

ERIC FREIBERGER

FRE.E
IMMOBILIENTREUHAND

FRE.E Immobilienreuhand

RATGEBER

*DIE ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM
IMMOBILIENMAKLER*

eine Marke von
Eric Freiburger Immobilien

Einleitung

Was fällt Ihnen ein, wenn Sie über die Zusammenarbeit mit einem Immobilienmakler denken? - Sofort werden Sie das Bild vom unvorbereiteten, schmierigen Immobilien-Hai vor Augen haben, das ironischerweise genauso geprägt ist, wie das des Politikers.

Was würden Sie dazu sagen, wenn wir von FRE.E Immobilientreuhand Ihnen heute eine andere Sichtweise zeigen? - Immerhin haben Sie auch ein vorgefertigtes Bild zum Kellner (schwarze Schürze, rote Krawatte, etwas steif), zum Frisör und zum Postboten, ebenso zum Bäcker, zum Koch und ja, natürlich auch zum Personal Trainer, zur Angestellten im Bio-Lebensmittelhandel und zum Fußballgott.

Stimmen all diese Bilder? - Bis zu einem gewissen Grad wird es schon etwas auf sich haben, doch zu 100% zutreffen, werden Sie mit Gewissheit nicht. Immerhin sind alle Menschen verschieden, auch Sie, wir oder eben ein Postbote oder ein Koch.

Geben Sie uns eine Chance, Ihnen den allgemeinen Ablauf zu skizzieren. Die Do's ein wenig näher zu bringen und Ihnen den Prozess bei der Zusammenarbeit mit dem Immobilienmakler zu zeigen. Dann werden Sie merken, dass es auch überaus seriöse Immobilienvermittler gibt, die sich auf die Füße stellen und mit jungen, individuell anpassbaren, transparenten Lösungen auf Sie zukommen. Möglichkeiten die es bis dato nicht oder kaum gab, beziehungsweise selten genutzt wurden.

Wir von FRE.E Immobilientreuhand haben es uns als junges Unternehmen zur Hauptaufgabe gemacht, Ihnen zu zeigen, wie Sie mit kompetenten, vorbereiteten, professionellen Vermittlern zum **Erfolg** kommen können – apropos Erfolg: Die Erfolgsprovision wird selbstverständlich nur dann gezahlt, wenn wir erfolgreich vermittelt haben.

Seit 2023 bieten wir unseren Kunden zudem die Möglichkeit, bereits ab 0 Euro mit uns in die Vermarktung zu starten.

Wenn Sie **mehr über unser Produkt** wissen möchten, klicken Sie einfach auf einen der nachfolgenden Links:

<https://immoverkauf.free-immobilien.at/>

oder scannen Sie den jeweils abgebildeten **QR-Code**:



IMMOVERKAUF MIT FRE.E

Und nun freuen wir uns, Ihnen diesen Ratgeber als Wegbegleiter zur Seite stellen zu können, um Ihnen den laufenden Prozess der Immobilienvermittlung **etwas „greifbarer“** zu machen.

Ihr FRE.E Immobilienreuhand-Team und

Eric Freiberger

Eric Freiberger
Gründer und Geschäftsführer
FRE.E Immobilienreuhand
eine Marke von Eric Freiberger Immobilien



TEIL 1

DIE VORTEILE DAS ERSTGESPRÄCH DER MAKLERVERTRAG



Die Vorteile des Immobilienmaklers

Noch bevor wir zur tatsächlichen Zusammenarbeit mit dem Immobilienmakler kommen, erhalten Sie hier eine Übersicht jener Vorteile, die eine Kollaboration mit einem professionellen Immobilienvermittler haben kann.

Ihr Immobilienmakler...

- ☐ kennt sein Gebiet, seine Region, das Lebensumfeld und hat Marktübersicht, weiß welche Liegenschaften verkauft wurden und ob zur geplanten Liegenschaftsvermittlung die passende Zielgruppe vorhanden ist.
- ☐ kümmert sich um etwaige Behördenwege und kennt das Prozedere des Liegenschaftsverkaufs, der Vermietung oder Verpachtung.
- ☐ hält alle vermittlungsrelevanten Formulare griffbereit.
- ☐ fungiert als „Puffer“ zwischen Käufer und Verkäufer, was besonders im Hinblick auf die Verhandlungsphase von Vorteil sein kann – Stichwort: Bestpreis.
- ☐ spart Ihnen Zeit, Kosten und vor allem Nerven.
- ☐ hat diverse Standesregeln, an die es sich zu halten gilt, sowie genau definierte Pflichten in der Zusammenarbeit mit dem Kunden.
- ☐ arbeitet bei der klassischen Vermittlung mit Erfolgsprovision. Kann der Immobilienmakler die Liegenschaft nicht wie vereinbart verkaufen/ vermieten/ verpachten, zahlen Sie keine Provision, die erhält der Vermittler üblicherweise nur im Erfolgsfall!
- ☐ hat ein bestehendes Netzwerk, das bei diversen Themen sicherlich helfen kann – Finanzierung, Energieausweiserstellung, Elektro-Attest, Erbe, Zusatzleistungen mit Bezug zur Liegenschaft,...
- ☐ kennt die Gesetze der Immobilienwirtschaft und weiß, wo er was findet.

- F ist auch Ihr Berater und beantwortet Ihre Fragen kompetent und verständlich.
- F der Immobilienmakler macht seine Tätigkeit REGELMÄSSIG und das ist gleichsam wohl auch der größte Vorteil. Ihr Vermittler weiß im Regelfall was zu tun ist!
- F ...

Immer noch zu wenige Vorteile? - Dann sehen Sie doch einfach hier nach:

<https://www.free-immobilien.at/usp.html>



Das Erstgespräch

Tatsächlich, einer der wichtigsten Punkte am gesamten Arbeitsprozess in Verbindung mit einem Immobilienmakler ist es, sich kennenzulernen und Vertrauen aufzubauen. Nur wenn auch das passende Bauchgefühl mit von der Partie ist, sollten Sie tatsächlich einen Maklervertrag in Betracht ziehen.

Um Vertrauen aufzubauen, ist der wohl effizienteste Weg das Zusammentreffen, ein sogenanntes „Erstgespräch“. Ziel dieses Termins ist es, die Kundenwünsche und die Optionen des Immobilienmaklers auf einen möglichst gemeinsamen Nenner zu bringen. Nicht jeder Immobilitreuhänder bietet auch die selben Leistungen und hat das gleiche Know-How. Manch einer ist sogar in Spezialgebieten tätig oder arbeitet nur in einer bestimmten Region.

