

HUBER *"da bin ich Zuhause"*
IMMOBILIEN





**Organisiert und mit einem Konzept zum
Ziel kommen!**

Inhalt

Interview mit Stefan Huber	4 - 5
Wir kennen den Markt	6 - 7
Das Huber Konzept	8 - 9
Objektaufbereitung	10 - 11
Marketingaufbereitung	12 - 13
Home Staging and Styling	14 - 15
Objektwerbung und Vermarktung	16 - 17
Abschluss des Auftrags	18 - 19
Beispiel	20
Kundenrezensionen	21
Unsere Partner	22
Unser Ratgeber	23

INTERVIEW MIT STEFAN HUBER



Wer ist Huber Immobilien?

Huber Immobilien ist ein familiär geführtes Immobilienreihandunternehmen aus Freistadt mit über 27-jähriger Berufs- und Markterfahrung im Bereich der **Neu- und Gebraucht-Immobilienvermarktung**.

Warum braucht man einen Immobilienmakler?

Ständig sich verändernde Gesetzes- und Rechtslagen sowie die laufenden äußeren **Einflüsse am Immobilienmarkt** machen auf der Verkäuferseite die Veräußerung von Immobilienbesitz immer komplexer und undurchschaubarer.

Als Verkäufer einer Immobilie haftet man persönlich für alles, was man sagt bzw. „nichtsahnend“ nicht sagt. Dessen sind sich die meisten Privatverkäufer überhaupt nicht bewusst.

Professionelle Immobilienmakler schützen Sie davor.

Kann man das nicht selber abwickeln?

Ja, aber ein Immobilienverkauf kann sehr zeitraubend sein.

Abgesehen von den oben beschriebenen Stolpersteinen ist zusätzlich eine Vielzahl an rechtlichen und organisatorischen Dingen zu recherchieren und zu planen.

Welchen Vorteil habe ich mit einem Immobilienmakler (Huber Immobilien)?

Der Immobilienverkauf wird zum Leidwesen vieler Privatverkäufer immer komplexer, undurchschaubarer und mühsamer. In keiner anderen Lebenssituation verliert man sonst durch **Unwissenheit und Gutgläubigkeit** so schnell wertvolles Geld wie bei der Immobilienveräußerung oder dessen Erwerb.

Profimakler begleiten Sie kompetent und sicher durch den gesamten Verkaufsprozess.

Wir recherchieren und prüfen alle rechtlichen und organisatorischen Voraussetzungen für die reibungslose Veräußerung Ihrer Immobilie.

Mit einem auf Ihre Immobilie speziell zugeschnittenen Vermarktungs- und Leistungskonzept erreichen wir bestmögliche Verkaufspreise in der schnellstmöglichen Zeit.

Warum soll ich Sie mein Haus verkaufen lassen?

Es sind das All in Service, die persönliche Begleitung und Betreuung durch den ganzen Verkaufsprozess sowie die umfassende, **jahrzehntelange Marktkenntnis in der Immobilienwirtschaft**. Durch die überschaubare Anzahl an zu veräußernden Immobilien investieren wir gleichzeitig in jede einzelne sehr viel Know-how und Engagement. Somit können wir durchschnittlich jede Immobilie innerhalb von 4-8 Wochen verkaufen/vermieten.



Was unterscheidet Sie von anderen Maklern?

Wir arbeiten ausschließlich exklusiv für unsere Eigentümer und meines Wissens nach als einzige Maklerfirma mit INNENHONORAR-Verrechnung in Oberösterreich.

Wir bieten unsere Immobilien **100-prozentig** marktkonform an.

Die Art und der Umfang unserer Leistungsgarantie sind unvergleichbar (z.B. exklusive Exposé, Magazine, Immobilienvideos, hochauflösende Visualisierungen visualisierte 3D-Grundrisse, Sozial Media Kampagnen usw.)

Welche Sicherheiten bietet ein Immobilienmakler (Huber Immobilien)?

Bei einer Exklusivbeauftragung ist der Immobilienprofi verpflichtet, nach Kräften tätig zu werden. Sollte dies nicht ausreichend passieren, hätte der Auftraggeber sogar die Möglichkeit, Schadenersatz zu verlangen.

