

Die 10 teuersten Fehler beim *Immobilienverkauf*

... und wie Sie sie vermeiden. Ein Leitfaden für alle, die ein Haus, eine Wohnung oder ein Grundstück zum bestmöglichen Preis verkaufen wollen, mit oder ohne Makler.



Mag. Florian Kulterer

Immobilienexperte · Geschäftsführer iX immo GmbH (IMMOXX.) · Graz

Was Sie in diesem Leitfaden *finden*

Vorwort: Warum gute Immobilien unter Wert verkauft werden	3
Der Verkauf im Überblick: sieben Phasen	5
<i>01</i> Den Preis aus dem Bauch festlegen	6
<i>02</i> Mit einem einzigen Inserat „auf den Markt gehen“	8
<i>03</i> Unterlagen erst suchen, wenn der Käufer fragt	10
<i>04</i> Den ersten Eindruck dem Zufall überlassen	12
<i>05</i> Fotos, Grundriss und Text als Nebensache behandeln	14
<i>06</i> Interessenten wie Bittsteller behandeln	16
<i>07</i> Mängel und Bewilligungslücken verschweigen	18
<i>08</i> Den ersten Zusager für den Käufer halten	20
<i>09</i> Kosten und Steuern erst beim Vertragsserrichter entdecken	22
<i>10</i> Den Makler nach der höchsten Preiszusage wählen	24
Checkliste zum Abhaken	26
Über den Autor · Unser Angebot · Kontakt	27

Dieser Leitfaden ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Er soll Ihnen helfen, die richtigen Fragen zu stellen, bevor aus einem vermeidbaren Fehler ein teurer wird.

Warum gute Immobilien *unter Wert* verkauft werden

Die meisten Menschen verkaufen in ihrem Leben ein- oder zweimal eine Immobilie. Käufer dagegen suchen oft monatelang, vergleichen Dutzende Objekte und kennen den Markt nach kurzer Zeit besser als der Eigentümer. Aus diesem Ungleichgewicht entstehen die teuersten Fehler.

Ich erlebe es regelmäßig: Ein Haus oder eine Wohnung ist gut, die Lage stimmt, und trotzdem steht das Objekt monatelang im Netz, wird zweimal im Preis gesenkt und geht am Ende an jemanden, der den Verkäufer geduldig „weichgewartet“ hat. Der Eigentümer hat verkauft, aber nicht zum besten Preis. Er merkt es meist nicht einmal, weil ihm der Vergleich fehlt.

Hinter solchen Ergebnissen stehen fast nie Pech oder ein „schlechter Markt“. Es sind fast immer dieselben zehn Fehler, einzeln oder in Kombination. Jeder davon ist für sich vermeidbar. Zusammen kosten sie schnell einen fünf- bis sechststelligen Betrag.

Für wen dieser Leitfaden gedacht ist

- **Wenn Sie selbst verkaufen wollen**, ist er Ihr Fahrplan: was in welcher Reihenfolge zu tun ist, welche Unterlagen Sie brauchen und wo die rechtlichen Stolpersteine liegen.
- **Wenn Sie bereits einen Makler beauftragt haben**, hilft er Ihnen, dessen Arbeit zu beurteilen. Sie wissen danach, was Sie verlangen dürfen und woran Sie gute Arbeit erkennen.
- **Wenn Sie einen Makler suchen**, gibt er Ihnen die Fragen an die Hand, mit denen Sie Versprechen von Substanz unterscheiden.

Eine ehrliche Vorbemerkung zum Privatverkauf

Ein Privatverkauf ist machbar. Er ist aber kein Nebenbei-Projekt. Sie übernehmen Preisfindung, Unterlagenbeschaffung, Inserate auf mehreren Kanälen, das Beantworten von Anfragen, Besichtigungen am Abend und am Wochenende, die Prüfung von Interessenten, Verhandlungen und die Abstimmung mit dem Vertragserrichter. Wer voll berufstätig ist, unterschätzt diesen Aufwand fast immer, und Interessenten merken schnell, wenn ein Verkäufer nur „nebenbei“ verkauft.

Die Frage ist deshalb nicht, ob ein Verkauf ohne Makler grundsätzlich funktioniert. Die Frage ist, ob Sie den **erstbesten** oder den **bestzahlenden** Käufer finden wollen. Für das zweite braucht es Methode. Um diese Methode geht es auf den folgenden Seiten.

MERKSATZ

Der größte Gegner eines guten Verkaufspreises ist nicht der Markt, sondern die Mischung aus Hoffnung und Ungeduld: erst zu hoch, dann zu schnell zu billig.

So ist der Leitfaden aufgebaut

Nach einem kurzen Überblick über die sieben Phasen eines Verkaufs folgt je Fehler ein Kapitel: woran Sie ihn erkennen, was er kostet und wie Sie ihn vermeiden. Wichtige Sätze sind als **Merksatz** hervorgehoben, konkrete Schritte als **Checkliste**. Am Ende finden Sie alle Punkte auf einer Seite zum Abhaken.

Wenn Sie Fragen haben oder anderer Meinung sind: Schreiben Sie mir. Ich lese jede Nachricht selbst.



Mag. Florian Kulterer
Graz, im September 2026

Der Verkauf in *sieben Phasen*

Wer die Reihenfolge kennt, macht weniger Fehler. Die meisten Probleme entstehen, weil eine Phase übersprungen oder zu spät begonnen wird, typischerweise die Vorbereitung.

