

HAUSVERKAUF NACH DEM ERBE – WAS MUSS ICH BEACHTEN?

Ein geerbtes Haus zu verkaufen bedeutet oft, rechtliche, steuerliche und organisatorische Hürden zu meistern.

Damit Sie in dieser herausfordernden Zeit den Überblick behalten, haben wir eine klare Checkliste für Sie entwickelt. Schritt für Schritt zeigt sie, welche Aufgaben sofort anstehen, welche Unterlagen Sie bereithalten müssen und wann Experten wie Notar, Steuerberater oder Makler hinzugezogen werden sollten. So behalten Sie Sicherheit, Klarheit und Struktur. Von der Erbscheinbeantragung bis zur Übergabe an die Käufer.

☐ DIREKT NACH DEM ERBFALL (WOCHE 1–2)

- Nachlassgericht kontaktieren: Erbschein beantragen (erforderlich für Grundbuch, Banken, Verkauf).
- Unterlagen sichten: Testament, Grundbuchauszug, Versicherungen, Kreditverträge.
- Fristen im Blick: Erbschaft dem Finanzamt innerhalb von 3 Monaten melden.
- Laufende Kosten sichern: Grundsteuer, Hausgeld, Kredite und Versicherungen weiterzahlen.

☐ FRÜHE ORGANISATION (WOCHE 3–4)

- Erbengemeinschaft abstimmen: Gemeinsame Entscheidung treffen (verkaufen, vermieten oder selbst nutzen).
- Schriftliche Vereinbarung zwischen den Erben festhalten, um Streit vorzubeugen.
- Grundbuchberichtigung beantragen (Pflicht, um verkaufen zu können).

☐ VORBEREITUNG FÜR DEN VERKAUF (WOCHE 5–6)

- Unterlagen sammeln: Energieausweis, Grundbuchauszug, Baupläne, Versicherungsnachweise.
- Immobilienbewertung durchführen: Makler oder Gutachter einbeziehen.
- Steuerliche Beratung einholen: Prüfung von Erbschaftssteuer und Spekulationssteuer.

☐ VERMARKTUNG STARTEN (WOCHE 7–10)

- Exposé erstellen lassen: Mit professionellen Fotos, Grundriss und allen Angaben.
- Vermarktungsstrategie wählen: Online-Portale, Social Media, Maklernetzwerk.
- Besichtigungen vorbereiten: Fragen klären, Interessenten vorqualifizieren.

☐ KAUFINTERESSENTEN / VERHANDLUNGEN (WOCHE 11–16)

- Kaufangebote prüfen und vergleichen.
- Verhandlungen führen: Ziel ist ein fairer und rechtssicherer Verkaufspreis.
- Finanzierungsnachweise einfordern: Käufer müssen Zahlungsfähigkeit belegen.

☐ NOTARTERMIN & VERTRAGSABSCHLUSS (WOCHE 17–20)

- Notar beauftragen: Kaufvertrag erstellen und rechtlich prüfen lassen.
- Vertrag besprechen: Alle Erben müssen zustimmen.
- Beurkundung durchführen: Kaufvertrag wird offiziell unterschrieben.

□ ÜBERGABE & NACHBEREITUNG (WOCHE 21–24)

- Schlüsselübergabe dokumentieren: Übergabeprotokoll mit Zählerständen.
- Behörden & Banken informieren: Grundbuch, Finanzamt, Versicherungen.
- Nachsteuerliche Pflichten erfüllen: Steuererklärung abgeben, Erbschaftssteuer zahlen.
- After-Sales-Service nutzen: Handwerker, Finanzierungspartner oder Maklernetzwerk einbeziehen.

Ein geerbtes Haus zu verkaufen ist mehr als ein reiner Immobilienprozess. Es ist eine persönliche Entscheidung, die oft mit **Emotionen** und **Verantwortung** verbunden ist.

Genau hier möchten wir Sie unterstützen. Mit Fachwissen, Fingerspitzengefühl und einem starken Netzwerk begleiten wir Sie Schritt für Schritt, von den ersten Formalitäten bis hin zur Schlüsselübergabe.

Unser Ziel ist es, Ihnen Klarheit und Sicherheit zu geben, damit Sie in einer anspruchsvollen Lebensphase nicht allein vor komplexen Entscheidungen stehen. Vertrauen Sie darauf: Wir sind an Ihrer Seite – mit Erfahrung, Empathie und Engagement.

E-Mail: info@heimat-immobilien.com

Telefon: 0152 5273 8028

Web: www.heimat-immobilien.com

