

---

## DIE AUFGABEN DES IMMOBILIENMAKLER

---

In den Medien, wie in Sendungen wie „Mieten, Kaufen, Wohnen“ werden die Aufgaben des Immobilienmaklers oft sehr romantisch dargestellt. In Realität ist es leider nicht so, dass fast jeder Kunde die besichtigte Immobilie anschließend auch kauft. Was oft auch nicht gezeigt wird, ist der Aufwand des Maklers, der hinter dem Verkauf steckt.

Tätigkeiten wie zahlreiche Telefonate mit Kunden sowie auch anderen Interessensgesellschaften wie Notare, Rechtsanwälte, Behörden oder der Hausverwaltung sind ein wesentlicher Bestandteil für einen erfolgreichen Immobilienverkauf. Nicht zu vergessen ist dabei, dass ca. 10% der Kunden nie erreichbar sind.

Um die Komplexität eines Immobilienverkaufes wie beispielsweise eines Einfamilienhauses verständlich zu machen, sind folgende, unerlässliche Aufgaben angeführt, die einen guten Immobilienmakler ausmachen:

- Begutachtung der Immobilie zur Ermittlung des aktuellen Verkehrswerts
- Analyse des aktuellen Gebäudezustandes
- Ermittlung des Verkehrswerts
- Überprüfung aller vorliegenden Unterlagen und Erstellung von Fotokopien
- Behördengänge im Zusammenhang mit der Immobilie
- Entwicklung einer individuellen Verkaufsstrategie
- Bearbeitung oder Neuerstellung der Grundrisse
- Erstellung eines aussagekräftigen Exposés unter Berücksichtigung der gesetzl. Vorgaben
- Kundendatei auf potentielle Kaufinteressenten prüfen
- Veröffentlichung des Angebotes in den gängigen Internetportalen

- Anzeigenschaltung in den Tageszeitungen
- Anfragen der Interessenten bearbeiten und evtl. fehlende Informationen einholen
- Versand des Immobilienexposés an Interessenten
- Koordination und Durchführungen von Besichtigungen
- Vertragsverhandlungen mit Kaufinteressenten
- Überprüfung der Bonität von potentiellen Käufern
- Hilfestellung leisten, wenn die Interessenten eine Finanzierung benötigen
- Vermittlung an einen Steuerberater zur Abklärung der steuerlichen Situation
- Vorbereitung und Beurkundung des Kaufvertrages im Notariat
- Überprüfung des Geldeinganges beim Verkäufer
- Übergabe des Objektes an den Käufer

Weiters ist eine Vielzahl von Gesetzen und Vorschriften zu beachten. Die Erledigungen bis zur finalen Übergabe einer Immobilie an einen neuen Eigentümer können sehr umfangreich sein.

Die Prüfung der Preisvorstellungen des Kunden ist eine Voraussetzung für den anschließenden Verkaufsprozess! Eine realistische Wertevermittlung sowie die aktuellen Marktbedingungen sind ausschlaggebend für den Verkaufspreis. Das Erzielen des höchstmöglichen Marktpreises und das kritische Hinterfragen von zu hohen Preisvorstellungen, sowie den Kunden vor damit verbundenen Enttäuschungen im anschließenden Verkaufsprozess zu bewahren, machen einen guten Makler aus.

Ein Makler, der uneingeschränkt jede Immobilie zur Vermarktung annimmt, wird einen ausbleibenden Erfolg haben. Diesbezüglich ist es ratsam den eigenen Überzeugungen zu folgen und Aufträge abzulehnen, wenn beispielsweise bei überzogenen Preisvorstellungen des Verkäufers eine lange Durststrecke bzw. möglicherweise ein ausbleibender Erfolg in Sicht ist.

Daher ist es wichtig, sich von einem Makler seines Vertrauens beraten zu lassen.

