
Inhaltsverzeichnis

Vorwort	13
1 Einleitung	15
2 Die Analyse der Immobilie	21
2.1 Das Alter der Immobilie	22
2.1.1 Das Baujahr	22
2.1.2 Historische Gebäude bis 1900	23
2.1.3 Gebäude von 1900 bis 1945	26
2.1.4 Gebäude von 1945 bis 1960	28
2.1.5 Gebäude von 1960 bis 1980	28
2.1.6 Nach 1980 errichtete Gebäude	29
2.2 Die Lage des Objekts	30
2.2.1 Was bedeutet die Lage überhaupt?	31
2.2.2 Veränderungen in der Stadt- oder Infrastruktur	32
2.2.3 Soziodemografische Prozesse	32
2.2.4 Tools zur Lagebewertung der Immobilie	35
2.3 Wohnungs- und Grundstücksgröße	37
2.3.1 Berechnung der Wohnfläche	37
2.3.2 Geländelage des Grundstücks	39
2.3.3 Exkurs: Grundstücksverkauf an Bauwillige	39
2.3.4 Exkurs: Ein Haus auf einem Erbpachtgrundstück	40
2.4 Erhaltungszustand und Ausstattung	41
2.4.1 Bewertung des Erhaltungszustands	41
2.4.2 Welche Ausstattungsmerkmale wirken sich positiv aus?	42
2.4.3 Soll das Haus vor dem Verkauf noch saniert oder modernisiert werden?	43
2.5 Sonderrechte und andere Faktoren, die die Verfügbarkeit der Immobilie einschränken	45
2.6 Die Wertermittlungsverfahren	46
2.7 Die Preisrecherche in Immobilienportalen	48
2.8 Die besten Tools zur Wertermittlung	49

2.9	Den richtigen Preis finden	50
2.10	Was leisten Gutachter?	53
3	Vorbereitung des Verkaufsprozesses	57
3.1	Welche Hausunterlagen benötige ich?	57
3.1.1	Die wichtigsten Unterlagen für die Käufer im Überblick	58
3.1.1.1	Flurkartenauszug	58
3.1.1.2	Grundbuchauszug	59
3.1.1.3	Originale Baupläne/Baubeschreibung/Grundrisse	59
3.1.1.4	Sanierungs-/Modernisierungsnachweise	60
3.1.1.5	Wertgutachten	60
3.1.1.6	Energieausweis	60
3.1.1.7	Heiz- und Nebenkostenabrechnungen	62
3.1.1.8	Schornsteinfegerprotokolle	62
3.1.1.9	Grundsteuerbescheid	62
3.1.1.10	Feuerversicherungsnachweis bzw. Police über Wohngebäudeversicherung	63
3.1.1.11	Kostenvoranschläge	63
3.1.1.12	Handwerkerrechnungen	64
3.1.1.13	Pläne für Ausbaumöglichkeiten	64
3.1.2	Weitere Dokumente bei Eigentumswohnungen	64
3.1.2.1	Teilungserklärung und Aufteilungsplan	65
3.1.2.2	Gemeinschaftsordnung/Hausordnung (Bestandteil der Teilungserklärung)	65
3.1.2.3	Protokolle der Eigentümerversammlung	66
3.1.2.4	Wohngeldabrechnungen	66
3.1.2.5	Beschlussammlung	66
3.1.2.6	Stand der Investitionsrücklagen	66
3.1.3	Sonstige Unterlagen, die nach dem Verkauf ausgehändigt werden ..	67
3.1.4	Checkliste: Unterlagen beim Verkauf eines Hauses/einer Eigentumswohnung	67
3.1.5	Checkliste: Unterlagen beim Grundstücksverkauf	68
3.2	Zielgruppe identifizieren	68
3.2.1	Welche Zielgruppen gibt es?	69
3.2.2	Checkliste: Zielgruppen	71
3.3	Worauf muss ich bei der Exposé-Erstellung achten?	72
3.3.1	Aufbau des Exposés	73

