



RATSchLÄGE VOM IMMOBILIENEXPERTEN

IMMOBILIENVERKAUF: PROFESSIONELLEN MAKLER BEAUFTRAGEN - DAS SIND IHRE VORTEILE

Just Immobilien

Landstraße 84
4020 Linz

Telefonnummer

T: 0732 6 10 100
M: 0699 10 610 100
M: 0699 10 610 400

E-mail & Webseite

office@justimmobilien.at
www.justimmobilien.at

IMMOBILIENVERKAUF: PROFESSIONELLEN MAKLER BEAUFTRAGEN - DAS SIND IHRE VORTEILE

Wollen Sie als privater Eigentümer eine Immobilie verkaufen, stehen Sie vor einer wichtigen Entscheidung: Sollten Sie selbst verkaufen oder einen Makler beauftragen und dafür bezahlen? Wägen Sie die Kosten und die dafür zu erwartenden Leistungen gegeneinander ab, kommen Sie zu einem eindeutigen Ergebnis. Hier die wichtigsten Fakten im Überblick.

Kaufen Sie lieber von privat als in einem Geschäft oder regulären Online-Shops? Vielleicht ist das bei kleineren Anschaffungen sinnvoll, wenn Sie beispielsweise Möbel oder Accessoires ersteigern. Doch schon beim Auto scheiden sich die Geister: Sehen Sie alle Mängel, die das Fahrzeug vielleicht hat? Können Sie bei Bedarf beim privaten Verkäufer reklamieren? Hier haben die Autohäuser die Nase vorn, sie können Gewährleistung einräumen und haften für eventuelle verdeckte Schäden. Um einiges komplexer und vor allem kostenintensiver ist der Verkauf einer Immobilie: Hier sind viele unterschiedliche Aspekte zu beachten, die die Einschaltung eines Profis wertvoll machen.

Natürlich wird es immer Immobilienkäufer geben, die sich die Vermittlungsprovision sparen und so vielleicht ihren Umzug oder die neue Einrichtung finanzieren wollen. Allerdings erweist sich dies oft genug als zu kurz gesprungen: Auch Ihr potenzieller Käufer weiß die professionelle Arbeit eines Immobilienmaklers zu schätzen. So ist es nicht verwunderlich, dass Sie mit mehr qualifizierten Anfragen rechnen können, wenn Sie mit einem Immobilienmakler zusammenarbeiten. Hier laufen nämlich nicht nur die Kaufangebote, sondern vor allem auch die Gesuche zusammen - Sie profitieren also gleich mehrfach. Gerne erläutere ich Ihnen diesen interessanten Effekt ausführlich. Sprechen Sie mich einfach darauf an - ich nehme mir gerne Zeit für Sie.

Also lehnen Sie sich zurück frei nach dem Motto "Hätt' i des g'wusst, wa i glei'zum Just!.

Herzlichst
Manfred Just
Ihr Manfred Just





WAS SPRICHT ALSO FÜR DIE BEAUFTRAGUNG EINES IMMOBILIENMAKLER?

Um es vorwegzunehmen: Sie sparen sich eine Menge Arbeit, minimieren die Risiken beim Hausverkauf und vereinfachen den gesamten Ablauf - und der hat es beim Verkauf einer Immobilie in sich. Auch für Ihre potenziellen Käufer spielt der Makler eine wichtige Rolle, schließlich haftet er für seine Aussagen in der Bewertung, für die umfassende Beratung und seine Dienstleistungen. Nicht zuletzt sind da noch die Interessentenpools zu erwähnen: Entweder sind Immobilienmakler heute mit ihren Kollegen vernetzt oder sie halten selbst eine Kundenkartei mit Interessenten bereit. Die Chance auf eine schnelle und erfolgreiche Transaktion steigt also enorm.



