Gut vorbereitet in den Immobilienverkauf starten

Der Immobilienexperte Ben Taieb informiert über die Bedeutung der Verkaufsvorbereitung

Um eine Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen, ist eine ausgiebige Vorbereitung empfehlenswert. Der Immobilienmakler Ben Taieb aus Darmstadt kümmert sich für seine Kunden um alle relevanten Objektunterlagen, berät bei der Preisfindung und richtet die Werbemaßnahmen exakt auf die Zielgruppe aus.

"Die Vorbereitung auf den Verkauf einer Immobilie ist von großer Bedeutung", weiß Ben Taieb, Geschäftsführer des gleichnamigen Immobilienunternehmens. Darum nimmt er sich viel Zeit, um die Vorzüge einer Immobilie kennenzulernen und seine Kunden individuell zu beraten.

"Wir beginnen auch nur mit dem Verkaufsprozess, wenn alle relevanten Objektunterlagen vollständig zur Verfügung stehen", so der Immobilienmakler. Dazu zählen sowohl Grundrisszeichnungen, Berechnungen zur Wohnfläche und dem umbauten Raum, der Grundbuchauszug und die Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis als auch eine Gebäudeversicherung, die gegen Sturm, Wasser und Feuer absichert. Außerdem gehören in vielen Fällen eine Baubeschreibung und eine Teilungserklärung dazu. Liegt kein aktueller Energieausweis vor, dann kümmert sich Ben Taieb auch hier um die Beschaffung des erforderlichen Dokuments.

"Ein ausgezeichneter Service ist uns schon zu Beginn der Zusammenarbeit sehr wichtig", erklärt Ben Taieb. "Wir informieren unsere Kunden nicht nur darüber, dass laut den Vorschriften der Energieeinsparverordnung ein Eigentümer beim Verkauf verpflichtet ist, den Interessenten den Energieausweis unaufgefordert vorzulegen, sondern beraten und unterstützen diese bei der Organisation rund um den entsprechenden Ausweis - ob bedarfs- oder verbrauchsorientiert."

Liegen alle Dokumente vor, steht die schwierige Aufgabe an, den richtigen Preis für den Verkauf festzulegen. Professionell ermitteln Ben Taieb und sein Team mit Hilfe von fundierten und bewährten Verfahren den Wert eines Objekts und berücksichtigen zusätzlich lokale und regionale Entwicklungen sowie die aktuelle Marktlage. Außerdem analysieren sie die Zielgruppe und beraten dann ausführlich zur Höhe eines Verkaufspreises, der auch tatsächlich am Markt zu erzielen ist.

Im Anschluss wählen die Experten aus ihrem breiten Spektrum von Werbemaßnahmen die passenden aus und achten insbesondere auf die Wahl des richtigen Zeitpunktes und Mediums, um die Kaufinteressenten zielgerichtet zu erreichen und die größtmögliche Aufmerksamkeit für die Immobilie zu erzielen. Dazu erstellen sie auch für jedes Objekt eine 360 Grad Visualisierung, was zusätzlich zur Vermeidung von Besichtigungstourismus beiträgt.

"Wir stehen unseren Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Schlüsselübergabe als kompetenter und zuverlässiger Partner zur Seite und haben das Ziel, ein Haus oder eine Wohnung zum bestmöglichen Preis zu verkaufen, immer fest im Blick", erklärt Ben Taieb abschließend.

Weitere Informationen beispielsweise zu Darmstadt Immobilien , Haus Darmstadt und anderen Themen sind auf https://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.