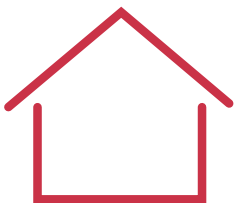


# 25 Tipps

---



**Was Sie beim  
Verkauf Ihrer Wohnung  
wissen sollten.**

---



## LIEBE WOHNUNGSEIGENTÜMERIN, LIEBER WOHNUNGSEIGENTÜMER!

Sie überlegen sich, eine Wohnung zu verkaufen? Dann sind Sie bei uns richtig!

OTTO Immobilien ist seit über 60 Jahren erfolgreich in der Immobilienbranche tätig und wir haben in dieser Zeit national, wie international viel Expertise aufgebaut. Know-how, das wir sehr gerne an Sie weitergeben. Mit unserem neuen Service-Guide „25 Tipps zum Verkauf Ihrer Wohnung“ fassen wir unseren Erfahrungsschatz übersichtlich für Sie zusammen.

Da der Verkauf einer Wohnung sehr individuell ist, beraten wir Sie sehr gerne persönlich. Unsere Spezialisten sprechen mit Ihnen, besichtigen Ihre Wohnung, bereiten die Daten auf, liefern eine professionelle Preis- und Vermarktungseinschätzung, schnüren ein individuelles Vermarktungspaket und begleiten Sie bis zur Schlüsselübergabe. Der gemeinsame Erfolg ist dabei unser oberstes Ziel!

Für weitere Fragen stehen Ihnen mein Team und ich jederzeit zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Herzlichst,  
Dr. Eugen Otto und das Team  
von OTTO Immobilien

# 1

## DIE VERKAUFSZIELE DEFINIEREN

Die Entscheidung für den Wohnungsverkauf macht dann Sinn, wenn die persönlichen Umstände nicht mehr passen – weil die Wohnung zu klein oder zu groß wird oder der neue Arbeitsplatz zu weit entfernt ist. Ist sie einmal getroffen, sollten Sie Ihre eigenen Verkaufsziele definieren. Überlegen Sie neben der Preisvorstellung auch, bis wann Sie das Geld benötigen, was im Preis enthalten sein soll und ob es Ihnen wichtig ist, die Wohnung in guten Händen zu wissen.

# 2

## DER RICHTIGE MAKLER

Ein guter Anfang bei der Suche nach dem richtigen Makler ist ein Blick auf die Webseite. Dort sehen Sie, ob Ihr Objekt zu den anderen Angeboten passt. Fragen Sie den Makler, wie viele Objekte er schon vermittelt hat, wie lange das Unternehmen besteht und wie groß das Netzwerk ist. Auch international. Achten Sie darauf, dass die Chemie stimmt – denn ein Immobilienverkauf ist eine emotionale Angelegenheit.

### ! **Alleinvermittlungs- versus schlichter Vermittlungsauftrag**

Bei einem Alleinvermittlungsauftrag verpflichtet sich der Auftraggeber im Unterschied zum Vermittlungsvertrag, seine Immobilie keinem anderen Makler anzubieten. Diese Exklusivität verpflichtet den Makler, nachweislich tätig zu werden – etwa durch Schalten von Inseraten. Alleinvermittlungsaufträge können bei Wohnungsverkäufen nur befristet auf maximal sechs Monate abgeschlossen werden.

## 3 VERMARKTUNGSWEGE: „KREATIVITÄT SCHLÄGT STANDARD“

Gute Makler kennen viele Wege, um den richtigen Käufer zu finden. Dazu gehören je nach Zielgruppe hochprofessionelle Print- und Online-Inserate, Aktivitäten in sozialen Medien und die Präsenz auf Wohnmessen. Um Ihre Wohnung perfekt zu präsentieren, wird ein Makler einen Profi-Fotografen beauftragen, vielleicht einen Video- oder 360-Grad-Rundgang in Auftrag geben, Exposés verschicken und dann mit Interessenten gemeinsam die Wohnung besichtigen. Gute Makler werden über Vormerklisten ganz diskret tätig und vermarkten Ihre Wohnung auf Wunsch über internationale Netzwerke auch im Ausland: So ist OTTO Immobilien exklusiver Österreich-Partner des weltweit größten privaten Immobilienberaters Knight Frank mit 500 Büros in 60 Ländern.

