

IMMOBILIEN- RATGEBER

Die besten Tipps der Profis rund ums
Kaufen, Verkaufen, Mieten oder Vermieten



Ein kostenloses E-Book der Fachgruppe Immobilien- und
Vermögensstreuhand der Wirtschaftskammer OÖ

www.alle-immobilien.at

WKO 
WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH
Immobilien- und Vermögensstreuhand

INHALT

SUCHEN UND FINDEN	5
Was genau suchen Sie?	5
Die eigenen Bedürfnisse.....	5
Die idealen Räumlichkeiten	5
Miete oder Kauf?	6
Wohnung, Haus oder Grundstück?	7
Lage und Infrastruktur	7
AM BESTEN GLEICH ZUM PROFI	9
Was spricht für einen Makler?.....	9
Die vielseitigen Leistungen eines Maklers bei Suche und Verkauf	11
Die weiteren All-inclusive-Leistungen eines Maklers.....	12
Experten erkennen Sie an der ImmobilienCard.....	13
Maklerverträge	13
Der Bauträger	14
Der Immobilienverwalter	15
Steuern und Gebühren	17
Abschluss eines Kaufvertrages	17
Abschluss eines Finanzierungsvertrages	17
Vertragserrichtungskosten	18
Kaufvertragserrichtung.....	18
Treuhandkosten	18
Vermittlungsprovision	18
RECHT UND SICHERHEIT	21
Das Grundbuch	21
Achtung: Lasten!.....	22
Der Kaufvertrag	22
Beim Kauf von Eigentumswohnungen.....	23
Der Energieausweis – ein Muss	23
Wohnungseigentum versus schlichtes Miteigentum.....	24
Absicherung beim Kauf	24
Das Maklergesetz bietet Ihnen Sicherheit.....	26
Immobilienvertragssteuer (Immo-ESt)	27
VERBRAUCHERRECHTE	29

LIEBE IMMOBILIEN-INTERESSENTEN!



Tausende Immobilien werden tagtäglich alleine in Oberösterreich angeboten. Zum Kaufen, Verkaufen, Mieten und Vermieten. Gut die Hälfte der Anbieter versucht, auf eigene Faust das passende Objekt oder die richtigen Interessenten zu finden. Mal mehr erfolgreich, mal weniger erfolgreich. Die Erfolgsquote des gesamten Abwicklungsprozesses lässt sich mit ein paar Tipps und entsprechendem Wissen erhöhen. Die andere Hälfte arbeitet mit einem professionellen Immobilien-Treuhänder zusammen. Auch hier gibt es einiges zu beachten. Unser Immobilien-Ratgeber wird Ihnen dabei helfen. Ob Sie sich nun alleine auf die Suche begeben oder sich dabei unterstützen lassen.

Dieses E-Book liefert Ihnen die wichtigsten Informationen, um alles Notwendige zu berücksichtigen und somit Ihr Vorhaben rasch zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Unabhängig davon, ob Sie kaufen oder verkaufen, mieten oder vermieten. Hier finden Sie alle wichtigen Experten-Tipps rund um Immobilien.

Wir sind die Interessensvertretung sämtlicher Immobilientreuhänder in Oberösterreich. Wir haben die Profis direkt an der Hand. Auf ihr Wissen können Sie zählen. In jeder Hinsicht. Ob als Hintergrundinformation oder in Form umfassender Dienstleistung.

Wir wünschen Ihnen interessante Lektüre.

Ihr Dipl-HTL-Ing. Mario Zoidl, MBA

Fachgruppen-Obmann Immobilien- und Vermögenstreuhänder



SUCHEN UND FINDEN

WAS GENAU SUCHEN SIE?

Sich ein neues Zuhause zu suchen, ist eine schöne Aufgabe. Die Vorfreude auf gemütliche Stunden im neuen Heim ist in dieser Lebensphase ein ständiger Begleiter. Aber diese Aufgabe ist keine leichte, Sie wissen das. Es gilt Entscheidungen zu treffen, die für viele Jahre, wenn nicht für das ganze Leben gelten. Da kann man sich schon mal überfordert fühlen. Euphorie und Begeisterung sind hier schlechte Ratgeber. Wer sich dagegen Zeit lässt, den Markt sondiert und einige Regeln beachtet, wird mit seinem neuen Zuhause garantiert lange Freude haben. Der erste Schritt ist, sich ganz genau zu überlegen, was Sie suchen.

Es gilt Entscheidungen zu treffen, die für viele Jahre, wenn nicht für das ganze Leben gelten.

DIE EIGENEN BEDÜRFNISSE

Welche Wünsche haben Sie? Was muss Ihr neues Heim können? Wie ist Ihre derzeitige familiäre und berufliche Situation und wie wird sie voraussichtlich in zehn, zwanzig Jahren sein?

DIE IDEALEN RÄUMLICHKEITEN

Machen Sie sich auch gleich vor Beginn der Suche Gedanken darüber, wie viele Zimmer Sie brauchen und wie viel Stauraum, ob ein Badezimmer reicht und auch ob Sie etwa Ess- und Wohnzimmer als einen Raum wünschen. Je genauer Ihr Bedarf feststeht, desto einfacher und kürzer wird die Suche.



MIETE ODER KAUF?

