

## Neuer Trend: So klappt es mit dem Immobilientausch

- **„Biete Haus mit Garten gegen zentrale Stadtwohnung“ – vor allem ältere Menschen und junge Familien profitieren von einem Tausch**
- **Achtung Nebenkosten: Auch bei einem Immobilientausch werden Grunderwerbssteuer, Notargebühren & Co. fällig**

**Berlin, 14. Dezember 2018** – Angesichts der angespannten Lage auf dem Wohnungsmarkt entwickelt sich der Immobilientausch zu einer gefragten Alternative. Insbesondere älteren Menschen, die sich verkleinern wollen, und jungen Familien auf der Suche nach zusätzlichem Wohnraum eröffnet der Tausch einen neuen und direkten Weg in ihr nächstes Zuhause. Welche Vorteile ein Immobilientausch den Beteiligten bietet, in welchem Rahmen er abgewickelt wird und worauf es für einen reibungslosen Ablauf ankommt, erklären die Experten des Maklerunternehmens Homeday ([www.homeday.de](http://www.homeday.de)).

### **Doppeltes Dilemma für wechselwillige Eigentümer**

„Wechselwillige Eigentümer stecken oft in einem doppelten Dilemma“, erklärt Steffen Wicker, Gründer und Geschäftsführer von Homeday. „Viele Eigenheim-Besitzer möchten ihre Immobilie erst verkaufen, nachdem sie einen passenden Ersatz gefunden haben. Dadurch zieht sich allerdings der gesamte Prozess des Kaufens und Verkaufens erheblich in die Länge oder kommt erst gar nicht zustande, weil es an geeigneten Alternativen mangelt.“

Auf der anderen Seite benötigen aber immer mehr Eigentümer den Verkaufserlös der aktuellen Immobilie, um ihr neues Zuhause finanzieren zu können. Gerade Senioren haben heute infolge der neuen Immobilienkreditrichtlinie deutlich schlechtere Chancen auf ein Darlehen – selbst wenn sie ihre alte Immobilie als Sicherheit einbringen wollen. Gleiches gilt für junge Familien, die den Kredit für ihre aktuelle Immobilie noch nicht abgezahlt haben und keine Eigenkapital-Reserven vorweisen können.

### **Immobilientausch = doppelter Immobilienkauf**

„Ein Immobilientausch ermöglicht sowohl älteren Hausbesitzern als auch jungen Familien mit Platzmangel einen attraktiven Ausweg, der Zeit und Geld spart – wenn die Rahmenbedingungen für alle Seiten passen“, macht Wicker deutlich. „Wer einen Haustausch in Erwägung zieht, sollte die Immobilie daher besser nicht selbst inserieren, sondern die Suche nach dem passenden Tauschobjekt in die Hände eines erfahrenen Maklers legen“, so Wicker. Dieser hat in der Regel zahlreiche Kunden in seiner Kartei und dadurch möglicherweise schon das eine oder andere interessante Angebot in petto.

Im Anschluss ermittelt der Makler geeignete Tauschpartner, bestimmt die aktuellen Verkehrswerte der Immobilien für die Verrechnung und begleitet den gesamten Tauschprozess bis zur Vertragsunterzeichnung und Schlüsselübergabe. Für Senioren und junge Familien mit wenig Eigenkapital bietet die Verrechnung der Immobilien den großen Vorteil, dass lediglich die Preisdifferenz zum teureren Objekt gezahlt werden muss, wodurch die notwendigen Summen zur Finanzierung deutlich geringer ausfallen.

Wichtig: „Bei einem Immobilientausch handelt es sich in der Praxis um zwei Immobilienkäufe, für die auch die entsprechenden Erwerbsnebenkosten, zum Beispiel die Grunderwerbssteuer, Notarkosten und Vermittlungsgebühren, gezahlt werden müssen“, hebt Wicker hervor. Zusätzliche Kosten für

notwendige Umbau-, Modernisierungs- und Renovierungsmaßnahmen sind in der individuellen Finanzplanung ebenfalls zu berücksichtigen.

## **Über Homeday**

Homeday ist eines der wachstumsstärksten Maklerunternehmen in Deutschland und schafft für Verkäufer und Käufer eine bisher nicht dagewesene Kundenerfahrung. Homeday-Makler unterstützen Immobilienverkäufer und Käufer bundesweit. Dabei verknüpft Homeday innovative Technologie mit effizienten Prozessen und erfahrenen Maklern vor Ort.

2015 wurde Homeday von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet. Seit der Gründung hat das Maklerunternehmen über eine Milliarde Euro Immobilienvolumen erfolgreich vermittelt. Heute begleitet ein Team von mehr als 100 Mitarbeitern und 90 Homeday-Maklern Immobilienverkäufer und -käufer von der Verkaufsabsicht bis zum Vertragsabschluss durch den gesamten Vermittlungsprozess.

## **Pressekontakt**

Daniel Dodt

Homeday GmbH | Pressesprecher

Phone: +49 30 120 849 181

Mobile: +49 1520 176 99 38

E-Mail: [daniel.dodt@homeday.de](mailto:daniel.dodt@homeday.de)

[www.homeday.de](http://www.homeday.de)