



IMMOBILIEN-RATGEBER

DIE IMMOBILIE IM ERBFALL

VERMIETEN, VERKAUFEN ODER SELBST BEWOHNEN?

Der ImmoCoach - DIE ONLINE-AKADEMIE

Meine Immobilie im Erbschaftsfall

Die Last des Abschieds und auch die des Nachlasses?

3 Wege, Ihre Hinterlassenschaft klug zu regeln

Plötzlich steht der Tod unbarmherzig vor der Tür

Ob bitter überraschend oder durch Krankheit angekündigt, es ist und bleibt - zumindest in den meisten Fällen - eine schlechte Nachricht: Ihre Mutter oder Ihr Vater bzw. ein Ihnen nahestehender Verwandter hat das Zeitliche gesegnet. Das ist ein Schock. Tiefe Trauer hat Sie gefangen genommen, ein schmerzhafter Film spult sich ab - von damals bis heute - und die Leere, die Sie durch den Verlust empfinden sowie die gesamte Bandbreite an Gefühlen kann lähmen. Währenddessen läuft aber Ihr eigenes Leben beruflich wie privat weiter und: Sie müssen eine Lösung für den Nachlass finden - eine schwierige Situation.

Wurde Ihnen das Immobilienvermögen nicht zu Lebzeiten, sondern erst mit dem Ableben vermacht, stellt sich Ihnen die alles entscheidende Frage:

„Soll ich mein neues Eigentum verkaufen? Es besser vermieten? Oder möchte ich es für mich bzw. meine Kinder behalten?“

Die Antwort darauf zu finden, ist kein leichtes Unterfangen. Haben Sie darüber hinaus Geschwister, kann es noch komplizierter werden, denn: Sie sind alle bevorteilt worden, eine sog. „Erbengemeinschaft“ hat sich gebildet. Ist das Verhältnis zwischen Ihnen belastet, kann sich die Kommunikation schwierig gestalten. Aber auch bei harmonischem Kontakt können die Ansichten über das Verfahren mit dem neuen Besitz durch unterschiedliche Lebenssituationen gänzlich voneinander abweichen.

Einer von Ihnen ist vielleicht geschieden und solo, der andere verheiratet, es gibt Kinder oder auch keine, Ihr Bruder besitzt z. B. bereits ein eigenes Zuhause, Ihre Schwester wiederum wohnt zur Miete etc. Und selbst, wenn Sie Einzelkind sind und als Alleinerbe eingesetzt wurden, stehen Sie vor der Entscheidung, wie Sie - angepasst an Ihre persönliche Lebenslage - mit dem Erbe umgehen sollen. Welche Möglichkeiten gibt es und was müssen Sie wissen?



© mh90photo / AdobeStock

Trauerfall



Der ImmoCoach - DIE ONLINE-AKADEMIE

Wenn eine Erbengemeinschaft besteht

Ob Sie wollen oder nicht: Sind Sie und Ihre Geschwister erbberechtigt, können Sie über jeden einzelnen Nachlassgegenstand nur gemeinsam verfügen, so auch über die Immobilie - diese ist nun zu Ihrem gemeinschaftlichen Vermögen geworden. Ein Alleingang ist keinem von Ihnen möglich, sämtliche Berechtigungen und Verpflichtungen obliegen Ihnen allen. Das betrifft auch die Beerdigungskosten, die Sie zusammen zu tragen haben sowie eventuell bestehende Schulden, die von Ihnen vereint abgelöst werden müssen. Bezüglich der Immobilie müssen Sie als Geschwister für Folgendes geschlossen aufkommen:

- ✓ die laufende Bewirtschaftung
- ✓ Energiekosten
- ✓ Kabelgebühren
- ✓ Versicherungen
- ✓ Instandhaltungskosten
- ✓ die Grundsteuer etc.

Im Allgemeinen tragen Sie hier zu gleichen Teilen die Verantwortung. Sollte aber einer von Ihnen dazu finanziell nicht in der Lage sein, muss der andere oder müssen die anderen dessen Part übernehmen.

