

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b>	13
<b>1 Einleitung</b>	15
<b>2 Die Analyse der Immobilie</b>	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
<b>3</b>	<b>Vorbereitung des Verkaufsprozesses .....</b>	<b>57</b>
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
<b>4</b>	<b>Die Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebsstrategie .....</b>	<b>85</b>
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
<b>5</b>	<b>Der Weg zum notariellen Kaufvertrag .....</b>	<b>109</b>
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
<b>6</b>	<b>Die Abwicklung des Kaufvertrags .....</b>	<b>151</b>
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
<b>7</b>	<b>Die steuerliche Behandlung von privaten Veräußerungsgeschäften (»Spekulationsgewinn«) .....</b>	<b>171</b>
<b>8</b>	<b>Verkauf über Makler .....</b>	<b>173</b>
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
<b>9</b>	<b>Verkauf von Garagen, Ferienimmobilien und Co. ....</b>	<b>183</b>
9.1	Der Garagenverkauf .....	183
9.2	Ferienimmobilien .....	185
9.2.1	Zielgruppen und Werbung .....	187
9.2.2	Ferienimmobilien im Ausland .....	189
<b>10</b>	<b>Wichtige Institutionen und Websites .....</b>	<b>191</b>
	Stichwortverzeichnis .....	194