



IMMOBILIENVERKAUF IN MÜNSTER & DEM MÜNSTERLAND

Preisoptimal. Zügig. Sicher.
Mit Ihren lokalen Immobilienprofis.

AUSA IMMOBILIENMAKLER GMBH

WOLBECKER STRAÙE 304
48155 MÜNSTER

WWW.AUSA-IMMOBILIEN.DE
0251 / 297 951 60

VERKAUF



„Ihre wertvollsten Vermögenswerte erlauben
keine Zweitklassigkeit.“

AARON AUGUST M.SC.

INHALT

VORWORT	Seite 04
ÜBER UNS	Seite 05
TEAM	Seite 06
UNSER BÜRO	Seite 08
ECHTE MEHRWERTE	Seite 10
VERKAUFSPROZESS	Seite 12
<i>UNVERBINDLICHES KENNENLERNEN</i>	Seite 14
<i>VERTRAG & UNTERLAGEN</i>	Seite 16
<i>VERMARKTUNGSSTRATEGIE</i>	Seite 17
<i>VERMARKTUNG</i>	Seite 18
<i>NOTARIELLER VERKAUF</i>	Seite 20
<i>OBJEKTÜBERGABE</i>	Seite 21
<i>BETREUUNG NACH VERKAUF</i>	Seite 22
INTERESSENTENTYPEN	Seite 23
VERMARKTUNGSREPORT	Seite 24
MAKLERPROVISION	Seite 25
BEISPIELEXPOSÉS	Seite 26
BUNDESVERBAND	Seite 32
BAUTRÄGEREXPERTISE	Seite 34
KUNDENSTIMMEN	Seite 36
ONLINE	Seite 38
UNSERE PARTNER	Seite 39
KONTAKT	Seite 40



VORWORT

AUSA Immobilienmakler GmbH
Wolbecker Straße 304, 48155 Münster



Liebe Interessierte,

mit dem Verkauf einer Immobilie monetarisieren Sie einen erheblichen Teil Ihres Vermögens. Ein prozentual nur geringfügig veränderter Verkaufserlös hat in ganzen Euros betrachtet eine immense Auswirkung. Sie sollten daher sinnvoll auswählen, wem Sie den Verkauf Ihrer Immobilie anvertrauen. Wir zeigen Ihnen in dieser Broschüre detailliert auf, wie wir unsere zertifizierte Expertise, tiefgehende Marktkenntnis sowie unsere uneingeschränkte Aufmerksamkeit für Ihren Auftrag definieren.

Vorwegnehmen möchte ich unseren erheblichen Wettbewerbsvorteil. Wir sind als Immobilienunternehmen tätig als Bauträger, Bestandshalter, Immobilienverwalter, Projektentwickler und Sachverständigenbüro. Wir kaufen, sanieren, verkaufen, vermieten und bewirtschaften täglich unsere eigenen Immobilien. Daher verfügen wir über ein aus der Praxis stammendes Detailwissen, mit welchem wir uns deutlich von unseren Maklerkollegen abheben. Wir lassen unsere gesamte Expertise gebündelt in einen jeden uns anvertrauten Vermarktungsauftrag einfließen.

Neben der Zulassung als Sachverständiger für die Immobilienwertermittlung (TÜV) haben wir die Zulassung als geprüfte Fachleute für die Immobiliendarlehensvermittlung.

Ich würde mich freuen, wenn Sie uns Ihren Immobilienverkauf zu treuen Händen anvertrauen. Wir werden Sie begeistern!

Ihr

Aaron August

Aaron August M.Sc.

Geschäftsführer

Betriebswirt (Universität Münster), Sachverständiger für die Immobilienwertermittlung (TÜV), Immobilienwertermittler (TRA), Gepr. Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK), Regionaldirektor Münster des BVFI

ÜBER UNS



Sie finden uns direkt an der Wolbecker Straße. Am Münsteraner Fernsehturm.

Wir vermitteln Wohnimmobilien in Münster und dem Münsterland mit zertifizierter Fachexpertise und hervorragender Marktkenntnis. Profitieren Sie von unserem gesamten Leistungsspektrum aus Bauträgertätigkeit, Immobilienverwaltung, Projektentwicklung und Sachverständigentätigkeit.

Unsere gesamte Expertise fließt gebündelt in den Verkaufsauftrag Ihrer Immobilie. Als führender Immobilienmakler wurden wir vom Bundesverband für die Immobilienwirtschaft zur Regionaldirektion Münster ernannt und vertreten als Abgeordnete die regionalen Interessen Münsters im Bundeskongress für die Immobilienwirtschaft.

IMMOBILIENMAKLER

Wir vermitteln Immobilien professionell, im Speziellen Wohnimmobilien.

BAUTRÄGER

Wir bauen als Bauträger Neubauten und entwickeln Altbauten in aufwendigen Sanierungsprojekten.

BESTANDSVERWALTER

Wir halten eine Vielzahl an Immobilien im Eigenbestand, welche wir professionell verwalten.

SACHVERSTÄNDIGE

Als TÜV-zertifizierte Wertermittler ermitteln wir Immobilienwerte sachverständigengerecht.

TEAM

Unser Team vermittelt Wohnimmobilien professionell und erfolgreich. Dies mit zertifizierter und hervorragender Fachexpertise sowie exzellenter Marktkenntnis.

Unser kompetentes Team fügt sich aus allen relevanten Fachrichtungen der Immobilienbranche zusammen: Betriebswirt, Ingenieur, Volljurist, Sachverständige, TÜV-zertifizierte Immobilienwertermittler, Hausverwalter, Bauleiter, Handwerker und Hausmeister. Unsere Immobilienmakler bilden sich ständig weiter und bringen eine solide akademische Ausbildung mit. Dabei profitieren Sie aus den Erfahrungen unserer angrenzenden Geschäftsfelder. So sind wir auch als Bauträger, Bestandshalter, Projektentwickler und Verwalter tätig.



AARON AUGUST M.SC.

Geschäftsführer

An der Universität Münster studierter Betriebswirt und TÜV-zertifizierter Immobilienwertermittler (TRA). Regionaldirektor Münster des Bundesverbandes für die Immobilienwirtschaft. Langjährige Erfahrung im Immobiliensektor mit einer Vielzahl an Wohnimmobilien im Eigenbestand und durchgeführten Sanierungen.



DR. FLORIAN SCHWAGER

Immobilienmakler

Diplom-Ingenieur (Univ.) und TÜV-zertifizierter Immobilienwertermittler (TRA). Regionaldirektor Münster des Bundesverbandes für die Immobilienwirtschaft. Hervorragende Fachkompetenz und jahrelange Erfahrung in der Abwicklung von Immobilientransaktionen und in der Immobilienverwaltung.



AUSA-TEAM

Multidisziplinär

Unser starkes und sehr erfahrenes AUSA-Team besteht aus: Bauleiter, Vorarbeiter, Handwerker diverser Gewerke, Hausverwalter, Hausmeister, Volljurist, Betriebswirt, Volkswirt, Ingenieur. Nicht nur für unseren Eigenbestand tätig, sondern mit Herzblut auch bei der Vermarktung Ihrer Immobilie.

**IMMOBILIENVERKAUF? EIN VOLLZEITJOB FÜR ECHE IMMOBILIENPROFIS!
VERSCHENKEN SIE DAHER KEIN PREISPOTENZIAL UND SPAREN DABEI ZEIT & NERVEN.**



VERKAUF

UNSER BÜRO

Am Münsteraner Fernsehturm. Lokal für Münster & das Münsterland.

Wolbecker Straße 304, 48155 Münster





ECHTE MEHRWERTE



SPEZIALISIERTE PROFIS

Wir sind Immobilienprofis durch und durch. Mit hervorragender akademischer Ausbildung, breiter Erfahrung und ständiger Weiterbildung.



GUTACHTERLICHE EXPERTISE

Wir sind TÜV-zertifizierte Immobilienwertermittler. Somit können wir Ihre Immobilie sachverständig bewerten und Ihnen einen realistischen Marktwert nennen.



