

DER EHRliche RATGEBER

# VERKAUFEN WIE EIN PROFI

AUCH OHNE EINER ZU SEIN



Was Sie wirklich wissen müssen, bevor Sie Ihre Immobilie verkaufen.

Immobilienmakler Matheus De Souza  
[www.immovia.at](http://www.immovia.at)



RUNDUM-  
SORGLOS-PAKET



SICHER ENTSCHIEDEN  
LANGFRISTIG PROFITIEREN



EXPERTISE DURCH  
PRAXISERFAHRUNG



IHR PARTNER  
IN OBERÖSTERREICH

# Ein Wort vorweg

Eine Zahl, bevor wir starten: Privatverkäufer erzielen im Schnitt 5 bis 12 % weniger als der erzielbare Marktwert. Bei einer Immobilie von 300.000 Euro sind das zwischen 15.000 und 36.000 Euro. Geld, das nie auf dem Konto landet — weil es nie verhandelt wurde.

Das ist kein Makler-Verkaufsargument. Das sind Erfahrungswerte aus dem österreichischen Markt, gemessen über mehrere Jahre. Die Gründe dafür sind nicht mysteriös. Sie sind in diesem Guide aufgelistet — Fehler für Fehler, mit Preisschild.

Hallo, ich bin Matheus. Bevor ich Makler wurde, war ich selbst Investor, Vermieter und habe mehr Wohnungen eigenhändig renoviert, als mir manchmal lieb ist. Ich kenne Immobilien aus fast jedem Blickwinkel — außer aus dem des Bauträgers, aber der Tag kommt vielleicht noch.

Dieser Guide ist für Menschen, die überlegen, ihre Immobilie privat zu verkaufen. **Ohne Makler.** Aus Überzeugung, aus Sparsamkeit oder weil der Verkauf eines Hauses oft einfacher aussieht, als er später wird.

Ich sage gleich: Es kann funktionieren. Ich habe Privatverkäufe gesehen, die perfekt abgelaufen sind. Diese Verkäufer hatten Zeit, Marktwissen, Nerven und Glück. Die anderen — und das ist die deutliche Mehrheit — verkaufen langsamer, stressiger und unter Wert. Der Aufwand für ein paar Tausend Euro Ersparnis endet nicht selten in einem Verlust, der ein Vielfaches davon beträgt.

In diesem Ratgeber bekommst du keine Verkaufsmasche. **Du bekommst einen ehrlichen Überblick:** Preisfindung, Unterlagen, Exposé, Fotos, Besichtigungen — und die Fehler, die in der Praxis am meisten Geld kosten. Am Ende entscheidest du. Informiert. Nüchtern. Das ist fair so.

**PS:** In diesem Guide verwende ich das „Du“ — das macht das Lesen flüssiger. Ich hoffe, du verzeihst mir das.

**PPS:** Aus Gründen der Lesbarkeit wird auf gendergerechte Formulierungen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten selbstverständlich für alle Geschlechter gleichermaßen.

## MEIN VERSPRECHEN

Dieser Guide ist direkt, manchmal unbequem — aber nie manipulativ. Wenn du nach dem Lesen sagst: „Das mache ich alleine“ — respektiere ich das. Wenn du sagst: „Das lagere ich besser aus“ — dann melde dich. Die schlechte Entscheidung wäre, sie uninformiert zu treffen.

Viel Erfolg — und viel Spaß beim Lesen.

**Matheus De Souza** · Inhaber & Gründer Immovia e.U.

# Was dich erwartet

---

<b>1.</b> Die wichtigste Frage zuerst .....	<b>4</b>
<b>2.</b> Die Käuferbrille — ein kurzer Perspektivwechsel.....	<b>6</b>
<b>3.</b> Preisfindung — der entscheidende Schritt.....	<b>7</b>
<b>4.</b> Die Unterlagen, die du wirklich brauchst .....	<b>9</b>
<b>5.</b> Das Exposé, das tatsächlich verkauft.....	<b>11</b>
<b>6.</b> Fotos — warum 15 nicht die Obergrenze sind .....	<b>14</b>
<b>7.</b> Besichtigungen souverän meistern .....	<b>16</b>
<b>8.</b> Die 7 teuersten Fehler beim Privatverkauf .....	<b>18</b>
<b>9.</b> Was ein Privatverkauf wirklich kostet .....	<b>22</b>
<b>10.</b> Und wenn es doch ein Profi sein soll?.....	<b>24</b>

# 1. Die wichtigste Frage zuerst

## Willst du überhaupt privat verkaufen?

Bevor du den ersten Quadratmeter vermisst, stell dir diese Fragen ganz ehrlich — am besten bei einem Kaffee, allein, ohne Laptop. Und beantworte sie nicht so, wie du sie gerne beantworten würdest. Beantworte sie so, wie es wirklich ist.

- ▶ Habe ich die Zeit? Ein Verkauf beansprucht realistisch 10 bis 15 Stunden pro Woche über drei bis sechs Monate hinweg. Besichtigungen, Telefonate, E-Mails, Recherche, Unterlagen, Verhandlungen. Das ist ein Halbtagsjob.
- ▶ Bin ich erreichbar — auch werktags um 14 Uhr, auch sonntags um 20 Uhr? Der seriöse Käufer fragt dann an, wenn es in sein Leben passt, nicht in deins. Eine verpasste Anfrage ist ein verpasster Käufer.
- ▶ Bin ich emotional bereit? Fremde werden durch dein Zuhause gehen und die Küche „schon etwas in die Jahre gekommen“ nennen. Sie werden Preisvorschläge machen, die dich kränken. Sie werden sich nach Besichtigungen nie wieder melden.
- ▶ Kenne ich den Markt in meinem Ort wirklich — oder kenne ich nur den Preis, den ich gerne hätte? Zwei sehr unterschiedliche Dinge.
- ▶ Wie gehe ich mit Verhandlungen um? Kann ich ein „Nein“ akzeptieren, ohne beleidigt zu sein? Kann ich bei einem deutlich zu niedrigen Angebot ruhig bleiben, statt aufzulegen?
- ▶ Wie gehe ich mit Leuten um, die meine Zeit verschwenden? Jeder zweite Anrufer ist nicht ernsthaft — aber das weißt du erst, wenn du ihn rausgefiltert hast.
- ▶ Habe ich Nerven für Bürokratie? Energieausweis, Grundbuch, Flächenwidmung, Nutzwert, Finanzamt. Die Behörde ruft nicht zurück, wenn du das Ticket zu spät einlöst.
- ▶ Kann ich einen Kaufvertrag inhaltlich prüfen — oder erkenne ich, wenn ein Rechtsanwalt mir eine Formulierung vorsetzt, die dem Käufer hilft und mir schadet?
- ▶ Was mache ich, wenn der Käufer nach Vertragsunterzeichnung nicht zahlt? Kenne ich meine Rechte? Den richtigen Anwalt? Die Kosten?

