

Immobilien verkaufen in Österreich: Von Erbschafts-Immobilien und Scheidungswaisen

38% der Österreicher haben schon einmal eine Immobilie verkauft oder vermietet - 55% von Privat an Privat, bereits 45% beauftragen einen Makler – Haupt-Motive für Verkauf oder Vermietung sind Erbschaft sowie Geldbedarf – 30% der Abgeber sehen steuerliche Belastung als Problem - hohe Zufriedenheit mit Immobilienmaklern – Verkaufs bzw. Mietpreis liegt mit Maklerunterstützung häufiger über den Erwartungen - Raiffeisen Immobilien mit fast 90% Erfolgsquote

38% der erwachsenen ÖsterreicherInnen haben bereits ein- oder mehrmals eine Immobilie verkauft, vermietet oder verpachtet. Mit der Motivlage, den Wünschen, Sorgen und Problemen dieser sogenannten Abgeber beschäftigt sich eine aktuelle Studie die Raiffeisen Immobilien, die Immobilienmakler-Organisation der Raiffeisenbankengruppe, in Auftrag gegeben hat.¹ Die Abgeber sind demnach mehrheitlich über 50 Jahre alt, Männer sind stärker vertreten als Frauen: 50% der über 50jährigen und 43% der Männer haben schon einmal eine Liegenschaft verkauft oder vermietet, verglichen mit 30% der 31- bis 50jährigen und 33% der Frauen.

1

Beim Verkauf lieber mit Makler

Die Mehrzahl, nämlich 55% der Verkaufs- bzw. Vermietungstransaktionen erfolgte laut Umfrage von Privat an Privat, aber schon 45% der Abgeber beauftragen einen Makler. Mag. Nikolaus Lallitsch, Geschäftsführer von Raiffeisen Immobilien Steiermark und Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich: „Dieser Marktanteil ist in den letzten Jahren offenbar gestiegen. Und er hat noch Potential nach oben - umso mehr als die Zeiten in denen Verkauf und Vermietung in manchen Regionen quasi zum „Selbstläufer“ wurden, zu Ende gehen.“ Besonders unter den reinen Verkäufern sind die Makler-Profis gefragt, Vermietungen erfolgen dagegen häufiger ohne Makler. „Wenn es um viel Geld geht fühlen sich die heimischen Abgeber erfreulicherweise doch sicherer mit Makler-Unterstützung.“ resümiert Ing. Mag. (FH) Peter Weinberger, Geschäftsführer von Raiffeisen Immobilien NÖ/Wien/Burgenland und Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich

¹ Online-Panelbefragung, durchgeführt vom Österreichischen Gallup Institut im Jänner und Juli 2019; repräsentativ für die österreichische Bevölkerung ab 18 Jahren, n = 1000; Detailbefragung von 403 Immobilien-Abgebern im Alter von 20 - 65 Jahren.



Erbschafts-Immobilien und Scheidungswaisen

Haupt-Anlass für Verkauf bzw. Vermietung von Liegenschaften ist eindeutig die Erbschaft: 29% gaben an die Immobilie abzugeben, weil sie sie geerbt hatten und nicht selbst nützen wollten. Für 15% war Geldbedarf der Anlass, für 13% Hochzeit oder Nachwuchs, für weiter 11% war die Immobilie schlicht zu klein geworden. Je 10% nannten Übersiedelung aus beruflichen Gründen bzw. den Wunsch schöner zu wohnen als bisher. Und in 9% der Fälle wurde die Immobilie quasi zur „Scheidungsweise“ und musste deshalb veräußert werden. Immobilien werden also in den allermeisten Fällen „umständehalber“ abgegeben. Negative Erwartungen hinsichtlich der Markt- und Preisentwicklung blieben bei der Untersuchung unterhalb der Wahrnehmungsschwelle. Beim Vergleich Verkäufer mit Vermietern fällt auf, dass letztere signifikant häufiger Geldbedarf (20% vs. 15%) und Übersiedelung aus beruflichen Gründen (14% vs. 10%) als Motiv nannten.