- 01 **Wert ermitteln.** Marktwert auf Basis tatsächlich bezahlter Preise, nicht auf Basis von Inseraten. Daraus die Angebotsstrategie ableiten (Kapitel 01).
- 02 **Unterlagen vollständig machen.** Grundbuchsauszug, Energieausweis, Pläne, Bewilligungen, bei Wohnungen die Unterlagen der Eigentümergemeinschaft. Lücken jetzt schließen, nicht wenn der Käufer fragt (Kapitel 03 und 07).
- 03 **Objekt herrichten.** Kleine Mängel beheben, räumen, reinigen, gegebenenfalls ausmalen. Kein Umbau (Kapitel 04).
- 04 **Vermarktung produzieren.** Fotos, Grundriss, Text, Exposé, bei Bedarf Drohne und virtueller Rundgang (Kapitel 05).
- 05 **Käufermarkt erreichen.** Mehrere Portale, vorgemerkte Suchkunden, Netzwerk, regionale Kanäle, gegebenenfalls diskret ohne öffentliches Inserat (Kapitel 02).
- 06 **Interessenten führen.** Schnell reagieren, vorqualifizieren, Besichtigungen vorbereitet durchführen, nachfassen (Kapitel 06).
- 07 **Abschließen.** Schriftliches Anbot, Finanzierung geprüft, Annahme, Kaufvertrag über Notar oder Anwalt mit Treuhand, Übergabe mit Protokoll (Kapitel 08 und 09).

ZEITBEDARF

Rechnen Sie für die Phasen 1 bis 4 realistisch mit zwei bis sechs Wochen, je nachdem, wie vollständig Ihre Unterlagen sind. Wer diese Zeit einspart und „erst einmal inseriert“, zahlt sie später mit Preisabschlägen zurück.

Den Preis aus dem *Bauch* festlegen

Kein Fehler ist so teuer wie der falsche Startpreis, und er lässt sich nachträglich kaum reparieren.

Die meisten Eigentümer kommen auf ihren Preis über einen von drei Wegen: Sie sehen sich ähnliche Inserate an, sie rechnen zusammen, was sie selbst investiert haben, oder sie übernehmen die Zahl, die ein Bekannter „kürzlich bekommen“ hat. Alle drei Wege führen zuverlässig in die Irre.

Warum Inserate kein Preisspiegel sind

Ein Inserat zeigt, was sich ein Verkäufer *wünscht*. Es zeigt nicht, was ein Käufer *bezahlt* hat. Die Objekte, die Sie online am längsten sehen, sind oft genau die überteuerten; die fair bepreisten sind schon wieder weg. Wer sich an den sichtbaren Inseraten orientiert, orientiert sich deshalb systematisch an den Ladenhütern.

Aussagekräftig sind nur tatsächlich bezahlte Kaufpreise. Diese stehen in den Kaufverträgen, die im Grundbuch hinterlegt sind. Makler und Sachverständige werten sie laufend aus und vergleichen sie nach Lage, Baujahr, Zustand, Größe und Ausstattung. Als Privatperson haben Sie zu diesen Daten nur eingeschränkten Zugang, und die Auswertung erfordert Übung.

Warum Ihre Investitionen den Preis nicht bestimmen

Die Designerküche, das neue Dach, der Wintergarten: Für Sie sind das nachvollziehbare Werte. Der Markt bezahlt aber nicht, was etwas gekostet hat, sondern was es einem Käufer wert ist. Eine hochwertige Küche nach Ihrem Geschmack kann für einen Käufer ein Grund sein, das Objekt zu nehmen, oder ein Posten, den er innerlich schon herausgerissen hat. Umgekehrt steigern unspektakuläre Dinge wie eine neue Heizung oder eine trockene Kellerwand den Wert oft stärker als sichtbarer Luxus.

Die Taktik „hoch starten, dann senken“

Viele Verkäufer denken: „Runtergehen kann ich immer noch.“ Das klingt vernünftig und ist die teuerste Strategie überhaupt. Aus drei Gründen:

- **Die ersten Wochen sind die wertvollsten.** Zu Beginn melden sich jene Käufer, die schon länger suchen und sofort entscheiden können. Wer sie mit einem überhöhten Preis vergrault, verliert die kaufkräftigste Gruppe, und sie kommt nicht zurück.
- **Suchende filtern nach Preis.** Liegt Ihr Objekt über der Preisgrenze, die Interessenten in Portalen einstellen, sehen die passenden Käufer es gar nicht. Sie konkurrieren dann mit besseren Objekten zum selben Preis und verlieren.

- **Eine Preissenkung ist ein Wartesignal.** Wer ein Inserat einmal gesehen hat, liest es selten ein zweites Mal genau. Eine Senkung wird deshalb oft übersehen, und wo sie auffällt, lautet die Schlussfolgerung: „Da geht noch mehr, warten wir.“ Aus einem überteuerten Objekt wird so ein Objekt mit Makel.

MERKSATZ

Zu teuer angebotene Immobilien werden am Ende häufig zu billig verkauft.
Der richtige Preis am ersten Tag bringt mehr als jede spätere Verhandlung.

So kommen Sie zum richtigen Preis

Eine Bewertung ergibt immer eine Bandbreite, keinen exakten Betrag. Wo innerhalb dieser Bandbreite Sie am Ende landen, hängt stark von Vorbereitung, Vermarktung und Verhandlung ab. Die Grundlage sollte trotzdem belastbar sein:

- ✓ Vergleichswerte aus tatsächlichen Verkäufen in Ihrer Lage heranziehen, nicht aus Inseraten.
- ✓ Das passende Verfahren wählen: Vergleichswert für Wohnungen und Einfamilienhäuser, Ertragswert für vermietete Objekte und Zinshäuser, Sachwert als Plausibilitätsprüfung.
- ✓ Zustand, Sanierungsbedarf und Energiekennzahlen ehrlich einpreisen. Käufer rechnen diese Kosten ohnehin ab, oft großzügiger als nötig.
- ✓ Eine zweite, unabhängige Meinung einholen, wenn Ihr Wunschpreis und die Einschätzung weit auseinanderliegen.
- ✓ Den Angebotspreis so setzen, dass er in die üblichen Preisfilter der Portale fällt.

Woran Sie merken, dass der Preis nicht stimmt

Der Markt gibt schnell Rückmeldung. Wenn in den ersten zwei bis drei Wochen trotz guter Vermarktung kaum ernsthafte Anfragen kommen oder Besichtigungen durchwegs ohne Folgetermin enden, liegt das fast immer am Preis, selten am Objekt. Dann gilt: einmal deutlich und begründet nachjustieren, statt in kleinen Schritten hinterherzulaufen.