Der Immobilienprofi übernimmt die Haftung bei der Immobilienvermittlung und überprüft im Vorfeld, ob die Interessenten kaufen/mieten wollen oder können.

Wir mit unserem Netzwerk an erfahrenen, kompetenten Notaren, Rechtsanwälten, Steuerberatern und Sachverständigen bieten Sicherheit mit über 27-jähriger Berufserfahrung und mehr als **2500 zufriedenen Kunden**.

Was ist ein Innenhonorar?

Innenhonorar bedeutet, dass wir vom Käufer keine Vermittlungsprovision nehmen, sondern der Verkäufer das gesamte Honorar bezahlt. Die Devise ist, dass nur der Auftraggeber, der unsere Leistung und unser Service in Anspruch nimmt, das auch bezahlen soll.

Wie läuft eine Besichtigung ab?

Das Wichtigste ist, die kaufentscheidenden Punkte vorab am Telefon oder persönlich bei uns im Büro im Zuge eines **„Kennenlern-Termins“** gemeinsam mit dem Immobilieninteressenten abzuklären.

Wo ist die finanzielle Investitionsgrenze; welche Punkte muss die Immobilie unbedingt vorweisen können; wo ist man flexibel; wo ist man bereit, Kompromisse einzugehen.

Erst dann entscheiden wir, ob die Immobilie zutrifft und sie besichtigt wird oder sich möglicherweise eine andere Immobilie sogar besser eignet.

Die Besichtigung selbst verläuft sehr entspannt und wir halten uns absichtlich größtenteils im Hintergrund. Wir ermöglichen so den Interessenten, die Immobilie in Ruhe auf sich wirken zu lassen. Alle relevanten Unterlagen zur Immobilie werden von uns vor Ort dem Interessenten in einer eingebundenen Mappe übergeben.

Wie lange dauert es, bis meine Immobilie verkauft ist?

Mit dem Immobilienprofi im Durchschnitt 4-8 Wochen ab Verkaufsstart.

Wir kennen den Markt

Seit mehr als 27 Jahren **vermarkten wir Häuser, Eigentumswohnungen und Neubauimmobilien** im Großraum **Linz** sowie **angrenzendem Mühlviertel**.

Wir bieten ein breit gefächertes Immobilienmarketing mit **einzigartiger Verkaufsgarantie** und einem **Marketing-Leistungsversprechen**, das in seiner Form auf dem Immobiliensektor unvergleichbar ist.

Immobilien zu veräußern oder zu erwerben ist **Vertrauenssache**.

Über 27 Jahre Berufserfahrung sowie viele erstklassige Referenzen bestätigen unsere seriöse und professionelle Arbeit, die wir mit Leidenschaft machen.

Mit Huber Immobilien haben Sie ein Maklerunternehmen **an Ihrer Seite**, das Sie mit Kompetenz, Freude und Leidenschaft zum Beruf begeistern wird.



DAS HUBER KONZEPT

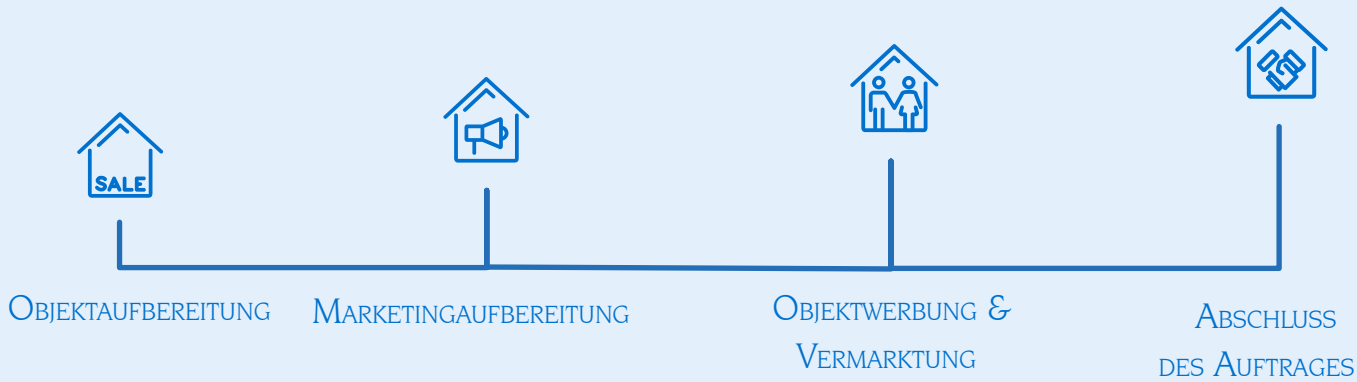
- OBJEKTAUFBEREITUNG
- MARKETINGAUFBEREITUNG
- WERBUNG UND VERMARKTUNG
- ABSCHLUSS DES AUFTRAGES

