



Wohnungsverkauf: So gelingt er Eigentümern

Wertermittlung, Vermarktung und Verhandlungsführung sind entscheidende Kriterien für den Erfolg

Wer seine Eigentumswohnung veräußern möchte, muss dazu in der Regel noch weitere Dokumente bereithalten als ein Hausverkäufer. Darüber hinaus ist aber auch ein gut organisierter Verkaufsprozess entscheidend, um einen angemessenen Preis für die Wohnung zu erzielen. Immopartner-Geschäftsführer Stefan Sagraloff erklärt, wieso.

Neben Unterlagen zur Wohnflächenberechnung, dem Energieausweis und Bauplänen sind noch weitere Dokumente für einen Wohnungsverkauf erforderlich. Dazu zählen zum Beispiel Protokolle aus den Eigentümerversammlungen der vergangenen drei Jahre, die Teilungserklärung sowie die Wohngeldabrechnung. Der Immopartner-Geschäftsführer aus Nürnberg und seine Mitarbeiter wissen genau, welche Dokumente für den Verkauf einer Wohnung benötigt werden und helfen Eigentümern gegebenenfalls bei deren Beschaffung.

"Sind alle Unterlagen vorhanden, kann der eigentliche Verkaufsprozess beginnen", sagt Stefan Sagraloff, "dabei kommt es unter anderem auf eine professionelle Wertermittlung, die optimale Vermarktung der Wohnung sowie auf eine taktisch kluge Verhandlungsführung an". Berücksichtigen Eigentümer diese Schritte beim Verkauf nicht, kann das im schlechtesten Fall dazu führen, dass die Wohnung lange am Markt bleibt und an Wert verliert.

Damit das nicht passiert und die Wohnung zu einem angemessenen Preis veräußert wird, übernehmen der Immopartner-Geschäftsführer und seine Mitarbeiter die genannten und weitere Schritte. So prüfen sie bei einer Wertermittlung unter anderem die Lage sowie den Zustand der Immobilie. Außerdem wissen sie genau, was zum Gemeinschafts- oder Sondereigentum der zu verkaufenden Wohnung zählt und informieren Kaufinteressenten gezielt darüber.

Bei der Vermarktung wenden die Immopartner-Mitarbeiter moderne Strategien an: Mit 360-Grad-Rundgängen, Luftbildaufnahmen von Drohnen und einem Besichtigungsroboter setzen sie die Wohnung wirkungsvoll in Szene.

Ist das Kaufinteresse erst einmal geweckt, geht es an die Verhandlungsführung. "Da wir bereits jahrelang im Immobiliengeschäft aktiv sind, kennen wir die Argumente der Kaufinteressenten genau, berücksichtigen diese, verhandeln geschickt und erzielen einen angemessenen Preis", so Stefan Sagraloff.

Eigentümer, die mit Immopartner ihre Wohnung in Nürnberg und Umgebung verkaufen möchten, können sich unter der Telefonnummer (0911) 47 77 60 13 melden und kostenlos und unverbindlich beraten lassen.

Weitere Informationen zum Thema sowie zu [Spekulationssteuer Hausverkauf](#), [Steuer Immobilienverkauf](#), [Steuer Hausverkauf](#) 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.