



JOHANNES M. POKORNY IMMOBILIENTREUHAND
Der Experte für exklusive Wohn- & Investment-Immobilien

5 grundlegende Tipps von Profis - Worauf Sie beim Verkauf eines Zinshauses oder einer Liegenschaft, die sich für Bauträger eignen würde, achten sollten!

Sie sind stolzer Besitzer eines Zinshauses oder einer Liegenschaft, die sich für Bauträger eignen würde? Die Bürde sich ständig um alles kümmern zu müssen oder die ständigen Probleme mit Mietern, sowie Mitbesitzern ist Ihnen über die Jahre schon etwas zu viel geworden?

Oder handelt es sich vielleicht durch Erbschaft, um eine überzählige Immobilie durch deren Verkauf Sie Ihre persönlichen oder familiären Vorhaben schneller verwirklichen wollen?

Egal ob der Verkauf an Bauträger, Entwickler, oder an private Anleger oder gar an institutionelle Investoren erfolgen soll - es gibt hier einiges, was Sie wissen und worauf Sie achten sollten.

Die 5 grundlegende Tipps von Profis sind zwar lange nicht alles, können Ihnen aber eine grundlegende Idee geben, worauf es bei einem Zinshaus- oder Liegenschaftsverkauf an Bauträger ankommt – nehmen Sie sich 4-5 Minuten Zeit um das Folgende zu lesen, ihre Geldbörse dankt es Ihnen unter Umständen:

1) Wählen Sie den für Sie passenden Makler, der seriös und kompetent ist und bei dem Sie das Gefühl haben, dass er Sie und Ihre Anliegen versteht und Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen kann

Unabhängig was die Gründe sind, die Sie zu einem eventuellen Verkauf bewegen – gerade beim Verkauf eines Zinshauses, aber auch beim Verkauf einer Liegenschaft, die sich für Bauträger eignen würde, gibt es einige Dinge zu beachten, die von Bedeutung sind. Bei Zinshausbesitzern kann es zum einen häufig darum gehen, wer ihre Immobilie kauft und was dieser Käufer damit in Zukunft zu machen gedenkt. Schließlich wollen viele ihr Haus, samt dessen Bewohner auch weiterhin in guten Händen wissen - Bei Liegenschaften hingegen, die sich mehr für Bauträger und Entwickler eignen und wo es häufig um einen Abbruch oder nur eine grüne Wiese gehen kann, fällt dies weniger ins Gewicht. – Letztlich aber geht es in beiden Fällen um die Festlegung des richtigen Verkaufspreises, den der Markt, zumindest gerade, noch bereit ist zu akzeptieren.



Bis hin zur Selektion der geeigneten Käufer aus den verschiedenen Kundentypen, um nicht nur den bestmöglichen Preis zu erzielen, sondern auch, um nicht womöglich über den Tisch gezogen zu werden.

Dies ist vor allem in diesen beiden Marktsegmenten von Bedeutung, wo es nicht nur um viel Geld geht, sondern aufgrund des hohen Konkurrenzdrucks unter den Marktteilnehmern, es auch manchmal zugehen kann, wie in einem "Haifischbecken". Sie müssen jedenfalls nicht erst ein Immobilienfachmann werden, um alle Dinge auf dies es ankommt, herauszufinden und zu lösen versuchen. Ein seriöser und kompetenter Makler wird Sie in allen Angelegenheiten beraten, Ihre Wünsche bestmöglichst berücksichtigen und für Sie auch den besten Kaufpreis aus Ihrer Immobilie herausholen.

Nun, was ist ein seriöser und kompetenter Makler? Sicher nicht jemand, bei dem Sie das Gefühl haben, dass er unsicher oder gar inkompetent wirkt, nicht genügend passende Kontakte im jeweiligen Markt hat, oder einfach dort nicht richtig zu Hause ist und es ihm grundlegend an Erfahrung fehlt. Höchstwahrscheinlich schon gar nicht jemand, der Sie nur "volllabert", oder jemand der irgendwie unangenehmen Druck auf Sie ausübt und aufdringlich ist – also man irgendwie das Gefühl bekommt, dass er nur den Auftrag um jeden Preis haben möchte. - Quasi "hinter mir die Sintflut".

