

ImmoNürnberg Immobilienmagazin

INPLACE



EIGENTÜMER-EDITION

MIT ODER OHNE MAKLER?

Das Für und Wider - mit
kleiner Entscheidungshilfe

Seite 16

MARKT IM AUFWÄRTSTREND

So entwickeln sich die
Preise aktuell in Nürnberg

Seite 4

DER RICHTIGE PREIS ZÄHLT

Wichtige Faktoren bei der Immobilien-
Wertermittlung und 5 häufige Irrtümer ab Seite 12

AUSGABE 1

Editorial

Hallo *erstmal!*

Premiere! Unsere erste INPLACE-Ausgabe speziell für Immobilienbesitzer ist da. Sie liefert Antworten auf zentrale Eigentümerfragen wie: Wohin bewegt sich der Immobilienmarkt in Nürnberg? Wann starte ich am besten mit dem Verkauf – und gehe ich diesen Weg mit einem Makler oder nicht? Außerdem räumen wir mit gängigen Mythen zur Wertermittlung einer Immobilie auf, die Sie Zeit und Geld kosten.

Lesen Sie das und vieles mehr in dieser Ausgabe. Viel Freude dabei!

Tina Ebermann

Geschäftsführerin ImmoNürnberg | Marketing

INHALT

Immobilienmarkt

Markt im Aufwärtstrend	4
Mieten steigen weiter	6
Top-5-Stadtteile	8
Prognose – so geht's weiter	9

Immobilienverkauf

Wann ist der richtige Zeitpunkt?	10
Faktoren bei der Wertermittlung	12
Wertermittlung: 5 häufige Irrtümer	14
Mit oder ohne Makler?	16
Zeitaufwand beim Immoverkauf	20

ImmoNürnberg

Dürfen wir vorstellen?	22
Kundenstimmen und Referenzen	24
Hilfreiche Ratgeber	26
Tippgeber werden	28



INPLACE – was heißt das?

Es ist nicht immer leicht, das "Ding" beim Namen zu nennen. So ging es uns auch bei unserem Magazin. Nach langem Hin und Her sind wir schließlich auf INPLACE gekommen. Es drückt genau das aus, was wir leisten: als Immobilienmakler für Sie "an Ort und Stelle zu sein" (so die Übersetzung).

Markt im Aufwärtstrend

Der Nürnberger Immobilienmarkt ist weiter im Aufschwung: Die Immobilienpreise sind in 2025 moderat gestiegen und der Markt zeigt sich stabil. Die Bauzinsen bewegen sich zum Jahresstart 2026 nahe der 4-Prozent-Marke für ein 10-jähriges Darlehen. Wir zeigen Ihnen die aktuellen Entwicklungen – und was sie für Immobilienbesitzer bedeuten.

Rückblick

Der Immobilienmarkt in Nürnberg blickt auf bewegte Jahre zurück. In 2021 erreichten die Immobilienpreise – begünstigt durch niedrige Zinsen, hohe Nachfrage und ein knappes Angebot – neue Höchststände. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis für Eigentumswohnungen stieg im dritten Quartal 2022 auf bis zu 4.304 €/m² und bei Häusern auf 5.086 €/m².

Mit dem Beginn des Ukraine-Kriegs im Jahr 2022 kam jedoch die Wende: Nach einem Rekordniveau fielen die Preise erstmals merklich. 2023 setzte sich dieser Trend fort, ausgelöst durch wirtschaftliche Unsicherheiten und steigende Finanzierungskosten – Eigentumswohnungen und Häuser verloren deutlich an Wert.

Im ersten Halbjahr 2024 erreichte der Markt seinen Tiefpunkt. In Q2/2024 lag der durchschnittliche Quadratmeterpreis von Eigentumswohnungen

bei 3.720 €/m² und bei Häusern bei 4.416 €/m². Im dritten und vierten Quartal 2024 sind die Preise erstmals wieder gestiegen. Seitdem hat sich der Markt weiter stabilisiert.

Status quo

Im Jahr 2025 zeigte sich der Nürnberger Immobilienmarkt schließlich erholt: Sowohl bei Wohnungen als auch bei Häusern waren weitere leichte Preissteigerungen zu verzeichnen – wie der folgende Überblick über die Quadratmeterpreise zeigt.

Eigentumswohnungen

- Q1/2025 3.797 €/m²
- Q2/2025 3.808 €/m²
- Q3/2025 3.849 €/m²
- Q4/2025 3.877 €/m²

Häuser

- Q1/2025 4.516 €/m²
- Q2/2025 4.535 €/m²
- Q3/2025 4.552 €/m²
- Q4/2025 4.581 €/m²

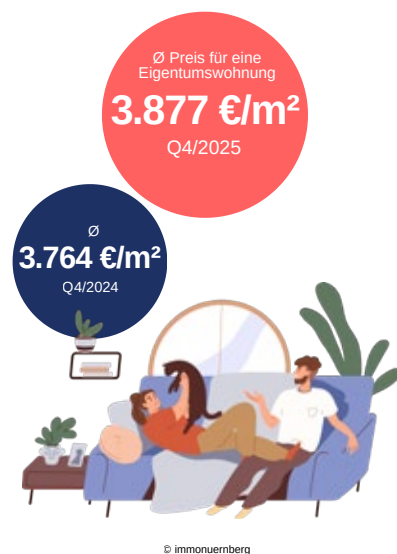
Datenquelle:
atlas.immobilienscout24.de

Aktuelle Entwicklungen und neue Quartalszahlen können Sie in unserem Blog nachlesen.



Ein Beispiel

Am besten zeigen sich die steigenden Preise für Immobilien an einem Beispiel. Für eine 95 m² große Eigentumswohnung in Nürnberg zahlten Immobilienkäufer im 4. Quartal 2024 im Durchschnitt 357.580 € – im 4. Quartal 2025 sind es 368.315 €. Das macht ein Plus von 10.735 €. Zum Vergleich: In 2022 wären es 412.965 € gewesen.



Bei den Häusern verhält es sich ähnlich: Ein Haus mit ca. 130 m² Wohnfläche kostete in Q4/2024 durchschnittlich 579.280 €. Ein Jahr später, in Q4/2025, liegt der Preis bei 595.530 €. Das macht einen Unterschied von 16.250 €. Während der "heißen" Immobilienphase in 2022 hätten Hauskäufer 658.840 € zahlen müssen.

