



GIG

GREISBERGER IMMOBILIEN

Immobilie verkaufen in Salzburg: Diese Fehler kosten Eigentümer Zeit und Geld

Ein Leitfaden für Eigentümer in Salzburg.

Was den Preis bestimmt, welche Unterlagen Sie brauchen und woran ein Verkauf noch drei Wochen vor dem Notartermin scheitert. Aus über 80 Verkäufen in der Stadt und im Umland.

Der Unterschied entsteht vor dem Inserat.

Ein Anruf im Frühjahr: Das Haus der Eltern steht seit dem Winter leer, die Betriebskosten laufen weiter, und die Geschwister sind sich einig, dass verkauft wird. Wir fragen nach der Widmung. Pause. Nach dem Bauakt. Der liegt vermutlich im Keller, in einem Ordner, den seit 1998 niemand geöffnet hat.

Das ist der Normalfall, und es ist kein Versäumnis. Die meisten Menschen verkaufen einmal im Leben eine Immobilie. Alles, worauf es dabei ankommt, hat man vorher schlicht nie gebraucht.

Der häufigste Irrtum ist ein anderer: dass der Preis beim Inserieren entsteht. Beim Makler, beim Portal, bei den Fotos. Tatsächlich ist der größte Teil davon längst entschieden, bevor die erste Anzeige online geht. Er hängt daran, was auf dem Grundstück gebaut werden darf, was im Grundbuch steht und wie schnell Sie die Fragen eines Käufers beantworten können.

Wenn diese Mappe fertig auf dem Tisch liegt, verläuft eine Besichtigung anders. Der Interessent fragt, Sie antworten, sein Bankberater hakt ab. Es gibt nichts nachzureichen und nichts zu vertagen, und der Preis steht nicht mehr zur Diskussion, nur weil eine Antwort fehlt.

Auf den nächsten Seiten steht, was den Preis bestimmt, welche fünf Unterlagen Sie brauchen und woran Verkäufe in Salzburg am häufigsten hängen bleiben. Lesen Sie in Ruhe. Für alles Weitere sind wir da.

Nils Greisberger, MSc
Geschäftsführer



Was den Preis bestimmt.

Vier Dinge entscheiden. Drei davon können Sie nicht ändern. Kennen sollten Sie alle vier, bevor Ihnen jemand anderes erklärt, was Ihre Immobilie wert ist.

- 1 **Die Lage, und zwar kleinräumig.** Salzburg wird nicht als Stadt bewertet, sondern als Straßenzug. Parsch, Aigen, Riedenburg und Nonntal haben eigene Preisniveaus, und innerhalb davon zählt, ob abends der Verkehr zu hören ist, wie weit es zur Schule ist und ob die Sonne im Winter über den Hang kommt.
- 2 **Was gebaut werden darf.** Beim Grundstück ist das der größte Hebel. Ob dort ein Einfamilienhaus steht oder vier Wohnungen Platz haben, entscheidet die Widmung, nicht die Quadratmeterzahl. Für einen Bauträger zählt am Ende, wie viele Quadratmeter Wohnfläche er verkaufen darf: Danach rechnet er rückwärts bis zu dem Preis, den er Ihnen bietet.
- 3 **Der Zustand, ehrlich betrachtet.** Heizung, Fenster, Dach, Elektrik. Ein Käufer schätzt, was er in den ersten zwei Jahren investieren muss, und zieht das ab. Bei der Eigentumswohnung zählt mit, was die Eigentümergemeinschaft schon beschlossen hat: Eine Fassadensanierung im Protokoll rechnet er vom Preis ab, bevor er ein Angebot macht.
- 4 **Wer gerade sucht.** Für ein Baugrundstück in guter Lage gibt es zu jeder Zeit eine Handvoll ernsthafte Interessenten, für ein Reihenhaus im Umland ganz andere. Wer diese Leute kennt, verkauft an den, für den die Immobilie am meisten wert ist. Wer sie nicht kennt, verkauft an den, der zufällig das Inserat gesehen hat.



Notieren Sie zu jedem Punkt zwei Zeilen. Was auf Ihre Immobilie zutrifft, gehört auf einen Zettel. Was Sie dabei nicht beantworten können, ist genau die Frage, die ein Käufer als Erstes stellt.

Wie ein Käufer rechnet, bevor er ein Angebot macht.

Wer Ihre Immobilie kauft, denkt selten in Quadratmeterpreisen. Er denkt in dem Betrag, den er insgesamt aufbringen muss, bis er einziehen oder bauen kann. Ihr Kaufpreis ist darin nur ein Posten.

Dazu kommen die Nebenkosten, die in Österreich fest kalkulierbar sind: 3,5 Prozent Grunderwerbsteuer, 1,1 Prozent Eintragungsgebühr im Grundbuch, dazu das Honorar für Vertrag und Treuhand. Bei einem Kaufpreis von einer halben Million sind das mehrere zehntausend Euro, bevor die erste Rechnung eines Handwerkers kommt.

