Das Exposé beim Immobilienverkauf - der erste Eindruck ist entscheidend

Was es bei der Präsentation von Immobilien zu beachten gilt

Soll die Immobilie erfolgreich vermarktet werden, spielt das Exposé bei der Kaufentscheidung eine große Rolle. Um das Interesse der Käufer zu wecken, sind vor allem hochwertige Bilder, ein ansprechender Titel sowie eine informative Objektbeschreibung von Bedeutung. Die Mitarbeiter von IMMOPARTNER haben sich u. a. auf die professionelle Erstellung von Exposés spezialisiert und ermöglichen so die erfolgreiche Vermarktung der Immobilie.

"Beim Verkauf einer Immobilie kommt es nicht nur auf die richtige Zielgruppe oder Werbestrategie an - auch ein hochwertiges Exposé ist sehr wichtig", erklärt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von IMMOPARTNER aus Nürnberg. Aus diesem Grund investieren die Mitarbeiter viel Zeit und Energie in die Erstellung des Exposés.

"Der erste Eindruck zählt. Daher sind professionelle Bilder der Immobilie in einem Exposé von großer Bedeutung", so Geschäftsführer Stefan Sagraloff. Die Mitarbeiter von IMMOPARTNER verfügen über ausgezeichnete Fotografiekenntnisse und erstellen mit hochauflösenden Digitalkameras sowie professionellen Objektiven und einer bestmöglichen Ausleuchtung hochwertige Bilder der Immobilie. So entstehen Fotografien, die den Kaufwunsch der Interessenten noch verstärken.

Für den Immobilienspezialisten Stefan Sagraloff ist jedoch auch ein aussagekräftiger und individueller Titel im Exposé wichtig, um auf die Immobilie aufmerksam zu machen. So empfehlen die Makler von IMMOPARTNER, Highlights des Objekts - wie ein großzügiger Garten oder die neueste Smart-Home-Technologie - schon in der Überschrift zu benennen. Genauso relevant wie der Titel ist aber auch der beschreibende Text der Immobilie. Er sollte die Lage des Objekts näher vorstellen und zum Beispiel Einkaufsmöglichkeiten, die Anbindung an das öffentliche Nahverkehrssystem sowie Schulen in der näheren Umgebung aufzählen. "Dadurch wecken wir die Neugier des Interessenten", weiß Stefan Sagraloff.

Am Ende verschmelzen die hochwertigen Fotoaufnahmen und Texte zu einem modernen, aufwendig hergestellten Farbexposé. "Mit unseren Leistungen punkten die Eigentümer bei der Präsentation und überzeugen dadurch potenzielle Käufer", ist sich der Immobilienexperte sicher.

Stefan Sagraloff und sein Team nutzen bei der Vermarktung von Objekten nicht nur hochwertige Exposés. Um das Objekt zum bestmöglichen Preis an den richtigen Käufer zu vermitteln, setzen sie auch auf ein cleveres Internetmarketing und bewerben die Immobilie beispielsweise in den sozialen Medien. Auf Wunsch erstellen die Experten von IMMOPARTNER mithilfe der innovativen 3D-Matterport-Kamera virtuelle Touren von der Immobilie, damit sich Interessenten durch das Objekt digital bewegen können und somit einen ersten, realistischen Eindruck erhalten.

Weitere Informationen wie zum Beispiel auch zu Immobilien Erlangen , Haus verkaufen Fürth sowie Fürth Immobilien und mehr sind auf https://www.immopartner.de/ zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Johannes Brümmer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

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

Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

https://immopartner.de
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.