



FOTO KI-BEARBEITET

IMMOSONJA · GRATIS-RATGEBER

Verkaufen, ohne etwas zu verschenken

Mein ehrlicher Ratgeber für Eigentümer in Wien und Niederösterreich

SONJA WINTER · IMMOBILIENMAKLERIN BEI DONAU-IMMOBILIEN

Du hast eine Immobilie zu verkaufen?

Ruf mich an oder schreib mir, ich sag dir ehrlich, was sie wert ist.

☎ 0650 968 58 18

✉ s.winter@donauimmo.at

Schön, dass du da bist

Ich bin die Sonja, Immobilienmaklerin bei Donau-Immobilien, seit fünf Jahren in Wien und Niederösterreich unterwegs, aufgewachsen im Marchfeld.

Wenn jemand verkauft, geht's selten nur ums Geld. Oft hängen Jahre dran. Das Kinderzimmer. Der Garten, den man selber angelegt hat. Manchmal auch eine Trennung oder eine Erbschaft, über die man nicht so gern redet.

Ich weiß das. Und gerade deshalb ist es mir so wichtig, dass du beim Verkauf nichts verschenkst.

Und vielleicht hast du ein bissl Angst, dass du dich über den Tisch ziehen lässt oder am Ende was falsch machst. Das geht fast allen so, die zum ersten Mal verkaufen. Und ganz ehrlich: Wer sich Sorgen macht, passt besser auf.

Vielleicht ist dir grad auch gar nicht nach Papierkram, Steuern und Verhandeln. Das versteh ich gut. Du brauchst für dieses Heft kein Vorwissen. Jedes Fachwort erklär ich dir dort, wo es zum ersten Mal auftaucht, und ganz hinten stehen die wichtigsten noch einmal beisammen.

In diesem Heft steht, worauf es ankommt. Auch dort, wo's nicht so angenehm ist.

Alles Liebe, deine Sonja

So läuft ein Verkauf ab

Vom ersten Gedanken bis zum Geld am Konto sind es ein paar Etappen. Wie lang jede dauert, hängt von deiner Immobilie und vom Markt ab, nimm die Zeiten also als Anhaltspunkt.

-  **4 BIS 6 WOCHEN**
Vorbereiten. Unterlagen sammeln, Energieausweis bestellen, den Wert einschätzen lassen, ein bissl herrichten.
-  **1 BIS 4 MONATE, MANCHMAL LÄNGER**
Inserieren und besichtigen. Gute Fotos, ein ehrliches Inserat, Termine mit Leuten, die wirklich kaufen können.
-  **1 BIS 2 WOCHEN**
Kaufanbot. Du prüfst Preis, Bedingungen und die Finanzierung des Käufers. Nimmst du an, ist es fix.
-  **4 BIS 8 WOCHEN**
Kaufvertrag. Notar oder Anwalt schreibt ihn, ihr unterschreibt, der Kaufpreis kommt auf ein Treuhandkonto.
-  **LAUT VERTRAG**
Übergabe. Schlüssel, Zählerstände, Protokoll.
-  **EINIGE WOCHEN**
Grundbuch und Auszahlung. Der Käufer wird eingetragen, dein Kredit gelöscht. Dann bekommst du dein Geld.

Rechne vom ersten Schritt bis zum Geld am Konto grob mit einem halben bis einem ganzen Jahr. Kaufst du selber was Neues, plan die beiden Termine bitte nicht auf Kante.

Der richtige Preis

Ich versteh jeden, der für sein Haus viel will. Da steckt ja auch viel drin.

Nur: Beahlt wird am Ende das, was vergleichbare Häuser in deiner Gegend wirklich gekostet haben. Fachleute nennen das den **Verkehrswert**, also den Preis, den du am Markt realistisch bekommst. Die Erinnerungen kann man leider nicht mitverkaufen.

Ist der Preis am Anfang zu hoch, passiert meistens das: Das Inserat steht Wochen, dann Monate. Die Leute fragen sich, was mit dem Haus nicht stimmt. Und am Ende wird so hart verhandelt, dass du unter dem Preis landest, den du am Anfang locker bekommen hättest.

