



## Die optimale Vorbereitung für den Immobilienverkauf

*Die Immobilienexperten von Marquardt Immobilien klären über die Bedeutung der Verkaufsvorbereitung auf*

Ob bei dem Verkauf einer Immobilie auf dem schnellsten Weg der höchstmögliche Preis erzielt wird, hängt maßgeblich von den vorbereitenden Maßnahmen ab. Die Immobilienmakler von Marquardt Immobilien beschaffen daher für ihre Kunden alle notwendigen Unterlagen, beraten bei der Preisfindung und vermarkten das Objekt professionell und zielgruppengerecht.

"Wir kümmern uns ausgiebig um die Vorbereitung eines Verkaufs", erklärt Sylvia Gairing, die Leiterin des Vertriebs für Neubau- und Bestandsimmobilien bei Marquardt. "Denn unsere Erfahrung zeigt, dass damit der Verkaufsprozess zügiger und effizienter verläuft, worauf unsere Kunden und unser Team viel Wert legen." Zunächst nehmen sich die Immobilienexperten viel Zeit für das Kennenlernen des Verkäufers und seiner Immobilie, bevor sie dann die nächsten Schritte planen und einleiten.

"Es ist wichtig, dass vorab alle erforderlichen Objektunterlagen wie hochwertige Fotos, Grundrisszeichnungen oder der Energieausweis vorliegen", weiß die Expertin. "Liegt beispielsweise kein gültiger Energieausweis - verbrauchs- bzw. bedarfsorientiert - vor, dann drohen hohe Bußgelder. Darüber klären wir unsere Kunden rechtzeitig auf und kümmern uns auch gerne um die Beschaffung des passenden Dokuments."

Parallel nehmen die Experten eine ausführliche Analyse des Marktes, der Lage und der Infrastruktur vor und beziehen Faktoren wie Baujahr, Substanz oder Ausstattung in ihre professionelle Wertermittlung ein. "Wir unterstützen die Eigentümer damit bei der wichtigen Aufgabe der Preisfindung und wissen, wie schwierig es ist, für das liebgewonnene Zuhause einen realistischen Preis festzulegen." Deshalb berät das Team von Marquardt hierzu als neutraler, einfühlsamer Partner und liefert alle relevanten Daten und Fakten, die zum besten Verkaufspreis führen.

Um den perfekten Käufer zu finden, ist die Ausrichtung der Werbemaßnahmen auf die richtige Zielgruppe entscheidend. Marquardt Immobilien verfügt über ein breites Portfolio, das von einem hochwertigen Exposé, über Print- und Online-Anzeigen sowie Verkaufsschilder, bis zu individuellen Mailings reicht. "Wir legen den Schwerpunkt nicht darauf, so viele Interessenten wie möglich anzusprechen, sondern den einen richtigen Käufer zu finden. Darum erstellen wir ein individuelles Konzept und machen über die passenden Kanäle wohlndosiert auf das Verkaufsobjekt aufmerksam", so Sylvia Gairing.

Das Team von Marquardt Immobilien steht auch im weiteren Verkaufsprozess seinen Kunden mit Rat und Tat zur Seite und begleitet die Verkaufsabwicklung, die Übergabe und die Nachbereitung.

Weitere Informationen, auch zu Immobilien Herrenberg , Hausverkauf Böblingen , Haus verkaufen Herrenberg und mehr sind auf <https://www.immobilien-marquardt.de> erhältlich.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer  
Moosweg 2  
51377 Leverkusen

wavepoint.de  
info@wavepoint.de

## Firmenkontakt

Marquardt Immobilien GmbH + Co.KG

Frau Sylvia Gairing  
Spitalgasse 4  
71083 Herrenberg

<https://immobilien-marquardt.de/>  
willkommen@immobilien-marquardt.de

Seit 1993 bietet Marquardt BPI Projektentwicklung, Baudienstleistungen und Immobilien in Herrenberg und der gesamten Region Böblingen an und blickt damit auf eine langjährige Erfolgsgeschichte zurück. Auf dieser Grundlage setzt sich der Geschäftsbereich von Marquardt Immobilien für den Verkauf von attraktiven Neubau- und Bestandsimmobilien ein.

Die Experten von Marquardt Immobilien unterstützen ihre Kunden mit großem Know-How und einem Rundum-Sorglos-Service vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss, also dem Verkauf einer Immobilie. Dazu stehen die Mitarbeiter von Marquardt Immobilien immer in engem Kontakt mit ihren Kunden und gehen sensibel auf die individuellen Bedürfnisse ein.