Die Sorgen der Abgeber: Steuern und Besichtigungstermine

Ein Verkaufs- bzw. Vermietungsprozess dauert in der Mehrzahl der Fälle bis zu drei Monate. Zuvor hatte man meist bereits sechs Monate überlegt sich von der Immobilie zu trennen. Als Haupt-Sorgen nannten die Abgeber die hohe steuerliche Belastung - 30% sehen das als sehr großes oder großes Problem - sowie den Zeitaufwand für Besichtigungstermine und das Finden des richtigen Verkaufs/Mietpreises (jeweils 25%).

2

Der ideale Makler: korrekt mit Fach- und Marktkenntnis

Von ihrem Immobilienmakler erwarten sich Verkäufer bzw. Vermieter in erster Linie eine korrekte Vorgangsweise (84% der Nennungen) sowie hohe Fachkenntnis (74%). Ebenfalls wichtig: Engagement für die Anliegen des Kunden (63%) und Hilfe bei der Preisfindung (58%). Nikolaus Lallitsch: „Raiffeisen Immobilien setzt seit jeher auf bestens ausgebildete MitarbeiterInnen. Zu diesem Zweck haben wir unserer eigene, österreichweite Raiffeisen Immobilien Akademie ins Leben gerufen. Denn nur mit höchsten Service- und Know-how-Standards können wir unsere Markt- und Kompetenzführerschaft weiter ausbauen. Die Umfrageergebnisse bestätigen uns in diesem Streben.“

Interessant auch die Motive warum man bei Verkauf oder Vermietung einer Liegenschaft auf die Unterstützung von Experten verzichtet: 46% gaben an keinen Makler gebraucht zu haben, weil sie den Verkauf bzw. die Vermietung auch selbst bewerkstelligen konnten. „Hier klaffen Selbsteinschätzung und Realität auseinander: Einerseits verfolgt man einen „Do-it-yourself-Ansatz“, andererseits beklagt man den hohen Zeitaufwand für Besichtigungstermine und Probleme bei der korrekten Einschätzung des Verkaufspreises.“, analysiert Nikolaus Lallitsch. Die Kosten für das Erfolgshonorar des Maklers wurden von 24% als Hindernisgrund für dessen Beauftragung genannt, und in 19% der Fälle hatte man bereits einen Mieter oder Käufer aus dem eigenen Umfeld zur Hand.



Raiffeisen Immobilien mit rund 90% Erfolgsquote

Im Zusammenhang mit der Kostenfrage sieht Peter Weinberger die Makler-Branche in der Bringschuld: „Wir Makler müssen daran arbeiten unsere Leistungen für Abgeber transparenter zu machen. Denn das Service eines guten Maklers erschöpft sich nicht in Online-Inseraten und dem Aufsperrern von Türen, sondern umfasst besonders auch die richtige Marktwerteinschätzung, die Aufbereitung der Immobilie für den Verkauf, die Entwicklung und Umsetzung einer geeigneten Vermarktungsstrategie, die gesamte Interessenten-Betreuung bis hin zu Nachverhandlungen und die Vorbereitung des Kaufvertrages, um nur die wichtigsten Aufgaben zu nennen. Überdies ist vielen Abgebern nicht bewusst, dass der Makler sein Honorar nur im Erfolgsfall erhält. Wird das Objekt wider Erwarten nicht verkauft fallen auch keine Kosten an.“ Die Erfolgsquote von Raiffeisen Immobilien lag 2018 bei fast 90% - innerhalb von längstens sechs Monaten konnte für 89% der zu vermittelnden Objekte ein Käufer oder Mieter gefunden werden.

Zwei Drittel der Abgeber mit Makler zufrieden

Wer Haus, Wohnung oder Grundstück mit Makler-Hilfe verkauft bzw. vermietet hat, ist laut Umfrage in zwei Drittel der Fälle mit dem Service des Maklers zufrieden: 65% vergaben die Note 1 bzw. 2 für „sehr zufrieden“ und „zufrieden“, nur 12% ein „genügend“ bzw. „nicht genügend“. Im Mittelwert beurteilen Immobilien-Abgeber, die mit Maklern zusammengearbeitet hatten, diese mit der guten Note 2,2. 57% würden im Falle eines neuerlichen Verkaufes wieder einen Makler beauftragen.

