

Verkaufen und umschichten: Wann die abbezahlte Wohnung im Depot mehr leistet als im Grundbuch

Stand: Juni 2026 · Lesezeit: rund 12 Minuten

Das Wichtigste in Kürze

- Eine schuldenfreie Wohnung fühlt sich sicher an, bindet aber oft den größten Teil des Vermögens an einen Standort — zu einer laufenden Nettorendite, die kaum die Inflation von 2,6 Prozent schlägt. [13]
- Verkaufen ist keine Niederlage, sondern eine Portfolio-Entscheidung. Ob sie sinnvoll ist, entscheidet nicht das Bauchgefühl, sondern der nüchterne Vergleich der Folgejahre — mit allen Kosten, Steuern und Risiken.
- Umschichten tauscht Risiken: Klumpen- und Illiquiditätsrisiko sinken, dafür kommt Markt- und Wiederanlagerisiko hinzu. Der faire Vergleich stellt beide Seiten ehrlich gegenüber. [3]
- Wahrheit vor Höflichkeit: Halten kann die bessere Wahl sein — bei Selbstnutzung, sehr guter Lage, gewünschtem Zahlungsstrom oder wenn die 10-Jahres-Frist noch nicht erreicht ist. [8]

Fun-Fact 1: Der Endowment-Effekt: Was man besitzt, bewertet man höher, als es der Markt tut. Bei abbezahlten oder geerbten Wohnungen erschwert diese Verzerrung die nüchterne Entscheidung besonders.

Fun-Fact 2: Nach zehn Jahren Haltedauer ist der Verkaufsgewinn einer privaten Immobilie in der Regel steuerfrei — der Ausstieg ist steuerlich oft günstiger, als viele Eigentümer annehmen. [8]

Berg Finance — unsere Sicht

„Man verkauft doch keine abbezahlte Wohnung“ — diesen Satz hören wir bei Berg Finance oft, und fast immer schwingt darin ein kulturelles Urteil mit, kein betriebswirtschaftliches. Eine schuldenfreie Immobilie gilt als Krönung eines Arbeitslebens, ihr Verkauf als Rückschritt. Wir teilen den Respekt vor dieser Lebensleistung. Aber wir trennen ihn von der nüchternen Frage, ob dasselbe Kapital in den kommenden Jahren woanders mehr für Sie leisten könnte — bei geringerem Risiko und mehr Freiheit.

Unsere Haltung in drei Sätzen.

Erstens: Verkaufen ist keine Niederlage, sondern eine ganz normale Umschichtung — Vermögen darf sich mit der Lebensphase verändern.

Zweitens: Die Entscheidung gehört nicht dem Bauchgefühl, sondern der Rechnung über die Folgejahre, inklusive Klumpenrisiko, Liquidität, Steuer und Aufwand.

Drittens: Es gibt keine pauschale Antwort — für die einen ist das Halten richtig, für die anderen die überfällige Befreiung; entscheidend ist die Passung zur eigenen Lage.

Was wir bewusst nicht tun: Ihnen zum Verkauf raten oder ihn Ihnen ausreden. Diese Seite ersetzt weder die Steuer- noch die Rechtsberatung und kein individuelles Gespräch. Sie liefert den ehrlichen Entscheidungsrahmen, mit dem Sie aus Ihren eigenen Erfahrungen eine begründete Wahl treffen — seriös abgewogen, statt von der emotionalen Hürde bestimmt.

Stand: Juni 2026

Warum das Loslassen so schwerfällt

Die Hürde ist selten rechnerisch, meist emotional. Die Verhaltensökonomie kennt den Endowment-Effekt: Sobald wir etwas besitzen, bewerten wir es höher, als wir bereit wären, dafür zu zahlen. Eine abbezahlte Wohnung, oft über Jahrzehnte gehalten oder geerbt, ist emotional aufgeladen — mit Erinnerungen, Stolz und dem Gefühl von Sicherheit. Hinzu kommt die Verlustaversion: Der mögliche Fehler eines Verkaufs wiegt schwerer als die verpasste Chance des Haltens [5].