3.3.2	Exposé erstellen und drucken lassen	75
3.3.3	Exposés im Internet	76
3.4	Wie wichtig sind gute Fotos?	77
3.4.1	Innenaufnahmen	77
3.4.2	Außenaufnahmen	78
3.4.3	Bilder nachbearbeiten	79
3.4.4	Hilfe vom Profi: Immobilienfotografen beauftragen	79
3.4.5	360-Grad-Fotos	79
3.5	Was bringt Home Staging?	80
4	Die Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebsstrategie	85
4.1	Welche Formen der Vermarktung gibt es?	85
4.1.1	Das eigene Umfeld einbinden	85
4.1.2	Exposé	86
4.1.3	Werbung über Internetportale	87
4.1.4	Anzeigen in Printmedien schalten	90
4.1.5	Werbung über Social Media	92
4.2	Die Kontaktaufnahme	96
4.3	Wie läuft eine Besichtigung ab?	98
4.3.1	Das Thema »Schäden« bei der Besichtigung	100
4.3.2	Die Preisfrage bei der Besichtigung	100
4.4	Preisverhandlungen führen und Kauf vereinbaren	101
4.4.1	Gut vorbereitet in die Kaufverhandlungen	102
4.4.2	Terminfahrplan und weitere Absprachen	104
4.5	Die Alternative beim Verkauf: das Bieterverfahren	105
4.5.1	Ablauf des Bieterverfahrens	106
4.5.2	Für welche Immobilie kommt das Verfahren infrage?	107
5	Der Weg zum notariellen Kaufvertrag	109
5.1	Die Rolle des Notars	110
5.2	Angaben zu Käufer und Verkäufer und zur Immobilie	113
5.2.1	Identifikation von Käufer und Verkäufer	113
5.2.2	Genaue Lagebeschreibung der Immobilie	114
5.2.3	Beschreibung von Nutzungsart, Lage und Größe	117
5.2.4	Der Energieausweis	119
5.2.5	Mitverkauf von Zubehör des Grundstücks und Ausstattung des Hauses	120

5.3	Wie und wann soll die Kaufpreiszahlung erfolgen?	121
5.3.1	Übliche Regelungen	122
5.3.2	Abweichende Fälligkeit des Kaufpreises	122
	5.3.2.1 Erst vermieten, dann verkaufen	123
	5.3.2.2 Hauskauf auf Raten	124
	5.3.2.3 Verkauf auf Leibrentenbasis	125
5.4	Die Übertragung der Immobilie auf den Käufer	127
5.4.1	Absicherung des Käufers: Die Auflassungsvormerkung	127
5.4.2	Wann soll der Käufer die Immobilie erhalten?	128
5.4.3	Wer trägt welche Kosten des Vertrags und seiner Durchführung?	129
5.4.4	Regelungen zu den Erschließungskosten und Anliegerbeiträgen	131
5.4.5	Regelungen zur Grunderwerbsteuer	135
5.4.6	Salvatorische Klausel: Wenn Vertragsteile unwirksam sind	135
5.5	Besonderheiten und Fallstricke	136
5.5.1	Vorsicht bei bestehenden Vorkaufsrechten	136
	5.5.1.1 Gesetzliche Vorkaufsrechte	137
	5.5.1.2 Privatschriftliche Vorkaufsrechte	138
5.5.2	Die Kaufpreisfinanzierung und die Eintragung von Grundschulden ..	140
5.5.3	Vereinbarungen über einen vorläufigen Kaufvertrag, Absichtserklärung	141
5.5.4	Wie werden Schadenersatzansprüche und Rücktrittsrechte vermieden?	142
5.5.5	Die Haftung des Maklers	147
5.5.6	Die Vereinbarung von Vertragsstrafen	148
5.5.7	Die Zahlung der Maklerprovision	148
6	Die Abwicklung des Kaufvertrags	151
6.1	Antrags- und Eintragungsvoraussetzungen	151
6.1.1	Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts	151
6.1.2	Löschungsbewilligung eines Kreditgebers	153
6.1.3	Löschungsbewilligung sonstiger Berechtigter	155
6.1.4	Besonderheit Eigentumswohnung: Das Zustimmungserfordernis	157
6.2	Wann ist der Kaufpreis fällig?	158
6.3	Hausverkauf bei laufender Finanzierung	158
6.3.1	Wann fällt eine Vorfälligkeitsentschädigung an?	159
	6.3.1.1 Vorfälligkeitsentschädigung kalkulieren und überprüfen	160
	6.3.1.2 Vorfälligkeitsentschädigung: Widerrufsjoker einsetzen	162

6.3.2	Wenn der Käufer das Darlehen übernimmt	163
6.3.3	Pfandtausch als Alternative	163
6.4	Wenn der Käufer nicht zahlt	164
6.4.1	Zwangsvollstreckung	165
6.4.2	Schadenersatz	166
6.4.3	Rücktritt	167
6.5	Welche Rolle spielt das Grundbuchamt?	167
7	Die steuerliche Behandlung von privaten Veräußerungsgeschäften (»Spekulationsgewinn«)	171
8	Verkauf über Makler	173
8.1	Immobilienmakler und Recht	173
8.2	Den richtigen Immobilienmakler finden	174
8.3	Was Makler bei der Zusammenarbeit mit einem Verkäufer erwarten	177
8.4	Der Vertrag mit dem Immobilienmakler	178
8.5	Alternative Maklerportale	180
9	Verkauf von Garagen, Ferienimmobilien und Co.	183
9.1	Der Garagenverkauf	183
9.2	Ferienimmobilien	185
9.2.1	Zielgruppen und Werbung	187
9.2.2	Ferienimmobilien im Ausland	189
10	Wichtige Institutionen und Websites	191
	Stichwortverzeichnis	194