CB Bücker Immoconsult e.K.

IHR RATGEBER ZUR
IMMOBILIENERBSCHAFT

DAMIT SIE FÜR IHRE ERBIMMOBILIE **DIE BESTE LÖSUNG FINDEN**

WER EINEN ANGEHÖRIGEN VERLIERT UND DARAUFHIN EINE IMMOBILIE ERBT, HAT IN DER REGEL KAUM ZEIT, DEN VERLUST ZU VERARBEITEN. DENN SCHNELL MELDEN SICH ÄMTER UND BEHÖRDEN MIT IHREN FORDERUNGEN.

Ihren Verlust können wir leider nicht mindern, aber Ihnen zumindest unterstützend zur Seite stehen, wenn es um die Frage geht, was mit der geerbten Immobilie geschehen kann und soll. Schließlich sind die Prozesse, die bei einer Immobilienerbschaft angestoßen werden, schon bei einem Alleinerben äußerst komplex. Ist eine Erbengemeinschaft vorhanden, birgt dies zudem erhebliches Konfliktpotenzial und erhöht die emotionale Belastung zusätzlich.

Wir haben während unserer langjährigen Tätigkeit in der Immobilienvermittlung schon viele Erben begleitet und wissen genau, worauf Sie achten müssen, um am Ende die für Sie beste Lösung zu finden.

Einige erste wichtige Informationen haben wir Ihnen in diesem Ratgeber zusammengestellt. Zögern Sie bitte nicht, uns anzusprechen, wenn Sie weitere Unterstützung von uns brauchen.

CHRISTIAN BÜCKER
Geschäftsführer

Wir zeigen Ihnen einfühlsam und professionell die Wege für Ihre Erbimmobilie auf.

INFORMIEREN SIE SICH VOR DER ERBSCHAFTSANNAHME ÜBER DEN NACHLASSWERT

Ob Sie die Erbschaft annehmen oder ablehnen sollen, hängt maßgeblich vom Immobilienwert ab. Eine professionelle Wertermittlung basiert auf wissenschaftlichen Verfahren, berücksichtigt alle wertrelevanten Faktoren und liefert Ihnen zuverlässig den aktuellen Marktwert.

SOLLEN SIE DIE ERBSCHAFT **ANNEHMEN ODER ABLEHNEN?**

EINE ERBSCHAFTSANNAHME LOHNT SICH NUR, WENN DER NACHLASSWERT DIE VERBINDLICHKEITEN ÜBERSTEIGT. INFORMIEREN SIE SICH ALSO VORAB, DAMIT ZUM PERSÖNLICHEN VERLUST NICHT NOCH EIN FINANZIELLER HINZUKOMMT.

Wir empfehlen Ihnen auf jeden Fall festzustellen, ob es einen Erbvertrag oder ein Testament gibt, in dem der Nachlass geregelt ist. Dies erfahren Sie beim Nachlassgericht, das für die Testamentseröffnung zuständig ist.

Stellt sich bei der Testamentseröffnung heraus, dass auch eine Immobilie zum Nachlass gehört, müssen Sie auch deren Wert kennen, um zu entscheiden, ob Sie das Erbe annehmen oder ausschlagen möchten. Beim Grundbuchamt finden Sie heraus, ob die Immobilie mit Hypotheken oder Grundschulden belastet ist. Legen Sie dort Ihren Erbschein vor, dann bekommen Sie einen Grundbuchauszug und sehen die eingetragenen Belastungen. Auch sollten Sie die Bank des Verstorbenen kontaktieren, ob er weitere Verbindlichkeiten hatte.

IST EIN WERTGUTACHTEN ERFORDERLICH ODER EINE WERTERMITTLUNG?

Um den aktuellen Immobilienwert zu erfahren, können Sie einen Gutachter mit einem offiziellen Wertgutachten beauftragen. Dies ist auch auf jeden Fall sinnvoll, wenn rechtliche Auseinandersetzungen zu befürchten sind oder Sie zum Beispiel glauben, dass die vom Finanzamt festgesetzte Erbschaftssteuer zu hoch ist.

Für Ihre persönliche Abwägung, ob Sie das Erbe annehmen oder ablehnen sollen, reicht jedoch auch eine fundierte Wertermittlung von einem geschulten Immobilienmakler. Gerne können Sie sich damit natürlich auch an uns wenden. Wir sind seit vielen Jahren erfolgreich auf dem regionalen Immobilienmarkt tätig und verstehen ihn wie kaum ein anderer.

