

Erbschaftsimmobilie

Der praktische Leitfaden für Erben – von Erbschein bis Verkauf

Rechtssicher entscheiden, Konflikte in der Erbengemeinschaft vermeiden und den besten Weg für Ihre geerbte Immobilie finden



EIN RATGEBER VON TOBIAS COHRS

Hinweis

Dieser Ratgeber wurde von Cohrs ImmobilienService auf Basis langjähriger praktischer Erfahrung aus dem Maklergeschäft erstellt. Er ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung und stellt keine Rechtsberatung im Sinne des Rechtsdienstleistungsgesetzes dar. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte wird keine Gewähr übernommen. Bei rechtlichen oder steuerlichen Fragen empfehlen wir ausdrücklich die Hinzuziehung eines Rechtsanwalts bzw. Steuerberaters.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4
Die rechtliche Ausgangslage: Erbschein, Grundbuch, Erbengemeinschaft	6
Handlungsoptionen im Überblick: Behalten, Vermieten, Verkaufen, Ausschlagen	8
Die Erbengemeinschaft als Sonderfall	10
Wertermittlung: Was ist Ihre Erbimmobilie wirklich wert?	13
Steuern im Überblick: Erbschaftsteuer und Spekulationssteuer	16
Der Verkaufsprozess Schritt für Schritt	19
Besondere Konstellationen	22
Warum professionelle Begleitung sich lohnt	24
Beispielfall mit Musterrechnung	26
Checkliste Schritt für Schritt	29
Häufige Fragen (FAQ)	31
Häufige Fehler	33
Glossar wichtiger Begriffe	35
Über den Autor	38
Haftungsausschluss und Impressum	40

KAPITEL 1

Einleitung

Ein Anruf, ein Brief vom Nachlassgericht, ein Gespräch beim Notar – und plötzlich sind Sie Eigentümer eines Hauses oder einer Wohnung, die Ihnen ein Angehöriger hinterlassen hat. In den seltensten Fällen ist das ein reiner Glücksfall. Meistens mischen sich Trauer um den Verlust eines geliebten Menschen mit ganz praktischen Fragen, die keinen Aufschub dulden: Wer ist überhaupt Eigentümer? Was mache ich mit dem Haus meiner Eltern, in dem ich selbst großgeworden bin? Muss ich mich mit meinen Geschwistern einigen, und was passiert, wenn das nicht gelingt?

Ich begleite seit 2006 Eigentümerinnen und Eigentümer im Heidekreis beim Verkauf ihrer Immobilien, und ein wiederkehrendes Thema dabei sind geerbte Häuser und Wohnungen. Kaum eine Situation ist so emotional aufgeladen wie diese. Anders als beim „normalen“ Immobilienverkauf steht am Anfang selten die Frage „Wie bekomme ich den besten Preis?“, sondern „Was ist überhaupt meine Rolle, und was darf ich allein entscheiden?“

Genau hier setzt dieser Ratgeber an. Er soll Ihnen keine Werbebroschüre sein, sondern ein praktischer Begleiter für die ersten Wochen und Monate nach dem Erbfall. Ich zeige Ihnen, welche rechtlichen Schritte typischerweise anstehen, wie Sie als Erbengemeinschaft handlungsfähig werden, welche steuerlichen Fristen Sie im Blick behalten sollten, und wie ein realistischer Verkaufsprozess in der Praxis abläuft. Dabei greife ich immer wieder auf Erfahrungen aus echten Fällen zurück – selbstverständlich anonymisiert und ohne Rückschlüsse auf einzelne Familien.

Ein Satz, der sich durch den gesamten Ratgeber zieht, ist mir dabei besonders wichtig: In einer Erbengemeinschaft sitzen alle Beteiligten am Ende im selben Boot. Egal wie unterschiedlich die Vorstellungen zu Beginn sind – wer gemeinsam an einem Strang zieht, statt sich gegenseitig zu blockieren, spart am Ende oft nicht nur Nerven, sondern auch bares Geld. Ich werde Ihnen in diesem Ratgeber immer wieder zeigen, an welchen Stellen sich das konkret bemerkbar macht.

Wichtig ist mir auch: Dieser Ratgeber ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Jeder Erbfall ist anders, und gerade bei komplexeren Konstellationen – mehreren Erben, Wohnrechten, ungeklärten Testamenten – führt an einem Anwalt oder Steuerberater kein Weg vorbei. Was ich Ihnen aber mitgeben kann, ist ein realistisches Bild davon, was auf Sie zukommt, welche Begriffe Sie kennen sollten, und wo die typischen Stolpersteine liegen, die ich in meiner täglichen Arbeit immer wieder sehe.

KAPITEL 2

Die rechtliche Ausgangslage: Erbschein, Grundbuch, Erbengemeinschaft

Bevor überhaupt über Verkauf, Vermietung oder Eigennutzung nachgedacht werden kann, muss eine Frage geklärt sein, die banal klingt, aber in der Praxis oft Wochen dauert: Wer ist eigentlich Eigentümer der Immobilie?

Der Erbschein

In vielen Fällen benötigen Sie einen Erbschein, um sich gegenüber Behörden, Banken oder dem Grundbuchamt als rechtmäßiger Erbe auszuweisen. Er wird beim Nachlassgericht am letzten Wohnsitz des Erblassers beantragt. Liegt hingegen ein notarielles Testament mit Eröffnungsprotokoll vor, reicht dieses in der Regel als Nachweis aus, und der zusätzliche Erbschein entfällt. Aus meiner Erfahrung lohnt es sich, diesen Nachweis so früh wie möglich zu klären, denn ohne ihn stehen viele weitere Schritte – etwa Kontovollmachten oder der Grundbuchantrag – erst einmal still.

Die Grundbuchberichtigung

Nach dem Erbfall stehen die Erben zunächst noch nicht als Eigentümer im Grundbuch. Erfahrungsgemäß sollte die Grundbuchberichtigung zeitnah beantragt werden – innerhalb von zwei Jahren nach dem Erbfall ist dies üblicherweise noch gebührenfrei möglich, danach können Kosten anfallen. Für die Berichtigung wird in der Regel der Erbschein oder das eröffnete Testament benötigt.

