



RATGEBER

VERKAUF EINER GEERBTEN IMMOBILIE

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	3
Verkauf einer geerbten Immobilie – Mit Weitblick handeln	4
Der Immobilienverkauf braucht Zeit und Vorbereitung	4
Checkliste für Ihre persönlichen Verkaufsziele	5
Die Vorteile einer Maklerbeauftragung	6
Checkliste für die Vorteile im Falle einer Maklerbeauftragung	7
Steuerliche Aspekte beim Verkauf einer Immobilienerbschaft	8
Steuern, die beim Verkauf einer geerbten Immobilie anfallen	14
Der Verkaufsprozess	15
Vor dem Verkauf des geerbten Objektes	15
Vom Erbe zum Eigentümer	16
Grundbucheintragungen und ihre Folgen	16
Der Erbschein und seine Bedeutung	16
Die Besonderheiten bei Erbengemeinschaften	17
Der Verkauf des Elternhauses und die möglichen Unterschiede	18
Der Verkehrswert der geerbten Immobilie	19
Wichtige Unterlagen – das sollten Sie wissen	20
Der Energieausweis	20
Das Exposé und seine Wirkung auf die Kaufinteressenten	21
Checkliste für die benötigten Verkaufsunterlagen	22
Der Hausverkauf und seine Abwicklung	23
Die Bonitätsprüfung	23
Die Besichtigung	24
Checkliste für die Vorbereitung zur Hausbesichtigung	24
Zusatztipps für die Vorbereitenden Maßnahmen	25
Checkliste für typische Fragen der Kaufinteressenten	26
Die Preisverhandlungen	27
Der maximale Verkaufspreis für das geerbte Haus	27
Der Verkaufsabschluss	27
Der Termin beim Notar	28
Nach dem Notartermin	28
Die Übergabe	30
Mängel nach der Übergabe - darauf ist zu achten	32
Diese Kosten können zusätzlich auf Sie zukommen	33
Kosten für den Erbschein	33
Kosten für die nötigen Änderungen im Grundbuch	33
Auszahlung bei Erbengemeinschaft	34
Kosten für das Verkehrswertgutachten	34
Fazit	35

VORWORT

Wenn ein Familienmitglied verstirbt, geht es neben allen zu erfüllenden Formalitäten immer auch um das Erbe des Verstorbenen. Befindet sich im Nachlass eine Immobilie, stehen viele Angehörige vor der Entscheidung, ob die geerbte Immobilie verkauft, selbst genutzt oder doch vermietet werden soll.

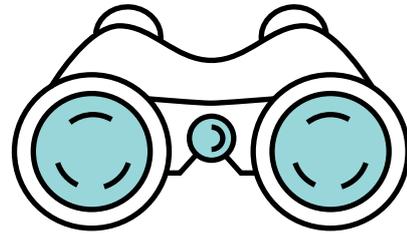
Doch in diesem Punkt reicht es generell nicht aus, eventuell das Mobiliar auszutauschen und das Namensschild an der Klingel zu ändern. Es bedarf einiger Überlegungen, um mit dem geerbten Objekt und einem angedachten Verkauf nicht in zusätzliche Problemsituationen zu geraten.

Wir von GARANT Immobilien möchten Ihnen mit diesem Ratgeber zum Verkauf einer geerbten Immobilie ein Werkzeug an die Hand geben, mit dem Ihr Vorhaben strukturierter abläuft und am Ende auch zu Ihrer Zufriedenheit gelingt.

Darüber hinaus stehen wir Ihnen natürlich mit unserer Erfahrung und unserem Fachwissen gern zur Seite, wenn Sie einen kompetenten Ansprechpartner suchen.

VERKAUF EINER GEERBTEN IMMOBILIE – MIT WEITBLICK HANDELN

Als Nachlassempfänger ist es nicht leicht, eine geerbte Immobilie (Haus, Wohnung oder Grundstück) zu einem guten Preis zu veräußern. Denn selten ist von Anfang an klar, ob die Immobilie tatsächlich verkauft werden soll oder doch besser für den Eigenbedarf genutzt beziehungsweise als Vermietungsobjekt in Frage kommen könnte. Vieles gilt es zu beachten, wie unsere nachfolgenden Ratschläge deutlich machen.



DER IMMOBILIENVERKAUF BRAUCHT ZEIT UND VORBEREITUNG

Bei allem Verständnis für die besondere Lage, in der Sie sich als Erbe befinden: Der Verkauf einer geerbten Immobilie benötigt Zeit und Ruhe. Dieses Vorhaben ist nicht mit einer einfachen Unterschrift und auch nicht mal schnell an einem Wochenende erledigt. Selbst dann nicht, wenn bei Ihnen der Verkaufserlös vielleicht nur zweitrangig ist.

Mitunter wird einige Zeit verstreichen, bis es überhaupt zum Immobilienverkauf kommt. Dann sollte jeder Erbe einer Immobilie darauf achten, dass die Bausubstanz der Immobilie weiterhin vor Schäden geschützt werden muss. Das bedeutet also, dass beispielsweise in den Wintermonaten weiter geheizt werden sollte, damit sich kein Frostschaden oder Schimmelpilz bilden kann. Ebenso ist für ein regelmäßiges Durchlüften zu sorgen und alle Verbindlichkeiten bezüglich der Versorger und der Versicherung aufrechtzuerhalten. Am Ende können daraus Mängel entstehen, die den Verkaufspreis mindern.

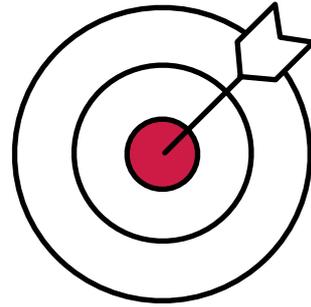
Darüber hinaus steht der Erbe einer Immobilie bis zum eventuellen Verkauf in der Pflicht, bei Eis und Schnee die Gehwege vor der Immobilie zu räumen und auch bei anderen

Wetterkatastrophen für eine sichere Zuwegung und Begehbarkeit zu sorgen. Diese Vorsorgepflicht eines Eigentümers betrifft ebenso die Sicherung vor herabfallenden Gebäudeteilen, wie zum Beispiel durch lose Dachziegel nach einem Sturmschaden.

Sicherlich wird es auch viele Einzelfälle geben, bei denen ein Verkauf der geerbten Immobilie keine Option ist. Stattdessen entschließen Sie sich vielleicht, das Objekt weiterhin selbst zu nutzen. Doch ein Todesfall bringt immer auch unvorhergesehene Kosten mit sich. Nicht selten sind die finanziellen Belastungen für die Hinterbliebenen höher als erwartet. In diesem Fall kann es weitaus sinnvoller sein, die geerbte Immobilie zu verrenten. Dafür gibt es unter anderem die Möglichkeit der Leibrente. Dabei muss man weder ausziehen noch zu einem niedrigen Preis veräußern. Lesen Sie dazu mehr in unserem Ratgeber „Immobilienverkauf im Alter“.

Darüber hinaus sind Sie gut beraten, wenn Sie sich über den Zeitpunkt des Verkaufes im Klaren sind und die persönlichen Verkaufsziele deutlich formulieren können.

CHECKLISTE FÜR IHRE PERSÖNLICHEN VERKAUFSZIELE



Um die Verkaufsziele so präzise wie möglich zu formulieren, ist es wichtig, dass Sie zunächst alles einbeziehen, was Ihnen wichtig erscheint. Auf diese Weise lassen sich Konflikte vermeiden, die sich unter Umständen aus gewissen Zeitplänen heraus ergeben könnten. Denn die Vorbereitungen für den Hausverkauf einer geerbten Immobilie können einige Zeit in Anspruch nehmen und sollten daher bereits bei den Verkaufszielen Beachtung finden.

- ✓ Bis zu welchem Zeitpunkt sollte das geerbte Objekt verkauft sein?
- ✓ Soll eventuelles Mobiliar oder Inventar mit veräußert werden?
- ✓ Darf etwas am grundlegenden Charakter der Immobilie nach dem Verkauf verändert werden oder gibt es möglicherweise rechtliche Vorgaben wie zum Beispiel Denkmalschutzauflagen, die beachtet werden müssen?
- ✓ Möchten Sie den besten Verkaufspreis erzielen oder spielt die Höhe des Preises nur eine untergeordnete Rolle?
- ✓ Was ist der optimale Angebotspreis für einen maximalen Verkaufspreis?
- ✓ Was ist rechtlich zu beachten? Gibt es beispielsweise Grundschulden, Baulasten oder Dienstbarkeiten?
- ✓ Ist Ihre Preisvorstellung verhandelbar?

Darum ist es sinnvoll, sich über einiges im Vorfeld schon klar zu werden, sofern die geerbte Immobilie nicht selbst genutzt, sondern verkauft werden soll. Abgesehen von den eigentlichen Vorbereitungen für den Verkaufsprozess sollte in diesem frühen Stadium ergo bereits die Überlegung einfließen, ob Sie einen Makler hinzuziehen und in das Projekt einbinden.

Ein professioneller Makler, den Sie mit dem Verkauf der geerbten Immobilie beauftragen, wird Ihnen bei der Formulierung Ihrer Verkaufsziele behilflich sein.

DIE VORTEILE EINER MAKLERBEAUFTRAGUNG

Es steht sicher auch für Sie außer Frage, dass es einiges an Kraft, Zeit und Wissen braucht, um eine Immobilie zu verkaufen, die man geerbt hat. Der Aufwand ist dabei unabhängig von der Größe des Objektes. Denn selbst die Veräußerung eines kleineren Wohnhauses braucht diverse Vorbereitungen, wie beispielsweise die Erstellung eines Exposés oder die Werbung auf einschlägigen Verkaufsportalen.

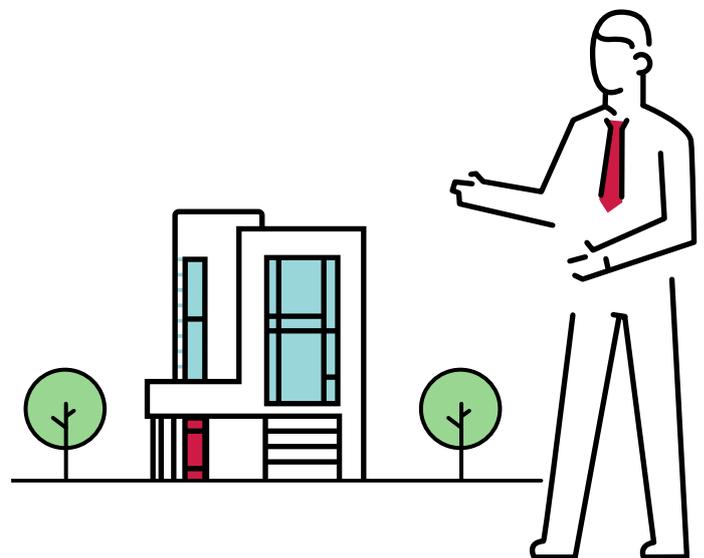
Ebenso wird ein großflächiges Immobilienobjekt, auf welchem möglicherweise mehrere Gebäude stehen, die unterschiedliche Nutzungsoptionen bieten, einen hohen Zeit- und Arbeitsaufwand mit sich bringen. Hier kann der professionelle Makler eine große Hilfe sein.

