



Damit der Immobilienverkauf zum Erfolg wird

IMMOPARTNER klärt über die Bedeutung einer ausgiebigen Verkaufsvorbereitung auf

Wer sich dazu entscheidet, sich von seinem liebgewonnenen Eigenheim zu trennen, der möchte den perfekten Käufer finden und den besten Preis erzielen. Stefan Sagraloff von IMMOPARTNER in Nürnberg gibt einen umfassenden Überblick über die vorbereitenden Maßnahmen und wie diese die Verkaufschancen maximieren.

Den meisten Eigentümern fällt die Entscheidung, das eigene Zuhause zu verkaufen, nicht leicht. Viele Erinnerungen hängen daran. Umso wichtiger ist es, die Immobilie in gute Hände zu übergeben und einen angemessenen Betrag dafür zu erhalten. "Dafür ist eine detaillierte Vorbereitung empfehlenswert", erklärt Makler Stefan Sagraloff, Inhaber von IMMOPARTNER. Er berät mit viel Einfühlungsvermögen, ausgeprägter Fachkompetenz und langjähriger Marktkenntnis seine Kunden bei der Preisfindung, kümmert sich um alle relevanten Objektunterlagen und schnürt ein individuelles und leistungsstarkes Vermarktungspaket.

"Zunächst ist es wichtig, sich über die Vorzüge der Immobilie klar zu werden und die aktuelle Marktsituation zu betrachten", rät der Immobilienexperte. "Für die Preisfindung ist eine objektive Sichtweise nötig, denn die eigenen Gefühle verfälschen den Blick. Die Erfahrung zeigt: wird der Preis zu hoch angesetzt, werden potentielle Käufer abgeschreckt und ist er zu niedrig, sind finanzielle Einbußen die Folge." Um einen angemessenen, marktgerechten Verkaufspreis festzulegen, ermitteln die Spezialisten von IMMOPARTNER professionell den Wert eines Objekts und berücksichtigen aktuelle, regionale Faktoren. Auf der Grundlage der fundierten Ergebnisse legen sie dann gemeinsam mit dem Eigentümer die Höhe des Preises fest.

Der Start in den Verkaufsprozess erfolgt allerdings erst, wenn alle relevanten Objektunterlagen vollständig vorliegen. Dies betrifft beispielsweise Grundrisszeichnungen, Wohnflächenberechnungen und den gesetzlich geforderten Energieausweis. "Schon zu Beginn der Kooperation informieren wir unsere Kunden, welche Unterlagen erforderlich sind und welche Vorschriften aus der Energieeinsparverordnung resultieren. Gerne kümmern wir uns dann auch um die Beschaffung von Dokumenten und dem passenden Energieausweis", so Stefan Sagraloff.

Im Anschluss wählen die Makler aus einer Bandbreite von Werbemaßnahmen die passenden aus. Sie empfehlen, die Zielgruppe genau zu analysieren und gut zu planen, an welchem Zeitpunkt und über welches Medium die Immobilie beworben werden soll. So soll sichergestellt werden, dass bei den richtigen Kaufinteressenten größtmögliche Aufmerksamkeit erzielt wird.

Um die Immobilie letztlich erfolgreich zu verkaufen, kümmern sich die Experten darum, dass alle Maßnahmen von der Vorbereitung bis zum Abschluss optimal aufeinander abgestimmt sind.

Weitere Informationen wie zum Beispiel auch zu Immobilienmakler in Nürnberg , Immo Nürnberg , Quadratmeterpreis Nürnberg und mehr sind auf <https://www.immopartner.de/> zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>
info@immopartner.de

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkenntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.