

INHALT

DEN MARKTWERT ERMITTELN: PREISFRAGE

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

EINE IMMOBILIE VERKAUFEN: ERFOLGSKURS

- 34 Wann Verkäufer Einkommensteuer zahlen müssen**
- 35 Welcher Wohnraum laut Steuerrecht als selbst genutzt gilt
- 37 Wie scheidungswillige Ehepartner Steuern vermeiden
- 38 Wann Verkaufserlöse generell steuerfrei bleiben
- 39 Wie das Finanzamt den Veräußerungsgewinn berechnet
- 46 Was Verkäufern mehrerer Immobilien droht
- 47 Wer Grunderwerbsteuer zahlen muss**
- 49 Wie eine Immobilie Interessenten begeistert**
- 49 Warum der erste Eindruck so wichtig ist
- 53 Welche Unterlagen Kaufinteressenten sehen wollen
- 54 Wie Baupläne für Übersicht sorgen
- 55 Wie sich zusätzliche Chancen belegen lassen
- 55 Welche Belege verkaufen helfen
- 60 Welche Rechte Dritter beim Verkauf stören können
- 62 Welche Unterlagen bei Eigentumswohnungen hinzukommen
- 63 Warum ein Verkauf gegen Rente oder Nießbrauch riskant ist

64	Exkurs: Wie sich sonst noch die Haushaltskasse füllen lässt
66	Wie Eigentümer ihre Immobilie selbst vermarkten
66	Welche Profis helfen können
67	Was Festpreismakler zu bieten haben
69	Welcher Preis zu fordern ist
70	Was ein verkaufsförderndes Exposé auszeichnet
73	Warum sich eine eigene Internetseite lohnt
73	Wie das Umfeld in die Werbekampagne einbezogen wird
75	Warum die Marktplätze im Internet so wichtig sind
77	Wie Zeitungen für Nachfrage sorgen
78	Wie Anrufe zur Verkaufschance werden
80	Welche Besichtigungen die Interessenten überzeugen
83	Wie der Verkauf vereinbart wird
85	Wie Eigentümer ihren Makler zur Spitzenleistung anspornen
85	Welcher Makler der richtige ist
89	Was der Makler vom Kunden fordern darf
92	Wie viel Provision der Makler erhält
93	Welche Laufzeit beim Maklervertrag angemessen ist
94	Wie die Verkaufsstrategie aussehen soll
98	Wie Verkäufer ihren Makler unterstützen können
99	Was zu tun ist, wenn der Verkauf nicht vorankommt
100	Welche ungewöhnlichen Methoden Erfolg versprechen
100	Warum manche Verkäufer auf eine Preisforderung verzichten
102	Wie private Versteigerungen ablaufen
104	Warum das Los nicht entscheiden darf
106	Was beim Notarvertrag zu beachten ist
106	Was die Vertragspartner zuerst entscheiden müssen
107	Übersicht: Zeitplan für einen Immobilienverkauf
109	Welche Klauseln für Sicherheit sorgen
112	Wie die Übergabe geregelt wird
114	Wofür der Verkäufer haftet
114	Wie Vertragswünsche Wirklichkeit werden
116	Wie das Finale abläuft
117	Wer seine Immobilie vom Gericht versteigern lässt

ALTERNATIVE ZUM VERKAUF: WIE DIE IMMOBILIE IN DER FAMILIE BLEIBT

124	Wie eine Immobilie unentgeltlich übertragen werden kann
125	Welche Ansprüche sich mit einer Immobilie absichern lassen
128	Welche Vermögensverteilung das Erbrecht vorsieht
129	Wer einen Alleinstehenden beerbt
132	Wer einen Verheirateten beerbt
136	Wann Erbberechtigte einen Zuschlag erhalten
142	Wie sich Erbschaft- und Schenkungsteuern minimieren lassen
143	Wer welche Freibeträge nutzen kann
146	Welche Rolle der Zugewinnausgleich spielt
148	Wie das Finanzamt die Steuer berechnet
150	Wie Strategen die Freibeträge optimal nutzen
151	Wer das Eigenheim steuerfrei übernehmen darf
153	Warum das Finanzamt Wohnimmobilien weiterhin begünstigt
154	Wie übernommene Lasten die Steuer verringern
158	Wann es lohnt, zu verkaufen statt zu verschenken
159	Wie Eigentümer bei der Nachlassplanung ihre Interessen wahren
160	Was Schenkende vom Beschenkten erwarten dürfen
162	Was bei Schicksalsschlägen geschehen soll
164	Wann der Alteigner die Immobilie zurückfordern kann
167	Was der Schenkungsvertrag leisten muss
168	Wann die Ansprüche wirksam geschützt sind
169	Was bei Leistungsmängeln wirkt
170	Welche Sonderregeln bei Minderjährigen gelten
171	Welche Vereinbarungen erst im Todesfall wirksam werden
171	Wie ein Erbvertrag dem Eigentümer manche Freiheit lässt
174	Warum eine Schenkung auf den Todesfall verbindlich ist
174	Was Juristen unter einem Vermächtnis verstehen
175	Wie das Testament den Nachlass abschließend regelt
177	Wie Eheleute einander zum Alleinerben einsetzen
179	Wenn der Witwer bzw. die Witwe den Nießbrauch erhält
180	Wann Kinder besser nicht über das Erbe verfügen sollten
185	Was Testamentsverfasser bedenken sollten
187	Wer bei der Abfassung des Testaments hilft
190	Stichwort- und Abkürzungsverzeichnis
192	Impressum