Top 5 der Stadtteile in Nürnberg

Der Preis einer Immobilie wird auch durch die Lage beeinflusst. So gibt es in

Nürnberg einige Stadtteile, die besonders beliebt und entsprechend teuer sind: Bei den Eigentumswohnungen zum Beispiel führt die Nürnberger Altstadt die Liste an. Im nördlichen St. Sebald liegt der durchschnittliche Quadratmeterpreis derzeit bei 4.707 €. Im südlicheren St. Lorenz zahlen Kaufinteressenten durchschnittlich 4.604 €/m². An dritter Stelle steht St. Johannis. Eine Wohnung in dem westlich der Altstadt gelegenen Stadtteil kostet im Schnitt 4.334 €/m². Die weiter östlich gelegenen Stadtteile Mögeldorf (4.269 €/m²) und Wöhrd (4.264 €/m²) schließen die Top 5 ab.

Mieten steigen weiter

Während die Kaufpreise eine Berg- und Talfahrt hinter sich haben, zeigt sich bei den Mietpreisen eine andere Entwicklung. Sowohl für Häuser als auch für Wohnungen ist der durchschnittliche Quadratmeterpreis in der Vermietung seit Jahren kontinuierlich gestiegen:

Mietwohnungen

- Q4/2023 10,71 €/m²
- Q4/2024 11,20 €/m²
- Q4/2025 11,73 €/m²

Häuser zur Miete

- Q4/2023 12,79 €/m²
- Q4/2024 13,25 €/m²
- Q4/2025 13,64 €/m²

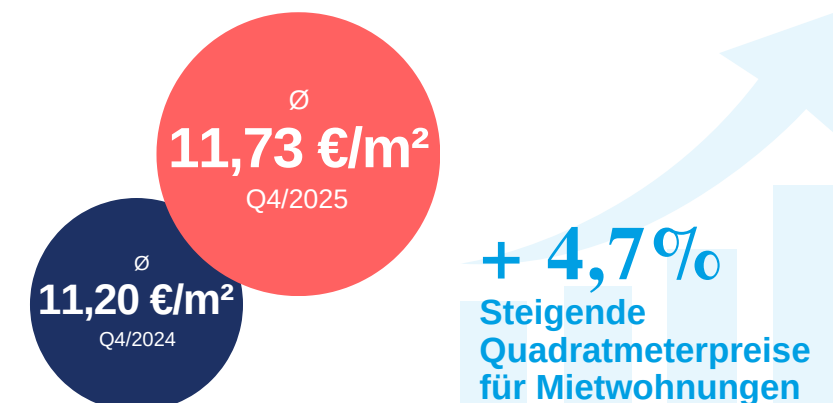
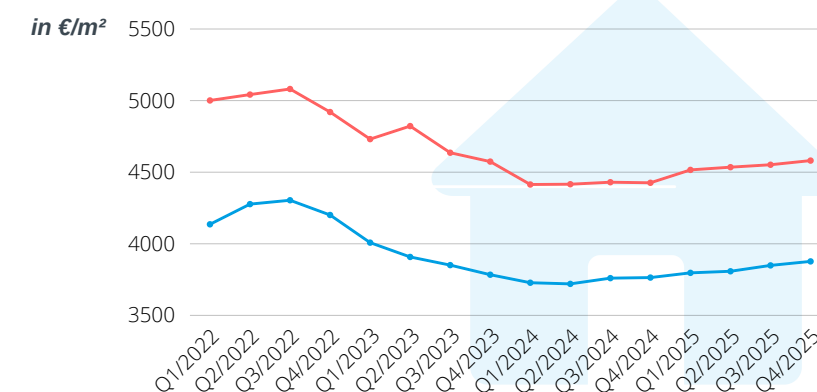
Immobilienmarkt Nürnberg Q4/2025

+ 0,7% Steigende Kaufpreise für Wohnungen

Seit dem letzten Quartal Q3/2025 sind die Preise für Wohnungen (+ 0,7 %) und Häuser (+ 0,6 %) in Nürnberg weiter leicht gestiegen.

