

Mecklenburg-Vorpommern 2017/2018

**Regionale
Marktentwicklungen**

Seite 1

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

Seite 8

**Mehrfamilienhäuser:
Guter Zeitpunkt für
Verkauf**

Seite 10



Aufschwung – jedoch nur moderat

Mecklenburg-Vorpommern tut gut: Die Aussage, mit der das Bundesland für sich wirbt, gilt auch für den Immobilienmarkt. Auch wenn speziell in größeren Städten wie Rostock und Schwerin die Nachfrage am höchsten ist: Hier in Immobilien zu investieren tut gut.

Alexander Weissbach – Bereichsleiter

Mit 1,6 Mio. Einwohnern ist Mecklenburg-Vorpommern eines der am dünnsten besiedelten und am ländlichsten geprägten Bundesländer Deutschlands. Der Anteil Mecklenburg-Vorpommerns am deutschen Bruttoinlandsprodukt ist mit 1,3 % in 2015 gering. Im Industriesektor sind die maritime Industrie, Maschinenbau, Energietechnik und die Lebensmittelindustrie traditionell von Bedeutung. Daneben besitzt die Landwirtschaft in der Fläche eine hohe Präsenz. Aber auch Bereiche wie Biotechnologie, Informationstechnik oder Luft- und Raumfahrt werden nach und nach als Zukunftsbranchen etabliert. Daneben ist als wichtiges wirtschaftliches Standbein der Tourismus zu nennen, der insbesondere an der Ostseeküste zum Tragen kommt.

Die Zahl der Erwerbstätigen stieg seit 2011 auf Landesebene um 0,4 % an. Im Jahr 2016 gab es deutliche Beschäftigungszuwächse in den Wirtschaftszweigen „Pflege und Soziales“ (+2.600) und „Gesundheitswesen“ (+1.100), während es insbesondere in den Wirtschaftszweigen „Erziehung und Unterricht“ (-800) sowie „Land- und Forstwirtschaft, Fischerei“ (-600) eine deutlich negative Entwicklung gab. Dennoch ist der Arbeitsmarkt noch von einem überproportional großen Arbeitskräfteangebot geprägt – auf 100 Arbeitsstellen kommen im Februar 2017 481 Arbeitslose. Bis 2025 wird ein Rückgang der Zahlen zu Erwerbstätigen um 2,5 % prognostiziert.

DIE FÜNF WICHTIGSTEN IMMOBILIENMÄRKTE IN MECKLENBURG-VORPOMMERN

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 (%)
Rostock	206.011	+7,0 %	3.100 Euro/qm	9,90 Euro/qm	440	4,2 %
Schwerin	96.800	-6,2 %	2.800 Euro/qm	7,50 Euro/qm	241	11,2 %
Neubrandenburg	63.602	-20,2 %	1.850 Euro/qm	7,90 Euro/qm	102	3,5 %
Stralsund	58.041	-7,6 %	2.450 Euro/qm	7,80 Euro/qm	110	2,8 %
Greifswald	57.286	+14,6 %	2.200 Euro/qm	8,50 Euro/qm	253	2,2 %

Quellen: Statistisches Amt Mecklenburg-Vorpommern, bulwiengesa AG, destatis

Platzierung bei Einkommen und Bildung

Im Jahr 2014 betrug das verfügbare Einkommen privater Haushalte je Einwohner in Mecklenburg-Vorpommern 17.486 Euro und war damit 20,8 % unter dem bundesdeutschen Mittel (21.117 Euro). Die öffentliche Pro-Kopf-Verschuldung ist mit Stand 30.09.2016 in Mecklenburg-Vorpommern mit 6.800 Euro niedrig im Vergleich zu anderen Bundesländern.

Mecklenburg-Vorpommern belegt gemäß einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln aus dem Jahr 2016 im Vergleich der Bildungssysteme der deutschen Bundesländer Rang 11 und ist somit gegenüber dem Vorjahr konstant geblieben.