Die Ausnahme: Handelt es sich bei dem Nachlass um ein Mehrfamilienhaus, erlaubt das Wohnungseigentumsgesetz eine Aufteilung unter Ihnen als Erben. Sind Sie z. B. zu zweit und befinden sich sechs Wohnungen in der Immobilie, könnten Sie und Ihr Bruder/Ihre Schwester je drei Einheiten besitzen, die dann ohne weitere Absprache selbst bewohnt bzw. verkauft oder vermietet werden.



© Alexander Rathis / AdobeStock

Erbengemeinschaft

Viele Köche verderben den Brei

Abgesehen von dem klaren Fall des Mehrfamilienhauses birgt dieses unfreiwillig bestimmte Team natürlich ein hohes Potential an Streitigkeiten und gehört deshalb zu den kompliziertesten und konfliktträchtigsten Wesen im deutschen Recht. So geht das Gesetz davon aus, dass diese Zwangsgemeinschaft möglichst bald beendet wird, indem die begünstigten Hinterbliebenen das gemeinsame Erbe zeitnah aufteilen. Diese Auflösung nennt sich „Auseinandersetzung“, unabhängig davon, ob sich die Beteiligten friedlich einigen oder streiten.

Bevor es aber zum Abschluss der Erbengemeinschaft kommt, wird es möglicherweise eine Phase geben, in der Sie sich Hand in Hand um die Immobilie kümmern müssen - es sei denn, im letzten Willen des Verstorbenen wurde ein Testamentsvollstrecker beauftragt, die Verwaltung des Nachlasses zu übernehmen.

Zwei gegen einen?

Wollen Sie bestimmte Maßnahmen wie eine Renovierung, Sanierung oder bei einer späteren Vermietung die Kündigung eines Mieters etc. ergreifen, muss die Erbengemeinschaft dem zustimmen. Ist einer von Ihnen gegen den Plan, entscheidet die Stimmenmehrheit. Sie richtet sich nach den Erbteilen und nicht nach der Zahl der Miterben.

Haben beispielsweise zwei von drei Geschwistern je 30 % der Erbmasse erhalten und sind sie für eine Renovierung, ist der dritte Miterbe überstimmt.

Das betrifft jedoch nur die ordnungsgemäße Verwaltung. Eine Luxussanierung wird z. B. als unwirtschaftliche angesehen. Hier greift der Mehrheitsbeschluss nicht, dann ist die Durchsetzung des Vorhabens nur durch Klage zu erreichen.

Bedenken Sie bitte, dass Ihnen allen bei Uneinigkeit unnötige Kosten wie Anwalts- und im schlimmsten Fall Versteigerungsgebühren entstehen. Letzteres geschieht genau dann, wenn Ihre Immobilie nicht frei, sondern in der sog. „Teilungsversteigerung“ verkauft wird. Dabei kommt zumeist weit weniger an Geld heraus, so dass Sie bei Streitigkeiten rundum mit finanziellen Einbußen zu rechnen haben.



© BillionPhotos.com / AdobeStock

Teilungsversteigerung

Die Teilungsversteigerung

Wenn Sie im Twist liegen, ist diese Vorgehensweise ein Ausweg, z. B. wenn zwei Geschwister verkaufen wollen und der Dritte im Bunde dem nicht zustimmt und die beiden auch nicht auszahlen kann.

Die Teilungsversteigerung bedeutet eine erzwungene Auseinandersetzung der Erbengemeinschaft und damit eine Zwangsauktion. Sie kann von jedem Miterben beantragt werden. Dabei können Sie gemeinsam vereinbaren, dass die Immobilie nur an bestimmte Personen, also z. B. nur an Familienmitglieder, versteigert werden darf - oder diese Vorgabe ist bereits testamentarisch festgelegt worden. Es bedeutet aber leider noch lange nicht, dass Ihre Immobilie nicht auch in die Hände Fremder fallen kann.

Für die Eröffnung des gerichtlichen Verfahrens muss der Verkehrswert Ihres Hauses von einem Gutachter ermittelt werden, der vom Antragsteller zu bezahlen ist. Der Verkehrswert beinhaltet u. a. nicht das derzeitige Angebot und die bestehende Nachfrage, unterscheidet sich also von dem weiter unten beschriebenen aktuellen Marktwert.

