

**... Wir makeln für Sie
in jeder Jahreszeit.**



... wir lieben Immobilien



**MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI**

Immobilienkompetenz für Münster & Umgebung

Beraten, Bewerten, Verkaufen, Vermieten, Verwalten, Verrenten, Sanieren, Renovieren - wenn Sie möchten, kümmern wir uns um alles für Sie.

Als qualifizierte Immobilienmakler bauen wir bei Verkauf, Vermietung und Bewertung von Immobilien auf vertrauensvolle Beziehungen und sind persönliche Berater für Verkäufer, Käufer, Vermieter und Mieter.

Jede Immobilie hat Priorität: Wir konzentrieren uns bewusst auf ein überschaubares Angebotskontingent und übernehmen die Verantwortung für die zuverlässige Vermarktung jeder einzelnen Immobilie. Auf dieser Grundlage hat sich die Firma **Maklerin Münster Immobilien** im Großraum Münster zu einem kompetenten und anerkannten Immobilienbüro entwickelt und leistet gerne ein bisschen mehr als andere.

Für uns ist Makler zu sein nicht nur ein Beruf, sondern eine Berufung. Mit Offenheit, Ehrlichkeit und Fairness sind wir bei jedem Projektschritt an Ihrer Seite und verlässlich ansprechbar – bis zum Projektabschluss. Unser Anliegen ist es, Sie rundum zu beraten und Ihnen dadurch Arbeit und Sorgen abzunehmen.

M. Magri

Margherita Magri & Team



Unser Maklerbüro

Eine Erfolgsquote von nahezu 100% darf uns mit Stolz erfüllen. Im Branchenbuch bei Immobilienscout24 stehen wir auf Platz 2 aller bewerteten Maklerbüros in Münster. Dieser Erfolg ist dem Zusammenspiel verschiedener Faktoren in unserem Team zu verdanken.

Teamwork: Durch unterschiedliche Interessen und Erfahrungen ergänzen wir uns im Team ideal. Jeder hat seine Schwerpunkte, ohne dass dabei die gegenseitige Unterstützung außer Acht gelassen wird. So stellen wir sicher, dass die uns übertragenen Aufträge zuverlässig und zügig abgewickelt werden.

Unternehmenspartner: Freie Mitarbeiter und kompetente Partner optimieren unsere Maklertätigkeit. Architekten, Handwerksfirmen, Steuerberater und Rechtsanwälte, Finanzberater sowie Notare, die im Immobilien- und Mietrecht versiert sind, beraten uns zuverlässig.

Büro: Ein offenes und kommunikatives Klima in unseren Geschäftsräumen sowie die Option zur Arbeit im Homeoffice schaffen ideale Voraussetzungen für konstruktives Arbeiten und erfolgreiche Verhandlungen.

Überzeugen Sie sich selbst und besuchen Sie uns in unserem Büro im Herzen von Münster, im wunderschönen Kuhviertel. Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch.

Im Folgenden möchten wir Ihnen vorab schon unser Team und unsere Dienstleistungen vorstellen.

... wir makeln innovativ & kompetent



Margherita Magri, Immobilienkauffrau Bachelor of Business Administration (BBA)

Ich bin Immobilienmaklerin aus Leidenschaft. Mit viel Verantwortungsbewusstsein gehe ich für meine Kunden an die Arbeit. Seriosität und Diskretion sind dabei selbstverständlich. Dass ich Spaß an meiner Arbeit habe, ist für mich natürlich ein Bonus und spiegelt sich im gesamten Team und unserem Erfolg wider.



Durch regelmäßige Fortbildungen sind wir stets auf dem neuesten Stand und können Sie in allen Bereichen rund um Ihre Immobilie unterstützen und beraten. Da ich außerdem mit kompetenten und zuverlässigen Partnern zusammenarbeite, finde ich garantiert immer eine Lösung – egal für welches Problem!

Wir kümmern uns...

Es schafft ein vertrauensvolles Verhältnis und mehr Verhandlungssicherheit, wenn Ihre Immobilie im Alleinauftrag bei dem Makler Ihrer Wahl ist. Bei Erteilung des Auftrags erhalten Sie von uns das Rundum-Sorglos-Paket: Energieausweis, Auszug aus dem Baulastenverzeichnis, aktuelle Grundbuchauszüge, benötigte Unterlagen aus der Bauakte (Grundrisse, Wohnflächenberechnung etc.), 3D-Grundrisse, professionelle, breitgefächerte Vermarktung - wir kümmern uns um alles.



