



Für vermietete Wohnungen schnell einen Käufer finden

Immopartner übernimmt die Wertermittlung, die Vermarktung sowie die Interessentensuche

Für vermietete Wohnungen kommen als Kaufinteressenten zwei Zielgruppen infrage: Eigennutzer und Kapitalanleger. Das Nürnberger Unternehmen Immopartner weiß, wie man diese Zielgruppen gezielt anspricht und unterstützt Eigentümer so dabei, schnell einen Käufer zu finden, der ihnen einen angemessenen Preis zahlt.

Vermietete Wohnungen, die zum Kauf stehen, sind sowohl für Kapitalanleger als auch für Eigennutzer interessant. "Diese Zielgruppen müssen aber schon während der Vermarktung unterschiedlich angesprochen werden", sagt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer des Immobilienunternehmens Immopartner aus Nürnberg. "Kapitalanleger interessieren sich hauptsächlich für die Rendite, die das Objekt durch die Vermietung abwirft", erklärt der Geschäftsführer weiter. Eigennutzer dagegen möchten beispielsweise eher wissen, wie die Wohnung aussieht, ob sich Kindergärten und Schulen in der Nähe befinden und vor allem, ob sie die Wohnung zeitnah selbst nutzen können. Doch das ist nicht in jedem Fall möglich. Denn es gilt der Grundsatz "Kauf bricht nicht Miete".

Existierende Mietverträge behalten daher ihre Gültigkeit. "Käufer übernehmen mit dem Kauf einer vermieteten Wohnung daher nicht nur zahlreiche Pflichten", weiß Stefan Sagraloff, "sondern sie können auch nicht in jedem Fall eine Eigenbedarfskündigung durchsetzen". Denn diese kann im Härtefall - beispielsweise bei einem sehr hohen Alter, bei Krankheit oder sehr langer Mietdauer des Mieters - unzulässig sein. Das ist auch der Grund dafür, dass sich freie Wohnungen häufig besser verkaufen lassen als vermietete.

Dennoch gibt es immer wieder Interessenten, die gezielt auf der Suche nach einer vermieteten Wohnung sind - zum Beispiel für ihre private Altersvorsorge oder eben als Renditeobjekt. In einer umfangreichen Datenbank haben Stefan Sagraloff und seine Mitarbeiter genau solche Interessenten aufgeführt. "Oft finden wir hier schon einen passenden Kandidaten", so der Geschäftsführer.

Die geschickte Vermarktung der Wohnung an die passende Zielgruppe hilft dabei, schnell einen Käufer zu finden. In Exposés machen die Immopartner-Makler unter anderem mit professionellen Objektfotos, informativen Grundrissen und Renditekalkulationen auf die Vorzüge der Immobilie aufmerksam.

Interessiert sich jemand für das Objekt, wird ein Besichtigungstermin durchgeführt - aufgrund der aktuellen Corona-Zeit zunächst am heimischen Rechner. Die virtuelle 360-Grad-Besichtigung können Interessierte selbstständig durchführen, nachdem sie Zugangsdaten von den Immopartner-Mitarbeitern erhalten haben. Auf Wunsch schaltet sich ein Makler von Immopartner per Video dazu und liefert wertvolle Informationen zum Objekt. Besteht nach der virtuellen Besichtigung weiterhin Kaufinteresse, wird selbstverständlich ein Vor-Ort-Besichtigungstermin vereinbart. Gerne übernehmen die Immopartner-Makler bei diesem auch die Verhandlungsführung für die Eigentümer.

Dafür, dass die Kaufinteressenten dem Eigentümer letztlich einen zufriedenstellenden Preis zahlen, sorgt neben den Kenntnissen in der Verhandlungsführung die professionelle Wertermittlung, die die Immopartner-Makler vor jedem Immobilienverkauf durchführen. Bei dieser wird ein realistischer Verkaufspreis festgelegt. Das ist wichtig, da zu hohe oder zu niedrig angesetzte Verkaufspreise Interessenten abschrecken könnten. Sie könnten günstigere Angebote bevorzugen oder versteckte Mängel vermuten.

Eigentümer, die ihre vermietete Wohnung mithilfe der Immopartner-Mitarbeiter verkaufen möchten, können sich gerne unter der Rufnummer (0911) 47 77 60 13 melden und mehr zum Verkaufsablauf erfahren. Dabei werden sie auch über das eventuell geltende Vorverkaufsrecht für Mieter informiert.

Weitere Informationen zum Thema sowie zu Spekulationssteuer Haus , Immobilienverkauf Steuer , Haus verkaufen was beachten 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 Marktwertmittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.