3

Höherer Verkaufspreis mit Makler

Mit Makler-Unterstützung lag der erzielte Verkaufs- bzw. Mietpreis deutlich häufiger über dem Angebotspreis, und zwar in 15% der Fälle, verglichen mit 6% ohne Makler-Unterstützung. Raiffeisen Immobilien-Sprecher Peter Weinberger führt das auf die realistischere Einschätzung des Angebotspreises durch den Makler zurück: „Eine Analyse des deutschen iib Institutes hat gezeigt, dass der richtige Angebotspreis entscheidend ist für den Verkaufserfolg und die Dauer des Vermittlungsprozesses. Wer über dem Marktwert anbietet muss mit einer achtmal so langen Verwertungsdauer rechnen und erzielt im Schnitt einen deutlich geringeren Verkaufspreis als Verkäufer die zum oder knapp unter dem tatsächlichen Marktwert anbieten.“ Wer also von Anfang an mit einem erfahrenen Immobilienmakler arbeitet, profitiert von dessen korrekter Einschätzung des Immobilienwertes und seiner professionellen Verkaufsstrategie.

Pressegrafiken und Fotos zum Download finden Sie unter den folgenden Links:

<https://www.apa-fotoservice.at/galerie/19571>

<https://www.raiffeisen-immobilien.at/presse-und-downloads/>



Über Raiffeisen Immobilien Österreich

Unter der Dachmarke Raiffeisen Immobilien arbeiten die Immobilienmakler- und Immobilientreuhandgesellschaften aller Raiffeisenlandesbanken zusammen. Die Raiffeisen MaklerInnen wickelten im Jahr 2018 7.150 Immobiliengeschäfte ab. Der Wert der dabei vermittelten und bewerteten Immobilien wuchs um 6,2 Prozent auf 760 Mio Euro (2017: 715 Mio Euro). Der Honorarumsatz konnte um rund neun Prozent von 29 auf 32 Mio Euro gesteigert werden. Mit 90 Standorten in ganz Österreich und insgesamt 270 MitarbeiterInnen zählt Raiffeisen Immobilien somit zu den größten und erfolgreichsten heimischen Immobilienmakler-Organisationen.

Rückfragen:

Mag. Anita Köninger

Leitung Marketing & PR

Raiffeisen Immobilien NÖ Wien Burgenland

F.-W.-Raiffeisen-Platz 1, A-1020 Wien

Tel. +43-(0)517 517-33

E-Mail: anita.koeninger@riv.at

www.raiffeisen-immobilien.at



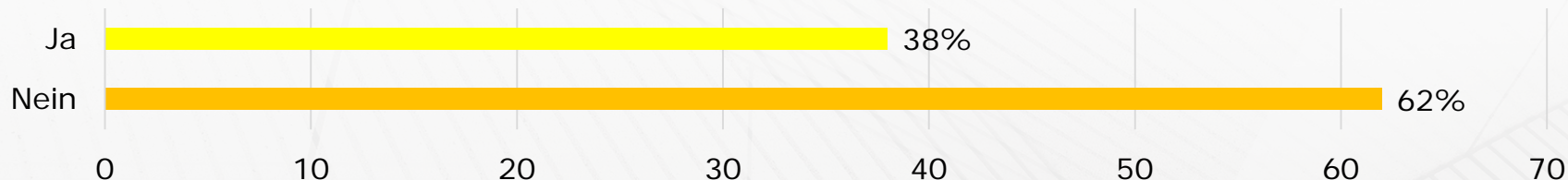
Pressefrühstück: Immobilien verkaufen & vermieten in Österreich

Untersuchungsdesign

- Methode: Computer Assisted Web Interviews, durchgeführt vom Österreichischen Gallup Institut
- Stichproben:
 - 1000 Personen repräsentativ für die Österr. Bevölkerung;
 - 403 Personen, die ein Haus, ein Grundstück oder eine Wohnung verkauft, vermietet oder verpachtet haben
- Untersuchungszeitraum: Jänner und Juli 2019

Mehr als ein Drittel haben Abgeber-Erfahrung

Haben Sie schon einmal eine Immobilie verkauft, vermietet, verpachtet?

