Erbe

Hilfe, Ich habe eine Immobilie geerbt!

GREENS®
IMMOBILIEN

Hier geht es zu unserem Video
„Immobilie geerbt - Was nun?“

Vorwort

Wenn Sie gerade eine Immobilie geerbt haben, beziehungsweise ein Erbfall oder eine Schenkung in Ihrer Familie thematisiert wird, bietet Ihnen dieser Ratgeber eine erste Grundlage, sich selbst über die wichtigsten Aspekte zu informieren.
Darüber hinaus steht GREENS Immobilien als Partner an Ihrer Seite.
Wir helfen Ihnen gerne weiter, unabhängig davon in welchem Punkt des Informations- oder Entscheidungsprozesses Sie bezüglich Ihrer Immobilie stehen.

Bevor eine geerbte Immobilie, zu einem Problem für Sie wird, sollten Sie darüber nachdenken, sich an uns zu wenden. Wir bewältigen diese Aufgabe mit Ihnen zusammen.
Welche Möglichkeiten Sie haben und was wir Ihnen als Dienstleister anbieten können, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit unserer Broschüre helfen können, die ein oder andere Frage zu beantworten.
Falls sie aber weitere Unterstützung benötigen, stehen wir Ihnen selbstverständlich mit Rat und Tat zur Seite.

Herzlichst,
Ihr Andreas Schmelzer und Oliver Krämer.

Ihr Nachbar in Mülheim an der Ruhr und Ratingen

GREENS IMMOBILIEN

Wir denken und handeln
gemeinschaftlich
kreativ
leidenschaftlich
lokal und weltoffen
nachhaltig
kompetent
achten Traditionen –
handeln modern

www.greens-immobilien.de

GREENS GmbH
greens-immobilien.de

Andreas Schmelzer
Geschäftsführer Mülheim an der Ruhr

Tel. 0208 883 555 66
schmelzer@greens-immobilien.de

Oliver Krämer
Geschäftsführer Ratingen

Tel. 02102 1465714
kraemer@greens-immobilien.de

Inhaltsverzeichnis

Kontaktdaten	4
Vorwort	5
Hilfe, Ich habe eine Immobilie geerbt	6-7
Wichtige Begriffe und ihre Bedeutung	8
- Testament und Erbvertrag	9-11
- Grundbuch	12-13
- Gesetzliche Erbfolge	14-15
- Verschenken statt vererben	16-18
- Erbschaftssteuer	19-21
Was mache Ich mit der geerbten Immobilie?	22
Das Immobilienerbe annehmen oder ausschlagen?	23-25
Die Immobilie selbst nutzen	26-27
Vermieten oder verkaufen?	28
Immobilienvermarktung	29-31
Wie finde ich den richtigen Makler?	32-33
GREENS Gärtner	34
GREENS Bienengärten	35
Auflösung des Haushalts	36
Ein Familienunternehmen sammelt spannende Geschichten	37-39
Family, Friends and Neighbors	40-41
Immobilie vermieten	42-44
Immobilie verkaufen	45-46
Impressum	47

Hilfe, Ich habe eine Immobilie geerbt!

Bei über der Hälfte der Erbfälle in Deutschland wird eine Immobilie an Nachfahren vererbt. Pro Jahr wechselt auf diese Weise Immobilienvermögen zwischen 100 und 150 Milliarden Euro den Besitzer. Aufgrund der hohen steuerlichen Freibeträge gibt es keine genaueren Werte.

Vielleicht sind auch Sie dabei, haben gerade eine Immobilie geerbt oder erwarten, in absehbarer Zeit ein Erbe aus Stein und Mörtel Ihr Eigentum nennen zu können.

Dann kreisen vermutlich viele Fragen durch ihren Kopf: Lohnt es sich, das Haus der Eltern zu sanieren? Gibt es in der näheren oder entfernteren Verwandtschaft Personen, die einziehen möchten? Wann macht es Sinn, die Immobilie zu sanieren und zu vermieten, wann ist es besser, sie zu veräußern? Wie funktioniert eine Erbengemeinschaft?

In diesem Ratgeber wird die Bandbreite der Dinge erläutert, die Sie beim Erben einer Immobilie beachten müssen. Zunächst sind verschieden Fristen zu beachten, außerdem müssen sie als Erbnehmer gegebenenfalls Erbschaftsteuer auf ihr neues Vermögen bezahlen.
Unter Umständen sollten Sie überlegen, ein Erbe auszuschlagen. Dies ist ratsam, wenn Sie die genauen Vermögensverhältnisse des Erblassers nicht kennen.

Sie sehen, es gibt eine Fülle von Fragen. Auf die wichtigsten will dieser Ratgeber Antworten geben. Aber da jede Immobilie ein Unikat ist und jeder Erbfall anders gelagert ist, sollten sie darüber hinaus Experten zu Rate ziehen.

Lassen Sie sich helfen; GREENS Immobilien steht Ihnen, in allen Belangen, professionell zur Seite.
Wir können den Marktwert der Immobilie taxieren, das Haus oder die Wohnung professionell vermarkten und bei Uneinigkeiten innerhalb einer Erbengemeinschaft moderieren, um ein für alle Personen tragfähiges Ergebnis zu erzielen.

Ein Steuerberater kann Sie dabei unterstützen, die Erbschaftsteuer zu berechnen oder bei einem geerbten Mietshaus Tipps für steuerliche Gestaltungsspielräume geben. Ein Architekt berät Sie bei einem geplanten Umbau der neuen vier Wände.

Hinweis: Diese Informationen geben die rechtlichen Bedingungen zum Redaktionsschluss (Oktober 2018) wieder. Alle Angaben sind ohne Gewähr.

Wichtige Begriffe und ihre Bedeutung

Hinter dem Erben von Immobilien und anderen Vermögenswerten stecken zahlreiche Fachbegriffe und Besonderheiten.
Die Wichtigsten, die zudem für das Erben von Immobilien besonders wichtig sind, werden im Folgenden erläutert.

Testament und Erbvertrag

Im Testament kann der Erblasser verfügen, welche Person die Immobilie, und welcher Nachfahre andere Vermögenswerte wie einen Geldbetrag erhält.
Hat der Erblasser kein Testament gemacht, gilt die gesetzliche Erbfolge.

Gerade beim Vererben von Immobilien an mehrere Nachfahren ist es sinnvoll, den letzten Willen schriftlich zu fixieren.
Damit kann verhindert werden, dass eine Erbengemeinschaft das Haus oder die Wohnung erhält und sich möglicherweise über die weitere Nutzung streitet.

Auch ein anderer Fall ist häufig anzutreffen: Ein Ehepaar mit zwei Töchtern will ihr Eigenheim nach dem Tod an ein Enkelkind vererben.
Hierfür benötigen sie ein Testament. Würde die gesetzliche Erbfolge greifen, würde das Objekt an die Töchter übertragen werden. Der Enkel ginge leer aus.