Energieausweiserstellung

Der Energieausweis ist mittlerweile beim Hausverkauf Pflicht! Er spielt allerdings nicht nur beim Verkauf eine wichtige Rolle. Wenn Sie planen, ein Objekt zu vermieten, können sich potenzielle Interessenten ein Bild von den zu erwartenden Energiekosten machen und gegebenenfalls Häuser anhand des Energieausweises vergleichen.



Welcher Energieausweis für welches Gebäude möglich bzw. erforderlich ist - ein Bedarfs- oder ein Verbrauchsausweis - hängt sowohl vom Gebäude und der Anlagentechnik als auch von der Vorlage korrekter Verbrauchsdaten ab. Lassen Sie sich schnell und unkompliziert von mir als zertifizierter **EnergieWert-Expertin** beraten.

Mediation

Unser Beratungsangebot umfasst viele verschiedene Themenbereiche. Dazu gehören selbstverständlich auch Fragen rund um das Erbrecht. Erfahrungsgemäß ist dieses Thema für Immobilienbesitzer oft heikel. Immobilien stellen in der Regel einen hohen finanziellen Wert dar. Jedoch ist es meistens insbesondere der emotionale Wert, der zu Uneinigkeiten in der Familie führen kann. Hier hilft es, wenn eine neutrale Person die Vermittlung übernimmt.

Dies gilt natürlich auch im Falle von Scheidungen. In dieser ohnehin schon schwierigen Situation ist es hilfreich, wenn eine dritte Partei frei von Emotionen die Sachlage klären kann.

Als zertifizierte **Mediatorin** versichere ich Ihnen, dass wir für alle Beteiligten die richtige Lösung finden.



... wir makeln gemeinsam



Beate Kuhn, Immobilienmaklerin

Mit fundierter Fachkenntnis, Menschlichkeit und viel Erfahrung erkenne ich die Einzigartigkeit und das Potenzial Ihrer Immobilie! Ich bin in Münster zu Hause, kenne die Gegebenheiten der Region und finde mit diesem wertvollen Know-how die optimale Lösung für Ihre Immobilie.



Seit 1997 arbeite ich als Immobilienmaklerin und bin bis heute mit Herz und Seele in meinem Beruf tätig. Um immer das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erzielen und Sie in allen Belangen kompetent beraten zu können, bilde ich mich kontinuierlich fort.



Unter anderem habe ich mich an der Sprengnetter Akademie als **Feuchte- und Schimmel-Expertin** schulen lassen sowie als **ImmoSchadenbewerterin**. Außerdem bin ich in unserem Büro gemeinsam mit meiner Kollegin Frau Magri als zertifizierte **Marktwert-Maklerin** tätig. Durch meine Ausbildung, meine

jahrelange Erfahrung und fundierte Ortskenntnis kann ich zuverlässig den realen Marktwert schätzen und somit für Sie Höchstpreise erzielen. Grundsätzlich gilt der Leitsatz: „Eine Immobilie ist immer so viel wert, wie ein Interessent bereit ist dafür zu zahlen.“



Bei Interesse können Sie auf unserer Homepage innerhalb kürzester Zeit eine kostenlose Marktpreisanalyse anfordern und sich so einen ersten Überblick verschaffen. Selbstverständlich stehen wir Ihnen bei weiteren Fragen persönlich zur Verfügung.



Vermietung

In unserem Team kümmere ich mich außerdem schwerpunktmäßig um die Vermietung von Immobilien.

Ich übernehme für Sie als Anbieter eines Mietobjekts sämtliche Tätigkeiten, die zur Vermittlung zwischen den potenziellen Mietern und Ihnen gehören. Durch eine professionelle Präsentation und sorgfältige Prüfung finde ich schnell und zuverlässig die passenden Interessenten.

Welche Vorteile bringt die Vermietung mit einer ausgebildeten Immobilienmaklerin?

Ich habe nicht nur die Möglichkeit, Ihr Objekt einem bereits vorhandenen Kundenstamm anzubieten, ich bewerbe es auch zielgruppenorientiert und kann es dank unserer Kooperationsverträge mit den bekanntesten Immobilienportalen breitgefächert vermarkten. Übergabe- und Abnahmeprotokoll, Mietpreisberatung beziehungsweise -optimierung werden von mir genauso übernommen wie die Aufarbeitung von Grundrissen und die Erstellung des Mietvertrages.

Dabei werde ich von unserer Auszubildenden Sandra Wortmann tatkräftig unterstützt, die sich in Zukunft ebenfalls auf die Vermietung spezialisieren möchte.

Wir erleichtern Ihnen die Suche nach solventen Mietern und wickeln für Sie alle Vorgänge zügig ab.