Wenn Sie also einen Makler beauftragen, sollten Sie das Gefühl haben, dass er der Richtige ist. Und richtig oder passend würde bedeuten, jemand der Sie und Ihre Anliegen gut versteht und bei dem Sie sich gut betreut fühlen. Aber auch jemand, der genügend Erfahrung, sowie die nötige Sach- und Marktkenntnis hat und gut verankert wäre. Sprich über ausreichend seriöse Kontakte und Erfahrung hat und dadurch auch unangenehme und dubiose Käufer von Ihnen fern halten kann. – Schließlich wollen Sie ja auch keine unangenehmen Überraschungen bei der Abwicklung erleben. Zudem sollte der richtige Makler gut in alle Richtungen vernetzt, also auch offen sein, mit anderen Maklern zu kooperieren, aber eben nicht nur oder ausschließlich.

Schauen Sie sich vielleicht zwei drei verschiedene Makler in Ruhe an. Schließlich suchen Sie einen passenden Partner, der Sie durch das spannende Abenteuer ein Zinshaus oder Bauträgerliegenschaft zu verkaufen, erfolgreich begleiten kann. Er oder sie braucht keinen Schönheitswettbewerb zu gewinnen. Wenn ein Makler zudem auch noch sympathisch ist und angenehm auf Sie wirkt, dann "Bingo".



Also auf die nachgewiesenen Resultate und den persönlichen Eindruck kommt es an. Letztlich auch auf das Gefühl, den Richtigen gefunden zu haben. Kurz bevor Sie sich entscheiden, werden Sie es wissen. Dies kann gleich beim ersten Makler, den Sie treffen der Fall sein oder beim letzten, den Sie eingeladen haben – Sind Sie aber instinktiv noch unsicher, dann suchen Sie weiter nach dem passenden Makler für sich!

2) Verschaffen Sie sich mehr Sicherheit über den Wert Ihrer Immobilie – lassen Sie sich eine Wertermittlung von Profis machen

Für einen Käufer, egal in welchem Bereich, liegt der Gewinn im Einkauf, sagt man. Also ein Käufer wird versuchen, Ihre Immobilie so günstig wie möglich zu erwerben. Vor allem, wenn er keine Konkurrenz hat, die sich ebenfalls um Ihre Immobilie bemüht und er sozusagen "allein auf weiter Flur" mit Ihnen verhandelt – Woher wollen Sie wissen, ob nicht ein besserer Preis für Immobilie gezahlt werden kann?

Bevor Sie also mit Ihrer Immobilie auf den Markt gehen, sollten Sie sich von einem Profi auf dem Gebiet, eine Wertermittlung machen lassen. Diese kann meist im Zuge der Geschäftsanbahnung eines Maklers kostenlos erfolgen, aber deswegen genauso fundiert und nachhaltig sein. Oder Sie beauftragen, für nur ein paar tausend Euro, einen gerichtlich beeideten Sachverständigen – letzteres wird vor allem bei Erbschaftsangelegenheiten notwendig sein.

Der Aufwand kann sich aber zigfach lohnen. Wir haben schon Fälle erlebt, als namhafte Firmen bei größeren Zinshäusern versucht haben, eine Immobilie z.B. um 700-800.000 Euro unter ihrem wahren Wert zu kaufen. Nur deshalb, weil niemand da war, um die Eigentümer aufmerksam zu machen, zu welchem Preis wirklich, genau dieselbe Immobilie verkauft werden kann. Was dann tatsächlich mit Erfolg bewerkstelligt werden konnte

Um also bei Preisverhandlungen sicher sein zu können, Ihre Immobilie zu einem angemessenen Preis zu verkaufen und nicht womöglich zu verschenken, brauchen Sie Anhaltspunkte, auf die Sie sich verlassen können, vor allem, wenn es gegen Ende der Verhandlungen ernst wird und auch von Ihnen eine Zusage verlangt wird – Sie sich also entscheiden müssen.



3) Binden Sie sich nicht unbedingt an einen Käufer, der direkt an Sie herantritt und den Sie nicht kennen

Wenn der angebotene Preis überzeugend ist, vielleicht noch eine gewisse Sympathie zum Käufer vorhanden ist, die Finanzierbarkeit dargestellt werden kann und Sie dabei selbst nicht mit Ihrem Vorhaben zu kurz kommen, dann machen Sie das Geschäft.

