

Ihre STÜTZE bei IMMOBILIEN

OFFIZIELLER NEWSLETTER VON
IMMOBILIEN STÜTZ

DIESE WOCHE NEU:

Vorwort/Zoom - virtuelle Sprechstunde SEITE 2

Arbeitsalltag eines Immobilienmaklers SEITE 2+3

Anekdoten SEITE 4

Neue Objekte SEITE 4

2011 Gemeinde Sierndorf/Obermallebarn: Einfamilienhaus mit Nebengebäuden und großem Grundstück

OBJEKT DES MONATS

**VERKAUF: EINFAMILIENHAUS MIT GROSSEM GRUNDSTÜCK
IDEAL FÜR WOHNEN MIT PFERDEHALTUNG
NAHE ANSCHLUSS SCHNELLSTRASSE/AUTOBAHN
ZU FUSS ZUR S-BAHN
IN KÜRZE ZUM GOLFCLUB SCHÖNBORN**

Neu saniertes Einfamilienhaus mit offener **Raumgestaltung, lichtdurchflutet** - mit Blick auf den sehr grossen Garten mit Nadelbäumen, der sich **ideal für Pferdehaltung** eignet und auch entsprechend adaptiert wurde.

Eckdaten:

Haus: Baujahr 1920, Zubau: 1970, 2019/2020 komplett neu saniert und **für Pferdehaltung adaptiert**
Ca. 110 m² Wohnfläche: Wohnzimmer, 2 Schlafzimmer, Küche, großes, helles Bad mit Wanne und Dusche, Büro im Eingangsbereich
Nebengebäude, Kellerabteil
Stall für 2 Pferde, Offenstall/Paddocks/Außenbox, Elektroumzäunung, Reitplatz 13x25m
Energieausweis: 211,2, Gruppe: F
Bezug: Sommer 2022

Kaufpreis: 360.000,--

WAS GIBT ES NEUES?

Liebe Leserin, lieber Leser,

Zeiten wie diese erfordern Flexibilität, kürzlich Lockdown, zwischendurch halbwegs normales Leben und schon wieder stehen wir kurz davor, uns mit Ausgangsbeschränkungen anzufreunden.

Um davon unabhängig zu bleiben, haben wir beschlossen, virtuelle Sprechstunden einzuführen, vorerst alle zwei Wochen und je nach Nachfrage ev. wöchentlich. Dies wurde bereits im letzten Newsletter angekündigt.

Durch Homeschooling, Gymnastik online, virtuelle Besichtigungen ist wohl jung und alt mit **Zoom** vertraut, ein herrliches Hilfsmittel, um sich mit anderen auszutauschen, die Person vor sich zu sehen und dennoch keine Notwendigkeit, sein Heim zu verlassen.

Es wird einfach ein Link zugeschickt und zum vereinbarten Zeitpunkt gibt der Moderator die Freigabe und schon kann man problemlos mit dem Gegenüber plaudern.

Wir **starten** damit am **Dienstag, 16.11.2021 von 18.00h-19.00h**, und bitten Sie, sich über unsere Homepage: www.immobiliens-tuetz.com anzumelden.

Wofür und für welche Personen bieten wir Zoom an?

Dies soll eine **virtuelle gratis Sprechstunde** werden, um fachspezifische Fragen, also alles rund um Immobilien an mich zu stellen.

In diesem Fall bitten wir um Ausfüllen und Absenden des Kontaktformulars mit den offenen Fragen, welche dann im Zoom-Meeting (hoffentlich) beantwortet werden können.

Bitte vorab um Verständnis, dass nur mit Personen kommuniziert wird, die auch ihren Bildschirm freigeben, sprich, ihr Gesicht zeigen. Von anonymen Kontakten wird Abstand genommen.

Die Sprechstunden finden nur mit der betreffenden Person statt, also nicht mit verschiedenen Personen gleichzeitig, die

sich untereinander nicht kennen.

So haben Sie als Kunde die Möglichkeit, mich persönlich kennenzulernen, ohne zu einem Termin fahren zu müssen.

Gerne stehe ich auch für Anregungen zur Verfügung, wenn Sie mehr über ein bestimmtes Thema erfahren möchten, lassen Sie mich dies wissen, gerne kann ich dies in einem unserer nächsten Newsletter mit aufnehmen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen wieder viel Vergnügen beim Lesen unseres Newsletters, ich freue mich über Ihr Feedback!

Ihre Stütze bei Immobilien!

Ingrid Stütz-Haunschmid



EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN

Der Job kennt keine Pause - Arbeitsalltag

FRÜH AUFSTEHEN

Viele fragen sich, wie ein Arbeitsalltag eines Immobilienmaklers aussieht und ich möchte Ihnen hiermit einen kurzen Einblick in meinen Arbeitstag geben.

