



Immobilienvermarktung mit Erfolg

Mit individuellen Werbemaßnahmen den richtigen Käufer finden

Einzigartig, auffällig und profitabel - so sieht die optimale Werbung für einen Immobilienverkauf aus. Marquardt Immobilien aus Herrenberg setzt deshalb auf individuelle Vermarktungsstrategien, aufmerksamkeitsstarke Maßnahmen und eine zielgruppengerechte Ansprache.

"Jede Immobilie ist etwas Besonderes und verdient eine individuelle Betreuung, wenn es um den Verkauf geht", erklärt Sylvia Gairing, die Leiterin des Vertriebs für Neubau- und Bestandsimmobilien bei Marquardt. "Darum entwickeln wir ein Werbe- und Marketingkonzept, das genau auf die jeweiligen Eigenschaften des Objekts abgestimmt ist." Außerdem richten die Herrenberger Immobilienexperten ihre Maßnahmen so aus, dass die entsprechende Zielgruppe wohllosiert über verschiedene Kanäle angesprochen wird.

"Wie sich Immobiliensuchende informieren, ist durchaus unterschiedlich", weiß die langjährige Immobilienberaterin aus Erfahrung. "Nicht jeder liest die Tageszeitung oder sucht im Internet nach Immobilienangeboten. Manche kommen auch erst auf den Gedanken, eine Immobilie zu kaufen, weil sie in der Nachbarschaft das Verkaufsschild im Garten sehen."

Das Team von Marquardt setzt deshalb für den Verkaufserfolg auf vielfältige Werbemittel. Passend zum Objekt stellen sie ein Paket mit etablierten Maßnahmen und individuellen Aktionen zusammen. Bei der Erstellung des Exposés liegt beispielsweise der Fokus auf professionellen und ansprechenden Bildern, die mit Liebe zum Detail mit den wichtigen Informationen und Texten verknüpft werden. Um die Zielgruppe zu erreichen, werden Print- und Online-Anzeigen geschaltet, Aushänge in Schaufenstern gemacht, Mailingaktionen durchgeführt oder Flyer in der Nachbarschaft verteilt. Mit einem einfühlsamen Home Staging werden die Räume so hergerichtet, dass sich Interessenten sofort bei der ersten Besichtigung direkt wie zuhause fühlen.

"Und auch ein einwandfreier Ablauf ist uns sehr wichtig, der ebenso alle Sicherheitsaspekte berücksichtigt. Wir bereiten alle Objektunterlagen vor, kümmern uns um den passenden Energieausweis und sorgen für einen reibungslosen Notartermin. Außerdem prüfen wir die Interessenten und deren Bonität, bevor wir zu einem Besichtigungstermin einladen", so Sylvia Gairing. "Über den gesamten Verkaufsprozess hinweg legen wir sehr viel Wert darauf, im Dialog mit unseren Kunden zu stehen. Wir stimmen unsere Aktivitäten im Vorfeld ab, informieren regelmäßig und transparent über den aktuellen Stand, beantworten Fragen und unterstützen bei Verhandlungen und der Übergabe."

Weitere Informationen Herrenberg Immobilien , Bauträger Böblingen , Makler Böblingen und mehr sind auf <https://www.immobilien-marquardt.de> erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://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.