INFORMATIONEN ZUM VERKAUF
VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

FINDEN SIE DAS RICHTIGE **WERTERMITTLUNGSVERFAHREN**

MEHRERE FAKTOREN BEEINFLUSSEN DEN PREIS, DEN SIE FÜR IHR MEHRFAMILIENHAUS ERZIELEN KÖNNEN.

Wer sein Mehrfamilienhaus verkaufen möchte, muss bei der Wertermittlung viele Faktoren im Blick behalten: So beeinflussen beispielsweise die Finanzierungs-, Verwaltungs- und Instandhaltungskosten den Mehrfamilienhauswert. Um den Wert zu ermitteln, eignen sich unter anderem zwei Verfahren: das Ertragswertverfahren und das Vergleichswertverfahren.

Beim Ertragswertverfahren werden die eingenommenen Mieten den laufenden Kosten gegenübergestellt. Beim Vergleichswertverfahren wird untersucht, welche Verkaufspreise ähnliche Objekte erzielt haben. Darauf basierend, wird der Wert Ihres Mehrfamilienhauses errechnet.

WIR BERATEN SIE GERNE ZU DEN MÖGLICHKEITEN

Vor dem Verkauf sollten Sie sich aber nicht nur Gedanken zur Wertermittlung machen, sondern auch darüber, was Sie verkaufen möchten. Denn es ist sowohl möglich, das gesamte Mehrfamilienhaus zu verkaufen (Globalverkauf), als auch nur einzelne Eigentumswohnparteien.

Möchten Sie das Haus vor dem Verkauf in Eigentumsparteien aufteilen, erfordert das zwar mehr Aufwand als bei einem Globalverkauf. Sie könnten dadruch jedoch einen höheren Verkaufserlös erzielen.

Haben Sie Fragen dazu, welche Option für Sie lohnender ist oder möchten Sie mehr zum Ertragswert- und Vergleichswertverfahren erfahren? Wir beraten Sie gerne hierzu und führen auf Wunsch auch entsprechende Berechnungen für Sie durch. Gemeinsam mit Ihnen finden wir heraus, welchen Preis Sie für Ihre Immobilie ansetzen können und berücksichtigen dabei zahlreiche individuelle Faktoren, sodass Sie sie zu einem guten Preis verkaufen können.

EIN VERKAUF IST OFT DIE BESTE OPTION

Häufig hat der Verkauf gegenüber der Vermietung Vorteile: So müssen Sie sich beispielsweise nicht um die Erstellung von aufwendigen Nebenkostenabrechnungen oder um das Mietmanagement kümmern. Wir beraten Sie gerne, welche weiteren Vorteile ein Verkauf für Sie mit sich bringt.

WIR LASSEN SIE BEI DEN VORBEREITUNGEN NICHT ALLEINE

Finden Sie wichtige Dokumente nicht, die Sie für den Verkauf benötigen? Wir haben die richtigen Kontakte und können Ihnen hierbei weiterhelfen. Außerdem sagen wir Ihnen auch gerne, worauf es beim Umgang mit Investoren ankommt.

DAS SOLLTEN SIE MÖGLICHEN **KÄUFERN BIETEN**

FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER, DIE VERKAUFT WERDEN, INTERESSIEREN SICH IN DER REGEL INVESTOREN – PRIVATE ODER GEWERBLICHE. SIE BENÖTIGEN AUCH UNTERLAGEN DAZU.

Investoren wollen durch das Mehrfamilienhaus Geld verdienen – zum Beispiel durch die Mieterträge. Sind Sie sie unsicher, wie Sie passende Investoren ansprechen können? Wir unterstützen Sie dabei, sie zu erreichen und haben schon einmal für Sie zusammengefasst, was sie von Ihnen wissen möchten.

01 **WIE VIEL IST DAS HAUS WERT?**

Zahlreiche Faktoren beeinflussen den Wert Ihres Mehrfamilienhauses, darunter die Finanzierungs-, Verwaltungs- und Instandhaltungskosten sowie Abschreibungen.