■ Eigentumswohnungen
■ Häuser

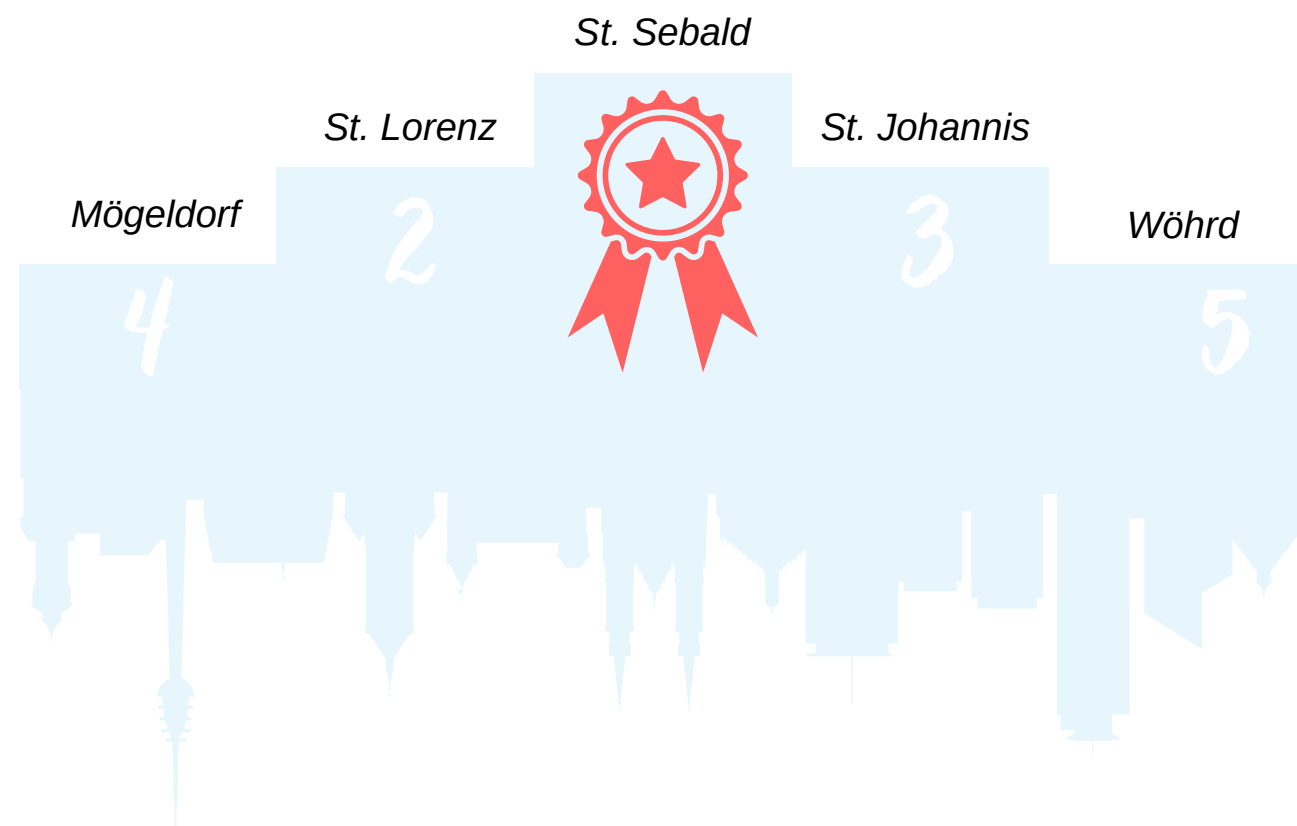
atlas.immobilienscout24.de



© ImmoNürnberg

Top-5-Stadtteile in *Nürnberg*

Die Stadtteile mit den höchsten
Quadratmeterpreisen für Eigentumswohnungen



© ImmoNürnberg

Prognose

Beide Teilmärkte – Wohnungen und Häuser – verzeichnen im aktuellen Quartal leichte Preiszuwächse. Nach unserer Einschätzung und der vieler weiterer Immobilienexperten dürfte sich diese Entwicklung auch in den kommenden Monaten fortsetzen.

Parallel dazu werden sich die Bauzinsen nach Annahmen von Experten für Hypothekenzinsen weiter in Richtung 4 % bewegen.

Fazit: Für Immobilienbesitzer ist der Zeitpunkt für einen Verkauf derzeit günstig. Die Preise haben wieder angezogen, während Käufer noch von vergleichsweise moderaten Zinsen und attraktiven Fördermöglichkeiten profitieren.



Der richtige Zeitpunkt

Ich verkaufe, *ich verkaufe nicht*

Natürlich sollte man den Zeitpunkt für den Immobilienverkauf nicht einem Zählreim und einem Gänseblümchen überlassen. Aber es ist auch nicht immer leicht, den richtigen Moment für den Verkauf abzu-
passen. Welche Faktoren eine Rolle spielen, verraten wir Ihnen hier.

Richtige Motivation

Grundsätzlich müssen Sie erst einmal sicher sein, Ihre Immobilie verkaufen zu wollen. Das kann aus unterschiedlichen Gründen der Fall sein – beispielsweise weil die Kinder aus dem Haus sind und der viele Platz nicht mehr benötigt wird, weil die bisherige Eigentumswohnung mit Kind zwei doch langsam zu klein wird oder es Sie beruflich in eine andere Stadt zieht. Die richtige Motivation ist wichtig, um das Thema Immobilienverkauf mit dem nötigen Tatendrang anzugehen.

Fristen beachten

Neben den eigenen Motiven wird der ideale Verkaufszeitpunkt davon beeinflusst, wie lange Sie Eigentümer der Immobilie waren – Stichwort Veräußerungsgewinn und Spekula-

tionsfrist. Grundsätzlich sind private Veräußerungsgeschäfte, also auch Ihr Immobilienverkauf, steuerpflichtig (§23 Einkommensteuergesetz). Das bedeutet, dass Sie den Gewinn aus dem Immobilienverkauf versteuern müssen, wenn Sie Ihre Immobilie weniger als 10 Jahre besessen haben bzw. nicht mindestens 3 Jahre selbst darin gewohnt haben. Die genauen Details und Ausnahmeregelungen erklärt Ihnen ein Steuerberater.

Laufender Kredit

Das wird wichtig, falls Sie Ihre eigene Immobilie finanziert und das Darlehen noch nicht komplett getilgt haben. An sich ist das kein Problem, da der Kredit dann mit der Kaufpreiszahlung abgelöst wird. Allerdings kann diese Ablöse mit Kosten für Sie verbunden sein: Banken haben bei einer vorzeitigen Ablösung unter Umständen Anspruch auf eine sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung. Das ist quasi der Ausgleich für die entgangenen Zinsen. Auf Rückfrage berechnet Ihnen Ihre Bank diese Kosten vorab oder Sie nutzen einen der vielen Online-Rechner zum Thema.

Gute Fördermöglichkeiten

Nicht nur aus Ihrer Sicht muss der Zeitpunkt passen, sondern auch aus der des Käufers. Ganz allgemein betrachtet sind das für ihn Zeiträume mit niedrigen Bauzinsen und hohen Förderungen für Immobilienkäufe. Zulagen, beispielsweise von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), machen vielen Immobiliensuchenden die Entscheidung etwas leichter.

Richtige Jahreszeit

Ganz pauschal gesagt: In großen Städten wie Nürnberg gibt es immer eine Nachfrage nach Immobilien – ganz egal, ob Haus oder Eigentumswohnung. Aber es gibt Monate, in denen die Nachfrage nach Immobilien niedriger ist als in anderen. Dazu gehört beispielsweise der Dezember. In der Vorweihnachtszeit will man sich ungern mit Immobiliensuche und Umzug beschäftigen. Auch in den Sommermonaten, und speziell in den großen Ferien, sind Sonne, Strand und Meer interessanter als Beschlusssammlungen, Baubeschreibungen und Kaufverträge. Daher sollten Sie Ihren Verkauf tendenziell in den anderen Monaten starten bzw.

sich nicht wundern, wenn es in der Jahresmitte oder am Jahresende etwas ruhiger wird.

Gute Marktlage

Wenn Sie die Nachrichten in der Zeitung oder online verfolgen, werden Sie ein gutes Gefühl für den Markt bekommen. Überschriften wie "Grundstückspreise gestiegen" oder "Nachfrage so hoch wie nie" sind aus Sicht von Eigentümern gute Meldungen.

Sie sehen, es gibt nicht nur ein, sondern mehrere Anzeichen, an denen Sie einen guten Zeitpunkt für Ihren Immobilienverkauf erkennen.

Darauf kommt es an

Auch wenn ein höherer Verkaufspreis aus Eigentümersicht absolut verständlich ist, entspricht dieser nicht immer dem tatsächlichen Marktwert einer Immobilie. Dieser hängt von verschiedenen Faktoren ab. Welche das sind und wie Sie den Verkaufspreis beeinflussen, erfahren Sie hier.

Lage und Mikrolage

Einer dieser wichtigen Faktoren ist die Lage. Nürnberg ist generell ein starker Wirtschaftsstandort und eine lebenswerte Stadt, was sie für Immobilienkäufer sehr attraktiv macht. Aber auch auf den Stadtteil und das spezifische Viertel kommt es an. So kostet etwa eine Wohnung in Erlenstegen in der Regel mehr als eine vergleichbare Wohnung in St. Leonhard.

Was die direkte Umgebung betrifft, ist entscheidend, wie gut die Immobilie an den ÖPNV angebunden ist und ob es kurze Wege zu Schulen, Ärzten und Einkaufsmöglichkeiten gibt. Die Nähe zu Freizeiteinrichtungen und Erholungsgebieten wie Grünflächen, Parks und Seen spielt ebenfalls eine Rolle. Ein wichtiger Punkt außerdem: Eine hohe Lärmbelastung durch

Straßen, Kneipen und Bahnverkehr kann den Immobilienwert erheblich mindern.

