



Darum ist es wichtig, vor einer Veräußerung den Immobilienwert zu kennen

Verkäufer sollten sich gut informieren, um einen angemessenen Erlös zu erzielen

Wer seine Wohnung oder sein Haus verkaufen will, sollte herausfinden, wie hoch der optimale Verkaufspreis ist. Andernfalls verschenken die Verkäufer bares Geld. Oder sie riskieren, keinen Käufer zu finden. Der optimale Verkaufspreis wird im Rahmen einer professionellen Wertermittlung herausgefunden. Diese führen auch Immobilienmakler durch.

Immobilienbesitzer, die vor Jahren oder Jahrzehnten eine Wohnung oder ein Haus für einen bestimmten Betrag gekauft haben, können nicht damit rechnen, dass sie ihre Immobilie zum selben Preis an einen neuen Besitzer veräußern können. Darauf weist jetzt Stefan Sagraloff hin, Geschäftsführer von Immopartner. "Schließlich kann es sein, dass sich die Gegend, in der die Immobilie liegt, zu einem Trendviertel entwickelt hat", so Stefan Sagraloff. Dann sei es durchaus möglich, einen höheren Verkaufspreis zu erzielen als damals. Es könne aber auch das Gegenteil der Fall sein und die Immobilie hat an Wert verloren. Zu einer Wertsteigerung oder -minderung trägt aber nicht nur die Entwicklung der Lage bei, sondern auch andere Faktoren können ausschlaggebend hierfür sein - wie zum Beispiel der Zustand oder das Alter der Immobilie.

Wer einen realistischen und angemessenen Preis für seine Immobilie erzielen möchte, sollte deshalb den Wert seiner Immobilie zum gegenwärtigen Zeitpunkt kennen. Denn auch Kaufinteressenten informieren sich in der Regel ganz genau darüber, welchen Preis sie für eine entsprechende Immobilie in der Region zahlen müssen. "Weicht der Immobilienwert zu stark vom Verkaufspreis ab, verschenken die Verkäufer entweder bares Geld", weiß Stefan Sagraloff, "oder aber sie riskieren, keinen Käufer für ihre Immobilie zu finden".

Damit das nicht passiert, sollten Immobilienverkäufer vor der Veräußerung eine professionelle Wertermittlung durchführen lassen. Mit dieser können unter anderem erfahrene Immobilienmakler wie die von Immopartner beauftragt werden. Diese prüfen den Immobilienwert anhand fundierter Verfahren und berücksichtigen dabei unter anderem die Lage, den Markt, vergleichbare Angebote sowie die aktuelle Nachfrage nach Immobilien in der Stadt bzw. der Region.

Im Rahmen der professionellen Wertermittlung wird die Immobilie auch vor Ort begutachtet. "Oft können wir den Besitzern so Tipps zu Maßnahmen geben, die den Wert ihrer Immobilie vor dem Verkauf noch steigern können", erklärt Stefan Sagraloff.

Mehr Informationen zu diesem Thema oder auch zu Grundstück verkaufen Erlangen , Eigentumswohnung zu verkaufen Nürnberg , Verkauf Eigentumswohnung Nürnberg und mehr gibt es auf <https://www.immopartner.de>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen
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 Marktwertmittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.