

Verkauf von Wohnimmobilien & Grundstücken

Meine 12 Fragen an den Makler

“Do it yourself” oder Experte – was ist besser für mich?

Ob Sie den Verkauf Ihrer Immobilie selber in die Hand nehmen oder sich lieber auf den Fachmann Ihres Vertrauens verlassen, hängt im Grunde von mehreren Faktoren ab:

Wie viel (Frei-)Zeit können oder möchten Sie aufwenden? Welche **Möglichkeiten** haben Sie, die für den Verkauf wichtigen Marketingaktivitäten vorzubereiten und umzusetzen? Wie viel **Sicherheit** ist Ihnen wichtig? Wie viel **eigenes Geld** möchten Sie im Vorfeld investieren? Ganz zentrale Themen sind u.a. auch die richtige **Preisbestimmung**, das Herausfinden und die richtige Ansprache der **Käuferzielgruppe** sowie die **Haftungsrisiken** für eventuell unrichtige oder unvollständige Auskünfte.

Hier gilt es abzuwägen, bei welcher Variante Sie sich wohler fühlen und was zu Ihnen persönlich bzw. zu Ihrer aktuellen Lebenssituation besser passt!

Wenn ich mich für einen Experten entscheide: Welcher MAKLER ist für mich und meine Immobilie am besten geeignet?

Vertrauen, Kompetenz, Persönlichkeit und das berühmte „Bauchgefühl“ sind nach wie vor sehr brauchbare Indikatoren für eine gute Entscheidung. Bei einem unverbindlichen Informations-Gespräch können Sie meistens sehr leicht feststellen, ob es sich um den Makler Ihres Vertrauens handelt.

Was nützt mir ein Makler?

Der Verkauf Ihrer Immobilie ist wahrscheinlich eine der bedeutendsten Entscheidungen und eines der wichtigsten Geschäfte Ihres Lebens. Vieles sollte in einem solchen Fall geklärt und bedacht werden. Überlassen Sie daher besser nichts dem Zufall!

Als kompetenter und erfahrener Partner an Ihrer Seite hilft Ihnen der Makler Ihres Vertrauens in allen Belangen: Von der individuellen Wertermittlung bis zur Unterfertigung des Kaufvertrages bei einem Rechtsanwalt oder Notar, sozusagen ein Rundum-Sorglos-Paket für Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie! Das bietet Ihnen mehr **Sicherheit**, mehr **Möglichkeiten** den passenden Käufer zu finden und Sie können Ihre **Zeit** besser für sich und Ihre Familie nutzen.

Mit welchen Kosten muss ich rechnen und wann sind diese zu bezahlen?

Für sämtliche Aktivitäten geht ein Makler zeitlich und finanziell in Vorleistung. Kosten entstehen ausschließlich dann, wenn der Makler einen Käufer vermittelt hat. Die Höhe der Vermittlungsprovision ist gesetzlich geregelt und erst nach erfolgter Leistungserbringung zu bezahlen. Für weitere Details wenden Sie sich bitte direkt an Ihren Makler.

Welche Möglichkeiten der Zusammenarbeit habe ich?

Grundsätzlich gibt es zwei Arten der Auftragserteilung: Den "schlichten Maklervertrag" und den "Alleinvermittlungsauftrag". Beim "unbefristeten schlichten Maklervertrag" kann jeder der beiden Partner die Zusammenarbeit ohne Angabe von Gründen jederzeit beenden.

Wenn Sie den aktuell bestmöglichen Kaufpreis für Ihre Immobilie erzielen möchten, hat sich in der Praxis der sogenannte "Alleinvermittlungsauftrag" als Grundlage bewährt. Dieser verpflichtet den Makler zur Tätigkeit und ermöglicht es ihm, umfangreichere Leistungen für Sie

zu erbringen und sich zu 100% auf Ihre Immobilie zu fokussieren. Diese Form der Zusammenarbeit wird für eine vorher festgelegte Zeitdauer vereinbart. Möglichkeiten der vorzeitigen Auflösung gibt es auch hier. Grundsätzlich ist die vereinbarte Zeitdauer jedoch einzuhalten.

Falls ich mich für einen PRIVATVERKAUF entscheide: Worauf sollte ich achten?

Auf unserer Website haben wir für Sie **“6 Expertentipps für einen Privatverkauf”** zusammengestellt. Hier finden Sie wichtige Grundlagen (aktueller Marktpreis, Verkaufsunterlagen, Marketing, etc.). Diese können Sie unter www.dollreal.at/infos_und_tipps kostenfrei downloaden.

