Grundstück verkaufen nach Wertermittlung

Der Bau- und Flächennutzungsplan gibt Auskunft über Art und Verwendungszweck des Grundstücks

Wer sein Grundstück verkaufen möchte, steht vor zahlreichen Aufgaben. Denn bevor es an einen passenden Käufer übergeben werden kann, muss der aktuelle Immobilienmarkt analysiert, sein Wert geprüft und der bestmögliche Zeitpunkt für den Verkauf festgelegt werden. Für eine gute Vorbereitung, passende Werbemaßnahmen, einen rechtssicheren Vertrag und den bestmöglichen Preis, raten Branchenkundige dazu, sich an ein Maklerbüro zu wenden. Die Experten von der Marquardt Immobilien GmbH + Co. KG haben bereits 25 Jahre Erfahrung auf dem Immobilienmarkt, sind von Prüfstellen zertifiziert und für ihre Kundenorientierung und Qualitätssicherung ausgezeichnet.

"Das Angebot an Bestandsimmobilien in der Region Herrenberg/Böblingen wird zunehmend knapper und neues Bauland von den Kommunen nur spärlich ausgewiesen", sagt Sylvia Gairing, Vertriebsleiterin bei Marquardt Immobilien. Für Grundstücksbesitzer, die ihr Land verkaufen möchten, könnte der Zeitpunkt nicht günstiger sein. "Aktuell haben Grundstücksverkäufer gute Erfolgsaussichten, denn neuer Wohnraum wird hierzulande dringend gesucht", fügt die Expertin für Neubau- und Bestandsimmobilien hinzu.

Damit es zu einem erfolgreichen Verkauf kommen kann, ermittelt der Makler als erstes den Grundstückswert. Dabei analysiert er zunächst, um welche Art von Land es sich handelt und zu welchem Zweck dieses genutzt werden darf. Handelt es sich um Bauerwartungsland, das erst in naher oder ferner Zukunft bebaut werden darf oder ist das Grundstück Bauland, das bereits einen rechtsgültigen Bebauungsplan hat? In diesem Fall darf der Bauherr mit der Arbeit beginnen, sobald das Grundstück vollständig von der Gemeinde erfasst ist und Anschlüsse für Strom, Wasser und Abwasser gelegt sind. Ein Baugrundstück mit Zugang zu allen Versorgungs- und Entsorgungssystemen, sowie einer guten Infrastruktur, bringt den besten Verkaufspreis. Die Nachfrage nach großen Gewerbe- oder Wohnflächen ist unter Investoren und Bauträgern besonders groß, was den Verkaufspreis in die Höhe treibt. Einige Branchenexperten raten dazu, ein sehr großes Grundstück zu teilen, bevor es verkauft wird. Der von der Gemeindeverwaltung, dem Stadtplanungs- oder Bauordnungsamt erstellte Bau- und Flächennutzungsplan gibt Auskunft darüber, für welchen Zweck das Land genutzt und welche Immobilien darauf realisiert werden können. Sollte kein Bau- und Flächennutzungsplan vorliegen, erschwert dies den Verkaufsprozess. Um diesem Problem entgegenzuwirken, stellt ein Makler eine Bauvoranfrage bei der Bauaufsichtsbehörde. Mit dem rechtsgültigen Bescheid kann der Kaufinteressierte von Anfang an einschätzen, ob das ausgesuchte Grundstück das richtige für sein Vorhaben ist.

Steht bereits eine Immobilie auf dem Grundstück, lässt sich der Besitz schwerer verkaufen als ein unbebautes Gelände. Der Wert ist abhängig von dem Zustand und der Nutzbarkeit des Hauses. Besitzer einer Gemeindebedarfsfläche stehen vor weiteren Herausforderungen, denn diese darf nur für öffentliche Zwecke verwendet werden und der Allgemeinheit dienen. Für Besitzer von Brachland ist der Verkauf besonders schwierig. Acker oder Flächen, die aus wirtschaftlichen, regenerativen oder anderen Gründen brach liegen, beeinträchtigen die Folgenutzung.

Doch auch in komplizierten Fällen finden die Experten von Marquardt Immobilien stets den passenden Käufer. Als erfahrener Projektentwickler, Bauunternehmer und Generalverwalter, sowie Experte für Immobilienvermittlung für Grundstücke, Bestands- und Neubauimmobilien, verfügt Marquardt Immobilien über das notwendige Know-how und ein großes Netzwerk an potentiellen Käufern. Auch für ihre eigenen Neubauprojekte ist Marquardt Immobilien regelmäßig auf der Suche nach passenden Grundstücken.

Informationen zum Grundstücksverkauf oder Themen wie Immobilien Böblingen , Wohnung verkaufen Böblingen und Haus verkaufen Böblingen sind auf https://www.immobilien-marquardt.de zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Hajok
Moosweg 2
51377 Leverkusen

https://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.