

MK

Mühlbauer & Kardeis

Die Immobilienmakler GmbH

7 FEHLER

DIE SIE BEIM

IMMOBILIENVERKAUF

VERMEIDEN MÜSSEN



Tel +43 662 27 66 65

WWW.MK-IMMOKANZLEI.AT

Fehler 1: Sie schätzen den Verkaufsaufwand als gering ein

Für viele Eigentümer beginnt das Abenteuer Immobilienverkauf ohne eine genaue Vorstellung davon, was sie konkret erwartet. Aber: Wer sein Haus oder seine Wohnung im Alleingang verkauft, muss eine Reihe von Aufgaben erledigen, die Zeit brauchen und auch ein wenig Geld kosten.

Unser Tipp

Jeder Eigentümer sollte im Vorfeld gründlich recherchieren und den Immobilienmarkt über einen längeren Zeitraum – am besten über mehrere Wochen – beobachten. Auch eine Checkliste zum Abhaken der Aufgaben empfiehlt sich.

Fehler 2: Geringe Erreichbarkeit

Private Verkäufer von Immobilien haben meist einen Vollzeitjob, Familie und eine volle Woche. Viele unterschätzen es wie wichtig es ist, für die Interessenten erreichbar zu sein. Da, vor allem online, viele Angebote vorliegen, kann das Interesse der potentiellen neuen Eigentümer schnell auf ein anderes Objekt fallen, wenn Sie für diese nicht bzw. zu wenig erreichbar sind.

Unser Tipp

Stellen Sie sich selbst die Frage, ob Sie Ihren Interessenten eine gute Erreichbarkeit gewährleisten können. Wenn ja, halten Sie auch ausreichend Zeit für mögliche Besichtigungen, besonders am Wochenende und auch abends, frei.

Fehler 3: Ihnen fehlen noch Unterlagen zum Verkaufsobjekt

Fehlende Dokumente zur Immobilie machen misstrauisch und können potenzielle Käufer verprellen. Sind wichtige Unterlagen, wie die Betriebskostenabrechnung, der Energieausweis oder der Grundbuchauszug nicht rechtzeitig zur Hand, entstehen unnötige Verzögerungen. Interessenten könnten abspringen.

Unser Tipp

Spätestens beim Besichtigungstermin müssen Sie einen Energieausweis für Ihre Immobilie vorzeigen. Ein Verbrauchsausweis, der auf Heiz- und Nebenkostenabrechnungen basiert, kostet den Hausverkäufer zwischen € 50 und 80 Euro. Ein Bedarfsausweis kann bis zu € 300 kosten.

Fehler 4: Sie legen den Verkaufspreis einfach selbst fest

Für den erfolgreichen Verkauf spielt ein realistischer Preis eine entscheidende Rolle. Deshalb ist es wichtig, den individuellen Marktwert (aktueller Verkehrswert) der Immobilie zu

kennen. Dieser kann sich allerdings sehr stark vom ursprünglichen Kaufpreis unterscheiden.

Unser Tipp

Einen konkreten Anhaltspunkt für einen Verkaufspreis liefert die Wertermittlung durch einen Sachverständigen. Immobilienportale bieten zusätzlich eine kostenlose Bewertung an und auch den Service, dass ein Immobilienmakler persönlich vorbeikommt und eine Wertermittlung vornimmt.

Fehler 5: Sie fotografieren die Immobilie & erstellen das Exposé selbst

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Deshalb sind unprofessionelle Handybilder in den Verkaufsanzeigen ein absolutes K.O.-Kriterium. Auch ein unattraktives Exposé und eine lieblose Anzeige kommen bei Interessenten nicht gut an.

Unser Tipp

Damit sich möglichst viele Käufer in spe angesprochen fühlen, sollte die Präsentation der Immobilie "das gewisse Etwas" bieten. Ein professioneller Fotograf ist eine lohnende Investition, um das Verkaufsobjekt ins richtige Licht zu rücken.

Fehler 6: Sie vermarkten Ihre Immobilie unpassend

In vielen Fällen wird für die Immobilie einfach nur eine Anzeige geschaltet und die Anbieter schauen was passiert. Um Geld und Zeit zu sparen, werden auch oft die falschen Plattformen gewählt und die Zielgruppen nicht ordentlich analysiert.