Ob Sie eine Immobilie mieten oder kaufen wollen, ist nicht immer eine Frage der Eigenmittel, da es heute auch interessante Möglichkeiten ohne großes Eigenkapital gibt (etwa Mietkäufe). Vielmehr stehen andere Überlegungen im Vordergrund: So ist bei Mietobjekten die Mobilität größer und die monatliche Belastung vielleicht geringer. Langfristig allerdings können Mietwohnungen- oder häuser teurer sein als gekaufte.

WOHNUNG, HAUS ODER GRUNDSTÜCK?

Welche Form des Wohnens ist für Sie ideal? Wieviel Platz brauchen Sie? Wie lange brauchen Sie diesen Platz? Pflegen Sie gerne einen größeren Garten oder reicht Ihnen auch ein wenig Grünfläche bei einem Reihenhaus? Wollen Sie gerne Ihre Ruhe oder haben Sie lieber viele Nachbarn um sich? Möglicherweise suchen Sie ja bewusst eine Wohnsiedlung, um Spielgefährten für Ihre Kinder zu haben. Wichtig ist auch, wie schnell Sie Ihr neues Zuhause brauchen. Wenn Sie viel Zeit haben, möchten Sie sich vielleicht Ihr Heim ganz neu errichten. Wo jeder Raum Ihren persönlichen Bedürfnissen entspricht.

LAGE UND INFRASTRUKTUR

Was ist Ihnen wichtig? Ruhe und Grünland oder lieber ein dichtes Angebot an Kultur- und Sportmöglichkeiten? Lieben Sie die Stadt oder eher das Land? Wie soll die neue Wohngegend durch öffentliche Verkehrsmittel erschlossen sein? Informieren Sie sich, wo es in der neuen Umgebung Einkaufsmöglichkeiten, Ärzte, Apotheken, Kindergarten, Schule etc. gibt. Wie sieht es mit Parkplätzen aus? Wie weit haben Sie zu Ihrer Arbeit? Und:

wie lässt sich die Freizeit gestalten? Können Sie Ihre Hobbys ausüben? All das sind Fragen, die bei einem schönen Objekt oft ignoriert werden. Wenn man dann aber dort wohnt und aus der Begeisterung Alltag geworden ist, können gewisse Umstände zur Belastung werden. Besser gleich vorausdenken!

Ein Immobilienmakler hilft Ihnen, Ihre Bedürfnisse auf den Punkt zu bringen, um nichts zu vergessen! Er hat erprobte Checklisten und weiß überdies genau über die Infrastruktur der unterschiedlichsten Bauprojekte Bescheid.

Ein Immobilienmakler unterstützt sowohl bei der Suche als auch beim Verkauf auf höchst umfassende Weise.



Und nun? Sie wissen, wonach Sie suchen – aber wie finden Sie sich im Immobilienschwungel zurecht? Ein Immobilienmakler kennt den Markt und kann Ihnen die besten Objekte für Ihre Wünsche vorschlagen!



AM BESTEN GLEICH ZUM PROFI

Warum sollen Sie sich das Leben schwer machen? Jeder, der schon einmal auf eigene Faust versucht hat, seinen Wohntraum zu verwirklichen oder aber ein Objekt zu verkaufen, der weiß, WIE aufwändig und anstrengend das ist. Holen Sie sich doch professionelle Unterstützung! Das ist für Sie die bequemste Art und Weise. Wer hilft ihnen?

DER MAKLER

WAS SPRICHT FÜR EINEN MAKLER?

In anderen europäischen Ländern nehmen bereits 90% der Bevölkerung die Dienste eines Immobilienmaklers in Anspruch. Bei uns in Österreich liegt dieses Verhältnis noch weit unter dem Durchschnitt. Wobei sich hier in den letzten 15 Jahren einiges zugunsten der Immobilienmakler verändert hat. Das liegt daran, dass zum einen der Markt wesentlich komplexer geworden ist, zum anderen, dass die Qualifikation der Makler deutlich gestiegen ist und sich dadurch auch das Image der Branche sehr zum Positiven gewandelt hat. (Siehe auch das Kapitel »ImmoCard«, Seite 13)

Ein ansprechendes Inserat für die Immobilie richtig zu schreiben, ist eine hohe Kunst.

Viele, die suchen oder anbieten, denken in einem ersten Impuls: »Das kann ich doch alleine! Da schalte ich einfach ein Inserat und spare mir die Maklergebühr.« Mit der Zeit erleben sie dann, wie aufwändig und entmutigend es ist, allzeit bereit zu sein, ständig Besichtigungen zu haben, seitenlange Angebote zu durchforsten usw. Dazu kommen Fragen wie »Ist der Preis gerechtfertigt?«, »Gibt es Mängel?«, »Wie schaut es mit



meinen Sicherheiten aus?«. Vergessen wird auch oft, dass eine Immobilie »tot beworben werden kann«, wie es in der Fachsprache heißt. Das bedeutet, dass eine Immobilie über längere Zeit in vielen verschiedenen Medien beworben wird und dann gar nicht mehr beachtet wird. Sie hat ihre Anziehungskraft verloren. À propos bewerben: Ein Inserat so zu schreiben, dass es auch die richtigen Interessenten anzieht, ist eine Kunst.

Der Immobilienmakler ist ein objektiver Experte und kennt den komplexen Immobilienmarkt genau.