- ☐ Schau auf tatsächlich bezahlte Preise. Die Angebote im Internet sind nur das, was andere gern hätten. Eine grobe Richtung geben dir die Immobilien-Durchschnittspreise der Statistik Austria und der Immobilienpreisspiegel der Wirtschaftskammer, beide nach Bezirken.
- ☐ Online-Rechner geben dir eine grobe Richtung, mehr nicht. Deinen Zustand und deine Aussicht kennen sie nicht.
- ☐ Bei Scheidung, Erbe oder Streit brauchst du oft ein Gutachten von einem gerichtlich beeideten Sachverständigen. Das kostet je nach Objekt einige hundert bis einige tausend Euro.

Lass den Wert von jemandem einschätzen, der deine Gegend kennt. Und frag ruhig nach, wie die Zahl zustande kommt. Eine gute Einschätzung kann man dir erklären.

Was am Ende bei dir bleibt

Viele schauen nur auf den Verkaufspreis. Wichtiger ist, was nach allen Abzügen auf deinem Konto landet. Hier ein vereinfachtes Beispiel:

Beispiel: Haus, eigener Hauptwohnsitz	Euro
Verkaufspreis	400.000
Restkredit bei der Bank	– 120.000
Entschädigung für die vorzeitige Rückzahlung (Fixzins, laut Kreditvertrag, hier 1 %)	– 1.200
Makler, 3 % plus 20 % Umsatzsteuer	– 14.400
Energieausweis	ca. – 300
Kleinere Gebühren, etwa für die Löschung des Kredits und die Steuerberechnung	ca. – 800
Immobilienenertragsteuer (Hauptwohnsitz, steuerfrei, mehr dazu auf Seite 12)	0
Bleibt dir	rund 263.300

Und wenn's nicht dein Hauptwohnsitz war? Zum Beispiel bei einer vermieteten Wohnung. Nehmen wir an, der Gewinn wären 150.000 €. Dann gehen davon 30 % Steuer weg, also **45.000 €**. Rechne das also durch, bevor du ein Anbot annimmst.

Den Kaufvertrag zahlt in Österreich meistens der Käufer. Die Grunderwerbsteuer schulden laut Gesetz beide Seiten, im Vertrag übernimmt sie aber fast immer der Käufer. Wie hoch der Gewinn steuerlich genau ist, rechnen dir Notar, Anwalt oder Steuerberater aus.

Die Unterlagen

Fang am besten jetzt schon an zu sammeln, auch wenn der Verkauf erst in ein paar Monaten ist. Wenn ein Käufer auf Papiere warten muss, wird er nervös. Und nervöse Käufer handeln.

BEI JEDER IMMOBILIE

- ☐ **Energieausweis.** Den brauchst du schon fürs Inserat, denn die wichtigsten Werte müssen dort drinstehen, bei neuen Ausweisen seit Juli 2026 auch die Energieklasse. Er gilt 10 Jahre. Fehlt er, drohen bis 1.450 € Strafe.
- ☐ Aktueller Grundbuchauszug
- ☐ Pläne und Baubewilligungen, auch für spätere Zubauten
- ☐ Betriebskosten und Wartungsnachweise, zum Beispiel für Heizung und Rauchfang

BEI HAUS ODER GRUNDSTÜCK ZUSÄTZLICH

- ☐ Flächenwidmungsplan von der Gemeinde
- ☐ Ein Ausdruck von hora.gv.at zu Hochwasser und anderen Gefahren. Danach fragen Käufer.

BEI EINER WOHNUNG ZUSÄTZLICH

- ☐ Wohnungseigentumsvertrag und Nutzwertgutachten
- ☐ Letzte Abrechnung und Stand der Rücklage
- ☐ Protokolle der Eigentümerversammlungen

Pläne verschwunden? Keine Sorge. Die Gemeinde hat meistens eine Kopie im Bauakt, in Wien kannst du bei der Baupolizei (MA 37) nachfragen.

