

Ihre STÜTZE bei IMMOBILIEN

OFFIZIELLER NEWSLETTER VON
IMMOBILIEN STÜTZ



DIESE WOCHE NEU:

Vorwort	SEITE 2
Bestellerprinzip	
Aktuelle Videos	SEITE 3
Anekdote	
Neue Immobilien - Vorschau	SEITE 4

2011 Höbersdorf/Sierndorf: Neubauprojekt mit 1 Doppelhaus und 7 Reihenhäusern

OBJEKT DES MONATS

KOOPERATIONSGESCHÄFT MIT IMMOBILIEN MÖRTL!
2011 HÖBERSDORF/SIERNDORF: PROVISIONSFREIE DOPPEL- UND REIHENHÄUSER AUF BAURECHTSGRUND

Leistbares Wohnen auf Baurechtsgrund (99 Jahre, vererbbar)

Bauträgerobjekt, daher provisionsfrei für den Käufer

Das Projekt befindet sich vor Baustart und wird belagsfertig (ohne: Bodenbeläge, Sanitäreinrichtung, Türstöcke und Innentüren) übergeben

Eckdaten:

Lage:	2 Autominuten zur Schnellstraße und Anschluß Autobahn Nahe S-Bahn "Höbersdorf" 10 Autominuten nach Stockerau 20 Autominuten zur Wiener Stadtgrenze
Häuser:	Je ca. 108 m ² Wohnfläche, 2 Ebenen (ohne Keller) 1 Doppelhaus, 7 Reihenhäuser
Gärten:	Ca. 156 - 251 m ²
Energieausweis:	HWB: 37,5, Gruppe: B
Bezug:	Herbst/Winter 2024
Baurechtszins:	Zw. € 55,- bis € 99,-/Monat

Kaufpreis: **€ 329.000,-- bis € 359.000,--**
+ ca. € 14.000,-- Aufschließungskosten

WAS GIBT ES NEUES?

Liebe Leserin, lieber Leser,

langsam kommt wieder Bewegung in den Immobilienmarkt. Typisch österreichische Mentalität - bei Änderungen wird zuerst abgewartet, was das Neue bringt und kaum tritt der Gewöhnungseffekt ein, geht es wieder weiter. Allerdings dürfte es mit den stark überhöhten Preisen vorbei sein. Auf den Online-Foren bemerkt man, dass Objekte länger inseriert sind und auch, dass die Preise regelmäßig hinuntergesetzt werden, weil die Wucher-Wunschpreise nicht mehr erzielbar sind. Die angekündigte Immobilienbereinigung hat eingesetzt. Es gilt zu beobachten, ob die Preise sich demnächst in die andere Richtung bewegen oder es zu einer Stabilität kommt.

Immer öfter fragen mich Kunden bezüglich des Bestellerprinzips, d.h. dass Interessenten keine Immobilienprovision

mehr zu bezahlen hätten.

Die Diskussion war in aller Munde, sodass fast allen das Wort "Bestellerprinzip" bekannt ist. Weniger bekannt ist allerdings, dass diese Regelung ab 1.7.2023 nur Mietobjekte betrifft!

Meine treuen Vermieter kontaktieren mich bereits, wie sie bei Neuvermietung denn vorgehen sollten, zumal meine Entscheidung, ab diesem Zeitpunkt keine Mietobjekte anzubieten, fix ist.

Viele Vermieter sind mit einer Eigenvermietung schlicht überfordert oder wollen sich darum auch nicht kümmern. Natürlich gibt es die Möglichkeit, dass die Vermieter dem Immobilienmakler die Provision bezahlen, was bisher meist umgekehrt der Fall war.

Allerdings sind auch die Vermietungen immer zäher geworden, weil sich immer mehr Mieter die Miete nicht mehr leisten können. Ich habe selbst bei einer meiner Anlagewohnungen so einen Fall und

stunde meiner bisher brav zahlenden Mieterin, die erstmals seit 30 Jahren Selbständigkeit keinen Verdienst verzeichnen kann, seit 3 Monaten die Miete. Allerdings muss auch dafür eine Lösung für beide Seiten gefunden werden.

Dem Bestellerprinzip habe ich aus gegebenen Anlass einen eigenen Artikel gewidmet.

Viel Spaß beim Lesen unserer aktuellen Newsletter-Ausgabe wünscht

Ihre Stütze bei Immobilien!