Dann schätzt er, was er selbst noch hineinstecken muss. Beim Haus sind das Heizung, Fenster, Bad, Elektrik. Beim Grundstück der Abbruch, der Aushub und die Anschlüsse. Was er dabei nicht sicher weiß, schätzt er nach oben, weil ihn seine Bank sonst nicht finanziert.

Genau hier entscheidet sich Ihr Preis. Jede Unsicherheit, die Sie ihm abnehmen, ist Geld, das er nicht als Risikopuffer abzieht. Ein vollständiger Bauakt, eine schriftliche Auskunft der Gemeinde, ein aktueller Grundbuchsatz: Das sind keine Formalitäten, das sind die Belege, mit denen er bei seiner Bank sitzt.

Und es ist der Grund, warum zwei gleich große Häuser in derselben Straße unterschiedlich verkauft werden. Nicht weil das eine schöner ist, sondern weil beim einen alles auf dem Tisch liegt und beim anderen jede Frage erst geklärt werden muss.

KAUFPREIS	+	NEBENKOSTEN	+	EIGENE INVESTITION	=	SEIN GESAMTBETRAG
Ihr Preis		3,5 % Grunderwerbsteuer 1,1 % Eintragungsgebühr Vertrag und Treuhand		Heizung, Fenster, Bad, Elektrik – oder Abbruch, Aushub, Anschlüsse		bis er einzieht

Legen Sie eine Mappe an, digital oder auf Papier. Alles, was auf der nächsten Seite steht, kommt dort hinein. Diese Mappe ist am Ende Ihr stärkstes Verkaufsargument.

Die fünf Unterlagen, die ein Käufer sehen will.

Fünf Gänge, die Sie einmal machen. Danach beantworten Sie am Telefon jede Frage, die ein Interessent stellt.

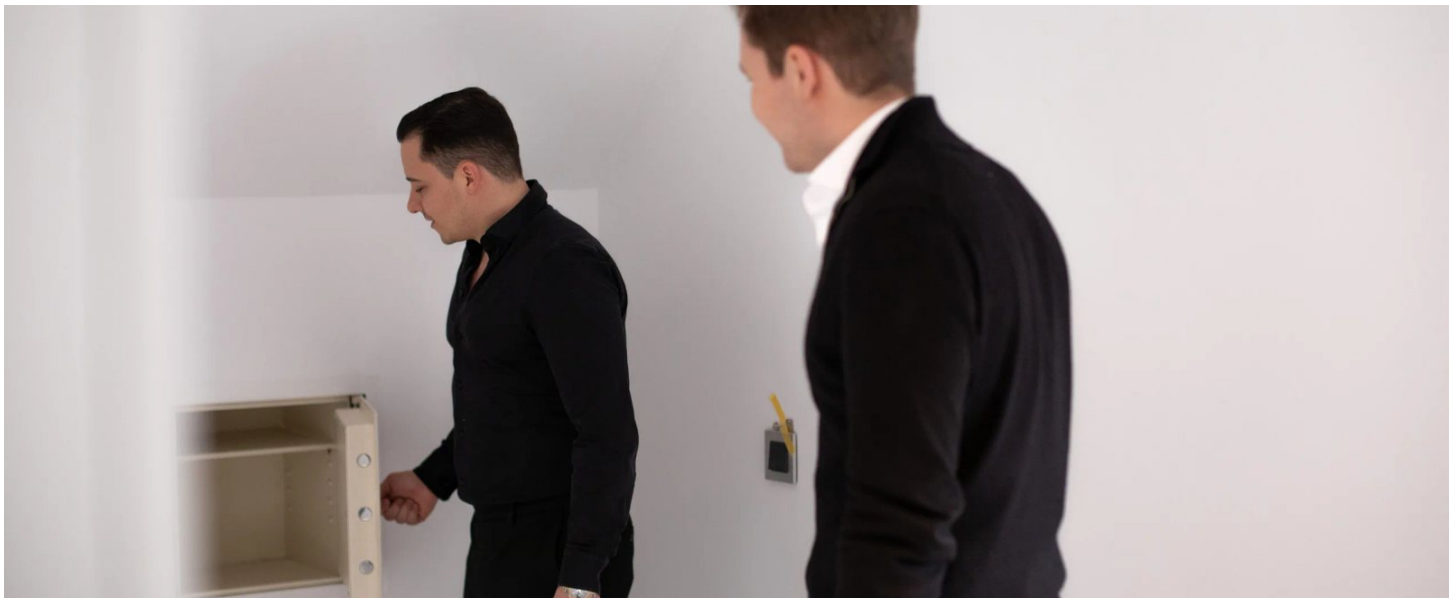
- 1 **Grundbuchsauszug.** Zeigt, wer eingetragen ist und welche Rechte und Lasten auf der Liegenschaft liegen. So geht es: online über justizonline.gv.at, beim Bezirksgericht oder beim Notar. Sie brauchen Katastralgemeinde und Einlagezahl, beides steht auf Ihrer Grundsteuervorschreibung.
- 2 **Widmung und Bebauungsgrundlagen.** Sagen, was gebaut werden darf. So geht es: im Bauamt Ihrer Gemeinde anrufen und um schriftliche Auskunft zu Flächenwidmung und Bebauungsplan bitten. Nennen Sie dabei die Grundstücksnummer.
- 3 **Bauakt.** Einreichplan, Baubewilligung, Benützungsbewilligung und alle späteren Umbauten. So geht es: beim Bauamt Akteneinsicht beantragen, als Eigentümer genügt ein formloser Antrag. Kopien gibt es meist gegen eine kleine Gebühr.
- 4 **Unterlagen der Hausverwaltung.** Nur bei Wohnung oder Haus mit Eigentümergemeinschaft. So geht es: eine E-Mail an die Verwaltung mit der Bitte um letzte Jahresabrechnung, aktuelle Vorschreibung, Höhe der Rücklage und die Protokolle der beiden letzten Versammlungen.

