

Experten geben Sicherheit

Der „Immobilien Sektor Niederösterreich“ setzt sich für optimale Rahmenbedingungen innerhalb der gesamten Branche ein. Ein ganz zentrales Thema: maximale Kundensicherheit.

Hohe Baukosten, dramatisch sinkende Zahlen im Neubau, Angebotsknappheit und folglich steigende Preise, unklare Kreditrichtlinien und politische Regulative ... Die Liste der Herausforderungen, vor denen der Immobilienmarkt aktuell steht, ist lang. Dazu kommt der psychologische Faktor: Denn wo Verunsicherung herrscht, herrscht auch Zurückhaltung.

Gerade in einer derart sensiblen Marktsituation spielen die Branchenexperten des „Immobilien Sektor Niederösterreich“ eine ganz zentrale Rolle. Und zwar in doppelter Hinsicht: Einerseits weil sie Kunden jene Sicherheit garantieren können, die bei so weitreichenden Entscheidungen wie dem Kauf bzw. Verkauf einer Immobilie existenziell wichtig ist. Andererseits indem sie ihr Fachwissen und ihre Erfahrungen konstruktiv einbringen, um die Rahmenbedingungen der Immobilienbranche an die neuen Herausforderungen anzupassen.

Genauere Marktkenntnis

„Eine Immobilientransaktion ist, sowohl für Käufer als auch Verkäufer, ein sehr kompliziertes Geschäft, das ohne fachliche Betreuung schwerwiegende Folgen für die persönliche Lebenssituation haben kann“, warnt Johannes Wild, Obmann der Fachgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder in der WKNO. „Ein professioneller Makler hilft dank seiner umfassenden Marktkenntnis nicht nur bei der realistischen Wertermittlung, sondern bereitet auch alle wesentlichen Unterlagen zur Immobilie auf. Und bei sehr spezifischen Fragen verfügt er über das notwendige Netzwerk, um auch diese



Foto: zorann

umgehend aufzulösen. Ganz wichtig ist aber, dass man sich vorab durch die Vorlage der ‚Immobilien card‘ vergewissert, dass man es mit einem bei der Wirtschaftskammer registrierten Maklerunternehmen zu tun hat – und damit garantiert mit einem echten Experten.“

Was für jeden einzelnen Kunden gilt, gilt auch für die Immobilienbranche insgesamt. „Die Expert:innen des Immobiliensektors kennen neben den Wünschen der Kunden auch alle Tücken und Probleme des Marktes. Wir wissen, wo die Hemmschuhe für leistbaren Wohnbau stecken und Abläufe ver-

zögert werden“, sagt Wild. „Wir erkennen Probleme aufgrund unserer Tätigkeit früh und wissen, wo auch in den rechtlichen Rahmenbedingungen gegengesteuert werden kann. Dafür muss aber unsere Expertise unbedingt in die politische Umsetzung miteinfließen. Das Gebot der Stunde heißt daher: endlich handeln!“

Finanzierung nach Maß

Der wichtigste Aspekt beim Erwerb einer Wohnimmobilie ist natürlich die sichere Finanzierung. Wie Martin Trettler, Fachgruppen-Obmann der Finanzdienstleister in der WKNO, weiß, geht

es dabei oft darum, subjektive Wunschvorstellungen objektiv zu evaluieren und daraus ein ganz individuelles Finanzierungskonzept zu erarbeiten. „Ein ungebundener Finanzdienstleister führt zuallererst ein umfassendes Erstgespräch, um wirklich alle Wünsche und Bedürfnisse des Kunden bereits während der Finanzierungsphase zu erörtern. Auf Basis dieser Richtlinien werden dann konkrete Angebote eingeholt und mit dem Kunden die Vor- und Nachteile jedes einzelnen Offertes besprochen. Nach dieser Entscheidung begleitet der Finanzdienstleister die Kunden dann durch den gesamten Finanzierungsprozess.“

Und was passiert, wenn sich unerwartete Hürden auftun? Etwa im Bereich Eigenmittel, der aktuellen Einkommenssituation oder Problemen bei der Besicherung? „Auch hier gibt der Finanzdienstleister dem Kunden profunde Lösungsansätze

mit, wie diese Herausforderungen gemeistert werden können. Unsere Dienstleistung zielt auf eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit und umfasst neben der Kreditberatung auch die – ebenso wichtige – Expertise zu den Themen Einkommensabsicherung, Hinterbliebenenvorsorge und Absicherung von Sachwerten“, betont Trettler. Seitens der Politik wünscht auch er sich „eine verstärkte Einbeziehung jener Personen, die vor Ort die Sachlage und Auswirkungen etwaiger Entscheidungen am besten beurteilen können – und das sind jene Menschen, die täg-

lich praxisorientiert Dienst am Kunden leisten.“

Rechtliche Expertise

Die dritte Säule für Sicherheit bei allen Immobilientransaktionen bilden die öffentlichen Notariate. „Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie zählt zu den bedeutendsten Entscheidungen im Leben vieler Menschen. Damit dabei rechtlich, wirtschaftlich und persönlich alles gut durchdacht ist, braucht es verlässliche Partner, die mit Fachwissen, Erfahrung und einem klaren Blick für Details begleiten“, sagt Notar Franz-Georg Piskernik. „Notar:innen über-

nehmen – von der Erstellung eines rechtssicheren Kaufvertrags über die sorgfältige Prüfung der Eigentumsverhältnisse bis hin zur treuhänderischen Abwicklung und Eintragung ins Grundbuch – in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle. Sie stehen als neutrale, gesetzlich verpflichtete Vertrauenspersonen allen Beteiligten zur Seite und sorgen dafür, dass rechtliche Fragen im Vorfeld geklärt, individuelle Bedürfnisse berücksichtigt und faire Lösungen gefunden werden. Besonders in Situationen, in denen mehrere Generationen oder komplexe familiäre Verhältnisse betroffen sind,

ist die notarielle Expertise unerlässlich“, so der Rechts-Experte. „Darüber hinaus ist die unabhängige und objektive Rolle von Notar:innen von besonderem Wert: Sie kennen die Bedürfnisse beider Vertragsparteien und können Gesetzgebern konkrete Hinweise geben, wie ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Flexibilität und Sicherheit geschaffen werden kann. Diese fundierten Erfahrungswerte sollten verstärkt in zukünftige gesetzliche und regulatorische Rahmenbedingungen einfließen, um Prozesse effizienter, transparenter und langfristig stabil zu gestalten.“

Die Expertinnen und Experten des Immobiliensektors kennen neben den Wünschen der Kunden auch alle Tücken und Probleme des Marktes.

Johannes Wild, Obmann der Fachgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder in der Wirtschaftskammer NÖ



Foto: Allahyari PR/Heminger

Seitens der Politik wünsche ich mir eine verstärkte Einbeziehung jener Personen, die täglich praxisorientiert Dienst am Kunden leisten.

Martin Trettler, Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer NÖ



Foto: Carina Walter

Es braucht verlässliche Partner, die ihre Kunden mit Fachwissen, Erfahrung und einem klaren Blick für Details begleiten.

Franz-Georg Piskernik, Öffentlicher Notar



Foto: Allahyari PR/Heminger