

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



... Wir makeln für Sie  
in jeder Jahreszeit.



... wir lieben Immobilien



MAKLERIN  
MÜNSTER  
MARGHERITA  
MAGRI

# Immobilienkompetenz für Münster & Umgebung

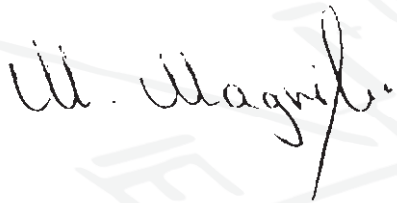
Verkaufen, Vermieten, Verrenten, Bewerten, Beraten, Sanieren, Renovieren – wenn Sie möchten, kümmern wir uns um alles für Sie!

Bevor wir Ihnen einen genaueren Überblick über unsere Leistungen geben, möchten wir Ihnen unser Team kurz vorstellen.

**MaklerinMünster, Margherita Magri Immobilien** ist in Münster zu Hause, im wunderschönen Kuhviertel. Wir kennen das Münsterland und seine Menschen und sind hier in ein Netzwerk von kompetenten Partnern wie Architekten, Handwerkern oder auch unabhängigen Finanzberatern eingebunden – so können wir Sie sicher und gründlich zu allen Fragen zum Thema Immobilien beraten.

Unsere Kunden schätzen an uns, dass wir professionell und seriös arbeiten, aber gleichzeitig einen persönlichen und herzlichen Umgang pflegen. Für uns hat jede Immobilie Priorität – wenn Sie uns mit der Vermarktung Ihrer Immobilie beauftragen, können Sie sich darauf verlassen, dass wir für Sie mit unserem vollen Engagement tätig werden. Wir erzielen für Sie in kürzester Vermarktungszeit Bestpreise.

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.



Margherita Magri & Team

## 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 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.**

... wir makeln innovativ & kompetent



## Beate Kuhn, Immobilienmaklerin

Seit 1997 arbeite ich als Immobilienmaklerin und bin bis heute mit Herz und Seele in meinem Beruf tätig. Ich bin in Münster zu Hause, kenne die Gegebenheiten der Region und finde mit diesem wertvollen Know-how die optimale Lösung für Ihre Immobilie. Dank fundierter Fachkenntnis, Menschlichkeit und viel Erfahrung erkenne ich die Einzigartigkeit und das Potenzial Ihrer Immobilie. Um immer das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erzielen und Sie in allen Belangen kompetent beraten zu können, bilden meine Kollegen und ich uns kontinuierlich fort.



## 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. Schnell, kompetent und sorgfältig kümmere ich mich um alle Belange rund um die erfolgreiche Vermittlung Ihrer Immobilie. Jedes Objekt ist anders, und genau diese Abwechslung ist das Spannende an meinem Beruf. Ob Verkauf oder Vermietung – bei mir erwartet Sie eine empathische und fachkundige Beratung. Ich bin erst zufrieden, wenn Sie es sind.



## Andrej Killert, Immobilienmakler, Immobilienökonom (M. Sc.) Gebietsleiter Coesfeld

Seit 2007 schon sind Immobilien meine Leidenschaft. Nach Ausbildung und Studium haben mich verschiedene Stationen in den Bereichen Haus- und Mietverwaltung, Immobilienbewertung und Projektentwicklung zum Makeln geführt.



Es ist die Vielseitigkeit, die mich seit mittlerweile drei Jahren an der Arbeit als Immobilienmakler reizt: Einerseits sind sowohl kaufmännisches als auch technisches Wissen gefragt, andererseits findet ein sehr persönlicher, vertrauensvoller Kontakt mit den Kunden statt. Darüber hinaus erfordert eine erfolgreiche Vermarktung viel Empathie und Kreativität – all dies liebe ich an meinem Beruf.

