



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

8 grundlegende Tipps von Profis – Worauf Sie beim Verkauf einer hochwertigen oder luxuriösen Villa, bzw. eines Villengrundstücks achten sollten

Sie sind stolzer Besitzer einer hochwertigen oder luxuriösen Villa oder einer Liegenschaft, die sich für die Errichtung einer exklusiven Villa eignen würde? Sie wollen sich verändern oder mehr Zeit für sich haben und sich nicht mehr ständig um die Erhaltung Ihrer Immobilie kümmern müssen?

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

Egal ob es beim Verkauf Ihrer Liegenschaft an Private oder unter Umständen einen Bauträger, geht, für den sich die Liegenschaft vielleicht eignen würde - es gibt hier einiges, was Sie wissen und beachten sollten.

Die 8 grundlegende Tipps von Profis sind zwar lange nicht alles, können Ihnen aber schon einmal eine grundlegende Idee vermitteln, worauf es beim Verkauf einer hochwertigen und exklusiven Villa oder eines Villengrundstücks ankommt – nehmen Sie sich also 5 Minuten Zeit das Folgende zu lesen:

1) Wenn Sie mehr als ein oder zwei Kinder haben, empfiehlt sich meist ein Verkauf

Bevor wir uns in die weiteren Details stürzen, hier noch ein paar Informationen zu einem heiklen Thema, zu dem wir immer wieder befragt werden. Was ist sinnvoller, den Besitz real aufzuteilen oder eher das aus dem Verkauf gewonnene Vermögen?

Die Beantwortung dieser Frage hängt natürlich stark von der jeweiligen Situation ab. Wir haben jedenfalls Laufe der Jahre bemerkt, dass wenn es mehr als zwei Kinder gibt, es immer wieder zu Problemen bei der Aufteilung des Familienvermögens kommen kann. Wenn nur Sachwerte verteilt werden, wie z.B. Wohnungen oder Liegenschaften oder Liegenschaftsanteile, kann die Aufteilung innerhalb der Familie häufig zu Unstimmigkeiten führen, da sich der ein oder andere benachteiligt fühlen wird.



Wir haben schon Familien gesehen, wo wider Erwarten, auf einmal das Lieblingskind den Löwenanteil des ganzen Vermögens in Form von Sachwerten bekam. Die Familie war dann zwei Jahre lang zerstritten, bis die Angelegenheit durch Auszahlungen, in Form von Krediten, aus dem vererbten Vermögen des bevorzugten Erben, wieder repariert werden konnte. Immer geht die Sache aber nicht so gut aus und jahrelange Probleme können die Folge sein.

Häufig ist es daher besser, vor allem auch, wenn man seine Angelegenheiten noch zu Lebzeiten regeln will, die ein oder andere Liegenschaft zu verkaufen und den Erlös in Form von Geld innerhalb der Familie aufzuteilen. Diese Art Aufteilung ist nicht nur leichter, sie wird auch um einiges als gerechter empfunden. Ein weiterer Vorteil ist, dass auch Sie als Erblasser dabei nicht zu kurz kommen und einiges Vermögen auch sich selbst zuteilen können, um wie gewünscht ihre geplanten Vorhaben verwirklichen zu können.

Als Makler können wir Ihnen natürlich, außer vielleicht durch bewusstes Zuhören, bei der Aufteilung Ihrer Vermögenswerte nicht weiterhelfen, weil es uns nichts angeht. Wohl aber, um etwaige sonstige Probleme zu lösen und beim Verkauf Ihrer Immobilie mit unserer langjährigen Erfahrung und zahlreichen Kontakten, preislich das Bestmögliche für Sie und Ihre Familie herauszuholen. Und häufig auch für den Fall, dass es Meinungsverschiedenheiten oder unterschiedliche Ansichten unter den Mitbesitzern gibt, wo vor allem das nötige Fingerspitzengefühl und auch einiges an Kommunikationsfertigkeiten, sowie das nötige Einfühlungsvermögen gefragt ist. Wir bemühen uns jedenfalls.

2) 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 einer hochwertigen Villa oder eines Villengrundstückes gibt es einige Dinge zu beachten, die von Bedeutung sind.

Einer der häufigsten Probleme sind die vielen gut gemeinten Ratschläge von Bekannten und Nachbarn, sowie dem Internet. Es ergeben sich dadurch Unsicherheiten, was die Liegenschaft eigentlich wirklich wert ist. Jedenfalls hat man ursprünglich oder gar laufend viel investiert und ist natürlich auch stolz auf den geschaffenen Luxus und Lebensstandard - auch wenn der Glanz und die Glorie der Immobilie schon etwas verblasst sein sollte und das Gebäude unter Umständen schon



in die Jahre gekommen ist. – Doch darüber noch ein paar Worte mehr, bei den weiter unten folgenden Punkten.

