



Darum lohnt es sich, sein Haus mit einem Makler zu verkaufen

Verkäufer ersparen sich durch Unterstützung häufig viel Zeit und Aufwand

Wer ein Haus verkaufen möchte, steht oft vor einer Herausforderung: Wie viel ist mein Haus wert? Zu welchem Zeitpunkt kann ich es am besten verkaufen? Wie finde ich einen geeigneten Käufer? Das sind nur einige von zahlreichen Fragen, die während des Verkaufsprozesses auftreten können. Antworten auf diese Fragen liefern erfahrene Immobilienmakler wie die von Immopartner aus Nürnberg.

Wieso lohnt es sich für Eigentümer oft, das Haus mit einem erfahrenen Immobilienmakler zu verkaufen? Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von Immopartner in Nürnberg, begründet es so: "Immobilien in Nürnberg und Umgebung können, auch wenn sie in ein und demselben Stadtteil liegen, einen sehr unterschiedlichen Wert haben." Denn nicht nur die Lage bestimmt, was ein Haus wert ist, sondern zum Beispiel auch die Ausstattung, das Baujahr oder die Energieeffizienzklasse.

"Eigentümer sollten bei der Verkaufspreisfestlegung all diese und noch weitere Faktoren berücksichtigen", sagt Stefan Sagraloff, "denn tun sie das nicht, drohen ihnen finanzielle Verluste beim Hausverkauf". Der Grund dafür sei folgender: Bieten Hausbesitzer ihr Haus für einen zu hohen Preis an, lässt sich nur schwer ein geeigneter Käufer finden. Die Folge: Die Immobilie bleibt lange am Markt. Und je länger die Immobilie am Markt bleibt, desto stärker sinkt deren Wert. "Aber auch Hausverkäufer, die ihr Haus gleich unter Wert verkaufen, werden sich unter Umständen ärgern", meint Stefan Sagraloff, "und zwar dann, wenn sie im Nachhinein davon erfahren, welchen Preis sie für ihr Haus hätten erzielen können".

Immobilienmakler dagegen wissen ganz genau, was ein Haus in einer entsprechenden Lage mit einer entsprechenden Ausstattung wert ist. Das liegt nicht nur an ihrer Erfahrung am Immobilienmarkt, sondern auch an ihren Kompetenzen: Sie führen vor dem Immobilienverkauf unter anderem eine professionelle Wertermittlung durch, bei der sie nicht nur die Lage des Hauses, sondern auch weitere Faktoren - wie beispielsweise die Bausubstanz - prüfen. So sind sie in der Lage, Verkäufern einen angemessenen Verkaufspreis zu nennen und diesen auch an die Kaufinteressenten weiterzugeben. "Sich über einen angemessenen Verkaufspreis im Klaren zu sein, ist auch vor dem Hintergrund wichtig, dass Kaufinteressenten sich in der Regel Monate vorab darüber informieren, was für ein entsprechendes Haus gezahlt wird", so Stefan Sagraloff.

Beim Hausverkauf komme es aber nicht nur darauf an, Kaufinteressenten einen angemessenen Preis zu nennen. Sondern auch über den richtigen Zeitpunkt für den Verkauf, passende Vermarktungsmaßnahmen und den richtigen Käufer muss entschieden werden. "Makler nehmen dem Verkäufer all diese Schritte ab, sodass dieser jede Menge Zeit und Aufwand spart und sein Haus im Idealfall auch zu einem höheren Preis verkauft", so der Geschäftsführer und Firmengründer.

Mehr Informationen zu diesem Thema oder auch zu Immobilienmakler Schwabach , Makler Schwabach , Immobilienmakler Zirndorf 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 Marktkennntnis 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.