### EHRlich GESAGT

Die meisten Privatverkäufer unterschätzen nicht den Aufwand — sie unterschätzen die Kombination. Einzelnen ist jeder Schritt machbar. Alle gleichzeitig, über Monate, neben dem Vollzeitjob und mit finanziellem Druck im Nacken — dort liegt der Unterschied zwischen Theorie und Praxis.

Wenn du alle neun Fragen mit einem klaren „Ja, das schaffe ich“ beantwortest: großartig. Lies weiter — du bekommst jetzt die konkreten Werkzeuge.

Wenn du bei mehreren Fragen gezögert hast, ist das kein Grund zur Scham. Es ist ehrliche Selbsteinschätzung — und die ist in diesem Geschäft bares Geld wert. Lies trotzdem weiter. Du verstehst danach besser, was du aus der Hand gibst, wenn du einen Profi übernehmen lässt — und was du behältst, wenn du es selbst machst.

## 2. Die Käuferbrille

### Ein kurzer Perspektivenwechsel, der alles verändert

Bevor du verkaufst, versetze dich in die Position des Käufers. Das ist der einzelne Denkschritt mit dem größten Hebel auf deinen gesamten Verkaufsprozess — und zufällig auch der, den die meisten Privatverkäufer überspringen.

Für den Käufer ist das in der Regel die größte Transaktion seines Lebens — und meistens auch die einzige. Vielleicht ist genau deine Immobilie die, die er oder sie seit Jahren sucht.

**Das macht die Sache besonders** — und bedeutet gleichzeitig: **Die Kaufentscheidung ist emotional, finanziell und existenziell.**

### Wer kann sich deine Immobilie überhaupt leisten?

Die wichtigste Vorarbeit: Stell dir ehrlich die Frage, wer dein realistischer Käufer ist. Die meisten brauchen für die Realisierung ihres Traumes einen Kredit — und Banken rechnen streng.

Ein konkretes Beispiel: Du willst deine Wohnung in Traun für 300.000 € verkaufen. So sieht die Rechnung auf der Käuferseite aus:

Posten	Betrag
Kaufpreis	€ 300.000
Nebenkosten (ca. 8 %) Grunderwerbsteuer; Vertragserrichtung (Notar oder Anwalt); Pfandrecht; Grundbuch-Eintragungsgebühr	€ 24.000
Eigenkapital (20 %)	€ 60.000
<b>Kreditbedarf</b>	<b>€ 264.000</b>
Kreditrate (25 Jahre, 4,14 % eff.) <small>Stand 01.06.2026</small>	€ 1.381 / Monat
<b>Benötigtes Haushaltseinkommen (mind.)</b>	<b>€ 3.600 netto</b>

Wenn du diese Zahl im Kopf hast, kannst du dich viel besser in deinen Käufer hineinversetzen. Du weißt, wer realistisch anrufen wird — und wer nicht. Du weißt, warum manche Interessenten lange nachdenken. Und du weißt, wo dein Preisspielraum wirklich liegt.

#### MERKE

Wer weiß, was sein Käufer monatlich finanzieren muss, verkauft mit einer anderen Gelassenheit. Der Preis ist nicht nur eine Zahl auf Willhaben — er ist 25 Jahre Lebensrealität für jemand anderen.

## 3. Preisfindung

### Der wichtigste Schritt — und der, an dem die meisten scheitern



**Der Preis entscheidet über alles:** wie schnell du verkaufst, wie viele Interessenten kommen, wie viel am Ende tatsächlich auf deinem Konto landet. Und er ist gleichzeitig der Bereich, in dem die meisten Privatverkäufer intuitiv entscheiden — weil es die eigene Immobilie ist.

#### Was den Preis tatsächlich bestimmt

Der Marktwert deiner Immobilie hat nichts damit zu tun, was du damals gezahlt hast, was du an Renovierungen investiert hast oder was der Nachbar angeblich bekommen hat. Drei Faktoren zählen wirklich:

1. Lage — Makrolage (Gemeinde, Region) und Mikrolage (Straße, Lärm, Aussicht). Eine Wohnung in Leonding an der Hauptstraße ist nicht dieselbe wie 300 Meter weiter in einer Seitenstraße.
2. Objekt — Zustand, Baujahr, Ausstattung, Energieeffizienzklasse. Der Energieausweis ist seit Jahren kein Formularekram mehr — er beeinflusst den Preis direkt.
3. Markt — Angebot und Nachfrage aktuell. 2021 war ein anderer Markt als 2026. Wer mit alten Vergleichswerten arbeitet, zahlt drauf.

## So findest du einen realistischen Preis

Drei Wege, idealerweise kombiniert:

- ▶ **Vergleichswertverfahren:** Recherchiere aktuelle Angebote auf Willhaben & ImmoScout24— aber achte auf den Unterschied zwischen Angebots- und Verkaufspreis. Gefragt sind die tatsächlich erzielten Preise.
- ▶ **Immobilienpreisspiegel:** Die WKO und die Statistik Austria veröffentlichen jährlich Durchschnittspreise für Oberösterreich. Gute erste Orientierung, aber immer regionsspezifisch interpretieren.
- ▶ **Professionelle Bewertung:** Ein seriöses Bewertungsgespräch durch einen Makler oder Sachverständigen in Österreich liefert oft den realistischsten Wert.

### WARNUNG

Wenn du zu hoch einsteigst, passiert Folgendes: In den ersten zwei bis drei Wochen kommen keine Anfragen. Du senkst den Preis. Die Immobilie bekommt den „Ladenhüter-Effekt“ — Interessenten fragen sich, warum niemand zugreift. Am Ende verkaufst du unter dem Preis, den du am Anfang problemlos bekommen hättest.

## Regionale Richtwerte — Linz und Umgebung

Zur groben Orientierung — Stand 2026, Quadratmeterpreise für **gebrauchte Wohnungen** in mittlerer Lage und solidem Zustand:

Region	Richtwert pro m <sup>2</sup>
Linz Zentrum / Urfahr	ca. € 3.000 – 5.500
Leonding / Pasching	ca. € 2.800 – 5.200
Hörsching / Marchtrenk	ca. € 2.000 – 4.400
Allhaming / ländliches Linz-Land	ca. € 2.200 – 3.800

**Wichtig:** Das sind **Richtwerte**. Deine Wohnung ist nicht der Durchschnitt — sie hat eine Geschichte, einen Zustand, eine Lage. Verwende solche Werte zur groben Einordnung, nicht als Preisschild.

## 4. Die Unterlagen

### Die Basis, ohne die nichts geht



Eine simple Wahrheit, die trotzdem oft ignoriert wird: Kaufinteressenten — und ihre Banken — kaufen keine Immobilie, **sie kaufen Sicherheit**. Und Sicherheit kommt in Form von Dokumenten.

