

Ihre Immobilie –
unsere Priorität



5

Gute Gründe für die Beauftragung eines Maklerbüros:

1. Fachleute ermitteln individuell und zuverlässig für Sie, welcher Kaufpreis bzw. welcher Mietzins für Ihre Immobilie gerechtfertigt ist. In der Regel erzielen Sie **höhere Preise mit einem Makler** als bei einem rein privaten Geschäft. Der Makler verhandelt dabei objektiv und emotionsfrei, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.
2. Sie ersparen sich den (oft unerwartet hohen) Koordinations- und Arbeitsaufwand für das **Erstellen eines hochwertigen Exposés** mit aussagekräftigen Fotos, ansprechenden Texten und einem attraktiven Layout. Dazu kommt die **Organisation der Besichtigungen** und deren Durchführung, die mit einem beträchtlichen Zeitaufwand verbunden ist.
3. Ein Makler kennt **die aktuelle Gesetzgebung** und auch die rechtlichen Fallstricke, z. B. wie eine Immobilie beworben werden darf oder welche Unterlagen gesetzlich vorgeschrieben sind. Für eine Immobilienvermittlung sind einige Unterlagen notwendig. Ein Makler unterstützt Sie bei der **Beschaffung von Dokumenten** wie Grundbuchauszug, Lageplan, Teilungserklärung, Energieausweis, etc.
4. Sie haben einen **Verhandlungs-Profi an Ihrer Seite**, der genau weiß, welche Vertragsinhalte erlaubt sind und welche nicht, u. a. Klauseln in Miet- oder Kaufverträgen bezüglich Ausstattung oder Schönheitsreparaturen. Sie können auf eine **neutrale, objektive und professionelle Abwicklung** vertrauen, die ganz in Ihrem Sinne verläuft.
5. Gemeinsam mit Ihnen entwickelt ein Makler **eine tragfähige und rentable Strategie für Ihre Immobilien**, denn jede Immobilie hat ihre eigene Zielgruppe. Darüber hinaus übernimmt er komplexe Aufgaben, die Ihrer **Vermögenssicherung** dienen. Dazu gehören z. B. Moderation für Erbengemeinschaften oder das Errechnen eines adäquaten Verkaufspreises für ein Nießbrauch-Modell (verkaufen und in der Immobilie bleiben).



augeria – Das Maklerbüro für München und Berlin

Die augeria Beratung und Beteiligungen Gesellschaft für Vermögensanlagen mbH ist ein Immobilienbüro mit Sitz in München, das über langjährige Erfahrung im Vertrieb von Sachwert- und Kapitalanlagen verfügt. Wir unterstützen unsere Kunden beim Erwerb, der Veräußerung und der Vermietung von Immobilien, auch als Kapitalanlage. Unsere Maklertätigkeit konzentriert sich auf das Stadtgebiet München und die umliegende Region sowie auf den Großraum Berlin. An beiden Standorten sind wir vor Ort präsent und kennen die spezifischen Gegebenheiten und Anforderungen des örtlichen Markts.

Mit der Beauftragung übernehmen wir die Verantwortung für den erfolgreichen Verkauf oder die Vermietung Ihrer Immobilie. Wir legen deshalb auch besonderen Wert auf ein überschaubares Angebotskontingent. Bei uns hat jeder Auftrag höchste Priorität.

Das Ergebnis ist eine Erfolgsquote von 100% sowie Verkaufspreise, die nahezu immer über dem ursprünglichen Wunschpreis liegen.





Die Immobilie – Sachkenntnis und Wertermittlung

Die Vermittlung von Immobilien, also ihr Verkauf oder ihre Vermietung, ist ein sehr komplexer Sachverhalt. Hier müssen die unterschiedlichsten, rechtlichen Rahmenbedingungen beachtet werden. Ob bauhandwerkliche oder baurechtliche Themen, steuerliche Fragen oder die jeweils aktuellen gesetzlichen Vorgaben für Miet- und Immobilienrecht: In der Regel ist es mit der herkömmlichen Maklertätigkeit nicht getan. Die augeria Beratung und Beteiligungen Gesellschaft für Vermögensanlagen mbH hat den Anspruch, mehr zu leisten als andere es tun.