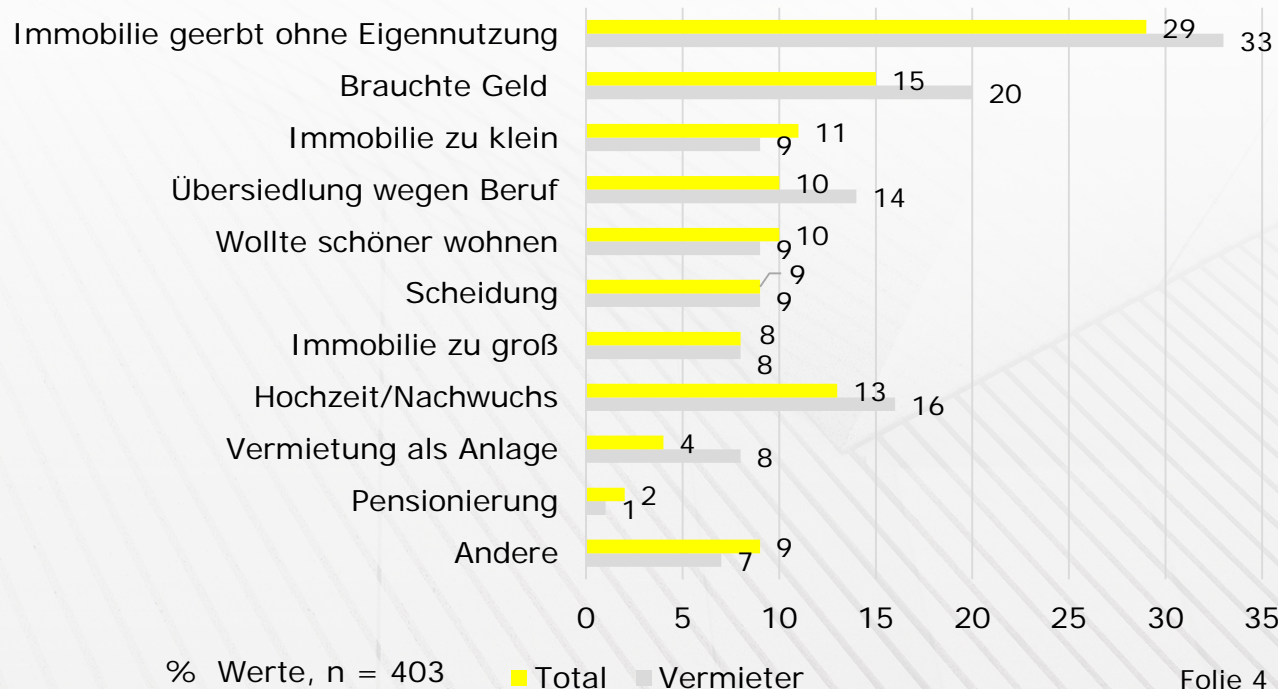


43% der Männer aber nur **33% der Frauen** haben bereits einmal eine Immobilie verkauft, vermietet od. verpachtet haben.

50% der über 50-Jährigen aber nur **30% der 31-50-Jährigen** haben bereits eine Immobilie verkauft, vermietet od. verpachtet.

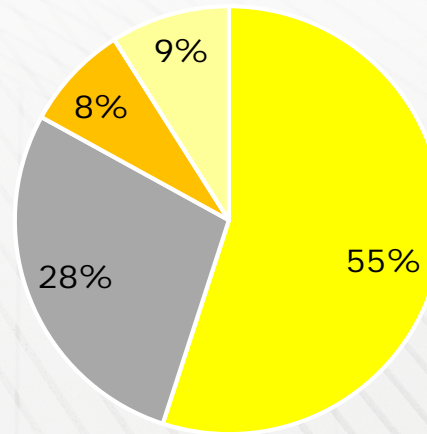
Warum die Österreicher Immobilien verkaufen/vermieten

- Erbschaft verbunden mit mangelndem Interesse ist das Hauptmotiv für Verkauf/Vermietung (29%).
- Für 15% war Geldbedarf der Anlass, für 11% war die Immobilie zu klein.
- Jeder 10. Respondent gab eine Übersiedlung aus beruflichen Gründen bzw. den Wunsch schöner zu wohnen an.



Dauer des Verkaufs-/Vermietungsprozesses

- Bei 55 % der Abgeber hat der gesamte Vermittlungsprozess nur bis zu 3 Monaten gedauert.
- Bei 28% zumindest bis zu ½ Jahr, nur für 8% dauerte die Vermittlung länger.