Sie sehen, ebenso wie auch bei Grafikern, Schustern, Tischlern oder Gastronomen sind Immobilienmakler nicht gleich Immobilienmakler. Der eine ist auf Luxusobjekte, der andere auf land- und forstwirtschaftliche Liegenschaften spezialisiert. Manch ein Immobilienbüro macht Anlegerobjekte oder Neubauten, während der Mitbewerb sich auf Bestandsobjekte, Grundstücke oder Gewerbe beschränkt. Und dann gibt es noch die, die alles machen. Ob das gut ist? - Kann sein, muss es aber nicht.

Zurück zum Erstgespräch: Ein etablierter und effektiver Immobilienmakler wird Sie bereits vor diesem Gespräch nach diversen Daten gefragt und sich dementsprechend auf den Termin vorbereitet haben. Oftmals wird er nun nach einem vorgefertigten Protokoll vorgehen, um auch tatsächlich nichts zu vergessen und um zu gewährleisten, dass er/sie auch wirklich alles notwendige über das Objekt weiß. Nur so kann der Immobilienmakler abwägen, ob die Liegenschaft zu seinen Kunden, seinem Portfolio, der Spezialisierung und zu sich passt.

Der Immobilienmakler weiß nun, dass das Objekt zu seiner Leistung passen könnte. Viel wichtiger jedoch ist es, dass Sie sich die Zusammenarbeit mit dem Dienstleister vorstellen können und an einen erfolgreichen Abschluss glauben. DAFÜR BENÖTIGT MAN VERTRAUEN.

Sagt Ihr Bauchgefühl „Ja“? - Dann sollten Sie diesem folgen. Merken Sie jedoch ein Stechen in der Magengegend, so ist der Anbieter vielleicht nicht der richtige für Sie und Sie sollten weitersuchen. Gleichsam wird auch das Gegenüber ein positives oder negatives Gefühl verspüren.

Kurz - Nicht jeder Dienstleister ist der richtige für den Kunden und nicht jeder Interessent kann maßgeschneidert zum Anbieter passen! - Kommunikation ist der Schlüssel zur erfolgreichen Zusammenarbeit. Nehmen Sie sich hier jedenfalls Zeit und unterschätzen Sie auch die Entscheidung und mögliche Folgen nicht.

Natürlich kann man das auch positiv formulieren: Fühlen Sie sich mit dem Angebot des Immobilienmaklers wohl und verstehen Sie die Vorteile, vertrauen Sie dem Gegenüber und macht er auf Sie einen seriösen und persönlich sympathischen Eindruck, dann sagen Sie das und streben Sie die Zusammenarbeit an, wer weiß ob Sie nochmals einen solchen – für Sie passenden – Dienstleister finden.

Das Bauchgefühl, das Erstgespräch, das Kennenlernen und das Vertrauen in Folge der ehrlichen und offenen Kommunikation – diese vier Punkte sind der Schlüssel für eine erfolgreiche und kontinuierlich gute Zusammenarbeit!

Haben Sie sich entschieden, so kann schließlich über den Maklervertrag gesprochen werden.

Der Maklervertrag

Im Grunde gibt es zwei Arten von Maklerverträgen. Einerseits den allgemeinen oder auch schlichten Maklervertrag. Andererseits den Alleinvermittlungsauftrag. Damit Sie die Unterschiede des Maklervertrags kennen lernen, erläutern wir Ihnen Schritt für Schritt die Merkmale der diversen Vereinbarung, sowie die dazugehörigen Vor- und Nachteile.

Generell gilt bei beiden Arten von Maklervertrag – der Immobilienmakler erhält eine Erfolgsprovision, das bedeutet, der Dienstleister bekommt erst Geld, wenn die Arbeit erfolgreich erledigt ist. Im Regelfall darf der Vermittler kein Entgelt ohne den erbrachten Erfolg verlangen.

Ebenso ist es gesetzlich geregelt, dass der Abgeber im Hinblick auf den Verkauf immer das letzte Wort hat und diverse „Kaufangebote“ jederzeitig ausschlagen kann. Der Immobilienmakler ist nicht befugt Sie zur Vermietung oder zum Verkauf zwingen – Sie haben das letzte Wort! Das sagt auch der Gesetzgeber.

Die Provisionszahlung ist an die erfolgreiche Vermittlung gekoppelt. Haben Sie ein Angebot verneint, so arbeitet der Immobilienmakler immer noch OHNE Entgelt weiter!

Der allgemeine oder schlichte Maklervertrag

Wie der Name schon sagt, gilt der allgemeine Maklervertrag als etwas offener. Hier hat der Abgeber, also der Verkäufer, Vermieter oder Verpächter (aber auch ein Interessent) die Möglichkeit, auf unbestimmte Zeit und jederzeit kündbar eine Vereinbarung abzuschließen, die den Vermittler befähigt, das Objekt seinen Kunden anzubieten. Der

Vertrag kann sowohl schriftlich als auch mündlich oder sogar stillschweigend (schlüssig) erfolgen. Der Makler muss im Falle der nicht-schriftlichen Handlung jedoch eine kurze Zusammenfassung der Vereinbarung senden. Wir von FRE.E Immobilien-treuhand halten die Schriftlichkeit für die beidseitig sicherste Variante. So haben auch Sie als Abgeber (oder Interessent) ein Schriftstück in der Hand, das taxativ alle Abreden schwarz auf weiß beinhaltet: „Strenge Rechnung, gute Freunde.“

Die Vorteile liegen auf der Hand. Sie können jederzeit kündigen, andere Immobilienmakler hinzuziehen und dürfen auch gerne selbständig anbieten. Sie sehen keinen Erfolg in der Arbeit des Vermittlers, dann können Sie jederzeit die Vereinbarung lösen.