TIPP

Lassen Sie sich jede Bewertung erklären. Eine seriöse Einschätzung nennt die Vergleichsobjekte, die Zu- und Abschläge und die Bandbreite. Eine Zahl ohne Begründung ist keine Bewertung, sondern ein Verkaufsargument.

Mit einem einzigen Inserat „auf den Markt gehen“

Den höchsten Preis zahlt der Käufer, für den Ihr Objekt am besten passt. Den finden Sie nur, wenn Sie möglichst viele Suchende erreichen.

Preise entstehen aus Angebot und Nachfrage. Das Angebot, also Ihr Objekt, ist gegeben. Die Nachfrage können Sie beeinflussen, und zwar über die Reichweite Ihrer Vermarktung. Je mehr passende Interessenten Ihr Objekt gleichzeitig sehen, desto eher entsteht Wettbewerb, und Wettbewerb ist der einzige verlässliche Weg zu einem Spitzenpreis.

Wie Käufer tatsächlich suchen

Suchende beginnen meist mit einem Idealbild: Lage, Größe, Zimmer, Balkon, Garten, Budget. Nach einigen Wochen merken sie, dass es dieses Objekt zu diesem Preis selten gibt. Sie erweitern den Suchradius, senken die Ansprüche, erhöhen das Budget. Gleichzeitig verteilen sie ihre Suche: mehrere Portale, Suchagenten, Makler, bei denen sie sich vormerken lassen, regionale Medien, Hinweise aus dem Bekanntenkreis, Spaziergänge durch das Wunschviertel.

In genau dieser Phase sind Käufer für Sie am wertvollsten. Sie kennen den Markt, haben realistische Vorstellungen und sind bereit zu entscheiden. Aber sie sitzen nicht alle am selben Ort. Ein einzelnes Portal erreicht nur einen Teil von ihnen.

Was zu einer vollständigen Vermarktung gehört

- ✓ **Mehrere große Portale gleichzeitig.** In Österreich sind das je nach Objektart und Region unterschiedliche; welche für Ihr Objekt die meisten passenden Suchenden haben, lohnt sich vorab zu prüfen.
- ✓ **Einheitliche Inserate.** Gleicher Text, gleiche Flächen, gleiche Fotos, gleicher Preis auf allen Kanälen. Abweichungen wirken unseriös und werfen Fragen auf.
- ✓ **Kontrolle nach der Veröffentlichung.** Was Sie eingeben und was am Ende angezeigt wird, ist nicht immer dasselbe: abgeschnittene Texte, falsch zugeordnete Kategorien, vertauschte Bilder. Prüfen Sie jede Anzeige selbst.
- ✓ **Vorgemerkte Suchkunden.** Makler führen Karteien von Interessenten, die ihr Suchprofil hinterlegt haben. Ein Teil der besten Käufer sucht gar nicht aktiv auf Portalen, sondern wartet auf einen Anruf.
- ✓ **Regionale und soziale Kanäle.** Lokale Medien, gezielte Social-Media-Anzeigen in der Region, ein Schild am Objekt, wo es passt.

- ✓ **Diskrete Vermarktung, wenn gewünscht.** Nicht jeder will sein Haus öffentlich zeigen. Ein gut gepflegter Käuferpool erlaubt einen Verkauf ohne öffentliches Inserat, allerdings meist auf Kosten der Reichweite.

„Bitte keine Makleranrufe“

Wer privat inseriert, bekommt Anrufe von Maklern. Das ist lästig, aber kein Grund, in das Inserat „keine Makler“ zu schreiben. Makler haben vorgemerkte Kunden, und manche davon passen genau auf Ihr Objekt. Sie müssen niemanden beauftragen, nur weil er anruft. Aber wer Makler kategorisch ausschließt, schließt auch deren Käufer aus. Klären Sie im Gespräch einfach, ob der Anrufer einen konkreten Interessenten hat oder nur einen Auftrag sucht.

MERKSATZ

Ihr Käufer entscheidet nicht, wo Sie inserieren. Sie müssen dort sein, wo er sucht, und zwar überall gleichzeitig.

PFLICHTANGABEN

Schon im Inserat müssen Heizwärmebedarf und Gesamtenergieeffizienzfaktor aus dem Energieausweis stehen. Fehlen sie, drohen Verkäufer und Makler Verwaltungsstrafen bis 1.450 Euro (Energieausweis-Vorlage-Gesetz).

Unterlagen erst suchen, wenn der *Käufer fragt*

Ein Käufer, der auf Unterlagen warten muss, kühlt ab. Ein Käufer, der Lücken entdeckt, verhandelt nach.

Ernsthafte Interessenten brauchen Unterlagen, und zwar früh: für die eigene Entscheidung, für die Bank und für den Vertragserrichter. Wenn Sie in dieser Phase erst beim Bauamt, bei der Hausverwaltung oder beim Grundbuch anfragen, verlieren Sie Wochen. In dieser Zeit sieht sich der Interessent weitere Objekte an.

Vollständige Unterlagen haben noch einen zweiten Effekt: Sie signalisieren, dass hier jemand sorgfältig ist. Käufer schließen von der Qualität der Vorbereitung auf die Qualität des Objekts, und das zu Recht.

Grundausrüstung für jede Immobilie

- ✓ Aktueller Grundbuchsatz (Eigentum, Lasten, Pfandrechte, Dienstbarkeiten)
- ✓ Gültiger Energieausweis, nicht älter als zehn Jahre. Er ist bei der Besichtigung vorzulegen und nach Vertragsabschluss binnen 14 Tagen auszuhändigen.
- ✓ Pläne: Bestands- oder Einreichplan, Grundriss mit Flächenaufstellung
- ✓ Baubewilligung und Nachweis der Fertigstellung (Fertigstellungsanzeige bzw. Benützungsbewilligung, je nach Bundesland und Baujahr), auch für Zubauten, Garagen, Wintergärten, ausgebaute Dachgeschoße
- ✓ Flächenwidmung und Bebauungsbestimmungen, bei Grundstücken unbedingt
- ✓ Nachweise über Sanierungen und Investitionen (Rechnungen, Gewährleistungen, Heizungsservice)
- ✓ Laufende Kosten: Grundsteuer, Kanal, Müll, Versicherung, Energie
- ✓ Verträge über Rechte und Pflichten, die mit dem Objekt übergehen: Dienstbarkeiten, Wegerechte, Leitungsrechte

