Geerbte Immobilien als Herausforderung

RATGEBER Über Erbschaften, Erbengemeinschaften und den richtigen Umgang mit Immobilienvermögen



Besonders die Bewertung einer geerbten Immobilie ist komplex: Lage, Zustand und lokale Nachfrage beeinflussen den Marktwert erheblich und erfordern regionale Marktkenntnis. BILD: FRANK BRÜLING

IM NORDWESTEN/CMF – In Deutschland werden Vermögen häufig nicht als Wertpapierdepots oder Unternehmensbeteiligungen, sondern in Form von Immobilien vererbt. Der demografische Wandel sorgt dafür, dass in den kommenden Jahren ein erheblicher Teil des Immobilienvermögens an die nächste Generation übergeht. Für viele Erben bedeutet das nicht nur einen finanziellen Zugewinn, sondern auch eine komplexe Aufgabe, etwa bei der Immobilienbewertung, dem Verkauf oder im Umgang mit Erbengemeinschaften.

Ein Experte aus Düsseldorf und Umgebung beobachtet diese Entwicklung und sieht Erbschaften als zunehmend wichtigen Faktor am Immobilienmarkt. Bereits heute zeigt sich, dass der Generationswechsel den Markt verändert: Viele Menschen erben Immobilien, ohne Erfahrung im Umgang mit Bewertung, Verkauf oder rechtlichen Besonderheiten zu haben.

Komplexe Bewertung

Die geburtenstarken Jahrgänge erreichen ein Alter, in dem Vermögenswerte wie Immobilien weitergegeben werden. Während frühere Generationen ihre Häuser selbst nutzten, stehen viele Erben vor neuen Realitäten, wohnen oft woanders und das geerbte Haus passt häufig nicht zur eigenen Lebensplanung. Zudem besteht vielfach Modernisierungsbedarf, energetische Anforderungen und steigende Kosten erschweren die Entscheidung.

Emotionale Erinnerungen an die Immobilie treffen oft auf wirtschaftliche Herausforderungen. Besonders die Bewertung einer geerbten Immobilie ist komplex: Lage, Zustand und lokale Nachfrage beeinflussen den Marktwert erheblich und erfordern regionale Marktkenntnis. Wer ohne fundierte Bewertung verkauft, riskiert Verluste oder lange Vermarktungszeiten.

Regionale Unterschiede

Schwierig wird es insbesondere bei Erbengemeinschaften, wenn mehrere Personen gemeinsam entscheiden müssen. Unterschiedliche Interessen führen häufig zu langwierigen Abstimmungsprozessen und laufenden Kosten. Professionelle Begleitung kann helfen, Entscheidungsgrundlagen zu schaffen und Konflikte zu entschärfen.

Erben machen immer wieder ähnliche Fehler, etwa durch aufgeschobene Entscheidungen, fehlende Vorbereitung der Verkaufsunterlagen oder eine unterschätzte Vermarktungsstrategie. Auch regionale Unterschiede nehmen zu und die individuelle Marktanalyse vor Ort wird immer wichtiger.