Auf der anderen Seite gibt es oft viele Fragen, wie die Zukunft der eigenen Villa aussehen könnte. Entspricht sie z.B. noch heutigen Wohnstandards und kann sie ohne großen Aufwand für die nächsten 40 Jahre genutzt werden? Zahlt es sich noch aus sie zu renovieren oder zu erweitern, oder müsste sie doch eher abgerissen werden? Und falls sie abgerissen werden müsste, darf dann das Bauwerk oder zumindest Teile davon aus Gründen der Ortsbildpflege wegrissen werden? Was dürfte neu gebaut werden und wo? Ist sie nur für Private oder auch für einen Bauträger, der im Luxusbereich tätig ist, geeignet? Und so weiter - Zu guter Letzt steht aber die Frage aller Fragen: Wer wird der passende Käufer für meine Immobilie sein?

Oft ist auch nicht ganz klar, wie der Verkauf einer Immobilie eigentlich ablaufen soll.

Wenn Sie mit diesen ungeklärten Fragen auf den Markt gehen, oder selbst nur, wenn Sie mit ihrem Nachbarn darüber reden, der sich vielleicht für Ihre Immobilie interessiert, laufen Sie Gefahr eine Menge Geld zu verlieren. Geld das bei Ihren Vorhaben oder Ihrer Familie besser aufgehoben wäre.

Sie müssen jedenfalls nicht erst ein Immobilienfachmann werden und alle Dinge auf dies es ankommt, selbst herausfinden und zu lösen versuchen. Ein seriöser und kompetenter Makler wird Sie in allen Angelegenheiten beraten, Ihre Wünsche bestmöglich berücksichtigen und vor allem dabei auch den besten Kaufpreis für Ihre Immobilie heraus holen.

Nur was ist ein seriöser und kompetenter Makler? Sicher nicht jemand, bei dem Sie das Gefühl haben, dass er unsicher oder gar inkompetent wirkt. Oder jemand, der nicht genügend passende Kontakte hat, weil er in dem jeweiligen Markt, der für Ihre Art der Immobilie ausschlaggebend wäre, nicht richtig zu Hause ist oder es ihm an Erfahrung fehlt. Und höchstwahrscheinlich schon gar nicht jemand, der Sie nur eitel „volllabert“, wie gut er ist, oder jemand der irgendwie unangenehmen Druck auf Sie ausübt und aufdringlich erscheint und man irgendwie das Gefühl bekommt, dass er oder sie nur an seinem Auftrag interessiert ist und dann denkt "nach 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 wo Sie sich gut betreut fühlen.



Aber auch jemand, der über genügend Erfahrung sowie über Sach- und Marktkenntnisse verfügt und im jeweiligen Marktsegment gut verankert ist. Sprich über ausreichend Kontakte und vor allem genügend seriöse Kontakte und Erfahrung verfügt, um etwaige dubiose Käufer von Ihnen möglichst fern zu halten. Schließlich möchten Sie ja auch keine unangenehmen Überraschungen bei der Abwicklung erleben. Zudem sollte der richtige Makler auch gut in alle Richtungen vernetzt und offen sein, mit anderen Maklern zu kooperieren.

Schauen Sie sich vielleicht zwei drei verschiedene Makler in Ruhe an. Schließlich entscheiden Sie sich für einen passenden Partner, dem Sie vertrauen können und der Sie durch das spannende Abenteuer, Ihre Villa oder Villengrundstück zu verkaufen, erfolgreich begleiten kann. Er oder sie braucht keinen Schönheitswettbewerb zu gewinnen, aber wenn ein Makler sympathisch erscheint und angenehm auf Sie wirkt, dann "Bingo".

Auf den persönlichen Eindruck und die erzielten Resultate 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 – Sollten Sie aber immer noch instinktiv unsicher sein, dann empfehle ich, sich weiter auf die Suche nach dem passenden Makler zu machen!

3) Vorsicht mit Preisen, die Sie im Internet sehen oder um die angeblich einer Ihrer Nachbarn verkauft hat! Ein Verkauf könnte sich dadurch unnötig in die Länge ziehen.

Die Überlegungen sich von einer hochwertigen Villa zu trennen, in der man einen Großteil seines Lebens verbracht hat, ist meistens ein längerer Prozess, an dessen Ende zwangsläufig die Entscheidung steht es nun doch einmal konkret anzugehen. Ebenso kann der Verkauf einer Liegenschaft innerhalb der Familie einen derartigen Prozess durchmachen. Schon bald aber taucht auf dem Weg dahin die Frage auf, was denn die Villa oder das Grundstück überhaupt wirklich wert sei?