Wer ein Exposé verschickt und auf Nachfrage erst nach dem Grundbuchauszug suchen muss, verliert Interessenten. Besorge die Unterlagen, bevor du inserierst.

#### Pflicht-Unterlagen

- ▶ **Grundbuchauszug:** offiziell über JustizOnline oder das Bezirksgericht, über private Anbieter wie auszug.at oft günstiger (ab ca. € 8). Nicht älter als drei Monate.
- ▶ **Energieausweis:** gesetzlich verpflichtend. Ohne gültigen Ausweis drohen Verwaltungsstrafen (bis € 1.450) — und Banken finanzieren ohne ihn oft gar nicht erst.
- ▶ **Grundrissplan:** möglichst maßstabsgetreu. Bei Wohnungseigentum liegt er meist bei der Hausverwaltung auf.
- ▶ **Flächenwidmungs- und Bebauungsplan:** bei der Gemeinde erhältlich, in Oberösterreich auch online über DORIS.
- ▶ **Lageplan / Katastrerauszug:** besonders bei Häusern und Grundstücken wichtig.

#### Zusätzlich bei Eigentumswohnungen

*(meistens bei der Hausverwaltung erhältlich)*

- ▶ Wohnungseigentumsvertrag bzw. Nutzwertgutachten
- ▶ Betriebskostenabrechnungen der letzten drei Jahre

- ▶ Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen — zeigen anstehende Sanierungen
- ▶ Aufstellung der Rücklage (Reparaturfonds)

### Zusätzlich bei Häusern

- ▶ Baupläne und Baubewilligung
- ▶ Benützungsbewilligung
- ▶ Nachweise über durchgeführte Sanierungen und Um- oder Zubauten
- ▶ Rechnungen von größeren Investitionen (neue Heizung, neues Dach, thermische Sanierung) — wertsteigernd dokumentiert

#### PRAXIS-TIPP

Leg dir einen **digitalen Ordner** an: scanne alle Unterlagen hochauflösend und sauber beschriftet. Wenn ein ernsthafter Interessent fragt, kannst du binnen Minuten eine komplette Dokumentation per Mail schicken. Das wirkt professionell — und beschleunigt die Entscheidung enorm.

## 5. Das überzeugende Exposé

### Deine wichtigste Verkaufsunterlage — in einem Dokument



#### Setz wieder die Käuferbrille auf

Stell dir die Frage: **Was muss mein idealer Käufer lesen, um sich angesprochen zu fühlen?** Was muss er lesen, um schnell zu reagieren?

Ein Exposé ist **kein Datenblatt**. Es ist das erste — und oft einzige — Verkaufsgespräch, das du mit einem potenziellen Käufer führst, bevor er entscheidet, ob er dich überhaupt anruft. Behandle es entsprechend.

#### Die Struktur, die funktioniert

1. Titelzeile mit Charakter — nicht „3-Zimmer-Wohnung Leonding“, sondern „Lichtdurchflutete 3-Zimmer-Wohnung mit Südbalkon in Leonding“.
2. Hero-Bild — **das beste Foto**, großformatig. Die Außenaufnahme oder der Hauptwohnraum.
3. Kurzbeschreibung in 3–5 Sätzen — welche Art Käufer würde sich hier wohlfühlen? Junge Familie? Pärchen? Senioren?
4. Besonderheiten des Objekts — was macht deine Immobilie einzigartig? Südbalkon, Altbaucharme, Blick ins Grüne, sanierte Leitungen, ruhige Innenhoflage. Genau das, was kein anderes Inserat so schreiben könnte.

5. Die Eckdaten-Box — Fläche, Zimmer, Baujahr, Energieklasse, Übergabedatum, Heizung, Preis. Sofort erfassbar.
6. Storytelling — **erzähl die Geschichte deiner Immobilie**. Warum hast du sie damals gekauft? Welcher Raum ist dein Lieblingsraum und warum? Genau das verwandelt ein Inserat in eine Einladung.
7. **Detailbeschreibung** — Raum für Raum, aber nicht als Aufzählung, sondern als Erzählung.
8. Lagebeschreibung — Infrastruktur, Öffis, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen. Nenn konkrete Dinge: „Volksschule in 3 Minuten fußläufig“ statt „gute Infrastruktur“.
9. Bildergalerie — durchnummeriert und logisch geordnet.
10. Grundriss — maßstäblich, beschriftet, lesbar.
11. Klarer Kontakt und Call-to-Action — wie und wann werden Besichtigungen koordiniert?

## Die Tonalität

Schreib wie ein Mensch, nicht wie ein Formular. Die besten Exposés klingen nach einem ehrlichen Freund, der ein schönes Haus kennt und es dir beschreibt. Die schlechtesten klingen wie ein Immobilien-Amt.

Denk immer daran: **Dein Exposé soll deine Immobilie schmackhaft** machen. Der Käufer soll sich denken: **„Hier will ich wohnen, ich muss schnell sein.“** Versuch, deine Geschichte ins Exposé mit reinzupacken — warum du die Wohnung damals gekauft hast, was dir selbst daran am besten gefällt. Das ist der Unterschied zwischen einer Anzeige und einer Einladung.

### SCHLECHT VS. GUT — EIN BEISPIEL

*SCHLECHT: „Die Wohnung verfügt über eine offene Küche mit hochwertiger Ausstattung und einen angrenzenden Wohnbereich.“ · **BESSER:** „Die offene Küche geht fließend in den Wohnbereich über — perfekt für Sonntagsfrühstück, das sich bis in den Nachmittag zieht. Die Küchengeräte sind erst zwei Jahre alt, Marke Miele.“ · Merke: Erzeuge mit deiner Beschreibung Bilder im Kopf der Käufer.*

## Was du NICHT ins Exposé schreiben solltest

- ▶ Leere Superlative: „Traumhafte Lage“, „einzigartige Gelegenheit“, „Juwel“ — diese Wörter sind entwertet.
- ▶ Unkonkrete Versprechen: „Renovierungsbedarf überschaubar“ — dann konkret: welcher?
- ▶ Übertriebene Behauptungen: „In Rekordzeit verkauft“ — wenn es stimmt, brauchst du es nicht zu sagen.
- ▶ Kein Preis: Wer den Preis versteckt, wirkt unsicher. Steh zu deiner Zahl.