Sorgfältige Vorarbeit für das optimale Ergebnis

Ihre Immobilie ist viel wert – wieviel genau, erfahren Sie von uns. Zentrales Thema beim Immobilienverkauf ist die korrekte Wertermittlung. Dazu lässt sich zum Beispiel das Sachwertverfahren anwenden, das den Wert auf Grundlage des Zeitwerts und des Grundstückswerts bestimmt. Neben dem Ertragswertverfahren, das oft bei vermieteten Immobilien, insbesondere im Kapitalanlagebereich, Anwendung findet, gibt es noch das Vergleichswertverfahren. Es führt auf Basis kürzlich abgeschlossener Verkäufe eine Wertermittlung durch.

Das so genannte Verkehrswertgutachten, die Ermittlung des realen Marktwerts, gilt als aussagekräftigster Ansatz für Immobilieneigentümer, die einen Verkauf planen. Dabei prüft ein Gutachter, welcher Kaufpreis im aktuellen Marktumfeld erzielbar ist. Langjährige Erfahrung und unsere Kenntnis der Märkte München und Berlin ermöglichen es uns, den realen Verkaufswert sehr zuverlässig einzuschätzen und den bestmöglichen Verkaufspreis für Sie zu erzielen. Wir werden dabei, wenn nötig, auch von Fachleuten, Bausachverständigen, Architekten und ggf. Gutachtern hochprofessionell unterstützt.



Das besondere Extra – Unser Immobilienservice für Sie!



Verkaufen ohne Unterlagen:

Für die Verkaufsvorbereitung, insbesondere für die professionelle Gestaltung eines Verkaufsexposés, sind zahlreiche Informationen und Unterlagen notwendig (z. B. Lageplan, Grundrisse mit qm-Angaben, Grundbuchauszüge, Energieausweis usw.). Falls Sie diese Unterlagen nicht besitzen, kümmern wir uns in Ihrem Auftrag um alles Nötige.



Verkaufen und wohnen bleiben:

Unterschiedliche Gründe können dazu führen, dass Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten und trotzdem darin wohnen bleiben wollen. Für solche Fälle existieren geprüfte Modelle, die dies in einen fairen und unkomplizierten rechtlichen Rahmen fassen. Wir helfen Ihnen dabei.



Verkaufen für Erben:

Wenn Sie eine geerbte Immobilie verkaufen wollen, unterstützen wir Sie kompetent bei der Abwicklung. Steuerrechtliche oder vertragliche Fragen klären wir mit Fachanwälten und kompetenten Steuerberatern bzw. Notaren ab. Auch im Umgang mit dem Nachlassgericht übernehmen wir für Sie die Kommunikation.



Makler als Schlichtungsstelle und Mediator:

Oft sind Uneinigkeiten in der Erben- oder Eigentümergemeinschaft ausschlaggebend für das Scheitern von Immobilienverkäufen. Gerade in diesen Bereichen können wir als objektiver Partner aller Parteien fungieren und gute, einvernehmliche Lösungen erwirken. Da wir „von außen“ und unvoreingenommen auf den Sachverhalt blicken, können wir in vielen Fällen mit dem nötigen Verhandlungsgeschick zu einer Einigung zwischen den Parteien beitragen.



Welche Ziele verfolgen wir?

Unsere Aufgabe ist es, den passenden Käufer bzw. Mieter zu finden:

Unser Ziel ist es, auf die Wünsche der Kunden einzugehen – dies steht für uns an erster Stelle. Wir legen Wert auf eine langfristige Kundenbeziehung, denn für uns ist eine positive Weiterempfehlung die beste Werbung.

Strategie zahlt sich aus:

Als ausgebildete Makler wissen wir, dass Sie zu einer weitreichenden Entscheidung wie dem Verkauf einer Immobilie eine gute Strategie benötigen. Dazu müssen Sie wissen, zu welchen Konditionen ein Vertragsabschluss sinnvoll ist. Wir besprechen mit Ihnen Ihre individuelle Kaufpreispolitik, damit Sie den besten Preis erzielen.

