

# INHALT

---

01

## DEN MARKTWERT ERMITTLEN: 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 Haushaltsskasse 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 Erbschafts- 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**