Die Erbengemeinschaft

Erben mehrere Personen gemeinsam, entsteht automatisch und ohne gesonderten Vertrag eine Erbengemeinschaft. Das bedeutet: Die Immobilie gehört nicht etwa „aufgeteilt“ den einzelnen Erben, sondern allen gemeinsam als sogenanntes Gesamthandsvermögen. Diese Konstruktion ist einer der Hauptgründe, warum Entscheidungen bei Erbimmobilien oft komplizierter sind als bei einem klassischen Alleineigentum – dazu mehr im nächsten Kapitel.

Fristen im Blick behalten

Auch wenn dieser Ratgeber keine Steuerberatung ersetzt, gibt es einige Fristen, die aus meiner Erfahrung viel zu oft übersehen werden:

- **Binnen 3 Monaten** sollte der Erbfall beim zuständigen Finanzamt angezeigt werden.
- **Binnen 6 Wochen** nach Kenntnis vom Erbfall kann die Erbschaft ausgeschlagen werden, falls sie mehr Belastungen als Vorteile mit sich bringt.
- Eine vollständige Erbschaftsteuererklärung ist in der Regel erst nach gesonderter Aufforderung durch das Finanzamt einzureichen.

Was Sie in den ersten Wochen klären sollten

- ✓ Liegt ein Testament oder Erbvertrag vor, oder ist ein Erbschein nötig?
- ✓ Wer genau gehört zur Erbengemeinschaft, und wie sind die Erbanteile verteilt?
- ✓ Ist die Immobilie bewohnt, vermietet oder steht sie leer?
- ✓ Welche Belastungen (z. B. Grundschulden, Wohnrechte) sind im Grundbuch eingetragen?
- ✓ Ist die 6-Wochen-Frist für eine mögliche Erbausschlagung noch relevant?

KAPITEL 3

Handlungsoptionen im Überblick: Behalten, Vermieten, Verkaufen, Ausschlagen

Sobald die Eigentumsverhältnisse geklärt sind, stellt sich die zentrale Frage: Was passiert mit der Immobilie? Aus meiner Erfahrung gibt es im Wesentlichen vier Wege, die Erben einschlagen – und jeder davon bringt eigene Vor- und Nachteile mit sich.

Selbst nutzen (Eigennutzung)

Manche Erben ziehen selbst in die geerbte Immobilie ein, etwa weil sie im Elternhaus aufgewachsen sind und die emotionale Bindung groß ist. Das funktioniert unkompliziert, wenn Sie Alleinerbe sind. Bei einer Erbengemeinschaft wird es komplizierter: Der einziehende Miterbe nutzt dann eine gemeinschaftliche Sache allein und schuldet den anderen Miterben in der Regel einen Nutzungsausgleich – dazu mehr im nächsten Kapitel.

Vermieten

Vermietung kann eine gute Zwischenlösung sein, wenn eine Verkaufsentscheidung noch nicht ansteht oder die Erbengemeinschaft sich noch nicht einig ist. Sie bringt laufende Einnahmen, aber auch laufende Pflichten: Instandhaltung, Verwaltung, und bei mehreren Erben die Frage, wer sich um was kümmert und wie die Mieteinnahmen verteilt werden. Aus meiner Erfahrung ist Vermietung vor allem dann sinnvoll, wenn sich mindestens ein Miterbe wirklich verlässlich um die Verwaltung kümmern kann und will.

Verkaufen

Für die meisten Erben ist der Verkauf am Ende der pragmatischste Weg – besonders dann, wenn mehrere Erben beteiligt sind und niemand die Immobilie selbst nutzen möchte oder kann. Ein Verkauf schafft klare Verhältnisse: Der Erlös wird nach den Erbanteilen aufgeteilt, laufende Kosten und Streitpunkte um Verwaltung und Nutzung entfallen.

Ausschlagen

Ist der Nachlass überschuldet oder mit Risiken behaftet, die die Vorteile übersteigen, kann die Erbschaft binnen sechs Wochen nach Kenntnis des Erbfalls ausgeschlagen werden. Das betrifft dann nicht nur die Immobilie, sondern den gesamten Nachlass – eine Entscheidung, die gut überlegt und im Zweifel mit einem Anwalt besprochen werden sollte.

Die vier Optionen im Überblick

Option	Vorteil	Herausforderung
Selbst nutzen	Emotionale Bindung bleibt erhalten, keine Verkaufskosten	Bei Erbengemeinschaft: Nutzungsausgleich an Miterben
Vermieten	Laufende Einnahmen, Zeit für Entscheidung gewinnen	Verwaltungsaufwand, Instandhaltungspflichten
Verkaufen	Klare Verhältnisse, Erlös direkt verteilbar	Einigung aller Miterben nötig, emotionaler Abschied
Ausschlagen	Keine Haftung für Schulden des Nachlasses	Frist von 6 Wochen, betrifft gesamten Nachlass

KAPITEL 4

Die Erbengemeinschaft als Sonderfall

Kaum eine Konstellation führt bei Erbimmobilien so häufig zu Konflikten wie die Erbengemeinschaft. Das liegt an ihrer rechtlichen Struktur: Die Immobilie gehört nicht den einzelnen Erben zu bestimmten Anteilen wie bei einer Eigentumswohnung mit mehreren Eigentümern, sondern der Erbengemeinschaft als Ganzes. Das bedeutet in der Praxis: Für die meisten wichtigen Entscheidungen ist Einstimmigkeit nötig.

Der Verkauf braucht Einstimmigkeit

Der Verkauf einer Nachlassimmobilie zählt zu den außergewöhnlichen Verwaltungsmaßnahmen. Dafür reicht erfahrungsgemäß keine Mehrheitsentscheidung – es müssen grundsätzlich alle Miterben zustimmen. Ein einzelner Miterbe kann damit einen Verkauf blockieren, selbst wenn alle anderen längst einig sind.

Wenn ein Miterbe selbst in der Immobilie wohnt

Besonders konfliktträchtig wird es, wenn ein Miterbe bereits in der geerbten Immobilie lebt. Zwar haben rechtlich alle Miterben ein Nutzungsrecht an der gemeinschaftlichen Sache, doch der bewohnende Miterbe schuldet den anderen in der Regel einen Nutzungsausgleich, vergleichbar einer Miete. In der Praxis wird dieser Punkt oft verdrängt, bis er zum offenen Streit eskaliert – dabei lässt er sich meist sachlich lösen, wenn er früh angesprochen wird.

Was passiert bei Blockade?