Mit einem Testament können allerdings nicht alle nahen Verwandten übergangen werden. Es gibt den so genannten Pflichtteil. Er zwingt den Erblasser auch nahe Verwandte zu bedenken.

Das Testament sollte mithilfe eines Fachanwalts für Erbrecht beziehungsweise eines Notars verfasst werden. Die Notargebühr orientiert sich an der Höhe des Nachlasses.

Grundsätzlich ist auch ein handschriftliches Schreiben mit dem letzten Willen rechtsgültig. Hierbei müssen allerdings alle formalen Kriterien erfüllt werden. Ist dies nicht der Fall, ist es hinfällig.

Es gibt im Internet verschiedene Testamentsvorlagen, die allerdings nicht immer rechtssichere Resultate liefern, wie die Stiftung Warentest im Sommer 2018 ermittelte.

Dabei wird nach der persönlichen Situation und den Wünschen für die Weitergabe des Erbes gefragt.
Daraufhin liefert das Tool entsprechende Textbausteine.
Es ist dabei nicht ausreichend, diesen Text auszudrucken und zu unterschreiben. Vielmehr gilt auch hier, dass das gesamte Dokument handschriftlich verfasst und anschließend unterschrieben sein muss.

Neben dem Testament gibt es zudem die Möglichkeit, einen Erbvertrag mit den Personen, zu schließen, die bedacht werden sollen.
Dieser muss notariell beurkundet werden.
Der Erblasser muss nicht nur testierfähig sein wie beim Verfassen eines Testaments, sondern auch geschäftsfähig.

Ein Erbvertrag wird häufig bei speziellen Umständen geschlossen, etwa wenn ein Unternehmen peu à peu an einen Nachfolger übergehen soll oder das Erbe einer Immobilie daran geknüpft wird, dass der Erbnehmer gegebenenfalls vor dem Tod des Erblassers im gegenseitigen Einvernehmen verpflichtet wird, für diesen bestimmte Pflegeleistungen zu erbringen.
Ein Testament würde nicht ausreichen, da dies jederzeit einseitig verändert werden kann.

Grundbuch

Wer eine Immobilien-Erbschaft annimmt, muss das Grundbuch berichtigen lassen.
Die Grundbuchakte wird vom zuständigen Amt gepflegt, in der Regel dem Amtsgericht. Im Grundbuch werden die Eigentümerverhältnisse an einem Grundstück (und dem gegebenenfalls darauf errichteten Gebäude) festgehalten. Zudem sind darin Grundpfandrechte wie Hypotheken oder Grundschulden erfasst.

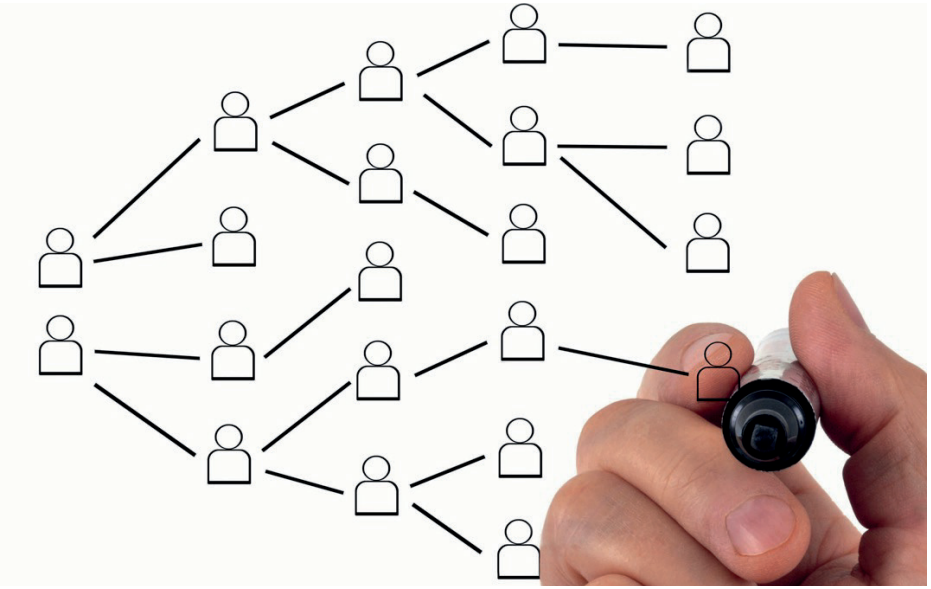
Für die Berichtigung müssen Sie als Nachlassempfänger einen schriftlichen Antrag einreichen: Sie lösen als neuer Eigentümer den Erblasser ab. Als Nachweis dafür, dass Sie rechtmäßig in dessen „Fußstapfen“ treten, dient der Erbschein. Hieraus geht die Erbfolge hervor und damit die Rechtmäßigkeit, dass Sie neuer Eigentümer sind.

Für die Ausstellung eines Erbscheins müssen Sie sich an Ihr zuständiges Nachlassgericht wenden. Gleichzeitig haben Sie mit dem Antrag die Richtigkeit Ihrer Angaben gegenüber dem Nachlassgericht zu belegen. Hierfür müssen Sie entweder verschiedene Dokumente und Urkunden vorlegen, wie den Todesschein, den Aufenthaltsort und die Staatsangehörigkeit des Verblichenen, und möglicherweise belegen, dass es keinen Rechtsstreit um das Erbe gibt etc.

Sind diese Schriftstücke nicht oder nur schwer zu beschaffen, können Sie alternativ als Erbe eine eidesstattliche Versicherung gegenüber dem Gericht oder einem Notar abgeben. Hierfür wird eine separate Gebühr erhoben.
Auch für das Ausstellen des Erbscheins wird eine Gebühr fällig, die sich an der Nachlass-Höhe orientiert. Beläuft sich diese beispielsweise auf 100.000 Euro, liegt die Gebühr bei 546 Euro.

Geht aus einem Erbvertrag beziehungsweise Testament die Erbfolge eindeutig hervor, können auch diese Dokumente ausreichen. Dann ist kein Erbschein nötig und Sie sparen sich diese Kosten. Ob diese Schriftstücke ausreichen, sagt Ihnen ein Mitarbeiter des Nachlassgerichts.

Für diese Grundbuch-Berichtigung ist kein Notar notwendig, wie dies im Gegensatz dazu bei Immobilienverkäufen und anderen Aktivitäten, die eine Immobilie betreffen, der Fall ist. Die Umschreibung muss allerdings spätestens zwei Jahre nach dem Tod des Erbgebers erfolgen. Reichen Sie den Antrag später ein, erhebt das Amt eine zusätzliche Abgabe.



Gesetzliche Erbfolge

Bei Erblassern, die zu Lebzeiten kein Testament und keinen Erbvertrag abgeschlossen haben, legt das Gesetz die Erbfolge fest.
Darunter fallen in Deutschland die meisten Erbfälle.
Dabei werden in erster Linie Ehegatten beziehungsweis eingetragene Lebenspartner sowie Kinder berücksichtigt.
Weitere Verwandte wie Nichten oder Neffen erben Vermögen nach ihrem Verwandtschaftsgrad.

