## Professionelles Besichtigungsmanagement für den Hausverkauf

*Wie Käufer und Immobilie zueinander finden*

Niemand möchte die Katze im Sack kaufen. Darum sind Besichtigungen von Immobilien ein wichtiger Baustein auf dem Weg zum erfolgreichen Verkauf. Doch die Interessentenauswahl und das Besichtigungsmanagement sind zeitintensive und nervenaufreibende Aufgaben, die die Immobilienexperten von Juber & Schlinghoff aus Leverkusen für ihre Kunden zuverlässig übernehmen.

"Aus Erfahrung wissen wir, dass sich wirkliche Interessenten ausführlich informieren möchten, bevor sie eine Immobilie kaufen. Schließlich geht es hier meist um große Investitionen", erklärt Jürgen Juber, Geschäftsführer der Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH. "Doch es gibt tatsächlich auch sogenannte Besichtigungstouristen, die einfach mal gucken möchten, wie eine Immobilie aussieht. Daher legen wir im ersten Schritt großen Wert auf eine Vorabqualifizierung der Interessenten und laden nur diese zum Besichtigungstermin vor Ort ein."

Die Mitarbeiter von Juber pflegen eine umfängliche Datenbank mit vorgemerkten, potentiellen Käufern, denen sie eine wunschgemäße Immobilie anbieten können. Um Anfragen und Interessenten eingehend zu prüfen und die Seriosität zu beurteilen, nutzen sie ihren großen Erfahrungsschatz und bewährte Techniken.

Ein nützliches Instrument auf der Suche nach dem richtigen Käufer sind zusätzliche 360°-Besichtigungen. Registrierte Interessenten können so bequem von Zuhause aus die Räumlichkeiten virtuell anschauen und schnell entscheiden, ob weiteres Interesse am Kauf besteht. Das spart allen Beteiligten wertvolle Zeit.

Soll dann eine Besichtigung stattfinden, so koordinieren die Experten die Termine, führen persönlich die Begehung durch und stehen für alle aufkommenden Fragen bereit. Sie wissen genau, zu welcher Tageszeit und in welchem Licht eine Immobilie am wirkungsvollsten präsentiert werden kann, sorgen für eine ansprechende Atmosphäre und erarbeiten einen sinnvollen und verkaufsfördernden Rundgang. Auch bei den darauffolgenden Verhandlungen vermitteln sie zwischen den Eigentümern und den Kaufinteressenten.

So begleiten die Immobilienprofis die verkaufswilligen Eigentümer mit ihrem Fachwissen, Einfühlungsvermögen und hoher Kompetenz durch den gesamten Verkaufsprozess. Sie bieten ihnen eine weitreichende Entlastung und sorgen dafür, dass zeitnah ein passender Käufer, der einen angemessenen Preis für die Immobilie zahlt, gefunden wird.

Weitere Informationen zum Beispiel zu Haus verkaufen Leverkusen , Hausverkauf Leverkusen , Immobilienmakler Leverkusen und mehr gibt es auf https://www.juber-schlinghoff-immo.de.

### Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

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

### Firmenkontakt

Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH

Herr Jürgen Juber
Oulustraße 20
51375 Leverkusen

https://juber-schlinghoff-immo.de
info@juber-schlinghoff-immo.de

Bereits 20 Jahre steht die Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH ihren Kunden nun schon als kompetenter Ansprechpartner in Immobilienfragen im Leverkusener Immobilienmarkt zur Verfügung. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie Transparenz vom ersten Kontakt bis hin zu einer professionellen Nachbetreuung ist für das Unternehmen selbstverständlich.

Der Wirkungskreis erstreckt sich auf den gesamten Großraum Leverkusen mit Leichlingen, Langenfeld, Solingen, dem Bergischen Land und den angrenzenden Kölner Stadtgebieten. Darüber hinaus ist Juber & Schlinghoff Immobilien durch die Mitgliedschaft in diversen Verbänden wie der Westdeutschen und der Leverkusener Immobilienbörse in der Lage, Gebiete vom Niederrhein bis zum Westerwald zu bedienen.

Die Mitgliedschaft im Immobilienverband Deutschland (IVD) sichert darüber hinaus die fachliche Kompetenz und eine bundesweite Vernetzung mit entsprechenden Fachleuten.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.juber-schlinghoff-immo.de.