„Jeder kann seine Immobilie veräußern!
Aber ob es auch zum besten Marktwert, zu
nachhaltig rechtssicheren Bedingungen
erfolgte? Das ist eine andere Sache“. Dazu
braucht es ein Konzept – DAS HUBER
KONZEPT!“

Stefan Huber



MULTIMEDIA PARTNERNETZWERK LEIDENSCHAFT OPTIMALER ERGEBNIS BRANCHENKENNTNIS ERFAHRUNG
BEREITUNG KLARHEIT DETAILPRÜFUNG ÜBERSICHT SORGFALT ORGANISATION VERMITTLUNG STRATEGIE WERBUNG
H KOMPETENZ DAS HUBER KONZEPT SORGENFREIHE
MPFEHLUNG EXPERTISE FACHWISSEN
WOHLFÜHLGARANTIE RECHTSSICHERHEIT PROFESSIONALITÄT KNOW-HOW PERFEKTION MAXIMU



DAS HUBER KONZEPT

OBJEKTAUFBEREITUNG

MARKETINGAUFBEREITUNG

WERBUNG UND VERMARKTUNG

ABSCHLUSS DES AUFTRAGES

„Um festzustellen, ob der Verkauf Ihrer Immobilie allen Voraussetzungen entspricht, möglich und vor allem sinnvoll ist, prüfen wir bis ins kleinste Detail alle rechtlich und wirtschaftlich notwendigen Faktoren.“

Stefan Huber



OBJEKTPRÜFUNG SACHVERSTÄNDIGENGUTACHTEN HANDWERKERLEISTUNGEN ZIELGRUPPENANALYSE MARKTSITUATION
OBJEKTBEWERTUNG OBJEKTAUFBEREITUNG VERMARKTUNG BAU
NACHRICHT MARKTWERT ENERGIEPASS GRUNDBUCH INFRASTRUKTURANALYSE
WIRTSCHAFTSPLAN FINANZIERUNG VERMARKTUNGSKONZEPT RECHT

- > **Erstellung einer Marktwerteinschätzung**
(Objektbewertung)
- > **Zusammenstellung aller benötigten Unterlagen**
(anhand einer Checkliste)
- > **Vor-Ort-Begehung & Objektprüfung**
- > **Online-Analyse der Marktsituation, Analyse des Immobilienstandortes**
(mittels modernster Softwaretools)
- > **Zielgruppenanalyse, Kundenanalyse**
- > **Erstellung eines Vermarktungskonzeptes**
- > **Erstellung eines Energiepasses**
- > **Recherche des Grundbuches der Immobilie**
Abklärung der ImmoESt durch unsere Steuerberater & Notare
- > **Recherche d. Wirtschaftsplanes & d. Mietverträge**
- > **Prüfung der Baubeschreibung / Einreichpläne**
- > **Infrastrukturanalyse der näheren Umgebung**
Käufer/Mieter erhalten eine Übersicht über die Gegend
- > **Prüfung rechtlicher Rahmenbedingungen**
- > **Aktivitätsbericht**
Kaufnachfrage, Aktionen, Interessentengespräche, Besichtigungen usw.
- > **Besuch Sachverständiger / vereidigter Gutachter / Behördengänge**
- > **Vermittlung von Handwerkerleistungen**
empfohlene Reparaturen / Home Staging & Styling
- > **Erstellen von Musterfinanzierungen**
durch bankenunabhängige Finanzierungsunternehmen



DAS HUBER KONZEPT

OBJEKTAUFBEREITUNG

MARKETINGAUFBEREITUNG

WERBUNG UND VERMARKTUNG

ABSCHLUSS DES AUFTRAGES

„Die Braut nur schön zu schmücken, reicht am Immobilienmarkt lange nicht mehr aus. Was wir verkaufen, ist eine neue Lebensvision der Immobilie.“

