

DER ULTIMATIVE
GUIDE
FÜR
KÄUFER

DEIN WEG ZUR EIGENEN IMMOBILIE IN OBERÖSTERREICH



Von der Finanzierung bis zur Schlüsselübergabe – alle wichtigen Schritte,
Tipps und worauf du achten solltest.

Immobilienmakler Matheus De Souza
www.immovia.at



SCHRITT FÜR SCHRITT
ZUM EIGENTUM



SICHER ENTSCHIEDEN
LANGFRISTIG PROFITIEREN



EXPERTISE DURCH
PRAXISERFAHRUNG



IHR PARTNER
IN OBERÖSTERREICH

Ein Wort vorweg

Eine Zahl, bevor wir starten: Wer eine Immobilie kauft, ohne sich wirklich vorzubereiten, zahlt durchschnittlich 5 bis 10 Prozent mehr als nötig — oder kauft das falsche Objekt zum falschen Zeitpunkt. Bei einer Immobilie um 300.000 Euro sind das zwischen 15.000 und 30.000 Euro. Geld, das du hättest behalten können.

Das ist kein Argument für Angst. Es ist ein Argument für Information.

Hallo, ich bin Matheus De Souza. Bevor ich Makler wurde, war ich **selbst Käufer, Investor und Vermieter** — und habe dabei mehr Fehler gemacht, als ich gerne zugebe. Ich kenne den österreichischen Immobilienmarkt von beiden Seiten des Tisches: als jemand, der kauft, und als jemand, der vermittelt.

Dieser Guide ist für Menschen, die eine Immobilie kaufen wollen — zum ersten Mal oder nach langer Pause. Für Menschen, die das nicht dem Zufall überlassen wollen. Die verstehen möchten, was hinter dem Kaufpreis steckt, welche Fragen sie bei der Besichtigung stellen müssen, und warum der Kaufvertrag mehr ist als eine Formalität.

Du bekommst hier keine Werbung. Du bekommst einen ehrlichen Überblick über alle Schritte des Kaufprozesses — Finanzierung, Suche, Besichtigung, Verhandlung, Unterlagen, Vertrag und Übergabe. Dazu die Fehler, die mir in der Praxis immer wieder begegnen. Und am Ende erfährst du, wie du mich findest, falls du jemanden willst, der dich durch den Prozess begleitet.

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 und manchmal auch unbequem. Mein Ziel ist, dass du dich beim Kauf sicherer fühlst.

Ich weiß aus eigener Erfahrung, wie es ist, die erste Immobilie zu kaufen – besonders, wenn man sich vorher kaum mit dem Thema beschäftigt hat.

Denk daran: Du bist hier nicht allein. Ich hätte mir genauso einen Guide damals gewünscht – er hätte mir einige Fehler erspart.

Viel Erfolg — und viel Spaß beim Lesen.

Matheus De Souza, Inhaber & Gründer Immovia e.U.

Was dich erwartet

1. Bist du wirklich bereit zu kaufen?	4
2. Was du dir wirklich leisten kannst	6
3. Die richtige Immobilie finden	9
4. Besichtigung — der entscheidende Moment	12
5. Preisverhandlung ohne Nerven zu verlieren	15
6. Wichtige Unterlagen — was du brauchst	17
7. Unterlagen für die Bankfinanzierung	19
8. Kaufvertrag und rechtliche Absicherung	21
9. Die häufigsten Fehler von Käufern — mit Preisschild	23
10. Der nächste Schritt — melde dich	26

1. Bist du wirklich bereit zu kaufen?

Neun Fragen, die du ehrlich beantworten solltest — bevor du ein Inserat aufrufst



Bevor du die erste Wohnung besichtigst, die erste Anfrage schickst oder den ersten Makler anrufst — **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.

Ich sage das nicht, um dich zu entmutigen. Ich sage es, weil ich in meiner Praxis fast täglich Käufer treffe, die mitten im Prozess merken, dass sie nicht vorbereitet waren. Das kostet nicht nur Geld. Es kostet Nerven, Zeit und manchmal eine Entscheidung, die sie jahrzehntelang bereuen.

Neun Fragen, bevor du anfängst

- ▶ Habe ich tatsächlich die Zeit? Ein Immobilienkauf beansprucht realistisch 8 bis 15 Stunden pro Woche über zwei bis vier Monate — Besichtigungen, Bankgespräche, Unterlagenprüfung, Verhandlungen. Das ist kein Wochenendprojekt.
- ▶ Ist mein Budget wirklich klar — oder kenne ich nur die Zahl, die ich mir wünsche? Zwei sehr unterschiedliche Dinge. Kapitel 2 hilft dir dabei.
- ▶ Bin ich emotional stabil genug? Du wirst Wohnungen besichtigen, die du liebst — und verlierst sie trotzdem. Du wirst Angebote machen, die abgelehnt werden. Du wirst warten. Wer das nicht aushält, kauft im falschen Moment.

- ▶ Bin ich erreichbar — auch werktags am Nachmittag? Verkäufer, Makler und Banker warten nicht auf Büroschluss. Wer langsam reagiert, verliert gute Objekte.
- ▶ Kenne ich den Markt in meiner Zielregion wirklich? Nicht aus dem Bauch, sondern aus Recherche. Wer nicht weiß, was Vergleichsobjekte kosten, kann nicht verhandeln.
- ▶ Kann ich einen Kaufvertrag inhaltlich beurteilen — oder vertraue ich blind dem Notar? Ein guter Notar arbeitet korrekt. Aber er arbeitet für beide Seiten. Verstehen, was du unterschreibst, ist deine Verantwortung.
- ▶ Habe ich einen Plan B, wenn die Finanzierung nicht klappt? Was passiert, wenn die Bank ablehnt oder der Zinssatz steigt? Wer diese Frage nicht beantwortet hat, sitzt auf dünnem Eis.
- ▶ Kaufe ich wirklich für mich — oder aus Druck? Familie, Freunde, Kollegen: alle kaufen gerade. Das ist kein Kaufgrund. Marktdruck und sozialer Druck sind zwei der teuersten Berater, die du haben kannst.
- ▶ Weiß ich, was ich will — Wohnung oder Haus, Neubau oder Altbau, Stadt oder Land? Wer ohne klares Bild sucht, besichtigt alles und entscheidet sich für nichts — oder für das Falsche.