Zustand, Baujahr und Energieeffizienz

Die spezifischen Eigenschaften des Objektes, wie das Baujahr, der Grundriss und die Wohnfläche, bestimmen den Verkaufspreis mit. Extras wie ein Balkon, Garten oder eine Terrasse schaffen zusätzlich nutzbaren Wohnraum in den eigenen vier Wänden und wirken sich somit wertsteigernd aus. Auch ein PKW-Stellplatz steigert den Nutzwert, insbesondere im Stadtgebiet.

Bei älteren Immobilien steht außerdem der Zustand im Vordergrund. Wann gab es die letzte Kernsanierung oder Teilsanierung? Wie steht es um die energetische Modernisierung? Denn auch die Energieeffizienzklasse beeinflusst den Preis und die Nachfrage.

Zudem sind die Eintragungen im Grundbuch zu beachten, zum Beispiel das Nießbrauchsrecht oder die Erbpacht. Beide Eintragungen mindern den Wert einer Immobilie.

Und nicht zu vergessen: die Verfügbarkeit. Gibt es wenige vergleichbare Immobilien am Markt und ist die Nachfrage hoch, steigert die Knappheit den möglichen Verkaufspreis. Verfügbarkeit meint auch: leerstehend oder vermietet. Eine vermietete Wohnung erzielt einen geringeren Preis, da Käufer – insofern sie die Wohnung selbst beziehen wollen – die gesetzliche Kündigungsfrist und die eingeschränkte Nutzung berücksichtigen müssen. Für Kapitalanleger zählt vor allem die Rendite.

Besonderheiten Wohnung

Bei Eigentumswohnungen beeinflusst die Etage den Wert stark. Obere Etagen gelten oft wegen der besseren Aussicht und Lichtverhältnisse sowie geringeren Lärmbelastung als attraktiver, wobei die Wertigkeit in höheren Stockwerken mit dem Fehlen eines

Aufzugs wieder sinken kann. Ein Aufzug erhöht den Wert erheblich, insbesondere in Gebäuden mit mehr als drei Stockwerken.

Daneben spielen der Rücklagenstand der Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) für zukünftige Instandhaltungen, notwendige Sanierungen und indirekt auch die Höhe des Hausgeldes (falls sehr hoch) eine Rolle.

Marktentwicklung

In Nürnberg gibt es aktuell einen Käufermarkt: Es gibt ein großes Angebot an Immobilien und Kaufinteressenten haben weniger Entscheidungsdruck. Sie sind deutlich kritischer und haben größere Chancen bei Preisverhandlungen. Daher ist ein realistischer Verkaufspreis das A und O beim Immobilienverkauf.

Was ist meine Immobilie aktuell wert?

Kostenfreies und unverbindliches Kurz-Gutachten für Ihre Immobilie in Nürnberg - präzise ermittelt vom DEKRA-zertifizierten Gutachter



individuelle Wertermittlung Ihrer Immobilie – erstellt auf Grundlage mehrerer Berechnungsverfahren (u. a. Ertrags- und Faktorverfahren)



nachvollziehbar aufbereitet in einem ausführlichen Dokument



mit Angabe einer Preisspanne mit Verkaufsempfehlung



Jetzt anfordern unter:

www.immonuernberg.de/kurz-gutachten



Wertermittlung

5 häufige Irrtümer

Den richtigen Verkaufspreis einer Immobilie zu ermitteln, ist gar nicht so einfach. Gerade wenn Sie das Haus oder die Wohnung selbst lange bewohnt haben, ist der emotionale Wert hoch. Da fällt es Eigentümern natürlich schwer, ein Preisschild an all die Erinnerungen und eigenen Investitionen zu hängen. Deshalb haben wir Ihnen hier fünf gängige Irrtümer zusammengefasst, die zu Fehlern bei der Wertermittlung und zu falschen Verkaufspreisen bei Immobilien führen.

„Wir haben hier lange gelebt, das Haus ist besonders.“

Eigentümer verwechseln oft den emotionalen Wert, den die Immobilie für sie persönlich hat, mit dem tatsächlichen Marktwert. Der Marktwert berücksichtigt alle objektiven Faktoren (z. B. Lage, Größe, Zustand, aktuelle Marktlage) und ist letztendlich für potenzielle Käufer relevant.

„Wir haben doch erst vor ein paar Jahren renoviert.“

Während Eigentümer denken, dass ihre Immobilie noch „top gepflegt“ ist, ist sie in Wahrheit energetisch, technisch oder optisch nicht mehr zeitgemäß. Denn viele Sanierungen gelten nach 10 bis 15 Jahren wirtschaftlich als überholt. Auch eine sehr besondere Ausstattung kann abschrecken.

„Aber der Nachbar hat 700.000 Euro für sein Haus bekommen.“

Obwohl ihre Immobilie in Struktur und Qualität völlig anders ist als das Nachbarhaus, z. B. eine andere Wohnfläche, andere Ausstattung, einen anderen Renovierungsstand oder Grundriss hat, nehmen Eigentümer sie öfter als „ähnlich“ wahr. Jede Immobilie ist aber ganz individuell zu bewerten.

"Bei Immowelt wird so eine Wohnung für 500.000 € verkauft."

Das kann oft ein Trugschluss sein. In den Immobilienanzeigen von Portalen wie ImmoScout24 oder Immowelt werden nur die Angebotspreise angezeigt, aber nicht die tatsächlichen, oft deutlich niedrigeren Verkaufspreise der Immobilien, die aus Preisverhandlungen mit den Käufern resultieren.

„Vor ein paar Jahren hat das Haus unten an der Straße noch XY Euro gekostet.“

Immobilienmärkte sind dynamisch. Gerade seit 2022 haben sich Immobilienpreise, Bauzinsen und die Nachfrage nach Immobilien massiv verändert. Während die Preiskurve bis Mitte 2022 steil nach oben zeigte und der Markt ein Verkäufermarkt war, kam danach die Trendwende und es ging für die Immobilienpreise in 2023 drastisch bergab. In 2025 hat sich der Immobilienmarkt in Nürnberg stabilisiert. Obwohl die Immobilienpreise wieder moderat steigen, ist der Markt noch immer ein Käufermarkt. Selbst ein Verkauf von vor 3 bis 5 Jahren ist heute kaum noch relevant.



Mit Makler oder ohne?