Verweigert ein Miterbe dauerhaft seine Zustimmung, bleibt am Ende oft nur der Weg über die Teilungsversteigerung – ein gerichtliches Verfahren, das die Immobilie zwangsversteigert und den Erlös aufteilt. Aus meiner Erfahrung ist das für alle Beteiligten die teuerste und emotional belastendste Lösung: Der erzielte Preis liegt bei Teilungsversteigerungen regelmäßig unter dem, was ein regulärer Verkauf am freien Markt einbringen würde.

Mein Kernargument: Gemeinsam an einem Strang ziehen spart Geld

Unabhängig davon, wie zerstritten eine Erbengemeinschaft zu Beginn ist – wirtschaftlich lohnt es sich für alle Seiten, an einem Strang zu ziehen statt gegeneinander zu arbeiten. Das zeigt sich konkret an mehreren Stellen:

- **Ein neutrales Gutachten statt mehrerer teurer Gegengutachten.** Beauftragt jeder Miterbe misstrauisch ein eigenes Wertgutachten, weil er dem anderen nicht traut, zahlt am Ende jeder für sich – und die Gutachten widersprechen sich oft, was neue Streitigkeiten erzeugt statt sie zu lösen. Eine gemeinsam beauftragte, neutrale Wertermittlung kostet einmal statt mehrfach und schafft eine Basis, auf die sich alle Seiten verlassen können.
- **Interessenkonflikte offen ansprechen statt verschweigen.** Wenn zum Beispiel ein Miterbe selbst kaufinteressiert ist, sollte das von Anfang an offen auf den Tisch – verschwiegene Eigeninteressen sind einer der häufigsten Auslöser für spätere Rechtsstreitigkeiten.
- **Wenn eine Auszahlung nicht leistbar ist, ist der Verkauf die faire Lösung.** Möchte ein Miterbe die Immobilie übernehmen, aber die anderen auszahlen, scheitert das oft an der Finanzierung. In solchen Fällen ist ein gemeinsamer Verkauf am freien Markt für alle Seiten meist die wirtschaftlich fairere Lösung als ein jahrelanger Streit oder eine Teilungsversteigerung.

Vom Erbfall zur Einigung

- 1 Erbfall → Erbengemeinschaft entsteht automatisch
- 2 Klärung der Erbanteile und Vertretung
- 3 Gemeinsame, neutrale Wertermittlung
- 4 Abstimmung: Behalten, Vermieten oder Verkaufen?
- 5 Bei Einigkeit → gemeinsamer Verkaufsprozess
- 6 Bei Uneinigkeit → Vermittlungsversuch, ggf. Mediation
- 7 Letztes Mittel bei anhaltender Blockade → Teilungsversteigerung

KAPITEL 5

Wertermittlung: Was ist Ihre Erbimmobilie wirklich wert?

Egal ob Sie am Ende verkaufen, vermieten oder auszahlen wollen – ohne einen realistischen Marktwert kommt keine dieser Entscheidungen auf solidem Boden zustande. Gerade bei Erbimmobilien erlebe ich immer wieder, dass Erben entweder zu emotional bewerten („Das Elternhaus ist doch viel mehr wert“) oder sich auf veraltete Vorstellungen verlassen, die noch aus Gesprächen mit dem Erblasser stammen.

Warum Bauchgefühl der falsche Ausgangspunkt ist

Eine realistische Wertermittlung bildet die Basis für alle weiteren Schritte. Gerade in der Erbengemeinschaft verhindert eine neutrale, nachvollziehbare Bewertung von vornherein Streit über den Preis – denn ohne gemeinsame Zahl diskutiert am Ende jeder mit seinem eigenen Bauchgefühl.

Welche Faktoren den Wert beeinflussen

- Lage und Mikrolage (Infrastruktur, Anbindung, Nachbarschaft)
- Zustand der Immobilie, insbesondere Modernisierungsstand von Heizung, Dach, Leitungen und Fenstern
- Baujahr und Bauweise
- Grundstücksgröße und -zuschnitt
- Aktuelle Marktlage und Vergleichsobjekte in der Region

Wege zur Wertermittlung

Aus meiner Erfahrung gibt es im Wesentlichen drei Wege, zu einer belastbaren Zahl zu kommen:

1. Kostenlose Erstbewertung durch einen Makler

gibt eine erste, marktnahe Orientierung, meist ausreichend für die interne Abstimmung innerhalb der Erbengemeinschaft.

2. Kurzgutachten

etwas detaillierter und schriftlich dokumentiert, sinnvoll, wenn eine nachvollziehbare Grundlage für Verhandlungen zwischen mehreren Erben gebraucht wird.

3. Vollgutachten durch einen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen

notwendig, wenn die Bewertung etwa vor Gericht, für das Finanzamt oder bei einer Teilungsversteigerung Bestand haben muss.

Welcher Weg der richtige ist, hängt vom Zweck ab: Für die interne Klärung innerhalb der Familie reicht in der Regel eine fundierte Markteinschätzung. Für steuerliche oder gerichtliche Zwecke ist häufig ein förmliches Gutachten erforderlich – das sollte im Zweifel mit dem Steuerberater oder Anwalt abgestimmt werden.

Der Unterschied zwischen Verkehrswert und Steuerwert

Für die Erbschaftsteuer setzt das Finanzamt einen eigenen, nach dem Bewertungsgesetz ermittelten Wert an – dieser kann vom tatsächlich erzielbaren Verkehrswert abweichen. In der Praxis lohnt sich häufig ein Gutachten, wenn der Verdacht besteht, dass das Finanzamt die Immobilie höher ansetzt, als sie am Markt tatsächlich wert ist – ein niedrigerer nachgewiesener Wert kann die Steuerlast senken.

KAPITEL 6

Steuern im Überblick: Erbschaftsteuer und Spekulationssteuer

Bei Erbimmobilien kommen erfahrungsgemäß zwei völlig unterschiedliche Steuern ins Spiel, die in Gesprächen mit Erben immer wieder durcheinandergeraten: die Erbschaftsteuer und die Spekulationssteuer. Beide haben nichts miteinander zu tun, folgen unterschiedlichen Regeln – und genau diese Verwechslung führt in der Praxis zu teuren Fehleinschätzungen.

