

IMMOMENT

menschen. werte. immobilien.



Titelthema

DIE ERBEN-GENERATION
DIE GRÖSSTE VERMÖGENSVERSCHIEBUNG BEGINNT.

KI-generierte Visualisierung

IMMOMENT #6

Die Zukunft der Vergangenheit

Woran erinnern Sie sich, wenn Sie an Ihr Elternhaus denken? Wie groß war der Garten für Sie als Kind? Wer saß an welchem Platz um den Familientisch? Wo waren die besten Verstecke? Und was veränderte sich seither alles? Dieses IMMOMENT verbindet Rückblick mit Ausblick.

Angesichts der vielfältigen politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen, vor denen Deutschland und die Welt derzeit stehen, möchten wir den Blick auf das Gute richten, das in den Familien vor Ort entstanden ist: auf die Vermögenswerte, die unsere Elterngeneration mit Fleiß und Weitblick geschaffen hat, und auf die Frage, wie sich diese bestmöglich bewahren lassen.

Die kommenden Jahre bringen dabei eine der größten Vermögensübertragungen, die dieses Land je erlebt hat: Noch nie wechselten in Deutschland so viele Immobilien in so kurzer Zeit von einer Generation zur nächsten. Was auf den ersten Blick nach einer demografischen Randnotiz klingt, berührt in Wahrheit den Kern vieler Familien. Denn ein Elternhaus ist weit mehr als nur eine Adresse. Genau darin liegt die Herausforderung: Wo Erinnerung und Vermögen so eng beieinanderliegen, wird aus einer eigentlich klaren Entscheidung schnell ein komplizierter Sachverhalt, welcher die betroffenen Menschen emotional belasten kann. Themen sind steuerliche Fristen und Freibeträge, Bewertungsverfahren und Risiken, die entstehen, wenn mehrere Erben gemeinsam über eine Immobilie entscheiden müssen. Wird eine Regelung hinausgezögert, drohen nicht selten Wertverluste durch Sanierungsstau, steuerliche Nachteile durch verpasste Fristen oder langwierige Auseinandersetzungen innerhalb der Erbengemeinschaft. Wer sich hingegen frühzeitig mit den rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen befasst, sichert sich Handlungsspielraum – und vermeidet, dass am Ende der Markt oder der Zufall entscheidet. Wir betrachten auf den Seiten 3 bis 5 das Thema von verschiedenen Blickwinkeln – der sachlich-fachlichen ebenso wie der emotional-persönlichen.

Auch bei Büroimmobilien „bleibt alles anders“, um es mit den Worten von Herbert Grönemeyer zu sagen. Die Arbeitswelt verändert sich, aber die Büroflächen bleiben dieselben. So entstehen vielerorts neue Konzepte wie Shared Offices und Coworking-Spaces. Sie eröffnen neue Perspektiven, wenn die klassische Vermietung schwieriger wird. Im Interview mit dem Expansionsmanager von IWG auf den Seiten 6 und 7 besprechen wir die dafür notwendigen Voraussetzungen und warum das auch in Südbaden relevant wird.

So unterschiedlich Elternhaus und Bürofläche zunächst erscheinen: In beiden Fällen lohnt es sich, die Zukunft frühzeitig zu klären, wo nötig, mit externer Unterstützung. Denken Sie also an die Zukunft – und bleiben Sie IM MOMENT.

Herzliche Grüße



Raoul Röder
Geschäftsinhaber

Impressum

Herausgeber: Sprenger & Röder Immobilien GmbH • Wilhelmstraße 18 • 79098 Freiburg im Breisgau • Tel.: 0761 20298-0 • www.sprenger-roeder.de • info@sprenger-roeder.de **Geschäftsführer:** Raoul Röder und Florian Busch
Art Direction & Projektleitung: Simone Fehrenbach, Nadine Gänswein **Bildnachweise:** Bildmotive und Visualisierungen wurden unter Einsatz generativer KI erstellt. Einzelne Fotografien wurden digital bzw. KI-unterstützt optimiert.
Textredaktion: Mink Text • Gerald Mink • www.minktext.de **Druck:** rombach digitale manufaktur / Hofmann Druck • www.rombach-rdm.de

ERBSCHAFT UND STEUERN

Was Freibeträge heute noch wert sind.