Ingrid Stütz-Haunschmid



BESTELLERPRINZIP - PROVISIONSFREIHEIT FÜR MIETER

Die Umsetzung und Gültigkeit des Bestellerprinzips ab 1.7.2023 wirft einige Fragen auf. Da dieser Termin immer näher rückt, möchte ich die Informationen und Zusammenfassung der Wirtschaftskammer, Sparte "Immobilien" wie folgt weitergeben bzw. zitieren:

In einem neuen § 17a MaklerG wird mit Geltung ab 1. Juli 2023 das Erstauftraggeberprinzip für die Vermittlung von Wohnungsmietverträgen verankert werden. Bei ab dem 1. Juli 2023 abgeschlossenen Maklerverträgen (Vermittlungsaufträgen) soll hierbei die Provision des Maklers grundsätzlich derjenige Vertragsteil zahlen müssen, der als erster Auftraggeber die Leistung des Maklers veranlasst hat.

Ist der Vermieter erster Auftraggeber des Maklers, wird ab 1. Juli 2023 nach § 17a Abs 1 MaklerG eine Provisionsvereinbarung mit dem Wohnungssuchenden jedenfalls ausgeschlossen sein.

Selbst wenn der Wohnungssuchende der erste Auftraggeber des Maklers ist, wird ihm gemäß § 17a Abs 3 MaklerG ab 1. Juli 2023 unter bestimmten Voraussetzungen (wirtschaftliche Verflechtungen des Maklers mit dem Vermieter oder Verwalter; Abstandnahme des Vermieters vom Abschluss eines Maklervertrags lediglich zur Erwirkung einer Provisionspflicht des Wohnungssuchenden; die zu vermittelnde Wohnung wurde bereits vom Makler

beworben) keine Provisionsverpflichtung aufgebürdet werden dürfen.

Flankiert wird das Erstauftraggeberprinzip mit einer Dokumentationspflicht des Maklers hinsichtlich der Beauftragungszeitpunkte, um im Fall erfolgreicher Vermittlung besser feststellen zu können, ob gegenüber dem Wohnungssuchenden ein Provisionsanspruch geltend gemacht werden darf.

Ab Juli 2023 wird es mit Vermietungen auf jeden Fall spannend!



LINKS ZU DEN NEUEN VIDEOS

Markenvideo Firma:

<https://youtu.be/I9ydWGoGPnE>

Kundenrezensionen:

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

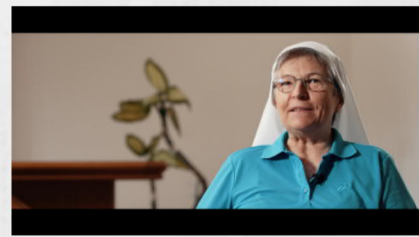
Haus- und Wohnungsverkauf bei Scheidungen oder Trennungen:

<https://youtu.be/Z7MfnNAgoFM>

Zusatzverdienst - Tippgeberprovision:

<https://youtu.be/hma4NyXI6b4>

Ab sofort ist unser Firmenvideo auch auf unserer Gemeindehomepage sichtbar: www.sierndorf.at



ANEKDOTEN - DIE BÜCHER FÜLLEN KÖNNTEN

Neidige Nachbarn

Es ist schon witzig, was Nachbarn so alles anstellen, wenn sie einem Immobilienverkäufer nicht vergönnen, ihre Wohnung/Haus zu verkaufen.

Dabei habe ich schon die ungewöhnlichsten Dinge erlebt.

Erst kürzlich ergab sich nach einer Wohnungsführung eine recht peinliche Situation als ich Interessenten die zahlreichen Nebenräume zur Wohnung zeigen wollte. Wir waren gerade mit der Besichtigung von Sauna, Fitnessraum und Garten fertig, als ich mich mit den Interessenten, die großes Interesse an der gezeigten Wohnanlage zeigten, noch im Stiegenhaus unterhielt.

Plötzlich gesellte sich ein Nachbar, der bis jetzt mit der Verkäuferin dieser Wohnung befreundet ist, zu uns dazu und zeigte mir das Protokoll der letzten Eigentümerversammlung. Er war ziemlich aufgeregt, da er erst vom Urlaub zurückgekommen war und anscheinend versetzte ihm dieses Protokoll sprichwörtlich einen Schlag und musste sich bei uns darüber Luft machen. Darin war eine große Sanierung angedacht mit horrenden Preiskalkulationen. Allerdings hatte ich am Vortag von der Wohnungseigentümerin, die auch bei dieser Eigentümerversammlung anwesend war - im Gegensatz zu ihrem Bekannten - erfahren, dass die Miteigentümer diese große Sanierung ablehnten, da diese auch gar nicht not-

wendig war. Die Wohnungseigentümer waren all die Jahre sehr bedacht auf die Erhaltung ihres Wohnhauses.

