



## Pressemeldung

*Für nähere Informationen und Pressematerial wenden Sie sich bitte an die PR-Agentur.*

### **Umzug geplant: Was Eigentümer beim Verkauf beachten sollten**

- Vorwiegend private Gründe veranlassen jährlich rund 9 Millionen Deutsche zu einem Wohnortwechsel
- Ein Deutscher zieht im Durchschnitt rund 4,5 Mal um
- Ob Zwischenmiete oder Verkauf sollte individuell geprüft werden

**München, 24. Juni 2019. Die Liebe, ein neuer Job, Familiengründung: So vielfältig die Beweggründe für einen Umzug sind, so unterschiedlich können Immobilieneigentümer damit umgehen. „Ob ein sofortiger Verkauf oder eine Zwischenvermietung in Frage kommt, hängt von vielen Faktoren ab – wie etwa der Haltedauer. Aber auch finanzielle und persönliche Aspekte spielen eine Rolle“, erläutert Peter Sarta, Verkaufsleiter bei Mr. Lodge. Nachfolgend skizziert der Experte drei Szenarien.**

#### **Wohnungswechsel für den Partner**

Der häufigste Grund, warum Menschen einen Umzug auf sich nehmen, ist in Deutschland die Liebe. Wenn selbstgenutztes Wohneigentum vorhanden ist, rät Mr. Lodge zu Besonnenheit. „Als Profi sind wir im Sinne unserer Kunden dazu angehalten, die Frage in den Raum zu stellen, ob vielleicht eine möblierte Vermietung auf Zeit die bessere Option für das zurückgelassene Zuhause ist, insbesondere, wenn die Möglichkeit einer Rückkehr nicht auszuschließen ist. Liegt die Wohnung zudem in einer der A-Städte wie München, reichen womöglich die Mieteinnahmen der ehemaligen Wohnung, um die Mietkosten der neuen Immobilie zu decken. Bei Kauf einer neuen Immobilie kann der Mietzins unter Umständen den Kredit und die Tilgung finanzieren“, erklärt Sarta. Liegt der Kauf der bislang selbst genutzten Immobilie allerdings weniger als zehn Jahre zurück, ist Vorsicht geboten: Durch eine folgende Vermietung unterliegt der Eigentümer bei einem späteren Verkauf innerhalb von 10 Jahren nach Erwerb der Steuerpflicht auf Veräußerungsgewinne. Für diesen Fall gilt also rechtzeitig abzuwägen, ob ein Verkauf nicht sofort nach einer Selbstnutzung erfolgen sollte.

## **Lebensabschnitts-Immobilie: Aus dem Apartment wird ein Haus**

Ob Kern-, Herkunfts- oder Patchwork-Familie: Sich ändernde Familienstrukturen gehören gleichfalls zu den wichtigsten Motiven für einen Wohnortwechsel. Experten sprechen von der so genannten Lebensabschnittsimmobilie. Beim klassischen Fall von Familiengründung muss größerer Wohnraum her, häufig auf dem Land mit Garten und einer größeren Anzahl von Zimmern. „Hier lohnt es sich, einen Blick auf das Verhältnis zu werfen: Was ist die aktuelle Immobilie im Vergleich zu meiner Wunschimmobilie wert?“, erklärt Sarta. Denn: Durch den Verkaufserlös lässt sich der Eigenkapitalanteil für die Finanzierung der neuen vier Wände erhöhen – und damit die Finanzierung auf ein besseres Fundament stellen. Der Fremdkapitalanteil und damit die Laufzeit des Kredits sinken. Gleichzeitig goutieren Banken den höheren Eigenkapitaleinsatz mit besseren Zinskonditionen.

## **Wohnortwechsel aus beruflichen Gründen: Preissteigerungen machen Verkauf leicht**

Rund jeder zweite Deutsche hat in seinem Leben schon mindestens einen berufsbedingten Umzug hinter sich. Betroffene sollten sich die Frage stellen, ob es sich um einen dauerhaften Standortwechsel handelt oder ob sie nach wenigen Jahren wieder zurückkehren. Ist diese Frage nicht hinreichend geklärt oder steht ein temporärer berufsbedingter Auslandsaufenthalt an, kann die Veräußerung unter Umständen warten. Gleichzeitig sollten Betroffene jedoch bedenken, dass sich durch das aktuelle Preisniveau sehr gute Verkaufserlöse erzielen lassen. Die Nachfrage ist zudem hoch, da der Markt wie leergefegt ist. Sarta: „Wer in München nach 1993, aber noch vor dem Jahr 2009 gekauft hat, kann je nach Lage und Qualität eine Wertsteigerung in der Höhe des zwei- bis dreifachen des Einstandspreises realisieren. Vor dem Hintergrund kann es durchaus sinnvoll sein, Gewinne mitzunehmen.“

Dem Experten zufolge ist der Verkauf zudem häufig die bessere Alternative, weil den meisten Menschen die Zeit fehlt, sich neben Beruf und Familie um die Organisation und Verwaltung von zwei Immobilien, insbesondere bei räumlicher Entfernung, zu kümmern. Gleichzeitig rät Sarta, den Verkaufspreis realistisch und professionell von einem Makler bewerten zu lassen.

### **Über Mr. Lodge**

Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung am Münchner Immobilienmarkt ist Mr. Lodge der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit. Seit 2015 ist das Unternehmen zudem erfolgreich im professionellen Immobilienverkauf tätig. Die Verkaufsabteilung begleitet Immobilieneigentümer persönlich und kompetent bei der Veräußerung ihrer Objekte von der ersten Besichtigung bis zum Notartermin. Das Service-Portfolio reicht dabei weit über die Dienstleistungen herkömmlicher Immobilienmakler hinaus: Fachkundige Immobilienbewertung vor Ort, individuelle Präsentation der Immobilie durch Home Staging und professionelle Fotografie, optimale Vermarktung in den relevanten Print- und Online-Medien sowie Renovierungen und Sanierungen durch einen Technischen Service. Mr. Lodge greift auf langjährige Geschäftsbeziehungen zu Kapitalanlegern zurück und ist mit einem 16-sprachigen Team international aufgestellt. Für weitere Informationen: <https://www.mrlodge-immobilien.de/>

### **Pressekontakt**

**SCRIVO Public Relations**

Ansprechpartner: Tristan Thaller  
Elvirastraße 4, Rgb.  
D-80636 München

tel: +49 89 45 23 508 15  
fax: +49 89 45 23 508 20  
e-mail: [tristan.thaller@scrivo-pr.de](mailto:tristan.thaller@scrivo-pr.de)  
internet: [www.scrivo-pr.de](http://www.scrivo-pr.de)

**Unternehmenskontakt**

**Mr. Lodge GmbH**

Ansprechpartnerin: Silke Steingröver  
Barer Straße 32  
D-80333 München

tel: +49 89 340 823 87  
fax: +49 89 340 823-23  
e-mail: [silke.steingroever@mrlodge.de](mailto:silke.steingroever@mrlodge.de)  
internet: [www.mrlodge.de](http://www.mrlodge.de)