



## Wie aus Interessenten Käufer werden

*Über einen professionellen Besichtigungsservice für Immobilien*

Ein Immobilienverkauf ist eine komplexe Angelegenheit: Nachdem der Preis feststeht und die Immobilie auf verschiedenen Kanälen beworben wurde, melden sich die ersten Interessenten. Termine zur Besichtigung müssen vereinbart und durchgeführt werden. Die Unterstützung durch einen professionellen Makler bietet hierbei eine deutliche Entlastung für die Eigentümer. Das Team von Immopartner Stefan Sagraloff e.K. organisiert in Nürnberg, Erlangen und Fürth für seine Kunden Immobilienbesichtigungen und holt mit erprobten Strategien das Beste aus dem Immobilienverkauf heraus.

"Wer keine Erfahrung mit der Durchführung von Besichtigungen hat, der weiß auch nicht, welches Vorgehen und welcher Ton bei einem Termin mit den Interessenten angebracht sind", erklärt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer des Maklerbüros Immopartner aus Nürnberg. "Wir übernehmen im Verkaufsprozess gleich das gesamte Besichtigungsmanagement für unsere Kunden, so dass sich diese entspannt zurücklehnen und auf unsere Erfahrung und Kompetenz vertrauen können."

Die Immobilienprofis prüfen vorab die Interessenten sowie das Kaufpotential und koordinieren dann die Besichtigungen zeitlich so, dass sie hintereinander und mit genügend Abstand erfolgen. Sie stellen eine freundliche, ansprechende Atmosphäre her und sorgen zwischen den Terminen für genügend Belüftung. Außerdem versuchen Sie, die Termine so zu legen, dass das Objekt im besten Licht erscheint - die Sonne also beispielsweise schön auf die Terrasse scheint und die Räume lichtdurchflutet sind.

"Für den Erfolg eines Besichtigungstermins und das Ziel, aus bloßen Interessenten Käufer zu machen, ist die passende Strategie entscheidend", weiß Stefan Sagraloff aus Erfahrung. Daher wenden die Experten verschiedene vertriebspsychologische Taktiken und eine bestimmte Form der Gesprächsführung an. Sie führen die Besichtigungen auch ohne das Beisein der Eigentümer durch, da sich Interessenten ansonsten meist viel reservierter zeigen, und begehen die Räumlichkeiten in einer strategisch günstigen Reihenfolge. Jeder Interessent erhält außerdem vor Ort nochmals ein hochwertiges Exposé zur Ansicht. Selbstverständlich stehen die Makler von Immopartner für die Fragen der Interessenten bereit und haben die entsprechenden Antworten parat.

Wer also seine Immobilien in Nürnberg und Umgebung verkaufen möchte, der ist bei Immopartner in guten Händen und profitiert neben einem professionellen Besichtigungsmanagement auch von umfassenden Leistungen im Zuge der gesamten Abwicklung.

Weitere Informationen wie zu Haus verkaufen Fürth , Immobilien in Fürth , Immobilienmakler Nürnberg Bewertung und mehr gibt es auf <https://www.immopartner.de>.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Sascha Tiebel  
Moosweg 2  
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>  
[info@wavepoint.de](mailto:info@wavepoint.de)

## Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff  
Färberstr. 5  
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>  
[info@immopartner.de](mailto: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.