

Geerbte Immobilie verkaufen

Description

Geerbtes Haus oder geerbte Wohnung verkaufen

Lesedauer: 8 Minuten

22. Oktober 2024

Das müssen Sie beachten

Die geerbte Immobilie verkaufen

Das Erben einer Immobilie kann mit vielen Herausforderungen verbunden sein, besonders wenn Sie sich für den Verkauf entscheiden. In diesem umfassenden Ratgeber erläutern wir alle wesentlichen Aspekte, die Sie beim Verkauf eines geerbten Hauses oder einer Wohnung beachten sollten.

Dabei beleuchten wir nicht nur die steuerlichen, rechtlichen und finanziellen Faktoren, sondern auch den idealen Verkaufszeitpunkt, Besonderheiten wie Erbengemeinschaften und unbebaute Grundstücke, sowie wertvolle Tipps, worauf Sie bei einem erfolgreichen Verkauf achten sollten.

Alles rund um den Immobilienverkauf nach einer Erbschaft

[> Steuern beim Verkauf einer geerbten Immobilie](#)

[> Der ideale Zeitpunkt für den Verkauf?](#)

> Die Kosten beim Verkauf

> Besonderheit: Verkauf in einer Erbengemeinschaft

> Besonderheit: Verkauf eines geerbten unbebauten Grundstücks

> Der Wert Ihrer geerbten Immobilie

> Worauf Sie beim Verkauf achten sollten??

> Fazit

Erbschaftssteuer & Spekulationssteuer

Steuern beim Verkauf einer geerbten Immobilie

Der Verkauf einer geerbten Immobilie ist steuerlich komplexer als der Verkauf einer selbst gekauften Immobilie. Es sind zwei zentrale Steuerarten zu beachten: die Erbschaftssteuer und die Spekulationssteuer.

Erbschaftssteuer

Die Erbschaftssteuer wird erhoben, wenn das Erbe den geltenden Freibetrag überschreitet. Die Höhe des Freibetrags hängt vom Verwandtschaftsgrad zwischen Erblasser und Erbe ab:

Ehegatten und Lebenspartner: 500.000 Euro

Kinder, Stief- und Adoptivkinder (sowie Enkelkinder, wenn die Kinder des Erblassers verstorben sind): 400.000 Euro

Enkelkinder: 200.000 Euro

Eltern und Großeltern: 100.000 Euro

Stiefeltern: 20.000 Euro

Geschwister und Kinder der Geschwister: 20.000 Euro

Andere Erben: 20.000 Euro

Wenn der Immobilienwert den Freibetrag $\frac{1}{4}$ übersteigt, wird auf den $\frac{1}{4}$ überschreitenden Betrag die Erbschaftssteuer erhoben. Diese kann je nach Verwandtschaftsgrad und Wert der Immobilie zwischen 7 % und 50 % liegen. Eine Immobilie im Wert von 600.000 €, die an ein Kind vererbt wird, fällt zu einem zu versteuernden Betrag von 200.000 €, da der Freibetrag 400.000 € beträgt. Der Steuersatz für Kinder liegt in der Regel zwischen 7 % und 30 %, je nach Höhe des zu versteuernden Anteils.

Es gibt jedoch einige Ausnahmen und Sonderregelungen, die eine Steuerbefreiung ermöglichen, etwa wenn die Immobilie unmittelbar nach dem Erbe von einem Ehepartner oder Kind selbst genutzt wird. Wenn die geerbte Immobilie $\frac{1}{4}$ über einen Zeitraum von zehn Jahren weiterhin vom Erben bewohnt wird, entfällt die Erbschaftssteuer vollständig. Ein erfahrener Steuerberater kann Sie dabei unterstützen, mögliche Steuerbefreiungen in Anspruch zu nehmen und die beste steuerliche Strategie zu finden.

Spekulationssteuer

Die Spekulationssteuer fällt an, wenn eine Immobilie innerhalb von zehn Jahren nach dem Erwerb (in diesem Fall der Erbschaft) wieder verkauft wird und dabei ein Gewinn erzielt wird. Diese Steuer kann jedoch unter bestimmten Bedingungen vermieden werden:

Wenn die Immobilie durch den Erblasser oder den Erben in den letzten zwei Jahren vor dem Verkauf selbst bewohnt wurde, entfällt die Spekulationssteuer.