Stefan Huber



ARCHITEKTURPSYCHOLOGIE 3D DARSTELLUNG HOME STAGING LANDINGHOMEPAGE VERKAUFSPSYCHOLOGIE
FOTOSHOOTING PROJEKTVISUALISIERUNG FOLDER VERKAUFSKARTEN PROFIFOTOGRAFIE GESPRÄCHE PROFESSIONALITÄT
MARKETINGAUFBEREITUNG DRUCKS
EXPOSÉ VISUALISIERUNG
STYLING TELEFONSERVICE INTERESSENTENGESPRÄCHE WERBETEXT IMMOBILIENVIDEO VERKAUFSSCHILDER

- > **Aufbau eines 3-Säulen-Vermarktungskonzeptes**
- > **Home Staging and Styling**
Herrichten von Immobilien nach verkaufs- und architekturpsychologischen Kriterien für den optimalen Verkauf
- > **Fotoshooting**
ev. mit Modell, Profifotografen & digitaler Bearbeitung
- > **Professionelle Projekt- und Immobilien- videos in High Definition Level**
- > **Aufgearbeiteter Grundriss in architektengezeichneter 3D-Darstellung**
- > **Drucksorten-Erstellung**
verschiedenste Verkaufsflyer, Verkaufskarten, 3S-Folder erstellen, gestalten und drucken
- > **Neubau - Projektvisualisierungen**
mittels Drohnenflügen wird das Projekt inkl. Umgebung angepasst und modelliert
- > **Profi-Exposé**
raffinierte Ideen & professionelle Werbetexte dargestellt im edlen Design
- > **Verkaufsschilder, exklusive LED Werbung**
- > **Landinghomepages**
- > **Interessentengespräche**
inkl. Prüfung, Exposé-Versand, Telefonservice usw.



DAS HUBER KONZEPT

OBJEKTAUFBEREITUNG

MARKETINGAUFBEREITUNG

WERBUNG UND VERMARKTUNG

ABSCHLUSS DES AUFTRAGES

"Mit uns wird das Verkaufsobjekt perfekt in Szene gesetzt. So wird es von seiner besten Seite präsentiert und den Kaufinteressenten die Möglichkeit geboten, sich gleich von Anfang an in der Immobilie richtig wohl zu fühlen!"

Stefan Huber



EN DETAILS DESIGN GESTALTUNGSEXPERTISE OPTISCHE AUFWERTUNG INNENARCHITEKTUR WOHLFÜHLATMOSPHERÄ
WOHNÄUßEN
AUFTEILUNG
WAHL
ENTWERFEN
OPTIMAL VERKAUFSFÖRDERUNG MASSNAHMEN KONZEPTE EINRICHTUNG PERFEKTION VERKAUFSSTRATEGIE
ATTRAKTIVITÄT DEKORATION TRAUMHAFT
HOME STAGING & STYLING
MÖBELN
FARBEN
IN NEUEM GLANZ ERSTRAHLEN EINE



Vorher



Nachher



DAS HUBER KONZEPT

OBJEKTAUFBEREITUNG

MARKETINGAUFBEREITUNG

WERBUNG UND VERMARKTUNG

ABSCHLUSS DES AUFTRAGES

„Beginnen, wo andere aufhören; umsetzen, was andere noch gar nicht bedacht haben. Unser Ziel – Ihre Immobilien zu dem bestmöglichen Preis in der schnellstmöglichen Zeit zu verkaufen – ist der Gradmesser, wo man Immobilienmakler messen muss.“