EXZELLENTER ERREICHBARKEIT

Selbstverständlich sind wir auch am Wochenende und zu Randzeiten aktiv. Schließlich verdient die uns anvertraute Immobilie vollen Einsatz.



ECHTE TRANSPARENZ

Sie erhalten eine individuelle Internetseite, auf der Sie jede Verkaufsaktivität in Echtzeit und jederzeit verfolgen können (E-Mails, Telefonate, Termine).



GRANDIOSE VERMARKTUNG

Das Herzstück des Verkaufsauftrages ist die ideale Vermarktung. Schauen Sie sich Referenzen von uns an, wir lassen Ihre Immobilie strahlen.



DIGITAL STARK

Wir verwenden eine Vielzahl an modernen Anwendungen, so dass wir unsere Prozesse digital und effizient aufgebaut haben. Für die perfekte Kundenbetreuung.



FOTOGRAFIE

Drohnenaufnahmen, DSLR-Fotos, Ultraweitwinkel, 3D-Rundgänge, Kamerafahrten, je nach Immobilie in perfekter Auswahl.



SANIERUNGSBERATUNG

Als Bauträger & Projektentwickler sind wir Sanierungsprofis. Ob baurechtlich oder technisch, Interessenten erhalten Antworten auf ihre Sanierungsfragen.



TOLLE GRUNDRISSE

Unser Grafikstudio erstellt individuelle Grundrisse in 3D. Auf Basis der tatsächlichen Einrichtung. Der Kaufinteressent plant innerlich bereits den Einzug.



FINANZIERUNGSBERATUNG

Unsere breite Finanzierungsexpertise hilft Interessenten auf dem Weg zum Darlehen. Auf Wunsch auch über unsere offiziell kooperierenden Finanzierungsvermittler.



HÄNDISCHE LAGEPLÄNE

Individuell und händisch angefertigte Lagepläne mit ausgewählten „Point of Interests“. Ein wahrer Hingucker.



DRUCKEREI

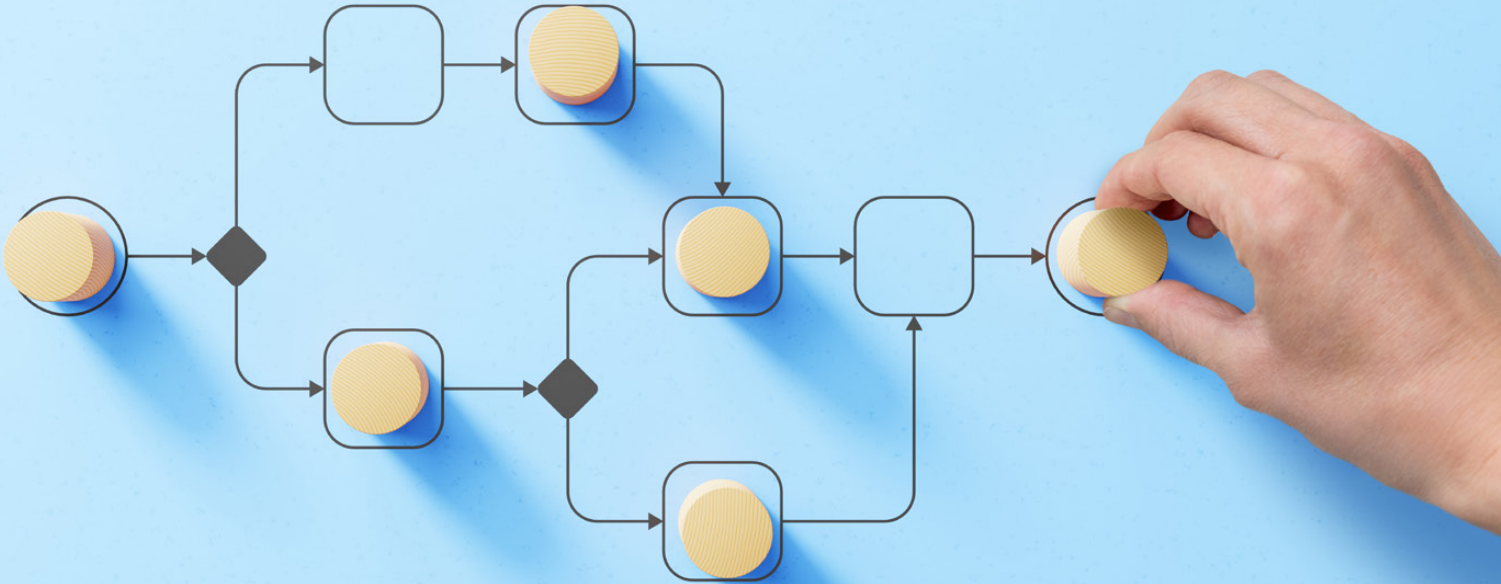
Wir drucken unsere Exposés in unserer Profidruckerei auf hochmodernen Maschinen mit Dispersionslack und überreichen diese an (mögliche) Interessenten.

VERKAUFSPROZESS

Wir möchten Ihnen den AUSA-Verkaufsprozess illustrieren.

Von Anfang bis Ende sind wir an Ihrer Seite und wickeln alle notwendigen Schritte professionell ab.





SCHRITT 1: UNVERBINDLICHES KENNENLERNEN

PROFESSIONELLE BERATUNG

Der Beratungsprozess in unserem Immobilienbüro beginnt mit dem gemeinsamen Gespräch über Ihre Verkaufsmotivation und der Besprechung der für Sie relevanten Eckpunkte. Selbstverständlich ist dies zumeist die Durchsetzung Ihres vielleicht schon angestrebten Zielpreises. Oftmals sind aber auch weitere Punkte relevant. Eine gewünschte Zeitleiste des Verkaufs, der Umgang mit eventuellen auf dem Objekt liegenden Lasten, der Umzug in eine neue Immobilie und die Zwischenfinanzierung des neuen Objektes, gewünschte Zielkunden, die Entrümpelung Ihres Altbaus, der Verkauf Ihres Mobiliars oder die Abstimmung mit Miteigentümern oder Miterben. Wir sind in allen Punkten erfahren und bewältigen alle Herausforderungen.

KOSTENLOSE IMMOBILIENBEWERTUNG

Um den zielführenden Kaufpreis ansetzen zu können, führen wir eine kostenlose Immobilienbewertung für Sie durch. Unsere erfahrenen Immobilienmakler ermitteln den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie und berücksichtigen dabei Faktoren wie Vergleichswerte, die Ertragssituation, den Sachwert der Immobilie, die Lage, Größe und eventuelle Modernisierungen oder notwendige Renovierungen. Selbstverständlich können wir auch Rechte und Belastungen sachgerecht bewerten, hierzu zählen beispielsweise Erbbauverträge, Nießbrauchrechte, lebenslange Wohnrechte, Baulasten, Innen- und Außenbereiche ohne Bebauungsplan. Sollten Sie alternativ an einem Gutachten zur Erarbeitung des Verkehrswertes nach § 194 BauGB und der Immobilienwertermittlungsverordnung (kurz ImmoWertV) interessiert sein, können wir Ihnen dies über unser Sachverständigenbüro anbieten. Hierfür stehen Ihnen bei uns zertifizierte Sachverständige für die Immobilienwertermittlung zur Verfügung. In einigen Fällen ist es notwendig ein gerichtsfestes Gutachten zu erstellen – beispielsweise bei einem Verkauf für eine durch das Gericht unter Betreuung gestellte Person. Für solche Fälle arbeiten wir eng mit öffentlich bestellten und vereidigten Gutachtern zusammen, lokal in Münster. Wie der Fall konkret auch aussieht: Sie können mit uns als Ansprechpartner jede notwendige und gewünschte Form der Wertermittlung erhalten. Wir beraten Sie hierzu gerne ausführlich.