Nicht verwandt sind Schwiegereltern oder ein Schwager.

Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) unterscheidet dabei verschiedene Erbstufen.

Unter die Erben der ersten Ordnung (§ 1924 BGB) fallen Kinder des Erblassers sowie Enkelkinder.
Vertreter der zweiten Ordnung (§ 1925 BGB) sind Eltern des Verblichenen, seine Geschwister sowie Nichten und Neffen.
Unter diese Gruppe fallen zudem seine geschiedenen Elternteile.
In der dritten Ordnung (§ 1926 BGB) sind die Großeltern des Erblassers, Onkel und Tanten, Cousinen und Cousins zu finden.

Solange mindestens ein Vertreter der ersten Ordnung als Erbe vorhanden ist, kommen keine Vertreter der zweiten Rangfolge zum Zug. Ebenso verhält es sich zwischen der zweiten und dritten Ordnung.

Gemäß diesem gesetzlichen Erbrecht erhält der überlebende Partner neben den Kindern immer ein Viertel des Nachlasses, selbst wenn nur ein Kind da ist. Sind außer dem Witwer nur Verwandte der zweiten Ordnung vorhanden, erbt der überlebende Ehegatte die Hälfte. Zumeist ist eine Ehe allerdings als Zugewinngemeinschaft ausgelegt.
In diesem Fall steigt der Erbteil des verbliebenen Ehepartners um ein Viertel: er erbt dann die Hälfte. Der Anteil seiner Kinder wird entsprechend gekürzt.

Liegt dagegen ein wirksames Testament oder ein Erbvertrag vor, wird von einer gewillkürten Erbfolge gesprochen. Wählen Erblasser diesen Weg, können sie beliebige Personen als Erben einsetzen.

Verschenken statt vererben

Wenn Sie wissen, dass Sie und Ihre Geschwister von Ihrem Vater oder einer Tante ein Haus erben, kann es ratsam sein, nicht zu warten, bis diese nach dem Todesfall an die Nachfahren übertragen wird. Zielführender ist es häufig, wenn der Erblasser sein Vermögen zu Lebzeiten überträgt, also verschenkt.
Dies schafft zum einen rechtliche Klarheit, weil der Wille des Erblassers klar geregelt wird. Außerdem können hohe steuerliche Freibeträge geltend gemacht werden.

Gerade bei Immobilien kann eine vorweggenommene Erbschaft ratsam sein, denn ein Häuser und Wohnungen lassen sich im Gegensatz zu Geldvermögen nicht aufteilen. Und nicht immer sind Immobilienerben in der Lage, die anfallende Erbschaftsteuer zu bezahlen und ihre Geschwister anteilig auszuzahlen. Schlimmstenfalls sind Sie gezwungen die Immobilie zu verkaufen.

Wer seinen Nachfahren hohe Steuerzahlungen ersparen will, kann seine Immobilie verschenken. Der Schenker kann vereinbaren, dass die Schenkung zu seinem Tode eintritt („kalte Hand“); er kann aber auch zu Lebzeiten Nahestehende mit warmer Hand begünstigen.
In beiden Fällen müssen die Begünstigten für die Immobilie eine Schenkungsteuer bezahlen. Ihre Höhe orientiert sich am Verwandtschaftsgrad zum Geber, der eigenen Steuerklasse sowie der steuerlichen Freibeträge.

Direkte Nachfahren wie Kinder haben einen Freibetrag von je 400.000 Euro. Dieser kann beim Verschenken unter Lebenden alle zehn Jahre in Anspruch genommen werden. Der Haken dabei ist, dass die Immobilie in dieser Zeit nicht verkauft werden darf. Als Basis für die Steuerermittlung wird der Verkehrswert herangezogen. Eingetragene Wohnrechte wirken steuermindernd, weil sie zu Recht den Wert der Liegenschaft reduzieren und sie mit diesem Nießbrauch schwerer verkäuflich wären.

Kein Schenker muss befürchten, nach der Übertragung seine Ansprüche am Immobilienbesitz zu verlieren. Seine Risiken können mit Wohn- und Nießbrauchrechten eingedämmt werden. Bei Letzterem behält der Gönner auch nach der Übertragung das Recht, das Eigentum zu nutzen und die Mieten einzuziehen. Gleichzeitig kommt er für laufende Kosten auf.
Diese rechtlichen Bindungen werden im Grundbuch eingetragen.

In schwerwiegenden Fällen kann die Schenkung wegen groben Undanks rückgängig gemacht werden. Außerdem kann im Notarvertrag ein Rückforderungsvorbehalt vereinbart werden.

Sollen an weit entfernte Verwandte wie Nichten oder Patenkinder, mit denen man nicht verwandt ist, Vermögenswerte aus Stein und Mörtel übertragen werden, besteht die Möglichkeit, diese zu adoptieren.
Sie werden dann steuerlich wie leibliche Kinder behandelt. Demnach kommen sie in den Genuss hoher steuerlicher Freibeträge, sofern an sie eine Immobilie verschenkt oder vererbt wird.

Oft wird das Thema Verschenken und Vererben zu Lebzeiten umschifft, weil man sich ungern mit der eigenen Vergänglichkeit befasst.
Dabei verhindern klare Vereinbarungen nach dem Tod möglicherweise viele Streitigkeiten.
Häufig versprechen Erblasser vor ihrem Tod ihren Nachfahren mündlich eine Immobilie oder Geldvermögen. Tatsächlich aber besitzen solche Absichtserklärungen keine Relevanz.

Erbschaftssteuer

Wer in Deutschland eine Immobilie oder andere Vermögenswerte erbt, muss generell Erbschaftsteuer bezahlen. Es gibt aber verschiedene Ausnahmen und Besonderheiten, vor allem bei Immobilien-Übertragungen.

Grundsätzlich gilt: Je enger die verwandtschaftliche Verbindung ist, desto weniger Steuern müssen bei der Übertragung gezahlt werden, weil die steuerlichen Freibeträge hoch sind.
Voraussetzung ist, dass der Erbberechtigte das Erbe annimmt und nicht ausschlägt.
Die Regelungen sind im Erbschaftsteuer- und Schenkungssteuergesetz (ErbStG) festgeschrieben.

Demnach können Ehepartner bis zu 500.000 Euro abgabefrei erben. Kinder und Stiefkinder können von jedem Elternteil einen Freibetrag in Höhe von 400.000 Euro geltend machen, Enkel von ihren Großeltern 200.000 Euro. Verwandtschaftlich weiter entfernten Nichten, Neffen und Lebensgefährten steht ein Freibetrag von lediglich 20.000 Euro zu. Übersteigt das ererbte Vermögen diesen Betrag, müssen auf diesen Steuern gezahlt werden.