Die Vorteile des allgemeinen MV im Überblick:

- jederzeit kündbar
- unbefristet
- mehrere Immobilienmakler möglich (Achtung: Kann oftmals auch ein Nachteil sein!)
- selbstständige Verkaufsbemühung privat möglich
- Erfolgsprovision

Wo ein Vorteil, da auch ein Nachteil. Der größte ist wahrscheinlich jener, dass auch der Immobilienmakler die Vereinbarung jederzeit ohne Folgen lösen kann. Mit einem allgemeinen Maklervertrag schuldet er Ihnen auch kein Bemühen. Außerdem ist es unsicher, dass der Vermittler Geld für seine Leistung bekommt, immerhin arbeitet der Immobilienmakler auf ERFOLGS-Provisionsbasis. Gibt es keinen Erfolg, gibt es auch kein Entgelt für die klassische Vermittlungsleistung. Das hat natürlich zur Folge, dass das Budget für Werbung und Vermittlung und auch die investierte Zeit des Dienstleisters so gering wie möglich gehalten werden muss. Auch Zusatzleistungen sind hier eher dünn gesät.

Die Nachteile des allgemeinen MV im Überblick:

- beidseitig jederzeit kündbar
- Immobilienmakler ist nicht verpflichtet für Sie zu vermitteln oder tätig zu werden
- weniger Werbe- und Vermittlungsbudget/ weniger Zeitaufwand
- kaum Zusatzleistungen
- selten wird auf diese Weise der mögliche Bestpreis erzielt
- mehrere Immobilienmakler möglich (kann selten auch ein Vorteil sein)

Der Alleinvermittlungsauftrag

Im Gegensatz zum allgemeinen Maklervertrag ist der Alleinvermittlungsauftrag für beide Seiten „bindender“. Hier kann nicht jederzeit gekündigt werden (Ausnahmetatbestände sind möglich). Mit Konsumenten ist auch nur eine gesetzlich definierte Befristung des Alleinvermittlungsauftrags möglich. Für Kauf-Immobilien von Konsumenten kann schriftlich auf die Dauer von – im Regelfall - sechs Monaten abgeschlossen werden. Bei Mietobjekten lediglich auf einen Zeitraum von üblicherweise drei Monaten. Der Vermittler verpflichtet sich zudem sogar, das Geschäft zu vermitteln, sprich er SCHULDET regelmäßige Tätigkeit im Bezug auf die im Maklervertrag vereinbarte Immobilie. Gleichsam sind die Chancen höher, bei guter Leistung den Abschluss zu machen und die Erfolgsprovision zu erhalten, damit kann mehr Geld in die Vermittlung gesteckt werden. Diverse Zusatzleistungen sind ebenfalls möglich.

Die Vorteile des Alleinvermittlungsauftrags im Überblick:

- nur auf bestimmte Dauer geschlossen (Konsument)
- Immobilienmakler verpflichtet sich zur Vermittlung
- ein Ansprechpartner
- beidseitige Informationspflicht
- Erfolgsprovision (Immobilienmakler erhält erst sein Geld nach erfolgreicher Tätigkeit)
- mehr Werbe- und Vermittlungsbudget
- es kann mehr Zeit aufgebracht werden
- Zusatzleistungen eher möglich (360° Videos, Videobegehungen, Drohnenflüge, Renderings,...)
- auf Wunsch wird sich der Immobilienmakler hier etwas mehr Zeit lassen und optional je nach Objekt und Kaufpreis auch mehrere Angebote einbringen können
- oftmals wird über den Alleinvermittlungsauftrag der Bestpreis für eine Liegenschaft erzielt (weniger Konkurrenzdruck, weniger Kundendruck – Angebot und Nachfrage können optimal genutzt werden)

Wo beim allgemeinen/ schlichten Maklervertrag mehrere Immobilienmakler tätig werden können, verpflichtet sich der Abgeber für die vereinbarte Zeit nur diesen Dienstleister mit der Immobilienvermittlung zu betrauen, sprich es gibt immer nur einen Immobilienmakler mit einem laufenden Alleinvertmittlungsauftrag.

Die Nachteile des Alleinvertmittlungsauftrags im Überblick:

- nicht jederzeit kündbar
- Sie sind an den Immobilienmakler auf die vereinbarte Zeit gebunden (ausgenommen Ausnahmetatbestände)
- nur ein Immobilienmakler darf tätig werden



TIPP 2

**DIE DOKUMENTEN-
SAMMLUNG, DIE
AUFBEREITUNG**

Dokumentensammlung

Wurden alle Vereinbarungen über die künftige Zusammenarbeit getroffen, müssen nun alle vermittlungsrelevanten Unterlagen zur Liegenschaft zusammengetragen werden. Hierfür sind die folgenden Stellen die Hauptansprechpartner:

- Gemeinde/ Magistrat
- Bezirksgericht
- Strom-/ Gasanbieter
- Wasserrechtsbehörde/ Forstrechtsbehörde/ ...
- eventuelle Hausverwaltung/ zuständige Genossenschaft
- optional: Wirtschaftsministerium (1. RBG 1971, 2. RBG 1987)

Anbei finden Sie die Checklist, welche Dokumente jedenfalls notwendig und wo sie zu erhalten sind (Achtung: Je nach Objekt gibt es weitere wichtige Unterlagen die für die Vermittlung jedenfalls notwendig sind):

- Lageplan
- Luftbild
- Flächenwidmungsplan
- Bebauungsplan
- Grundbuchauszug
- Prüfung eventueller Lasten
- Bestandspläne
- Benützungsbewilligung (alt) oder Fertigstellungsanzeige (neu)
- Baubeschreibung

- ☐ Berechnung Grundstücks- u. Nutzfläche
- ☐ Energieausweis
- ☐ Elektro-Attest
- ☐ Versicherungspolizzen
- ☐ Höhe der Betriebskosten
- ☐ Anschlüsse
- ☐ Sonstiges (z.B. bestehender Mietvertrag, WEV, Nutzwertgutachten,...)

Selbstverständlich kümmert sich der Immobilienmakler um alle Unterlagen.

Für alle Dokumente einer Liegenschaft wird beim Liegenschaftsvermittler in der Regel ein unternehmensinterner Hausakt angelegt, der sowohl den Bauakt der Gemeinde/ des Magistrats spiegelt, als auch additive Informationen zum Objekt erhält, um etwaigen Interessenten die optimale Beratung zukommen lassen zu können. Dieser kann digital oder auch analog sein. Wir von FRE.E Immobilientreuhand setzen, je nach Objekt, auf die optimale Mischung, versuchen jedoch eine etwaige Papierverschwendung zu vermeiden.

Zudem werden alle Unterlagen für die Exposé-Erstellung, die einen späteren Punkt in der Zusammenarbeit mit dem Vermittler einnimmt, zu Rate gezogen und teilweise, wo von Relevanz, den Verkaufsunterlagen beigelegt.

