



Darauf kommt es beim Verkauf eines Grundstücks an

Immopartner-Geschäftsführer Stefan Sagraloff und seine Mitarbeiter behalten bei der Veräußerung alles im Blick

Grundstückskaufinteressenten haben häufig zahlreiche Fragen. Einige davon sind: Wie darf das Grundstück bebaut werden? Wie viele Stockwerke darf die künftige Immobilie haben? Welche Leitungs- und Wegerechte gelten vor Ort? Damit Verkäufer Kaufinteressenten all diese Fragen beantworten können, sollten sie auf die Hilfe eines erfahrenen Immobilienmaklers setzen.

Der Flächennutzungsplan, der Bebauungsplan und ein aktueller Grundbuchauszug - das sind nur einige der erforderlichen Unterlagen, die Grundstücksverkäufer für die Veräußerung bereithalten sollten. "Natürlich möchten sich Kaufinteressenten zum Beispiel über die Bodenbeschaffenheit informieren oder darüber, ob sich Altlasten auf dem Grundstück befinden", erklärt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von Immopartner aus Nürnberg.

Für Kaufinteressenten sei auch die Art der Bebaubarkeit ein entscheidender Faktor für ihre Kaufentscheidung - dabei kommt es neben der Bodenbeschaffenheit und den Altlasten auf die Grundflächenzahl sowie auf die Geschossflächenzahl an. Die Grundflächenzahl gibt an, wie viel Fläche des Grundstücks mit Wohn- oder Gewerbeeinheiten bebaut werden darf. Die Geschossflächenzahl gibt Auskunft darüber, wie hoch die Immobilie errichtet werden darf. Wichtige Kennziffern wie diese führen Stefan Sagraloff und seine Mitarbeiter in informativen Exposés auf, die sie vor jeder Veräußerung erstellen.

Doch bevor das Grundstück von den Experten aus Nürnberg vermarktet wird, wird die passende Zielgruppe sowie ein angemessener Verkaufspreis festgelegt. "Neben Privatkäufern kommen manchmal auch Investoren als Kaufinteressenten infrage", weiß Stefan Sagraloff, "diese benötigen natürlich weitere Informationen zum Grundstück". Diese stellen die Immopartner-Mitarbeiter ihnen selbstverständlich zur Verfügung.

Neben der Vermarktung ist auch die Verkaufspreisfestlegung entscheidend für einen erfolgreichen Verkauf. Dazu werden unter anderem der Bodenwert sowie der Bodenrichtwert bestimmt. Darüber hinaus prüfen die Immopartner-Mitarbeiter anhand von Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse, wie viel Käufer in der Vergangenheit für den Erwerb vergleichbarer Grundstücke zahlen mussten. Die Festlegung eines angemessenen Verkaufspreises dient dazu, dass das Grundstück schneller verkauft werden kann. Denn ein unrealistischer Verkaufspreis könnte dazu führen, dass sich Interessenten nach anderen Grundstücken umsehen oder versteckte Mängel vermuten, wie zum Beispiel Altlasten. Darüber hinaus dient der festgelegte Verkaufspreis aber auch als Grundlage für die Verhandlungen mit den Privatkäufern oder Investoren.

Grundstücksverkäufer, die ihr Grundstück in Nürnberg und Umgebung verkaufen möchten, können sich unter der Rufnummer (0911) 47 77 60 13 kostenlos und unverbindlich von den Immopartner-Experten beraten lassen. Sie kennen sich nicht nur optimal mit dem rechtssicheren Verkauf aus, sondern auch mit Themen wie Leitungs- und Wegerechten sowie Realteilung.

Weitere Informationen zum Thema sowie zu [Immobilienbewertung Programm kostenlos](#) , [Haus Wert schätzen](#) , [Haus verkaufen Rechner](#) und mehr finden Interessierte auch 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 Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.