Die Erbschaftsteuer

Die Erbschaftsteuer fällt grundsätzlich an, wenn der Wert des geerbten Vermögens den persönlichen Freibetrag übersteigt. Wie hoch dieser Freibetrag ausfällt, hängt vom Verwandtschaftsgrad zum Erblasser ab – das Gesetz teilt Erben dafür in drei Steuerklassen ein. Nach meiner Erfahrung sind das die in der Praxis üblichen Freibeträge (ohne Gewähr, maßgeblich ist stets der individuelle Steuerbescheid):

Verwandtschaftsgrad	Steuerklasse	Freibetrag
Ehepartner / eingetragene Lebenspartner	I	500.000 €
Kinder, Stiefkinder	I	400.000 €
Enkel	I	200.000 €
Eltern, Großeltern (bei Erbschaft)	I	100.000 €
Geschwister, Nichten/Neffen u. a.	II	20.000 €
Übrige Erwerber, nicht eingetragene Lebensgefährten	III	20.000 €

Wird der Freibetrag überschritten, greift auf den übersteigenden Betrag ein Steuersatz, der je nach Steuerklasse und Höhe des Erbes zwischen etwa 7 % und 50 % liegen kann. Steuerklasse III wird dabei mit Abstand am ungünstigsten behandelt – hier beginnt der Steuersatz bereits deutlich höher als in Steuerklasse I.

Unter bestimmten Voraussetzungen kann eine selbst genutzte Wohnimmobilie (das sogenannte Familienheim) auch über den Freibetrag hinaus steuerfrei übertragen werden – das betrifft in der Praxis vor allem den Ehegatten und ist an Bedingungen wie eine Mindestnutzungsdauer geknüpft. Ob diese Befreiung im konkreten Fall greift, sollte immer mit dem Steuerberater geklärt werden.

Fristen, die ich Erben immer wieder mitgebe

- Der Erbfall sollte binnen drei Monaten formlos beim zuständigen Finanzamt angezeigt werden.
- Eine vollständige Erbschaftsteuererklärung wird in der Regel erst nach gesonderter Aufforderung durch das Finanzamt fällig.
- Gegen den Steuerbescheid kann üblicherweise innerhalb eines Monats Einspruch eingelegt werden, etwa wenn die angesetzte Immobilienbewertung zu hoch erscheint.

Die Spekulationssteuer

Ganz unabhängig von der Erbschaftsteuer kann beim späteren Verkauf der Immobilie eine Spekulationssteuer anfallen. Hier liegt aus meiner Erfahrung der häufigste Denkfehler: Viele Erben gehen davon aus, dass die relevante 10-Jahres-Frist mit dem Erbfall neu zu laufen beginnt. Das ist erfahrungsgemäß nicht der Fall – maßgeblich ist stattdessen der ursprüngliche Kaufzeitpunkt des Erblassers. Hat der Erblasser die Immobilie also bereits vor mehr als zehn Jahren erworben, kann ein Verkauf grundsätzlich steuerfrei sein, selbst wenn der Erbfall erst vor Kurzem eingetreten ist.

Eine Ausnahme besteht in der Regel, wenn die Immobilie im Jahr des Verkaufs und in den beiden vorangegangenen Jahren durchgehend selbst zu Wohnzwecken genutzt wurde – dann kann die Spekulationssteuer üblicherweise unabhängig von der 10-Jahres-Frist entfallen.

Zwei Steuern, zwei Fristen

Erbschaftsteuer: betrifft den Erwerb der Immobilie durch Erbschaft, richtet sich nach Freibetrag und Steuerklasse.

Spekulationssteuer: betrifft den späteren Verkauf, richtet sich nach dem ursprünglichen Kaufdatum des Erblassers – nicht nach dem Erbfall.

Beide Steuern sind rechtlich vollständig getrennt voneinander zu betrachten.

Gilt das überall in Deutschland?

Freibeträge, Steuerklassen und Steuersätze der Erbschaftsteuer sind bundesweit einheitlich geregelt – sie hängen nicht vom Bundesland ab, in dem Sie oder der Erblasser wohnen. Lediglich die Formulare der Erbschaftsteuererklärung unterscheiden sich optisch von Bundesland zu Bundesland, da die Finanzverwaltung Ländersache ist. Für land- und forstwirtschaftliche Betriebe gelten in einigen Regionen zusätzliche Sonderregelungen (Höfeordnung), die für ein „normales“ Wohnhaus in der Regel nicht relevant sind.

Hinweis: Alle Angaben in diesem Kapitel sind allgemeine Erfahrungswerte aus der Praxis, keine steuerliche Beratung. Für eine verbindliche Einschätzung Ihres individuellen Falls empfehle ich immer die Rücksprache mit einem Steuerberater.

KAPITEL 7

Der Verkaufsprozess Schritt für Schritt

Steht die Entscheidung für einen Verkauf fest, läuft der eigentliche Prozess in weiten Teilen wie bei jedem anderen Immobilienverkauf ab – nur mit einer zusätzlichen Ebene: der Abstimmung zwischen mehreren Erben. Hier der typische Ablauf, wie ich ihn in der Praxis begleite:

1. Unterlagen vervollständigen

Neben Grundbuchauszug und Erbnachweis brauchen Sie in der Regel die vollständige Bauakte vom zuständigen Bauamt. Darin sind meist schon die wichtigsten Unterlagen enthalten: Bauzeichnungen, die Wohnflächenberechnung und die Kubaturberechnung (das Rauminhalts-Volumen des Gebäudes in Kubikmetern, oft für Bank oder Wohngebäudeversicherung relevant). Dazu kommen: Energieausweis, ggf. bestehende Mietverträge sowie Nachweise über durchgeführte Modernisierungen. Fehlt etwas in der Bauakte, lässt es sich meist nachträglich von einem Architekten oder Vermessungsbüro erstellen – das kostet aber Zeit, weshalb sich ein früher Start lohnt.

2. Zustand erfassen

Vor der Vermarktung ist wichtig zu klären: Steht die Immobilie leer, ist sie vermietet, oder wohnt ein Miterbe selbst darin? Das beeinflusst sowohl die Vermarktungsstrategie als auch den realistischen Zeitpunkt der Übergabe an einen Käufer.

3. Wertermittlung und Preisstrategie

Wie in Kapitel 5 beschrieben, steht am Anfang eine realistische, neutrale Wertermittlung. Darauf aufbauend wird eine Preisstrategie festgelegt – zu hoch angesetzte Preise führen erfahrungsgemäß zu langen Standzeiten und am Ende oft zu einem schlechteren Ergebnis als ein von Anfang an realistischer Preis.