Ein Immobilienmakler unterstützt sowohl bei der Suche als auch beim Verkauf auf höchst umfassende Weise. Er ist ein objektiver Experte, kennt den komplexen Immobilienmarkt genau, weiß, welche Wünsche möglich sind, was zur Zeit angeboten und gesucht wird, beantwortet alle rechtlichen und steuerlichen Fragen rund um die Immobilie und haftet außerdem für seine Beratungsleistung. Das macht Sie vollkommen sicher. Ganz abgesehen davon, dass es bequem und einfach ist, alles seinem Makler zu übergeben.

Aber lesen Sie auf den folgenden Seiten mehr darüber, worin genau die Leistungen eines Maklers bestehen.

DIE VIELSEITIGEN LEISTUNGEN EINES MAKLERS BEI SUCHE UND VERKAUF

Niemand sonst kennt den Immobilienmarkt so genau wie ein Makler

Soviel vorweg: Ein Makler kennt den Markt so gut wie sonst niemand. Es ist seine Arbeit, sich tagtäglich mit dem aktuellen Marktplatz auseinanderzusetzen und er kennt Angebot und Nachfrage genau. Er ist ein Fachmann mit Erfahrung und fundierter Ausbildung.

- **Umfassende Informationen zum Markt und zum Objekt:** Ein Makler weiß selbst auf die wichtigsten Fragen über das Objekt hinaus eine Antwort: etwa wie das Wohnumfeld ist, wie geplante Bau- und Infrastrukturmaßnahmen vor Ort sind, ob es Gesetzesänderungen gibt
- **Ermittlung eines marktgerechten Preises:** mittels Bewertungsverfahren, Erfahrungswerten und genauer Marktkenntnis weiß der Makler, wie viel ein Objekt wert ist. Gerade beim Verkauf ist dies insofern wichtig, da viele private Anbieter ihre Immobilie oft zu hoch oder zu niedrig ansetzen und später dann den Preis reduzieren oder erhöhen müssen.
- **Die Suche vereinfachen:** Der Makler übernimmt für Sie die Suche nach dem richtigen Wohnraum oder dem richtigen Interessenten. Das erspart Ihnen viel Zeit und Ärger. Er kennt Ihre Wünsche und hat oft gleich ein paar passende Immobilien an der Hand.
- **Vormerksservice:** Dieser Dienst erspart sowohl Käufern als auch Verkäufern viele unnötige Besichtigungen. Der Makler führt dazu ein genaues Vorgespräch und eine gut durchdachte Vormerkliste.
- **Aufbereiten von Immobilien:** Eine Immobilie richtig zu bewerben bedeutet viel mehr, als ein Inserat zu schalten. Zu einem guten Exposé zum Beispiel gehören genaue Pläne, Fotos, eine exakte Objektbeschreibung, aber auch jede Menge Hintergrundinformationen, wie Widmungspläne, gesetzliche Änderungen, Bebauungsgrundlagen, der Energieausweis etc.
- **Rund-um-die-Uhr-Betreuung:** Viele Menschen haben zur Wohnungssuche nur am Abend oder an den Wochenenden Zeit. Viele Makler kennen daher keine typischen Bürozeiten, sondern sind dann für Sie da, wenn sie gebraucht werden.

DIE WEITEREN ALL-INCLUSIVE-LEISTUNGEN EINES MAKLERS

Ein Immobilienmakler bietet also ein Komplett-Service rund um Suche und Angebot. Aber auch darüber hinaus bietet ein Makler heute eine breite Palette an Leistungen, die nicht unmittelbar mit der Suche im Zusammenhang stehen. Dazu gehören auch die folgenden:

- **Einholen aller Unterlagen:** zum Beispiel Grundbuchauszug, Nutzwertgutachten, Energieausweis, Pläne, etc.
- **Übernahme von verschiedenen Wegen:** Viele Makler bieten ihren Kunden an, sich um die An- und Abmeldung von Miete, Strom, Telefon, Versicherungen etc. zu kümmern. Das spart Ihnen viel Zeit!
- **Unterstützung bei der Vertragsabwicklung:** Ein Makler steht Ihnen beratend und tatkräftig zur Seite bei den Vertrags-Vorgesprächen, bei der Vertragsabwicklung, bei der Überprüfung von Bauträger-Verträgen. Er vermittelt auch und findet Lösungen, wenn sich die Vertragspartner noch nicht einig sind.
- **Experte für rechtliche und steuerliche Fragen:** Makler arbeiten intensiv mit Versicherungen, Banken, Notaren zusammen und haben zudem fundiertes Know-how in diesem Bereich. Sie wissen auch über Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten bestens Bescheid.



Überfordert? Ein Immobilienmakler begleitet Sie bei all diesen Schritten kompetent und zuverlässig.

Im übrigen stehen viele Makler auch noch nach Abschluss für Sie zur Verfügung, sollten Fragen oder Probleme auftauchen.

Sie sehen, ein Makler ist praktisch ein Generalunternehmer, wenn es um Ihren Wohnwunsch oder um Ihre Immobilie geht. Hätten Sie das gewusst?

EXPERTEN ERKENNEN SIE AN DER IMMOBILIENCARD

Wenn es um Immobilien geht, ist meist viel Geld im Spiel. Deshalb sollten Sie sich in dieser Angelegenheit nur absoluten Profis anvertrauen. Da es nach wie vor »schwarze Schafe« in der Branche gibt, hat der Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der Wirtschaftskammer 2012 die neue ImmobilienCard eingeführt: Wer diesen Berufsausweis hat, ist ein befugter Immobilien-Treuhänder. Er ist ein echter Immobilien-Spezialist, fundiert ausgebildet, von der Kammer geprüft und ausgestattet mit einer Vermögens-Haftpflichtversicherung, so dass Sie in allen Belangen absolut sicher sein können. Auch Konsumentenschützer unterstützen die ImmobilienCard. Sie gibt jenen keine Chance, die unbefugt das Gewerbe ausüben. Das Aussehen der Karte ist übrigens österreichweit einheitlich.