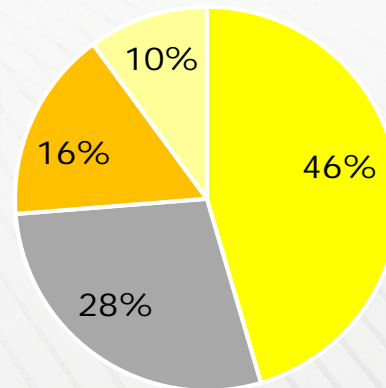


■ 0-3 Monate ■ 3-6 Monate ■ Länger ■ Keine Angabe

% Werte, n = 403

Dauer der Planungsphase

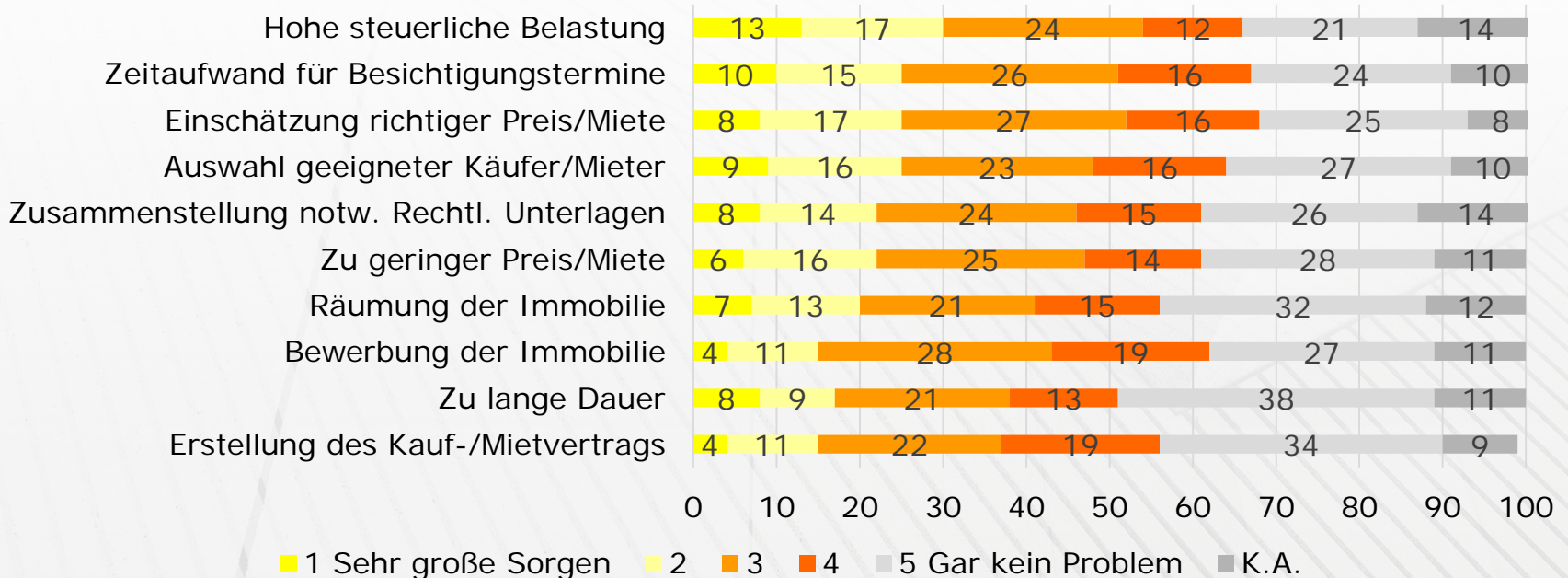
- Die meisten Überlegungen bzgl. Verkauf/ Vermietung haben weniger als 6 Monate gedauert, bevor der Vermittlungsprozess eingeleitet wurde.
- Bei 28% hat die Vorlaufzeit bis zu 1 Jahr beansprucht, nur für 16% dauerte die Planung länger als 1 Jahr.