Viele Eigentümer entwickeln mit der Zeit zwar ein Gefühl dafür, was ihre Immobilie wert sein könnte, aber so recht ist man sich dann doch nicht sicher. Man informiert sich in Zeitungen, hört manchmal von Nachbarn, um wie viel eine Liegenschaft in der Umgebung verkauft wurde und versucht sich auch im Internet schlauer zu machen. Teilweise erfährt man dabei auch von angeblich horrenden Preisen, die für eine



scheinbar ähnliche Liegenschaft gezahlt hat. Manchmal meint man auch zu der Überzeugung gelangen zu sein, dass die so wunderbar teuer verkaufte Liegenschaft genau der seinen entsprechen würde. Man frohlockt dann oft schon heimlich, dass sich durch einen Verkauf auch so das goldene Füllhorn über einem öffnen würde und ein Gefühl der heimlichen Glückseligkeit sich überall breit machen würde. Doch ein gewisses Maß an Unsicherheit, dass man aber nicht unbedingt gerade gerne zur Schau stellt ist dennoch vorhanden. Schließlich will man ja beim Verkauf seiner Liegenschaft keine Fehler machen.

An dieser Stelle muss aber der Ehrlichkeit halber auch erwähnt werden, dass es bestimmte exklusive Liegenschaften gibt, die so viel können, dass man, wenn auch erst nach einer Weile zu Recht einen Preis dafür erhält, der durchaus um einiges über dem Marktniveau liegt kann. Wenn Sie zu diesen doch eher seltenen Eigentümern gehören, kann man nur gratulieren.

Ja, es gibt eine Menge Know-How und jahrelange Erfahrungswerte, die wir als Makler besitzen, um nicht nur beim heiklen Thema der Preisfindung behilflich sein zu können. Dazu gehört auch, wie weit man sich preislich mit einer Immobilie über dem Markt bewegen sollte und kann, um gerade noch genügend Interessenten anzusprechen – alles mit dem Ziel schließlich den bestmöglichen Preis am jeweiligen Markt für Ihre Immobilie erzielen zu können.

Wird jedenfalls der Angebotspreis von vornherein zu hoch angesetzt, beobachten wir immer wieder, dass die Immobilie dann oft jahrelang am Markt verweilt und von einigen schon gar nicht mehr ernst genommen wird. Da die Käufer heutzutage meist sehr gut informiert sind und sich auch schon mehrere Liegenschaften angesehen haben, bleiben manchmal sogar Interessenten fern, die eigentlich dafür in Frage kommen würden.

Das Fazit ist, dass Sie dann auf Ihrer Immobilie sitzen bleiben könnten und der Verkauf um einiges länger dauern würde, wie ursprünglich geplant. Wenn man Zeit hat und nicht auf das Geld angewiesen ist, ist das nicht weiter ein großes Problem. Wir haben aber aufgrund unserer langjährigen Erfahrung dann immer wieder die Beobachtung machen müssen, dass speziell bei bebauten Liegenschaften sich die überwiegende



Anzahl der Eigentümer spätestens nach einigen Jahren dann doch noch etwas zu bewegen angefangen haben. Sei es, weil es ihnen dann schon zu lange dauerte und sie mit ihren Vorhaben dann nicht weiterkamen, oder aber, weil ihnen die Erhaltung und die ständige Aufmerksamkeit und Schereereien mit ihrer Immobilie schon zu viel geworden ist.

Wenn Sie also wirklich verkaufen wollen, oder zumindest in absehbarer Zeit verkaufen wollen, dann wäre es rein objektiv gesehen, der korrekt Weg, vorsichtig einen angemessen Preis zu ermitteln, der nicht zu weit über dem tatsächlichen Markt für seine Immobilie liegt, damit sich der Prozess nicht unnötig in die Länge zieht, der es aber trotzdem noch ermöglichen würde, das bestmögliche Ergebnis entsprechend Ihren Wünschen und dem was der Markt her geben würde erzielen zu können. Ohne das notwendige Knowhow und Marktkenntnisse ist dies allerdings keine leichte Aufgabe.

Ein guter Makler, wird Ihre Anliegen und Wünsche verstehen und auch nachvollziehen können. Und er kann vor allem mit seinem Know-How und Erfahrung auch dafür sorgen, dass Ihre Immobilie letztlich zu einem guten und zufriedenstellenden Preis verkauft werden kann.

