



Sievers Immobilien

war bei der Vermarktung von Immobilien im ersten Halbjahr 2013 überdurchschnittlich erfolgreich und ist anderen Immobilienanbietern in der Region ein Stück voraus.

Durch den Einsatz von Fotos und Grundrissen sowie der optimalen Exposégestaltung werden die Objekte schneller vermarktet, als es der Mehrheit der Immobilienunternehmen gelingt.



Wie häufig werden Ihre Objekte gefunden?



Wie häufig werden Ihre Objekte gesehen?



Wie häufig werden Ihre Exposés aufgerufen?



Wie viele Kontaktanfragen haben Sie erhalten?



Wir gratulieren herzlich und wünschen weiterhin gute Geschäftserfolge!

A handwritten signature in blue ink.

René Blanke, Teamlead Sales Makler Business