■ 6 Monate oder weniger
 ■ 6-12 Monate
■ Länger als 12 Monate
 ■ Keine Angabe

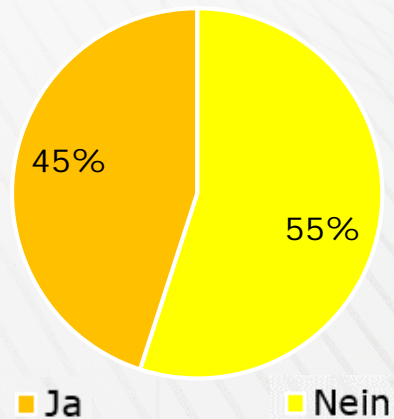
% Werte, n = 403

Die Sorgen der Abgeber



Unterstützung durch Makler

Verkäufer/Vermieter hatten bereits
Maklerunterstützung



% Werte, n = 1000

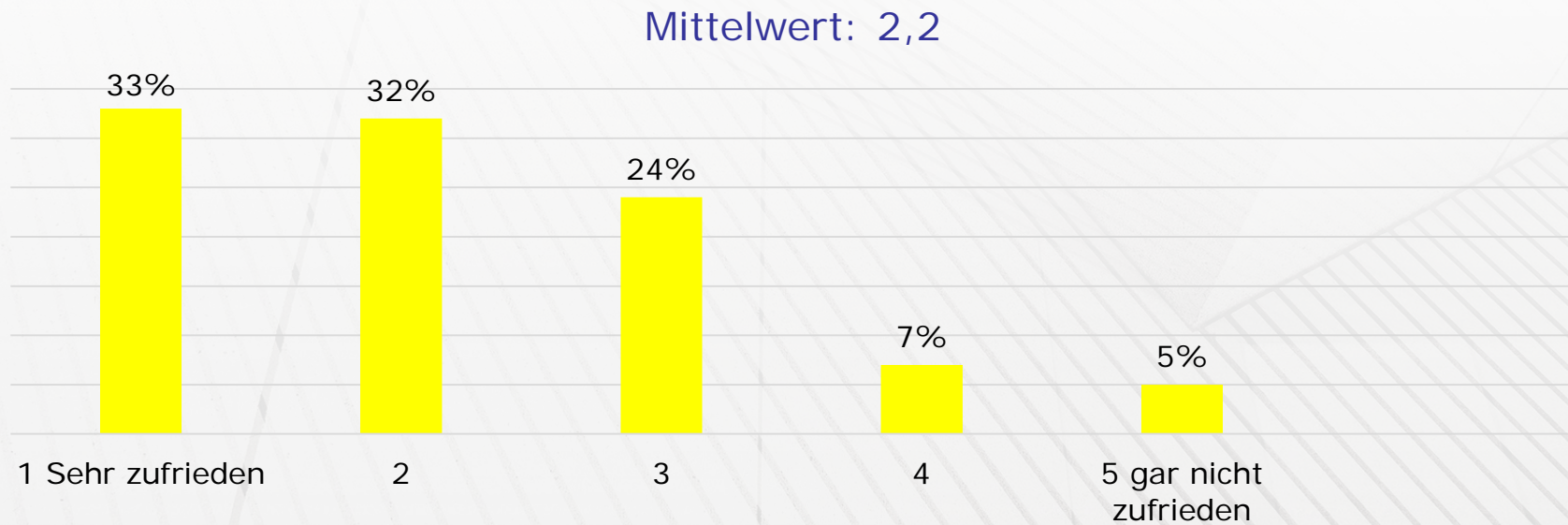
Was Abgeber von Maklern erwarten



% Werte, n = 403

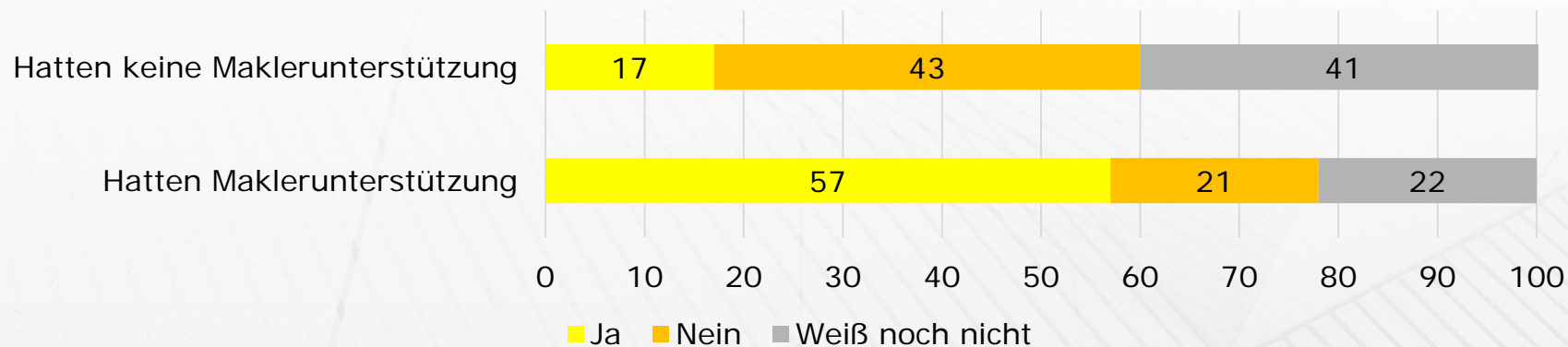