Ein professioneller Makler wird Sie mit einem großen Detailwissen und seinen besonderen Fähigkeiten sowie Netzwerken durchaus hilfreich unterstützen können, wenn es um den Verkauf Ihrer geerbten Immobilie geht, denn er bringt folgende Vorteile mit:

- der Verkauf gestaltet sich für Sie stressfrei und schnell, da der Makler den gesamten Verkaufsprozess für Sie übernimmt
- der Immobilienmakler kann Sie aufgrund seiner Ausbildung und Erfahrung sehr individuell beraten und Ihre persönlichen Fragen beantworten

- der Makler besitzt die notwendige Erfahrung und ist geschickt in Verkaufsgesprächen
- der Immobilienmakler kennt den regionalen Immobilienmarkt besonders gut und kann bei den Verkaufsverhandlungen den bestmöglichen Preis für Sie erzielen
- die mit dem Verkaufsprozess im Zusammenhang stehenden Fragen und Obliegenheiten bezüglich einzelner Dokumente können über den Makler Ihres Vertrauens abgewickelt werden

Die Beauftragung eines Maklers wird Sie demnach sehr stark entlasten, können über ihn doch unter anderem die Verkaufswertschätzung, Wertgutachten, Bonitätsprüfungen der potenziellen Käufer sowie Hausbesichtigungen erledigt werden.



HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

CHECKLISTE FÜR DIE VORTEILE IM FALLE EINER MAKLERBEAUFTRAGUNG

Mit seiner Erfahrung kann der Immobilienmakler Ihnen hilfreich zur Seite stehen. Denn er kann neben all den bereits angesprochenen Faktoren ebenso für auftretende Probleme schnell die passende Lösung finden.

- ✓ Der Makler kennt die ortsüblichen Marktpreise sowie die entsprechende Nachfrage.
- ✓ Er führt eine fachlich kompetente Verkaufswertschätzung für Ihr Immobilienerbe durch.
- ✓ Sie erhalten von einem professionellen Makler eine gute Beratung rund um den Verkaufsprozess inklusive eines optimalen Angebotspreises.
- ✓ Die benötigten Verkaufsunterlagen erstellt der Immobilienmakler für Sie.
- ✓ Er erstellt den benötigten Energieausweis für Ihr geerbtes Objekt oder gibt diesen in Auftrag.
- ✓ Er übernimmt den Aufwand von Werbung und Verkaufsanzeigen für Sie.
- ✓ Der Makler ist zu seinen üblichen Geschäftszeiten für potenzielle Kaufinteressenten jederzeit erreichbar und kann diesbezügliche Anfragen kompetent beantworten.
- ✓ Er terminiert Hausbesichtigungen und selektiert die potenziellen Käufer nach Ihren Vorstellungen.
- ✓ Auf Wunsch sorgt der Makler auch für eine ansprechende Präsentation des Immobilienerbes, wie zum Beispiel die Beauftragung eines Homestagers oder professionelle Fotos des Objektes.
- ✓ In Abstimmung mit Ihnen wird er ebenso die Bonitätsprüfung vornehmen und gegebenenfalls den Kontakt zu einem entsprechenden Finanzierungsberater herstellen.
- ✓ Der Immobilienmakler hat Erfahrungen bei Verkaufsverhandlungen und bereitet die nötigen Verkaufsunterlagen für Sie vor.
- ✓ Von ihm wird der Kaufvertragstermin vorbereitet, vereinbart und durch ihn werden gegebenenfalls mit dem Käufer alle Details abgeklärt.
- ✓ Der Makler kümmert sich um den Notartermin und nimmt daran teil.

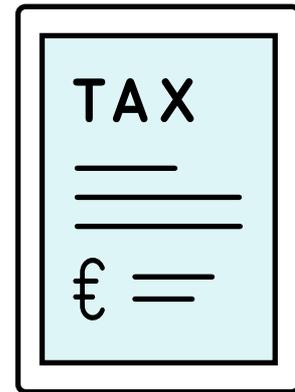


STEUERLICHE ASPEKTE BEIM VERKAUF EINER IMMOBILIENERBSCHAFT

In die Vorüberlegungen sollten Sie neben den vorgenannten Aspekten immer auch die steuerliche Seite einbeziehen. Denn die steuerlichen Bestimmungen und sehr individuellen Situationen diesbezüglich können über sinnvoll und weniger ratsam entscheiden.*

Der Verkauf einer geerbten Immobilie kann steuerliche Nachteile mit sich bringen, da eine Erbschaftssteuer entrichtet werden muss. Das ist immer dann der Fall, wenn der Steuersatz für die Erbschaftssteuer sehr hoch ist. Hingegen kann ein Verkauf sich steuerlich lohnen, wenn keine oder nur eine geringe Erbschaftssteuer abgeführt werden muss. Die Höhe der Steuer wird anhand des Verwandtschaftsgrades sowie dem Immobilienwert ermittelt.

*Die hier gemachten Angaben sind all. Angaben. Um Ihre persönliche Situation richtig einzuschätzen, sollten Sie sich auf jeden Fall an Ihren Steuerberater wenden.



Je enger Sie mit dem Erblasser verwandt waren, desto geringer fällt der Steuersatz bei der Erbschaftssteuer aus und umso höher ist der Freibetrag.

Um die Höhe der zu entrichtenden Erbschaftssteuer zu ermitteln, gibt es im Erbschaftssteuer- und Schenkungssteuergesetz (ErbStG) sowie im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) klare Vorgaben.

DIE ERBSCHAFTSSTEUER

Als Nachlassempfänger sind Sie verpflichtet, innerhalb von drei Monaten bei Ihrem zuständigen Finanzamt dieses Erbe anzumelden und die Erbschaftssteuer zu entrichten.

Für die Berechnung der Erbschaftssteuer für eine geerbte Immobilie werden zum einen das Verwandtschaftsverhältnis des Erben und zum anderen der Wert des Objektes sowie die anzurechnenden Steuerfreibeträge zugrunde gelegt.

DER IMMOBILIENWERT FÜR DIE ERBSCHAFTS- STEUER

Anders als bei der Wertermittlung für den Verkauf einer geerbten Immobilie, wird für die Erbschaftssteuer der Wert durch das Finanzamt ermittelt. Da der Zeitraum zwischen der Testamentseröffnung oder dem Erbantritt in der Regel zu groß ist, wird das Nachlassgericht oder das zuständige Finanzamt den Immobilienwert ermitteln und danach die Höhe der Erbschaftssteuer festsetzen. Das wird selbst bei einem bereits vorhandenen Wertgutachten so gehandhabt, da ein solches Gutachten mitunter nicht wirklich aktuell genug ist.

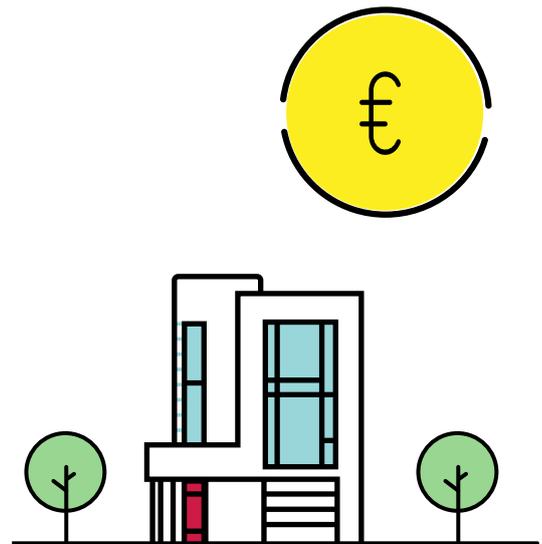
Wurde der Wert der Immobilie noch zu Lebzeiten des Erblassers ermittelt, kann der tatsächliche Wert testamentarisch aufgeteilt oder als Schenkung vor dem Ableben verteilt werden.

Haben Sie nun ein Immobiliengrundstück geerbt, bei dem es noch keine derartige Wertermittlung gab, wird das Finanzamt den Wert nach einem festgelegten und typisierten Massenverfahren ermitteln. Dabei handelt es sich um einen „gemeinen Wert“ der Immobilie, nicht um den tatsächlichen. Deswegen wird sich dieser Wert von einem Wertgutachten für den Verkauf wie folgt unterscheiden:

- die Wertbestimmung berücksichtigt weder die Ausstattung noch den Zustand der Immobilie
- als Grundlage dienen Bodenrichtwerte und andere Daten von Gutachterausschüssen

Daraus resultiert oft ein weitaus höherer Verkehrswert für ein Immobilienerbe, als Sie dafür auf dem freien Markt als realistischen Verkaufspreis ansetzen könnten.

Dementsprechend höher fällt dann auch die zu entrichtende Erbschaftssteuer aus.



Gegen den vom Finanzamt ermittelten Wert einer Immobilie kann Widerspruch eingelegt werden, wenn nachweislich und durch einen Sachverständigen bestätigte wertmindernde Besonderheiten für dieses Objekt anzurechnen sind. Anstehende Sanierungsarbeiten und umfangreiche Reparaturen können geltend gemacht werden.

DIE FREIBETRÄGE FÜR DIE STEUERBERECHNUNG

Grundsätzlich gilt, dass jedes Erbe versteuert werden muss. Doch das geschieht nicht immer zu 100 Prozent. Vielmehr gibt es steuerliche Freibeträge, welche je nach dem Grad des Verwandtschaftsverhältnisses zum Erblasser im ErbStG definiert sind.



Wenn Sie bereits den Wert der geerbten Immobilie kennen, können Sie anhand der nachfolgenden Übersicht erkennen, wie hoch der Steuerfreibetrag in Ihrem Fall ausfällt und diesen mit dem Immobilienwert abgleichen:

Mit dem §§ 15 und 16 ErbStG werden allgemeine Freibeträge geregelt. Der § 17 ErbStG beinhaltet den besonderen Versorgungsfreibetrag für Kinder, Ehe- und Lebenspartner. Ein zusätzlicher Freibetrag für Hausrat und persönliche Gegenstände wird durch den § 13 ErbStG geregelt.