Der sich hieraus ergebende Wert wird mit Ihren Erwartungen abgeglichen und gemeinsam erörtert, ob die Schnittmenge Ihres Wunschpreises und unserer objektiven Prognose über einen realistischen Verkaufspreis gegeben ist. Hierbei findet Einzug, dass wir durch unsere exzellente Vermarktung einen zumeist höheren Verkaufspreis als den Marktwert erzielen können. Der

Hintergrund ist, dass ein Marktwert sich als derjenige Preis gestaltet, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr ohne Rücksicht auf „ungewöhnliche“ oder persönliche Verhältnisse zu erzielen ist. Gerade unsere Vermarktungsarbeit als professioneller Immobilienmakler zielt darauf ab, eben deutlich überdurchschnittlich gut — mithin „ungewöhnlich“ — Ihre Immobilie zu verkaufen.

PREISFINDUNG IHRER IMMOBILIE (AUSA-PREISSTRATEGIE)

Wir kennen den maximal erzielbaren Preis, der messerscharf vom unverkäuflichen Preisbereich abzugrenzen ist! Hierzu nutzen wir unsere durchgeführte Immobilienbewertung wie auch unsere jahrelange und hervorragende Marktkennntnis für Münster und das Münsterland. Expertenstudien zeigen: Ein zu hoher Verkaufspreis führt zu einer längeren Verkaufsdauer und am Ende zu einem deutlich niedrigeren Transaktionspreis. Dieses Immobilienparadoxon wird umgangssprachlich auch als „Verbrennen einer Immobilie“ bezeichnet. Ein realistischer Preis führt daher zu einem schnelleren und besseren Verkauf, denn Ihre potenziellen Käufer kennen den Markt. Die Kunst ist es, nicht in den unverkäuflichen Preisbereich zu geraten, jedoch die Immobilie marginal darunter einzupreisen, um den höchstmöglichen Verkaufspreis zu realisieren. Lassen Sie sich von uns umfangreich beraten.

SCHRITT 2: VERTRAG & UNTERLAGEN

UNTERZEICHNUNG VERMITTLUNGSVERTRAG

Sobald Ihr Verkaufswunsch, der Zielpreis, die gewünschte Zeitschiene und weitere Details besprochen wurden unterzeichnen Sie unseren Vermarktungsauftrag. Dieser ist transparent gestaltet und wird mit Ihnen in Ruhe besprochen.

BESCHAFFUNG & ERSTELLUNG ALLER UNTERLAGEN

Um Ihre Immobilie im besten Licht zu präsentieren erwarten Kaufinteressenten verschiedene Immobilienunterlagen. Lassen Sie uns bereits hier glänzen! Dies bedeutet, dass wir proaktiv alle relevanten Unterlagen beschaffen oder erstellen. Wir führen die Unterlagenaufbereitung durch: Auskünfte bei den Ämtern & Behörden (insb. Altlastenverzeichnis, Baulastenverzeichnis, Bauunterlagen), Erstellung von Wohnflächenberechnungen in Kooperation mit einem Münsteraner Architekturbüro (Pflicht für finanzierende Banken der Käufer), Einholung von Plänen und Karten, Beschaffung und Interpretation des relevanten Bebauungsplanes (wenn aufgestellt), Protokolle der Eigentümerversammlungen, Beschlussammlung, Hausgeldabrechnungen und Wirtschaftspläne, Abfrage des aktuellen Stands der Erhaltungsrücklage, Teilungserklärung, Aufteilungsplan, Grundbuchauszug, Beschaffung oder die Erstellung eines Energieausweises. Ihnen digital vorliegende Unterlagen übersenden Sie uns per Mail oder laden sie in einen für Sie angelegten Onlinezugang hoch. Analoge Unterlagen geben Sie uns als Ordner zu treuen Händen mit. Wir werden diesen in unserem Büro digitalisieren und können auch Unterlagen im A3-Format mit unserem A3-Scanner sauber digitalisieren. Ihren Ordner bringen wir anschließend wieder zu Ihnen nach Hause. Wir lassen uns von Ihnen eine Unterlagenvollmacht ausstellen, mit der wir fehlende Unterlagen einholen. Die Immobilienunterlagen werden von uns anonymisiert, so dass im ersten Schritt keine Rückschlüsse auf Ihre Identität geschlossen werden können. Wir digitalisieren die Unterlagen und stellen diese über unser Onlineportal den Interessenten zur Verfügung. Hierbei wird sichergestellt, dass nur Interessenten unter Vorlage der vollständigen Kontaktdaten die Objektunterlagen erhalten. Gleichzeitig ist unser Systemäußerst einfach in der Bedienung, so dass Kaufinteressenten bereits hier einen mühelosen Zugang finden. Besonders sensible Unterlagen versenden wir grundsätzlich erst nach erfolgter Besichtigung. Hierzu zählt beispielsweise der Grundbuchauszug oder auch dann ungeschwärzte Unterlagen. Hierzu gibt es einen weiteren Onlinespeicher den wir „Sensible Daten“ nennen

SCHRITT 3: VERMARKTUNGSSTRATEGIE

ERSTELLUNG VERMARKTUNGSSTRATEGIE

Sobald die Bewertung abgeschlossen ist, werden wir Ihnen einen maßgeschneiderten Marketingplan vorlegen, der darauf ausgerichtet ist, potenzielle Käufer anzuziehen und den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen. Dies kann Online- und Offline-Werbung, Tage der offenen Tür und die gezielte Ansprache unseres umfangreichen Netzwerks qualifizierter Käufer umfassen. Verständliche und übersichtliche Grundrisse. Aussagekräftige Bilder Ihrer Immobilie. Unser Engagement für die Prüfung individueller Fragen ist nur eine der vielen Möglichkeiten, mit denen sich unser Immobilienbüro von anderen unterscheidet. Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten, würden wir uns freuen, diesen Prozess im Detail zu besprechen und Ihnen zu erklären, wie wir Ihnen helfen können, Ihr Ziel zu erreichen.

ERSTELLUNG ERSTKLASSIGER FOTOAUFNAHMEN & EXPOSÉS

Wir erstellen mit Hilfe unseres Profiequipments eine ideale Präsentation Ihrer Immobilie. Mit DSLR-Kamera, hochwertigen Ultraweitwinkelobjektiven für die Immobilienfotografie, modernen Drohnen sowie 3D-Illustrationen Ihrer Grundrisse vom professionellen Grafikstudio, virtuellen Rundgängen, 3D-Rundgängen wie auch professionellen Kamerafahrten lassen wir Ihre Immobilie im bestem Licht strahlen. Ganz individuell abgestimmt auf Ihre Immobilie.

SCHRITT 4: VERMARKTUNG

BREITE VERMARKTUNGSKANÄLE

Zunächst gleichen wir Ihre Immobilie mit den bei uns hinterlegten Suchprofilen unserer Interessenten ab. Alle passenden Interessenten werden proaktiv angeschrieben. Zudem vermarkten wir auf den relevanten Immobilienplätzen. Als offizieller ImmobilienScout-Partner erhalten wir hier besondere Platzierungen. Wir lassen Ihre Immobilie im Schaufenster unseres gut frequentierten Ladenlokals in Münster-Mauritz glänzen, direkt an der Wolbecker Straße. Durch unsere sehr gute Suchmaschinenplatzierung finden auch viele Interessierte den direkten Weg auf unsere Homepage, wo wir Ihre Immobilie ebenfalls bewerben. Je nach Zielgruppe Ihrer Immobilie nutzen wir lokale oder überregionale Printmedien. Nicht zuletzt ist auch die Direktansprache oftmals der Schlüssel zum Erfolg, sei es durch die Ansprache der breiten Nachbarschaft oder auch passender Kundenklientel.