Zwei Drittel mit Makler zufrieden



% Werte, Basis: Hatten Unterstützung, n = 182

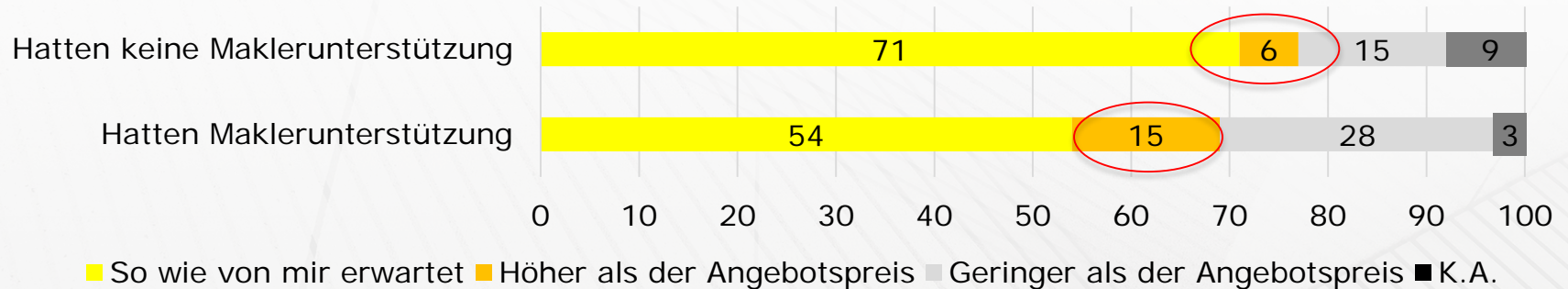
Zukünftige Inanspruchnahme eines Maklers



57% der Gruppe mit Maklerunterstützung würde auch in Zukunft auf einen Makler zurückgreifen, auch 17% derjenigen ohne Maklerunterstützung.

% Werte, n = 403

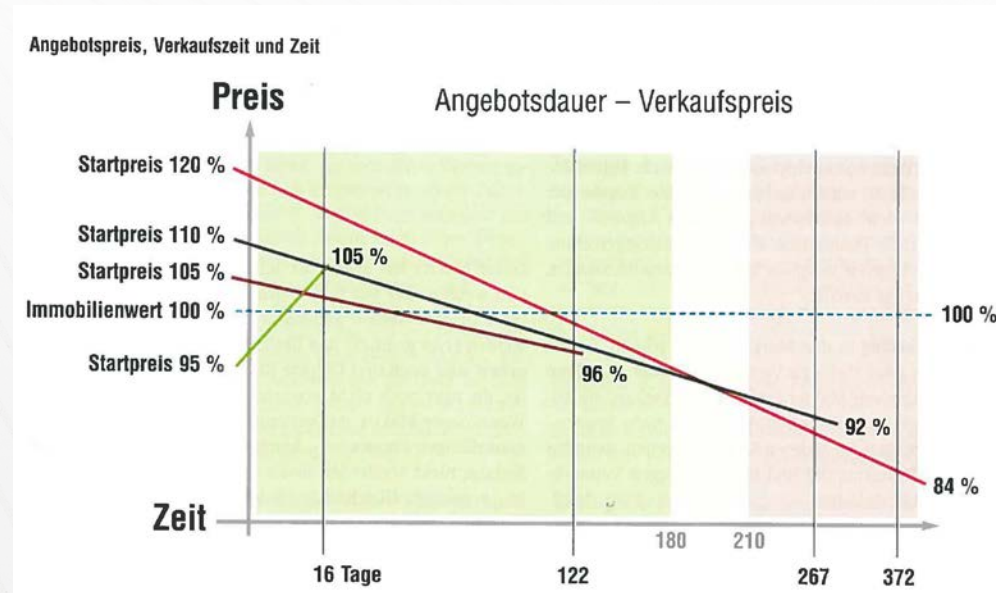
Realistische Preiseinschätzung durch Makler



