

Die Makellosen

- ▶ Meist gute bis sehr gute Leistungen der Makler
- ▶ Beim Verkauf hilfreich, bei der Suche weniger zielführend
- ▶ Provisionen sind verhandelbar

Bei manchen Immobilienmaklern müssen die Geschäfte gut laufen: 30 von ihnen wurden von unseren Testern mit der Bitte um Unterstützung bei der Suche nach einer Wohnung bzw. beim Verkauf angeschrieben, lediglich knapp mehr als die Hälfte meldeten sich. Dabei beschränkte sich die Auswahl der getesteten Makler ohnedies auf im Österreichischen Verband der Immobilienreuhänder (www.oevi.at) vertretene, konzessionierte Immobilienexperten. Dort sind seit dem Jahr 2000 auf freiwilliger Basis rund 400 Branchenvertreter zusammengeschlossen, die einer Art Ehrenkodex unterliegen und sich so von den übrigen Maklern positiv abheben wollen. Ein Bestandteil des Ehrenkodex besagt, dass auf Anfragen von Interessenten und Kunden so rasch wie möglich reagiert werden soll. Das aber haben manche Mitglieder des „Clubs der besten Immobilienreuhänder Österreichs“ (Eigendefinition) offenbar nicht verinnerlicht.

Dafür lieferten diejenigen, die sich meldeten, im Großen und Ganzen solide Leistungen. Wir baten um Unterstützung beim

Verkauf einer Eigentumswohnung und im zweiten Fall um Hilfe bei der Suche nach einer Mietwohnung.

Für den Wohnungsverkauf wurde jeweils ein Termin mit den Maklern vereinbart, zu dem sie die Wohnung in Augenschein nahmen. Da wir (als Laien) keinen Preis vorgegeben hatten, warteten wir gespannt auf die Einschätzung der Makler. Manche konnten schon beim Erstgespräch einen ungefähren Preis nennen (die Herren von Magnum Immobilien füllten sogar gleich einen Alleinvermittlungsauftrag samt Verkaufspreis aus); andere wieder wollten sich zuerst noch mit Kollegen besprechen. Letztendlich lagen die Makler jedoch mit Schätzbeträgen zwischen 125.000 und 150.000 Euro relativ nahe beieinander.

Suche besser auf eigene Faust

So wie beim Wohnungsverkauf erhielten wir auch bei der Wohnungssuche nur von etwas mehr als der Hälfte der Makler eine Reaktion auf unser Schreiben. Und von denen konnten lediglich vier eine Wohnung nach unseren Vorstellungen anbieten. Wie jeder

weiß, der schon einmal auf Wohnungssuche war, ist das nicht gerade üppig. Es ist bei der Suche nach einer Wohnung wahrscheinlich zielführender, sich selbst aller Informationskanäle zu bedienen und Angebote über Zeitungen, Immobilienmagazine sowie das Internet einzuholen.

Die von unseren Maklern organisierten Besichtigungstermine verliefen ohne größere Probleme. Die Wohnungen und Preisbestandteile waren in den zuvor zugesandten bzw. bei der Besichtigung übergebenen schriftlichen Angeboten sehr klar beschrieben. Recht interessant verlief dann eine der Wohnungsbegutachtungen, wo die Vormieter gerade am Ausziehen waren: Bei der Besichtigung der Terrasse wollte der Nachbar von gegenüber vom Makler wissen, ob denn schon wieder vermietet würde. Schließlich sei die Sache mit der Baubewilligung für die Terrasse noch immer nicht geklärt ... Im Fall eines „echten“ Interessenten ein böses Hoppala für den Makler, denn wer zieht schon gern in eine Wohnung ein, wenn noch Bewilligungen fehlen bzw. im schlimmsten Fall ein Abriss der Terrasse ansteht!

Zusatzkosten erfragen

Insgesamt wirkte das Auftreten der Makler durchwegs seriös und freundlich. Wir wurden auch fast jedes Mal über die Vermitt-



Foto: Waldhäusl



Foto: iStockphoto/Tammy616

kompetent

Maklerleistungen. Diejenigen, die sich auf unsere Anfrage meldeten, boten auch seriöse Beratungs- und Vermittlungsleistungen. Die Kaufpreiseinschätzungen waren ähnlich, auf Provisionen wurde fast jedes Mal hingewiesen.

Unterstützung beim Verkauf. Gleich von Beginn an Makler beizuziehen, ist vor allem beim Anbieten einer Wohnung hilfreich.