Ein bissl herrichten reicht

Du musst nicht renovieren. Wirklich nicht. Aber ein paar Dinge machen einen großen Unterschied:

- ☐ Ausmisten. Mit weniger Möbeln wirken Räume gleich größer.
- ☐ Den tropfenden Wasserhahn richten, die kaputte Glühbirne tauschen, die klemmende Tür einstellen.
- ☐ Vor jeder Besichtigung lüften, Vorhänge auf, Licht an.
- ☐ Persönliches ein bissl wegräumen. Käufer wollen sich selber dort sehen, nicht deine Familie.
- ☐ Garten und Eingang: Rasen mähen, Laub weg. Der erste Eindruck entsteht schon vor der Tür.
- ☐ Gute Fotos, bei Tageslicht und mit aufgeräumten Räumen. Die entscheiden, ob überhaupt jemand anruft.

Eine neue Küche kurz vor dem Verkauf zahlt sich selten aus. Ein sauberes, helles Zuhause, in dem man sich gleich wohlfühlt, schon.

Und wenn du nicht mehr drin wohnst: Lass die Räume nicht ganz leer und kalt. Ein paar Möbel und eine geheizte Wohnung wirken gleich viel freundlicher.

Darfst du überhaupt allein verkaufen?

Klingt komisch, ist aber wichtig. Bevor du inserierst, kläre, wer alles mitreden darf.

ES IST NOCH EIN KREDIT DRAUF

Kein Problem. Der Kredit wird aus dem Kaufpreis zurückgezahlt und danach im Grundbuch gelöscht. Red früh mit deiner Bank.

IHR HABT GEMEINSAM GEERBT

Gehört die Immobilie mehreren Erben, müssen **alle** zustimmen. Will einer gar nicht, kann am Ende ein Gericht die Gemeinschaft auflösen, das dauert aber und kostet. Läuft die Verlassenschaft noch, frag zuerst beim Notar nach.

IHR SEID VERHEIRATET ODER TRENNT EUCH

Auch wenn nur einer im Grundbuch steht, kann die gemeinsame Wohnung bei einer Scheidung aufgeteilt werden. Und solange ihr verheiratet seid, schützt das Gesetz den Partner, der in der Ehwohnung lebt und auf sie angewiesen ist. Verkauft darum gemeinsam, mit schriftlicher Vereinbarung, und holt euch einen Anwalt dazu.

IM C-BLATT STEHT EIN BELASTUNGS- UND VERÄUSSERUNGSVERBOT

Das findet man oft, wenn die Eltern das Haus übergeben haben. Dann geht der Verkauf nur mit schriftlicher Zustimmung der Person, für die das Verbot eingetragen ist.

IM GRUNDBUCH STEHT EIN WOHNRECHT ODER FRUCHTGENUSS

Fruchtgenuss heißt: Jemand darf die Immobilie nutzen oder vermieten und die Miete behalten. Verkaufen geht trotzdem, aber das Recht bleibt bestehen und gilt auch für den Käufer. Das drückt den Preis spürbar, und viele Banken finanzieren so etwas nur ungern.

Besichtigungen, die sich lohnen

Zur Besichtigung kommen viele. Kaufen können nicht alle. Lieber wenige ernsthafte Termine als viele Neugierige.

- ☐ Frag schon am Telefon: Wie finanzierst du? Gibt's schon eine Bestätigung von der Bank? Wann willst du einziehen? Das ist nicht unhöflich, das ist vernünftig.
- ☐ Lass dir Namen und Telefonnummer geben. Zeig dein Haus nie allein ganz Fremden.
- ☐ Schmuck, Bargeld, Medikamente und Papiere vorher wegräumen.
- ☐ Vorsicht, wenn wer ungesehen kaufen will, mehr zahlen möchte als verlangt oder dich bittet, vorab irgendwelche Gebühren zu überweisen. Das sind leider Gottes typische Betrugsmaschen. Ausweiskopien bekommen Fremde keine, und das Geld läuft immer nur über die Treuhand.
- ☐ Fähr die Leute herum und lass sie dann ein paar Minuten in Ruhe schauen.