## Dominik Heinrich, Immobilienbewerter, Dipl. Jur.

Die meisten Menschen haben in etwa die gleichen Vorstellungen, was ein Zuhause wirklich ausmacht: Geborgenheit, Sicherheit – im Grunde das Gefühl von Heimat. Genauso vielfältig wie die Bewohner sind auch deren Immobilien.



Ob Ritterburg, ein Häuschen im Grünen oder die zentral gelegene Stadtwohnung: jeder hat seine Vorlieben.

Es sind diese verschiedenen Lebens- und Wohnkonzepte, die mich schon immer fasziniert haben. Deswegen habe ich nach meinem Jurastudium noch ein Studium im Bereich Real Estate Management aufgenommen und bin nun seit mehreren Jahren als Immobilienmakler im Münsterland sowie überregional tätig. Mit dem Auge fürs Wesentliche und fachlicher Kompetenz übernehme ich alle Aufgaben, die zu einer erfolgreichen Immobilienvermittlung gehören.



... wir makeln gemeinsam



## Kompetenzen

### EnergieWert-Experte

Mit immer neuen Gesetzen und Verordnungen bezüglich Energieformen ist es für uns als Immobilienexperten wichtig, für unsere Kunden ausführlich informiert zu sein. Nachhaltigkeit ist glücklicherweise auf dem Vormarsch und es wird immer wichtiger, sich mit erneuerbaren Energien auseinanderzusetzen.

Um Sie umfassend zu unterstützen, haben wir uns zu EnergieWert-Experten schulen lassen. So können wir Sie auch rund um den benötigten Energieausweis beraten.



### Marktwert-Makler

Die fundierte Immobilienbewertung ist die Grundlage eines erfolgreichen Verkaufs. Der Wert eines Objektes orientiert sich an vielen Parametern: Lage, Zustand, Größe, Potenzial, Ausstattung und noch vieles mehr. Dank unserer gründlichen Ausbildung als Marktwert-Makler, jahrelanger Erfahrung und fundierter Ortskenntnis können wir zuverlässig den realen Marktwert ermitteln.



### ImmoSchaden-Bewerter

Ob Wärme- oder Feuchteschutz, Baumängel oder Risse - wir haben das nötige Fachwissen, um Mängel zu erkennen und zu beurteilen. Bei einer Objektbegehung können wir Schäden schnell und zuverlässig aufdecken und anschließend gezielt die entsprechenden Kosten kalkulieren.



### Feuchte- & Schimmel-Experte

Schädigung der Gesundheit, Beeinträchtigung der Wohnqualität, Gefährdung der Bausubstanz und Minderung des Wertes – ist eine Immobilie von Feuchte oder Schimmel befallen, kann dies zu einer Vielzahl an Problemen führen. Daher ist es umso wichtiger, dass der Befall erkannt und bewertet wird, um ihn zu beseitigen und natürlich auch in Zukunft zu vermeiden.



### ImmoMediator

Immobilienmakler übernehmen immer wieder Aufträge in schwierigen familiären Situationen - sei es der Kontakt mit einer Erben-gemeinschaft oder der Verkauf einer Scheidungsimmobilie. Als ImmoMediator sind wir in der Lage, Konflikte zu erkennen und für alle Beteiligten zufriedenstellend zu lösen. Mithilfe einer unabhängigen und dabei sachkundigen dritten Person können die Streitparteien zu einer einvernehmlichen Vereinbarung kommen und ein kostspieliges Gerichtsverfahren vermeiden.



### ImmoBarrierefrei-Experte

Hausbesitzer halten ihre eigenen Wohnräume oft nicht für zukunfts-fähig und fürchten, im Alter ihr Zuhause verlassen zu müssen. Mit einer älterwerdenden Gesellschaft wird in Zukunft auch der Bedarf an seniorengerechtem Wohnraum steigen. Generell ist es also für Immobilieneigentümer sinnvoll, ihr Objekt barrierefrei zu gestalten, da dies den Marktwert langfristig steigert. Wir können Sie nicht nur zu den Möglichkeiten eines Barrierefrei-Umbaus beraten, sondern auch zu den Fördermöglichkeiten, die einen solchen Umbau ohne große Eigenbelastung realisierbar machen.



