

Christoph Weling & Elodie Lilien

Notare in Eupen

# Immobilien in Belgien

Wissenswertes  
über  
(Ver-)kaufvertrag,  
Finanzierung  
und Steuern



# **Immobilien in Belgien**

**Wissenswertes über (Ver-)kaufvertrag,  
Finanzierung und Steuern**

Christoph Weling & Elodie Lilien

Notare

# **Immobilien in Belgien**

**Wissenswertes über (Ver-)kaufvertrag,  
Finanzierung und Steuern**

GEV

## Inhalt

Einleitung: .....	14
TEIL 1 – Der Vertrag .....	17
Kapitel 1: Wie und wann kommt der Vertrag zustande – Angebot, Kaufvorvertrag, notarielle Urkunde und andere juristische Instrumente.....	17
1. Das Angebot und die Annahme des Angebots .....	18
2. Der Kaufvorvertrag.....	19
3. Die notarielle Urkunde.....	20
4. Andere juristische Instrumente .....	21
a) Option .....	21
b) Reservierungsvertrag .....	22
c) Gekreuzte Option .....	23
Kapitel 2: Inhalt des Vertrags – Wichtige Klauseln und Dokumente .....	26
1. Dokumente, die dem Käufer zur Verfügung gestellt werden müssen .....	26
a) Eigentumstitel des Verkäufers .....	26
b) Energieausweis .....	27
c) Protokoll über die Kontrolle der Elektroinstallation.....	30
d) Bescheinigung über die Dichtigkeit des Heizöltanks ....	32
e) Katasterangaben und Katasterplan .....	33
f) Urbanistische Auskünfte .....	35
g) Auszug aus der Datenbank für verseuchte Böden .....	35
h) Dokumente über die Mietlage .....	36
(i) Mietvertrag .....	36
(ii) Bestandsaufnahme .....	37
(iii) Informationen zur Mietkaution .....	37
i) Informationen über die Miteigentümergeinschaft.....	38
j) Postinterventionsakte .....	39
k) Zählerübernahme .....	40
l) Fotovoltaikanlage.....	41
m) CertiBEau .....	42

© GEV (Grenz-Echo-Verlag), Eupen (B), 2022  
www.gev.be  
buchverlag@grenzecho.be

Alle Rechte vorbehalten

ISBN 978-3-86712-170-5  
D/2022/3071/2

Korrektur: Camilla van Heumen M.A.  
Layout: GEV, Eupen

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlags ist es nicht gestattet,  
diese Publikation oder Teile daraus auf fotomechanischem (Druck,  
Fotokopie, Mikrofilm usw.) oder elektronischem Weg zu verviel-  
fältigen, zu veröffentlichen oder zu speichern.

2. Vertragliche Bedingungen des Kaufs/Verkaufs .....	42
a) Allgemeine Bedingungen .....	42
(i) Rechtskraft des Kaufvorvertrags und Eigentums- übertragung bei notarieller Beurkundung .....	42
(ii) Hypotheken- und Schuldenfreiheit .....	44
(iii) Übertragung der Nutzung .....	46
(iv) Immobiliensteuervorabzug ab notarieller Urkunde zulasten des Käufers .....	49
(v) Zustand .....	50
(vi) Flächengröße .....	50
(vii) Ausschluss der Garantie für verborgene Mängel („Gekauft wie gesehen“).....	51
(viii) Verkauf mit allen Grunddienstbarkeiten, zu Gunsten oder zu Lasten.....	54
b) Besondere Bedingungen .....	54
(i) Grunddienstbarkeiten .....	55
(ii) Vorkaufsrechte .....	55
(iii) Andere Lasten oder Auflagen .....	57
c) Städtebau (Urbanismus) und andere administrative Klauseln und Dokumente .....	57
(i) Urbanistische Auskünfte – Informationspflicht .....	57
(ii) Städtebauliche Verstöße: Regularisierung, Kosten und Verjährung .....	59
(iii) Andere administrative Policen .....	61
d) Preis, Anti-Geldwäschegesetzgebung und Steuern.....	61
(i) Preis und Verkehrswert .....	61
(ii) Anti-Geldwäschegesetzgebung .....	62
(iii) Steuerklauseln .....	63
e) Andere Klausel .....	64
(i) Aufschiebende Bedingungen .....	64
(ii) Strafmaßnahmen.....	66
(iii) Unfallversicherung bei Unfalltod des Käufers .....	68