### ! Der realistische Zeitraum

- Bei einem marktgerechten Preis lassen sich Eigentumswohnungen in und um Wien derzeit in drei bis sechs Monaten verkaufen.

## 4 DER MAKLERVERTRAG

Ein guter Makler informiert Sie vorab über alle Kosten. Außerdem ist er verpflichtet, ein allfälliges Naheverhältnis zu Käufern oder Abgebern beziehungsweise seine Tätigkeit als Doppelmakler, also als Makler für beide Seiten, bekanntzugeben. Sie verpflichten sich im Gegenzug mit Abschluss eines Alleinauftrags (s. Tipp 2), Ihre Immobilie nicht anderweitig anzubieten oder zu verkaufen und nach

erfolgtem Abschluss das Maklerhonorar zu zahlen. Im Gegenzug wird der Makler im Vertrag auflisten, welche Vermarktungsleistungen er erbringen wird.

## 5 CHECKLISTE: DIE NÖTIGEN UNTERLAGEN

Für den Verkauf Ihrer Wohnung benötigen Sie:

- ▶ Grundbuchauszug
- ▶ Wohnungseigentumsvertrag
- ▶ Baubeschreibungen und Pläne
- ▶ Grundrisse und Schnitte der Wohnung
- ▶ Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen
- ▶ Jahresabrechnung Betriebskosten
- ▶ Aktuelle Betriebskostenvorschreibung
- ▶ Energieausweis von Gebäude oder Wohnung
- ▶ Rechnungen über Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen

### ! Was ist ein Energieausweis?

- Er gibt Auskunft über den Energieverbrauch und folglich darüber, mit welchen Heizkosten zu rechnen ist. Der Wert liegt zwischen A++ und G. Für den Verkauf einer Wohnung ist der Energieausweis des gesamten Hauses ausreichend.

## 6 ORGANISATION FEHLENDER DOKUMENTE

Fehlende Unterlagen kann Ihr Makler mit entsprechenden Vollmachten ausheben und zusammenstellen – dieser Service ist in der Maklerprovision enthalten.

## 7 DAS GRUNDBUCH

Im Grundbuch kann jeder einsehen, wem eine Immobilie gehört. Aber auch, ob beispielsweise Belastungen auf der Immobilie liegen, wenn die kreditgebende Bank mit im Grundbuch steht. Außerdem scheinen dort auch eventuelle Veräußerungsverbote oder Vorkaufsrechte einer anderen Partei auf.

## 8 DIE WAHRE GRÖSSE

Wenn Sie die Größe Ihrer Wohnung ermitteln wollen, gilt es, zwischen einigen Begriffen zu unterscheiden. Bei der Flächenberechnung sind das zunächst einmal die Wohnnutzfläche und die bewertete Fläche. Zur Wohnnutzfläche zählen alle Quadratmeter im Inneren der Wohnung – und das entgegen früherer Regelungen auch unterhalb von Dachschrägen. Zur bewerteten Fläche zählen auch Nebenflächen wie Terrassen, Keller oder Garagen.

Anders als bei der Berechnung der Flächen müssen bei der größenbezogenen Preisgestaltung ein paar Abstriche gemacht werden. Die sind bis zu einem gewissen Grad Ermessenssache, weshalb der Rat eines erfahrenen Maklers hier wichtig ist. Denn je nach Lage und Anteil an der Gesamtfläche werden beispielsweise nur ein Drittel oder die Hälfte einer Terrasse mit einberechnet. Der Makler wird auch die Fläche unterhalb von Dachschrägen nicht zu dem marktüblichen Wohnquadratmeterpreis kalkulieren, wenn man darunter kaum aufrecht stehen kann.