Verstärkt wird das durch ein kulturelles Narrativ. In Deutschland gilt die schuldenfreie Immobilie als Inbegriff solider Vorsorge. Sie herzugeben wirkt wie ein Rückschritt, fast wie ein Eingeständnis des Scheiterns. Doch dieses Narrativ ist kein ökonomisches Argument. Ein Depot, das aus dem Verkaufserlös entsteht, ist nicht weniger „Vermögen“ als ein Grundbucheintrag — es ist nur liquider, breiter gestreut und weniger an einen einzigen Ort gekettet. Wer den emotionalen Wert vom betriebswirtschaftlichen trennt, entscheidet klarer.

Was die abbezahlte Wohnung wirklich leistet — und was nicht

Der ehrliche Blick beginnt bei der laufenden Rendite. Eine Nettomietrendite von etwa 2 bis 2,5 Prozent ist bei Wohnimmobilien in guten Lagen keine Seltenheit — sie liegt damit nahe oder unter der Inflationsrate von 2,6 Prozent im Mai 2026 [13]. Die laufende Miete allein erhält also kaum die Kaufkraft; der reale Ertrag hängt fast vollständig an der Wertsteigerung, die unsicher ist und weder garantiert noch gleichmäßig verläuft. Das ist kein Argument gegen die Immobilie, aber eines gegen die Annahme, sie „arbeite“ verlässlich [1].

Dazu kommen die schon bekannten Eigenschaften: Eine einzelne Wohnung ist ein Klumpen an einem Standort und illiquide. Bindet sie 60, 70 oder 80 Prozent des Vermögens, hängt das finanzielle Wohl an einem einzigen lokalen Markt und einem einzigen Objekt. Und wer im Ruhestand Liquidität braucht, stellt fest, dass sich eine Wohnung nicht in Teilen und nicht kurzfristig verkaufen lässt.

Genau diese drei Punkte — magere laufende Rendite, Klumpen und Illiquidität — sind der Anlass, die Halten-Frage überhaupt zu stellen.

Die ehrliche Umschichtungs-Rechnung

Ein seriöser Vergleich rechnet die Folgejahre beider Wege durch, nicht nur den Status quo. Auf der Verkaufsseite stehen der Nettoerlös nach Verkaufskosten und Steuer, die gewonnene Liquidität, die breite Streuung und der Wegfall des Vermietersaufwands. Dem gegenüber steht das neue Marktrisiko des Depots und das Wiederanlagerisiko: Der Erlös muss zu einem bestimmten Zeitpunkt neu investiert werden, und die Kurse schwanken. Umschichten beseitigt Risiken nicht, es tauscht sie — Klumpen und Illiquidität gegen Marktschwankung [3].

Entscheidend ist deshalb die Netto-gegen-Netto-Betrachtung über einen realistischen Zeithorizont. Was bleibt nach allen Kosten vom Verkaufserlös, wie ließe er sich gestreut anlegen, und wie verhält sich das zum erwarteten laufenden Ertrag plus unsicherer Wertsteigerung der gehaltenen Wohnung? Wer diese Rechnung ehrlich aufstellt — mit vorsichtigen Annahmen und ohne Schönrechnen einer Seite —, ersetzt das Bauchgefühl durch eine nachvollziehbare Grundlage. Das Ergebnis fällt je nach Lage, Steuersituation und Lebensphase unterschiedlich aus.

Wahrheit vor Höflichkeit: Wann Halten die bessere Wahl ist

Es wäre unseriös, aus der Umschichtungslogik eine pauschale Verkaufsempfehlung zu machen. Es gibt gute Gründe, zu halten. Der wichtigste ist die Selbstnutzung: Wer in der Wohnung wohnt, verkauft nicht ein Renditeobjekt, sondern sein Zuhause — hier zählen ersparte Miete, Wohnsicherheit und Lebensqualität, die keine Depotrendite ersetzt. Auch eine sehr gute Lage mit realistischer Wertsteigerungsperspektive, ein bewusst gewünschter, planbarer Mietzahlungsstrom oder ein hoher emotionaler und familiärer Wert können klar fürs Halten sprechen [5].

Zwei nüchterne Punkte kommen hinzu.

Erstens die Steuer: Ist die Immobilie noch keine zehn Jahre im Besitz, kann auf den Veräußerungsgewinn Steuer anfallen — dann kann es sich lohnen, die Frist abzuwarten [8]. Zweitens das Wiederanlagerisiko: Wer den Erlös nicht diszipliniert und gestreut anlegt, sondern auf dem Konto liegen lässt oder schlecht investiert, hat womöglich nichts gewonnen.