Kurzanalyse zu regionalen Gegebenheiten

Rostock und Greifswald stellen wichtige Handelsknoten mit steigenden Bevölkerungs- und Beschäftigtenzahlen dar. Die Metropolregion Hamburg, mit Wismar in Mecklenburg-Vorpommern, ist zudem ein wichtiges wirtschaftliches Zentrum. Die ländlichen Regionen Mecklenburg-Vorpommerns befinden sich demgegenüber inmitten des Strukturwandels und sind durch hohe Abwanderung und hohe Arbeitslosigkeit gekennzeichnet. Allerdings nutzen Unternehmen zunehmend die Universitäts- und Hochschulstandorte Rostock, Greifswald, Stralsund, Wismar, Schwerin oder Neubrandenburg für ihre Standortwahl. Hier bieten sich Chancen für die Entstehung neuer Wachstumspotenziale. So können zukünftig die regionalen Disparitäten in Teilen kompensiert werden.

Einwohner- und Haushaltsentwicklung

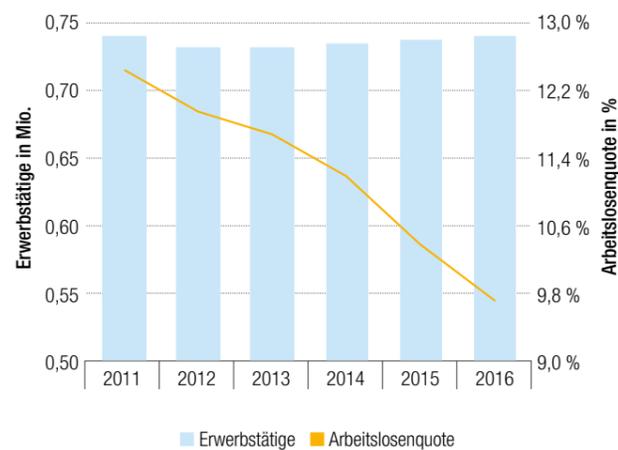
Die Einwohnerentwicklung in Mecklenburg-Vorpommern war seit der Korrektur durch den Zensus (2011) bis Ende 2015 negativ. Ausschlaggebend für den Einwohnerrückgang seit 2011 ist der seit der Jahrtausendwende zumeist negative Wanderungssaldo sowie der stets negative Saldo aus Geburten und Sterbefällen. 2014 und 2015 waren dagegen aufgrund von Wanderungsgewinnen von einer leichten Zunahme der Einwohnerzahlen geprägt. Der Einwohneranstieg wird sich auf Landesebene allerdings nicht

KURZÜBERSICHT ÜBER WOHNUNGSWIRTSCHAFTLICHE STRUKTURDATEN

	PROGNOSE 2017
Einwohnerzahl (2015)	1.610.000 ▼
Wanderungssaldo p. a. (2005-2015)	-3.853 ▼
Geburtensaldo p. a. (2005-2015)	-5.676 ▼
Anzahl der Haushalte (2015)	843.807 ►
Anteil der 1-Personen-Haushalte (2015)	40,5 % ►
Kaufkraft je Einwohner in Euro (2016)	18.689 € ▲
Bautätigkeit Wohnungen p. a. (2005-2015)	4.178 ►