E H R L I C H G E S A G T

Die meisten Käufer unterschätzen nicht die Komplexität einzelner Schritte — sie unterschätzen die Kombination. Jeder Schritt für sich ist machbar. Alle gleichzeitig, über Monate, neben dem Vollzeitjob und mit finanziellem Druck: das ist der Unterschied zwischen Theorie und Praxis. Wenn du alle neun Fragen mit einem klaren "Ja, das schaffe ich" beantwortest: großartig — lies weiter. Wenn du bei mehreren gezögert hast: auch gut. Du verstehst danach besser, wo du Unterstützung brauchst.

2. Was du dir wirklich leisten kannst

Die Finanzierungsrechnung, die die meisten zu spät machen



Die häufigste Aussage, die ich höre, bevor jemand ernsthaft sucht: **"Ich schau mal, was es gibt."** Das Problem: Wer sucht, ohne zu wissen was er sich leisten kann, verliebt sich in Objekte, die er sich nicht leisten kann. Und das ist schmerzhaft — nicht nur emotional, sondern auch zeitlich.

Vor der ersten Besichtigung solltest du wissen: was du monatlich maximal ausgeben willst, wie viel Eigenkapital du wirklich hast (nicht auf dem Papier — tatsächlich verfügbar), und welchen Kreditbetrag die Bank bereit ist, dir zu geben.

Die Grundregel: 40-Prozent-Regel und die KIM-Verordnung

Deine monatliche Kreditrate sollte **maximal 40 Prozent** deines **Nettohaushaltseinkommens** betragen. Banken rechnen das streng — und du solltest es noch strenger rechnen, denn Banken kennen nicht deine Lebenshaltungskosten im Detail.

Wichtig für österreichische Käufer: Die sogenannte KIM-Verordnung (Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung) der ÖNB schrieb bis August 2025 gesetzlich vor, dass maximal 40 Prozent des Nettoeinkommens für die Rate verwendet werden dürfen, mindestens 20 Prozent Eigenkapital vorhanden sein muss und die Laufzeit 35 Jahre nicht überschreiten darf. Die KIM-Verordnung ist formell ausgelaufen — wird aber von den meisten österreichischen Banken intern als Risikorichtlinie weitergeführt. In der Praxis ändert sich damit für dich als Käufer wenig: **Diese Grenzen gelten weiterhin als informeller Standard.**

Was bedeutet Nettohaushalteinkommen genau?

Das Nettohaushalteinkommen ist die **Summe aller regelmäßigen Nettoeinkünfte** aller Personen, die gemeinsam den Kredit aufnehmen — also in der Regel beide Partner. Es zählen nur stabile, nachweisbare Einkünfte:

- ▶ Nettolohn / Nettogehalt nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben
- ▶ Mieteinnahmen aus bestehenden Objekten (oft nur zu 70-80 % angerechnet)
- ▶ Regelmäßige Nebeneinkünfte mit Nachweis (z.B. Werkverträge bei Selbständigen)
- ▶ Kindergeld / Familienbeihilfe — wird von manchen Banken berücksichtigt, von anderen nicht

Was NICHT zählt: einmalige Boni, Urlaubsablösen, Überstunden ohne fixen Anspruch oder Einnahmen ohne Nachweis. Die Bank rechnet konservativ — und du solltest es auch.

Beispiel: Partner A verdient netto 2.200 Euro, Partner B netto 1.600 Euro. Nettohaushalteinkommen: 3.800 Euro. Maximale Rate laut 40-Prozent-Regel: 1.520 Euro pro Monat.

Eigenkapital — wie viel brauchst du wirklich?

Die Faustregel: **mindestens 20 Prozent** des Kaufpreises inkl. aller Nebenkosten sollten als Eigenkapital vorhanden sein. Wer weniger hat, kann trotzdem finanzieren — aber oft schlechteren Konditionen und mit höherem Risiko.

BEISPIELRECHNUNG

Kaufpreis 300.000 Euro: 20 % Eigenkapital: 60.000 Euro · Nebenkosten (ca. 10 %): 30.000 Euro
 Gesamt benötigt: **60.000 Euro** Wer dieses Polster nicht hat, sollte die Suche verschieben — oder den Suchradius anpassen.

Nebenkosten — was wirklich anfällt

Der Kaufpreis ist nur der Anfang. Was viele unterschätzen: die Nebenkosten, die zusätzlich anfallen und (oft) nicht finanzierbar sind — sie müssen aus dem Eigenkapital kommen.

Kostenart	Prozentsatz	Bei 300.000 Euro
Grunderwerbsteuer	3,5 %	€ 10.500
Grundbucheintragung	1,1 %	€ 3.300
Vertragserrichtung durch Notar / Anwalt	ca. 1,5 %	€ 4.500
Maklerprovision	3,6 % inkl. USt.	€ 10.800
Pfandrechtseintragungsgebühr	1,1 %	€ 3.300
GESAMT Nebenkosten	ca. 10,8 %	€ 32.400

VOLLSTÄNDIGES RECHENBEISPIEL:**Wohnung um 300.000 Euro**

Kaufpreis:	€ 300.000
Eigenkapital (20 %):	€ 60.000
Gründerwerbsteuer (3,5 %):	€ 10.500
Grundbucheintragung (1,1 %):	€ 3.300
Notar / Anwalt (ca. 1,5 %):	€ 4.500
Maklerprovision (3,6 %):	€ 10.800
Pfandrechtseintragungsgebühr (1,1 %)	€ 3.300

Gesamtes Eigenkapital benötigt: € 60.000 Kreditbetrag (Kaufpreis minus EK inkl. Nebenkosten): € 272.400 Bei 3,85 % (Sollzinsen, 25 Jahre Laufzeit: Monatliche Rate: ca. € 1.488 Benötigtes Nettohaushalteinkommen (40 %-Regel): mind. € 3.720 / Monat

Laufende Kosten nach dem Kauf

Was die wenigsten in der Kaufeuphorie einrechnen: die monatlichen Kosten, die nach dem Einzug entstehen. Sie sollten in dein Budget eingeflossen sein, bevor du den Kaufvertrag unterschreibst.

- ▶ Kreditrate: 900–1.600 Euro (je nach Kaufpreis und Zinssatz)
- ▶ Betriebskosten: 150–400 Euro / Monat (je nach Größe und Alter des Gebäudes)
- ▶ Rücklagen für Reparaturen: 50–150 Euro / Monat (bei Wohnungen vorgeschrieben)
- ▶ Versicherungen: 30–100 Euro / Monat (je nach Objekttyp, bei Häusern deutlich mehr)

M E R K E

Wer vor dem Kauf keine Haushaltsrechnung macht, macht sie unweigerlich danach — meistens unter Druck. Stell dir die Frage: kann ich diese Kosten auch dann noch tragen, wenn mein Einkommen temporär sinkt, wenn eine Reparatur anfällt oder wenn sich die Familie vergrößert?

