

# Ihre STÜTZE bei IMMOBILIEN

OFFIZIELLER NEWSLETTER VON  
IMMOBILIEN STÜTZ

## DIESE WOCHE NEU:

Vorwort	SEITE 2
Rolle des Mediators	
Neue Videos	SEITE 3
Anekdote	
Neue Immobilien - Vorschau	SEITE 4

Bungalow zu mieten: 2000 Stockerau - wenige Gehminuten ins Zentrum

## OBJEKT DES MONATS

**MIETE:**  
**2000 STOCKERAU: BUNGALOW MIT VOLLKELLER  
TEIL- ODER ODER UNMÖBLIERT (AUSSER KÜCHE, BAD UND  
WC) VERFÜGBAR**

1 Wohnebene mit Vollkeller, Garage und Gartenhütte

Ruhige Siedlungslage unweit des Zentrums

### Eckdaten:

Grundstück:	514 m <sup>2</sup> mit kleinem Garten
Haus:	Baujahr 1977, eine Wohnebene
Raumaufteilung:	geräumiges Wohnzimmer mit Wintergarten, möblierte Küche, 2 Schlafzimmer, möblierter Schrankraum, Bad mit Wanne, WC, Vorzimmer
Keller:	Vollkeller mit Stüberl
Heizung:	Gas
Energieausweis:	wird erstellt
Bezug:	Sofort

Gesamtmiete: **Euro 1.900,--**

# WAS GIBT ES NEUES?

Liebe Leserin, lieber Leser,

nichts geht mehr, könnte man fast die derzeitige Immobiliensituation beschreiben.

Die Kreditzinsen sind auf Höchstniveau und die Kunden reagieren darauf: Es werden enorm viele Immobilien verkauft, weil sich die Menschen das Wohnen nicht mehr leisten können, selbst die Mieter wissen nicht mehr, wie es weitergehen soll.

Andererseits fehlen die Käufer, die noch vor einem Jahr alles zusammengekauft haben, egal wie teuer eine Immobilie war. Damit ist jetzt Schluss!

Die stetig steigenden Kreditzinsen machen sich beim Verkauf bemerkbar. Kunden aus dem Mittelstand haben ihre Käufe zurückgestellt und warten vorerst ab. Hochpreisige Immobilien jenseits der Millionengrenze sind nach wie vor gefragt. Hier ist man meist nicht auf eine Bank mit

den teuren Krediten angewiesen sondern zahlt cash. Dafür werden auch nicht immer die gewünschten Preise für den Verkäufer erzielt, denn Kredite sind verpönt.

Die lange angekündigte Immobilienblase wird bald platzen, es ist vorbei mit den Wucherpreisen!

Die Nachfrage nach Wohnungs- und Hausbewertungen nehmen rasant zu. Kunden möchten wissen, ob sie jetzt oder später verkaufen sollen oder sind gerade im Verkauf und wundern sich, dass es keine Nachfrage nach ihrer Immobilie gibt.

Banken, Baumärkte, Verkäufer und Käufer jammern - nichts geht mehr!

Warten wir ab, wie es weitergeht!

Viel Wissenswertes sowie unsere Anekdote, diesmal mit persönlichem Anliegen, finden Sie in unserer aktuellen Ausgabe!

Ihre Stütze bei Immobilien!

*Ingrid Stütz-Haunschmid*



## DIE ROLLE EINES MEDIATORS

Was ist ein Mediator und wofür wird dieser benötigt?

Ein Mediator ist eine unabhängige und neutrale Person, die Parteien durch eine Mediation führt.

Um dies kurz zu erläutern, handelt es sich bei einem Mediator um einen unparteiischen Streitschlichter.

Ein Mediator ist um ein vielfaches günstiger als ein Rechtsanwalt und wird sehr oft vor Scheidungen in Anspruch genommen, um vorab eine konstruktive Lösung für alle Beteiligten zu erzielen.

Durch gezielte Fragestellung des Mediators, der eine neutrale Stellung einnehmen muss, wird das Problem der Beteiligten herausgearbeitet und letztlich soll eine Mediation zu einer konstruktiven Lösung führen, die die Beteiligten selbst erarbeiten.