WAS DU SAGEN MUSST

Mängel, die du kennst, sprichst du offen an. Den feuchten Fleck im Keller genauso wie die alte Elektrik. Was du weißt und verschweigst, kann dich auch Jahre nach dem Verkauf noch teuer kommen, egal was im Vertrag steht. Am besten kommen die bekannten Mängel gleich schriftlich in den Kaufvertrag.

Ehrlichkeit kostet dich weniger, als du glaubst. Ein Käufer, der den Mangel vorher kennt, rechnet ihn ein. Einer, der ihn nachher findet, ruft seinen Anwalt an.

Ein Kaufanbot annehmen

Ein Kaufanbot ist das schriftliche Angebot eines Käufers. Nimmst du es an, ist der Verkauf in aller Regel fix, auch ohne Notar. Für dich genauso wie für den Käufer. Unterschreib also erst, wenn alles passt.

- ☐ **Preis:** Steht der Betrag drin, über den ihr geredet habt?
- ☐ **Frist:** Bis wann musst du antworten?
- ☐ **Finanzierungsvorbehalt:** Das Anbot gilt nur, wenn die Bank des Käufers zusagt. Das ist fair. Aber nur mit kurzer Frist, zum Beispiel zwei bis drei Wochen, sonst hängst du ewig in der Luft.
- ☐ **Übergabetermin:** Passt der zu deinem Umzug?
- ☐ **Was mitverkauft wird:** Einbauküche, Möbel, was im Garten steht.

Gut zu wissen: Hat der Käufer am Tag seiner ersten Besichtigung unterschrieben und braucht er die Immobilie dringend zum Wohnen, für sich oder seine Familie, kann er noch eine Woche lang zurücktreten. Ein Anbot, das ein paar Tage nach der Besichtigung kommt, ist für dich also sogar sicherer.

Springt ein Käufer nach deiner Annahme ohne guten Grund ab, kann er dir Schadenersatz schulden. Lass dich in so einem Fall beraten.

Und wenn das Angebot zu niedrig ist? Ärger dich kurz, und dann frag nach, wie der Käufer auf seine Zahl kommt. Manchmal steckt ein echter Grund dahinter, über den man reden kann. Du musst auch nicht einfach Ja oder Nein sagen. Mach ein Gegenangebot, schriftlich und mit Frist. Am leichtesten tust du dir, wenn du vorher schon weißt, wo deine Untergrenze liegt.

Vertrag, Treuhand und dein Geld

Den Kaufvertrag schreibt ein Notar oder Anwalt, meistens bezahlt ihn der Käufer. Du bekommst den Entwurf vorher. Lies ihn in Ruhe, bevor du unterschreibst.

SO KOMMT DAS GELD ZU DIR

1. Der Käufer zahlt den Kaufpreis auf ein Treuhandkonto beim Notar oder Anwalt.
2. Daraus wird zuerst dein Restkredit an deine Bank gezahlt.
3. Der Käufer kommt ins Grundbuch, dein Kredit wird dort gelöscht.
4. Dann wird der Rest an dich ausgezahlt.

Vom Unterschreiben bis zum Geld auf deinem Konto vergehen oft einige Wochen. Plan nicht damit, am Tag nach dem Notartermin schon den nächsten Kauf zu bezahlen.

HAFTUNG FÜR MÄNGEL

Zwischen Privatleuten wird die Haftung für Mängel im Vertrag meistens ausgeschlossen, etwa mit „wie besichtigt“. Das schützt dich bei Mängeln, die du selber nicht kanntest. Was du gewusst und verschwiegen hast, deckt kein Vertrag.

KREDIT VORZEITIG ZURÜCKZAHLEN

Hast du einen Kredit mit Fixzins, darf die Bank meist eine Entschädigung verlangen, bei variablem Zins in der Regel nicht. Bei Wohnkrediten, wie du sie heute laufen hast, ist sie gesetzlich gedeckelt: höchstens 1 % vom zurückgezahlten Betrag, bei höchstens einem Jahr Restlaufzeit 0,5 %. Für Kredite, die ab 2027 neu abgeschlossen werden, dürfen es bis zu 3 % sein. Bei 120.000 € Restkredit also maximal 1.200 €, bei kurzer Restlaufzeit 600 €. Frag schriftlich nach, wie viel es bei dir wäre.

