KULMBACH STADT

Erschließung der Plassenburg: Grüne beziehen Stellung
KULMBACH STADT, SEITE 11

Diese Branche trotzt Corona

INTERVIEW Bisher erfüllen Immobilien auch in der Corona-Pandemie ihren Ruf als krisensichere Anlage. Dem gegenüber steht eine ungebrochen hohe Nachfrage, wie auch Immobilienfachwirt Florian Naumann bestätigt.

Immobilienfachwirt Florian Naumann von Jöna Immobilien führt Interessenten durch eine Wohnung. Der 42-Jährige ist zuständig für Objekte in Kulmbach und Bayreuth. Foto: Jochen Nützel

Kulmbach – Der Immobilienmarkt scheint selbst gegen das Coronavirus immun. Stabile oder sogar steigende Preise, eine ungebrochen hohe Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum oder dem eigenen Haus: Makler wie Florian Naumann von Jöna könnten wesentlich mehr Menschen ein neues Dach über dem Kopf bescheren, als es der Markt hergibt.

Herr Naumann, alle Welt spricht angesichts der Corona-Pandemie von wirtschaftlichem Niedergang ganzer Branchen und drastischen Konjunktureinbrüchen – die Immobilienpreise hingegen scheint das überhaupt nicht zu betreffen, hier ist laut Branchentrend sogar mit Steigerungen zu rechnen. Gilt das auch für Kulmbach?

Florian Naumann: Ja, das kann ich bestätigen. Die Preise bleiben gleich oder steigen sogar. Das gilt allerdings nicht für das Angebot an Häusern und Wohnungen. Der Querschnitt durch alle Makler zeigt, dass es weniger statt mehr wird. Das hat verschiedene, zum Teil pragmatische Gründe. Der eine ist: Menschen ziehen in der aktuellen Situation kaum um, sondern bleiben zunächst mal in ihren angestammten Wohnungen und warten ab, was noch passiert. Ältere Hausbesitzer, die womöglich ihr Eigenheim veräußern wollen, tun dies momentan nicht aus dem Grund, weil sie wegen einer möglichen Ansteckungsgefahr keine fremden Personen, die zur Besichtigung kämen, bei sich zu Hause haben wollen. Unter dem Strich bleibt der Effekt: Das Angebot wird knapper – und dann erhöhen sich logisch die Preise.

Würde sich die Situation ändern, sollten in einigen Monaten, wie von Experten prognostiziert, zahlreiche Menschen arbeitslos werden und damit beispielsweise die Raten ihrer Kredite nicht mehr bedienen können?

Bei solchen Entwicklungen spielt immer der Verzögerungseffekt eine Rolle. Wer heute in Kurzarbeit kommt, der wird nicht gleich übermorgen sein Haus verkaufen müssen. Da gibt es Übergangsfristen, er wird mit seiner Hausbank über Möglichkeiten mit seinem Darlehen reden und – im schlimmsten Fall – einen neuen Job suchen und auch finden. Das alles kann sich auf den Immobilienmarkt sicher mittelfristig auswirken, aber wohl nicht mehr signifikant bis zum Jahresende. Unabhängig davon ist die Nachfrage nach Wohnraum unvermindert groß. Man darf nicht vergessen: Es gibt auch noch Menschen, die – unabhängig vom aktuellen Einkommen – über Vermögen verfügen und dies investieren wollen. In unsicheren Zeiten wie den aktuellen wollen viele ihr Geld möglichst sicher anlegen. Auf dem Konto bringt es angesichts der Zinslage nichts ein, und die Niedrigzinsen werden sich nicht zuletzt wegen der gestiegenen Staatsausgaben mit Blick auf Corona wohl erst einmal verfestigen. Die Preise sind ja auch deshalb hochgeschossen, weil wir eine lange Niedrigzinsphase haben. Aber auch der Aktienmarkt mit seinen großen Ausschlägen erscheint manchen zu spekulativ. Hier bieten sich Sachwerte wie Immobilien an. Die Interessenten, die quasi neu dazukommen, stoßen auf die nicht gerade kleine Gruppe derer, die schon länger suchen. Die Nachfrage aus den Vorjahren will ja erst einmal abgearbeitet sein.

Kann das Angebot die Nachfrage befriedigen?

Leider nein. Das Angebot ist für unseren Bereich im vergangenen halben Jahr sogar nochmals gesunken, das spüren wir als Makler auch. Die Nachfrage ist hingegen ungebrochen. Hinzu kommt ein erwarteter Mehrbedarf durch den Aufbau des Uni-Campus, auch wenn der nicht sofort spürbar sein wird. Wenn mehr Studenten kommen, werden sie auch mehr Wohnraum benötigen. Das wird zeitverzögert eintreten.

Hat Kulmbach als Wohnort an Attraktivität gewonnen?