Alleinvertmittlungsauftrag. Macht Sie – auch wenn Sie selbst einen Interessenten finden – für drei bis sechs Monate einem einzigen Makler gegenüber provisionspflichtig, daher besser nicht darauf eingehen.

Vorinformation übers Internet. Eine zielgerichtete Suche übers Internet spart Zeit und Energie.

lungsprovision informiert, deren Höhe gesetzlich begrenzt ist. Eine wichtige Erkenntnis aus unserem Test war, dass beim Verkauf einer Wohnung durchaus über die Provision verhandelt werden sollte. Obwohl für den Verkauf unserer Testwohnung 3 Prozent plus Umsatzsteuer erlaubt wären, gingen zwei Makler ohne große Verhandlungen gleich auf 1 Prozent hinunter; auch bei Dr. Jelitzka + Partner hätten wir – gewissermaßen als Belohnung, weil wir uns selbst an diesen Makler gewandt hatten – nur 1,5 Prozent bezahlt. Auf weitere Kosten, die beim Kauf bzw. Ver-

kauf anfallen können, wurde dagegen kaum hingewiesen. Neben der Provision wären das etwa Notarkosten, Grunderwerbsteuer, Eintragungsgebühr (Grundbuch), Umsatzsteuer o.Ä. Als Faustregel wird von zusätzlichen Kosten in Höhe von 10 Prozent des Kaufpreises ausgegangen. Für Verkäufer relevant ist auch, wie lange Sie die Wohnung schon besitzen: Wenn zwischen Anschaffung und Verkauf nicht mindestens zwei Jahre liegen, fällt Spekulationssteuer an. Sofern die Wohnung nicht von Anfang an als Hauptwohnsitz diente, verlängert sich die Spekulationsfrist sogar auf 10 Jahre (Genaueres dazu finden Sie beispielsweise im „Konsument“-Ratgeber „Immobilien verkaufen“). Bei unserem Testverkauf fragten nur zwei Makler nach, wie lange wir die Wohnung schon besaßen.

Gebunden mit Alleinvertmittlung

Fast alle Makler schlugen für ihre Tätigkeit einen Alleinvertmittlungsauftrag vor. Manche arbeiten überhaupt nur so. Alleinvertmittlungsauftrag heißt, dass Sie als Kunde sich für einen bestimmten Zeitraum (bei Mietverträgen bis zu drei Monate, bei Kaufverträgen bis zu sechs Monate) an einen einzigen Makler binden und keine anderen Vermittler einschalten dürfen. Auch wenn Sie selbst einen Käufer finden, müssen Sie meist die Provision an den Makler zahlen.

Zum Weiterlesen

Ehe Sie einen Mietvertrag abschließen, sollten Sie sich informieren. Unser bewährter Bestseller hilft Ihnen, Wege durch das Labyrinth der verschiedenen Mietverhältnisse und das Wirrwarr von unterschiedlichen Mietzinsen zu finden. Das alles auf dem neuesten Stand und mit einem Extra-Kapitel über vermietete Einfamilienhäuser, einen inzwischen boomenden Sektor. 208 Seiten, 14,90 Euro



Der Kauf einer Eigentumswohnung gehört zu den finanziell aufwendigsten Rechtsgeschäften. Oft ist das Budget auf Jahrzehnte belastet, und manchmal entpuppt sich die Traumwohnung als Albtraum. Unser aktualisierter Ratgeber begleitet den zukünftigen Eigenheimbesitzer auf seinem langen Weg von der ersten Besichtigung bis zur Begründung des Eigentums und gibt Tipps, damit man letztendlich nicht draufzahlt. 170 Seiten, 14,90 Euro



Wer sein Haus oder seine Eigentumswohnung selbst vermietet, kann eine Menge Geld sparen. Aber dazu braucht es Fachkenntnis. Denn man könnte womöglich etwas übersehen und den Mieter nie wieder loswerden. Unser Ratgeber zeigt Ihnen, wie Sie typische Fehler beim Vermieten vermeiden. Er liefert in einfacher Sprache grundsätzliche Infos zum Mietrecht und erklärt, wie Sie Ihre Immobilie am besten verwalten. 128 Seiten, 14,90 Euro



Wer seine Wohnung verkaufen will, hat oft viele Fragen: Wie viel ist meine Immobilie eigentlich wert? Brauche ich überhaupt einen Makler? Was kostet mich das? Welche Pflichten habe ich als Verkäufer? Wann kann ich mich über eine Gutschrift auf meinem Konto freuen? Unser Ratgeber gibt Tipps und zeigt, wie Sie sich vor finanziellen Verlusten schützen können. 152 Seiten, 19,60 Euro



bestellungen

Tel. 01 588 774 Fax 01 588 77-72
E-Mail: kundenservice@konsument.at
Onlineshop www.konsument.at
Bestellkarte am Heftende



