

Ihre STÜTZE bei IMMOBILIEN

OFFIZIELLER NEWSLETTER VON
IMMOBILIEN STÜTZ

DIESE WOCHE NEU:

Vorwort	SEITE 2
Beauftragung eines Maklers	
Verlassenschriften	SEITE 3
Anekdote	
Immobilienvorschau	
Virtuelle Sprechstunde - Zoom	SEITE 4

**2604 Theresienfeld/7 km von Wr. Neustadt:
Für Anleger: 2 Zimmer-Gartenwohnung**

OBJEKT DES MONATS

**VERKAUF: 2 ZIMMER-GARTENWOHNUNG
IN 2604 THERESIENFELD, UNWEIT WR. NEUSTADT
IDEAL FÜR ANLEGER!**

Neubauwohnung mit PKW-Stellplatz
Sehr gepflegte **2 Zimmer-Gartenwohnung mit hohen
Räumen**

Derzeit bis 31.5.2024 vermietet - kann langfristig
weitervermietet werden.

Familiäre Wohnanlage in ruhiger Wohngegend

Eckdaten:

Haus: BJ 1998
Wohnung: Ca. 58 m² Wohnfläche + ca. 101 m²
Eigengarten
Wohnzimmer, Schlafzimmer, möblierte
Küche, Bad mit Wanne, WC, Vorzimmer
Ausstattung: Melanböden im Wohnbereich
Heizung: Gaszentralheizung
PKW-Stellplatz: im Eigentum
Energieausweis: HWB: 51, Gruppe: C

**Kaufpreis: Euro 179.000,--
+ Euro 10.000,-- PKW-Stellplatz**

WAS GIBT ES NEUES?

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Anstieg der Verkaufspreise kennt kein Ende - so scheint es zumindest bei den Einfamilienhäusern in unserem Umfeld in Niederösterreich!

Vor 10 Jahren bin ich in die Gemeinde Sierndorf gezogen, damals kosteten die ersten Einfamilienhäuser, die ich in den Verkauf bekam, um Euro 250.000,-, je nach Sanierungszustand. Die Verkaufspreise haben sich inzwischen fast verdoppelt, auch was die Grundstücke anbelangt. Damals meinten meine Freunde, in was für ein "Kaff" ich doch gezogen war, jetzt kennt man Sierndorf und unsere umliegenden "Nester". So schnell kann sich das Blatt wenden!

Inzwischen gestaltet sich die Schätzung von Immobilien auch immer schwieriger.

Ich bin und war immer eine sehr realistische und gute Schätzerin von Verkehrswerten.

Doch jeder Kunde möchte nur mehr einen möglichst hohen und oft auch unrealistischen Verkaufspreis erzielen. Dadurch hat sich zwangsweise ergeben, dass ich einen realistischen Verkehrswert eruiere (den auch Banken veranschlagen) und einen "Spekulations"-Kaufpreis errechne, der angesetzt wird. Dies ist in wahrsten Sinne ein "Poker"-Preis, den die Kunden auch wünschen und bei Einfamilienhäusern wird dieser oft von den Kunden überboten.

Andere Zeiten bringen andere Verkaufsgebahren. Und so lange genügend Nachfrage nach Häusern vorhanden ist, wird sich daran nichts ändern.

Selbst kleine Anlagewohnungen um 30m²

Wohnfläche mit kleiner Freifläche sind nicht mehr unter Euro 200.000,- zu erwerben und verkaufen sich trotzdem wie die warmen Semmeln.

Wie lange wird dieser Trend noch anhalten? Ewig sicher nicht mehr!

Darum - nutzen auch Sie, liebe Kundin, lieber Kunde, die Gunst der Stunde, wenn Sie überlegen, jetzt Ihre Immobilie zu verkaufen!

Wir helfen Ihnen sehr gerne dabei!

Ihre Stütze bei Immobilien!

Ingrid Stütz-Haunschmid



BEAUFTRAGUNG EINES IMMOBILIENMAKLER

Welche Arten von Aufträgen gibt es?

