

Die 10 häufigsten Irrtümer beim Immobilienverkauf:

Irrtum:

1. Immobilienpreise lassen sich einfach mit Hilfe des Internets ermitteln.

Fakt:

Dem ist nicht so. Der Wert einer Immobilie wird von vielen Kriterien bestimmt und lässt sich **nicht durch eine simple Formel ermitteln**. Die Lage, Infrastruktur, Umgebung, Konfiguration und viele weitere Faktoren machen eine Liegenschaft einzigartig und lassen eine realistische Pauschalschätzung in den seltensten Fällen zu. Zudem sieht man auf diversen Plattformen nur den gewünschten, jedoch nie den letztendlich tatsächlich erzielten Verkaufspreis.

Irrtum:

2. Als langjähriger Bewohner oder Bauherr einer Liegenschaft zahlt man bei Veräußerung automatisch keine Immobilienertragsteuer.

Fakt:

Die **Hauptwohnsitzbefreiung** greift nur dann, wenn der Verkäufer eines Hauses oder einer Wohnung zumindest die letzten zwei Jahre vor der Veräußerung durchgehend seinen Hauptwohnsitz darin hatte oder wenn der Verkäufer innerhalb der letzten zehn Jahre vor dem Verkauf mindestens fünf Jahre insgesamt in der Immobilie hauptwohnsitzgemeldet war. Es gibt eine Toleranzfrist von einem Jahr. Als Bauherr profitiert man von der **Herstellerbefreiung** in so fern, als dass die Gewinne aus der Veräußerung eines selbst hergestellten Gebäudes steuerfrei sind. Der Grund und Boden auf dem gebaut wurde, jedoch in der Regel nicht. Für die Herstellerbefreiung muss der Verkäufer der Liegenschaft selbst das finanzielle Risiko der Herstellung des Gebäudes getragen haben und das Gebäude darf nicht innerhalb der letzten zehn Jahre der Erzielung von Einkünften gedient haben. Eine **Beratung durch einen Sachverständigen** ist generell empfehlenswert.

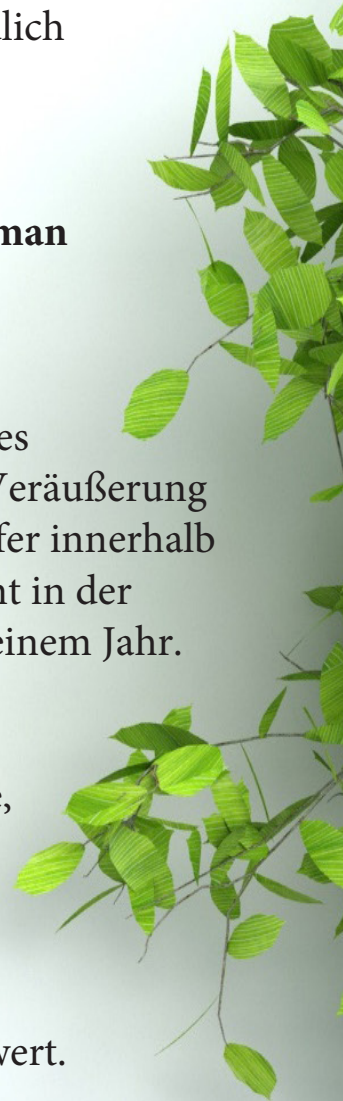
Irrtum:

3. Privatverkäufer sparen viel Geld.

Fakt:

Ein Immobilienmakler kostet den Verkäufer im Normalfall maximal 3 % + Ust. vom erzielten Verkaufspreis der Liegenschaft. Ein guter, erfahrener Makler vermittelt eine Immobilie jedoch nicht an den erstbesten Interessenten sondern nur an **finanzkräftige, objektpassende** Käufer und bringt dadurch oftmals wesentlich mehr Geld ein, als er kostet. Zudem trägt der Immobilienmakler das alleinige finanzielle Risiko von Marketing, der Beschaffung von Dokumenten und dem zeitlichen Aufwand.