Diverse Schriftstücke zum Objekt müssen aus rechtlichen Gründen vom Immobilienmakler JEDENFALLS eingebracht werden.

SPEZIFISCHER HEIZWÄRMEBEDARF BEI 3400 HEIZGRADTAGEN (R)

A ++

A +

A

B

C

D

E

F

G

HW

TEIL 3

DER ENERGIEAUSWEIS

Energieausweiserstellung

Sowohl bei Vermietung, als auch bei Verkauf von Liegenschaften muss im Regelfall ein Energieausweis von einem dafür geprüften und befugten Unternehmen erstellt werden. Einzig folgende Ausnahmen lassen die Vorlage des Energieausweises entfallen.

Von der Informationspflicht nach § 3 sowie der Vorlage- und Aushändigungspflicht sind folgende Gebäudekategorien ausgenommen:

- ▣ Gebäude, die nur frostfrei gehalten werden,
- ▣ im Verkaufsfall Gebäude, die auf Grund ihres schlechten Erhaltungszustands objektiv abbruchreif sind, sofern in einer allfälligen Anzeige nach § 3 das Gebäude als abbruchreif bezeichnet und im Kaufvertrag davon ausgegangen wird, dass der Käufer das Gebäude binnen dreier Jahre nach Vertragsabschluss abbrechen werde,
- ▣ Gebäude, die ausschließlich für Gottesdienste und sonstige religiöse Zwecke genutzt werden,
- ▣ provisorisch errichtete Gebäude mit einer geplanten Nutzungsdauer von höchstens zwei Jahren,
- ▣ Industrieanlagen, Werkstätten und landwirtschaftliche Nutzgebäude, bei denen jeweils der überwiegende Anteil der für die Konditionierung des Innenraumklimas erforderlichen Energie durch die im Gebäude entstehende Abwärme aufgebracht wird,

- ▣ Wohngebäude, die nach ihrer Art nur für die Benützung während eines begrenzten Zeitraums je Kalenderjahr bestimmt sind und deren voraussichtlicher Energiebedarf wegen dieser eingeschränkten Nutzungszeit unter einem Viertel des Energiebedarfs bei ganzjähriger Benützung liegt, und
- ▣ frei stehende Gebäude mit einer Gesamtnutzfläche von weniger als 50 Quadratmetern.

(§ 5 EAVG Energieausweis-Vorlage-Gesetz 2012)

Ist keiner dieser Ausnahmetatbestände gegeben, ist ein Energieausweis vorzulegen. Auch für Privatpersonen, die ein Objekt veräußern, sind die Strafen empfindlich hoch.

Anbei der Gesetzestextauszug hinsichtlich der Strafbestimmungen:

Strafbestimmungen

§ 9.

(1) Ein Verkäufer, Bestandgeber oder Immobilienmakler, der es entgegen § 3 unterlässt, in der Verkaufs- oder In-Bestand-Gabe-Anzeige den Heizwärmebedarf und den Gesamtenergieeffizienz-Faktor des Gebäudes oder des Nutzungsobjekts anzugeben, begeht, sofern die Tat nicht den Tatbestand einer gerichtlich strafbaren Handlung erfüllt oder nach anderen Verwaltungsstrafbestimmungen mit strengerer Strafe bedroht ist, eine Verwaltungsübertretung und ist mit einer Geldstrafe bis zu 1 450 Euro zu bestrafen. Der Verstoß eines Immobilienmaklers gegen § 3 ist entschuldigt, wenn er seinen Auftraggeber über die Informationspflicht nach dieser Bestimmung aufgeklärt und ihn zur Bekanntgabe der beiden Werte beziehungsweise zur Einholung eines Energieausweises aufgefordert hat, der Auftraggeber dieser Aufforderung jedoch nicht nachgekommen ist.

- (2) Ein Verkäufer oder Bestandgeber, der es entgegen § 4 unterlässt,
1. dem Käufer oder Bestandnehmer rechtzeitig einen höchstens zehn Jahre alten Energieausweis vorzulegen oder
 2. dem Käufer oder Bestandnehmer nach Vertragsabschluss einen Energieausweis oder eine vollständige Kopie desselben auszuhändigen,

begeht, sofern die Tat nicht den Tatbestand einer gerichtlich strafbaren Handlung erfüllt oder nach anderen Verwaltungsstrafbestimmungen mit strengerer Strafe bedroht ist, eine Verwaltungsübertretung und ist mit einer Geldstrafe bis zu 1 450 Euro zu bestrafen.

(§9 EAVG Energieausweis-Vorlage-Gesetz 2012)

Wir von FRE.E Immobilientreuhand können Ihnen einen unserer geprüften Dienstleister für die Energieausweiserstellung zu Verfügung stellen und empfehlen diese.

A hand holding a blue dart, about to throw it at a target board. The background is blurred, showing a person in a white shirt. The dart is in sharp focus, with its three blue flights and silver barrel clearly visible. The target board has concentric circles in black, white, and blue.

TEIL 4

DIE ZIELGRUPPENDEFINITION

Zielgruppendefinition

Sind alle Unterlagen zum Objekt zusammengetragen worden, kann nun mit der genaueren Betrachtung der zur Liegenschaft passenden Zielgruppe begonnen werden. Nicht jeder Interessent ist auch mit der angebotenen Immobilie kombinierbar.

Wie auch im Marketing-Sektor, arbeiten effiziente Immobilienmakler nach dem Schema der 4 P's, sprich Price, Place, Product, Promotion (zu Deutsch: Preispolitik, Distributionspolitik, Produktpolitik und Kommunikationspolitik).

So sollte zuerst mit den Basisdaten, quasi der Grundlage zur Zielgruppenanalyse begonnen werden. Man beginnt also mit der Beantwortung der W-Fragen.

- Welchen derzeitigen Familienstand hat die Zielgruppe? (ein Single-Apartment wird beispielsweise selten an eine fünfköpfige Familie vermietet)
- Wie könnte das angesprochene Individuum jetzt leben und wird die Veränderung passen?
- Wie alt ist der passende Kunde? (Achten Sie darauf, dass verschiedene Menschen hier unterschiedliche Ziele und Bedürfnisse haben)
- Welcher Tätigkeit könnte jemand dieser Zielgruppe nachgehen und welches Einkommen wird in Folge durchschnittlich erzielt?
- Passt das Einkommen zu den Ausgaben, die durch die Immobilie entstehen? Wie kann optimiert werden? (Ganz wichtig bei langfristiger Vermietung, um sicherstellen zu können, dass die Miete fortwährend bezahlt wird)
- Kann die Zielgruppe den angebotenen Preis überhaupt bezahlen?