Stefan Huber



VERMARKTUNG & VERMARKTUNG

Die Immobilie im perfekten Licht

- > **Postwurfsendungen**
(Nachbarschaftsbriefe an Haushalte i.d. Umgebung)
- > **Anzeigen-Service inkl. Internetvermarktung**
(Friends-Listing, Informierung der Tippgeber, Vormerkkäufer)
- > **Persönliches Informieren über den Verkauf**
(bis zu 200 Haushalte in der Nachbarschaft)
- > **Datenbankrecherche & Gesprächsführungen**
mit vorgemerkten Käufern
- > **Vermarktungsvideo erstellen**
(mit oder ohne Moderation)
- > **Einstellen auf YouTube, auf der Firmenhomepage & im Sozial Media Bereich**
- > **Anzeigen in regionalen Tageszeitungen schalten**
- > **Eintrag des Objekts in top Internetportalen**
für die Dauer der gesamten Vermarktung
(Immobilien.net, willhaben.at, immobilienscout24.at usw.)
- > **Telefonische & persönliche Qualifikation von Besichtigungsinteressenten mit Kontaktdaten**
Besichtigungen nur mit geprüften, ernsthaften Interessenten
- > **Zusammengefasste Besichtigungstermine**
von bis zu 20 Besichtigungen (Einzeltermine)
mit Interessenten innerhalb einer Woche
(Ausübung einer Marktverknappung,
um mehr als den angebotenen Verkaufspreis zu bekommen)
- > **Open-House-Veranstaltung**
als Alternative zur Einzelbesichtigung
inkl. vorheriger Einweisung & Beratung
(nur in Verbindung mit Flyerwerbung s.o.;
bitte wegen der Flyerwerbung frühzeitig koordinieren)
- > **Offenes Bieterverfahren**
(nur in besonderen Fällen)





- DAS HUBER KONZEPT
- OBJEKTAUFBEREITUNG
- MARKETINGAUFBEREITUNG
- WERBUNG UND VERMARKTUNG
- ABSCHLUSS DES AUFTRAGES



„Mit unseren Top Juristen und Notaren sicher und kompetent abwickeln. Ihr Eigentum ohne Sorgen ordentlich übergeben. Rasch seinen Verkaufserlös bekommen. Uns als Partner zufrieden in Erinnerung behalten – so schließt man professionell Geschäfte ab.“

Stefan Huber

ABSCHLUSS DES AUFTRAGES

- > **Bonitätsprüfung bei Kaufinteresse**
durch unsere bankenunabhängigen Vermögensberater
- > **Vermittlung der Finanzierung**
inkl. Klärung von Hindernissen beim Kauf
- > **Erstellen eines verbindl. unwiderruflichen Vorvertrages**
- > **Unterstützung bei Kaufpreisverhandlungen**
inkl. allgemeinen Fragen zum Kauf
- > **Bankenservice**
- > **Notarservice**
Vorbereitung, Begleitung, Prüfung, Verkaufsabwicklung durch eigene Notare & Rechtsanwälte
- > **After Sale Marketing**
Schlüsselübergabe der Immobilie, spezielle Kaufpräsenten, Protokollanfertigungen usw.



Der schönste Moment ist die Schlüsselübergabe, wenn der Abschluss des Auftrags mit einer echten Huber Immo Torte gefeiert wird.

Beispiel:



Printmedien



Video-Tour durch die Immobilie



3D-Ansicht



Projektvisualisierungen



Homepage
Soziale Medien
YouTube

WIR WAREN SEHR ZUFRIEDEN

Herr Huber wurde mir über gute Bekannte als kompetenter und gewissenhafter Immobilientreuhänder empfohlen. Mit viel Fingerspitzengefühl und Professionalität konnte er mein Haus binnen 3 Wochen zum gewünschten Kaufpreis verkaufen.

R. Morawetz



KEIN TYPISCHER MAKLER

Vor 5 Jahren haben wir auch schon unsere Wohnung bei Huber Immobilien gekauft. Die dazumal sehr professionelle und angenehme Zusammenarbeit war auch der Grund, sie wieder über ihn zu verkaufen. Das Schöne einer Immobilie hervorzuheben und dadurch schnell verkaufen zu können gelang Huber Immobilien sehr gut. Binnen einer Woche war die Immobilie auch schon verkauft.

Verena Geist



WIR BEKAMEN MEHR ALS ANGEBOTEN

Herr Huber wurde mir empfohlen, Wir haben es nicht bereut, ihn mit dem Verkauf unseres Hauses zu beauftragen. Durch die professionelle Erstellung der Verkaufsunterlagen wurde unser Haus innerhalb einer Woche zu einem höheren Preis als erwartet, verkauft.