... wir wissen wie es geht!



## Verkauf

### Wir sorgen für den perfekten Verkauf

Wer heute sein Haus oder seine Wohnung ohne die Hilfe eines erfahrenen Immobilienprofis verkaufen möchte, muss viel Zeit und Nerven mitbringen – eine Immobilie zu verkaufen ist im Grunde ein Vollzeitjob. Wenn Sie berufstätig sind, ist der Aufwand, der mit einem Verkauf einhergeht, kaum zu stemmen.



Als MaklerInnen bringen wir das nötige Know-how mit und können schnell und zuverlässig alle Tätigkeiten rund um die Vermittlung für Sie erledigen:

- Dank unserer Orts- und Sachkenntnis können wir den **Marktwert** Ihrer Immobilie zuverlässig bestimmen.
- Wir besorgen und organisieren sämtliche erforderlichen **Unterlagen**.
- Falls nicht vorhanden, erstellen wir für Sie den **Energieausweis**.
- Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir die auf Sie passend zugeschnittenen **Marketingstrategie**.
- Wir führen und begleiten durch sämtliche anfallende **Termine**.
- Von der ersten Beratung bis zur erfolgreichen Schlüsselübergabe begleiten und beraten wir Sie immer persönlich und stehen Ihnen für alle Fragen zur Verfügung.

## Secret sale

Es gibt gute Gründe, sich für eine stille Vermarktung zu entscheiden. Bei einem sogenannten secret sale bleiben Sie als Verkäufer weitestgehend anonym. In diesem Fall werden von Ihrer Immobilie keine Außenaufnahmen veröffentlicht. Wenn Sie es wünschen, können auch die Innenaufnahmen durch Dummy-Bilder ersetzt werden. Hochwertige 3D-Grundrisse helfen dabei, die Räumlichkeiten plastisch vorstellbar zu machen.

Wir verfügen über eine sorgfältig geführte Datenbank an Kaufinteressenten, sowohl Kapitalanleger als auch Selbstnutzer, und können Ihnen daher häufig schnell einen passenden Interessenten präsentieren. Bei einer stillen Vermarktung ist natürlich zu beachten, dass auf diese Weise nicht immer der höchstmögliche Preis erzielt wird. Wir richten uns jedoch grundsätzlich ganz nach Ihren Wünschen.

## 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 und starten damit in das Bieterverfahren. Während eines Vermarktungszeitraums von 3-4 Wochen erstellen wir Exposés und Grundrisse, präsentieren das Objekt auf den verschiedenen Portalen und führen natürlich auch Besichtigungen mit Interessenten durch.

Im Anschluss findet das eigentliche Bieterverfahren statt. 72 Stunden lang kann jeder Interessent, der sich auf der Gebotsplattform registriert hat, sein Gebot abgeben. Für den Höchstbietenden wird dann letztendlich das Objekt reserviert. Liegt ein Bonitätsnachweis oder eine Finanzierungsbestätigung vor, kommt das Geschäft zustande. Der weitere Vorgang läuft dann wie jeder andere Immobilienverkauf ab. Selbstverständlich begleiten wir Sie auch hier bis zum erfolgreichen Abschluss.

... wir makeln bis zum Abschluss



## Bewertung

### Den richtigen Preis festlegen – eine Wissenschaft für sich

Den richtigen Startpreis zu finden ist von besonderer Wichtigkeit. Sowohl ein zu hoher Preis als auch ein zu niedrig angesetzter Preis kann potenzielle Interessenten verschrecken. Bei Immobilieneigentümern geht die Tendenz naturgemäß dahin, den Wert zu hoch anzusetzen. Die eigenen Emotionen fließen nur allzu schnell in die Preisvorstellungen ein. Tatsache ist jedoch, dass der emotionale Wert einer Immobilie nie in Zahlen gemessen werden kann.