- ▶ „Verhandlungsbasis“: Warum willst du das schreiben? Du signalisierst damit, dass dein Preis zu hoch ist.
- ▶ „Anfrage nur mit Finanzierungsbestätigung“: Lassen wir die Kirche im Dorf. Die wenigsten Käufer haben vor der Besichtigung eine Finanzierungszusage. Wenn ich das als Käufer lese, überspringe ich deine Wohnung.
- ▶ Verkauf bis Zeitpunkt X → du setzt dich hier unnötig selbst unter Druck

## Beispiel schlechtes Exposé:

Renovierungsbedürftiges Kleines Haus für Bastler abzugeben

70 m<sup>2</sup> 2 Zimmer Einfamilienhaus



Kaufpreis

### Objektstandort



### Preisinformation

Kaufpreis

### Objektinformationen

Objekttyp	Einfamilienhaus	Zimmer	2
Bautyp	Altbau	Böden	Sonstige
Zustand	Sanierungsbedürftig	Verfügbar	ab sofort
Wohnfläche	70 m <sup>2</sup>	Heizung	Zentralheizung, Pellets, Radiatoren
Grundfläche	140 m <sup>2</sup>		

### Ausstattung und Freiflächen

Garten 140 m<sup>2</sup>

### Sonstiges

Nettes kleines Haus in eher ruhiger Lage. 2 Zimmer vorhanden, für Singles oder Paare ganz ok. Zustand ist renovierungsbedürftig, aber mit etwas Aufwand bestimmt machbar. Garten ist dabei und kann genutzt werden. Heizung vorhanden, müsste man sich anschauen. Einkaufsmöglichkeiten und alles wichtige sind in der Umgebung. Insgesamt eine solide Gelegenheit für Bastler oder Leute mit Ideen.

### Heizung

Heizung: Zentralheizung, Pellets, Radiatoren

## Besseres Exposé

Manchmal merkt man sofort: Hier könnten wir bleiben.

Diese gepflegte Doppelhaushälfte in 4061 Pasching bietet genau den Raum, den eine Familie braucht – zum Ankommen, Wachsen und Wohlfühlen.

Im Erdgeschoss erwartet Sie ein großzügiger Wohn- und Essbereich, der zum Mittelpunkt des Familienlebens wird. Hier wird gemeinsam gekocht, gelacht und der Alltag geteilt. Die vier Schlafzimmer im Obergeschoss bieten genügend Rückzugsorte – für Eltern, Kinder, Homeoffice oder Gäste.

Besonders angenehm im Alltag: zwei Badezimmer und zwei WCs sorgen für entspannte Morgen und weniger Stress.

Das Badezimmer im Erdgeschoss ist mit Badewanne ausgestattet – perfekt zum Entspannen.

Im Obergeschoss befindet sich ein zweites Badezimmer mit Dusche – praktisch und schnell im Alltag.

Der rund 300 m<sup>2</sup> große Garten lässt Ihnen alle Möglichkeiten offen: Spielbereich für die Kinder, Platz für ein Hochbeet oder einfach Ihre persönliche Ruheoase. Die 20 m<sup>2</sup> Terrasse und der Balkon laden dazu ein, den Tag entspannt ausklingen zu lassen.

Auch an Stauraum mangelt es nicht: Ein großzügiger Dachboden (ca. 65 m<sup>2</sup>) sowie ein Keller (ca. 70 m<sup>2</sup>) bieten ausreichend Platz für alles, was das Familienleben mit sich bringt – von Sportequipment bis Weihnachtsdeko.

Das Haus wurde 2025 umfassend saniert und überzeugt mit neuen Fenstern inklusive elektrischer Rollläden und Insektenschutz, Vollwärmeschutz sowie neuen Radiatoren – also weniger Sorgen, mehr Wohnkomfort.

### Weitere Details auf einen Blick:

- Doppelhaushälfte | EG + OG
- 5 Zimmer | davon 4 Schlafzimmer
- 2 Bäder & 2 WCs
- 300 m<sup>2</sup> Garten zur freien Gestaltung
- Terrasse (ca. 20 m<sup>2</sup>) & Balkon
- Großzügiger Dachboden & Keller
- Ausreichend Parkplätze direkt vor der Tür

Fläche	ca. 125 m <sup>2</sup>
Wohnfläche	ca. 125 m <sup>2</sup>
Grundfläche	ca. 530 m <sup>2</sup>
Gartenfläche	ca. 300 m <sup>2</sup>
Kellerfläche	ca. 70 m <sup>2</sup>
Verbaubare Fläche	ca. 81 m <sup>2</sup>
Balkonfläche	ca. 6 m <sup>2</sup>
Terrassenfläche	ca. 20 m <sup>2</sup>
Bäder	2
WC	2
Balkone	1
Terrassen	1
Keller	1
Gärten	1
HWB	D, 102.3 kWh/m <sup>2</sup> ·a
fgEE	D, 2,26
gültig bis	21.02.2026
Baujahr	1960
Erschließung	vollerschlossen
Letzte Sanierung	2025
Bauart	Neubau
Zustand	vollsanziert
Hauszustand	vollsanziert
Beziehbar	01.04.2026
Max. Mietdauer	5 Jahre

### KONTAKTIEREN SIE UNS



**Matheus De Souza**

Immobilienmakler | Inhaber

+43 664 500 50 88

m.desouza@immovia.at

ANFRAGE SENDEN

## 6. Fotos, die verkaufen

### Warum 15 keine Obergrenze sind



Ich sag es, wie es ist: **Die Fotos sind in 80 % der Fälle das Problem.** Nicht (nur) der Preis, nicht (nur) der Zustand. Die Fotos.

Kaufinteressenten scrollen durch willhaben oder ImmoScout. Sie geben jeder Immobilie maximal acht Sekunden. Wenn das erste Bild unscharf ist, das Licht gelbstichig oder der Blick auf den ungemachten Wäscheständer fällt — sie klicken weiter. Deine Immobilie hat ihre Chance nie bekommen.

#### Wie viele Bilder?

Die alte Faustregel war: 10 Bilder reichen. Die neue Realität: mindestens 15, bei größeren Objekten 25–30. Jeder Raum aus zwei Perspektiven, wichtige Details (Küche, Bad, Balkon) zusätzlich in Nahaufnahme. Außenansicht aus mindestens zwei Winkeln. Und unbedingt ein Bild aus dem Fenster — Käufer wollen wissen, was sie sehen werden, wenn sie morgens den Kaffee machen.

#### Die Vorbereitung — wichtiger als die Kamera

1. **Ordentlich aufräumen ist Pflicht** — und zwar gründlich. Persönliche Fotos weg, Magnete vom Kühlschrank weg, Zahnbürsten weg, Fußabtreter geradestellen. Sei dir bewusst: Der Interessent schaut sich alles an — auch die Küche ganz genau und die Fensterrahmen.
2. Alle Lichter an — auch tagsüber. Rollläden und Vorhänge komplett offen.
3. Kamerahöhe: Hüfthoch fotografieren, nicht aus Augenhöhe. Räume wirken dadurch größer. Ein einfaches Stativ gibt's auf Amazon schon ab 20 €.
4. Querformat, immer. Hochformat wirkt wie ein Smartphone-Schnappschuss.

- Die goldene Stunde nutzen: Fotos in der Stunde nach Sonnenaufgang oder vor Sonnenuntergang sehen sofort doppelt so gut aus.