Zusätzlich bei Eigentumswohnungen

- ✓ Wohnungseigentumsvertrag und Nutzwertgutachten
- ✓ Betriebskostenabrechnungen der letzten Jahre, aktuelle Vorschreibung
- ✓ Stand der Rücklage und geplante Erhaltungsarbeiten
- ✓ Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen und Beschlüsse, besonders zu Sanierungen

- ✓ Hausordnung, allenfalls Benützungsregelungen (Gartenanteile, Stellplätze)

Zusätzlich bei vermieteten Objekten

- ✓ Mietverträge samt Nachträgen, Mietzinsliste, Kautionsnachweise
- ✓ Einordnung ins Mietrechtsgesetz (Voll-, Teil- oder Nichtanwendung), Befristungen
- ✓ Offene Rückstände, Streitigkeiten, Mietzinsüberprüfungen

MERKSATZ

Stellen Sie sich eine Besichtigungsmappe zusammen, die jede Frage beantwortet, bevor sie gestellt wird. Was dort fehlt, sucht der Käufer, und was er sucht, verhandelt er.

TIPP

Die Unterlagen, die Sie als Verkäufer vorbereiten, braucht der Vertragsserrichter später ohnehin. Wer sie früh beisammen hat, verkürzt die Zeit zwischen Anbot und Kaufvertrag erheblich, und in dieser Zeit springen die meisten Käufer ab.

Den ersten Eindruck dem *Zufall* überlassen

Ein Immobilienkauf ist eine Entscheidung mit dem Kopf, die im Bauch beginnt. Der erste Eindruck entscheidet, ob der Kopf überhaupt noch gefragt wird.

Beim Autoverkauf käme kaum jemand auf die Idee, den Wagen ungewaschen herzuzeigen. Bei Immobilien hört man dagegen oft: „Wer es kaufen will, muss es so nehmen, wie es ist.“ Oder: „Ausmalen zahlt sich nicht aus, der Käufer macht ohnehin alles neu.“ Das stimmt nur auf dem Papier.

Käufer schließen vom Kleinen auf das Große

Stellen Sie sich einmal vor Ihr eigenes Objekt, als würden Sie es zum ersten Mal sehen. Ist die Hecke geschnitten? Liegt Moos auf dem Weg? Ist die Dachrinne verstopft, die Eingangstür abgegriffen, die Klingel kaputt, der Zaun verwittert? Jeder dieser Punkte ist für sich eine Kleinigkeit. Zusammen erzählen sie eine Geschichte: Hier wurde wenig gepflegt. Der Käufer fragt sich dann nicht mehr, was die Dachrinne kostet, sondern was sonst noch alles nicht in Ordnung ist, und er zieht das von seinem Angebot ab, großzügig.

Was sich lohnt und was nicht

LOHNT SICH FAST IMMER

- ✓ Kleine Reparaturen: tropfende Hähne, klemmende Türen, lose Leisten
- ✓ Ausmalen in hellen, neutralen Tönen
- ✓ Gründliche Reinigung, besonders Küche, Bad, WC und Fenster
- ✓ Außenbereich: Rasen, Hecken, Wege, Eingang
- ✓ Entrümpeln von Keller, Dachboden, Garage
- ✓ Gute Beleuchtung, funktionierende Lampen in jedem Raum

LOHNT SICH MEIST NICHT

- ✗ Neue Küche oder neues Bad kurz vor dem Verkauf
- ✗ Umfassende Sanierungen, deren Stil der Käufer nicht gewählt hat
- ✗ Teure Böden oder Fassaden, nur „damit es besser aussieht“
- ✗ Kosmetik, die erkennbar Mängel überdecken soll (siehe Kapitel 07)

Die Frage der Möbel

Viele Eigentümer möchten hochwertige, oft maßgefertigte Möbel mitverkaufen. Die Erfahrung zeigt: Käufer wollen in aller Regel ihre eigene Einrichtung. Was für Sie ein Wert ist, ist für den Käufer eine

Entsorgungsaufgabe. Wenn Sie nicht mehr im Objekt wohnen, ist eine leere, frisch ausgemalte und saubere Immobilie fast immer die bessere Präsentation. Einzelne Einbauten wie eine gute Einbauküche oder Einbauschränke sind die Ausnahme; sie gehören dann in den Kaufvertrag und werden sinnvollerweise mit einem eigenen Zeitwert ausgewiesen.

Wenn Sie noch darin wohnen

Auch ein bewohntes Objekt lässt sich gut präsentieren. Die Grundregeln des sogenannten Home Staging sind einfach: persönliche Gegenstände reduzieren (Fotos, Sammlungen, Kühlschrankmagnete), Flächen freiräumen, Vorhänge öffnen, lüften, gutes Licht. Der Käufer soll sich sein eigenes Leben in diesen Räumen vorstellen können, nicht Ihres.

MERKSATZ

Ihre Immobilie steht in einem Wettbewerb, und die Jury entscheidet in den ersten Minuten. Es gewinnt nicht das objektiv beste Objekt, sondern das, bei dem sich der Käufer am schnellsten zu Hause fühlt.

Fotos, Grundriss und Text als *Nebensache* behandeln

Die Besichtigung beginnt am Bildschirm. Wer dort nicht überzeugt, wird nicht besichtigt.

Suchende entscheiden in wenigen Sekunden, ob sie ein Inserat öffnen, und in wenigen weiteren, ob sie anfragen. In dieser Zeit sehen sie das erste Foto, den Preis, die Fläche und vielleicht zwei Zeilen Text. Alles, was danach kommt, muss diesen ersten Eindruck bestätigen.