---

## MEHRERE MAKLER, SCHNELLEREN ERFOLG?

---

Was sich vielversprechend anhört, sollte kritisch hinterfragt werden. (Das Sprichwort, viele Köche verderben den Brei, trifft auch bei der Maklerbeauftragung zu.) Warum?

Eine Immobilie kann schnell an Wert verlieren, wenn sie von unterschiedlichen Maklern zu verschiedenen Konditionen angeboten wird bzw. die Aussagen der Makler nicht komplett gleich sein werden.

Weiters werden die Makler nicht das absolute Engagement an den Tag legen, da sie laufend gegen Ihre Konkurrenz arbeiten und es sich mehr lohnt die Aufmerksamkeit auf Objekte zu lenken, für die nur sie alleine (Alleinvermittlungsaufträge) zuständig sind.

Zudem entsteht der Eindruck der Notwendigkeit einer Einschaltung mehrerer Makler und der Kunde wird hinterfragen, warum nicht ein Makler die Fähigkeit besitzt das Objekt zu verkaufen. – Ist irgendetwas faul an der Sache? Dadurch werden potentielle Interessenten abgeschreckt!

Die erfolgreichste und effizienteste Variante einer Objektvermittlung durch unsere hochqualifizierten Paul & Partner Immobilienmakler ist mittels eines Makler-Alleinauftrages. Ihr persönlicher Makler wird all seine Aufmerksamkeit auf die Vermarktung Ihres Objektes legen und die entsprechenden Maßnahmen treffen, um einen erfolgreichen Verkauf herbeizuführen. Es ist uns wichtig, die für Sie höchsten Erfolgchancen zu erzielen. Im Vertrag wird festgelegt, dass sich Ihr Makler alleine um Ihre Immobilie kümmert!

Ausschlaggebende Gründe, die für einen Alleinauftrag sprechen:

- Mehreren Maklern kann nicht der gleiche Vertrauenslevel entgegengebracht werden
- Ausschließliche Vertragsbeziehung zwischen Makler und Verkäufer

- Pflicht für den Auftraggeber in „angemessener Weise“ tätig zu werden im Gegensatz zur Beauftragung mehrerer Makler, die nicht verpflichtet sind notwendige Leistungen zu erbringen
- Das Verhalten der Makler ist unterschiedlich. Vermeidung von Missverständnissen.
- Vermeidung unterschiedlicher Verkaufspreise und Vergleiche

Ein ernsthafter Interessant sucht vermutlich zielgerichtet nach der Immobilie. Mehrmaliges Anbieten der Immobilie von unterschiedlichen Maklern zu verschiedenen Konditionen verursacht Unklarheit und Verwirrung. Zudem mindert dies das Vertrauen in die Immobilie und lässt ihren Wert fallen.

Nur der Abschluss eines Maklerauftrages lässt Sie den Service eines Maklerunternehmens genießen, denn nur dieser verpflichtet den Makler tätig zu werden und Zeit und Geld in die Vermarktung Ihrer Immobilie zu investieren. Ansonsten hat der Makler keine Pflicht tätig zu werden.

Somit ist das Vorgehen klar, wenn Sie nicht möchten, dass Ihre Immobilie in irgendeiner Kartei landet und auf den (un-)möglichen Verkauf wartet.

---

## WARUM EINEN MAKLER EINSCHALTEN?

---

Sowohl beim Verkauf als auch bei der Vermietung wird diese Frage häufig gestellt und versucht die Immobilie privat zu vermitteln. Es erscheint auf den ersten Blick einfach und unkompliziert die Immobilie zu inserieren, herzuzeigen und anschließend zu verkaufen, was im Einzelfall auch zutreffen mag. Doch wie sieht es mit den Risiken aus? Wenn kein Käufer gefunden wird? Sich eine falsche Interessentengruppe meldet? Es zu Finanzierungsschwierigkeiten kommt?

Folgende Überlegungen, die Sie dazu anstellen sollten:

Welchen realistischen Preis kann ich für meine Immobilie erzielen?

Wie und wo Vermarkte ich meine Immobilie?

