

# INHALT

---

## 01

### DEN MARKTWERT ERMITTELN: PREISFRAGE

- 13 **Wer erste Informationen über Immobilienpreise liefert**
- 15 **Wie Eigentümer den Markt systematisch erkunden**
- 16 Wie eine verlässliche Preisstudie entsteht
- 17 Warum gute Makler viele Fragen stellen
- 18 Warum nur Besichtigungen Klarheit verschaffen
- 19 **Welche Angaben der Gutachterausschuss bietet**
- 21 **Wie anhand von Richtwerten der individuelle Marktwert ermittelt wird**
- 24 **Was Immobilienbewertungen per Internet leisten**
- 26 **Auf wessen Wertermittlung Verlass ist**
- 27 Welche Gutachter qualifiziert sind
- 29 Was Auftraggeber mit dem Gutachter regeln müssen

## 02

### EINE IMMOBILIE VERKAUFEN: ERFOLGSKURS

- 34 **Wann Verkäufer Einkommensteuer zahlen müssen**
- 35 Welcher Wohnraum laut Steuerrecht als selbst genutzt gilt
- 36 Wie scheidungswillige Ehepartner Steuern vermeiden
- 37 Wann Verkaufserlöse generell steuerfrei bleiben
- 39 Wie das Finanzamt den Veräußerungsgewinn berechnet
- 46 Was Verkäufern mehrerer Immobilien droht
- 46 **Wer Grunderwerbsteuer zahlen muss**
- 48 **Wie eine Immobilie Interessenten begeistert**
- 49 Warum der erste Eindruck so wichtig ist
- 52 Welche Unterlagen Kaufinteressenten sehen wollen
- 53 Wie Bau- und Lagepläne für Übersicht sorgen

- 54 Wie sich zusätzliche Chancen belegen lassen
- 54 Welche Gutachten und Belege verkaufen helfen
- 58 Welche Rechte Dritter beim Verkauf stören können
- 60 Welche Unterlagen bei Eigentumswohnungen hinzukommen
- 61 Warum ein Verkauf gegen Rente oder Nießbrauch riskant ist
- 62 Exkurs: Wie sich ohne Verkauf die Haushaltskasse füllen lässt

#### **64 Wie Eigentümer ihre Immobilie selbst vermarkten**

- 65 Welche Profis helfen können
- 66 Was Festpreismakler zu bieten haben
- 67 Welcher Preis zu fordern ist
- 69 Was ein verkaufsförderndes Exposé auszeichnet
- 71 Warum sich eine eigene Internetseite lohnt
- 72 Wie das Umfeld in die Werbekampagne einbezogen wird
- 74 Warum die Marktplätze im Internet so wichtig sind
- 75 Wie Zeitungsanzeigen für Nachfrage sorgen
- 76 Wie Anrufe zur Verkaufschance werden
- 79 Welche Besichtigungen die Interessenten überzeugen
- 82 Wie der Verkauf vereinbart wird

#### **83 Wie Eigentümer ihren Makler zur Spitzenleistung anspornen**

- 84 Welcher Makler der richtige ist
- 87 Was der Makler vom Kunden fordern darf
- 90 Wie viel Provision der Makler erhält
- 91 Welche Laufzeit beim Maklervertrag angemessen ist
- 92 Wie die Verkaufsstrategie aussehen soll
- 95 Wie Verkäufer ihren Makler unterstützen können
- 96 Was zu tun ist, wenn der Verkauf nicht vorankommt

#### **97 Welche ungewöhnlichen Methoden Erfolg versprechen**

- 98 Warum manche Verkäufer auf eine Preisforderung verzichten
- 99 Wie private Versteigerungen ablaufen
- 102 Warum das Los nicht entscheiden darf

#### **104 Was beim Notarvertrag zu beachten ist**

- 104 Was die Vertragspartner zuerst entscheiden müssen
- 106 Welche Klauseln für Sicherheit sorgen
- 110 Wie die Übergabe geregelt wird
- 111 Wofür der Verkäufer haftet

- 112 Wie Vertragswünsche Wirklichkeit werden  
113 Wie das Finale abläuft  
114 **Wer seine Immobilie vom Gericht versteigern lässt**

**03**

## ALTERNATIVE ZUM VERKAUF: WIE DIE IMMOBILIE IN DER FAMILIE BLEIBT

- 120 **Wie eine Immobilie unentgeltlich übertragen werden kann**  
122 **Welche Ansprüche sich mit einer Immobilie absichern lassen**  
125 **Welche Vermögensverteilung das Erbrecht vorsieht**  
125 Wer einen Alleinstehenden beerbt  
127 Wer einen Verheirateten beerbt  
132 Wann Erbberechtigte einen Zuschlag erhalten  
139 **Wie sich Erbschaft- und Schenkungsteuern minimieren lassen**  
140 Wer welche Freibeträge nutzen kann  
143 Welche Rolle der Zugewinnausgleich spielt  
145 Wie das Finanzamt die Steuer berechnet  
147 Wie Strategen die Freibeträge optimal nutzen  
148 Wer das Eigenheim steuerfrei übernehmen darf  
151 Warum das Finanzamt Wohnimmobilien weiterhin begünstigt  
151 Wie übernommene Lasten die Steuer verringern  
155 Wenn es lohnt, zu verkaufen statt zu verschenken  
156 **Wie Eigentümer bei der Nachlassplanung ihre Interessen wahren**  
158 Was Schenkende vom Beschenkten erwarten dürfen  
160 Was bei Schicksalsschlägen geschehen soll  
161 Wann der Alteigner die Immobilie zurückfordern kann  
165 **Was der Schenkungsvertrag leisten muss**  
165 Wann die Ansprüche wirksam geschützt sind  
167 Was bei Leistungsmängeln wirkt  
168 Welche Sonderregeln bei Minderjährigen gelten  
169 **Welche Vereinbarungen erst im Todesfall wirksam werden**  
169 Wie ein Erbvertrag dem Eigentümer manche Freiheit lässt  
172 Warum eine Schenkung auf den Todesfall verbindlich ist  
173 Was Juristen unter einem Vermächtnis verstehen

**174    Wie das Testament den Nachlass abschließend regelt**

175    Wie Eheleute einander zum Alleinerben einsetzen

178    Wenn der Witwer bzw. die Witwe den Nießbrauch erhält

179    Wann Kinder besser nicht über das Erbe verfügen sollten

184    Was Testamentsverfasser bedenken sollten

186    Wer bei der Abfassung des Testaments hilft

**189    Stichwortverzeichnis**

**192    Impressum**