Halten ist also keine Verlegenheitslösung, sondern in vielen Fällen die richtige — die Umschichtung ist eine Option, kein Gebot.

Halten oder verkaufen — der nüchterne Vergleich

Die folgende Übersicht stellt beide Wege gegenüber, ohne einen zum Sieger zu erklären. Welche Seite überwiegt, hängt von Lage, Steuerlage, Lebensphase und Temperament ab.

Stand Juni 2026

Kriterium	Wohnung halten	Verkaufen und umschichten
Klumpenrisiko	Hoch, an einen Standort gebunden	Sinkt durch breite Streuung [3]
Liquidität	Gering, nicht teilbar	Hoch, jederzeit entnehmbar
Laufender Aufwand	Vermietung, Instandhaltung	Weitgehend passiv

Kriterium	Wohnung halten	Verkaufen und umschichten
Hauptrisiko	Standort, Leerstand, Sanierung	Marktschwankung, Wiederanlage
Ertrag	Miete + unsichere Wertsteigerung	Streuung + Markttrendite (unsicher)
Steuer beim Verkauf	Entfällt (kein Verkauf)	Nach 10 Jahren meist steuerfrei [8]

Drei praktische Rechenbeispiele

Annahme 1 — 70 Prozent in einer Wohnung, 2,2 Prozent netto

Eine 64-Jährige hält ein Vermögen von rund 1.000.000 Euro, davon 700.000 Euro in einer Eigentumswohnung — 70 Prozent an einem Standort. Die Nettomietrendite liegt bei 2,2 Prozent, also rund 15.400 Euro im Jahr, knapp unter der Inflation. Verkauft sie nach über zehn Jahren Haltedauer steuerfrei und legt den Erlös nach Verkaufskosten breit gestreut an, sinkt die Immobilienquote drastisch, das Klumpenrisiko fällt und die Liquidität steigt — im Ruhestand ein hoher Wert. Dafür trägt sie künftig Marktschwankungen (Annahme, keine Renditezusage) [8][13].

Annahme 2 — Sanierung gegen Verkauf vor der Sanierung

Ein Vermieter besitzt einen sanierungspflichtigen Altbau. Vor ihm liegen zwei Wege: selbst energetisch modernisieren — eine erhebliche Investition, gebunden, mit unsicherer Amortisation — oder im Ist-Zustand verkaufen, wobei der Käufer den Sanierungsbedarf über einen Preisabschlag einpreist. Die anstehende Großinvestition ist der Auslöser, die Halten-Frage neu zu stellen:

Rechnet sich die Sanierung über die verbleibende Haltedauer, oder ist der Verkauf vor der Sanierung und die Umschichtung des Erlöses der klarere Weg? Die Antwort hängt von Objekt, Lage und Kosten ab [14].

Annahme 3 — die Zehn-Jahres-Frist als Timing-Faktor

Wer eine private Immobilie länger als zehn Jahre hält, kann den Veräußerungsgewinn in der Regel steuerfrei realisieren [8]. Wer erst acht oder neun Jahre im Besitz ist, für den kann es sich lohnen, die Frist abzuwarten, statt den Gewinn zu versteuern — es sei denn, ein Sanierungsstau oder ein Marktfenster spricht für ein früheres Handeln. Die Frist ist damit ein konkreter Timing-Faktor, der in jede Umschichtungsüberlegung gehört. Die individuelle Steuerlage entscheidet; dies ist keine Steuerberatung.

Wie Sie entscheiden — praktische Umsetzung

Die Entscheidung folgt einer Reihenfolge, nicht einer Formel. Zuerst die Quote bestimmen: Welchen Anteil am Gesamtvermögen bindet die Immobilie, und entsteht daraus ein

Klumpen? Dann die Nettorechnung über die Folgejahre: Was leistet die Wohnung laufend und real, was könnte der breit gestreut angelegte Erlös leisten — jeweils nach Kosten, Steuer und Aufwand, mit vorsichtigen Annahmen. Anschließend die Steuerprüfung: Ist die Zehn-Jahres-Frist erreicht, ist der Ausstieg oft günstiger als gedacht [8].