Unser Tipp

Überlegen Sie sich, wen Sie genau ansprechen möchten, passen Sie das Wording an die Zielgruppen an und informieren Sie sich auf welchen Plattformen sich Ihre Zielgruppe befindet. Wenn Sie auf den falschen Seiten bzw. Zeitungen inserieren, bleibt Ihrem idealen Käufer Ihr Objekt verborgen.

Fehler 7: Sie präsentieren Ihre Immobilie ungepflegt

Der erste Eindruck zählt auch beim Besichtigungstermin. Meist sorgen bereits kleine Handgriffe und Schönheitsreparaturen für einen positiven Effekt. Denn: Kaufinteressenten haben häufig einen anderen Blickwinkel auf die Immobilie als der Eigentümer. Ein ungemähter Rasen und blinde Fensterscheiben können schon einmal verkaufshemmend sein.

Unser Tipp

Bevorstehende Besichtigungstermine bieten die passende Gelegenheit für notwendige Schönheitsreparaturen. Wie Erfahrungsberichte zeigen, lassen sich mit einer gut präsentierten Immobilie bis zu 15 % höhere Verkaufspreise erzielen.

Unsere 7 Bonustipps für noch bessere Ergebnisse

BONUSTIPP I: Überprüfen Sie die Bonität Ihres Käufers

Eine Bonitätsprüfung des Kaufinteressenten vor Unterzeichnung des Kaufvertrags ist Pflicht, um teure Rückabwicklungen zu vermeiden. Aber: Viele Verkäufer scheuen sich davor, die Zahlungsfähigkeit ihrer Käufer zu überprüfen. Dabei reicht in der Regel bereits eine kurze Finanzierungsbestätigung der Bank, dass der künftige Vertragspartner über das benötigte Geld verfügt

Unsere Empfehlung

Solange keine Bankzusage des wichtigsten Kaufinteressenten vorliegt, sollten die Verkaufstätigkeiten mit weiteren Interessenten Ihrer Immobilie unbedingt fortgesetzt werden.

BONUSTIPP II: Unterschätzen Sie nicht die Erstellung des Kaufvertrags

Bei Immobilientransaktionen müssen viele Aspekte berücksichtigt werden. Unklare und mehrdeutige Formulierungen können oft unangenehme Folgen mit sich ziehen. Oft bemerken die ehemaligen Immobilieninhaber erst nach Jahren wie wichtig genaue Formulierungen z.B. bei Gewährleistungs- und Schadensfällen gewesen wären.

Unsere Empfehlung

Lassen Sie Ihren Kaufvertrag auf jeden Fall von einem Vertragserrichter absichern. Achten Sie vor allem darauf, dass Sie nicht benachteiligt werden, wenn der Käufer die Errichtung des Vertrages mit seinem Anwalt bzw. Notar anstrebt. Vergessen Sie keine Details, wie z.B. wenn Sie Einrichtungsgegenstände im Kaufpreis inkludieren.

BONUSTIPP III: Setzen Sie nicht einfach Ihren Angebotspreis durch

Nach der erfolgreichen Besichtigung wartet mit den Preisverhandlungen bereits die nächste Herausforderung. Viele Eigentümer zeigen sich allerdings wenig verhandlungsbereit und beharren auf dem ursprünglichen Angebotspreis. Oft fehlt auch eine passende Preisstrategie, um auf die Vorstellungen des Käufers reagieren zu können. Kommen mangelnde Erfahrung und ein schlechtes Verhandlungsgespür hinzu, steht der Verkauf schnell auf der Kippe.

Unsere Empfehlung

Erfahrene Makler können bei Verkaufsverhandlungen hilfreich sein. Sie können eine Vermittlerrolle einnehmen und zwischen beiden Interessenseiten – Käufer und Verkäufer – und deren preislichen Vorstellungen eine Balance finden.

BONUSTIPP IV: Die Anwalts- bzw. Notarkosten sind höher als erwartet

Einige Verkäufer von Immobilien wurden bereits negativ überrascht, da die Honorare der Anwälte und Notare am Ende wesentlich höher waren als sie zu Beginn erwartet hätten. Sie haben sich nicht ausreichend informiert, welche Kosten mit jedem zu tätigendem Schritt verbunden sind.

