

# Thüringen 2017/2018

**Regionale  
Marktentwicklungen**

Seite 1

**Erben & Vererben:  
Tipps zum richtigen  
Vorgehen**

Seite 8

**Mehrfamilienhäuser:  
Guter Zeitpunkt für  
Verkauf**

Seite 10



## Thüringer Städtekette als wichtigste Achse

Hier hat Zukunft Tradition: Der Slogan, mit dem Thüringen für sich wirbt, gilt auch für den Immobilienmarkt. Von der wirtschaftsstarken Region Südwestthüringen bis zu den ländlich geprägten Regionen finden Immobilieninteressierte vielfältige Möglichkeiten für ihre Wohnzukunft.

Alexander Weissbach – Bereichsleiter

**M**it 2,2 Mio. Einwohnern ist Thüringen eines der kleineren und zugleich wirtschaftlich schwächeren Bundesländer Deutschlands. 2015 wurden hier 1,9 % des deutschen Bruttoinlandsprodukts erwirtschaftet. Ein großer Teil entfällt vor allem auf die Thüringer Städtekette (Jena-Weimar-Erfurt-Eisenach), die als wirtschaftsstärkste Region Thüringens gilt. Entwicklungsprobleme bestehen dagegen insbesondere im nördlichen Thüringer Becken sowie in Ostthüringen.

Die Zahl der Erwerbstätigen ist seit 2011 auf Landesebene um 0,4 % gesunken. Im Jahr 2016 gab es jedoch deutliche Beschäftigungszuwächse in den Wirtschaftszweigen „Pflege und Soziales“ (+2.800) und „Metall- und Elektroindustrie“ sowie „Stahlindustrie“ (+1.800), während es nur im Wirtschaftszweig „Öffentlicher Dienst“ (-1.100) eine nennenswerte negative Entwicklung gab. Dennoch ist der Arbeitsmarkt von einem überproportional großen Arbeitskräfteangebot geprägt – auf 100 Arbeitsstellen kommen im Februar 2017 350 Arbeitslose. Bis 2025 wird ein weiterer Rückgang der Zahlen zu Erwerbstätigen um 2,7 % prognostiziert.

## DIE FÜNF WICHTIGSTEN IMMOBILIENMÄRKTE IN THÜRINGEN

STADT	EINWOHNER (2015)	EINWOHNER-PROGNOSE (2035)	Ø-KAUFPREIS EIGENTUMSWOHNUNG NEUBAU (2016)	Ø-MIETE MIETWOHNUNG NEUBAU (2016)	FERTIGGESTELLTE WOHNUNGEN P. A. (2005-2015)	WOHNUNGS-LEERSTAND 2014 (%)
Erfurt	210.118	+7,1 %	2.800 Euro/qm	8,70 Euro/qm	299	4,0 %
Jena	109.527	+1,4 %	2.950 Euro/qm	9,20 Euro/qm	344	3,6 %
Gera	96.011	-15,7 %	1.850 Euro/qm	7,00 Euro/qm	92	14,1 %
Weimar	64.131	-5,4 %	2.500 Euro/qm	8,30 Euro/qm	74	4,4 %
Eisenach	42.417	-0,7 %	1.900 Euro/qm	6,20 Euro/qm	46	9,0 %

Quellen: Thüringer Landesamt für Statistik, bulwienges AG, destatis

## Platzierung bei Einkommen und Bildung

Im Jahr 2014 betrug das verfügbare Einkommen privater Haushalte je Einwohner in Thüringen 17.938 Euro und lag damit 15,0 % unter dem bundesdeutschen Mittel (21.117 Euro). Die öffentliche Pro-Kopf-Verschuldung ist mit Stand 30.09.2016 in Thüringen mit 8.202 Euro im Vergleich zu anderen Bundesländern auf einem ähnlichen Niveau.

Thüringen belegt gemäß einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln aus dem Jahr 2016 im Vergleich der Bildungssysteme der deutschen Bundesländer Rang 2 und hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert.

## Kurzanalyse zu regionalen Gegebenheiten

Ländliche Gebiete in Thüringen sehen sich mit einem Bevölkerungsschwund und damit einhergehenden Entwicklungsproblemen konfrontiert, während in den drei zur Thüringer Städtekette gehörenden Universitätsstädten Erfurt, Jena und Weimar eine positive wirtschaftliche Entwicklung eingesetzt hat. Hier konzentrieren sich folglich auch die wirtschaftlichen Aktivitäten des Bundeslandes. Bekannte, teilweise international agierende Unternehmen wie Edeka, Bosch, Deutsche Telekom, Deutsche Bahn oder die Deutsche Post bringen wirtschaftliche Stabilität in die Region. Infolge der regionalen Unterschiede konzentriert sich das Immobilienmarktgeschehen hauptsächlich auf die Thüringer Städtekette. Thüringen weist eine hohe Dichte an Kulturstätten von nationalem und internationalem Rang auf (u.a. UNESCO Kulturerbe), was das Bundesland für Touristen interessant macht.

## Einwohner- und Haushaltsentwicklung

Die Einwohnerentwicklung in Thüringen war seit der Korrektur durch den Zensus (2011) bis Ende 2015 mit -0,5 % negativ. Ausschlaggebend für den Einwohnerrückgang ist der negative Wanderungs- und Geburten saldo.

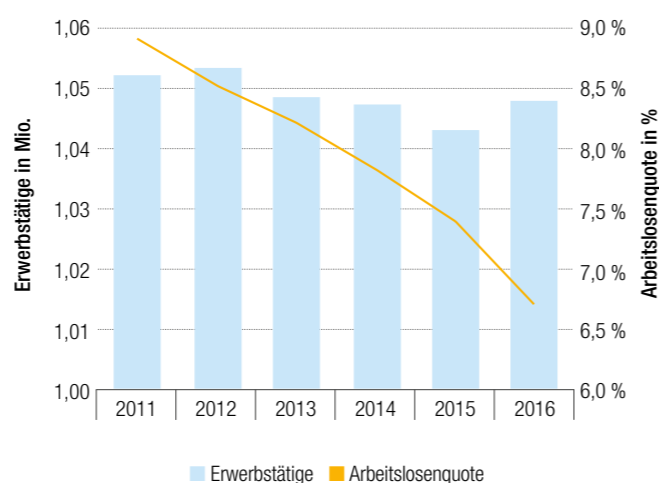
Der Einwohnerrückgang wird sich auf Landesebene auch langfristig fortsetzen, sodass bis 2035 etwa +13,9 % weniger

