



Wenn das eigene Haus zur Last wird

Immopartner findet Lösungen für ein altersgerechtes Wohnen

Wenn die Kinderzimmer seit Jahren leer stehen, der Garten verwildert und die Treppe in den Keller zur Hürde wird, müssen sich viele ältere Hauseigentümer eingestehen: Das geliebte Eigenheim passt nicht mehr zum Leben. Immopartner zeigt Möglichkeiten auf, wie Eigentümer ihre Wohnsituation verbessern können.

"Wir verstehen, dass es Senioren schwerfällt, ihr Eigenheim zu verlassen. Denn dort haben sie die Kinder großgezogen, Freunde in der Nachbarschaft gefunden und einen Großteil ihres Lebens verbracht. Doch ein Haus macht viel Arbeit - und die fällt mit zunehmendem Alter immer schwerer", erklärt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von Immopartner aus Nürnberg. Er und sein Team unterstützen deshalb Hausbesitzer, deren Wohnbedürfnisse nicht mehr zur Immobilie passen.

Dazu setzen sich alle Beteiligten zunächst zusammen und erörtern alle Optionen. Wollen die Eigentümer das Haus untervermieten, barrierefrei umbauen oder verkaufen? Da es sich für den Kunden um eine weitreichende Entscheidung handelt, nehmen sich die Immobilienexperten für dieses Beratungsgespräch viel Zeit und zeigen bei allen drei Alternativen die Vor- sowie Nachteile auf.

Wenn eine Untervermietung aus baulichen oder persönlichen Motiven nicht infrage kommt und der barrierefreie Umbau aus Kostengründen entfällt, ist der Verkauf oft die einzige Option. Für die Eigentümer kann sich das aber lohnen, denn auch im Raum Nürnberg ist die Nachfrage nach Bestandsimmobilien hoch. Sobald der Kunde den Auftrag für den Verkauf des Hauses erteilt hat, beginnt die umfangreiche Arbeit von Stefan Sagraloff und seinem Team. Denn ohne einen Makler, der sich damit auskennt, sind die meisten Hausbesitzer überfordert.

Im ersten Schritt ermitteln die Profis von Immopartner den Wert der Immobilie. Dafür besichtigen sie das Haus, überprüfen den baulichen Zustand, die Haustechnik und die Lage. Außerdem wird ein Blick in den Garten geworfen, denn auch der ist für die Wertermittlung von Bedeutung. Am Ende legen die Experten gemeinsam mit den Eigentümern einen realistischen Verkaufspreis fest.

Anschließend erstellen wir ein hochwertiges Exposé mit professionellen Fotografien und vermarkten die Immobilie in den analogen sowie digitalen Medien", erklärt Stefan Sagraloff. Melden sich die ersten Interessenten, beginnen die Immobilienprofis mit dem Besichtigungsmanagement und überprüfen jeden potenziellen Käufer auf Herz und Nieren. Am Ende entscheiden aber immer die Eigentümer, wer das Haus bekommt. Wurde der Kaufvertrag unterschrieben, ist die Objektübergabe der letzte Schritt im Verkaufsprozess. Experten von Immopartner sind an diesem Tag für den Kunden da und kümmern sich um den reibungslosen Ablauf.

Doch Stefan Sagraloff und sein Team ermöglichen nicht nur den erfolgreichen Verkauf der Immobilie, sondern finden für die ehemaligen Hausbesitzer auch ein neues, altersgerechtes Zuhause. Auch wenn die neue Umgebung vielen Eigentümern zunächst schwerfällt, stellt der Geschäftsführer fest: "Den Verkauf des Hauses und den Wechsel in ein kleineres Heim hat bisher keiner bereut".

Weitere Informationen wie zum Beispiel auch zu Haus verkaufen Erlangen , Immobilienmakler in Erlangen sowie Mehrfamilienhaus verkaufen Nürnberg und mehr sind auf <https://www.immopartner.de/> zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Johannes Brümmer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://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.