Bei der Wertermittlung untersuchen wir die Immobilie gründlich hinsichtlich Bausubstanz, Lage, Ausstattung und Modernisierungsgrad. Darüber hinaus analysieren wir für Sie auch das aktuelle Marktgeschehen mit Angebot und Nachfrage. So erhalten Sie nach kurzer Zeit eine ausführliche und verständliche Auskunft zum konkreten Marktwert.

Lassen Sie diesen in die Gegenüberstellung von Nachlasswert und Verbindlichkeiten einfließen und entscheiden Sie anschließend. Lehnen Sie die Erbschaft ab, wenn die Schulden den Nachlasswert übersteigen, denn dann können Ihnen die Gläubiger des Verstorbenen keine Forderungen stellen.

SIE MÖCHTEN DIE GEERBTE **IMMOBILIE SELBST NUTZEN?**

VOR ALLEM, WENN DIE VERSTORBENE PERSON EIN ELTERNTEIL ODER DER LEBENSPARTNER IST, ENTSCHEIDEN SICH DIE HINTERBLIEBENEN OFT FÜR DIE SELBSTNUTZUNG DER GEERBTEN IMMOBILIE. DABEI GIBT ES JEDOCH EINIGES ABZUWÄGEN.

Wenn Sie die geerbte Immobilie selbst nutzen möchten, kann Ihnen das unter gewissen Umständen in Bezug auf die Erbschaftssteuer Vorteile verschaffen. Gleichzeitig kommen aber auch viele Verpflichtungen auf Sie zu. Überlegen Sie sich deshalb gut, ob die geerbte Immobilie Ihren Wohnbedürfnissen und Zukunftsplänen auch noch in einigen Jahren gerecht wird. Einige Aspekte, die Sie dabei berücksichtigen sollten, haben wir für Sie zusammengestellt.

DIESE FRAGEN SOLLTEN SIE SICH STELLEN:

- Bietet die geerbte Immobilie genug Platz, auch falls sich die Familie vergrößert?
- Muss aus energetischen Gründen saniert werden und falls ja, wie teuer wird das?
- Welche monatlichen Betriebskosten kommen auf Sie zu?
- Welche Kosten für Umzug und Einrichtung fallen eventuell an?
- Haben Sie die Mittel, Ihre Miterben auszuzahlen, falls Sie Teil einer Erbengemeinschaft sind?

Gerne beraten Sie unsere einfühlsamen Mitarbeiter und helfen Ihnen bei Ihren Überlegungen und Fragen zur Selbstnutzung einer geerbten Immobilie. Sprechen Sie uns bitte an.

STEUERSÄTZE UND FREIBETRÄGE BEI DER ERBSCHAFTSSTEUER

Wenn der Wert der geerbten Immobilie den gesetzlich festgelegten Freibetrag übersteigt, wird für diese Differenz Erbschaftssteuer fällig. Welcher Freibetrag auf Sie zutrifft, entscheidet Ihr Verwandtschaftsgrad zum Erblasser. Für den geerbten Vermögensanteil, der diesen Freibetrag übersteigt, zahlen Sie den Steuersatz, der für Ihre Steuerklasse gilt. Fragen Sie uns nach den aktuellen Zahlen und Regelungen.

DAMIT DIE GEERBTE IMMOBILIE NICHT ZUR ZERREISSPROBE WIRD

Wenn Sie die Erbimmobilie nicht selbst beziehen, sondern verkaufen oder vermieten möchten, sollten Sie die jeweiligen Vor- und Nachteile einander gegenüberstellen. Sonst verschlingt das Haus oder die Wohnung am Ende nicht nur Ihre Zeit, sondern auch Ihr Geld.

WANN LOHNEN SICH FÜR SIE **VERKAUF ODER VERMIETUNG?**

NICHT IMMER PASST DIE GEERBTE IMMOBILIE IN DIE EIGENEN PLÄNE: SIE IST ZU KLEIN, MUSS TEUER SANIERT WERDEN, DIE ERBSCHAFTSSTEUER IST ZU HOCH ODER DER UNTERHALT ZU TEUER. DANN KÖNNEN SICH VERKAUF ODER VERMIETUNG EHER RENTIEREN.

Vor allem Immobilienerben, die finanziell nicht auf den Verkaufserlös angewiesen sind, entscheiden sich oft für die Vermietung, weil sie damit attraktive Mieterträge erzielen und Kapital aufbauen können. Allerdings bringt dies auch etliche Verpflichtungen mit sich und muss finanziell gut kalkuliert werden.