Quellen: Statistisches Landesamt Mecklenburg-Vorpommern, MB-Research

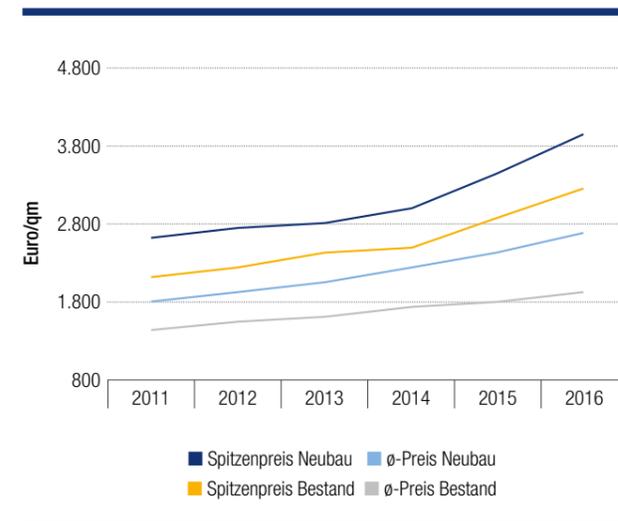
BESCHÄFTIGUNG UND ARBEITSLOSIGKEIT



Quelle: Bundesagentur für Arbeit

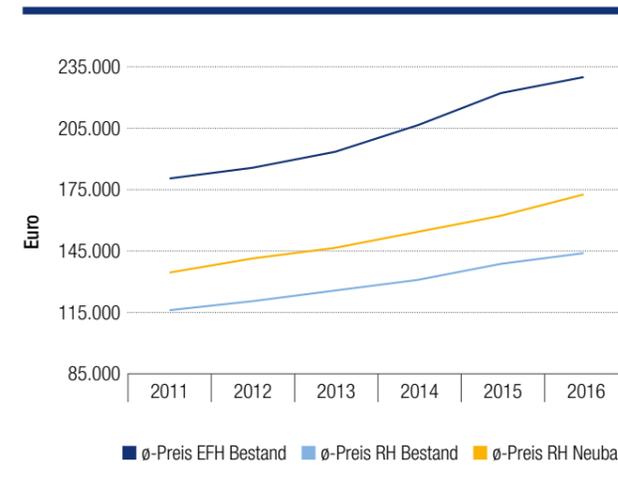
fortsetzen, sodass bis 2035 etwa 12,6 % weniger Menschen in Mecklenburg-Vorpommern leben werden, als noch in 2015. Dies wird sich auch auf die Wohnungsnachfrage auswirken, die Zahl der Privathaushalte wird um ca. 5,2 % sinken.

KAUFPREISE FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN



Quelle: bulwiengesa AG

Ø-NEUBAU-/BESTANDSPREISE FÜR EFH/RH

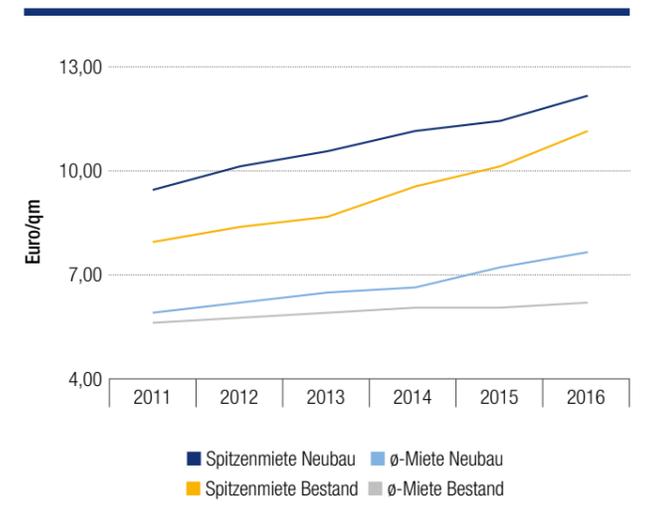


Quelle: bulwiengesa AG

Preisniveau für Wohnraum

Die Preise für Neubau-Eigentumswohnungen in Mecklenburg-Vorpommern haben im Zeitraum 2011 bis 2016 deutlich (+51,4 %) angezogen und liegen über alle Kreise hinweg im Mittel bei 2.690 Euro/qm. Am teuersten ist Wohnraum in Vorpommern-Rügen mit durchschnittlich 3.600 Euro/qm, während in Ludwigslust-Parchim nur 1.500 Euro/qm bezahlt werden müssen. In 75 % der Kreise Mecklenburg-Vorpommerns muss mehr als 2.075 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 Mecklenburg-Vorpommern etwa 14 % günstiger als im Bundesgebiet. Für Eigentumswohnungen im Bestand waren die Preise in 2016 um 36,5 % höher

