

7 Fakten zur Haltefrist, warum du jetzt steuerfrei verkaufen solltest, solange es noch geht.

Die Zehnjahresfrist gilt als sicherste Bank im deutschen Steuerrecht. Dieses Dokument zeigt, wie die Regel wirklich funktioniert, wie sie 1999 über Nacht geändert wurde und was der jüngste Vorstoß im Bundestag für deine Planung bedeutet. Mit Fakten, Paragraphen und Quellen statt Bauchgefühl.



Vier Zahlen, um die es in diesem Ratgeber geht

Dieser Ratgeber ist für dich, wenn du eine vermietete Immobilie besitzt oder deine Verkaufspläne auf dem Satz aufbauen: „Nach zehn Jahren ist das sowieso steuerfrei.“ Bevor es ins Detail geht, die Lage in vier Zahlen.

6 Mrd. €

pro Jahr erhofft sich der jüngste Gesetzentwurf von der Streichung der Zehnjahresfrist. Dieser Anlauf ist im Finanzausschuss durchgefallen. Aber eine Summe dieser Größe verschwindet nicht von der politischen Agenda (Fakt 4).

2 auf 10

Jahre: So sprunghaft wurde die Frist 1999 verlängert, beschlossen im März, gültig rückwirkend ab Januar, auch für alle, die längst gekauft hatten. Das ist der wichtigste Präzedenzfall für heute (Fakt 3).

50.400 €

Steuer fallen auf 120.000 Euro Verkaufsgewinn an, wenn kein Fristschutz greift und der Steuersatz von 42 Prozent zugreift. Mit Fristschutz oder Eigennutzung: null (Fakt 6).

3 Jahre

Eigennutzung nach dem Kalenderjahres-Prinzip machen den Verkauf steuerfrei, ganz unabhängig von der Zehnjahresfrist. Die zweite, oft übersehene Ausnahme, und genau sie sollte zuletzt verschärft werden (Fakt 2).

Die sieben Fakten im Überblick

Sieben Fakten, ein Ziel: dass du deine Verkaufsplanung auf die echte Rechtslage stützt, nicht auf eine Regel vom Hörensagen.

1	So funktioniert die Zehnjahresfrist wirklich	Seite 4
2	Die Eigennutzungs-Ausnahme, die kaum jemand kennt	Seite 4
3	1999: Als die Frist über Nacht verfünffacht wurde	Seite 5
4	Der Vorstoß von 2026 und was aus ihm wurde	Seite 6
5	Was der Plan vorsah, falls er wiederkommt	Seite 6
6	Die Rechnung: null oder fünfstellig	Seite 7
7	Deine vier Optionen heute	Seite 8

DAS WICHTIGSTE IN 30 SEKUNDEN

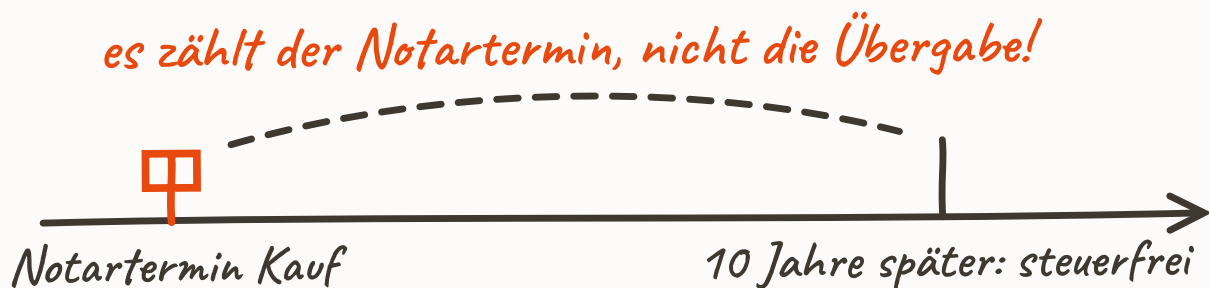
Heute gilt: Nach zehn Jahren (gerechnet von Notartermin zu Notartermin) oder aus der Eigennutzung heraus verkaufst du **steuerfrei**. Aber 1999 hat der Gesetzgeber diese Frist über Nacht verfünffacht, auch für laufende Fälle, und das Verfassungsgericht hat das im Kern gebilligt. Der Vorstoß von 2026 ist gescheitert, doch 6 Milliarden Euro möglicher Einnahmen bleiben verlockend. **Geschützt ist nur, wer seine Frist bereits voll hat.** Wer ohnehin über einen Verkauf nachdenkt, sollte den Zeitpunkt deshalb selbst bestimmen, solange die Regeln gelten.



