

# 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 Baupläne für Übersicht sorgen

54	Wie sich zusätzliche Chancen belegen lassen
54	Welche Belege verkaufen helfen
58	Welche Rechte Dritter beim Verkauf stören können
60	Welche Unterlagen bei Eigentumswohnungen hinzukommen
62	Warum ein Verkauf gegen Rente oder Nießbrauch riskant ist
62	Exkurs: Wie sich ohne Verkauf die Haushaltskasse füllen lässt
<b>65</b>	<b>Wie Eigentümer ihre Immobilie selbst vermarkten</b>
65	Welche Profis helfen können
66	Was Festpreismakler zu bieten haben
68	Welcher Preis zu fordern ist
69	Was ein verkaufsförderndes Exposé auszeichnet
72	Warum sich eine eigene Internetseite lohnt
73	Wie das Umfeld in die Werbekampagne einbezogen wird
74	Warum die Marktplätze im Internet so wichtig sind
76	Wie Zeitungen für Nachfrage sorgen
77	Wie Anrufe zur Verkaufschance werden
79	Welche Besichtigungen die Interessenten überzeugen
82	Wie der Verkauf vereinbart wird
<b>84</b>	<b>Wie Eigentümer ihren Makler zur Spitzenleistung anspornen</b>
84	Welcher Makler der richtige ist
87	Was der Makler vom Kunden fordern darf
91	Wie viel Provision der Makler erhält
92	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
<b>97</b>	<b>Welche ungewöhnlichen Methoden Erfolg versprechen</b>
98	Warum manche Verkäufer auf eine Preisforderung verzichten
99	Wie private Versteigerungen ablaufen
102	Warum das Los nicht entscheiden darf
<b>104</b>	<b>Was beim Notarvertrag zu beachten ist</b>
104	Was die Vertragspartner zuerst entscheiden müssen
106	Welche Klauseln für Sicherheit sorgen
110	Wie die Übergabe geregelt wird
111	Wofür der Verkäufer haftet

- 111 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 Wann 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

<b>174</b>	<b>Wie das Testament den Nachlass abschließend regelt</b>
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
<b>189</b>	<b>Stichwortverzeichnis</b>
<b>192</b>	<b>Impressum</b>