Mit dem fertigen Gutachten nennt das Gericht ein Mindestangebot, das weit unter dem realistischen und von Ihnen erhofften Preisniveau liegen kann.

Anschließend haben Sie alle die Möglichkeit, einzeln mitzubieten und die Immobilie eventuell günstig zu ersteigern, um sie selbst zu bewohnen oder z. B. später doch zu einem besseren Preis wieder zu verkaufen. Der Vorteil liegt klar beim Erwerber: Er kann seine Geschwister mit einem geringeren Betrag auszahlen - was aber für diese wiederum kontraproduktiv ist.

So überwiegen die Nachteile:

Gegenüber dem freihändigen Verkauf ist der Erlös nicht kalkulierbar - Sie wissen also nicht, mit welchem Betrag Sie rechnen können - und oftmals wesentlich niedriger. Darüber hinaus werden neben der Bezahlung des Gutachters die Antragskosten, Kosten für Anzeigen im Internet und in den Zeitungen, die Rechtsanwaltsgebühr sowie die Verfahrenskosten (meist als Vorschuss) in Rechnung gestellt. Die Gesamtkosten liegen in etwa zwischen 1.000 und 2.500 Euro. Das schmälert den tatsächlichen Gewinn um ein Weiteres.

Um derlei Verluste zu vermeiden, sollte dies wirklich als allerletzte Möglichkeit in Betracht gezogen werden.

Prüfung des Testaments - haben Sie alles beachtet?

Oftmals beinhaltet der Nachlass auch ein Vermächtnis, d. h. die Festlegung gewisser Ansprüche für bestimmte Personen, also z. B. für eines der Kinder oder Nichterben. Dazu gehört u. a. lebenslanges Wohnrecht; einem Sohn bzw. einer Tochter wird gestattet, den Geschwistern die Immobilie zu einem reduzierten Preis zu verkaufen oder jemand wird mit einem festen Bargeldbetrag bedacht, ohne dass er weiter im Testament vorkommt.

Die Ausschlagung: wenn Ihnen die Hinterlassenschaft nicht behagt

Beinhaltet das Testament Regularien, mit denen Sie nicht einverstanden sind oder ist Ihnen der Aufwand z.B. bezüglich der Immobilie zu belastend, können sich weigern, Ihr Erbe anzutreten.

Hierbei stehen Ihnen sechs Wochen zu, gerechnet von dem Tag des Todesfalles an bzw. ab dem Zeitpunkt, an dem Sie über Ihr Erbe in Kenntnis gesetzt worden sind.

Stellt sich erst nach dieser Frist für Sie heraus, dass es sich um einen Negativnachlass handelt, können Sie rechtlich versuchen, dagegen anzugehen oder aber auch eine Nachlassinsolvenz beantragen.

Testament



MEIN TESTAMENT

Die Erbschaftssteuer: In welcher Höhe erbt der Staat mit?

Grundsätzlich sind Hinterlassenschaften in Deutschland zunächst steuerpflichtig. Dies bedeutet jedoch nicht unweigerlich, dass Sie de facto Abgaben an den Fiskus zu leisten haben. Was also können Sie tun, damit das Finanzamt Sie nicht abkassiert?

Schritt Nummer 1 ist es, den Ihnen zustehenden Freibetrag, der Ihre Steuerabführung vermindert, zu nutzen, denn: Diese Summe wird Ihnen von Ihrem Vermögensanteil abgezogen und nur auf den Rest haben Sie die Abgaben zu entrichten. Allerdings können Sie diesen Freibetrag nur einmal innerhalb von 10 Jahren nutzen.

Welcher Freibetrag steht Ihnen zu?

Die Höhe wird von Ihrem Verwandtschaftsgrad zu dem Erblasser bestimmt:

Ehegatte, eingetragener Lebenspartner:	500.000,00 Euro Freibetrag
Kind, Stiefkind:	400.000,00 Euro Freibetrag
Enkel:	200.000,00 Euro Freibetrag
Eltern, Großeltern:	100.000,00 Euro Freibetrag
alle anderen Erben:	20.000,00 Euro Freibetrag

Quelle: Bundesfinanzministerium

Erbschaftssteuer

Freibeträge

Zur Veranschaulichung:

Als Hinterbliebene/r erhalten Sie das Einfamilienhaus Ihres Vaters im Marktwert von 407.000 Euro. Als Sohn bzw. Tochter haben Sie ein Anrecht auf 400.000 Euro Freibetrag. Damit müssen Sie lediglich für die verbleibenden 7.000 Euro Erbschaftssteuer abgelten.