Ein Beispiel verdeutlicht dies: Wird ein Haus mit einem Verkehrswert von 550.000 Euro an ein Kind vererbt, muss dieses nach Abzug des Freibetrags (400.000 Euro) auf insgesamt 150.000 Euro Erbschaftsteuer in Höhe von elf Prozent bezahlen (Steuerklasse eins). Fällig wären also 16.500 Euro.
Wer die Summe nicht auf einmal zahlen kann, kann häufig mit dem Finanzamt eine Ratenzahlung vereinbaren.

Ab dem Todestag haben die Erben drei Monate Zeit, das Erbe ihrem Finanzamt zu melden.
Oft wurde das Amt bereits im Vorfeld informiert, etwa durch das Standesamt. Auch Gerichte und Notare melden ihm zurückliegende Beurkundungen, die für die Erbschaftsteuer relevant sein können.
Zudem informieren Banken, Bausparkassen und Versicherungen automatisch die Finanzbehörde, sofern ein Kunde verstorben ist.

Auch bei der Höhe der Steuerlast gilt, dass der Betrag umso niedriger ist, je näher sich Erblasser und -nehmer verwandtschaftlich standen.
Am günstigsten ist demnach der Steuersatz in der Steuerklasse eins.

Hierzu zählen unter anderem Eheleute, Eltern und Kinder.
Beim Übertragen von Immobilien gilt die Besonderheit, dass Ehe- oder eingetragene Lebenspartner, die das Objekt erben, keine Erbschaftsteuer bezahlen müssen, sofern sie darin leben, diese also selbst nutzen. Außerdem dürfen sie das Haus oder die Wohnung nach dem Erbfall über zehn Jahre hinweg nicht verkaufen oder vermieten. Einzige Ausnahme: der notwendige Umzug in ein Pflegeheim.

Mit dieser Regelung soll nach dem Tod des Ehepartners die Witwe ohne finanzielle Mehrbelastung weiterhin in den gewohnten vier Wänden leben können.

Fällt die Immobilie nach dem Tod des zweiten Elternteils an ein Kind, gilt diese Steuerbefreiung allerdings nur bis zu einer Wohnflächengröße von 200 Quadratmetern.

Für die möglicherweise zusätzlich geerbten Flächen muss Erbschaftsteuer abgeführt werden, sofern dieser den Freibetrag für Kinder in Höhe von 400.000 Euro übersteigt. Andere, verwandtschaftlich entferntere Erben, kommen nicht in den Genuss dieser Besonderheit.

Was mache Ich mit der geerbten Immobilie?

Wenn Sie eine Immobilie erben, haben Sie mehrere Optionen. Sie können die Immobilie selbst nutzen und einziehen, vermieten oder verkaufen.

Wie Sie sich entscheiden, hängt sicher von Ihren finanziellen Möglichkeiten ab, etwa für anstehende Sanierungsarbeiten aufkommen zu können. Je nach Verwandtschaftsgrad zum Erblasser, kann es sein, dass Sie Erbschaftsteuer zahlen müssen. Vielleicht erben Sie die Immobilie nicht alleine, sondern zusammen mit Ihren Geschwistern. Dann müssen Sie sich als Erbengemeinschaft gemeinsam um das Erbe kümmern.

Auf den folgenden Seiten wird das Für und Wider der einzelnen Entscheidungswege erläutert.

Das Immobilienerbe annehmen oder ausschlagen?

Wird Ihnen durch einen Erbfall eine Immobilie zuteil, sollten Sie sich die Vermögensverhältnisse des Erblassers genauer anschauen. Bei nahen Verwandten wie den eigenen Eltern mögen Sie diese vielleicht noch kennen, vielleicht sind sie in dem übertragenen Eigenheim sogar aufgewachsen. Erben Sie aber beispielsweise die Eigentumswohnung einer Tante, zu der sie wenig Kontakt hatten, wird dies schwieriger.

Nur wenn Sie die finanziellen Verhältnisse sowie den Zustand und den Wert der Immobilie kennen, ist es für Sie möglich, auf einer gut informierten Basis zu entscheiden, ob Sie das Erbe annehmen oder ausschlagen. Sie haben nämlich qua Gesetz die Möglichkeit, das Erbe innerhalb von sechs Wochen beim zuständigen Nachlassgericht abzulehnen.
Stichtag ist der Zeitpunkt, an dem Sie von dem Erbe erfahren. Reagieren Sie in dieser Zeit nicht, gilt die Erbschaft als angenommen.
In Ausnahmefällen, etwa wenn der Erblasser im Ausland gelebt hat oder Sie selbst im Ausland wohnen, wird diese Frist unter Umständen verlängert.

Um sich ein umfangreiches Bild über die finanzielle Situation des Verblichenen zu machen, sollten die Bankkonten geprüft werden und eruiert werden, ob es Anlagen in Aktien und Fonds sowie Ersparnisse gibt. Umgekehrt kann es auch sein, dass er Schulden angehäuft, Bürgschaften übernommen hat oder noch laufende Kredite, Verbraucher- oder Immobiliendarlehen, existieren.
Denn als Erbe übernehmen Sie auch die Außenstände des Erblassers.

Sind seine Unterlagen sehr unübersichtlich, können Sie beziehungsweise die Miterben eine sogenannte Nachlasspflegschaft beim Nachlassgericht beantragen.
Auch Gläubiger können eine solche Pflegschaft beantragen. Sie dient dazu, das Vermögen des oder der Erben von dem Nachlass des Verstorbenen zu trennen.
So soll erreicht werden, dass das private Vermögen der Erben nicht tangiert wird, falls aus dem Erbe überraschenderweise viele Gläubiger befriedigt werden müssen. Damit wird die Haftung des Nachlassempfängers begrenzt.

Immer wichtiger wird zudem der digitale Nachlassverwalter, der sich um das Löschen von E-Mail-Accounts, Websites und Profilen bei Sozialen Medien kümmert.

Sind im Erbe ein oder mehrere Liegenschaften enthalten, sollten Sie diese, falls Sie diese nicht kennen, genau unter die Lupe nehmen.

Handelt es sich um ein Mehrfamilienhaus, ist zu prüfen, ob alle Wohnungen und Gewerbeflächen vermietet sind, wie der Zustand des Gebäudes sowie der vermieteten Flächen ist, ob größere Renovierungs- und Sanierungsarbeiten anstehen und die Immobilie sich trägt, sprich mit den Mieteinnahmen Renditen erwirtschaftet werden.
Wird das Gebäude von einem Verwalter bewirtschaftet, kann dieser dazu Auskunft geben. Er hat auch die entsprechenden Unterlagen.

Bei einem Einfamilienhaus oder einer Eigentumswohnung sollten Sie ebenfalls Zustand und Ausstattung einer Prüfung unterziehen und hierbei gegebenenfalls die Hilfe eines Gebäudesachverständigen, Architekten oder uns als Makler in Anspruch nehmen.

Wir von GREENS können den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie bestimmen.
Als Ihr Makler in der Nachbarschaft kennen wir uns bestens mit der ortsspezifischen Preislage aus und helfen Ihnen gerne in der Entscheidungsfindung einen Schritt weiterzukommen.