Eine weitere Ausnahme besteht, wenn die Immobilie über den gesamten Zeitraum seit der Erbschaft ausschließlich selbst genutzt wurde.

Um die steuerliche Belastung durch die Spekulationssteuer zu vermeiden, ist es sinnvoll, die Fristen und Ausnahmen genau zu prüfen. Ein Immobilienmakler oder Steuerberater kann Ihnen bei der Planung des Verkaufszeitpunkts helfen, um unnötige Steuern zu vermeiden.

Wann soll ich bei Erbschaft verkaufen?

Der ideale Zeitpunkt für den Verkauf

Die Wahl des richtigen Zeitpunkts für den Verkauf einer geerbten Immobilie hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie z. B. der allgemeinen Marktlage, persönlichen und steuerlichen Überlegungen sowie der emotionalen Belastung, die mit dem Verlust eines geliebten Menschen einhergeht.

Immobilienmarkt beobachten

Der Wert von Immobilien schwankt je nach Nachfrage, Zinslage und Wirtschaftslage. In Zeiten niedriger Zinsen und hoher Nachfrage können die Preise stark ansteigen. Ein Immobilienmakler kann Sie dabei unterstützen, den lokalen Markt zu analysieren und die besten Verkaufsbedingungen zu ermitteln. Er hat Zugriff auf Marktdaten und kennt die spezifischen Bedingungen in der Region, in der sich Ihre Immobilie befindet. Durch seine Marktkenntnisse kann er

abschätzen, wann die Preise hoch sind und wann es sich lohnt, mit dem Verkauf zu warten.

Emotionale Faktoren

Der Tod eines nahen Angehörigen ist oft eine emotionale Belastung, die viele Entscheidungen erschwert. Gerade in der Trauerphase kann es ratsam sein, sich Zeit zu nehmen, um die emotionale Bindung an die Immobilie zu verarbeiten.

Überstürzte Entscheidungen können später bereut werden, besonders wenn es um ein Familienhaus geht, das viele Erinnerungen birgt. Es kann hilfreich sein, professionelle Unterstützung zu suchen, um den Verkaufsprozess objektiver zu betrachten und sich Zeit für die Trauerarbeit zu nehmen.

Steuerliche Überlegungen

Die Zehnjahresfrist, die für die Spekulationssteuer gilt, kann ein weiterer wichtiger Faktor sein, den Sie bei der Wahl des Verkaufszeitpunkts berücksichtigen sollten. Wenn Sie die Immobilie verkaufen, bevor die Frist abläuft, können erhebliche Steuern anfallen. Ein Immobilienmakler mit Kenntnissen in steuerlichen Angelegenheiten kann Sie über die finanziellen Folgen eines frühen Verkaufs informieren und Ihnen helfen, den optimalen Verkaufszeitpunkt zu wählen.

[Kontakt aufnehmen](#)

[Termin buchen](#)

Was kostet mich ein Immobilienverkauf?

Die Kosten beim Verkauf

Ein Immobilienverkauf ist mit verschiedenen Kosten verbunden, die bei der Planung unbedingt berücksichtigt werden müssen.

Maklerprovision

In Deutschland liegt die Maklerprovision in der Regel bei 3 % des Verkaufspreises. Seit 2020 gibt es eine gesetzliche Regelung, nach der die Provision zwischen Käufer und Verkäufer geteilt wird, meist 50:50. Trotz der Kosten ist die Beauftragung eines Maklers oft von Vorteil, da er Ihnen wertvolle Dienstleistungen anbietet, die den Verkaufsprozess erheblich erleichtern. Zu diesen Dienstleistungen gehören:

Marktwertermittlung: Der Makler analysiert den Immobilienmarkt und ermittelt einen realistischen Preis, der den Marktgegebenheiten entspricht.

Vermarktung: Der Makler erstellt ein ansprechendes Exposé, fotografiert die Immobilie professionell und sorgt dafür, dass sie auf den richtigen Kanälen beworben wird (Online-Portale, Zeitungen, Social Media).

Besichtigungen und Verhandlungen: Der Makler organisiert Besichtigungen und übernimmt die Verhandlungen mit potenziellen Käufern, um den besten Preis für Sie zu erzielen.

Vertragsabwicklung: Der Makler stellt sicher, dass alle rechtlichen Schritte korrekt ablaufen und keine Fehler in der Vertragsgestaltung auftreten.