Wer eine Immobilie erbt, erbt auch eine steuerliche Frage. Freibeträge, Bewertungsregeln und ein laufendes Reformverfahren entscheiden mit darüber, wie viel vom Elternhaus tatsächlich bei der Familie bleibt.

Wenn das Elternhaus zum Steuerfall wird

Für Ehepartner liegt der persönliche Freibetrag bei 500.000 Euro, für Kinder bei 400.000 Euro – Beträge, die seit 2009 unverändert gelten. In derselben Zeit sind die Immobilienwerte gerade in Freiburg und der Region spürbar gestiegen. Was damals noch komfortabel unter dem Freibetrag lag, überschreitet ihn heute nicht selten bereits mit dem Grundstück allein. Verschärft wird die Lage durch eine Gesetzesänderung von 2022: Seit 2023 orientieren sich die steuerlichen Bewertungsverfahren enger am tatsächlichen Marktwert.

Damit rutschen zunehmend auch gewöhnliche Einfamilienhäuser aus den 1970er- und 1980er-Jahren in die Steuerpflicht – Häuser, die von ihren Eigentümern nie als Vermögensanlage, sondern als Zuhause verstanden wurden.

Wie das Finanzamt den Wert ermittelt

Maßgeblich ist nicht der Preis, den man selbst für die Immobilie ansetzen würde, sondern der vom Finanzamt ermittelte Steuerwert nach unterschiedlichen Verfahren. Für Einfamilienhäuser kommt meist das Sachwertverfahren zum Einsatz, für Eigentumswohnungen das Vergleichswert- und für Mehrfamilienhäusern das Ertragswertverfahren. Wer mit einem von unabhängiger Seite erstellten Gutachten nachweisen kann, dass der tatsächliche Verkehrswert unter dem vom Finanzamt angesetzten Steuerwert liegt, darf diesen niedrigeren Wert stattdessen zugrunde legen – ein sachverständiger Blick lohnt sich hier nicht selten gleich doppelt: fachlich fundiert und finanziell messbar.

Eine spürbare Entlastung bietet zudem das Familienheim-Privileg: Ehepartner können das selbst bewohnte Familienheim unabhängig von seiner Größe steuerfrei übernehmen, sofern sie mindestens zehn Jahre darin wohnen bleiben. Für Kinder gilt dies ebenso bis zu 200 Quadratmetern Wohnfläche, vorausgesetzt, sie ziehen unverzüglich ein.

Wichtig zu wissen: Der Erwerb muss dem Finanzamt innerhalb von drei Monaten angezeigt werden – unabhängig davon, ob am Ende tatsächlich eine Steuer anfällt.

Gestaltungsspielräume, die sich lohnen

Wer frühzeitig plant, dem stehen mehrere Hebel zur Verfügung, die sich sinnvoll kombinieren lassen:

- Wer frühzeitig und in Etappen schenkt, kann denselben Freibetrag alle zehn Jahre erneut ausschöpfen.
- Ein Nießbrauchrecht lässt Eltern trotz der Übertragung im Haus wohnen sowie möglicherweise Mieteinnahmen behalten – und senkt zugleich den Steuerwert der Schenkung.
- Ziehen Ehepartner oder Kinder selbst in das Haus ein, greift das Familienheim-Privileg – die Übertragung kann dann vollständig steuerfrei bleiben.
- Eine unabhängige Wertermittlung zeigt, ob der amtliche Ansatz dem tatsächlichen Marktwert entspricht – und schafft damit die Grundlage für eine Korrektur.

Wer diese Schritte vor einer möglichen Gesetzesänderung geht, sichert sich die heute geltenden Regeln. Keine der Optionen passt für jede Familie gleichermaßen – entscheidend ist, welche Kombination zur jeweiligen Lebenssituation passt.

Fazit: Wer plant, behält die Wahl

Ob sich am Ende tatsächlich eine Steuerlast ergibt, hängt von Freibeträgen, Immobilienwert und gewählter Strategie ab – beeinflussbar ist all das nur im Voraus. Solange die anstehende Reform noch offen ist, bleibt Zeit, die Übergabe des Elternhauses in Ruhe und mit klarem Blick auf die Zahlen zu gestalten.

Blogbeitrag
„Immobilien
an Angehörige
schenken“



DIE ERBEN-GENERATION

Eine riesige Vermögensverschiebung steht Deutschland ins Haus.

