



Schutz vor Massenbesichtigungen und Besichtigungstourismus

Der Immobilienexperte Ben Taieb über ein professionelles Besichtigungsmanagement

Soll eine Immobilie verkauft werden, dann stehen bei der aktuellen Immobilienmarktlage die Interessenten für einen Besichtigungstermin förmlich Schlange. Der Immobilienmakler Ben Taieb prüft für seine Kunden die potentiellen Käufer und führt Besichtigungen nur mit wirklichen Kaufinteressenten durch.

Die niedrigen Zinsen machen den Kauf einer Immobilie zurzeit besonders interessant. "Die Nachfrage ist hoch und das Angebot auf dem Immobilienmarkt sehr gering", weiß Ben Taieb, Geschäftsführer des gleichnamigen Maklerunternehmens. "Darum melden sich sehr viele Interessenten, die einen Besichtigungstermin in einem zu verkaufenden Objekt wünschen. Um sowohl dem Verkäufer als auch dem potentiellen Käufer gerecht zu werden, haben wir ein Besichtigungsmanagement erarbeitet, das den Fokus auf Sicherheit und Individualität legt und unnötige Termine vermeidet."

Gerade in großen Städten sind Massenbesichtigungen oft die Regel. "Wir halten dieses Vorgehen für unseriös", so der Darmstädter Immobilienexperte. "Außerdem ist es uns wichtig, dass die Verkäufer nicht überrannt werden und sich auch während der Termine in ihren eigenen vier Wänden wohlfühlen. Für die Kaufinteressenten, mit denen wir einen gemeinsamen Rundgang machen, nehmen wir uns viel Zeit, um alle individuellen Fragen zu klären."

Bevor es zu einem Vor-Ort-Termin kommt, prüfen die Experten die Flut von Interessenten auf ein wirkliches Kaufinteresse und die Bonität. "Mit gezielten Fragen und viel Erfahrung trennen wir die Spreu vom Weizen und entlarven auch die sogenannten Besichtigungstouristen, die einfach nur mal gucken wollen, wie andere leben", äußert sich der Immobilienmakler über das bewährte Vorgehen. Zusätzlich nutzt das Team von Ben Taieb eine 360 Grad Visualisierung des Objekts, die einen virtuellen Rundgang von zuhause aus ermöglicht und die Entscheidung erleichtert, ob ein Besichtigungstermin überhaupt relevant ist. "Die Zeit unserer Kunden ist kostbar, deshalb halten wir den zeitlichen und organisatorischen Aufwand für alle Beteiligten so gering wie möglich", erklärt Ben Taieb abschließend.

Dieser Devise folgt das Team von Ben Taieb über den gesamten Verkaufsprozess einer Immobilie und unterstützt Verkäufer bei allen relevanten Aufgaben von der Wertermittlung, über die Vermarktung bis zur Objektübergabe.

Weitere Informationen beispielsweise für Interessenten, die in Darmstadt Wohnung oder Haus suchen, zum Thema Haus verkaufen Darmstadt, zu Wohnung verkaufen Darmstadt und mehr 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.