Verwandtschaftsgrad	Resultierende Steuerklasse	Freibetrag nach §§ 15 und 16 ErbStG
Ehepartner	I	500.000 Euro
Kinder, Stiefkinder	I	400.000 Euro
Enkel von Kindern, Stiefkindern	I	200.000 Euro
Eltern, Großeltern als Erben	I	100.000 Euro
Eltern, Großeltern bei Schenkung	II	20.000 Euro
Geschwister, Neffen, Nichten, Stiefeltern, geschiedene Ehepartner	II	20.000 Euro
Sonstige Personen	III	20.000 Euro

Grundsätzlich ist nur für den Teil des Immobilienwertes Erbschaftssteuer zu entrichten, der den Freibetrag übersteigt.

BEISPIEL:

Erben Sie ein Haus, ein Grundstück oder ein anderes Immobilienobjekt, dessen Wert 100.000 Euro beträgt und haben als Ehepartner Anspruch auf einen Freibetrag von 500.000 Euro, ist Ihr Immobilienerbe steuerfrei.

Erben Sie als Schwester oder Bruder diese Immobilie, haben Sie nur Anspruch auf 20.000 Euro Freibetrag und müssen somit für die verbleibenden 80.000 Euro Erbschaftssteuer entrichten.

Ergibt sich aufgrund des individuellen Freibetrages ein Restwert, auf den normalerweise Erbschaftssteuer zu entrichten wäre, kann man diesen umgehen, indem man das Immobilienerbe selbst bewohnt. Diese Entbindung von der Erbschaftssteuer ist Kindern und eingetragenen Ehe- und Lebenspartner jedoch nur dann möglich, wenn es als Hauptwohnsitz genutzt wird.

Wird die einst geerbte Immobilie weniger als 10 Jahre als Hauptwohnsitz genutzt, entfällt die Steuerbefreiung und die Erbschaftssteuer wird rückwirkend erneut fällig.

Neben dem allgemeinen Freibetrag kann nach § 17 ErbStG ein besonderer Versorgungsfreibetrag für Kinder, Ehe- und Lebenspartner geltend gemacht werden, der sich wie folgt staffelt:

Nachlassempfinger	Versorgungsfreibetrag nach § 17 ErbStG
Kinder bis 5 Jahre	52.000 Euro
Kinder von 5 bis 10 Jahren	41.000 Euro
Kinder von 10 bis 15 Jahren	30.700 Euro
Kinder von 15 bis 20 Jahren	20.500 Euro
Kinder von 20 bis 27 Jahren	10.300 Euro
Ehe- und Lebenspartner	256.000 Euro

Dieser besondere Versorgungsfreibetrag ist nicht nur für leibliche Kinder, sondern ebenso für Stiefkinder des Erblassers gültig.

Steht dem Erbe eine Halbwaisen- oder Witwenrente zu, verringert sich dieser besondere Versorgungsfreibetrag um die Höhe des zu erwartenden Wertes dieser Bezüge.

Schlussendlich gibt es noch einen weiteren Freibetrag für Hausrat und persönliche Gegenstände. Dieser ist im § 13 ErbStG geregelt, welcher folgende Dinge berücksichtigt:

zusätzlicher Freibetrag nach § 13 ErbStG

Hausrat, Wäsche, Kleidung	41.000 Euro
bewegliche Gegenstände wie Autos, Kunstsammlungen und dergleichen	12.000 Euro

Allerdings können diese angeführten Dinge nur dann in voller Höhe als steuerfrei im Erbe berücksichtigt werden, wenn sich der Nachlassempfinger aufgrund seines Verwandtschaftsverhältnisses zum Erblasser in der Steuerklasse I befindet. Ergibt sich aufgrund des Verwandtschaftsgrades die Steuerklasse II oder III ist hier nur ein Freibetrag von insgesamt 12.000 Euro vorgesehen.

DIE GESETZLICHEN STEUERSÄTZE FÜR DIE ERBSCHAFTSSTEUER

Im § 19 ErbStG sind die Steuersätze bei der Erbschaftssteuer fest verankert. Aufgrund des Verwandtschaftsverhältnisses zwischen Erblasser und Nachlassempfänger ergeben sich individuelle Steuerklassen, die nicht nur für die jeweiligen Freibeträge eine Rolle spielen.

Übersteigt also der Wert des Immobilienerbes die Freibeträge, muss Erbschaftssteuer entrichtet werden. Die folgende Übersicht verdeutlicht die einzelnen Steuersätze für den steuerpflichtigen Betrag:

steuerpflichtiges Erbe nach Abzug der Freibeträge	Steuerklasse I	Steuerklasse II	Steuerklasse III
bis 75.000 Euro	7%	15%	30%
bis 300.000 Euro	11%	20%	30%
bis 600.000 Euro	15%	25%	30%
bis 6.000.000 Euro	19%	30%	30%
bis 13.000.000 Euro	23%	35%	50%
bis 26.000.000 Euro	27%	40%	50%
über 26.000.000 Euro	30%	43%	50%

BEISPIEL:

Erben Sie als Kind des Erblassers eine Immobilie im Wert von 1.000.000 Euro, beträgt der Freibetrag für Sie 400.000 Euro und Sie befinden sich in der Steuerklasse I. Somit müssten Sie die restlichen 600.000 Euro mit 15% versteuern. Somit würde die Erbschaftsteuer bei 90.000 Euro liegen.

Erben Sie als Enkel diese Immobilie, wird Ihnen ein Freibetrag von 200.000 Euro angerechnet. Somit beträgt das steuerpflichtige Erbe für Sie 800.000 Euro, welches Sie mit 19% versteuern müssen. Daraus ergibt sich eine Erbschaftssteuer in Höhe von 152.000 Euro.

FREIBETRÄGE RICHTIG NUTZEN

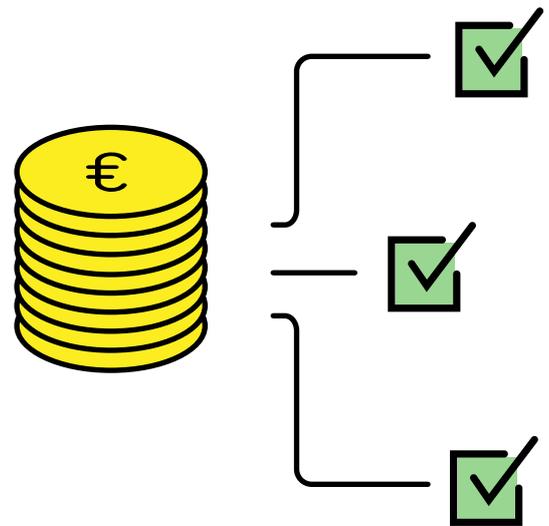
Je höher der Wert einer geerbten Immobilie liegt, umso höher ist am Ende die zu entrichtende Erbschaftssteuer. Da sind die Freibeträge zwar eine willkommene Möglichkeit, einiges an Steuern zu sparen. Doch sie sollten gut und mit Bedacht genutzt werden.

So können Erblasser bereits zu Lebzeiten alles dergestalt regeln, dass das Erbe gezielt und für die Nachlassempfänger vorteilhafter aufgeteilt werden kann. Dafür gibt es grundsätzlich zwei weit verbreitete Möglichkeiten:

1. Ein notariell beglaubigtes Testament
2. Schenkungen zu Lebzeiten

Mit dem Testament wird in erster Linie geregelt, wer etwas und in welcher Höhe erben soll. Damit lassen sich eventuelle Nachteile, welche die gesetzliche Erbfolge mit sich bringen kann, umgehen. Zudem lässt sich das Vermögen weitaus gezielter unter den Erben aufteilen. Dieser Aspekt bringt einen weiteren Vorteil mit sich. Denn auf diese Weise lassen sich beispielsweise umfangreiche Besitztümer so aufteilen, dass die Erben später einmal weniger oder gar keine Erbschaftsteuer entrichten müssen.

Schenkungen zu Lebzeiten können optimal genutzt werden, wenn ein großes Vermögen vererbt werden soll. Hat ein Erblasser beispielsweise mehrere Immobilien, können diese im Rahmen der gesetzlichen Schenkungsfreibeträge von bis zu 500.000 Euro bereits zu Lebzeiten vererbt werden. Im Fachjargon nennt man das Stückelung der Vermögenswerte.



Der Schenkungsfreibetrag kann vom jeweiligen Erben aller 10 Jahre in Anspruch genommen werden, und das bereits zu Lebzeiten des Erblassers.

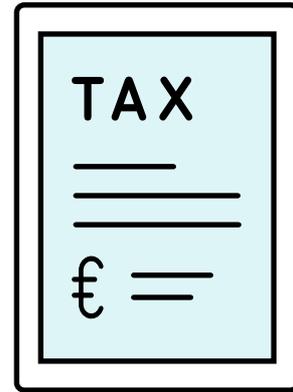
STEUERN, DIE BEIM VERKAUF EINER GEERBTEN IMMOBILIE ANFALLEN

Unabhängig von der Erbschafts- oder Schenkungssteuer werden Steuern für Sie anfallen, wenn Sie das geerbte Immobilienobjekt veräußert haben. Dabei ist es für Sie als Nachlassempfänger besonders wichtig, die Spekulationsfrist nicht aus dem Blick zu verlieren.

Der erzielte Verkaufspreis ist vollumfänglich steuerpflichtig, sofern der Gewinn höher als 600 Euro liegt. Jede Immobilie unterliegt jedoch zudem einer Spekulationsfrist und damit einer gleichnamigen Steuer, die im § 23 EStG geregelt ist.

Das bedeutet für Sie als Nachlassempfänger im Zusammenhang mit einem Immobilienerbe, dass die geerbte Immobilie nur dann von der Spekulationssteuer befreit werden kann:

- Wenn die Immobilie erst 10 Jahre nachdem der Erblasser sie gekauft hat, von Ihnen als Erbe verkauft wird
- Wenn das Immobilienobjekt nach dem Antritt des Erbtes dauerhaft oder wenigstens für zwei Jahre von Ihnen selbst bewohnt wurde, und vor Ablauf der Spekulationsfrist von 10 Jahren zum Verkauf angeboten wird
- Wenn das Immobilienerbe dauerhaft oder wenigstens für zwei Jahre vor dem eigentlichen Verkauf einem leiblichen oder adoptiertem Kind mietfrei überlassen wurde und wenn Sie als Erbe für dieses Kind in dieser Zeit Kindergeld bezogen haben



Sind Sie Teil einer Erbengemeinschaft, müssen auch diese vorgenannten Nutzungsmöglichkeiten zur Umgehung der Spekulationssteuer gemeinsam entschieden werden.

DER VERKAUFSPROZESS

Beim Verkauf der geerbten Immobilie bildet der eigentliche Verkaufsprozess das zentrale Element. Er setzt sich aus drei wichtigen Abschnitten zusammen, die jedoch alle für sich wichtig sind, um das persönliche Ziel beim Verkauf einer Immobilie zu erreichen.