## KURZÜBERSICHT ÜBER WOHNUNGSWIRTSCHAFTLICHE STRUKTURDATEN

	PROGNOSE 2017
Einwohnerzahl (2015)	2.200.000 ▼
Wanderungssaldo p. a. (2005-2015)	-6.692 ▼
Geburten saldo p. a. (2005-2015)	-9.493 ▼
Anzahl der Haushalte (2015)	1.100.000 ▼
Anteil der 1-Personen-Haushalte (2015)	39,5 % ▼
Kaufkraft je Einwohner in Euro (2016)	19.000 € ▲
Bautätigkeit Wohnungen p. a. (2005-2015)	2.591 ▲

Quellen: Statistisches Landesamt Thüringen, MB-Research

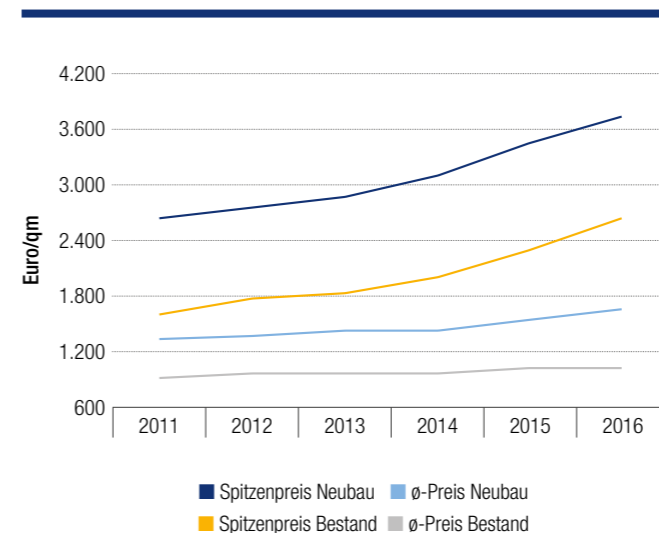
## BESCHÄFTIGUNG UND ARBEITSLOSIGKEIT



Quelle: Bundesagentur für Arbeit

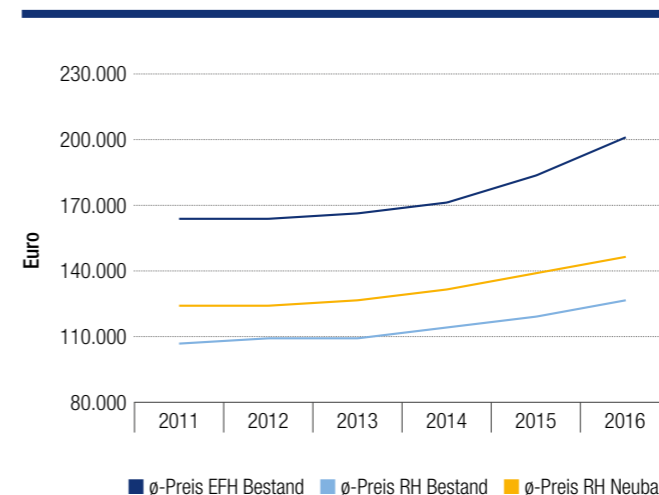
Menschen in Thüringen leben werden als noch 2015. Die Zahl der Privathaushalte wird im gleichen Zeitraum um ca. 10,3 % sinken, was sich negativ auf die Wohnungsnachfrage auswirkt.

## KAUFPREISE FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN



Quelle: bulwienges AG

## Ø-NEUBAU-/BESTANDSPREISE FÜR EFH/RH



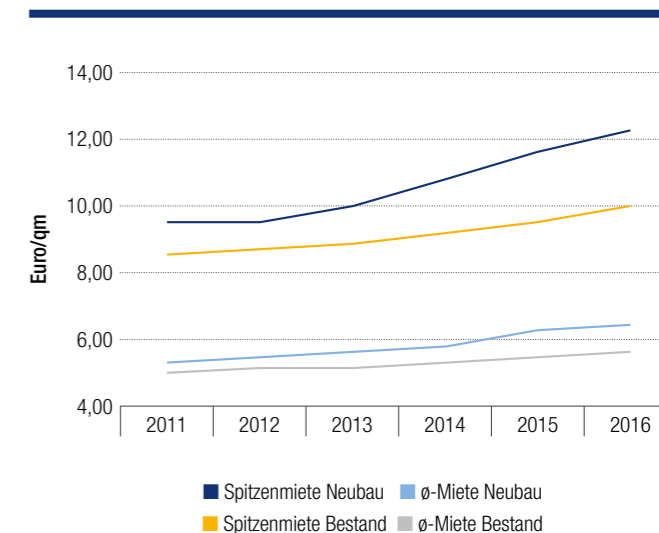
Quelle: bulwienges AG

## Preisniveau für Wohnraum

Die Preise für Neubau-Eigentumswohnungen in Thüringen haben im Zeitraum 2011 bis 2016 deutlich (+23,8 %) angezogen und liegen über alle Kreise hinweg im Mittel bei 1.659 Euro/qm. Am teuersten ist Wohnraum in Jena mit durchschnittlich 2.950 Euro/qm, während im Saale-Holzland-Kreis nur 1.200 Euro/qm bezahlt werden müssen. In 75 % der Kreise Thüringens muss mehr als 1.300 Euro/qm für eine durchschnittliche Neubau-Eigentumswohnung ausgegeben werden. Im bundesdeutschen Vergleich liegt dieser Wert bei 2.410 Euro/qm. Damit sind Neubau-Eigentumswohnungen in Thüringen etwa 46 % günstiger als im übrigen Bundesgebiet.

