Verkäufer und Kaufinteressenten profitieren von der Immobilienpräsentation in 3-D

Das Unternehmen Immopartner erspart Kunden mit neuer Technik unnötige Besichtigungstermine

Immobilienverkäufer und Kaufinteressenten können sich beim Verkauf bzw. Kauf ihrer Immobilie viel Zeit und Stress sparen, wenn sie auf die neuste Technik setzen. Dieser Auffassung ist Stefan Sagraloff, Geschäftsführer des Nürnberger Unternehmens Immopartner. Als erster Makler im fränkischen Raum hat er vor einiger Zeit die Immobilienpräsentation in 3-D in sein Leistungsportfolio mitaufgenommen. Die Kunden profitieren dabei vor allem von der reduzierten Anzahl der Vor-Ort-Besichtigungstermine.

Aufräumen, putzen, den Rasen mähen - Eigentümer, die ihr Haus veräußern wollen, geraten vor Besichtigungsterminen oft ganz schön ins Schwitzen. Doch das muss nicht sein. Professionelle Makler wie die von Immopartner erstellen mittlerweile Immobilienpräsentationen in 3-D. Dank dieser können sich die Verkäufer mehrfache Aufräum- und Putzaktionen ersparen. Und die Kaufinteressenten können sich die Immobilie bequem am heimischen Rechner ansehen.

Doch bevor es soweit ist, fertigen die Immopartner-Mitarbeiter zunächst hochwertige Digitalaufnahmen mit einer speziellen Matterport-Pro-3D-Kamera aus dem Silicon Valley an. Danach erstellen sie einen entsprechenden Rundgang und präsentieren das Objekt. Das geschieht beispielsweise auf der Immopartner-Webseite oder bei großen Immobilienportalen. Auf Wunsch schicken die Makler den Link aber auch nur ausgewählten Kaufinteressenten zu. "Durch unsere hochwertigen Aufnahmen bekommen Kaufinteressenten die Gelegenheit dazu, in eine dreidimensionale Welt einzutauchen", erklärt Immopartner-Geschäftsführer Stefan Sagraloff.

Ihnen wird es ermöglicht, während der Tour einzelne Räume zu betreten und diese aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten. Dabei können sie unter anderem auf Punkte klicken, durch die besondere Highlights hervorgehoben werden, wie zum Beispiel eine große Sonnenterrasse oder eine moderne Dusche. Außerdem profitieren die Kaufinteressenten beim Rundgang durch die Immobilie von einer praktischen Messfunktion. Durch diese können sie beispielsweise prüfen, ob ihre Sitzecke in ihr neues Zuhause passt.

Sagt die Immobilie den Kaufinteressenten nach der 3-D-Besichtigung immer noch zu, können sie selbstverständlich einen Vor-Ort-Besichtigungstermin mit den Maklern vereinbaren und, wenn alles passt, den Kaufvertrag unterzeichnen.

"Manche Kunden stellen beim Ansehen der Immobilienpräsentation aber auch fest, dass ihnen das Objekt gar nicht zusagt und vereinbaren daher erst gar keinen Besichtigungstermin", weiß Stefan Sagraloff, "so können wir sowohl den Kaufinteressenten als auch den Verkäufern unnötigen Stress und Aufwand ersparen".

Die virtuellen Besichtigungen sowie die gezielte Vorauswahl der Kaufinteressenten soll auch dabei helfen, sogenanntem Besichtigungstourismus vorzubeugen, bei dem Personen ohne jegliches Kaufinteresse zu Vor-Ort-Besichtigungsterminen erscheinen.

Die Erstellung einer virtuellen Tour bieten die Immopartner-Makler bei Beauftragung kostenfrei mit als Service an.

Weitere Informationen zum Thema sowie zu Wertermittlung Haus kostenlos , Immobilie grob bewerten , Haus Wertermittlung und mehr finden Interessierte auch auf https://www.immopartner.de

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen
Josefstraße 10
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.