Foto: Wodicka



Foto: iStockphoto/AlexRaths

Immobilienmakler – Wohnungsverkauf

Foto: iStockphoto/Hans Slegers

Makler	Adresse	TESTURTEIL Erreichte von 100 Prozentpunkten	5 %		20 %		10 %		30 %		35 %						
			SCHNELLIGKEIT DER REAKTION	BESICHTIGUNG	Pünktlichkeit	Auftreten	VERKAUFSPREISBEWERTUNG	vorgeschlagener Verkaufspreis realistisch	VORSCHLÄGE FÜR VERMIETUNG	Inserat	Internet (mehrere Seiten bzw. Plattformen)	Kundenstock	KOSTENANGABEN	Höhe der Vermittlerprovision in %	Vermittlungsprovision angegeben	Provision verhandelbar	Hinweis auf sonstige Kosten (z.B. Notar, Grundbucheintragung)
K & K Immobilien Kumposcht	Trenkwaldgasse 64 1170 Wien	sehr gut (90)	++	++	++	+	++	++	++	++	++	++	1	++	¹⁾	++	o
Otto Immobilien Management GmbH	Riemergasse 8 1010 Wien	sehr gut (85)	++	++	++	+	++	++	++	++	++	+	3	++	¹⁾	++	--
RE/MAX Döbling FMF Immobilien Consulting GmbH	Döblinger Hauptstr. 28 1190 Wien	sehr gut (82)	++	++	++	+	++	++	++	++	++	+	3	++	--	++	--
AUCON Real Service Immobilienvermittlung und Development GesmbH	Lainzer Straße 16 1130 Wien	sehr gut (81)	++	++	++	+	++	++	+	++	++	--	++	2	++	¹⁾	o
Firma Komm.Rat Ernst Plech Immobilienreuhänder	Graben 29a 1010 Wien	gut (79)	++	++	++	+	++	++	++	++	++	o	1	++	¹⁾	--	o
Dr. Jelitka + Partner Ges. für Immobilienberatung und -verwertung GmbH	Hoher Markt 5 1010 Wien	gut (76)	++	++	++	+	++	++	+	++	++	--	+	1,5	++	¹⁾	++
Friedrich & Padelek GesmbH	Bankgasse 1 1010 Wien	gut (68)	++	++	++	++	++	++	+	++	++	--	-	3	++	o	--
Concordia Real Estate Immobilienvermittlungs GesmbH	Concordiaplatz 4 1010 Wien	gut (62)	++	+	o	+	++	++	++	++	++	--	3	--	++	--	--
Magnum Immobilien GesmbH	Garnisongasse 12 1090 Wien	durchschnittlich (59)	++	+	++	o	++	++	+	++	++	--	-	3	++	--	--

Zeichenerklärung: ¹⁾ Verhandlung nicht notwendig, da bereits reduzierte Provision Beurteilungsnoten: sehr gut (++), gut (+), durchschnittlich (o), weniger zufriedenstellend (-), nicht zufriedenstellend (--)
 ...für Hinweis auf sonstige Kosten (z.B. Notar, Grundbucheintragung), für Vermittlungsprovision angegeben, für Kundenstock, für Internet (mehrere Seiten bzw. Plattformen), für Inserat und für vorgeschlagener Verkaufspreis realistisch: ja (++) , nein (-) ...für Provision verhandelbar: ja (++) , auf Nachfrage (o) , nein (-) ...für Hinweis auf Steuer (z.B. Spekulationssteuer): ja (++) , teilweise (o) , nein (-) Prozentangaben = Anteil am Endurteil Erhebung: August, September 2008



Tipps für Suche und Kauf

Zuerst klären: Rechtsform (Miete/Eigentum/Genossenschaft), Alt- oder Neubau, gefördert oder frei finanziert, Lage und Größe, für kurze Zeit oder „auf ewig“?

Früh zu suchen anfangen: Je mehr Zeit Sie haben, desto eher finden Sie ein Objekt nach Ihren Wünschen.

Mundpropaganda: möglichst vielen Personen vom geplanten Wohnungswechsel erzählen und sie bitten, diese Information an möglichst viele andere weiterzuleiten. E-Mail-Verteiler nutzen!

Maklerprovision: auf die (gesetzlich geregelte) Höhe der Provision achten. Speziell bei einem Wohnungsverkauf über geringere Vermittlungsgebühr verhandeln.

