



Immobilienverkauf
mit ServiceGarantie
(100%)

ERA
IMMOBILIEN

ERA
IMMOBILIEN

Jacqueline Piepenhagen
gepr. Immobilienfachwirtin (IHK)

Kein Immobilienverkauf ohne VerkaufswertGutachten

Festpreise statt Feilschen

Die meisten Makler orientieren sich bei der Preisfestlegung weitestgehend an den Vorstellungen der Verkäufer und liegen damit oft deutlich über dem realistischen Marktpreis. Das animiert Kaufinteressenten zum Handeln und Feilschen. Kommt es endlich zum Abschluss, bleibt häufig ein fader Beigeschmack. Der Käufer glaubt, nicht genug „herausgeholt“ zu haben; Der Verkäufer denkt, seine Immobilie sei unter Wert über den Tisch gegangen.

Hier schafft der ERA Gutachter für Immobilienbewertung Sicherheit. Er hat eine Ausbildung an der ERA Akademie durchlaufen. Auf dem Lehrplan stehen u.a. Immobilienbewertung, Bautechnik sowie Vertragsrecht. Sie endet mit der Prüfung zum „ERA Gutachter für Immobilienbewertung“.

Sorgfältige Analyse

Beispiel: Ein Verkäufer ruft ein ERA Büro an.
Er möchte seine Immobilie veräußern.

Erster Schritt: Der örtliche ERA Partner analysiert gründlich Haus oder Wohnung. Auf einem mehrseitigen Erfassungsbogen sammelt er alle Daten, die für die richtige Bewertung notwendig sind. Dazu prüft er u.a. die Bauqualität und notiert Ausstattungsmerkmale. Er registriert Baumängel, stellt möglichen Renovierungsbedarf fest.

Genauere Berechnung

Danach folgt die Bewertung nach anerkannten Verfahren: Sachwert-, Ertragswert- und Vergleichswertverfahren – je nachdem, ob es sich um eine Eigentumswohnung, ein Haus oder ein Grundstück handelt. Zusätzlich beeinflussen viele weitere Faktoren den Wert einer Immobilie. Der Verkäufer erhält Einblick in die Berechnungen. Diese Preissicherheit verhindert langwierige Diskussionen mit dem Kaufinteressenten und sorgt für zufriedene Partner auf beiden Seiten.

Ständige Marktbeobachtung

Bewertet der ERA Partner die Immobilie, weiß er, wovon er spricht. Denn: Er kennt seinen Markt genau. Grundlage ist seine kontinuierliche, online gestützte Marktbeobachtung. Trends und Entwicklungen werden sofort erkannt. In der Regel ist jede Immobilie innerhalb von drei bis sechs Monaten verkauft. Ein weiterer Vorteil des Gutachtens: Viele Banken erkennen es als Beleihungsgrundlage an. Der Käufer spart zusätzliche Kosten.



Piepenhagen Immobilien

Alt-Tegel 19
13507 Berlin-Tegel
Tel.: 030 43 77 60 77

Pichelsdorfer Straße 124
13595 Berlin-Spandau
Tel.: 030 33 00 14 41

piepenhagen@eradeutschland.de
www.piepenhagen-immobilien.de