Die ImmobilienCard gibt Ihnen höchste Sicherheit!

MAKLERVERTRÄGE

Wenn Sie sich entschieden haben, mit einem Makler zusammenzuarbeiten, haben Sie grundsätzlich zwei Möglichkeiten, einen Vertrag abzuschließen:

- **Der Alleinvermittlungsauftrag:** Sie beauftragen einen einzelnen Immobilienmakler exklusiv mit der Vermittlung. Alleinvermittlungsaufträge werden schriftlich fixiert und dauern in der Regel drei bis sechs Monate. Der Makler ist verpflichtet, für Sie bestmöglich tätig zu sein.
- **Der schlichte Maklervertrag:** Hier können Sie mehrere Makler gleichzeitig beauftragen.

Wofür Sie sich entscheiden, hängt natürlich von Ihrer persönlichen Vorliebe ab, aber auch von der Art der Immobilie. Sehr exklusive Objekte zum Beispiel werden fast ausschließlich über Alleinvermittlungsaufträge abgewickelt. Über die Höhe des Maklerhonorars lesen Sie bitte die Informationen im Kapitel »Kosten und Nebenkosten« auf Seite 17.

DER BAUTRÄGER

Bauträger sind all jene Unternehmen, die ein Bauvorhaben komplett abwickeln, und zwar organisatorisch und kommerziell. Unabhängig davon, ob es sich um einen Neubau oder um eine Sanierung handelt. Ein Bauträger ist also gesamtverantwortlich für das gesamte Bauvorhaben, vom Bau über den Verkauf bis hin zur Haftung Dritten gegenüber, etwa den zukünftigen Käufern. Wenn Sie sich für ein Bauträger-Objekt interessieren, dann ist der Bauträger derjenige, der dieses Objekt sowohl erbaut als auch vermittelt. Er hat dafür sämtliche Befugnisse und Kompetenzen eines Maklers. Es werden auch die gleichen Leistungen (siehe Makler) angeboten. Der Schutz des Konsumenten ist im Bauträgervertragsgesetz (BTVG) geregelt. Dieses sieht auch vor, dass es für jeden Käufer einen speziellen Bauträgervertrag zu erstellen gibt. In diesem werden die Leistungen des Bauträgers festgehalten und die individuellen Ratenzahlungen vereinbart. Die Höhe des Bauträgerentgelts hängt von seinen Leistungen im Rahmen des Projektes ab, die je nach Objekt unterschiedlich sein können.

Ein Bauträger ist immer gesamtverantwortlich für das Bauvorhaben. So ist er beispielsweise dazu verpflichtet,

- alle nötigen Planungsaufgaben sachgerecht und rechtzeitig zu veranlassen,
- die entsprechenden Ausführungsleistungen zu beauftragen;
- für die Objekt-Finanzierung zu sorgen;
- die rechtliche und wirtschaftliche Obsorge sicher zu stellen;
- alle Baubelange zu kontrollieren:
rechtlich, wirtschaftlich, kostenmäßig und qualitativ;
- die Baufortschritte und Fristen laut Vertrag einzuhalten;
- Wohnungswerber zu suchen und diese auch treuhänderisch zu betreuen.
- Haftungen zu übernehmen und für versteckte Mängel 30 Jahre zu haften.



Bauträgerobjekte sind sehr beliebt: Man hat für alles einen einzigen Ansprechpartner an der Hand.

DER IMMOBILIENVERWALTER

Der Immobilienverwalter ist verantwortlich für die Erhaltung und Verwaltung der allgemeinen Teile der Liegenschaft. Er haftet im Rahmen dieser Tätigkeit für die Objektsicherheit im Sinne der ÖNORM B 1300.

Zu den wesentlichen Obliegenheiten zählen u.a.

- die Legung einer richtigen Betriebs- und Instandhaltungskostenabrechnung für das abgelaufene Kalenderjahr bis spätestens zum 30.06. des Folgejahres
- die Terminüberwachung für die Einzahlungen der Mieter und Wohnungseigentümer (Betriebskosten)
- Mahnung bzw. Klagsführung bei Säumigkeit (Einräumung eines Vorzugspfandrechtes bei säumigen Wohnungseigentümern)
- bei Einsprüchen gegen Mehrheitsbeschlüsse im Wohnungseigentum
- bei Behördenbescheiden etc.
- richtige Anwendung des Umsatzsteuergesetzes im Rahmen der Mietzinsbildung
- Abhaltung von Wohnungseigentümer- und Mieterversammlungen
- Angebotseinholung bei Sanierungsmaßnahmen
- Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen
- usw.

Meist haben Sie mit einem Immobilienverwalter dann zu tun, wenn Sie in einer Hausgemeinschaft leben, entweder in Miete oder im Eigentum. Der Immobilienverwalter ist derjenige, der sich sachgerecht um alle Anliegen kümmert: Reparaturen, Versicherungsangelegenheiten, Betriebskostenabrechnung, Vorsprachen bei diversen Dienststellen, Verhandlungen mit Professionisten etc. Durch seine fachmännische Betreuung der Immobilie sichert er deren Wertbeständigkeit und gewährleistet den Benutzern die Qualität ihrer Wohnungen und Geschäftsräumlichkeiten.