Achten Sie also zum Beispiel darauf, dass die Mieteinnahmen nicht nur die Betriebs- und Verwaltungskosten decken, sondern gleichzeitig auch eine Rendite auf das gebundene Kapital erlauben. Treten Schwierigkeiten mit der Immobilie oder dem Mieter auf, sind Sie für deren Lösung zuständig oder alternativ ein von Ihnen bezahlter Verwalter. Modernisierungsmaßnahmen, Neuvermietungen, Betriebskostenabrechnung und viele weitere Aufgaben fallen dann ebenfalls in Ihre Verantwortung.

Beachten Sie bitte unbedingt auch, dass Sie die Mieten nicht beliebig erhöhen können, sondern dass es dafür gesetzliche Vorschriften und Fristen gibt.

WÄGEN SIE ALLE ARGUMENTE SORGFÄLTIG GEGENEINANDER AB

Für die meisten Erben stellt sich der Verkauf als lukrativer heraus – sofern die Immobilie nicht bereits vermietet ist, denn dann gelten nochmal besondere Bedingungen.

Bei vielen Erbimmobilien handelt es sich um ältere Objekte, die zuerst zeit- und kostenaufwändig modernisiert werden müssen. Auch werden freie Immobilien vom Wert her meist höher eingestuft als vermietete Häuser und Wohnungen. Zudem suchen immer mehr Menschen nach Eigentum statt Mietobjekten, was die Kaufpreise meist nach oben treibt, so dass hier sehr gute Erlöse winken. Erben, die erst vermieten und später verkaufen möchten, müssen auch Preisabstriche in Kauf nehmen, weil die neuen Eigentümer eben nicht frei über die Immobilie verfügen können.

Um für Ihre geerbte Immobilie die richtige Entscheidung zu treffen, mit der Sie sowohl heute, als auch in Zukunft zufrieden leben können, sollten Sie sich beide Optionen genau erklären und mit konkreten Zahlen gegenüberstellen lassen. Gerne übernehmen wir das auf Wunsch für Sie, vereinbaren Sie einfach ein unverbindliches Gespräch mit uns.

SO SETZEN WIR IHRE IMMOBILIE **WIRKUNGSVOLL IN SZENE**

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT: WIR SORGEN DAFÜR, DASS SICH INTERESSENTEN SOFORT IN IHRE IMMOBILIE VERLIEBEN.

Wie bei vielen Ereignissen im Leben ist auch bei einem Immobilienkauf der erste Eindruck entscheidend. Wir helfen Ihnen mit vielfältigen Maßnahmen dabei, Ihre Immobilie so in Szene zu setzen, dass sie neben ähnlichen Angeboten zum Favoriten für Kaufinteressenten wird.

01 **DETAILLIERTE OBJEKTVORBEREITUNG**

Gibt es Maßnahmen, die den Gesamteindruck noch verbessern oder sogar den Wert steigern? Unsere Experten finden es heraus und geben Ihnen wertvolle Tipps.

02 **VERSTÄNDLICHE GRUNDRISSE**

Nur wenn Interessenten die Grundrisse verstehen, können sie in Gedanken schon ihr neues Zuhause darin planen. Wir bereiten diese ansprechend und verständlich auf.

03 **AUSSAGEKRÄFTIGE FOTOS**

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – wenn es richtig gemacht wird. Wir haben die Ausrüstung und das Know-how, um attraktive Fotos für den perfekten ersten Eindruck anzufertigen.

04 **AUFFÄLLIGE EXPOSÉS**

Bilder, Texte, Zahlen, Karten: wir wissen, was Käufer interessiert und schnüren alles zu einem wirkungsvollen Gesamtpaket, das beim Leser die Neugier auf mehr weckt.

05 **QUALIFIZIERENDE 360°-TOUR**

Schluss mit sinnlosen Besichtigungen. Unsere virtuelle 360-Grad-Tour filtert die echten Kaufinteressenten heraus. Und nur diese dürfen dann Ihr Zuhause persönlich besichtigen.

06 **GÜLTIGER ENERGIEAUSWEIS**

Ohne den richtigen Energieausweis dürfen Sie nicht verkaufen. Unsere Berater wissen, welche Ausweisart Ihre Immobilie braucht und kümmern sich um die Erstellung.

07 **DROHNENAUFNAHMEN**

Eine solche Aufnahme bietet jedem Interessenten und Eigentümer eine neue Innovation. Jeder Mensch hat nämlich genaue Vorstellungen von der Umgebung, in der er sesshaft werden möchte.