IMMOBILIENMAKLER

JA/NEIN

Wollen Sie Ihr(e) Haus/Wohnung verkaufen/vermieten gibt es die Möglichkeit, einen Immobilienmakler damit zu beauftragen.

Die Vorteile habe ich bereits in meinen ersten drei Newslettern (Mai-Juli 2021) erläutert.

Ist einmal die Entscheidung gefallen, einen professionellen Makler zu beauftragen, stellt sich die Frage, wie mache ich das?

ALLEINVERMITTLUNGS-/ SCHLICHTER VERMITTLUNGS-AUFTRAG

Grundsätzlich können Sie einen Immobilienmakler für den Kauf oder Verkauf einer Immobilie beauftragen, wobei der Verkaufsauftrag die gängigste Art ist.

Es gibt 2 Arten von Verträgen:

Den schlichten Vermittlungsauftrag, wo Sie einen oder mehrere Makler beauftragen können und auch das Recht haben, privat zu verkaufen. Was wie ein Vorteil für den Verkäufer klingt, stellt sich allerdings als Bumerang heraus. Kaum ein professioneller Immobilienmakler wird es zulassen, dass dieser die ganze Arbeit macht, Kosten investiert, das Objekt bewirbt und dann "zufällig" der Verkäufer privat verkauft.

Der Verkauf durch mehrere Makler ist auch suboptimal, da diese Methode vielen Kunden nicht bekannt ist und daher unseriös wirkt, wenn verschiedene Makler dasselbe Objekt eventuell zu verschiedenen Preisen anbietet.

Außerdem ist bei dieser Art von Auftrag der Makler nicht verpflichtet, tätig zu werden. Mir ist diese Methode von etlichen Kollegen bekannt, die auf diese Art viele Aufträge horten, sich aber um den Verkauf nicht bemühen, was zur Folge hat, dass die Kunden danach auf Immobilienmakler generell nicht gut zu sprechen sind.

Ein Immobilienprofi arbeitet mit einem Alleinvermittlungsauftrag, kurz "AV"

genannt, für eine genau definierte Zeitdauer allein beauftragt, dienstlich zu werden.

Dieser Auftrag muss schriftlich abgeschlossen werden (beim schlichten Vermittlungsauftrag genügt auch eine mündliche Übereinstimmung). Nach Ende der Laufzeit obliegt es dem Verkäufer, diesen Auftrag zu verlängern. Automatisch wird der AV nach Ablauf der vereinbarten Frist zu einem jederzeit kündbaren schlichten Vermittlungsauftrag, wenn der Auftrag nicht gekündigt wird.

BEFRISTUNG DES AUFTRAGES

Ein AV kann zwischen 3 - 6 Monate abgeschlossen werden. Hier setze ich mich gerne selbst unter Druck bzw. möchte es mein Ego, dass ich Verträge immer kurzfristig befristet abschließe. Wenn Preis/Leistung passen - und ich verkaufe nie ein(e) Haus/Wohnung ohne dieses zuvor geschätzt zu haben, lässt es sich in einer relativ kurzen Zeit verkaufen. Und wenn nicht, ist der Verkäufer üblicherweise gerne bereit, die Befristung des Auftrages zu verlängern.

VERLASSENSCHAFTEN - MEIN SPEZIALGEBIET

Ab einem gewissen Alter wird wohl jeder von uns mit dem unschönen Thema "Verlassenschaft" konfrontiert. Sei es im engsten Familienkreis, weil die Eltern gestorben sind oder im sonstigen Verwandtenkreis.

Das Thema überrumpelt die meisten und plötzlich ist man bei einem Todesfall nicht nur mit den administrativen Angelegenheiten von Bestattung und drumherum beschäftigt, man wird auch mit dem Thema von Erbantritt, soll ich das Erbe tlw., ganz oder gar nicht annehmen, was passiert mit dem verbliebenen Vermögen, wer bekommt aller einen Anteil, konfrontiert. Und dies soll meist in kürzester Zeit erfolgen.