Rechtzeitig Klarheit schaffen

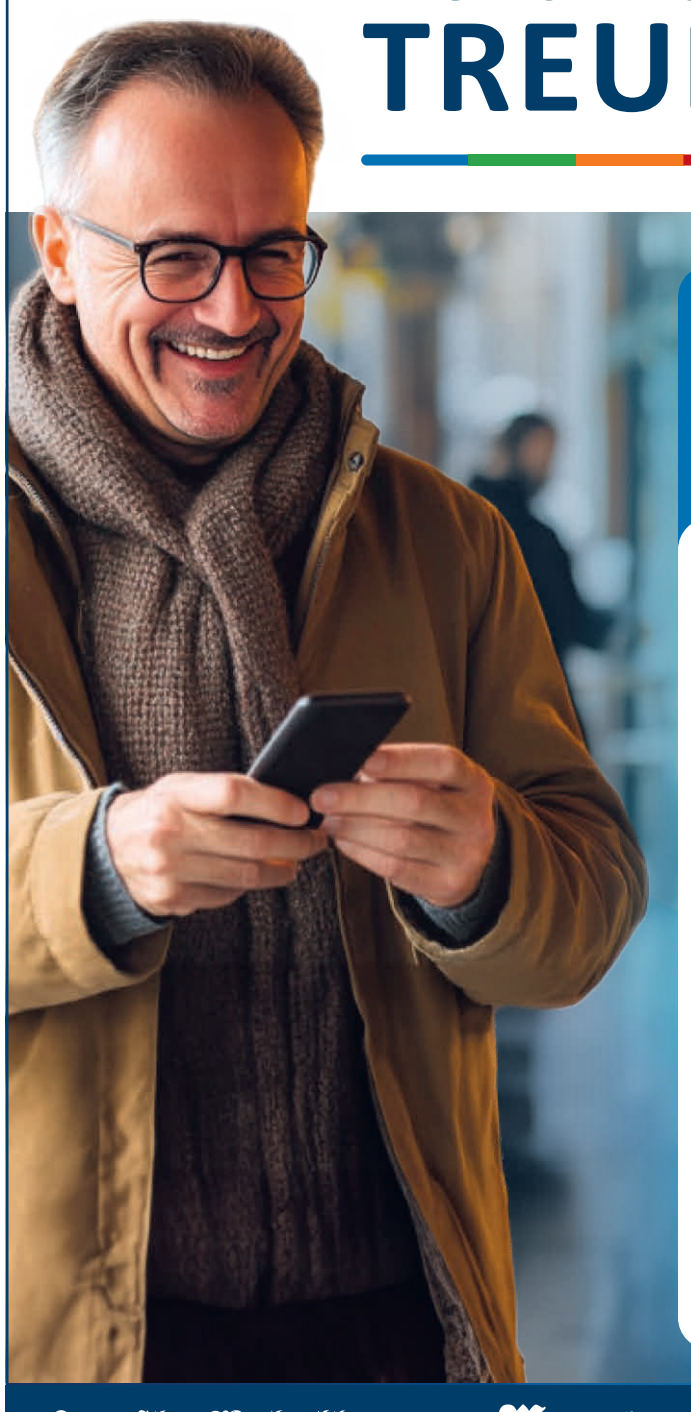
Immobilien sind häufig mit persönlichen Erinnerungen verbunden, was den Verkaufsprozess emotional anspruchsvoll macht. Ein strukturierter Prozess mit realistischen Bewertungen und klaren Informationen sorgt für Sicherheit in einer belastenden Phase.

Der Generationswechsel wird den Immobilienmarkt noch lange prägen. Eigentümer und Erben sollten sich frühzeitig mit wichtigen Fragen beschäftigen: Marktwert, Eigennutzung, steuerliche Aspekte, Möglichkeiten in einer Erbengemeinschaft oder Verkauf. Wer rechtzeitig Klarheit schafft und auf regionale Marktkenntnis setzt, legt den Grundstein für wirtschaftliche und tragfähige Lösungen. Das Thema Erbschaft wird den Immobilienmarkt künftig stärker beeinflussen als bisher angenommen – rechtzeitige Entscheidungen sind daher ratsam.

Nordwest TREUEWELT

Profitieren Sie als Abonnent*in von vielen Vorteilen durch Ihre AboCard

Mehr Infos: NWZonline.de/treuewelt



Der Umwelt zuliebe verzichten wir auf eine AboCard aus Kunststoff fürs Portemonnaie.

Ihre AboCard der Nordwest Treuewelt finden Sie daher digital auf Ihrem Smartphone. Ihre alte Abo-Karte (NWZ-Card, Mehrwert-Card, WZ-Card oder EZ-Card) ist nicht mehr gültig.

Nutzen Sie schon Ihre AboCard auf dem Handy?

So erhalten Sie Zugriff auf Ihre digitale AboCard:

1 Laden Sie sich im Play- oder App-Store die **NWZonline-App** herunter.

2 Melden Sie sich mit Ihren persönlichen Zugangsdaten an.
Sie haben noch keine persönlichen Zugangsdaten?
Dann füllen Sie dazu bitte unter **NWZonline.de/freischalten** das Formular aus.

3 Ihre AboCard finden Sie nach Freischaltung über die NWZonline-App im Bereich „Mein Abo“.



Tipp: Nutzen Sie gerne auch unser Online-Angebot **„Hilfe.NWZonline.de“** im Internet. Hier finden Sie ausführliche Erklärvideos und eine Sammlung häufig gestellter Fragen mit den dazugehörigen Antworten. Gerne ist auch unser Kundenservice unter **Telefon 0441 – 99 88 3333** für Sie da.

Jeversches Wochenblatt · Wilhelmshavener Zeitung · Anzeiger für Harlingerland · Emder Zeitung · Nordwest Zeitung