## 9 ACHTUNG BEI UNPARIFIZIERTER WOHNUNG

Überprüfen Sie, ob das Wohnhaus parifiziert ist, sprich, ob Sie Eigentümer der Wohnung sind oder nur Miteigentümer am ganzen Haus! Was sich im Alltag meist nicht bemerkbar macht, kann beim Verkauf zum Problem werden. Eine Parifizierung legt mit dem Nutzwertgutachten die Nutzwerte der einzelnen Wohnungen fest und ist Voraussetzung für die Erstellung eines Wohnungseigentumsvertrags und die Eintragung ins Grundbuch.

### ! Was ist Wohnungseigentum?

- Wohnungseigentum ist das Recht, eine Wohnung ausschließlich zu nutzen und hierüber allein zu verfügen. Also sie zu bewohnen, zu verkaufen oder zu vermieten. Im Unterschied zu einem „schlichten Miteigentümer“ hat der Wohnungseigentümer das untrennbare Recht zur ausschließlichen Nutzung einer bestimmten Wohnung in einer Liegenschaft, das auch im Grundbuch eingetragen wird.

## 10 DER RICHTIGE ZEITPUNKT ZUM AUSZUG

In guten und sehr guten Lagen können Sie mit einer freien Wohnung einen höheren Verkaufspreis erzielen als mit einer bewohnten oder vermieteten. Weshalb es durchaus vorteilhaft sein kann, selbst rechtzeitig zu übersiedeln oder bestehenden Mietern eine interessante Auszugsprämie anzubieten.

# 11

## DER MARKTGERECHTE PREIS

Eines der wichtigsten Dinge beim Verkauf Ihrer Wohnung: Legen Sie einen marktgerechten Preis fest! Der wichtigste Faktor ist dabei immer die Lage inklusive der Entfernung zu Öffis, Geschäften und Restaurants. Weitere Kriterien sind Freiflächen, das Stockwerk, die Himmelsrichtung, der Grundriss, die Helligkeit, die Ausstattung, das Baujahr und der Zeitpunkt der letzten Renovierung. Pluspunkte gibt es für schöne Fassaden, Entrees und Architektur. Abzüge für alle Arten von Emissionen von Lärm bis Geruch. Hilfreich für die richtige Preisfindung ist auch die Beobachtung der Preisentwicklung und des Angebots in Ihrem Grätzel. Das Internet kennt den Durchschnittspreis, der gute Makler aber den Höchstpreis. Komprimierte Informationen finden Sie beispielsweise auf: [www.otto.at](http://www.otto.at) im Menüpunkt ‚Marktberichte‘.

# 12

## DIE MAKLERPROVISION

Die Maklerprovision ist ein Erfolgshonorar und richtet sich nach dem Wert Ihrer Wohnung. Die Höhe ist gesetzlich geregelt. Sie darf bei einem erzielten Kaufpreis von mehr als 48.448,51 Euro maximal drei Prozent des Kaufpreises betragen – zuzüglich 20 Prozent Umsatzsteuer. Bei günstigeren Wohnungen steigt die Provision auf maximal 4,8 Prozent inklusive Umsatzsteuer.

# 13

## DIE NEBENKOSTEN

Als Verkäufer müssen Sie sich über allzu hohe Nebenkosten wenig Gedanken machen, da die meisten vom Käufer getragen werden. Darunter u. a. die Kosten für Vertragserstellung, Grunderwerbssteuer, Notarkosten und Grundbucheintragungsgebühren. Als Verkäufer sind Sie lediglich für die Löschung allfälliger Hypotheken aus dem Grundbuch verantwortlich, deren Kosten sich nach dem Wert der Schuld richten. Neben den Beglaubigungskosten verlangt die Bank für die Löschungserklärung keine Kosten. Der beauftragte Notar oder Anwalt kann für die Durchführung der Löschung im Grundbuch ein Honorar verrechnen. Bei manchen Verkäufen kann Immobilienertragssteuer anfallen (s. Tipp 19).