Vererbt Ihnen jedoch Ihre Tante dasselbe Haus, beläuft sich Ihr Freibetrag auf nur 20.000 Euro. So haben Sie auf die restlichen 387.000 Euro Steuern zu zahlen.

Weitere Vergünstigungen, die mitunter für komplette Steuerbefreiung sorgen können

Einem Kind (auch Stief- oder Adoptivkind) wird im Todesfall darüber hinaus ein Versorgungsfreibetrag zwischen 10.300 Euro (20 – 27 Jahre alt) und 52.000 Euro (5 Jahre alt) gewährt. Ehegatte/Lebenspartner erhalten einen Versorgungsfreibetrag von 256.000 Euro.

Für diese Verwandtschaftsbeziehungen gilt zudem: Hat der Erblasser die Immobilie selbst bewohnt und Sie tun dies zehn Jahre nach der Erbschaft auch, sind Sie dem Finanzamt nichts schuldig - als erbende Nachkommen jedoch nur, wenn die Wohnfläche maximal 200 m² beträgt.

Das Finanzamt legt den sog. Verkehrswert zugrunde, um den Wert Ihrer Immobilie festzulegen - sprich den Betrag, der im Verkaufsfall aller Voraussicht nach zu erzielen wäre. Um diesen zu bestimmen, richtet sich die Behörde jedoch nicht nach der Ist-Situation Ihrer Immobilie, sondern nach gängigen Durchschnittswerten - die nicht unbedingt für die Ihre gelten müssen.

Wie können Sie dem begegnen?

Indem Sie die Realität aufzeigen und wertmindernde Eigenschaften wie beispielsweise einen hohen Modernisierungsbedarf, mangelnde Wärmedämmung oder ähnliches nennen. Dies senkt Ihre Steuerlast.

Wird Ihnen eine maßgebliche Erbschaftssteuer in Rechnung gestellt, ist es empfehlenswert, Ihre Immobilie mit der fachkundigen Hilfe eines Experten vor Ort in allen Details professionell bewerten zu lassen. Dieser wird Ihnen ein hieb- und stichfestes Gutachten erstellen, das Sie dem Fiskus als beweiskräftige Anlage übermitteln.

Wird seitens der Beamten dennoch auf einem höheren Verkehrswert bestanden, haben Sie die Möglichkeit zu widersprechen.



Apropos Steuer: Langt der Fiskus beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie zu?

Abgaben beim Verkauf

Beim Verkauf von Wohneigentum greift die sog. Spekulationsfrist: Besaß der Erblasser sein Hab und Gut weniger als zehn Jahre, erwartet der Staat Ihre Pflichtabführung. Liegen zwischen Erwerb und Veräußerung hingegen mindestens zehn Jahre, müssen Sie keine Steuern entrichten.

Ausschlaggebend dabei ist der exakte Zeitpunkt der Kaufvertragsbeurkundung - nicht das Datum des Eigentumsübertrags! - den das Finanzamt penibel genau nimmt.

Keine Regel ohne Ausnahmen

Sollte das Eigentum vollständig bzw. vorübergehend - im Jahr des Verkaufs sowie in den beiden vorangegangenen Jahren - zu eigenen Wohnzwecken genutzt worden sein, können Sie es innerhalb der Spekulationsfrist ohne Besteuerung verkaufen.

Diese Richtlinie ist ebenfalls für angebrochene Kalenderjahre verbindlich: Wenn die Immobilie z. B. 2013 gekauft, ab Dezember 2015 selbst bewohnt und im Januar 2017 wieder veräußert wurde, entfällt die Spekulationssteuer.

Wenn Sie doch zahlen müssen

Das Finanzamt orientiert sich an dem Wertzuwachs durch den Verkaufserlös abzüglich:

- ✓ der Veräußerungskosten - also z. B. notwendige Malerarbeiten, Werbemaßnahmen und
- ✓ der Ausgaben für die Anschaffung - sprich: die Bezahlung Ihres Maklers, Notars und der Grunderwerbssteuer etc.