Haben sich Sanierungen angestaut und übersteigen diese Ihr Budget oder haben Sie kein Interesse, die Immobilie zu halten und zu vermieten, etwa weil sie weit weg von ihrem Wohnort liegt, sollten Sie diese veräußern.

Die Immobilie selbst nutzen

Haben Sie als Ehepartner beziehungsweise eingetragener Lebenspartner eine Immobilie von ihrem verstorbenen Partner geerbt und wollen diese selbst nutzen, werden Sie von der Erbschaftsteuer befreit.
Sie müssen die Immobilie aber mindestens zehn Jahre lang selbst bewohnen und dürfen sie in dieser Zeit auch nicht vermieten.
Ausnahme: Sie müssen in dieser Zeitspanne in ein Pflegeheim umziehen. Für Kinder gelten andere steuerrechtliche Regeln.

Entscheidend ist ferner, ob Sie die Liegenschaft alleine erben oder zusammen mit anderen Verwandten, wie etwa Ihren Geschwistern. Dann bilden Sie eine Erbengemeinschaft und müssen sich über die Nutzung der Immobilie gemeinschaftlich verständigen.

Möchten Sie das Haus oder die Wohnung selbst nutzen, sind zwei Möglichkeiten denkbar. Entweder Sie schließen einen Mietvertrag und ziehen ein. Oder Sie erwerben die Immobilie alleine, indem Sie ihre Miterben auszahlen. Hierfür sollte der Wert der Immobilie von einem unabhängigen Gebäudesach-verständigen oder versierten Immobilienmakler fixiert werden.

Nehmen Sie jeder Zeit unkompliziert Kontakt zu GREENS auf; über unsere Website können Sie kostenlos und unverbindlich eine Marktwertanalyse durchführen lassen, oder Sie vereinbaren direkt einen Termin zur persönlichen Immobilienbewertung.

Der ermittelte Immobilienwert dient als Basis für die Beträge, die Sie an den oder die Miterben zahlen müssen. Um diesen Betrag zu stemmen, können Sie Ihre neue Bleibe mit einer Hypothek belasten.
Wenn Sie bereits eine weitere Immobilie besitzen,
können Sie wahlweise auch diese mit einer Hypothek belasten.

Wer in ein geerbtes Bestandsgebäude zieht, muss zudem umfangreiche Sanierungsmaßnahmen einplanen.
Zumeist fehlte den ehemaligen Bewohnern die Kraft, sich um Modernisierungsmaßnahmen an Dach, Fenstern oder der Heizungsanlage zu kümmern.
Nicht selten ist der Garten verwildert. Auch die Anforderungen an Grundrisse sind anders: Wurden in den 1970er und 1980er Jahren die Küchen häufig sehr klein und die Wohnzimmer hingegen recht großzügig geplant, schätzt man heute fließende, offene Grundrisse, bei denen Wohn- und Essbereiche ineinander übergehen.
Hierzu müssen Wände rausgerissen, Decken mit Stahlträgern abgefangen und Fenster und Zugänge neu geplant werden.
Diese Investitionen sollten potenzielle Nutzer vor dem Einzug einplanen.

Vermieten oder verkaufen?

Ob es sinnvoller ist, zu verkaufen oder zu vermieten, hängt von vielen Faktoren ab.
Für eine Vermietung spricht, dass Sie dadurch regelmäßig Mieteinnahmen erzielen, die Ihre Einkommenssituation verbessern. Gleichzeitig können Sie Ihre Ausgaben für Renovierungs- und Instandhaltungsarbeiten steuerlich geltend machen. Ob sich dies in Ihrem persönlichen Fall rechnet, hängt von Ihrem Einkommen, dem Zustand der Immobilie etc. ab. Dies sollten Sie mit einem Steuerberater bereden.
Vielleicht will auch ein Nachfahre von Ihnen, also Ihre Tochter oder Ihr Sohn, in das geerbte Haus der Großeltern ziehen. Aber sie sind noch nicht alt genug. Dann können Sie die Immobilie bis zur Übertragung an Ihre Nachfahren an Dritte vermieten.

Müssen Sie aber nach dem Erbe mit hohen Folgekosten rechnen, wie Erbschaftsteuern, Sanierungskosten und fühlen Sie sich in ihrer aktuellen Wohnsituation wohl, sollten Sie die Liegenschaft eher verkaufen.

Immobilienvermarktung

In Bezug auf die Vermarktung Ihrer Immobilie ähnelt sich beim Verkaufen und Vermieten einiges. Bevor wir diese beiden Bereiche genauer betrachten, schauen wir uns zunächst an, was Sie tun müssen, um Ihre Immobilie erfolgreich und stressfrei zu vermarkten.
Hierzu gehört mehr, als ein paar Gebäudefotos auf einer Immobilienplattform hochzuladen. Darüber hinaus müssen Sie rechtliche Aspekte beachten und natürlich funktioniert nicht jede Vermarktungsstrategie gleichgut.

Immobilienportale im Internet vermitteln häufig den Eindruck, dass der Verkauf einer Immobilie kinderleicht von der Hand geht. Einfach das Angebot einstellen und warten, bis sich der passende Käufer meldet.
Doch ein Haus zu verkaufen oder zu vermieten, ist etwas anderes, als einen alten Fernseher online zu veräußern. Es kann nicht einfach an den ersten Interessenten verschickt werden, der bereit ist, den erwarteten Preis zu bezahlen.

Schon wenn sie den Marktwert ihrer Immobilie einzuschätzen wollen, begeben sich die meisten Eigentümer auf dünnes Eis. Einerseits berichten die Medien seit vielen Jahren von steigenden Immobilienpreisen und Mieten.
Aber dies betrifft vor allem Großstädte und deren Ballungsräume sowie viele Universitätsstädte.
In Kleinstädten, in ländlichen oder strukturschwachen Regionen hingegen ist eher das Gegenteil der Fall. Außerdem muss man für Sanierungsstaus, wie etwa veraltete Fenster, eine betagte Heizungsanlage oder eine weniger gute Lage der Immobilie, Preisnachlässe vornehmen.

Oft überschätzen Eigentümer auch den Wert ihrer Immobilie, weil sie Investitionen, etwa in ein neues Bad, eins zu eins auf den Immobilienpreis draufschlagen. Für den neuen Eigentümer ist dieser Umbau oft nebensächlich: Er hat einen anderen Einrichtungsgeschmack und will die Fliesen und Armaturen vor dem Einzug bei seinem Umbau ersetzen.

Wählen Sie als Verkäufer einen zu hohen Angebotspreis, kann es sein, dass sich der Verkaufsprozess in die Länge zieht. Menschen auf Immobiliensuche haben ein sehr gutes Gespür für die lokalen Immobilienpreise und reagieren nicht auf solche Angebote.