Hier die wichtigsten Punkte im Detail:

Fundierte Prüfung des Angebotes

Seriöse Makler führen eine tragfähige Wertermittlung jeder Immobilie durch, die sie in die professionelle Vermarktung übernehmen. Dabei spielt neben Art, Größe, Alter und Zustand des Objektes vor allem die Lage und das daraus abzuleitende Potenzial eine entscheidende Rolle. Darüber hinaus trägt Ihr Makler die zum Verkauf notwendigen Unterlagen zusammen, prüft deren Inhalte und klärt offene Fragen. So schafft er die Voraussetzung dafür, dass die Transaktion überhaupt reibungslos durchgeführt werden kann.

Erstellung eines Exposés

Ein Exposé dient nicht nur dazu, potenziellen Käufern alle relevanten Fakten zur Immobilie zu vermitteln und mit professionellen, aber authentischen Fotos deren Interesse zu wecken: Hier geht es auch um den wichtigen ersten Eindruck, den Sie als Verkäufer hinterlassen. Erfahrene Käufer können schon anhand des Exposés einschätzen, mit wem sie es auf der Verkäuferseite zu tun und was sie zu erwarten haben.

Übernahme der Haftung

Der Immobilienkauf zählt zu den großvolumigen Investitionen - umso wichtiger ist die Haftungsfrage: Stimmen einzelne Aussagen im Exposé nicht oder werden Mängel verschwiegen, kann sich der Käufer bei Ihnen schadlos halten. In diesem Fall greift die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung des Immobilienmaklers, die zunächst dessen Verschulden prüft und für Schadenersatz sorgt, im Bedarfsfall aber auch unberechtigte Ansprüche abwehrt. Sie als Verkäufer bleiben davon vollkommen unberührt.

Realistische Einschätzung des Marktes

Bei der Einschätzung des Potenzials einer Immobilie kann ein Immobilienmakler seine Erfahrungen und vor allem seine Kompetenzen einbringen: Er befasst sich permanent damit, wie sich der Immobilienmarkt in den verschiedenen Regionen entwickelt hat und welche Prognosen sich daraus ableiten lassen. Ebenso wichtig sind die Einschätzungen hinsichtlich Bausubstanz, Vermietbarkeit und einer möglichen Wertentwicklung. Selbst städtebauliche Planungen fließen in seine Arbeit ein, was Ihnen wiederum den entscheidenden Vorsprung verschaffen kann.

**KONTAKTIEREN SIE MICH FÜR EINE
KOSTENLOSE KURZBEWERTUNG**

Manfred Just, Immobilitentreuhänder

0699 10 100 100

manfred.just@justimmobilien.at





Entwicklung einer Vermarktungsstrategie

Ein erfahrener Immobilienmakler kann genau einschätzen, welche Zielgruppe für die jeweilige Immobilie empfänglich ist - und weiß, über welche Kanäle er sie zuverlässig erreicht. Vor allem kann er verhandeln: Schon die Festsetzung eines Preises als Verhandlungsbasis ist eine Gratwanderung. Fordern Sie nämlich zu viel, schrecken Sie mögliche Interessenten ab. Erhalten Sie dann keine Anfragen, müssen Sie im Preis nachgeben - eine unglückliche Vorgehensweise, da potenzielle Käufer nun weiterhin abwarten. Ebenso schwierig ist ein zu niedriger Preis, denn Sie verschenken von vornherein Geld. Hier sind Fingerspitzengefühl, Erfahrungen und vor allem eine strategisch kluge Verhandlungsführung gefragt, um des bestmögliche Ergebnis zu erzielen. All das bringt ein Immobilienmakler mit.

Prüfung der Bonität potenzieller Interessenten

Dieser Punkt ist nicht zu unterschätzen: Führen Sie nämlich langwierige Verhandlungen und müssen dann feststellen, dass der Interessent wegen seiner schlechten Bonität gar keine Finanzierung erhält, haben Sie wertvolle Zeit vergeudet. Umso wichtiger ist es, dass ein Immobilienmakler immer Bonitätsauskünfte einholt und sich ein Bild von den finanziellen Verhältnissen eines Käufers verschafft - und das bereits vor Verhandlungsbeginn. Sie bekommen also nur Kandidaten präsentiert, die sich die Immobilie leisten können.