02 **WO LIEGT DAS HAUS?**

Der aktuelle Markt hat einen Einfluss auf den Verkaufspreis Ihres Mehrfamilienhauses. Aber auch die Mikro- und die Makrolage spielen eine entscheidende Rolle.

03 **EXISTIEREN ALLE UNTERLAGEN?**

Kaufinteressenten werden in der Regel viele Unterlagen von Ihnen fordern, darunter die Flurkarte, Grundrisse, Versicherungsnachweise, Unterlagen zur Substanz sowie Mietverträge.

04 **WER SIND DIE MIETER?**

Investoren möchten auch wissen, wie die Mieterstruktur aussieht, wann Wohnungen frei werden könnten und wann die Miete zuletzt erhöht worden ist.

05 **WIE GUT IST DER ZUSTAND?**

Der Zustand des Mehrfamilienhauses hat Einfluss auf seinen Wert. Investoren werden deshalb unter anderem nach dem Baujahr der Heizungsanlage fragen.

06 **WELCHE STRATEGIE IST GUT?**

Investoren gelten als besonderer Verkäuferkreis. Daher sollten Sie Ihr Mehrfamilienhaus gezielt vermarkten und potenzielle Investoren in besonderer Weise ansprechen.

WIR ÜBERNEHMEN DIE ARBEIT
UND SIE GENIESSEN IHRE FREIZEIT

Wir wissen um den hohen finanziellen und ideellen Wert Ihrer Immobilie, nehmen uns viel Zeit für Sie und behandeln Ihre Immobilie mit der entsprechenden Wertschätzung. Im Rahmen unseres ganzheitlichen Rundum-Service übernehmen wir alle mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben und informieren Sie fortlaufend über den aktuellen Stand. Sie können sich einfach entspannt zurücklehnen.

INTERESSENTENBETREUUNG

- *Persönliche Beratung*
- *Umfassende Vorabqualifizierung*
- *Ständige Erreichbarkeit bei Fragen*
- *Nachfassen nach Besichtigungen*

BONITÄTSPRÜFUNG

- *Persönliche Befragung des Käufers*
- *Schufa-Prüfung*
- *Auskunft Bürgel & Creditreform*
- *Prüfung Konto- oder Depotauszüge*

BESICHTIGUNGEN

- *Vorbereitung & Terminvereinbarung*
- *Bestätigung bei Interessenten*
- *Zeiteffiziente Durchführung*
- *Beantwortung aller Fragen*

FINANZIERUNG FÜR KÄUFER

- *Individuelles Vorgehen*
- *Vermittlung Finanzierungsberatung*
- *Sicherstellung Kauffinanzierung*
- *Großes Partnernetzwerk*

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

- *Umfassendes Objektwissen*
- *Kenntnis aller Käuferargumente*
- *Spezifische Verhandlungsmethoden*
- *Langjährige Erfahrung*

VERTRAGSGESTALTUNG

- *Zusammentragen aller Inhalte*
- *Aktuelle Rechtskenntnisse*
- *Ausarbeitung Vertrag*
- *Vorbesprechung mit Verkäufer*

NOTARTERMIN

- *Notarvermittlung*
- *Abstimmung & Vereinbarung Termin*
- *Begleitung zum Notartermin*
- *Unterstützung bei Fragen vor Ort*

OBJEKTÜBERGABE

- *Koordination Übergabe*
- *Ablesen aller Zählerstände*
- *Sicherstellung Räumung, Zahlung*
- *Erstellung einwandfreies Protokoll*

EIN VOLLZEIT-JOB FÜR VOLLZEIT-PROFIS

Der Verkauf einer Immobilie erfordert neben umfangreicher Recherche auch viel Verwaltungsarbeit und die ständige Erreichbarkeit für Kaufinteressenten. Nutzen Sie Ihre Freizeit doch lieber für Familie, Freunde und Hobbys – um den Verkauf kümmern wir uns.

WIR HABEN DIE PASSENDEN
ANTWORTEN FÜR SIE

msi – Mike Schneider Immobilien GmbH

Schwabenröder Straße 7A
36304 Alsfeld

Tel.: 06631 / 77 67 27
Fax: 06631 / 77 67 28

info@msi-hessen.de
www.msi-hessen.de