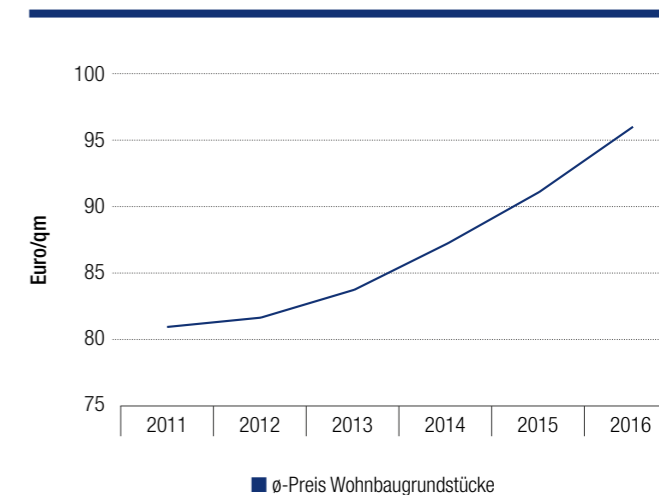
Für Eigentumswohnungen im Bestand waren die Preise in 2016 um 11,6 % höher als noch im Jahr 2011. Am teuersten

## WOHNUNGSMIETEN



Quelle: bulwienges AG

## Ø-KAUFPREISE WOHNBAUGRUNDSTÜCKE



Quelle: bulwienges AG

sind in diesem Segment Wohnungen in Weimar.

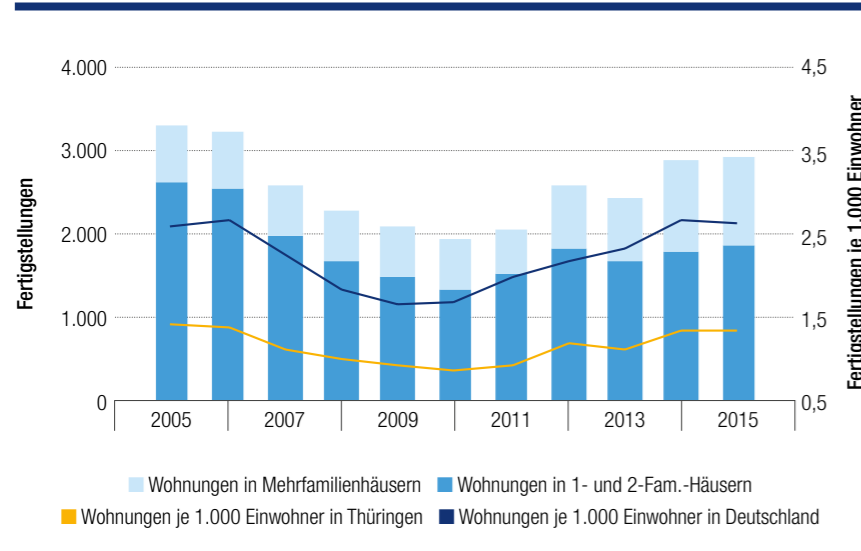
Die Wohnungsmieten sind in Thüringen im Zeitraum 2011 bis 2016 im Neubau um 20,6 % auf 6,44 Euro/qm und im Bestand um 11,3 % auf 5,61 Euro/qm gestiegen. Die höchsten Mieten werden in Jena und Erfurt erzielt. Am günstigsten kann man im Saale-Holzland-Kreis und im Landkreis Greiz mieten.

Die Preise für Einfamilienhäuser (EFH) stiegen zwischen 2011 bis 2016 im Mittel um 22,8 % auf 201.600 Euro und damit etwas stärker als im Segment der Neubau-Reihenhäuser (+18,5 %). Die Preisentwicklung bei bestehenden Reihenhäusern betrug +17,5 %. Die Durchschnittspreise für Grundstücke stiegen um 19,1 % auf 96 Euro/qm.

Der Wohnungsleerstand in Thüringen liegt mit 9,0 % landesweit auf einem überdurchschnittlichen Niveau (Deutschland:



WOHNUNGSNEUBAU IN THÜRINGEN

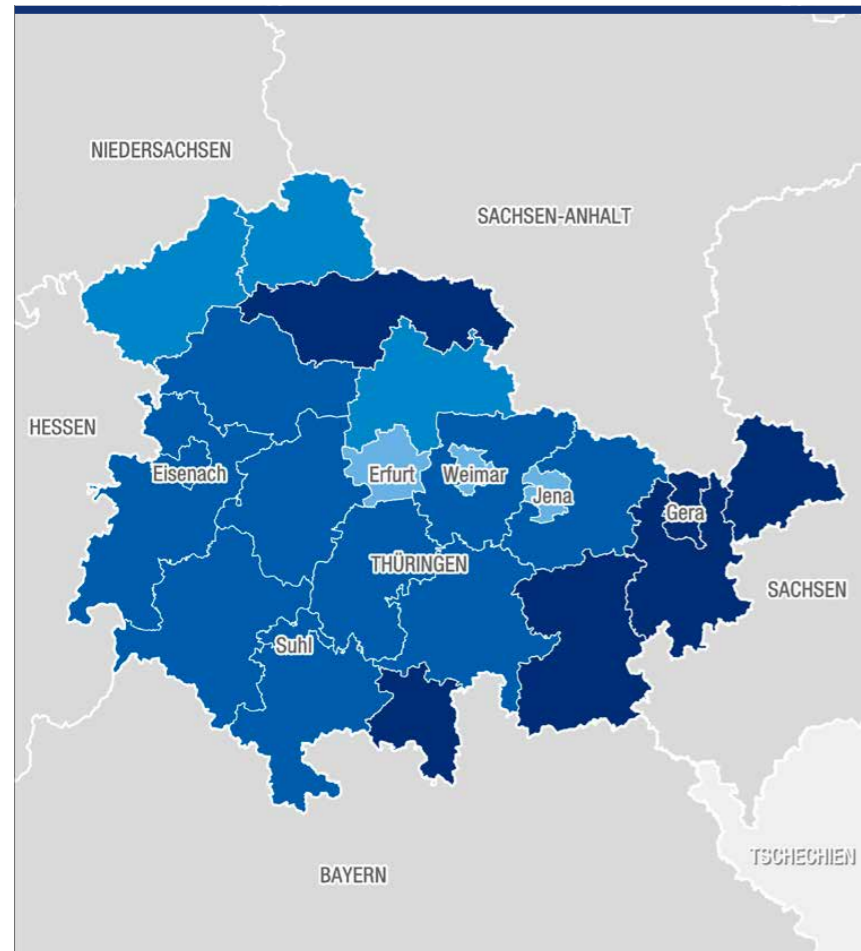


Quellen: Thüringer Landesamt für Statistik, destatis, bulwiengesa AG

5,9 %), weist aber auf Kreisebene unterschiedliche Ausprägungen auf und reicht von 3,6 % in Jena bis 15,5 % im Altenburger Land. Regional konzentrieren sich die hohen Leerstände vor allem in Ostthüringen, während die Universitätsstädte Erfurt und Weimar mit 4,0 % bzw. 4,4 % eher niedrige Leerstandsquoten aufweisen. Insgesamt waren Ende 2014 gut 102.400 Wohnungen leerstehend.