Fotos

- ✓ Bei Tageslicht fotografieren, alle Lampen an, Vorhänge offen. Nicht direkt gegen das Fenster fotografieren.
- ✓ Ein Weitwinkel zeigt Räume vollständiger, aber nicht verzerrt. Die Kamera gerade halten, damit senkrechte Kanten senkrecht bleiben.
- ✓ Vorher aufräumen. Jeder Gegenstand, der nicht zum Raum gehört, lenkt ab.
- ✓ Das beste Bild zuerst: meist die Außenansicht, der Wohnbereich oder der Blick vom Balkon.
- ✓ Keine Nahaufnahmen von WC und Abstellraum. Ein Bild vom Bad genügt, wenn es gut ist.
- ✓ Aktuelle Bilder. Fotos aus einer anderen Jahreszeit oder aus der Zeit vor einer Veränderung enttäuschen bei der Besichtigung.
- ✓ Bei Häusern und Grundstücken: eine Aufnahme von erhöhtem Standpunkt oder mit Drohne, die Lage, Grundstücksgrenzen und Umgebung zeigt.

Professionelle Immobilienfotografie kostet einen überschaubaren Betrag und ist die Investition mit dem besten Verhältnis von Aufwand zu Wirkung im ganzen Verkaufsprozess.

Grundriss

Ein klarer Grundriss mit Flächenangaben je Raum beantwortet mehr Fragen als zehn Fotos. Fehlt er, fragen viele Interessenten gar nicht erst an. Alte Einreichpläne lassen sich übersichtlich nachzeichnen; wichtig ist, dass Maße und Raumaufteilung dem tatsächlichen Zustand entsprechen.

Flächen ehrlich angeben

Hier entstehen die meisten Enttäuschungen. Drei Zimmer und ein Schrankraum sind keine vier Zimmer. Keller, Dachboden, Balkone und Terrassen zählen nicht zur Wohnnutzfläche; sie werden

gesondert angegeben. Wer Flächen großzügig „aufrundet“, erlebt bei der Besichtigung einen Käufer, der sich getäuscht fühlt, und im schlimmsten Fall später eine Preisminderung.

Text

Ein guter Inseratstext ist konkret. „Traumhafte Wohnung in Toplage“ sagt nichts. „Ruhige Dreizimmerwohnung im dritten Stock mit Lift, Westbalkon zum Innenhof, zehn Gehminuten zur Straßenbahn“ sagt alles Wesentliche. Beschreiben Sie, was ein Käufer nicht auf den Fotos sieht: Lage im Haus, Himmelsrichtung, Heizung, Zustand, Kosten, Infrastruktur, Besonderheiten.

MERKSATZ

Enttäuschen Sie nie einen Interessenten. Wenn das Objekt bei der Besichtigung besser ist als im Inserat, haben Sie einen Käufer gewonnen. Wenn es schlechter ist, haben Sie seine Verhandlungsposition gestärkt.

Interessenten wie *Bittsteller* behandeln

Käufer schließen von der Qualität Ihrer Betreuung auf die Qualität Ihres Objekts.

Manche Verkäufer gehen davon aus, dass ein gutes Objekt für sich spricht und der Rest egal ist. Die Wirklichkeit sieht anders aus: Anfragen bleiben tagelang liegen, Rückrufe kommen nicht, Termine werden kurzfristig verschoben, bei der Besichtigung findet sich der Kellerschlüssel nicht, auf Fragen gibt es ausweichende Antworten. Jedes dieser Erlebnisse kostet Vertrauen, und fehlendes Vertrauen übersetzt sich direkt in einen niedrigeren Preis oder in einen Käufer, der sich für ein anderes Objekt entscheidet.

MERKSATZ

Wenn ein Objekt so begehrt ist, dass Käufer Ihnen jede Nachlässigkeit verzeihen, dann ist es zu billig.

Standards, die Sie einhalten sollten

- ✓ Anfragen am selben Tag beantworten, spätestens am nächsten Vormittag.
- ✓ Ein Exposé mit den wichtigsten Unterlagen bereithalten, das Sie sofort versenden können.
- ✓ Telefonisch erreichbar sein oder binnen weniger Stunden zurückrufen.
- ✓ Vor jedem Telefonat Kalender und Objektdaten griffbereit haben.
- ✓ Termine am Vortag kurz bestätigen.
- ✓ Pünktlich sein, das Objekt vorbereitet haben: gelüftet, hell, aufgeräumt, alle Räume zugänglich.
- ✓ Die Besichtigungsmappe dabei haben (Kapitel 03).
- ✓ Nach jeder Besichtigung binnen zwei Tagen nachfassen: Offene Fragen? Zweiter Termin? Unterlagen für die Bank?

Vorqualifizieren schützt Ihre Zeit

Nicht jeder, der besichtigen will, kann auch kaufen. Fragen Sie vor dem Termin freundlich, aber klar nach: Wie ist die Finanzierung geplant? Gibt es eine Finanzierungszusage oder zumindest ein Bankgespräch? Muss vorher eine andere Immobilie verkauft werden? Bis wann soll gekauft werden? Wer diese Fragen nicht beantworten will, ist selten ein ernsthafter Käufer.

Sicherheit und Datenschutz

Sie lassen Fremde in Ihr Zuhause. Führen Sie Besichtigungen nicht allein durch, lassen Sie sich Namen und Telefonnummer vorab geben, und räumen Sie Wertgegenstände, Dokumente und Medikamente weg. Geben Sie persönliche Unterlagen wie Grundbuchsauszug oder Mietverträge erst an konkret Interessierte weiter, nicht an jeden, der fragt.

Mängel und Bewilligungslücken *verschweigen*

Was nicht bewilligt ist, können Sie nur eingeschränkt verkaufen. Was Sie verschweigen, kann Sie noch Jahre nach der Übergabe einholen.

Ein ausgebauter Dachboden ohne Bewilligung, ein Carport, der nie eingereicht wurde, ein Zubau aus den Siebzigerjahren, für den die Fertigstellung nie gemeldet wurde: Solche Fälle sind häufiger, als man denkt. Oft wissen die Eigentümer selbst nichts davon, etwa weil sie das Objekt geerbt oder schon so gekauft haben.