Transparenz während der Vermarktung:

Wir informieren den Kunden stets transparent darüber, wie wir vorgehen und welche Aktivitäten wir genau planen. Die Vermarktungsstrategie wird gemeinsam besprochen.

Auch nach dem erfolgreichen Vertragsabschluss sind wir für Sie da:

Wir stehen auch nach dem Notartermin für die Durchführung der Wohnungs- oder Hausübergabe zur Verfügung. Gerne helfen wir bei allen Fragen, die mit einem Eigentümer- bzw. Mieterwechsel verbunden sind. Und natürlich auch, wenn Sie ganz einfach Handwerker, einen Architekten oder einen Steuerberater brauchen.

Unsere Vorgehensweise



1. Kennenlernen des Kunden und Bestandsaufnahme der Immobilie.



2. Analyse der Umfeld- und Umgebungsdaten und Bewertung der Immobilie bzw. des Mietmarkts.



3. Festlegung des Angebotspreises bzw. des Mietzinses in Absprache mit unserem Auftraggeber.



4. Definition der genauen Zielgruppe für Ihre Immobilie und Einleitung geeigneter Werbemaßnahmen.



5. Koordinierte Planung bei Präsentation der Immobilie und Vereinbarung von Besichtigungen.



6. Reporting und Nachbereitung der Interessenten und gemeinsame Beurteilung.



7. Auswahl geeigneter Kauf- oder Mietkandidaten mit Empfehlung an den Auftraggeber.



8. Festlegung und Abwicklung des Verkaufsprozesses durch Notarvertrag bzw. Abschluss eines Mietvertrages.

Unser Service – fair, verbindlich, seriös

- Exklusive Betreuung – für uns hat jede Immobilie höchste Priorität.
- Erstellen individueller und aussagefähiger Verkaufsunterlagen (hochwertige Exposés etc.).
- Konzeption und Umsetzung des individuellen Marketing- und Vertriebskonzepts – mögliche Präsentation gegenüber hausinternem Kundenstamm, in verschiedenen Printmedien, Internetportalen und auf unserer Homepage. Gerne bringen wir Verkaufshinweise an der Immobilie an.
- Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen – gute und flexible Terminkoordination unterstützt uns dabei, stets Einzelbesichtigungen durchzuführen.
- Vollständige Transparenz dank regelmäßigem Reporting an den Eigentümer.
- Bonitäts- und Solvenzprüfung des potentiellen Käufers/Mieters (bspw. durch Eigenkapitalnachweis, Finanzierungszusage, Schufaauskunft oder Mietschuldenfreiheitsbestätigung).
- Unterstützung bei den Vertragsverhandlungen – auf Wunsch übernehmen wir diese für Sie.
- Vertragsvorbereitung – wir bereiten die notarielle Beurkundung und auf Wunsch auch den Mietvertrag für Sie vor.
- Begleitung zum Notartermin/Vertragsabschluss und Unterstützung bei der Objektübergabe.



Ihre Ansprechpartner

Bernd Bachmann:

Gelernter Bankkaufmann, mit langjähriger Berufserfahrung in einer Münchner Privatbank und privaten Vermögensverwaltung.

Studium der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Finanz-, Bank- und Investitionswirtschaft.

Ausbildung zum zertifizierten Immobilienmakler (IHK).


Seit 2002 geschäftsführender Gesellschafter der augeria GmbH.

Alexander Schnitzlein

Gelernter Bankkaufmann, mit langjähriger Berufserfahrung in einer Münchner Geschäftsbank und privaten Vermögensverwaltung.

Ausbildung zum zertifizierten Immobilienmakler (IHK).

Seit 2002 geschäftsführender Gesellschafter der augeria GmbH.



Wir nehmen uns
Zeit für Sie!



augeria

Beratung und Beteiligungen Gesellschaft
für Vermögensanlagen mbH

Seestraße 4 b
82211 Herrsching am Ammersee

T. 0177 52 656 01 – Herr Bernd Bachmann
F. 0163 32 735 21 – Herr Alexander Schnitzlein

info@augeria.de