Familie Weinzinger



Exposé:	Im Schnitt 16 Seiten mit der Beschreibung des Objektes	Homepage:	Ausführliche Informationen rund um den Einkauf und Verkauf
Videos:	Detaillierte Videos mit angenehmer Hintergrundmusik	YouTube:	Alle Objektvideos unserer Angebote werden hier hochgeladen
3D-Modelle:	Vom Profi detailgetreue 3D-Modelle	Facebook:	Angebote rund um den Immobilienmarkt

UNSERE PARTNER

<p>Steuerberater MMag. Dr. Andreas Payer</p> <p>Telefon: +43 720 371 379 kanzlei@payer-stb.at www.payer-steuerberatung.at</p>	<p>Notariat Traun Mag. Dr. Hannes Schäffer</p> <p>Telefon: +43 7229 51795 office@notar-schaeffer.at www.notar-schaeffer.at</p>	<p>Notariat Freistadt Mag. Luger & Mag. Schöffl</p> <p>Telefon: +43 (0) 7942 723 73 roland.luger@notariat-freistadt.at paul.schoeffl@notariat-freistadt.at www.notariat-freistadt.at</p>
<p>Fianzierung VION GmbH Andreas Lindbichler</p> <p>Telefon: +43 664 49 301 490 andreas.lindbichler@vion-partners.com www.vion-invest.com</p>	<p>Rechtsanwalt Wels Mag. Michael Rohr</p> <p>Telefon: +43 (0) 7242 / 211 136 office@rohr.co.at www.rohr.co.at</p>	<p>Rechtsanwalt Freistadt Mag. Michael Raffaseder</p> <p>Telefon: +43 7942 76 00 60 office@rhr-recht.at https://rhr-recht.at</p>
<p>Software & IT - Dienstleistungen onOffice Software GmbH</p> <p>Telefon: +43 1 361 9857-0 info@onOffice.at www.onffice.at</p>	<p>Werbung Grafik/Design Ing. Markus Barth</p> <p>Mobil: +43 699 194 665 13 E-Mail: markus.barth@gmx.at</p>	<p>Fotografie 3D-Visualisierungen Mihai Botezan</p> <p>Telefon: +43 660 834 1897 kontakt@realview.at www.realview.at</p>
<p>Bank Raiffeisenbank Freistadt Mag. Markus Piringer</p> <p>Telefon: +43 7942 72747 - 31610 piringer.34110@raiffeisen-ooe.at www.raiffeisen-ooe.at</p>	<p>Bank Oberbank Linz Mag. Kerstin Leschke</p> <p>Telefon: +43 732 311 364 20 kerstin.leschke@oberbank.at www.oberbank.at</p>	<p>IT Dienstleistungen Lintranex Systems Thomas Fellingner</p> <p>Telefon: +43 (0) 699 102 957 91 office@lintranex.com www.lintranex.com</p>

UNSER RATGEBER

Um Privatverkäufer besser abzusichern, hat Huber Immobilien in Zusammenarbeit mit der Fachzeitschrift IMMOBILIEN-PROFI einen ausführlichen Ratgeber zur Verfügung gestellt. Dieser Ratgeber kann unter www.immohuber.at oder telefonisch unter **+43 (0) 664 450 90 58** kostenlos bestellt werden.

IMMOBILIEN
PROFI

Impuls

Freude am Eigentum; Vermögensaufbau und Werterhalt Ihrer Immobilie

Ihre Immobilie
jetzt gratis
bewerten:

Privatverkauf
So vermeiden
Sie teure Fehler

Verhandlung
Tipps und
Tricks

Marktwert
Vorsicht
Falle!

So verkaufen Sie Ihre
Immobilie schnell und sicher

Checklisten
Planung - Vorbereitung -
Erste Schritte - Alternativen

"da bin ich Zuhause"

ERIMMOBILIEN

DIE ERSTEN SCHRITTE

Rolle des Notars

tzts der Notar
er und Verkäufer?

t aus dem Liegenschafts-
cht wegzudenken. Ent-
errichtet unmittelbar die
unden oder beurkundet
Schaffung von Rechts-
im Falle der Errichtung
Rechtsanwalt. In letzte-
wird der Vertragsinhalt je-
on ihm geprüft.

ennt die Amtswege, sorgt
erhältnisse, die genaue
der Rechts- und Form-
ist unparteiisch und ver-
Er unterstützt bei formel-
atischen und rechtlichen
entlastet die Beteiligten
tätigwerden.

igung der Unterschriften
spartner wird auch von
ommen.