Notarkosten

Der Verkauf einer Immobilie muss in Deutschland von einem Notar beglaubigt werden. Der Notar erstellt den Kaufvertrag und kümmert sich um die Eintragung ins Grundbuch. Die Notarkosten betragen in der Regel etwa 1,5 % bis 2 % des Kaufpreises. Ein Notar sorgt dafür, dass der Vertrag rechtlich einwandfrei ist und alle wichtigen Aspekte des Verkaufs berücksichtigt werden. Diese Kosten sind unvermeidlich, da ein Notar gesetzlich vorgeschrieben ist.

Grundbuchkosten

Für die Umschreibung der Immobilie im Grundbuch fallen Gebühren an, die etwa 0,5 % des Kaufpreises ausmachen. Der Notar veranlasst diese Umschreibung, sobald der Kaufvertrag unterzeichnet und die Kaufpreiszahlung gesichert ist. Auch diese Kosten sind fester Bestandteil des Verkaufsprozesses und können nicht umgangen werden.

Renovierungskosten

Bevor Sie Ihre Immobilie zum Verkauf anbieten, kann es sinnvoll sein, kleinere Renovierungen oder Schönheitsreparaturen durchzuführen, um den Verkaufswert zu steigern. Ein frischer Anstrich, gepflegte Außenanlagen oder das Ausbessern kleinerer Mängel können den ersten Eindruck verbessern und den Verkaufspreis positiv beeinflussen. Ein erfahrener Makler kann Ihnen sagen, welche Renovierungen den größten Mehrwert bringen, ohne dass Sie unnötig viel Geld ausgeben.

Wichtig bei Erbengemeinschaft

Besonderheit: Verkauf in einer Erbengemeinschaft

Erben mehrere Personen gemeinsam eine Immobilie, entsteht automatisch eine Erbengemeinschaft. Der Verkauf einer Immobilie in einer solchen Gemeinschaft birgt einige Besonderheiten und Herausforderungen.

Entscheidungsfindung in der Erbengemeinschaft

In einer Erbengemeinschaft müssen alle Entscheidungen einstimmig getroffen werden, was häufig zu Konflikten führen kann. Jeder Miterbe hat dieselben Rechte und kann den Verkauf der Immobilie blockieren, wenn er nicht einverstanden ist. Es ist daher wichtig, von Anfang an eine offene und konstruktive Kommunikation innerhalb der Erbengemeinschaft zu fördern.

Lösungsansätze bei Uneinigkeit

Kommt es zu Uneinigkeiten in der Erbengemeinschaft, gibt es verschiedene Lösungswege. Eine Möglichkeit besteht darin, dass ein Miterbe die anderen Erben auszahlt und so Alleineigentümer der Immobilie wird. Ein solcher Erbteilverkauf ist eine gängige Lösung, um Streitigkeiten zu vermeiden.

Eine andere, jedoch weniger vorteilhafte Option ist die Teilungsversteigerung. Dabei wird die Immobilie zwangsweise versteigert, wenn sich die Erben nicht auf einen Verkauf einigen können. Teilungsversteigerungen führen jedoch oft zu einem deutlich niedrigeren Verkaufserlös, da Versteigerungen in der Regel unter dem Marktwert stattfinden.

Ein Makler kann in solchen schwierigen Situationen als neutraler Vermittler auftreten, zwischen den Erben moderieren

und dazu beitragen, eine für alle Parteien zufriedenstellende Lösung zu finden.

Geerbtes Grundstück verkaufen

Besonderheit: Verkauf eines geerbten unbebauten Grundstücks

Beim Verkauf eines unbebauten Grundstücks gelten einige Besonderheiten, die sich von einem Haus- oder Wohnungsverkauf unterscheiden.

Bebaubarkeit und Nutzungsmöglichkeiten

Der Wert eines unbebauten Grundstücks hängt stark von der Bebaubarkeit ab. Diese wird durch den Bebauungsplan der Gemeinde geregelt, der festlegt, was auf dem Grundstück gebaut werden darf (z. B. Einfamilienhaus, Mehrfamilienhaus, Gewerbebauten). Ein Makler kann Ihnen helfen, den Bebauungsplan zu interpretieren und die Nutzungsmöglichkeiten des Grundstücks zu verstehen.