Das ist eine Frage von Zeit, Geld und Ihrer persönlichen Einstellung. Manche Eigentümer wollen mit dem Verkaufsprozess möglichst wenig zu tun haben. Andere halten die Zügel lieber selbst in der Hand oder wollen keine Maklergebühren zahlen. Das sind die Vor- und Nachteile.

Was für einen Makler spricht

Sie sparen sich wertvolle Zeit und Nerven. Von den Vorbereitungen bis zur Schlüsselübergabe können mehrere Monate vergehen. Während dieser Zeit müssen viele Aufgaben erledigt, Besichtigungen durchgeführt und Käuferfragen geklärt werden. Ein Makler übernimmt das alles für Sie. Weitere Vorteile sind:

- Gewissheit beim Verkaufspreis und während des Verkaufs
- Erstellung von relevanten Unterlagen (z. B. Energieausweis, Grundriss, Aufmaß)
- Expertise rund um den Immobilienverkauf – auch bei schwierigen Immobilienfragen
- Kontakte zu potenziellen Käufern
- professionelle Präsentation Ihrer Immobilie und damit höhere Aufmerksamkeit bei Kaufinteressenten

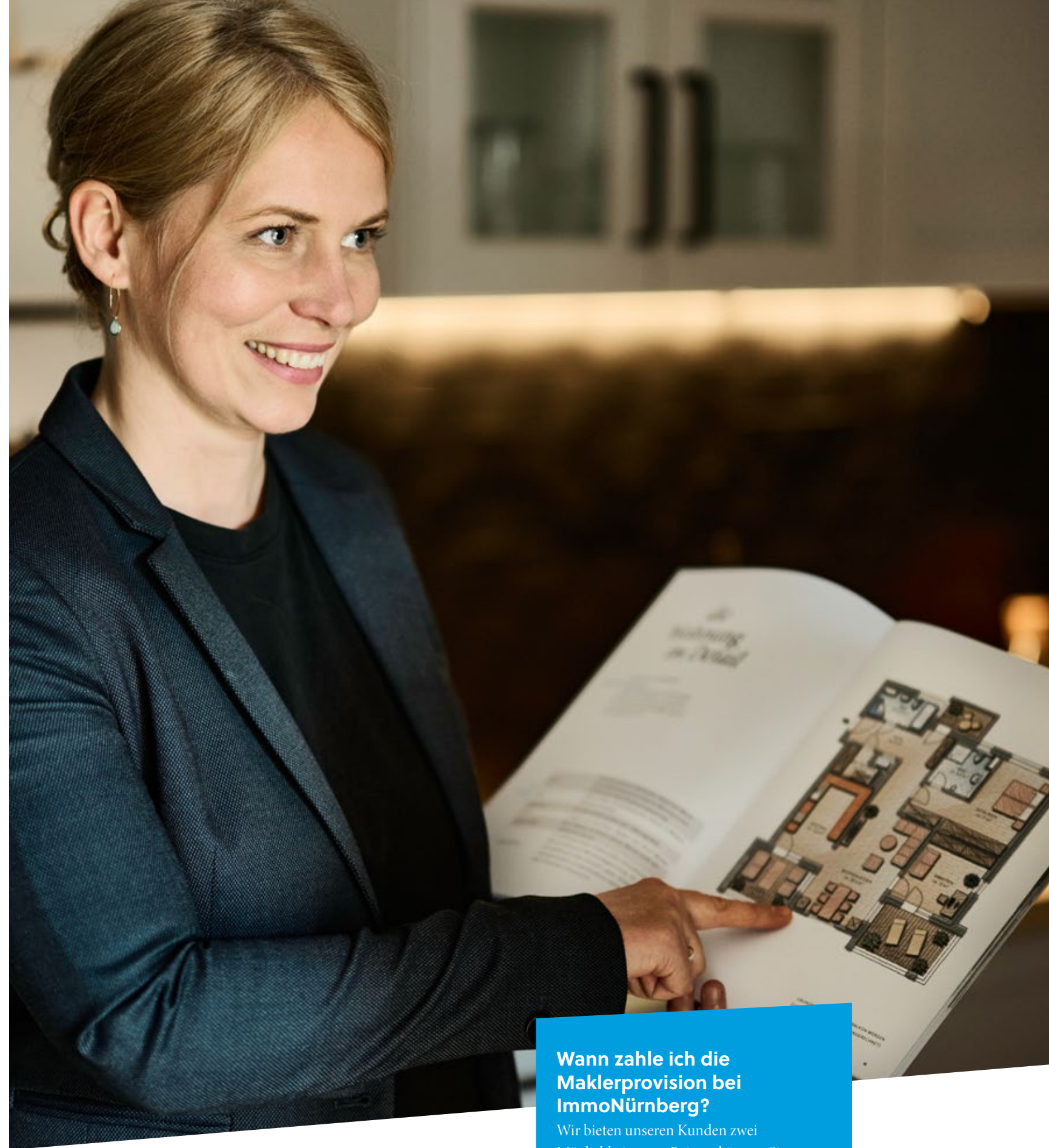
- Führen von Preisverhandlungen
- Klären von Formalitäten (z. B. Bank-Unterlagen, Notarvertrag)

Was Sie mit Makler bedenken sollten

Ja, nach der Neureglung der Maklerprovision zahlen Eigentümer einen Teil der Maklerprovision. Da sie auch diejenigen sind, die die Dienstleistung des Maklers beauftragen und davon am meisten profitieren, ist dies unserer Meinung nach eine faire Regelung. In Bayern sind das in der Regel bis zu 3,57 % (inkl. 19 % MwSt.) vom Kaufpreis. Je nach Maklervertrag zahlen Sie die Maklerprovision direkt nach dem Notartermin. Da Sie Ihr Geld aus dem Immobilienverkauf einige Wochen später erhalten, sollten Sie diesen Kostenpunkt mit einplanen.

Warum ein Makler für einige Eigentümer auch nicht in Frage kommt: Ihnen fällt es schwer, loszulassen und die Kontrolle abzugeben.