Ohne Vermittlungserfolg kostet ein seriöser Immobilienmakler gar nichts.



Irrtum:

4. Aufwändige Verschönerungsmaßnahmen vor dem Verkauf zahlen sich aus.

Fakt:

Die meisten Käufer legen großen Wert auf die unversehrte Substanz einer Liegenschaft, allerdings wissen die wenigsten Leute kostspielige Innenausstattung oder extra durchgeführte Maßnahmen zur Verschönerung der Räumlichkeiten wirklich zu schätzen.

Geschmäcker sind sehr verschieden, weshalb eine allzu individuelle Gestaltung der zu verkaufenden Immobilie eher kontraproduktiv ist. Die meisten Käufer möchten lieber ihre eigenen Ideen verwirklichen.

Irrtum:

5. Ein Immobilienmakler bekommt seine Provision fürs „Türe aufsperrn“.

Fakt:

Schlechte Erfahrungen mit Immobilienmaklerfirmen werden oftmals durch unqualifiziertes, unerfahrenes Personal (z.B. ohne Gewerbeberechtigung) oder durch Vernachlässigung der Verantwortung gegenüber dem Kunden ausgelöst. Ein guter Immobilienmakler übernimmt nicht nur die Kommunikation und Besichtigungen mit den Interessenten sondern erledigt auch sämtliche, notwendigen Behördenwege, beschafft alle wichtigen Dokumente und Informationen über die Liegenschaft, macht Werbung in allen relevanten Medien (Online UND Print) und bietet **rechtliche und finanzielle Sicherheit** durch verbindliche Vorverträge. Darüber hinaus sollte die Betreuung durch den Makler Hilfestellung bei mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben umfassen, wie zum Beispiel die Beschaffung des Energieausweises oder das Finden von Räumungsunternehmen. Das Engagement eines zuverlässigen Immobilienmaklers sollte über den Zeitpunkt der Provisionszahlung hinausgehen.

Irrtum:

6. Dem Nachbarn zu verkaufen ist eine gute Idee.

Fakt:

Die persönliche Verbundenheit mit den Eigentümern einer Immobilie ist ein beliebtes Argument bei Nachbarn, die sich für eine zu verkaufende Liegenschaft interessieren. In der Praxis ergibt sich jedoch für den Verkäufer der Nachteil, dass sich durch die **emotionale Nähe** eine Bereitschaft zum Handeln ergibt, die bei fremden Käufern in dem Ausmaß nicht existiert. Der Verkauf an direkte Nachbarn oder Menschen, die man bereits seit langem kennt, geht daher meistens mit einem gewaltigen **Preisabschlag** einher. Trotz der zwischenmenschlichen Beziehungen sollte man sich nicht von einem realistisch erzielbaren Verkaufspreis (den Nachbarn oft nicht zahlen wollen) abbringen lassen.

Irrtum:

7. Beim Immobilienverkauf ist es wichtig, auf einen bestimmten Zeitpunkt zu warten.

Fakt:

Selbstverständlich sind die persönlichen Umstände rund um den Verkauf ausschlaggebend für den idealen Zeitpunkt, nicht jedoch eine bestimmte Jahreszeit oder gar ein erhofftes „Markthoch“. Das Warten auf solch einen vermeintlich perfekten Zeitpunkt führt oftmals dazu, dass Gebäude lange leer stehen und **mit jedem Jahr an Wert verlieren**. Auch eine Liegenschaft, die zu lange am Markt ist, erlebt automatisch einen Wertverlust, da Suchende die Immobilie nach einer gewissen Zeit als überholt oder gar als potentiell problematisch ansehen. Es ist auch längst nicht mehr notwendig den Verkauf einer Liegenschaft ausschließlich auf das Frühjahr bzw. den Sommer zu legen, da Interessenten mittlerweile mit Hilfe des Internets **ganzjährig** nach passenden Objekten suchen.