Erschließung des Grundstücks

Ein weiterer Faktor, der den Verkaufspreis beeinflusst, ist die Erschließung des Grundstücks. Ist das Grundstück bereits an die öffentliche Versorgung (Strom, Wasser, Abwasser, Gas, Telekommunikation) angeschlossen, steigert dies den Wert erheblich. Ein unerschlossenes Grundstück ist in der Regel weniger wert, da der Käufer die Erschließungskosten tragen muss.

Bodenrichtwerte

Die Preisermittlung eines unbebauten Grundstücks erfolgt in der Regel durch die Betrachtung der Bodenrichtwerte, die für jede Gemeinde festgelegt werden. Diese Werte spiegeln den Durchschnittspreis pro Quadratmeter wider und geben eine erste Orientierung. Allerdings können Faktoren wie Lage, Größe und Bebaubarkeit den endgültigen Preis stark beeinflussen.

Auch hier kann ein Makler durch seine Marktkenntnisse und Erfahrung bei der Preisermittlung und der Suche nach Käufern eine wertvolle Unterstützung sein.

Wie viel ist meine geerbte Immobilie wert?

Der Wert Ihrer geerbten Immobilie

Eine realistische Einschätzung des Wertes Ihrer geerbten Immobilie ist entscheidend, um den besten Verkaufspreis zu erzielen. Dabei spielen mehrere Faktoren eine Rolle, die bei der Immobilienbewertung berücksichtigt werden müssen.

Lage

Die Lage einer Immobilie ist der wichtigste Preisfaktor. Immobilien in begehrten Lagen, wie z. B. in Großstädten oder in beliebten Wohngebieten, erzielen in der Regel deutlich höhere Preise als solche in ländlichen Regionen. Ein Makler mit lokalem Marktwissen kann den Wert der Lage besser einschätzen und potenzielle Käufer gezielt ansprechen.

Zustand und Ausstattung

Der Zustand der Immobilie hat einen großen Einfluss auf den Verkaufspreis. Ein renovierungsbedürftiges Haus erzielt oft einen niedrigeren Preis, während eine gut gepflegte oder modernisierte Immobilie höhere Erlöse bringt. Auch die Ausstattung (z. B. moderne Bäder, hochwertige Böden, energieeffiziente Fenster) spielt eine wichtige Rolle.

Wohnfläche und Grundstücksgröße

Die Wohnfläche und die Größe des Grundstücks sind weitere entscheidende Faktoren für die Wertermittlung. Größere Grundstücke oder Wohnflächen sind in der Regel mehr wert, jedoch hängt dies auch von der Lage und den Bebauungsmöglichkeiten ab. Ein erfahrener Makler kann Ihnen dabei helfen, die genauen Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie einzuschätzen.

Wertermittlungs-verfahren

Die Wohnfläche und die Größe des Grundstücks sind weitere entscheidende Faktoren für die Wertermittlung. Größere Grundstücke oder Wohnflächen sind in der Regel mehr wert, jedoch hängt dies auch von der Lage und den Bebauungsmöglichkeiten ab. Ein erfahrener Makler kann Ihnen dabei helfen, die genauen Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie einzuschätzen. Abhängig von der Art der Immobilie wendet der Makler das Ertragswert-, Sachwert- oder Vergleichswertverfahren an.

Wichtig beim Immobilienverkauf

Worauf Sie beim Verkauf achten sollten

Um einen reibungslosen und erfolgreichen Verkaufsprozess sicherzustellen, sollten Sie einige wichtige Aspekte beachten:

Objektunterlagen

Stellen Sie vor dem Verkauf sicher, dass Sie alle wichtigen Unterlagen griffbereit haben. Dazu gehören:

Grundbuchauszug ?? Dokumentiert das Eigentum an der Immobilie.

Energieausweis ?? Pflicht beim Verkauf einer Immobilie.

Baupläne und Grundrisse ?? Für potenzielle Käufer oft von Interesse.

Mietverträge ?? Falls die Immobilie vermietet ist.

Exposé und Vermarktung

Ein professionelles Exposé ist der erste Eindruck, den potenzielle Käufer von Ihrer Immobilie erhalten. Es sollte aussagekräftige Informationen und hochwertige Fotos enthalten, um das Interesse zu wecken. Ein Makler erstellt das Exposé für Sie und sorgt dafür, dass Ihre Immobilie auf den richtigen Kanälen beworben wird (Immobilienportale, Zeitungen, Social Media).