Meist beginne ich schon um 7.00h, weil es zu diesem Zeitpunkt noch ruhig ist, kein Telefon läutet und ich oft ungestört bis 9.00h arbeiten kann.

Zuerst checke ich meine Mails und bin bereits in der Früh mit den vielen Antworten beschäftigt.

Außerdem gehören die Inserate, die ich in ein System eingebe, wo alle anderen Online-Inserate verteilt werden, aktualisiert, sodass diese vom Kunden bei einer Immobiliensuche rasch und an oberer Stelle auffindbar sind.

Neue Objekte bearbeite ich auch gerne entweder in der Früh oder spät abends, um dazu die nötige Ruhe zu haben.

Ein neues Objekt einzugeben ist ziemlich zeitaufwändig, zumal es rasch online

RASCHE ONLINE-PRÄSENZ

verfügbar sein soll. Bevor dies möglich ist, bearbeite ich die Fotos, allerdings nur in der Farbintensität, da die Fotos aufgrund von Gegenlicht oder Bewölkung oft nicht gut überkommen. Außerdem gehören private Fotos unkenntlich gemacht, ebenso Nachbarhäuser oder allzu Persönliches. Das Foto selbst wird nicht verfälscht, da der Kunde einen realistischen Eindruck von der Immobilie bekommen soll. So spare ich dem Kunden als auch mir unnötige Besichtigungstermine.

Der Insertionstext ist oft rasch erstellt, den ich dann auch für das Exposé verwende.

Das neue Objekt wird auf die gängigen Immobilienplattformen, die sich am besten bewährt haben, gestellt, dann auf meine Homepage, auf Facebook und auch

in zwei Schaukästen platziert, einer steht vor meinem Büro, der andere bei unserem Orts-Heurigen, der immer stark frequentiert ist.

Danach mache ich mich an den 360° Rundgang. Dieser macht mir persönlich großen Spaß, nimmt allerdings viel Zeit in Anspruch.

DETAILLIERTE EXPOSÉS

Die Exposés mit allen Detailunterlagen gehören auch noch angefertigt. Diese werden vom Kunden immer sehr geschätzt und ist für viele Makler nicht selbstverständlich.

Zwischendurch kommen schon die ersten Anrufe herein, es beginnt hektisch zu werden.

Ein Kunde möchte spontan besichtigen und die Büroarbeit muss warten. Also doch wieder Abendsession!

BESICHTIGUNGEN

Wenn der ganze Tag mit Besichtigungen verplant ist, wird oft in der Nacht weitergearbeitet. Bei mir darf nichts Unerledigtes liegen bleiben!

Der Newsletter gehört auch wieder neu geschrieben, die Einrichtung für Zoom ist noch offen und Blogs (mein nächstes Projekt) bereite ich nebenbei vor.

Ein Empfehlungskunde ruft an und hat etwas zu verkaufen, Daten werden aufgenommen, das Objekt vorab auf

Google Earth angesehen sowie Grundbuchsauszug abgefragt, um fit für das Erstgespräch vor Ort zu sein.

NEUE VERORDNUNGEN- RASCHE UMSETZUNG

Während des Jahres werde ich oft mit neuen Verordnungen oder Neuerungen konfrontiert, die ich mir schnellstens aneignen bzw. umsetzen muss.

SELBST IM URLAUB WIRD GEARBEITET

Selbst im Urlaub werden meine Kunden betreut, Mails werden beantwortet, nur die Besichtigungen müssen warten!

WhatsApp beantworte ich aber immer sofort, mittlerweile ein beliebtes Kommunikationsmittel meiner Kunden!

Mein Job macht mir großen Spaß und das spüren meine Kunden und fühlen sich bei mir gut aufgehoben! So soll es auch sein!

ANEKDOTEN - DIE BÜCHER FÜLLEN KÖNNTEN

Annahme eines Kaufanbots und trotzdem noch kein Kaufvertrag

Viele Kunden denken noch immer, ein Immobilienmakler verdient leicht sein Geld, einige Besichtigungen und schon bekommt der Makler 3 % des Kaufpreises. Weit gefehlt! Oftmals habe ich von Kunden nach Unterschrift des Kaufvertrages gehört "Die Provision haben Sie sich wirklich verdient" oder "Ich hoffe, die Provision deckt Ihren Aufwand ab".

Die Tatsache, dass rasch ein Kaufanbot erzielt wird, heißt nicht, dass sofort Geld fließt. Oft treten mit Kaufanbots-Akzeptanz Probleme auf, die nicht vorhersehbar waren.