#### INVESTIERE 600 EURO

Ein professioneller Immobilienfotograf kostet in Oberösterreich zwischen € 600 und € 900. Es ist die einzelne Investition mit dem höchsten Hebel auf deinen Verkaufspreis. Ich sag das als jemand, der über Jahre selbst Immobilien fotografiert hat und immer noch lieber einen Profi ruft.

#### KI als Geheimwaffe — für leerstehende Objekte

Schon mal von Nano Banana oder DALL-E (ChatGPT) gehört? Wenn dein Objekt leer steht, lass es virtuell von der KI einrichten. Viele Menschen können sich unter einem leeren Raum einfach nichts vorstellen — der Kopf füllt den Raum nicht automatisch mit Möbeln. Eine KI-Einrichtung zeigt das Potenzial in Sekunden.

Eine wichtige Regel: Informiere die Käufer offen, dass die Bilder KI-generiert sind. So vermeidest du Enttäuschungen bei der Besichtigung — und wirkst professionell, nicht täuschend.

#### Bonus: Drohnenaufnahmen

Bei Häusern und Grundstücken fast schon Pflicht. Eine gute Drohnenaufnahme zeigt die Lage im Kontext — Garten, Straße, Umgebung — besser als zehn Bodenbilder. Kosten: ca. € 300 zusätzlich. Lohnt sich fast immer.

PS: Bitte vermeide Fotos vom WC mit offener Klobrille, da dies unprofessionell wirkt und keinen ansprechenden Eindruck vermittelt.



**KI IN DER PRAXIS**

Auf der nächsten Seite siehst du ein Beispiel einer KI-Erstellung. Welches Bild „verkauft“ sich besser? Du wirst sofort sehen, wie viel Unterschied ein eingerichteter Raum im Vergleich zu einem leeren Raum macht — und warum sich dieser kleine Aufwand auszahlt.



## 7. Besichtigungen souverän meistern



Die Besichtigung ist der Moment der Wahrheit. Hier entscheidet sich, ob aus einem Interessenten ein Käufer wird — oder jemand, der dich drei Wochen lang vertröstet und dann eine andere Wohnung kauft.

### Vor der Besichtigung

- ▶ Vorqualifizieren: Frag am Telefon nach Finanzierung, Zeitrahmen und Kaufmotiv. Nicht aufdringlich, aber konkret — es spart allen Zeit.
- ▶ Einzeltermine statt Massenbesichtigungen: Du hast mehr Zeit pro Interessent, und der Interessent fühlt sich nicht wie auf einer Auktion.
- ▶ Lüften vor dem Termin — 10 Minuten reichen.
- ▶ Temperatur: warm, nicht heiß. Kalte Wohnungen wirken ungemütlich.
- ▶ Natürliches Licht maximieren.
- ▶ Haustiere anderweitig unterbringen — nicht jeder liebt Hunde im Gang.

### Während der Besichtigung

1. Begrüße an der Tür, nicht im Wohnbereich. Der erste Eindruck zählt.
2. Führe — aber nicht zu detailliert. Lass Raum für eigene Eindrücke und Fragen.
3. Zeig immer den besten Raum zuletzt. Die Wohnung soll in Erinnerung bleiben.
4. Antworte ehrlich auf kritische Fragen — auch zu Schwächen. Ehrlichkeit baut Vertrauen auf, Beschönigung zerstört es.

## 5. Verkauf nicht. Berate.

### Nach der Besichtigung

Warte nicht passiv auf Rückmeldung. Schreib am Abend eine kurze, freundliche Nachricht: „**Danke für deinen Besuch heute** — ich wollte mich nur melden, falls noch Fragen offen sind.“ Kein Druck, kein Verkauf — nur Präsenz. Das macht einen professionellen Unterschied.

#### DIE GEFÄHRLICHSTE FRAGE

„Ist der Preis noch verhandelbar?“ — Sei darauf vorbereitet. Wer hier mit „Naja, ein bisschen vielleicht“ antwortet, hat schon verloren. Wer antwortet mit „Ich bin bei meinem Preis sehr sicher — aber wenn du ein konkretes Angebot hast, schauen wir es uns gerne an“, bleibt in einer starken Position.

Und sei vorbereitet: Es kommen viele, viele unverschämte Preisvorschläge. Ein „**Was ist der letzte Preis?**“ hörst du öfter, als dir lieb ist. Bleib cool. Verbring mit solchen Anfragen nicht zu viel Zeit — ernsthafte Käufer verhandeln anders.

## 8. Die 7 teuersten Fehler

### Aus der Praxis — mit Preisschild



Jeder der folgenden Fehler kostet Geld. Manche ein paar Tausend Euro. Manche den kompletten Verkauf. Ich habe sie alle schon gesehen — bei Kunden, bei Bekannten, und in den ersten Jahren ehrlich gesagt auch bei mir selbst. Der Unterschied zwischen einem Profi und einem Amateur ist nicht, dass der Profi keine Fehler macht – sondern dass er sie nicht wiederholt.

#### **Fehler 1: Emotionale Preisfindung**

**Typische Kosten:** 5 – 15 % des Verkaufspreises, oft zwischen 15.000 und 45.000 Euro bei einer durchschnittlichen Wohnung.

„Wir haben so viel investiert“ ist kein Argument für den Markt. Der Käufer zahlt für das, was er bekommt — nicht für das, was du hineingesteckt hast. Die neue Küche für 25.000 Euro? Der Käufer rechnet damit, dass sie in zehn Jahren am Ende ihrer Nutzungsdauer ist. Wertsteigerung: vielleicht 5.000 Euro. Der Rest ist Lebensqualität, die du hattest. Bezahlt hast du sie selbst.

**Das typische Szenario:** Du setzt 350.000 Euro an, weil dein Nachbar angeblich 320.000 bekommen hat und deine Wohnung „deutlich schöner“ ist. Zwei Wochen passiert nichts. Du senkst auf 335.000. Wieder drei Wochen nichts. Du senkst auf 320.000 — und plötzlich riecht der Markt Panik. Die ersten Angebote kommen bei 290.000 herein. Verkauft wird bei 295.000. Der faire Marktwert wäre 325.000 gewesen.

**EIN BEISPIEL, DAS DU KENNST**

Du hast bestimmt schon mal ein Auto gekauft und auf Willhaben gesucht. Kennst du das Auto, das schon seit drei Monaten online ist? Die Fotos passen, der Text ist okay, der Preis wurde bereits mehrfach gesenkt — und du willst dich aus Prinzip nicht bei dem Verkäufer melden. Du denkst dir: „Da muss etwas faul sein.“ Genau so geht es dir mit deiner Immobilie, wenn sie zu teuer eingepreist ist. Käufer schauen täglich in die Portale. Eine Immobilie, die länger oben ist, wirkt verdächtig — egal, wie gut sie eigentlich ist.