Irrtum:

8. Ein Alleinvermittlungsauftrag mit einem Immobilienmakler bringt nur Nachteile mit sich.

Fakt:

Ein Alleinvermittlungsauftrag bringt im Gegensatz zu einem schlichten Vermittlungsauftrag Verpflichtungen für beide Seiten (Auftraggeber und Immobilienmakler) mit sich. Während ein Makler mit einem schlichten Vermittlungsauftrag keinerlei Verbindlichkeit eingeht, muss sich ein Makler - sofern er alleine mit der Vermittlung einer Liegenschaft beauftragt worden ist - dem Maklergesetz (MaklerG) nach mit besten Wissen und Gewissen darum bemühen, die Immobilie zu vermitteln. Das bedeutet, dass er den **Nachweis eines aktiven Marketings** erbringen muss und die Liegenschaft nicht bloß auf gut Glück in sein Portfolio aufnimmt. Darüber hinaus ist mit einem **größeren Engagement und finanziellem Investment** eines Immobilienmaklers zu rechnen, wenn er nicht Gefahr läuft, dass ihm ein Konkurrent den Geschäftsabschluss jederzeit per Zufall vereiteln kann. Das gleichzeitige Beauftragen mehrerer Makler (die sich untereinander meist nicht absprechen) kann zur Folge haben, dass die Immobilie schwer vermittelbar wirkt oder am Markt „verheizt“ wird und dadurch unverkäuflich wird.

Irrtum:

9. Ein Privatverkäufer übernimmt keinerlei Haftung.

Fakt:

Auch als Privatverkäufer übernimmt man laut ABGB (allgemeinem bürgerlichen Gesetzbuch) eine gewisse **Gewährleistung** für die Verkaufsliegenschaft. Hier spielen insbesondere versteckte Mängel eine Rolle. Im Gegensatz zu sogenannten „offenen



Mängeln“, die entweder mit bloßem Auge erkennbar oder zum Beispiel im Grundbuch öffentlich einsehbar sind, handelt es sich bei versteckten Mängeln um eine Verletzung der **Aufklärungspflicht des Verkäufers**, sofern er von diesen Mängeln gewusst haben muss. Die Beweislast, dass der beanstandete Mangel bei Übergabe der Immobilie noch nicht existiert hat, liegt bis zu sechs Monate nach der Übergabe beim Verkäufer. Ein arglistig verdeckter Mangel kann zu einer Preisminderung, zu Schadensersatzansprüchen oder gar zur Wandlung (Rückabwicklung des Kaufvertrages) führen.

Irrtum:

10. Jede Besichtigung ist eine gute Besichtigung.

Fakt:

Nur jene Besichtigungen, die mit **ernstzunehmenden, finanzkräftigen Interessenten** stattfinden, sind ein positiver Schritt in Richtung Verkaufsabschluss. „Besichtigungstouristen“ und jene Leute, die vorab keinerlei Informationen über die Liegenschaft erhalten haben, kosten meist nur Nerven und Zeit. Eine zweckmäßige Besichtigung dauert lediglich zwischen 10 und 30 (bei größeren Liegenschaften) Minuten, da Verhandlungen und ein näheres Kennenlernen bei der Erstbesichtigung nicht sinnvoll bzw. oft kontraproduktiv sind. Darüber hinaus sollte eine Innenbesichtigung generell erst dann stattfinden, wenn sich potentielle Käufer zunächst einen **Eindruck der Lage und des allgemeinen Zustands der Immobilie von außen** verschafft haben und diese ihnen zusagen.



Seit 40 Jahren Spezialist für Immobilienvermittlung in Wien Umgebung,
Wien und Niederösterreich.

Gibt es noch weitere Mythen, die wir für Sie aufklären können?
Schreiben Sie uns unter **office@moserimmobilien.at**

Sollten Sie sich einen kompetenten Ansprechpartner
in Sachen Immobilienverkauf wünschen, sind wir gerne jederzeit für ein
kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch zu erreichen.

0664/1849451 - Herr Hans Moser senior direkt (9-21 Uhr täglich)
www.moserimmobilien.at