3. Die richtige Immobilie finden

Lage, Typ, Prioritäten — und der Unterschied zwischen Wunsch und Markt



Ich erlebe es regelmäßig: Käufer kommen zu mir, nachdem sie wochenlang auf willhaben und ImmoScout gesurft haben — und trotzdem nicht wissen, was sie suchen. Sie haben Wohnungen gesehen, die ihnen gefallen haben, und Wohnungen, die sie abgeschreckt haben. Aber ein klares Bild ihrer Prioritäten? Fehlt.

Das ist das erste Problem. Das zweite: **Sie suchen nach der perfekten Immobilie.** Die gibt es nicht. Es gibt die richtige für dich — und die unterscheidet sich von der perfekten dadurch, dass sie existiert.

Schritt 1: Prioritäten setzen — bevor du suchst

Mach dir eine Liste. Nicht im Kopf — auf Papier. Drei Spalten:

- ▶ **Muss-Kriterien:** was ist nicht verhandelbar? Lage, Mindestgröße, maximaler Preis.
- ▶ **Wunsch-Kriterien:** was wäre schön, aber nicht entscheidend? Balkon, Parkplatz, Einbauküche.
- ▶ **Kompromiss-Kriterien:** worüber könntest du hinwegsehen, wenn der Rest stimmt? Renovierungsbedarf, älteres Badezimmer, Erdgeschoss.

Diese Liste bewahrt dich vor emotionalen Kurzschlüssen. Wenn du in die Wohnung kommst und alles liebst — außer dass sie 20.000 Euro über deinem Budget liegt — dann ist das ein Kompromiss-Problem, kein Muss-Kriterien-Problem. Erkenn den Unterschied.

Schritt 2: Lage verstehen — nicht nur googeln

Lage ist das Erste, das sich nicht ändern lässt. Alles andere an einer Immobilie kannst du renovieren, erneuern, umgestalten. Die Lage bleibt. Und die Lage bestimmt langfristig den Wert.

- ▶ Öffentliche Verkehrsanbindung — wie lange bis zur Arbeit, wirklich? Fahr die Strecke selbst.
- ▶ Infrastruktur: Supermarkt, Arzt, Schule, Kindergarten — nicht nur vorhanden, sondern erreichbar?
- ▶ Mikrolage: Hauptstraße oder ruhige Seitenstraße? Nordlage oder Südseite? Das macht bei gleicher Adresse oft 200 Euro pro Quadratmeter aus.
- ▶ Entwicklungspotenzial: Was plant die Gemeinde in der nächsten Dekade? Ein neues Gewerbegebiet vor der Terrassentür sieht in Broschürenfotos nicht schlecht aus — in der Realität schon.

PRAXIS - TIPP

Besuche eine Immobilie **mindestens zweimal** — zu unterschiedlichen Tageszeiten. Eine ruhige Wohnung am Samstagvormittag kann werktags um 17 Uhr ein anderes Bild zeigen. Und geh einen Abend durch das Viertel zu Fuß. Du bekommst ein Gefühl für die Nachbarschaft, das kein Inserat liefert.

Schritt 3: Wohnung oder Haus — eine ehrliche Abwägung

Das ist keine Frage des Geschmacks. Es ist eine Frage der Lebensphase, des Budgets und der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Beide Varianten haben echte Vorteile — und echte Nachteile, über die im Inserat selten gesprochen wird.

Die Eigentumswohnung ist der häufigere Einstieg — günstiger, weniger Aufwand, oft zentraler. Aber sie bedeutet: Du bist Teil einer Eigentümergemeinschaft. Du zahlst in einen Reparaturfonds ein, du stimmst über Sanierungen ab, du lebst mit den Entscheidungen der anderen. Wenn die Gemeinschaft beschließt, das Dach zu erneuern, zahlst du mit — auch wenn du gerade knapp bei Kasse bist.

Das Einfamilienhaus bedeutet Freiheit — eigener Garten, keine Hausordnung, keine Eigentümerversammlung. Aber auch: Du bist für alles selbst verantwortlich. Heizung, Dach, Fassade, Abwasser. Kein Hausmeister, kein Verwalter, keine Umlage. Das ist wunderbar — und manchmal erschreckend teuer.

Eigentumswohnung	Einfamilienhaus
Günstiger im Einstieg	Mehr Platz und Privatsphäre
Geringerer Instandhaltungsaufwand	Eigener Garten und Außenbereich
Zentrumsnähe oft möglich	Volle Gestaltungsfreiheit
Hausverwaltung kümmert sich um Allgemeinflächen	Gesamte Instandhaltung selbst verantwortet
Einschränkungen durch Hausordnung und WEG	Kein Reparaturfonds — Rücklagen selbst bilden
Monatliche Betriebskosten inkl. Reparaturfonds	Höhere laufende Kosten, größere Schwankungen
Verkauf oft leichter bei größerer Zielgruppe	Längere Vermarktungszeit bei Verkauf möglich

Meine Empfehlung aus der Praxis: Entscheide nicht mit dem Bauch. Rechne beide Szenarien durch — Kaufpreis, laufende Kosten, Instandhaltungsrücklage, Zeitaufwand. Erst dann siehst du, was wirklich zu deiner Lebenssituation passt.

Regionale Richtwerte — Linz und Umgebung, Stand 2026

Zur groben Orientierung — Quadratmeterpreise für gebrauchte Wohnungen in mittlerer Lage und solidem Zustand:

Region	Richtwert pro m ²
Linz Zentrum / Urfahr	ca. € 3.500–5.500
Leonding / Traun	ca. € 3.200–5.200
Hörsching / Marchtrenk	ca. € 2.500–4.400
Allhaming / ländliches Linz-Land	ca. € 2.800–3.800

Wichtig: Das sind Richtwerte. Jede Immobilie hat eine Geschichte, einen Zustand, eine individuelle Lage. Verwende diese Zahlen zur groben Einordnung — nicht als Preisschild.

Quellen: WKO Immobilienpreisspiegel Oberösterreich 2025 | Statistik Austria Immobilienpreisindex Q4 2025 | Eigene Marktbeobachtung Immovia e.U. 2025–2026

4. Besichtigung — der entscheidende Moment

Was wirklich hinter den Hochglanzfotos steckt — und wie du es findest



Die Besichtigung ist der Moment, in dem aus einer Zahl auf dem Bildschirm eine echte Entscheidung wird. Und sie ist der Moment, in dem die meisten Käufer einen **entscheidenden Fehler machen**: Sie schauen — statt zu prüfen.