**Fehler 2: Unterlagen erst bei Bedarf besorgen**

**Typische Kosten:** einen konkreten Käufer — und damit den Verkauf zum Wunschpreis.

Ein ernsthafter Interessent fragt am Dienstagabend per E-Mail: „Können Sie mir den Grundbuchauszug, den Energieausweis, die letzten drei Betriebskostenabrechnungen und das Protokoll der letzten Eigentümersammlung schicken?“ Du antwortest am Freitagmittag: „Den Energieausweis muss ich neu machen lassen, das dauert zwei Wochen. Die Protokolle frage ich bei der Hausverwaltung an.“

Der Käufer hat inzwischen eine andere Wohnung besichtigt — eine, wo alle Unterlagen binnen zwei Stunden im Postfach lagen. Du hast nicht den schlechteren Preis bekommen. Du hast gar keinen Käufer bekommen.

**Fehler 3: Schlechte Fotos**

**Typische Kosten:** 50 – 80 % weniger Anfragen. Wochen bis Monate längere Vermarktungszeit.

Acht Sekunden — so lange schaut sich ein Käufer auf willhaben dein Inserat an, bevor er weiterscrollt. Ist das erste Bild ein schlechtes mit gelbem Licht, sichtbarem Wäscheständer und schiefer Horizontlinie? Weg. Dein Inserat wird nie wieder aufgerufen. Die Wohnung ist nicht zu teuer — sie wurde nie wahrgenommen.

Ein professioneller Fotograf kostet in Oberösterreich zwischen 600 und 900 Euro. Eine verlängerte Vermarktungszeit von drei Monaten kostet dich bei einem Kreditsaldo von 200.000 Euro ungefähr 1.500 Euro an Zinsen — zusätzlich zu Betriebskosten, Heizung und Grundsteuer. Sparen an der falschen Stelle ist einer der teuersten Fehler im Privatverkauf.

**Fehler 4: Erreichbarkeit ignorieren**

**Typische Kosten:** jeden dritten ernsthaften Interessenten, ohne dass du es je erfährst.

Anfragen kommen nicht nach Bürozeiten. Sie kommen um 21 Uhr am Sonntag, wenn der Käufer auf der Couch durch Inserate scrollt. Wenn du erst am Dienstagvormittag antwortest — aus der Arbeit heraus, in der Mittagspause — hat der Interessent drei andere Wohnungen angefragt. Eine hat sofort geantwortet. Dort ist er jetzt auf Besichtigung.

Das ist nicht der spektakuläre Verlust, der wehtut. Es ist der stille: Du merkst nicht, dass du ihn hattest. Du merkst nur, dass das Inserat „irgendwie nicht läuft“.

### **Fehler 5: Zu viel verkaufen bei der Besichtigung**

**Typische Kosten:** Vertrauen. Und ohne Vertrauen keine Unterschrift.

Der Käufer kommt zur Tür herein. Du fängst an, zu erzählen. Über die neue Fenstersilikonfuge. Über den Heizkörperthermostat, den du letztes Jahr getauscht hast. Über den Nachbarn, der nur selten Grillduft macht. Du meinst es gut — aber der Käufer hört nicht die Argumente. Er hört Unsicherheit. Wer seine Wohnung verteidigen muss, hat in den Augen des Käufers etwas zu verstecken.

Profis reden bei Besichtigungen erstaunlich wenig. Sie stellen Fragen. Sie hören zu. Sie lassen den Raum selbst sprechen. Genau das ist der psychologische Moment, in dem der Käufer beginnt, sich selbst die Wohnung zu verkaufen — und das ist die einzige Verkaufsart, die wirklich funktioniert.

### **Fehler 6: Ohne Absicherung verhandeln**

**Typische Kosten:** im schlimmsten Fall den ganzen Verkauf — plus monatelange rechtliche Konflikte.

Der Käufer sagt mündlich zu. Du nimmst das Inserat vom Netz. Drei Wochen später meldet er sich: „Doch nicht, mein Partner hat es sich anders überlegt.“ Du startest den Verkauf neu — und verlierst wertvolle Monate. Alle, die vorher angefragt hatten, sind inzwischen woanders versorgt. Der Markt hat sich verändert. Die vergleichbare Wohnung im nächsten Bezirk ging für 15.000 Euro mehr weg.

### **Fehler 7: Keine Exit-Strategie**

**Typische Kosten:** 10 – 20 % unter Marktwert — genau dann, wenn du es dir am wenigsten leisten kannst.

Nach drei Monaten ohne Verkauf verändert sich etwas. Nicht die Immobilie. Du. Die Besichtigungen werden weniger. Die Anfragen seltener. Gleichzeitig laufen die Kosten weiter. Betriebskosten, Heizung, vielleicht sogar die Kreditrate. Möglicherweise hast du bereits eine neue Immobilie gekauft oder finanzielle Verpflichtungen übernommen.

Der Druck steigt. Und genau in diesem Moment kommt ein Angebot. Nicht das Angebot, das du dir ursprünglich vorgestellt hast. Sondern eines, das du dir vor drei Monaten wahrscheinlich abgelehnt hättest.

Diesmal nimmst du es an. Nicht weil es ein guter Preis ist. Sondern weil du den Verkauf endlich hinter dich bringen möchtest.

Der Profi plant diesen Moment vorher. Wann wird der Preis angepasst? Um wie viel? Was ist der Mindestpreis, unter den nicht verkauft wird — selbst unter Druck? Wer das vor dem ersten Inserat nicht weiß, verhandelt im Krisenmodus — und Krisenmodus verliert. Jedes Mal.

### **DIE UNBEQUEME WAHRHEIT**

Von diesen sieben Fehlern begeht der durchschnittliche Privatverkäufer **drei bis fünf** – nicht aus mangelnder Intelligenz, sondern weil ihm die Erfahrung fehlt und er vieles zum ersten Mal macht. Die finanziellen Folgen können erheblich sein und liegen je nach Objektwert oft zwischen **20.000 und 50.000 Euro**. Der Vorteil für dich: Du kennst diese Stolperfallen jetzt im Voraus – nicht erst im Nachhinein.

## 9. Was ein Privatverkauf wirklich kostet

### Die Rechnung, die selten jemand macht

„Ich spare mir die Maklerprovision“ — das ist der häufigste Satz, der zu einem Privatverkauf führt. Und es ist auch der Satz, der die entscheidende Gleichung falsch rechnet. **Denn die Provision ist sichtbar.** Die Fehler sind unsichtbar — bis du sie bezahlt hast.

Rechnen wir einmal ehrlich durch. Angenommen, deine Wohnung hat einen fairen Marktwert von **300.000 Euro**.