- Welche Eigenschaften einer Immobilie könnten dem Individuum besonders beeindrucken/ wichtig sein/ verärgern/...?
- Warum tauschen Menschen dieser Zielgruppe Ihre Liegenschaft/ Was motiviert zum Kauf von Objekten?
- Welche Plattformen werden von Interessenten der „Targetgroup“ hauptsächlich genutzt?
- Wie kann man sie ansprechen?
- Was beeinflusst die Entscheidungen dieser Zielgruppe, bzw. wie kann man die Kaufentscheidung unterstützen?
- Welche Werte sind den anvisierten Personen besonders wichtig? (Lifestyle)
- Gibt es typische Hobbys, die Menschen dieser Zielgruppe verfolgen?
- ...

Hat man mit Business-Kunden zu tun, beispielsweise wenn es um Gewerbeobjekt geht, sollten zumeist andere Fragen gestellt werden.

- In welchem Bereich, beziehungsweise in welcher Branche ist die anvisierte Zielgruppe tätig?
- Wo muss sich die Immobilie befinden, um für diesen Markt sinnvoll zu sein?
- Passt mein Objekt zur optimierten Lage?
- Wie groß ist das Unternehmen?
- Wie viele Mitarbeiter sind beschäftigt?
- Welche Umsätze sind tendenziell möglich?
- Welche Werte spielen für das Unternehmen eine besondere Rolle?
- ...

Selbstverständlich sind das all jene Fragen, die ein Immobilienmakler durch Erfahrung und Wissen über sein Gebiet selbstständig beantwortet. Sie müssen sich über diese Punkte keinen Kopf zerbrechen. Im Optimalfall haben Sie jedoch bereits eine Vorahnung aus Ihrer Lebenserfahrung, wer zur Liegenschaft passen könnte, beziehungsweise kennen Sie Ihre Beweggründe zur Anschaffung des Objekt oder zur entsprechenden Ausstattung noch.

Tipp: Je genauer die Zielgruppe vom Immobilienmakler (oder auf Wunsch vom Abgeber) definiert werden kann, umso zielgerichteter kann beworben werden und Zusatzdienstleistungen passgenau gesetzt werden.



TEIL 5

**AUFBEREITUNG DER
LIEGENSCHAFT &
EXPOSÉ-ERSTELLUNG**

Aufbereitung der Liegenschaft

Ist nun alles hinsichtlich der Zielgruppenanalyse finalisiert, kann man mit der Aufbereitung der Liegenschaft beginnen. Der Akt ist bereits angelegt und der Immobilienmakler startet nun, alle Dokumente wie ein Puzzle zueinander zu führen, um schließlich ein kompaktes, aber vielsagendes Ganzes zu schaffen. So kann gewährleistet werden, dass Interessenten übersichtlich alle relevanten Daten bekommen, um schließlich zeitnah eine Entscheidung hinsichtlich Kauf, Anmietung,... fällen zu können.

Jedenfalls sollte der Kunde auf einem Blick die Eckdaten zur Liegenschaft erfassen können. Zudem sollten automatisiert aussagekräftige Bilder des „Ist-Zustandes“ mitgeschickt werden. Viele Immobilienmakler verzichten ohne eine Kundenanfrage mit vollständigen Daten auf die Versendung von Außenaufnahmen. Diese werden oftmals extra per E-Mail versandt, wenn die Erfordernisse im Hinblick auf die Nachweispflicht und Informationspflicht des Immobilienmaklers erfüllt sind.

Ebenfalls sollte der Kunde auf seinen Wunsch hin weitere Unterlagen erhalten, die vorliegen sollten. Bei Verkaufsobjekten ist das zumindest ein Lageplan, ein Luftbild und der Flächenwidmungsplan, sowie falls gegeben ein Bebauungsplan. Liegen im Bauakt Bestandspläne, sind diese auch aufbereitet zu hinterlegen. Je nach Objekt kann es sein, dass der Immobilienmakler zuerst eine Besichtigung mit dem Interessenten vereinbart und erst in Folge diverse Dokumente aus der Hand gibt. Oftmals ist das auch abgeberseitig so gewünscht, besonders wenn vereinzelte Liegenschaften sehr diskret behandelt werden müssen.

Sind alle Unterlagen so aufbereitet, dass alle relevanten Eckpunkte, aber auch Details erfasst werden können, ist der nächste Punkt die Erstellung eines sogenannten Exposé.

Exposé-Erstellung

Ein Exposé – auch Verkaufsunterlagen oder Zusammenstellung – beinhaltet die optimale Übersicht über alle vorher aufbereiteten Unterlagen.

Zumeist wird mit einem Deckblatt gestartet, in dem ein Frontbild und die Überschrift angezeigt werden, so wie Sie das Objekt auch im Internet erspähen können. Auch die Kontaktdaten sind in übersichtlicher Form in einem Kästchen zusammengefasst. Darunter findet sich typischerweise der Kaufpreis und eventuell auch die (Wohn-)Nutzfläche oder die Grundfläche der Liegenschaft.

In den Eckdaten findet man alle Punkte wie Zimmer- oder Stockwerkanzahl, Badezimmer und WCs, aber auch die Informationen bezüglich vorhandenem Keller, Balkon, KFZ-Stellplätze oder Lift enthalten. Bitte beachten Sie, dass die angegebene Zimmeranzahl auch das Wohnzimmer beinhaltet. Steht im Exposé also „3-Zimmer-Eigentumswohnung“, so verfügt das Objekt über ein Wohn- und zwei separate Schlafzimmer.

Handelt es sich um einen Immobilienmakler muss man im Angebot zudem einen Hinweis auf die Provision finden.

Auch der Heizwärmebedarf (HWB) des Standortes muss in der Zusammenfassung zu finden sein, das gilt auch für Privatpersonen. Ausgenommen sind selbstverständlich die oben angeführten Tatbestände, die eine Ausnahme zur Vorlage des Energieausweises darstellen. Zudem kann der f_{GEE} , der Gesamtenergieeffizienz-Faktor angegeben sein.