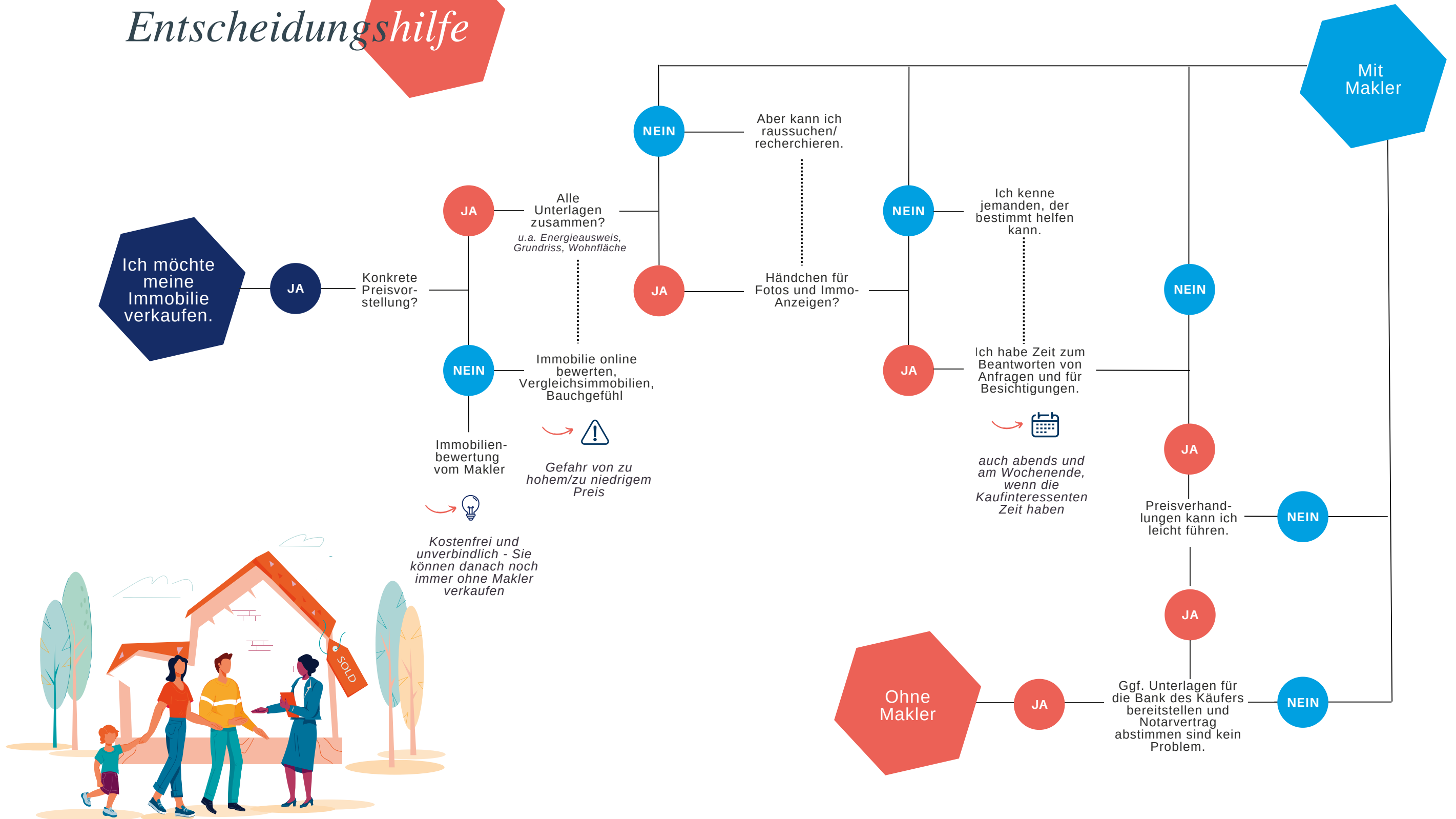
Ein Verkauf mit einem guten(!) Makler ist unterm Strich mit vielen Vorteilen verbunden. Wägen Sie die Punkte für sich ab und nutzen Sie unsere Entscheidungshilfe auf der nächsten Seite.



Wann zahle ich die Maklerprovision bei ImmoNürnberg?

Wir bieten unseren Kunden zwei Möglichkeiten an: Bei uns können Sie die Maklergebühren entweder nach dem Notartermin begleichen (niedrigerer Provisionssatz) oder erst, wenn Sie das Geld für Ihre Immobilie auf dem Konto haben.

Kleine Makler- Entscheidungshilfe



Ach, du liebe Zeit!

"Mehr als Türen aufzusperren, macht der doch eh nicht, oder?" – so das oft gehörte (Vor-)Urteil gegenüber Maklern. Wenn dann noch negative Erfahrungen von Familie und Freunden dazukommen, stellen sich viele Immobilienverkäufer erst recht die Frage: Muss ein Makler unbedingt sein?

Die Antwort lautet Ja, wenn Sie sich Zeit und Nerven sparen wollen. Denn schnell unterschätzen Immobilienbesitzer den Aufwand, der hinter einem Privatverkauf steckt. Aber spätestens, wenn am Wochenende mehrfach das Telefon klingelt, Sie bei Besichtigungen versetzt werden oder wichtige Unterlagen für den Verkauf fehlen, wird es nervenaufreibend. Ganz abgesehen von der „verlorenen“ Zeit, die Sie eigentlich anders hätten nutzen können.

In unserer Infografik sehen Sie, wie viel Zeit wir für einen „klassischen“ Immobilienverkauf benötigen, wenn

alles reibungslos läuft. Denn wie heißt es so schön: Unverhofft kommt oft. Wasserschaden in der leeren Wohnung? Fehlende Bauakten? Fragwürdige Eintragungen im Grundbuch? Das sind nur einige Beispiele aus unserem Arbeitsalltag. Als Immobilienprofis federn wir das für Sie ab. Zudem ist es nur schwer voraussehbar, wie lange eine Immobilie am Markt bleibt. Ein paar Wochen? Mehrere Monate? Bedenken Sie auch das bei Ihrer Zeitplanung. Sind Sie bereit, auch über einen längeren Zeitraum hinweg am Ball zu bleiben? Wir tun es für Sie.

Wie finde ich den richtigen Makler?

Makler, ja. Aber welchen? Damit die Auswahl leichter fällt, nutzen Sie doch unsere [Checkliste für Ihre Maklersuche](#). So wissen Sie, worauf es ankommt und können mehrere Makler einfach miteinander vergleichen. Und vergessen Sie nicht: Hören Sie auch immer auf Ihr Bauchgefühl.

Jetzt kostenfreie
Checkliste für Ihre
Maklersuche an-
fordern!



Zeitaufwand beim Immoverkauf



TO DO LISTE MAKLER

Dauer	Aufgaben
ca. 4 h	Wertermittlung der Immobilie
ca. 15 h	Vorbereitung (u. a. Unterlagen einholen, Fotos und ggf. virtueller Rundgang, Exposé und Anzeigen erstellen)
23 h+	Anfragen beantworten und Besichtigungen durchführen über mehrere Wochen/Monate, Preisverhandlungen
ca. 5 h	Kaufvertrag erstellen lassen und besprechen, Notartermin
ca. 2 h	Schlüsselübergabe und Nachbereitung

ZEITAUFWAND

Wertermittlung					
Vorbereitung					
Anfragen/ Besichtigungen					
Notartermin					
Übergabe und Nachbereitung					

BESICHTIGUNGEN

KW14	M	D	M	D	F	S	S
KW15	M	D	M	D	F	S	S

...