Es gibt Häuser, die weit mehr sind als vier Wände. Sie erzählen Familiengeschichten. Vom ersten selbst gepflanzten Apfelbaum, von Kindergeburtstagen im Garten, von Weihnachten am großen Esstisch, von Jahrzehnten harter Arbeit.

Viele Menschen der „Babyboomer“-Generation sahen das eigene Haus nie als Spekulationsobjekt, sondern als ihr Lebenswerk. Doch allmählich beginnen zahlreiche dieser Werke, ihre Besitzer zu wechseln. Deutschland steht in den kommenden Jahren vor einer historisch großen Welle privater Vermögensübertragungen. Billionen Euro gehen von einer Generation zur nächsten über. Ein erheblicher Teil davon betrifft Immobilien, insbesondere Einfamilienhäuser aus den 1970er- und 1980er-Jahren. Auch in Freiburg und Südbaden prägen sie das Bild vieler Wohngebiete. Mit dem Haus der Eltern kommen die Nachkommen zu Eigentum – und manchmal auch in Konflikte.



Ki-generierte Visualisierung

Eine Generation verändert den Immobilienmarkt

Noch vor wenigen Jahrzehnten galt der Weg als selbstverständlich: bauen, Familie gründen, das Haus abbezahlen und eines Tages den Kindern übergeben. Heute sieht die Realität häufig anders aus. Die Kinder wohnen längst in anderen Städten oder sogar im Ausland. Sie haben selbst Eigentum erworben oder leben bewusst zur Miete. Berufliche Mobilität und veränderte Lebensmodelle führen dazu, dass das Elternhaus oft nicht mehr zum eigenen Alltag passt.

Gleichzeitig erreichen Millionen Eigentümerinnen und Eigentümer ein Alter, in dem die Frage nach der Zukunft der Immobilie unausweichlich wird. Wer soll das Haus einmal übernehmen? Soll es in der Familie bleiben? Soll verkauft werden? Oder wäre eine Vermietung sinnvoll? Einzelne dieser Themen haben wir bereits im IMMOMENT № 5 behandelt; der untenstehende QR-Code führt Sie direkt dorthin.

Vermögen bedeutet Verantwortung

Für viele Familien stellt die Immobilie den größten Vermögenswert überhaupt dar. Über Jahrzehnte hat sie nicht nur an emotionalem Wert gewonnen, sondern häufig auch erheblich an Marktwert. Gerade in Regionen wie Freiburg, dem Kaiserstuhl oder dem Markgräflerland sind aus ehemals erschwinglichen Eigenheimen heute Vermögenswerte geworden, die weit über den ursprünglichen Baukosten liegen.

Damit wächst jedoch auch die Verantwortung. Denn Vermögen bedeutet nicht automatisch Einigkeit. Oft haben die verschiedenen Beteiligten in einer Familie ganz unterschiedliche Vorstellungen. Während ein Geschwisterteil verkaufen möchte, verbindet ein anderes mit dem Elternhaus vor allem bewahrenswerte Erinnerungen. Wieder andere sehen sich außerstande, notwendige Investitionen zu finanzieren oder eine Immobilie aus der Ferne zu verwalten. So können Emotionen, finanzielle Interessen und familiäre Prägungen die Beziehungen über Jahre hinweg oder gar dauerhaft belasten.

Gerade dann kann eine neutrale fachliche Einschätzung helfen, unterschiedliche Perspektiven zusammenzuführen. Nicht, um Entscheidungen abzunehmen, sondern um sie auf einer gemeinsamen, sachlichen Grundlage treffen zu können.

IMMOMENT № 5



Warum Schweigen oft die teuerste Entscheidung ist

Vielerorts sprechen Familienmitglieder zu wenig über die Zukunft des Hauses – das Erbschaftsthema erscheint zu unangenehm. Das allerdings führt letztlich zu Entscheidungen unter großem zeitlichem und emotionalem Druck. Dabei wäre Klarheit über Zahlen, Wünsche, Befürchtungen und Möglichkeiten der eindeutig bessere Weg. Denn oft zeigt sich: Es gibt nicht die eine richtige Lösung. Manche Häuser bleiben über Generationen in Familienbesitz. Andere eröffnen durch einen Verkauf neue finanzielle Freiheiten. Wieder andere werden modernisiert und von den Kindern selbst genutzt.

