Professionelle Basis für den Immobilienverkauf

Über die Bedeutung der vorbereitenden Maßnahmen

Detaillierte Objektunterlagen, eine aktuelle Marktanalyse und individuelle Werbemaßnahmen können entscheidend für den Erfolg eines Verkaufs sein. Immobilienexperte Sebastian Obrock informiert darüber, welche Maßnahmen sein Team zur Verkaufsförderung einsetzt, um Wohnungen und Häuser im Sinne der Kunden schnellstmöglich zum besten Preis zu verkaufen.

"Wir legen viel Wert auf eine gute Basis für den Verkauf eines Objekts, denn laut unserer langjährigen Erfahrung machen oft kleine Details den Unterschied zu vergleichbaren Immobilienangeboten aus", so der Geschäftsführer von Obrock Immobilien. "Bevor wir die ersten Schritte planen und einleiten, nehmen wir uns erst mal viel Zeit, um die Verkäufer und ihre Immobilie kennenzulernen."

Im Anschluss kümmern sich die Immobilienspezialisten aus Mönchengladbach und Düsseldorf darum, dass alle erforderlichen Unterlagen vorliegen. Sie beschaffen den Energieausweis, bereiten die Grundrisse verständlich auf und erstellen ein hochwertiges Exposé, in dem sie alle relevanten Informationen und professionelle Fotos vereinen. "Damit die Bilder auch ansprechend wirken, geben wir gerne ganz praktische Tipps, wie die Vorzüge des Objekts herausgearbeitet werden können. So verbessern wir den Gesamteindruck und tragen zu einer Wertsteigerung bei."

Außerdem beraten die Experten bei der Preisfindung. "Dies ist meist eine der schwierigsten Aufgaben im Vorfeld eines Verkaufs. Da die Eigentümer oft emotional so sehr mit ihrem Zuhause verbunden sind, ist ein neutraler Partner hilfreich. Wir nehmen eine Analyse des regionalen Marktes vor und berücksichtigen die individuellen Faktoren wie Baujahr, Substanz und Ausstattung, bevor wir eine Empfehlung zu einem marktgerechten Verkaufspreis geben", erklärt Sebastian Obrock.

Um die Zielgruppe und damit den richtigen Käufer zu erreichen, schnüren die Immobilienmakler ein maßgeschneidertes Vermarktungspaket. Dies beinhaltet verschiedene Maßnahmen, die von Print- und Online-Anzeigen über individuelle Mailings bis hin zu persönlichen Nachfassgesprächen reichen. Alle verfügbaren Kommunikationskanäle werden für diese Aktivitäten genutzt.

"Wir haben über den gesamten Prozess immer das Ziel vor Augen, möglichst zeitnah einen passenden, solventen Käufer zu finden und den höchstmöglichen Preis beim Verkauf zu erzielen. Dabei sollte die Verkaufsvorbereitung nicht unterschätzt werden", so Sebastian Obrock abschließend.

Ausführliche Informationen wie zum Beispiel zu Haus verkaufen Düsseldorf , Makler Düsseldorf , Immobilien Düsseldorf sind auf https://www.obrock.de zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

https://wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

G. Obrock Immobilien- u. Finanzierungsvermittlung GmbH

Herr Sebastian Obrock
Viersener Straße 48
41061 Mönchengladbach

https://obrock.de
info@obrock.de

Die Immobilien- und Finanzierungsvermittlung Obrock ist seit 1987 im Großraum Mönchengladbach führender Immobilien- und von Banken unabhängiger Baufinanzierungsmakler. Die Geschäftsphilosophie umfasst den gesamten Immobiliendienstleistungsbereich. Das freundliche Team steht seinen Kunden mit ausgeprägter Fachkompetenz täglich zur Verfügung.

Gegründet wurde das Unternehmen durch Herrn Günter Obrock, welcher sich mittlerweile aus dem aktiven Tagesgeschäft zurückgezogen hat. Das erfolgreiche Familienunternehmen wird seit dem 01.01.2000 von seinem Sohn Sebastian Obrock als Geschäftsführer weiter geleitet, der zudem noch zweiter Vorsitzender der Düsseldorfer Immobilienbörse ist. Die Mitgliedschaft zur Düsseldorfer Immobilienbörse sowie des Informationszentrums Immobilien der Deutschen Bank führen zur Öffnung des Immobilienmarktes Großraum Düsseldorf.