Selbst kleinste Details können entscheiden

Nur wenn der Immobilienverkauf sorgfältig vorbereitet ist, klappt's auch mit dem Käufer

"Zwar ist der finanzielle Rahmen ein anderer, als beispielsweise bei einem Autokauf, der erste Eindruck entscheidet jedoch oft auch beim Immobilienerwerb", bringt es Björn König, Geschäftsführer der König Immobilien GmbH auf den Punkt. "Umfassende Informationen, kleine Details und einfache Maßnahmen machen bei vielen Interessenten den Unterschied zu vergleichbaren Immobilienangeboten aus." Die richtige Verkaufs- und Objektvorbereitung spielt deshalb eine entscheidende Rolle für den erfolgreichen Verkauf.

Mit umfassendem Know-how sowie einem geschulten Auge fürs Detail geben Björn König und seine Mitarbeiter den Eigentümer vorab hilfreiche Empfehlungen, mit denen sie die Vorzüge ihrer Immobilie unterstreichen, um sie so von ihrer besten Seite zu zeigen. "Das können ein paar moderne Accessoires sein, die eine heimelige Atmosphäre schaffen oder auch kleinere Reparaturen, ein gepflegter Garten oder ein neuer Anstrich", erklärt Björn König. Damit zeigt sich das Haus oder Wohnung im optimalen Licht, Verhandlungen werden vereinfacht und bestimmte Maßnahmen können sogar den Wert steigern.

Eine solch sorgfältig vorbereitete Immobilie bringt zudem auch die besten Voraussetzungen für attraktive Fotos mit, die von den nordhessischen Vermarktungsprofis mit hochwertigem Equipment angefertigt und unter anderem für ein ausdrucksstarkes Exposé verwendet werden. Das präsentiert die wichtigsten Daten und Fakten zur Immobilie übersichtlich und informativ und weckt durch treffsichere Texte Emotionen bei Interessenten, so dass diese mehr erfahren wollen. Im Exposé ebenfalls nicht fehlen dürfen klare Grundrisse, die von König Immobilien so ansprechend aufbereitet werden, dass potenzielle Käufer sie auch wirklich verstehen und sich ihr neues Zuhause darin "ausmalen" können.

Ein innovativer und wertvoller weiterer Baustein der Verkaufsvorbereitung ist die Erstellung einer virtuellen 360-Grad-Besichtigung der Immobilie, denn sie bringt unschätzbare Vorteile für beide Seiten mit sich. Indem Interessenten die Immobilie vorab bequem am PC, Laptop, Tablet oder Smartphone besichtigen können, sparen sie Anfahrtswege und Zeit, denn auf ihrem virtuellen Rundgang durch alle Räume und sogar durch den Garten erhalten sie einen realistischen ersten Eindruck. "Für Eigentümer reduziert sich auf diese Weise die Zahl der tatsächlichen Besichtigungen erheblich", weiß Björn König aus Erfahrung. "Den virtuellen Schlüssel gibt es auch nur gegen Registrierung und Hinterlegung der Kontaktdaten, so dass die Eigentümer zu jeder Zeit das beruhigende Gefühl haben, das nicht einfach jeder sich mal ihr Zuhause anschauen kann."

Weitere Infos wie zum Beispiel auch zu Haus verkaufen Homberg , Hausverkauf Kassel , Immobilienmakler Borken und mehr sind auf http: //www.koenig-immobilien.de erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

König Immobilien GmbH

Herr Jürgen König
Ziegenhainer Str. 13
34576 Homberg

koenig-immobilien.de
info@koenig-immobilien.de

1991 in Homberg gegründet, ist die König Immobilien GmbH mit drei Filialen auf den Verkauf, die Vermietung und Verwaltung von Bestands- und Neubauimmobilien in Nordhessen spezialisiert. Zum professionellen Komplettservice für Käufer, Verkäufer und Vermieter mit allen damit verbundenen Dienstleistungen gehören zudem die Erstellung von Energieausweisen sowie die umfassende, bankenneutrale Finanzierungsberatung. Auch die Verwaltung von Wohn- und Sondereigentum gehört zum umfangreichen Leistungsportfolio, und König Immobilien zählt hier zu den führenden nordhessischen Anbietern. Darüber hinaus ist die König Immobilien GmbH im Rahmen ihrer Kooperation mit der Tochterfirma KönigHaus GmbH auch kompetenter und zuverlässiger Partner für den Bau von Wohnimmobilien in Massiv- oder Holz-Ständer-Bauweise.