Wer den tatsächlichen Wert einer Immobilie, ihren baulichen Zustand und ihre Entwicklungsmöglichkeiten kennt, entscheidet meist sicherer. So eröffnet sich innerhalb der Familie eine deutlich bessere Grundlage für Gespräche.



INFOBOX

Die Familien-Checkliste:

Diese Fragen sollten Sie gemeinsam beantworten.

- Besteht Einigkeit über die weitere Nutzung?
- Möchte jemand künftig dauerhaft im Haus wohnen?
- Ist die Immobilie technisch und energetisch noch zukunftsfähig?
- Welche Investitionen werden in den nächsten Jahren nötig?
- Können und möchten die Erben diese Kosten gemeinsam tragen?
- Ist eine Vermietung organisatorisch und wirtschaftlich sinnvoll?
- Wie entwickelt sich der Immobilienmarkt am jeweiligen Standort langfristig?
- Welche steuerlichen Folgen ergeben sich aus Verkauf, Vermietung oder Eigennutzung?
- Benötigt eine Erbin oder ein Erbe kurzfristig Liquidität?
- Welche Lösung entspricht nicht nur den Zahlen, sondern auch den Wünschen der Familie?

Mehr als ein Generationenwechsel

Die kommenden Jahre werden den Immobilienmarkt nachhaltig verändern. Mit jeder Übergabe gelangen Häuser auf den Markt, die über Jahrzehnte nicht verfügbar waren. Gleichzeitig entstehen neue Chancen für junge Familien, Investoren und Eigennutzer. Gerade weil hinter jeder Immobilie eine persönliche Geschichte steht, sollte der Blick auf diese Entwicklung nicht ausschließlich wirtschaftlich sein. Es geht ebenso um Familien, Werte und Verantwortung.

Im Idealfall beginnt die große Vermögensverschiebung schon am Esstisch statt erst beim Notar. Mit offenen Gesprächen zwischen Eltern und Erbgeneration, ohne Zeitdruck und zu einer Zeit, in der alle Beteiligten ihre Wünsche noch selbst formulieren können. Denn bei Erbschaftsfragen sollte es darum gehen, wie eine Familie ihre Werte für die nächste Generation nachhaltig sichert. Auch bei solchen Themen können Experten wie Sprenker & Röder wertvolle Unterstützung bieten.

1951

SHARED OFFICES UND COWORKING

Zwischen Leerstandskosten und Betreiberrisiko.

Die Arbeitswelt hat sich seit 2020 radikal gewandelt: Homeoffice und hybride Modelle stellen die Frage neu, wie viel Bürofläche Unternehmen wirklich brauchen. Zwei Antworten prägen die Debatte: Shared Offices, in denen mehrere Firmen feste Arbeitsplätze und die Infrastruktur einer Fläche teilen, sowie Coworking-Spaces, flexibel tages- oder stundenweise buchbare Räume. Ein Beitrag von MSI Gewerbeimmobilien.

Neue Nutzung statt neuer Leerstand

Für MSI Gewerbeimmobilien ist das mehr als nur ein Trend: Moderne Flächen in Top-Lagen bleiben knapp, während der Leerstand bei älteren Objekten und in Randlagen spürbar wächst. Genau hier liegt die Chance. Flexibel bespielte Flächen mit Service und Gemeinschaft können schwer vermietbare Gebäude wiederbeleben und treffen den Wunsch vieler Beschäftigter nach einem wohnortnahen Arbeitsplatz. Was das konkret bedeutet, klärt Michael Wierzbicki, Prokurist bei MSI, der Schwesterfirma von Sprenger & Röder Immobilien, im Gespräch mit dem Expansionsmanager Sascha Olschewski. Er ist bei International Workplace Group (IWG) tätig, dem weltweit größten Anbieter flexibler Arbeitsplätze.

INTERVIEW

Herr Olschewski, IWG expandiert so schnell wie nie – und ausdrücklich nicht mehr nur in den Metropolen. Was hat sich verändert, dass sich der Schritt ins Umland und in mittelgroße Städte jetzt rechnet?

Die entscheidende Veränderung ist weniger die Immobilie als die Art, wie und wo Menschen heute arbeiten möchten: Hybride Arbeitsmodelle haben sich dauerhaft etabliert, und daraus entsteht eine neue Nachfrage nach professionellen Arbeitsplätzen näher am Wohnort. Hinzu kommt unser partnerschaftliches Expansionsmodell: Hier stellt der Eigentümer die Immobilie und das Investment, und wir bringen Marken, Technologie, die internationale Vertriebsplattform, Kundenbasis und operative Erfahrung ein. Dadurch tragen sich heute auch Standorte in wirtschaftsstarken Mittelstädten und regionalen Zentren.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob sich ein Standort abseits der Großstädte trägt – Pendlerströme, Verkehrsanbindung, ein einzelner großer Arbeitgeber?