Dies stellten sogar meine Kunden fest, dass alles im Haus und auch in der Wohnung äußerst gepflegt und gewartet wirkte, wobei die Hausanlage bereits über 20 Jahre alt war.

Die Eigentümergemeinschaft war sich einig, dass es nur zu Ausbesserungsarbeiten kommen und dafür vorübergehend die monatliche Reparaturrücklage erhöht werden sollte, bis die Sanierung mit der angesparten Rücklage finanzierbar ist. Im nächsten Sommer sollte es bereits soweit sein.

Darüber findet gerade eine offizielle Abstimmung unter allen Wohnungseigentümern statt.

Der Nachbar verabschiedete sich von mir mit den Worten "Dann wissen Sie wahrscheinlich mehr als ich".

Auf jeden Fall verfehlte sein Auftreten nicht die negative Wirkung bei meinen Kunden, die jedes Wort mitbekamen.

Ich erklärte dem Kunden, er könne gerne



den Umlaufbeschluss (so wird die offizielle Ausschreibung für eine Abstimmung ohne Zusammenkunft genannt) abwarten, um diesbezüglich auf der sicheren Seite zu sein.

Als ich der Verkäuferin darüber berichtete, wusste sie gleich von wem ich sprach und meinte, das diese Person nie zu Eigentumsversammlungen geht und daher nicht entsprechend informiert ist. Diese Person war auch darüber informiert, welche Wohnung verkauft werden sollte und wollte hier anscheinend einen Keil hineintreiben.

Fraglich, wie mein Kunde darüber denkt!

Ein anderes Mal trieb eine Nachbarin ein böses Spiel, weil sie das zu verkaufende Haus selbst kaufen wollte, aber der Eigentümer speziell an seine Nachbarin nicht verkaufen wollte.

Aus Wut darüber sägte diese einen großen Ast von Nachbars Kirschbaum und legte diesen vor dessen Garageneinfahrt.

Dies war auch ein peinlicher Moment für mich, als ich bei nächster Besichtigung mit dem Kunden vor dem Haus stand und nicht wusste, wie ich diesen Nachbarschaftsstreit erklären sollte.

Aber das kennen Sie sicher auch: Seinen Nachbarn kann man sich meist nicht aussuchen - schnell kann sich dies bei einem Verkauf ändern!

IMMOBILIEN-ANGEBOTE - VORSCHAU:



Hausansicht vom Garten

VERKAUF:

nahe 2020 Hollabrunn:
Einfamilienhaus mit Nebengebäude in ruhiger Lage

Grundstück: Eckgrundstück mit 434 m²
Haus: Baujahr ca. 1920, 1 Ebene,
2 Eingänge (urspr. gewerbliche
Nutzung)
Raumaufteilung: 3 Zimmer + Nebenräume
Heizung: Gaszentralheizung sowie mehrere
Schwedenöfen
Bezug: in Kürze
Energieausweis: HWB: 234,6, "F"
Kaufpreis: Euro 190.000,--

Das Haus wird gerade geräumt, danach gelangt es
offiziell in den Verkauf!

VERKAUF:

1210 Wien/Stammersdorf - Ruhelage, unweit des Marchfeldkanals
Schmuckes Reihenhhaus mit schönem Weitblick, Eigengarten und
Terrasse

Haus: Ca. 114 m²: Wohnzimmer mit offener EWE- Küche
(Schiebetür), 3 Schlafzimmer, Büro, großes Loft-
Zimmer mit Balkon im Dachgeschoß, Bad mit
Dusche und Wanne, 2 WCs, plus Vollkeller
Garagenstellplatz: im Eigentum
Heizung: Fernwärme, Kaminanschluß
Energieausweis: HWB: 72,8, Gruppe: C
Bezug: sofort

Kaufpreis: Euro 639.000,--
+ Euro 15.000,-- Garagenstellplatz



2. Wohnzimmer mit Balkon und
schönem Fernblick im Dachgeschoß

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.immobiliien-stuetz.com/blog/>

KONTAKT

Immobilien STÜTZ - Ihre Stütze bei Immobilien

A-2011 Höbersdorf, Feldgasse 9

Tel. +43 676/31 55 460

office@immobilien-stuetz.com

www.immobiliien-stuetz.com