... wir makeln mit Herz



Inge Frönd, Immobilienberaterin



Wenn Sie einen Profi für den Verkauf oder die Vermietung Ihrer Immobilie suchen, sind Sie bei mir genau richtig. Sie können sicher sein, dass ich Sie vom ersten Gespräch bis zum erfolgreichen Abschluss persönlich und professionell begleite. Jedes Objekt ist anders, und genau diese Abwechslung ist das Spannende an meinem Beruf.

Schnell, kompetent und sorgfältig kümmere ich mich um alle Belange rund um die erfolgreiche Vermittlung Ihrer Immobilie. Ob Verkauf oder Vermietung – bei mir erwartet Sie eine empathische und fachkundige Beratung. Ich bin erst zufrieden, wenn Sie es sind.

Secret Sale

Sollten Sie den diskreten Verkauf mittels einer stillen Vermarktung - einen sogenannten **secret sale** - bevorzugen, können wir auch dies dank eines großen Interessentenpools an Kapitalanlegern und Selbstnutzern verwirklichen. Immer wieder melden sich Kaufinteressenten, die von uns in eine Kundenkartei eingepflegt werden. So verfügen wir über eine sorgfältig geführte Datenbank und können Ihnen unter Umständen schon einen passenden Interessenten präsentieren.

Da wir die Vorstellungen unserer Kunden genau kennen, erkennen wir, wenn Suchprofil und Angebot zusammenpassen. Bei einer **stillen Vermarktung** ist natürlich zu beachten, dass auf diese Weise nicht immer der höchstmögliche Preis erzielt wird. Es gibt allerdings auch die Möglichkeit, über Grundrisse und Dummybilder diskret über das Internet zu vermarkten.

Wir richten uns ganz nach Ihren Wünschen.



Wissen Sie Ihre Immobilie zu schätzen?

... wir können Ihnen jedenfalls mit dem genauen Wert weiterhelfen.

Die eigenen Vorstellungen über den Wert eines Objektes und sein tatsächlicher Wert gehen häufig weit auseinander. Persönliche Bindungen, eigene Vorlieben oder die tolle Ausstrahlung eines Objektes können die Sicht auf eine Immobilie verstellen und die Einschätzung schnell ausufern lassen. Tatsache ist, dass der emotionale Wert einer Immobilie nie in Zahlen gemessen werden kann.

Dank jahrelanger Erfahrung und umfassender Marktkenntnis, sind wir in der Lage, zuverlässig den realen und höchstmöglichen Wert einer Immobilie festzustellen. Dabei werden wir von Fachleuten, Architekten und Bausachverständigen optimal unterstützt.

Wertermittlung und Marktanalyse:

Wir richten uns nach den Verfahren der Immobilienwertermittlungsverordnung.

Sachwertverfahren: Die Grundlage für diese Art der Wertermittlung sind die Wiederbeschaffungskosten der Immobilie mitsamt ihrer Außenanlagen.

Ertragswertverfahren: Das Ertragswertverfahren wird vor allem bei vermieteten Immobilien und Kapitalanlagen angewandt. Hier werden die zukünftig dauerhaft erzielbaren Reinerträge der Immobilie als Berechnungsgrundlage genutzt.

Vergleichswertverfahren: Dieses Verfahren nutzt bekannte Verkaufsfälle der näheren Vergangenheit, um einen Marktpreis einschätzen zu können. Dabei werden die erforderlichen Daten vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte bezogen.

Auf unserer Homepage unter www.maklerinmuenster.de/immobilienbewertung haben wir für Sie eine Checkliste zusammengestellt, welche Daten für eine Bewertung benötigt werden.

... wir makeln innovativ & kompetent



Maklerin Münster ist ein Ausbildungsbetrieb!

Das Team von Maklerin Münster wird derzeit von seinen hervorragenden Auszubildenden ergänzt, die nicht nur bei uns lernen, sondern unser Team bei Verkauf und Vermietung sowie im Büro tatkräftig unterstützen.

Sandra Wortmann

An der Immobilienbranche schätze ich besonders die Vielfältigkeit. Von der Kommunikation mit Menschen über die Präsentation bis hin zu der Vermittlung von Immobilien gehe ich stets mit Sorgfalt und Diskretion vor. Die Zufriedenheit unserer Kunden hat bei mir oberste Priorität! Ich freue mich, das Team von Maklerin Münster zu ergänzen und spezialisiere mich auf die Vermittlung von Mietimmobilien.