KOSTEN UND NEBENKOSTEN

Beim Kauf einer Immobilie fallen neben dem Kaufpreis weitere Kosten und Gebühren an. Obwohl viele dies wissen, wird die Gesamtsumme jener Zusatzkosten dennoch unterschätzt – im Durchschnitt macht sie um die 10 % bis 15 % des Kaufpreises aus. Das ist eine ganz schöne Summe. Wir geben Ihnen hier eine Übersicht über die üblichen Zusatzkosten, damit Sie bei der Verwirklichung Ihres Wohntraumes nicht unangenehm überrascht werden.

Im Schnitt machen die Zusatzkosten beim Immobilienkauf um die 10 bis 15 % des Kaufpreises aus.

STEUERN UND GEBÜHREN

Bei jedem Kauf ist ein Kaufvertrag abzuschließen und bei jeder Finanzierung ein Finanzierungsvertrag. Bei beiden fallen Steuern und staatliche Gebühren an.

ABSCHLUSS EINES KAUFVERTRAGES

- **Grunderwerbssteuer:** 3,5 % des Kaufpreises; bei nahen Angehörigen gilt ein ermäßigter Steuersatz von 2%. Sie wird nach Unterfertigung des Kauf- bzw. Anwartschaftsvertrages fällig – das kann lange vor der tatsächlichen Übergabe des Eigentums sein!
- **Gerichtskosten:** 1,1 % des Kaufpreises zur Eintragung der Eigentumsrechte im Grundbuch

ABSCHLUSS EINES FINANZIERUNGSVERTRAGES

- **Eintragung eines Pfandrechtes ins Grundbuch:** 1,2 % des Pfandbetrages

VERTRAGSERRICHTUNGSKOSTEN

Es ist auf jeden Fall zu empfehlen, bei der Vertragserrichtung einen Experten hinzuziehen. Ein Rechtsanwalt oder Notar hat mit solchen Verträgen Erfahrung und wird sie sowohl wirtschaftlich beraten, als auch auf ungünstige Formulierungen im Vertrag aufmerksam machen. Außerdem hängt die grundbücherliche Durchführung von zahlreichen Formvorschriften ab, die ein Rechtsexperte natürlich alle kennt. Er übernimmt für Sie die gesamte Grundbucheintragung. Notare oder Anwälte beraten auch vorab bei allen Fragen, oft ist ein Erstgespräch kostenlos. Informieren Sie sich!



Verwirrt? Fragen Sie einen Immobilientreuhänder! Er weiß Bescheid und kümmert sich um all diese Angelegenheiten. Er nimmt Ihnen jeden Schritt ab.

KAUFVERTRAGSERRICHTUNG

Die Errichtungskosten sowie die grundbücherliche Eintragung: zwischen 1% und 3% des Kaufpreises, zuzüglich Steuern und Barauslagen.

Diese Prozentsätze sind als Richtwerte zu verstehen, da die Kosten immer vom konkreten Einzelfall abhängen. Viele Anwälte und Notare bieten ein Pauschalhonorar an. Erkundigen Sie sich daher, welche Leistungen hier inklusive sind.

TREUHANDKOSTEN

Auch die Kosten für den Treuhänder sind vom Umfang des gesamten Auftrages abhängig. Im Normalfall umfasst das Treuhandpaket die Errichtung des Kaufvertrages, die Einverleibung des Eigentumsrechtes sowie die gesamte treuhändische Abwicklung.

VERMITTLUNGSPROVISION

Nehmen Sie bei Ihrer Wohnraumsuche oder Ihrem Immobilienverkauf die Leistungen eines Maklers in Anspruch, verrechnet Ihnen dieser im Erfolgsfall eine Vermittlungsprovision, die wie folgt berechnet wird:

Bei Kauf/Verkauf

bis EUR 36.336,42	je 4%
von EUR 36.336,43 bis EUR 48.448,50	EUR 1.453,46*
ab EUR 48.448,51	je 3%

* Schwellenwertregelung gem. § 12 Abs. 4 ImmobilienverwalterVO

Bei Vermietungen*

	Vermieter	Mieter
Unbefristet oder Befristung länger als 3 Jahre	3 BMM	2 BMM
Befristung bis zu 3 Jahren	3 BMM	1 BMM

* Im Falle einer Vermittlung durch einen Hausverwalter gelten andere Provisionssätze. Hierbei informiert Sie Ihr Hausverwalter.

Besichtigungen kosten nichts! Die Vermittlungsprovision fällt NUR dann an, wenn es auch tatsächlich zum Kauf, Verkauf, Vermietung oder Anmietung der besichtigten Immobilie kommt.



Da der Makler als Doppelmakler tätig ist, erhält er die Provision von beiden Vertragsparteien. Allerdings erst nach **ERFOLGREICHER** Vermittlung.