Wer ist Vermieter/Verkäufer: eine Privatperson, ein gemeinnütziger Bauträger, die Gemeinde ...?

Budget festlegen: Wie viel können oder wollen Sie monatlich für Ihre Wohnung ausgeben? Welche Kosten entstehen? Wie teuer ist die Wohnung wirklich (Betriebskosten, Strom, Gas ...)?

Besonderheiten nachfragen: bei Mietwohnungen eventuelle Befristungen, bei Eigentumswohnungen Fragen zur Miteigentümerschaft.

Aufteilung statt Größe: Nicht die Quadratmeterzahl ist ausschlaggebend, sondern die Anzahl und Anordnung der Räume (Grundriss). Ein unabhängiger Zugang zu einzelnen Zimmern ist meist besser als viele Durchgangszimmer.

Objekt mehrmals besichtigen: zu verschiedenen Tageszeiten, eventuell Gespräche mit Nachbarn führen.

Alles schriftlich: Bei Angeboten immer auf schriftlichen Unterlagen bestehen.

Beim Kauf Rechtliches klären: Vertragsunterlagen aushändigen lassen, in Ruhe mit Anwalt oder Notar prüfen, ins Grundbuch Einsicht nehmen und klären, ob die Wohnung überhaupt verkauft werden darf.

Vor Unterschrift oder Zahlung: Überlegen Sie noch einmal in aller Ruhe, ob Sie wirklich das geeignete Objekt gefunden haben (z.B. auch hinsichtlich Verkehrsbindung, Parkmöglichkeiten usw.).

Start mit Internetrecherche

Das Internet erleichtert die Suche nach einer Wohnung zum Teil erheblich. Von den meisten der dort angepriesenen Objekte gibt es Fotos, evtl. auch einen Lageplan oder Grundriss der Wohnung und detaillierte Informationen zu Kosten, Heizung usw. Dadurch lässt sich schon

vielen ausscheiden, was für den eigenen Bedarf nicht passt. Das erspart leere Kilometer. Auch für private Verkäufer hat das Internet seine Vorteile: Man kann dort nicht nur sein eigenes Objekt zum Verkauf anbieten, sondern sich auch darüber informieren, wie viele vergleich-

bare Wohnungen in der Region gerade angeboten werden. Empfehlenswerte Homepages zu Wohnungssuche oder -verkauf:
www.immobilien.net
www.immodirekt.at
www.derstandard.at
www.willhaben.at

Testkriterien

30 Immobilienmakler, die Mitglieder des Österreichischen Verbandes der Immobilienreuhänder sind, haben wir nach dem Zufallsprinzip ausgewählt und per E-Mail kontaktiert. Von jeweils 15 wollten wir Hilfe bei der Suche nach einer Mietwohnung bzw. beim Verkauf einer Eigentumswohnung. Ausgefolgte Unterlagen, Besichtigungs- und Beratungsgespräche sowie die Höhe der Provision wurden von Testpersonen und Wohnrechtsexperten bewertet.

Immobilienmakler – Wohnungssuche Mietwohnung

Foto: Wodicka



Makler	Adresse	TESTURTEIL Erreichte von 100 Prozentpunkten	5 %		35 %		20 %		30 %		10 %							
			SCHNELLKEIT DER REAKTION	QUALITÄT DER UNTERLAGEN	Beschreibung des Objekts	Fotos	Wohnungsplan	Lageplan	BESICHTIGUNGSTERMIN	Pünktlichkeit	Auftreten	Doppelbesichtigung mit anderen Interessenten	KOSTENANGABEN	Bruttomietpreis	Betriebskosten	Vermittlungsprovision	HÖHE DER VERMITTLUNGSPROVISION	
Georeal Immobilienmakler GesmbH & Co KG	Bellegardegasse 17 1220 Wien	sehr gut (92)	++	++	++	++	++	--	++	++	++	++	++	++	++	++	++	o
Spiegelfeld International	Stubenring 20 1010 Wien	sehr gut (92)	++	++	++	++	++	--	++	++	++	++	++	++	++	++	++	o
Mag. Elisabeth Krenn, Inhaberin Elisabeth Rohr	Mariahilfer Str. 47/5/20 1060 Wien	sehr gut (90)	++	++	++	++	++	--	++	++	++	--	++	++	++	++	++	o
Immo-Contract	Landesgerichtsstraße 6 1010 Wien	gut (70)	++	--	o	--	--	--	++	++	++	++	++	++	++	++	++	++
Dr. Vospernik Immobilien GmbH	Seidlgasse 19/11 1030 Wien	Verweis auf Homepage zur Selbstsuche bzw. Angebot für eine Wohnung um ca. 2.000 €																
Klein & Partner Immobilien GmbH	Hietzinger Hauptstr. 22 1130 Wien	derzeit kein entsprechendes Objekt																
Leitner Real Immobilien-treuhand GesmbH	Marxergasse 39 1030 Wien	derzeit kein entsprechendes Objekt, Wunsch wird in Evidenz gehalten																
Vermont Immobilien GesmbH	Kohlmarkt 4 1010 Wien																	

