

**I N F O R M A T I O N**  
**V E R K A U F / V E R P A C H T U N G / V E R M I E T U N G**  
**V O N**  
**G A S T R O N O M I E - & H O T E L B E T R I E B E N**

- Ansprechpartner Wien: Hr. Markus Österreicher, B.A.,  
Mobil: +43(0)676/840848870  
[oesterreicher@netzwerkgruppe.at](mailto:oesterreicher@netzwerkgruppe.at)
- Ansprechpartner OÖ: Hr. Martin Pühringer, Mobil: +43(0)650/3453543,  
[puehringer@netzwerkgruppe.at](mailto:puehringer@netzwerkgruppe.at)
- Ansprechpartner Salzburg: Frau Ilona Hagleitner, +43 (0) 664/3572185  
[hagleitner@netzwerkgruppe.at](mailto:hagleitner@netzwerkgruppe.at)
- Ansprechpartner Kärnten/Steiermark: Hr. Klaus Dolleschall, Mobil: +43(0)664/1800248  
[dolleschall@netzwerkgruppe.at](mailto:dolleschall@netzwerkgruppe.at)
- Ansprechpartner Niederösterreich: Hr. Mag. Horst Berger, +43(0)676/4154156  
[berger@netzwerkgruppe.at](mailto:berger@netzwerkgruppe.at)
- Ansprechpartner München: Hr. Roland Sanglhuber, +49/177/8884833  
[sanglhuber@netzwerkgruppe.com](mailto:sanglhuber@netzwerkgruppe.com)
- Ansprechpartner Niederbayern: Hr. Thomas Pfaffinger, +49/151/19022190  
[pfaffinger@netzwerkgruppe.com](mailto:pfaffinger@netzwerkgruppe.com)
- Geschäftsführer Linz: Hr. Mag. Eduard Altendorfer, +43(0)676/840848800  
[office@netzwerkgruppe.at](mailto:office@netzwerkgruppe.at)
- Hr. Friedrich Mayr, +43(0)676/840848820  
[immo@netzwerkgruppe.at](mailto:immo@netzwerkgruppe.at)

**NETZWERK GRUPPE** Unternehmensentwicklungs GmbH  
Zappestraße 9, A-4040 Linz  
Tel. +43 (0)732 246960, Fax +43 (0)732 246960-22  
[office@netzwerkgruppe.at](mailto:office@netzwerkgruppe.at), [www.netzwerkgruppe.at](http://www.netzwerkgruppe.at), [www.tourismus-immobilien.at](http://www.tourismus-immobilien.at)

## **Immobilienmakler „Netzwerk Gruppe“**

Wenn Sie **ein Hotel, Gasthaus, Cafe, Restaurant, Bar bzw. ein touristisches Objekt** suchen oder vergeben wollen, dann gehen Sie zum **Immobilienmakler „Netzwerk Gruppe“** als der touristische Anbieter und Mittler zwischen **Angebot** und **Nachfrage**.

- Wir sind der Fachmann mit Ausbildung und Erfahrung für touristische Immobilien.
- Wir bieten eine große Auswahl von Objekten, die Sie kostenlos besichtigen können.
- Wir kennen den touristischen Immobilienmarkt und können Ihnen sagen, ob Ihre Wünsche realisierbar sind.
- Wir erledigen für Sie Termine, Wege und Verhandlungen.
- Wir wissen, was Sie bei einem Immobiliengeschäft zu beachten haben und beraten Sie, um Sie vor Schaden zu bewahren.
- Wir finden Lösungen, wenn die Vorstellungen der Vertragspartner nicht zusammenpassen oder Probleme auftreten.
- Wir tragen für Sie den Werbeaufwand für die Vermittlung Ihres Objektes.
- Wir haben für Sie auch nach Büroschluss Zeit.
- Wir sparen Mühe, Zeit und Ärger.
- Sie profitieren vom Wissen und der Erfahrung des Fachmannes und seiner kostenlosen Information.
- Sie gewinnen durch rasche Erledigung.
- Sie bezahlen die Maklerleistung nur bei erfolgreicher Vermittlung.
- Er freut uns, wenn Sie mit unserer Leistung zufrieden waren und uns weiterempfehlen.

## **Unternehmensberater für Tourismus „Netzwerk Gruppe“**

Wir sind auch als Unternehmensberater für die Gastronomie & Hotellerie tätig.

