

Die Studie ist wie folgt erhältlich

Preisnachlässe beim Wohnungskauf - Wien 2010/2011

130 Wohnungen, verkauft zwischen Jänner 2010 und März 2012; 38 Seiten, 15 Grafiken
Euro 39,- inkl. 20 % MWST

Preisnachlässe beim Hauskauf - Wien und Niederösterreich 2010/2011

100 Einfamilienhäuser, verkauft zwischen Juli 2010 und Juni 2012; 36 Seiten, 13 Grafiken
Euro 39,- inkl. 20 % MWST

Beide Teile zusammen:

die beiden oben genannten Studien zusammen oder ein zusammenfassender Bericht (130 Wohnungen in Wien, 100 Häuser in Wien und Niederösterreich, 52 Seiten, 27 Grafiken)

Euro 69,- inkl. 20 % MWST

Solange der Vorrat reicht.

**Bestellen Sie die Studie noch heute
und verhandeln Sie – besser informiert – gleich
einige 10.000 Euro mehr heraus.**

Kontakt

Bauer Business Reserach e.U.
Mariahilfer Straße 89/17
1060 Wien

office@bauerbusinessresarch.com
+43/664/1107014

Für Fragen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.



**Bauer Business
Research**

Verhandlungsspielraum beim Immobilienkauf

Preisnachlässen beim Kauf von Wohnimmobilien in
Wien und Niederösterreich.

Unabhängige Studie 2012.



Unabhängige Studie

Stark gestiegene Preise und eine hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien prägen den Immobilienmarkt in Österreich. Angesichts dieser Marktlage ging Bauer Business Research der Frage nach, inwieweit die Immobilienpreise Spielraum für Ermäßigungen lassen:

- Wie hoch sind Verhandlungsspielräume und Preisnachlässe beim Haus- und Wohnungskauf?
- Gibt es aufgrund der starken Nachfrage überhaupt Verhandlungsmöglichkeiten?
- Oder werden Immobilien zurzeit so teuer angeboten, dass sie nur mit hohen Abschlägen Käufer finden?

Bauer Business Research analysiert in dieser unabhängigen Studie die Abschläge von 230 Wohnimmobilien in Wien und Niederösterreich. Schwerpunkte sind Wiener Dachterrassenwohnungen und Einfamilienhäuser in Wien und den Bezirken Mödling, Baden, Wien-Umgebung.

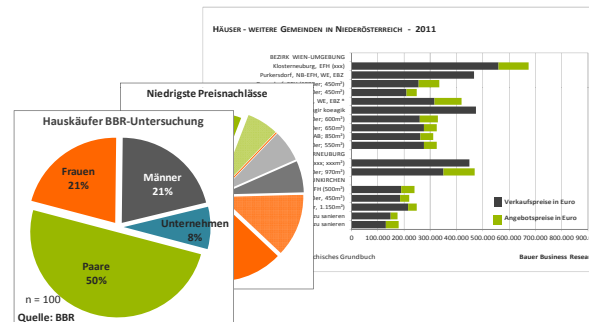
Ausgangsbasis sind die in den Medien publizierten Preiswünsche der Verkäufer und die tatsächlichen Verkaufspreise laut Urkundensammlung der Republik Österreich.

Die wichtigsten Themen auf einen Blick

- Wie hoch sind Verhandlungsspielräume beim Immobilienkauf? Zum Beispiel für Altbau-, Garten- oder Dachwohnungen? Für Jahrhundertwende villen in Baden oder Neubaureihenhäuser in Wien?
- Welche Faktoren beeinflussen die Höhe der Nachlässe? Sind Trends bei Nachlässen ablesbar?
- Ist Verhandeln Männersache? Zahlen ausländische Käufer grundsätzlich höhere Preise?
- Und vieles mehr...

Inhalt

- Preisnachlässe bzw. Verhandlungsspielräume bei Einfamilien-, Doppel-, Reihenhäusern und Villen
- Preisnachlässe bei Wohnungen ab 100 m² Wohnfläche, Schwerpunkt Dachterrassenwohnungen
- Analyse der Ermäßigungen nach Immobilientyp, Bezirk, Verkaufsjahr und mehr
- Listen aller untersuchten Immobilien als Grafiken, mit Angabe von Immobilientyp, Bezirk, Wohnungs- oder Grundstücksgröße, Angebots- und wirklichem Verkaufspreis (ohne Adressen)
- Zusammenfassung der Trends am Immobilienmarkt
- Zahlreiche Links zu Immobilienberichten und relevanten Informationen
- Tipps für die eigenen Preiseinschätzung



... und wenn's doch noch Fragen gibt?

Bauer Business Research **wertet die vorhandenen Daten gerne nach Ihren Kriterien aus, aktualisiert oder ergänzt die Ergebnisse** des Berichts durch eine **maßgeschneiderte Recherche nach Ihren Wünschen.**

Auszug Medien

WirtschaftsBlatt
FREITAG, 14. SEPTEMBER 2012
STUDIE Auch im Luxussegment ist der Verkaufspreis verhandelbar.
Titelgeschichte der November-Ausgabe 2012:
Preisnachlass: Fragen lohnt sich
Wie viel für **WOHNUNGEN** wirklich bezahlt wird

Familien verhandeln weniger
Paare bzw. Familien haben bei der Kaufentscheidung oft ein stärkeres Interesse an der Qualität als Einzelkäufer, mit dem alle zufrieden sind, dauert es länger, bis man etwas gefunden hat.

Die Presse
Immobilienkauf: Preisnachlässe sind oft drin
In über 80 Prozent der Fälle werden in Wien teilweise beträchtliche Abschläge gewährt.

Frauen und Männer sind gleich gute Verhandler - Paare schneiden oft schlechter ab
„Viele glauben, dass es keinen Verhandlungsspielraum gibt“
Birgit Bauer
Bauer Business Research

Preisgefühl bekommen
Bei mehr als 80 Prozent der untersuchten Immobilien wurden laut Bauer Preisnachlässe gewährt - teilweise in ansehnlicher Höhe und auch im Luxussegment. Mithilfe ihrer Marktskizze (600 € inklusive Makler-) offeriert Bauer Business Research, die sich mit den tatsächlichen Verkaufsergebnissen vergleichen und statistisch auswerten lassen.

beispielsweise mehrere Makler ein Objekt anbieten, gibt es große Unterschiede bei den Preisangeboten. Wenige Verhandlungsspielräume gibt es wiederum bei Baujahr-Objekten. „Neuverkauft“ zahlt sich neben Marktkonjunkturverläufen auf - sagt Bauer. Hier kommt, dass viele Immobilien bei längeren Vermarktungszeiten schrittweise im Preis berum-

Autoren

Dipl.-Ing. Birgit Bauer



Birgit Bauer hat langjährige Erfahrung in der Recherche von internationalen Wirtschaftsinformationen.

Sie leitet den Infobrokerservice der aws, der Förderbank für mittelständische Unternehmen der Republik Österreich und eine Business Research-Einheit einer global tätigen Research & Analytics-Firma in Indien, mit Kunden aus Europa, den USA und Asien. 2010 gründete sie Bauer Business Research mit den Schwerpunkten Business Research und Recherchetraing.