# 14

## DAS HERRICHTEN FÜR DEN VERKAUF

Den besten Eindruck macht immer eine leere Wohnung. Drehen Sie aber bitte den Strom nicht ab! Denn eine dunkle, kalte Wohnung lässt sich nur schwer vermitteln. Sollten Sie Ihr Zuhause noch bewohnen, ist es natürlich am wichtigsten, die Wohnung aufgeräumt, sauber, gut gelüftet und mit geputzten Fenstern herzuzeigen. Darüber hinaus hilft es potenziellen Käufern, sich selbst in diesen vier Wänden zu sehen, wenn nicht allzu viel Persönliches herumsteht. Daher sollten Sie Familienfotos, Souvenirs oder die Kunstwerke der Kinder am Kühlschrank forträumen. Gibt es einen Balkon oder eine Terrasse, gilt die Regel: „Lieber gar nichts als Verdorrtes“.

# 15

## DIE BESICHTIGUNGEN

Regel Nummer eins für Besichtigungen lautet: Seien Sie nicht daheim. Niemand erschwert einem Makler eine Besichtigung mehr als der Noch-Eigentümer, denn schließlich bleibt kaum jemand gelassen, wenn Fremde diskutieren, was sie in Ihrem Heim verändern wollen. Wichtig ist vor allem, dem Makler und Interessenten alles gut zugänglich zu machen – also beispielsweise auch die Schlüssel für Kellerabteil, Rad- und Kinderwagenraum auszuhändigen.

### ! Welche Renovierungen vor dem Verkauf sinnvoll sind.

Um es kurz zu machen: fast keine. Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie damit den Geschmack der nächsten Besitzer treffen, geht gegen null.

# 16

## KAUFANBOT UND KAUFANBOTSANNAHME

Hat Ihre Wohnung überzeugt, wird ein Kaufangebot eintreffen. Dieses sollte zwingend die Adresse und Größe der Wohnung, persönlichen Daten des Käufers und Verkäufers sowie den Kaufpreis enthalten. Ein guter Makler stellt die entsprechenden Formulare dafür zur Verfügung und achtet auf die richtigen Formulierungen, etwa dass die Immobilie „wie besichtigt und lastenfrei“ übergeben wird. Wichtig ist auch, festzuhalten, bis zu welchem Datum das Angebot gültig ist – das Angebot ist für den Käufer bindend, für Verkäufer nicht.

# 17

## DIE VERTRAGSERSTELLUNG

Haben Sie sich entschlossen, ein Angebot anzunehmen, wird ein Kaufvertrag geschlossen. Das geschieht bei einem Notar oder Anwalt, den üblicherweise der Käufer bestimmt, da dieser auch die Kosten für die Vertragserstellung und treuhänderische Abwicklung zahlt. Lassen Sie auch einen eigenen Anwalt über den Vertrag schauen – vor allem, wenn es um das Kleingedruckte geht (s. Tipp 18).

# 18

## DAS KLEINGEDRUCKTE

Stellen Sie sicher, dass beim Kaufvertrag auch die kleinsten Details berücksichtigt sind, um böse Überraschungen zu vermeiden. Insbesondere sollten Sie eine Haftung für den Bauzustand ausschließen und dies etwa durch die Formulierung „wie besichtigt“ bekräftigen. Haben Sie selbst noch Gewährleistungsansprüche gegen Dritte, zum Beispiel gegen den Bauträger, weil noch keine drei Jahre seit Übernahme abgelaufen sind, sollten Sie diese im Zuge des Wohnungsverkaufs an den Käufer übertragen.