Steffen Puhe

Bei einem Praktikum bei Maklerin Münster habe ich einen ersten Einblick in die vielen Facetten des Berufs als Immobilienkaufmann kennengelernt. Der Verkauf einer Immobilie ist nur der Abschluss eines langen Prozesses. Vorher ist man Fotograf, Werbetexter, Behördengänger, Grundrisszeichner, Marketingprofi, Fremdenführer, Verhandlungspartner, Kaufvertragsbesteller und das alles gepaart mit der Fachkompetenz eines Immobilienfachmannes. Ich freue mich, in einem innovativen Team lernen zu dürfen und auf die vielen neuen Herausforderungen und Erfahrungen.



Büro

Martina Palmen, Mag. Art.

Im Team von Maklerin Münster bin ich im Hintergrund tätig. Ich übernehme alle Aufgaben, die den reibungslosen Ablauf in unserem Büro garantieren. Als Philologin bereitet mir der Umgang mit Wörtern besonders viel Freude. Deshalb bin ich für unsere Werbetexte und unsere mediale Präsenz verantwortlich. Post bearbeiten, Rechnungen erstellen, Texte schreiben, Telefondienst, E-Mails schreiben, Kaffee kochen, aufräumen und für Ordnung sorgen oder die Kollegen bei Laune halten - ich kümmere mich!



Wir investieren in die Zukunft!

Azubis gesucht!

Da wir auch in Zukunft nicht auf den frischen Wind in unserem Büro verzichten möchten, suchen wir weiterhin Auszubildende, die Lust haben Teil unseres Teams zu werden und in familiärer Atmosphäre zu lernen und zu arbeiten.



... wir makeln mit Leidenschaft



Immobilie im Alter

Vielleicht möchten Sie sich jetzt noch gar nicht vorstellen, wie Ihr Leben in zwanzig Jahren aussieht. Es ist allerdings sinnvoll, rechtzeitig die Gelegenheit zu nutzen, Ihre Zukunft zu planen. Ob es eine **Barrierefrei-Analyse** und ein potenzieller Umbau Ihrer Immobilie ist oder die Option einer **Verrentung**, ob es Fragen rund um **Vererben und Verschenken** sind oder zur Erstellung von **Testament oder Erbvertrag** - wir beraten Sie in allen Bereichen und finden mit Ihnen die richtige Lösung für Ihre sorgenfreie Zukunft.



Verrentung

Rentner sind häufig trotz vorhandenen Immobilien-Eigentums knapp bei Kasse. Jahrzehntlang wurde gearbeitet, um im Rentenalter versorgt zu sein. Aber wenn es dann soweit ist, muss man feststellen: Das Geld ist trotzdem knapp!

Eigentlich sind Immobilienbesitzer „steinreich“. Das Kapital ist jedoch in der Immobilie gebunden. Durch eine Immobilien-Verrentung aktivieren Sie dieses Kapital. Monatliche Ratenzahlung plus lebenslanges Wohnrecht plus Einmalzahlung - alles frei kombinierbar und auf Ihre Wünsche abgestimmt.

Unsere Leistungen umfassen die Berechnung von **Immobilienrenten** jeder Art, Erarbeitung einer maßgeschneiderten Verrentungs-Variante, Vertragsservice und Notarservice.

Wir beraten Sie zu allen Fragen rund um das Thema **Verrentung** und zeigen Ihnen Ihre Möglichkeiten auf.



Barrierefrei wohnen

Hausbesitzer halten ihre eigenen Wohnräume oft nicht für zukunftsfähig und befürchten, im Alter umziehen zu müssen. Diese Aussicht stellt viele vor einen Interessenskonflikt. Auf der einen Seite steht der Wunsch nach einem möglichst langen selbstbestimmten Leben im eigenen Heim. Auf der anderen Seite ist das Eigenheim jedoch häufig zu groß und weist **Barrieren** auf, die zunehmend zur Last werden.



Lassen Sie sich von unserer zertifizierten Barrierefrei-Expertin, Margherita Magri, bei der Entscheidung helfen. Denn eine Immobilie, die momentan nicht barrierefrei ist, muss dies nicht zwangsläufig bleiben. Aufgrund der gesteigerten Nachfrage ist eine **ImmoBarrierefrei-Analyse** auch für Privatverkäufer sinnvoll, die ihre Preisvorstellungen am Markt nicht realisieren können. Ein durchdachtes Umbaukonzept steigert die Attraktivität des Verkaufsobjektes und spricht einen deutlich größeren Interessentenkreis an. Wir beraten Sie zu sämtlichen baulichen und rechtlichen Fragen rund um die Barrierefreiheit. Dabei unterstützt uns unser zertifizierter **Planer für barrierefreies Wohnen, Michael Krybus**.