In letzter Zeit vorgekommen: Als das Kaufanbot von der Verkäuferin unterzeichnet war, gesteht mir diese, dass sie es mit der Einzäunung ihrer Grundstücksgrenze nicht so genau genommen hat und die Einzäunung ihres Grundstückes den Straßenstreifen vor dem Haus zu ihrem Grundstück miteingezäunt hat, was nicht wirklich ein Problem ist, wenn das Haus nicht verkauft wird, doch mit Verkauf müssen die Verträge stimmen und der "angeeignete" Grundstücksteil, der offiziell der Gemeinde gehört, muss vertraglich auch so übereinstimmen. Was heißt dies? Es ist ein Kaufvertrag zwischen bisheriger Eigentümerin und Gemeinde notwendig, diese diskutiert das ganze im Gemeindevorstand, der nächste findet allerdings in einigen Monaten statt, und es muss ein Kaufpreis für diesen Grundstücksteil erstellt werden.

Der Kaufvertrag mit den neuen Käufern ist zwar schon unterzeichnet worden, allerdings mit aufschiebender Bedingung, d.h. für mich und für die Verkäuferin fließt das Geld erst, wenn auch der Kaufvertrag mit der Gemeinde unter Dach und Fach ist. Letztlich dauerte der ganze Abschluss ein halbes Jahr.

Ein anderer Fall: Verkauf eines Scheidungshauses, wo sich bei Annahme des Verkaufsauftrages herausstellte, dass noch kein Wohnungseigentum begründet war. Das Haus befand sich mit einem zweiten Haus auf einem Grundstück. Aufgrund der Scheidung wohnte der Exmann nicht mehr im Haus und kümmerte sich nicht mehr darum, der verbleibenden Frau im Haus war die Angelegenheit egal und sie wusste auch gar nicht, was zu tun ist.

Ein Käufer war auch in diesem Fall rasch gefunden, doch für die Vertragsunterzeichnung war Wohnungseigentum Voraussetzung. Also kümmerte ich mich auch darum, was streng genommen, nicht mein Aufgabengebiet wäre, doch ich musste dieser Eigentümerin helfen. Trotz Unterstützung des Gutachters, der dazu notwendig war, dauerte die ganze Angelegenheit weitere 3 Monate, erst danach konnte der Kaufvertrag unterschrieben werden. So gesehen relativiert sich dann die hohe

Provision wieder!

Ein weiterer Fall, wo eine Verkäuferin ihre Liegenschaft verkauft, für sich selbst aber noch ihr neues Haus finden muss.

Meist funktioniert das Finden einer neuen Liegenschaft und Verkauf der bestehenden nie gleichzeitig. Notwendig ist oft eine Zwischenfinanzierung, da entweder die neue Immobilie vorab finanziert werden muss und nicht schon vorzeitig aus der bestehenden ausgezogen werden kann, wenn noch nichts Neues in Sicht ist.

In diesem Fall wurde der Bezugstermin beim Verkauf des Hauses mit Sommer 2022 angegeben, der Käufer ist schon vorhanden, Kaufvertrag und Geld fließen, wenn das neue Domizil für die Verkäuferin gefunden ist.

Es stimmt, dass derzeit Einfamilienhäuser sehr gut zu verkaufen sind, es werden aufgrund der gigantischen Nachfrage Spitzenwerte erzielt, die vor 2 Jahren noch undenkbar gewesen wären.

Trotzdem lässt der Verdienst oft lange auf sich warten, wie Sie aus einigen Beispielen erkennen können!

Aber dennoch ist es ein sehr schönes Gefühl, helfen zu können, was meine Kunden alleine sicher nicht so einfach und kostengünstig über die Bühne gebracht hätten!

IMMOBILIEN-ANGEBOTE



Symbolfoto: Foto einer fertiggestellten Musterwohnung

1100 Wien, Hochhaus: Anlagewohnungen oder für den Eigenbedarf Provisionsfreie 2-Zimmer-Wohnungen mit Balkonen vor Baustart

Baustart: voraussichtl. Ende 2021
Bezug: Ende 2025
Wohnanlage: 60 Eigentumswohnungen
Ausstattung: Modern möblierte Küche, Bad mit Dusche oder Wanne, WC, Parkettböden in den Wohnräumen
Sonstiges: Vermieterservice kostenlos
Wohnungen mit Balkonen
Tlw. mit Garagenplätzen

Kaufpreis: Euro 174.600,-- bis Euro 290.628,--

Lager/Werkstätte zu mieten! 2011 Gemeinde Sierndorf

Neu gebaute Lagerhalle zu mieten:

Ca. 100 m², 1 großer Raum, leer

Gebäude:

- 4,70 m hohe Räume
- Starkes LED-Licht
- Industrieboden
- Fußbodenheizung (feste Brennstoffe)
- Garageneinfahrt
- Dach gedämmt
- Personeneingang
- WC- und Wasseranschlüsse vorhanden

Gesamtmiete: **Euro 8,20/m² netto + Ust**
inkl. BK und Heizung



Lager - bereits geräumt

ZOOM-VIRTUELLE SPRECHSTUNDE

Am 16. November 2021 starten wir mit unserem ersten Online-Fragen-Austausch via Zoom.

Weitere Infos dazu finden Sie auf unserer Homepage!

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