VOR DEM VERKAUF DES GEERBTEN OBJEKTES

Bevor Sie an einen Immobilienverkauf aus dem Nachlass eines Familienangehörigen denken, sollten Sie sich darüber im Klaren sein, ob Sie das Erbe überhaupt antreten wollen.

Sind Sie sich in diesem Punkt sicher, prüfen Sie vorab alle Optionen, die Ihnen in Bezug auf das geerbte Objekt zunächst zur Verfügung stehen. Mitunter ist der Immobilienverkauf nicht die einzige Lösung, denn es gäbe ebenso die Möglichkeit, die Immobilie selbst zu nutzen oder zu vermieten.

Wer ein Erbe antritt, wird nicht automatisch der Eigentümer einer Immobilie.

Laut § 1942 BGB hat jeder Nachlassempfangener innerhalb von sechs Wochen nach Bekanntwerden der Erbschaft das Recht, ein Erbe anzunehmen oder auszuschlagen. Dabei wird die Erbmasse immer im Ganzen betrachtet. Es ist demnach nicht möglich, nur einige Teile des Erbes anzunehmen und den anderen Teil auszuschlagen. Von daher ist es sinnvoll, vor dem Antritt des Nachlasses und dem Verkauf einer geerbten Immobilie zu prüfen:

- Wie hoch das Gesamtvermögen ist, welches vererbt wurde
 - Ob im Grundbuchauszug ein Vermerk über eine Grundschuldbelastung zu finden ist
 - Ob der Erblasser Schulden oder Guthaben bei Banken hinterlassen hat
 - Ob es anderweitig Gläubiger gibt, welche an Sie als Erbnehmer herantreten könnten
 - In welchem Zustand sich die Immobilie befindet, welche vererbt wurde, denn eventuell umfangreiche Sanierungskosten können finanziell kräftig zu Buche schlagen
-

Wer überlegt, einen Nachlass anzunehmen, sollte alle Fakten prüfen, die damit im Kontext stehen.

VOM ERBE ZUM EIGENTÜMER

Allein die Tatsache, dass Sie eine Immobilie geerbt haben, macht Sie nicht zum Eigentümer. Hierfür braucht es dann noch eine Grundbuchberichtigung beim Grundbuchamt, um als Eigentümer im Grundbuch zu stehen. Dafür benötigen Sie:

- entweder das öffentliche Testament inklusive dem Eröffnungsprotokoll des zuständigen Nachlassgerichtes
- oder einen offiziellen Erbschein

Durch den Tod eines Eigentümers werden Änderungen an den Grundbucheintragungen nicht automatisch vorgenommen.

DER ERBSCHHEIN UND SEINE BEDEUTUNG

Grundsätzlich ist ein Erbschein für den Verkauf einer geerbten Immobilie nicht zwingend erforderlich. Da jedoch vor diesem Hausverkauf die Eintragung im Grundbuch geändert werden muss, kann er möglicherweise erforderlich werden. Zumindest dann, wenn kein notariell beglaubigtes Testament oder ein Erbvertrag vorhanden ist.

Wichtig wird ein Erbschein unter anderem für die Einsichtnahme beim Grundbuchamt. Auf diesem Weg kann man nachprüfen, ob das Immobilienobjekt mit einer Grundschuld belegt ist. Ausgestellt wird ein solches Dokument vom zuständigen Nachlassgericht, welches dem Amtsgericht unterstellt ist, in dessen Einflussbereich der Verstorbene zuletzt meldepflichtig gelebt hat.

Für die Erbschein-Beantragung müssen folgende Dokumente und Unterlagen vorgelegt werden:

- das öffentliche Testament oder der Erbvertrag oder der Nachweis über die Familien- und Verwandtschaftsverhältnisse zum Erblasser in Bezug auf die Erbfolge

GRUNDBUCH-EINTRAGUNGEN UND IHRE FOLGEN

Verändern sich durch den Tod eines Immobilienbesitzers die Eigentumsverhältnisse, müssen diese beim zuständigen Grundbuchamt als schriftlicher Antrag eingereicht und berichtigt werden. Ohne diese Eigentumsumschreibung ist der Wechsel der Eigentumsverhältnisse formell nicht abgeschlossen. Sollte jedoch von vornherein feststehen, dass die geerbte Immobilie zeitnah veräußert werden soll, kann auf die Eigentumsumschreibung laut § 40 GBO verzichtet werden.

Die Eigentumsumschreibung beim zuständigen Grundbuchamt für das geerbte Immobilienobjekt können nur die Erben vornehmen. Hierfür gilt in der Regel die Zweijahresfrist.

- Personalausweis des Erben
- Sterbeurkunde des Erblassers
- eidesstattliche Versicherung zur Richtigkeit der gemachten Angaben

Anhand dieser vorgelegten Dokumente und Unterlagen stellt das Nachlassgericht den Erbschein aus, aus welchem hervorgeht, ob es sich um einen Alleinerben, eine Erbengemeinschaft oder Teilerben geht. Letzteres ist ein sogenannter Teilerbschein, der für jede Person aus der Erbengemeinschaft ausgestellt wird.

Ein handschriftlich verfasstes Testament ohne notarielle Beglaubigung genügt nicht, um Änderungen am Grundbucheintrag vornehmen zu lassen.

DIE BESONDERHEITEN BEI ERBENGEMEINSCHAFTEN

Wurde die Immobilie nicht nur einer Person vererbt, so spricht man von einer Erbengemeinschaft. Diese kann sich zum Beispiel aus folgenden Personen zusammensetzen:

- Ehepartner und eheliche sowie nichteheliche Kinder
- Ehepartner und Eltern
- Ehepartner, Elternteil und Geschwister
- Ehepartner und gemeinsamen Kindern sowie Kindern aus 1. Ehe
- Kindern aus 1. und 2. Ehe
- eheliche und uneheliche Kinder

Laut § 2032 BGB handelt es sich bei einer Erbengemeinschaft um eine Gruppe von Miterben, die gemeinschaftlich ein Erbe antreten.

Demzufolge treffen in der Regel alle Personen, die zu einer Erbengemeinschaft gehören, gemeinschaftlich Entscheidungen, wie mit dem Nachlass verfahren wird. Das bedeutet, dass die Miterben gemeinsam darüber befinden, ob die geerbte Immobilie verkauft werden soll oder vielleicht doch in ein Mietobjekt umgewandelt wird.

Eine Teilungsversteigerung ist dann sinnvoll, wenn es keine Einigung im Hinblick auf einen eventuellen Hausverkauf unter den Erben gibt. Ziel dieses besonderen Verfahrens der Zwangsversteigerung ist es, die Erbengemeinschaft aufzulösen und das unteilbare Vermögen, das sich aus der geerbten Immobilie ergibt, in ein teilbares Geldvermögen zu verwandeln.

BEISPIEL:

Die Immobilie gehört einem Ehepaar, welches zwei Kinder hat. Stirbt ein Ehepartner und hat kein Berliner Testament hinterlassen, so erbt der noch lebende Ehepartner nur zu 50 Prozent, also de facto nur die Hälfte der Immobilie. Die anderen 50 Prozent gehen zu gleichen Teilen an die beiden Kinder, wodurch eine Erbengemeinschaft entsteht, bei denen alle Miterben das gleiche Mitsprache- und Entscheidungsrecht erhalten.

Gemeinsam müssen diese Erben nun entscheiden, was mit der geerbten Immobilie geschehen soll. Häufig werden in so einem Fall die beiden Kinder den noch lebenden Elternteil in der Immobilie weiter wohnen lassen und über einen Verkauf zunächst nicht nachdenken. Die Immobilie wird demnach nicht veräußert, sondern durch einen der Erben selbst genutzt. In diesem Fall wäre beim Grundbuchamt der Verstorbene als Eigentümer aus dem Eintrag zu entfernen. Sofern der verbliebene Ehepartner nicht als Eigentümer des Objektes eingetragen ist, müsste hier eine Eigentumsumschreibung stattfinden.

Doch es gibt auch andere Möglichkeiten. Nehmen die Kinder den noch lebenden Elternteil zu sich oder zieht dieser eventuell in ein Seniorenheim um, müssen sich die Hinterbliebenen darauf einigen, ob die Immobilie vermietet oder verkauft werden soll.

Immer sinnvoll ist es, wenn ein Wertgutachten für die betreffende Immobilie in Auftrag gegeben wird. Dieses hilft dabei, entweder einen angemessenen Verkaufspreis festzusetzen oder den Anteil des Erben zu bestimmen, sollte sich einer der Miterben auszahlen lassen wollen und sich so aus der Erbengemeinschaft zurückziehen. Man nennt diese Möglichkeit auch Verkauf eines Erbteils.

Kann sich die Erbengemeinschaft bezüglich der weiteren Immobiliennutzung nicht einigen, kommt es zu einer Teilungsversteigerung. Diese muss beim zuständigen Amtsgericht beantragt werden. Nachteilig bei dieser Variante ist jedoch, dass der Verkaufspreis oftmals weitaus niedriger veranschlagt wird, als bei einem Verkauf auf dem freien Markt.

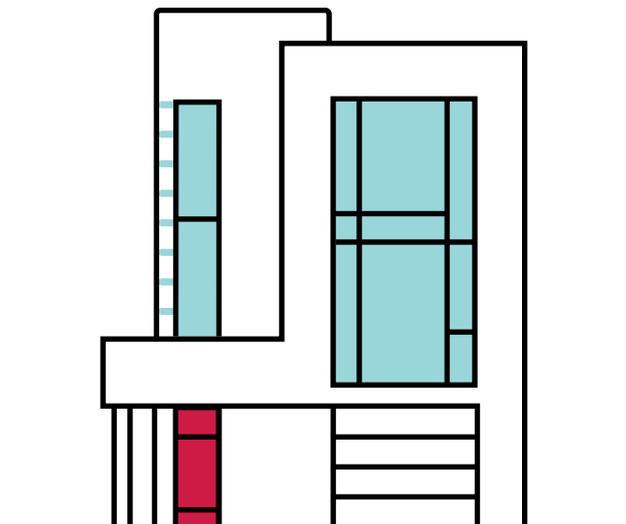
DER VERKAUF DES ELTERNHAUSES UND DIE MÖGLICHEN UNTERSCHIEDE

Nicht in jedem Fall steht das Elternhaus leer und die Erben haben darüber zu entscheiden, was mit dem Objekt nun passieren soll. Im Idealfall muss gar nicht verkauft werden, weil einer der Erbberechtigten die Immobilie selbst nutzen möchte. Dennoch gibt es immer wieder Situationen, in denen sich Erbaseinandersetzungen anbahnen oder bei denen die Voraussetzungen für einen angedachten Verkauf völlig anders sind.