Nicht nur, dass Verlassenschaften meist ein sehr emotionales Thema sind (was ich leider auch in meinem Familienkreis bereits erlebt habe), muss plötzlich der Kontakt mit einem Notar aufgenommen werden, Kosten - oft nicht unbeträchtlich - entstehen, was einen schnell überfordern und tlw. auch in Geldnot bringen kann, zumal die Kosten einer Verlassenschaft

meist vor Veräußerungen zu bezahlen sind.

Zumindest beim Thema Immobilienverkauf können wir Ihnen weiterhelfen!

Wir sehen uns zuerst die Immobilie unverbindlich an, nehmen eine Schätzung des Verkehrs- und Verkaufswertes vor und setzen uns mit dem zuständigen Notar, der die Verlassenschaft abwickelt, in Verbindung.

So ist in kürzester Zeit eruiert, wann die geerbte Immobilie verkauft werden darf (hier gibt es die Möglichkeit, aus der Verlassenschaft bereits eine Immobilie

zu verkaufen). Wir wissen, welche Unterlagen vom Notar für einen Verkauf notwendig sind und was zu beachten ist.

Die meisten Häuser oder Wohnungen - im Zuge eines Erbes - sind mit persönlichen Gegenständen, oft auch mit viel Schnick Schnack angeräumt. Wie können Erben die Liegenschaft rasch und unkompliziert räumen lassen?

Auch darum kümmern wir uns inkl. Reinigung der Immobilie, damit sie entsprechend "schön" für den Verkauf aussieht.

Selbst wenn es mehrere Erben gibt, die untereinander nicht gut zu sprechen sind, auch damit haben wir große Erfahrung. Hier kommt mir die Mediatorausbildung zugute, sodass keine Streitereien eskalieren können.

Kontaktieren Sie uns und wir helfen Ihnen gerne rasch und unkompliziert weiter!



ANEKDOTEN - DIE BÜCHER FÜLLEN KÖNNTEN

Böse Mieter, die nicht wollen, dass ihre gemietete Wohnung verkauft wird!

Kürzlich bekam ich einen Auftrag, um eine Eigentumswohnung, die noch einige Jahre vermietet ist, zu verkaufen.

Fairerweise bot die Verkäuferin der Mieterin die Wohnung vorab zum Kauf an. Doch die beiden kamen preislich nicht zusammen.

Ich versprach Eigentümerin und Mieterin, einen Käufer zu finden, der die Wohnung als Anlage kaufen wollte, vorzugsweise mit einem langjährigen Mieter, weil die Mieterin gerne noch lange in der Wohnung verbleiben würde.

Gesagt, getan. Ich nehme immer wieder gerne Rücksicht auf die Bedürfnisse und Wünsche meiner Auftraggeber, aber auch der Mieter, soweit es möglich ist.

Vor Vereinbarung der 1. Besichtigung wandte sich aber das Blatt und die Mieterin war alles andere als nett, sie wollte keinen Termin vereinbaren, uns nicht in die Wohnung lassen und schon gar keine Fotos von der Wohnung er-

lauben. Na das konnte ja lustig werden!

Wie sollte ich dies meinen Kunden erklären, der auf die Bestätigung des Besichtigungstermins wartete?

Inzwischen ließ die Mieterin unseren Mietvertrag (den ich erstellt hatte) überprüfen und bekam die Sicherheit, dass "Kaufvertrag" keine "Miete bricht", was heißt, wenn eine vermietete Wohnung verkauft wird, muss der neue Eigentümer den bestehenden Mietvertrag übernehmen.

Beim 2. Telefonat mit der Eigentümerin war die Mieterin schon sanfter und wusste nun, dass sie uns für eine Besichtigung in die Wohnung lassen musste. Aber Innenaufnahmen, geschweige denn einen 360° Rundgang durfte ich nicht machen.