## TEIL 2 – Steuern des Käufers, Eigentümers und Verkäufers ..... 70

<b>Kapitel 1: Kosten und Steuern bei einem Immobilienwerb .....</b>	<b>70</b>
1. Registrierungsgebühren .....	71
a) Frist .....	71
b) Besteuerungsprozentsatz .....	72
c) Besteuerungsgrundlage: Preis bzw. Verkehrswert .....	72
d) Wallonische Region – Ermäßigung auf 6 % (oder 5 %) für bescheidenes Wohnen .....	72
e) Wallonische Region – Freibetrag auf 20.000 Euro .....	75
f) Region Brüssel-Hauptstadt – Freibetrag auf 175.000 Euro .....	76
g) Immobilienhändler: Reduzierung auf 5 % .....	78
2. Notarhonorar .....	78
3. Andere Kosten .....	81
a) Gesetzliche Nachforschungen („Recherchen“) .....	81
b) Abschreibung beim Amt für Rechtssicherheit .....	82
c) Schreibungsteuer .....	82
d) Bemühungen, administrative Leistungen und Dossierkosten.....	82
e) Mehrwertsteuer .....	83
4. Beispiel und Erklärung einer Kostenabrechnung eines Immobilienkaufs .....	83
<b>Kapitel 2: Steuern des Immobilieneigentümers .....</b>	<b>85</b>
1. Katastereinkommen .....	85
a) Was ist das Katastereinkommen und wie wird es berechnet? .....	85
b) Wann wird das Katastereinkommen festgesetzt oder angepasst?.....	86
c) Wie kann ich als Eigentümer die Höhe meines Katastereinkommens beanstanden?.....	87

2. Immobiliensteuervorabzug.....	88
a) Was ist der Immobiliensteuervorabzug und wie wird er berechnet? .....	88
b) Reduzierung des Immobiliensteuervorabzugs .....	89
(i) Bescheidene Wohneinheit .....	90
(ii) Kinder zu Lasten .....	90
(iii) Behinderte Person .....	90
(iv) Bei Leerstand .....	91
3. Mieteinkommen und Einkommenssteuer .....	91

<b>Kapitel 3: Kosten und Steuern anlässlich des Verkaufs einer Immobilie .....</b>	<b>92</b>
1. Regelfall: Preis ist netto .....	92
2. Ausnahme: Besteuerung des Mehrwertes .....	92
a) Verkäufer ist eine Gesellschaft .....	93
b) Verkäufer ist eine Privatperson .....	93
(i) Beruflich erzielter Mehrwert .....	93
(ii) Mehrwert im Rahmen einer spekulativen Vermögensverwaltung.....	94
(iii) Mehrwert im Rahmen einer normalen Verwaltung des Privatvermögens.....	95
3. Ausnahme: Teilerstattung der Registrierungsgebühren bei Weiterverkauf innerhalb von zwei Jahren .....	99

**TEIL 3 – Finanzierung: Kredit und Sicherheiten (Hypothek usw.) ..... 101**

<b>Kapitel 1: Die verschiedenen Kreditarten .....</b>	<b>101</b>
1. Fester Zinssatz .....	101
2. Variabler Zinssatz .....	103
3. Konstante Raten oder konstante Kapitaltilgung .....	103
a) Konstante Raten .....	103
b) Konstante Kapitaltilgung .....	104
c) Aussetzung der Kapitaltilgung oder Endfälligkeit ( <i>Bullet repayment</i> ).....	105
4. Entwicklung des Zinssatzes über die Jahre und Refinanzierung .....	106