BEI BEDARF



- Akteneinsicht im Bauarchiv
- Handwerkerangebote anfordern
- Zweit- und Dritttermine
- weitere Unterlagen für die Bank einholen
- ...

ImmoNürnberg

Dürfen wir vorstellen?

Wir sind ImmoNürnberg. Als Immobilienmakler in Nürnberg, Fürth und der Region kümmern wir uns um den Verkauf und die Vermietung von Wohnimmobilien. Wir arbeiten weder 08/15 noch erfüllen wir die gängigen Makler-Klischees. Wir machen einfach einen guten Job für unsere Kunden und zählen daher zu den top bewerteten Maklern in Nürnberg. Als Verkäufer oder Vermieter profitieren Sie mit ImmoNürnberg von 3 großen Vorteilen.

Professionelle Preisfindung statt Pi mal Daumen

Sie wollen Ihre Immobilie weder zu teuer (lange Stehzeit am Markt) noch zu günstig verkaufen. Daher ermitteln wir einen Verkaufspreis, der zur Marktlage in Nürnberg passt. Jede Immobilienbewertung wird von uns individuell und nachvollziehbar berechnet – und ist nicht einfach nur eine computergenerierte Zahl. Das gibt Ihnen Sicherheit bei der Frage, zu welchem Preis Sie am besten verkaufen.

Vollwertige Ausbildung statt 2-Wochen-Crashkurs

Wir sind ausgebildete Immobilienmakler (u. a. Immobilienfachwirt IHK) mit mehrjähriger Erfahrung im Immobilienvertrieb in Nürnberg. Daher wissen wir, wovon wir sprechen und beraten Eigentümer wie Kaufinteressenten kompetent und ausführlich – auch in kniffligen Immobilienfragen.

Hochwertige Präsentation statt schiefe Handybilder

Unsere Arbeit zeichnet sich durch unsere ganz persönliche Note aus. Die zeigt sich vor allem in der Art und Weise, wie wir Immobilien präsentieren: Hochwertige Bilder, Exposés mit Wow-Effekt, Homestaging und virtuelle Rundgänge heben unsere Immobilienangebote von vielen anderen ab. Ihr Haus oder Ihre Wohnung erscheint damit im besten Licht – und weckt mehr Interesse bei potenziellen Käufern.

Ich will verkaufen – was ist der erste Schritt?

Los geht's immer mit einem kostenfreien und unverbindlichen Kurz-Gutachten Ihrer Immobilie, das Ihnen Auskunft gibt, was Ihre Immobilie in Nürnberg aktuell wirklich wert ist. Mehr dazu unter: www.immonuernberg.de/bewertung

Lesen Sie mehr über uns und unsere Referenzen!



Referenzen

Zufriedene Kunden

Von Altbau bis Neubau. Von der 2-Zimmer-Wohnung bis zum Mehrfamilienhaus. In den letzten Wochen und Monaten haben wir wieder zahlreiche Immobilien erfolgreich verkauft und vermietet. Hier finden Sie einige Beispiele. Mehr Referenzen unter: www.immonuernberg.de/referenzen.

»Ich kann ImmoNürnberg zu 100% weiterempfehlen. Vielen Dank für die super Betreuung.«

VERKÄUFERIN
REIHENHAUS IN NÜRNBERG

»Frau Beyer ist eine sehr zuverlässige und angenehme Maklerin.«

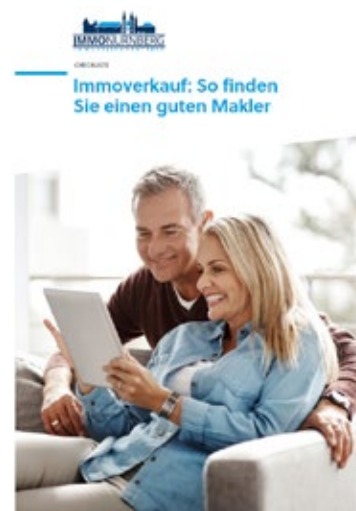
VERKÄUFERIN
EIGENTUMSWOHNUNG IN
NÜRNBERG

»Wir fühlten uns zu jeder Zeit gut betreut und können ihn und seine Firma nur jedem empfehlen, der einen seriösen Makler sucht.«

VERKÄUFER EINFAMILIENHAUS IN
ECKENHAID

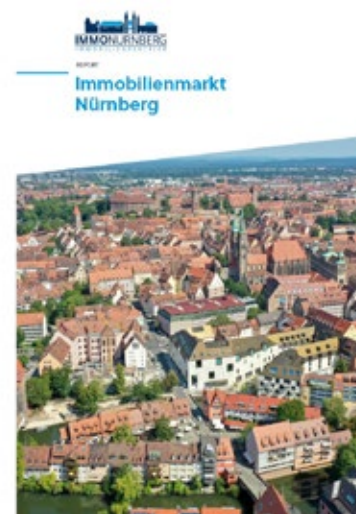
Hilfreiche Ratgeber

Wie finde ich den richtigen Makler? Worauf muss ich beim Verkauf achten? Was passiert am Nürnberger Immobilienmarkt? Als Eigentümer beschäftigen Sie sich mit verschiedenen Immobilienfragen. Mit unseren kostenfreien Ratgebern und Checklisten geben wir Antworten.



Checkliste Maklersuche

- Welche 7 Kriterien bei der Maklerwahl wirklich zählen
- Wie Sie den Maklern richtig „auf den Zahn fühlen“ können
- 4 Extra-Tipps, mit denen Sie Fehler vermeiden
- mit praktischer Übersicht zum Maklervergleich



Report: Immobilienmarkt Nürnberg

- Rückblick und Status quo am Nürnberger Immobilienmarkt
- Top-5-Stadtteile in Nürnberg – wo Wohnungen am meisten kosten
- Entwicklung der Mietpreise
- Prognose für Verkäufer und Käufer

Hier geht's zu den Downloads:



Was ist meine Immobilie aktuell wert?

Kostenfreies und unverbindliches Kurz-Gutachten für Ihre Immobilie in Nürnberg - präzise ermittelt vom DEKRA-zertifizierten Gutachter

-  individuelle Wertermittlung Ihrer Immobilie – erstellt auf Grundlage mehrerer Berechnungsverfahren (u. a. Ertrags- und Faktorverfahren)
-  nachvollziehbar aufbereitet in einem ausführlichen Dokument
-  mit Angabe einer Preisspanne mit Verkaufspreisempfehlung

Jetzt anfordern unter:

www.immonuernberg.de/kurz-gutachten



Tippgeber werden

"Kennst du einen Guten?"