Sind Erfahrung und Marktkenntnis wirklich so wichtig?

Die Details zu kennen und den Überblick zu behalten sind wichtige Grundvoraussetzungen, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen. Rechtliche und steuerliche Thematiken sind genauso zu klären, wie beispielsweise die Frage nach der passenden Vermarktungsstrategie. Auch Preisverhandlungen gestalten sich mit Erfahrung meistens effizienter.

Kann ich erst mal selber verkaufen und eventuell später einen Makler beauftragen?

Klar. Auch in diesem Fall ist es besonders wichtig, dass Sie mit dem “richtigen Marktpreis” starten! Wenn Sie zuwenig verlangen, “verschenken” Sie Geld. Wenn Sie jedoch mit einem erkennbar überhöhten Preis ins Rennen gehen, reduziert das erfahrungsgemäß die Nachfrage bei denjenigen Interessenten, die konkrete Kaufbereitschaft zeigen. Und wenn Ihre Immobilie wegen eines merklich überhöhten Preises längere Zeit am Markt ist, bringt Sie das Ihrem Ziel – zum aktuell bestmöglichen Preis zu verkaufen - auch nicht wirklich näher. Wir stehen Ihnen hier für eine marktgerechte Preisermittlung und einen guten Start gerne zur Verfügung.

Warum ist die spezielle Ansprache der Zielgruppe so wichtig?

Jede Immobilie ist einzigartig. Die besonderen Werte Ihrer Immobilie sind für manche Menschen wichtiger – also mehr wert - als für andere. Nur wenn diese MEHRWERTE für die jeweilige Zielgruppe klar erkennbar (und finanzierbar ☺) sind, dann sind diese Menschen auch bereit, mehr Geld dafür auszugeben.

Wie schaut's mit meinem persönlichen Risiko und den Haftungen bei einem Privatverkauf aus?

Wenn Sie unrichtige oder unvollständige Auskünfte erteilen, die z.B. für die Kaufentscheidung der Käufer wesentlich waren, dann kann das unangenehme rechtliche Folgen für Sie persönlich haben und möglicherweise zu einer Schadenersatzforderung führen. Ebenso wichtig, wie korrekte Auskünfte zu erteilen ist, dass Sie alle relevanten Unterlagen zu Ihrer Immobilie transparent und vollständig zusammen stellen und aushändigen. Holen Sie sich hier ggf. rechtlichen Rat bei einem Experten!

Welche Steuern fallen eigentlich bei einem Immobilienverkauf an?

Grundsätzlich fällt bei jedem Immobilienverkauf Einkommensteuer (Immobilienveräußerungsteuer) an. Es gibt aber auch Ausnahmen, wie z.B. die Hauptwohnsitzbefreiung (unter bestimmten Voraussetzungen!). Die vorgesehenen Steuersätze betragen 4,2%, 18% oder 30%, bezogen auf den tatsächlich erzielten Verkaufspreis bzw. den Veräußerungsgewinn. Welcher Steuersatz jeweils zur Anwendung kommt, richtet sich nach dem Zeitpunkt des letzten entgeltlichen Erwerbs der Immobilie sowie nach einer allfällig erfolgten Umwidmung eines Grundstückes.

(Alle Hinweise sind unverbindlich und ersetzen keinesfalls eine steuerliche oder rechtliche Beratung!)

Muss ich mir den Grundbuchauszug genau anschauen oder ist das gar nicht so wichtig?

Das Grundbuch ist essenzieller Bestandteil eines jeden Immobilienverkaufes und dient als Grundlage für die Errichtung und Durchführung des Kaufvertrages durch einen Rechtsanwalt oder Notar. Hier finden Sie beispielsweise Informationen über den/die Eigentümer oder die genaue Lage und eindeutige Identifikation einer Liegenschaft. Auch sind z.B. Belastungen oder Rechte ersichtlich: Darlehenssicherstellungen, Dienstbarkeiten, Reallasten, Wegerechte, Pflichten und einiges mehr.

Wenn Ihre Frage nicht dabei ist oder wenn Sie weitere Informationen haben möchten, dann rufen Sie uns doch einfach an, schicken Sie uns ein Mail oder buchen Sie direkt online auf dollreal.at Ihren Termin für ein unverbindliches und kostenfreies Info-Gespräch. Wir helfen Ihnen gerne weiter!



Kontakt

Dollreal, Michael Doll

T 0676-629 68 67

office@dollreal.at

dollreal.at