Organisation und Durchführung der Besichtigungen

Bevor sich ein Interessent für den Kauf einer Immobilie entscheidet, will er sich in der Regel vor Ort ein Bild machen - vom Objekt selbst, aber eben auch vom Umfeld. Für Sie heißt das: Sie müssen Besichtigungstermine vereinbaren, sich Zeit für die Kandidaten nehmen und auf alle anfallenden Fragen die korrekte Antwort parat haben. Sollten Sie an dieser Stelle falsche oder keine Aussagen machen, droht die Verhandlung zu scheitern. Selbstverständlich nimmt Ihnen ein Immobilienmakler diesen Aufwand ab - und hält Ihnen so auch rechtlich den Rücken frei.



Professionelle Unterstützung bei der Finanzierung

Bieten Sie Ihrem möglichen Käufer gleich eine passende Finanzierung für den Kauf Ihres Objektes an, dürfte dies die Entscheidung erleichtern. Genau das macht ein Immobilienmakler in Ihrem Interesse: Er nimmt alle relevanten Daten vom Interessenten auf und lässt sich entsprechende Angebote unterbreiten. Darüber hinaus sorgt er dafür, dass dem finanzierenden Institut alle notwendigen Unterlagen zur Kreditvergabe zügig übergeben werden, sodass von dort eine Finanzierungszusage ausgestellt wird. Die ist nämlich unverzichtbar, soll die Transaktion erfolgreich abgewickelt werden.



Zusätzlicher Nutzen: Hinweis auf Landesförderungen

Im Zuge der Finanzierungsverhandlungen kommt natürlich auch das Thema Fördermittel zur Sprache - auch damit können potenzielle Käufer überzeugt werden. Gerade für die Anschaffung und Sanierung von selbst genutzten Wohnimmobilien gibt es interessante Programme, die bis hin zu Tilgungszuschüssen reichen und die Entscheidung positiv beeinflussen können.

Hinweis auf rechtlichen und steuerlichen Beratungsbedarf

Ebenso wenig wie ein privater Verkäufer wird ein Immobilienmakler Beratungen zu diesem Thema durchführen - außer er ist vom Fach. Allerdings kann er einschätzen, ob eine Beratung bei einem Spezialisten lohnenswert ist. Ein potenzieller Käufer wird für einen entsprechenden Hinweis dankbar sein und kann sich in der Regel auf die Vermittlung eines Termins verlassen.

Abwicklung von Zug-um-Zug-Geschäften

Haben Sie es mit einem Interessenten zu tun, der zunächst seine eigene Immobilie verkaufen muss, um dann Ihre zu erwerben, verzögert sich die gesamte Transaktion. Auch in diesem Punkt sind Sie mit einem Immobilienmakler gut beraten: Er wird beide Geschäfte professionell anpacken, die Abläufe optimal organisieren und so für die zügige Abwicklung Ihres Immobilienverkaufs sorgen.

Gut bestückter Interessentenpool

Abhängig von der Art Ihrer Immobilie können Sie damit rechnen, dass Ihr Makler direkt auf potenzielle Kunden Zugriff hat. Er erhält permanent Kaufgesuche - sowohl von privaten als auch von institutionellen Immobilienkäufern. Wird ihm dann ein interessantes Objekt zum Verkauf angetragen, prüft er zunächst seine Datenbank auf potenzielle Käufer. In vielen Regionen gelangen die zu verkaufenden Objekte dann überhaupt nicht mehr auf die einschlägigen Portale, sondern werden direkt im Interessentenpool veräußert. Der Vorteil: Die hier aufgenommenen potenziellen Käufer sind bereits geprüft, Das gibt Sicherheit.

