



Mit der richtigen Strategie die Immobilie erfolgreich verkaufen

Lott Immobilien findet dank maßgeschneidertem Vermarktungskonzept den richtigen Käufer

Wollen Eigentümer ihr Haus oder ihre Wohnung verkaufen, ergeben sich zahlreiche Fragen wie: Welche Zielgruppe muss angesprochen werden und welches Medium kommt dafür infrage? Ohne einen Experten, der sich damit auskennt, kann der Verkauf zu einer langwierigen Angelegenheit werden. Hermann Lott und sein Team erstellen für jeden Kunden ein individuelles Vermarktungskonzept, um die richtigen Interessenten zu erreichen.

"Aus Erfahrung wissen wir, dass jede Immobilie einzigartig ist und daher individuell vermarktet werden muss. Deshalb stimmen wir das maßgeschneiderte Marketingkonzept stets auf das Objekt und die Zielgruppe ab", erklärt Hermann Lott, Inhaber von Lott Immobilien aus Apen. Er und sein Team setzen dabei auf einen Mix aus analogen und digitalen Medien wie beispielsweise Printanzeigen, Verkaufsschildern oder Werbeanzeigen in den sozialen Medien.

Doch bevor das Haus oder die Wohnung beworben wird, schauen sich der erfahrene Immobilienmakler und sein Team die Immobilie ganz genau an. Dabei notieren sie die Vorzüge sowie Besonderheiten des Objekts und besprechen das weitere Vorgehen mit dem Verkäufer. Am Ende entwickeln die Immobilienprofis eine Vermarktungsstrategie, die für die jeweilige Zielgruppe optimiert ist und so die richtigen Interessenten anlockt.

Auf Basis dieser Strategie erstellen die Experten für Immobilienvermarktung unter anderem ein hochwertiges Exposé. Dieses enthält alle relevanten Informationen wie bauliche Besonderheiten, Lage, Grundriss, Energieverbrauch sowie professionell erstellte Fotografien. Zusätzlich können - je nach Zielgruppe - aussagekräftige Anzeigen in lokalen Printmedien zum Einsatz kommen, um die Interessenten auf die Immobilie aufmerksam zu machen.

Da immer mehr Menschen online nach Häusern und Wohnungen suchen, ist für Hermann Lott das digitale Marketing ein wesentlicher Bestandteil seiner Vermarktungsstrategie. Dabei wird das Objekt aber nicht nur auf den bekannten Portalen präsentiert: "In der Immobilienbranche spielen die sozialen Medien eine immer wichtigere Rolle. Daher erstellen wir auch dort Werbeanzeigen und erreichen durch die vielfältigen Optionen die richtige Zielgruppe", so der Inhaber.

Sobald ein Interessent auf die Immobilie aufmerksam wird, kann er über die Website eine Anfrage an Lott Immobilien senden. Über den Anfragenmanager, der seit Januar im Einsatz ist, erhält der potenzielle Käufer alle relevanten Informationen zum Objekt und kann sich virtuell im Haus oder der Wohnung bewegen, um so einen ersten, umfassenden Überblick zu erhalten. Im Hintergrund prüfen Hermann Lott und sein Team währenddessen den Interessenten auf Seriosität sowie Bonität. Fällt die Überprüfung positiv aus, erhält er anschließend eine Einladung zum Besichtigungstermin.

Neben der maßgeschneiderten Vermarktung und der Organisation der Besichtigungstermine halten die Immobilienexperten den Verkäufer jederzeit über den aktuellen Stand der Dinge auf dem Laufenden. So erhalten die Kunden nicht nur einen Sachstands-Report, sondern können auf Wunsch alle Schritte in der Datenbank in Echtzeit mitverfolgen. Durch den ganzheitlichen Service im Bereich der Immobilienvermarktung entlasten die Profis von Lott Immobilien den Eigentümer und gewährleisten außerdem einen zügigen Verkauf des Objekts zum bestmöglichen Preis.

Weitere Informationen zu Immobilien Ostfriesland, Immobilien Oldenburg sowie Immobilienmakler Oldenburg und mehr erhalten Interessenten auf der Homepage <https://www.lott-seit1952.de>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Johannes Brümmer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

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

Firmenkontakt

Lott Immobilien - seit 1952

Herr Hermann Lott
Mühlenstraße 15
26689 Apen-Augustfehn

<https://lott-seit1952.de>
info@lott-seit1952.de

Seit 1952 macht Lott Immobilien zwischen Leer und Oldenburg Wohnträume wahr. Das inhabergeführte Maklerunternehmen hat sich auf den Verkauf und die Vermietung von Wohn- und Anlageimmobilien spezialisiert. Das dynamische Unternehmen setzt dabei auf eine moderne Immobilienvermarktung und geht in der Beratung sowie Vermarktung stets neue Wege. Ein individueller Service sowie eine fundierte, lokale Marktkennntnis runden das Profil von Lott Immobilien ab. Das Ziel der engagierten Mitarbeiter ist es seit mehr als 65 Jahren, für Verkäufer, Vermieter, Käufer und Mieter stets das beste Ergebnis zu erreichen.