Als ich mit meinem ersten Interessenten beim Objekt auftauchte, war die Mieterin streichelweich und überfreundlich - vielleicht lag es daran, dass ich ihr mitgeteilt hatte, dass dieser Interessent eine Anlagewohnung mit langjähriger

Mieterin suchte. Schließlich wäre dies auch für die Mieterin von Vorteil. Das hatte sie verstanden und die Besichtigung ging gut vorbei.

Der Interessent bekundete großes Interesse, doch wenige Tage später sagte er unter einem Vorwand ab.

Ich wurde das Gefühl nicht los, dass er nach der Besichtigung nochmals die Mieterin aufgesucht hat und diese, wie vorab angekündigt, die Wohnung schlecht machte und darauf hinwies, dass alles desolat war, was definitiv das Gegenteil war.

Außerdem ließ sie der Verkäuferin wissen, dass wir diese Wohnung sowieso nicht zu diesem Preis verkaufen können und nur sie die ideale Käuferin sei!

Doch liebe Mieterin: Wer zuletzt lacht, lacht am besten!

Ich berücksichtige gerne Wünsche und nehme auf vieles Rücksicht, doch jede Provokation kann ein Schuss nach hinten sein!

IMMOBILIEN-ANGEBOTE - NEU + VORSCHAU



Sehr gepflegtes Einfamilienhaus mit großem Garten:
4941 Mehrnbach/7km von Ried in Innkreis

Grundstück: 1.037 Bauland
Haus: Baujahr: 1999, Holzriegelbau
Raumaufteilung: Ca. 71 m² Wohnfläche
Wohnzimmer mit Kachelofen,
möblierte Küche, Bad mit Wanne
und Dusche, Schlafzimmer, Gäste-
zimmer/Büro, WC, Vorzimmer
Keller: Vollkeller mit Vorratskeller (idealer
Lagerraum) und Garage
Energieausweis: HWB: 130, Gruppe: D

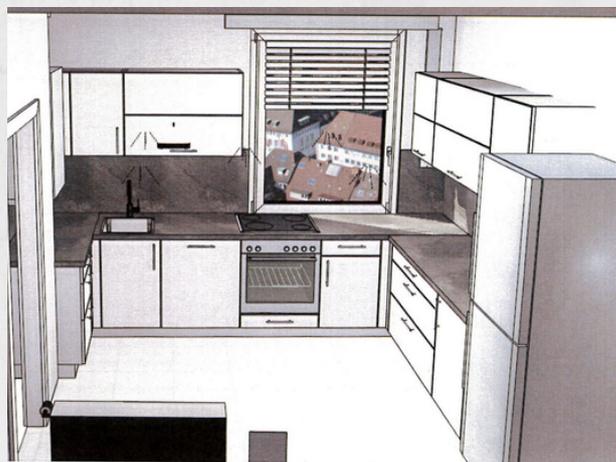
Kaufpreis: Euro 289.000,--

Vorschau: PROVISIONSFREI!
Mietwohnung in Generalsanierung!
1100 Wien, Favoritenstraße (U-Bahn)

Haus: Neubau
Wohnung: 3. Liftstock
Ca. 55 m² Wohnfläche, Wohnzimmer mit franz.
Balkon und Grünweitblick, Schlafzimmer,
moderne Wohnküche, Abstellraum/Schrankraum,
Bad mit Dusche, WC, Vorzimmer

Bezug: April 2022
Befristung: vorab 3 Jahre, langfristig erwünscht
Energieausweis: HWB: 124,6, Gruppe: D

Gesamtmiete: Euro 900,--



Skizze der neuen Wohnküche

ZOOM - VIRTUELLE SPRECHSTUNDE

Online-Fragen-Austausch via Zoom:

Dienstag, 15. Februar 2022, 18.00h - 19.00h

Dienstag, 22. Februar 2022, 18.00h - 19.00h

Vorab-Registrierung notwendig! Zoom-Link wird zugesandt!

Weitere Infos dazu finden Sie auf unserer Homepage: <https://www.immobilien-stuetz.com/anmeldung-beratungsgespraech-allgemein/>

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

