



## Immobilienpräsentation mit moderner Technik führt zum Verkaufserfolg

*Aufnahmen der Matterport-Pro-3-D-Kamera ermöglichen authentische Besichtigungstouren*

Die Experten von Immopartner aus Nürnberg verstehen es wie kaum ein anderer, dass moderne Marketingmaßnahmen das A und O eines erfolgreichen Immobilienverkaufs sind. In Zeiten der Digitalisierung ist es wichtig, potenziellen Kunden dort zu begegnen, wo sie sich einen Großteil ihrer Zeit aufhalten: im Netz. Mit digitalen Maßnahmen und dem Einsatz von neuester Technik überzeugen Geschäftsführer Stefan Sagraloff und sein Team bereits auf den ersten Blick und den ersten Klick.

"Virtuelle Besichtigungen gehören heutzutage zum Leistungsportfolio vieler erfolgreicher Maklerbüros. Um unseren Kunden bei der virtuellen Haus- oder Wohnungsbesichtigung das Gefühl zu geben, als wären sie tatsächlich dabei, setzen wir bei der Auswahl der technischen Mittel auf modernste Lösungen und höchste Qualität", sagt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von Immopartner aus Nürnberg. "Mit der Matterport-Pro-3-D-Kamera aus dem Silicon Valley bieten wir unseren Kunden Authentizität und ein Erlebnis, wie sie es von bisherigen Besichtigungen noch nicht kennen", erklärt der Geschäftsführer weiter.

Denn die hochwertigen Digitalaufnahmen der Kamera bieten einen Mehrwert bei der Objektpräsentation: Durch die Dreidimensionalität können Kunden problemlos alle Räume der Immobilie begehen, die Positionen und den Blickwinkel nach Bedarf und Gefühl ändern und sogar den Ausblick von der Terrasse oder vom Balkon genießen. Auch die Begehung des Gartens ist dank der präzisen Aufnahmen der Matterport-3-D-Kamera jederzeit möglich. Eine 3-D- oder eine VR-Brille verstärkt das Erlebnis und den Effekt zusätzlich.

"Mit der modernen Immobilienpräsentation in 3-D werden virtuelle Besichtigungen zu einem unvergesslichen Erlebnis und tragen wesentlich zum Verkaufserfolg bei", so der Nürnberger Immobilienmakler, "mit dieser Art der Immobilienpräsentation heben sich die Objekte unserer Kunden positiv von den anderen ab".

Aus der Verkäuferperspektive hat der Einsatz der Kamera zudem viele weitere Vorteile. Denn durch die Digitalisierung erzielt das Verkaufsobjekt eine wesentlich größere Reichweite. Menschen aus unterschiedlichen Ländern und Regionen haben die Möglichkeit, Besichtigungstermine flexibel zu buchen und sie bequem von zu Hause, von ihrem Computer, Tablet oder Smartphone aus, wahrzunehmen. Durch die präzise Wiedergabe der Räumlichkeiten und das realgetreue Besichtigungserlebnis vereinbaren lediglich interessierte Käufer einen Besichtigungstermin vor Ort und der sogenannte Besichtigungstourismus kann verhindert werden.

Neben der Immobilienpräsentation in 3-D bietet Immopartner Immobilienverkäufern auch die Übernahme des gesamten Verkaufsprozesses an. Dazu zählt unter anderem die Erstellung ausführlicher Informationen zur Immobilie sowie das Zusammentragen aller wichtigen Unterlagen und Dokumente.

Weitere Informationen zu den Themen [Mehrfamilienhaus verkaufen Schwabach](#) , [Haus zu verkaufen Schwabach](#) , [Haus verkaufen Erlenstegen](#) finden Interessierte auf <https://www.immopartner.de>

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Hajok  
Josefstraße 10  
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>  
[info@wavepoint.de](mailto:info@wavepoint.de)

## Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff  
Färberstr. 5  
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>  
[info@immopartner.de](mailto: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.