RECHT UND SICHERHEIT

Alle, die schon einmal eine Wohnung oder ein Haus gesucht haben, kennen das Gefühl unmittelbar nach der ersten Unterschrift beim Angebot: Kann mir das noch jemand wegnehmen? Was ist, wenn jetzt ein Unwetter den Grund zerstört? Oder der Bauträger in Konkurs geht? Das sind nur einige der Fragen, die einem durch den Kopf gehen können. Sie alle sind mit der Angst vor allzu großem Risiko verbunden. Daher möchten wir Sie gleich an dieser Stelle beruhigen: In Österreich genießen Sie beim Kauf von Immobilien eine hohe Rechtssicherheit. Die wichtigsten rechtlichen Bestimmungen und Möglichkeiten zur Absicherung haben wir hier für Sie zusammengestellt, übersichtlich und kurz. Wenn Sie mehr darüber wissen wollen, dann wenden Sie sich bitte direkt an einen Ihrer oberösterreichischen Immobilien-Treuhänder.

**In Österreich
genießen Sie beim
Kauf von Immo-
bilien eine hohe
Rechtssicherheit.**

DAS GRUNDBUCH

Das österreichische Rechtssystem mag zwar die Abwicklung von Immobiliengeschäften etwas kompliziert gestalten, bietet dafür aber für alle Beteiligten eine hohe Rechtssicherheit. So muss etwa der grundbücherliche Eigentümer eine Verkaufserklärung abgeben. Um dann als neuer Eigentümer ins Grundbuch eingetragen zu werden, braucht es folgende Unterlagen:

- **Kaufvertrag mit Einverleibungsbewilligung**
- **Unbedenklichkeitsbescheinigung vom Finanzamt**
- **Grundbuchgesuch**

Üblich ist eine so genannte »Rangordnung«, um den Käufer zu schützen: d. h. im Grundbuch wird eine Rangordnung für die beabsichtigte Veräußerung eingetragen und somit ist das Grundbuch für Veränderungen gesperrt.

ACHTUNG: LASTEN!

Wenn Sie als Eigentümer ins Grundbuch eingetragen werden, übernehmen Sie automatisch alle verbücherten Lasten. Dies können Wegerechte, Leibrenten, Fruchtgenuss oder Wohnrechte sein. Unter Fruchtgenuss versteht man das vertraglich eingeräumte Recht, eine fremde Sache unter Schonung der Substanz ohne alle Einschränkungen zu nutzen. Das Wohnrecht ist ein vom Eigentümer eingeräumtes Recht zur persönlichen Nutzung einer Wohnung und kann als Dienstbarkeit im Grundbuch eingetragen sein. Solche Lasten können den Wert einer Liegenschaft erheblich verringern. Überprüfen Sie daher genau, welche Lasten im Grundbuch vorhanden sind, und vereinbaren Sie entweder, dass diese gelöscht werden oder dass sie dem Kaufpreis angerechnet werden.

DER KAUFVERTRAG

Lesen Sie hier, welche Elemente in einem Kaufvertrag unbedingt enthalten sein sollen bzw. empfehlenswert sind:

Unbedingt enthalten sollten sein:

- Verkäufer und Käufer
- Kaufpreis
- Zeitpunkt der Bezahlung
- Genaue Bezeichnung des Objektes
- Einverleibungsbewilligung

Empfehlenswert:

- Lage- und Ausstattungsbeschreibung
- Bestimmungen, die die Übergabe betreffen
- Mängelhaftung und Risikotragung
- Kündigungs- und Auflösungsbestimmungen
- Erklärungen, die die Staatsbürgerschaft betreffen
- Treuhänder

BEIM KAUF VON EIGENTUMSWOHNUNGEN

Hier werden oft mehrere Verträge errichtet: ein Anwartschaftsvertrag mit den allgemeinen Vertragsbestimmungen, ein Wohnungseigentumsvertrag mit den Rechten und Pflichten der Wohnungseigentümer sowie der eigentliche Kaufvertrag zur Einverleibung im Grundbuch. Dieser sollte zusätzlich folgendes enthalten:

- die Verpflichtung zur Begründung von Wohnungseigentum
- Regelungen über die Aufwendungen für Instandhaltung
- Betriebskostenaufschlüsselung
- Sicherungsmittel gemäß Bauträgervertragsgesetz
- Ev. Bestimmungen über die Hausverwaltung

DER ENERGIEAUSWEIS - EIN MUSS

Seit 1. Dezember 2012 ist es für Verkäufer und Vermieter eine Pflicht, einen Energieausweis vorzulegen und auszuhändigen. Schon im Inserat muss über die wichtigsten Kennzahlen informiert werden. Ihr Immobilienmakler unterstützt Sie gerne bei der Suche nach zugelassenen Ausstellern, außerdem über Ausnahmen und die genauen Kennzahlen.

Die Daten des Energieausweises sind für viele Förderungen ausschlaggebend!

Folgende zwei Kennzahlen sind wichtig:

- **Der Heizwärmebedarf (HWB):** Er stellt die wichtigste Kennzahl im Energieausweis dar und drückt die energetische Qualität eines Gebäudes aus. Je kleiner der Wert ist, umso besser ist die Energieeffizienz. Wohn-Neubauten müssen einen HWB unter $54,4 \text{ kWh/m}^2$ aufweisen. Der Heizwärmebedarf wird in den Energieklassen A++ bis G bewertet.
- **Der Gesamtenergie-Effizienzfaktor (fGEE):** Dieser Wert vergleicht das Gebäude mit einem Referenzobjekt aus dem Gebäudebestand aus 2007. Es kann somit abgeschätzt werden, ob es sich beim vorliegenden Gebäude um ein energetisch besseres ($fGEE < 1$) oder energetisch schlechteres ($fGEE > 1$) Gebäude handelt. Je höher der fGEE, desto schlechter also das Gebäude.