Im Anschluss an die Übersicht findet man typischerweise eine Objektbeschreibung. Ein logischer Aufbau stellt sicher, dass Interessenten verstehen, was Sie bei der Liegenschaft finden können und wie das Konzept dahinter funktioniert. Nochmals können die vorher in der Übersicht angezeigten Eckdaten verschriftlicht werden, um diverse Merkmale genauer herauszuheben. Im Abschluss des Textes sind bestenfalls nochmals die Kontaktdaten des zuständigen Anbieters gedruckt. Interessenten haben es somit leichter einen Termin zu vereinbaren, wenn ein Objekt zu ihnen passen könnte.

Im Anhang an Übersicht und Objektbeschreibung finden sich zumeist weitere Fotos und Unterlagen, die für eine Entscheidung jedenfalls notwendig sind.

Zusatzleistungen

Nicht jede Liegenschaft „funktioniert“ gleich. Manch ein Angebot benötigt optionale Zusatzleistungen, um den Verkauf **noch besser gestalten** zu können und den Veräußerungserlös zu optimieren.

Wir von FRE.E Immobilienreuehand haben für diesen Fall die adaptiv, optional buchbaren Zusatzleistungen entworfen.

Fragen Sie beim Erstgespräch nach, welche Zusatzleistungen wir für Ihr Objekt empfehlen. Bei der klassischen Vermittlung auf Erfolgsprovision werden diverse Tools von uns übernommen, wenn diese den Liegenschaftsverkauf fördern.

-

Einige Optionen sind:

- Drohnenflüge (nur nach Verfügbarkeit, nicht jede Liegenschaft darf mit Drohne befliegen werden)*
- 360° Videos
- Besichtigungs-Video
- Renderings (virtuelle Darstellungen)
- Home-Staging*

die mit * markierten Dienste werden von Partnerunternehmen übernommen. Hier sind Sie direkt Vertragspartner des jeweiligen Anbieters.

Beachten Sie, dass nicht jeder Immobilienmakler auch über dieselben Dienstleistungen und Zusatzangebote verfügt und bedenken Sie dies in Verbindung mit Ihrer Liegenschaft.

Haben Sie sich für diverse Leistungen entschieden oder aber das Angebot des Vermittlers angenommen, steht einem hochwertigem und professionellen Objektauftritt nichts mehr im Wege. So haben Sie den größten Arbeitsprozess hinter sich. Die letzte Hürde vor der tatsächlichen Besichtigung wäre hiermit geschafft.



TEIL 6

BESICHTIGUNGEN

Besichtigungen

Sind alle Teilbereiche erledigt, kann nun mit den Besichtigungen angefangen werden.

Im Regelfall wird der Immobilienmakler Einzel- oder Gruppenbesichtigungen direkt beim Objekt anbieten. Sollte es für die Liegenschaft, den Abgeber, den Vermittler oder den Endkonsumenten dienlich sein, können auch alternative Arten der Besichtigung stattfinden, beispielsweise sind:

- ▣ Open-House-Days (Trend in Amerika),
- ▣ „Live-Videobesichtigungen“
- ▣ Bieterverfahren mit festen Besichtigungsterminen

möglich.

Lassen Sie sich hier von Ihrem Immobilienvermittler beraten und die Vor- und Nachteile der diversen Besichtigungsarten näher bringen. Natürlich sollten diese auf den Endkunden (siehe Zielgruppe) angepasst sein.

Wichtig ist, dass schon im Vorfeld ein routinierter Besichtigungsablauf – angepasst auf die Interessenten – geplant wird, der dann tatsächlich eingehalten wird. Ihr Anbieter wird bedenken, dass der Kunde zumeist den ersten Eindruck und auch das zuletzt Gesehene besonders in Erinnerung behält. Ein etwas längerer Aufenthalt in den schönsten Zimmern, direkt bei den „Highlights“ des Objekts ist besonders erstrebenswert.

FRE.E Immobilientreuhand geht auch hier einen Schritt weiter und punktet mit optionalen Extras, die je nach Liegenschaft verschieden gestaltet werden. Sie möchten mehr darüber erfahren, dann fragen Sie uns gerne bei einem unverbindlichen und kostenlosen Erstgespräch.

A professional business meeting scene. In the foreground, two hands are shaking in a firm grip, symbolizing agreement or a deal. The background shows a person in a dark suit sitting at a dark wooden desk. On the desk, there are several documents, including one with a green bar chart and another with a blue line graph. A laptop is partially visible on the right side. The overall atmosphere is professional and focused.

TEIL 7

**ANBOTSLEGUNG
VERTRAG
FINALISIERUNG**

Angebotslegung und Solvenzprüfung

Hat sich ein Interessent gemeldet und möchte sich tatsächlich um die Liegenschaft bewerben, wird ein sogenanntes Kaufanbot ausgefüllt. FRE.E Immobilienreuehand empfiehlt auch hier die schriftliche, bindende Variante. Um schlussendlich nicht mit leeren Händen dazustehen und die Suche von Vorne starten zu müssen, sollte auch im Vorfeld eine gesicherte Finanzierung vorhanden sein, andernfalls könnte das Projekt durch eben diese fehlende Zusage wackeln.

Erfüllt er Interessent die Kriterien, hat eine gesicherte Finanzierungsmöglichkeit und ein schriftliches Kaufanbot gelegt, liegt es nun an Ihnen als Abgeber/ Verkäufer dieses Angebot anzunehmen oder den Vermittler anzuweisen, doch noch weiter nach einem passenden Kunden zu suchen. Bedenken Sie jedoch, dass das Kaufanbot befristet ist und der Interessent auch nur in diesem Zeitraum daran gebunden werden kann. Nach dem Motto: „Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben“, kann es passieren, dass Sie sich erst dann entscheiden, wenn das Angebot bereits ausgelaufen ist. Dann ist das Kaufanbot jedoch nicht mehr bindend.

Das Pendant zum Kaufanbot ist das Mietanbot, dass für Liegenschaften genutzt wird, für die ein Mieter gesucht wird. Beachten Sie hier jedenfalls die Lohn-/ Gehaltszettel, um in Folge auf der sicheren Seite zu sein. Wir empfehlen **jedenfalls** 3 Monatslohn-, bzw. Gehaltszettel. Ja nach Liegenschaft optional auch mehr.