3D- Visualisierungen

Michael Krybus, Visualisierung, barrierefreie Planung, Werbung



„Zu viele Ideen werden unter Zeitdruck verworfen, weil die Vision allein nicht ausreicht.“ - Kein Bauvorhaben ist vor der Fertigstellung attraktiv. Ich mache es durch eine **3D-Visualisierung** oder Bildretusche ganz oder in Teilen vorstellbar. Außerdem zeige ich Ihnen auf, mit welchen Maßnahmen auch Ihre Wohnung oder ein anderes Projekt **barrierefrei** gemacht werden kann.

Lassen Sie mich Ihre Vorstellung sichtbar machen!

... wir zeigen Ihnen Möglichkeiten



Privatisierung von Mietwohnungen

Denken Sie über den Verkauf Ihres Mietshauses nach? Lassen Sie dabei die Umwandlung in Eigentumswohnungen nicht außer Acht. Eine Privatisierung von Mietwohnungen ist für Immobilienbesitzer eine lukrative Alternative zu einem Komplettverkauf des Hauses. Natürlich sind auch hier einige Dinge zu beachten. Bauliche Voraussetzungen, gegebenenfalls Umbaumaßnahmen, erforderliche Unterlagen und nötige Behördengänge, wir übernehmen für Sie alles Notwendige und begleiten Sie bei jedem einzelnen Schritt des gesamten Vorgangs.



Darüber hinaus erledigt unser Team von Handwerkern auf Ihren Wunsch sämtliche anfallende bauliche Maßnahmen.

Sanieren & Renovieren

Eine sanierte oder gar renovierte Wohnung ist interessanter und besser am Markt zu platzieren.

Wir sind in ein kompetentes **Netzwerk** von Architekten, Sachverständigen und Handwerkern eingebunden, die Sie dazu beraten können, wie Sie Ihre Immobilie auf den neuesten Stand bringen. Dabei ist es egal, ob es sich um die Beseitigung kleinerer Mängel oder komplette Umbaumaßnahmen an der Immobilie handelt. Fragen Sie bei Maklerin Münster nach, wir beraten Sie nicht nur zu allen Fragen rund um Um- und Ausbau, wir beheben für Sie auch jeden baulichen Mangel.



Bieterverfahren

Das Bieterverfahren ist für Eigentümer eine gute Möglichkeit, ihre Immobilie zum höchsten am Markt zu erzielenden Preis zu verkaufen.

Wir errechnen den Mindestverkaufspreis anhand des Verkehrswertes der Immobilie, mit dem wir in das Bieterverfahren starten. So ist schon im Vorfeld sichergestellt, dass Ihr Objekt nicht unter Wert verkauft wird. Während eines Vermarktungszeitraums von etwa 3-4 Wochen, erstellen wir Exposés und Grundrisse, präsentieren das Objekt auf den verschiedenen Portalen und führen natürlich auch Besichtigungen mit Interessenten durch.

Danach beginnt das eigentliche Bieterverfahren. 72 Stunden lang kann jeder Interessent, der sich auf der Gebotsplattform registriert hat, sein Gebot abgeben. Nach Ende des Bieterzeitraums wird für den Höchstbietenden das Objekt zunächst reserviert. Es bleibt jedoch den Eigentümern vorbehalten zu entscheiden, ob sie mit dem erzielten Preis einverstanden sind.

Erst wenn der Bieter eine Finanzierungsbestätigung oder einen Bonitätsnachweis vorgelegt hat, kommt das Geschäft zustande - andernfalls geht der Zuschlag an den Bieter mit dem nächsthohen Gebot. Der weitere Vorgang läuft dann wie jeder andere Immobilienverkauf ab.

Wir begleiten Sie selbstverständlich auch hier weiter, erstellen den Vertrag, kümmern uns um den Notartermin und stehen Ihnen bis zum erfolgreichen Abschluss zur Seite.

... wir makeln bis zum Abschluss



...fly with us! Drohnenflüge erhöhen die Attraktivität

Drohnenflüge

Sind Sie ein Fan von Architektur? Bekommen Sie leuchtende Augen, wenn Sie sich ein Objekt genau ansehen können? - Wir auch! Deshalb bieten wir für Interessierte einen besonderen Dienst an.



Zu unseren grundsätzlichen Leistungen gehört es, dass wir mit der neuesten Kameratechnik Häuser, Wohnungen, Ladenlokale oder Büros geschmackvoll und ansprechend ins rechte Licht setze. Darüber hinaus bieten wir Ihnen noch etwas besonderes an:

Mit dem professionellen **Drohnenflug** haben wir die Möglichkeit, Ihnen Ihre Immobilie aus einer völlig neuen Perspektive zu zeigen. Insbesondere für die Grundstückerschließung ist ein Drohnenflug sehr nützlich. So können Sie bequem von oben planen. Sie können sich aber auch einfach einen interessanten Blickfang für den Kaminsims schaffen.