Daraus resultiert Ihr zu versteuernder Gewinn, der sich durch Ihren persönlichen Steuersatz reduziert.

Beträgt Ihr Reingewinn mind. 600 €, tragen Sie ihn bitte als Gewinnsumme in der "Anlage SO" ein. Damit stehen Sie auf der sicheren Seite.

Abgaben bei der Vermietung

Die Mieteinnahmen müssen Sie versteuern. Dabei können Sie aber sämtliche Aufwendungen für Ihr Haus als Werbungskosten steuerlich geltend machen. Dazu gehören:

- ✓ Betriebskosten
- ✓ Instandhaltungskosten
- ✓ die Grundsteuer
- ✓ Versicherungen
- ✓ Fremdkapitalzinsen
- ✓ Geldbeschaffungskosten
- ✓ diverse Ausgaben wie z. B. Kosten für Inserate, die Maklerprovision, Fahrtkosten zum Objekt, Gartenpflege etc.

Vermieten Sie an Verwandte, können Sie die monatlichen Zahlungen auf 66 % der ortsüblichen Miete reduzieren und die Werbungskosten in voller Höhe von den Miet-Einnahmen abziehen.

Die Entscheidung

Diese drei Wege können Sie gehen:

1. Sie übernehmen die Immobilie und zahlen die anderen Erben ggfs. aus.
2. Sie vermieten Ihr Eigentum.
3. Sie verkaufen Ihren Besitz.

Für die Punkte 1 und 3 müssen Sie erst einmal wissen, welchen Preis Ihre Immobilie am Markt tatsächlich erzielen kann. Im Fall 1 berechnet sich die Auszahlungssumme durch die falsche Einschätzung zu hoch oder zu niedrig.

Im Fall 3 kann diese den erfolgreichen Verkauf immens erschweren - wenn nicht sogar verhindern. Setzen Sie den Kaufpreis zu hoch an, findet sich kaum ein potentieller Käufer, die Zeit bis zum Verkauf verlängert sich unnötig. Wenn Sie dann mit einer Kaufpreissenkung abkürzen wollen, mindert das den Eindruck Ihrer Immobilie, schnell wird diese als „Ladenhüter“ abgestempelt. Starten Sie mit einem zu niedrigen Wert, kann etwas mit Ihrer Immobilie nicht stimmen - so zumindest denken die Interessenten.

Für die realistische, emotionslose Einschätzung müssen Sie deshalb nicht nur die vielfältigen Faktoren wie z.B. Zustand, Baujahr, Größe, Besonderheiten u. v. m. berücksichtigen, sondern auch und gerade die aktuelle Marktsituation: In welcher Lage und welchem Umfeld befindet sich Ihr Haus? Welche vergleichbaren Immobilien werden derzeit angeboten und zu welchem Preis?

Vermietung und Verkauf

Egal, für welche dieser beiden Optionen Sie sich entscheiden: Sie müssen oder Ihre Erbengemeinschaft muss im Grundbuch als Eigentümer eingetragen werden. Dazu - und auch für alle weiteren Formalitäten bei Banken, Versicherungen etc. - benötigen Sie ein notarielles Testament oder den Erbschein, den einer von Ihnen einzeln beantragen kann. Für den Grundbuch-Eintrag haben Sie in den ersten zwei Jahren nach dem Erbfall keine Gebühren zu entrichten.

Veräußern Sie Ihr Haus zügig, ist kein Grundbucheintrag nötig, der Erbschein ist in diesem Falle für die notarielle Beurkundung ausreichend.

1. Sie übernehmen die Immobilie und wahren die Familientradition

Wenn Sie sehr an dem (Eltern-)Haus hängen und sich partout nicht vorstellen können, dass es von Fremden

bewohnt wird oder wenn Sie die Immobilie für Ihren eigenen Nachwuchs vorsehen, dann kann diese Variante eine tröstliche Lösung sein. Allerdings gilt es dabei auch, neben der Emotionalität die sachlichen Fakten zu bedenken.