Warum das ein Problem ist

- **Der Konsens zählt, nicht der Bestand.** Rechtlich existiert, was bewilligt und als fertiggestellt gemeldet ist. Ein nicht bewilligter Raum ist für die Behörde kein Wohnraum, auch wenn er seit Jahrzehnten bewohnt wird.
- **Nachträgliche Bewilligung ist nicht garantiert.** Sie richtet sich nach den heute geltenden Bestimmungen. Was früher zulässig war, ist es heute unter Umständen nicht mehr, etwa wegen Abständen, Belichtung, Stellplätzen oder Flächenwidmung.
- **Banken und Vertragsserrichter prüfen.** Spätestens bei der Finanzierung fällt die Lücke auf, und dann in der ungünstigsten Phase: kurz vor dem Abschluss, wenn der Käufer schon emotional gebunden ist und plötzlich einen Hebel für einen hohen Abschlag hat.

Gewährleistung: was ein Haftungsausschluss kann und was nicht

Zwischen Privatpersonen kann die Gewährleistung im Kaufvertrag weitgehend ausgeschlossen werden. Das ist üblich und sinnvoll. Ein solcher Ausschluss schützt aber nicht vor allem. Er greift nicht, wenn Sie einen Mangel kannten und verschwiegen haben, und er greift nicht für Eigenschaften, die Sie ausdrücklich zugesagt haben, etwa im Inserat, im Exposé oder im Gespräch. Wer „trockener Keller“ schreibt, sichert einen trockenen Keller zu. Ohne wirksamen Ausschluss beträgt die gesetzliche Gewährleistungsfrist bei Liegenschaften drei Jahre.

MERKSATZ

Offenlegen ist billiger als prozessieren. Ein bekannter, eingepreister Mangel ist eine Verhandlungsposition. Ein verschwiegener ist ein Haftungsrisiko.

So gehen Sie vor

- ✓ Pläne und Bewilligungen beim Bauamt anfordern und mit dem tatsächlichen Zustand vergleichen: Räume, Fenster, Zubauten, Nebengebäude, Nutzung.
- ✓ Abweichungen früh klären: nachträglich einreichen, im Preis berücksichtigen oder im Kaufvertrag offen beschreiben.
- ✓ Bekannte Mängel schriftlich festhalten und dem Käufer nachweislich mitteilen, etwa als Anlage zum Kaufanbot.
- ✓ Im Inserat und im Exposé nur zusagen, was Sie belegen können.
- ✓ Bei Unsicherheit einen Baumeister oder Sachverständigen beiziehen, bevor der Käufer es tut.

Den ersten Zusager für den *Käufer* halten

Ein Käufer ist erst dann ein Käufer, wenn der Kaufvertrag unterschrieben ist. Bis dahin ist er ein Interessent, auch wenn er zehnmal „fix“ sagt.

Nach den ersten Besichtigungen kommt der Moment, auf den jeder Verkäufer wartet: Jemand sagt, er will kaufen. Die Erleichterung ist groß, und genau hier passieren die nächsten teuren Fehler.

Was Sie nicht tun sollten

- ✗ **Die Vermarktung stoppen, weil „es eh schon einen gibt“.** Laufen lassen, bis ein unterschriebenes Anbot vorliegt und Sie es angenommen haben.
- ✗ **Mündlich reservieren.** Ohne schriftliches, verbindliches Anbot haben Sie nichts in der Hand, der Interessent aber Ihre Zeit.
- ✗ **Ein Anbot „vorbehaltlich Finanzierung“ ohne Frist annehmen.** Ein Finanzierungsvorbehalt ist legitim, braucht aber ein Datum. Eine Bank kann in wenigen Tagen sagen, ob sich der Kauf ausgeht.
- ✗ **Die Probleme des Interessenten zu Ihren machen.** Die Bank, die Oma, das eigene Haus, das erst verkauft werden muss, das Erbe, das noch nicht da ist: Solche Geschichten mögen stimmen. Sie gehören trotzdem nicht in Ihr Risiko.

Das Anbot: kurz erklärt

In Österreich gibt der Käufer üblicherweise ein schriftliches **Kaufanbot** ab. Darin stehen Objekt, Preis, Zahlungs- und Übergabemodalitäten, Vorbehalte und eine Bindungsfrist. Nehmen Sie das Anbot innerhalb dieser Frist schriftlich an, ist der Kauf dem Grunde nach vereinbart; der Kaufvertrag wird danach vom Notar oder Anwalt errichtet. Prüfen Sie deshalb vor der Annahme genau: Stimmen Preis und Inventar? Ist der Übergabetermin realistisch? Wer errichtet den Vertrag, wer trägt die Kosten? Welche Vorbehalte gibt es, und bis wann laufen sie?

Verhandeln mit Profis

Manche Käufer verhandeln gut, die meisten glauben es nur. Die geübten erkennen Sie daran, dass sie Zeitdruck erzeugen („Ich muss heute noch entscheiden“), Zweifel säen („Die Heizung ist sicher bald hin“) oder Mitleid wecken. Bleiben Sie sachlich. Legen Sie vorher fest, wo Ihre Untergrenze liegt und welche Zugeständnisse Sie machen können, etwa beim Übergabetermin oder beim Inventar, ohne am Preis zu drehen.

MERKSATZ

Das Beste, was Ihnen während einer Verhandlung passieren kann, ist ein zweiter ernsthafter Interessent. Darum hört die Vermarktung erst auf, wenn ein Anbot angenommen ist.

Geduld hat einen Wert

Die Vermarktungsdauer schwankt stark nach Objektart, Region und Preis. Rechnen Sie so: In den ersten Wochen melden sich jene Suchenden, die schon länger am Markt sind; danach kommen vor allem neue Interessenten nach. Wenn in den ersten Wochen niemand anfragt, ist das ein Signal zu Preis oder Präsentation, kein Grund zur Panik. Wenn dagegen Anfragen und Besichtigungen kommen, aber kein Anbot, lohnt sich ein ehrliches Gespräch mit den Besuchern: Was hat gefehlt?

Kosten und Steuern erst beim *Vertragserrichter* entdecken

Nicht der Kaufpreis ist entscheidend, sondern was Ihnen davon bleibt. Wer das erst beim Notar ausrechnet, hat oft falsch verhandelt.

