



Nicht jeder Interessent ist ein Käufer

Weshalb eine zielgruppengerechte Vermarktung essentiell für den erfolgreichen Immobilienverkauf ist

Der Nürnberger Immobilienmarkt boomt und auch in den umliegenden Städten wie Erlangen, Schwabach und Fürth ist Wohneigentum sehr gefragt. Eigentümer, die jetzt an einen Verkauf denken, sollten jedoch den Wert einer zielgruppengerechten Vermarktung nicht unterschätzen. Immobilienexperte Stefan Sagraloff erklärt, warum ein Verkaufsschild allein noch keinen Käufer bringt und wie sich Besichtigungstourismus mit dem richtigen Marketing vermeiden lässt.

"Natürlich werden sich auf ein Verkaufsschild Interessenten melden", sagt der erfahrene Immobilienmakler und Inhaber von Immopartner. Stefan Sagraloff weiß jedoch auch, dass diese Interessenten nicht zwangsläufig auch Käufer sind. "Eigentümer, die auf eigene Faust eine Immobilie verkaufen, sind immer überrascht, wie viele Menschen nur mal schauen wollen, wie andere leben." Auch kann sich nicht jeder Interessent die Immobilie auch leisten. "Auf diese Weise geht viel Zeit für überflüssige Besichtigungen und Verhandlungen verloren", so Stefan Sagraloff. "Mit uns an der Seite sparen Eigentümer diese Zeit und schonen ihre Nerven."

Um die Immobilie bei der richtigen Zielgruppe bekannt zu machen, ist eine professionelle Wertermittlung unerlässlich. Sie stellt nicht nur den aktuellen Marktwert fest, sondern professionelle Immobilienmakler wie Stefan Sagraloff und sein Team geben damit auch konkrete Empfehlungen, für welche potenziellen Käufer sich das Objekt eignet und auf welchen Wegen sie angesprochen werden können. Darauf basierend entwickelt Immopartner ein Vermarktungskonzept, das individuell auf die Immobilie und die Wünsche der Eigentümer abgestimmt ist. "Oft haben wir in unserer umfangreichen Datenbank vorgemerkerter Interessenten sogar direkt den passenden Käufer", erklärt Stefan Sagraloff. Zu seinem Kontaktnetzwerk zählen beispielsweise auch Personalabteilungen großer Unternehmen, die von dem anstehenden Immobilienverkauf ebenfalls informiert werden, so dass ihre Mitarbeiter davon erfahren.

"Bei der Auswahl der Werbemittel kommt es sowohl auf die Art, als auch auf den richtigen Zeitpunkt an." Für seine Kunden setzt Stefan Sagraloff auf ein vielfältiges Portfolio verschiedenster Marketinginstrumente wie professionelle, digitale Fotografie, virtuelle 360-Grad-Besichtigungen, hochwertige Exposés, aktives Nachbarschaftsmarketing, Internetmarketing auf den großen Immobilien-Plattformen sowie in den sozialen Netzwerken und vieles mehr.

360-Grad-Rundgänge bringen bereits von Haus aus die Möglichkeit zur Interessentenqualifizierung mit, indem sie die virtuelle Besichtigung nur gegen Hinterlegung der Adressdaten erlauben. Um den Eigentümern die maximale Sicherheit für ihren Verkauf zu geben, befragt Immopartner Interessenten jedoch auch immer persönlich und holt über Auskunfteien Informationen zur Seriosität und Bonität ein. "So finden Besichtigungen bei uns ausschließlich mit zuverlässigen, solventen Interessenten statt", verspricht Stefan Sagraloff. "Die Eigentümer können sich also ganz entspannt zurücklehnen, denn wir kümmern uns um wirklich alles."

Weitere Informationen wie zu [Immobilienpreisentwicklung Nürnberg](#), [attraktive Immobilien in Nürnberg](#), [Immobilienmakler Nürnberg](#) und mehr gibt es auf <https://www.immopartner.de>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>
info@immopartner.de

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkenntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.