Ja, klar! Sei es für ein Hotel, einen Handwerker, Arzt oder auch einen Makler – nichts ist mehr wert als eine Empfehlung aus der Familie, von einem Freund, Bekannten oder Kollegen. Von jemandem, der bereits Erfahrungen gemacht hat und weiß, ob hinter einer schön gemachten Website und schicken Werbefotos auch etwas steckt.

Wenn Sie uns als Makler erlebt haben, wissen Sie, dass wir mit unserer Dienstleistung überzeugen – und das spiegeln auch die zahlreichen Top-Bewertungen anderer Kunden wider. Empfehlen Sie uns daher gerne guten Gewissens weiter, wenn jemand in Ihrem Umfeld eine Immobilie verkaufen möchte. Ihren [Tipp belohnen wir mit 15 % unserer Provision](#). Tippgeber kann dabei jeder sein, außer der Eigentümer (Vertragspartner) selbst.

Jetzt Tipp
abgeben!



Schritt 1: Kontaktaufnahme

Ist der Eigentümer einverstanden, schicken Sie uns eine E-Mail mit seinen Kontaktdaten oder geben Sie ihm direkt unsere Telefonnummer bzw. E-Mail-Adresse.

Schritt 2: Maklerauftrag

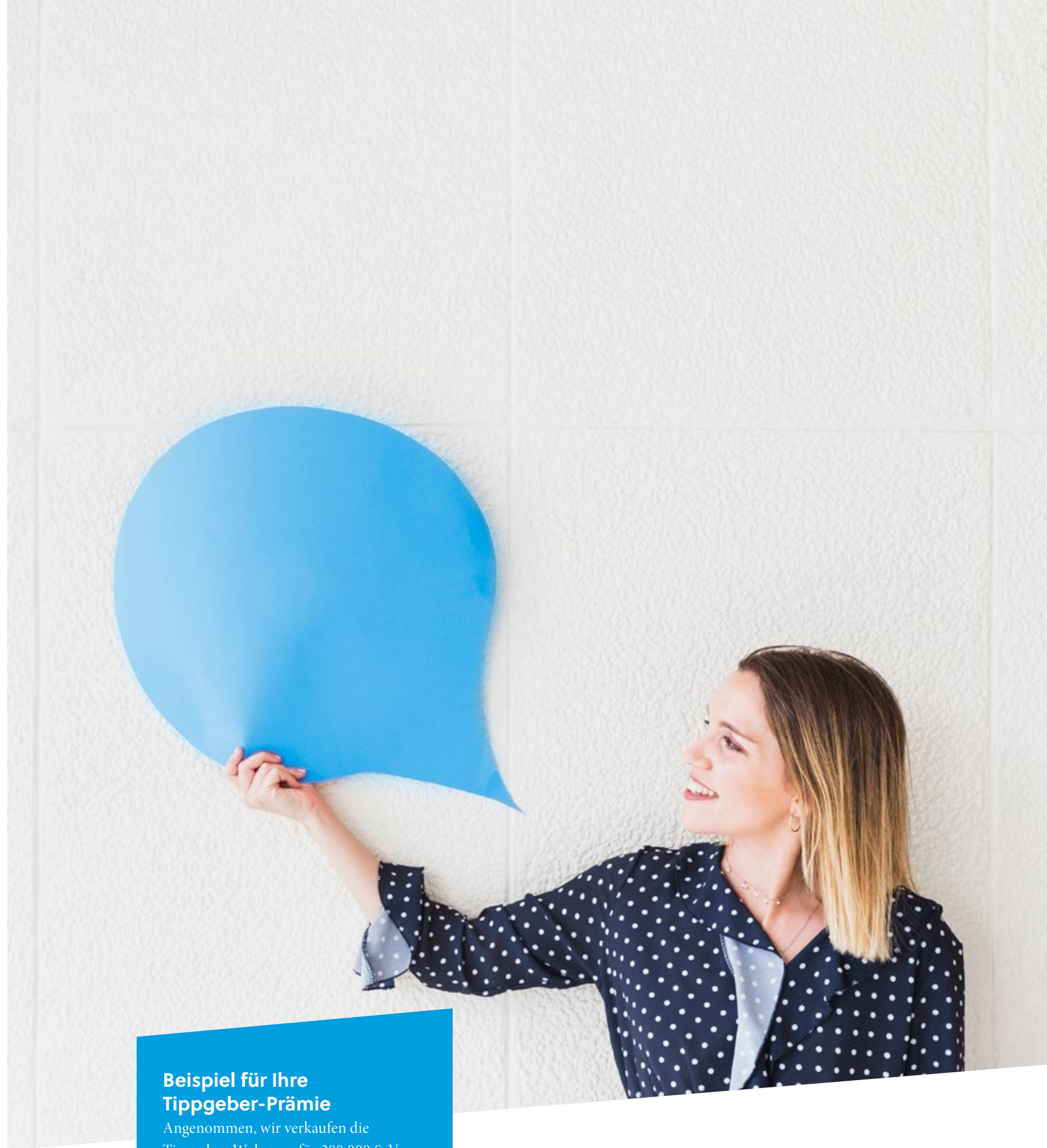
Stimmt die Chemie und der Eigentümer beauftragt uns mit dem Verkauf, beginnen wir mit der Vermarktung seiner Immobilie.

Schritt 3: Verkauf

Sobald ein Käufer gefunden ist und der Notartermin erfolgreich war, erhalten Sie Ihre Tippgeber-Prämie.

Beispiel für Ihre Tippgeber-Prämie

Angenommen, wir verkaufen die Tippgeber-Wohnung für 300.000 €. Von unserer Maklerprovision (z. B. 2,5 % des Kaufpreises von beiden Parteien) erhalten Sie 2.250 € als Tippgeber-Prämie ausgezahlt.



ZERTIFIZIERT



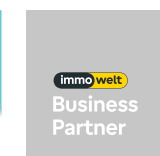
MITGLIED IM



TOP BEWERTETER IMMOBILIENMAKLER



PARTNER VON



Herausgeber

ImmoNürnberg Immobilienvertrieb GmbH
Lindengasse 3
90419 Nürnberg
Tel.: 0911/517 999 00
E-Mail: kontakt@immonuernberg.de
www.immonuernberg.de

Konzept/Redaktion/Grafik/ Inhaltlich verantwortlich

Tina Ebermann
Geschäftsführerin ImmoNürnberg

Redaktion

Heike Friedrich

Druck

WIRmachenDRUCK GmbH
Mühlbachstraße 7
71522 Backnang

Ausgabe: 1 (Auflage 2)

Veröffentlichung: 12/2025

Erscheinungsweise: 3 Ausgaben/Jahr

Auflage: 100 + Online-Ausgabe

Bildnachweise:

ImmoNürnberg (Fotos: David Rasche)
Bilddatenbanken: freepik.com