4. Exposé erstellen und vermarkten

Ein aussagekräftiges Exposé mit guten Fotos und allen relevanten Informationen ist die Basis für erfolgreiche Besichtigungen. Bei mehreren Erben empfiehlt es sich, eine Person als zentrale Ansprechperson zu benennen, damit Interessenten nicht mit widersprüchlichen Informationen von verschiedenen Familienmitgliedern konfrontiert werden.

5. Besichtigungen koordinieren

Gerade bei bewohnten oder emotional aufgeladenen Situationen (z. B. wenn ein Miterbe noch im Haus lebt) ist gute Abstimmung wichtig, damit Besichtigungstermine für alle Seiten machbar sind.

6. Notartermin und Kaufvertrag

Der Kaufvertrag wird notariell beurkundet. Bei einer Erbengemeinschaft müssen in der Regel alle Miterben persönlich unterschreiben oder eine wirksame Vollmacht erteilen – das sollte frühzeitig geklärt werden, besonders wenn einzelne Erben weiter entfernt wohnen oder im Ausland leben.

7. Kaufpreiszahlung und Übergabe

Sobald der Kaufpreis vollständig gezahlt ist, kann die Übergabe der Immobilie an den Käufer erfolgen – meist mit Übergabe der Schlüssel und einem Übergabeprotokoll, in dem Zählerstände und Zustand festgehalten werden. Die Umschreibung im Grundbuch (Eintragung des neuen Eigentümers) läuft rechtlich unabhängig davon und kann noch einige Zeit in Anspruch nehmen – darauf muss für die Übergabe nicht gewartet werden. Der Verkaufserlös wird anschließend entsprechend der Erbanteile unter den Miterben aufgeteilt.

Praxis-Tipp für Erbgemeinschaften

Klären Sie früh, wer Zugang zur Immobilie hat und wer im Namen der Erbgemeinschaft mit Interessenten und dem Makler kommuniziert. Eine zentrale Ansprechperson mit klarer Vollmacht spart allen Beteiligten Zeit und verhindert Missverständnisse gegenüber Kaufinteressenten.

KAPITEL 8

Besondere Konstellationen

Nicht jede Erbimmobilie lässt sich nach dem oben beschriebenen Standardablauf verkaufen. In meiner Praxis begegnen mir immer wieder Sonderfälle, die zusätzliche Aufmerksamkeit brauchen.

Die vermietete Immobilie

Ist die geerbte Immobilie bereits vermietet, tritt die Erbengemeinschaft automatisch in den bestehenden Mietvertrag ein („Kauf bricht nicht Miete“ gilt sinngemäß auch hier). Das bedeutet: Der Mietvertrag läuft zu den bestehenden Konditionen weiter, auch mit einem neuen Käufer. Für Kaufinteressenten ist eine vermietete Immobilie oft weniger attraktiv als eine leerstehende, da sie nicht sofort selbst einziehen können – das kann sich beim erzielbaren Preis bemerkbar machen, besonders bei Käufern, die Eigenbedarf haben.

Wohnrecht und Nießbrauch

Manchmal ist im Grundbuch noch ein lebenslanges Wohnrecht oder ein Nießbrauch zugunsten einer dritten Person eingetragen, etwa wenn der Erblasser dies zu Lebzeiten einem Ehepartner oder einer anderen Person eingeräumt hatte. Ein solches Recht mindert den Verkehrswert der Immobilie erheblich und schränkt den Kreis möglicher Käufer stark ein, da viele Käufer eine sofort nutzbare Immobilie suchen. In der Praxis lohnt es sich, frühzeitig zu prüfen, ob das Recht ablösbar ist oder ob die berechtigte Person bereit wäre, gegen eine Entschädigung darauf zu verzichten.

Renovierungsstau

Gerade bei länger von älteren Angehörigen bewohnten Immobilien ist ein gewisser Renovierungsstau keine Seltenheit – veraltete Heizung, undichte Fenster, in die Jahre gekommene Bäder. Aus meiner Erfahrung lohnt es sich selten, vor dem Verkauf noch größere Summen in Modernisierungen zu investieren, wenn ohnehin verkauft werden soll. Realistischer ist es meist, den Zustand offen zu kommunizieren und den Preis entsprechend zu kalkulieren – das schafft Vertrauen bei Käufern und vermeidet spätere Reklamationen.

Erben im Ausland

Bei international verteilten Erbengemeinschaften – etwa wenn ein Miterbe im Ausland lebt – kommen zusätzliche organisatorische Fragen hinzu: Anreise zu Notarterminen, Sprachbarrieren, teils auch unterschiedliche steuerliche Meldepflichten im Wohnsitzland. Vollmachten, die den im Ausland lebenden Miterben vertreten, können hier den Prozess erheblich vereinfachen und unnötige Reisen ersparen.

Wann sollte unbedingt ein Anwalt eingebunden werden?

- Bei bestehendem Wohnrecht oder Nießbrauch, dessen Ablösung strittig ist
- Bei anhaltender Blockade eines Miterben trotz mehrfacher Vermittlungsversuche
- Bei internationalen Erbfällen mit möglichen ausländischen Rechtsordnungen
- Bei Zweifeln an der Wirksamkeit eines Testaments

KAPITEL 9

Warum professionelle Begleitung sich lohnt

Nach allem, was Sie in den vorherigen Kapiteln gelesen haben, ist vielleicht deutlich geworden: Der Verkauf einer Erbimmobilie ist selten ein einfacher, linearer Prozess. Rechtliche Fristen, steuerliche Fallstricke, die Abstimmung mit mehreren Miterben, besondere Konstellationen wie Wohnrecht oder Vermietung - all das lässt sich zwar grundsätzlich auch in Eigenregie bewältigen. Aus meiner 20-jährigen Erfahrung im Maklergeschäft im Heidekreis kann ich Ihnen aber sagen, worauf es in der Praxis ankommt:

Auch wenn ein Verkauf in Eigenregie grundsätzlich möglich ist, zeigt die Praxis: Es kostet in den meisten Fällen mehr Zeit und am Ende oft auch mehr Geld, als es spart. Ein Makler geht bereits im Vorfeld in finanzielle Vorleistung – etwa für Exposé-Erstellung, Fotografie oder Portalschaltungen – und trägt damit einen Teil des Verkaufsrisikos selbst. Wer sich zudem in einem Fachgebiet bewegt, in dem er keine tiefergehende Erfahrung hat, riskiert teure Fehleinschätzungen, etwa bei der Preisfindung.

