



MEHRFAMILIENHAUS VERKAUFEN

Der Verkauf eines Mehrfamilienhauses ist weit mehr als eine einfache Immobilientransaktion – es ist ein hochkomplexes Vorhaben, das diplomatisches Geschick und ein tiefes Verständnis für Renditekennzahlen erfordert. Während beim Einfamilienhaus oft Emotionen zählen, geht es hier um nackte Zahlen, Mieterstrukturen und langfristige Haftungsfragen. Dieser Ratgeber zeigt Ihnen, warum die klassische Vermarktung über öffentliche Portale bei Anlageobjekten oft ein Risiko für Ihren Verkaufspreis darstellt.

Warum öffentliche Inserate bei Anlageobjekten riskant sind

Der größte Fehler beim Verkauf eines Mehrfamilienhauses ist mangelnde Diskretion. Sobald Mieter über öffentliche Portale erfahren, dass ihr Haus zum Verkauf steht, entstehen Unsicherheit und Angst vor Eigenbedarfskündigungen oder Luxus-sanierungen. Dies führt oft zu Mietminderungen oder proaktiven Kündigungen, was den stabilen Mieterstamm gefährdet und damit sofort den Verkaufspreis mindert. Zudem zieht die öffentliche Vermarktung viele Immobilientouristen an, die lediglich Marktdaten ausspionieren wollen. Ein diskreter Off-Market-Verkauf verhindert diesen Besichtigungstourismus und schützt die Privatsphäre der Mieter sowie den Wert Ihres Investments.

Wertermittlung und Finanzierungshürden im Millionenbereich

Die Immobilienbewertung eines Mehrfamilienhauses folgt mit dem Ertragswertverfahren eigenen Gesetzen. Klassische Immobilienmakler übersehen oft Details wie energetische Sanierungspflichten nach dem GEG oder die Mietpreisentwicklung zum örtlichen Spiegel. Während ein zu hoher Preis zum Stillstand führt, bedeutet ein zu niedriger den Verlust von mühsam aufgebautem Vermögen. Zudem scheitern viele Privatkäufer an den strengen Bankanforderungen für Millionen-Finanzierungen. Platzt der Kredit nach Wochen, ist das Objekt am Markt verbrannt und verliert massiv an Attraktivität für seriöse Investoren.

Rechtliche Sicherheit und Management-Risiken

Der Verkauf eines Mehrfamilienhauses erfordert die Übergabe einer lückenlosen Historie. Vollständige Mieterakten und Instandhaltungsnachweise sind essenziell, um spätere Haftungsansprüche des Käufers zu vermeiden. Ein strukturierter Direktverkauf ermöglicht eine präzise zeitliche Planung, die bei einer Maklervermittlung kaum realisierbar ist. Sie übertragen das Management-Risiko sowie die Last von Sanierungsstau oder Leerstand auf einen Profi, der über die notwendigen Ressourcen zur Weiterentwicklung des Objekts verfügt.

Die Lösung: Diskreter Direktankauf ohne Provision

deinimmokäufer ist Ihr Partner für den Off-Market-Ankauf von Renditeobjekten. Wir kaufen für den eigenen Bestand und verfügen über die Kapitalkraft für Transaktionen ohne Bankenabstimmung. Wir übernehmen das Objekt im Ist-Zustand inklusive aller Mietverhältnisse. Da wir auf Inserate verzichten, bleibt der Mieterfriede gewahrt. Für Sie bedeutet das sofortige Liquidität ohne Maklergebühren bei einer Abwicklung innerhalb weniger Wochen.

In vier Schritten zum erfolgreichen Abschluss

Unser Prozess ist auf Bestandshalter zugeschnitten: Zuerst übermitteln Sie uns Rahmendaten wie Lage, Einheiten und Mieteinnahmen diskret per Online-Formular. Nach kurzer Prüfung der Unterlagen

führen wir eine diskrete Objektbegehung vor Ort durch. Innerhalb von 24 Stunden erhalten Sie ein verbindliches Kaufangebot auf Basis einer professionellen Renditekalkulation. Nach Ihrer Zusage koordinieren wir die notarielle Abwicklung, sodass der Verkauf zügig vollzogen wird und Sie zeitnah über Ihr Kapital verfügen können.

Fazit: Liquidität sichern und Verantwortung übergeben

Der Verkauf eines Mehrfamilienhauses markiert oft den Abschluss eines Investments oder die Auflösung eines Erbes. Beides verdient einen professionellen Rahmen, der den Objektwert schützt. Durch den Verzicht auf öffentliche Inserate vermeiden Sie Unruhe im Haus und sichern sich einen reibungslosen Übergang. Mit deinimmokäufer wählen Sie den effizientesten Weg, um Ihr Immobilienvermögen ohne Provisionsverluste und ohne unnötigen Stress in liquide Mittel umzuwandeln.

ZUM ARTIKEL