BESICHTIGUNGSTERMINE UND INTERESSENTENBETREUUNG

Die Durchführung von Besichtigungsterminen beschränkt sich nicht auf die Terminkoordination und die Immobilienvorstellung. Genauso wichtig ist es, dass wir als Vollprofi jede Frage zur Immobilie beantworten und mit tiefgehendem und breitem Fachwissen anreichern können. Kaufinteressenten erwarten zurecht, dass man sie auf dem Weg des Immobilienkaufs fachkundig begleitet und verlieren bei auftretender Unsicherheit sonst das Interesse. Wir stellen für den Käufer sicher, dass alle seine Fragen zur Immobilie selbst, bauliche Fragen, Prozessfragen, Fragen zu Unterlagen, Genehmigungsfragen und vieles weitere mehr vollumfänglich beantwortet werden. Denn nur, wenn es den Kaufinteressenten ermöglicht wird, Ihre Immobilie problemlos und unter Beseitigung von Informationsunsicherheit zu erwerben, wird aus einem Kaufinteressenten ein Käufer. Wir vermitteln durch unsere Begleitung der Kaufinteressenten die hinreichende Sicherheit, um einen Kaufabschluss zu ermöglichen. Unsere intensive Betreuung mit persönlicher Aufmerksamkeit und fachkundiger Beratung legt den Grundstein für eine erfolgreiche Immobilientransaktion.

BONITÄTSPRÜFUNG UND FINANZIERUNGSUNTERSTÜTZUNG

Es ist nicht einzig damit getan, einen Käufer zu finden. Um nach dem Verkauf auch tatsächlich die vereinbarte Kaufpreissumme bei Fälligkeit zu erhalten, prüfen wir die Bonität der Kaufinteressenten. Hier gehen wir mit Fingerspitzengefühl vor. Dies bedeutet, dass wir keine Käufer abschrecken durch eine zu frühe (dann noch unnötige) Forderung eines Finanzierungsnachweises. Gleichwohl aber lassen wir in der sinnvollen zeitlichen Abfolge zwischen Konkretisierung des Kaufwunsches und Käuferauswahl eine solche einholen und prüfen. Wir kennen die Feinheiten zwischen weichen und verbindlichen Finanzierungsbestätigungen. Auch können wir einschätzen, ob eine etwaig von einem Finanzierungsvermittler ausgestellte Finanzierungsbestätigung ausreicht oder vor Kaufzusage eine weitere durch eine Bank beizubringen ist. Hier gilt es Erfahrung beizumischen, da dieser Schritt weit weniger trivial ist, als er zu sein scheint. Sofern Kaufinteressenten noch nicht zielführend durch eine begleitende Bank oder einen begleitenden Finanzierungsvermittler unterstützt werden, bieten wir die Vermittlung an unsere offiziellen Kooperationspartner an: die deutschlandweit führenden Finanzierungsvermittler. Hierbei arbeiten wir Hand in Hand mit den Finanzierungsvermittlern bzw. Banken und ermöglichen den Interessenten eine deutlich vereinfachte und abgestimmte Kommunikation. Dies ist ein weiterer Baustein, aus einem etwaig noch vagen Interesse eine ernsthafte Kaufabsicht zu generieren.

EIGENTÜMERREPORTING (LIVE)

Während des gesamten Verkaufsprozesses halten unsere Immobilienmakler Sie regelmäßig auf dem Laufenden, beantworten alle Ihre Fragen und verhandeln in Ihrem Namen über Angebote. Wir wissen, dass der Verkauf einer Immobilie ein komplexer und emotionaler Prozess sein kann. Unser Ziel ist es, ihn so reibungslos und stressfrei wie möglich zu gestalten. Neben dem besprochenen Rhythmus zum Eigentümerreporting erstellen wir Ihnen eine individuelle, und nur für die Vermarktung Ihrer Immobilie angelegte, Internetseite. Diese ist mit unserer modernen Maklersoftware verbunden. Dadurch erhalten Sie eine Live-Ansicht über alle stattgefundenen Aktivitäten sowie den anstehenden Aktivitäten (bspw. abgestimmte Besichtigungstermine). Sie sehen jede einzelne Immobilienanfrage, jede E-Mail, jedes Telefonat und jeden Termin. In Echtzeit und jederzeit mit Ihrem Internetbrowser über den Ihnen übermittelten Link abrufbar.

SCHRITT 5: NOTARIELLER VERKAUF

ABSTIMMUNG ALLER NOTARIATSBEDARFE

Wir übernehmen die Beauftragung des Notariats und die notwendige Abstimmung. Wahlweise beurkunden wir bei den Notariaten aus unserem Netzwerk, so dass wir äußerst kurzfristig einen Beurkundungstermin erhalten. Alternativ beurkunden wir bei einem Wunschnotariat. In jedem Fall werden wir einen geregelten Ablauf sicherstellen und spezielle Abstimmungsbedarfe lösen (Betreuungsgerichtliche Verfahren, Erbengemeinschaften, Nacherbfolgen, Vermerke im Grundbuch, und jedwede weitere individuelle Fallkonstellation). Wir sind nicht nur sehr erfahren in der Abwicklung von etwaig komplizierteren rechtlichen Fallkonstellationen, wir haben auch einen Volljuristen in unserem Firmenverbund. Wir stellen somit vollends die Einhaltung eines geregelten Vertragsprozesses sicher, in dem die Immobilie ausschließlich den Eigentümer bei tatsächlicher Kaufpreiszahlung wechselt.

TERMINABSTIMMUNG

Wir stimmen den Termin zwischen dem Notariat, Käufer und Verkäufer ab sowie bei Bedarf mit Vollmachtsnehmern oder Betreuern. Sofern Verkäufer und Käufer weit auseinander wohnen, koordinieren wir auch die Beurkundung an zwei voneinander unterschiedlichen Orten und kümmern uns um die entsprechend nötige Vertretungsregelung und Nachgenehmigung mitsamt dem Abstimmungsbedarf dann beider Notariate. Selbst die Beurkundung im Ausland über die Nutzung von Konsulat oder Botschaft in Kombination mit einem örtlichen Notariat übernehmen wir bei Bedarf.

BEGLEITUNG ZUM NOTARTERMIN

Selbstverständlich sitzen wir am Tag des Immobilienverkaufs neben Ihnen. Beim Notartermin wird der Kaufvertrag nochmals vollständig verlesen und zuletzt unterschrieben. Besonders freuen wir uns, Ihnen zur Feier des Tages noch ein Präsent zu überreichen.

SCHRITT 6: OBJEKTÜBERGABE

RECHTSSICHERE UND SAUBERE ÜBERGABE

Wir stellen sicher, dass die Objektübergabe zum richtigen Zeitpunkt erfolgt. Auf Basis des zeitlich vorher verhandelten Besitzübergangs stoßen wir die Übergabe an und begleiten diese. Bei der Objektübergabe selbst übergeben wir das Objekt, lesen die Versorgerstände ab, weisen auf das korrekte Vorgehen bezüglich der bestehenden Verträge hin und erklären Besonderheiten wie den Übergang der Gebäudeversicherung und die Sicherstellung des Versicherungsstandes zu jedem Zeitpunkt. Bei Eigentumswohnungen informieren wir auf Wunsch den Verwalter. Bei vermieteten Immobilien übernehmen wir auf Wunsch die Mieterinformation. Gerne geben wir Ihnen auch Vorlagen an die Hand, mit denen Sie dies übernehmen und die notwendigen Informationen teilen können.



SCHRITT 7: BETREUUNG NACH VERKAUF

WEITERHIN ANSPRECHPARTNER

Mit dem Verkauf der Immobilie und der erfolgreichen Übergabe ist Ihr Projekt Immobilienverkauf zunächst abgeschlossen. Oftmals treten an der ein oder anderen Stelle jedoch noch Fragen auf: Wie funktioniert das mit der Abrechnung bei vermieteten Immobilien und unterjährigem Verkauf? Wer bezahlt die Grundsteuer, welche quartalsweise im Voraus bezahlt wurde? Gibt es Kommunikationsbedarf mit der Versicherung? Sie möchten Ihr Geld anderweitig anlegen und benötigen Rat? Wir stehen als breit aufgestellte Immobilienprofis für alle Fragen auch gerne weiterhin für Sie persönlich zur Verfügung!

