Die neue Dimension der Immobilienvermittlung

Für den Erfolg der Kunden definiert Immobilien Store aus Monheim Immobiliendienstleistung immer wieder neu

Die Bevölkerungszahlen steigen, Wohnraum wird knapper, die gesetzlichen Vorschriften nehmen kontinuierlich zu - das sind nur einige von vielen Ursachen, weshalb Immobiliengeschäfte in der heutigen Zeit immer komplexer werden. Auch in Monheim am Rhein, idyllisch zwischen den Metropolen Düsseldorf und Köln gelegen, sehen sich Wohnrauminteressenten und Eigentümer immer größeren Herausforderungen gegenüber - und finden im Team vom Immobilien Store einen erfahrenen Partner, der diese souverän und mit Bravour meistert.

"Der Immobilienmarkt befindet sich in stetigem Wandel", weiß Alexandra Lager, Geschäftsführerin des engagierten Monheimer Immobilienunternehmens. "Deshalb braucht es für eine erfolgreiche Immobilienvermittlung entsprechend viel Flexibilität und die Fähigkeit, stets auf die aktuellsten Marktentwicklungen und Kundenbedürfnisse reagieren zu können."

Beratung und Leistung, die nicht alltäglich sind, nicht nur reagieren, sondern agieren, unbeirrbar, nie stillstehend und vorausschauen - mit diesen Leitmotiven setzen sich die erfahrenen Mitarbeiter des Immobilien-Store jeden Tag aufs Neue für den Erfolg ihrer Kunden ein. Um am Puls der Zeit und des Immobilienmarktes zu bleiben, werden deshalb regelmäßig alte Muster und Gewohnheiten mit neuen innovativen Ideen durchbrochen.

"Der Kauf und Verkauf einer Immobilie ist ein höchst sensibles Geschäft, bei dem kleine Fehler unter Umständen weitreichende Folgen haben können", erklärt Alexandra Lager. Entsprechend ernst nehmen sie und ihr Team deshalb ihre Sorgfaltspflicht, behandeln jede Immobilie, als wäre es ihre eigene und entwickeln ein Marketingkonzept, das immer individuell auf die Immobilie zugeschnitten ist.

Da nur eine intensive, lückenlose Vorbereitung die Basis für den erfolgreichen Verkauf schafft, investieren die Experten des Immobilien Store viel Zeit und Arbeit in die Objektaufbereitung. Nach einem Erstgespräch auf Augenhöhe mit den Eigentümern und einer ausführlichen Besichtigung werden alle Daten und Unterlagen sorgfältig zusammengestellt - eine wichtige Voraussetzung für die darauffolgende Marktwert- und Zielgruppenanalyse. "Nur, wer den aktuellen Immobilienwert kennt und Details über die in Frage kommenden Käufer weiß, kann den optimalen Verkaufspreis festlegen und mit der richtigen Strategie erzielen", so Alexandra Lager.

Die einzelnen Bausteine des maßgeschneiderten Marketingplan überlassen nichts dem Zufall und sind bezüglich ihrer Ausrichtung und Dosierung perfekt aufeinander, auf die Immobilie, die Zielgruppe sowie die Interessenten abgestimmt. Ein Fotoshooting mit professionellem Equipment und anschließender Aufbereitung der Bilder gehört ebenso zum umfangreichen Leistungsspektrum wie eine ansprechende und verständliche Neuaufbereitung des Grundrisses und das Verfassen einer Objektbeschreibung, die nicht nur alle Zahlen, Daten und Fakten enthält, sondern durch emotionale Texte die Neugier auf mehr weckt. Daraus entwickelt die Vertriebsabteilung ein auffälliges, ausdrucksstarkes Exposé und sogar ein eigenes Exposé-Magazin. Die Veröffentlichung auf Internetportalen mit großer Reichweite oder Aushänge im Schaufenster mit viel Publikumsverkehr sind nur zwei von zahlreichen Optionen, um Aufmerksamkeit für die Immobilie zu wecken.

Nachdem die Immobilie erfolgreich und auffällig am Markt platziert ist, beginnt für Alexandra Lager und ihre Kollegen ein weiterer wichtiger Teil ihrer Arbeit: das Besichtigungsmanagement. Dabei sind sie ständig für Interessenten erreichbar, nehmen Anfragen entgegen, beantworten Fragen, prüfen die Seriosität und Bonität, koordinieren Besichtigungstermine und führen diese durch.
Kommt ein Interessent in die engere Auswahl, übernimmt das Team des Immobilien Store auch die Verhandlungsführung, greift dabei auf professionelle Verhandlungstechniken zurück und bringt so zielsicher den richtigen Käufer mit der passenden Immobilie zusammen. Ein hauseigener Finanzberater stellt sicher, dass sich der Interessent die Immobilie auch leisten kann und unterstützt diesen auf Wunsch bei der Finanzierungsfindung.

Um den Vertrag sicher unter Dach und Fach zu bringen, kümmern sich die geschulten Berater vom Immobilien Store außerdem um die Vorbereitung des Notartermins, prüfen den Vertrag, übermitteln alle erforderlichen Daten an den Notar, leiten die Grundschuldbestellung ein und begleiten zum notariellen Kaufvertragsabschluss. Die Objektübergabe inklusive Dokumentation rundet den ganzheitlichen Service ab und stellt sicher, dass keine Fragen oder Unklarheiten offenbleiben. "Wir wissen, dass unsere Kunden hart für ihr Geld gearbeitet haben", so Alexandra Lager. "Deshalb gehen wir mit ihrem Kapital sehr vorsichtig um."

Auf https://www.immobilien-store.de finden Interessenten und Eigentümer weiterführende Informationen, auch zu Haus verkaufen Monheim , Wohnung verkaufen Monheim und mehr.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Immobilien Store

Frau Alexandra Lager
Geschwister-Scholl-Str. 53 b
40789 Monheim am Rhein

https://immobilien-store.de
info@immobilien-store.de

Unbeirrbar und nie stillstehend, mit vorausschauendem Blick und offenem Ohr für die Bedürfnisse der Kunden, begleitet Immobilien Store seit über 20

Jahren Verkäufer und Käufer von Immobilien mit vollem Einsatz und ganzem Herzen bei der Immobilienvermittlung und definiert dabei Immobiliendienstleistung immer wieder neu. Innerhalb der Geschäftsbereich Wohnimmobilien-Verkauf, Wohnimmobilien-Vermietung, Kapitalanlagen, Gewerbeobjekte, Neubauobjekte und Erbbaurechtimmobilien verfolgt und erreicht das Team des Immobilien Store mit ganzheitlichem Service und allen zugehörigen Leistungen stets ein Ziel: die richtigen Besitzer mit den Immobilien zusammenzubringen, die genau zu ihren Wünschen und Bedürfnissen passen.