Entscheidend ist die Kombination mehrerer Faktoren, vor allem das Einzugsgebiet, die Unternehmensstruktur, die Pendlerbewegungen und die Erreichbarkeit sowie die Bevölkerungsentwicklung und das bestehende Büroangebot. Dazu kommt die Immobilie selbst mit Sichtbarkeit, Parkmöglichkeiten und einem effizienten Grundriss. Am Ende steht eine einfache Frage: Gibt es in diesem Einzugsgebiet genügend Menschen und Unternehmen, die professionelle Arbeitsplätze benötigen, aber nicht zwangsläufig eine klassische langfristige Bürofläche anmieten möchten?

Freiburg ist eine wirtschaftsstarke Großstadt. Trotzdem gibt es hier bis heute – abgesehen von einigen kleinen lokalen Playern – keine internationalen Coworking-Space-Anbieter. Woran liegt das, und wird sich das ändern?

Freiburg verbindet eine diversifizierte Wirtschaft, Forschung und einen breiten Mittelstand mit einem wirtschaftsstarken Umland. Dass bislang kein großer internationaler Anbieter vertreten ist, lässt keineswegs auf eine fehlende Nachfrage schließen. Es bedeutet vielmehr, dass Angebot und veränderte Nachfrage bislang noch nicht zusammengeführt wurden. Wir betrachten Freiburg und Südbaden als zusammenhängenden Wirtschaftsraum, sind dort bereits sehr konkret mit Immobilieneigentümern im Austausch und wollen perspektivisch ein regionales Netzwerk flexibler Arbeitsplätze aufbauen.



Foto: © International Workplace Group



MSI GEWERBEIMMOBILIEN
FREIBURG

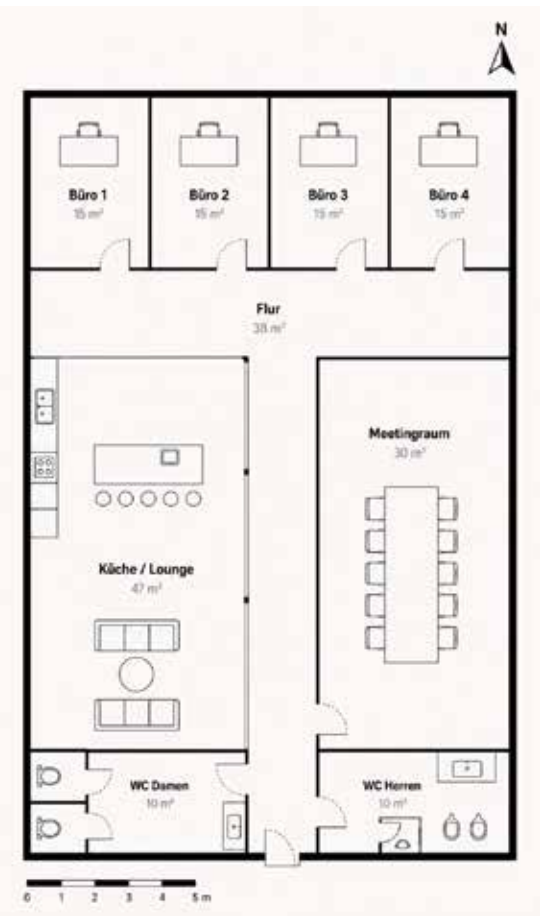


MSI Gewerbeimmobilien GmbH
www.msi-gewerbeimmobilien.de

Ihr Wachstum läuft überwiegend über Partnerschaften mit Eigentümern. Was muss ein Objekt mitbringen, damit es für IWG als Partnerstandort interessant wird?