Wie viel Geld bin ich bereit in die Vermarktung zu investieren?

Wie gehe ich mit den Interessenten um?

Wie führe ich Kaufverhandlungen?

Wie sind meine Erfahrungen mit Objektverkauf/-vermietung?

Trotz des Risikos an den falschen Käufer zu geraten und nicht das Optimum zu erzielen, trauen sich viele zu, die Immobilie selbst zu verkaufen. - Oft ohne Fachkenntnisse, einer unzureichenden aktuellen Marktübersicht und geringer Kenntnis über die Formulierung von Sachverhalten. Dies ist das perfekte Gelände für potentielle Käufer im Rechtsstreit Kaufpreisminderungen durchzusetzen.

Auch bei großer Unsicherheit seitens des Verkäufers wird oft ein Privatverkauf angestrebt und Ideen und mögliche Kenntnisse von Bekannten, Verwandten etc. eingeholt anstelle eines Immobilienmaklers. Möglicherweise haben diese irgendwann einmal eine Immobilie verkauft. Doch ist diese Qualifikation ausreichend? Die Frage ist, ob diese Interessensgesellschaften überhaupt in der Lage sind, eine objektive Beurteilung zu treffen.

Eine realistische Darstellung der Sachverhalte ist für die Erzielung von optimalen Ergebnissen von Relevanz. Der Verkäufer muss auch auf unrealistische Erwartungen hingewiesen werden.

Oft werden bei der Preisfindung Zeitungsanzeigen zu Rate gezogen, als auch mit den Nachbarn die Preisfindung diskutiert. Weiters werden auch Wertgutachter zu Rate gezogen, dabei ist zu beachten, dass sich diese Gutachten an Sach- bzw. Ertragswert orientieren. Zu beachten ist hierbei, dass der Sachwert nicht immer dem Marktwert entspricht zB bei einem gut ausgestatteten Haus in schlechter Lage, wo das Haus an sich einen hohen Sachwert hat, dieser aufgrund der schlechten Lage jedoch beim Verkauf nicht erzielt

werden kann. Daher sind diese Vorgehensweisen in Hinblick auf einen erfolgreichen Immobilienverkauf mit Vorsicht zu genießen.

Weiters ist die emotionale Komponente zu bedenken, die bei den eigenen Preisvorstellungen eine Rolle spielt, die dadurch am aktuellen Marktwert vorbeigeht.

Wird der Marktwert von Anfang an zu hoch eingeschätzt, kann das sehr lange Wartezeiten mit sich bringen und die Immobilie kursiert auf dem Markt ohne einen Käufer zu finden, da sich potentielle Käufer zu fragen beginnen, weshalb diese Immobilie immer noch angeboten wird.

Somit fällt die Immobilie möglicherweise sogar noch unter ihren Marktwert.

Es wichtig von Wunschpreisvorstellungen zu unterscheiden!

Es kann lange etwas am Markt angeboten werden, jedoch nicht verkauft werden, wenn der Preis nicht stimmt.

Wie auch bei anderen „Produkten“ wird der Kaufpreis von Angebot und Nachfrage bestimmt. Was einfach nachvollziehbar scheint, aber umso schwieriger umzusetzen ist. An einem Interessensausgleich zwischen Angebot und Nachfrage kann der Immobilienmakler nichts ändern.

Ein weiterer Punkt, sind die Maklerkosten. Weshalb Geld ausgeben, wenn ich das auch selbst machen kann? Vor allem beim Gedanken an einen möglichen Verkauf, wäre es schon schön sich diese Summe, die man für einen potentiellen Makler ausgibt, selbst behalten kann.

Außerdem: Es gibt doch genug Interessenten, die genauso denken.

Wo liegt nun das Problem?

Der Käufer stellt fest, dass er nur 5-10% vom Markt zu sehen bekommt, da die meisten Objekte von Maklern angeboten werden.