Moderater Angebotspreis – höherer Verkaufspreis

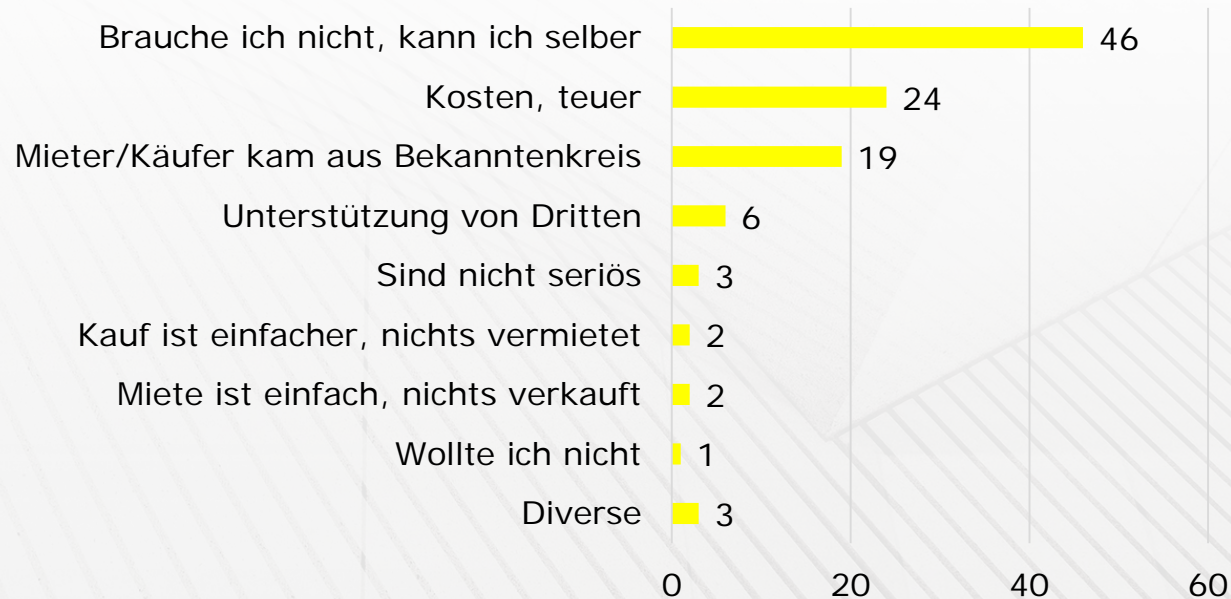
Die korrekte Marktpreis-
einschätzung durch den Profi
ist essenziell, denn:

- Wer mit dem richtigen
Preis startet erzielt mehr
Interesse – und verkauft
daher rascher und besser
- Wer zu hoch pokert, muss
am Ende unter Wert
verkaufen



Motive für Maklerverzicht (offene Fragestellung)

- Fast die Hälfte derjenigen, die keinen Makler in Anspruch nehmen, behaupten selbst kompetent genug zu sein
- Für eine größere Gruppe waren die Kosten ausschlaggebend



% Werte, n = 221

Was Makler für Abgeber leisten

- Marktwertschätzung
- Aufbereitung der für den Verkauf nötigen Unterlagen
- Aufbereitung der Immobilie zum Verkauf (Fotos, Homestaging etc.)
- Exposé-Erstellung
- Vermarktungsstrategie & Bewerbung
- Interessenten-Management (Anfragen beantworten, Bonitätsprüfung etc.)
- Besichtigungsorganisation
- Laufende Information des Abgebers über die Vermarktungsschritte
- Priorisierung der Interessenten, Nachverhandlungen
- Vorbereitung des Kaufvertrages
- After-Sales-Service (Übernahme-Protokoll, Schlüsselübergabe etc.)

**Erfolgsquote Raiffeisen Immobilien:
89% der Objekte werden innerhalb von längstens 6
Monaten verkauft/vermietet**