Oft kann ein einzelner Käufer, der direkt an Sie herantritt und den Sie nicht kennen, Sie in "blumenreicher" Sprache hinhalten. Oder er versucht die Immobilie möglichst günstig, nämlich unter ihrem Wert, zu erwerben. Auch haben wir schon oft gesehen, dass Eigentümer mit einem relativ hohen Preis "gewunken" wurde – mündlich oder sogar mit einem schriftlichen Offert – aber die Finanzierung klappte nach drei oder fünf Monaten immer noch nicht und alle Hoffnungen, Termine und Gespräche waren letztlich umsonst.

Ein guter Makler kann nicht nur helfen solche Situationen aufgrund seiner Erfahrung und rechtlchem Know-How zu vermeiden, sondern er kennt in der Regel die finanziellen Möglichkeiten seiner Stammkunden und kann dadurch innerhalb angemessener Zeit für genügend Interessenten sorgen, aus welchen der geeignete Käufer dann ausgewählt werden kann.

4) Investieren Sie notfalls etwas Zeit und Geld, um die Ausnützbarkeit Ihrer Immobilie genauer bestimmen zu können, sodass sie leichter zum gewünschten Preis verkauft werden kann – Sie können nur einmal verkaufen!

Vor allem bei Liegenschaften, die sich für Bauträger und Entwickler eignen, aber auch bei Zinshäusern geht es im Verkauf natürlich auch darum, wo die Phantasie liegt, also ob der Ankauf sich für einen Käufer lohnt oder nicht und wo das Wertsteigerungspotential liegt.

Bei Bauträgerliegenschaften ist abgesehen von der Lage vor allem entscheidend, wie gut die Liegenschaft ausnützbar ist, also wieviel m² Wohnnutzfläche im Falle eines z.B. Abbruch/Neubaus möglich wären. Ist der Kaufpreis umgerechnet pro m² erzielbare Wohnnutzfläche für die jeweilige Lage zu hoch, lässt sich die Liegenschaft nicht an Bauträger verkaufen oder wenn überhaupt erst nach langer Zeit, bis sich der Markt nach und nach dem geforderten Preis angenähert hat.



Bei Zinshäusern wiederum ist es neben dem Leerstand u.a. wichtig, wie entweder durch z.B. Sanierungen und Umbauten und Neuvermietung der Ertrag langfristig gesteigert werden kann, sowie auch ob das Dach ausgebaut ist - oder wenn nicht, wie viel m² Wohnnutzfläche wiederum hier als zusätzliche Wertsteigerung erzielbar wären. Aber auch wenn von einem Käufer nur die Sanierung und der Abverkauf von Wohnungen angestrebt ist, ist dies für ihn von Bedeutung.

Je weniger Sie über die Nutzbarkeit oder dem zukünftigen Renditepotential Ihrer Liegenschaft wissen, desto eher können Sie Geld verlieren. Vor allem wenn einzelne Käufer direkt an Sie herantreten und Ihnen erklären möchten, was der Wert Ihrer Liegenschaft wäre. Zumindest aber wird es eine gewisse Unsicherheit bei der Annahme von Angeboten oder Vertragsverhandlungen geben. Dadurch ist meist Ihre Verhandlungsposition geschwächt. Jedenfalls haben wir schon mehrfach erlebt, dass durch all das eine Liegenschaft günstig gekauft und innerhalb eines Jahres um 1-1,5 Mio. teurer weiterverkauft werden konnte.

Ein Verkauf soll für beide Seiten eine Win-Win Situation sein. Gewinnt nur eine Seite, nämlich die des Käufers, können Sie meist nicht die Mittel lukrieren, die Sie für Ihre weiteren Vorhaben benötigen. . Es kann sich also lohnen Zeit und ggf. auch etwas Geld in die Vorbereitungsarbeiten zu investieren, sodass Sie wissen, was Ihre Liegenschaft wirklich wert ist - Sie können Ihrer Immobilie nur einmal verkaufen und sollten Sie dabei keine Fehler machen. Ohne genügend Wissen über die maximale Ausnützbarkeit, operieren Sie jedenfalls mit einem Risiko.