Das denke ich schon. Es gibt nicht wenige, die kehren nach Jahren wieder zurück in ihre Heimat, wo sie als Kinder großgeworden sind oder bei denen eine Rückkehr nach dem Ende ihres Berufsleben in einem anderem Teil Deutschland oder gar der Welt ansteht. Manche Kinder zieht es wieder zurück zu ihren Eltern, die noch hier leben. Oder denken wir an die Senioren, die in der Großstadt eine Wohnung hatten und diese verkauft haben, um sich nun auf dem Land bei uns etwas Passendes zu suchen. Das alles sind Kundenwünsche, die es möglichst adäquat zu erfüllen gilt.

Ein weiterer Aspekt der ebenfalls etwas mit Corona zu tun hat: In nicht wenigen Firmen hat sich mittlerweile Homeoffice als Alternative zur Präsenz am Arbeitsplatz etabliert. Damit wiederum wird eine Wohnung beispielsweise hier im Landkreis interessant, weil es dem Arbeitnehmer nicht mehr so sehr darauf ankomme, möglichst in unmittelbarer Nähe zum Arbeitsplatz zu wohnen, weil er den nicht mehr oder nicht mehr täglich ansteuern muss. Ein guter Internetanschluss ist die Voraussetzung dafür, aber den können wir, zumindest für den Stadtbereich, in jedem Fall gewährleisten, auch wenn es noch Verbesserungen etwa durch Glasfaseranschluss gibt.

Hat sich Ihre Arbeit als Makler verändert?

Auf den Markt drängen sich Internetanbieter, diverse Portale, aber auch Privatleute, die Häuser und Wohnungen sogar über Ebay anpreisen oder versteigern.

Unsere Stärke ist, dass wir seit vielen Jahren am Markt sind und über eine große Kartei mit vielen Kundenkontakten verfügen. Aber wir selber natürlich auch auf all den genannten Portalen vertreten, um möglichst alle zu erreichen, die suchen. Es geht darum, den Markt großflächig abzudecken. Neue Anbieter kommen dazu und verschwinden zum Teil auch wieder.

Ist der Maklerberuf geschützt?

Nein, das ist er nicht. Unser Verband, der Immobilienverband Deutschland IVD, bemüht sich, bundesweit eine sichere gesetzliche Grundlage für die Beschäftigung als Makler beziehungsweise für eine entsprechende Ausbildung zu erreichen – und wenn es sich um eine standardisierte Qualifikation mittels eines mehrmonatigen Lehrgangs handelt. Prinzipiell kann in Deutschland jeder Makler werden. Viele auf diesem Gebiet sind Quereinsteiger aus anderen Berufen. Dabei ist unser Arbeit ja nicht trivial, es geht in der Regel um Sachverstand und es spielen stets größere Summen eine Rolle. Da sollten sich Anbieter sicher sein können, dass sie ihr wertvolles Objekt einer Person anvertrauen, die ihr Handwerk auch versteht.

Das Gespräch führte Jochen Nützel.

Immobilie: Besser vererben oder Steuern sparen durch Verschenken?

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED
IRMTRAUD FENN-NEBEL

Bamberg – Ein Haus im Familienbesitz, bestimmte Summen an Geld und bewegliche Güter: Was soll später damit passieren? „Wenn man Vermögen hat, sollte man durchaus auch schon als jüngerer Mensch über die Verteilung nachdenken“, sagt Sophie Mecchia. Die Juristin bearbeitet bei Finanztest das Thema Erben und Vererben und gibt zu bedenken, dass sich die gesetzlichen Regelungen nicht unbedingt mit den persönlichen Wünschen decken.

1. Was ist grundsätzlich besser: Eine Immobilie zu vererben oder zu verschenken?

Sophie Mecchia hat für das September-Heft von Finanztest beide Optionen geprüft und sagt: Es gibt keine pauschale Antwort. Wenn es nur darum geht, Erbschaftsteuer zu sparen, lohnt sich ein Blick auf die persönlichen Freibeträge der Erben. Reichen diese nicht aus, um eine Immobilie steuerfrei zu übertragen, kann eine Schenkung die bessere Option sein.“

2. Wie hoch sind die persönlichen Freibeträge?

Ehe- und eingetragenen Lebenspartnern steht ein allgemeiner Freibetrag von 500 000 Euro zu, Kindern ein Freibetrag von 400 000 Euro. Für beide gelten zudem ein Versorgungsfreibetrag (von bis zu 256 000 bzw. 10 300 bis 52 000 Euro) sowie Freibeträge für Hausrat (41 000 Euro) und andere Güter wie Autos (12 000 Euro).

Wenn das geerbte Vermögen die Freibeträge übersteigt, verlangt das Finanzamt Geld für die Differenz zwischen Freibetrag und dem Wert der Erbschaft. Die dann greifenden Steuersätze richten sich nach dem Verwandtschaftsverhältnis. Partner und Kinder zum Beispiel fallen unter Steuerklasse I: Abhängig von der Höhe der Erbschaft werden sieben bis 30 Prozent Steuern fällig. Geschwistern und deren Kindern steht ein allgemeiner Freibetrag von 20 000 sowie ein Freibetrag für Hausrat von 12 000 Euro zu. In Steuerklasse II fallen bei ihnen Erbschaftsteuern zwischen 15 und 43 Prozent an.