Danach die persönliche Ebene: Wie wichtig sind Liquidität, Aufwandsfreiheit und Streuung in Ihrer Lebensphase — und welchen emotionalen oder Nutzwert hat die Immobilie für Sie? Und schließlich die oft übersehene Zwischenlösung: Es muss kein Alles-oder-nichts sein. Ein Teilverkauf, der Verkauf einer von mehreren Immobilien oder das Halten bei gleichzeitigem Aufbau eines liquiden Depuffers daneben können das Klumpenrisiko senken, ohne alles loszulassen. Welcher Weg im Einzelfall passt, hängt von Zielen, Steuerlage und Lebensplanung ab — hier beginnt das individuelle Gespräch.

Steuer und ESG — der nüchterne Rahmen

Steuer.

Die Steuer ist bei der Verkaufsentscheidung oft der Zünglein-an-der-Waage-Faktor. Der Veräußerungsgewinn einer privat gehaltenen Immobilie ist nach zehn Jahren Haltedauer in der Regel steuerfrei; bei durchgehender Selbstnutzung kann die Steuerfreiheit bereits früher greifen [8]. Wird innerhalb der Frist verkauft, unterliegt der Gewinn dem persönlichen Einkommensteuersatz. Der Erlös, breit im Depot angelegt, unterliegt danach dem Wertpapierregime: Auf Erträge und realisierte Gewinne fällt Abgeltungsteuer von 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag an, zusammen 26,375 Prozent, mit einem Sparer-Pauschbetrag von 1.000 beziehungsweise 2.000 Euro [7][10]. Diese Regeln sind einzelfallabhängig und gehören in fachkundige Hände.

ESG.

Nachhaltigkeit ist bei dieser Frage nicht Beiwerk, sondern häufig der Auslöser. Strengere energetische Anforderungen an den Gebäudebestand machen Modernisierungen teuer und können energetisch schwache Objekte abwerten. Für Eigentümer heißt das: Eine anstehende Sanierungspflicht ist ein konkreter Anlass, Halten und Verkaufen neu zu rechnen. Wer den Erlös umschichtet, kann Nachhaltigkeit auf der Wertpapierseite über die Einordnung nach der Offenlegungsverordnung (SFDR, Artikel 8 und 9) berücksichtigen — sauber strukturiert statt als Etikett.

Wann sollten Sie umschichten — und wann nicht?

Für eine Umschichtung spricht es, wenn die Immobilie einen großen Teil Ihres Vermögens bindet, die laufende Nettorendite mager ist, Sie Liquidität und Aufwandsfreiheit gewinnen möchten und die Zehn-Jahres-Frist erreicht ist. Auch eine anstehende teure Sanierung kann der richtige Moment sein, die Frage grundsätzlich zu stellen.

Gegen eine Umschichtung spricht es, wenn Sie die Wohnung selbst nutzen, die Lage eine realistische Wertperspektive bietet, Sie einen planbaren Mietstrom bewusst wünschen oder die Frist noch nicht erreicht ist und Steuer anfiele. Auch ein hoher emotionaler oder familiärer Wert ist ein legitimer Grund zu halten — sofern Sie ihn als solchen benennen und nicht mit einem Renditeargument verwechseln.

Wenn Sie unsicher sind, dann ist der Teilverkauf oder das Halten mit zusätzlichem Liquiditätspuffer oft die reifste Antwort.

Eine seriöse Empfehlung lautet nie „verkaufen“ oder „halten“ als Reflex, sondern folgt der Rechnung und Ihrer Lebenslage.

Fazit

Die abbezahlte Wohnung ist ein Symbol, aber Symbole sind keine Renditerechnung. Ob sie im Depot mehr leistet als im Grundbuch, entscheidet nicht das Gefühl der Sicherheit, sondern der nüchterne Vergleich der Folgejahre — mit Klumpenrisiko, Liquidität, Steuer und Aufwand auf der einen, Markt- und Wiederanlagerisiko auf der anderen Seite. Verkaufen ist keine Niederlage, aber auch kein Gebot; Halten ist keine Trägheit, wenn es begründet ist. Aus unseren Erfahrungen steht am Ende keine allgemeingültige Antwort, sondern eine trittsichere, zu Ihrer Lage passende Entscheidung — und die Freiheit, sie bewusst zu treffen statt vom Bauchgefühl treffen zu lassen.

Wissenswertes — vier Fun-Facts

Besitz verzerrt den Wert.