Es empfiehlt sich daher häufig, die Liegenschaft nicht nur von einem erfahrenen Makler ansehen und eine Wertermittlung machen zu lassen, sondern Sie im Zuge dessen ggf. auch von einem Fachmann, wie z.B. einem Architekten oder zumindest Baumeister, anschauen zu lassen. Allerdings bevor Sie damit auf den Markt gehen. Kann überhaupt ein Abbruch vorgenommen werden? Wie groß ist das Neubaupotential? Bei Zinshäusern wie gesagt, ist es wichtig zu wissen, wie viel Potential es ggf. noch im Dachbereich durch Ausbau oder Aufstockungsmöglichkeiten gibt. Dies kann manchmal unterm Strich eine deutliche Wertsteigerung für Sie bedeuten. Selbst dann, wenn die Wohnungen nicht abverkauft werden sollen.



Ein wirklich guter Makler wird also Ihre Immobilie nicht nur einfach „schnappen“ und damit „herumrennen“, sie nur einfach schnell anbieten und sich um nichts weiter kümmern. Das wäre eindeutig verkehrt. Sondern er wird im Zuge einer Wertermittlung und der Aufbereitung der Immobilie für den Markt - zumindest in komplizierten oder kniffligen Fällen - gemeinsam mit Ihnen versuchen durch Kontaktaufnahme mit

Architekten oder Baumeistern, die Ausnutzung, bzw. das Um- und Neubaupotential Ihrer Liegenschaft genauer zu ermitteln. Ein wirklich guter Makler hilft Ihnen jedenfalls dabei ganz automatisch, das Bestmögliche aus Ihrer Liegenschaft herauszuholen.

5) Helfen Sie mit, Ihre Liegenschaft in einen möglichst gepflegten Zustand zu bringen

Leute kaufen auch mit den Augen, heißt es. Manche Immobilien wirken wie aus dem Ei gepellt – in diesem Fall brauchen Sie nicht weiterzulesen. Ein verwildertes Grundstück oder ein Zinshaus mit jeder Menge Gerümpel im Hof sowie Keller, macht nicht nur einen verwahten Eindruck, sondern wirkt auch unwillkürlich etwas wertmindernd in den Augen der Leute. Es ist wie ein Auto, das ungepflegt oder ungeputzt zum Bestpreis verkaufen wollen. Außerdem kommen gerade Grundstücke, wenn sie völlig verwachsen sind, nicht vollständig in ihrer Größe zu ihrer Geltung.

Obwohl diese Dinge, vor allem bei privaten Käufern eine Rolle spielen. Diese dadurch viel eher Rückschlüsse auf den Käufer ziehen, haben Sie auch auf die professionellen Investoren und Bauträger etwas Negativ-Wirkung – sie sind jedoch einiges gewöhnt und haben aufgrund Ihrer Erfahrung meist eine bessere Vorstellungskraft, wie die Liegenschaft im Besten Falle aussehen könnte. Wir haben schon einige Investoren im Zinshausbereich gesehen, die für Ihre Banker die Liegenschaft etwas aufräumen lassen mussten, damit sie nicht zurückschrecken und die Immobilie im Kaufpreis nicht hoch genug einschätzen wie benötigt.

Dies hat nichts damit zu tun, ob ein Käufer sich die Immobilie selbst leisten kann oder nicht. Wenn es sich nicht gerade um ein Abbruchobjekt handelt, kann eine zumindest sauber und aufgeräumt wirkende Liegenschaft, genauso unterstützen, leichter den bestmöglichen Preis zu erzielen, wie wenn sie verwaht ist.

Egal wie auch immer die Umstände des Verkaufs sind - ein guter Makler wird Sie jedenfalls, zumindest höflich darauf hinweisen oder ersuchen hier und dort etwas wegzuräumen oder zumindest, beispielsweise das meterhohe Gras zu schneiden,



JOHANNES M. POKORNY IMMOBILIENTREUHAND
Der Experte für exklusive Wohn- & Investment-Immobilien

wenn er die Chance eines erfolgreichen Verkaufs sehen kann. Ihre Liegenschaft erscheint in einem besseren Licht und Ihre Geldbörse wird es Ihnen am Ende danken.

Wir hoffen, Ihnen mit diesen Ausführungen ein kleinwenig weiter geholfen zu haben.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne vertrauensvoll persönlich oder telefonisch unter der Rufnummer +43 664/184 30 42 zur Verfügung!

Johannes M. Pokorny

Geschäftsführung

Johannes M. Pokorny Immobilienreuehand e.U.

Argentinerstraße 43

A-1040 Wien

ph.: +43-1-505-94-55

Fax: +43-1-504-50-10

www.pokorny-immobilien.com