FIRMENEVENTS UND NETZWERK

Wir leben vom Netzwerk, unserer Kundenkartei und zufriedenen Kunden, welche wir miteinander in Verbindung bringen. Daher freuen wir uns ganz besonders, wenn Sie uns mit unserer Leistung kennengelernt haben und mit uns in Verbindung bleiben. Daher laden wir zu Firmenevents, Themenabenden, Expertenrunden oder auch themenfreien Veranstaltungen ein und freuen uns mit Ihnen in Verbindung zu bleiben — selbstverständlich optional und zwanglos.

INTERESSENTENTYPEN

Interessenten gibt es auf dem Immobilienmarkt viele.

Es gilt jedoch, dass nicht jeder Interessent auch wirklich ein Käufer ist.

Im Grundsatz lassen sich 4 Typen von Immobilieninteressenten unterscheiden. Wir fokussieren und auf die Zielkunden.

100%

Interessenten

60%

„Reguläre Interessenten“

suchen seit 1 bis 4 Monaten, tendenziell wenig Immobilienerfahrung, häufig noch nicht bereit für eine Kaufentscheidung

20%

„Immobilientouristen“

Freizeitvertreib durch Besichtigungen, wollen eigentlich überhaupt nicht kaufen

05%

„Immobilienträumer“

suchen seit mehreren Jahren ihre perfekte & absolute Traumimmobilie, Kaufentschluss – wenn überhaupt – nur bei absoluter Erfüllung ihrer Vorstellungen

15%

„Zielkunden“


suchen meist seit 5 bis 10 Monaten, kennen mittlerweile den Markt, wollen kaufen (emotionale Entscheidung herbeizuführen), können kaufen (finanzielle Bonität)

VERMARKTUNGSREPORT

Sie erhalten von uns eine individuelle Landingpage, mit der Sie rund um die Uhr von überall auf der Welt den aktuellen Vermarktungsstand einsehen können. Jede E-Mail, jedes Telefonat, jeder Besichtigungstermin wird in Echtzeit protokolliert und Ihnen transparent angezeigt. Datenschutzkonform. Das einzige was Sie benötigen ist ein Internet-Browser.

IN ECHTZEIT

OBJEKTREPORT



STATISTIKEN

<div style="font-size: 1.5em; font-weight: bold; color: #007bff;">39</div> <small>ANFRAGEN</small>	<div style="font-size: 1.5em; font-weight: bold; color: #007bff;">286</div> <small>E-MAILS</small>
<div style="font-size: 1.5em; font-weight: bold; color: #007bff;">30</div> <small>TERMINE</small>	<div style="font-size: 1.5em; font-weight: bold; color: #007bff;">120</div> <small>TELEFONATE</small>

IHR ANSPRECHPARTNER

AARON AUGUST
aaron.august@ausa-immobilien.de
 Geschäftsführer
 025129795160
www.ausa-immobilien.de

AKTIVITÄTEN – ALLE

Titel	Kategorie	Datum
Besichtigung (Dr. Julia [redacted], Herrschaftshaus [redacted])	3. Besichtigungstermin	12.03.2023
Besichtigung (Luisiana Haus, Herrschaftshaus [redacted])	3. Besichtigungstermin	12.03.2023
Besichtigung (Dr. Christian [redacted], Herrschaftshaus [redacted])	3. Besichtigungstermin	12.03.2023
Besichtigung (Axl [redacted], Herrschaftshaus [redacted])	3. Besichtigungstermin	12.03.2023
Objektunterlagen für Repräsentatives & freistehendes Familienanwesen - zur Ertüchtigung mit herrlichem Garten in Bestlage	3. Objektunterlagen-Versand	05.03.2023
Objektunterlagen für Repräsentatives & freistehendes Familienanwesen - zur Ertüchtigung mit herrlichem Garten in Bestlage	3. Objektunterlagen-Versand	05.03.2023
Exposé zu Ihrer angefragten Immobilie	3. PDF Exposé-Versand	05.03.2023
Exposé zu Ihrer angefragten Immobilie	3. PDF Exposé-Versand	05.03.2023
Anfrage zu Ihrem Objekt [redacted]	Immobilien Scout 24	05.03.2023
Re: Rechnung Dach [redacted]		03.03.2023
Rechnung Dach [redacted]		03.03.2023
Eingehender Anruf von Anna [redacted] (28:29)	Telefonat	03.03.2023
Ausgehender Anruf an Alina [redacted] (00:39)	Telefonat	03.03.2023
Exposé zu Ihrer angefragten Immobilie	3. PDF Exposé-Versand	03.03.2023
Anfrage zu Ihrem Objekt [redacted]	Immobilien Scout 24	03.03.2023
Eingehender Anruf von [redacted] (12:28)	Telefonat	03.03.2023
Eingehender Anruf von [redacted] (02:31)	Telefonat	03.03.2023
Ausgehender Anruf an Anna [redacted] (keine Antwort)	Telefonat	03.03.2023
RE: RE: RE: RE: Bestätigung Besichtigungstermin		03.03.2023
Ausgehender Anruf an [redacted] (00:13)	Telefonat	03.03.2023

Ergebnisse: 20 / 436

< 1 2 3 4 5 6 ... 22 >

Drucken

[Impressum](#) [Datenschutz](#) [AGB](#)

24

MAKLERPROVISION

Unsere Preisstruktur

	PROVISION VERKÄUFER	PROVISION KÄUFER	MEHRERLÖS
Erfolgreicher Verkauf Ihre Immobilie wird notariell erfolgreich verkauft.	4,165% = 3,5% netto	4,165% = 3,5% netto	>10%
Ohne Verkaufserfolg Wir schaffen es nicht Ihre Immobilie zu verkaufen.	0%	0%	0%

Wir sind transparent in unserer Kostenstruktur. So ergibt sich unsere Provision auf Basis des erzielten Verkaufserlöses. Damit sind unsere Interessen angeglichen. Sofern wir einen höherpreisigen Verkauf ermöglichen, ist auch unsere Provision höher.

Da wir von unserer Leistung überzeugt sind, fallen bei uns keine Kosten an, wenn wir Ihren Auftrag nicht erfolgreich zum notariellen Verkauf führen. Keine Grundgebühr, keine Aufwandsentschädigungen, keine versteckten Kosten.

Erfahrungsgemäß erreichen wir mit unserer Vermarktung einen Mehrerlös gegenüber einer durchschnittlichen Vermarktung von Eigentümern in Höhe von mindestens 10%. Daher ist bereits der Verkaufsmehrerlös deckend für die anfallende Maklerprovision. Unsere Provision ist im Wettbewerbsvergleich höher. Dies liegt daran, dass der Wettbewerb oftmals eine einst übliche Maklerprovision von 7 Prozent (zzgl. MwSt.) reduziert, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Hiervon nehmen wir Abstand, da wir unsere Leistung nicht über den Preis, sondern über unsere qualitativ hochwertige Leistung verkaufen.

Wir gehen zu 100 % in Vorleistung.

VERKAUF

BEISPIELEXPÓSÉS

SANIERT & ABSOLUT ZENTRAL

LAGEPLAN



REPRÄSENTATIVES FAMILIENANWESEN

FREISTEHENDES FAMILIENHAUS ZUR ERTÜCHTIGUNG
MIT HERRLICHEM GARTEN IN BESTLAGE



8 Tel 0251 297 951 60 Fax 0251 297 951 61

SANIERT & ABSOLUT Z

QUALITATIV ÄUSSERST HOCH
EIGENTUMSWOHUNG INMITTEN



REPR.



38 Tel 0251 297 951 60 Fax 0251 297 951 61

BESCHREIBUNG

Im Verkauf befindet sich ein freistehendes Einfamilienhaus in bester Nachbarschaft. Diese Traumimmobilie weist eine sehr gute Bausubstanz auf und wurde stets gut erhalten. Das Haus wurde 1935 errichtet und in den 1960er Jahren mehrfach erweitert.