360° Begehungen

Mit einer interaktiven **360° Begehung** schaffen wir die Möglichkeit, Objekte virtuell zu betreten und einen plastischen und sehr genauen Eindruck zu vermitteln. Auf diese Weise können alle Vorzüge einer Immobilie anschaulich hervorgehoben werden.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Schauen Sie sich gerne auf unserer Homepage unter www.maklerinmuenster.de/fuer-eigentuemer/verkaufsoptimierung/ Luftbildaufnahmen und 360° Begehungen an oder besuchen Sie uns persönlich.



Sehen Sie Haus und Hof von oben

Auch wenn Sie Ihr Haus nicht verkaufen wollen, erstellen wir Ihnen gerne eine Luftbildaufnahme oder ein Überflugvideo in HD. So bekommen Sie eine genaue Vorstellung davon, wie Ihr Haus aus der Vogelperspektive aussieht.



Homestaging

Christiane Westhues, Dekoration, Raumgestaltung



Sie wollen Ihre Immobilie möglichst schnell und zum Höchstpreis verkaufen? Dann gibt es viele Gründe für ein professionelles Homestaging.

Wir treffen mehr Entscheidungen mit dem Bauch, als uns bewusst ist. Dies gilt auch für Kaufentscheidungen. Eine liebevolle Einrichtung, die die Vorstellungskraft anregt, kann für den Entschluss des potenziellen Kunden ausschlaggebend sein.

Als zertifizierte **Homestagerin** berate ich Sie zur optimalen Präsentation Ihrer Immobilie für Verkaufsfotos und Besichtigungen. Sowohl zum Verkaufszeitpunkt noch bewohnte als auch leerstehende Immobilien werden professionell dargestellt. So wird eine Wohlfühlatmosphäre geschaffen, in welcher der Kaufinteressent gedanklich leichter in das Objekt einziehen kann.

Bewohnte Objekte werden entpersonalisiert, damit sich der Interessent leichter seine eigenen Möbel und Gegenstände in den Räumen vorstellen kann. Für leerstehende Immobilien erarbeite ich Farb- und Möblierungskonzepte, die für die Dauer der Vermarktung mit zu mietenden Möbeln und Accessoires umgesetzt werden.

Lassen Sie sich beraten. Ich zeige Ihnen, wie mit wenig Aufwand der größtmögliche Effekt erzielt werden kann, um Ihre Immobilie erfolgreich zu vermarkten.



... wir optimieren Ihre Immobilie



Kollegen gesucht! Sind Sie unser fehlendes Puzzleteil?

Erfahrene Immobilienmakler (m/w) für Münster und Umgebung gesucht!

● Sie sind erfolgreicher Immobilienprofi und besitzen beste Marktkenntnis in dem von Ihnen betreuten Gebiet. ● Sie verfügen über mindestens zwei Jahre Berufserfahrung in der Immobilien-Vermittlung. ● Sie begeistern Ihre Kunden nachhaltig mit „First Class Services“ und erlang(t)en dadurch beste Referenzen. ● Sie haben hervorragende Kommunikationsfähigkeiten. ● Eigenverantwortliches, zielorientiertes Arbeiten, Arbeiten im Team sowie Flexibilität zählen zu Ihren Stärken. ● Sie bringen sehr gute MS-Office und Internet-Kenntnisse mit.

Ihre Aufgaben:

- Akquise der Verkaufsobjekte (Gewerbe- oder Wohnimmobilienverkauf).
- Vermarktung der Objekte an Bestandskunden und Interessenten.
- Gewinnung von neuen Interessenten durch Werbemaßnahmen.
- Aktive Begleitung des Verkaufsprozesses bis zum Abschluss.
- Begleitung der Objektübergabe.

Erfolgreiches Arbeiten in einem hoch motivierten und professionellen Umfeld. Arbeiten Sie überwiegend von zu Hause! Unterstützung durch unser Back-Office mit professionellen Prozessen und Werkzeugen. Hochwertiges Marketing zur Unterstützung Ihrer Aktivitäten. Spaß im Team und Chancen zur persönlichen Weiterentwicklung. Beste Verdienstmöglichkeiten – Hohe Provisionsbeteiligung! Interessiert?



Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe eines möglichen Starttermins an uns.





Info zur Teilung der Maklercourtage

Seit dem 23.12.2020 ist **das neue Gesetz zur Teilung der Makler-Courtage** in Kraft. Die Grundaussage lautet, dass Verkäufer die Maklercourtage nicht mehr komplett an den Käufer abgeben können, wenn sie den Makler beauftragt haben. Die Maklerprovision wird jetzt hälftig zwischen Käufer und Verkäufer geteilt.