Bei Erbimmobilien kommt aus meiner Sicht noch ein weiterer Punkt hinzu: Ein neutraler Dritter kann in einer Erbengemeinschaft eine wichtige vermittelnde Rolle einnehmen. Wenn die Wertermittlung, die Preisstrategie und die Kommunikation mit Kaufinteressenten über eine unabhängige Stelle laufen, nimmt das oft Spannung aus der Situation – niemand muss sich gegenüber den anderen Miterben rechtfertigen oder verteidigen, weil die fachliche Einschätzung von außen kommt.

KAPITEL 10

Beispielfall mit Musterrechnung

Um zu zeigen, wie die in diesem Ratgeber beschriebenen Schritte in der Praxis zusammenspielen, habe ich einen typischen Fall zusammengestellt. Er ist eine Zusammensetzung aus mehreren echten Fällen aus meiner Praxis, anonymisiert und ohne Rückschlüsse auf einzelne Familien.

Ausgangslage

Geschwister M. und S. erben gemeinsam das Elternhaus in einem kleinen Ort im Heidekreis. Die Immobilie wurde 1985 von den Eltern erworben, ist 140 m² groß, in einem soliden, aber in die Jahre gekommenen Zustand (Heizung aus den 2000er Jahren, Bäder unrenoviert). Die Mutter ist vor wenigen Wochen verstorben, der Vater bereits vor zehn Jahren – die Mutter war seitdem Alleineigentümerin. M. lebt in der Nähe und hätte gerne selbst eingezogen, kann sich aber die Auszahlung des Schwesteranteils nicht leisten. S. lebt weiter entfernt und ist auf eine zeitnahe Lösung angewiesen.

Ablauf

1. Erbschein wird beim zuständigen Nachlassgericht beantragt (ca. 6 Wochen Bearbeitungszeit).
2. Grundbuchberichtigung wird eingeleitet, beide Geschwister werden als Erbengemeinschaft eingetragen.
3. Gemeinsame Wertermittlung: Eine kostenlose Erstbewertung ergibt einen realistischen Marktwert von 340.000 €.
4. Da M. die Auszahlung von S. (die Hälfte des Werts abzüglich Verkaufskosten) nicht finanzieren kann, einigen sich beide auf einen gemeinsamen Verkauf am freien Markt.
5. Exposé-Erstellung, Vermarktung, Besichtigungen – S. erteilt M. eine Vollmacht, da sie selten vor Ort sein kann.
6. Nach knapp zehn Wochen Vermarktungszeit: Verkauf zum Preis von 335.000 €.
7. Notartermin, Kaufpreiszahlung, Übergabe der Schlüssel an die Käuferfamilie.

Musterrechnung

Position	Betrag
Verkaufspreis	335.000 €
abzgl. Maklerprovision (Beispiel: 3,57 % inkl. MwSt., Käufer- und Verkäuferseite je nach Vereinbarung)	– 11.960 €
abzgl. sonstige Verkaufskosten (z. B. Unterlagenbeschaffung, Notarkosten für Grundbuchberichtigung)	– 1.200 €
Verteilbarer Erlös	321.840 €
Anteil M. (50 %)	160.920 €
Anteil S. (50 %)	160.920 €

Hinweis: Da der Erblasser (die Mutter, als Alleineigentümerin nach dem Tod des Vaters) die Immobilie bereits 1985 erworben hatte, war die 10-Jahres-Spekulationsfrist längst abgelaufen – der Verkauf blieb für M. und S. spekulationssteuerfrei. Auch erbschaftsteuerlich blieben beide unter ihrem persönlichen Freibetrag von je 400.000 € und mussten keine Erbschaftsteuer zahlen.

Was diesen Fall aus meiner Sicht besonders macht

Der entscheidende Punkt in diesem Beispiel: M. und S. haben früh offen darüber gesprochen, dass eine Auszahlung nicht finanzierbar war – statt sich in einer Pattsituation zu verheddern, haben sie sich für die aus meiner Erfahrung faire Lösung entschieden: den gemeinsamen Verkauf. Genau dieses offene Ansprechen von finanziellen Grenzen ist es, was in vielen Erbengemeinschaften monatelangen Stillstand verhindern könnte.

KAPITEL 11

Checkliste Schritt für Schritt

Die ersten Wochen nach dem Erbfall

- ☐ Testament/Erbvertrag prüfen oder Erbschein beim Nachlassgericht beantragen
- ☐ Frist zur möglichen Erbausschlagung im Blick behalten (6 Wochen nach Kenntnis)
- ☐ Erbfall binnen 3 Monaten beim zuständigen Finanzamt anzeigen
- ☐ Grundbuch prüfen und Grundbuchberichtigung einleiten
- ☐ Bei mehreren Erben: Erbengemeinschaft und Vertretung klären

Entscheidung treffen

- ☐ Handlungsoptionen abwägen: Selbst nutzen, Vermieten, Verkaufen
- ☐ Bei Erbengemeinschaft: offenes Gespräch über finanzielle Möglichkeiten und Interessen aller Miterben
- ☐ Neutrale, gemeinsame Wertermittlung beauftragen

Verkauf vorbereiten

- ☐ Bauakte, Energieausweis und weitere Unterlagen zusammenstellen
- ☐ Zustand der Immobilie erfassen (leerstehend, vermietet, bewohnt)
- ☐ Preisstrategie auf Basis der Wertermittlung festlegen
- ☐ Zentrale Ansprechperson und ggf. Vollmachten innerhalb der Erbengemeinschaft klären

Verkauf durchführen

- ☐ Exposé erstellen, Vermarktung starten
- ☐ Besichtigungen koordinieren
- ☐ Notartermin vereinbaren, Kaufvertrag prüfen
- ☐ Nach Kaufpreiszahlung: Übergabe organisieren
- ☐ Erlös entsprechend der Erbanteile verteilen

Steuern im Blick behalten

- ☐ Prüfen, ob der persönliche Erbschaftsteuer-Freibetrag überschritten wird
- ☐ Ursprüngliches Kaufdatum des Erblassers für die Spekulationsfrist ermitteln
- ☐ Bei Unsicherheiten: Steuerberater einbeziehen

KAPITEL 12

Häufige Fragen (FAQ)

Muss ich als Miterbe dem Verkauf zustimmen, auch wenn ich selbst einziehen möchte?