WOHNUNGSEIGENTUM VERSUS SCHLICHTES MITEIGENTUM

Den Begriff »Wohnungseigentum« kennt jeder, den Begriff »schlichtes Miteigentum« hat vielleicht der eine oder andere zwar schon gehört – doch was ist eigentlich der Unterschied? Zunächst haben diese Begriffe einen gemeinsamen Nenner, nämlich: Jeder Wohnungseigentümer ist auch Miteigentümer der betreffenden Liegenschaft.

Wohnungseigentum:

Wohnungseigentum ist aber mehr als Miteigentum, denn hierbei sind die Miteigentumsanteile untrennbar mit dem Wohnungseigentum an einem bestimmten Objekt (Wohnung, KFZ-Abstellplatz, Geschäftsraum etc.) verbunden, was auch im Grundbuch ersichtlich ist. Der Grundbuchsauszug trägt daher die Aufschrift »Wohnungseigentum« und das zugehörige Wohnungseigentumsobjekt ist bei jedem Miteigentumsanteil angeführt. Der Wohnungseigentumsbegründung geht die sog. Parifizierung voraus, bei der z.B. von einem Ziviltechniker oder von einem allgemein beeideten gerichtlich zertifizierten Sachverständigen etc. das Nutzwertgutachten erstellt wird und der Anteil jedes Eigentümers ausgehend von der Nutzfläche errechnet wird. Der Wohnungseigentümer kann seinen Anteil belasten oder verkaufen, ohne dass er die Zustimmung der übrigen Mit-(Wohnungs-)eigentümer einholen muss.

Miteigentum (schlichtes):

Schlichtes Miteigentum bedeutet hingegen, dass jeder Miteigentümer einer Liegenschaft nur einen ideellen Anteil an der Liegenschaft hat, dem kein konkretes Objekt zugeordnet ist. Zwischen diesen Miteigentümern kann zwar eine Benützungsregelung getroffen werden, die aber nicht dieselbe Rechtssicherheit bietet wie Wohnungseigentum. Daher sind schlichte Miteigentumsanteile am Markt auch wesentlich schwerer zu verkaufen. Abgesehen davon, kann aber jeder Miteigentümer gegen die anderen Miteigentümer die sogenannte »Teilungsklage« einbringen, die dazu führt, dass die Liegenschaft gerichtlich verkauft wird und jeder Miteigentümer seinen Anteil ausbezahlt erhält.

ABSICHERUNG BEIM KAUF

Sie haben sich für eine bestimmte Immobilie entschieden, die Sie kaufen möchten? Bis zu dem Tag, an dem Sie über dieses Objekt auch frei verfügen können, kann noch eine längere Zeit vergehen. In dieser Zeitspanne allerdings sind bereits Vorleistungen zu erbringen, etwa Anzahlungen, Kosten für die Abwicklung des Kaufs etc. Wie können Sie sich in dieser Übergangsphase am besten absichern?

- **Bei Insolvenz des Bauträgers/Verkäufers bzw. Nicht-Fertigstellung:** Dem Käufer ist eine Besicherung für Zahlungen einzuräumen. Damit kann er entweder diese Zahlungen zurückerhalten oder sich sein Eigentum einverleiben. Wir empfehlen, Rücktrittsrechte bei Nicht-Fertigstellung zu vereinbaren.
- **Sicherung gegen doppelten Verkauf der Immobilie:** Damit ein Verkäufer sein Eigentum nicht gleich zweimal verkauft, und ein anderer als Sie plötzlich im Grundbuch steht, gibt es die Möglichkeit, im Grundbuch die »Rangordnung der beabsichtigten Veräußerung« einzutragen. Damit wird das Grundbuch sozusagen »gesperrt«.
- **Grundbuchauszug:** Wir empfehlen Ihnen, sich einen Grundbuchauszug zu besorgen, sobald Sie sich für eine Immobilie näher interessieren. Darin finden Sie nicht nur den Eigentümer, sondern auch eventuelle Belastungen und aktuelle Änderungen. Bei jedem Bezirksgericht bekommen Sie den Grundbuchauszug gegen eine geringe Gebühr, ansonsten steht Ihnen Ihr Immobilientreuhänder gerne zur Verfügung.
- **Die gesamte Abwicklung sicherstellen:** Um sowohl Käufer als auch Verkäufer sowohl größtmögliche Sicherheit als auch eine rasche Abwicklung während der Phase zwischen Kaufvertragsunterzeichnung, Bezahlung und Eintragung im Grundbuch zu bieten, hat sich die Einschaltung eines Treuhänders bewährt. Er ist Vertrauensperson für beide Seiten. Er zahlt das Geld erst an den Verkäufer aus, wenn der neue Eigentümer bereits im Grundbuch steht. Auf der anderen Seite vollzieht er den Grundbucheintrag erst, wenn das Geld schon auf dem Treuhandkonto ist. Üblicherweise übernehmen Rechtsanwälte oder Notare diese Funktion.

Im Grundbuch finden Sie nicht nur den Eigentümer, sondern auch eventuelle Belastungen und aktuelle Änderungen.

- **Beim Kauf einer Eigentumswohnung in einem Althaus:** Wenn Sie eine Wohnung in einem Haus kaufen, dessen Baubewilligung mehr als 20 Jahre zurückliegt, muss der Verkäufer Ihnen ein Gutachten über den Bauzustand des Hauses und allfällige Erhaltungsarbeiten übergeben, das maximal ein Jahr alt sein darf. Gibt es kein solches Gutachten, dann gilt, dass Sie in den nächsten zehn Jahren keine größeren Erhaltungsarbeiten zu leisten haben. Der Verkäufer müsste in diesem Fall dafür aufkommen.

