

Ihre STÜTZE bei IMMOBILIEN

OFFIZIELLER NEWSLETTER VON
IMMOBILIEN STÜTZ



DIESE WOCHE NEU:

Vorwort
Blick hinter die Kulissen SEITE 2

Neue Videos
Anekdote SEITE 3

Neue Immobilien - Vorschau SEITE 4

2014 Breitenwaida/Bezirk Hollabrunn: Bungalow, ideal für Pferdehaltung und Gewerke

OBJEKT DES MONATS

**VERKAUF: BUNGALOW MIT NEBENGEBÄUDEN IM BEZIRK
HOLLABRUNN
2014 BREITENWAIDA/PUCH**

Ideal für Pferdehaltung & Gewerbetreibende
Optimal für Privat & Beruf/Hobby

Ruhige Siedlungslage zu Ortsbeginn
Rundum vorwiegend Äcker und Weinkeller

Eckdaten:

Haus: eine Wohnebene mit Vollkeller
sowie einige große Lagerräume
Grundstück: 1.404 m² Bauland Agrar
Ackerland: 4.632 m², angrenzend, kann bei Bedarf
gepachtet werden
Baujahr: Ursprünglich 1968, laufend Adaptionen
und Zu-/Umbauten bis 2001
Wohnfläche: ca. 181 m² + Vollkeller
Heizung: Pellets
Energieausweis: HWB: 133,8, Gruppe: D

Kaufpreis: Euro 467.000,--

WAS GIBT ES NEUES?

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir melden uns wieder nach einer 3 monatigen Sommerpause und haben viel Neues zu berichten.

Vor 4 Wochen drehten wir mit einem jungen Kamerateam aus Deutschland zahlreiche Videos für unsere Firma, um unsere begonnene Digitalisierung zu vervollständigen.

Kunden, die über uns verkauften oder kauften wurden interviewt, unsere Arbeit mit Tieren kann angesehen werden sowie privates gezeigt, um zu verbildlichen, dass Immobilienmakler auch nur Menschen sind.

Unser Ziel ist, unser Bild als Makler zum Angreifen zu bringen und wir hoffen, dass uns dies gelungen ist.

Außerdem wurde unsere Wohn- und Arbeitsstätte im schönen Weinviertel nähergebracht sowie die gute Zusammenarbeit mit unserem Bürgermeister in der Gemeinde Sierndorf.

In diesem Zusammenhang wird unser neues online-Bewertungstool vorgestellt, wo Kunden schnell und kostenlos die Bewertung ihrer Wohnung oder ihres Hauses ausrechnen lassen können und dies völlig kostenlos. Natürlich ist eine Online-Bewertung ohne Besichtigung ungenauer als nach einer Inspektion vor Ort mit wesentlich mehr Detaildaten. Die Wahl liegt bei Ihnen, wofür Sie sich entscheiden. Auch die Bewertung vor Ort ist kostenlos (wenn wir im Anschluss den Verkaufsauftrag erhalten), sehen Sie sich dazu auch unser neues Video an.

Viel Spaß beim Lesen unserer aktuellen Ausgabe wünscht

Ihre Stütze bei Immobilien!

Ingrid Stütz-Haunschmid



BLICK HINTER DIE KULISSEN - NEUE VIDEOS RUND UMS IMMOBILIENGESCHÄFT

Wie schon bei der Einleitung erwähnt, hatten wir Mitte August einen Drehtag in und um unsere Firma.

Sie lernen dadurch mich als Person sowohl privat als auch beruflich kennen, die Zusammenarbeit mit Tieren sowie Kundenaussagen, die über mich eine Immobilie gekauft oder verkauft haben. Zum jetzigen Zeitpunkt ist mir noch nicht bekannt, wie diese Videos aussehen werden, zumal der Text an die Redaktion weitergegeben wird und ich bei Versenden auf Urlaub sein werde.

Der Drehtag, der mit einem jungen, sehr sympathischen 3er-Team aus Deutschland von früh bis abends stattgefunden hat, war sehr anstrengend, aber auch sehr lustig.

Die Fragen, die mir gestellt wurden, waren vorab nur sehr grob bekannt und die Antworten von mir erfolgten daher spontan und ehrlich.