Häufig muss nach folgenden Ausgangssituationen unterschieden werden:

1. **Beide Elternteile sind verstorben:** In diesem Fall obliegt es dem Nachlassempfänger oder der Erbengemeinschaft, zu entscheiden, wie mit der Immobilie verfahren werden soll.
2. **Nur ein Elternteil ist verstorben, der andere vollauf geschäftsfähig:** Hier hängt es davon, welche Art von Testament hinterlegt wurde. Beim Berliner Testament erbt zunächst der verbliebene Elternteil allein, muss aber den Wert der Immobilie aufrecht erhalten, da der Pflichtanteil der Kinder bestehen bleibt und dieser nicht gemindert werden darf.
3. **Nur ein Elternteil ist verstorben, der andere nicht mehr geschäftsfähig:** In diesem Fall ist es sinnvoll, wenn die Kinder eine Generalvollmacht haben, um den verbliebenen Elternteil als gesetzlicher Vertreter zur Seite zu stehen und entsprechende Entscheidungen fällen zu können.
4. **Beide Elternteile leben noch, sind aber nicht mehr geschäftsfähig:** Tritt dieser Fall ein, so ist ebenso eine Generalvollmacht sehr sinnvoll. Liegt diese nicht mit der notariellen Beglaubigung vor, wird das Vormundschaftsgericht tätig und setzt einen Betreuer für die Rechtsgeschäfte der Eltern ein. Ergo auch für einen angedachten Verkauf der Immobilie.
5. **Es liegt kein Berliner Testament vor:** Hier bildet der verbliebene Elternteil zusammen mit den Kindern die Erbengemeinschaft, denn in diesem Fall erbt der Hinterbliebene nur die Hälfte der Immobilie, während die Kinder anteilmäßig die andere Hälfte erben. Es muss somit gemeinsam entschieden werden, ob die geerbte Immobilie verkauft werden soll.

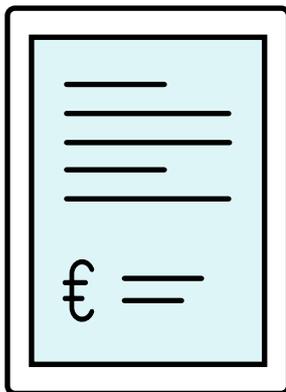
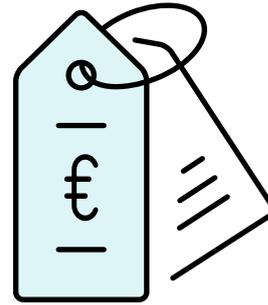
Ist der verbliebene Elternteil nicht mehr geschäftsfähig und soll in seinem Namen die geerbte Immobilie verkauft werden, muss eine Generalvollmacht, anders als bei der Patientenverfügung, notariell beurkundet sein, damit bei einem Erbe der Hausverkauf überhaupt statthaft ist.



DER VERKEHRSWERT DER GEERBTEN IMMOBILIE

Als Erbe sollte man den Verkauf natürlich generell gut abwägen. Dazu gehören unter anderem Faktoren wie die Dauer des Verkaufsprozesses sowie der richtige Zeitpunkt. Eine geerbte Immobilie zu verkaufen dauert in der Regel mindestens zwischen einigen Wochen und mehreren Monaten. Zudem kann der Zeitpunkt für die Veräußerung ausschlaggebend sein, ob sich die Immobilie schnell oder zögerlich verkaufen lässt.

Schlussendlich wird es aber der Angebotspreis des geerbten Objektes sein, der über den schnellen oder weniger schnellen Erfolg entscheidet. Diese Wertermittlung nimmt im gesamten Prozess des Immobilienverkaufes einen besonderen Stellenwert ein.



DAS VERKEHRSWERT- GUTACHTEN

Per Definition handelt es sich bei dem Verkehrswert einer Immobilie um dem Marktwert. Laut Baugesetzbuch, kurz BauGB ist damit der aktuelle Preis für eine Immobilie gemeint, der ebenfalls für ein unbebautes oder bebautes Grundstück ermittelt werden kann.

Erstellt wird ein solches Verkehrswertgutachten von einem Sachverständigen für Grundstücksbewertung, welcher ein entsprechendes Zertifikat nach DIN EN ISO/IEC 17024 vorweisen kann. Dieser Sachverständige blickt auf eine fundierte Ausbildung zurück und kann bei der Bewertung seine langjährige Berufserfahrung mit einbringen.

Für die Bewertung einer geerbten Immobilie sind nachfolgende Faktoren relevant und fließen in das Verkehrswertgutachten mit ein:

- der Wertermittlungsstichtag, also der Tag, an dem die Wertermittlung stattfindet
- die tatsächlichen Eigenschaften der geerbten Immobilie einschließlich der Beschaffenheit und Bausubstanz sowie beispielsweise der Grad der Erschließung
- die Lage der Immobilie

WICHTIGE UNTERLAGEN – DAS SOLLTEN SIE WISSEN

Für den angedachten Immobilienverkauf sind grundsätzlich einige Unterlagen unabdingbar. Diese sind nicht allein für die steuerrechtlichen Belange wichtig. Bedenken Sie, dass Sie ein Haus, eine Wohnung oder ein Grundstück verkaufen möchten, dass Sie dem potenziellen Käuferkreis zunächst anbieten wollen. Da genügt es natürlich nicht, dass Sie vielleicht ein Foto vom Immobilienobjekt vorweisen können und Ihre Verkaufsabsicht äußern.

Neben dem Wertgutachten für die Immobilie ist der aktuelle Energieausweis ein besonders wichtiges Dokument, was Sie benötigen, um den Verkaufsprozess gut vorzubereiten und optimal zum Abschluss zu bringen.

DER ENERGIEAUSWEIS

Neben dem Verkehrswertgutachten, welches zunächst für die genaue Einschätzung des Marktwertes des geerbten Objektes wichtig ist, spielt der Energieausweis eine große Rolle, wenn die Immobilie veräußert werden soll.

Der sogenannte Energieausweis liefert alle relevanten Daten zur Energieeffizienz des Gebäudes und der damit verbundenen Energiekosten, die anfallen werden. Dadurch kann ein potenzieller Käufer bereits vor seiner endgültigen Kaufentscheidung besser abschätzen, welche Kosten in diesem Bereich auf ihn zukommen werden.

Laut Energieeinsparverordnung (EnEV), welche seit dem 1. Mai 2014 in Kraft ist, muss der Energieausweis unaufgefordert vorgelegt werden.

Allerdings gibt es Ausnahmen für die Energieausweis-Pflicht. So ist es bei folgenden Gebäudetypen nicht notwendig, sich dieses Dokument ausstellen zu lassen:

- kleine Gebäude mit weniger als 50 m² Nutzfläche
- Baudenkmäler
- Objekte, die besonders genutzt werden (z. B. Stall, Werkstatt)
- Objekte, die nicht regelmäßig beheizt oder gekühlt werden (z. B. Ferienhäuser)

Darüber hinaus sind Unterlagen wie die Wohnflächenberechnung und der Grundriss wichtig, um Auskunft über die tatsächliche Wohn- und Grundstücksfläche geben zu können. Aber auch Informationen zu eventuellen Baugenehmigungen, Vorkaufsrechten oder Details aus dem Baulastenverzeichnis werden für Sie relevant sein, wenn es zum Verkaufsgespräch kommt. Gerade bei älteren Gebäuden sind die Bauunterlagen, die Wohnflächenberechnung und der Grundriss nicht mehr vorhanden. Diese geben Aufschluss über die Bausubstanz oder die tatsächliche Wohnfläche sowie die Grundstücksgröße, welche schlussendlich über den Wert der Immobilie mitentscheiden. Sind diese Unterlagen nicht mehr auffindbar, können sie teilweise noch über das zuständige Bauamt ermittelt werden.

Der Energieausweis besitzt eine Gültigkeit von 10 Jahren.

Der Energieausweis muss vor dem Vertragsabschluss im Rahmen des Verkaufsprozesses der geerbten Immobilie ausgestellt worden sein. Wird dieses Dokument nicht spätestens bei Vertragsabschluss vorgelegt, kann für diese Ordnungswidrigkeit ein Bußgeld von bis 15.000 Euro verhängt werden.

Mit der Nutzfläche ist hier jeweils die Gebäudenutzfläche gemeint. Diese ist nicht gleichzusetzen mit der eigentlichen Wohnfläche.

DAS EXPOSÉ UND SEINE WIRKUNG AUF DIE KAUFINTERESSENTEN

Niemand kauft etwas unbesehen und ohne alle wichtigen Informationen. Schon gar nicht im Immobiliensektor. Während natürlich der Gebäudetyp zum Beispiel eher subjektiv bewertet wird, sind es Daten und Fakten zur Bausubstanz, zur Lage oder zur Ausstattung einer Immobilie, die am Ende eine Kaufentscheidung herbeiführen werden.

Diese findet man in einem Exposé, welches als wichtiges und verkaufsförderndes Instrument eingesetzt wird, wenn es um den Verkauf einer geerbten Immobilie geht. Es kann dem interessierten Käufer bereits vorab ausgehändigt werden, sodass er bei der nachfolgenden Hausbesichtigung seine Frage konkretisieren kann. Ebenso können Sie diese Präsentation dazu nutzen, eine Verkaufsanzeige optisch aufzuwerten und das allgemeine Interesse für Ihr Immobilienerbe zu wecken.

Neben ansprechenden Fotos vom Haus, der Wohnung oder dem Grundstück, gehören in ein ausführliches Exposé stets auch folgende Angaben:

- die Lage des Objektes
- die Verkehrsanbindung
- die gegebene Infrastruktur rund um die Immobilie
- die Anzahl der Räume
- die Größe der Nutz- und Wohnfläche und des Grundstückes

- eine kurze Vita zum Gebäude selbst, also Baujahr, Bauart, Sanierungsmaßnahmen und Umbauten mit Datumsangabe
- die Ausstattung des Gebäudes und Grundstückes, ergo Typ der Beheizung, Küche, Sanitäranlagen, Fußböden, Zustand von Fenstern und Türen sowie Angaben zu Garten, Balkon, Terrasse und Garagen
- der veranschlagte Verkaufspreis
- die laufenden Betriebskosten
- die Pflichtangaben hinsichtlich des Energieausweises gemäß §16a EnEV2014
- Kontaktdaten nebst Erreichbarkeit

Die Erstellung des Exposés können wir Ihnen nur wärmstens empfehlen, denn wir wissen aus eigener Erfahrung, welche bedeutende Rolle diese Unterlagen im Verkaufsprozess einnehmen. Unterliegen Sie dabei jedoch nicht der Versuchung, Mängel zu beschönigen oder wichtige Fakten auszulassen. Bei dieser Form der Präsentation kommt es unbedingt auf eine sehr objektive Darstellung an.