Nein, umgekehrt gilt: Ohne Ihre Zustimmung kann ebenso wenig verkauft werden wie ohne die der anderen Miterben. Der Verkauf einer Nachlassimmobilie erfordert in der Regel die Zustimmung aller Miterben. Möchten Sie selbst einziehen, aber die anderen Miterben auszahlen, hängt die Umsetzbarkeit meist an der Finanzierbarkeit dieser Auszahlung.

Was passiert, wenn sich die Erbengemeinschaft nicht einigen kann?

Bleibt eine Einigung dauerhaft aus, kann jeder Miterbe grundsätzlich eine Teilungsversteigerung beantragen. Das ist aus meiner Erfahrung aber selten die wirtschaftlich beste Lösung, da der erzielte Preis dabei regelmäßig unter dem eines regulären Verkaufs am freien Markt liegt.

Muss ich als Erbe automatisch Erbschaftsteuer zahlen?

Nicht automatisch – nur, wenn der Wert Ihres Erbanteils Ihren persönlichen Freibetrag übersteigt. Dieser richtet sich nach Ihrem Verwandtschaftsgrad zum Erblasser (siehe Kapitel 6).

Wie berechnet sich die 10-Jahres-Frist bei der Spekulationssteuer?

Maßgeblich ist erfahrungsgemäß nicht der Erbfall, sondern der ursprüngliche Kaufzeitpunkt des Erblassers. Liegt dieser mehr als zehn Jahre zurück, kann der Verkauf grundsätzlich steuerfrei sein.

Kann ich die Erbschaft ausschlagen, wenn ich die Immobilie nicht möchte?

Ja, das ist binnen sechs Wochen nach Kenntnis des Erbfalls möglich. Zu beachten ist dabei: Die Ausschlagung betrifft immer den gesamten Nachlass, nicht nur die Immobilie – und ist danach nicht mehr rückgängig zu machen.

Wer kümmert sich um die Immobilie, solange die Erbengemeinschaft noch keine Entscheidung getroffen hat?

Rechtlich sind alle Miterben gemeinsam für die Verwaltung verantwortlich, auch für laufende Kosten wie Versicherung oder Grundsteuer. In der Praxis empfiehlt es sich, früh eine Person zu benennen, die sich vor Ort um die Immobilie kümmert.

Muss ich als im Ausland lebender Miterbe persönlich zum Notartermin anreisen?

Nicht zwingend – mit einer wirksamen, meist notariell beglaubigten Vollmacht kann ein anderer Miterbe oder ein Bevollmächtigter Sie beim Notartermin vertreten.

Lohnt sich eine Renovierung vor dem Verkauf?

Aus meiner Erfahrung eher selten, wenn ohnehin ein zeitnaher Verkauf geplant ist. Meist ist es wirtschaftlicher, den tatsächlichen Zustand offen zu kommunizieren und den Preis entsprechend zu kalkulieren.

KAPITEL 13

Häufige Fehler

Aus meiner täglichen Arbeit mit Erbengemeinschaften und einzelnen Erben kristallisieren sich ein paar Fehler heraus, die mir immer wieder begegnen – und die sich mit etwas Vorbereitung meist vermeiden lassen.

Fehler 1: Die Spekulationsfrist falsch berechnen

Viele Erben gehen davon aus, die 10-Jahres-Frist beginne mit dem Erbfall neu. Tatsächlich zählt der ursprüngliche Kaufzeitpunkt des Erblassers. Wer das nicht weiß, verkauft mitunter deutlich zurückhaltender oder später als nötig – und verschenkt dabei Zeit und manchmal auch Marktchancen.

Fehler 2: Zu lange mit der Entscheidung warten

Gerade kurz nach einem Erbfall fällt es schwer, pragmatische Entscheidungen zu treffen – verständlicherweise, denn Trauer braucht Zeit. Aus meiner Erfahrung führt ein zu langes Hinauszögern aber häufig dazu, dass sich Fronten in der Erbengemeinschaft verhärten, laufende Kosten sich summieren und die Immobilie durch Leerstand an Substanz verliert.

Fehler 3: Emotionale statt realistische Preisvorstellungen

Das Elternhaus hat für die Erben oft einen ideellen Wert, der sich nicht in eine Verkaufszahl übersetzen lässt. Wird der Preis daran statt am tatsächlichen Marktwert ausgerichtet, führt das erfahrungsgemäß zu langen Standzeiten und am Ende zu schlechteren Verkaufsergebnissen als bei einem von Anfang an realistischen Preis.

Fehler 4: Interessenkonflikte verschweigen

Möchte ein Miterbe die Immobilie eigentlich selbst übernehmen, sagt das aber nicht offen, entstehen daraus fast zwangsläufig Misstrauen und Verzögerungen. Offenheit über die eigenen Interessen ist aus meiner Erfahrung der schnellste Weg zu einer fairen Lösung für alle.

Fehler 5: Wohnrecht oder Nießbrauch übersehen

Ein im Grundbuch eingetragenes Wohnrecht oder ein Nießbrauch wird beim ersten Blick auf die Immobilie schnell übersehen, mindert aber den Wert erheblich und schränkt den Käuferkreis stark ein. Eine frühzeitige Grundbuchprüfung verhindert böse Überraschungen bei der Preisfindung.

Fehler 6: Ohne Vollmacht handeln

Vor allem bei größeren Erbengemeinschaften kommt es vor, dass ein Miterbe eigenmächtig Zusagen gegenüber Kaufinteressenten oder Handwerkern macht, ohne die anderen einzubeziehen. Ohne eine klar geregelte Vollmacht ist das rechtlich problematisch und sorgt fast immer für zusätzlichen Streit.

Fehler 7: Mehrfache, widersprüchliche Wertgutachten

Wenn einzelne Miterben aus Misstrauen jeweils eigene Gutachten in Auftrag geben, entstehen oft widersprüchliche Zahlen, die neue Diskussionen statt Klarheit schaffen. Eine gemeinsam beauftragte, neutrale Bewertung ist hier fast immer der bessere Weg.

KAPITEL 14

Glossar wichtiger Begriffe

Erbschein

Amtliches Dokument des Nachlassgerichts, das die Erbenstellung nachweist – wird u. a. für Grundbuchberichtigung und Verfügungen über den Nachlass benötigt.

Erbengemeinschaft

Entsteht automatisch, wenn mehrere Personen gemeinsam erben. Das geerbte Vermögen gehört allen Erben gemeinschaftlich als sogenanntes Gesamthandsvermögen.