Wir als Makler berechnen den Preis rein sachlich. Wir bewerten anhand von Stadtteil, Mikrolage, Baujahr, Zustand, Grundrissen und ermitteln den Verkehrswert. Dadurch sind wir in der Lage, zuverlässig den realen und höchstmöglichen Wert einer Immobilie festzustellen.

Grundsätzlich gilt: Eine Immobilie ist immer so viel wert, wie ein Interessent bereit ist dafür zu zahlen.

Auf unserer Homepage unter [www.maklerinmuenster.de/immobilienbewertung](http://www.maklerinmuenster.de/immobilienbewertung) haben wir für Sie eine Checkliste zusammengestellt, welche Daten für eine Bewertung benötigt werden.

## Vermietung

### Vermietung durch den Profi

Nicht nur ein Verkauf, auch die Vermietung einer Immobilie geht mit einigem Aufwand und zeitlicher Investition einher. Als Anbieter eines Mietobjekts wollen Sie sicherlich, dass dieses nicht lange leer steht, dass im Falle von mehreren Mietparteien diese untereinander gut auskommen, dass Ihr Objekt längerfristig vermietet wird.

Wir übernehmen für Sie sämtliche Tätigkeiten, die zur Vermittlung zwischen den potenziellen Mietern und Ihnen gehören. Durch eine professionelle Präsentation und sorgfältige Prüfung finden wir schnell und zuverlässig die passenden Interessenten.

Als Immobilienmakler haben wir nicht nur die Möglichkeit, Ihr Objekt einem bereits vorhandenen Kundestamm anzubieten, wir bewerben es auch zielgruppenorientiert und können es dank Kooperationsverträgen mit den bekanntesten Immobilienportalen breit gefächert vermarkten.



Übergabe- und Abnahmeprotokoll, Mietpreisberatung beziehungsweise -optimierung übernehmen wir genauso wie die Aufarbeitung von Grundrissen und die Erstellung des Mietvertrages.

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



... wir makeln das für Sie!



## Azubis

### MaklerinMünster ist ein Ausbildungsbetrieb!

Das Team von MaklerinMünster 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.

### Julie Trostmann

Mein Interesse für den Beruf der Immobilienmaklerin wurde durch die Vielfalt an Tätigkeitsbereichen geweckt, die sich unter dieser Bezeichnung versammeln. Man bewertet, vermarktet, verkauft oder vermietet, und darüber hinaus tritt man in einen sehr persönlichen und vertrauensvollen Kontakt mit den Kunden. Immobilien haben für ihre Bewohner einen hohen emotionalen Stellenwert, weswegen auch das Zwischenmenschliche zwischen Immobilienberaterin und Kunden von besonderer Bedeutung ist. Bei MaklerinMünster werde ich viel Neues lernen und gleichzeitig das Team bei allen anfallenden Aufgaben unterstützen.



### Steffen Puhe

Bei einem Praktikum bei Maklerin Münster habe ich zum ersten Mal die Vielfältigkeit 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 Immobilienfachmanns. Im Team von MaklerinMünster fühle ich mich in den besten Händen und freue mich, in familiärer aber gleichzeitig professioneller Atmosphäre zu lernen.



