Die Frage nach der Zukunft einer Immobilie

IMMOPARTNER informiert über das richtige Vorgehen bei einer Erbschaft

Immobilienbesitzer machen sich im Alter häufig Gedanken darüber, was mit ihrem Eigenheim passiert, wenn sie mal nicht mehr darin wohnen. Allerdings kennen und nutzen sie nicht die vorhandenen Möglichkeiten. Manchmal tritt der Erbfall auch unerwartet ein und die Hinterbliebenen müssen sich in dieser traurigen Zeit auch noch um die Zukunft des Familienbesitzes kümmern. Die Immobilienexperten von IMMOPARTNER beraten Eigentümer über die Nachlassregelungen und stehen Erben kompetent zur Seite.

Häufig entstehen im Hinblick auf das Thema Erbschaft Streitigkeiten in der Familie. Diese gilt es möglichst schon im Vorfeld zu vermeiden. "Ein Todesfall und eine damit verbundene Erbschaft sind immer ein einschneidendes Erlebnis im Leben. Unsere Erfahrung zeigt, dass durch die richtige Vorsorge die Angelegenheiten im Erbfall geordnet abgewickelt werden", erklärt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer des Familienunternehmens IMMOPARTNER. "Dazu gibt es verschiedene Optionen, die von der Schenkung über ein lebenslanges Wohnrecht bis zum Verkauf reichen."

Bei einer Erbschaft schlägt oftmals die Erbschaftssteuer kräftig zu Buche. Dabei gilt, dass der Steuersatz umso niedriger ausfällt, desto enger das Verwandtschaftsverhältnis ist. "Wenn ein Haus beispielsweise indirekten Verwandten wie Nichten, Neffen oder den Geschwistern vermacht werden soll, bietet sich eine Schenkung an, da diese Verwandten nur geringe Erbschaftsfreibeträge haben", rät der Immobilienexperte. Auch die Option, ein lebenslanges Wohn- oder das Nießbrauchrecht zu übertragen, senkt die steuerliche Bemessungsgrundlage für die Erben.

Das Team von IMMOPARTNER berät außerdem dazu, in welchen Fällen die Erbschaft für die eigenen Kinder oder den Ehepartner steuerfrei bleibt. "Lebt das Ehepaar gemeinsam bis zum Tod des Partners in der Immobilie, so fällt für den Hinterbliebenen keine Erbschaftssteuer an. Dazu muss er allerdings weitere zehn Jahre dort wohnen bleiben", erklärt Stefan Sagraloff. "Kinder profitieren im Regelfall von der Steuerfreiheit, wenn Sie selbst in die Immobilie einziehen."

Doch was ist, wenn keiner der Erben die Immobilie selbst bewohnen möchte? "Für ältere Menschen, die dies bereits wissen, kann ein Verkauf eine sinnvolle Option sein", so Sagraloff. "Viele unserer Kunden sind erleichtert, wenn sie diesen Schritt getan haben und blicken mit einem zusätzlichen finanziellen Polster positiv in die Zukunft."

Auch für eine Erbengemeinschaft ist ein Verkauf oftmals die beste Möglichkeit in der schweren Zeit. Durch eine zeitnahe Abwicklung kommt es gar nicht erst zu Ungereimtheiten und Streitigkeiten im Zuge der Erbauseinandersetzung und ein Leerstand wird vermieden.

Bei allen Fragen rund um das Thema Erbschaft stehen die Mitarbeiter von IMMOPARTNER beratend zur Seite. Außerdem kümmern sie sich im Falle eines Verkaufs umfassend um alle anstehenden Aufgaben, erarbeiten ein erfolgreiches Vermarktungskonzept und erzielen damit den bestmöglichen, marktgerechten Preis.

Weitere Informationen wie zum Beispiel auch zu Immobilienmakler Nürnberg , Haus zu verkaufen Nürnberg , Immobilienpreise Nürnberg und mehr sind auf https://www.immopartner.de/ erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

https://immopartner.de
info@immopartner.de

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkenntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.