er Durchführung eines
es etc. beauftragte No-
t vorab den Grundbuch-
Eigentümer der Liegen-
Liegenschaftsanteile / des
s ist, ob etwa Belastun-
berechtigungen vorhanden
t die steuerliche Abwick-
dgl. sind beispielsweise
im Grundbuch vorhan-
er sich darum.

nterfertigung eines Ver-
ler Beginn der Abwicklung
etc. erreicht ist, werden
in der Folge beispielsweise Banken,
Pflegschaftsgerichte, Finanzämter,
Gläubiger, etc. einbezogen/kontak-
tiert, um auch diese Themenkreise

für die Vertragsparteien abzuklären.
Das führt zu ausgeglichenen, ein-
wandfreien Verträgen, die Bestand
haben und nachträglichen Ärger er-
sparen.

Der Notar hat darauf zu achten, dass
die Vertragspartner sich über den
Inhalt der von ihnen abgeschlosse-
nen Verträge bewusst werden. Er
steht als Unparteiischer immer zur
Verfügung. Damit sollen mögliche
Bedenken und Unsicherheiten vor
der Unterzeichnung ausgeräumt
werden. Hierbei helfen eindeutige
und klare Formulierungen, um spä-
tere Streitigkeiten von vornherein
auszuschließen. Nichtsdestotrotz
versuchen manche Vertragspartner
Steuern und Gebühren zu sparen, in-
dem sie einen wesentlich niedrigeren
Kaufpreis angeben, als er tatsächlich
fällig ist. Diese Praxis ist rechtswidrig
und strafbar.

Bei allen Aufgaben, die der Notar
als unparteiische Instanz für die Ver-
tragsparteien übernimmt, darf jedoch
nie vergessen werden, dass seine
Beratungsleistungen sich keinesfalls
auch auf Wirtschaftlichkeitsaspekte
des Immobiliengeschäfts erstrecken.
Konkret bedeutet das, dass der No-
tar keinerlei Bewertung des Kauf-
preises vornehmen darf, denn er ist
beiden Seiten zur strikten Neutralität
verpflichtet.

Zur Absicherung des Kaufpreises
werden Treuhandschaften übernom-

men, das heißt, dass der Kaufpreis
in Verwahrung (Treuhandkonto) ge-
nommen und erst dann ausbezahlt
wird, wenn der Käufer abgesichert
ist, das ist regelmäßig dann der Fall,
wenn er ins Grundbuch kommt. Die
Sicherheit des Verkäufers liegt darin,
dass der Kaufpreis eben bereits auf
dem sicheren Treuhandkonto liegt.
Darüber hinaus ist meist auch eine
Finanzierung des Kaufpreises durch
Banken abzuschließen, da diese re-
gelmäßig ihre Darlehensforderungen
im Grundbuch sichergestellt haben
möchten. Auch diese Abwicklung
gehört dann zu den Aufgaben eines
Notars.

Entsprechend des neuesten Standes
der Technik werden abschließend die
Vertragsurkunden elektronisch an
das zuständige Grundbuchgericht
übermittelt, wo das Eigentumsrecht
für den Käufer eingetragen wird und
–so erforderlich – Belastungen ge-
löscht werden.

Fazit
Der Notar ist aus dem Immobilien-
geschäft nicht wegzudenken, da er
entweder durch sein direktes Ab-
wickeln der Kaufverträge etc. Rechts-
sicherheit schafft oder zumindest
durch seine beurkundende Tätig-
keit. Er stellt eine unparteiische Ins-
tanz dar, die von jeder Vertragspar-
tei gleichermaßen zu Rate gezogen
werden kann, um dauerhafte Lö-
sungen zu erarbeiten. ■

23

www.immohuber.at

"da bin ich Zuhause"
HUBER IMMOBILIEN

Stefan Huber
Geschäftsführer

Hauptplatz 17 | 4240 Freistadt

+43 (0) 664 / 450 90 58

office@immohuber.at

www.immohuber.at

Firmenbuch 630189z | LG-Linz I

Impressum: Medieninhaber: Huber Immobilie e. U. | Gestaltung: Werbeagentur it's Amazing Fotos: Shutterstock, iStockphoto LP,
Huber Immobilien | 3D-Visualisierung: 3D Visual Design | Druck: Druck.at, 2544 Leobersdorf