So funktioniert die Frist, und die zweite Ausnahme

1 So funktioniert die Zehnjahresfrist wirklich

Verkaufst du eine Immobilie mehr als zehn Jahre nach dem Kauf, ist der Gewinn steuerfrei (§ 23 EStG). Es zählt das Datum der notariellen Kaufverträge, nicht Übergabe oder Grundbucheintrag. Innerhalb der Frist wird der Gewinn mit deinem persönlichen Steuersatz von bis zu 45 Prozent besteuert, nicht mit der milderen Abgeltungsteuer. Und ein oft übersehener Punkt für Vermieter: Die Abschreibungen der Vermietungsjahre werden vom Kaufpreis abgezogen und erhöhen so den steuerpflichtigen Gewinn. Steuer kann also selbst dann anfallen, wenn du kaum teurer verkauft, als du gekauft hast.



2 Die Eigennutzungs-Ausnahme, die kaum jemand kennt

Unabhängig von der Zehnjahresfrist ist der Verkauf steuerfrei, wenn du die Immobilie im Verkaufsjahr und den beiden vorangegangenen Kalenderjahren selbst bewohnt hast. Entscheidend ist das Kalenderjahres-Prinzip: Der Zeitraum muss zusammenhängen und sich über drei Kalenderjahre erstrecken, nur das mittlere muss komplett sein. Wer also aus der eigenen Immobilie heraus verkauft, braucht sich um die zehn Jahre gar nicht zu kümmern. Diese Ausnahme gilt nur bei echter Eigennutzung, nicht bei Vermietung an Angehörige.

Häufiger Fall: Eigenheim mit Einliegerwohnung oder Ferienwohnung

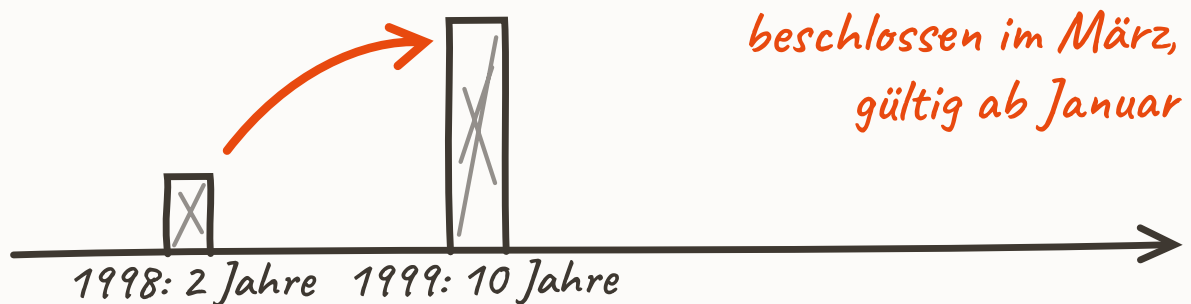
Wer selbst im Haus wohnt und eine Einliegerwohnung vermietet, hat steuerlich zwei Objekte in einem. Die Eigennutzungs-Ausnahme gilt nur für den selbst bewohnten Teil. Der vermietete Teil unterliegt der Zehnjahresfrist, und ein Verkaufsgewinn wird anteilig nach Wohnfläche aufgeteilt: Der Anteil der Einliegerwohnung ist innerhalb der Frist steuerpflichtig, der Rest bleibt frei. Bei einer Ferienwohnung zählt nur echte Eigennutzung; sobald sie an Gäste vermietet wird, greift die Ausnahme dafür nicht.



1999: Als die Frist über Nacht verfünffacht wurde

3 Es ist schon einmal passiert, und zwar rückwirkend

Bis Ende 1998 betrug die Spekulationsfrist zwei Jahre. Am 9. November 1998, kurz nach dem Regierungswechsel, brachten SPD und Grüne den Entwurf zur Verlängerung ein; am 4. März 1999 beschloss der Bundestag, am 31. März wurde das Gesetz verkündet, und es galt bereits ab dem 1. Januar 1999. Aus zwei Jahren wurden zehn, auch für alle, die längst im Vertrauen auf die alte Regel gekauft hatten. Wer damals im achten Jahr war und sich steuerfrei wähnte, saß plötzlich wieder Jahre in der Steuerpflicht.