Kosten auf Verkäuferseite

POSTEN	HÖHE	HINWEIS
Immobilien'ertragsteuer	30 % vom Gewinn	Ausnahmen und Pauschalregeln siehe unten
Lastenfreistellung	je nach Bank	Löschung bestehender Pfandrechte, Kreditrestschuld, allfällige Vorfälligkeitsgebühr
Energieausweis	je nach Objekt	gesetzlich verpflichtend
Maklerprovision	höchstens 3 % zzgl. USt	nur bei Erfolg, vorab schriftlich vereinbart
Unterlagen	gering	Grundbuch, Pläne, Bestätigungen der Hausverwaltung

Kosten auf Käuferseite, die Sie kennen sollten

Auch wenn diese Kosten nicht Sie treffen, beeinflussen sie Ihren Verkauf: Sie bestimmen, wie viel Budget dem Käufer für den Kaufpreis bleibt. Üblich sind Grunderwerbsteuer 3,5 %, Eintragungsgebühr ins Grundbuch 1,1 %, die Kosten der Vertragserrichtung samt Treuhand, bei Finanzierung die Eintragung des Pfandrechts 1,2 % der Pfandsumme, und gegebenenfalls die Käuferprovision von höchstens 3 % zzgl. USt.

Die Immobilien'ertragsteuer in Grundzügen

- **Grundregel:** Der Gewinn aus dem Verkauf, also Verkaufserlös minus Anschaffungskosten und bestimmte Aufwendungen, wird mit 30 % besteuert. Der Vertragserrichter berechnet und führt die Steuer in der Regel direkt ab.
- **Hauptwohnsitzbefreiung:** Steuerfrei ist der Verkauf des eigenen Hauptwohnsitzes, wenn Sie seit der Anschaffung durchgehend mindestens zwei Jahre dort gewohnt haben oder innerhalb der letzten zehn Jahre mindestens fünf Jahre durchgehend, und den Hauptwohnsitz mit dem Verkauf aufgeben. Bei großen Grundstücken gilt die Befreiung nicht für die gesamte Fläche.

- **Selbst hergestellte Gebäude:** Für ein Gebäude, das Sie selbst errichtet und nicht vermietet haben, kann die Herstellerbefreiung greifen; sie gilt nicht für den Grund und Boden.
- **Altvermögen:** Für Liegenschaften, die vor dem 1. April 2002 angeschafft wurden, wird pauschal besteuert: 4,2 % vom Verkaufserlös, bei späterer Umwidmung in Bauland 18 %.

WICHTIG

Die Steuerfrage entscheidet mitunter über den richtigen Verkaufszeitpunkt, etwa wenn eine Frist für die Hauptwohnsitzbefreiung in wenigen Monaten erfüllt wäre. Klären Sie das mit Ihrer Steuerberatung, bevor Sie inserieren, nicht erst nach der Annahme eines Anbots.

MERKSATZ

Verhandeln Sie über Ihren Nettoerlös, nicht über den Kaufpreis. Rechnen Sie ihn aus, bevor das erste Anbot kommt.

Den Makler nach der höchsten *Preiszusage* wählen

Wer sich für einen Makler entscheidet, entscheidet sich für einen Verkaufsleiter. Die Auswahl verdient mehr Sorgfalt als ein Preisvergleich.

Viele Eigentümer laden zwei, drei Makler ein, lassen sich eine Einschätzung geben und beauftragen den, der die höchste Zahl nennt. Das ist verständlich und meist ein Fehler. Die höchste Zahl sagt nichts darüber aus, was ein Käufer bezahlen wird. Sie sagt oft nur, wer den Auftrag am dringendsten wollte. Nach einigen Wochen ohne Anfragen folgt dann das Gespräch über die „Marktanpassung“, und Sie sind wieder bei Fehler 01.

MERKSATZ

Fragen Sie nicht, welchen Preis ein Makler Ihnen verspricht. Fragen Sie, wie er zu diesem Preis kommt und was er tut, um ihn zu erzielen.

Mehrere Makler gleichzeitig?

Es klingt logisch: mehr Makler, mehr Käufer. In der Praxis passiert das Gegenteil. Das Objekt erscheint mehrfach auf denselben Portalen, mit unterschiedlichen Preisen, Flächen und Fotos. Für Käufer sieht das nach einem Objekt aus, das niemand loswird. Gleichzeitig investiert keiner der Makler ernsthaft in die Vermarktung, weil er nicht weiß, ob sich der Aufwand lohnt. Hochwertige Objekte werden deshalb fast immer über genau einen Ansprechpartner vermarktet.

Alleinvermittlungsauftrag mit Vermarktungsplan

Mit einem Alleinvermittlungsauftrag beauftragen Sie ein Maklerbüro exklusiv für einen befristeten Zeitraum; bei Verbrauchern sind in der Regel bis zu sechs Monate angemessen. Der Makler verpflichtet sich dafür, nach Kräften tätig zu werden. Verlangen Sie im Gegenzug einen schriftlichen Vermarktungsplan: welche Kanäle, welche Unterlagen, welche Fotos, welche Rückmeldungen in welchem Rhythmus. Ein Makler, der hinter seinem Preis steht, wird einem solchen Plan zustimmen. Einer, der nur den Auftrag wollte, wird ausweichen.

Wer zahlt, und wen vertritt der Makler?

In Österreich ist es zulässig und üblich, dass ein Makler für beide Seiten tätig ist, sogenannte Doppeltätigkeit. Er muss das offenlegen und beide Seiten redlich und sorgfältig betreuen. Die Provision ist erfolgsabhängig und mit höchstens 3 % zzgl. USt je Seite begrenzt; vor

Vertragsabschluss erhalten Sie eine Nebenkostenübersicht. Das Bestellerprinzip, nach dem nur zahlt, wer den Makler beauftragt, gilt in Österreich für die Vermietung von Wohnungen, nicht für den Verkauf.