<b>Kapitel 2: Sicherheiten .....</b>	<b>109</b>
1. Hypothek .....	110
a) Definition .....	110
b) Eigenschaften einer Hypothek .....	112
(i) Eine Hypothek belastet eine Immobilie .....	112
(ii) Die Sicherheit gilt über einen gewissen Betrag .....	112
(iii) Besicherte Schuldforderung .....	113
(iv) Zubehör zur Forderung .....	115
c) Kosten der Hypothek .....	117
d) Einkommenssteuerermäßigung dank des Hypothekenkredits – Wohnungsbonus oder Wohnungsscheck.....	119
(i) Bedingungen des Wohnungsschecks in der Wallonischen Region (d. h. Darlehen, die ab dem 1. Januar 2016 aufgenommen wurden).....	120
(ii) Bedingungen des Wohnungsbonus in der Wallonischen Region.....	122
(iii) Kreditaufnahmen vor dem 1. Januar 2005 .....	123
2. Hypothekenvollmacht („Mandat“).....	123
3. Andere Sicherheitsinstrumente .....	126
a) Gesamtschuldnerische Haftung der Kreditnehmer ...	126
b) Restschuldversicherung .....	127
c) Bürgschaft .....	127
d) Drittsicherheitsgeber .....	128
e) Gehaltsabtretung .....	129
f) Preisabtretung .....	130
g) Verpfändung .....	130

**TEIL 4 – Immobilienpromotion, (Ver-)Kauf im Bau oder auf Plan, Teilung von Grundstücken usw ..... 131**

<b>Kapitel 1: Kauf von Immobilien im Bau oder auf Plan – Das Breyne-Gesetz .....</b>	<b>132</b>
1. Wann ist das Breyne-Gesetz anwendbar? .....	133
a) Immobilienprojekte, die noch nicht fertiggestellt sind.....	133

b) Immobilien zu Wohnzwecken, gelegen in Belgien und für private Nutzung.....	135
2. Preiszahlung nur zu gesetzlich vorgegebenen Zeitpunkten .....	137
a) Vor Kaufvorvertrag: Keine Zahlung. Auch nicht für eine Reservierung .....	137
b) Bei Unterzeichnung des Kaufvorvertrags: 5 % .....	138
c) Bei der notariellen Beurkundung des Kaufs .....	138
d) Restbeträge: Nach Fortschritt der Arbeiten .....	139
3. Andere Garantien und Besonderheiten des Breyne-Gesetzes.....	139
a) Fertigstellungsgarantie oder Bürgschaft .....	139
b) Vorläufige und endgültige Abnahme .....	140
(i) Vorläufige Abnahme .....	140
(ii) Vierjahreszeitengarantie, endgültige Abnahme .....	141
c) Zehnjährige Garantie .....	141
d) Eigentumsübertragung und Übertragung der Risiken.....	142
e) Übermittlung von Dokumenten und Hinweise auf das Breyne-Gesetz .....	142
(i) Informationen im Kaufvorvertrag oder in der notariellen Urkunde.....	142
(ii) Dokumente, die dem Käufer/Bauherrn übermittelt werden müssen.....	143

## Kapitel 2: Teilung von Häusern und Grundstücken in mehrere Einheiten .....

1. Horizontale Aufteilung – Schaffung mehrerer Wohneinheiten: Grundurkunde .....	144
a) Aufteilung der Immobilie .....	146
b) Die Miteigentumsordnung .....	147
c) Hausordnung .....	148
2. Vertikale Teilung – Teilung von unbebauten Grundstücken .....	149
a) Die Verstädterung .....	150
(i) Gesamtprojekt .....	150

(ii) Hauptsächlich zu Wohnzwecken .....	151
(iii) Mindestens drei unbebaute Lose, zu Wohnzwecken bestimmt .....	151
b) Ausnahmen: Teilung ohne Verstädterung oder Bau außerhalb des Wohngebiets .....	152
(i) Schenkungen .....	152
(ii) Unfreiwillige Handlungen .....	153
(iii) Teilung Erbengemeinschaft – nicht mehr Lose als Mitteilende .....	153
(iv) Lückenschließung zwischen zwei weniger als 100 Meter voneinander entfernten Gebäuden .....	154
(v) Städtebaugenehmigung für gruppierte Bauten („plan masse“) .....	156
c) Die „notarielle Teilung“ .....	157
3. Vertikale Teilung – Teilung von bebauten Grundstücken .	158

## Kapitel 3: Steuern beim Kauf von neuen Immobilien .....

1. Kauf von <i>Neu</i> immobilien – Mehrwertsteuer .....	160
a) Prinzip: 21 % Mehrwertsteuer auf den Preis .....	160
b) Mehrwertsteuer auch auf das Grundstück? .....	161
c) Sondererklärung „Gelegentliche MwSt.-Unterwerfung“: Verkauf durch einen nicht gewerblichen Immobilienverkäufer .....	162
2. Immobilienhändler: Erwerb zu reduzierten Registrierungsgebühren .....	163

