

# Ihre STÜTZE bei IMMOBILIEN

OFFIZIELLER NEWSLETTER VON  
IMMOBILIEN STÜTZ

## DIESE WOCHE NEU:

Vorteil Immobilienmakler SEITE 2

Wie bekommt ein Makler  
seine Aufträge? SEITE 3

Anekdoten

Neue Objekte SEITE 4

Objekt des Monats: Dachwohnung in 1030 Wien

## OBJEKT DES MONATS

### DACHWOHNUNG IN 1030 WIEN KLIMSCHGASSE

Unweit des Botanischen Gartens befindet sich diese äußerst gemütliche 3 Zimmer-Dachwohnung. Sie besticht durch Ihre hohen Räume sowie einen uneinsehbaren Balkon mit schönem Weitblick. Die Küche zum Wohnbereich ist durch eine Wand großteils getrennt, diese kann Bedarf komplett entfernt oder geschlossen werden.

#### Eckdaten:

4. Liftstock (endet im Halbstock, Stufen)  
ca. 82 m<sup>2</sup> Wohnfläche: 3 Zimmer, möblierte Küche, kleines Bad mit Wanne, WC, großer Vorraum  
Balkönchen in jedem Schlafzimmer  
Parkettböden in den Wohnräumen, Gasetagenheizung  
Energieausweis: HWB: 109,06, Gruppe: D

**Kaufpreis: Euro 470.000,--**

# EINIGE WORTE ZUM NEWSLETTER

Lieber Immobilien-Interessent,

ich darf Sie herzlich zu unserem 1. Newsletter begrüßen, der aus verschiedenen Gründen ins Leben gerufen wurde:

Es ist mir schon lange ein Bedürfnis, den Mythos „Immobilienmakler“ näher zu beleuchten.

Den meisten ist der Beruf eines Immobilienmaklers bekannt, allerdings wissen die wenigsten, was zu seinen Aufgaben gehört, was dieser wissen sollte, wofür dieser haftet und warum doch so viele zu den schwarzen Schafen zählen.

Weiters ändert sich sehr oft die Rechtslage, neue Gesetze kommen dazu, immer mehr behördliche Auflagen, mehr Bürokratie, vieles, was den Immobilienmakler von der eigentlichen Arbeit, nämlich Mittler zwischen Verkäufer und Käufer zu sein bzw. Vermieter und Mieter, abhält.

Viele Kunden sind verunsichert, weil sie sich beim Ansehen einer Immobilie im Internet schon mit vielem einverstanden erklären müssen, bevor sie einmal Informationen zu der eigentlichen Immobilie bekommen (wie z.B. Datenschutzverordnung, Cookies, etc.).

Mit welchen Techniken wird gearbeitet, was läuft im Hintergrund ab, wie ist das Zusammenspiel mit Finanzierungsberater, Notaren, Rechtsanwälten, Gemeinden, Gutachtern, Vermessern, etc.?

Arbeiten Immobilienmakler mit Tricks beim Verkauf/Vermietung, um besser/schneller zu verkaufen als wenn der Interessent seine Immobilie privat anbietet?

Anlagewohnungen – wo kann ich diese erwerben, worauf muß ich achten, wer übernimmt die Vermietung, etc.

Bei Verlassenschaften/Trennungen/Scheidungen ist man als Kunde oft überfordert, hat zudem noch Streß mit anderen Erbberechtigten und/oder Partner und stellt sich oft die Frage: Wie fange ich an, was muß ich vor dem Verkauf beachten, wann darf ich überhaupt verkaufen, wer entrümpelt mir die Immobilie? Fragen über Fragen.

Auf alle diese Fragen werde ich in meinen Newslettern, der jeden Monat erscheint, eingehen und gerne auch auf Ihre individuelle Fragen, die Sie mir per Mail schicken können! So werden Sie selbst sukzessive zum Immobilienexperten

oder lernen zumindest einiges dazu.

Weiters werde ich im Newsletter immer unsere neuen, aktuellen Immobilien auflisten, sodaß Sie automatisch einen Überblick über unsere neuen Angebote bekommen.

Und nun wünsche ich Ihnen viel Spaß mit unserem Newsletter und freue mich über Ihr Feedback und Anregungen!

Ihre Stütze bei Immobilien!

*Ingrid Stütz-Haunschmid*



## 8 GRÜNDE, UM ZU EINEM IMMOBILIENMAKLER ZU GEHEN

Warum sollte ich zu einem Immobilienmakler gehen, mein Haus/meine Wohnung kann ich doch genauso gut privat kaufen/verkaufen - oder doch nicht?