In Thüringen wurden seit 2005 pro Jahr etwa 2.600 Wohnungen gebaut, davon rund 28 % in Mehrfamilienhäusern. In 2015 war die Bautätigkeit in etwa auf dem Niveau des Vorjahres, die gestiegenen Genehmigungszahlen der letzten Jahre lassen jedoch zukünftig ein höheres Bauvolumen erwarten. Im deutschlandweiten Vergleich ist die Bautätigkeit in Thüringen, bezogen auf die Einwohnerzahl, überdurchschnittlich.

WOHNUNGSLEERSTAND



Quelle: BBSR 2014



Marktausblick 2017: Marktgeschehen konzentriert sich weiterhin hauptsächlich auf die Städtetecke

Aufgrund der regional gebündelten Wirtschaftskraft werden sich die Disparitäten in Thüringen verschärfen. Auch in den nächsten Jahren werden sich die immobilienwirtschaftlichen Aktivitäten hauptsächlich auf die Städte Erfurt, Jena und Weimar konzentrieren. Die wirtschaftliche Branchenvielfalt in diesen Städten generiert Arbeitsplatz- und Bevölkerungswachstum. In strukturschwächeren, ländlichen Gebieten werden zukünftig vor allem die Themen Leerstandsbeämpfung bzw. sinnvolle Umbau- und Rückbaumaßnahmen an Bedeutung gewinnen.

Wir begleiten Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie...

Mit ausgezeichneter Beratung, Erfahrung und fundierten Marktkenntnissen bietet Ihnen Ihr PlanetHome Immobilienberater einen unverzichtbaren Wissensvorsprung. Ergänzend erleichtern Ihnen unsere Stadtmarktberichte, die wertvolle aktuelle Fakten, Zahlen und Trends rund um den Immobilienmarkt Ihrer Region beinhalten, die erste Orientierung.

Überzeugen Sie sich selbst unter [www.heimvorteil.de](http://www.heimvorteil.de).

**BADEN-WÜRTTEMBERG**

- Baden-Baden
- Freiburg
- Friedrichshafen
- Heidelberg
- Heilbronn
- Karlsruhe
- Konstanz
- Mannheim
- Offenburg
- Ravensburg
- Reutlingen
- Stuttgart
- Ulm

**BAYERN**

- Amberg
- Ansbach
- Augsburg
- Bamberg
- Bayreuth
- Berchtesgadener Land
- Coburg
- Erlangen
- Freising
- Fürth
- Ingolstadt
- Kempten
- Landshut
- Lindau
- Memmingen
- München
- Nürnberg
- Passau

**BERLIN**

- Regensburg
- Rosenheim
- Straubing
- Schweinfurt
- Traunstein
- Weilheim
- Würzburg

**BERLIN**

- Potsdam

**BREMEN**

**HAMBURG**

- Darmstadt
- Frankfurt
- Gießen
- Offenbach
- Wiesbaden

**NIEDERSACHSEN**

- Braunschweig
- Hannover
- Lüneburg
- Oldenburg
- Osnabrück
- Wolfsburg

**NORDRHEIN-WESTFALEN**

- Aachen
- Bielefeld
- Bochum
- Bonn
- Dortmund
- Duisburg
- Düsseldorf
- Essen
- Gütersloh
- Hagen
- Hamm
- Köln
- Leverkusen
- Minden
- Mönchengladbach
- Münster
- Paderborn
- Wuppertal

**MECKLENBURG-VORPOMMERN**

**RHEINLAND-PFALZ**

- Koblenz
- Ludwigshafen
- Mainz
- Trier

**SAARLAND**

- Saarbrücken

**SACHSEN**

- Dresden
- Leipzig

**SACHSEN-ANHALT**

- Halle

**SCHLESWIG-HOLSTEIN**

- Flensburg
- Husum
- Kiel
- Lübeck
- Neumünster
- Schleswig

**THÜRINGEN**

- Eisenach
- Erfurt
- Jena



## Glossar

### Wohnlage

Die **Wohnlage** beschreibt die Lagequalität des Wohnumfeldes. Sie ist eine wichtige Einflussgröße auf Grundstücks- und Wohnungspreise sowie das lokale Mietpreisniveau. Hinsichtlich ihrer Definierung fließen Informationen zur städtebaulichen Einbindung, des soziodemografischen Umfelds sowie immobilienpezifische Kriterien, wie

- Attraktivität (Zuzugsvolumina, Nähe zu Grünanlagen, Distanz zu Industrieflächen)
- Bevölkerungszusammensetzung des Wohngebiets (sozialer Status)
- Bauliche Struktur (Wohnungsgrößen Neubau/Bestand)

in das Berechnungsmodell ein. Unterschieden wird dabei zwischen folgenden vier Hauptkategorien, zwischen denen jeweils noch Übergangskategorien liegen:

- **Sehr gute Wohnlage:** Besonders imageträchtige Innenstadtrandlagen und Villengegenden sowie besonders begehrte Wohnlagen
- **Gute Wohnlage:** Traditionell gefragte Wohnlagen, typischerweise urbane „In-Viertel“, ruhige Wohngegenden mit ausreichender bis guter Infrastruktur und positivem Image
- **Durchschnittliche Wohnlage:** Gebiete ohne die Mängel der einfachen und die Vorzüge der guten Lage
- **Einfache Wohnlage:** Abgelegene Wohngebiete mit überwiegend geschlossener, stark verdichteter Bebauung, unzureichender Infrastruktur und/oder Nähe zu größeren Gewerbegebieten, Industriegebieten oder stark frequentierten Verkehrsachsen

Die Aufbereitung auf Ebene der Baublöcke in siebenstufiger Klassifikation erlaubt sehr genaue und differenzierte Aussagen zur Wohnlage. Für Baublöcke ohne Wohnnutzung, mit überwiegend gewerblicher Nutzung, mit weniger als fünf Haushalten und/oder einem Grünflächenanteil > 80 % wird keine Wohnlage ausgewiesen.