## TEIL 5 – Andere Immobilienübertragungen: Schenkung, Teilung, Leibrente, Unpfändbarkeit .....

### Kapitel 1: Erbschaftssteuern auf Immobilien sparen – Schenkungen .....

1. Immobilienschenkungen (Vergleich mit Erbschaft) .....	168
a) Einleitung und Beispiel .....	168
b) Höhe der Erbschaftssteuer und der Schenkungssteuer .....	170
(i) Erbschaftssteuer .....	170

(ii) Schenkungssteuer .....	171
c) Schlussfolgerung für Immobilienschenkungen: Schenkung des Familienhauses .....	174
2. Mit Kindern zusammen eine Immobilie kaufen .....	175
<b>Kapitel 2: Auflösung einer Erben- oder Miteigentümergeinschaft – Teilung .....</b>	<b>178</b>
<b>Kapitel 3: (Ehe-)Partner bauen auf einem Grundstück oder wohnen in einem Haus, das einem der beiden alleine gehört .....</b>	<b>181</b>
1. Verzicht auf Zuwachsrecht .....	182
2. Schuldschein .....	183
3. Einbringung in den Güterstand .....	184
<b>Kapitel 4: (Ver-)Kauf auf Leibrente .....</b>	<b>186</b>
1. Definition .....	186
2. Vorteile des Leibrentenverkaufsvertrags .....	187
3. Besonderheiten und Varianten des Leibrentenverkaufs..	188
a) Abschlagszahlung .....	188
b) Nießbrauchvorbehalt oder Wohnrecht .....	189
c) Ein oder mehrere Leibrentengläubiger .....	189
d) Zinssatz und Indexierung .....	189
e) Auflösung bei Nichtzahlung, Eintragung von Amts wegen und Vertragsstrafe .....	190
f) Todesfall innerhalb von 20 Tagen .....	191
4. Schlussfolgerung Leibrente .....	191
<b>Kapitel 5: Unpfändbarkeit des Hauptwohnsitzes eines Selbstständigen .....</b>	<b>193</b>
<b>TEIL 6 – Praktischer Teil: Ablauf der verschiedenen Arten von Immobilienverkäufen .....</b>	<b>196</b>
<b>Kapitel 1: Die verschiedenen Etappen eines privaten   Immobilien(ver-)kaufs .....</b>	<b>197</b>

<b>Kapitel 2: Der öffentliche (Zwangs-)Verkauf .....</b>	<b>201</b>
1. Bewerbung des öffentlichen Verkaufs .....	201
2. Das Lastenheft .....	201
a) Beschreibung der Immobilie und Bedingungen des Verkaufs .....	202
b) Die Kosten des öffentlichen Verkaufs .....	202
c) Erklärung der Regeln und des Ablaufs der Versteigerung .....	204
3. Abgabe der Gebote .....	205
4. Zuschlag .....	206
<b>Kapitel 3: Biddit.be: Die digitale Alternative zum privaten Verkauf und/oder der Zwangsversteigerung .....</b>	<b>207</b>
1. Ablauf einer Biddit-Versteigerung .....	207
2. Vor- und Nachteile der Versteigerung über biddit.be .....	209
3. Privatverkauf über Biddit .....	210
4. Unterschiede der Biddit-Versteigerung zum klassischen öffentlichen Verkauf .....	211
a) Kosten .....	211
b) Aufschiebende Bedingung .....	213
c) Die fünf höchsten Bieter sind an ihr Gebot gebunden.....	214
<b>Kapitel 4: Gerichtlich genehmigte oder angeordnete Verkäufe .....</b>	<b>215</b>
1. Gerichtlich genehmigte Verkäufe aufgrund von Geschäftsunfähigkeit .....	215
2. Gerichtliche Teilung .....	217
<b>TEIL 7 – Erklärung der verwendeten Begriffe .....</b>	<b>218</b>
<b>Fragenverzeichnis (FAQ) .....</b>	<b>244</b>
<b>Schlusswort .....</b>	<b>252</b>



## Einleitung

Herzlich willkommen in unserem Buch über Immobilien und danke, dass Sie sich dafür interessieren. Wir wünschen eine angenehme Lektüre, auf dass Sie viele nützliche Tipps und Erklärungen für Ihre persönlichen Projekte finden!