CHECKLISTE FÜR DIE BENÖTIGTEN UNTERLAGEN ZUM VERKAUF EINER GEERBTEN IMMOBILIE

- ✓ Wohnflächenberechnung
- ✓ Grundbuchauszug
- ✓ Bauunterlagen
- ✓ Ausführliches Exposé
- ✓ Grundriss
- ✓ Eventuell bestehende Verträge mit Versorgern bzw. Kontaktdaten dazu
- ✓ Energieausweis
- ✓ Erbschein für die Eigentumsumschreibung beim Grundbuchamt
- ✓ Bestehenden Vertrag zur Gebäudeversicherung
- ✓ Informationen zu eventuellen Vorkaufsrechten, Baugenehmigungen und schriftlich festgelegte Details aus dem Baulastenverzeichnis daran teil



HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

DER HAUSVERKAUF UND SEINE ABWICKLUNG

Nach der vorbereitenden Phase für den Verkauf einer geerbten Immobilie geht es im zweiten Schritt um die Abwicklung. Damit ist die eigentliche Verkaufsphase gemeint. Im Fokus steht hier natürlich der Aspekt, den geeigneten Käufer für die Immobilie zu finden. Dafür reicht es nicht, allein auf Sympathien zu achten oder sich auf die Intuition zu verlassen. Unter den jeweiligen Kaufinteressenten gilt es nun, denjenigen herauszufinden, der den gewünschten Preis aufbringen kann und will.

DIE BONITÄTSPRÜFUNG

Wer durch einen Nachlass in den Besitz einer Immobilie gelangt und diese veräußern möchte, sollte sich bei einem potenziellen Käufer nicht nur auf die Selbstauskunft verlassen.

Um einen reibungslosen Verkauf sicherzustellen, ist die Bonitätsprüfung vor Vertragsunterzeichnung sehr sinnvoll. Dadurch lassen sich Verzögerungen bei der Zahlung des Kaufpreises weitestgehend minimieren.

Es gibt verschiedene Optionen, eine Bonitätsprüfung vorzunehmen. Ganz klassisch wird hier oft auf eine Selbstauskunft gesetzt, bei der ein Käufer unter Umständen auch Einblicke in aktuelle Kontoauszüge oder Depots gewähren kann. Diese sollten jedoch nicht älter als zwei Wochen sein. Denn gerade in finanzieller Hinsicht kann sich innerhalb dieser Zeitspanne viel verändern. Ältere Kontoauszüge werden also nicht unbedingt eine sichere Selbstauskunft des interessierten Käufers darstellen.

Eine professionelle Bonitätsprüfung, wie sie beispielsweise auch durch einen fachkundigen Partner von GARANT Immobilien vorgenommen wird, wird in der Regel und unter anderem über die SCHUFA erfolgen. Diese Institution gibt seit 1927 Auskunft über die Zahlungsfähigkeit und –zuverlässigkeit von Privatpersonen und Unternehmen.

Ein üblicher Weg für die Bonitätsprüfung ist es jedoch auch, sich als Verkäufer einer geerbten Immobilie eine Finanzierungszusage der Bank des Kaufinteressenten vorlegen zu lassen. In dieser Bankauskunft oder Finanzierungszusage sollte jedoch folgendes enthalten sein:

- Anschrift der Immobilie
- Bezeichnung der Immobilie

Fehlen diese Angaben, ist Vorsicht geboten, denn dann kann sich die Bankaussage auch auf ein völlig anderes Objekt beziehen oder gar veraltet sein.

Die Bonität einer Einzelperson oder eines Unternehmens beschreibt die Zahlungsfähigkeit oder Kreditwürdigkeit eines potenziellen Käufers.

DIE BESICHTIGUNG

Wie der Begriff schon verdeutlicht, geht es bei der Besichtigung darum, dass Kaufinteressenten die Möglichkeit haben, sich die geerbte Immobilie in allen Einzelheiten genau anzuschauen, bevor sie sich für den Kauf entscheiden. Aus diesem Grund sollte dieser Punkt im Verkaufsprozess niemals auf die leichte Schulter genommen werden.

Die richtige Vorbereitung als Verkäufer der geerbten Immobilie ist ausgesprochen wichtig, schließlich kann das am Ende Auswirkung auf den veranschlagten Kaufpreis haben. Eine schlecht präsentierte Immobilie oder eine nur flüchtig vorbereitete Hausbesichtigung ist sehr oft der Grund, warum sich ein Immobilienobjekt nur schlecht oder gar nicht verkaufen lässt.

Im ersten Schritt gilt es, die Immobilie aus dem Nachlass genauestens unter die Lupe zu nehmen, damit eventuelle Mängel oder Schönheitsreparaturen nicht erst der Person auffällt, die zur Hausbesichtigung und mit Kaufinteresse erscheint.

CHECKLISTE FÜR DIE VORBEREITUNGEN ZUR OPTIMALEN HAUSBESICHTIGUNG

- ✓ Reinigung von eventuell noch vorhandenen Teppichen, Gardinen und Polstermöbeln
- ✓ Vollumfängliche Grundreinigung aller Innenräume inklusive Sanitärbereich sowie Reinigung von Fenstern und Türen
- ✓ Verstauen von noch vorhandenen persönlichen Dingen, Gegenständen oder von Reinigungsutensilien
- ✓ Schönheitsreparaturen inklusive der Überprüfung der Hauselektrik in allen Innenräumen erledigen
- ✓ Gründliches Lüften des gesamten Immobilienobjektes
- ✓ Stromzähler, Wasseruhr und Anschlüsse für Telefon sowie TV zugänglich machen
- ✓ Schönheitsreparaturen im Außenbereich inklusive Zäune, Geländer, Außenbeleuchtung oder an der Fassade vornehmen
- ✓ Rasen mähen, Unkraut von Beeten entfernen, Laub und Gartengeräte entfernen



ZUSATZTIPPS FÜR DIE VORBEREITENDEN MASSNAHMEN

Wurde die geerbte Immobilie nicht bereits vollständig entrümpelt, sondern soll mit dem Mobiliar präsentiert werden, ist oftmals sehr verkaufsfördernd, wenn professionelle Landschaftsgärtner und Homestager hinzugezogen werden. Dies ist auch dann sehr hilfreich, wenn das Objekt leer steht. Denn oftmals macht es für potenzielle Käufer einen hilfreichen Unterschied, ob zur Präsentation Möbel und dekorative Elemente angeordnet wurden oder nicht.

Darüber hinaus sollten Terminabsprachen für die jeweiligen Hausbesichtigungen großzügig angelegt werden. Nichts wirkt auf kaufbereite Menschen stressiger, als wenn bereits die nächsten Kaufinteressenten vor der Tür stehen. Zudem ist es für beide Seiten immer sinnvoller, wenn die Besichtigung der Immobilie in aller Ruhe stattfinden kann. Nur so lassen sich Fragen beider Seiten hinreichend erörtern und klären.

Um die Hausbesichtigung ruhig und entspannt angehen zu können, kann es sehr nützlich sein, wenn man weitere Tipps beachtet:

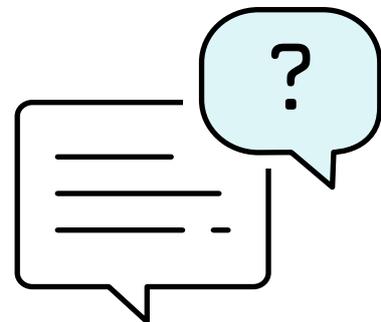
- Papier und Stift bereitstellen, damit auch potenzielle Käufer sich Notizen machen können
- Nötige Unterlagen bereithalten
- Auf die Fragen der potenziellen Käufer vorbereitet sein
- Kühl und sachlich argumentieren
- Alle Fakten rund um die geerbte Immobilie offen darlegen und nichts beschönigen

Darüber hinaus sind es vor allem die Fragen der Kaufinteressenten, die den meisten Erben Kopfzerbrechen bereiten, wenn es um das anstehende Verkaufsgespräch bezüglich der geerbten Immobilie geht. Wer sich auf die typischen Fragen gut vorbereitet, macht einen guten und seriösen Eindruck bei den potenziellen Käufern.

Eine vollkommen leere Immobilie wirkt oft kalt und unwohnlich. Durch Homestager gelangen Kaufinteressenten zu einem besseren Vorstellungsvermögen, was durchaus den Verkaufspreis in die Höhe treiben kann.

CHECKLISTE FÜR TYPISCHE FRAGEN DER KAUFINTERESSENTEN DER BESICHTIGUNG

- ✓ Darf das Gartengrundstück bebaut werden?
- ✓ Wie ist das Wegerecht geregelt?
- ✓ Gibt es eine Grundschuld für die Immobilie?
- ✓ Wie hoch beläuft sich momentan die Grundschuld für das Haus?
- ✓ Wie ist die Verkehrsanbindung?
- ✓ Wie ist die Verkehrslage in unmittelbarer Umgebung?
- ✓ Gibt es private oder öffentliche Parkmöglichkeiten?
- ✓ Wie sieht es mit der Nachbarschaft aus?
- ✓ Wo ist die Sonnenseite bzw. wie ist der Verlauf der Sonne?
- ✓ Wie sicher ist die Wohngegend?
- ✓ Wie gut ist die Immobilie isoliert?
- ✓ Wann wurden Dach, Stromleitungen, Fenster und Wasserrohre saniert/modernisiert?
- ✓ Gibt es einen Wasserschaden, Pilzbefall oder andere ökologische Altlasten am und im Gebäude?
- ✓ Sind Dachboden und Kellerräume vorhanden?
- ✓ In welchem Zustand sind Dachboden und Kellerräume?
- ✓ Wie wird die Immobilie beheizt?
- ✓ Welche Wände sind tragende Wände?
Gehört die Einbauküche inklusive dazu oder ist eine Abschlagszahlung dafür notwendig?
- ✓ In welchem Turnus kommen die Versorger, also Müllabfuhr oder Grubenentleerung?
- ✓ Warum soll die Immobilie verkauft werden?
- ✓ Gibt es Baulasten?
- ✓ Gibt es Grunddienstbarkeiten?
- ✓ Gibt es anderweitige Belastungen der Immobilie?
- ✓ Wie ist das Baurecht?



DIE PREIS- VERHANDLUNGEN

Grundlage für die Preisverhandlungen bildet in erster Linie eine professionelle Verkehrswertschätzung. Daraus resultiert die Tatsache, dass unter anderem die Anzahl der Zimmer, die Wohnfläche, Ausstattung sowie die Lage des Objektes darüber entscheiden, wo der Verkaufspreis angesetzt werden sollte.