### 1. FACHSPEZIFISCHE AUSBILDUNG

Der konzessionierte Immobilienmakler genießt eine einjährige Fachausbildung mit entsprechenden Konzessionsprüfungen in schriftlicher und mündlicher Form. Dies beinhaltet Themen und Gesetze im Mietrecht, Jagd- und Agrarrecht, Steuerrecht, Gewerberecht, Maklergesetz, Marketing und Verkauf, Bewertung von Immobilien.

Um bei dieser Prüfung antreten zu können, ist der Nachweis von Praxis-

jahren sowie ein Mindestalter von 18 Jahren notwendig.

Die Ausbildung als Immobilien-treuhänder ist für Hausverwalter, Immobilienmakler und Bauträger gleich, erst durch die Ablegung des Prüfungsinhalts werden die Konzessionen eingeschränkt auf die jeweilige Berufssparte. Gleichzeitig wird auch die Unternehmer- und Ausbilderprüfung abgelegt.

Inzwischen wurde auch eine 2 jährige Immobilienakademie für die Ausbildung als Immobilienmakler ins Leben gerufen.

### 2. ÜBERSICHT DES MARKTES

Durch das ständige Verkaufen von Immobilien erlangt der Immobilien-makler ein enormes Wissen, was wo verkauft und um welchen realistischen Preis Häuser und Wohnungen verkauft werden.

Erzählt wird viel und die meisten Verkäufer sind nach erfolgtem Verkauf nicht ehrlich oder geben nicht zu, dass sie unter dem tatsächlich angebotenen Kaufpreis verkauft haben.

Es gibt einige zahlungspflichtige Tools, wo aktuelle Kaufabwicklungen im Umfeld abgefragt werden können. Außerdem ist das Grundbuch öffentlich (kostenpflichtig) und Immobilienmakler und andere fachspezifische Gruppen können dies kostenpflichtig online abfragen, wo ich sogar alle Kaufverträge in Zusammenhang einer bestimmten Immobilie abfragen kann.

Fazit: Gute Vorbereitung im Vorfeld – noch vor Verkaufsauftrag – kann schon kosten- und zeitintensiv sein!

Fortsetzung im nächsten Newsletter!

Wichtig ist bei Verkauf, einen realistischen Preis anzusetzen – denn wenn dieser zu überhöht ist, verliere ich ev. potentielle und gute Kunden, wenn dieser zu niedrig ist, ärgere ich mich im Nachhinein, dass ich den Preis hätte höher ansetzen können.

Außerdem sollte sich der Immobilienmakler ständig weiterbilden, den Markt beobachten, wissen, was verstärkt gesucht wird, wie die Nachfrage in verschiedenen Regionen sowie mit dem Zu- und Wegzug der Bevölkerung aus-

sieht, etc.

Bevor wir mit einer Immobilie in den Verkauf gehen, wird eine Preisschätzung vorgenommen und dann verglichen, ob diese Vorstellung mit dem Verkäufer realistisch ist. Es ist schon vorgekommen, dass wir vom Verkauf einer Immobilie Abstand genommen haben, weil der Preis zu überhöht und unrealistisch war. Auch bei feuchten Häusern sind wir vorsichtig und nehmen diese nur in Ausnahmefällen in den Verkauf.

## WIE KOMMT EIN IMMOBILIENMAKLER ZU SEINEN AUFTRÄGEN?

### MUNDPROPAGANDA

Ich selbst lebe und arbeite hauptsächlich über Mundpropaganda und Empfehlungen, aber auch über Werbeeinschaltungen auf Verkaufstafeln, die ich an den Gartenzäunen über zu verkaufende Immobilien befestige und Werbeeinschaltungen in Printmedien, hauptsächlich über unseren Gemeindecourier in Sierndorf (bei Stockerau), verteilte Immobilienflyer, die bei Notaren und Rechtsanwälten, Gemeinden, mit denen wir zusammenarbeiten, und anderen Stellen aufliegen.

### HOHE TIPPGEBER-PROVISION

Außerdem bezahlen wir eine sehr hohe Tippgeberprovision von Euro 1.000,-

wenn wir den Tipp einer zu verkaufenden Immobilie bekommen und diese dann tatsächlich verkaufen können (denn erst dann wird unsere eigene Provision fällig und wir können davon die Tippgeberprovision ausbezahlen). Details finden Sie dazu in unserem Video „Tippgeberprovision“ auf unserer Homepage und auf YouTube.

Über dieses zusätzliche Geld (oder regelmäßiges Nebeneinkommen) hat sich schon so mancher gefreut!