Fotos lügen nicht absichtlich. Aber sie zeigen, was der Verkäufer zeigen will. Der feuchte Keller, der Schimmelfleck hinter dem Schrank, das Dach, das in drei Jahren fällig wird — das steht nicht im Exposé. Das findest du bei der Besichtigung. Oder du findest es nach dem Kauf. Auf eigene Kosten.

Vor der Besichtigung — Vorbereitung ist alles

- ▶ Informiere dich über das Objekt. Wie lange ist es schon inseriert? Wurde der Preis gesenkt? Was steht nicht im Inserat?
- ▶ Drucke den Grundriss aus und nimm ein Maßband mit. Deine Möbel passen nicht in jeden Grundriss.
- ▶ Mach dir vorab eine Checkliste. Nicht im Kopf — auf Papier. Du wirst von der Immobilie abgelenkt sein.
- ▶ Frag im Voraus: Warum wird verkauft? Seit wann steht es zum Verkauf? Wer wohnt aktuell in der Immobilie?

Während der Besichtigung — was du prüfen musst

Außenbereich:

- ▶ Fassade auf Risse, Putzschäden und Feuchtigkeitsflecken untersuchen
- ▶ Dachzustand und Dachrinnen begutachten — Dachsanierung kostet 15.000 bis 50.000 Euro
- ▶ Fenster auf Dichtigkeit prüfen — Zugluft und Schimmelrisiko

Innenbereich:

- ▶ Wände und Böden auf Feuchtigkeit, Risse und Unebenheiten prüfen
- ▶ Kellergeruch ist ein Warnsignal — auch wenn der Keller selbst nicht zur Wohnung gehört
- ▶ Heizung: Alter, Typ, letzter Wartungsnachweis. Eine neue Heizung kostet 10.000 bis 30.000 Euro
- ▶ Elektrik: Wann wurde die Anlage zuletzt erneuert? Alte Elektrik bedeutet 5.000 bis 15.000 Euro Investition
- ▶ Schau hinter Möbel, Teppiche und Vorhänge — genau dort verstecken sich Probleme

WARNUNG

Lass dich von der Atmosphäre nicht täuschen. Ein schön eingerichtetes Zuhause wirkt automatisch wärmer, hochwertiger und einladender — das ist keine Absicht, das ist Psychologie. Dein Job bei der Besichtigung ist nicht, die Einrichtung zu bewundern. Dein Job ist, das Gebäude zu prüfen.

Die Fragen, die du dem Verkäufer stellen musst — und warum

Jede dieser Fragen hat einen konkreten Grund. Stell sie nicht der Form halber — stell sie, weil die Antwort dir etwas verrät, das im Inserat nicht steht.

1. Warum verkaufen Sie?

Diese Frage verrät mehr als jede andere. Wer aus finanzieller Not verkauft, hat weniger Verhandlungsspielraum. Wer in eine größere Wohnung zieht, hat mehr Zeit. Wer im Streit mit einem Miteigentümer steckt, will schnell fertig werden. Die Antwort zeigt dir die Verhandlungssituation.

2. Wie lange steht die Immobilie schon zum Verkauf?

Eine Immobilie, die seit mehr als 60 Tagen inseriert ist, hat ein Signal an den Markt gesendet — und der Markt hat nicht reagiert. Das gibt dir Verhandlungsmacht. Es kann auch ein Hinweis sein, dass der Preis unrealistisch war. Frag nach, ob der Preis bereits gesenkt wurde.

3. Welche Renovierungen wurden in den letzten 10 Jahren durchgeführt?

Nicht um Schönheitsreparaturen geht es hier, sondern um die großen Posten: Heizung, Dach, Leitungen, Fenster, Fassade. Was erneuert wurde, musst du in den nächsten Jahren nicht investieren. Was nicht erneuert wurde, ist ein kalkulierbares Risiko — und ein Verhandlungsargument.

4. Gibt es bekannte Mängel oder laufende Rechtsstreitigkeiten?

Verkäufer sind in Österreich zur Offenlegung bekannter Mängel verpflichtet. Wer hier lügt, haftet später. Aber auch die Frage selbst ist wichtig — sie zeigt dem Verkäufer, dass du kein Anfänger bist, und schafft eine andere Gesprächsebene.

5. Wie hoch sind die monatlichen Betriebskosten — mit Abrechnung der letzten 3 Jahre?

Nicht die Schätzung — die tatsächliche Abrechnung. Betriebskosten können sich je nach Gebäude und Verwaltung stark unterscheiden. Drei Jahre Abrechnung zeigen dir außerdem, ob die Kosten steigen, stabil sind oder ob außerordentliche Sanierungen geplant waren.

6. Wer sind die Nachbarn, und gibt es Konflikte in der Hausgemeinschaft?

Das ist die Frage, die die meisten nicht stellen — und oft bereuen. Ein schwieriger Nachbar kann den Wohnwert einer perfekten Wohnung zerstören. Lärm, Streit über Allgemeinflächen, unkooperative Eigentümergeinschaft — das zeigt sich nicht bei der Besichtigung am Samstagvormittag.

7. Wohnen hier eher Eigentümer oder Mieter?

Das gibt dir wichtige Hinweise über die Hausgemeinschaft und die Qualität des Gebäudes. Ein Haus mit vielen Eigentümern wird in der Regel besser instand gehalten — Eigentümer haben ein direktes Interesse an der Wertsteigerung. Ein hoher Mieteranteil kann auf eine Eigentümerstruktur hinweisen, bei der Vermieter Investitionen hinauszögern. Es verändert auch die Dynamik der Eigentümerversammlungen.

P R A X I S - T I P P

Besichtige mindestens 5 bis 8 Objekte, bevor du eine Entscheidung triffst. Nicht weil du das erste Objekt ablehnen sollst — sondern weil du erst nach dem Vergleich wirklich weisst, was du für dein Geld bekommst. Der Vergleich schärft deinen Blick. Und er stärkt deine Verhandlungsposition.

5. Preisverhandlung ohne Nerven zu verlieren Wie du den richtigen Preis findest — und ihn durchsetzt



Du hast deine Traumimmobilie gefunden — oder zumindest eine, die sehr gut passt. Jetzt kommt der Teil, vor dem sich die meisten Käufer am meisten fürchten: die Preisverhandlung. Dabei ist sie gar nicht so kompliziert, wenn man ein paar Grundregeln kennt.

Das Wichtigste zuerst: **Du hast mehr Macht, als du denkst.** Käufer mit klarer Finanzierung und echter Kaufbereitschaft sind selten. Wer das weiß, verhandelt anders.