Dieser Ratgeber ist kein Roman, den man von der ersten bis zur letzten Seite liest. Es werden sehr viele verschiedene Themenbereiche bearbeitet, die – trotz unserer Anstrengung, verständlich zu schreiben – mitunter einfach komplex in der Sache sind. Um zu vermeiden, dass Sie sich im Buch verlaufen bzw. es aufgrund der Komplexität beiseitelegen, raten wir Ihnen sehr, das **Inhaltsverzeichnis** am Anfang des Buches und das **Fragenverzeichnis (FAQ)** am Ende des Buches zu nutzen, um die Passagen ausfindig zu machen, die Sie primär interessieren bzw. die Ihren persönlichen Fall betreffen.

Im Laufe des Buchs kommen gewisse juristische Begriffe immer wieder vor (z. B. aufschiebende Bedingung, Nießbrauch oder Registrierungsgebühren), die dem Verständnis halber einer Erklärung bedürfen. Wir haben die Erklärung der Begriffe in einem gesonderten Teil 7 vorgenommen, in dem die Begriffe alphabetisch angeordnet sind. Somit möchten wir Ihnen ermöglichen, dass Sie anhand des Inhaltsverzeichnisses sofort zu den Passagen gelangen können, die für Sie von Wichtigkeit sind. Gleichzeitig sollen Sie die Fachbegriffe, die verwendet werden, verstehen können, ohne dass diese immer wieder aufs Neue erklärt werden müssen, was die Lektüre für Sie sehr unangenehm gestalten würde.

---

**Alle Begriffe, die in Teil 7 erklärt werden, sind in diesem Buch in diesem Format gekennzeichnet.**

---

Im **ersten Teil** des Buches erklären wir, wie und ab welchem Moment ein Vertrag (Kauf oder Verkauf) zustande kommt: Die verschiedenen Instrumente wie Reservierungsvertrag, Angebot, Kaufvorvertrag, notarielle Urkunde usw. werden durchleuchtet.

Außerdem beschäftigen wir uns mit dem Inhalt der Verträge: Wichtige Klauseln und Bedingungen der Verträge werden erklärt, zusammen mit den Dokumenten, die vom Verkäufer an den Käufer übermittelt werden müssen.

In **Teil zwei** werden die Besteuerung und die Kosten *anlässlich* von Immobilienkäufen und -verkäufen sowie *während* der Zeit, in der man die Immobilie hält, erklärt, zusammen mit den Steuervorteilen, die sich bieten können. Dieser Teil gibt u. a. Aufschluss über Berechnungen der Registrierungsgebühren, des gesetzlichen Notarhonorars, des Katastereinkommens und des Immobiliensteuervorabzugs sowie der Besteuerung des erzielten Mehrwerts.

Der **dritte Teil** beschäftigt sich mit der Finanzierung. Wir werden auf die unterschiedlichen Kreditformen eingehen und die verschiedenen Sicherheiten (Hypothek, Hypothekenvollmacht, Bürgschaft usw.) erklären, zusammen mit den damit verbundenen steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten.

Im **vierten Teil** dreht sich alles um die Immobilienprojekte, d. h. die Grundstücksteilung, der Kauf oder Verkauf von neuen Immobilien (Grundstücke aus einer Parzellierung, Häuser oder Wohnungen) sowohl aus Sicht des Promotors, der ein Projekt entwickelt, als auch des Käufers, der sich für ein neues Haus oder eine neue Wohnung interessiert. Folgende Bereiche werden erklärt: Urbanisierung (Parzellierung), Grundurkunde (Aufteilung Immobilie/Haus in Einheiten/Wohnungen), Besteuerung (Mehrwertsteuer auf Neubau), Immobilienhändler, Käuferschutz (Breyne-Gesetz, Garantieleistungen) usw.

Der **fünfte Teil** umfasst eine Reihe von anderen Arten der Immobilienübertragungen, z. B. die Teilung (d. h. Austritt aus einem Miteigentum oder einer Erbengemeinschaft), die Schenkung, die Einbringung in einen Güterstand zwischen Eheleuten, den Verzicht auf Zuwachsrecht oder die Unpfändbarkeitserklärung des Domizils des Selbstständigen.

