

18. JULI 2019

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Immobilie verkaufen oder vermieten? – Ein Vergleich

- *Immobilienwert und mögliche Rendite sind für den Entscheidungsprozess besonders wichtig*
- *Vermieter müssen ausreichend Rücklagen besitzen für den Fall, dass Mieter nicht zahlen oder Modernisierungsmaßnahmen anstehen*
- *Eigentümer sind nach dem Immobilienverkauf frei von Verpflichtungen*

Berlin, 18. JULI 2019 – Egal ob Erbfall, Umzug oder Scheidung – es gibt Situationen im Leben, in denen entschieden werden muss, was mit dem eigenen Haus oder der Eigentumswohnung geschehen soll. Für Immobilienbesitzer stellt sich dann die Frage, ob sie das Objekt verkaufen oder doch lieber vermieten sollten. Welche Vor- und Nachteile ein Verkauf oder eine Vermietung mit sich bringen und welche Variante wann zu empfehlen ist, zeigen die Experten des Full-Service Immobiliendienstleisters McMakler (www.mcmakler.de).

Die Ausgangssituation ist entscheidend

Bevor Eigentümer sich entscheiden, ob ein Verkauf oder eine Vermietung der richtige Weg ist, sollten sie ihre persönliche Ausgangssituation kennen. Wie alt ist das Objekt? Müssen Sanierungsmaßnahmen getätigt werden? Handelt es sich um eine geerbte oder finanzierte Immobilie? Die individuellen Gegebenheiten und Eigenschaften des Hauses oder der Eigentumswohnung entscheiden darüber, ob ein Verkauf oder eine Vermietung die sinnvollere Variante ist. „Wer überlegt, sein Objekt zu verkaufen oder zu vermieten, sollte prüfen, ob ein möglicher Verkaufserlös oder eine Mietrendite zur rentableren Alternative gehört. Der Immobilienwert spielt dabei eine wichtige Rolle. Eigentümer sollten sich zudem bewusstwerden, ob sie zu einem späteren Zeitpunkt in die Immobilie zurückkehren möchten oder ob ein Einzug generell nicht mehr in Frage kommt“, sagt Lukas Pieczonka, Gründer und Geschäftsführer von McMakler.

Eine Frage des Geldes

In erster Linie wollen Eigentümer eins wissen: Was ist finanziell lukrativer? Hierbei kommt es nicht nur auf die Marktlage, sondern auch auf die finanzielle Situation des Eigentümers an. Während die einen eine einmalige und größere Geldquelle als schnellen Verkaufserlös bevorzugen, ist anderen ein kontinuierliches Einkommen durch Mieteinnahmen lieber. „Wer sein Haus oder seine Wohnung zu einem hohen Erlös verkauft, kann für diese Summe beispielsweise eine neue Immobilie erwerben, Kredite abbezahlen oder einfach Geld anlegen. Ein Nachteil ist, dass die Rendite aufgrund der aktuellen

Niedrigzinsphase bei klassischen Geldanlagen niedriger ist als bei Mietrenditen. Des Weiteren sinkt der Geldwert bei klassischen Geldanlagen inflationsbedingt“, macht Pieczonka deutlich.

Steuerliche Angelegenheiten bei Verkauf und Vermietung

Wichtig: Auch beim Haus- oder Wohnungsverkauf müssen Immobilienbesitzer Steuern bezahlen. Es sei denn, die Immobilie war mindestens zehn Jahre im Besitz des Eigentümers und wurde vor dem Verkauf zu eigenen Zwecken genutzt. Da der Immobilienverkauf zu den privaten Veräußerungsgeschäften gehört, ist eine sogenannte Spekulationssteuer fällig. „Wer als Eigentümer, diese Spekulationssteuer umgehen möchte, sollte das Objekt im Verkaufsjahr sowie in den beiden vorherigen Jahren selbst nutzen. Außerdem entfällt die Spekulationssteuer nach Ablauf der Zehn-Jahres-Frist und bei Vermietungen“, erklärt Pieczonka von McMakler.

Mietrendite: zuverlässige Einnahmequelle und Risiko zugleich

Die Mietrendite ergibt sich aus den jährlichen Mieteinnahmen im Verhältnis zum Kaufpreis der Immobilie. Sie wird als stabile Einnahmequelle betrachtet, die als Altersvorsorge dient. Der jeweilige Mietpreisspiegel dient als Orientierungshilfe für die Jahresmiete. „Wer als Eigentümer seine Immobilie vermietet, kann sie zu einem späteren Zeitpunkt selbst nutzen. Sollte es jedoch zu Mietausfällen kommen, müssen Vermieter in die eigene Tasche greifen, um die entstandenen Kosten zu bezahlen“, macht Immobilienexperte Pieczonka klar. Wird das Vermietungsgeschäft mit der Zeit zu zeit- und kostenaufwändig, besteht immer noch die Möglichkeit, das Objekt zu verkaufen. Der Verkaufserlös fällt dann aber durch die Abnutzung deutlich geringer aus, sodass sich ein Verkauf im Vorfeld mehr gelohnt hätte.

Keine leichte Rolle: Vermieter tragen viel Verantwortung

Vermieter sind dazu verpflichtet, eine Menge Zeit und Geld in die Verwaltung und Instandhaltung der Immobilie zu investieren. Sie müssen Handwerker beauftragen und Baumaßnahmen sowie Reparaturen koordinieren und beaufsichtigen. Des Weiteren sind sie Ansprechpartner für alle Mieter bei sämtlichen Fragen und Problemen. „Wenn Eigentümer ihre Immobilie selbst vermieten, fallen eigentlich immer zeitaufwändige Verwaltungsaufgaben an. Nachmieter müssen gesucht werden, wenn bestehende Mieter kündigen. Mahnverfahren müssen eingeleitet werden, wenn Mieter ihre Miete nicht zahlen. Und falls Eigentümer ihre Mieter selbst kündigen müssen, müssen sie sich zudem mit Fristen und Mieterschutzgesetzen auskennen und diese beachten“, so Lukas Pieczonka.

Der Verkauf als bequemerer Weg

Verfügen Immobilienbesitzer nicht über genügend Zeit, Nerven oder Motivation für das Vermietungsgeschäft, ist ein Immobilienverkauf der deutlich angenehmere Weg. Nach Abgabe des Schlüssels und Eingang des Kaufpreises, gehören die Verpflichtungen zur Verwaltung und Instandhaltung des Hauses oder der Eigentumswohnung der Vergangenheit an. Darüber hinaus ist das finanzielle Risiko beim Immobilienverkauf geringer. Eigentümer müssen nicht auf ihre Rücklagen zurückgreifen, falls Kosten durch nicht bezahlte Mieten oder Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen entstehen. Wichtig ist, sich eine professionelle Immobilienbewertung erstellen zu lassen, um am Ende den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen.

Weitere interessante [Ratgeber-Artikel](#) rund um das Thema Immobilien bietet McMakler auf der Website www.mcmakler.de an.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste, digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 450 Mitarbeiter, davon 255 eigene Makler. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka. Zudem verfügt Felix Jahn über große Erfahrung mit schnell wachsenden Unternehmen. Er war Mitbegründer von Home24, Europas größtem Online-Möbelhändler und Investor vieler schnell wachsender Unternehmen wie Zalando und der Auto1 Group.