Ist der Preis überhaupt realistisch?

- ▶ Vergleichsobjekte recherchieren: Was kosten ähnliche Wohnungen aktuell in der Region? Nicht was inseriert wird — was tatsächlich verkauft wird. Das ist ein Unterschied.
- ▶ Wie lange ist die Immobilie schon online? Länger als 60 Tage ohne Verkauf ist ein Signal. Der Markt hat den Preis noch nicht akzeptiert.
- ▶ Gibt es sichtbare Mängel? Jeder dokumentierte Mangel ist ein legitimes Verhandlungsargument — solange du ihn sachlich, nicht emotional vorträgst.

Die Verhandlungsstrategie

- 1 Biete 5 bis 8 Prozent unter dem Angebotspreis — nicht aus Gier, sondern um Spielraum zu schaffen. Dein erstes Angebot ist kein Endpreis. **Starte nie mit deinem Maximum.**
- 2 Zeige Interesse, aber keine Begeisterung. Wer offensichtlich verliebt ist, verliert die Verhandlung, bevor sie beginnt. **Emotionen kontrollieren.**

- 3 "Die Heizung ist 18 Jahre alt — das sind erfahrungsgemäß 12.000 bis 15.000 Euro in den nächsten drei Jahren" ist ein Argument. "Die Heizung ist alt" ist keines. **Mängel sachlich einsetzen.**
- 4 Schnellerer Abschluss, Flexibilität beim Übergabedatum, Verzicht auf bestimmte Inventar-Positionen — manchmal ist das dem Verkäufer mehr wert als 5.000 Euro Preisnachlass. **Kompromisse anbieten.**

M E R K E

"Ist der Preis noch verhandelbar?" ist die häufigste Frage bei Besichtigungen. Stell sie nicht — oder wenn, dann so: "Ich bin ernsthaft interessiert. Können wir über den Preis sprechen, wenn ich meine Unterlagen habe?" Das signalisiert Seriosität und öffnet das Gespräch, ohne dich zu committen.

Das schriftliche Kaufanbot

Wenn du einig bist, folgt das schriftliche Kaufanbot. Es ist rechtlich bindend — für dich. Der Verkäufer kann es annehmen oder ablehnen. Es enthält:

- ▶ Deine vollständigen Kontaktdaten und die Objektadresse
- ▶ Den Kaufpreis — klar und eindeutig
- ▶ Bedingungen (zum Beispiel: vorbehaltlich positiver Finanzierungszusage der Bank)
- ▶ Befristung — 7 bis 14 Tage sind üblich. Lass das Anbot nicht endlos offen.

W A R N U N G

Unterschreibe kein Kaufanbot, bevor deine Finanzierung zumindest grundsätzlich bestätigt ist. Ein angenommenes Anbot ist bindend. Wenn die Bank danach ablehnt und du keine Ausstiegsklausel hast, kann das teuer werden.

Praxisbeispiel: So formulierst du dein Kaufanbot per E-Mail

Du hast die Wohnung besichtigt, deine Recherche gemacht und weißt, was du bieten möchtest. Jetzt schreibst du dem Verkäufer — professionell, klar und ohne dich unter Wert zu verkaufen. Hier ein Beispiel, das in der Praxis funktioniert:

BEISPIEL - E - MAIL: Kaufanbot als Käufer

An: [verkäufer@email.at]

Betreff: Kaufinteresse — Wohnung [Adresse], [PLZ Ort]

Sehr geehrte Frau ...,
Sehr geehrter Herr

vielen Dank für die Möglichkeit, Ihre Immobilie in [Ort] zu besichtigen. Die Wohnung entspricht in wesentlichen Punkten unseren Vorstellungen, und wir möchten unser ernsthaftes Kaufinteresse zum Ausdruck bringen.

Nach eingehender Prüfung der Unterlagen und einem Vergleich mit dem aktuellen Markt möchten wir Ihnen folgenden Kaufpreis vorschlagen:

Kaufpreisvorschlag: € [Dein Angebotspreis]

Begründung: Auf Basis aktueller Vergleichsobjekte in der Region sowie des festgestellten Renovierungsbedarfs an [konkreter Punkt, z.B. Heizung / Fenster / Bad] erscheint uns dieser Preis marktgerecht.

Unsere Finanzierung ist grundsätzlich gesichert. Wir können den Prozess zeitnah starten und sind für einen raschen Abschluss verfügbar.

Wir freuen uns über eine Rückmeldung und stehen für ein klärendes Gespräch jederzeit zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen, [Dein Name] [Telefonnummer] | [E-Mail]

Was diese E-Mail richtig macht: sie ist höflich, aber klar. Sie nennt einen konkreten Preis und begründet ihn sachlich. Sie signalisiert Seriosität ohne Druck. Und sie lässt Raum für ein Gespräch — ohne unterwürfig zu wirken.

6. Wichtige Unterlagen — was du brauchst

Die Dokumente, die du vom Verkäufer einfordern musst



Eine Binsenweisheit, die trotzdem oft ignoriert wird: Du kaufst keine Wohnung — du kaufst Sicherheit. Und Sicherheit kommt in Form von Dokumenten. Wer ein Exposé schön findet und ohne vollständige Unterlagen unterschreibt, kauft die Katze im Sack.

Fordere alle folgenden Dokumente an, bevor du ein Angebot stellst. Wenn der Verkäufer oder Makler sie nicht liefern kann — frag dich, warum.

Pflicht-Unterlagen bei jeder Immobilie

- ▶ **Grundbuchauszug:** zeigt wer Eigentümer ist, ob Hypotheken oder Lasten eingetragen sind, und ob Dienstbarkeiten bestehen. Online abrufbar unter [registerrauszug.at](https://www.registerrauszug.at). Darf nicht älter als drei Monate sein.
- ▶ **Energieausweis:** seit 2012 gesetzlich verpflichtend — beim Kauf, beim Verkauf, bei der Vermietung. Ohne gültigen Ausweis drohen dem Verkäufer Verwaltungsstrafen. Und Banken finanzieren ohne ihn oft gar nicht erst.
- ▶ **Grundrissplan:** möglichst maßstabsgetreu. Ohne Grundriss kannst du keine Möbelplanung machen, keine Flächenrechnung prüfen, keine Raumaufteilung beurteilen.
- ▶ **Flächenwidmungs- und Bebauungsplan:** bei der Gemeinde erhältlich, in Oberösterreich auch online über DORIS. Zeigt, was in der Umgebung gebaut werden darf — heute und in Zukunft.