Ein weiterer Punkt ist, dass der Privatverkäufer den Preis häufig zu hoch ansetzt und somit für den potentiellen Käufer am Markt vorbei bietet und sein Objekt möglicherweise gar nicht erst gefunden wird, da es nicht den Suchkriterien entspricht wie das Verhältnis von Lage, Größe, Preis. Der Interessent ist in der Regel gut informiert und hat den Vergleich.

Ein weiterer Punkt ist auch die Sicherheit seitens des Käufers, dass die Wohnung dem Marktwert entspricht und er nicht etwas völlig überteuertes kauft oder mit bösen Überraschungen zu rechnen hat.

Weiters ist die Frage, ob es nicht mehr Aufwand bringt, als letztendlich dabei herauskommt. Man ist als Privatverkäufer auf sich alleine gestellt und die Frage ist auch wie umfangreich es möglich ist, sich selbst um den Verkauf zu kümmern im Vergleich zu einer Person, die dies beruflich macht und den ganzen Tag nichts Anderes macht, als sich mit dem Verkauf von Immobilien auseinanderzusetzen.

Ein guter Makler hat Marketingfahrung und weiß, wo er was anbietet.

Oft sind private Käufer Laien, die sich mit dem Markt noch nicht auskennen und sich erste Erfahrungen einholen und Vergleiche anstellen und Sie mit Fragen nerven und womöglich dann nicht kaufen, da Sie Ihnen keine entsprechenden Aussagen liefern können. Es ist fraglich, ob man seine persönliche Freizeit solchen Zwecken widmen möchte, wo auch die privaten Interessenten besser beraten wären, sich eine qualitative Maklermeinung einzuholen.

Ein wesentlicher Vorteil eines Maklers ist auch, dass er eine objektive Meinung einbringt und die Immobilie im momentanen Zustand wahrnimmt sowie auch deren Lage. Er kann sich ein nüchternes Bild machen und weiß nicht zB wie viel Arbeit der Verkäufer in das Haus oder den Garten investiert hat. Auch in Hinblick auf alle Mängel hat der Makler einen schnellen Eindruck und Überblick. Sie sehen einige Mängel gar nicht oder haben sich an jene gewöhnt, wodurch eine realistische Sicht verfälscht wird. Dadurch fällt es Ihnen als Eigentümer schwer den Preis dem Markt anzugleichen.

Bei einem zu hohen Preis, werden sich nicht viele potentielle Käufer melden und Sie bleiben auf Ihrer Immobilie sitzen, bei einem zu niedrigen verlieren Sie. – Und Sie wollen ja weder das eine noch das andere! Also was tun? Lassen Sie sich einen nüchternen, marktangepassten Überblick geben und lassen Sie sich beraten, wie Sie am Besten vorgehen.

Aufgrund der schnellen und nüchternen Erfassung aller Plus- und Minuspunkte sowie der entsprechenden Marktkenntnis und Eigenerfahrung, kann sich ein guter Makler ein schnelles Bild machen, was aus der Immobilie „herausgeholt“ werden kann.

Ein Immobilienverkauf ist eine komplexe Angelegenheit, die sowohl Zeit als auch Geld in Anspruch nimmt und dies fällt wiederum auf Sie als Verkäufer zurück.

Oft kann zwischen einer Chance auf Gewinn oder Verlust nur schwer unterschieden werden.

Die Vorteile des Immobilienmaklers gegenüber das Privatverkäufers:

- Fundierte Marktkenntnisse
- Marktgerechte Beurteilung der Immobilie

Der Makler versucht den besten Marktpreis, den ein potentieller Käufer bereit ist zu bezahlen, zu erzielen.

