



Gezielte Immobilienvermittlung durch eine besondere Strategie

Seit 1961 vermarktet Rauch Immobilien Objekte in Düsseldorf sowie in der Umgebung

Besonders an angespannten Immobilienmärkten bedarf es einer besonderen Strategie für die Immobilienvermittlung. Dies hat das Düsseldorfer Unternehmen Rauch Immobilien erkannt. "Wir vermarkten Immobilien daher in der Regel nur an vorgemerkte und vorgeprüfte Kunden aus unserem großen Interessentenpool", erklärt Inhaber und Dipl.-Wirtschaftsingenieur Mathias Rauch.

Möchten Eigentümer ihr Haus, ihre Wohnung, ihr Mehrfamilienhaus oder ihr Grundstück vermarkten, wird das Objekt normalerweise von Immobilienmaklern auf zahlreichen Online-Portalen, in Zeitungen oder Anzeigenblättern beworben. "Aufgrund des angespannten Immobilienmarktes in Düsseldorf bewerben sich eine sehr hohe Anzahl an Kauf- beziehungsweise Mietinteressenten auf diese Anzeigen", weiß Mathias Rauch. Dieses Vorgehen hat zur Folge, dass kaum die Möglichkeit besteht, mit allen Interessenten in Kontakt zu treten, um deren ernsthaftes Ankaufs- bzw. Anmietungsinteresse zu prüfen. Zu oft fallen so bonitätsstarke Kunden durch das Raster und unnötige Besichtigungen werden durchgeführt, bis der passende Käufer oder Mieter gefunden wird. Interessenten fühlen sich schlecht beraten und der Verkauf bzw. die Vermietung verzögert sich für die Eigentümer.

Damit Eigentümer sowie Kauf- und Mietinteressenten schneller an ihr Ziel kommen, können sich Interessenten kostenlos mit ihrem genauen Suchprofil bei Rauch Immobilien registrieren. Täglich melden sich neue Kunden in der stetig wachsenden und aktualisierten Interessentenkartei an und werden von Mathias Rauch und seinem Team persönlich zu ihrer Traumimmobilie befragt. Bestehen große Übereinstimmungen bei den Anforderungen an Immobilie und Kandidaten, informieren die Makler die jeweilige Partei über die passenden Immobilienangebote oder -gesuche. Dies erfolgt auf direktem Wege - eine öffentliche Vermarktung erfolgt also nicht. "So stellen wir sicher, dass wir den passenden Eigentümer schnell mit dem passenden Käufer, Mieter oder Pächter zusammenbringen können und sparen wertvolle Zeit. Das wirkt sich unter anderem auch positiv auf den Wert der Immobilie aus", erklärt der Inhaber.

Eigentümern, die ihre Immobilie in Düsseldorf und Umgebung verkaufen oder vermieten möchten, bieten Mathias Rauch und seine Kollegen ein Rundum-sorglos-Paket an: Von der marktgerechten Objektbewertung und Erstellung des Energieausweises über die Anfertigung der aussagekräftigen Vermarktungsunterlagen und anschließenden Angebotstätigkeit bis hin zur Vertragsverhandlung und rechtssicheren Übergabe. Die Makler begleiten die Verkäufer selbstverständlich persönlich zum Notar. Für Kauf- oder Mietinteressenten suchen sie unter anderem die passenden Immobilienangebote heraus, stellen ihnen entsprechende Unterlagen zur Verfügung, führen Einzelbesichtigungen durch und helfen ihnen auch im Hinblick auf Finanzierungsfragen.

Alle, die sich kostenlos und unverbindlich über die Leistungen von Rauch Immobilien informieren möchten, erreichen die erfahrenen Immobilienmakler aus Düsseldorf unter der Telefonnummer 0211 - 94 25 39 22.

Mehr Informationen zum Thema oder auch zu Immobilienmakler Düsseldorf , Makler Düsseldorf , Immobilien Düsseldorf und mehr gibt es auf <https://www.rauch-immo.de/>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen
Bonner Straße 12
51379 Leverkusen

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

Firmenkontakt

Rauch Immobilien

Herr Mathias Rauch
Fritz-Vomfelde-Straße 34
40547 Düsseldorf

<https://rauch-immo.de>
hallo@rauch-immo.de

Das Unternehmen Rauch Immobilien mit Sitz in der Fritz-Vomfelde-Straße 34 in Düsseldorf hat sich auf die Vermittlung von wohnwirtschaftlichen Immobilien in Düsseldorf sowie in der Umgebung spezialisiert. Rauch Immobilien wurde 1961 von Adolf Rauch gegründet, später folgte ihm sein Sohn Gerd-W. Rauch. Mittlerweile führt Mathias Rauch das Unternehmen in Düsseldorf in der dritten Generation. Dem Familienunternehmen ist es wichtig, unabhängig sowie weisungsfrei zu arbeiten und weder Banken- noch Konzernstrukturen zu unterstehen.