Vorbereitung des Notartermins

Ist die Entscheidung gefallen, steht der Weg zum Notar an. Alle Unterlagen und Dokumente sollten vorliegen, der Kaufvertrag sollte bereits einige Tage vor der Unterzeichnung vorliegen. So haben beide Parteien ausreichend Zeit, um alle Details zu prüfen und bei Bedarf offene Fragen zu klären. Diesen Weg ebnet Ihnen ein Immobilienmakler, der mit Sicherheit einen erfahrenen Rechtsanwalt, bzw. Notar an seiner Seite hat. Er stellt sicher, dass sämtliche Aspekte verständlich erklärt werden und die Beurkundung reibungslos läuft.

Auch nach Vertragsabschluss weitere Betreuung

Doch damit ist die Transaktion noch nicht abgeschlossen. Nun muss die Auflassungsvormerkung im Grundbuch erfolgen, damit die finanzierende Bank grünes Licht geben kann - und Sie den Kaufpreis erhalten. Der Prozess ist klar vorgeschrieben, um für beide Parteien größtmögliche Sicherheit zu gewährleisten. Ihr Immobilienmakler behält alles im Blick und steht Ihnen auch über diese Phase hinaus kompetent zur Seite. Weiters unterstützen wir Sie bei der Übergabe der Immobilie.



Die klare Sprache der Zahlen

Eine kleine Beispielrechnung soll diese Aussagen verdeutlichen. Folgende Aufwendungen müssten Sie bei einem Privatverkauf im Wert von zB 200.000 Euro einplanen:

Immobilienbewertung (kostenlose Online-Bewertung möglich, aber kaum stichhaltig), Kurzgutachten - 500 Euro

Anzeigen Immobilienportale - 200 Euro

Dokumente und Unterlagen (Grundriss, Grundbuch, Energie-Ausweis, 3D-Darstellung etc.) - 500 Euro

Kaufvertrag (Prüfung durch Fachanwalt) - 200 Euro

persönlicher gesamter Arbeitsaufwand (150 Stunden á 25 Euro) - 3.750 Euro
für Recherchen, Marktpreisermittlung, Erstellung eines Exposés, Auswahl der Portale, Einrichtung der Accounts, Entgegennahme der Anfragen, Verkaufsverhandlungen, Besichtigungen, Prüfung der Kandidaten, Entscheidung, Vorbereitung Kaufvertrag, Terminvereinbarung und -vorbereitung Notar, Übergabe und Protokollierung etc.

Gesamt - 5.150 Euro

Stellen wir eine Vermittlungsprovision von 3% dagegen, würden in diesem Beispiel auf Sie zukommen: netto 6.000 Euro

Nun die Frage: Ist diese mögliche Einsparung den Aufwand wert?





EIN SORGENFREIES VERKAUFSERLEBNIS

Fazit: Preis-Leistungs-Verhältnis spricht für Immobilienmakler

Angesichts der vielfältigen und wichtigen Aufgaben, die ein Immobilienmakler im Zuge eines Verkaufs für Sie erledigt, erhält ein Fakt besonderes Gewicht: Bezahlt wird er nämlich nur im Erfolgsfall und somit bei angenommenem Kaufanbot. Schon vor diesem Hintergrund ist klar, dass ein seriöser Immobilientreuhänder ausgesprochen professionell vorgehen und seine speziellen Kompetenzen gewinnbringend einsetzen wird. Für Sie kann das in jeder Beziehung nur von Vorteil sein, wie ich Ihnen gerne belege. Rufen Sie mich einfach unter 0699 10 610 100 an.

Ich freue mich von Ihnen zu hören!

Manfred Just

Manfred Just
Immobilientreuhänder



Hätt' i des g'wusst, wa i glei' zum Just!

Just Immobilien

Landstraße 84
4020 Linz
T: 0699 10 610 100



E-mail & Webseite

office@justimmobilien.at
www.justimmobilien.at