Auch der Dreh mit den Tieren, was mir sehr wichtig war, zumal ich auf dem Land immer viel mit Tieren zu tun habe, war sehr lustig. Gut, meine Hühner kennen mich ja, da habe ich Heimvorteil.

Doch beim Hund handelte es sich nicht um meinem, aber dieser kam filmreif auf

mich zu und ließ sich gerne von mir kraulen.

Auch der Dreh mit den Pferden, wo wir umdisponieren mussten, zumal die erst verkaufte Pferdeliegenschaft erst eine Woche nach Dreh übergeben wurde, die bisherigen Pferde waren zu diesem Zeitpunkt bereits ausquartiert und die neuen noch nicht dort.

Ich durfte aber mit Ersatzpferden von einem ehemaligen Kunden aus der Nachbarortschaft drehen. Dieser meinte, sein Hengst ist sowieso verschmust und wenn ich mit Karotten komme, ist er gleich bei mir.

Gesagt, getan. Vor Ort angekommen war der Hengst am anderen Ende der Koppel und beäugte mich neugierig. Der Kameramann öffnete das Gatter und



meinte, seine Schwester hätte Pferde, er hat keine Angst davor. Ich war mir nicht so sicher, ob das Pferd auch so dachte, wenn wir einfach frech seine Koppel betreten würden.

Waren es die Karotten oder die Neugierde, plötzlich galoppierte der Hengst auf uns zu - wir standen mitten auf der Koppel. Ich dachte mir nur, hoffentlich bleibt das Pferd rechtzeitig wieder stehen. Zum Glück war es so - 3 Meter vor uns bremste sich der Hengst ein und kam langsam auf uns zu. Als Belohnung gabs dann jede Menge Karotten und viel Streicheleinheiten.

Auch das geliebte Weinviertel, wo ich arbeite und wohne, wollte ich in den Videos näher bringen und so gab es einen Dreh in den Weingärten.

Vielleicht erkennen Sie auf den Videos, wo im Umfeld überall gedreht wurde?

Die Links zu den Videos finden Sie separat.

LINKS ZU DEN NEUEN VIDEOS

Markenvideo Firma:

<https://vimeo.com/744607762/ef797c2eb3>

Kundenrezensionen:

<https://drive.google.com/file/d/1oV2MXO-o9ac764C14lClf2oFLikPM3vT/view?usp=sharing>

Kostenlose Bewertung meiner Immobilie:

<https://wert.immobilien-stuetz.com/>



ANEKDOTEN - DIE BÜCHER FÜLLEN KÖNNTEN

Der Kunde, der den Zugang zur Wohnung versperrte

Gegenwärtig verkaufe ich eine unbewohnte Eigentumswohnung in Wien.

Da es sich um eine Kleinwohnung handelt, war ein Interessent, der kürzlich im selben Haus eine Wohnung gekauft hatte, rasch gefunden. Allerdings bot dieser einen wesentlich geringeren Kaufpreis als vom Verkäufer gewünscht.

Der Kunde wollte unbedingt diese Wohnung und verbesserte sein Kaufanbot, mit dem Vermerk, dass dies sein letztes Angebot sein würde. Außerdem war das Kaufanbot nur auf einen Tag befristet, was extrem kurz ist.

Nach langem hin und her war der Verkäufer bereit, einen niederen Kaufpreis zu akzeptieren, wenn der Kaufinteressent sein Angebot um weitere Euro 5.000,- erhöhen würde.

Ich schaffte es, den Interessenten zu überzeugen, nochmals sein Kaufanbot zu erhöhen, die Chancen stünden dann gut, dass dieses angenommen werden würde, allerdings mit einer längeren Befristung von zumindest 3 Tagen, da der Verkäufer auf Urlaub war.

Weiters informierte ich den Interessenten, dass ich am selben Tag noch 3 Besichtigungen in dieser Wohnung hätte, um aufzuzeigen, dass die Nachfrage nach dieser Wohnung sehr gut war.

Am Abend hatte ich 3 Besichtigungen hintereinander. Allerdings war der Schreck groß, als ich vor dem Kunden die Wohnungstür nicht aufsperrern konnte. Das ganze war mehr als peinlich! Der

Schlüssel, der zuletzt noch mühelos beide Sicherheitsschlösser gesperrt hatte, passte nicht mehr in das untere Schloß. Inzwischen hatte sich der nächste Interessent zu uns gesellt.