- 5 **Energieausweis.** Beim Verkauf gesetzlich vorgeschrieben, gültig zehn Jahre. So geht es: Baumeister, Ziviltechniker oder Energieausweis-Aussteller anrufen, Baujahr und Wohnfläche nennen, Termin vor Ort vereinbaren. Fragen Sie im selben Gespräch nach Kosten und Dauer.



Bestellen Sie heute den Energieausweis. Er dauert ein bis drei Wochen und ist der Punkt, an dem sonst am Ende alle warten. Den Rest sammeln Sie, während er ausgestellt wird.

Woran Verkäufe scheitern.



Fast nie am Preis. Meistens an einer Kleinigkeit, die drei Wochen vor dem Notartermin auftaucht und dann vier Monate kostet.

- 1 **Der Dachboden, der im Plan keiner ist.** Ausgebaut 2011, nie eingereicht. Die Bank des Käufers finanziert die Wohnfläche nicht, die sie im Bauakt nicht findet. Nachträglich bewilligen lässt sich das, es dauert nur.
- 2 **Der Satz im C-Blatt, den keiner mehr kannte.** Wohnrecht für die Tante, Wegerecht des Nachbarn, manchmal ein Veräußerungsverbot aus einer Übergabe vor dreißig Jahren. Ohne Zustimmung der Berechtigten unterschreibt kein Notar.
- 3 **Die Erbengemeinschaft, in der zwei von fünf nicht abheben.** Verkauft wird erst nach der Einantwortung, und unterschreiben müssen alle. Wer früh mit allen spricht, gewinnt Monate.
- 4 **Der Preis aus dem Bauchgefühl.** Zu hoch angesetzt bleibt eine Immobilie stehen. Jede Woche Standzeit kostet Verhandlungsspielraum, und nach dem dritten Monat fragt jeder Interessent zuerst, warum sie noch zu haben ist.

Nehmen Sie sich eine halbe Stunde für Ihre Papiere. Grundbuchsauszug, Bauakt und die letzten beiden Protokolle sagen Ihnen, ob einer dieser vier Punkte bei Ihnen offen ist.

Oft fehlt einfach nur ein verlässlicher Partner.

Die meisten Eigentümer, die bei uns anrufen, haben vorher schon mit zwei oder drei Leuten gesprochen und drei verschiedene Zahlen gehört. Einer sagt, das Grundstück sei Bauland. Der Nächste redet von der Aufschließung. Am Ende weiß niemand genau, was jetzt gilt, und die Entscheidung wird wieder vertagt.

Genau da fangen wir an. Sie sagen uns, um welche Immobilie es geht. Wir sagen Ihnen, was sie heute realistisch bringt, welche Unterlagen in Ihrem Fall nötig sind und in welcher Reihenfolge Sie vorgehen.

Der Unterschied ist am Ende meistens ein Betrag. Wer seine Zahlen und seine Papiere kennt, verhandelt aus einer anderen Position. Wer sie nicht kennt, verkauft zu dem Preis, den ihm jemand anderes vorrechnet.

Wenn Sie danach verkaufen wollen, übernehmen wir den Rest: die fehlenden Unterlagen, die Bewertung, die Auswahl der Interessenten aus unserem Netzwerk und die Abwicklung bis zum Notartermin. Nicht der richtige Weg ist das für Sie, wenn Sie nur einen Wunschpreis bestätigt haben wollen: Den nennen wir nicht, weil er den Verkauf verzögert statt ihn zu verbessern.

Rufen Sie an: +43 662 231146. In zwanzig Minuten wissen Sie, wo Sie stehen.

GIG – Greisberger Immobilien GmbH

Nils Greisberger, MSc

Geschäftsführer · Ihr Ansprechpartner

office@gig.co.at

Wenn Ihnen schreiben lieber ist, antworten wir am selben Tag.

Reichenhallerstraße 5, 5020 Salzburg

Termine nach Vereinbarung, Montag bis Freitag.