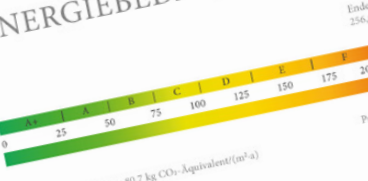
Die Heizungsanlage wurde 2004 neu installiert. Teilweise wurde das Rohrssystem auf Mehrschichtverbundrohr erneuert. Der Viessmann Kessel läuft zuverlässig. Das wunderschön gestaltete Dach wurde 2007 aufwendig mit Biberziegeln in Biberdeckung neu eingedeckt. Dabei wurde das Dach mit 120mm Wärmedämmung (Mineralwolle) samt Dampfbremssfolie vor größerem Wärmeverlust im Winter und Überhitzung im Sommer geschützt.

Mit 6 regulären Zimmern und 2 weiteren in der Nutzfläche des Dachgeschosses findet die Familie hinreichend Platz zum großzügigen Leben. Der Vollkeller ist trocken und mit der Heizungsanlage, einer Sauna, einem Abstellraum sowie einer Dusche ausgestattet.

Ein Highlight ist der äußerst großzügige Garten mit Pool auf der Rückseite des Hauses. Hier finden Sie zudem einen Anbau mit Kamin sowie die Doppelgarage mit imposantem & doppelflügeligem Holztor. Hier lässt es sich in Ruhe entspannen. Gleiches gilt für die 3 Balkone, der großzügigster Balkon mit gut 18 m² Grundfläche aus Holzbohlen, der sich zum ersten großzügiger Garten ausgerichtet ist.

Es befindet sich eine Bahnstrecke rund 100 Meter entfernt. Durch die dazwischenliegende Bebauung ist diese nicht als störend zu beschreiben. Internet & Telefon ist über das Telekomnetz mit einer Geschwindigkeit bis zu 250 Mbit/s im Download und bis zu 40 Mbit/s im Upload bezugsfähig. Die 4G- (LTE) und 5G-Netze der großen Netze Telekom, Vodafone & O₂ sind verfügbar (5G bei o₂ eingeschränkt).

ENERGIEBEDARF



Ende 2016

VERKAUF



Garten mit Pool



Garage und überdachter Kaminraum



Garten

E-Mail: post@ausa-immobilien.de

E-Mail: post@ausa-immobilien.de

ZENTRAL

WERTIGE
VON MÜNSTER

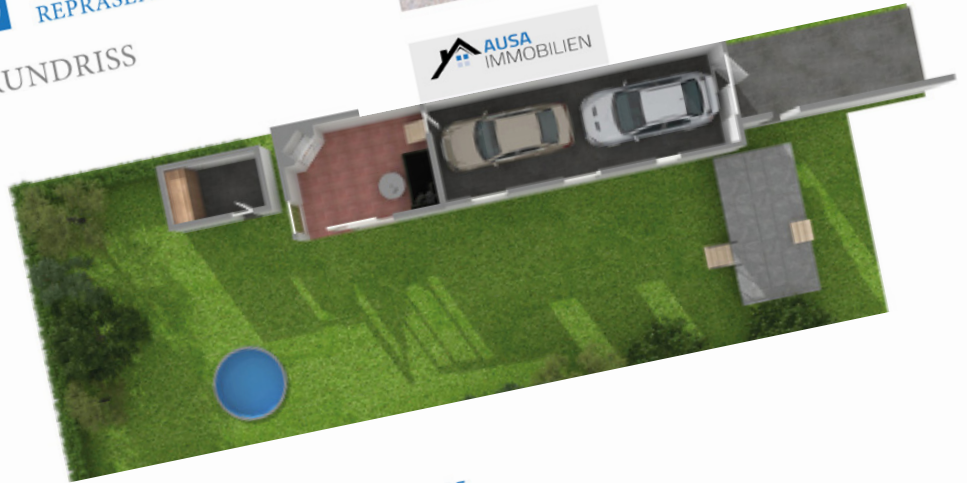


Münster



REPRÄSENTATIVES FAMIL

GRUNDRISS



ZUKUNFTSSICHERE KAPITALANLAGE

LAGE

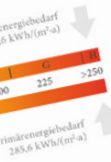
Münster-Coerde ist ein Stadtteil im Nordwesten der Stadt Münster in Nordrhein-Westfalen und liegt etwa 5 Kilometer westlich des Stadtzentrums von Münster. Coerde ist vor allem als Wohngebiet bekannt und bietet eine Mischung aus Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie größeren Wohnhäusern. Der Stadtteil zeichnet sich durch eine grüne Umgebung aus, mit vielen Parks und Grünflächen, die zum Entspannen und Erholen einladen. Besonders beliebt ist der Coermühle-Park, der mit seinen weitläufigen Wiesen, einem See und einem Spielplatz eine schöne Freizeitmöglichkeit bietet. In Coerde gibt es auch einige Einkaufsmöglichkeiten und Dienstleistungen für den täglichen Bedarf. Ein größeres Einkaufszentrum befindet sich im nahegelegenen Stadtteil Gievenbeck,

BELIEBTES WOHNGEBIET MIT AUSGEZEICHNETEM ERHOLUNGSWERT UND GUTER INFRASTRUKTUR

das sowohl Lebensmittelgeschäfte als auch verschiedene Einzelhandelsgeschäfte umfasst. Der Stadtteil ist gut an das öffentliche Verkehrsnetz angeschlossen. Es gibt mehrere Buslinien, die Coerde mit dem Stadtzentrum von Münster und anderen umliegenden Stadtteilen verbinden. Mit dem Auto ist Coerde über die Bundesstraße 54 gut erreichbar. In Coerde gibt es auch einige Bildungseinrichtungen, darunter Grundschulen und eine Gesamtschule. Zudem gibt es verschiedene Sportvereine und Freizeitangebote für Kinder und Jugendliche. Alles in allem ist Münster-Coerde ein ruhiger und attraktiver Wohnort mit einer grünen Umgebung und guter Anbindung an das Stadtzentrum von Münster.



Erdgeschoss



ix 0251 297 951 61



BEISPIELEXPÓSÉS



ERSTE AASELINIE

RUHIGES LEBEN MIT GARTEN
IN REPRÄSENTATIVER BESTLAGE



18151 Münster



GRUNDRISS



SANIERT & ABSOLUT ZENTRAL



12

Tel 0251 297 951 60 • Fax 0251 297 951 61

LAGE

Münster, die charmante Stadt in Westfalen, besticht durch ihre idyllische Lage und ihre lebenswerte Atmosphäre. Geprägt von historischen Gebäuden und einer fahrradfreundlichen Infrastruktur, bietet Münster ein einzigartiges Lebensgefühl. Das Zentrum von Münster ist das Herzstück der Stadt und ein wahrer Genuss für Bewohner. Mit seinen gepflasterten Straßen, den historischen Giebelhäusern und dem lebendigen Prinzipalmarkt versetzt es einen in vergangene Zeiten. Hier findet man eine Fülle von Restaurants, Cafés und Geschäften,

**IN ABSOLUT ZENTRALER LAGE LÄSST SICH
ERLEBEN - INMITTEN DER PULSIERENDEN**

die zum Bur
der angebot
Menschen

sind aus
Die Lag
leben



Garten

E-Mail: post@ausa-immobilien.de • www.ausa-immobilien.de

11



VERKAUF

AASEELINIE

- berblick 3
- 4
- 5
- g 6
- 7
- d Weiteres..... 8
- 9
- 10
- ung in eigener Sache 19
- ikt und Ansprechpartner..... 20

151 297 951 60 • Fax 0251 297 951 61



AUSA IMMOBILIEN



Offenes Wohnzimmer

Tel 0251 297 951 60 • Fax 0251 297 951 61

14



AUSA IMMOBILIEN



ERSTE AASEELINIE

...nehmen und Verweilen einladen. Gleichwohl ist die Lage
...tenen Wohnung hervorragend für in Münster beschäftigte
...wie auch Studierende. Das vielfältige kulturelle Angebot mit
...Museen, Galerien und Theatern lässt
...keine Langeweile aufkommen. Die
...über die Stadt und insb. dem Zentrum
...verteilten Hochschuleinrichtungen
...dieser zentralen Lage in wenigen Fahrradminuten erreichbar.
...ge ermöglicht das Erleben der pulsierenden Atmosphäre der
...wertesten Stadt der Welt (LivCom Award 2004).



