Der richtige Preis für den Verkauf einer Immobilie

Marquardt Immobilien setzt auf eine professionelle Marktanalyse und Wertermittlung

Bei einem Immobilienverkauf besteht eine der wichtigsten, aber auch schwierigsten Aufgaben in der Preisfindung. Überzogene Preise schrecken Käufer ab und zu niedrige Preise machen sie stutzig. Das Team von Marquardt Immobilien analysiert für seine Kunden unverbindlich und kostenfrei den Markt und erstellt ein professionelles Wertgutachten.

Jeder Verkäufer hat den Wunsch, seine Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. Doch wie hoch ist dieser? Um den Verkaufspreis festzulegen, ist es wichtig den Wert zu kennen. Darum untersuchen die Experten von Marquardt Immobilien bei einem unverbindlichen Termin alle markt- und preisbeeinflussenden Faktoren wie das Baujahr, die Substanz, die Lage oder die Ausstattung.

"Aus Erfahrung wissen wir, dass die Gefahr groß ist, sich von den eigenen Emotionen leiten zu lassen, wenn es um den Verkaufspreis geht", erklärt Sylvia Gairing, die den Vertrieb der Neubau- und Bestandsimmobilien bei Marquardt leitet und als zertifizierte Marktwertmaklerin von der Sprengnetter Akademie ausgezeichnet wurde. "Nach vielen Jahren im Eigenheim fällt es oftmals schwer, sich von dem liebgewonnenen Zuhause, an dem so viele schöne Erinnerungen hängen, zu trennen. Darum behandeln wir jeden Verkauf mit dem entsprechenden Einfühlungsvermögen und liefern die neutralen Zahlen als Grundlage."

Dabei setzen die Spezialisten auf anerkannte Bewertungsverfahren und greifen auf ihren umfassenden Erfahrungsschatz und die ausgeprägte Marktkenntnis zurück. Auf diesen Ergebnissen basieren dann die Empfehlungen für einen Verkaufspreis, der auch tatsächlich zu erzielen ist. "Denn die Interessenten befassen sich meist umfassend mit dem, was sie für ihr Geld erwarten können und besichtigen mehrere Objekte, bevor sie eine der weitreichendsten finanziellen Entscheidungen in ihrem Leben treffen", weiß die Immobilienmaklerin.

Eine Wertermittlung stellt daher den optimalen Ausgangspunkt für den Verkauf einer Immobilie dar. "Das Wertgutachten erstellen wir für unsere Kunden unverbindlich und ohne Kosten", so Sylvia Gairing. "Bei Bedarf übernehmen wir im Anschluss auch alle verkaufsrelevanten Aufgaben."

Die Mitarbeiter von Marquardt Immobilien erstellen eine genaue Zielgruppenanalyse, erarbeiten eine passgenaue Vermarktungsstrategie, führen das Besichtigungsmanagement durch und stehen während der gesamten Ab¬wicklung ihren Kunden mit Rat und Tat zur Seite.

Weitere Informationen, auch zu Haus verkaufen Herrenberg , Immobilien Böblingen , Immobilienmakler Böblingen und mehr sind auf https://www.immobilien-marquardt.de erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Marquardt Immobilien GmbH + Co.KG

Frau Sylvia Gairing
Spitalgasse 4
71083 Herrenberg

https://immobilien-marquardt.de/
willkommen@immobilien-marquardt.de

Seit 1993 bietet Marquardt BPI Projektentwicklung, Baudienstleistungen und Immobilien in Herrenberg und der gesamten Region Böblingen an und blickt damit auf eine langjährige Erfolgsgeschichte zurück. Auf dieser Grundlage setzt sich der Geschäftsbereich von Marquardt Immobilien für den Verkauf von attraktiven Neubau- und Bestandsimmobilien ein.

Die Experten von Marquardt Immobilien unterstützen ihre Kunden mit großem Know-How und einem Rundum-Sorglos-Service vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss, also dem Verkauf einer Immobilie. Dazu stehen die Mitarbeiter von Marquardt Immobilien immer in engem Kontakt mit ihren Kunden und gehen sensibel auf die individuellen Bedürfnisse ein.