VON UNS GEPLANTE WERBUNG **ÜBERLÄSST NICHTS DEM ZUFALL**

Jede Immobilie ist ein Unikat und jeder Interessent hat andere Anforderungen. Zudem lesen nicht alle die Zeitung oder surfen im Internet. Deshalb ist eine individuell auf Ihre Immobilie und Zielgruppe abgestimmte Strategie unerlässlich. Wir kennen die richtigen Kanäle und erreichen Ihren Käufer garantiert!

VORGEMERKTE ANFRAGEN

Bei uns sind viele Interessenten registriert, die wir bereits geprüft haben. Womöglich ist Ihr Käufer schon dabei.

DIREKTMARKETING

Wir informieren Interessenten und Personalabteilungen von Unternehmen mit individuellen Mailings über den Verkauf.

REGIONALE WERBUNG

Wohnt der Käufer vielleicht in der Nachbarschaft? Mit Flyern, Aushängen und Schildern wecken wir auch hier Interesse.

SOZIALE MEDIEN

Wir finden Käufer auch über die sozialen Medien. Dazu nutzen wir z. B. unseren Facebook- und Instagram-Account.

ONLINE-VERMARKTUNG

Wir bewerben Ihre Immobilie auf unserer Homepage und in Online-Portalen und erreichen so noch mehr Interessenten.

PARTNER-NETZWERK

Durch die Zusammenarbeit mit zahlreichen renommierten Unternehmen erreichen wir noch mehr potenzielle Käufer.

EIN VOLLZEIT-JOB FÜR VOLLZEIT-PROFIS

Der Verkauf einer Immobilie erfordert neben umfangreicher Recherche auch viel Verwaltungsarbeit und die ständige Erreichbarkeit für Kaufinteressenten. Nutzen Sie Ihre Freizeit doch lieber für Familie, Freunde und Hobbys – um den Verkauf kümmern wir uns.

WIR ÜBERNEHMEN DIE ARBEIT, **SIE GENIESSEN IHRE FREIZEIT**

Wir wissen um den hohen finanziellen und ideellen Wert Ihrer Immobilie, nehmen uns viel Zeit für Sie und behandeln Ihre Immobilie mit der entsprechenden Wertschätzung. Im Rahmen unseres ganzheitlichen Rundum-Service übernehmen wir alle mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben und informieren Sie fortlaufend über den aktuellen Stand. Sie können sich einfach entspannt zurücklehnen.

INTERESSENTENBETREUUNG

- *Persönliche Beratung*
- *Umfassende Vorabqualifizierung*
- *Ständige Erreichbarkeit bei Fragen*
- *Nachfassen nach Besichtigungen*

BONITÄTSPRÜFUNG

- *Persönliche Befragung des Käufers*
- *Schufa-Prüfung*
- *Auskunft Bürgel & Creditreform*
- *Prüfung Konto- oder Depotauszüge*

BESICHTIGUNGEN

- *Vorbereitung & Terminvereinbarung*
- *Bestätigung bei Interessenten*
- *Zeiteffiziente Durchführung*
- *Beantwortung aller Fragen*

FINANZIERUNG FÜR KÄUFER

- *Vermittlung Finanzierungsberatung*
- *Sicherstellung Kauffinanzierung*
- *Großes Partnernetzwerk*
- *Auch für Versicherung, Anlage etc.*

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

- *Umfassendes Objektwissen*
- *Kenntnis aller Käuferargumente*
- *Spezifische Verhandlungsmethoden*
- *Langjährige Erfahrung*

VERTRAGSGESTALTUNG

- *Zusammentragen aller Inhalte*
- *Aktuelle Rechtskenntnisse*
- *Ausarbeitung Vertrag*
- *Vorbesprechung mit Verkäufer*

NOTARTERMIN

- *Notarvermittlung*
- *Abstimmung & Vereinbarung Termin*
- *Begleitung zum Notartermin*
- *Unterstützung bei Fragen vor Ort*

OBJEKTÜBERGABE

- *Koordination Übergabe*
- *Ablesen aller Zählerstände*
- *Sicherstellung Räumung, Zahlung*
- *Erstellung einwandfreies Protokoll*

WAS TUN BEIM ERBSTREIT IN DER **ERBENGEMEINSCHAFT?**

SCHON ALS ALLEINERBE MÜSSEN SIE SICH MIT VIELEN KOMPLEXEN HERAUSFORDERUNGEN AUSEINANDERSETZEN, STATT ZUR RUHE KOMMEN ZU KÖNNEN. IST EINE ERBENGEMEINSCHAFT INVOLVIERT, STEIGT DER DRUCK WEITER UND STREIT IST OFT VORPROGRAMMIERT.

