

Marketing:

Das richtige Verkaufen und Vermieten von Immobilien

Der Vizepräsident des Österreichischen Haus- und Grundbesitzerbund Steiermark, Herr Ing. Peter Hötzer, hat mit Frau Dr. iur. Susanne Schaffer, Beraterin des Österreichischen Haus- und Grundbesitzerbund Steiermark für Vermietung & Verkauf von Immobilien, spezielle Tipps zusammengestellt.

Verkauf von Immobilien

Private Immobilienverkäufer machen sich oft nur wenig Gedanken über den Verkaufsprozess, bevor sie die eigene Wohnung oder das eigene Haus auf den Markt werfen. Dabei ist ein Immobilienverkauf mit großer finanzieller Tragweite verbunden. Vermeiden Sie daher „einfach einmal ein versuchsweises Inserat“ zu schalten, sondern planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie genau!

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer, ihren Preis zu bestimmen. Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte bei der Vorbereitung des Immobilienverkaufs. Denn ist der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten. Daher ist es unbedingt erforderlich, sich ein Bild von der

aktuellen Marktlage zu machen. Seien Sie ehrlich zu sich selbst und versetzen Sie sich in die Situation des Käufers! Stellen Sie sich die Frage: Wäre ich bereit, den geforderten Preis zu bezahlen? Ein zu langer Verkaufszeitraum drückt den Preis! Eine Immobilie, die seit einem halben Jahr oder länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck es handelt sich um einen Ladenhüter. Je zügiger Sie ihre Immobilie verkaufen können, umso besser wird der Preis sein, den Sie erzielen.

Bei fast jedem Immobilienverkauf sind Banken mit im Spiel. Sie haben vielleicht Ihre Immobilie fremdfinanziert und im Grundbuch ist ein Pfandrecht eingetragen. Sprechen Sie rechtzeitig mit Ihrem Bankberater und klären Sie mit Ihrer Bank vorab die Löschung im Zuge des geplanten Verkaufs.

Achten Sie beim Inserieren darauf, dass Ihr Objekt einem möglichst breiten Interessentenkreis bekannt wird!



Es kann sein, dass durch den Verkauf Steuern anfallen. Informieren Sie sich bei Ihrem Steuerberater, ob das bei Ihnen zutrifft. Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren, bevor er sich zum Kauf entschließt. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!

Achten Sie beim Inserieren und Anbieten darauf, dass das Objekt einem möglichst breiten Interessentenkreis bekannt wird. Stellen Sie sicher, dass Sie erreichbar sind! Ein Interessent wird nicht mehrmals versuchen Sie anzurufen, sondern wendet sich anderen Anbietern zu, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter erreicht. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein, besonders abends und am Wochenende. Der erste Eindruck zählt! Daher sollte Ihre Wohnung auf den Besichtigungstermin vorbereitet werden. Überlegen Sie, ob Sie vor dem Verkauf noch ausmalen!

Wenn Sie schon in näheren Verhandlungen über den Verkauf stehen, sind sie schon weit gekommen. Es geht jetzt darum, den Interessenten zu einem Käufer zu machen. Am häufigsten wird natürlich über den Preis verhandelt. Da ist gut geplantes Vorgehen wichtig, damit Sie nicht unnötig Zugeständnisse machen müssen. Weitere Punkte, über die häufig zäh verhandelt wird, sind der Übergabezeitpunkt, der Zahlungstermin und das Inventar. „Um den Kaufvertrag brauche ich mich nicht kümmern. Das veranlasst ja der Käufer und der Notar prüft alles!“ Diese Aussage hört man von Immobilienverkäufern immer wieder



Wenn alles geregelt ist, erstellen Sie ein Übergabeprotokoll und übergeben Sie die Schlüssel an die neuen Mieter.

– und sie ist falsch. Richtig ist, dass der Notar einen Vertrag verfasst der dann rechtlich hält. Aber der Notar formuliert den Vertrag so, wie die Parteien das wünschen. Schnell kann im Kaufvertrag eine Formulierung stehen, die zwar rechtlich in Ordnung, aber zu Ihren Ungunsten ist!

