



Die richtige Strategie für den Immobilienverkauf

Über die Bedeutung der Vermarktung auf dem Weg zum passenden Käufer

Exposé, Anzeigen und Verkaufsschilder - Neben den klassischen und bewährten Methoden zur Bewerbung einer Immobilie gibt es heute auch innovative Konzepte wie eine virtuelle Besichtigung. Doch wie wird eine Immobilie bestmöglich der Zielgruppe präsentiert? Der Immobilienexperte Sebastian Obrock setzt auf eine breite Streuung über verschiedene Kommunikationskanäle und ein ganzheitliches Konzept aus individuellen und effizienten Maßnahmen, um die maximale Aufmerksamkeit der Interessenten zu erzielen.

"Wenn es um den Verkauf einer Immobilie geht, schnüren wir immer ein individuelles Vermarktungspaket. Denn nur so kann dieses optimal auf das Objekt, die Kunden und die Zielgruppe abgestimmt werden", erklärt Sebastian Obrock, Immobilienspezialist und Geschäftsführer der G. Obrock Immobilien- und Finanzierungsvermittlung GmbH mit Standorten in Mönchengladbach und Düsseldorf. "Wir verschaffen uns im Vorfeld einen Überblick über die Vorzüge und Besonderheiten einer Immobilie, führen eine Marktstudie durch und besprechen uns intensiv mit den Verkäufern. Auf dieser Grundlage entwickeln wir dann eine Vermarktungsstrategie, die auf die entsprechende Zielgruppe angepasst ist."

Dafür werden verschiedene Marketinginstrumente kombiniert. Ein aussagekräftiges Exposé enthält wesentliche Informationen über Größe, Energieverbrauch und Lage, Grundrisszeichnungen sowie hochwertige Fotos. Außerdem werden Interessenten über prägnante Anzeigen, Verkaufsschilder oder individuelle Mailings on- und offline angesprochen. Nur qualifizierte Käufer, die auf Seriosität und Bonität geprüft wurden, erhalten dann eine Einladung zum Besichtigungstermin.

"Wir nutzen zusätzlich die innovative Möglichkeit der virtuellen Besichtigungen, damit sich Interessenten bereits von zuhause aus einen realistischen Eindruck verschaffen und ihre Kaufabsicht eingehend prüfen können", so Sebastian Obrock über das Vorgehen. "Uns ist es besonders wichtig, dass wir die Eigentümer so gut wie möglich entlasten, mit einem umfassenden Service verwöhnen und schnellstens einen passenden Käufer zum bestmöglichen Preis finden."

Dazu ist die langjährige Erfahrung und Marktcompetenz ebenso wichtig wie die persönliche Betreuung und die stetige Weiterentwicklung im Hinblick auf die Immobilienvermarktung.

Detaillierte Informationen zu diesem Thema, aber auch zu weiteren wie zum Beispiel Immobilienbewertung Düsseldorf, Makler Mönchengladbach, 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.