**Die Netzwerk Gruppe Unternehmensentwicklungs GmbH ist ein Team von Expertinnen und Experten im Tourismus und begleitet Betriebe/Organisationen bei Ihrer touristischen Entwicklung.**

### **Unsere Schwerpunkte:**

- Unternehmensberatung
- Gutachterliche Unternehmensbewertungen
- Küchen-Consulting
- Werbe- PR- und Webagentur
- Jobbörse
- Immobilienbörse
- Food & Beverage Management Academy

## Maklervertrag

### Wir können als Immobilienmakler auf unterschiedliche Weise beauftragt werden:

#### Alleinvermittlungsauftrag

Mit dem Alleinvermittlungsauftrag wird zwischen dem Abgeber und dem Makler ein auf bestimmte Zeit, üblicherweise zunächst auf 6 bis 12 Monate, abgeschlossenes Vertragsverhältnis begründet. Der Abgeber verpflichtet sich hierbei, dass er das Objekt, das er verkaufen will, nur über diesen Makler (exklusiv) anbietet.

#### Allgemeiner Vermittlungsauftrag

Hier wird nicht ein Makler exklusiv tätig, hier können gleichzeitig verschiedene Makler beauftragt werden und man kann auch selbst immer noch einen Käufer suchen. Je nachdem, wer den Käufer bringt, kann hierfür das Erfolgshonorar verzeichnen.

Anders als beim Alleinvermittlungsauftrag werden die beauftragten Makler das Objekt "mitlaufen lassen", es jedoch nicht gesondert und bevorzugt bewerben.

### Die Dienste der Netzwerk Gruppe- Beratung, Betreuung, Sicherheit

Bei der Vermietung/Verpachtung und beim Verkauf von Gastronomie- und Hotelbetrieben sind die Dienste der Netzwerk Gruppe als vermittelnder Immobilienmakler unverzichtbar.

- ★ Wir recherchieren den Grundbuchsstand sowie die Planunterlagen und ermitteln die Objektdaten.
- ★ Wir inserieren die Betriebe, bewerben sie im Internet und arbeiten anschauliche Exposés aus.
- ★ Wir erheben die Bedürfnisse der Betriebssuchenden, organisieren Besichtigungstermine und informieren über das anzumietende/-pachtende/-kaufende Objekt und seine Nutzung.
- ★ Wir beraten beide Seiten des Geschäfts über alle rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte des Miet- oder Pachtverhältnisses, bringen die oftmals divergierenden Interessen zum Ausgleich und wir sind vielfach auch an der – angesichts der Vorgaben des Mietrechtsgesetzes, ABGB und Konsumentenschutzgesetzes mitunter sehr anspruchsvollen – vertraglichen Abwicklung beteiligt.

## Unser Leistungsspektrum beim Alleinvermittlungsauftrag

- ★ **Suchen des „PASSENDEN“ Nachfolgers (Käufer, Pächter, Mieter) / der „RICHTIGEN“ Beteiligung**  
Gezielt und diskret suchen wir aus unserem Netzwerk oder am Markt den für Ihr Objekt geeigneten Interessenten.  
Gerne entwickeln wir mit Ihnen auch ein Such-Profil.  
Die ausgewählten Kandidaten sprechen wir gezielt und diskret an.
- ★ **Vorselektieren der Interessenten**  
Wir sondieren in Vorgesprächen mögliche „Kandidaten“ und erstellen daraus eine Interessentenliste.
- ★ **Abklären der finanziellen Rahmenbedingungen**  
In Vorgesprächen klären wir die finanziellen und sonstigen Rahmen-Bedingungen ab.
- ★ **Wir präsentieren Ihren Betrieb vor den potentiellen Käufern/Pächtern/Mietern**  
Sind alle Rahmenbedingungen (Pachthöhe, Kaufpreis, Ablöse, Miet- oder Pachtvertrag, Finanzierung, gewerberechtliche Vorgaben etc) geklärt, präsentieren wir den Interessenten Ihren Betrieb. Wir bereiten alle Unterlagen für die Präsentation so auf, dass Ihr Unternehmen für die potenziellen Käufer/Pächter/Mieter interessant erscheint. Der erzielbare Preis hängt nicht zuletzt von sorgfältig ausgewählten Interessenten und von professionell aufbereiteten Unterlagen ab.
- ★ **Unterstützung bei den Verhandlungen**  
Wir unterstützen Sie bei den Verhandlungen, moderieren die Gespräche, treiben die Verhandlungen voran und versuchen Entscheidungen herbeizuführen. Wir dokumentieren die Ergebnisse, erstellen eine Punktation für den Vertrag und klären rechtliche sowie steuerliche Fragen.
- ★ **Unterstützen des Käufers/Pächters/Mieters bei der Finanzierung**  
Da wir in der Gastronomie und Hotellerie als Berater einen guten Ruf haben, versuchen wir auch den potentiellen Käufer/Pächter/Mieter bei der Finanzierung zu unterstützen.  
**Viele Objekte sind schwer zu verkaufen/verpachten, da der Interessent den Kaufpreis bzw. die Ablöse nicht finanzieren kann.** Da wir täglich mit der Finanzierung von touristischen Projekten zu tun haben, sind wir darum bemüht, dem Nachfolger auch bei der Finanzierung des Kaufpreises/der Ablöse zu helfen.