Weiters haben Sie einen fachkundigen Berater an Ihrer Seite. Sie brauchen sich um nichts zu kümmern und im Endeffekt nur auf die Nachricht „Verkauft“ warten. Keine lästigen, nicht zielführenden Telefongespräche, kein Weglaufen von der Arbeit für Kundentermine, die nicht kaufen. Ihr Berater fängt auch all dies für Sie und erledigt alles was zwischen Ihnen und dem Verkauf steht. Er kennt die Zielgruppe, weiß worauf er bauen kann und wo es sich lohnt Marketing zu machen. Er hat eine zielsichere Struktur, schnell geeignete Interessenten zu finden.

Was auch Seitens der Käufer zu trifft ist, dass ein solventer Käufer auch oft beruflich gut dasteht und ausgelastet ist und somit bevorzugt einen Makler zu beauftragen, um ihm etwas Geeignetes zu finden, als sich selbst in seiner knappen Freizeit damit herumzuschlagen. Somit steigt die Chance schon automatisch, qualitative Käufer zu finden.

Doch ist dies alles, was der Makler macht?

Nein. Hier sind ein paar Grundvoraussetzungen angeführt, um zielsicher zu verkaufen.



Was macht der Makler noch?

Er beschafft alle notwendigen Grundbuchauszüge, alle Unterlagen von Behörden und Kreditinstituten. Er übernimmt die Organisation der Besichtigungstermine und führt diese durch und hält Sie auf dem Laufenden. Weiters setzt er sich mit kritischen Kaufinteressenten auseinander und versucht die Verhandlungen ins Positive zu führen, womit verhindert wird, dass Sie sich persönlich angegriffen fühlen und sich verkaufshemmend auswirken könnten.

Der Immobilienmakler liefert die Bereitschaft seine Zeit, Geld und Wissen auf eigens Risiko in Ihre Immobilie zu investieren. Nur im Falle des Verkaufes wird der Aufwand des Maklers in Rechnung gestellt. Somit befinden sich beide Parteien in einer Win-Win-Situation.

Natürlich sei nicht ausgeschlossen, dass ein Privatverkauf problemlos von statten geht, doch ein professionelles Vorgehen ist meist zielorientierter.

Ein Makler kann einen essentiellen Beitrag zur Vermarktung Ihrer Immobilie liefern. Er wird allzeit bemüht sein Ihr Objekt bestens zu präsentieren, da Ihr Erfolg auch sein Erfolg ist.

---

## GEWARNT SEI VOR MAKLERN

---

Es soll auch Makler geben, die einen überhöhten Verkaufspreis in Aussicht stellen, um Aufträge zu bekommen. Somit liegt es auch an Ihnen als Verkäufer sich einen gewissen Marktüberblick zu verschaffen und eine zu schön erscheinenden Verkaufspreis kritisch zu hinterfragen und im Maklergespräch herauszufinden, ob es sich um einen Makler Ihres Vertrauens handelt. Es wird von solchen Maklern versucht, das Verhalten eines unerfahrenen Verkäufers nachzuahmen, mit der Absicht den Eindruck zu verschaffen genau das zu tun, was der Verkäufer erwartet. Lassen Sie sich ein ehrliches Feedback von Ihrem Makler geben. Somit ist es empfehlenswerter sich einem seriösen Makler zuzuwenden, der ihnen eine realistische Marktlage offenlegt und auch kontroverse bei der Erzielung eines optimalen Kaufpreises diskutiert.

### Der Makler – Der „Heilsbringer“

Um einen neuen Auftrag zu gewinnen, sind viele Makler aktiv. Doch wie erkennen Sie, dass dieser sich auch in weiterer Folge gut um Ihr Objekt kümmern wird?

Nehmen wir an Sie haben klare Vorstellungen zu welchem (unrealistisch hohen) Preis Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen. Sie treten mit zwei verschiedenen Maklern in Kontakt, um einen geeigneten auszuwählen. Der eine bestärkt Sie in Ihren Absichten und macht Ihnen große Hoffnungen. Zudem legt er Ihnen seine bereits erzielten Erfolge vor und Ihre Zuversicht steigt noch mehr. Der andere Makler weist auf die Marktlage hin und vermittelt Ihnen ein kritisches Bild und weist Sie darauf hin Ihre Preiserwartungen nicht zu hoch anzusetzen.