### RECHERCHEN IM VORFELD

Ist ein Termin für die Besichtigung einer zu verkaufenden Immobilie vereinbart, gilt es im Vorfeld, einiges abzuklären:

Über Google sehe ich mir die Lage und das Umfeld an, den Grundbuchsauszug

rufe ich mir ab, damit sehe ich bereits, wer der Eigentümer ist (wichtig, falls es mehrere Eigentümer gibt, aber ich vorab nur mit einer Person ein Verkaufsgespräch führe), ob die Immobilie gefördert ist, welche Belastungen auf dieser Liegenschaft sind und ob überhaupt verkauft werden darf, (sehr oft gibt es Belastungs- und Veräußerungsverbote), gibt es Servitute und wurde bei einer Wohnung oder mehreren Häusern auf einer Liegenschaft bereits Wohnungseigentum begründet – d.h. ganz wichtig ist es, einen Grundbuchsauszug auch lesen und verstehen zu können!

Mit den Eckdaten kann ich mir schon Vergleichszahlen ansehen, um welchen Preis Vergleichsobjekte gehandelt werden.

Meist erfahre ich bereits im Vorfeld einige Eckdaten der zu verkaufenden Immobilie.

## ANEKDOTEN - DIE BÜCHER FÜLLEN KÖNNTEN

Verkauf eines Scheidungshauses im Weinviertel:

An diesem Verkauf bin ich bereits seit 3 Jahren dran. Der erste Kontakt war mit dem damals noch verheirateten Ehemann, mit dem ich einen Besichtigungstermin des Hauses vereinbarte. Die damalige Noch-Ehefrau wurde über diesen Termin informiert.

Vor Ort war die Luft zum Schneiden, der Ehemann relativ gelassen, die Ehefrau rot vor Zorn, die mich anfauchte "ins Haus dürfen Sie nicht und keine Fotos".

In solchen Situationen kommt mir meine Ausbildung als Mediator (Streit-

schlichter) zugute, wo wir stundenlang Streitgespräche übten), dafür gelingt es mir immer in prekären Situationen einen klaren Kopf zu behalten.

Ruhig erklärte ich der Ehefrau, dass ich mir ohne das Haus gesehen zu haben, kein Bild machen kann und das alles unverbindlich und kostenlos sei.

Letztlich durfte ich mir das Haus ansehen und auch Fotos anfertigen.

Durch ständigen Kontakt zum Ehemann bekam ich den Zeitpunkt der Scheidung mit und auch, wann endlich das Haus verkauft werden durfte.

3 Jahre lang habe ich mir immer wieder diesen Termin vorgemerkt und als es

soweit war, konnte ich auch den Kontakt zur Ex-Frau herstellen und nach langen und vielen, meist schon sehr persönlichen Gesprächen, war unser Kontakt so gut, dass ich den Auftrag bekam.

Während des Verkaufs half ich den Verkäufern noch bei der Begründung von Wohnungseigentum, was Voraussetzung für den Verkauf war.

Der Käufer war aufgrund der guten Hauslage rasch gefunden und letztlich ging der Verkauf küzlich gut über die Bühne.

Die Hausübergabe werde ich mit den Verkäufern sicherheitshalber getrennt vornehmen!

## NEUE IMMOBILIEN-ANGEBOTE



### Dachwohnung in 1210 Wien, Leopoldau

Ca. 77 m<sup>2</sup> Wohnfläche, ca. 5 m<sup>2</sup> Balkon mit Weitblick  
Garagenstellplatz inkl.  
Parketten, Fernwärmeheizung  
EA: 45 kWh, Gruppe: (B)/C  
Bezug: Juli 2021

**Kaufpreis: Euro 319.000,-- inkl. Garagenstellplatz**

### 3-Zimmer-Altbauwohnung in 1210 Wien, nahe S-/U-Bahn Floridsdorf

Ca. 73 m<sup>2</sup> Wohnfläche: 2 große, 1 kleines Zimmer,  
entzückende, neue Küche, Bad mit Dusche, Nebenräume  
Melanböden, Gasetagenheizung  
EA: 174,55 kWh, Gruppe: E  
Bezug: sofort

**Gesamtmiete: Euro 790,--exkl. Heizung, Strom**



## GEPLANTES - VORSCHAU

Um immer am aktuellsten Stand zu sein, modernisieren wir unsere erst vor 2 Jahren erneuerte Homepage - zeitgemäß mit Videos. Zusätzlich zu unseren 360° Rundgängen gibts dann auch von allen Objekten Videorundgänge. Zukünftig werden unsere Videos auch auf YouTube zu sehen sein!

## 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



Dieses Unternehmen wurde von Kunden bewertet  
und von FINDMYHOME.AT ausgezeichnet als

**QUALITÄTSMÄKLER 2019**