Der Endowment-Effekt sorgt dafür, dass wir Eigenes höher bewerten, als der Markt es tut. Bei abbezahlten oder geerbten Wohnungen erschwert diese Verzerrung die nüchterne Verkaufsentscheidung besonders. [5]

2,2 Prozent netto schlagen 2,6 Prozent Inflation nicht.

Wenn die laufende Nettomietrendite unter der Inflation liegt, hängt der reale Ertrag allein an der unsicheren Wertsteigerung. Die Miete allein erhält die Kaufkraft dann nicht. [13]

Zehn Jahre bringen Steuerfreiheit.

Der Gewinn aus dem Verkauf einer privaten Immobilie ist nach zehn Jahren Haltedauer in der Regel steuerfrei. Der Ausstieg ist damit oft günstiger, als Eigentümer erwarten. [8]

„Verkaufen ist Niederlage“ ist Kultur, nicht Ökonomie.

Das Narrativ vom Rückschritt ist kulturell, nicht betriebswirtschaftlich. Ein Depot aus dem Verkaufserlös ist nicht weniger Vermögen — nur liquider und breiter gestreut.

In 15 Minuten zur Klarheit — Schritt für Schritt

Schritt	Aktion	Zeit
1	Immobilienquote bestimmen: Welchen Anteil am Gesamtvermögen bindet die Wohnung?	3 Min
2	Nettorendite prüfen: Was bleibt laufend nach Kosten — schlägt es die Inflation (2,6 %)? [13]	3 Min
3	Steuerfrist prüfen: Ist die 10-Jahres-Frist erreicht, ist der Verkauf oft steuerfrei. [8]	3 Min
4	Folgejahre vergleichen: Halten (Miete + Wertsteigerung) gegen Erlös breit gestreut, netto.	3 Min
5	Zwischenweg prüfen: Teilverkauf oder Halten mit Liquiditätspuffer statt Alles-oder-nichts.	3 Min

Häufige Fragen (FAQ)

Sollte ich meine Immobilie verkaufen oder behalten?

Das hängt vom Einzelfall ab. Für einen Verkauf sprechen ein hoher Immobilienanteil, eine magere Nettorendite und der Wunsch nach Liquidität; fürs Halten Selbstnutzung, gute Lage oder ein gewünschter Mietstrom. Entscheidend ist der nüchterne Vergleich der Folgejahre, nicht das Bauchgefühl. [3][13]

Lohnt es sich, eine Immobilie zu verkaufen und in Aktien zu investieren?

Es kann sinnvoll sein, wenn dadurch Klumpenrisiko sinkt und Liquidität steigt. Der Umstieg tauscht aber Risiken: Statt Standort- und Illiquiditätsrisiko trägt man Marktschwankung und Wiederanlagerisiko. Nur eine ehrliche Netto-gegen-Netto-Rechnung zeigt, ob es sich für Sie lohnt. [3]

Wie baue ich das Klumpenrisiko einer Immobilie ab?

Durch Streuung: Ein Verkauf mit breiter Wiederanlage senkt die Konzentration deutlich. Wer nicht ganz verkaufen will, kann über einen Teilverkauf, den Verkauf einer von mehreren Immobilien oder den parallelen Aufbau eines gestreuten Depots das Übergewicht schrittweise verringern.

Muss ich beim Verkauf meiner Immobilie Steuern zahlen?

In der Regel nicht, wenn Sie sie länger als zehn Jahre gehalten haben — dann ist der Veräußerungsgewinn meist steuerfrei. Bei kürzerer Haltedauer kann Steuer auf den Gewinn anfallen. Bei durchgehender Selbstnutzung greift die Steuerfreiheit teils früher. Die individuelle Lage entscheidet. [8]

Ist der Verkauf einer abbezahlten Wohnung ein Fehler?

Nicht per se. „Verkaufen ist Niederlage“ ist ein kulturelles Narrativ, kein betriebswirtschaftliches. Ein aus dem Erlös gebildetes, gestreutes Depot ist nicht weniger Vermögen — nur liquider und breiter aufgestellt. Ob es passt, entscheidet Ihre Rechnung und Lebenslage.

Sollte ich vor einer teuren Sanierung verkaufen?