Klären Sie außerdem, wie die Wohnung übergeben werden soll: ausgeräumt, besenrein oder ausgemalt? Die Übergabe sollte erst dann erfolgen, wenn der Kaufpreis am Treuhandkonto eingelangt ist.

# 19

## DIE FINANZIELLE TRANSAKTION

Es ist üblich, für die Zahlungsabwicklung ein Treuhandkonto zu nutzen. Nur so ist garantiert, dass es nicht plötzlich zu unliebsamen Überraschungen kommt. Der neue Besitzer soll erst im Grundbuch eingetragen werden, wenn der Kaufpreis sichergestellt ist. Sobald der Käufer im Grundbuch eingetragen ist und alle Voraussetzungen erfüllt sind, wird der Notar oder Anwalt den davor erlegten Kaufpreis auf ein Konto Ihrer Wahl überweisen. Abzüglich eines eventuell offenen Darlehens, das direkt an die Bank transferiert wird.

### ! Die Immobilienertragssteuer

- Seit 1. April 2012 unterliegen sämtliche Gewinne aus dem Verkauf von Eigentumswohnungen der Einkommenssteuer. Der Steuersatz beträgt 30 Prozent vom Veräußerungsgewinn. Wurde die Immobilie vor dem 31.3.2002 angeschafft, kann die ImmoESt pauschal mit 4,2% vom Kaufpreis angesetzt werden. Ausnahme: Wenn die Wohnung in den letzten beiden Jahren oder fünf innerhalb der letzten zehn Jahre als Ihr Hauptwohnsitz gedient hat, bleibt die Veräußerung steuerfrei.

# 20

## DIE LETZTEN KOSTEN

Alle finanziellen Themen sind mit der Überweisung des Kaufpreises aber noch nicht erledigt. Viel später erst kommt die Betriebskostenjahresabrechnung oder die Jahresabrechnung für Strom und Heizkosten mit

Nachzahlungen oder auch Guthaben. Um Streitigkeiten zu vermeiden, wird ein guter Makler auf diesen Punkt hinweisen und raten, im Kaufvertrag für das Jahr danach festzulegen, wer in den Genuss eventueller Guthaben kommt oder Nachzahlungen übernehmen muss.

# 21

## ACHTUNG BEIM VERKAUF EINER GEEBTE WOHNUMG

Wer eine Wohnung erbt, übernimmt eventuell auch die damit verbundenen Schulden, Hypotheken und Bankverbindlichkeiten! Sie haben daher immer die Möglichkeit, sich zu entscheiden, ob Sie das Erbe annehmen. Nehmen Sie an und wollen Sie die geerbte Wohnung verkaufen, müssen Sie die Einantwortung abwarten, mit der die Verlassenschaft gerichtlich an Sie übergeben wird. Damit fällt auch die Grunderwerbssteuer in Höhe von 3,5 % (im Familienkreis gibt es je nach Wert begünstigte Steuersätze von 0,5 bis 2 %) an. Vorher wäre für einen Verkauf die Genehmigung des Verlassenschaftsgerichts notwendig, dafür entfällt in diesem Fall die Grunderwerbssteuer für den Erben. Ist ein Käufer gefunden, fällt für Sie als Erbe Immobilienertragssteuer an. In den meisten Fällen pauschal 4,2 % des Kaufpreises. Nur bei Wohnungen, die nach dem 31.3.2002 angeschafft wurden, beträgt die Steuer 30 % des tatsächlichen Veräußerungsgewinnes. Der Betrag wird vom betrauten Anwalt oder Notar einbehalten und an das Finanzamt abgeführt. Eine Erbschaftssteuer gibt es seit 2008 nicht mehr.