DAS MAKLERGESETZ BIETET IHNEN SICHERHEIT

Offiziell befugte Immobilienmakler arbeiten nach dem Maklergesetz und nach den Landesregeln in der Immobilienmaklerverordnung. Diese beiden Rechtswerke dienen dazu, die Rechte und Pflichten zwischen Auftraggeber und Makler klar zu regeln. So können Sie sich sicher und beruhigt auf diese Geschäftsbeziehung einlassen, wenn Sie dies wünschen. Unlautere Methoden können daher auch geahndet werden.

Nach dem Maklerrecht ist ein Immobilienmakler, mit dem Sie einen Alleinvermittlungsvertrag abschließen, zum Beispiel verpflichtet, Aktivitäten zu setzen, um Ihre Liegen-

schaft zu verwerten. Sie können hier klare Fristen und auch eine genaue Vorgehensweise vereinbaren – das ist Ihr gutes Recht. Der Makler muss Sie auch über den Fortgang der Vermittlung informieren. Außerdem muss Sie der Makler vor Unterfertigen des Miet- oder Kaufvertrages über die finanzielle Gesamtbelastung aufklären. Im Maklergesetz ist zudem die Höhe der Provision festgelegt, sowie wann diese Provision frü-

Die Provision darf frühestens nach rechtswirksamen Zusammenkommen des Geschäfts in Rechnung gestellt werden.

hestens in Rechnung gestellt werden darf: erst nach rechtswirksamen Zusammenkommen des Geschäfts, etwa nach Unterfertigung des Kaufvertrages, oder nach der Ablauf des Rücktrittsrechtes.

Solche Regelungen sind dazu da, Sie zu schützen. Einem guten Immobilienmakler ist es aber ohnehin ein Anliegen, Sie zufriedenzustellen. Nicht zuletzt auch aus Eigeninteresse – immerhin ist dies sein Beruf und seine Aufgabe.

IMMOBILIENERTRAGSTEUER (IMMO-EST)

Mit dem 1. Stabilitätsgesetz 2012 wurde die Besteuerung beim Verkauf von Immobilien in Österreich neu geregelt. Die bisherige Regelung sah vor, dass nach Ablauf einer »Spekulationsfrist« von 10 Jahren der Verkaufsgewinn aus dem Verkauf einer privaten Liegenschaft nicht steuerpflichtig war. Diese Regelung berücksichtigte nicht die mitunter starke Wertsteigerung von Immobilien, die etwa durch eine Umwidmung von Grünland in Bauland möglich sind.

Anstelle dieser Regelung trat daher mit 1. April 2012 die Immobilienertragsteuer, kurz Immo-ESt. Darin wird die Steuerpflicht des Verkäufers einer Liegenschaft neu geregelt. Erfasst sind alle privaten Immobilienverkäufe. Das Gesetz unterscheidet jedoch zwischen einem »Altfall« und einem »Neufall« und sieht auch einige Befreiungstatbestände vor. Steuerbemessungsgrundlage ist grundsätzlich der Veräußerungsgewinn, also der Unterschiedsbetrag zwischen Ankaufskosten und Veräußerungserlös, abzüglich allfälliger Herstellungs- und Instandhaltungskosten sowie der Kosten für die Berechnung der Immobilienertragsteuer selbst. Dies ist eine sehr komplexe Materie und muss im Einzelfall genau begutachtet werden. Ihr Immobilientreuhänder steht Ihnen auch dafür gerne zur Verfügung.

Das Gesetz unterscheidet zwischen »Altfall« und »Neufall«.

<http://www.liegenschaftsvertrag.at/steuern-und-abgaben/immobilien-ertragsteuer/ueberblick-immobilien-ertragsteuer-immo-est>



DIE NEUE VERBRAUCHERRECHTE-RICHTLINIE

Am 13. Juni 2014 ist die neue Verbraucherrechte-Richtlinie (VRUG) in Kraft getreten. Es bietet dem Verbraucher umfassenderen Schutz bei allen Geschäften, die außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossen werden. Die Immobilienmakler sind davon betroffen, weil die meisten Besichtigungstermine via E-Mail, Telefon oder Internet vereinbart werden. Damit kommt ein so genanntes »Haustürgeschäft« zustande, bei dem Sie als Verbraucher besonders geschützt sind. Es besagt im Wesentlichen, dass Sie einerseits das Recht haben, ausführlich über das Geschäft informiert zu werden, und dass Sie andererseits ein Rücktrittsrecht haben. Binnen 14 Tagen können Sie ohne Angaben von Gründen von einem »Außer-Geschäftsraum-Vertrag« zurücktreten – also von jedem Vermittlungsauftrag, außer Sie beauftragen den Makler mit dem sofortigen Tätigwerden.

Ihre Rechte:



Sie können 14 Tage lang vom Vermittlungsvertrag zurücktreten, ohne Angabe von Gründen, außer Sie beauftragen den Immobilienmakler mit dem sofortigen Tätigwerden.

NOTIZEN

Lined area for notes consisting of multiple horizontal blue lines.

Lined writing area with horizontal blue lines.





WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH
Immobilien- und Vermögenstrehänder

www.alle-immobilien.at