Eine anstehende Sanierungspflicht ist ein guter Anlass, Halten und Verkaufen neu zu rechnen. Ob die Modernisierung sich über die verbleibende Haltedauer lohnt oder ein Verkauf vor der Sanierung der klarere Weg ist, hängt von Objekt, Lage und Kosten ab — und gehört durchgerechnet. [14]

Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch

Wenn Sie einmal nüchtern durchrechnen möchten, ob Ihre Immobilie im Depot mehr leisten würde als im Grundbuch — mit Quote, Nettorechnung, Steuerfrist und Zwischenwegen wie dem Teilverkauf: Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch bei Berg Finance. Kein Produktverkauf, kein Drängen, sondern eine seriöse Einordnung auf Augenhöhe.

Wichtiger Hinweis: Dieser Artikel dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlageberatung im Sinne § 2 Abs. 8 Nr. 10 WpHG / § 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG und keine Steuer- oder

Rechtsberatung dar. Er ersetzt nicht das individuelle Beratungsgespräch und enthält keine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten bestimmter Immobilien oder Finanzinstrumente. Angaben zu Steuern und Fristen sind allgemeiner Natur und einzelfallabhängig; maßgeblich ist Ihre persönliche Situation. Beispielrechnungen sind als Annahme gekennzeichnet; Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine zuverlässigen Indikatoren für die Zukunft, und Kapitalanlagen können zu Verlusten führen.

Stand: Juni 2026. © Berg Finance

Über den Autor

Berg Finance Redaktion — Fachredaktion Vermögensstruktur, Steuern und Vorsorge. Dieser Beitrag entstand in Abstimmung mit den Beraterinnen und Beratern von Berg Finance, die Privatkundinnen und Privatkunden mit größeren Vermögen begleiten. Für steuerliche und immobilienrechtliche Einzelfragen arbeiten wir mit steuerberatenden und rechtsberatenden Berufen zusammen.

Redaktion: marketing@bergfinance.de

Quellenverzeichnis

Stand der Abrufe: 14. Juni 2026. (P) = Primärquelle.

- [1] (P) **Deutsche Bundesbank** — Indikatoren zu Wohnimmobilienpreisen und langfristiger Wertentwicklung. <https://www.bundesbank.de>
- [2] (P) **Statistisches Bundesamt (Destatis)** — Häuserpreisindex, Baupreise und Vermögen privater Haushalte. <https://www.destatis.de>
- [3] **BaFin** — Verbraucherinformationen zu Streuung, Liquidität, Anlagerisiken und Wiederanlage. <https://www.bafin.de>
- [4] (P) **Deutsches Aktieninstitut (DAI)** — Diversifikation, Klumpenrisiko und langfristige Aktienrenditen. <https://www.dai.de>
- [5] **Kahneman, D. / Thaler, R.** — Endowment-Effekt und Verlustaversion (verhaltensökonomische Grundlagen). <https://www.nobelprize.org>
- [6] **Verbraucherzentrale** — Immobilie verkaufen oder behalten — Kosten, Rendite und Umschichtung. <https://www.verbraucherzentrale.de>
- [7] (P) **Gesetze im Internet** — Einkommensteuergesetz (EStG), § 32d (Abgeltungsteuer auf Kapitalerträge, 25 %). https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_32d.html
- [8] (P) **Gesetze im Internet** — Einkommensteuergesetz (EStG), § 23 (private Veräußerungsgeschäfte, 10-Jahres-Frist). https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_23.html
- [9] **Stiftung Warentest / Finanztest** — Verkaufskosten, Nettomietrendite und Wiederanlage des Erlöses. <https://www.test.de>
- [10] **Finanzverwaltung NRW** — Sparer-Pauschbetrag und Freistellungsauftrag (1.000 / 2.000 Euro). <https://www.finanzamt.nrw.de>
- [11] (P) **Bundesministerium der Finanzen (BMF)** — Basiszins zur Vorabpauschale, Stichtag 02.01.2026: 3,20 % (Schreiben vom 13.01.2026). <https://www.bundesfinanzministerium.de>
- [12] (P) **Deutsche Bundesbank** — Realzinssätze und Definition Realzins. <https://www.bundesbank.de>
- [13] (P) **Statistisches Bundesamt (Destatis)** — Verbraucherpreisindex und Inflationsrate; Mai 2026: +2,6 %. <https://www.destatis.de>
- [14] (P) **Europäische Kommission** — Energieeffizienz von Gebäuden (EPBD) und Anforderungen an den Gebäudebestand. <https://energy.ec.europa.eu>