



Mehrfamilienhaus verkaufen mit der richtigen Strategie

Zinshäuser versprechen Investoren und Kapitalanlegern gute Renditechancen

Beim Verkauf eines Mehrfamilienhauses spielt die Zielgruppe eine wichtige Rolle. Aufgrund der Vielzahl von Wohneinheiten und der Mieteinnahmen, ist ein Mehrfamilienhaus für Investoren und Anleger ein beliebtes Renditeobjekt. Seit mehr als 25 Jahren beraten die Experten von Marquardt Immobilien aus Herrenberg Immobilienverkäufer in der Region Böblingen in puncto Verkaufsstrategie und unterstützen bei der Vorbereitung des Verkaufsprozesses.

"Mehrfamilienhäuser, auch Zinshäuser genannt, gelten auf dem Immobilienmarkt als sichere Anlageform. Vor dem Verkauf sollten sich Eigentümer darüber Gedanken machen, ob sie die Eigentumseinheiten lieber einzeln oder die Immobilie als Ganzes verkaufen möchten. Die Wahl des Verkaufsmodells bestimmt die Vermarktungs- und Verkaufsstrategie", sagt Sylvia Gairing, Vertriebsleiterin bei Marquardt Immobilien.

Anders als Privatkäufer, die sich mit dem Kauf einer Eigentumswohnung oder eines Einfamilienhauses den Traum vom Eigenheim erfüllen, gehen Kapitalanleger bei der Wahl ihrer Immobilien-Investments strategisch vor und bewerten Immobilien als Kapitalanlage und Einnahmequelle. "Bei der Vermarktung eines Zinshauses spielt die Rendite eine wesentliche Rolle", betont Sylvia Gairing, Expertin für Neubau- und Bestandsimmobilien in der Region Herrenberg / Böblingen. "Da die Investition in ein Mehrfamilienhaus sehr hoch ist, legen Investoren sehr viel Wert auf Transparenz und Qualität in der Vorbereitung des Verkaufs."

Dank der jahrelangen Erfahrung auf dem Immobilienmarkt, wissen Sylvia Gairing und ihr Team sehr genau, welche Unterlagen für den Verkauf benötigt werden und veranlassen frühzeitig die Ausstellung der Dokumente. Neben einer Flurkarte und der Grundrisse der einzelnen Wohneinheiten, organisieren die Experten von Marquardt Immobilien den Grundbuchauszug, Wertgutachten über die Bausubstanz des Gebäudes, Versicherungsnachweise sowie Nachweise über durchgeführte Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen und einen gültigen Energieausweis. Eine aussagekräftige Mieterliste und aktuelle Mietverträge spielen für Kapitalanleger eine wesentliche Rolle, denn diese geben Anhaltspunkte über eine mögliche Rendite. "Eine transparente Darlegung der Mieteinnahmen, Mietminderungen- und Zuschläge, sowie Angaben zu den hinterlegten Kautionen, Kündigungsfristen und der Häufigkeit der Mieterwechsels geben den Investoren wichtige Hinweise über die Immobilie. Gleichzeitig schafft der offene Umgang mit Informationen ein Vertrauensverhältnis zum Kunden und wirkt sich positiv auf den Verkaufsprozess aus", weiß Sylvia Gairing.

Als Bindeglied zwischen Verkäufern und Käufern von Immobilien kennen die Experten von Marquardt Immobilien die Bedürfnisse und Vorstellungen beider Parteien. Mit einem ganzheitlichen Service beraten die Immobilienexperten Eigentümer über den Verkaufsablauf, sowie mögliche Wertsteigerungsmaßnahmen ihrer Immobilie. Mit einer zielgruppenaffinen Marketing- und Verkaufsstrategie garantieren sie eine professionelle Abwicklung des Verkaufsprozesses und sorgen für eine einwandfreie Übergabe.

Weitere Informationen zum diesem Thema, Immobilien Böblingen , Wohnung verkaufen Böblingen , Wohnung verkaufen Herrenberg und mehr sind auf <https://www.immobilien-marquardt.de> zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Hajok
Josefstraße 10
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.