Ist das Haus oder die Wohnung viele Monate online, wird der Angebotspreis in dieser Zeit vielleicht mehrmals nach unten korrigiert, wirkt das Gebäude wie ein Ladenhüter. Nicht selten muss es dann unter dem Verkehrswert veräußert werden.

Auch wenn es darum geht, das Angebot zu inserieren, ist nicht alles so einfach, wie es auf den ersten Blick scheint.
Fehlende Angaben wie Grundrisse, ein aktueller Energieausweis oder schlechte Fotos machen kaum Appetit auf Ihr Angebot.

Haben Sie den richtigen Marktpreis aufgerufen und es meldet sich eine Vielzahl an Kauf- oder Mietinteressenten, ist es schwer, hierbei den richtigen zu finden. Also denjenigen, der auch eine Finanzierung stemmen kann oder der solide ist und die Miete regelmäßig begleicht.
Daher ist es meist sinnvoller, einen professionellen Immobilienmakler mit der Vermarktung Ihrer vier Wände zu beauftragen.

Wir bei GREENS Immobilien bieten ihnen mehr als nur eine Anzeige zu schalten. Wir bringen Menschen und ihr passendes Zuhause zusammen.

Wie finde Ich den richtigen Makler?

Makler ist nicht gleich Makler. Wenn Sie sich dafür entscheiden, den Hausverkauf in die Hände eines Profis zu legen, dann sollten Sie sicher sein, es mit einem versierten Immobiliendienstleister zu tun zu haben. Aber wie erkennt man einen seriösen und verantwortungsvollen Makler?

Natürlich kann Ihnen eine Empfehlung aus dem Freundeskreis weiterhelfen oder eine Bewertung der Maklerfirma auf einschlägigen Websites beziehungsweise bei Immobilienportalen.

Ihr Immobilienberater sollte in der Region tätig sein, in der sich die Liegenschaft befindet. Dadurch kennt er die Preise, die Nachfrage und kann einschätzen, ob es sich bei dem Standort des Gebäudes um eine gute oder mittelgute Lage mit entsprechend erzielbaren Preisen handelt. Bundesweit agierenden Unternehmen fehlt oft dieser „Stallgeruch“.

Haben Sie einen lokalen Makler gefunden, prüfen Sie seine Referenzen. Haben andere aus dem Ort, bestenfalls in einer ähnlichen Situation, ihn schon empfohlen? Ist er in der Lage, Immobilien professionell zu präsentieren?
Profimakler bieten oft zusätzliche Marketingmittel an wie zum Beispiel ein eigens angefertigtes Immobilien Video.

Ein regionaler Makler ist zudem mit der Marktsituation bestens vertraut. Er weiß nicht nur, wie der Wert Ihrer Immobilie ermittelt wird, sondern auch welches Verfahren dafür das richtige ist: das Vergleichswert- oder Sachwertverfahren. Er berät Sie zudem hinsichtlich des optimalen Verkaufspreises.
Profimakler sind Dienstleister, die viel Leidenschaft für Ihre Interessen aufbringen und Ihnen keine Versprechungen machen, die sie nicht halten können.

Achten Sie zudem darauf, wieviel Zeit sich der Makler für Sie nimmt. Einen ersten Eindruck darüber können Sie gewinnen, wenn Sie ihn nach seiner Vorgehensweise fragen.
Bekommen Sie eine Unternehmensbroschüre oder eine Übersicht über den Verkaufsprozess? Ist er in der Lage, Ihnen alle Aktivitäten jederzeit offen zu legen und verständlich zu erklären?

Ein Profi wird immer eine vollständige Begehung Ihres Gebäudes und des dazugehörigen Außenbereichs durchführen und erst nach Einsicht in alle wichtigen Unterlagen einen Verkaufswert nennen.
Für die Vermarktung sollte er neben seiner Firmenwebsite mindestens drei zusätzliche Internetplattformen nutzen, auf denen er Ihre Immobilie anbietet.
Zudem sollte er weitere Möglichkeiten wie Newsletter oder soziale Medien nutzen. Auch Zeitungsanzeigen als Werbekanal, Flyer, Wurfsendungen, Verkaufsschilder an der Immobilie etc. sind wichtige Bausteine im Marketingmix eines professionellen Immobilienberaters.

GREENS Immobilien bietet ihnen all Dies und geht sogar noch darüber hinaus, mit uns können Sie ein rundum Sorglos-Paket buchen.

GREENS Gärtner

Konnten sich die Großeltern zuletzt nicht mehr um den Garten kümmern, so wie früher? Oder steht das Haus schon einige Zeit leer?

Eine Immobilie verkauft sich immer besser mit einem schön gepflegten Garten und Sie nicht mit dieser Arbeit belastet werden, haben wir eigene Gärtner, welche die uns anvertrauten Objekte in Stand setzen, oder sich um die Pflege bis zum Verkauf kümmern.

GREENS Bienengärten

Neben der Objektbetreuung haben unsere Gärtner an jedem unserer Büros einen eigenen Bienengarten angelegt.
Der größte befindet sich im Dorf Saarn, auf dem Gelände der evangelischen Kirchengemeinde.
Der Garten ist nicht nur ein Futterplatz und Rückzugsort für diverse Tiere, sondern auch eine frei zugängliche Ruheoase für Menschen.
Hier konnte unser Garten- und Landschaftsbauer, Lorenz Schmelzer, seiner Kreativität freien Lauf lassen, denn die zuvor brach liegende Fläche, musste von Grund auf neu angelegt werden.
Bei der Gestaltung wurde besonderes Augenmerk darauf gelegt, dass alle verwendten Pflanzen heimisch sind und eine möglichst große Vielfalt entsteht, so wird der Bienengarten so naturgetreu wie möglich. Auch die Blühphasen wurden sorgfältig aufeinander abgestimmt, damit von Frühling bis Herbst ein ständig wechselndes Angebot, für die Bienen und Insekten, zur Verfügug steht.

Auflösung des Haushalts

Befinden sich in der Immobilie noch wertvolle Dinge, die Sie selbst kaum richtig einschätzen oder verkaufen könnten?

In diesem Fall ist es zu empfehlen, Kontakt zu einem Auktionshaus aufzunehmen. Hier arbeiten Profis, welche sich mit der Wertermittlung und dem Verkauf von Schmuck, Kunstwerken, Porzellan oder Möbelstücken, bestens auskennen.
Ein Auktionshaus übernimmt die Vermarktung Ihrer Wertgegenstände und bietet diese zum Beispiel über ihre Website, in der eigenen Filiale oder innerhalb von Auktionen zum Kauf an.
Im Internet kann man einzelne Objekte auch selbst zum Kauf anbieten, hier muss jeder für sich entscheiden, ob sich der Aufwand dafür lohnt.

Was passiert nun mit den Einrichtungsgegenständen, die keine Erbe behalten, oder einzeln veräußern möchte?

Egal ob sie zu weit weg wohnen, einfach keine Zeit dafür haben, oder die emotionale Belastung zu groß ist, um die hinterlassenen Dinge selbst auszuräumen, mit der Firma Rautenberg haben wir auch hierfür den passenden Partner an der Hand.