...ilien.de

7



Luftaufnahme (Rückansicht mit Blick auf den Aasee)

Fax 0251 297 951 61



Luftaufnahme (Frontal)

VERKAUF

BEISPIELEXPÓSÉS



OFFIZIELLE VERTRETUNG DES
BUNDESVERBANDES FÜR DIE
IMMOBILIENWIRTSCHAFT.
REGIONALDIREKTOREN MÜNSTER:
AARON AUGUST M.Sc.
DR. FLORIAN SCHWAGER

Alle Angaben sind ohne Gewähr.
Diese Unterlage bildet keine Grundlage für Anträge.



IHR ANSPRECHPARTNER
Herr Dr. Florian Schwager
Diplom-Ingenieur
Immobilienmakler, TÜV-zertifiziert
Tel. 0251 297 951 64
E-Mail: florian.schwager@ausa.de



ZUKUNFTSSICHERE KAPITALANLAGE

ATTRAKTIVES INVESTMENT IN
RUHIGER LAGE VON MÜNSTER-COERDE



ZENTRALES MEHRFAMILIENHAUS

ANLAGEOBJEKT MIT POTENZIAL IN SEHR GUTER LAGE VON
DORTMUND-HÖRDE NAHE DES PHOENIXS!



IHR FAMILIENDOMIZIL

FREISTEHENDES EIN- BIS ZWEIFAMILIENHAUS
MIT GROSSEM GARTEN IN VORBEREITETER LAGE



DISCLAIMER
 Angaben sind nach bestem Wissen erbracht, bilden jedoch keine Beschaffenheitsvereinbarung.
 Irrtümer vorbehalten. Wesentlich ist ausschließlich der notarielle Kaufvertrag.
 Ansprüche jedweder Art, zudem wird jede Haftung - soweit gesetzlich möglich - ausgeschlossen.

AUSA IMMOBILIEN

**ZUKUNFTSSICHER
 KAPITALANLEGER**

an M.Sc.

AUSA IMMOBILIENMAKLER

Wolbecker Straße 304, 48155 Münster
 Geschäftsführer: Betriebswirt (Univ.) Aaron Au
 Sitz: Münster, AG Münster, HRB 20383
 E-Mail: post@ausa-immobilien.de
 www.ausa-immobilien.de



DISCLAIMER
 Alle Angaben sind nach bestem Wissen erbracht, bilden jedoch keine Beschaffenheitsvereinbarung.
 Irrtümer vorbehalten. Wesentlich ist ausschließlich der notarielle Kaufvertrag.
 Ansprüche jedweder Art, zudem wird jede Haftung - soweit gesetzlich möglich - ausgeschlossen.

Diese Unterlage bildet keine Grundlage für Ansprüche jedweder Art, zudem wird jede Haftung - soweit gesetzlich möglich - ausgeschlossen.

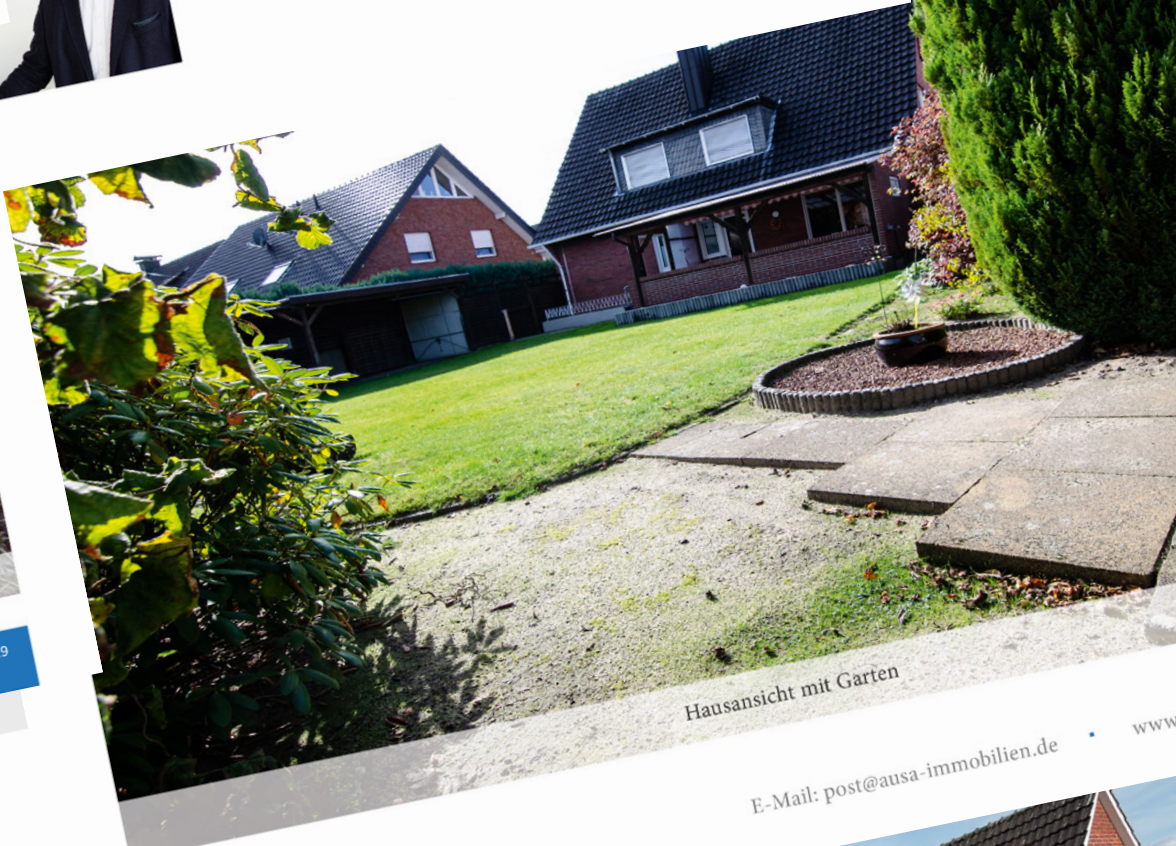


SANIERT & ABSOLUT ZENTRAL

AUSA IMMOBILIENMAKLER GMBH

Wolbecker Straße 304
 48155 Münster
 Sitz: Münster, AG Münster, HRB 20383
 E-Mail: post@ausa-immobilien.de
 www.ausa-immobilien.de

VERKAUF



Hausansicht mit Garten

post@ausa-immobilien.de • www.ausa-immobilien.de

IMMOBILIEN

E-Mail: post@ausa-immobilien.de • www.ausa-immobilien.de

MIZIL

IMMOBILIENHAUS

ZUGSLAGE



Lage.....4

Lageplan.....5

Beschreibung.....6

Energetische Sanierungsempfehlungen.....7

Bauliche Möglichkeiten.....8

Finanzen.....8

Grundriss.....9

Bilder.....12

Grund und Ansprechpartner.....24



BUNDESVERBAND

Wir sind als AUSA Immobilienmakler GmbH die offizielle Regionaldirektion Münster des Bundesverbandes für die Immobilienwirtschaft. Vertreten durch die Regionaldirektoren Aaron August M.Sc. und Dr. Florian Schwager, welche ebenso Abgeordnete im Bundeskongress für die Immobilienwirtschaft sind.

Vertrauen Sie auf vom Verband zertifizierte Immobilienprofis!





Bundesverband für die Immobilienwirtschaft


BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft

Urkunde

Aaron August
wird innerhalb der Region
Münster
zum

Regionaldirektor

ernannt.

Frankfurt, 23.03.2023
Ort, Datum




Jürgen Engelberth
Vorstand


Helge Ziegler
Präsident BVFI

Dies ist eine Urkunde des "BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft e.V.",
The Square 12, 60549 Frankfurt, Tel. 069 - 24 74 84 80, E-Mail: info@bvfi.de, Web: www.bvfi.de


BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft

Urkunde

Dr. Florian Schwager
wird innerhalb der Region
Münster
zum

Regionaldirektor

ernannt.

