



Höchste Aufmerksamkeit für eine Immobilie

Ben Taieb findet genau den Käufer, der zu einer Immobilie passt

Exposé, Verkaufsschilder und Anzeigen - die klassische Bewerbung einer Immobilie hat sich bewährt. Der Immobilienmakler Ben Taieb setzt außerdem auf innovative neue Konzepte wie Home-Staging oder 3-D-Besichtigungen, eine individuelle Vermarktungsstrategie und ein ausgefeiltes Projektmanagement.

"Bei der Immobilienvermarktung geht es darum, das Objekt bestmöglich der entsprechenden Zielgruppe zu präsentieren und zur richtigen Zeit über die entsprechenden Kanäle anzubieten", erklärt Ben Taieb, Geschäftsführer des gleichnamigen Immobilienunternehmens. "Dafür nutzen wir bewährte und neue Werbestrategien und greifen auf unsere langjährige Erfahrung und ausgeprägten Marketingkenntnisse zurück."

In enger Abstimmung mit den Eigentümern entwickelt Ben Taieb ein Vermarktungskonzept, das individuell auf die jeweilige Immobilie zugeschnitten ist. "Ob eine kleine Wohnung in der Stadt, ein Haus im Grünen oder ein Loft in exklusiver Lage - wir finden schnell den passenden Käufer, weil wir wissen, wie wir ihn erreichen", sagt Ben Taieb.

Zu Beginn der Immobilienvermarktung fertigt das Team rund um Ben Taieb eine Marktstudie an, erarbeitet ein Profil der Zielgruppe und macht sich ein genaues Bild des Objekts. Im Anschluss wird die Strategie abgesprochen, wie die Immobilie am besten präsentiert wird. Dafür spielen Exposé, Verkaufsschilder und Anzeigen genauso eine Rolle wie eine professionelle Herrichtung einer Immobilie durch Home-Staging oder die Organisation des geforderten Energieausweises.

Alle Maßnahmen zielen darauf ab, genau die richtige Zielgruppe zu erreichen. Kaufinteressierte werden einer umfassenden Seriositäts- und Bonitätsprüfung unterzogen, so dass nur qualifizierte Käufer mit echtem Interesse zu einem Besichtigungstermin erscheinen. Durch die Möglichkeit einer virtuellen 360°-Besichtigung von Zuhause aus, kann bereits zu einem frühen Zeitpunkt überprüft werden, ob das Objekt wirklich zum Kaufinteressenten passt.

Über die gesamte Betreuungszeit sind die Immobilienexperten von Ben Taieb jederzeit für ihre Kunden erreichbar und halten sie auf dem Laufenden über alle Aktivitäten und den Verkaufsstatus. Dadurch wird gewährleistet, dass die Eigentümer immer auf Stand sind, wie viele Interessenten es aktuell gibt und wie die Verhandlungen verlaufen. Aber auch nach dem erfolgreichen Verkauf bietet Ben Taieb mit dem After-Sale-Service Unterstützung bei einer reibungslosen Objektübergabe, die auch langfristig allen Fragen und Missverständnissen vorbeugt.

Weitere Infos beispielsweise zu Wohnungen in Darmstadt , Immobilien Darmstadt , Haus verkaufen Darmstadt und anderen Themen sind auf <http://www.immobilien-darmstadt.de> zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Ben Taieb Immobilien

Herr Ben Taieb
Rheinstraße 19 - 21
64283 Darmstadt

immobilien-darmstadt.de
info@immobilien-darmstadt.de

Die ausgebildeten Immobilienkaufleute von Ben Taieb Immobilien verfügen zum Teil über mehr als 20-jährige Marktkenntnis und unterstützen ihre Kunden mit Herz, Verstand und Leidenschaft bei allen Aspekten ihres Immobiliengeschäftes. Ob bei der Vermittlung von Wohnungen, Häusern, Rendite- oder Gewerbeobjekten im Raum Darmstadt und im gesamten Rhein-Main-Gebiet - bei Ben Taieb Immobilien steht der Mensch im Mittelpunkt und nicht die Sache, die gehandelt wird. Diskretes Vorgehen, lösungsorientiertes Handeln, Fachwissen und visionäres Denken, kombiniert mit Verbindlichkeit, Loyalität und modernsten Vermarktungsinstrumenten garantieren Immobilienkäufern und -verkäufern immer optimale Ergebnisse.