- ▶ **Lageplan / Katastrerauszug:** besonders bei Häusern und Grundstücken wichtig. Zeigt Grenzen, Zufahrten, und ob das Grundstück dem entspricht, was inseriert wurde.

Zusätzlich bei Eigentumswohnungen

Diese Unterlagen bekommst du meistens über die Hausverwaltung:

- ▶ Wohnungseigentumsvertrag bzw. Nutzwertgutachten — zeigt, was genau zu deiner Wohnung gehört
- ▶ Betriebskostenabrechnungen der letzten drei Jahre — zeigt die echten Kosten, nicht die geschätzten
- ▶ Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen — zeigt geplante Sanierungen und offene Konflikte
- ▶ Aufstellung des Reparaturfonds — zeigt, ob Rücklagen vorhanden sind oder du nach dem Kauf sofort nachzahlen musst

Zusätzlich bei Häusern

- ▶ Baupläne und Baubewilligung — stimmt das Gebäude mit dem überein, was genehmigt wurde?
- ▶ Benützungsbewilligung — ohne diese ist das Haus rechtlich nicht zum Bewohnen freigegeben
- ▶ Nachweise über Sanierungen und Umbauten — nur mit Nachweis sind sie wertsteigernd dokumentiert
- ▶ Rechnungen größerer Investitionen — neu Heizung, neues Dach, thermische Sanierung. Belegpflichtig.

7. Unterlagen für die Bankfinanzierung

Was dein Banker braucht — und warum Ordnung bares Geld ist



Das Bankgespräch ist für viele Käufer das Nervenstärkste am gesamten Kaufprozess. Dabei lässt es sich auf eine einzige Formel reduzieren: **Die Bank will Sicherheit**. Sie will sehen, dass du zuverlässig bist, dass du deine Finanzen im Griff hast, und dass das Objekt den Kreditbetrag wert ist.

Je besser und vollständiger deine Unterlagen aufbereitet sind, desto leichter ist es für deinen Banker, schnell eine Entscheidung zu treffen. Eine saubere Mappe mit sortierten Dokumenten signalisiert Seriosität — und kann den Unterschied zwischen einer Zusage und einer Verzögerung ausmachen. Manchmal auch den Unterschied zwischen besserem und schlechterem Zinssatz.

Was die Bank von dir braucht

- ▶ **Kontoauszüge der letzten 3 Monate:** zeigen der Bank deine Einnahmen, Ausgaben und dein Sparverhalten. Achte auf ein geordnetes, nachvollziehbares Bild. Ein Konto voller ungeklärter Barabhebungen oder Rücklastschriften macht keinen guten Eindruck.
- ▶ **Gehaltsnachweis / Einkommensnachweis:** Unselbstständige: die letzten drei Gehaltsabrechnungen. Selbstständige: Steuerbescheide der letzten zwei bis drei Jahre sowie aktuelle BWA. Die Bank will stabile Einkünfte sehen — keine Einmalzahlungen.
- ▶ **Reisepass / Lichtbildausweis:** zur Identitätsprüfung. Bei nicht-EU Staatsbürgerschaft zusätzlich der aktuelle Aufenthaltstitel oder das Visum — vollständig und gültig.

- ▶ **Auflistung aller bestehenden Kredite:** inklusive offener Salden, monatlicher Raten und Restlaufzeiten. Die Bank kennt deinen KSV-Eintrag — Verschweigen hilft nicht, ehrliche Auflistung schon.
- ▶ **Eigenkapitalnachweis:** ein Konto- oder Depotauszug, der zeigt, dass das Eigenkapital tatsächlich vorhanden ist — nicht auf dem Papier, sondern wirklich verfügbar. Geld von Eltern oder Geschwistern gilt nur bedingt.
- ▶ **Meldezettel:** bestätigt deinen Hauptwohnsitz in Österreich. Fast immer Teil der Identitätsprüfung bei der Bank.

Was die Bank über das Objekt braucht

- ▶ Kaufvertragsentwurf oder Kaufanbot
- ▶ Grundbuchauszug des Kaufobjekts
- ▶ Energieausweis
- ▶ Grundrissplan und Fotos
- ▶ Aktuelles Schätzgutachten — bei Bedarf beauftragt die Bank selbst einen Sachverständigen

M E R K E

Geh zu mehr als einer Bank. Die Unterschiede bei Zinssatz, Laufzeit und Konditionen können bei einem Kredit über 200.000 Euro und 25 Jahren Laufzeit eine Gesamtdifferenz von bis zu 15.000 Euro bedeuten. Ein Stunde mehr Aufwand lohnt sich — fast immer.

Konkretes Rechenbeispiel: Wie viel macht 0,25 % Zinsdifferenz wirklich aus?

Viele Käufer denken, ein Viertel Prozent Unterschied beim Zinssatz sei Kleinkram. Die folgende Rechnung zeigt, warum das ein teurer Irrtum ist.

Annahme: Kreditbetrag 300.000 Euro, Laufzeit 25 Jahre, Zinsbindung fix.

Kennzahl	Zinssatz 4,00 %	Zinssatz 3,75 %
Kreditbetrag	€ 300.000	€ 300.000
Laufzeit	25 Jahre	25 Jahre
Monatliche Rate	ca. € 1.584	ca. € 1.541
Gesamtzinsen (25 J.)	ca. € 175.200	ca. € 162.300
Ersparnis bei 3,75 %	–	ca. € 12.900 gesamt

Disclaimer: Alle Berechnungen basieren auf einem annähernden Annuitätenkredit mit gleichbleibenden Zinsen über die gesamte Laufzeit. Tatsächliche Konditionen hängen von Bonität, Eigenkapitalquote, Laufzeit, Zinsbindungsvereinbarung und dem jeweiligen Kreditinstitut ab. Diese Zahlen dienen ausschliesslich der Illustration und ersetzen keine individuelle Finanzierungsberatung.

8. Kaufvertrag und rechtliche Absicherung

Was im Vertrag steht — und was du nie blind unterschreiben solltest



Der Kaufvertrag ist das Herzstück des gesamten Kaufprozesses. Hier wird alles verbindlich, was bislang nur mündlich oder per E-Mail besprochen wurde. Ein Fehler im Vertrag kann dich Jahre später einholen — in Form von Streit, Kosten oder einem Objekt, das nicht das ist, was du geglaubt hast zu kaufen.