Ein Familienunternehmen sammelt spannende Geschichten

Umzüge, Transporte & Haushaltsauflösungen Rautenberg hilft, wenn Platz geschaffen werden muss.

Manchmal passt ein ganzes Leben in einen Abfall-Container, manchmal kommen auch noch ein paar blaue Säcke dazu und manchmal erhält ein Stück aus einem anderen Leben eine zweite Chance. Werner Rautenberg leitet gemeinsam mit seinen Kindern Anna und Ben ein Geschäft für Haushaltsauflösungen, Umzüge und Transporte. Das Familienunternehmen ist seit vier Jahren auch für GREENS in Häusern und Wohnungen im Einsatz.

Für den 65-jährigen Werner Rautenberg ist es ein Beruf, der ständig neue, spannende Geschichten erzählt. Da gab es diesen Auftrag, bei dem ein Mann, der in ein Seniorenheim umziehen sollte, 300 Modellautos gesammelt hatte. Die Rautenbergs verkauften diese später in die ganze Welt. Und dann war da dieses Ehepaar, das früher ein Café besessen und an die 100 Kaffeekannen gesammelt hatte. Die schönsten Exemplare warten nun im Lager der Rautenbergs auf eine neue Verwendung.

„Man lernt viel über die Menschen, auch wenn man sie gar nicht kennt“, erzählt Werner Rautenberg. Denn häufig leben die Bewohner nicht mehr in ihren eigenen vier Wänden, wenn das fünfköpfige Team aus Essen eintrifft. Verwandte regeln dann die Auflösung des Haushalts – und scheitern dabei nicht selten an ihren Erinnerungen und Gefühlen. Auch für Berufsbetreuer, die Menschen vertreten, die selber nicht mehr die Verantwortung für ihr Leben übernehmen können, sind die Rautenbergs häufig im Einsatz.
„Wenn wir eine Wohnung besichtigen, machen wir mit unseren Kunden einen Festpreis aus, auf den man sich verlassen kann“, sagt Werner Rautenberg. Das Verwertbare werde dabei zunächst preissenkend angerechnet.

Doch es tummeln sich auch viele schwarze Schafe unter den „Entrümplern“. Der Profi rät von Angeboten ab, bei denen nach Stunde abgerechnet wird. „Drei Mann, drei Stunden. Das heißt zum Beispiel nicht, dass auch die Entsorgung des Mülls inklusive ist. Man sollte sich immer einen Komplett-Preis nennen lassen, um keine böse Überraschung zu erleben.“

Seriöse Anbieter könne man bei Annoncen schon daran erkennen, dass diese auch ihren Namen und eine Festnetz-, nicht nur eine Mobilnummer angäben.

Sind die Rautenbergs vor Ort, läuft das Procedere für Eigentümer oder Angehörige ganz entspannt ab. „Wir erhalten einen Schlüssel und machen uns dann an die Arbeit. Nach 18 Jahren weiß ich, was weg kann und was für neue Kunden noch interessant wäre.“
Denn was für den Einen wertlos, aber voller Erinnerungen ist, kann für den Anderen wieder nützlich sein. Und es sind nicht nur Antiquitäten, die Händler wie Privatkäufer anzögen: „Elektrogeräte, Werkzeug, Leitern und Rollatoren sind ebenfalls begehrt“, erzählt der Essener Verkaufsprofi.
Orientalische Teppiche und Pelze seien dagegen in der heutigen Zeit nicht mehr so gefragt. Und manchmal schmerze es auch, etwas zu entsorgen. „Früher konnte ich keine Bücher wegwerfen und habe Unmengen gesammelt“, erzählt Rautenberg Senior schmunzelnd.

Seit vier Jahren arbeiten die Rautenbergs auch für das Team von GREENS. Möbel werden zerlegt, Hausrat sortiert, Müll entsorgt, auf Wunsch sogar Tapeten ab und Teppich herausgerissen. Eben das ganze Portfolio. „Die Zusammenarbeit mit GREENS ist super, weil auf beiden Seiten echte Profis am Werk sind. GREENS ist ein zuverlässiger und seriöser Auftraggeber und wir freuen uns, wenn am Ende des Tages die Wohnung besenrein ist, wir die Schlüssel übergeben können und alles zügig abgewickelt werden konnte. „Das ist immer ein gutes Gefühl.“

Kontakt:
Werner Rautenberg
Tel. 0201-45 55 673
Mobil 0171-544 345 7

Family, Friends and Neighbors

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen und haben bereits einen Käufer?

Auch wenn Sie bereits einen Käufer für Ihre Immobilie haben, zum Beispiel im Kreis der Familie, können wir Ihnen als Dienstleister zur Seite stehen.
Ein Hausverkauf hat das Potenzial sehr stressig und belastend zu werden; kennen sich die Parteien nicht mit der Materie aus, oder kommt es zu Unstimmigkeiten beim Vertragsschluss, kann dies zu großen Konflikten führen.

Lassen Sie sich helfen; Greens wickelt den Verkauf Ihrer Immobilie rechtssicher und fair, ohne Risiko für Sie oder den Käufer, ab.

Eine klar definierte Leistung zu einem klar definierten Preis:
1% vom Kaufpreis inkl. MwSt, zahlbar erst nach dem Zustandekommens eines rechtsgültigen Kaufvertrags (nach dem Notartermin)

Falls ein Verkauf an Ihren Käufer am Ende doch nicht zustande kommt, könnte der Vertrag dann auch problemlos in einen klassischen Maklervertrag umgewandelt werden.

In der folgenden Tabelle finden sie all unsere Dienstleistungen im Überblick.

Zusammenstellung folgender verkaufsrelevanter Unterlagen	Hausverkauf	Wohnungsverkauf
Lageplan/Flurkarte	X	X
Grundrisse und Schnittpläne	X	X
Wohn- und Nutzflächenberechnung	X	X
Aktueller Grundbuchauszug	X	X
Gebäudeversicherungsnachweis	X	X
Heiz- und Betriebskostenabrechnung	X	X
Energieausweis	X	X
Grundsteuerbescheid	X	X
Mietverträge	X	X
Bebauungsplan prüfen	X	X
Information zum Denkmalschutz prüfen	X	X
Information zum Sanierungsgebiet prüfen	X	X
Auflistung bekannter Mängel	X	X
Auskunft Baulasten	X	X
Auskunft Altlasten	X	X
Teilungserklärung & Gemeinschaftsordnung		X
Wirtschaftsplan		X
Wohngeldabrechnung		X
Rücklagen Prüfen		X
Protokolle der Eigentümerversammlungen		X
Kurzexposé für die finanzierende Bank	X	X
Kaufabsichtserklärung	X	X
Bonitätsprüfung des Käufers	X	X
Notaranschreiben	X	X
Begleitung der notariellen Beurkundung	X	X
Nach Kaufpreiszahlung – Übergabe der Immobilie inklusive Übergabeprotokoll	X	X

Immobilie vermieten

Wenn Sie sich entschieden haben, Ihre geerbte Immobilie zu vermieten, müssen Sie sich in vielerlei Hinsicht ähnliche Fragen stellen wie beim Verkauf.

