



So erzielen Hausverkäufer einen angemessenen Preis

Wertermittlung, Objektvorbereitung und Vermarktung spielen bei der Veräußerung eine Rolle

Wer sein Haus verkaufen möchte, möchte dieses wohl nicht nur in guten Händen wissen, sondern auch noch einen angemessenen Preis erzielen. Doch wie gelingt Verkäufern das? Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von Immopartner aus Nürnberg, liefert wichtige Tipps für den Verkaufsprozess.

"Eigentümer, die ihr Haus auf eigene Faust verkaufen und für dieses einen angemessenen Preis erzielen wollen, sollten sich vorab gut über den Immobilienmarkt vor Ort informieren." Dieser Auffassung ist Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von Immopartner aus Nürnberg. Er weiß aus Erfahrung, dass Verkäufer einen besseren Preis für ihr Haus erzielen, wenn sie dessen Wert kennen und den Kaufinteressenten einen realistischen Preis nennen.

Um den Wert einer Immobilie zu ermitteln, müssen jedoch viele Aspekte berücksichtigt werden: Denn welchen Preis man letztendlich für sein Haus erzielen kann, ist unter anderem von der Lage abhängig. Ist die Infrastruktur gut, werde beispielsweise oft mehr gezahlt als für vergleichbare Häuser auf dem Land. Außerdem spielen unter anderem auch die Größe des Grundstücks eine entscheidende Rolle bei der Wertermittlung.

Eigentümern, die darüber nachdenken, ihr Haus zu verkaufen, bietet Immopartner mehrere kostenlose Services an, die sie über den örtlichen Immobilienmarkt informieren: Sie bekommen sowohl auf der Webseite anhand von aktuellen Wohnlagekarten einen Überblick darüber, wie hoch die Kaufpreise vor Ort sind als auch im jährlich erscheinenden Immobilienmarktbericht von Immopartner. "Natürlich können diese Preise nur als grobe Richtwerte gesehen werden", erklärt Stefan Sagraloff, "so kann auch ein Haus an einer viel befahrenen Straße unter Umständen einen ganz anderen Wert haben, als ein vergleichbares Haus in der Nachbarschaft in einer ruhigeren Lage. Deswegen freuen wir uns natürlich, wenn Eigentümer mit erfahrenen Maklern ihr Haus verkaufen, die während der Wertermittlung und beim weiteren Verkaufsprozesses keine Aspekte unberücksichtigt lassen".

Haben die Eigentümer oder Makler erst einmal den passenden Verkaufspreis ermittelt, sind aber noch weitere Schritte erforderlich, um einen angemessenen Preis für das Haus zu erzielen: "Auch eine gute Objektvorbereitung spielt beim Verkaufsprozess eine entscheidende Rolle", meint der Immopartner-Geschäftsführer. So hinterlasse ein aufgeräumtes Haus mit geputzten Fenster und gemähtem Rasen nicht nur auf Fotos, sondern später auch bei einer persönlichen oder virtuellen Besichtigung, gleich einen viel besseren Eindruck bei den Kaufinteressenten. "Wir sagen Eigentümern aber auch, wo sie gegebenenfalls vorab noch Verbesserungen an ihrem Haus durchführen können, um den Wert noch zu steigern", erklärt Stefan Sagraloff.

Doch bevor persönliche oder virtuelle Besichtigungstermine durchgeführt werden können, muss das Haus auch entsprechend vermarktet werden. Dafür können - je nach Zielgruppe - verschiedene Kanäle wie Verkaufsschilder, Online-Anzeigen oder Zeitungsannoncen genutzt werden. "Auch darum kümmern wir uns, wenn Eigentümer mit uns verkaufen", so Stefan Sagraloff, dessen Ziel es ist, für jeden Eigentümer die optimale Lösung zu erreichen.

Wer sich mehr übers Thema wissen möchte oder sich für Haus verkaufen Schwabach, Immobilienmakler Erlenstegen und Haus geerbt verkaufen Nürnberg interessiert, findet auf <https://www.immopartner.de> weitere Informationen.

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 Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.