Habe Sie sich – ebenfalls schriftlich – für ein Anbot entschieden, so ist es nun beidseitig bindend und es kann mit der Vertragserstellung durch einen Rechtsanwalt und/ oder Notar begonnen werden.

Gratulation, haben Sie diesen Punkt erfüllt, ist zumeist der Vermittlungserfolg gegeben (gesetzlich gibt es nur noch wenige Ausnahmen).

Vertragserstellung

Ist das Anbot unterschrieben, wird mit der Finalisierungsphase begonnen. Es kommt zum Kaufvertragstermin. Dieser kann einseitig oder mit beiden Parteien erfolgen. Optional bieten wenige Notare auch einen Online-Abschluss an.

In dem etwa einstündigen Termin wird das Geschäft abgeschlossen, damit es schlussendlich ins Grundbuch einverleibt, also eingetragen werden kann. Wichtig ist hierbei, dass beide Vertragspartner sich ausweisen, alle relevanten Punkte – besonders die Aufsandungserklärung, unterzeichnen und die für die Liegenschaft wichtigen Dokumente – bestenfalls im Vorfeld – aufliegen.

Nun kann der Vertragsersteller oder der zuständige Notar sich um die Finalisierung des Kaufes kümmern. Es werden die Steuern für den Liegenschafts Kauf und -verkauf abgeführt, die vorher unterzeichneten Urkunden und alle wichtigen Dokumente vorgelegt.

Übergabe

Ist der Kaufvertrag abgeschlossen, das Geld auf dem Treuhandkonto und gibt es zur Liegenschaft keine aufschiebenden Punkte, kann nun übergeben werden.

Verkäufer, Käufer – und optional Vermittler – treffen sich zu einem vereinbarten Termin, um abschließend gemeinsam das Objekt zu begehen. Alle Zählerstände werden abgelesen und in eine Liste eingetragen, bestenfalls wird auch der Strom- und Gasdienstleister gleich bei diesem Termin umgemeldet. Bitte beachten Sie, jedenfalls die Ummeldung, nicht die Abmeldung durchzuführen.

Ab dem Zeitpunkt der Übergabe (außer anders vereinbart) gehen die Rechte und Pflichten auf den Erwerber über und alle Folgekosten und Rechnungen werden nun dem Käufer zugeschrieben.

Sollte ein Objekt lediglich gemietet werden, fällt ein Kaufvertragstermin aus und mit der Übergabe findet zeitgleich auch der Abschluss statt. Auch hier werden Zählerstände geprüft, Mängel dokumentiert und Schlüssel, Meldezettel, Ummeldung und diverse weitere Dokumente übergeben. Mit der Übergabe kann der Mieter im Regelfall das Objekt benutzen und trägt die Rechte und Pflichten des Mieters. Sollten Sie mehr über diesen Punkt wissen wollen, dürfen Sie uns gerne kontaktieren.

Tätigkeit des zuständigen Grundbuchamts

Die Einverleibung wird vom zuständigen Grundbuchamt vorgenommen, dem jeweiligen Bezirksgericht. Alle Unterlagen, der Kaufvertrag mit der Aufsandungserklärung und eine sogenannte Unbedenklichkeitsbescheinigung werden vom Rechtsanwalt/Notar vorgelegt.

Nun prüft das Grundbuchamt, ob die Liegenschaft einverleibt werden darf.

In Niederösterreich gibt es hier noch zwei besondere Arten der Grundkommission, die abstimmen, ob eine Liegenschaft veräußert werden darf. Erfolgt ein solches Verfahren, so wird der Prozess der Einverleibung länger dauern. Auch Wartezeiten von über einem halben Jahr sind hier möglich.

Die Tiefe der Thematik würde den Rahmen des Ratgebers, dessen Aufgabe ein kurzer Überblick über den Ablauf der Zusammenarbeit mit dem Immobilienmaklers ist, sprengen.

Kann das Grundbuchamt einverleiben, findet sich im Grundbuch der Name des Käufers oder der Käufer. Nun ist dieser Eigentümer an der Liegenschaft.

Auszahlung und Abschluss

Gleichsam mit der Grundbuchs-Einverleibung kann nun auch die Auszahlung des Kaufpreises erfolgen.

Der Verkäufer der Liegenschaft bekommt nun den Kaufpreis – abzüglich vereinbarter Nebenkosten, Steuern, Abgaben, Provisionen,... – vom Treuhandkonto auf sein, spätestens zum Kaufvertrag angegebenes Konto überwiesen.

Nun ist das Objekt tatsächlich veräußert. Der Akt der Einverleibung und der Auszahlung sind gleichsam der Abschluss, Sie haben es geschafft!





EXTRA

DAS KLEINE IMMOBILIEN-ABC

Sonderinhalt: Das kleine Immobilien-ABC

Abgeber	Der Abgeber ist der Verkäufer, Verpächter oder Vermieter der Liegenschaft; muss jedoch nicht zwingend der Besitzer sein (siehe Fruchtgenussrecht, Immobilien-/Hausverwalter,...)
Alleinvermittlungsauftrag	Auch Alleinauftrag, ist eine Vereinbarung zwischen Verkäufer/Vermieter/Verpächter, kurz Abgeber und dem Immobilienvermittler; der Immobilienmakler verpflichtet sich, intensive Bemühungen zur Immobilienvermittlung zu unternehmen
Anbot	ein bindendes Angebot das entweder für Kauf (Kaufanbot), Pacht (Pachtanbot) oder für Miete (Mietanbot) gilt; sollte jedenfalls schriftlich erfolgen
Angeld	Angeld kann vereinbart werden, um ein Anbot noch effektiver zu binden; der Käufer gibt dem Verkäufer dieses zur Sicherstellung, dass ein Vertrag auch ausgeführt wird – käme es aufgrund des Käufers nicht zum Eintritt des Vereinbarten, darf der Verkäufer das Angeld behalten; ist der Verkäufer am Nichterfüllen schuld, muss er dem Käufer das DOPPELTE Angeld bezahlen
Annuität	Kontinuierliche Rückzahlung einer Schuld (siehe Darlehen)
Aufsandungserklärung	Veralteter Begriff, jedoch dringend notwendig für Liegenschaftsveräußerungen; Erklärung des Liegenschaftseigentümers, dass er der Einverleibung/ Verbücherung zustimmt.
Bankgarantie	Sicherheit gegen Verluste; wird von der Bank ausgestellt; kann auch „abstrakt“ sein