Wie sieht es nun aus? Scheint so, dass man wohl eher dem optimistischen, zuversichtlich erscheinenden Makler den Auftrag gibt. Sie haben das Gefühl, Ihre Immobilie ist schon verkauft.

Illusion -> finanzieller Verlust!

Der eine Makler mag sich zwar mit seinem Optimismus gut dargestellt haben und gute Referenzen aufzuweisen haben, doch das heißt noch lange nicht, dass er beim Verkauf Ihres Objekts genauso erfolgreich ist. Erfolg und jemandem bei allem Recht zu geben und nicht zum kritischen Hinterfragen anregen, kommt selten gemeinsam.

Vorsicht sei geboten: Sobald Sie einen Makler-Alleinauftrag unterzeichnen, können Sie erst nach Ablauf der Frist einen anderen Makler beauftragen, also sehen Sie sich den Makler besser vor der Auftrags-Erteilung gut an, wie kompetent er ist. In unserem genannten Beispiel wäre somit Folgendes, angenommen sie beauftragen den ersten Makler, es stellen sich aber nur Misserfolge ein und sie bemerken, dass der zweite Makler Recht haben könnte, sind Sie trotzdem bis Ablauf der Frist an Makler Nummer 1 gebunden und können hoffen und beten, dass er Ihnen doch noch einen Erfolg bringt. Möglicherweise wird er Sie aufgrund seines Misserfolges bei der Vermarktung dazu drängen, den Verkaufspreis mehr und mehr zu senken. Irgendwann ist er dann sogar unter dem Verkaufspreis, der Ihnen von dem anfangs pessimistisch erscheinenden Makler genannt wurde, der Ihnen nun wie eine Leuchte erscheint und Sie ärgern sich nun möglicherweise, dass Ihnen das Licht nicht früher aufgegangen ist, doch nun heißt es weiter durchhalten und entweder unter dem tatsächlichen Wert zu verkaufen oder abzuwarten bis die Frist um ist. Nun beginnt sich die Frage nach dem geringsten Übel zu stellen.

Weiters werden Sie womöglich noch mit Ausreden und Entschuldigungen Ihres unfähigen Maklers beglückt, die Ihnen nun ziemlich wenig weiterhelfen und noch mehr ein Tropfen im Feuer sind – Ach hätte ich doch auf den anderen Makler gehört, wie konnte ich mich der Illusion hingeben.

Hinzu kommt das die Motivation des Maklers bei all dem Misserfolg mehr sinkt als steigt und er sich immer weniger um Ihr Objekt kümmern wird. Er möchte seine Kosten auch im Zaum halten und es lohnt sich nicht viel in ein Objekt zu investieren, dass zu den gegebenen Konditionen sowieso nicht verkauft werden kann.

Nun gut früher oder später können Sie sich von Ihrem unliebsam gewordenen Makler trennen und auf ein neues Pferd setzen. Hoffentlich haben Sie nun aus Ihrer Erfahrung gelernt. Aber wozu der Schmerz und die Zeitvergeudung, wenn dies eigentlich von Anfang an reibungslos verlaufen hätte können. Also bleiben Sie am Boden der Realität und denken Sie mit. Wunder mögen geschehen, aber setzen Sie besser nicht finanziell darauf, wenn Sie sich einen sicheren Erfolg erhoffen.

Wunsch und Wirklichkeit geht nicht immer Hand in Hand.

Willkommen im Business!

---

## MAKLERVERTRÄGE

---

Der Makler bekommt eine Provision, wenn er sich erfolgreich um Ihre Immobilie gekümmert hat. Der Maklervertrag wird zur Sicherheit der Vermarktung und des Verkaufs der Immobilie geschlossen. Ein wesentlicher Punkt ist die Provisionsgarantie – wenn die Immobilie durch die Tätigkeit des Maklers verkauft wird.