Beurteilungsnoten: sehr gut (++) , gut (+) , durchschnittlich (o) , weniger zufriedenstellend (-) , nicht zufriedenstellend (--) Bei gleicher Punktezahl Reihung alphabetisch.
 ...für Beschreibung des Objekts: ausführlich (++) , durchschnittlich (o)
 ...für Vermittlungsprovision, für Betriebskosten, für Bruttomietpreis, für Pünktlichkeit, für Lageplan, für Wohnungsplan und für Fotos: ++ (ja) , -- (nein)
 ...für Höhe der Vermittlungsprovision: weniger als 3 Monatsmieten (++) , 3 Monatsmieten (o)
 ...für Doppelbesichtigung mit anderen Interessenten: nein (++) , ja (--)

Prozentangaben = Anteil am Endurteil
 Erhebung: August, September 2008



Provisionen

Das darf verlangt werden bei

Vermittlung von Mietobjekten

- bei Verträgen bis zu drei Jahren der zweifache Bruttomonatsmietzins plus 20 % Umsatzsteuer
- bei Verträgen von mehr als drei Jahren der dreifache Bruttomonatsmietzins plus 20 % Umsatzsteuer
- bei befristeten Verträgen für Einfamilienhäuser einfache (bis zu zwei Jahren) bzw. zweifache (bis zu drei Jahren) Bruttomonatsmiete

Vermittlung von Kaufobjekten

bei einem Kaufpreis

bis 36.336,42 €	4 % des Kaufpreises + 20 % USt
von 36.336,49 € bis 48.448,51 €	max. 1.453,46 € + 20 % USt
ab 48.448,58 €	3 % des Kaufpreises + 20 % USt

Diese Makler haben uns nicht geantwortet

Wohnungssuche

Alois Kubicek GesmbH, 1220 Wien
 Besitztum-Immobilien Ges.m.b.H. NFG.
 Franz Glaser, 1010 Wien
 CPB Immobilien-treuhand GmbH, 1100 Wien
 Impact-Immobilien Christian Hawliczek Immobilien Services, 1210 Wien
 Olymp Realitätenges.m.b.H., 1010 Wien
 Raiffeisen Immobilien Vermittlung Ges.m.b.H., 1010 Wien
 Realpartners Ing. Andreas Wollein, 1130 Wien

Wohnungsverkauf

„Eigentum“ Immobilienverwaltungs Ges.m.b.H., 1120 Wien
 IG Immobilien Management GmbH, 1020 Wien
 IMMO23 Immobilienentwicklungs GmbH, 1020 Wien
 Krefina Immobilien GmbH, 1060 Wien
 Rustler Immobilien-treuhand Ges.m.b.H., 1150 Wien
 THEMA Teufl-Heimhilcher & Malloth Immobilienvermittlung OEG, 1220 Wien

Der Makler muss bei einem solchen Exklusivauftrag aktiv Käufer oder Wohnungen suchen. Beim sogenannten schlichten Vermittlungsvertrag ist das nicht der Fall; dafür dürfen auch mehrere Makler beauftragt werden und wer erfolgreich vermittelt, erhält die Provision. Unsere Makler rieten zur Alleinvermittlung, weil sie sich dann „wirklich um den Verkauf der Wohnung bemühen würden“. Wenn noch andere Makler vermittelten, könnten sie nicht mit dem gleichen Engagement arbeiten, da sie nicht wüssten, ob sie

an dem Auftrag letztlich überhaupt etwas verdienen würden. Das ist vom Standpunkt des Maklers aus durchaus verständlich. Aus Konsumentensicht raten wir jedoch zur schlichten Vermittlungstätigkeit, nicht zuletzt deshalb, weil sich mit mehreren Maklern das Angebot an Wohnungen bzw. Interessenten deutlich vergrößert. Es gibt auch die Alternative, einen Alleinvermittlungsauftrag abzuschließen und dabei schriftlich zu vereinbaren, dass keine Maklerprovision anfällt, falls Sie die Wohnung doch selbst privat verkaufen ■