WOHNUNGSMIETEN



Quelle: bulwiengesa AG

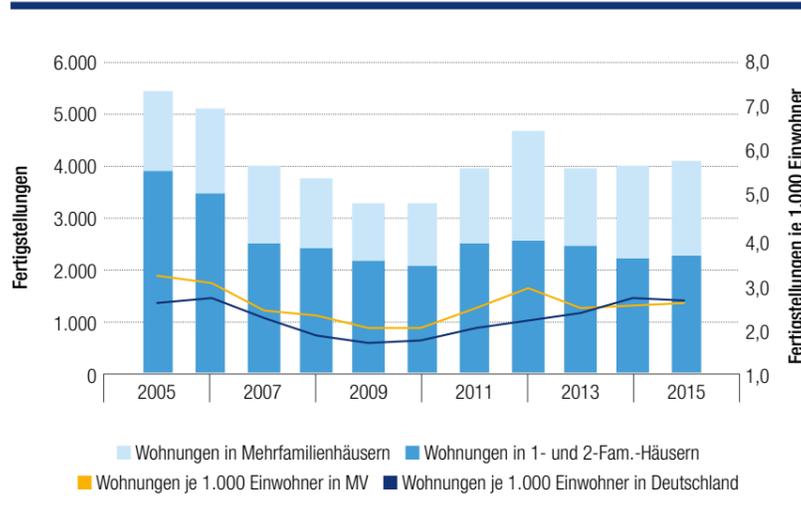
Ø-KAUFPREISE WOHNBAUGRUNDSTÜCKE



Quelle: bulwiengesa AG

als noch im Jahr 2011. Am teuersten sind in diesem Segment Wohnungen in Vorpommern-Rügen. Die Wohnungsmieten sind in Mecklenburg-Vorpommern im Zeitraum 2011 bis 2016 im Neubau um 29,3 % auf ø 7,66 Euro/qm und im Bestand um 10,2 % auf ø 6,15 Euro/qm gestiegen. Die höchsten Mieten werden in Rostock, Greifswald und Vorpommern-Rügen erzielt. Am günstigsten kann man in den Kreisen Mecklenburgische Seenplatte, Nordwestmecklenburg und Ludwigslust-Parchim mieten. Die Preise für Einfamilienhäuser (EFH) stiegen zwischen 2011 bis 2016 im Mittel um +27,1 % auf 225.000 Euro und damit fast so stark wie diejenigen für Neubau-Reihenhäuser (+28,0 %). Ebenso dynamisch war die Preisentwicklung bei bestehenden Reihenhäusern (+23,9 %). Die Durchschnittspreise für

WOHNUNGSNEUBAU IN MECKLENBURG-VORPOMMERN



Quellen: Statistisches Amt Mecklenburg-Vorpommern, destatis, bulwiengesa AG

WOHNUNGSLEERSTAND



Quelle: BBSR 2014



Wohnbaugrundstücke stiegen um 32,4 % auf 115 Euro/qm.

Der Wohnungsleerstand in Mecklenburg-Vorpommern liegt mit 8,3 % landesweit auf einem überdurchschnittlichen Niveau (Deutschland: 5,9 %), weist aber auf Kreisebene unterschiedliche Ausprägungen auf und reicht von 4,2 % im Kreis Rostock bis 11,2 % in Schwerin. Die Küstenstreifen entlang der Ostsee, insbesondere an der Mecklenburger bzw. Lübecker Bucht, weisen als beliebte Ferienregionen geringe Leerstandsquoten auf. Insgesamt waren Ende 2014 gut 71.700 Wohnungen leerstehend.

In Mecklenburg-Vorpommern wurden seit 2005 pro Jahr etwa 4.180 Wohnungen gebaut, davon etwa 38 % in Mehrfamilienhäusern. In 2015 war die Bautätigkeit höher als im Jahr 2014 und die deutlich gestiegenen Genehmigungszahlen in 2015 lassen für die kommenden Jahre ein ähnliches Bauvolumen erwarten. Im deutschlandweiten Vergleich ist die Bautätigkeit in Mecklenburg-Vorpommern, bezogen auf die Einwohnerzahl, überdurchschnittlich.