4) 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 wiederum um Ihre Immobilie bemüht und sozusagen "allein auf weiter Flur" mit Ihnen verhandeln will – Woher wollen Sie aber wissen, ob nicht ein besserer Preis für Ihre Immobilie gezahlt werden kann?

Bevor Sie 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. Ebenso fundiert und nachhaltig. Oder aber Sie beauftragen für ein paar tausend Euro, einen gerichtlich beeideten Sachverständigen – letzteres wird auch vor allem bei Erbschaftsangelegenheiten notwendig sein.

Der Aufwand kann sich zigfach lohnen. Es steht viel Geld auf dem Spiel und sicherlich wollen Sie wahrscheinlich keine Fehler begehen oder selbst dabei zu kurz kommen.



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

5) 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!

Je weniger Sie über die Ausnützbarkeit oder dem Neubaupotential Ihrer Liegenschaft wissen, desto eher können Sie Geld verlieren. Dies vor allem dann, wenn einzelne Käufer direkt an Sie herantreten und Ihnen einzureden versuchen, was Ihre Liegenschaft wert wäre. Zumindest aber wird es eine gewisse Unsicherheit bei der Annahme von Angeboten oder Vertragsverhandlungen geben und ist meist Ihrer Verhandlungsposition dadurch geschwächt.

Ein Verkauf soll für beide Seiten eine Win-Win Situation sein. Wenn im Extrem nur eine Seite gewinnt, nämlich die des Käufers, dann können Sie meist nicht die Mittel lukrieren, die Sie für Ihre weiteren Vorhaben benötigen. Es kann sich also lohnen, etwas Zeit und ggf. auch etwas Geld in die Vorbereitungsarbeiten zu investieren, sodass Sie wissen, was Ihre Liegenschaft wirklich wert ist – vor allem bei einigen Fällen, die komplizierter gelagert sind. Sie können Ihrer Immobilie nur einmal verkaufen und sollten Sie dabei keine Fehler machen. Ohne genügend Wissen über das Aus- und Umbaupotential, sowie die maximale Ausnützbarkeit im Falle z.B. eines Abbruch/Neubaus operieren Sie mit einem Risiko.

Andererseits wird Ihnen der wahre Wert Ihrer Liegenschaft nicht abgezahlt, wenn Sie diese Vorbereitungsarbeiten auf die Käufer abzuwälzen versuchen. Genauso wie Sie, möchten nämlich auch Käufer sicher sein, keinen Fehler zu begehen. Je mehr für einen Käufer daher unklar ist, desto weniger ist dieser bereit, Ihnen für die Liegenschaft zu bezahlen. Da er die ganzen Gegebenheiten vor Ort noch weniger kennt als Sie, schätzt er das Risiko im Allgemeinen auch etwas höher ein.



Es empfiehlt sich 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, bevor Sie damit auf den Markt gehen. Kann überhaupt ein Abbruch vorgenommen werden, wenn ja, was und wie groß ist das Neubaupotential? Dies Investition kann häufig unterm Strich eine deutliche Wertsteigerung für Sie bedeuten.

Ein wirklich guter Makler wird also Ihre Immobilie nicht nur einfach „schnappen“ und damit „herumrennen“ und sie anbieten und sich ansonsten um nichts weiter kümmern. Das wäre verkehrt. Viel eher wird er 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 Ausnützung, bzw. das Um- und Neubaupotential Ihrer Liegenschaft genauer zu ermitteln. - Er sollte Ihnen jedenfalls automatisch dabei helfen, das Bestmögliche aus Ihrer Liegenschaft herauszuholen.

6) 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 nachgewiesen werden kann und Sie dabei mit Ihren Vorhaben nicht zu kurz kommen, dann machen Sie das Geschäft!

Oft kann ein einzelner Käufer, der an Sie direkt herantritt und den Sie nicht kennen, Sie in „blumenreicher“ Sprache hinhalten oder versuchen die Immobilie möglichst günstig bzw. unter ihrem Wert, zu erwerben. Auch haben wir schon oft gesehen, dass Eigentümern mit einem relativ hohen Preis gewunken wurde – mündlich oder sogar mit einem schriftlichen Offert – jedoch klappte die Finanzierung nach drei oder fünf Monaten immer noch nicht und alle Hoffnungen, Termine und Gespräche waren umsonst, ganz abgesehen vom Zeitverlust.

Ein guter Makler kann Ihnen nicht nur helfen solche Situationen aufgrund seiner Erfahrung und rechtlichem Know-How zu vermeiden, sondern er kann abgesehen von Bonitätsüberprüfungen von Anbotsstellern, auch innerhalb angemessener Zeit für genügend Interessenten sorgen, aus denen dann der geeignete Käufer ausgewählt werden kann.