Ob Sie eine Verkäuferprovision vereinbaren, ist Verhandlungssache. Bedenken Sie aber: Eine angemessene Provision ist die Grundlage dafür, dass Ihr Makler Geld in Fotos, Portale, Anzeigen und Zeit investiert und im Zweifel auch Käufer anderer Makler zulässt.

Zehn Fragen an jeden Makler

- 01 Auf welchen tatsächlichen Verkäufen beruht Ihre Einschätzung? Zeigen Sie mir die Vergleichsobjekte.
- 02 Wie viele vergleichbare Objekte haben Sie in den letzten zwölf Monaten in dieser Gegend verkauft?
- 03 Wie viele vorgemerkte Suchkunden haben Sie für ein Objekt wie meines?
- 04 Auf welchen Kanälen vermarkten Sie, und was davon bezahlen Sie selbst?
- 05 Wer macht die Fotos, den Grundriss, das Exposé?
- 06 Wer führt die Besichtigungen durch, und wie werden Interessenten vorqualifiziert?
- 07 Wie oft und in welcher Form bekomme ich Rückmeldung?
- 08 Arbeiten Sie mit anderen Maklern zusammen, wenn diese einen Käufer haben?
- 09 Welche Unterlagen besorgen Sie, welche muss ich besorgen?
- 10 Was passiert, wenn nach sechs Wochen kein Anbot vorliegt?

Ein guter Makler beantwortet diese Fragen konkret, mit Zahlen und Beispielen. Achten Sie weniger auf die Größe des Büros als auf Erreichbarkeit, Marktkennntnis in Ihrer Gegend, eine gepflegte Suchkundenkartei und die Bereitschaft, sich auf einen überprüfbaren Plan festzulegen.

Die Checkliste für Ihren *Verkauf*

VORBEREITUNG

- ☐ Wert aus tatsächlichen Verkäufen ermitteln lassen
- ☐ Nettoerlös nach Steuern und Kosten berechnen
- ☐ Steuerfrage und Fristen mit Steuerberatung klären
- ☐ Grundbuchsauszug und Energieausweis besorgen
- ☐ Pläne und Bewilligungen mit dem Bestand vergleichen
- ☐ Bei Wohnungen: Unterlagen der Hausverwaltung anfordern
- ☐ Bekannte Mängel schriftlich festhalten
- ☐ Kleine Reparaturen erledigen, räumen, reinigen
- ☐ Besichtigungsmappe zusammenstellen

VERMARKTUNG

- ☐ Professionelle Fotos und Grundriss
- ☐ Konkreter Text, ehrliche Flächen
- ☐ Energiekennzahlen im Inserat
- ☐ Mehrere Portale, einheitliche Angaben
- ☐ Jede Anzeige nach Veröffentlichung kontrollieren
- ☐ Suchkunden, Netzwerk und regionale Kanäle nutzen

INTERESSENTEN

- ☐ Anfragen binnen 24 Stunden beantworten
- ☐ Finanzierung vor der Besichtigung abfragen
- ☐ Termine am Vortag bestätigen
- ☐ Besichtigung vorbereitet und nicht allein
- ☐ Nach jeder Besichtigung nachfassen

ABSCHLUSS

- ☐ Nur schriftliche Angebote mit Bindungsfrist
- ☐ Finanzierungsvorbehalt nur mit Datum
- ☐ Vermarktung erst nach Annahme stoppen
- ☐ Untergrenze und Zugeständnisse vorher festlegen
- ☐ Vertragserrichter und Kostenaufteilung klären
- ☐ Übergabe mit Protokoll, Zählerständen und Schlüsseln

MAKLER (FALLS BEAUFTRAGT)

- ☐ Bewertung mit Vergleichsobjekten erklären lassen
- ☐ Nur ein Maklerbüro, befristet
- ☐ Schriftlicher Vermarktungsplan
- ☐ Provision und Nebenkosten schriftlich
- ☐ Rückmeldungen in festem Rhythmus

Mag. Florian *Kulterer*



Mag. Florian Kulterer ist Immobilienexperte und Geschäftsführer der iX immo GmbH, die unter der Marke IMMOXX. in Graz auftritt. Seine Schwerpunkte sind Bewertung, Verkauf und Kapitalanlage von Wohnimmobilien, Zinshäusern und Neubauprojekten in der Steiermark und in Kärnten.

Seine Haltung: reale Zahlen statt Österreich-Durchschnitten, eine ehrliche Einschätzung statt Schönfärberei und eine Vermarktung, die der Immobilie gerecht wird. Grundlage dafür ist eine eigene, laufende Erhebung des regionalen Marktes.

Unser Angebot für Sie

KOSTENLOS UND UNVERBINDLICH

Was ist Ihre Immobilie *heute* wert?

Wir schätzen den Marktwert Ihrer Immobilie auf Basis tatsächlicher Verkäufe in Ihrer Lage ein und erklären Ihnen, wie wir zu diesem Wert kommen. Ob Sie danach selbst verkaufen, mit uns oder gar nicht, entscheiden Sie. Durch die Einschätzung entsteht kein Auftrag und keine Provision.

- ✓ Einschätzung mit Vergleichsobjekten und Bandbreite
- ✓ Nettoerlös-Rechnung nach Kosten
- ✓ Prüfung Ihrer Unterlagen auf Lücken
- ✓ Konkrete Empfehlungen: was herrichten, was lassen
- ✓ Vermarktungsplan mit Kanälen und Zeitplan

immoxx.at/bewerten

Kontakt

Mag. Florian Kulterer
Geschäftsführer

Telefon **+43 676 842 489 100**
E-Mail office@immoxx.at
Web immoxx.at

iX immo GmbH · IMMOXX.
Wagner-Biro-Straße 14, 8020 Graz

FN 647643 T, LG für ZRS Graz · UID ATU82344036 · GISA
39459787 · Mitglied der WKO Steiermark, Fachgruppe der
Immobilien- und Vermögenstreuhandler

Dieser Leitfaden gibt den Rechtsstand in Österreich zum September 2026 in vereinfachter Form wieder. Er ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzierungsberatung im Einzelfall. Alle Angaben ohne Gewähr. © 2026 iX immo GmbH. Weitergabe in unveränderter Form erlaubt.