### Wohnungsmieten und -preise

Wohnungsmieten werden für **Erstbezug** (Neubau und Sanierung) und **Wiedervermietung bzw. Wiederverkauf** in Euro/qm Wohnfläche ausgewiesen und gelten idealtypisch für eine Wohnung mit 3 Zimmern mit ca. 65-95 qm Wohnfläche und Standardausstattung. Da die Ausstattung und Größe standardisiert ist, stellt die Mietpreisspanne im Wesentlichen eine von der Lage bzw. dem Mikrostandort beeinflusste Variationsbreite dar. Die angegebenen Mieten sind Nominal-Werte.

Erfasst werden die Mieten ohne Nebenkosten und ohne Berücksichtigung anderer Vergünstigungen. Es werden Minimal-, Maximal- und Durchschnittswerte jeweils für Erstbezug und Wiederbezug ausgewiesen. Minimal- bzw. Maximalmieten wie auch Preise umfassen die untersten bzw. obersten 3-5 % des Marktes, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entsprechen nicht der absoluten Top-Miete (als Ausreißer definiert). Durchschnittsmieten stellen den mittleren Wert über den definierten Gesamtmarkt dar.

Die angegebenen Mietwerte sind mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert) im mathematischen Sinne.

### Einfamilienhäuser

Kaufpreise für **Einfamilienhäuser** werden in Euro als Gesamtkaufpreis ausgewiesen und gelten für Bestandsobjekte (Wiederverkauf, maximal 20 Jahre alt) mit 150-200 qm Wohnfläche, Standardausstattung und Standardgrundstücksgröße (i.d.R. 600-800 qm Grundstück); das Dachgeschoss ist üblicherweise nicht ausgebaut. Da die Ausstattung und Grundstücksgröße standardisiert sind, stellt die Kaufpreisspanne im Wesentlichen eine von der Lage bzw. dem Mikrostandort beeinflusste Variationsbreite dar.

Erfasst werden die Kaufpreise ohne Nebenkosten. Es werden ein Minimal-, Maximal- und Durchschnittswert ausgewiesen. Minimal- bzw. Maximalwerte umfassen die untersten bzw. obersten 3-5 % des Marktes, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entsprechen nicht dem absoluten Top-Kaufpreis (als Ausreißer definiert). Durchschnittspreise stellen den mittleren Wert über den definierten Gesamtmarkt dar. Die angegebenen Preise sind Nominal-Werte.

Die angegebenen Kaufpreise sind mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert) im mathematischen Sinne.

### Reihenhäuser

Kaufpreise für **Reihenhäuser** werden in Euro als Gesamtkaufpreis ausgewiesen und gelten für ein Reihemittelhaus mit 100-120 qm Wohnfläche, Standardausstattung und Standardgrundstücksgröße; Dachgeschossausbau ist vorbereitet. Da die Ausstattung und Grundstücksgröße standardisiert sind, stellt die Kaufpreisspanne im Wesentlichen eine von der Lage bzw. dem Mikrostandort beeinflusste Variationsbreite dar. Die angegebenen Preise sind Nominal-Werte.

Erfasst werden die Kaufpreise jeweils für Neubau/Erstbezug und Wiederverkauf und zwar ohne Nebenkosten. Es werden jeweils ein Minimal-, Maximal- und Durchschnittswert ausgewiesen. Minimal- bzw. Maximalwerte umfassen die untersten bzw. obersten 3-5 % des Marktes, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entsprechen nicht dem absoluten Top-Kaufpreis (als Ausreißer definiert). Durchschnittspreise stellen den mittleren Wert über den definierten Gesamtmarkt dar.

Die angegebenen Kaufpreise sind mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert) im mathematischen Sinne.

### Wohnungsneubau/ Bautätigkeit

Unter **Baufertigstellungen** wird die Fertigstellung der unter Baugenehmigungen definierten Baumaßnahmen verstanden.

### Haushalt

Ein **Haushalt** bilden alle Personen, die gemeinsam wohnen und wirtschaften und insbesondere ihren Lebensunterhalt gemeinsam finanzieren (Mehrpersonenhaushalt). Wer allein wirtschaftet, bildet einen eigenen Haushalt (Einpersonenhaushalt) und zwar auch dann, wenn er mit anderen Personen eine gemeinsame Wohnung hat.

### SVP-Beschäftigte

**Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer** sind alle Arbeiter und Angestellten einschließlich der zu ihrer Berufsausbildung Beschäftigten (Auszubildende u.a.), die kranken-, renten-, pflegeversicherungspflichtig und/oder beitragspflichtig sind zur Bundesagentur für Arbeit (Arbeitslosenversicherung nach dem Arbeitsförderungsgesetz AFG) oder für die von den Arbeitgebern Beitragsanteile zu den gesetzlichen Rentenversicherungen zu entrichten sind.

### Arbeitslose

**Arbeitslose** sind Arbeitsuchende bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres, die nicht oder weniger als 15 Stunden wöchentlich in einem Beschäftigungsverhältnis stehen, die nicht Schüler, Studenten oder Teilnehmer an Maßnahmen der beruflichen Weiterbildung, nicht arbeitsunfähig erkrankt, nicht Empfänger von Altersrente sind und für eine Arbeitsaufnahme als Arbeitnehmer sofort zur Verfügung stehen. Arbeitslose müssen sich persönlich bei ihrer zuständigen Arbeitsagentur oder dem nach SGB II zuständigen Träger gemeldet haben.

**Definition:** Arbeitslose in % **aller** zivilen Erwerbspersonen (abhängige zivile Erwerbspersonen, Selbständige, mithelfende Familienangehörige).

Ab dem Jahr **2005** wurde die Basis der als arbeitslos geltenden Personen um arbeitsfähige und arbeitswillige Sozialhilfeempfänger ergänzt, damit ist die Anzahl der Arbeitslosen und damit auch die Quote gegenüber den Vorjahren allein durch die Umstellung der Statistik erhöht.