Was das Verfassungsgericht 2010 dazu sagte

Das Bundesverfassungsgericht hat die Verlängerung 2010 im Kern gebilligt: Der Gesetzgeber darf laufende Fristen ändern, denn die bloße Aussicht, später steuerfrei verkaufen zu können, ist keine geschützte Rechtsposition. Gekippt wurde nur die Besteuerung von Gewinnen, die nach altem Recht bereits steuerfrei geworden waren. Übersetzt heißt das bis heute: **Wirklich sicher ist nur, wer seine Frist schon voll hat.** Alle anderen verlassen sich auf den Fortbestand einer Regel, nicht auf einen Rechtsanspruch.



Der Vorstoß von 2026, und was in ihm stand

4 Der Vorstoß von 2026 und was aus ihm wurde

Am 23. Juni 2026 brachte die Grünen-Fraktion einen Gesetzentwurf ein, der die Zehnjahresfrist für vermietete Immobilien ersatzlos streichen sollte, mit erhofften Mehreinnahmen von rund 6 Milliarden Euro pro Jahr. Der Finanzausschuss hat am 8. Juli die Ablehnung empfohlen, mit den Stimmen von Union, SPD und AfD. Dieser Anlauf scheitert also aller Voraussicht nach. Entscheidend für deine Planung ist etwas anderes: Der Entwurf beruft sich ausdrücklich auf das Verfassungsgerichtsurteil von 2010 als Blaupause dafür, dass ein Zugriff auf laufende Fristen zulässig wäre. Die juristische Bauanleitung liegt damit öffentlich vor, und bei 6 Milliarden Euro Volumen und wachsendem Haushaltsdruck wird sie nicht das letzte Mal hervorgeholt worden sein.

5 Was der Plan vorsah, falls er wiederkommt

Alles Folgende ist Konjunktiv, so stand es im abgelehnten Entwurf: Bestandsschutz hätte nur bekommen, wessen zehn Jahre beim Inkrafttreten bereits voll waren. Alle laufenden Fristen wären entwertet worden; der Gewinn vermieteter Objekte wäre zeitlich unbegrenzt steuerpflichtig geworden, mit dem persönlichen Steuersatz. Und die Eigennutzungs-Ausnahme wäre von der großzügigen Kalenderjahres-Regel auf strikte 36 Monate tatsächlicher Eigennutzung verschärft worden. Das Muster ist dasselbe wie 1999: Geschützt wird der Vergangenheits-Fall, nicht der laufende.

Nüchtern eingeordnet

Es gibt keinen Grund für Panik und keinen Anlass für überstürzte Verkäufe: Die Rechtslage ist unverändert, der Entwurf hatte keine Mehrheit. Aber wer seine Verkaufsentscheidung allein auf „später sowieso steuerfrei“ baut, sollte wissen, dass dieser Satz eine politische Halbwertszeit hat.

Null oder fünfstellig: Was der Fristenschutz wert ist



6 Dieselbe Immobilie, derselbe Gewinn, zwei Welten

Angenommen, der Verkauf deiner vermieteten Wohnung bringt 120.000 Euro Gewinn (Verkaufspreis minus Anschaffungskosten minus Verkaufskosten, zuzüglich der Abschreibungen, die den Gewinn erhöhen). Dann entscheidet allein der Schutzstatus über die Steuer:

Steuer auf 120.000 Euro Verkaufsgewinn

Frist voll oder Eigennutzungs-Regel erfüllt		0 €
Ohne Schutz, bei 30 % persönlichem Satz		36.000 €
Ohne Schutz, bei 42 % Steuersatz		50.400 €

Modellrechnung, zuzüglich Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer · Gewinn wird dem übrigen Einkommen zugerechnet und mit dem persönlichen Satz besteuert

Weil der Gewinn auf dein übriges Einkommen draufgerechnet wird, landet auch ein Gewinn von 120.000 Euro bei Durchschnittsverdienern größtenteils in der 42-Prozent-Zone. Der Fristenschutz ist bei dieser Größenordnung also gut und gerne 50.000 Euro wert. Ein Vermögenswert, der in keinem Depotauszug auftaucht und den man verlieren kann, ohne etwas zu tun.

Für deine eigene Zahl

Kaufjahr, Kaufpreis, Abschreibungen, erwarteter Verkaufspreis: Aus vier Angaben lässt sich deine persönliche Rechnung in wenigen Minuten aufstellen. Genau das machen wir im kostenlosen Gespräch, gemeinsam mit dem Blick auf deine Frist.



Vier Dinge, die du jetzt tun kannst

Keine davon heißt „sofort verkaufen“. Alle vier heißen: die eigene Lage kennen, bevor andere über sie entscheiden.

