



## Professionelles Vorgehen bei der Immobilienbesichtigung

*Wenn die Interessenten Schlange stehen*

Bei der aktuell angespannten Immobilienmarktlage und den niedrigen Zinsen ist die Nachfrage nach zum Verkauf stehenden Immobilien hoch. Da ist es nicht verwunderlich, dass viele Eigentümer mit der Flut von Interessenten überfordert sind. König Immobilien bietet ein professionelles Besichtigungsmanagement, das die wirklichen Kaufinteressenten herausfiltert und nur mit diesen die Besichtigung durchführt.

"Das Angebot auf dem Immobilienmarkt ist gering. Da stehen die Interessenten förmlich Schlange, um einen Besichtigungstermin zu erhalten", so Björn König, Geschäftsführer der König Immobilien GmbH aus Homberg. "Wir sind allerdings keine Freunde von Massenbesichtigungen und bemühen uns daher, schon im Vorfeld herauszufinden, ob Interessent und Immobilie wirklich zusammenpassen."

Die Immobilienexperten von König Immobilien haben einen Maßnahmenkatalog erarbeitet, der Schutz für Eigentümer, individuellen Service für Käufer und Zeitersparnis für alle Beteiligten mit sich bringt. Mit Hilfe eines hochwertigen Exposés und innovativen 3D-Rundgängen schauen sich die Interessenten bereits von Zuhause aus die Immobilie an und verschaffen sich einen realistischen Eindruck. Außerdem überprüft das erfahrene Team von König Immobilien mit gezielten Fragen das Kaufinteresse und filtert so bloße Besichtigungstouristen, die nur mal gucken möchten, wie andere leben, heraus.

"Unsere Kunden, die ein Haus verkaufen möchten, sind sehr froh, dass Sie für einen Besichtigungstermin nur zur Verfügung stehen müssen, wenn eine echte Kaufabsicht vorhanden ist. Denn Zeit ist kostbar", weiß Björn König aus Erfahrung. "Die Sicherheit steht dabei für uns immer im Fokus. Deshalb prüfen wir die Interessenten vor dem Termin eingehend."

Bei der Besichtigung selbst legen die Experten viel Wert darauf, dass sie Verkäufern und potentiellen Käufern gleichermaßen gerecht werden. Sie schützen die Privatsphäre so gut es geht, führen mit angemessenem Zeitaufwand durch die Räumlichkeiten und gehen auf die Fragen der Interessenten gezielt ein. Auch bei Verhandlungen stehen die Immobilienspezialisten unterstützend zur Seite.

"Wir bieten mit unserem Team für unsere Kunden einen Rundum-Service, der auf Wunsch Unterstützung und Entlastung bei allen relevanten Aufgaben der Immobilienvermittlung bietet", erklärt der Makler abschließend.

Weitere Infos wie zum Beispiel auch zu [Haus verkaufen Homberg](#) , [Haus verkaufen Melsungen](#) , [Immobilienmakler Wabern](#) und mehr sind auf <https://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.