



Mehrfamilienhaus verkaufen und den höchsten Erlös erzielen

Der Einzelverkauf von Eigentumswohnungen in einem Mehrfamilienhaus rentiert sich

Wer Eigentümer eines Mehrfamilienhauses ist und seine Immobilie verkaufen möchte, steht vor einem komplexen Großprojekt. Obwohl der Markt um den Mehrfamilienhauskauf boomt und ein "Zinshaus" Kaufinteressenten eine sichere Kapitalanlage mit guter Rendite verspricht, sind Käufer und Investoren in dieser hohen Preiskategorie rar gesät. Durch die langjährige Erfahrung mit dem Verkauf von Mehrfamilienhäusern erzielen die Experten von Immopartner zeitnahe Verkaufserfolge und kennen sowohl die Vor- und Nachteile eines Globalverkaufs, als auch die Bestimmungen für den Verkauf einzelner Eigentumswohnungen.

"Um bei einem Geschäft in dieser finanziellen Größenordnung keine Risiken einzugehen, bildet eine fundierte Wertermittlung und ein maßgeschneidertes Vermarktungskonzept die Basis für die Suche nach einem bonitätsgeprüften Investor und Kapitalanleger", sagt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von Immopartner aus Nürnberg. "Der Kauf eines Mehrfamilienhauses ist teuer und der Verkaufsprozess kompliziert. Deshalb ist es für Eigentümer wichtig herauszufinden, welches Verkaufsmodell das richtige für sie ist", betont der Chef des familiengeführten Maklerbüros. Beim Verkauf eines Mehrfamilienhauses müssen sich Eigentümer zunächst entscheiden, ob sie das Haus als Ganzes oder die Wohnungen einzeln verkaufen möchten. Diese Entscheidung beeinflusst den weiteren Verkaufsablauf, die Vermarktung der Immobilie und den möglichen Preis. Auch wenn die Aufteilung der einzelnen Einheiten in Eigentumswohnparteien zeitaufwändig und kompliziert ist, wird in der Regel ein höherer Erlös erreicht, als bei einem Globalverkauf.

Sollen die Wohnungen eines Mehrfamilienhauses einzeln verkauft werden, wird zunächst eine Abgeschlossenheitsbescheinigung beim Bauamt beantragt. Diese bestätigt, dass die einzelnen Wohnungen durch Wände, Decken und Böden voneinander getrennt sind, jede einzelne Wohnung einen separaten verschließbaren Zugang besitzt und mit einem Wärme- und Schallschutz ausgestattet ist. Liegt die Abgeschlossenheitsbescheinigung vor, beantragen die Immobilienexperten von Immopartner eine Teilungserklärung und lassen diese beim Notar beurkunden. Dieses rechtskräftige Dokument unterteilt die Immobilie in Gemeinschaftseigentum, welches von allen Mietern genutzt wird, wie zum Beispiel ein Hausflur und Sondereigentum, welches sich auf die Benutzung der einzelnen Wohneinheiten durch den Eigentümer beschränkt. Liegen diese beiden Dokumente vor, dürfen die Wohnungen eines Mehrfamilienhauses einzeln verkauft werden.

Da jede Wohnung unterschiedlich ausgestattet und gepflegt ist, eine unterschiedliche Mietstruktur aufweist und sich die Mietverträge der einzelnen Einheiten voneinander unterscheiden, muss der Wert jeder Wohnung individuell ermittelt werden. Durch die jahrelange Erfahrung im Immobilienverkauf, kennen die Experten von Immopartner die Sorgen der Investoren und können durch eine gute Vorbereitung und Verkaufsstrategie vielen Befürchtungen entgegenwirken. Somit beantragen sie zum Beispiel neben den gängigen Unterlagen wie Grundrissen, Flurkarten und Energieausweisen frühzeitig auch Nachweise über Modernisierungsmaßnahmen und Renovierungen, sowie Unterlagen zur Substanz des Hauses. Stefan Sagraloff und sein Team wissen, dass gut vorbereitete Dokumente den Verkaufsprozess positiv beeinflussen, denn Transparenz ist das Fundament für einen gelungenen Immobilienverkauf. Seit über 15 Jahren gehört Immopartner zu den führenden Immobilienmaklern in der Region Nürnberg und zeichnet sich durch eine hohe Kundenzufriedenheit, Seriosität und Kompetenz aus.

Mehr Informationen zu diesem Thema oder auch zu [Immobilien in Fürth](#), [Immobilienbewertung Erlangen](#), [Haus verkaufen Erlangen](#) und mehr gibt es auf <https://www.immopartner.de>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Hajok
Josefstraße 10
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.