Der Maklervertrag zur Vermittlung eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung muss zukünftig mit dem Verbraucher in Textform abgeschlossen werden, sonst besteht kein Provisionsanspruch. Der Handschlag ist nicht mehr ausreichend. Die neue Regelung gilt ausschließlich für die Vermittlung von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen an Verbraucher. Für gewerbliche Immobilien, Baugrundstücke, Zwei-, Drei- und Mehrfamilienhäuser sowie gemischt genutzte Objekte gelten die neuen Provisionsregelungen nicht. Selbstverständlich bleibt es weiterhin möglich mit der reinen Innenprovision zu arbeiten, bei der die Provision vollständig durch den Verkäufer als Auftraggeber übernommen wird.

Fazit:

Mit dem neuen Maklerrecht ist die Art der Provisionsforderung in Zukunft von verschiedenen Faktoren abhängig: von der Käuferpartei der Immobilie (Verbraucher); von der Art der angebotenen Immobilie; von der Vereinbarung mit dem Verkäufer (Innenprovision oder geteilte Provision). Sollten Sie weitere Fragen zum neuen Maklerrecht haben, beraten wir Sie natürlich gerne persönlich. Sprechen Sie uns einfach an.

... wir wissen wie es geht!



Unsere Leistungen auf einen Blick

1. Eine realistische Preiseinschätzung ist Grundlage eines erfolgreichen Verkaufs. Wir führen mit Sachverstand und Erfahrung eine fundierte **Immobilienbewertung** Ihres Objektes durch.
2. Wir begleiten Sie bei jedem Schritt des Verkaufs. Dabei bringt es Ruhe und Sicherheit in die Verkaufsverhandlungen, dass Sie bei uns immer einen **persönlichen Ansprechpartner** haben.
3. Wir bewerten Ihre Immobilie und beraten Sie, mit welchen Maßnahmen wir Ihre Immobilie im besten Licht erstrahlen lassen können. Eine gute **Vorbereitung** hilft, den höchstmöglichen Preis zu erzielen.
4. Beim Hausverkauf ist der **Energieausweis** Pflicht. Falls dieser nicht vorhanden ist, kümmern wir uns selbstverständlich darum.
5. Eine qualitativ **hochwertige Präsentation** unterstreicht den Wert Ihrer Immobilie. Ein professionelles Exposé, ausführliche Objekt- und Lagebeschreibung, hochwertige Grundrisse und Fotos gehören grundsätzlich zu unserem Service. Auf Wunsch erstellen wir auch ein Video Ihres Objektes.
6. Wir übernehmen den Gang zu allen Ämtern, um sämtliche **notwendigen Unterlagen** zu beschaffen. Hierzu gehören Grundbuchauszüge, Grundrisse, Baugenehmigungen oder Teilungserklärungen. Wir stellen sicher, dass alle Unterlagen den Interessenten bei Bedarf vorgelegt werden können.
7. Mit der **Vermarktung über die bekannten Immobilienportale** erreichen wir sehr schnell eine große Anzahl an Interessenten.



8. Auf Ihren Wunsch hin vermarkten wir Ihre Immobilie auch auf YouTube, Facebook oder Instagram. Die Nutzung von **sozialen Netzwerken** ermöglicht das Erreichen einer möglichst großen Zielgruppe.
9. Unser Finanz- und Versicherungsexperte findet für Käufer die passende **Finanzierung** und KfW-Fördermittel. Wir treffen für Sie eine Vorauswahl der Interessenten und ermöglichen so, dass zu einer Besichtigung nur bonitätsgeprüfte Kaufinteressenten mit vorläufigen Finanzierungszusagen kommen.
10. Nach einer Vorauswahl der Interessenten organisieren wir die **Objektbesichtigung** und führen sie auch durch. So können wir vor Ort Ihre Immobilie professionell präsentieren und Immobilien-tourismus verhindern.
11. Dank unserer intensiven Vorarbeit können wir bei den **Verkaufspreis-Verhandlungen** den höchstmöglichen Preis durchsetzen.
12. Wir begleiten Sie zum **Notartermin** und sorgen für klare, eindeutige Vertragsinhalte, um spätere Unklarheiten oder rechtliche Auseinandersetzungen zu vermeiden.
13. Wir begleiten Sie bis zur **Objektübergabe**. Unser Service beinhaltet ein ausführliches Übergabeprotokoll inklusive aller Zählerstände. So vermeiden wir, dass im Nachhinein noch Fragen auftauchen.
14. Wir sind eigentlich nicht abergläubisch. Damit für Sie der Verkauf aber auf jeden Fall unter einem guten Stern steht, wollen wir es nicht bei 13 Leistungspaketen belassen. Vielleicht haben Sie noch andere Vorstellungen, was wir für Sie tun können.

