WAGNER

IMMOBILIEN. NEUBAU. FINANZIERUNG.

IMMOBILIE GEERBT?

IHR RATGEBER FÜR EINE SICHERE ABWICKLUNG

Warum dieser Ratgeber?

Der Verkauf einer geerbten Immobilie ist eine komplexe Entscheidung, die zahlreiche rechtliche, steuerliche und emotionale Aspekte mit sich bringt. Viele Erben stehen vor der Frage, ob sie die Immobilie behalten, vermieten oder verkaufen sollen. Oft bestehen Unsicherheiten hinsichtlich der finanziellen Folgen, bürokratischen Hürden oder auch emotionalen Herausforderungen.

Dieser Ratgeber bietet Ihnen eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, um fundierte Entscheidungen zu treffen und den Verkaufsprozess möglichst stressfrei zu gestalten. Sie erfahren, welche Unterlagen Sie benötigen, wie Sie den Wert der Immobilie ermitteln und welche steuerlichen Aspekte zu berücksichtigen sind. Zusätzlich zeigen wir Ihnen, wie ein professioneller Makler Ihnen helfen kann, den besten Verkaufspreis zu erzielen und rechtliche Fallstricke zu vermeiden.

Immobilie geerbt – was nun?

1. **Erste Schritte nach dem Erbfall**

Nach dem Tod eines Angehörigen sind verschiedene organisatorische und rechtliche Aufgaben zu erledigen, bevor eine Entscheidung über die Immobilie getroffen werden kann. Wichtige erste Schritte umfassen:

- **Annahme oder Ausschlagung der Erbschaft**: Eine Erbschaft kann nicht nur Vermögen, sondern auch Schulden beinhalten. Daher sollte innerhalb von sechs Wochen geprüft werden, ob die Erbschaft angenommen oder ausgeschlagen wird.
- **Prüfung des Grundbuchs**: Ein Grundbuchauszug gibt Auskunft über Eigentumsverhältnisse und mögliche Belastungen (z. B. Hypotheken oder Grundschulden).
- **Erbschein oder Testament einholen**: Falls kein notarielles Testament vorliegt, muss beim Nachlassgericht ein Erbschein beantragt werden, um sich als rechtmäßiger Eigentümer auszuweisen.
- **Klärung offener Forderungen**: Offene Verbindlichkeiten des Erblassers sollten geprüft und ggf. reguliert werden.

2. **Wichtige Unterlagen und rechtliche Aspekte**

Damit der Verkaufsprozess reibungslos ablaufen kann, sollten alle relevanten Dokumente frühzeitig zusammengestellt werden. Dazu gehören:

- **Grundbuchauszug**: Gibt Auskunft über Eigentumsverhältnisse und mögliche Belastungen.
- **Erbschein oder Testament**: Nachweis über die rechtmäßige Erbschaft.
- **Baugenehmigungen und Baupläne**: Wichtig für potenzielle Käufer, um sich über bauliche Veränderungen zu informieren.
- **Energieausweis**: Gesetzlich vorgeschrieben für den Immobilienverkauf.
- **Nachweise über Modernisierungen und Renovierungen**: Diese können den Wert der Immobilie steigern.
- **Mietverträge (falls vermietet)**: Bei einer vermieteten Immobilie sind bestehende Mietverträge wichtig für die Bewertung und den Verkaufsprozess.

Erbschaftssteuer und finanzielle Aspekte

Die Erbschaftssteuer ist ein wichtiger Faktor, der bei der Verwertung einer geerbten Immobilie berücksichtigt werden muss. Ob und in welcher Höhe Erbschaftssteuer anfällt, hängt vom Verwandtschaftsgrad und dem Immobilienwert ab.

Freibeträge und Steuerklassen

- **Ehepartner und eingetragene Lebenspartner**: 500.000 € Freibetrag
- **Kinder**: 400.000 € Freibetrag
- **Enkelkinder**: 200.000 € Freibetrag
- **Geschwister, Nichten/Neffen und entferntere Verwandte**: 20.000 € Freibetrag

Falls der Immobilienwert über diesen Freibeträgen liegt, fällt Erbschaftssteuer an. Die Steuerhöhe richtet sich nach dem Verwandtschaftsgrad und dem Immobilienwert.

