

DER BESTE ZEITPUNKT FÜR EINEN VERKAUF

Beim Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung spielt der Verkaufsmonat eine nebensächliche Rolle. Kaufinteressenten halten ganzjährig Ausschau. Es ist jedoch empfehlenswert, die Kaufpreisentwicklung der letzten Jahre im Auge zu behalten und die Immobilie dann zu verkaufen, wenn die Preise sich auf einem Hoch befinden.

DIE FRAGEN VOR DEM VERKAUF

Vor dem Verkaufsstart der Immobilie sollten Sie alle erforderlichen Unterlagen zusammen haben und den Wert der Immobilie kennen. Sollte Ihre Immobilie noch mit einem Kredit belastet sein, ist hier die Vorfälligkeitsentschädigung bei Ihrer Bank zu erfragen.

Sollte Ihre Immobilie noch vermietet sein, ist hier das eventuelle Vorkaufsrecht der Mieter zu beachten.

DER ERZIELBARE KAUFPREIS

Der erzielbare Kaufpreis richtet sich nach den konkreten Marktverhältnissen zum Zeitpunkt des Verkaufs, also nach Angebot und Nachfrage. Die Ermittlung des sog. "Verkehrswert" bedarf spezieller Markt- und Fachkenntnisse, über die erfahrene Immobilienmakler oder unabhängige Sachverständige verfügen.

In der Regel wird der Angebotspreis etwa 5% höher angesetzt, um einen Verhandlungsspielraum zu erzielen. Ist der Angebotspreis deutlich zu hoch angesetzt, muss der Angebotspreis meist nachträglich korrigiert werden. Das verunsichert mögliche Käufer und macht die Immobilie unverkäuflich. Dasselbe passiert, wenn der Angebotspreis von vornherein zu niedrig angesetzt und im Nachgang nach oben korrigiert wird.

DIE BENÖTIGTEN UNTERLAGEN FÜR DEN VERKAUF

Die benötigten Unterlagen hängen natürlich davon ab, ob es sich um eine Wohnung oder ein Haus handelt.

Grundsätzlich benötigen Sie:

- Grundriss
- Energieausweis
- Grundbuchauszug
- Baubeschreibung & Baubewilligung
- Benützungsbewilligung
- Lageplan/Flächenwidmung/Bebauungsplan
- Eventuelle Mietverträge
- Betriebskostenabrechnung der letzten 2-3 Jahre
- Instandhaltungs/Sanierungsdokumentation
- Höhe der monatlichen Rücklagenbildung
- Wohnungseigentumsvertrag (bei Eigentumswohnungen)
- Protokolle der Eigentümerversammlungen (bei Eigentumswohnungen)

DER ENERGIEAUSWEIS DER IMMOBILIE

Ein Energieausweis ist beim Haus- oder Wohnungsverkauf zwingend vorzulegen. Die Gültigkeitsdauer beträgt maximal zehn Jahre. Der Käufer entscheidet, ob der Energieausweis vor Vertragsschluss oder innerhalb von 14 Tagen nach Vertragsschluss vorzulegen ist.



KONTAKT

Dr. Mannlicher Immobilien GmbH

T: +43/2236 22356-30

M: +43/660 22 356 30

office@mannlicher-immobilien.at

www.mannlicher-immobilien.at

DIE WERBEWEGE ZUR VERMARKTUNG

Neben traditionellen Wegen, einen Immobilienverkauf in Zeitungen zu annoncieren, sollten in jedem Fall die gängigsten Immobilien Portale im Internet herangezogen werden. Hier kann der Verkäufer alle Informationen zur Immobilie angeben und die Anzeige mit Fotos anreichern. Je umfangreicher diese Anzeigen gefüllt werden, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, Interessenten zu finden.

Zu beachten ist, dass hier keine Falschangaben oder „Schönheitskorrekturen“ gemacht werden dürfen. Auch sollten die Angaben in jedem Portal dieselben sein. Die Kosten für eine Anzeige sind – im Falle des Privatverkaufs – vom Eigentümer zu tragen. Wird ein Immobilienmakler für den Verkauf beauftragt, kümmert sich der Makler eigenständig um die Annoncierung und trägt hierfür auch die Kosten.

DIE BESICHTIGUNGEN VORBEREITEN

Es ist naheliegend, dass der Eigentümer seine Immobilie am besten kennt. Im Rahmen einer Besichtigung kann es aber zu unerwarteten Fragen kommen. Daher sollten Sie genau wissen, welche Potentiale Ihre Immobilie hat, z.B. welche baulichen Veränderungen möglich sind und welche Genehmigungen vorliegen. Grundsätzlich ist es besonders wichtig, die jeweiligen Vorteile zur Geltung zu bringen.

Zwingend erforderlich ist es jedoch, auf eventuelle Mängel hinzuweisen, auch wenn diese möglicherweise kaufpreismindernd sind, da dem Käufer andernfalls Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüche erwachsen können.

DAS VERHANDLUNGSGESCHICK

Die meisten Interessenten gehen davon aus, dass der Angebotspreis einen gewissen "Verhandlungsspielraum" beinhaltet. Trotzdem ist es möglich, dass für eine Immobilie auch der volle Angebotspreis erzielt wird. Es ist eine Sache des Verhandlungsgeschicks und der Erfahrung, nicht mehr als notwendig nachzugeben. Wichtig ist, dass mit dem Interessenten am Ende der Besichtigung eine Übereinkunft erzielt wird und die nächsten Schritte besprochen werden.

DOKUMENTATION DER VEREINBARTEN PUNKTE

Sofern es zu einer Einigung zwischen dem Eigentümer und dem Interessenten kommt, wird vom Interessenten ein Rechtsanwalt oder Notar mit der Errichtung des Kaufvertrages beauftragt. Da dieser meist nicht bei den Verkaufsverhandlungen dabei war, kommt es darauf an, die vereinbarten Punkte richtig und vollständig mitzuteilen. Daher ist es ratsam alle vereinbarten Punkte während der Einigung zu dokumentieren. Sobald der Kaufvertragsentwurf vorliegt, sollte dieser im Interesse beider Parteien bezüglich der vereinbarten Punkte auf seine Richtigkeit und Vollständigkeit hin überprüft werden.

DIE INHALTE DES KAUFVERTRAGS

Der Kaufvertrag beinhaltet alle Vereinbarungen, die Käufer und Verkäufer im Rahmen ihrer Verhandlungen getroffen haben, z.B. bestimmte Merkmale wie Verkauf der Einbauküche, Mieteinnahmen oder eben auch Mängel der Immobilie. Die Details hängen vom Einzelfall ab.

Wichtig für den Verkäufer ist jedoch, dass die Immobilie „wie besehen verkauft“ wird und eine Haftung für Mängel weitestgehend ausgeschlossen wird. Aus diesem Grunde ist es wichtig, auf Mängel vorab hinzuweisen und diesen Hinweis zu dokumentieren.

Haben Sie weitere Fragen oder möchten Sie den Verkauf gerne in unsere Hände geben?

Dann vereinbaren Sie gerne ein kostenfreies Erstgespräch.



KONTAKT

Dr. Mannlicher Immobilien GmbH

T: +43/2236 22356-30

M: +43/660 22 356 30

office@mannlicher-immobilien.at

www.mannlicher-immobilien.at