Nachlassgericht

In der Regel am Amtsgericht angesiedelt; zuständig für Erbscheinsverfahren, Testamentseröffnung und weitere Nachlassangelegenheiten.

Grundbuchberichtigung

Die Aktualisierung des Grundbuchs nach einem Eigentümerwechsel durch Erbfall – innerhalb von zwei Jahren nach dem Erbfall in der Regel gebührenfrei möglich.

Teilungsversteigerung

Gerichtliches Zwangsversteigerungsverfahren, mit dem eine gemeinschaftliche Immobilie auf Antrag eines Miterben aufgeteilt wird, wenn keine Einigung erzielt werden kann. Gilt als letztes Mittel bei anhaltender Blockade.

Nutzungsausgleich

Ausgleichszahlung, die ein Miterbe, der die gemeinschaftliche Immobilie allein bewohnt, den anderen Miterben in der Regel schuldet.

Erbschaftsteuer

Steuer auf den Vermögenserwerb durch Erbschaft, die anfällt, wenn der geerbte Wert den persönlichen Freibetrag übersteigt. Richtet sich nach Steuerklasse und Verwandtschaftsgrad zum Erblasser.

Spekulationssteuer

Steuer auf den Gewinn aus dem Verkauf einer Immobilie, wenn zwischen Anschaffung und Verkauf weniger als zehn Jahre liegen. Bei Erbimmobilien zählt das ursprüngliche Kaufdatum des Erblassers, nicht der Erbfall.

Familienheim-Befreiung

Steuerliche Befreiung, die unter bestimmten Voraussetzungen die Übertragung einer selbst genutzten Wohnimmobilie ohne Wertbegrenzung von der Erbschaftsteuer ausnimmt – betrifft in der Praxis vor allem Ehegatten.

Wohnrecht

Im Grundbuch eintragbares Recht, eine Immobilie oder Teile davon lebenslang oder befristet selbst zu bewohnen, unabhängig vom Eigentümer.

Nießbrauch

Umfassenderes Recht als das Wohnrecht: berechtigt nicht nur zum Bewohnen, sondern auch zur Nutzung und zum Ziehen von Erträgen (z. B. Mieteinnahmen) aus der Immobilie.

Bauakte

Beim Bauamt geführte Akte mit den amtlichen Unterlagen zu einem Gebäude, u. a. Bauzeichnungen, Wohnflächenberechnung und Kubaturberechnung.

Kubatur

Das Rauminhalts-Volumen eines Gebäudes in Kubikmetern, ermittelt über die Kubaturberechnung – relevant u. a. für Bank und Wohngebäudeversicherung.

Erbausschlagung

Die Erklärung, eine Erbschaft nicht anzutreten – möglich binnen sechs Wochen nach Kenntnis des Erbfalls, betrifft immer den gesamten Nachlass.

KAPITEL 15

Über den Autor

Cohrs ImmobilienService wurde bereits 1998 gegründet. Tobias Cohrs stieß 2006 zum Unternehmen dazu und übernahm es 2016 vollständig. Seitdem führt er es als Inhaber weiter und hat in dieser Zeit sowohl Boomphasen als auch schwierigere Marktphasen am Immobilienmarkt hautnah miterlebt – eine Erfahrung, die in jeden Ratgeber dieser Reihe einfließt. Er ist IHK-geprüfter Immobilienmakler und DEKRA-zertifizierter Immobilienbewerter und begleitet mit seinem Team Eigentümerinnen und Eigentümer im Heidekreis – unter anderem in Bad Fallingb., Walsrode, Soltau, Schneverdingen und Schwarmstedt – beim Verkauf, Kauf und der Vermietung ihrer Immobilien, mit einem Rundum-Sorglos-Paket aus Exposé-Erstellung, Besichtigungsterminen und professionellem Marketing aus einer Hand.

Weitere Informationen: www.cohrs-immoservice.de

KAPITEL 16

Haftungsausschluss und Impressum

Hinweis zur Erstellung mit KI-Unterstützung

Transparenz ist mir wichtig, deshalb weise ich an dieser Stelle ausdrücklich darauf hin: Das Titelbild dieses Ratgebers wurde mithilfe eines KI-Bildgenerators erstellt. Text, Gliederung und Formulierung dieses Ratgebers wurden mithilfe eines KI-gestützten Sprachmodells erarbeitet und strukturiert. Inhaltliche Grundlage waren dabei durchgehend meine eigene langjährige praktische Erfahrung, konkrete Praxisfälle sowie recherchierte Fachinformationen als Vorgaben und Korrektur für die KI – die fachliche Verantwortung für die Inhalte liegt bei mir als Herausgeber.

Dieser Hinweis erfolgt in Übereinstimmung mit den Transparenzanforderungen der EU-Verordnung über Künstliche Intelligenz (KI-Verordnung, insbesondere Art. 50) zur Kennzeichnung KI-generierter bzw. KI-unterstützt erstellter Inhalte.

Ausführlicher Haftungsausschluss

Dieser Ratgeber wurde von Cohrs ImmobilienService auf Basis langjähriger praktischer Erfahrung aus dem Maklergeschäft erstellt. Alle Inhalte – insbesondere die Darstellungen zu rechtlichen und steuerlichen Themen wie Erbschein, Grundbuch, Erbengemeinschaft, Erbschaftsteuer und Spekulationssteuer – beruhen auf einer allgemeinen, typisierten Betrachtung der Rechtslage zum Zeitpunkt der Erstellung sowie auf praktischen Erfahrungswerten aus dem Tagesgeschäft. Sie ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung und stellen keine Rechtsberatung im Sinne des Rechtsdienstleistungsgesetzes dar.

Da sich Gesetze, Fristen und Freibeträge ändern können und jeder Erbfall individuelle Besonderheiten aufweist, wird für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte keine Gewähr übernommen. Bei rechtlichen oder steuerlichen Fragen empfehlen wir ausdrücklich die Hinzuziehung eines Rechtsanwalts bzw. Steuerberaters. Der im Beispielfall dargestellte Ablauf sowie die Musterrechnung sind anonymisiert und dienen ausschließlich der Veranschaulichung – sie beziehen sich nicht auf eine reale Person oder Immobilie und sind nicht auf jeden individuellen Fall übertragbar.

Impressum

Herausgeber: Cohrs ImmobilienService, Tobias Cohrs, Im Wedden 14, 29683 Bad Fallingbostal, Tel. 05162 1444, info@cohrrs-immoservice.de, www.cohrrs-immoservice.de