



Vermietete Wohnung verkaufen

Efferz & Hoppen Immobilien GmbH gibt Tipps für den Verkaufsprozess eines Anlageobjekts

Entscheidet sich ein Immobilienbesitzer dazu, eine vermietete Wohnung zu verkaufen, dann ist eine gute Vorbereitung des Verkaufsprozesses sinnvoll. Markus Hoppen, Geschäftsführer der Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler, berät zu Zielgruppen, Verkaufspreis und Vermarktung für Anlageobjekte.

Generell sollte man sich bei einem Immobilienverkauf zunächst über die Zielgruppe klarwerden. "Für den Verkauf einer vermieteten Wohnung sind zwei Zielgruppen denkbar", erklärt Markus Hoppen. "Das sind Personen, die irgendwann selbst die Wohnung beziehen möchten oder eben Kapitalanleger."

Die Praxis zeigt allerdings, dass die aufwändige Vorgehensweise bei Kündigungen wegen Eigenbedarf und der nicht exakt bestimmbare Einzugszeitpunkt potentielle Selbstnutzer eher abschreckt. "Am besten kann man daher eine vermietete Wohnung als Kapitalanlage verkaufen", weiß Markus Hoppen aus langjähriger Erfahrung. "Denn während der Haltedauer oder aber spätestens beim Verkauf der Wohnung wird die Eigenkapitalrendite sehr interessant für den neuen Besitzer." Die Eigenkapitalrendite berücksichtigt alle Einnahmen, Ausgaben und die Finanzierung. Ein etwaiger Wertzuwachs ist dabei noch nicht kalkuliert.

"Als Immobilienmakler können wir den Verkäufer gewinnbringend beraten, denn wir verfügen über Kontakte zu möglichen Kapitalanlegern und kennen die Verkaufsargumente sowie die Entwicklungen des Immobilienmarkts", erklärt Markus Hoppen. Um den Verkaufspreis für eine Immobilie festzulegen, ist es wichtig, den Wert zu kennen. Bei einer vermieteten Wohnung ist dies eine komplizierte Angelegenheit. Denn sowohl eine Renditekalkulation aus Sicht des potentiellen Käufers als auch die Analyse vergleichbarer Wohnungen sind dazu erforderlich. Außerdem ist die Wohnfläche relevant, weshalb der Quadratmeterpreis Berücksichtigung finden sollte.

Auch die Vermarktung einer vermieteten Wohnung unterscheidet sich von der einer freien Immobilie. In Online-Vermarktungsportalen gibt es beispielsweise eine eigene Rubrik für Anlageobjekte. "Vermietete Wohnungen werden eher auf dem Papier verkauft", weiß Markus Hoppen. Ein Besichtigungstermin wird in der Regel erst durchgeführt, wenn die Renditekalkulation ein ernsthaftes Kaufinteresse erweckt hat und die Wohnung mit all ihren Eigenschaften und Besonderheiten ausführlich durchgesprochen wurde. "Es gibt sogar Kapitalanleger, die eine Wohnung kaufen, ohne diese zu besichtigen, wenn die Beratung entsprechend kompetent und informativ verlaufen ist."

Erfahrene und marktkundige Experten wie die Mitarbeiter der Efferz & Hoppen Immobilien GmbH nehmen für den Verkauf von Anlageobjekten eine detaillierte Objekt- und Marktanalyse vor, ermitteln den Wert sowie die Rendite und beraten ihre Kunden zum Verkaufspreis. So bereiten Sie gemeinsam mit dem Verkäufer den Verkaufsprozess optimal vor und entwickeln im Anschluss eine individuelle Vermarktungsstrategie. Bis zum erfolgreichen Verkaufsabschluss werden von den Immobilienspezialisten bei der Rundum-Betreuung von Efferz & Hoppen alle erforderlichen Leistungen übernommen und der Kunde entsprechend entlastet.

Auf <http://www.immobilien-eh.de> gibt es weitere Infos auch zu Wohnungen in Bad Neuenahr, Immobilien Grafschaft, Immobilien Bad Neuenahr und mehr.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Efferz & Hoppen Immobilien GmbH

Herr Markus Hoppen
Hauptstraße 99
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

immobilien-eh.de
info@immobilien-eh.de

Lösungsorientiert Denken und Handeln - nach dieser Philosophie vermittelt die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler erfolgreich Immobilien in der gesamten Region und darüber hinaus. Die individuelle Betrachtung sowie Betreuung jedes Immobiliengeschäftes steht bei den geschulten und erfahrenen Mitarbeitern jederzeit im Mittelpunkt ihrer Arbeit. Engagiert, kompetent und einfühlsam finden sie für Kaufinteressenten die Immobilie, die genau zu den jeweiligen Bedürfnissen passt oder verhelfen Verkaufsobjekten durch eine maßgeschneiderte Vermarktungsstrategie zu einem neuen Eigentümer - so schnell wie möglich und zum bestmöglichen Preis.