Natürlich ist niemand an den ermittelten Verkehrswert einer Immobilie gebunden. Doch warum Geld verschenken? Allerdings ist es nicht immer so einfach, den maximalen Verkaufspreis für die geerbte Immobilie zu erzielen. Hier kommt es auf eine optimale Vorbereitung und auf das persönliche Verhandlungsgeschick an.

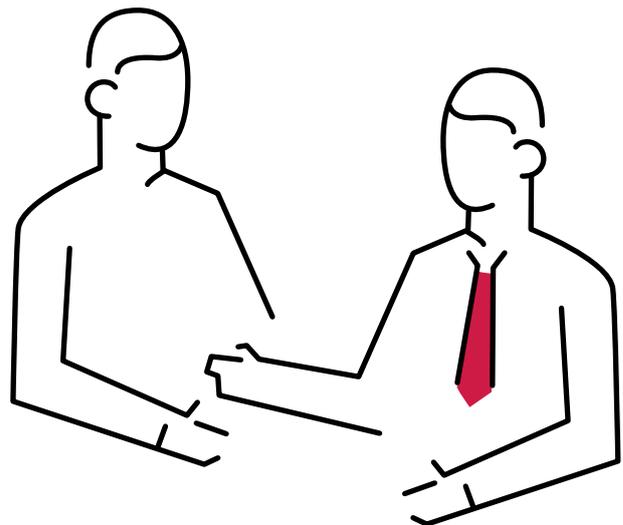
DER MAXIMALE VERKAUFS- PREIS FÜR DAS GEERBTE HAUS

Für den Verkauf eines Immobilienerbes sind die Vorbereitungen Ihrerseits ein sehr wichtiges Detail, das Sie niemals unterschätzen sollten. Wie bei vielen anderen Dingen sind den Preisverhandlungen nach oben sicher keine Grenzen gesetzt, doch sollten Sie hier immer einen gewissen Spielraum für tatsächliche Verhandlungen einkalkulieren.

Die Verkaufsstrategien sind so individuell und unterschiedlich wie die Immobilien und demnach auf den Einzelfall bezogen festzulegen. Es kann beispielsweise sinnvoll sein, den Verkaufspreis etwa fünf Prozent über Ihren Wunschpreis anzusetzen. Das bedeutet also, dass Sie den Wert der Immobilie zusammen mit den realistischen Marktpreisen in Ihrer Region zu einem annehmbaren Verkaufspreis vereinen und das Angebot zunächst um fünf Prozent über diese Summe erhöhen.

DER VERKAUFS- ABSCHLUSS

Am Ende eines langen Verkaufsprozesses steht der Abschluss. Doch bevor die geerbte Immobilie schlussendlich den Besitzer wechselt, stehen Ihnen noch der Notartermin und die Übergabe bevor. Auch diese Aspekte bedürfen Ihrer Aufmerksamkeit, denn natürlich soll auch diese Phase so stressfrei wie möglich ablaufen.



DER TERMIN BEIM NOTAR

Es ist gesetzlich vorgeschrieben, dass auch der Verkauf eines Immobilienerbes unter notarieller Aufsicht erfolgt. Der Notar nimmt dabei die Rolle einer neutralen Instanz ein und trägt schlussendlich dafür Sorge, dass der Verkauf rechtssicher zum Abschluss kommt und eventuelle Unstimmigkeiten zwischen Käufer und Verkäufer aus dem Weg geräumt werden können.

Zudem bedarf ein Immobilienkauf in Deutschland der notariellen Beurkundung. Diese Prozedere dienen dem Schutz beider Vertragsparteien, denn Risiken und Streitigkeiten können nach dem Verkauf auftreten. Die Beurkundung durch den Notar ist jedoch in diesem Szenario als Beweismittel anzusehen, denn beide Seiten haben im Beisein des Notars unterschrieben, dass die Details im Kaufvertrag stimmig sind.



Im Falle einer Schenkung von Grundbesitz wird ebenfalls ein Notar zur Beurkundung hinzugezogen.

Üblicherweise wird der Notartermin vom Käufer vereinbart und bezahlt. Auf diese Weise will man umgehen, dass der Verkäufer die Notarkosten auf den Verkaufspreis aufschlagen kann, wodurch sich die Grunderwerbssteuer für den Käufer erhöhen würde.

In der Regel gilt die Faustregel: Wer den Notar bestellt, begleicht auch dessen Honorar.

Die Haftung für die Begleichung des Honorars übernehmen jedoch beide Vertragsparteien, wenngleich es eher selten der Fall ist, dass der Kostenverursacher dieses Honorar nicht innerhalb der angesetzten Zahlungsfrist begleicht.

Geregelt wird die Höhe des Honorars für den Notar über das Gerichts und Notarkostengesetz, kurz GNotKG. Vom Verkaufspreis des Immobilienerbes werden hier zwischen 1,5 und 2 Prozent erhoben.

NACH DEM NOTARTERMIN

Die notarielle Beurkundung des Kaufvertrages für Ihre geerbte Immobilie ist jedoch noch nicht der endgültige Schlusspunkt. Natürlich ist dieser Vertrag das wichtigste Dokument im gesamten Verkaufsprozess. Aber im Gegensatz zum Kauf eines Autos wird nun nicht der Schlüssel übergeben und der damit ist dieses Projekt beendet.

Stattdessen leitet der Notar nun alle weiteren Schritte ein. Diese können nochmals einige Wochen Zeit beanspruchen. In der Regel werden nach dem Termin beim Notar und der Unterzeichnung des Kaufvertrages folgende Schritte unternommen, um die Eigentumsübertragung abzuschließen:

1. Der Notar veranlasst in der Regel eine Auflassungsvormerkung im Grundbuch. In diesem Schritt werden meist auch nochmals eventuelle Vorkaufsrechte überprüft.
2. Schriftlich fordert der Notar den Käufer in der Regel **nach** Herstellung von Lastenfreiheit auf, die Kaufsumme zu zahlen.
3. Der Verkäufer muss den Eingang der Zahlung gegenüber dem Notar bestätigen.
4. Daraufhin veranlasst der Notar die Löschung des alten Eigentümers im Grundbuch und die Eintragung des neuen Eigentümers für die jeweilige Immobilie.

In der Regel gilt der Käufer erst nach Entrichtung des vollen Kaufpreises als neuer Besitzer. Die Auflassungsvormerkung indes ist nur eine Absicherung des Anspruchs, dass er Eigentümer werden kann.

Der Besitzübergang findet in der Regel mit der Kaufpreiszahlung statt und es ist an der Zeit, die Schlüssel und das verkaufte Immobilienobjekt ordnungsgemäß an den Käufer zu übergeben. Die formelle Eigentumsübertragung hingegen findet erst mit der Änderung im Grundbuch statt.

DIE ABWICKLUNG DER ZAHLUNGEN

Bevor der Kaufvertrag beim Notar nicht unterzeichnet und beurkundet wurde, werden üblicherweise keine Zahlungen durch den Käufer vorgenommen. Im Vertrag selbst ist es geregelt, wie die Zahlung erfolgt.

So ist es zwar grundsätzlich möglich, die Kaufsumme zu stückeln, jedoch muss die endgültige Zahlung des vollen Kaufpreises innerhalb der Zahlungsfrist getätigt sein. Diese Frist ergibt sich aus der Kaufpreisfälligkeitsermittlung, welche der Käufer vom Notar erhält, wenn es sicher ist, dass das jeweilige Objekt gemäß dem Vertrag den Besitzer wechseln kann.

Kann der Käufer die vereinbarte Kaufsumme nicht bis zum vereinbarten Zeitpunkt aufbringen, hat der Verkäufer das Recht, Verzugszinsen oder Schadensersatz einzufordern.

Für Sie als Verkäufer einer geerbten Immobilie kann das bedeuten, dass Sie den Kaufpreis erst bis zu acht Wochen nach dem Notartermin erhalten. Denn zunächst müssen die durch den Notar veranlassten Schritte abgeschlossen sein.

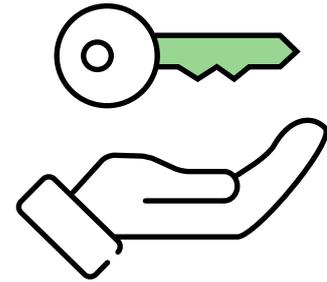
DIE ÜBERGABE

Am Ende des gesamten und zum Teil langwierigen Verkaufsprozesses steht die Übergabe. Damit ist nicht nur die Schlüsselübergabe gemeint. Denn hier geht es außerdem darum, alle eventuellen Mängel, die nach Beurkundung an der Immobilie entstanden sind, schriftlich zu fixieren, damit beide Seiten auch im Nachhinein abgesichert sind und es nicht zu unschönen Streitigkeiten kommt.

Handelt es sich dabei dann beispielsweise um Mängel, die bei der Hausbesichtigung noch nicht zur Sprache kamen und somit im Kaufvertrag noch keine Berücksichtigung fanden, sollten diese im Übergabeprotokoll festgehalten werden. Wie damit gehandhabt wird, kommt sicher auch auf die Größe des Mangels an. Doch in der Regel steht der Verkäufer in der Pflicht, diese innerhalb einer entsprechenden Frist zu beheben.

Kommt der Verkäufer seiner Verantwortung in diesem Punkt nicht nach und lässt diese Frist verstreichen, kann der Käufer der geerbten Immobilie die im Übergabeprotokoll festgehaltenen Mängel durch eine beauftragte Firma beseitigen lassen und sie dem Verkäufer in Rechnung stellen.

Der Besitzübergang findet in der Regel mit der Kaufpreiszahlung statt und es ist an der Zeit, die Schlüssel und das verkaufte Immobilienobjekt ordnungsgemäß an den Käufer zu übergeben. Die formelle Eigentumsübertragung hingegen findet erst mit der Änderung im Grundbuch statt.



Sind die Mängel derart groß, dass der neue Eigentümer das Haus oder die Wohnung nicht beziehen oder nutzen kann, besteht in manchen Fällen ein Schadensersatzanspruch.

HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

DAS ÜBERGABEPROTOKOLL

Das gemeinsam erstellte Protokoll bei Objektübergabe dient beiden Vertragsparteien als Beweis und Sicherheit zugleich. Denn neben eventuellen Mängeln werden auch andere Angaben im Übergabeprotokoll vermerkt. So gehören in ein solches Schriftstück immer:

- der Grund der Übergabe
- detaillierte Angaben zum Verkäufer und Käufer inklusive Anschrift
- detaillierte Angaben zum Immobilienobjekt selbst
- alle Zählerstände von Gas, Strom, Wasser, etc.
- ein Vermerk, bis zu welchem Datum Nebenkosten und sonstige Gebühren bezahlt sind
- die Auflistung aller Unterlagen und Dokumente, die für diese Immobilie relevant sind, also eventuelle Miet- und Pachtverträge, Mieterakten, Baupläne, Grundrisse, Vermessungen, Versicherungsunterlagen und Grundsteuerbescheid
- eine Auflistung bezüglich übernommenen Inventars sowie Zubehör, welches zum Grundstück gehört
- eine detaillierte Mängelliste für jeden Raum oder Bereich der Immobilie
- eine Frist, bis zu welcher die Mängel durch den Verkäufer behoben sein sollten
- alle Angaben zu Versorgern und Dienstleistern wie beispielsweise Müllentsorgung oder Stromanbieter, die bisher für dieses Objekt in Anspruch genommen wurden
- eventuell durchgeführte Renovierungsarbeiten oder Reparaturen, die vor der Hausübergabe durchgeführt wurden
- zusätzliche Angaben können beispielsweise eingebaute Filter und Klimaanlage beinhalten

In manchen Fällen kann das Übergabeprotokoll noch um sonstige Bemerkungen ergänzt werden. Hier kann beispielsweise eingetragen werden, wie viele Hausschlüssel und dergleichen mit übergeben wurden.

Beide Seiten sollten anschließend das unterzeichnete Übergabeprotokoll zu ihren Akten legen. Das bedeutet, dass sowohl Verkäufer als auch Käufer unterschreiben müssen, wenn die Übergabe vollzogen wurde. Idealerweise gibt es noch Zeugen, die ebenso unterschreiben sollten und die Angaben im Protokoll bestätigen können.

Das Übergabeprotokoll wird nicht nur gemeinsam bei der Objektübergabe erstellt, sondern muss von beiden Seiten unterzeichnet werden.

HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

MÄNGEL NACH DER ÜBERGABE – DARAUFGIBT ZU ACHTEN

Es ist durchaus nicht ungewöhnlich, dass sich trotz aufmerksamer Übergabe auch später noch Mängel an der geerbten Immobilie herausstellen. Hierzu sollten Sie als Verkäufer allerdings einiges wissen und beachten, denn im Regelfall können Sie dafür nicht mehr haftbar gemacht werden. Es gibt jedoch Aspekte, bei denen dieser Haftungsausschluss nicht gültig bleibt und es sogar so weit gehen kann, dass der seinen Anspruch auf Rückabwicklung geltend machen kann.

Unter anderem können folgende Mängel häufig erst nach der Kaufabwicklung inklusive der Übergabe einer Immobilie festgestellt werden:

- Schimmelbefall
- Wasserschaden aufgrund verstopfter Rohre
- eingeschränkte Funktionstüchtigkeit technischer Anlagen oder Ausstattungen
- starke Belastungen durch Nachbarn, die weit über den herkömmlichen Nachbarschaftsstreit hinausgehen und das Leben
- des Käufers massiv beeinträchtigen

Mitunter braucht es einen Gutachter und einen Rechtsbeistand, um endgültig zu klären, ob ein später auftretender oder erkannter Mangel dem Verkäufer vorher bekannt war oder nicht.

Ein Rechtsanspruch auf Rückabwicklung und/oder Schadensersatz besteht für den Käufer in der Regel nur dann, wenn Sie davon wussten und Mängel arglistig verschwiegen haben.

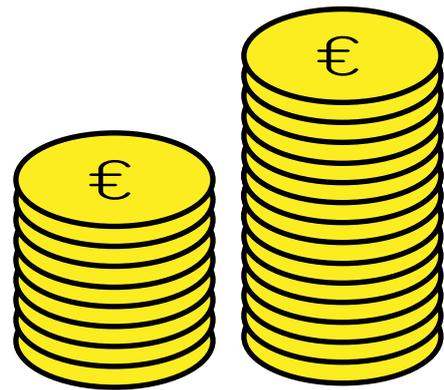
Wird nicht spätestens bei der Übergabe der Immobilie auf wirklich alle bekannten Mängel aufmerksam gemacht, handelt der Verkäufer arglistig und demnach rechtswidrig.



DIESE KOSTEN KÖNNEN ZUSÄTZLICH AUF SIE ZUKOMMEN

Unabhängig von der Erbschaftssteuer oder den Maklergebühren können weitere Kosten auf Sie zukommen, wenn Sie Ihre geerbte Immobilie verkaufen möchten.

So müssen Sie bereits bei Ihren Vorüberlegungen zum Verkauf des Immobilienerbes einkalkulieren, dass der Erbschein ebenso Geld kostet wie das Verkehrswertgutachten. Darüber hinaus können natürlich Kosten auf Sie zukommen, die mit der Auszahlung eventueller Miterben im Zusammenhang stehen oder die Sie beispielsweise für die Renovierungsarbeiten am Elternhaus aufbringen müssen.



KOSTEN FÜR DEN ERBSCHIN

Benötigen Sie einen Erbschein, dann richtet sich die Gebühr dafür nach dem Wert des gesamten Erbes. Ergo müssen Sie den Verkehrswert der geerbten Immobilie mit angeben, wenn Sie den Erbschein beantragen.

Über den § 40 des Gesetzes über Kosten der freiwilligen Gerichtsbarkeit für Gerichte und Notare, GNotKG ist die Gebührenordnung diesbezüglich geregelt.

Wert des Nachlasses	Kosten für Erbschein
50.000 Euro	132 Euro
200.000 Euro	207 Euro
1 Mio. Euro	1557 Euro

Wird ein Antrag auf die Ausstellung eines Erbscheins gestellt und dann zurückgezogen, müssen die Gebühren dennoch bezahlt werden.

KOSTEN FÜR DIE NÖTIGEN ÄNDERUNGEN IM GRUNDBUCH

Nicht immer soll die geerbte Immobilie sofort nach dem Tod des Erblassers verkauft werden, sondern stattdessen erst einmal der Erbe als neuer Eigentümer im Grundbuch eingetragen werden.

Während bei einem Verkauf der Käufer etwa 0,5 Prozent des Kaufpreises für diese Änderungen im Grundbuch aufbringen muss, kann sie für den Erben kostenlos sein, wenn er innerhalb von zwei Jahren nach dem Antritt des Erbes die Eigentumsumschreibung beim zuständigen Grundbuchamt beantragt. Auszahlung

Lässt der Nachlassempfangener diese Zwei-Jahres-Frist verstreichen, muss er danach mit der vollen Gebühr rechnen, die sich nach dem Wert der Immobilie richtet.

AUSZAHLUNG BEI ERBENGEMEINSCHAFT

Besteht eine Erbengemeinschaft, ist es in der Regel so, dass die erzielte Summe aus dem Verkauf der geerbten Immobilie anschließend unter den Erben aufgeteilt wird. Wie hoch sich in diesem Fall die Kosten belaufen, hängt ergo schlussendlich vom Wert des Hauses oder der Eigentumswohnung ab und welche Höhe der Pflichtanteil der erbberechtigten Personen beträgt.

Wert des Nachlasses	Kosten für Erbschein
50.000 Euro	132 Euro
200.000 Euro	207 Euro
1 Mio. Euro	1557 Euro

KOSTEN FÜR DAS VERKEHRSWERTGUTACHTEN

Besteht bei einer Nachlassimmobilie Einigkeit unter den Erben, dass die Immobilie bestmöglich verkauft werden soll, so ist eine professionelle Verkaufswertschätzung notwendig und auch ausreichend. Ein Verkehrswertgutachten ist beispielsweise für das Finanzamt oder eine Versteigerung notwendig.

Die Kosten, die für ein solches Gutachten entstehen können, richten sich nach dem zu erwartenden Verkehrswert. Dabei werden natürlich alle relevanten Fakten wie beispielsweise Lage, Ausstattung, Größe und Art der Immobilie einbezogen.

Beträgt der Verkehrswert zum Beispiel bis zu 400.000 Euro, belaufen sich die Kosten für das Wertgutachten zwischen etwa 800 Euro und 2.000 Euro. Müssen jedoch viele Zusatzinformationen eingeholt werden, können diese Gutachten-Kosten auch höher liegen.

HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

FAZIT

Sicherlich wird es Ihnen gelingen, das Immobilienerbe auch in Eigenregie zu veräußern. Durch unseren Ratgeber haben Sie wichtigen Faktoren zur Hand, die Ihnen Anhaltspunkte geben, um bei den Vorbereitungen und während des Verkaufsprozesses Fehler zu vermeiden.

Sollten Sie darüber hinaus noch Fragen haben, die wir Ihnen mit unserem Ratgeber noch nicht beantworten konnten, würden wir uns freuen, wenn Sie mit uns Kontakt aufnehmen. Wir beraten Sie gern und umfassend zu diesem und zu anderen Themen.

Doch wir von GARANT Immobilien wissen nur zu gut, wie umfassend gerade diese Thematik im Erbfall ist. Deswegen empfehlen wir für Ihr Vorhaben, eine geerbte Immobilie zu verkaufen, die kostenlose und zunächst unverbindliche Beratung durch unsere fachlich kompetenten Mitarbeiter. Dies insbesondere im Hinblick auf das Ziel, den optimalen Verkaufserlös zu erzielen, welcher entscheidend vom initialen Angebotspreis abhängig ist. Auf diese Weise erhalten Sie nicht nur Zugang zu unseren Erfahrungen und unserem Fachwissen, sondern können sich entspannt zurücklehnen, wenn wir die vielfältigen Aufgaben für Sie übernehmen und professionell zum Erfolg führen. Denn der Verkauf von geerbten Immobilienobjekten ist weitaus aufwendiger, als man in der Regel annimmt.

Stand „06/2020“.

Alle Angaben dieses Ratgebers basieren auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Der Ratgeber ist und ersetzt keine Rechtsberatung. Daher ist eine Haftung ausgeschlossen.

Haftungsausschluss:

„Die Garant übernimmt keine Gewähr für Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der Informationen, die hier bereitgestellt

wurden. Solange keine Nachweise für ein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten vorliegen, sind Haftungsansprüche gegen die GARANT, die durch Nutzung oder Nichtnutzung dargestellter Informationen entstanden sind, ausgeschlossen. Sollten Formulierungen des Textes nicht mehr aktuell sein – auch weil diese Formulierungen dem ständigen Wandel durch Gesetzgebung und Rechtsprechung unterliegen – bleiben die restlichen Teile des Ratgebers in ihrer Gültigkeit unberührt. Der Ratgeber ist und ersetzt keine Rechtsberatung.“

IMPRESSUM

Angaben gemäß § 5 TMG:
Garant Immobilien Holding GmbH
Strohberg 8, 70180 Stuttgart

Vertreten durch:
Petra Herzog / Nicole Moser

Kontakt

Telefon 0711 23 955 – 0
Telefax 0711 23 955 – 160
info@garant-immo.de
www.garant-immo.de