Bei einer Mediation wird meist nicht nur das aktuelle Problem herausgearbeitet, sondern was eigentlich dahinter liegt, was zum Problem geführt hat.

Es geht nicht um eine Schuldzuweisung einer Person, sondern um Aufarbeitung des Konflikts.

Da die Parteien dies letztlich selbst erarbeitet, ist eine Lösung/Ergebnis der Mediation oft wesentlich nachhaltiger.

Ich selbst habe vor ca. 10 Jahren bei einer Rechtsanwältin eine einjährige Ausbildung zum Mediator gemacht. Der Abschluss erfolgt mit einer mündlichen und schriftlichen Prüfung.

Mir hilft diese Ausbildung bei meinem Beruf als Immobilienmaklerin enorm.

Da wir oft beim Verkauf von Immobilien mit Scheidungsangelegenheiten zu tun haben und es oft vor und auch während des Verkaufs zu Streitereien der Verkaufsparteien kommt, ist Diplomatie angesagt. Keiner der Parteien darf das Gefühl bekommen, ich vertrete die andere Person. Jeder möchte sich verstanden fühlen und dafür sind viele Gespräche notwendig. Und dies braucht Zeit!

Aber die nehme ich mir gerne, weil dann einfach die Ausgangsbasis passt und mir das Vertrauen der Vertragsparteien im Verkauf sehr wichtig ist.

Schließlich funktioniert noch immer am besten die Mundpropaganda!

Andererseits freut es mich auch, wenn ich sehe, wie positiv sich plötzlich das Klima verändert, wenn alle Beteiligten wieder neutral miteinander umgehen können.

Weiters habe ich schon kurz vor Vertragsabschluss, als schon alles geregelt war, Streitigkeiten zwischen Käufer und Verkäufer miterlebt, die fast zum Platzen des Verkaufsabschlusses geführt hätten.

Hier ist es wiederum ein großer Vorteil, als neutrale Person zu agieren, um die Emotionen zu neutralisieren, um doch wieder alles auf Schiene zu bringen.

Letztlich überträgt sich diese Stimmung auch auf den Käufer und der soll davon am besten nichts mitbekommen!



## LINKS ZU DEN NEUEN VIDEOS

### Markenvideo Firma:

<https://youtu.be/I9ydWGoGPnE>

### Kundenrezensionen:

<https://youtu.be/107ajVPNi80>

### Haus- und Wohnungsverkauf bei Scheidungen oder Trennungen:

<https://youtu.be/Z7MfnNAgoFM>

### Zusatzverdienst - Tipgeberprovision:

<https://youtu.be/hma4NyXl6b4>

Ab sofort ist unser Firmenvideo auch auf unserer Gemeindehomepage sichtbar: [www.sierndorf.at](http://www.sierndorf.at)



## ANEKDOTEN - DIE BÜCHER FÜLLEN KÖNNTEN

### Die neue Generation des digitalen Zeitalters

Die Digitalisierung ist ein Segen und ein Fluch! Nie hätte ich gedacht, dass ich einmal wie mein Vater feststellen werde, dass die junge Generation ganz anders tickt als die 50+ Generation, zumal ich von mir behaupten kann, eine sehr moderne Frau zu sein.

Allerdings gefällt mir die digitale Entwicklung mit all seinen Vor- und Nachteilen überhaupt nicht.

Es ist Tatsache, dass wir Menschen immer weniger Zeit haben, miteinander zu reden, vorrangig werden Mails oder WhatsApp verschickt.

Wo ist die Zeit geblieben, als man zum Telefonhörer gegriffen hat, um zu kommunizieren? Keine Zeit mehr dafür!

Da gehöre ich doch noch der "alten" Generation an, mir ist das persönliche Gespräch sehr wichtig und wenn etwas unklar ist, kann es richtiggestellt werden. Über Mailkontakt oder andere soziale Kontakte kommt es oft zu falschen Deutungen, allein wenn ein Satzzeichen falsch gesetzt wird, kann dies ein Desaster auslösen.

Auch wir arbeiten sehr viel mit sms, WhatsApp und Mail, weil der Arbeitsaufwand immer größer wird und die Nachricht auf diesem Weg rasch weitergeleitet werden kann.

Allerdings ersetzt dies bei mir nie das persönliche Gespräch und ich rufe meist danach auch an.