Sprechen Sie uns an, wir finden immer eine Lösung.

... wir makeln das für Sie!



Wir freuen uns auf Sie!

Die optimale Vermittlung von Immobilien ist komplex und erfordert mehr als nur eine qualifizierte Maklertätigkeit. Bei **Maklerin Münster** sind wir weit über die trockenen Fakten einer erfolgreichen Vermittlung hinaus emotional mit der Immobilienbranche verbunden. Es ist uns daher ein Vergnügen, ein bisschen mehr zu leisten als andere. Unsere Leistungspalette umfasst die Einbindung von E-Mail- und Telefonakquisitionen, eine effektive Internetpräsenz, professionelle Zeitungsinserate sowie hochwertig ausgearbeitete Exposés.

Unsere Immobilienangebote erscheinen in den wichtigsten **Internetportalen** wie ImmobilienScout24, immonet.de, immowelt.de und ca. 50 weiteren. Dadurch schaffen wir überregional und regional die besten Zugriffsmöglichkeiten.

Da nachweislich bei Immobilieninteressenten die meisten Internetaktivitäten außerhalb der Bürozeiten - vor allem am Wochenende - stattfinden, ist es von großem Vorteil, wenn der Kunde die ihn interessierende Immobilie vorab - und sei es nur von außen - besichtigen kann. Deswegen bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, das **Exposé** und die **Adresse** per E-Mail anzufordern.

Durch die professionelle Präsentation Ihres Objektes finden wir „den einen“ Käufer, der bereit ist, den höchsten Preis zu zahlen. Selbstverständlich ist auch der Verkauf im **Bieterverfahren** möglich. Eine **stille Vermarktung** ist ebenfalls möglich, falls Sie es wünschen.

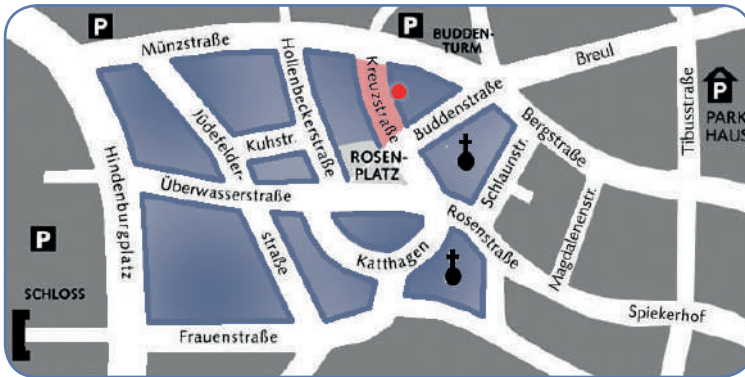
Sie sagen uns, wie Sie sich den Verkauf vorstellen - wir finden die optimale und individuell auf Sie zugeschnittene Strategie. Bei jedem Projekt begleiten wir Sie persönlich vom Anfang bis zum erfolgreichen Abschluss.

Überzeugen Sie sich gerne auf Bewertet.de und ImmobilienScout24 von der Zufriedenheit unserer Kunden.

Wir freuen uns, auch für Sie tätig werden zu dürfen!



Anfahrt & Kontakt



| | | |
|------------------|--------------------------------|------------------------|
| Margherita Magri | m.magri@maklerinmuenster.de | +49(0) 251-14 98 16 80 |
| Beate Kuhn | b.kuhn@maklerinmuenster.de | +49(0) 251-14 98 16 81 |
| Inge Frönd | i.froend@maklerinmuenster.de | +49(0) 251-14 98 16 82 |
| Martina Palmen | m.palmen@maklerinmuenster.de | +49(0) 251-14 98 16 83 |
| Sandra Wortmann | s.wortmann@maklerinmuenster.de | +49(0) 251-14 98 23 98 |
| Steffen Puhe | s.puhe@maklerinmuenster.de | +49(0) 251-14 98 16 87 |
| FAX: | | +49(0) 251-14 98 16 85 |

www.maklerinmuenster.de, E-Mail: info@maklerinmuenster.de

© Maklerin Münster 2020, Text: Martina Palmen, Grafik und Gestaltung: K_Home-Design

... wir makeln in Ihrer Nähe



Maklerin Münster
Margherita Magri Immobilien
Kreuzstraße 36 · 48143 Münster
www.maklerinmuenster.de

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800
E-Mail: info@maklerinmuenster.de