Möglichkeiten zur Steueroptimierung

- **Eigennutzung für mindestens 10 Jahre**: Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Immobilie steuerfrei übernommen werden.
- **Schenkung zu Lebzeiten**: Eine frühzeitige Schenkung kann helfen, Steuerfreibeträge mehrfach zu nutzen.
- **Teilverkauf oder Nießbrauchrecht**: Es gibt verschiedene Modelle, um die Steuerlast zu minimieren und gleichzeitig finanziellen Spielraum zu gewinnen.

Verkaufen, vermieten oder selbst nutzen?

Jede Möglichkeit bringt unterschiedliche Konsequenzen mit sich:

- **Verkaufen**: Bringt sofortige Liquidität, aber es können Erbschafts- oder Spekulationssteuern anfallen.
- **Vermieten**: Kann eine langfristige Einnahmequelle bieten, erfordert jedoch Verwaltungsaufwand und unter Umständen Investitionen.
- **Selbst nutzen**: Steuerliche Vorteile sind möglich, jedoch hängt diese Option stark von den persönlichen Bedürfnissen ab.

Die Entscheidung sollte auf einer gründlichen Analyse der eigenen finanziellen und persönlichen Situation basieren. Eine professionelle Beratung kann hierbei helfen.

Der Verkaufsprozess einer Erbimmobilie

Der Verkaufsprozess umfasst mehrere Schritte:

1. **Wertermittlung**: Ein Gutachter oder Makler kann den Marktwert realistisch einschätzen.
2. **Vorbereitung der Immobilie**: Eventuelle Reparaturen, Entrümpelung und optische Aufwertung steigern die Verkaufschancen.
3. **Vermarktung**: Nutzung von Online-Portalen, Maklernetzwerken und Printmedien.
4. **Besichtigungen und Verhandlungen**: Organisation und Durchführung von Besichtigungen sowie Preisverhandlungen mit potenziellen Käufern.
5. **Notartermin und Vertragsabschluss**: Ein Notar beurkundet den Kaufvertrag, danach erfolgt die Übergabe und Eigentumsumschreibung.

Herausforderungen beim Verkauf einer Erbimmobilie

- **Erbengemeinschaften**: Einigung unter Miterben erforderlich.
- **Altlasten und Sanierungsbedarf**: Klärung der baulichen Substanz und möglicher Investitionskosten.
- **Emotionale Aspekte**: Viele Erben haben eine persönliche Bindung zur Immobilie, was Entscheidungen erschweren kann.
- **Rechtliche Probleme**: Unklare Eigentumsverhältnisse oder Streitigkeiten mit Dritten können den Verkauf verzögern.

Warum ein Immobilienmakler Ihnen viel Arbeit abnimmt

Ein erfahrener Makler bietet:

- **Marktkenntnis**: Ermittlung eines realistischen Verkaufspreises.
- **Professionelle Vermarktung**: Ansprechende Präsentation der Immobilie.
- **Unterstützung bei Verhandlungen und Vertragsabschluss**.
- **Abwicklung aller Formalitäten**: Von Besichtigungen bis zur Schlüsselübergabe.

Fazit & Kontakt

Der Verkauf einer geerbten Immobilie kann herausfordernd sein, doch mit der richtigen Unterstützung gelingt er reibungslos. Wenn Sie Fragen haben oder eine persönliche Beratung wünschen, kontaktieren Sie uns gerne für ein unverbindliches Erstgespräch!

Sie erreichen uns gerne:

Wagner Immobilien

Wilhelmstr. 23

57610 Altenkirchen

Telefon: 02681 950 44 22

Mobil: 0171 845 89 61

Mail: info@wagner-immobilien.net

Website: www.wagner-immobilien.net

©2025 Wagner Immobilien, Wilhelmstr. 23, 57610 Altenkirchen

Dieses Dokument dient nicht der steuerlichen Beratung und stellt auch keine solche dar. Bitte lassen Sie sich stets durch einen qualifizierten Steuerberater unterstützen.

WAGNER

IMMOBILIEN. NEUBAU. FINANZIERUNG.

WAGNER IMMOBILIEN

WILHELMSTRASSE 23
57610 ALTENKIRCHEN

02681 950 44 22
INFO@WAGNER-IMMOBILIEN.NET