## 22 DIE CHECKLISTE ZUR ÜBERGABE

Auch auf den allerletzten Metern kann man noch Fehler machen. Mit dieser Checkliste und der Beratung durch einen guten Makler können Sie diese aber vermeiden:

- ▶ Halten Sie genau fest, welche und wie viele Schlüssel Sie den neuen Eigentümern übergeben. Damit vermeiden Sie spätere Debatten, ob der Schlüssel für den Müllraum fehlt oder Sie noch Zugang zur Wohnung haben.
- ▶ Lesen Sie gemeinsam mit den neuen Eigentümern den Strom-, Gas- und Wasserzähler ab, und halten Sie diese Daten fest.
- ▶ Stellen Sie ein kurzes Übergabeprotokoll zusammen, um späteren Streitthemen vorzubeugen.
- ▶ Auch Fotos schaden nicht – zumal, wenn die Übergabe von Mobiliar oder Renovierungen vereinbart waren.
- ▶ Falls bei der Übergabe Schäden bemängelt werden, die vorher noch nicht sichtbar waren, sollten Sie diese gut dokumentieren, um sicherzustellen, dass aus einem Kratzer auf dem Parkett hinterher kein ruiniertes Holzboden wird.
- ▶ Und grundsätzlich gilt, dass ein neutraler Zeuge im Zweifelsfall immer eine gute Idee ist. Weshalb ein guter Makler sich sicher die Zeit nehmen wird, Sie auch bei diesem letzten Schritt zu begleiten.
- ▶ Rechnungen über Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen.

## 23 ACHTUNG BEI VORSORGEWOHNUNGEN

Die Anlage- oder Vorsorgewohnung ist eine besondere Form der Eigentumswohnung. Sie ist nicht als Hauptwohnsitz gedacht, sondern als Investition mit dem Ziel, Einnahmen durch Vermietung und Wertsteigerung zu erzielen. Beim geplanten Verkauf wird Sie der Makler über die Besonderheiten informieren.

## 24 AUFLAGEN UND FRISTEN BEI VORSORGEWOHNUNGEN

Als Besitzer einer Vorsorgewohnung können Sie Kosten für Renovierungen, Instandhaltungen oder Steuerberatung beim Finanzamt geltend machen – allerdings nur, wenn diese nicht vor Ablauf von 20 Jahren verkauft wird. Wer das trotzdem tut (oder die Vermietungstätigkeit beendet), muss die beim Kauf und für Reparaturen abgezogene Vorsteuer anteilig zurückerstatten.

## 25 DER MIETER BEI VORSORGEWOHNUNGEN

Ist Ihre Anlagewohnung vermietet, genießen deren Bewohner denselben Schutz wie alle anderen Mieter auch. Was beim Verkauf für einen geringeren Kaufpreis sorgen kann (s. Tipp 10). Weshalb gute Makler in diesen Fällen immer zum Abschluss von befristeten Mietverträgen auf maximal fünf Jahre raten.



[www.otto.at](http://www.otto.at)

# Einfach gut beraten.

Unsere Experten freuen sich auf  
das Gespräch mit Ihnen!



Mag. Richard Buxbaum  
+43 1 512 77 77-300  
r.buxbaum@otto.at

- Leiter Wohnimmobilien/Prokurist
- 30 Jahre Erfahrung am Wiener Wohnimmobilien- und Zinshausmarkt
- CÄSAR 2017 (Bester Makler Österreichs)



Mag. Michaela Orisich  
+43 1 512 77 77-323  
m.orisich@otto.at

- Teamleiterin Otto Prime
- 25 Jahre Erfahrung am Wiener Wohnimmobilienmarkt mit Spezialisierung auf das Luxussegment



Sonja Kaspar  
+43 1 512 77 77-313  
s.kaspar@otto.at

- Leiterin Otto Boutique
- 25 Jahre Erfahrung am Wiener Wohnimmobilienmarkt mit Spezialisierung auf Wohnungen und Häuser zur Eigennutzung und als Anlage-/Vorsorgewohnung

**OTTO**  
IMMOBILIEN

**Knight**  
**Frank**