Steuern beim Verkauf

Das ist das Kapitel, das keiner gern liest. Bitte trotzdem.

Verkaufst du mit Gewinn, fallen in der Regel **30 % Immobilienwertsteuer** an, kurz ImmoESt. Gewinn heißt grob: Verkaufspreis minus das, was du damals für Kauf und Ausbau bezahlt hast. Meistens berechnet und zahlt sie der Notar oder Anwalt gleich direkt aus dem Kaufpreis.

STEUERFREI KANN DER VERKAUF SEIN, WENN

- ☐ es dein **Hauptwohnsitz** war, und zwar seit dem Kauf mindestens **2 Jahre durchgehend**,
- ☐ oder in den letzten 10 Jahren mindestens **5 Jahre durchgehend**,
- ☐ und du den Hauptwohnsitz mit dem Verkauf aufgibst.

Mit dem Haus ist auch der Grund dabei, bis 1.000 m².

EIGENE REGELN GELTEN BEI

- ☐ **Altbesitz**, also wenn die Immobilie vor dem 1. April 2002 gekauft wurde. Da wird pauschal gerechnet, meistens mit 4,2 % vom Verkaufspreis. Für Verkäufe ab 1. Jänner 2027 ist beschlossen, dass es 6 % werden. Bei 400.000 € sind das 7.200 € mehr Steuer. Es zählt, wann der Kauf zustande kommt, oft schon mit dem angenommenen Anbot, nicht die Eintragung im Grundbuch.
- ☐ **Selbst gebauten Häusern**, für das Gebäude, nicht für den Grund.
- ☐ **Geerbten oder geschenkten Immobilien**. Da zählt oft, wann die Vorbesitzer sie gekauft haben.

Was in deinem Fall gilt, lass dir von Notar oder Steuerberater ausrechnen, bevor du ein Anbot annimmst.

Mit oder ohne Makler?

Jetzt wird's ein bissl heikel, weil ich selber Maklerin bin. Neutral bin ich also nicht. Aber genau deshalb weiß ich, was du verlangen darfst:

- ☐ Eine Preiseinschätzung mit echten Verkaufspreisen aus deiner Gegend, die man dir erklären kann.
- ☐ Einen Plan für Fotos, Inserat und Besichtigungen. Und dass Interessenten auf ihre Finanzierung geprüft werden.
- ☐ Klarheit bei der Provision: gesetzlich gedeckelt, bei Kaufpreisen über rund 48.500 € auf höchstens 3 % plus USt (darunter gelten eigene Sätze), dazu eine schriftliche Übersicht aller Kosten.
- ☐ Eine Gewerbeberechtigung. Die prüfst du in einer Minute selber im GISA, dem offiziellen Verzeichnis aller angemeldeten Betriebe in Österreich.

Was in meiner Branche nicht jeder gleich dazusagt: Ich erzähl dir das, damit du bei jedem Makler weißt, worauf du schaust, mich eingeschlossen. Eine auffallend hohe Bewertung bringt manchmal vor allem den Auftrag. Ein paar Wochen später heißt es dann, der Markt gibt's leider nicht her, und der Preis kommt runter. Verspricht dir einer deutlich mehr als alle anderen, frag ihn, womit er das begründet.

DER ALLEINVERMITTLUNGSauftrag

Heißt: Für eine bestimmte Zeit verkauft nur dieser eine Makler. Das ist üblich und oft sinnvoll. Lass dir aber schriftlich geben, wie lange er gilt und was du zahlst, wenn du in der Zeit selbst einen Käufer findest oder vorher aufhörst. Ein guter Makler erklärt dir das gern. Wenn einer ausweicht, merk dir das.

Die Übergabe

Der Tag, an dem du die Schlüssel abgibst. Nimm dir Zeit und schreib alles in ein **Übergabeprotokoll**, das beide unterschreiben. Es schützt dich, wenn später jemand behauptet, etwas sei kaputt übergeben worden.