Ein Maklervertrag kann schriftlich und mündlich getroffen werden!

Es gibt 3 Arten von Vereinbarungen, die getroffen werden können:

- Allgemeinauftrag:

Dem Auftraggeber steht es frei auch andere Makler einzuschalten sowie auch selbst tätig zu werden

- Alleinauftrag:

Dem Auftraggeber ist es nicht erlaubt weitere Makler zu beauftragen, ein Eigenverkauf ist jedoch möglich

- Qualifizierter Alleinauftrag:

Es dürfen weder andere Immobilienmakler beauftragt werden, noch darf der Auftraggeber selbst verkaufen

Die Sinnhaftigkeit eines Makleralleinauftrages:

Der Makler wird für einen im Vorhinein festgelegten Zeitraum beauftragt durch seine Bemühungen die Immobilie zu verkaufen. Dazu gehört auch, dass er die Werbekosten trägt und sich intensiv um den Verkauf der Immobilie bemüht. Im Gegenzug hat er die Sicherheit, dass nur er alleine für den Verkauf zuständig ist. Er stellt Ihnen beim Ablauf all seine Fachkenntnis zur Verfügung sowie sein Wissen über die möglichen Abwicklungsmodalitäten.

Was spricht gegen einen allgemeinen Auftrag?

Der Makler wird nicht verpflichtet, tätig zu werden. Seine Motivation, sich intensiv um Ihre Immobilie zu kümmern ist geringer und es macht für ihn weniger Sinn seine ganze Aufmerksamkeit darauf verwenden, wenn die Immobilie dann im Endeffekt von einem anderen Makler oder von Ihnen selbst verkauft wird.

Er verpflichtet den Makler zu keiner besonderen Aktivität. Somit hat dieser auch die Möglichkeit abzuwarten, ob sich per Zufall ein Interessent meldet. Weiters besteht für den Verkäufer die Gefahr, dass er möglicherweise mehrfach provisionspflichtig wird. Außerdem kann es sein, dass die Immobilie auf den gleichen Seiten/ in den gleichen Zeitungen mehrfach angeboten wird, was die Seriosität fraglich werden lässt.

---

## TIPPGEBERPROVISION

---

Kennen Sie jemanden, der eine Immobilie verkaufen oder vermieten möchte?

Bei Weiterempfehlung bekommen Sie von uns eine Tippgeberprovision!

Diese beträgt bei erfolgreichem Verkauf € 200,00 € und bei erfolgreicher Vermietung 10 % der Vermittlungsprovision.

Wie können Sie sich Ihre Tippgeberprovision sichern:

Per E-Mail an [office@paulpartner.at](mailto:office@paulpartner.at) oder kontaktieren Sie uns doch einfach telefonisch unter **+43 1 480 49 50**. Sie nennen uns den Eigentümer und wir registrieren dies anschließend in unserer Tippgeberdatei, falls das Objekt noch nicht bekannt ist.

Wir setzen uns anschließend mit dem Eigentümer in Verbindung. Bei erfolgreichem Abschluss eines Maklervertrages werden Sie von uns sogleich informiert.