Unsere Empfehlung

Vereinbaren Sie die Berechnungsgrundlage und Tarifsätze mit Rechtsanwälten und Notaren immer schriftlich im Vorhinein und verhandeln Sie dabei gut. Wir haben eine großartige Auswahl an Beratern, die wir Ihnen auf Nachfrage gerne empfehlen.

BONUSTIPP V: Runden Sie Wohnflächen nicht auf

Wenn der Grundriss Ihrer Immobilie beispielsweise 178,20 m² aufzeigt, sollten Sie die Fläche auf keinen Fall aufrunden. Der Käufer kann einerseits das Vertrauen in Sie verlieren und andererseits auch aufgrund der Unwahrheit versuchen den Kaufpreis nachträglich zu reduzieren.

BONUSTIPP VI: Informieren Sie sich über ALLE anfallenden Kosten

Kosten	Höhe	Wer zahlt?
Notar & Grundbuchamt	ca. 1,5% vom Kaufpreis	Käufer
Grunderwerbsteuer	3,5 - 6,5% vom Kaufpreis	Käufer
Maklergebühren	4,76 - 7,14% vom Kaufpreis	Käufer/antlg. mit Verkäufer

BONUSTIPP VII: Immobilien-EST von Alt- und Neugrundstücken

Wie hoch die Immobilien-EST in Ihrem Fall ist, hängt davon ab, wann Sie Ihr Grundstück erworben haben. Das Wort Grundstück umfasst Grund und Boden inklusive Gebäude, Eigentumswohnungen sowie grundstücksgleiche Rechte. Ist es ein sogenanntes „**Alt-Grundstück**“, das vor dem 31.3.2002 erworben wurde, muss eine Einkommenssteuer in Höhe von nur 4,2 % des Veräußerungserlöses entrichtet werden. Für „**Neu-Grundstücke**“, die nach dem 31.3.2002 erworben wurden, muss der volle Steuersatz von **30 %** bezahlt werden.

Bitte beachten Sie: es handelt sich hierbei um Tipps und keine rechtsverbindliche Beratung.

Immobilienpreisspiegel - Salzburg Stadt 2020/21

Wohnungen Kaufpreis/m²

Stadtteil	Preis/m² Gebraucht	Preis/m² Neu
Aigen	€ 4.700	€ 7.500
Altstadt	€ 5.200	€ 8.500
Elisabeth Vorstadt	€ 3.450	€ 5.300
Gneis	€ 5.500	€ 7.900
Gnigl	€ 4.100	€ 5.900
Itzling	€ 3.900	€ 5.600
Langwied und Kasern	€ 3.800	€ 5.900
Lehen	€ 3.400	€ 5.500
Leopoldskron	€ 4.800	€ 7.300
Liefering	€ 4.100	€ 6.000
Maxglan	€ 4.400	€ 6.750
Morzg	€ 4.700	€ 7.500
Mülln	€ 5.100	€ 7.500
Neustadt	€ 5.400	€ 7.550
Nonntal	€ 5.000	€ 7.500
Parsch	€ 4.400	€ 7.200
Riedenburg	€ 4.800	€ 7.900
Salzburg Süd	€ 4.500	€ 7.500
Schallmoos	€ 3.900	€ 5.950
Taxham	€ 3.500	€ 5.400

Die oben angeführten Preise sind Durchschnittswerte der meistverkauften Objekte (einfacher sowie mit sehr guter Ausstattung).

Grundstücke Kaufpreis/m² **SALZBURG Stadt**

Je nach Lage und Bebaubarkeit liegen die m² Preise bei € 450 - 1.500.

* Immobilienbewertungen erfolgen mittels u.a. Lage und Infrastruktur, Aussicht, Ausstattung, Zustand.

Dieser Folder gilt für
Sie als Gutschein einer
Provisionsreduzierung.

Im Falle von **Exklusiv- bzw. Alleinvermittlungsaufträgen** sind wir, je nach Laufzeit des Auftrages, auch bereit auf die **Provision zu verzichten**.

Gerne können Sie uns
dazu kontaktieren und wir
besprechen alle Details ganz
unverbindlich.

