



Ratgeber für den Immobilienverkauf

Der Immobilienmarkt in Deutschland boomt und Grundstücke & Häuser werden zum Rekordpreis verkauft. Immobilien werden aus den verschiedensten Gründen verkauft. In den meisten Fällen sind das Erbschaften, altersbedingte Immobilien-Verkäufe, Haus Verkauf bei Scheidung oder einfach die Tatsache eine Immobilie gewinnbringend zu verkaufen.

Egal ob nun Scheidung, Erbe oder Rendite: Der Verkauf von Immobilien sollte gut organisiert werden, um für den Verkäufer den besten Preis heraus zu holen. Dafür wird Fachwissen benötigt. **Haus Immobilienbewertung** gibt Ihnen wichtige Tipps und Informationen für einen erfolgreichen und gewinnbringenden Immobilienverkauf.

Gute Vorbereitung für den Verkauf ist wichtig!

Eine Immobilie ist kein Gebrauchtwagen oder ein anderer beweglichen Gegenstand, den man mal schnell bei Ebay Kleinanzeigen einstellen kann. Natürlich könnte man das tun, aber das wäre zu 99 Prozent ein Verlustgeschäft für den Verkäufer. Der Verkauf einer Immobilie ist mit Aufwand und Kosten verbunden. Der durchschnittliche Zeitraum für den Verkauf liegt statistische bei 6-9 Monaten.

Die Lage und die Art der Immobilie spielen für den Verkaufszeitraum (Vermarktungszeitraum) eine wichtige Rolle. Eine Immobilie in einer Metropole wie Frankfurt, Berlin oder Wiesbaden verkauft sich schneller wie eine Immobilie im ländlichen Raum. Grund dafür ist die hohe Nachfrage nach Immobilien in den Metropolregionen.

In der Zeit der Vorbereitung sollte die Immobilie fachgerecht bewertet und professionelle vermarktet werden. Daten und Fakten zum Objekt müssen zusammen getragen / beschafft werden. Verhandlungen mit Interessenten müssen geführt werden. Um einen guten Preis zu erzielen sollten alle Eventualitäten von Fachleuten geklärt werden.

Angebotspreis nicht zu tief oder hoch ansetzen!

Beim Verkauf ist der Preis der Immobilie ein wichtiger Faktor. Gehen Sie mit einem zu niedrigen Preis in die Verhandlung, verschenken Sie Geld. Ist Ihre Preisvorstellung für das Objekt zu hoch angesetzt werden Sie keinen Käufer finden. Mit zu billigem oder zu teurem Angebotspreis verlieren Sie Interessenten für Ihre Immobilie, interessierte Käufer stellen bei zu hohen oder zu tiefen Preisen schnell die Vermutung das irgendwas mit dem Objekt nicht in Ordnung ist.

Daher sollten Sie eine professionelle Preisfindung (Immobilienbewertung) in Betracht ziehen. Eine Einwertung durch markterfahrene Immobiliendienstleister überzeugt in den meisten Fall auch den Interessenten. Der professionelle Sachverständiger für Immobilien fertigt anhand anerkannter Wertermittlungsmethoden ein umfangreiches Gutachten, an welches Sie Ihren Interessenten, mit welchen Sie in eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung gehen können.

Schönheitsreparaturen zur Werterhaltung / Wertsteigerung erledigen

Wir Ihre Immobilie besichtigt zählt der erste Eindruck. Eine saubere Fassade, behandelte Fenster & Türen, frisch tapezierte oder gestrichene Räume vermitteln einen guten Eindruck auf Ihre Interessenten. Neue Armaturen & Bodenbelege lässt den Wert Ihres Objektes steigen. Verrichten Sie alle Schönheitsarbeiten bevor die Immobilie bewertet wird!