Was mir allerdings komplett gegen den Strich geht, wenn Kunden sich einfach auflösen, ohne miteinander zu sprechen, was los ist.

Dies kommt mir vor, wie bei einer Beziehung, man spricht nicht miteinander sondern verstummt und zieht sich zurück. Der andere wird einfach im Regen stehen gelassen und weiß nicht, was los ist.

Dabei ist es heutzutage so einfach, sich hinter einem Mail zu verstecken oder eine andere Nachricht zu senden um eine kurze Antwort zu geben.

Das würde ich mir wirklich wünschen!

Kunden bekommen von uns ein extrem gutes Service mit viel Mehrwert. Da wäre es doch angebracht, wenigstens auf

Anrufe oder Mails zu antworten, warum ein bisher so interessantes Objekt auf einmal komplett uninteressant geworden ist.

Ich war und bin immer für ein ehrliches und offenes Gespräch - allerdings einfach alle Rückrufe und Antworten negieren und in Versenkung zu gehen finde ich ehrlich gesagt sehr unfair und irgendwie respektlos.

Auch wenn Anrufe eventuell lästig sind, aber wenn eine freundliche Stimme an der anderen Seite ist, die kostenlos weiterhilft, kann doch wenigstens ein klares "danke, wir haben uns anders entschieden oder ist doch nicht aktuell" kommuniziert werden.

Auch Vertröstungen auf spätere Telefonate machen keinen Sinn, wenn man keinen Kontakt mehr haben möchte. Ein klares "nein danke, kein weiteres Interesse" genügt vollkommen.

Das würde ich mir wirklich sehr wünschen!



Bild von pch.vector

## IMMOBILIEN-ANGEBOTE - NEUE ANGEBOTE:



Hausansicht

### VERKAUF:

2322 Zwölfaxing: Doppelhaushälfte mit Carport

Grundstück: ca. 215 m<sup>2</sup>, Eckgrundstück  
Haus: Baujahr 2006, 2 Ebenen, Keller  
Raumaufteilung: geräumiges Wohnzimmer mit offener Küche, Bad mit Dusche, 2 WCs, 3 Schlafzimmer,  
Keller: Vollkeller mit Stüberl  
Heizung: Gasbrennwert  
Carport  
Bezug: in Kürze  
Energieausweis: in Erstellung

**Kaufpreis: Euro 537.900,-- + WBF: 21.100,--**

### VERKAUF:

3720 Pfaffstetten (Ravelsbach): Ehem. Bauernhaus mit 3 Zimmer und sehr großer, vielfältiger Werkstätte sowie KFZ-Werkstätte

Grundstück: 668 m<sup>2</sup> Bauland, mit uneinsehbarem Innenhof  
Haus: Ca. 110 m<sup>2</sup>: 3 Zimmer, Nebenräume  
Heizung: Allesbrenner, Einzelöfen  
Energieausweis: Wird erstellt  
Bezug: Nach Vereinbarung  
Werkstätten: Sehr große mit Inventar für sämtliche Fachbetriebe, wie Tischlerei, Schlosserei, Drechslerei, beheizt  
KFZ-Werkstätte mit kleinem Büro, beheizt  
Sanierungen: Dach: ca. 2013, Elektrik in Haus und Werkstätte: ca. 2006  
**Kaufpreis: Euro 320.000,--**



Uneinsehbarer Innenhof

## BLOGS

Unsere informativen Kurzberichte finden Sie regelmäßig in Form unserer Blogs zu folgenden Themen:

- Immobilien Fachwissen & Rechtliches
- Hinter die Kulissen einer Immobilienmaklerin
- Rund um Haus und Garten
- Tipps & Tricks/Problemlösungen
- Anekdoten

Wir geben an unsere Kunden unsere guten und schlechten Erfahrungen rund um Immobilien - Hausbau - Gartenhelfer usw weiter und informieren Sie regelmäßig über gesetzliche Änderungen rund um Immobilien.

<https://www.immobilien-stuetz.com/blog/>

## KONTAKT

Immobilien STÜTZ - Ihre Stütze bei Immobilien

A-2011 Höbersdorf, Feldgasse 9

office@immobilien-stuetz.com

www.immobilien-stuetz.com

Tel. +43 676/31 55 460