Die eine perfekte IWG-Immobilie gibt es nicht. Grundsätzlich wichtig sind eine gute Erreichbarkeit, eine sinnvolle Flächenstruktur und die Möglichkeit, eine professionelle Arbeitsumgebung zu schaffen. Hinzu kommen Tageslicht, technische Infrastruktur, Parkmöglichkeiten und Sichtbarkeit. Ob eine Fläche bereits optimal ausgebaut ist, entscheidet selten, denn wir prüfen gemeinsam mit dem Eigentümer, welches Konzept und welche unserer Marken am besten zur Immobilie und zum lokalen Markt passen. Das macht gerade Bestandsobjekte mit schwer vermietbaren Büroflächen interessant.

Für viele Eigentümer in Rand- und Nebenlagen ist Leerstand das drängendste Problem. Kann ein Flex-Office-Konzept ein schwer vermietbares Bestandsobjekt wiederbeleben – und wie teilt sich das Risiko zwischen Betreiber und Eigentümer auf?



Ein Flex-Office-Center macht aus einer großen Fläche viele unterschiedliche Produkte, von Einzelbüros über Coworking-Arbeitsplätze bis zu Meetingräumen und Tagesbüros, sodass die Immobilie nicht mehr von einem einzigen Nutzer abhängt. Das schafft Diversifikation und belebt das gesamte Gebäude. Unsere Partnerschaften sind auf typischerweise zehn Jahre angelegt, wobei der Eigentümer Fläche und Investment stellt und IWG den operativen Betrieb, Marken, Systeme, Vermarktung und den Zugang zur globalen Kundenplattform einbringt.

Wo sehen Sie Shared Offices in fünf Jahren und wollen Sie in der Region Freiburg/Südbaden wachsen?

Flexible Arbeitsplätze werden in fünf Jahren noch selbstverständlicher zur Büroinfrastruktur gehören, genutzt von Einzelunternehmern bis zu internationalen Konzernen, mal für eine Stunde einen Besprechungsraum, mal für einen dauerhaften Unternehmensstandort. Genau deshalb ist die Region Freiburg/Südbaden für uns ein strategisch sehr interessanter Markt. Wir möchten hier zahlreiche Standorte entwickeln und langfristig ein Netzwerk aufbauen. Dafür laden wir Eigentümer, Projektentwickler und Investoren ein, ihre Fläche unverbindlich mit uns zu prüfen, gerne auch über Michael Wierzbicki von MSI Gewerbeimmobilien, unserem regionalen Projektpartner.

Wir danken Herrn Olschewski für das Gespräch und die klaren Perspektiven auf die Zukunft flexibler Arbeitsplätze in unserer Region.

Beispielhafter Grundriss eines Shared-Office-Konzepts – Umsetzung siehe Foto (KI-generierte Visualisierung)



OBJEKTANGEBOTE

Hier sind Sie beim Spezialisten.



ZWEI NEUBAUWOHNUNGEN AM LORETTBERG IN DER FREIBURGER WIEHRE | ZUM VERKAUF

Wohnfläche	ca. 97 m ² und ca. 128,50 m ²
Grundriss	3 Zimmer und 4 Zimmer
Adresse	FR-Wiehre
Preis	1.090.000,00 Euro und 1.450.000,00 Euro
Käuferprovision	entfällt
Baubeginn/-ende	2027/2028
Energieausweis	in Erstellung (KfW-Effizienzhaus 40)



4-ZIMMER-MAISONNETTEWOHNUNG IM NEUAUFBAU IN FREIBURG-HERDERN | ZUM VERKAUF

Wohnfläche	ca. 102 m ²
Grundriss	4 Zimmer mit integrierter Küche
Adresse	FR-Herders
Preis	850.000,00 Euro
Käuferprovision	3,57 % inkl. MwSt.
Baujahr	1953, Umbau 2026
Endenergieverbrauch	27,9 kWh/(m ² *a), Energieträger Strom-Mix



Vermietete Altbauwohnung mit Terrasse
in der Freiburger Wiehre



Ein- bis Zweifamilienhaus mit vielen
Nutzungsmöglichkeiten in Freiburg



Sanierungsbedürftiges Wohn- und
Geschäftshaus in der Freiburger Altstadt

WEITERE ANGEBOTE

www.sprenker-roeder.de/immobilien



Neubauprojekt in Müllheim
im KfW-55-Standard



Voll vermietetes Ärztehaus
in Freiburg



Neubau mit fünf Eigentumswohnungen
in Bahlingen am Kaiserstuhl

KONTAKT

Sprenker & Röder Immobilien GmbH
 Herr Florian Busch
 Tel: +49 761 20298-2
immobilien@sprenker-roeder.de