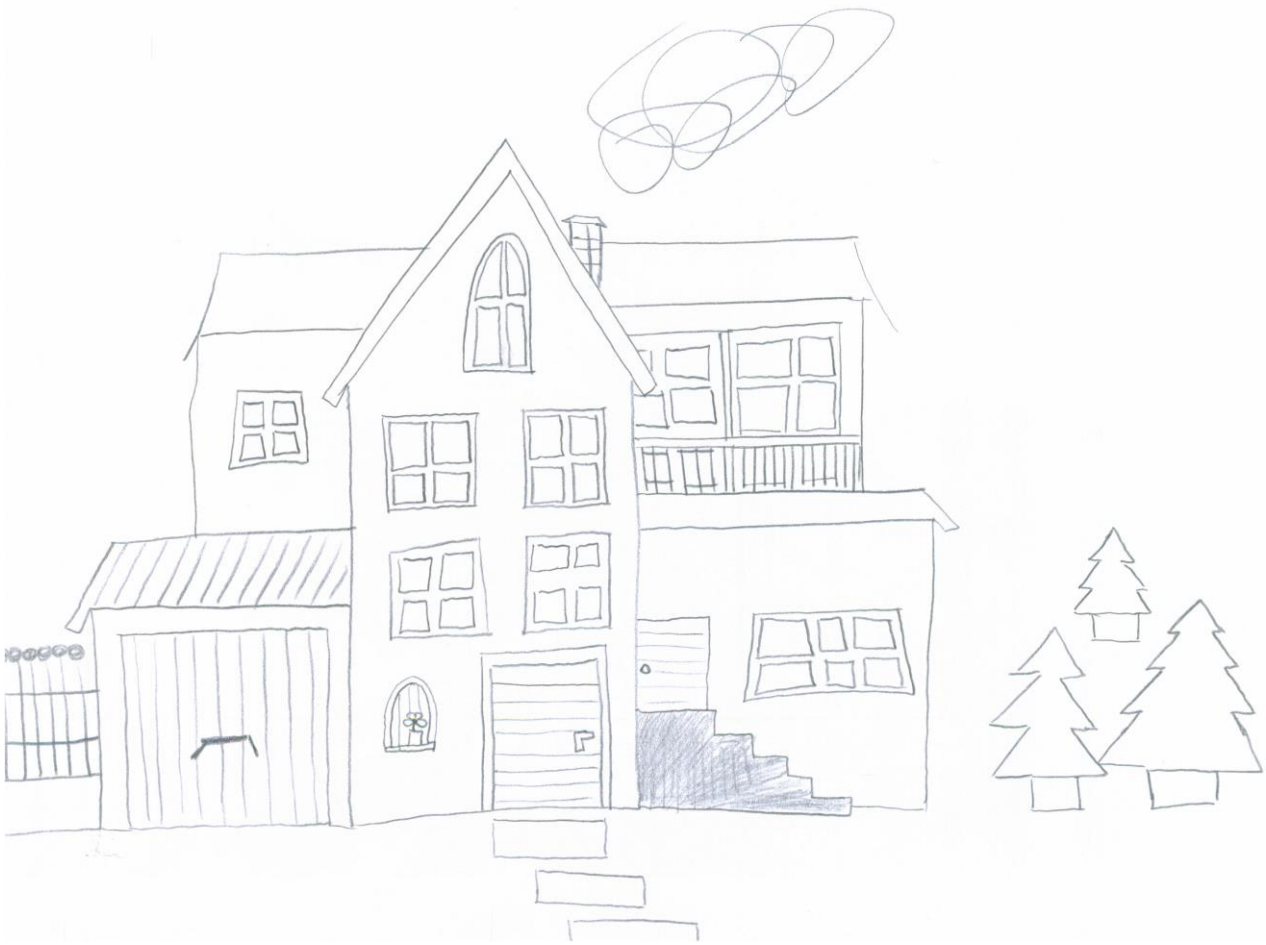
Nach erfolgtem Verkauf und Provisionszahlung, erhalten Sie umgehend Ihre Tippgeberprovision per Banküberweisung.

Hinweise: Tippgebern, denen es standesrechtlich untersagt ist, dies zu berechnen, können wir leider keine Tippgeberprovision zukommen lassen (zB Steuerberater, Rechtsanwälte etc.).

Eigentümer können nicht sich selbst werben.

Tippgeber können von uns ohne Angabe von Gründen auch abgelehnt werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

## DIE IMMOBILIE AUS DER SICHT DES VERKÄUFERS



---

# DIE IMMOBILIE AUS DER SICHT DES KÄUFERS

---





---

# DIE IMMOBILIE AUS DER SICHT DER BANK

---



---

# DIE IMMOBILIE AUS DER SICHT DES FINANZAMTES

---