1 Kenne dein Fristdatum auf den Tag genau

Such den notariellen Kaufvertrag heraus: Sein Datum plus zehn Jahre ist dein Stichtag. Viele Eigentümer verschätzen sich hier um Jahre, weil sie ab Einzug oder Grundbucheintrag rechnen. Wer den Stichtag kennt, kann Verkauf, Modernisierung und Nachfolge darum herum planen.

2 Prüfe den Eigennutzungs-Weg

Selbst einziehen und die Kalenderjahres-Regel erfüllen macht den Verkauf steuerfrei, unabhängig von der Frist. Das ist legal und anerkannt, verlangt aber echte Eigennutzung und Vorlauf. Und bedenke: Genau diese Regel stand zuletzt zur Verschärfung an, sie ist also kein Versprechen für die Ewigkeit.

3 Rechne nicht mit dem Verschenken als Ausweg

Bei einer Schenkung tritt der Beschenkte in deine Fußstapfen: Er übernimmt dein Kaufdatum und deine Frist (§ 23 Abs. 1 Satz 3 EStG). Verschenken kann für die Nachfolge sinnvoll sein, schützt aber nicht vor einer künftigen Änderung des Paragraphen. Und bei teilentgeltlicher Übertragung, etwa gegen Schuldübernahme, kann sogar sofort Steuer entstehen.

4 Wenn du ohnehin verkaufen willst: Bestimme den Zeitpunkt selbst

Kein Panikverkauf, aber auch kein Aufschieben auf unbestimmte Zeit. Wer in den nächsten Jahren verkaufen will, verkauft am besten unter Regeln, die er kennt, statt auf den Fortbestand einer Frist zu wetten, die schon einmal über Nacht geändert wurde. Jede konkrete Entscheidung gehört vorher zum Steuerberater.



Wie sehr betrifft dich das Thema?

Je mehr Kästchen du ankreuzt, desto wichtiger ist es, deine Frist und deine Zahlen einmal sauber aufzustellen.

- ☐ Meine Immobilie ist **vermietet** (oder soll es werden).
- ☐ Meine **Zehnjahresfrist läuft noch**, oder ich kenne mein Fristdatum gar nicht genau.
- ☐ Mein Plan war bisher: „**Später verkaufe ich sowieso steuerfrei.**“
- ☐ Ich habe über die Jahre **Abschreibungen** geltend gemacht.
- ☐ Beim Verkauf käme voraussichtlich ein **Gewinn über 100.000 Euro** zusammen.
- ☐ Ich will in den **nächsten fünf Jahren** ohnehin verkaufen oder umschichten.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Ein persönliches Gespräch bringt Klarheit.

Kaufjahr, Frist, Abschreibungen, erwarteter Erlös: In einem persönlichen Gespräch stellen wir deine Zahlen einmal sauber auf. Du erhältst eine ehrliche Einschätzung, was der Fristenschutz in deinem Fall wert ist und ob Halten oder Verkaufen die bessere Lösung ist, auf Wunsch mit einer kostenlosen Ersteinschätzung, was deine Immobilie heute wert ist. Das Gespräch verpflichtet dich zu nichts.

Immo Konzept · Immobilienberatung, Region Hochrhein · Telefon: [TELEFONNUMMER] · E-Mail: [E-MAIL]

Wichtiger Hinweis: Dieser Ratgeber ist eine allgemeine Information und ersetzt keine Steuer- oder Rechtsberatung. Angaben nach bestem Wissen, Rechtsstand September 2026. Der beschriebene Gesetzentwurf von 2026 ist nicht beschlossen; der Finanzausschuss hat seine Ablehnung empfohlen. Alle Beispielrechnungen sind vereinfachte Modellrechnungen. Bitte lass deinen Einzelfall vor jeder Entscheidung von einem Steuerberater prüfen.

Quellen (Auswahl): § 23 EStG (gesetze-im-internet.de) · Gesetzentwurf BT-Drs. 21/6637 vom 23.06.2026 · Beschlussempfehlung des Finanzausschusses BT-Drs. 21/7081 vom 10.07.2026 · Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 (BGBl. I 1999 S. 402) ·

BVerfG, Beschluss vom 07.07.2010 (2 BvL 14/02 u. a.) und Pressemitteilung Nr. 64/2010 · Bundestag, Textarchiv zur 1. Lesung am 25.06.2026 · Kanzlei-Analysen JUHN Partner und HLP (Juli 2026).