Das Bieterverfahren als Chance nutzen

(Mynewsdesk) Meerbusch, im Januar 2019 - Neben dem klassischen Immobilienverkauf in Zeitungen oder Onlineportalen wird inzwischen auch in Deutschland das Bieterverfahren immer beliebter. Grund genug für viele Immobilien-Startups, sogenannte PropTechs, auf diesen Zug aufzuspringen und Maklern auch diesen Vermarktungsansatz streitig zu machen. Immobilienmakler sollten sich hier auf keinen Fall die Butter vom Brot nehmen lassen und Eigentümer jetzt verständlich über die Chancen und Risiken des Bieterverfahrens informieren. Wie das gelingen kann, zeigt das Titelthema Wenn das höchste Gebot gewinnt in der neuen Ausgabe des Immoji©-Journals (www.immoji-journal.de).

Ein Magazin als analoger Leadgenerator
Mit dem Immoji©-Journal überzeugen Immobilienmakler mit Inhalten rund um die Immobilie, die Eigentümer wirklich interessieren. Viele Kolleginnen und Kollegen haben inzwischen die Zeichen der Zeit erkannt und rechtzeitig die Weichen gestellt: Durch die regelmäßige Verteilung und Auslage ihres eigenen Magazins sind sie in ihrem Farminggebiet inzwischen bekannt wie bunte Hunde. Das liegt vor allem an den nachhaltigen und kompetenten Informationen rund um das Thema Immobilien. Die Leser des Magazins schätzen dabei insbesondere die Themen, in denen es um die Praxis bei einem Immobilienverkauf geht. Wie genau funktioniert das Bieterverfahren? Benötige ich einen Energieausweis? Was passiert mit einer geerbten Immobilie? Wie kann ich vermeiden, in Mängelhaftung genommen zu werden? All diese Fragen greifen die Immoji©-Makler in ihrem Magazin auf und bieten gleich die passende Antwort.

Inhalte aus einer Hand
Die spannenden Stories und News ihres Magazins müssen sich Immobilienmakler nicht selbst ausdenken, denn dafür fehlt oft die Zeit. Sie bauen vielmehr auf die Expertise und das Immobilien-Knowhow des Immoji-Teams, das aus gestandenen Journalisten und Immobilienmarketing-Experten besteht. Sie erstellen das Layout, recherchieren relevante Themen, schreiben überzeugende Beiträge und individualisieren das Magazin für zahlreiche Maklerkunden in ganz Deutschland. Bis zu dreimal im Jahr werden die druckfrischen Magazine angeliefert. Zum Wunschtermin, in Wunschauflage und mit einem Gebietsschutz. Immobilienprofis lassen die Magazine in ihrem Zielgebiet verteilen und legen sie auch bei befreundeten Partnern aus.

Den ausführlichen Artikel zum Bieterverfahren mit vielen wichtigen Informationen gibt es exklusiv in der neuen Ausgabe des Immoji©-Journals, dem analogen Lead-Generator und Farming-Instrument für Immobilienmakler.

Alle weiteren Informationen, inklusive einem Online-Rechner für die individuelle Kundenzeitschrift gibt es hier: www.immoji-journal.de . Einen Blick in die aktuelle Ausgabe unter www.immoji-journal.de/ausgabe .

Telefonische Beratung gibt es jederzeit unter 02150-794380.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im Comfact Pressebüro

Pressekontakt

Comfact Pressebüro

Nicolai Jereb
Gustavstraße 4
45219 Essen-Kettwig

nicolai.jereb@comfact.de

Firmenkontakt

Comfact Pressebüro

Nicolai Jereb
Gustavstraße 4
45219 Essen-Kettwig

shortpr.com/aljuv2
nicolai.jereb@comfact.de

Über das Immoji©-Journal

Mit dem Immoji©-Journal bringen zwei ausgewiesene Experten aus der Kommunikations-Branche jetzt ein neues und spannendes Projekt an den Start: Der Meerbuscher Diplom-Betriebswirt Markus Naczinsky ist anerkannter Fachmann im Bereich Immobilien-Marketing und geprüfter MarktWert-Makler der Sprengnetter-Akademie. Der Essener Journalist Nicolai Jereb schreibt seit vielen Jahren unter anderem über Finanzthemen, Technologie und Kundenservice. Er sorgt beim Immoji©-Journal nicht nur für lesenswerte Inhalte, sondern steuert auch seine langjährige Erfahrung aus dem Verlagswesen bei.

Anlage: Bild

immoji
01
19
WENN DAS HÖCHSTE GEBOT GEWINNT
DAS BIETERVERFAHREN