MK
Mühlbauer & Kardeis
Die Immobilienmakler GmbH

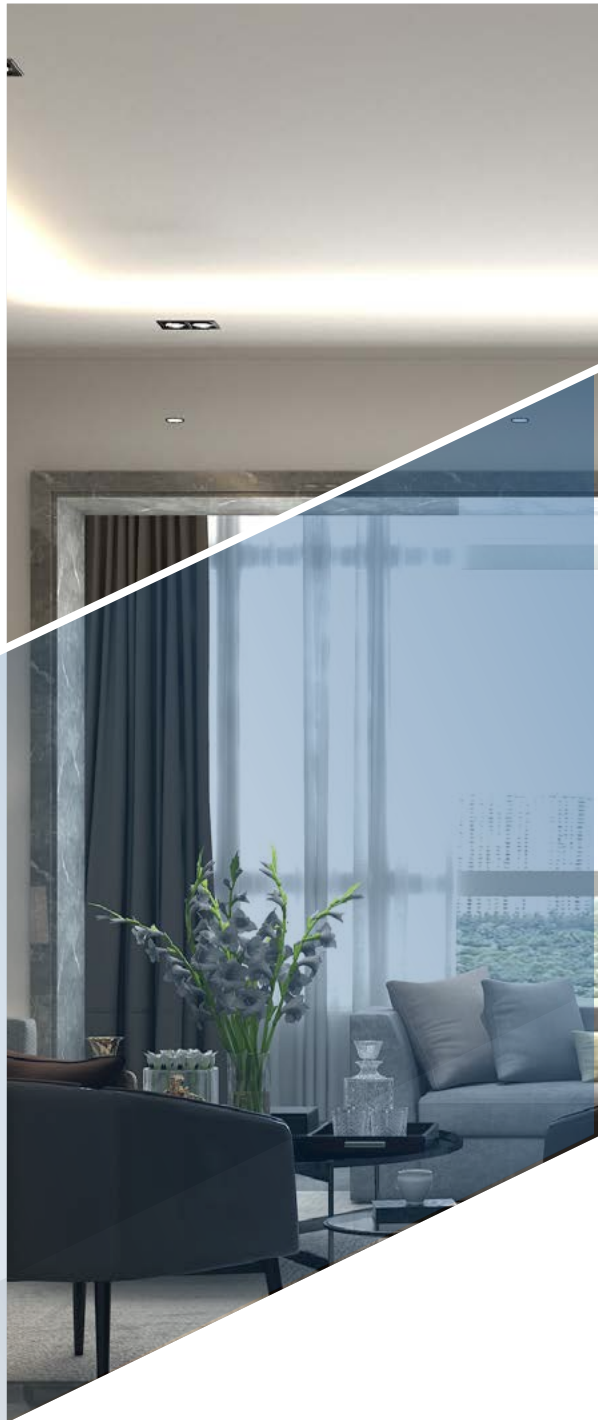
**IHR
PERSÖNLICHER
GUTSCHEIN**

2021

Herr René Kardeis freut sich
auf Ihren Anruf:
+43 664 923 79 49

WER SIND WIR?

🕒 Der starke Partner an Ihrer Seite



MÜHLBAUER & KARDEIS

DIE IMMOBILIENMAKLER GMBH

Wir sind ein **innovatives** Immobilienbüro in Salzburg und bieten unseren Kunden seit mehr als 15 Jahren Immobilien in allen Größen und Kategorien an. Von der Garconniere im Zentrum, über die Luxuswohnung mit Seeblick, Einfamilienhäuser und Villen bis hin zu Bauträger- und Investment-Projekten teilweise aus eigener Hand.

Wir betreuen unsere Kunden **qualifiziert und lösungsorientiert** – individuell und nachhaltig. Dabei gehen wir natürlich schematisch vor und achten vor allem auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden.

Gerne **begleiten und betreuen wir Sie auch nach dem Kauf oder Verkauf** im Rahmen Ihrer Immobilie.

Für Käufer und Verkäufer sind:

- gute Kontakte
- ein umfangreiches Netzwerk
- ein umfassendes Fachwissen
- und die Kenntnis über den örtlichen Immobilienmarkt von höchster Bedeutung.