#### Der hypothetische Privatverkauf

Posten	Betrag
Erzielter Preis (5 % unter Marktwert)	€ 285.000
Laufende Kosten durch verlängerte Vermarktung (+4 Monate)	- € 2.800
Energieausweis, Inseratskosten, Fahrten, Fotograf (Minimum)	- € 900
Anwalt / Notar (zusätzliche Beratung wegen Unsicherheiten)	- € 1.200
<b>Was bleibt</b>	<b>€ 280.100</b>

#### Der hypothetische Makler-Verkauf

Posten	Betrag
Erzielter Preis (Marktwert)	€ 300.000
Maklerprovision Verkäuferseite (3 % + 20 % USt.)	- € 10.800
<b>Was bleibt</b>	<b>€ 289.200</b>

#### DIE DIFFERENZ

€ 289.200 minus € 280.100 = € 9.100. Das ist der typische Unterschied zwischen einem gut geführten Makler-Verkauf und einem durchschnittlichen Privatverkauf — nach Abzug aller Kosten und der Provision. **Die gesparte Provision war nie eine Ersparnis. Sie war ein teurer Austausch.**

#### Warum die Rechnung so selten gemacht wird

Ganz einfach: Weil der Privatverkäufer (oft) den Marktwert nicht kennt. Er kennt seinen Wunschpreis. Und der ist meistens 5 bis 10 Prozent über dem, was der Markt tatsächlich

hergibt. Am Ende verkauft er 5 Prozent unter dem Marktwert und denkt: „**Ich habe etwas unter dem Wunschpreis verkauft, aber die Maklerprovision gespart — passt schon.**“ Die Rechnung stimmt nur, wenn der Wunschpreis der Marktwert wäre. Ist er aber fast nie.

Ein guter Makler macht genau das Gegenteil sichtbar: Er kennt den echten Marktwert. Er positioniert den Preis so, dass mehrere Interessenten gleichzeitig Druck machen. Er verhandelt nicht aus Panik, sondern aus Routine. Und er bringt genau jene Käufer, die sich die Immobilie leisten können — nicht die, die sich nur dafür interessieren.

### **Das, was nicht auf der Rechnung steht**

Die Zahlen oben sind eine Seite der Gleichung. Die andere lässt sich schwerer beziffern — ist aber für viele Verkäufer mindestens genauso wichtig:

- ▶ Die 30 bis 50 Stunden eigene Zeit, die du investierst — zwischen Job, Familie und Schlaf.
- ▶ Die Nerven, die du an **Angeboten unter Marktwert**, verschwundenen Interessenten und Leerbesichtigungen lässt. Die mentale Belastung, die ein schwelender Verkauf über Monate hinweg im Alltag erzeugt.
- ▶ Die Unsicherheit, ob du beim Vertrag wirklich alles richtig gemacht hast — Jahre später, wenn plötzlich ein Mangel auftaucht.

Das alles gegen eine Provision einzutauschen, ist für viele Menschen kein Sparmodell. Es ist ein Befreiungsschlag.

## 10. Und wenn es doch ein Profi sein soll?



Ich beginne mit etwas Unüblichem für ein Makler-Kapitel: **Nicht jeder braucht einen Makler**. Wenn du Zeit, Marktwissen, Nerven und ein solides Verständnis für Verträge hast — und wenn du all das kombinieren kannst — dann verkauf selbst. Ich habe Verkäufer gesehen, die das exzellent gemacht haben. Die Existenz meines Berufs heißt nicht, dass jeder ihn brauchen muss.

Aber wenn du bei den neun Fragen aus Kapitel 1 mehrfach gezögert hast, wenn die Finanzierungs-Rechnung aus Kapitel 2 dich überrascht hat, wenn bei den sieben Fehlern zwei oder drei dabei waren, von denen du dachtest „das könnte mir auch passieren“ —

dann ist die wahrscheinlich ehrlichste Antwort an dich selbst: **Das Risiko, das du privat eingehst, ist größer als die Provision, die du einsparst.**

### Was ein guter Makler tatsächlich leistet

- ▶ **Realistische Bewertung:** eine ehrliche Einschätzung des erzielbaren Preises — nicht des Wunschpreises. Die Grundlage für alles andere.
- ▶ **Komplette Unterlagen-Beschaffung:** Grundbuch, Energieausweis, Flächenwidmung, Hausverwaltung — ich frage nach, ich hole, ich koordiniere.
- ▶ **Professionelle Vermarktung:** Fotograf, Exposé, Schaltung auf allen relevanten Plattformen. Ein einheitliches, verkaufstarkes Auftreten.
- ▶ **Qualifizierung der Interessenten:** ich filtere. Nicht jeder, der anruft, bekommt einen Termin. Nur wer ernsthaft ist und finanzieren kann.
- ▶ **Besichtigungen und Verhandlungen:** du musst nicht dabei sein. Und du musst nicht verhandeln — ich tue es. Mit Routine und ohne Emotion.
- ▶ **Rechtssichere Abwicklung:** Kaufanbot, Begleitung zum Notar. Keine selbstgebastelten Vorverträge.
- ▶ **Ansprechpartner bis zur Übergabe:** von der ersten Bewertung bis zur Schlüsselübergabe. Ein Gesicht, eine Telefonnummer, volle Verantwortung.
- ▶ **Netzwerk** aus Handwerker, Rechtsanwälte & Notare

## Warum ausgerechnet Immovia?

Ich bin Matheus De Souza, Gründer von Immovia e.U., und arbeite schwerpunktmäßig in Oberösterreich. Mein Marktverständnis ist nicht angelesen, sondern erarbeitet.

- ▶ **Ich war selbst Käufer, Vermieter und Sanierer:** Ich verstehe Immobilien nicht nur aus der Provisionstabelle, sondern aus der Kostenaufstellung eines Handwerkers.
- ▶ **Ich bin regional, nicht flächendeckend:** Ich arbeite dort, wo ich wohne. Echte Marktnähe, kein Außendienst aus Wien, der einmal im Monat vorbeischaut.
- ▶ **Ich sage dir ehrlich, was möglich ist:** Keine Mondpreis-Einschätzung, nur um den Auftrag zu bekommen. Ich sage dir den realistischen Preis — und warum.
- ▶ **Ich spreche vier Sprachen:** Deutsch, Portugiesisch, Englisch und Spanisch. Damit erreiche ich auch Interessenten, die sich auf Deutsch nicht ganz sicher fühlen – und eröffne dir als Verkäufer einen deutlich größeren Kreis potenzieller Käufer.

### UNVERBINDLICHES ERSTGESPRÄCH

Du möchtest wissen, was deine Immobilie aktuell wert ist? Melde dich zu einem kostenlosen Erstgespräch. Ehrliche Einschätzung, ohne Verkaufsdruck. Wenn ich am Ende der passende Partner bin: super. Wenn nicht: auch gut — dann hast du zumindest eine fundierte Zahl, mit der du weiterarbeiten kannst.