## Büro

### Dennis Sinner, Architekt i. A.

Architektur hat mich schon immer fasziniert – Objekte entwerfen, berechnen, planen. Daher war es für mich ein logischer Schritt, das Architekturstudium aufzunehmen. Kurz vor meinem Abschluss stehend, hätte ich natürlich ein Praktikum in einem Architekturbüro machen können, habe mich aber für ein Maklerbüro entschieden. Objekte zu entwerfen und zu bauen ist etwas Grundverschiedenes als der Verkauf eines Hauses. Meine Vorstellung ist es jedoch, meine Kunden zukünftig in beiden Bereichen kompetent beraten und komplette Projekte verwirklichen zu können. Daher bedeutet für mich das Praktikum in einem innovativen Maklerbüro eine echte Bereicherung für meine Ausbildung. Gleichzeitig kann ich im Gegenzug die Kollegen mit meinem fachlichen Know-how unterstützen. Ich freue mich über unsere Zusammenarbeit.



### 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 makeln mit Leidenschaft



## ...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-eigentuemers/verkaufsoptimierung/](http://www.maklerinmuenster.de/fuer-eigentuemers/verkaufsoptimierung/) Luftbildaufnahmen und 360° Begehungen an oder besuchen Sie uns persönlich.



## 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





## Immobilie im Alter

Vielleicht möchten Sie sich jetzt noch gar nicht vorstellen, wie Ihr Leben in zwanzig Jahren aussehen soll. Allerdings ist es sinnvoll, rechtzeitig die Gelegenheit zu nutzen, Ihre Zukunft zu planen. Wir führen eine **Barrierefrei-Analyse** Ihrer Immobilie durch und helfen Ihnen Ob es eine Barrierefrei-Analyse und ein potenzieller Umbau Ihrer Immobilie ist, die Option einer Verrentung oder eines Teilverkaufs, ob es Fragen rund um Vererben und Verschenken sind oder auch 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“. Jedoch ist das Kapital in der Immobilie gebunden. Eine Immobilien-Verrentung aktiviert dieses Kapital.

Monatliche Ratenzahlung plus lebenslanges Wohnrecht plus Einmalzahlung – wir erarbeiten anhand Ihrer Wünsche eine auf Sie zugeschnittene Verrentungs-Variante.

Berechnung von Immobilienrenten jeder Art, Vertragsservice, Notarservice – wir zeigen Ihnen Ihre Möglichkeiten auf und beraten Sie zu allen Fragen rund um das Thema Verrentung.



## Barrierefrei wohnen

Der Wunsch möglichst lange selbstbestimmt im eigenen Haus zu leben steht oft im Gegensatz zur Lebensrealität: das Eigenheim ist häufig zu groß und weist **Barrieren** auf, die zunehmend zur Last werden.



Allerdings ist ein durchdachtes Umbaukonzept nicht nur für den Eigenbedarf sinnvoll, es steigert auch die Attraktivität des Verkaufsobjektes und sorgt dafür, dass ein deutlich größerer Interessentenkreis angesprochen wird.

Um die Möglichkeiten sichtbar zu machen und die Planung zu erleichtern, werden wir von unserem zertifizierten Planer für barrierefreies Wohnen, Michael Krybus, unterstützt.

## 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



## Renovieren

**Wohnbau Expert: Beraten, planen und bauen aus einer Hand**



Sie finden in der **Wohnbau Expert** den perfekten Partner für Ihre **Renovierung, Sanierung und Modernisierung**. Wir vereinen alle Gewerke für den Innenausbau in einem Unternehmen - mit festangestellten Handwerkern, die seit Jahren ein eingespieltes Team bilden – dazu gehören Schreiner, Maler, Heizungs- und Sanitärinstallateure, Maurer und Fliesenleger.

Im Laufe der Jahre haben wir fundierte Erfahrungen gesammelt - insbesondere bei der Sanierung von Altbauten und Gebäuden aus den 60ern und 70ern. Wir planen für Sie die einzelnen Bauphasen und optimieren die Abläufe bis hin zur Koordinierung der einzelnen Gewerke. So sparen Sie Zeit und können Ihre Immobilie schnellstmöglich beziehen oder in die Vermietung geben. Die Vorteile einer Altbausanierung sind zahlreich. Energiekosten werden gesenkt, während Ihre Immobilie gleichzeitig eine Wertsteigerung erfährt. Im Falle einer Eigennutzung können Sie sich tagtäglich am gesteigerten Wohnkomfort erfreuen.

