

Tipps für
Erben und Erben-
gemeinschaften,
die eine Immobilie
verkaufen
werden

SPEZIALISTEN FÜR ERBSCHAFTSIMMOBILIEN

Es gibt mehrere Besonderheiten im Fall des Verkaufs einer geerbten Immobilie: Zuerst muss geklärt werden, ob Rechte Dritter zu berücksichtigen sind. Zudem ist es bei Erbengemeinschaften oft nicht leicht, mit allen Miteigentümern konstruktiv zu sprechen. Und auch, wenn Altbauten häufig einen besonderen Charme ausstrahlen, fallen sie oft in eine Immobilienkategorie, die mit besonders kreativen Vermarktungsideen verkauft werden muss. Wir kümmern uns gerne um alle drei Herausforderungen.

Rechte Dritter erkennen und berücksichtigen

Ob Grundpfandrechte, Wegerechte, Vorkaufsrechte oder Mietverträge: Bei geerbten Immobilien ist fundiertes Fachwissen gefragt, um die Rechte Dritter sicher zu erkennen und damit richtig umzugehen. In diesem Zusammenhang ein wichtiger Tipp: Vorsicht bei der ungesesehenen Vernichtung von Akten! Ältere Häuser mit Baujahren bis in die 1960er-Jahre, die jetzt vererbt werden, wurden häufig mit verbrieften Grundpfandrechten beliehen. Das bedeutet, dass ein bereits getilgtes aber noch ungelöschtes Darlehen im Grundbuch nur nach Vorlage des zugehörigen Pfandbriefes ausgetragen werden kann. Oft wird dieses wertvolle Dokument bei den Aufräumaktionen von Angehörigen aus Versehen oder Unkenntnis entsorgt. Der Immobilienverkauf wird in diesem Fall durch ein Aufgebotsverfahren bis zu sechs Monate lang ausgebremst. Wir prüfen die gegenwärtigen Grundbucheinträge deshalb sorgfältig vor dem Verkaufsstart.

Zudem können weitere Rechte Dritter den Wert der Immobilie schmälern: Ein Wegerecht des Nachbarn über das Grundstück oder auch laufende Rechtsstreitigkeiten mit Nachbarn über den Baumbestand. Bei alten Mietverträgen kann die Kündigungsfrist für langjährige Mieter bis zu 12 Monate betragen - als Erbe oder Erbengemeinschaft muss man

also rechtzeitig überlegen, was im Verkaufsfall mit Mietern geschieht - und wann.

Eine gute Lösung für alle Erben finden

In vielen Fällen ist es schwierig, alle Miteigentümer an einen Tisch zu bringen. Zum einen, wenn sie weiter weg wohnen und zum anderen, weil Erbengemeinschaften oft zerstritten sind. Hier haben wir viel Erfahrung darin, die Wogen zu glätten. In der Regel finden wir im Gespräch mit allen eine Lösung, die die Eigentümergemeinschaft handlungsfähig macht. Profitieren Sie von der Erfahrung als Ombudsmann und unserem Geschick als Mediator in Immobilienfragen. Zudem kann unser Notar Lösungen vorschlagen. Mit dieser professionellen Hilfe lassen sich tragfähige Vereinbarungen für Ihren Verkaufserfolg treffen - auch in sehr komplexen Fällen.

Die Immobilie für Käufer attraktiv machen

Als Alleinerbe oder in Erbengemeinschaft eine Nachlass-Immobilie zu verkaufen, bringt es meist mit sich, dass Sie den Haushalt zunächst auflösen müssen. Wenn Sie das nicht selbst übernehmen können, vermitteln wir Ihnen gerne Kontakte zu unserem Netzwerk von branchen-übergreifenden Partnern zur Haushalts-auflösung. Ist die Immobilie im Großen und Ganzen in gutem Zustand, kann ein anschließendes Homestaging die

Attraktivität für Käufer erhöhen: Damit ist die optische Aufwertung der Immobilie mit Schönheitsreparaturen bis hin zur geschmackvollen Möblierung und Gartenpflege gemeint.

Vielmals ist der zu erwartende Sanierungsbedarf bei älteren Immobilien für einen Käufer ein starkes Argument, den Kaufpreis zu drücken. Wir empfehlen Ihnen deshalb nach eingehender Besichtigung die besten Möglichkeiten, um die Substanz des Gebäudes aufzuwerten. Zudem können wir die Sanierungskosten über unser Partnernetzwerk im Vorfeld kalkulieren. So gelingt es uns in Kombination zu unseren besonderen Marketing-Maßnahmen, den best-möglichen Kaufpreis in angemessenem Zeitraum zu erzielen.