Ich entschuldigte mich und wollte zu meinem Auto gehen (wo ich alle Immobilienschlüssel verwahrt hatte), um nachzusehen, ob vielleicht ein Schlüssel heruntergefallen war. Auf dem Weg dorthin rief ich kurzerhand den Eigentümer an, der gerade am Schiff in der Sauna war. Seine Gattin hob ab und ich erklärte ihr die Notlage. Es dauerte nur wenige Minuten, bis ich den Verkäufer am Rohr hatte.

Im Gespräch stellte sich heraus, dass der selbe Schlüssel sowohl im oberen als auch im unteren Sicherheitsschloss sperrt und gab mir noch die Telefonnummer vom Nachbarn, der ebenfalls einen Wohnungsschlüssel hatte.

Wieder retour, war auch mein dritter Interessent eingelangt und vor der Wohnungstür hatten sich schon eine Menge Leute versammelt. Alle wollten mir helfen, die Tür aufzusperren.

Allerdings konnte ich erkennen, dass im unteren Türschloss ein Teil des Schlosses nicht zugänglich war, als wenn ein zusätzliches Metallstück drinnen stecken würde.

Ich konnte mich des Verdachts nicht erwehren, dass der Interessent, der das Kaufanbot gestellt hatte, verhindern wollte, dass ein anderen Kunde die Chance bekommt, die Wohnung anzusehen. Schließlich war er extrem hartnäckig und wollte unbedingt zu

seinem gebotenen Kaufpreis die Wohnung kaufen und rief mich mehrmals am Tag an.

Auf jeden Fall verabschiedete ich mich von den Kunden und versprach Bescheid zu geben, wenn ich wieder die Tür aufsperrern konnte.

Abends telefonierte ich mit dem Nachbarn, der meinen ersten Kaufinteressenten schon öfters im Haus gesehen hatte und wußte, dass er bereits eine Wohnung im Haus gekauft hatte und sich mit der Vermietung sehr unbeliebt gemacht hatte, zumal es mit dem Mieter laufend Probleme gab. Auch der Nachbar hatte festgestellt, dass er seit einigen Tagen nicht mehr die zu verkaufende Wohnung aufsperrern konnte und hatte sich gedacht, der Nachbar hätte das Schloss ausgetauscht.

Fazit: Es musste ein Schlosser bestellt werden, der meinen Verdacht bestätigte und ein Metallstück im Schloss entfernte, sodass ich die Tür wieder mit meinem Schlüssel aufsperrern konnte.

Der bisherige Kaufinteressent bekam nicht den Zuschlag für diese Wohnung und inzwischen gibt es einen Käufer, der zuletzt vor verschlossenen Türen stand und sich über den Zuschlag seines Kaufanbots freut!

IMMOBILIEN-ANGEBOTE - NEUE ANGEBOTE:



Haus mit Pool - gartenseitig

VERMIETUNG:

2111 Tresdorf,
3 Minuten zur S1, 6 Minuten zur Autobahn

Haus: Baujahr: 2007, 2 Wohnebenen sowie ausgebauter Dachboden
Grundstück: 633 m²
Wohnfläche: Ca. 168 m²
Raumaufteilung: 5 Zimmer, möblierte Küche, Bad mit Wanne und Dusche, 2 WCs
Sonstiges: Pool, Infrarot & Sauna, Außenrollläden, Doppelgarage
Heizung: Luftwärmepumpe
Energieausweis: HWB: 56,8, Gruppe: C

Gesamtmiete: Euro 1.950,--

VERKAUF:

1030 Wien, 2 Minuten zur Galleria/Landstraßer Hauptstraße
Ideale Starterwohnung

Haus: Baujahr 1981
Wohnung: 6. Liftstock
Aufteilung: Wohnzimmer mit verglaster Loggia, Schlafzimmer mit Schrankraum, möblierte Küche, Bad mit Wanne, WC
Heizung: Fernwärme
Energieausweis: HWB: 75,6, Gruppe: C

Kaufpreis: Euro 299.000,--



verbaute Loggia

BLOGS

Unsere informativen Kurzberichte finden Sie 2 x wöchentlich 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

Tel. +43 676/31 55 460

office@immobilien-stuetz.com

www.immobilien-stuetz.com



Immobilien Stütz