7) Hüten Sie sich genauso vor Kunden, die Ihnen Ihre Liegenschaft zwar abkaufen, aber dies nur mit Handschlag und ohne schriftlichem Anbot machen wollen

Auch das kann passieren. Sollte ein Käufer direkt an einen Kunden herantreten und der Kunde keinen oder keinen kompetenten Makler haben. Häufig "winken" solche Käufer auch mit Preisen, die dem Wunschpreis schon ziemlich nahekommen, oder ihn sogar treffen.

Abgesehen davon, dass manchmal auch Geldwäsche im Spiel sein kann, gibt es häufig einen Hintergedanken des Käufers, der natürlich nicht wirklich kommuniziert wird, und auch nicht leicht zu durchschauen ist. Was auch immer hier die Motivation ist – und wie egal wie vertrauenserweckend auf Seiten des Käufers getan wird, üblich ist jedenfalls eine solche Vorgehensweise ganz und gar nicht. Wir haben immer wieder beobachtet, dass nach einigem Hinhalten, nicht selten über Monate hinweg, nichts aus diesem vermeintlichen sicher geglaubten Deal geworden ist.

Natürlich können Sie Ihre Liegenschaft, per Gesetz, auch per Handschlag verkaufen. Ein guter Makler wird aber dafür sorgen, dass alle Angebote schriftlich gemacht werden und die Bedingungen darin klar formuliert sind. Auch wird er sich darum kümmern, dass je nach Situation seriöse Angebote zeitlich limitiert sind. Es hilft Ihnen nämlich überhaupt nicht, wenn Sie nicht wissen, ob Sie nach drei oder vier Monaten erfolglosen Verhandeln und vor allem – wie im obigen Fall – des Hinhaltens, noch an dieses „unwiderstehliche“ Angebot gebunden sind oder nicht, und dann nicht weiter können oder Angst vor Rechtsfolgen haben. Ein guter Makler wird Ihnen also helfen, Fehler zu vermeiden.

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

Leute kaufen auch mit den Augen, sagt man. Manche Immobilien wirken wie aus dem Ei gepellt – in diesem Fall brauchen Sie nicht weiterzulesen. Jedoch ein verwildertes Grundstück oder eine hochwertige, exklusive Villa mit ungeputzten Fenstern, einigem Unrat vor oder gar im Haus, macht nicht nur einen verwahrlosten Eindruck, sondern wirkt auch unwillkürlich etwas wertmindernd in den Augen der Leute. Es ist wie ein Auto, dass Sie ungepflegt oder ungeputzt zum Bestpreis verkaufen wollen. Außerdem kommen gerade Grundstücke, wenn sie völlig verwachsen sind, nicht voll in Ihrer Größe oder Schönheit zur Geltung.



Obwohl diese Dinge vor allem bei privaten Käufern eine Rolle spielen und diese viel eher Rückschlüsse auf den Käufer ziehen, haben Sie auch auf professionelle Investoren und Bauträger etwas Wirkung – diese sind aber einiges gewöhnt und haben aufgrund Ihrer Erfahrung meist eine bessere Vorstellungskraft, sich die Liegenschaft in einem besseren Zustand vorzustellen.

Wenn es sich nicht gerade um ein Abbruchobjekt handelt, kann eine zumindest sauber und aufgeräumte wirkende Liegenschaft genauso mithelfen leichter den bestmöglichen Preis zu erzielen, wie wenn sie verwahrlost ist.

Je nachdem, was die Umstände des Verkaufs sind - ein guter Makler wird Sie in jedem Fall zumindest höflich darauf hinweisen oder ersuchen, wenn er eine Chance zum Verkauf sieht, hier und dort etwas wegzuräumen. Zumindest meterhohes Gras wegzuschneiden, damit Ihre Liegenschaft im besseren Licht erscheint. Ihre Geldbörse wird es Ihnen am Ende danken.

Wir hoffen, Ihnen damit etwas weiter geholfen zu haben. Einige Dinge wird man aber nur in einem persönlichen und vertrauensvollen Gespräch zufriedenstellend abklären können. Bei Bedarf stehen wir Ihnen jedenfalls gerne unverbindlich zur Verfügung!

Johannes M. Pokorny
CEO

Johannes M. Pokorny – Immobilienreuehand e.U.

A-1040 Wien, Argentinierstraße 43/15

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

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

Mobil: +43-664-184-30-42

Web: www.pokorny-immobilien.com