Allerdings sehen die Antworten hierauf oft etwas anders aus. Beim Mietpreis sind neben der Rendite, die Sie erwarten können, juristische Fragen wichtig.

Bei der Übertragung von Schönheitsreparaturen auf den Mieter bei dessen Auszug haben in den zurückliegenden Jahren Gerichte viele mietvertragliche Vereinbarungen gekippt. Somit ist es weitaus schwerer geworden, diese Leistung weiterzureichen als noch vor einigen Jahren.

Wenn Sie Ihre Immobilie vermieten, ist es wichtig, auch Ihre Pflichten zu kennen.
Hierzu zählt zum Beispiel die Instandhaltungspflicht des Gebäudes, aber auch Verkehrssicherungspflichten, wie etwa dass im Winter festgelegt ist, wer sich nach Schneefall oder Glatteis darum kümmert, die Wege begehbar zu halten.
Diese Räumpflicht können Sie zwar an Mieter vergeben. Sie müssen jedoch die Einhaltung kontrollieren.

Auch bei Nachbarschaftskonflikten, etwa wenn sich ein Hausgenosse über nächtlichen Lärm aus einer Nachbarwohnung beschwert oder über abgestellte Dinge im Hausflur, Keller oder Hof, müssen sie tätig werden, um den Frieden im Haus zu wahren.

Auch bei der Auswahl der Mieter sollten Sie als Alleinerbe oder Erbengemeinschaft nichts dem Zufall überlassen. Bevor Sie sich für einen künftigen Mieter entscheiden, sollten Sie wichtige Unterlagen des Aspiranten prüfen:

- *SCHUFA-Auskunft oder Bonitätsauskunft einer anderen Auskunftei*
- *Die letzten drei Gehalts- oder andere Einkommensnachweise wie Betriebswirtschaftliche Auswertungen bei Selbstständigen*
- *Mietschuldenfreiheitsbestätigung des Ex-Vermieters*
- *Ausgefüllte Mieterselbstauskunft: Hier gibt der Mietinteressent an, ob er Haustiere hat, mit wie vielen Personen er einziehen möchte, wie alt er ist etc.*

Bei der Selbstauskunft darf auf keinen Fall der Eindruck entstehen, dass Sie bestimmte Gruppen diskriminieren. Religion, ethnische Herkunft, Geschlecht, Alter oder Beruf dürfen bei der Auswahl des passenden Mieters keine Rolle spielen.

In die engere Auswahl sollten Sie nur Personen nehmen, die zu allen Bereichen Informationen liefern.
Bei den Besichtigungen können Sie entweder selbst dabei sein oder diese einem beauftragten Makler überlassen. Er kann Mietinteressenten objektiver beurteilen und lässt sich nicht etwa durch Kommentare zur Einrichtung oder zum Garten irritieren.

Seit Ende Mai 2018 müssen bei der Vermietung gewisse Datenschutz- Richtlinien zum Schutz der Persönlichkeit eingehalten werden (gemäß der EU-Datenschutz-Grundverordnung). Unter anderem müssen nach der erfolgreichen Vermietung alle persönlichen Unterlagen der Interessenten, die nicht zum Zuge kamen, gelöscht werden. Dazu zählen beispielsweise Selbstauskünfte, aber auch Gehaltsnachweise. Haben Sie einen Makler mit der Mietersuche beauftragt, muss der sich um die Einhaltung dieser Vorgaben kümmern.

Immobilie verkaufen

Für den Verkauf einer Erbimmobilie sprechen mehrere Gründe. So etwa, wenn diese weit von Ihrem Wohnort entfernt liegt und zudem keine näheren oder entfernteren Verwandten Interesse an einem Einzug haben.
Söhne, Töchter und Nichten des Erblassers sind beim Eintritt des Erbfalls im Schnitt selbst über 60 Jahre alt, bewohnen ein eigenes Haus und haben nicht unbedingt Bedarf, ihre Wohnsituation kurzfristig zu ändern.

Ein Halten der geerbten Liegenschaft ist häufig auch dann nicht rat- sam, wenn größere Sanierungsarbeiten anstehen, den Erben aber die finanziellen Mittel dazu fehlen oder nicht bereit sind, viel Geld in eine Immobilie zu stecken, die eventuell sogar in einigen Jahren Wertverluste nach sich ziehen könnte, weil sie im ländlichen Raum mit starkem Bevölkerungsrückgang liegt.

GREENS Immobilien hilft Ihnen, den aktuellen Marktwert und mögliche Steigerungspotenziale für Ihre vier Wände zu ermitteln. Wir werden Sie aber auch auf den genannten Fall absehbarer Wertrückgänge hinweisen.

Wenn es sich bei dem Erbe um das Elternhaus handelt, in dem Sie auf- gewachsen sind, fällt Ihnen die Entscheidung für einen Verkauf gewiss schwer, weil Sie dadurch viele Erinnerungen und ein Stück ehemalige Heimat verlieren.

Aber aus rationalen Gründen mag die Entscheidung ratsam sein. Wenn Sie Ihr Haus verkaufen, dann geben Sie damit auch Verpflichtungen auf, die mit Besitz verknüpft sind. Sie müssen sich nicht um die Instandhaltung kümmern und haben nichts damit zu tun, wenn bei den neuen Mietern ein Wasserrohr bricht oder der Keller feucht ist.
Als Vermieter sieht das anders aus. Hier haben Sie viele Pflichten, denen Sie entweder selbst nachgehen müssen oder die Sie an einen Verwalter weitergeben können. Dessen Dienstleistung müssen Sie bezahlen. Die Ausgaben mindern wiederum Ihren Netto-Mietertrag und damit Ihre Rendite.

Ein weiterer Vorteil des Verkaufs: Sie erhalten sofort eine größere Geld- summe, durch die Sie zum Beispiel eine kleinere Immobilie oder einen Wohnsitz im Alter finanzieren können oder die Sie als Vorerbe (Schenkung) ausschütten können.

Impressum

Herausgeber: GREENS GmbH

Redaktion: GREENS GmbH
Düsseldorfer Straße 15
45481 Mülheim an der Ruhr
Tel. 0208. 883 555 66

Beiträge von
GREENS GmbH, GREENS Ratingen GmbH, Wordliner GmbH

Bildnachweise
S.6: AnaBGD, S.8: sasun1990, S.9: djedzura, S.12: ra2studio,
S.14: Richard Villalonundefined undefined, S.16: sqback,
S.19: PeJo29, S.22: Witthaya, S.26: Hanohiki, S.28: Breakingpic,
S.42: gopixa, S.45: Feverpitched,
S.3/S.4/S.29/S.32/S.34/S.35/S.37: GREENS GmbH