



Der Verkauf von Immobilien in drei Phasen

Eine gute Verkaufs- und Marketingstrategie ist die Basis für einen erfolgreichen Vertragsabschluss

Der Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung ist ein zeitintensiver Prozess, der viele Branchen- und Fachkenntnisse erfordert. Bevor ein Verkaufspreis verhandelt und ein Kaufvertrag aufgesetzt wird, entwickeln die Experten von Sabori Immobilien GmbH eine durchdachte Verkaufsstrategie und stehen ihren Kunden vom Erstkontakt bis zur Schlüsselübergabe als Berater in allen Immobilienfragen zur Verfügung. Qualität, Kundenzufriedenheit und Kostentransparenz haben dabei für Sabori Immobilien die höchste Priorität.

"Eine gute Vorbereitung ist das A und O eines erfolgreichen Immobilienverkaufs, denn jede Immobilie stellt andere Anforderungen und jeder Eigentümer hat individuelle Zeit- und Preisvorstellungen," sagt Farid Sabori, Leiter Verkauf und Vermietung bei Sabori Immobilien. "Oftmals möchten Kunden ihre Immobilie zügig verkaufen, doch eine realistische Zeitplanung ist unumgänglich. Manchmal werden Renovierungsarbeiten durchgeführt oder es kommt beim Vertragsabschluss zu Verzögerungen. Diese müssen bei der Planung und der Fristsetzung berücksichtigt werden."

Der Verkauf einer Immobilie ist ein emotional wichtiger und entscheidender Schritt und fordert viel Zeit und Organisationstalent. Fundiertes Fachwissen, Kenntnisse des Immobilienmarktes und ein gutes Netzwerk sind die Grundpfeiler eines erfolgreichen Verkaufsprozesses. Durch die jahrelange Erfahrung auf dem Hamburger Immobilienmarkt entwickeln die Mitarbeiter von Sabori Immobilien eine auf die persönlichen Bedürfnisse und Anforderungen zugeschnittene Strategie und erreichen stets den bestmöglichen Verkaufspreis.

Der Verkauf einer Immobilie besteht aus drei Phasen - die Vorbereitungsphase, die Verkaufsphase und die Verkaufsabwicklung. Zunächst werden alle für den Prozess notwendigen Unterlagen eingeholt und zusammengestellt. Dazu gehören z.B. der Grundbuchauszug, Baupläne, die Nebenkostenübersicht oder ein Energieausweis. Aus diesen und anderen Unterlagen und aus der Einschätzung des aktuellen Immobilienmarktes ermitteln die Experten von Sabori Immobilien den Wert der jeweiligen Immobilie. Alle Dokumente müssen gut aufgehoben werden, denn sie sind später Gegenstand des Kaufvertrages.

In der Verkaufsphase werden Werbestrategien entwickelt und zum Beispiel Anzeigen, sowohl in Online-, als auch in Printmedien, geschaltet. Mit einem ausführlichen Exposé und einem ansprechenden Anzeigentext, sowie Fotos und manchmal auch einem Video, treten sie mit potentiellen Kunden in Kontakt und laden zu Besichtigungsterminen ein. Interessierte und zahlungsfähige Käufer sind oftmals auch in der unternehmenseigenen Kundendatenbank, sowie im eigenen Netzwerk zu finden.

Im professionellen Verkaufsgespräch verhandelt das Fachpersonal von Sabori Immobilien den Verkaufspreis. Die Verhandlungen sind Teil der Vertragsabwicklung, der dritten Phase des Prozesses. In Deutschland ist die Mitwirkung eines Notars beim Aufsetzen des Kaufvertrages rechtlich vorgeschrieben. In Anwesenheit des Maklers wird dieser durchgesprochen und unterzeichnet. Bei der Objektübergabe überreichen die Mitarbeiter alle Schlüssel und wichtigen Unterlagen an den Käufer und erstellen das Übergabeprotokoll. Auch nach Abschluss des Verkaufsprozesses stehen die Experten von Sabori Immobilien beiden Vertragsparteien als Ansprechpartner zur Verfügung.

Nicht nur für den Verkauf von Wohn-, Gewerbe-, Premium-Immobilien und Kapitalanlagen ist die Sabori Immobilien GmbH im Großraum Hamburg und Umgebung zuverlässiger Partner, auch die Immobilienvermietung und der Neubauvertrieb sind bei dem 2008 gegründeten Unternehmen in besten Händen

Weitere Informationen zu diesem Thema sowie zu Grundstück verkaufen Steuern Hamburg , Immobilien Hamburg , Wohnung verkaufen Hamburg und mehr finden Interessenten unter <https://www.sabori-immobilien.de>

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Hajok
Moosweg 2
51377 Leverkusen

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

Firmenkontakt

Sabori Immobilien GmbH

Herr Morteza Sabori
Wandsbeker Chaussee 164
22089 Hamburg

<https://sabori-immobilien.de>
info@sabori.de

Seit 2008 steht die Sabori Immobilien GmbH aus Hamburg-Wandsbek für eine schnelle und vertrauenswürdige Abwicklung von Projekten im Immobilienbereich. Mit viel Engagement und größter Leidenschaft bieten die Immobilienmakler ihren Kunden eine ganzheitliche Beratung sowie eine individuelle und persönliche Betreuung. Die Unternehmensphilosophie ist geprägt von einem hohen Qualitätsanspruch, Diskretion und der Transparenz über die einzelnen Leistungen und Kosten. Dabei hat die Zufriedenheit der Kunden und Partner für das Team von Sabori Immobilien immer oberste Priorität.