Zunächst einmal sollten Sie mit Ihren Kindern, sofern diese sich im entsprechenden Alter befinden, darüber sprechen, ob diese zukünftig überhaupt an dem Hausbesitz interessiert sind. Oftmals haben die Sprösslinge schon ihre eigenen Pläne im Kopf, die nicht unbedingt mit den Ihrigen übereinstimmen.

Zudem ist es wichtig für Sie, Ihre finanzielle Situation zu prüfen und auch, ob und welche Sanierungsmaßnahmen anliegen, was Sie die Instandhaltung und der Unterhalt generell kosten wird bzw. - falls Sie Umbauen planen - wie viel Sie in diese investieren müssten u.s.w.

Besteht zudem noch ein Hauskredit, den Sie alleine abzahlen müssten? Oder müssen Sie selbst ein Darlehen aufnehmen, um sich alles leisten zu können? Und vor allem: Sind Sie unterm Strich im Falle von Miterben in der Lage, diese auch auszahlen zu können?

Sollten Sie nach eingängiger Abwägung all der oben genannten Aspekte diesen Weg gehen und es besteht eine Erbengemeinschaft: Lassen Sie sich durch einen Notar vertraglich absichern.

Entscheidung



2. Sie vermieten Ihr Eigentum - es bleibt Ihnen erhalten.

Das ist wohl der größte Vorteil, den Erben in Ihrer Situation sehen: Ihre Immobilie bleibt im Familienbesitz. Zudem besteht die Aussicht, dass Sie - und im Falle der Erbengemeinschaft auch Ihre Geschwister - im Laufe der Zeit von einer möglichen Wertsteigerung Ihrer Immobilie profitieren, sollten Sie sich irgendwann doch zum Verkauf entscheiden - oder später Ihre Kinder bzw. Ihre Nichten und Neffen.

Allerdings ist dieser Weg oft unwirtschaftlich, wenn Sie im Besitz eines Einfamilienhauses sind. In der Regel sind nur eher genormte Immobilien wie Wohnungen und Reihen- oder Doppelhäuser mit relativ kleinem Grundstück und neueren Baujahrs sinnvoll zu vermieten, da sich hier der Instandhaltungsaufwand, die Rücklage, die Verwaltungskosten etc. in einem überschaubareren Rahmen bewegen.

Darüber hinaus bedeutet das auch:

Sie sind alleine oder innerhalb der Erbengemeinschaft - die dann inklusive der gemeinsamen Haftung bestehen bleibt - komplett für die Immobilie und deren Bewirtschaftung zuständig - das betrifft die Instandhaltung genauso wie den Umgang mit Mietern und nicht auszuschließende Ärgernisse, also unpünktliche Mietzahlungen etc.

Empfehlenswert ist es für Sie als Erbengemeinschaft, einen neutralen Verwalter zu beauftragen, den Sie dann zusammen entlohnen. Oder Sie bestimmen einen von Ihnen, diese Aufgabe zu übernehmen.

vermieten? verkaufen?

Damit dieser für seinen Aufwand ebenfalls entschädigt wird, sollten Sie schriftlich eine entsprechende Vereinbarung aufsetzen.

Sollten Sie später einen Verkauf in Betracht ziehen, planen Sie bitte ein, dass bei vermieteten Immobilien oftmals ein geringerer Kaufpreis als bei leerstehenden erzielt wird.

Und bedenken Sie, dass Sie Ihre Ersparnisse zukünftig in immer wieder anstehende Reparaturen sowie Sanierungsmaßnahmen investieren müssten und entsprechende Rücklagen benötigen - denn der Zustand des Hauses liegt nun in Ihrer (gemeinsamen) Verantwortung.

Das alles kostet Zeit, Nerven und auch Geld. Ist Ihr Wunsch, den Familienbesitz zu halten und zu vererben, tatsächlich so stark, dass Sie diese Unwägbarkeiten in Kauf nehmen wollen?



© megakunstfoto / AdobeStock

3. Sie verkaufen Ihren Besitz.

Damit ist das Erbe zwar endgültig verloren, jedoch ist eine bestehende Erbengemeinschaft auch gleichzeitig sofort beendet. Durch den Erlös können Sie den Nachlass problemlos aufteilen bzw. haben liquide Mittel zur Hand. Und: Sanierungsmaßnahmen obliegen nicht mehr Ihrer Verantwortung.



