

## Immobilienvermögen

### Interview zu „Verkauf von Immobilien“

Interviewer: AW – Annika Wichmann

Interviewter: JRL – Dr. Rudolf Lüders

**AW:** Guten Tag Rudolf, Du hast Dich bereits vor einiger Zeit in einem auf dieser Homepage befindlichen Video zu dem Thema Immobilienvermögen“ geäußert. Später gab es dann ein von mir geführtes Interview zum „Kauf von Immobilienvermögen“. Daraufhin war die Resonanz sehr stark und vielfach ist die Bitte an uns herangetragen worden, ein Interview zum „Verkauf von Immobilienvermögen“ anzuschließen. Vielen Dank, dass Du Dich dazu bereitgefunden hast.

**JRL:** Ich bin sehr gern dazu bereit, weil ich meine, dass der Verkauf von Immobilien sehr viel stärker noch als der Kauf einer sorgfältigen Betreuung und Begleitung bedarf.

**AW:** Willst Du damit sagen, dass der Verkauf einer Immobilie erhebliche Probleme mit sich bringt?

**JRL:** Nein, das meine ich nicht. Probleme entstehen doch nur dann, wenn der Verkäufer vermeidbare Fehler macht. Das kann natürlich passieren, wenn er fachkundige Betreuung erfahrener Berater NICHT in Anspruch nimmt.

**AW:** Also sollte sich ein Immobilieneigentümer immer beraten lassen, bevor er den Verkauf tätigt?

**JRL:** Im Prinzip gebe ich Dir Recht, möchte allerdings noch ergänzen, dass eine zuverlässige Beratung, die eine Sache ist, die andere ist, dass bei einem Immobilienverkauf so viele Einzelaspekte zu beachten sind, dass daneben eine Betreuung/Begleitung nötig ist. Das bedeutet, dass der Immobilienverkäufer den Prozess von seiner Verkaufsentscheidung bis zur Eigentumsumschreibung nicht allein, sondern mit einem Berater gehen sollte. Ganz richtig sagst Du auch, dass er VOR dem Verkauf, und zwar bereits, wenn er die Entscheidung zum Verkauf getroffen hat, Beratung einholen und sich betreuen lassen sollte.

**AW:** Worin liegen denn die Risiken, wenn ein Immobilienverkäufer sich nicht beraten und betreuen ließe?

**JRL:** Die Risiken können sehr vielfältig sein und hängen auch von der Art des Objekts ab. Dennoch will ich zwei Problemkreise skizzieren, die jedoch lediglich Beispiele sind und nicht etwa Anspruch auf Vollständigkeit haben. Risiken können sich im zivilrechtlichen Bereich ergeben, indem Fehler im Kaufvertrag gemacht werden, die zu einer Erlösmin- derung führen. Beispiel: Es wird eine Garantie über die Eigenschaften des Grundstücks gegeben, die später zu einer Kaufpreisreduzierung führt. Ein weiteres Risiko liegt darin, dass mit anderen steuerlichen Folgen gerechnet wird, als sie später eintreten.

**AW:** Ich wundere mich darüber. Sind denn Immobilienverkäufe steuerpflichtig? Und wie hoch ist denn die Steuer?

## Immobilienvermögen

**JRL:** Viele Verkäufe von Immobilien sind steuerfrei. Andere sind unstreitig steuerpflichtig. Bei weiteren steht nicht zweifelsfrei fest, ob sie steuerpflichtig sind oder nicht. Diese Fälle müssen zunächst im Detail geprüft werden, bevor eine Aussage getroffen werden kann.

**AW:** Das klingt äußerst kompliziert.

**JRL:** Völlig richtig. Das ist es auch. Aber einerseits muss jeder Immobilienverkäufer wissen, dass durch völlig legale Gestaltung ein steuerlich tragbares Ergebnis oder gar Steuerfreiheit erreichen lässt. Nichts wäre schlimmer als ein Verkauf zu einem zufriedenstellenden Verkaufspreis, der Verkaufspreis evtl. auch – in Annahme einer Steuerfreiheit – anderweitig verplant oder gar ausgegeben worden ist und sich später herausstellt, dass der Veräußerungsgewinn steuerpflichtig ist.

**AW:** Ich habe den Eindruck, dass sich hierüber noch viel sagen ließe.

**JRL:** Sehr richtig. Das würde aber den Rahmen dieses Interviews sprengen. Wenn die Resonanz wieder so groß ist wie nach dem letzten Interview, dann bin ich gern bereit, zu den Risiken und den Vermeidungsstrategien etwas zu sagen.

**AW:** Das freut mich. Vielen Dank für das informative Interview.