## IMMOVIA e.U

Matheus De Souza — Gründer & Inhaber

<b>Standort</b>	Allhaming, Oberösterreich
<b>Region</b>	Oberösterreich
<b>Sprachen</b>	Deutsch · Português · English · Español
<b>Telefon</b>	<b>+43 664 500 50 88</b>
<b>E-Mail</b>	<b>m.desouza@immovia.at</b>
<b>Web</b>	<b>www.immovia.at</b>

*Du willst mehr über mich erfahren?*

**Instagram:** @immo.via · @matheus.de\_souza   **TikTok:** @immo.via  
**Facebook:** @Immovia · Matheus De Souza   **LinkedIn:** matheus-de-souza-immo

*Viel Erfolg bei deinem Verkauf — ob mit oder ohne mich.*

**Dein Matheus**

## Rechtlicher Hinweis

---

Dieser Guide wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und basiert auf langjähriger praktischer Erfahrung im österreichischen Immobilienmarkt. Alle Informationen dienen ausschließlich der allgemeinen Orientierung und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung.

Die angegebenen Richtwerte, Preise, Kosten und gesetzlichen Bestimmungen entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit ändern. Insbesondere regionale Marktpreise, Nebenkostensätze, Kreditkonditionen und rechtliche Vorschriften unterliegen laufenden Anpassungen.

Für die konkrete Umsetzung deines Immobilienverkaufs empfehle ich dir ausdrücklich, einen Notar, Steuerberater und bei Bedarf einen zugelassenen Immobilienmakler hinzuzuziehen. Jede Immobilie, jede rechtliche Situation und jedes Verkaufsszenario ist individuell.

Trotz sorgfältiger Bearbeitung übernimmt Immovia e.U. keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Jegliche Haftung für Schäden, die aus der Nutzung oder Nichtnutzung der hier dargebotenen Informationen entstehen, wird ausgeschlossen.

Der Inhalt dieses Guides ist urheberrechtlich geschützt. Eine Weitergabe, Vervielfältigung oder kommerzielle Nutzung — auch auszugsweise — ist ohne schriftliche Zustimmung von Immovia e.U. nicht gestattet. Die persönliche Nutzung durch den Empfänger ist selbstverständlich ausdrücklich erlaubt.

---



### Impressum & Medieninhaber

#### Immovia e.U.

Inhaber: Matheus De Souza

4511 Allhaming, Scheitelstraße 7/1 Oberösterreich, Österreich

Telefon: +43 664 500 50 88 · E-Mail: [m.desouza@immovia.at](mailto:m.desouza@immovia.at)

Web: [www.immovia.at](http://www.immovia.at)

© 2026 Immovia e.U. — Alle Rechte vorbehalten.

---

## Quellen & weiterführende Studien

---

Die in diesem Guide genannten Zahlen, Prozentwerte und Beispielrechnungen basieren auf aktuellen Studien des österreichischen und deutschsprachigen Immobilienmarktes sowie auf eigener Praxiserfahrung aus Oberösterreich. Konkrete Ergebnisse können im Einzelfall abweichen.

### Zu Preisabschlägen und Marktwert

**willhaben & Immounited – Studie zum österreichischen Immobilienverkauf.** Auswertung von rund 100.000 Wohnungen und Häusern: Wohnungen verkaufen laut Kaufvertrag im Schnitt 8,5 % unter dem Angebotspreis, Häuser 26,1 %.

**Studie der Stadtparkasse Köln (KSK Köln) aus 2019.** Analyse von über 1.000 Immobilienverkäufen: Wer den Angebotspreis um 20 % über dem Marktwert ansetzt, verkauft im Schnitt 15 % unter dem tatsächlichen Marktwert. Bei 10 % überhöhtem Startpreis immer noch 3 % unter Marktwert.

**National Association of Realtors (NAR) & Clever Real Estate.** US-Studie zum Vergleich FSBO (privat) vs. Makler: Privat verkaufte Immobilien erzielen im Schnitt 15 % weniger als agent-assistierte Verkäufe. BrightMLS-Studie 2021 (840.000 Häuser, Mid-Atlantic USA): 17 % Unterschied.

### Zu österreichischen Rechtsgrundlagen

**Immobilienmaklerverordnung (IMV).** Regelt die Höchstsätze der Maklerprovision in Österreich. Bei einem Kaufpreis über € 36.336 max. 3 % netto je Partei (3,6 % inkl. 20 % USt.). Quelle: oesterreich.gv.at, BMJ.

**Gerichtsgebührengesetz (GGG), Stand April 2025.** Auszüge aus dem Hauptbuch des Grundbuchs kosten € 18 bei Gericht oder über JustizOnline. Quelle: oesterreich.gv.at.

**Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG) § 2 Abs. 2.** Definition des Verkehrswerts in Österreich als „im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften des Grundstücks zu erzielender Preis“.

### Zu regionalen Marktdaten

**Statistik Austria – Häuser- und Wohnungspreisindex (HPI) sowie Immobilien-Durchschnittspreise.** Basiert auf den im Grundbuch hinterlegten Kaufverträgen privater Haushalte. Regionale Durchschnittspreise auf Bezirksebene, unterteilt in neun Größenkategorien. Quelle: statistik.at.

**Österreichische Nationalbank (OeNB) – Wohnimmobilienpreisindex.** Erarbeitet von Prof. Feilmayr (TU Wien). Zeigt Preisentwicklung gebrauchter und neuer Eigentumswohnungen sowie Einfamilienhäuser seit dem Jahr 2000.

**DORIS – Digitales Oberösterreichisches Raum-Informations-System.** Online-Abfrage von Flächenwidmung, Bbauungsplan und Katasterdaten in Oberösterreich. Quelle: doris.at.

### Zu Käuferwahrnehmung und Online-Vermarktung

**Zoopa UK – Aufmerksamkeitsspanne bei Immobilienportalen.** Nutzer entscheiden beim Scrollen durch Inserate in ca. 0,8 bis 3 Sekunden, ob sie ein Angebot anklicken — abhängig vor allem vom ersten Bild. Ergänzt durch Microsoft-Studie 2015 zur allgemeinen Aufmerksamkeitsspanne.

**National Association of Realtors, Home Buyer & Seller Generational Trends Report.** 97 % der Immobilienkäufer beginnen ihre Suche online. Visuelle Qualität des Inserats entscheidet maßgeblich über Kaufinteresse.

*Wo Studien aus dem US-amerikanischen oder deutschen Raum zitiert werden, ist zu berücksichtigen, dass der österreichische Markt in manchen Aspekten abweicht — insbesondere in Bezug auf gesetzliche Rahmenbedingungen, Provisionsstrukturen und regionale Nachfragesituation. Die zitierten Prozentwerte dienen als Orientierung, nicht als garantierte Ergebnisse.*

### **Bildnachweis:**

Sämtliche hier verwendeten Bilder wurden entweder selbst erstellt oder mithilfe der KI-Tools DALL-E und Claude generiert.