Der Verkaufsprozess

Sowohl für die Marktwertermittlung des realistischen Kaufpreises (s. o.) als auch für das weitere Procedere der Veräußerung benötigen Sie diverse Unterlagen wie bemaßte und anschauliche Grundrisse, aussagekräftige Fotos, den Grundbuchauszug zur Klärung der rechtlichen Verhältnisse inklusive Baulastenverzeichnis und Flurkarte, einen anforderungsgerechten Energieausweis (dieser ist Pflicht) und so weiter und so fort.

Des Weiteren hängt der Erfolg des Verkaufs von einer klugen Marketingstrategie ab: Die gängige Vermarktung findet über die bekannten Internetportale und auch in regionalen Printmedien statt. Die Anzeigen sollten genauso fachmännisch gestaltet sein wie ein aussagekräftiges Exposé mit den oben erwähnten Grundrissen, professionellen Bildern und anschaulichen Texten. Derart gestaltet versetzt es Ihre Interessenten in die Lage, sich bereits in Ihrer Immobilie wohnen zu sehen. Schnappschüsse - gerade falsch belichtete und perspektivisch schiefe - sowie ein paar schnell geschriebene Worte sind kontraproduktiv für die optimale Präsentation Ihrer Immobilie.

Können Sie darüber hinaus ausdrucksvolle, virtuelle 360°-Rundgänge und plastische, lebensnahe Immobilienfilme bieten, werden Sie zügig Kaufinteressenten finden. Suchen Sie diese aber sorgsam aus, sonst könnten Sie unter dem sog. „Besichtigungstourismus“ leiden, der Ihre Nerven inklusive Ihrer Zeit strapaziert und meist keine potentiellen Käufer gewinnt.

Schlussendlich benötigen Sie einen versierten Notar - diesen darf sich der Käufer aussuchen, da er ihn bezahlt - der den Kaufvertrag hieb- und stichfest aufsetzt. Lassen Sie sich alle darin enthaltenen Einzelheiten genau erklären.

Ihre oberste Priorität: Sichern Sie sich zuverlässig die verbindliche Finanzierungszusage. Erst wenn diese schwarz auf weiß steht, folgt die notarielle Beurkundung. Sonst stehen Sie aufgrund einer eventuellen Zahlungsunfähigkeit des Käufers mit leeren Händen da - und beginnen noch einmal ganz von vorn.

Zu guter Letzt stellen Sie sich bitte die Frage, ob Sie sich aufgrund Ihres Wissens - gerade, was juristische Fallstricke betrifft, die für einen Laien in einem Buch mit sieben Siegeln lauern - Ihrer Zeit und auch Ihrer Kraft in der Lage sehen, den aufwändigen Prozess der Vermietung bzw. des Verkaufs alleine zu bewältigen oder nicht doch auf fachliche Unterstützung angewiesen sind, um am Ende genüsslich und entspannt in Ihrem neuen Zuhause leben und Ihrer Zukunft zuversichtlich entgegenblicken zu können.



Der ImmoCoach

Deutschlands 1. und größte online Akademie für Eigentümer,
die ihre Immobilie selbst verkaufen oder vermieten möchten

Gerne für Sie da!
Kontaktieren Sie uns!



Einfach den QR Code mit
Ihrem Smartphone und einer
Reader-App scannen und unsere
Kontaktdaten direkt in Ihr Adress-
buch speichern!



Der ImmoCoach
Hakan Citak
Yorckstraße 12 • 50733 Köln

Tel.: 0221 - 669 59 384
info@der-immocoach.de
www.der-immocoach.de



Impressum

Herausgeber: Citak Immobilien e.K.,
Yorckstraße 12, 50733 Köln, 0221-29887120
www.citak-immobilien.de
info@citak-immobilien.de

V.I.S.D.P.: Hakan Citak (Anschrift s.l.)

Redaktionelle Mitarbeit:
Hakan Citak, Susanne Purol

Gestaltung: Hakan Citak

Bildnachweis: Titelseite © C. Schwier / AdobeStock
www.fotolia.com, www.stock.adobe.com.