Vermieten von Immobilien

Seit einigen Jahren setzen immer mehr Menschen auf Wohnungseigentum zur Zukunftsvorsorge und kaufen eine Immobilie als Veranlagungsobjekt. Besonders beliebt sind Eigentumswohnungen. In die Rolle als Vermieter kommt man aber auch manchmal unvorbereitet, indem man eine Wohnung oder ein Zinshaus erbt. Nicht jeder ist in dieser neuen Rolle gleich ein Profi. Die beiden wichtigsten Punkte aus Sicht des Vermieters sind der Mietzins – wieviel Miete darf ich verlangen – und die Möglichkeit, den Mieter bei Bedarf zu kündigen, was davon abhängt, ob der Mieter Kündigungsschutz genießt. Beides hängt unter anderem von der Art und dem Alter des Gebäudes ab.

Von der Mietersuche bis zur Schlüsselübergabe

Informieren Sie sich, wieviel Miete Sie nach aktueller Mietengesetzgebung für Ihre Wohnung verlangen dürfen! Ist der Mietzins frei, orientieren Sie sich betreffend Miethöhe an der aktuellen „Konkurrenz“ und schauen Sie,

wieviel für vergleichbaren Wohnraum in ihrem Stadtbezirk bzw. Ihrer Gemeinde verlangt wird. Noch bevor Sie sich auf Mietersuche begeben, sollten Sie sich um den Mietvertrag kümmern. Achten Sie darauf, dass Ihr Vertragsformular der aktuellen Rechtsprechung entspricht, denn sonst können Sie im Fall eines Rechtsstreits eine böse Überraschung erleben. Wenn Sie noch keinen Energieausweis haben, besorgen Sie sich einen. Den müssen Sie vor jeder Vermietung vorlegen.

Sobald die Wohnung gereinigt und sauber ausgemalt ist, können Sie Insektensprays schalten. Vereinbaren Sie die Besichtigungstermine. Planen Sie möglichst keine Gruppenbesichtigung, legen Sie aber ruhig mehrere Termine kurz hintereinander. Sobald Ihre Entscheidung gefallen ist, muss der Mietvertrag fertig gemacht und am besten dem Mieter vorab zur Durchsicht übermittelt werden. Gehen Sie bei Mietvertragsabschluss den Mietvertrag Punkt für Punkt mit dem neuen Mieter durch. Weisen Sie ihn auf Besonderheiten wie z. B. Wartungspflichten hin, und vereinbaren Sie den Übergabetermin. Bei Übergabe sollte der Vormieter bereits ausgezogen sein und die Wohnung ordnungsgemäß an Sie übergeben haben. Erstellen Sie ein Übergabeprotokoll in doppelter Ausfertigung, lesen Sie die Zählerstände ab und übergeben Sie die Schlüssel an die neuen Mieter.

Vermeiden von Fehlern

Häufige Fehler sind die Nichteinholung von Informationen über die Mieter, zu wenig Werbung und Marketing und zu wenig Konsequenz beim Einfordern der Kautions.

Informationen erhalten Sie über die Selbstauskunft – ein Formular das Sie unter www.hausbesitzer.at kostenlos anfordern können.

- 1.) Überprüfen Sie die persönlichen Daten anhand eines vorgelegten Lichtbildausweises und aktueller Lohn- bzw. Gehaltszettel.
- 2.) Überprüfen Sie vor jedem Vertragsabschluss die Bonität. Erkennen Sie Mietnomaden bevor sie einziehen. Die Überprüfung können Sie online unter www.hausbesitzer.at durchführen.

3.) Vermiete nie ohne Beratung

Wer glaubt, die Vermietung mit einer einzigen Anzeige oder nur mit Mundpropaganda zu erledigen, der kann meistens nur unter wenigen Bewerbern auswählen. Je mehr Interessenten Sie haben, umso höher ist die Chance, den Richtigen herauszufiltern.

Zur Absicherung bei Mietausfällen und Schäden verlangen Sie als Vermieter eine Kautions. Der problemlose Ertrag ist ein Indiz, ob der Mieter in der Lage sein wird, die Miete zu bezahlen.

Für Rückfragen steht Ihnen Frau Dr. iur. Susanne Schaffer als Beraterin Vermietung & Verkauf des Österr. Haus- und Grundbesitzerbund Steiermark gerne zur Verfügung. ■



Die AUTORIN:

Dr. iur. Susanne Schaffer

ÖHGB Service Stelle
Graz

0316/82 95 19

www.hausbesitzer.at