### Impressum

**Herausgeber:** PlanetHome Group GmbH, Feringasträße 11, 85774 Unterföhring/München.

**Bildnachweis:** © olimeg/Fotolia.com; © eltoro69/Shutterstock.com; © vcandy, PeopleImages, LinorR/iStockphoto.com.



# Erben & Vererben

## Was Sie jetzt wissen müssen

Die Erbengeneration wächst immer stärker und noch nie wurde in Deutschland so viel vererbt wie heute. **Bei der Hälfte dieser Vermögenswerte handelt es sich dabei um Immobilien.** Damit es nicht zu Streitereien kommt, sind beim Erben und Vererben frühzeitig wichtige Entscheidungen zu treffen.

Innerhalb von nur zehn Jahren (2015–2024) wird in Deutschland Vermögen im Wert von **3,1 Billionen Euro vererbt** (Quelle: Deutsches Institut für Altersvorsorge). Das ist mehr als das Neunfache des gesamten Bundeshaushalts 2017 (329,1 Milliarden Euro). Trotz dieser Zahlen hat nur etwa jeder dritte Erblasser ein Testament verfasst. Fehlt eine letztwillige Verfügung (Testament oder Erbvertrag), gilt die gesetzliche Erbfolge. Gehören zur Familie des Verstorbenen beispielsweise sein Ehepartner und seine Kinder, so erhält der hinterbliebene Ehepartner (in Abhängigkeit vom Güterstand) die eine Hälfte des Vermögens, die andere Hälfte teilen sich die Kinder. Haben der Verstorbene und sein Ehepartner dagegen keine Kinder, so steht neben dem Ehepartner auch Verwandten zweiter Ordnung ein Pflichterbeil zu.

### Beim Steuerberater informieren

Doch wie sind die vererbten Vermögenswerte überhaupt einzuschätzen? Und wie steht es um Schulden? Auch die werden schließlich vererbt. Gut zu wissen, dass Erben keine Pflicht darstellt: Als vorläufiger Erbe hat man eine Frist von sechs Wochen – in Ausnahmefällen länger –, um ein Erbe auszuschlagen. Eine angenommene Erbschaft kann danach jedoch nicht mehr ausgeschlagen werden. Auch über möglicherweise anfallende Erbschaftssteuern sollte man sich deshalb frühzeitig informieren und am besten einen Steuerberater hinzuziehen.

### Immobilie erben: Eigentum – verbunden mit Pflichten

Bei knapp 50 Prozent der Erbschaften geht es in Deutschland um mindestens eine Wohnung oder ein Haus. Trifft dies zu, sollte man sich in jedem Falle frühzeitig vergewissern, ob im Grundbuch Nutzungsbeschränkungen oder auch finanzielle Lasten aufgeführt sind. Erforderlich ist es außerdem, den häufig vorhandenen Sanierungsbedarf und -aufwand zu prüfen. Die Energieeinsparverordnung (EnEV) hat selbst die energetischen Mindestanforderungen deutlich erhöht. 75 Prozent des Immobilienbestandes in Deutschland ist älter als 25 Jahre – der Sanierungsbedarf ist oft erheblich. Wer eine Immobilie erbt, muss darüber hinaus für sich klären, wie er sie verwenden kann und will: Ist sie bereits vermietet, so tritt der Erbe als Rechtsnachfolger in das bestehende Mietverhältnis ein. Der Mietvertrag bleibt unverändert bestehen. Möchte der Erbe die Immobilie selbst nutzen, gilt es, die Möglichkeiten einer Eigenbedarfskündigung zu prüfen.

Alternativ zur Selbstnutzung oder Vermietung kommt für rund 80 Prozent aller Erben der Verkauf in Betracht. Die am häufigsten genannten Gründe: Die ererbte Immobilie ist zu alt, beziehungsweise sanierungsbedürftig oder die eigene aktuelle Lebenssituation passt nicht zur Eigennutzung, beziehungsweise eigenen Betreuung des Objekts. Gewünscht ist dann oft die schnelle, sichere und erfolgreiche Abwicklung zum bestmöglichen Preis. Unabhängig von der konkreten Nutzungsabsicht verlangt das Finanzamt zur Berechnung der Erbschaftsteuer frühzeitig eine konkrete Werteschätzung der Immobilie. Außerdem zu beachten: Eine Grundbuchberichtigung ist nur gebührenfrei, wenn eine Erbin bzw. ein Erbe einen ordnungsgemäßen Eintragungsantrag binnen zwei Jahren ab dem Erbfall beim Grundbuchamt eingereicht hat. Allerdings ist eine Grundbuchberichtigung nicht erforderlich, sofern das Eigentum an dem Nachlassgrundbesitz in absehbarer Zeit durch Verkauf, Übertragung oder Erbauseinandersetzung übergeht. Ein nicht zu unterschätzender Regelungsbedarf – und das oft während der Trauerphase. Da hilft es, wenn man einen sachkundigen Berater zur Seite hat. Bei allen durch die Erbschaft entstehenden Fragen unterstützen die Berater von PlanetHome gern und kompetent. Ein wertvolles Instrument bei einer realistischen Werteschätzung ist darüber hinaus der PlanetHome Immobiliencheck\* (siehe unten).

### Worauf sollte ein Erblasser achten?

Auch der Erblasser hat einiges zu bedenken, wenn er seinen Erben eine oder mehrere Immobilien hinterlassen will. Die Eindeutigkeit und sorgfältige Abwägung seines Testaments entscheidet mit darüber, ob es zu Problemen oder gar Auseinandersetzungen kommt.

Wird mehreren Kindern gemeinsam ein Haus vererbt, so lässt sich eine gerechte Vermögensaufteilung oft am besten über den Verkauf des Objektes herstellen. Auch hier sollte der Erblasser frühzeitig entscheiden, ob er bereits zu Lebzeiten einen Verkauf vornimmt, um etwaige Streitereien schon im Vorfeld auszuschließen.

### Erbe, Schenkung, Wohnrecht

Bei allen testamentarischen Vorkehrungen oder auch Schenkungsabsichten zu Lebzeiten sollten Immobilieneigentümer keinesfalls ihre eigenen Interessen außer Acht lassen. Anwälte und Notare kennen eine ganze Reihe interessanter Gestaltungsmöglichkeiten, die ihnen beispielsweise ein lebenslanges, grundbuchrechtlich abgesichertes Wohnrecht in der eigenen Immobilie sichern, auch wenn das Eigentum bereits übertragen wurde.