Preisverhandlungen

Die Preisverhandlungen sind ein heikler Teil des Verkaufsprozesses. Ein erfahrener Makler kennt die richtigen Verhandlungstaktiken und kann sicherstellen, dass Sie den bestmöglichen Preis erzielen.

Fazit

Treffen Sie eine gute Entscheidung

Wir unterstützen sie

Für sie da!

Der Verkauf einer geerbten Immobilie ist ein komplexer Prozess, der nicht nur finanzielle und rechtliche, sondern auch emotionale Herausforderungen mit sich bringt. Ein erfahrener Immobilienmakler kann in jeder Phase des Verkaufs eine unverzichtbare Unterstützung bieten – von der Immobilienbewertung über die Vermarktung bis hin zur Vertragsabwicklung. Besonders bei steuerlichen Fragen, dem Umgang mit Erbgemeinschaften oder speziellen Verkaufsanforderungen kann der Makler Ihnen helfen, den Verkaufsprozess reibungslos und erfolgreich abzuwickeln.

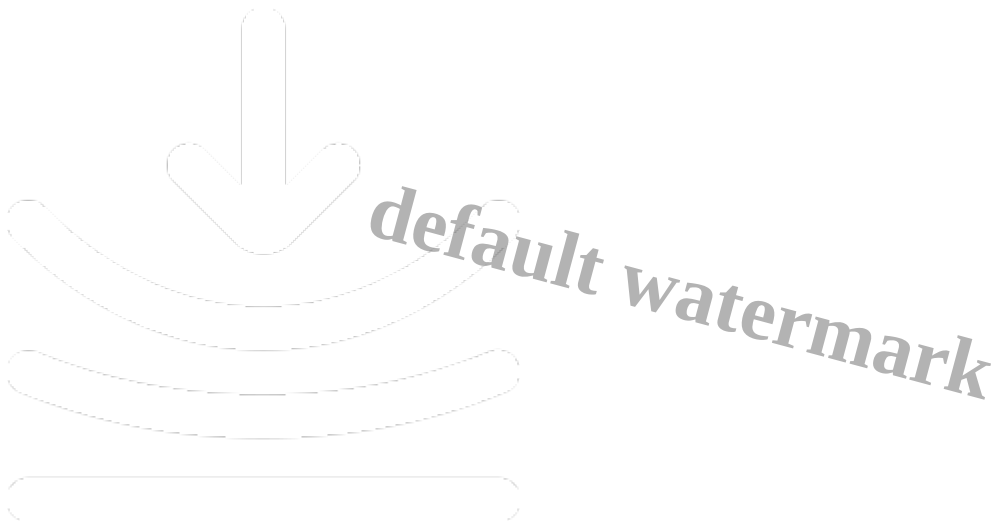
Mit der richtigen Unterstützung und Vorbereitung können Sie sicherstellen, dass Sie den besten Preis für Ihre geerbte Immobilie erzielen und der Verkaufsprozess so stressfrei wie möglich verläuft.

Wir sind Ihr Immobilienmakler in und um Köln

Philipp Weiß Immobilien ist Ihr kompetenter Makler für den Verkauf und die Vermietung von Anlage- & Wohnimmobilien in und um Köln. Seit Beginn an überzeugen wir mit Engagement und lokaler Marktexpertise. Wir beraten Sie mit höchstem Anspruch und Fachkompetenz, gerade in der jetzigen Marktphase, wo viele Veränderungen und Neuheiten entstehen.

Den Verkauf Ihrer Immobilie nehmen wir persönlich, daher übernehmen wir vollste Verantwortung, um das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erzielen.

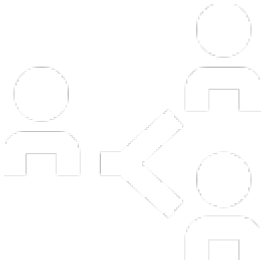
Auf die Qualität von Philipp Weiß Immobilien dürfen Sie als Immobilieneigentümer vertrauen – dafür geben wir Ihnen unsere Verkaufs-Zusicherung!



**Zu 95% erreichen wir den
verabredeten Verkaufspreis**



**Aktuell beträgt die durchschnittliche Vermarktungsdauer 3
Monate**



**Wir werden zu über 97% von unseren Kunden
weiterempfohlen**

[Mehr erfahren](#)

Date Created

Oktober 22, 2024

Author

admin

default watermark