Marktausblick 2017: Demographischer Wandel, Abwanderung und Wohnungsleerstand als zentrale Herausforderungen

Der Wohnungsmarkt in Mecklenburg-Vorpommern ist durch eine rückläufige Nachfrage infolge geburten-schwacher Nachwendejahrgänge sowie durch hohe Leerstandsquoten geprägt. Wohnungsrückbau ist daher auch in Mecklenburg-Vorpommern ein bedeutendes Thema, um die Wohnungsmärkte zu stabilisieren. Zentrale Aufgabe der Zukunft ist der Umgang mit den Folgen des demographischen Wandels und der damit verbundenen Abwanderung, insbesondere in den Plattenbauquartieren der Städte und abgelegenen, strukturschwachen Landesteilen. Einige Zentren weisen jedoch dynamische Entwicklungen am Arbeitsmarkt sowie hinsichtlich der Bildungslandschaft auf und werden zunehmend attraktiver.

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.

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

Regensburg

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

BERLIN

BRANDENBURG

- Potsdam

BREMEN

HAMBURG

HESEN

- 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 Gesamtpreis 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 Gesamtpreis 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 krank-, 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 Arbeitssuchende 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, Feringastrasse 11, 85774 Unterföhring/München.

Bildnachweis: © pure-life-pictures/Fotolia.com; © eltoro69/Shutterstock.com; © vcandy, Peopleimages, LinorR/iStockphoto.com.

Erben & Vererben

Was Sie jetzt wissen müssen

Die Erbgeneration 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

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.

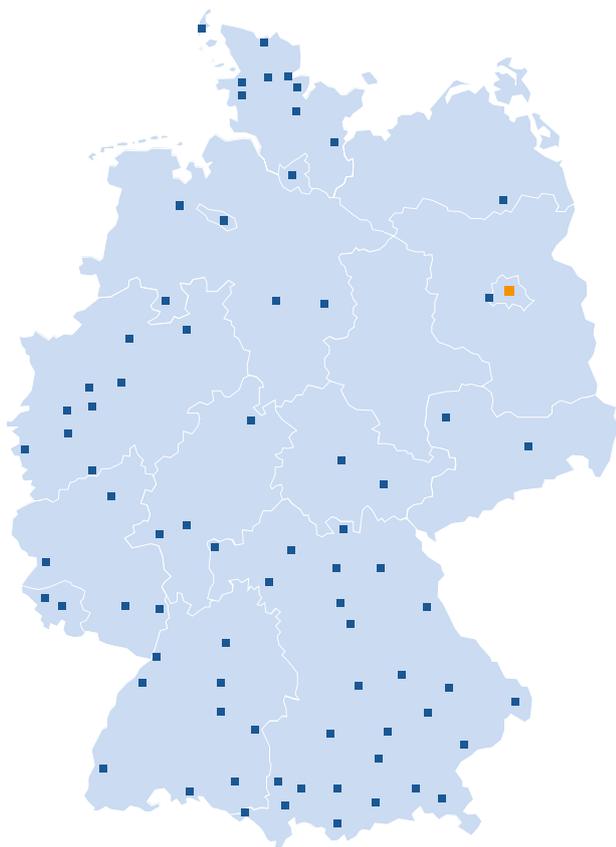
Manchem fällt der Abschied vom „Betongold“ auch mit Blick auf die eigenen Erben schwer: Man will bewahren, was Bestand hat. Doch auch hier entstehen vielfach besondere Belastungen: Sind mehrere eigene Kinder im Spiel, erweist es sich durchaus als Herausforderung, eine gerechte, alle Seiten zufriedenstellende 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 – 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



Über 80 eigene
Standorte* –
auch in Ihrer Nähe.

BERLIN

Friedrichstraße 60
10117 Berlin
+49 30 20613462-0
infoberlin@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.

* 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.

www.planethome.com