Je größer die Immobilie, desto kostspieliger sind oft die notwendigen energetischen Sanierungsmaßnahmen gemäß EnEV (mehr Informationen in unserem Artikel zu „Mehrfamilienhäuser“). Auch vor diesem Hintergrund kann ein Verkauf sowohl für den Erblasser als auch für die Erben die bessere Option sein. Nicht selten lässt sich dadurch ein finanziell ungebundener Lebensabend sichern und zwar ohne Sorgen vor Streitereien um den Immobilien-Nachlass.

### Kostenfreier Immobiliencheck

Ob Erblasser oder Erbe: Wenn Sie eine Entscheidungsgrundlage benötigen, ob ein Immobilienverkauf angeraten ist, so finden Sie mit dem für Sie kostenlosen Immobiliencheck von PlanetHome eine hilfreiche Unterstützung (Wert je nach Objekt: 595 bis 1.500 Euro inkl. MwSt.). Die Immobilien-Experten von PlanetHome erfassen und dokumentieren darin sämtliche wertbestimmenden Faktoren der Immobilie (u. a. Region, Lage, Größe, energetische Werte und Bodenrichtwerte, Ausstattung, Zustand und etwaigen Sanierungsbedarf). Diese professionelle Immobilienanalyse erspart allen Beteiligten Zeit und Belastungen, hilft, auf der Basis von Fakten die richtigen Entscheidungen zu treffen und sorgt zusätzlich für ein gutes Gefühl.

**Nutzen Sie jetzt die Gelegenheit für einen kostenfreien Immobiliencheck!**  
Ausführliche Informationen erhalten Sie unter [planethome.com/immobiliencheck](https://www.planethome.com/immobiliencheck) oder vereinbaren Sie gleich einen unverbindlichen Termin mit Ihrem PlanetHome Immobilienberater.

\*Der Immobiliencheck ist kein Gutachten im rechtlichen Sinne. Aktion zeitlich begrenzt. Detaillierte Informationen über die rechtlichen Bedingungen erhalten Sie auf [www.planethome.com/rechtliches](https://www.planethome.com/rechtliches)

## Mehrfamilienhäuser

# Wann lohnt sich der Verkauf?

Sie galten lange als perfekte Anlage. Renditestark, krisensicher, mit stabiler Wertentwicklung. Ein Mehrfamilienhaus mit seinen Mieteinnahmen schien die perfekte Sicherheit zu bieten.

Doch ihren Eigentümern machten die Immobilien nicht immer nur Freude. Besonders in den letzten Jahren entschlossen sich immer mehr Eigentümer, ihre Mehrfamilienhäuser zu verkaufen. Ist der jetzige Zeitpunkt günstig? Häufig sprechen konkrete, gut nachvollziehbare Gründe dafür.

Die Fertigstellung der meisten Häuser liegt Jahrzehnte zurück, oft genügen sie bei Weitem nicht mehr den geforderten Brandschutzanforderungen und energetischen Standards. Die über die Jahre immer weiter verschärfte Energieeinsparverordnung (EnEV) zwingt dann schließlich zu hohen Investitionen. Ob Austausch alter Heizkessel, nachträgliche Dämmung der Dachgeschossdecken, die komplette Dachsanierung und -isolierung oder gar die Fassadendämmung: Der finanzielle Aufwand für diese geforderten Maßnahmen ist erheblich. Hinzu kommt der hohe Planungsaufwand, insbesondere wenn KfW-Mittel oder weitere Fördergelder beantragt werden. Während die Eigentümer einer Wohnung oder eines einzelnen Hauses noch vor überschaubaren Kosten stehen, sehen sich solche von Mehrfamilienhäusern nicht selten gezwungen, bis an die Grenze der eigenen Liquidität zu gehen.



Wer über Kosten spricht, muss auch die Mieteinnahmen betrachten. Hier liegen Wunsch und Realität oft weit auseinander. Potenziale zur regelmäßigen Mietanpassung verstrichen in den vergangenen Jahren vielfach ungenutzt. Oder es wurden vor langer Zeit Bruttomieten inklusive Nebenkosten vereinbart, die heute aufgrund drastisch gestiegener Nebenkosten nicht mehr den marktüblichen Preisen entsprechen. Aus nachvollziehbaren Gründen kündigen Mieter solche Verträge nur selten. Auch die Politik macht es, zuletzt unter dem Stichwort „bezahlbarer Wohnraum“, nicht leichter, Mieterhöhungen durchzusetzen – von Kündigungen ganz zu schweigen. Das Resultat sind dann oft Mieteinnahmen, die kaum noch die Hauskosten ausgleichen. Bedenkt man jetzt noch zusätzlich drohende Kosten für gerichtliche Auseinandersetzungen sowie mögliche finanzielle Schäden durch Mietnomaden, so macht das die Verkaufsambitionen zahlreicher Mehrfamilienhauseigentümer nachvollziehbar.

Wenn Hauseigentümer aus Kostengründen dann auch noch Aufgaben übernehmen müssen, die normalerweise zum Leistungsspektrum professioneller Verwaltungen, Hausmeister oder Handwerker gehören, fühlen sich insbesondere viele ältere Eigentümer überlastet. Nicht selten übersteigt der zeitliche, körperliche und nervliche Einsatz dabei jedes gesunde Maß. Auch das Gegenteil ist nicht zielführend: Wer über Jahre den Bedarf an Sanierungen, Reparaturen und energetischen Anpassungen ignoriert oder bei den Nebenkostenabrechnungen bummelt, riskiert neben drastischen Wertverlusten, auch Mietminderungen, Bußgelder und dadurch bedingt finanzielle Nachteile.

## Von aktuell hohen Kaufpreisen profitieren

Bei all dem stellt sich automatisch die Frage nach den Alternativen. Statt sein Geld weiterhin in ein Mehrfamilienhaus zu investieren, um den staatlichen Vorgaben rund um die EnEV zu genügen, kann es weitaus gewinnbringender sein, die aktuell bereits erfolgte Kaufpreisentwicklung auszunutzen und seine Immobilie tatsächlich zu verkaufen. Wer sich jahrzehntelang mit großem Einsatz für sein Haus engagiert hat, tut sich mit solch einer Entscheidung naturgemäß schwer. Doch die Vorteile liegen auf der Hand: Aufgrund der dynamischen Preisentwicklung der letzten Jahre tauscht man vorhandene Risiken und vage Hoffnungen auf weitere Gewinnzuwächse gegen reale Gewinne, Unabhängigkeit und jede Menge persönlichen Gestaltungsfreiraum.