Was im Kaufvertrag stehen muss

- ▶ Vollständige Daten von Käufer und Verkäufer — mit Geburtsdaten, Adressen, Staatsbürgerschaft
- ▶ Genau Objektbeschreibung — Adresse, Einlagezahl, Katastralgemeinde, Fläche, Zugehör
- ▶ Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten — wann, wie und wohin
- ▶ Übergabedatum und Zustand der Immobilie bei Übergabe
- ▶ Gewährleistungsregelungen — was haftet wer, für wie lange
- ▶ Regelung offener Hypotheken oder Lasten im Grundbuch
- ▶ Aufsandungserklärung — die Zustimmung des Verkäufers zur Grundbucheintragung auf deinen Namen

Ablauf vom Anbot bis zum Schlüssel

- 1 Kaufanbot wird vom Verkäufer angenommen
- 2 Notar oder Treuhänder beauftragen — in Österreich wählt der Käufer frei
- 3 Kaufvertragsentwurf vom Notar erstellen lassen
- 4 Finanzierungszusage der Bank liegt vor
- 5 Vertragsunterzeichnung beim Notar/Rechtsanwalt — alle Parteien persönlich anwesend
- 6 Kaufpreis wird überwiesen — über Treuhandkonto des Notars
- 7 Grundbucheintragung — dauert 4 bis 8 Wochen
- 8 Schlüsselübergabe — und Übergabeprotokoll unterzeichnen!

PRAXIS - TIPP

Lass den Kaufvertragsentwurf von einem unabhängigen Anwalt prüfen — nicht nur vom Notar. Der Notar ist verpflichtet, neutral zu agieren. Aber er ist ein Jurist, kein Interessensvertreter. Ein Anwalt ist deiner. Für 500 bis 1.000 Euro bekommst du das Dokument, das du für die nächsten Jahrzehnte an dich bindet, professionell geprüft.

Versicherungen nach dem Kauf

Pflicht — sofort nach Übergabe:

- ▶ Gebäudeversicherung (Feuer, Sturm, Leitungswasser) — ohne diese riskierst du bei einem Schaden alles
- ▶ Haushaltsversicherung — schützt Inventar und Haftpflicht

Empfehlenswert je nach Situation:

- ▶ Risikolebensversicherung — besonders für Familien, die den Kredit gemeinsam tragen
- ▶ Berufsunfähigkeitsversicherung — wenn dein Einkommen wegfällt, muss der Kredit trotzdem bedient werden
- ▶ Rechtsschutzversicherung — nicht nur für den Kauf, sondern für alles, was danach kommt

9. Die häufigsten Fehler von Käufern

Aus der Praxis — mit Preisschild



Jeder der folgenden Fehler kostet Geld. Manche ein paar Tausend Euro, manche den Traum von der eigenen Immobilie. 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 erfahrenen Käufer und einem Erstkäufer ist nicht, dass der eine keine Fehler macht. Er macht sie nur ein Mal.

Fehler 1: Ohne Finanzierungsklarheit suchen

Typische Kosten: Monate verlorene Suchzeit, emotionale Erschöpfung und ein Abschlag beim Verhandeln.

Du findest deine Traumwohnung, machst ein Anbot — und dann sagt die Bank, dass sie nicht die gesamte Summe finanziert. Du brichst das Anbot ab, verlierst den Ruf als seriöser Käufer, und das Objekt geht an jemanden mit fertiger Finanzierung. Wer ohne Finanzierungsrahmen sucht, spielt ohne Karten in der Hand.

Fehler 2: Emotionale Kaufentscheidung

Typische Kosten: 5 bis 15 % über dem fairen Marktwert — bei 300.000 Euro zwischen 15.000 und 45.000 Euro zu viel bezahlt.

Du besichtigst die Wohnung — und liebst sie. Sofort. Alles stimmt: das Licht, die Küche, der Ausblick. Du redest dir ein, dass du verhandeln kannst, aber eigentlich willst du sie einfach haben. Du bietest das Maximum. Du überprüfst keine Mängel mehr. Du liest den Vertrag flüchtig.

Genau das ist das gefährlichste Szenario im Immobilienkauf. Eine Wohnung, die du liebst, kann trotzdem zu teuer sein. Behalte immer einen kühlen Kopf — oder bring jemanden mit, der ihn für dich behält.

Fehler 3: Nur eine Bank fragen

Typische Kosten: Zinsdifferenz von 0,1 bis 0,3 Prozentpunkten über 25 Jahre. Bei 200.000 Euro: bis zu 15.000 Euro Gesamtdifferenz.

Viele Käufer gehen zuerst zu ihrer Hausbank — und wenn die eine Zusage gibt, unterschreiben sie. Das Problem: Deine Hausbank ist nicht automatisch die günstigste. Hol **mindestens drei Angebote** ein, bevor du dich festlegst.

Fehler 4: Mängel nicht ernst nehmen

Typische Kosten: je nach Mangel 5.000 bis 50.000 Euro — ungeplant, unversichert, sofort fällig. Bei der Besichtigung fällt dir auf: Die Heizung klingt komisch. Der Keller riecht feucht. Die Fugen im Badezimmer sind schwarz. Du sagst dir: Das richten wir schon. Du kaufst. Drei Monate nach dem Einzug kommt die Rechnung — buchstäblich.

Mängel sind keine Kleinigkeiten. Sie sind Verhandlungsargumente, wenn du sie vor dem Kauf kennst — und Kostenrisiken, wenn du sie ignorierst.

Fehler 5: Zu langsam entscheiden

Typische Kosten: Das Objekt geht weg. Du fängst wieder von vorne an.

Der Markt wartet nicht. Gute Objekte zu fairen Preisen sind selten — und wenn sie erscheinen, sind sie oft innerhalb von wenigen Tagen weg. Wer zu lange überlegt, während der Nachbar bereits besichtigt und ein Anbot stellt, verliert.

Das ist kein Argument für unüberlegte Schnellentscheidungen. Es ist ein Argument dafür, dass du vorbereitet sein musst: Finanzierung klar, Prioritäten definiert, Besichtigungcheckliste fertig. Dann kannst du schnell entscheiden — ohne zu überstürzen.

Fehler 6: Keine professionelle Hilfe in Anspruch nehmen

Typische Kosten: variabel — von einem schlechten Kaufpreis bis zu einem fehlerhaften Vertrag, der Jahre später Probleme macht.

Makler, Notar, Anwalt, Gutachter — alle kosten Geld. Und alle sparen am Ende oft mehr, als sie kosten. Wer glaubt, er kann den Kaufvertrag alleine prüfen, ohne Rechtskenntnisse zu haben, geht ein Risiko ein, das kein vernünftiges Kosten-Nutzen-Verhältnis hat.