3. Wie spart eine Schenkung Steuern?

Bei einer Schenkung werden Steuern ebenso fällig wie bei einer Erbschaft, aber nur, wenn das geschenkte Vermögen die individuellen Freibeträge übersteigt. Vorteil: Der Begünstigte kann seinen Freibetrag alle zehn Jahre aufs Neue nutzen. „Um das Haus steuerfrei von der einen auf die nächste Generation zu übertragen, kann der Schenker alle zehn Jahre einen Teil des Hauses weitergeben, der wertmäßig innerhalb der Grenzen des Freibetrages bleibt.“

4. Was spricht für eine Schenkung, was dagegen?

„Es kann ein gutes Gefühl sein, die Vermögensnachfolge schon zu Lebzeiten zu regeln und die Freude der Beschenkten zu sehen“, sagt Mecchia. Aber: „Eine Schenkung kann schwer rückgängig gemacht werden.“ Die Immobilie sollte abbezahlt sein, andernfalls bleibt man Schuldner des Kredits, wenn einen die Bank nicht aus dem Vertrag lässt. Steht eine Firmenpleite oder Scheidung ins Haus, ist eine Schenkung nicht angebracht.

5. Kann ein Haus steuerfrei vererbt werden?

„Ja, innerhalb der Familie geht das, wenn es sich um das selbstgenutzte Familienheim handelt“, sagt Mecchia. Aber die Tücke steckt im Detail: Ehe- und eingetragene Lebenspartner sowie Kinder können eine Immobilie steuerfrei erben, sofern sie im Haus bleiben oder es innerhalb von sechs Monaten nach dem Todesfall beziehen. „Sie müssen mindestens zehn Jahre dort wohnen bleiben, sonst wird Erbschaftsteuer fällig.

UNFALL

VW kracht ins Portal der Brauerei

Kulmbach – Ein spektakulärer Unfall ereignete sich am Dienstag im morgendlichen Berufsverkehr. Eine 78-jährige Kulmbacherin krachte mit ihrem VW-Kleinwagen ins Eingangsportal der Kulmbacher Brauerei im Gebäude der früheren EKU. Die Seniorin fuhr stadtauswärts, wollte nach links in die Gummistraße einbiegen und missachtete dabei den vorfahrtsberechtigten Gegenverkehrs. Während ein Fahrer auf linken Spur noch bremsen konnte, krachte die Frau am Steuer eines Hondas in den VW. Durch die Wucht des Aufpralls überschlug sich das Fahrzeug der 78-Jährigen und schlitterte anschließend mehrere Meter auf dem Boden liegend in das Glasportal der Brauerei. Dabei touchierte der VW noch einen Firmenwagen der Brauerei, in den gerade zwei Mitarbeiter einsteigen wollten. Beide wurden nur leicht verletzt. Auch die Unfallverursacherin hatte Glück. Sie wurde zwar in ihrem Wagen eingeklemmt und musste von Passanten und Polizisten befreit werden. Doch außer einem leichten Schock blieb die 78-Jährige unversehrt. Die Polizei schätzt den Gesamtschaden auf 50 000 Euro. *pol*

Burggeflüster

Tricks und Kniffe gesucht

Schön, dass endlich auch wieder Bars und Kneipen in Bayern öffnen dürfen. Wobei in Kulmbach die ein oder andere Lokalität, die man bislang für so etwas gehalten hatte, schon seit längerem wieder gute Geschäfte macht. Aber natürlich, dort gibt es ja mittags ein paar Hörnchen. Also ganz klar Speisegaststätte. Und in der Cocktailbar zählt die Limette aus dem Caiphrinha zur Kategorie „feste Nahrung“.

Wunderbar auch, dass die Amateur-Fußballer übernächstes Wochenende endlich wieder um Punkte kicken dürfen. Allerdings nur unter höchsten Sicherheitsvorkehrungen. So müssen Mannschaften und auch der Schiedsrichter getrennt voneinander – und selbstverständlich mit Mundschutz – den Rasen betreten. Über die 90 Minuten voller hautenger Zweikämpfe reden jetzt nur die Miesmacher und Angsthasen.

Und sogar Zuschauer sind beim Fußball wieder erlaubt. Die waren ja bislang strengstens verboten. Gut, auf dem ein oder anderen Zeitungsbild von Testspielen sah man schon Anfang August ein paar Zaungäste. Doch keine Aufregung – auch das ganz legal. Sie schauten halt vom Balkon oder aus dem Biergarten des Sportheims zu – natürlich eine Speisegaststätte. Man muss sich nur zu helfen wissen.

Kleine Tricks und Kniffe, um corona-konform Einnahmen zu generieren – wer hat solche Ideen für Discotheken-Betreiber? *Christian Schuberth*