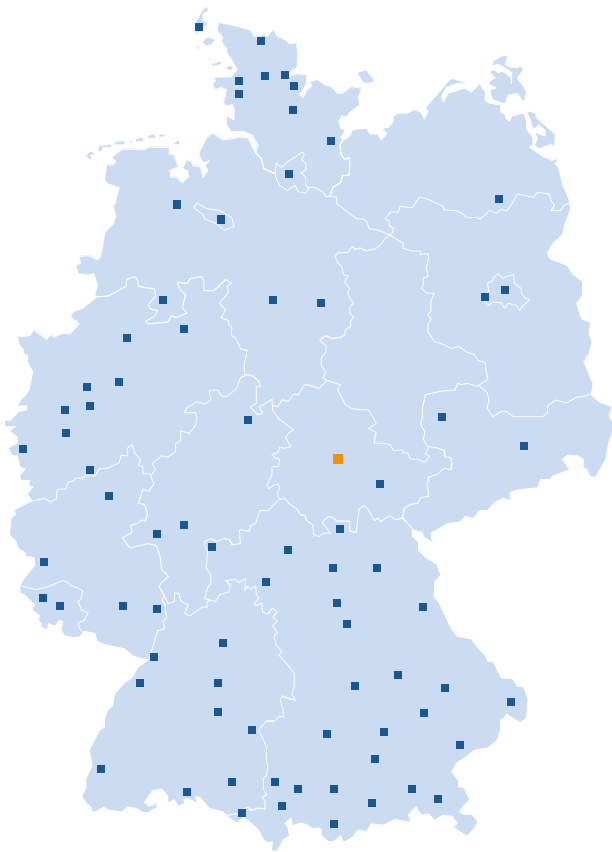
Manchem fällt der Abschied vom „Betongold“ auch mit Blick auf die eigenen Erben schwer: Man will bewahren, was Bestand hat. Doch auch hier entstehen vielfach besondere Belastungen: Sind mehrere eigene Kinder im Spiel, erweist es sich durchaus als Herausforderung, eine gerechte, alle Seiten zufriedenstellende Aufteilung zu schaffen. Auch vorgezogene Eigentumsübertragungen und Schenkungen müssen sehr professionell umgesetzt werden, wenn sie nicht den erwünschten persönlichen Gestaltungsfreiraum hinsichtlich Finanzausstattung und Wohnsituation beschränken sollen.

Auch wenn der Verkauf der eigenen Immobilie bislang nur ein Gedankenspiel ist, sollten Sie sich bereits jetzt professionell beraten lassen. Ihr persönlicher PlanetHome Immobilienberater informiert Sie gern und unverbindlich. Er erläutert Ihnen dabei anschaulich sämtliche Aspekte für und gegen einen Verkauf. So manches Mal wartet dabei sogar eine angenehme Überraschung auf den Eigentümer eines Mehrfamilienhauses: Nicht selten offenbart eine eingehende Analyse bislang unentdeckte, für Kaufinteressen aber umso interessantere Potenziale, wie ungenutzte Dachgeschoss-Ausbauflächen oder Nachverdichtungsmöglichkeiten auf dem bestehenden Grundstück. Häufig lassen sich dadurch vom PlanetHome Immobilienberater Verkaufspreise realisieren, mit denen Eigentümer zuvor gar nicht gerechnet haben. Auch hier gilt: Ein Blick hinter die Kulissen und in die Zukunft der Märkte lohnt sich.

### Aktion Mehrfamilienhaus

Nutzen Sie als Eigentümer jetzt die Gelegenheit zum kostenfreien „Immobiliencheck Mehrfamilienhaus“\* (Wert: 1.500 Euro inkl. MwSt). Dazu gehören eine Darstellung des persönlichen Immobilienbestands, eine detaillierte Marktwertermittlung, basierend auf der individuellen Prüfung Ihres Mehrfamilienhauses, eine Rendite- und Potenzial-Betrachtung und daraus abgeleitet konkrete Handlungsempfehlungen. Ergänzt wird die hochwertige Ausarbeitung durch passgenaue Informationen zur aktuell gültigen EnEV-Novellierung sowie zur Mietpreisbremse. Ausführliche Informationen erhalten Sie unter [planethome.com/immobiliencheck](http://planethome.com/immobiliencheck) – oder Sie vereinbaren gleich direkt einen unverbindlichen Termin mit Ihrem PlanetHome Immobilienberater.

\*Der Immobiliencheck ist kein Gutachten im rechtlichen Sinne. Aktion zeitlich begrenzt. Detaillierte Informationen über die rechtlichen Bedingungen erhalten Sie auf [www.planethome.com/rechtliches](http://www.planethome.com/rechtliches)



Über 80 eigene  
Standorte\* –  
auch in Ihrer Nähe.

#### ERFURT

Schlösserstraße 17  
99084 Erfurt  
+49 361 6538357-6  
infoerfurt@planethome.com

■ PlanetHome Standorte

\*Über 80 Standorte in Deutschland und Österreich.

Bis zu 1.000 Euro\* für jeden  
erfolgreichen Verkaufstipp!



PLANETHOME  
■■■ IMMOBILIEN ■■

Sie kennen jemanden, der eine  
Immobilie verkaufen möchte?

Ihr Tipp ist uns bis zu 1.000 Euro\* wert.

Empfehlen Sie die zertifizierten Dienstleistungen von  
PlanetHome weiter. Wir verkaufen komfortabel, sicher  
und erfolgreich.

Für weitere Informationen fragen Sie gerne Ihren  
PlanetHome Immobilienberater. Oder besuchen Sie  
uns auf [www.planethome.com/tipp](http://www.planethome.com/tipp).

\* Der Anspruch auf die Prämie sowie deren Höhe richten sich nach dem erzielten Verkaufspreis der Immobilie. Aktion zeitlich begrenzt. Detaillierte Informationen über die rechtlichen Bedingungen erhalten Sie auf [www.planethome.com/rechtliches](http://www.planethome.com/rechtliches).

[www.planethome.com](http://www.planethome.com)