DIE UNBEQUEME WAHRHEIT

Von diesen sechs Fehlern macht der durchschnittliche Käufer zwei bis vier. Nicht weil er unklug ist — sondern weil er sie nicht kennt und weil er sie zum ersten Mal macht. Der Preis dafür liegt meistens zwischen 10.000 und 40.000 Euro, je nach Objektwert. Die gute Nachricht: Du weißt das jetzt. Vorher, nicht nachher.

10. Der nächste Schritt — melde dich

Warum du diesen Weg nicht alleine gehen musst



Ich beginne dieses letzte Kapitel mit etwas Unüblichem: Nicht jeder braucht einen Makler auf der Käuferseite. Wenn du weißt, was du willst, den Markt kennst, eine klare Finanzierung hast und keine Angst vor Vertragsdetails hast — dann schaffst du das auch alleine. Ich habe Käufer gesehen, die das exzellent gemacht haben.

Aber wenn du beim Lesen dieses Guides an mehreren Stellen gedacht hast, dass dir etwas nicht klar war oder dass du etwas falsch gemacht hättest -- dann ist die ehrlichste Antwort: Du brauchst jemanden, der diesen Prozess kennt. Nicht weil du es nicht könntest. Sondern weil du es einmal machst, und ich es hundertmal gemacht habe.

Wer bin ich — und warum ich dir wirklich helfen kann

Ich bin Matheus De Souza, Gründer von Immovia e.U. in Allhaming, Oberösterreich. Ich bin nicht Makler geworden, weil es ein lukrativer Beruf ist. Ich bin Makler geworden, weil ich die Immobilienwelt von innen kenne — und weil ich gemerkt habe, dass viele Käufer dort allein gelassen werden, wo es am wichtigsten wäre.

Bevor ich meinen Gewerbeschein gemacht habe, war ich selbst Investor und Vermieter. Ich habe Wohnungen gekauft, renoviert, vermietet und wieder verkauft. Ich weiß, wie sich ein Schimmelproblem anfühlt, wenn man es nicht sieht. Ich weiß, was ein 20 Jahre altes Heizsystem kostet, wenn es seinen Geist aufgibt. Und ich weiß, wie sich das anfühlt, wenn man einen Kredit unterschreibt und nicht sicher ist, ob man die richtige Entscheidung getroffen hat.

Genau diese Erfahrung bringe ich in jede Beratung mit ein. Nicht als Theorie — als gelebte Praxis.

Was mich von anderen Maklern unterscheidet

- ▶ **Ich war selbst Käufer, Vermieter und Sanierer.** Ich verstehe Immobilien nicht nur aus der Provisionstabelle, sondern aus der Kostenaufstellung eines Handwerkers. Wenn ich sage, eine Heizung ist auffällig, dann weiß ich, warum — und was es kostet.
- ▶ **Ich bin regional, nicht flächendeckend.** Ich arbeite dort, wo ich wohne — Linz-Land, Horsching, Wels, Oberösterreich. Echte Marktnähe, keine Terminkoordination aus Wien, kein Außendienstler, der einmal im Monat vorbeischaut.
- ▶ **Ich sage dir ehrlich, was möglich ist.** Kein Mondpreis, nur um dich als Kunden zu gewinnen. Kein künstlicher Enthusiasmus für ein Objekt, das nicht passt. Wenn ich denke, du solltest weitersuchen — sage ich das.
- ▶ **Ich spreche vier Sprachen.** Deutsch, Portugiesisch, Englisch und Spanisch. Für Interessenten in Österreich ist das eine echte Brücke — und für dich als Käufer bedeutet das, dass ich auch mit ausländischen Eigentümern oder Verkäuferseiten direkt kommunizieren kann.

- ▶ **Ich arbeite für dein Ergebnis, nicht für meine Provision.** Das klingt nach einem leeren Versprechen — ich weiß. Aber ich kann nur dann langfristig Empfehlungen bekommen, wenn meine Kunden wirklich zufrieden sind. Das ist mein Anreiz, es richtig zu machen. Immer.

Was mich antreibt, ist nicht kompliziert: Ich möchte, dass du in fünf Jahren in deinem Zuhause sitzt und denkst: Das war die richtige Entscheidung. Nicht: Ich hätte damals vorsichtiger sein sollen. Nicht: Das hätte ich wissen müssen. Sondern: Gut, dass ich mir Hilfe geholt habe.

Was ich für dich als Käufer leiste

- ▶ **Realistische Markteinschätzung:** Ich sage dir, ob der Preis fair ist — nicht was du hören möchtest.
- ▶ **Objektprüfung:** Ich schau auf Dinge, die du bei einer Besichtigung übersiehst — weil ich weiß, wo Probleme versteckt sind.
- ▶ **Verhandlungsführung:** Du musst nicht selbst verhandeln. Ich tu es — mit Routine, ohne Emotion und mit dem Ziel, für dich das Beste herauszuholen.
- ▶ **Unterlagen und Abwicklung:** Ich koordiniere Notar, Unterlagen, Bank und Übergabe. Du entscheidest — ich organisiere.
- ▶ **Ehrlichkeit:** Wenn ich glaube, dass ein Objekt nicht das Richtige für dich ist, sage ich es. Auch wenn das bedeutet, dass wir weitersuchen.

K O S T E N L O S E S E R S T G E S P R Ä C H

Du möchtest wissen, ob du bei deiner Suche auf dem richtigen Weg bist? Schreib mir auf Instagram eine Nachricht — einfach mit dem Stichwort "Erstgespräch". Wir reden 20 bis 30 Minuten, ohne Druck und ohne Agenda. Du bekommst eine ehrliche Einschätzung deiner Situation. Wenn ich danach der richtige Partner bin: super. Wenn nicht: dann hast du zumindest klarere Gedanken, mit denen du weiterarbeitest.

IMMOVIA e.U.

Matheus De Souza — Inhaber

Standort Allhaming, Oberösterreich

Instagram @immo.via · @matheus.de_souza

Telefon +43 664 500 50 88

E-Mail m.desouza@immovia.at

Web www.immovia.at

Viel Erfolg bei deiner Suche

Matheus De Souza

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 Immobilienkaufs empfehle ich dir ausdrücklich, einen Notar, Steuerberater und bei Bedarf einen zugelassenen Immobilienmakler hinzuzuziehen. Jede Immobilie, jede rechtliche Situation und jedes Kaufszenario 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, Oberösterreich, Österreich

Telefon: +43 664 500 50 88 · E-Mail: m.desouza@immovia.at

Web: www.immovia.at

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

FN: 670566b

UID: ATU82956614

Bildnachweis:

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