Kommen bei einer Immobilienerbschaft mehrere Erben ins Spiel, ist die Beantragung eines Erbscheins beim Amtsgericht umso wichtiger, denn er ist offiziell anerkannt, legt alle berechtigten Erben und deren Anteile an der Erbschaft offen und hilft dabei, als Eigentümer im Grundbuch eingetragen zu werden. Für mehrere Erben ist sowohl die Beantragung eines gemeinsamen Erbscheins möglich, als auch ein Teilerbschein, wenn nur einer seinen Erbteil ausweisen lassen will.

JE LÄNGER DIE ERBAUSEINANDERSETZUNG, DESTO TEURER WIRD ES FÜR ALLE ERBEN

Innerhalb einer Erbengemeinschaft sind alle Personen so lange gemeinsame Eigentümer des Erbes, bis ein Testamentsvollstrecker oder das Nachlassgericht das Erbe für auseinandergesetzt erklärt. Wichtig währenddessen: Sie müssen alle einvernehmlich entscheiden und handeln, egal, ob die Immobilie selbst genutzt, verkauft oder vermietet werden soll.

Damit nicht genug, haften Sie in einer Erbengemeinschaft automatisch für die Verbindlichkeiten Ihrer Miterben. Wenn sich also zum Beispiel aufgrund einer Erbauseinandersetzung Betriebskosten, kommunale Gebühren etc. ansammeln, für die einzelne Miterben nicht die finanziellen Mittel haben, werden die anderen Miterben von den Gläubigern zur Kasse gebeten. Sie sehen also selbst, es ist ratsam eine Erbengemeinschaft so früh wie möglich wieder aufzulösen, indem Sie zum Beispiel Miterben auszahlen, um alleiniger Eigentümer der Immobilie zu werden oder durch den einvernehmlichen Verkauf bzw. die Vermietung an einen Dritten.

Zögern Sie nicht, uns um Rat für Ihre Erbengemeinschaft zu fragen. Gerne führen wir eine fundierte Wertermittlung für die geerbte Immobilie durch, zeigen Ihnen das Für und Wider der verschiedenen Lösungsansätze auf und helfen Ihnen im Verkaufs- oder Vermietungsfall dabei, den bestmöglichen Preis zu erzielen.

SCHRITT FÜR SCHRITT ZU IHREM **NEUANFANG**

LASSEN SIE SICH VON UNS HELFEN, DIE MIT EINER IMMOBILIENERBSCHAFT VERBUNDENEN HERAUSFORDERUNGEN ZU BEWÄLTIGEN. WIR BEGLEITEN SIE NICHT NUR MIT DER NÖTIGEN FACHKOMPETENZ, SONDERN VOR ALLEM AUCH MIT RESPEKT UND EINFÜHLUNGSVERMÖGEN.

01 **SCHRITT 1**

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Beratungsgespräch, bei dem wir uns von Mensch zu Mensch und auf Augenhöhe kennenlernen können – für ein gutes Gefühl von Anfang an.

02 **SCHRITT 2**

Lassen Sie uns eine professionelle Wertermittlung Ihrer geerbten Immobilie vornehmen, damit Sie eine Entscheidungsgrundlage erhalten.

03 **SCHRITT 3**

Erfahren Sie von uns, welche Möglichkeiten Ihnen konkret für Ihre geerbte Immobilie zur Verfügung stehen und welche Vor- und Nachteile sie jeweils mit sich bringen.

04 **SCHRITT 4**

Entscheiden Sie sich für Ihren individuellen Neuanfang – wir helfen Ihnen in jedem Fall dabei, wo wir nur können.

VIELE ERBEN SCHENKEN UNS **IHR VERTRAUEN**

> ***… ohne Ihre Hilfe hätten wir uns wohl vor Gericht um das Elternhaus gezankt …***
>
> (Maria L., Lothar W. und Klaus F. aus Senden)

> ***… Ihre Sensibilität hat mich zur richtigen Entscheidung und zur Ruhe kommen lassen …***
>
> (Evelyn M. aus Dorsten)

C.B. Immoconsult e.K

WIR STEHEN IHNEN ZUR SEITE:
KOMPETENT UND EINFÜHLSAM

C.B. IMMOCONSULT E.K.

Herrenstr. 5
48308 Senden

Tel.: 0 25 97 - 69 18 09
Fax: 0 25 97 - 69 29 75

info@cbimmo.de
www.cb-immoconsult.de

WEITERE BÜROS Münster · Borken · Dorsten · Dortmund