Gegen Ende des Buches finden Sie dann in **Teil sechs** einen praktischen Teil, in dem wir die unterschiedlichen Verkaufsarten erklären: privat – unter der Hand –, öffentlich und/oder online (biddit.be). In diesem Kapitel finden Sie eine Zeitlinie der Fristen mit einer Übersicht der verschiedenen Etappen eines Verkaufs sowie Ratschläge, wie Verkäufer und Käufer sich vorbereiten können.

Ganz zum Schluss finden Sie in **Teil sieben** das Fragenverzeichnis und die Erklärung der verwendeten Begriffe in alphabetischer Ordnung.

## Teil 1 – Der Vertrag

Als Erstes ist es wichtig, zu wissen, wann genau bzw. durch welche juristischen Instrumente (Reservierungsvertrag, Angebot, Kaufvorvertrag, notarielle Urkunde usw.) der Immobilien(ver-)kauf zustande kommt, mit anderen Worten, wann man „einen verbindlichen Vertrag abgeschlossen hat“ (Kapitel 1).

In Kapitel 2 werden wir auf den Inhalt eben dieses Vertrags eingehen und dabei einerseits wichtige Klauseln unter die Lupe nehmen und andererseits die Dokumente und Informationen durchgehen, die bei Immobilienverkäufen in die Verträge mit aufgenommen und übermittelt werden müssen. Hierbei werden wir auf die unterschiedlichen Aufgaben von Käufer und Verkäufer eingehen sowie Ratschläge für jede Partei geben.

### **Kapitel 1: Wie und wann kommt der Vertrag zustande – Angebot, Kaufvorvertrag, notarielle Urkunde und andere juristische Instrumente**

Das belgische Vertragsrecht beruht auf dem **Konsensprinzip**, d. h., dass prinzipiell ein Verkauf ab dem Moment zustande kommt, an dem zwischen den Parteien Einigkeit über das zu verkaufende Objekt und den Preis besteht (d. h. der Moment, an dem der „Verkaufswille“ auf den „Kaufwillen“ trifft), ohne dass etwaige Formvorschriften eingehalten werden müssen. Deswegen sagt man umgangssprachlich, dass Immobilienverkäufe in Belgien „auf einem Bierdeckel“ vereinbart werden können.

Dieses Prinzip wurde im Laufe der Zeit nuancierter, da der Gesetzgeber über die Jahre hinweg immer mehr administrative Policen und Informationspflichten geschaffen hat, die in die Vertragssphäre aufgenommen werden müssen, z. B.: die Übermittlung des Energieausweises, des Kontrollprotokolls der Elektroinstallation, des Auszugs aus der Datenbank für verschmutzte Böden, der städtebaulichen

Dieser Ratgeber hilft jedem deutschsprachigen Käufer oder Verkäufer von **Immobilien in Belgien**, unter anderem in folgenden Bereichen:

- Was muss ich beim **Angebot** beachten und wann besteht ein verbindlicher Vertrag?
- Verständliche Erklärung der **wichtigen Klauseln** aus (Ver-)kaufverträgen und notariellen Urkunden.
- Übersicht und Erklärung der **Dokumente**, die im Rahmen des Verkaufs übermittelt werden müssen.
- **Steuererhebung, -reduzierung und -rückerstattung** sowie Berechnung sämtlicher anderer **Kosten**, die bei Käufen, Verkäufen und für den Immobilieneigentümer anfallen.
- Erklärungen und Tipps bei **Krediten** und **Refinanzierungen** sowie bei **Hypotheken** und anderen **Sicherheiten**.

Darüber hinaus werden unter anderem folgende Themen bearbeitet: Besonderheiten bei Immobilienpromotionen (Grundurkunde, Käuferschutz), was tun bei städtebaulichen Übertretungen, was sind Wegerechte/Gerechsamkeit und wie entstehen sie, Teilung von bebauten Immobilien oder Grundstücken, Immobilienschenkungen, (Ver-)kauf auf Leibrente usw.

Das Buch ist verständlich für jedermann geschrieben. Mit vielen Beispielen bestückt, erklärt ein praktischer Teil jede Etappe des (Ver-)kaufverfahrens. Inhalts- und Fragenverzeichnis ermöglichen es, auf einfache Weise die passende Antwort auf spezifische Fragen zu finden.

ISBN 978-3-86712-170-5



9 783867 121705

19,95 Euro