Frankfurt, 23.03.2023
Ort, Datum




Jürgen Engelberth
Vorstand

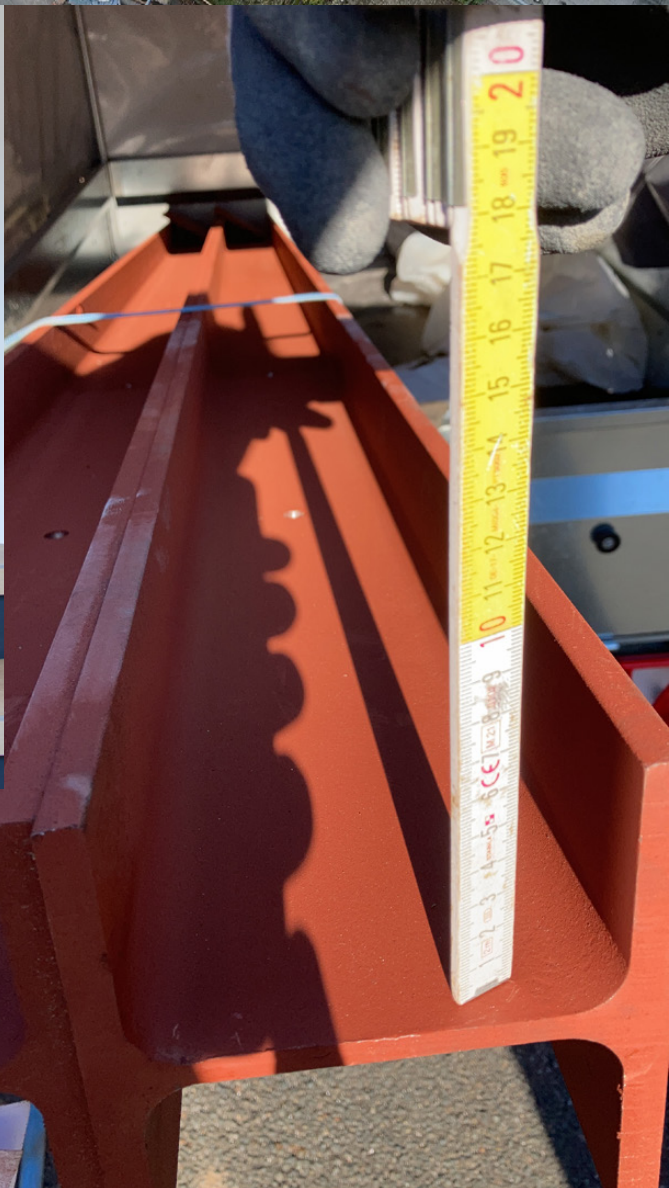

Helge Ziegler
Präsident BVFI

Dies ist eine Urkunde des "BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft e.V.",
The Square 12, 60549 Frankfurt, Tel. 069 - 24 74 84 80, E-Mail: info@bvfi.de, Web: www.bvfi.de

BAUTRÄGEREXPERTISE

Unsere breite Expertise über die Vielzahl an Geschäftsfeldern im Immobilienbereich nutzen wir in einem jeden Vermittlungsauftrag. Insbesondere unsere Erfahrung als Bauträger und Projektentwickler ist eine enorme Stütze für Interessenten in jedweder kaufmännischen, technischen oder juristischen Fragestellung.





KUNDENSTIMMEN

UFUK AKAR, CONSULTANT BEI PORSCHE CONSULTING GMBH

“Als privater Immobilieninvestor in Berlin tausche ich mich regelmäßig mit Herrn August aus und darf mich stets über eine fachkundige und praxistaugliche Diskussion freuen. Insbesondere für meine Investitionen in NRW und beim Ankauf neuer Objekte vertraue ich auf seine Marktkenntnisse.”

JAN VON FINTEL, SPORTTHERAPEUT BG KLINIKEN

“Als nun stolzer Eigentümer eines Einfamilienhauses sage ich DANKE FÜR ALLES!”

LEONHARD NIEMANN, MANAGER PRODUCT STRATEGY BEI DAIMLER TRUCK AG

“Gerne sage ich so auch öffentlich Danke! Für die mittlerweile unzähligen Beratungsstunden zum Kauf von mehreren Eigentumswohnungen und einer Doppelhaushälfte. Unterstützung bekam ich jeweils zum Kauf, der Gestaltung der Darlehen, zur Entscheidung der richtigen Sanierung, sogar Handwerkerkontakte, zum Umgang mit der Mietpreisbremse sowie der sinnvollsten Mietvertragsgestaltung bei Studenten-WGs.”

ESTHER BAJOR, PRODUKTMANAGERIN BEI DIRK ROSSMANN GMBH

“Es ist alles super gelaufen. Gerne wieder!”

ANONYM (VERIFIZIERT DURCH IMMOBILIENSCOUT24)

“Von Anfang bis Ende reibungslose und sehr professionelle Vorbereitung und Abwicklung des Verkaufs. Sehr schnelle Antworten auf etwaige Nachfragen, sehr persönlicher und freundlicher Kontakt. Absolut uneingeschränkte Weiterempfehlung.”

ANONYM (VERIFIZIERT DURCH IMMOBILIENSCOUT24)

“Lieber Herr August, vielen Dank für eine sehr nette und kompetente Besichtigung Ihrerseits! Liebe Grüße, Familie [Klarname entfernt, AUSA Immobilienmakler GmbH]”

KLARNAME IN GOOGLE-BEWERTUNG VERÖFFENTLICHT

“Sehr gute, kompetente und ehrliche Beratung zum Kauf eines Hauses.”

ANONYM (VERIFIZIERT DURCH IS24)

“Herr August hat uns auch als Käufer gut beraten und war in der Lage auf alle von uns gestellten Fragen unmittelbar und kompetent zu antworten. Die Daten zum Objekt waren sehr gut aufbereitet und standen von Anfang an vollständig zur Verfügung. Insbesondere das Exposé war sehr anschaulich und von hoher Aussagekraft. Gesamteindruck Prädikat sehr empfehlenswert...”

KLARNAME IN GOOGLE-BEWERTUNG VERÖFFENTLICHT

“Ich wurde sehr gut und ausführlich zur Eigentumswohnung in Kamen beraten. Finanzierung, Vermietung, Sanierung, was die Miteigentumsanteile bedeuten da es nur 2 Eigentümer gab und einige mehr Spezialfragen. Dafür bedanke ich mich vielmals!!”

ANONYM (VERIFIZIERT DURCH IMMOBILIENSCOUT24)

“Wir waren sehr zufrieden mit Herrn August, sehr freundlich und höchst kompetent. Das Exposee und die Objektunterlagen wurden hervorragend aufbereitet, sodass ein schneller Verkauf zu unserem Wunschpreis möglich gewesen ist.”

ONLINE

Hier gelangen Sie direkt zu unserer Homepage.

Dort finden Sie eine Vielzahl an weiteren Informationen sowie unsere aktuellen Immobilienangebote, welche Ihnen als weitere Referenz dienen dürfen.

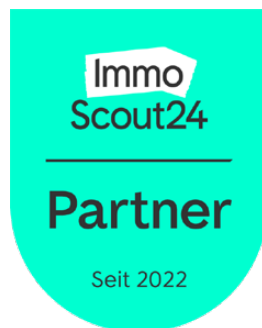


WWW.AUSA-IMMOBILIEN.DE

UNSERE PARTNER



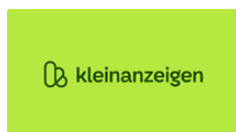
Wir sind mit der Breite unserer Geschäftsfelder weit im Immobilienmarkt in Münster und darüber hinaus aktiv. Den Mehrwert teilen wir mit unseren Kunden.



BAD / HEIZUNG / ENERGIE



Freunde des Handwerks. Seit 1890.





KONTAKT

Telefon

0251 / 297 951 60

E-Mail

post@ausa-immobilien.de

Standort

Wolbecker Straße 304
48155 Münster

WWW.AUSA-IMMOBILIEN.DE