



Selbstgenutzte oder vermietete Wohnungen erfolgreich veräußern

Durch eine professionelle Wertermittlung lässt sich oft ein höherer Verkaufserlös erzielen

Durch eine professionelle Wertermittlung lässt sich oft ein höherer Verkaufserlös erzielen

Für einen erfolgreichen Verkauf ihrer Wohnung sollten Eigentümer einiges beachten. So ist nicht nur Hintergrundwissen über den Verkaufspreis erforderlich, sondern auch über die Vermarktung. Darüber hinaus kommen auf Eigentümer von vermieteten Wohnungen besondere Herausforderung beim Verkauf zu. Wie professionelle Makler Eigentümer beim Verkaufsprozess unterstützen können, erklärt Sylvia Gairing, Vertriebsleiterin und zertifizierte Marktwertermittlerin bei Marquardt Immobilien.

"Eigentümer, die eine vermietete Wohnung verkaufen möchten, haben es bei der Veräußerung in der Regel etwas schwerer als Eigentümer von selbstgenutzten Immobilien", erklärt Sylvia Gairing. Denn Käufer von vermieteten Wohnungen können den Mietern nicht einfach kündigen. Deshalb müssen sie dazu bereit sein, das bestehende Mietverhältnis zu übernehmen und ihren damit verbundenen Pflichten nachzukommen.

Aber nicht nur bei selbstgenutzten, sondern auch bei vermieteten Wohnungen stellt die Suche nach einem geeigneten Kaufinteressenten kein Problem für die erfahrenen Immobilienmakler aus Herrenberg dar. Denn neben ihren guten Kontakten hilft ihnen eine geschickte Vermarktung an die passende Zielgruppe sowie eine umfangreiche Interessenten-Datenbank weiter. In dieser sind auch Kaufinteressenten gelistet, die speziell nach einem vermieteten Objekt auf der Suche sind, zum Beispiel für ihre Altersvorsorge. "So finden wir schnell Kaufinteressenten für vermietete Wohnungen, die auch bereit dazu sind, einen angemessenen Preis für diese zu zahlen", so Sylvia Gairing.

Generell rät sie Verkäufern - sowohl von vermieteten als auch von selbstgenutzten Immobilien - dazu, sich vor dem Verkauf über den Wert der Immobilie zu informieren und führt dafür mehrere Gründe an: "Wer seine Wohnung zu einem viel zu hoch oder zu niedrig angesetzten Verkaufspreis anbietet, wird beim Verkauf in der Regel keinen angemessenen Erlös erzielen", so die Vertriebsleiterin und Marktwertermittlerin. Setzen Eigentümer einen zu hohen Verkaufspreis an, würden sich Interessenten nach vergleichbaren Angeboten in der Region umschauen. "Bei einem zu niedrig angesetzten Verkaufspreis dagegen werden die Interessenten nach versteckten Mängeln suchen", so Sylvia Gairing. Beides keine guten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf. Deshalb helfen sie und ihre Kollegen Eigentümern vor dem Verkauf mit einer professionellen Wertermittlung weiter.

Bei dieser wird - je nach Gebäudeart - der Wert der Wohnung mit einem oder mit einer Kombination aus mehreren Verfahren ermittelt. Betrachtet wird im Rahmen der Wertermittlung unter anderem die Lage der Wohnung, die Ausstattung sowie das Baujahr. Das führt dazu, dass die Immobilienmakler aus Herrenberg für Eigentümer einen angemessenen Verkaufspreis festlegen und an den Kunden weitergeben können. "Ein realistischer Verkaufspreis führt in der Regel nicht nur zu einem schnelleren Verkauf, sondern auch zur Erzielung eines höheren Verkaufserlöses", weiß Sylvia Gairing aus Erfahrung, "deswegen bringt es auch nichts, mit einem völlig überzogenen Angebotspreis in den Markt zu starten. Das führt höchstens dazu, dass Eigentümer ihre Immobilie nicht loswerden".

Weitere Informationen zu diesem Thema oder auch zu Immobilienmakler Obersulm , Neubauprojekte Weinstadt , Immobilien Sindelfingen und mehr sind auf <https://www.immobilien-marquardt.de> zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen
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.