- ☐ Alle Zähler ablesen und fotografieren: Strom, Gas, Wasser, Heizung, jeweils mit Zählernummer
- ☐ Alle Schlüssel zählen und aufschreiben, auch Keller, Postkasten und Garage
- ☐ Räumen, was laut Vertrag weg muss. Auch Dachboden und Keller.
- ☐ Anleitungen, Garantien und Wartungsnachweise dalassen
- ☐ Den Zustand festhalten, am besten mit ein paar Fotos

NICHT VERGESSEN

- ☐ Strom und Gas abmelden, mit dem Zählerstand vom Übergabetag
- ☐ Deine Versicherung informieren, und die Gebäudeversicherung nicht vorschnell kündigen
- ☐ Bei Wohnungen der Hausverwaltung Bescheid geben
- ☐ Meldezettel: innerhalb von drei Tagen rund um den Auszug ab- oder ummelden
- ☐ Post nachsenden lassen

Fragen, die ich ganz oft hör

Muss ich das Haus verkaufen, wenn Mama oder Papa ins Pflegeheim kommen?

Nein. Seit 2018 darf für Pflegeheimkosten nicht mehr auf Vermögen wie ein Haus zugegriffen werden, auch nicht auf das der Kinder. Pension und Pflegegeld werden aber schon dafür verwendet.

Ich hab noch einen Kredit offen. Darf ich überhaupt verkaufen?

Ja. Der Kredit wird über die Treuhand aus dem Kaufpreis zurückgezahlt.

Meine Wohnung ist vermietet. Kann ich sie trotzdem verkaufen?

Ja. Der Mieter bleibt in aller Regel, und der Käufer übernimmt den Mietvertrag so, wie er ist. Kaufen werden dann meistens Anleger, die nach der Miete rechnen. Darum bekommst du für eine vermietete Wohnung meist weniger als für eine leere.

Muss ich vorher renovieren?

Nein. Herrichten ja, renovieren meistens nicht. Käufer wollen oft selber gestalten.

Was passiert, wenn der Käufer wieder abspringt?

Hast du sein Anbot angenommen, ist er grundsätzlich gebunden. Steht ein Finanzierungsvorbehalt drin und die Bank sagt nein, darf er raus. Darum fragst du schon vorher nach der Finanzierung.

Kann ich verkaufen und trotzdem drin wohnen bleiben?

Das geht, zum Beispiel mit einem Wohnrecht oder einem Mietvertrag. Es senkt aber den Preis. Angebote zum „Teilverkauf“ würd ich mir sehr genau anschauen und von einem unabhängigen Anwalt prüfen lassen.

Wie lange kann mich ein Käufer nachher noch belangen?

Die gesetzliche Gewährleistung läuft drei Jahre ab der Übergabe, wenn sie im Vertrag nicht ausgeschlossen ist. Für bewusst verschwiegene Mängel haftest du in jedem Fall, auch länger.

Die wichtigsten Wörter, einfach erklärt

Grundbuch

Das öffentliche Register, in dem steht, wem eine Liegenschaft gehört. A-Blatt: was es ist. B-Blatt: wem es gehört. C-Blatt: was darauf lastet, etwa Kredite oder Wohnrechte.

Kaufanbot

Das schriftliche Angebot des Käufers. Nimmst du es an, ist der Verkauf fix.

Treuhand

Notar oder Anwalt verwahrt den Kaufpreis auf einem eigenen Konto und zahlt erst aus, wenn alles sicher ist.

Lastenfreistellung

Dein alter Kredit wird zurückgezahlt und im Grundbuch gelöscht, bevor der Käufer eingetragen wird.

Löschungsquittung

Bestätigung deiner Bank, dass der Kredit bezahlt ist. Damit wird er aus dem Grundbuch gelöscht.

ImmoEST

Immobilienverertragsteuer: 30 % auf den Gewinn beim Verkauf, mit wichtigen Ausnahmen.

Hauptwohnsitzbefreiung

Hast du selbst lang genug dort gewohnt, ist der Verkauf steuerfrei.

Energieausweis

Zeigt, wie viel Energie das Haus braucht. Pflicht beim Verkauf, gilt 10 Jahre.

