

# INHALT

---

## 01 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

## 02 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
<b>66</b>	<b>Wie Eigentümer ihre Immobilie selbst vermarkten</b>
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
<b>85</b>	<b>Wie Eigentümer ihren Makler zur Spitzenleistung anspornen</b>
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
<b>100</b>	<b>Welche ungewöhnlichen Methoden Erfolg versprechen</b>
100	Warum manche Verkäufer auf eine Preisforderung verzichten
102	Wie private Versteigerungen ablaufen
104	Warum das Los nicht entscheiden darf
<b>106</b>	<b>Was beim Notarvertrag zu beachten ist</b>
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
<b>117</b>	<b>Wer seine Immobilie vom Gericht versteigern lässt</b>

## 03

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**