## Unsere Tätigkeit:

- ★ Umfeldanalyse
- ★ Kaufpreis-Ermittlung
- ★ Objektbeschreibung/Exposé (Pläne, Bilder, betriebswirtschaftl. Unterlagen)

## Vermarktung des Objektes:

Die Vermarktung ihres Objektes erfolgt einerseits über unsere eigenen Immobilien Plattformen und den wichtigsten Online Portalen im deutschsprachigen Raum.

Sollten internationale Käufer gefunden werden, dann werden auch russische, chinesische und arabische Plattformen berücksichtigt.

Neben der Vermarktung über die Internet Plattformen werden unsere Kunden über einen Newsletter (über 7000) informiert.

Neben der Kundendatenbank gibt es noch die F&B Absolventen Datenbank mit über 900 Absolventen, die ebenfalls über einen Newsletter angesprochen werden.

Zuätzlich werden noch in den gängigsten Zeitschriften (Kurier, OÖN, PAWO, SN, TN, Fachzeitschriften wie ÖGZ und Rolling Pin etc.) Inserate geschalten.

- **Veröffentlichung des Objektes auf der Website der "Netzwerkgruppe" ([www.netzwerkgruppe.at](http://www.netzwerkgruppe.at))**
- **Veröffentlichung auf der Tourismus-Immobilien Website ([www.tourismus-immobilien.at](http://www.tourismus-immobilien.at))**
- **Veröffentlichung in diversen Online-Portalen**
- **Zeitungsinserate in den relevanten Medien**
- **Newsletter Netzwerk Gruppe (über 7000 Kunden)**
- **Newsletter F&B Academy (über 900 Absolventen)**

## Die Vermittlungsprovision

Die Provisionshöchstsätze für die Vermittlung von Immobilien sind in der Immobilienmakler-Verordnung geregelt.

Wer eine Geschäftsfläche, einen Eigentumsanteil oder eine Immobilie mieten oder kaufen will und für das gewünschte Objekt die Hilfe eines Makler in Anspruch nimmt, der muss eine Courtage, also die Maklerprovision bezahlen.

Diese wird jedoch nur fällig, wenn Interessent und Makler sich über das gewünschte Projekt einig sind und es zu einem Kaufvertrag oder Mietvertrag kommt.

**Die Vermittlungsprovisionen, die für den Verkauf bestimmt sind, betragen in der Regel bei einem Verkaufswert bis 35.000 Euro 4 Prozent, bei einem Verkaufswert von mehr als 36.000 Euro sind es 3 Prozent.**

**Es ist üblich, dass der Makler darüberhinaus weitere 3 % des Kaufpreises zzgl. Ust. auch beim Käufer einhebt.**

Wert bis	€ 36.336,42:	4 %
Wert von	€ 36.336,42 bis € 48.448,51:	1.453,46 gem. §12 Immoaklerverordnung
mehr als	€ 48.448,51:	3 %

**Die Maklerprovision beträgt bei der Vermittlung von Hauptverträgen oder Unterverträgen von Geschäftsräumen oder Wohnungen bei unbefristeten Vermietungsverträgen 3 Bruttomonatsmieten sowohl vom Verkäufer als auch vom Käufer.**

Beim Bruttomietzins handelt es sich um den Mietzins oder die Pacht und den auf den Mietgegenstand entfallenden Anteil an den Betriebskosten.

Kurz gesagt beinhaltet der Bruttomietzins alle laufenden Leistungen des Mieters an den Vermieter, nicht jedoch die auf den (Gesamt-) Mietzins entfallende gesetzliche Umsatzsteuer.

## RESÜMEE:

Dem Kunden entstehen während der Verkaufsphase definitiv KEINE Kosten.

Sämtliche Aufwendungen für Inseratkosten, Bearbeitungs- und Internetkosten werden von der Netzwerk Gruppe getragen.

**Wird das Lokal verkauft bzw. vermietet oder verpachtet, fällt eine Provision in der Höhe von 3 Brutto Monatsmieten (Miete + Betriebskosten) an!**

**Sollte noch eine Ablöse für die Einrichtung verlangt werden, dann sind zusätzlich noch 3% der Ablösesumme zu bezahlen.**