HWB

Heizwärmebedarf, der bekannteste Wert daraus: wie viel Wärme pro m² und Jahr gebraucht wird. Kleiner ist besser.

Verkehrswert

Der Preis, der am Markt realistisch zu erzielen ist.

Alleinvermittlungsauftrag

Für eine vereinbarte Zeit darf nur ein Makler deine Immobilie verkaufen.

Wohnrecht, Fruchtgenuss

Rechte im Grundbuch: drin wohnen oder die Immobilie nutzen und Mieten behalten.

Die 10 teuersten Fehler beim Verkauf

1 Mit dem Wunschpreis starten statt mit dem Marktpreis.
Das Inserat steht und steht, am Ende gibt's oft weniger.

2 Ohne Energieausweis inserieren.
Verwaltungsstrafe bis 1.450 €.

3 Die Unterlagen erst suchen, wenn der Käufer fragt.
Wochen Verzögerung, und der Käufer wird unsicher.

4 Schnelle Handyfotos bei trübem Licht.
Die richtigen Käufer rufen gar nicht erst an.

5 Vor dem Verkauf noch teuer renovieren.
Die neue Küche zahlt dir selten jemand zurück.

6 Jeden besichtigen lassen, ohne nach der Finanzierung zu fragen.
Viele Termine, Fremde im Haus, kein Verkauf.

7 Ein Anbot annehmen, ohne Bedingungen und Fristen anzuschauen.
Du hängst an einem Käufer, der am Ende nicht zahlen kann.

8 Bekannte Mängel verschweigen.
Das kann dich noch Jahre später einholen.

9 Die Immobilienertragsteuer nicht vorher durchrechnen.
Bis zu 30 % vom Gewinn, mit denen du nicht gerechnet hast.

10 Die Übergabe nicht schriftlich festhalten.
Bei Streit steht dann Wort gegen Wort.

Und jetzt?

Du überlegst noch, ob und wann du verkaufen sollst? Dann ist genau jetzt ein guter Zeitpunkt zum Reden, bevor irgendwas fix ist.

Meld dich einfach bei mir. Ich komm gern vorbei, schau mir alles an und sag dir ehrlich, was ich davon halte. Ganz ohne Druck.

Sonja Winter

Immobilienmaklerin bei Donau-Immobilien

Telefon: 0650 968 58 18

E-Mail: s.winter@donauimmo.at

Termine gern telefonisch oder per Mail.

Wichtig: Dieser Ratgeber gibt einen allgemeinen Überblick, Stand Oktober 2026. Er ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzierungsberatung im Einzelfall. Gesetze und Gebühren ändern sich, lass deinen konkreten Fall immer von Notar, Anwalt, Steuerberater oder Bank prüfen. Alle Rechenbeispiele sind vereinfacht und dienen nur zur Orientierung.

Autorin und Ansprechpartnerin: Sonja Winter, Immobilienmaklerin bei Donau-Immobilien, Büro Krems.

Medieninhaber: Donau-Immobilien dieHausberater24 GmbH & Co KG · Sitz Grafenegg, Vorgartenstraße 1, 3485 Haitzendorf · Büro Obere Landstraße 9/2, 3500 Krems · FN 251740g, Landesgericht Krems an der Donau · UID ATU61200257 · Unbeschränkt haftende Gesellschafterin: dieHausberater24 GmbH, Sitz Etsdorf-Haitzendorf, FN 131657p, Landesgericht Krems an der Donau, Geschäftsführer Mag. Thomas Fürstl · Gewerbe: Immobilienmakler · Gewerbebehörde: Bezirkshauptmannschaft Krems · Mitglied der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Immobilien- und Vermögenstreuhänder, und des ÖVI · Berufsrecht: Gewerbeordnung 1994 und Immobilienmaklerverordnung, abrufbar auf ris.bka.gv.at · Offenlegung nach § 25 MedienG: immosonja.at/impressum

Das Titelbild zeigt Sonja Winter; Hintergrund und Bildbearbeitung wurden mit KI erstellt. Der Text wurde mit KI-Unterstützung erstellt und von Sonja Winter inhaltlich geprüft und verantwortet.