Bei allen Maßnahmen rund um Renovierung, Modernisierung und Sanierung profitieren Sie von unserem besonderen Konzept: Wenn alle Leistungen aus einer Hand ohne Subunternehmen kommen, bedeutet dies eine konsequente Abwicklung aller nötigen Maßnahmen ohne Verzögerungen. Sie haben nur einen Ansprechpartner, der sich während des gesamten Projekts um Ihre Fragen und Wünsche kümmert und die nötigen Arbeiten plant. Auch bei kleinen Aufträgen, die nur einzelne Gewerke betreffen, sind wir Ihr Partner.

Sie erhalten ein gegliedertes und detailliertes Angebot und am Ende nur eine Rechnung mit einer transparenten Aufstellung aller Kosten.

## Finanzierung

**Clemens Finke, Zertifizierter Immobilienfinanzierer**



Wenn Sie auf der Suche nach der passenden Finanzierung für Ihre Traumimmobilie sind, sind Sie bei mir genau richtig!

Der Kauf einer Immobilie ist immer ein aufregendes und weitgreifendes Unterfangen. Es gibt viel zu überlegen und zu entscheiden. Ist das passende Objekt schließlich gefunden, muss die Finanzierung zeitnah festgestellt werden.

Ich zeige Ihnen, welche Voraussetzungen für ein Finanzierungsangebot erfüllt sein müssen, prüfe, ob für Sie **Fördermöglichkeiten** infrage kommen und zu welchen Konditionen Sie eine Baufinanzierung abschließen können.

Nachdem ich die Angebote von über 400 Bankpartnern verglichen habe, kann ich die beste Finanzierung für Ihre individuellen Pläne für Sie ermitteln. Ich betreue Sie von der ersten Beratung bis zum Vertragsabschluss und darüber hinaus. Ich kümmere mich!



... wir wissen wie es geht!

**MAKLERIN  
MÜNSTER  
MARGHERITA  
MAGRI**

## 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 machen das für Sie!



## Wir freuen uns auf Sie!

Die optimale **Vermittlung von Immobilien** ist komplex und erfordert mehr als nur eine qualifizierte Maklertätigkeit.

Bei MaklerinMünster 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, die hochwertige Präsentation einschließlich **Exposé** und **3D-Grundriss** sowie eine lückenlose Betreuung.

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, ebenso wie die **stille Vermarktung**, falls Sie diese wünschen. Sie sagen uns, wie Sie sich den Verkauf vorstellen – und wir finden die optimale, individuell auf Sie zugeschnittene Strategie. Bei jedem Projekt begleiten wir Sie persönlich vom Anfang bis zum erfolgreichen Abschluss. Überzeugen Sie sich gerne auf „wer kennt den Besten.de“ und ImmobilienScout24 von der Zufriedenheit unserer Kunden.

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

## Anfahrt & Kontakt



<b>Margherita Magri</b>	m.magri@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 16 80
<b>Beate Kuhn</b>	b.kuhn@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 16 81
<b>Inge Frönd</b>	i.froend@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 16 82
<b>Andrej Killert</b>	a.killert@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 23 98
<b>Dominik Heinrich</b>	d.heinrich@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 16 86
<b>Martina Palmen</b>	m.palmen@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 16 83
<b>Dennis Sinner</b>	d.sinner@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 16 88
<b>Steffen Puhe</b>	s.puhe@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 16 87
<b>Julie Trostmann</b>	j.trostmann@maklerinmuenster.de	+49(0) 251-14 98 23 90
<b>Clemens Finke</b>	clemens.finke@drklein.de	+49(0) 251-39 97 76 0

FAX: +49(0) 251-14 98 16 85



... wir makeln in ihrer Nähe