Bebauungsplan	Wird auf den Flächenwidmungsplan „aufgelegt“; sprich die Gemeinde gibt weitere Vorgaben zu, die zusätzlich zu den Landesvorgaben einzuhalten sind; es muss nicht in jeder Gemeinde einen Bebauungsplan geben; ist keiner vorhanden gilt die Einhaltung der Raum- und Bauordnung in NÖ; oftmals wird von „Ortsüblichkeit“ gesprochen
Besitzer	Darf das Eigentum (vorübergehend) in Besitz nehmen; Bsp: Besitzer (Mieter) ist nicht Eigentümer (siehe Eigentum)
Dingliches Recht	Recht, das unmittelbare Herrschaft über Sache gewährt; gegenüber jedermann wirksam (Liegenschaftsbesitz im Grundbuch)
Eigentum	umfassendste Herrschaftsrecht; Bsp: Besitzer (Mieter – darf die Liegenschaft benutzen) ist nicht Eigentümer (Liegenschaftseigentümer gemäß Grundbuch)
Einantwortung	Durch die Einantwortung erwirbt Erbe die Vermögenswerte im Nachlass (Eintritt nach Tod)
Einverleibung	Eintragung ins Grundbuch; z.B. bei Eigentumsübertragung, Eintragung Pfandrechte oder Dienstbarkeiten
Flächenwidmungsplan	wird vom jeweiligen Land erstellt und ist für die Grundstücksnutzung maßgeblich (siehe Flächenwidmungen NÖ – Bauland Wohngebiet [BW], Bauland Betriebsgebiet [BB], Bauland Kerngebiet [BK], Bauland Industriegebiet [BI], Bauland Agrar [BA], Grünland Land- und Forstwirtschaft [Glf],...)
Fruchtgenussrecht	ein höchst persönliches Recht (erlischt mit Tod des Fruchtgenussberechtigten) eine Sache/ Liegenschaft uneingeschränkt zu nutzen und die Erlöse daraus zu ziehen – z.B. Vermietung (Vermieter ist Fruchtgenussberechtigter)
Grundbuch	öffentliches Verzeichnis (jeder darf einsehen); liegt beim zuständigen Grundbuchamt auf (gegen Gebühr) oder kann online (gegen Gebühr) abgerufen werden

Hypothek	Liegenschaft dient als Sicherstellung für (Hypotheken-)Darlehen der Bank
Immobilienvertragssteuer	kurz: ImmoESt. Ist bei Liegenschafts-/ Immobilienverkauf zu entrichten; Achtung: Befreiungen, sowie „alt“ (steuerverfänger) und „neu“
Kautions	Sicherstellung; besonders bei Vermietung; lat.: „cautio“ - Vorsicht
Mietrechtsgesetz	kurz: MRG; enthält zahlreiche Rechte und Pflichten, sowie mietrechtliche Bestimmungen, die zumeist dem Schutz des Mieters dienen; kann nicht zum Nachteil des Mieters abgeändert werden
Mietzins	Zins der bei Anmietung von Mieter zu entrichten ist; Mietzinsbildung erfolgt gänzlich (Vollanwendung), teilweise (Teilanwendung) dem MRG (Mietrechtsgesetz) oder unterliegt nicht dem MRG (Vollausnahme)
Provision	auch Makler- oder Erfolgsprovision (in Deutschland meistens Courtage) ist das Entgelt, dass ein Immobilienmakler für erfolgreiche Tätigkeit erhält
Unbedenklichkeitsbescheinigung (UB)	wird vom Finanzamt (FA) ausgestellt, wenn alle Steuern abgeführt wurden, die mit Veräußerung der Liegenschaft in Verbindung stehen; notwendig für Einverleibung (Eintragung ins Grundbuch)
Widmung	hier im Bezug auf Liegenschaften; wie darf das Grundstück genutzt werden
Wohnrecht	höchst persönliches Recht eine Liegenschaft persönlich zu benutzen (die Fruchtziehung, sprich die Erträge, sind nicht inkludiert – siehe Fruchtgenussrecht)

Haftungsausschluss/ Disclaimer

Weder der Autor, noch das Unternehmen FRE.E Immobilientreuhand, eine Marke von Eric Freiberger Immobilien haften für den skizzierten Prozess der Immobilienvermittlung in Zusammenarbeit mit einem Immobilienmakler für Vollständigkeit, Richtigkeit oder Fehler, sowie Folgen die damit einhergehen.

Auch ist der Autor und das Unternehmen FRE.E Immobilientreuhand weder verpflichtet Inhalte (regelmäßig) nachzuliefern oder aktuell zu halten.

Jeweilige Haftung in Verbindung mit der Sichtung, Nutzung oder Verwendung der Inhalte und etwaige, entstehende Schäden sind, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen! Der Autor und das Unternehmen FRE.E Immobilientreuhand, eine Marke von Eric Freiberger Immobilien erstellten alle Angaben ohne Gewähr.

Durch die Sichtung, Nutzung oder Verwendung der Inhalte, erklärt sich der Nutzer/ Kunde/ Leser bereit, mit allen Bestimmungen dieses Haftungsausschlusses einverstanden zu sein, sowie diesen gelesen und zugestimmt zu haben!

Druck-, Tipp, und Schreibfehler, sowie Irrtümer vorbehalten.

Genderhinweis

Zur leichteren Lesbarkeit der oben geschriebenen Texte verzichten wir auf die geschlechtsspezifische Differenzierung (Gendern). Die gewählte Form ist als neutrale Formulierung gemeint, die gleichermaßen alle Menschen ansprechen soll, um Diskriminierung in jeweiliger Form zu vermeiden. Für FRE.E Immobilienreuehand, eine Marke von Eric Freiburger Immobilien und den Autor ist Gleichberechtigung ein wichtiger Wert.

Impressum

Das Werk, sowohl gänzlich, als auch teilweise, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

© 2022 FRE.E Immobilienreuhand, eine Marke von Eric Freiberger Immobilien, Autor:
Eric Freiberger

1. Auflage

Umschlaggestaltung, Illustration: Eric Freiberger,
FRE.E Immobilienreuhand-
eine Marke von Eric Freiberger Immobilien

Lektorat, Korrektorat: Eric Freiberger, FRE.E Immobilienreuhand-
eine Marke von Eric Freiberger Immobilien

Selbstverleger oder Herausgeber: Eric Freiberger

Form der Publikation: kostenfreies eBook – PDF Dokument