

Konzepte fürs Leben

Die Immobilie



Mit dieser exklusiv von der CASA Immobilienberatung GmbH entwickelten Broschüre übergeben wir Ihnen, ob zukünftigem Käufer oder Verkäufer einer Immobilie, einen übersichtlichen Leitfaden zum Thema Immobilienerwerb und -veräußerung.

Mit diesem Leitfaden erhalten Sie einen ersten Einblick in diesen vielschichtigen Themenbereich.

Käufern ebnen wir durch individuelle Bedarfsanalysen, die optimale Kombination unterschiedlichster Finanzierungsbausteine und eine vorausschauende Planung den Weg zum Eigenheim.

Dem Verkäufer, der seine Immobilie in Eigeninitiative veräußert, bieten wir unsere Unterstützung in individuell wählbaren Teilbereichen an.

Oder sind Sie der Verkäufer, der anderweitig stark beansprucht ist? Dann entscheiden Sie sich entweder für eines unserer Gesamtpakete oder einen Maklervertrag, der Sie in allen Bereichen rund um die Immobilie entlastet.

Gerne stellen wir uns Ihnen auf diesem Wege vor und legen Ihnen ein Profil unserer Arbeitsweise nahe.

Wir freuen uns sehr, auch Ihr Vertrauen zu gewinnen und Sie als neuen Kunden unseres Hauses zu begrüßen.

Es gibt einen Maler,
der aus einer Sonne
einen gelben Fleck macht.
Aber es gibt auch den,
der mit Überlegung
und Handwerk
aus einem gelben Fleck
eine Sonne macht.

Pablo Picasso

Impressum

Herausgeber

CASA Immobilienberatung GmbH

Autor

Susanne Mangold

Gestaltung

Doris Mangold

Ausgabe 4 Stand Nov. 2007

©Susanne Mangold

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
CASA – Das Haus Wir über uns	4
Immobilienwerb Kaufen oder mieten?	5
Der Weg zu den eigenen 4 Wänden Welche Kosten entstehen?	6
Ihr Immobilienberater für den Käufer Wie finanzieren Sie eine Immobilie?	7
Ihre Entscheidung für eine Immobilie	8
Eigenverkauf Ihrer Immobilie oder Ihres Grundstücks Was ist zu berücksichtigen, wenn Sie alleine verkaufen möchten?	10
Geschäftsbereiche der CASA Immobilienberatung GmbH	12
Vermarktungskonzept	13
Ihr Immobilienberater für den Verkäufer	14
Ihr Vorteil: Die CASA Immobilienberatung GmbH	15
Immobilienveräußerung: Unsere Vertragsvarianten	16
Übersicht der Vertragsvarianten für den Verkäufer/Käufer	17
Unsere Werbemaßnahmen	19
Standort	20
Immobilienprognosen der Standorte Bergisch Gladbach und Köln	21
Leistungsspektrum	22
Wegbeschreibung	23
Anschrift und Geschäftszeiten	23
Schlusswort	24

CASA – DAS HAUS

Wir über uns

Das Haus.

Es gibt Hütten, Häuser, Villen, Burgen und Schlösser, eingebunden in die jeweilige Landschaft, die entsprechend der jeweiligen Baubestimmungen, aber auch der Landestraditionen und der klimatischen Umweltvorgaben errichtet sind.

Das Haus bietet seinem Bewohner Schutz vor Sonne, Hitze, Kälte, Wind und Regen. Das Haus hat neben diesen nützlichen Aspekten noch eine Reihe von ganz besonderen Eigenschaften. Diese sind für unser Unternehmen von großer Bedeutung, denn wenn man ihnen die richtige Aufmerksamkeit widmet, können sie einem vieles erzählen:

Architektonischer Aspekt:

Jede Epoche hat ihren Baustil. Ein Haus verrät viel über die Menschen im Zeitalter seiner Errichtung. Viele Häuser sind architektonische Kunstwerke und spiegeln den jeweiligen Zeitgeist wieder.

Standort-Aspekt:

In ländlichen Gebieten lebt es sich anders als in der Stadt. Selbst die Städte bieten unterschiedliche Wohnviertel, welche in Wechselwirkung mit den sozialen Strukturen der Bewohner stehen.

Wohnraum-Aspekt:

Eigentumswohnungen, Reihenhäuser, freistehende Häuser, Villen. Jede Wohnform stellt auch Anforderungen an den jeweiligen Bewohner. Die gewählte Wohnform muss selbstverständlich mit den Lebensumständen des Eigentümers in harmonieren.



Susanne Mangold
Geschäftsführerin der
CASA Immobilienberatung GmbH

Emotionaler Aspekt:

Oftmals leben die Bewohner schon in der zweiten Generation in einem Haus. In diesen Häusern tritt besonders deutlich die Lebensweise und die Lebensgeschichte der Bewohner in den Vordergrund.

Das Haus ist Ihr Lebensraum!

Dieser Lebensraum bietet die Grundlage für die persönliche Zufriedenheit und sogar Glück, wenn er im Wesentlichen mit den oben genannten vier grundlegenden Aspekten im Einklang steht. Unsere Arbeitsweise ist dahingehend orientiert, diese vielfältigen Aspekte zu erkennen und in unsere Arbeitsweise zu integrieren. Darüber hinaus widmen wir unser Augenmerk auch den jeweiligen menschlichen Bedürfnissen, speziell den vielschichtigen und individuellen Lebensumständen, die im Hinblick auf den Immobilienerwerb nicht außer Acht zu lassen sind.

Viele Kundengespräche haben mir die Erfahrung vermittelt, dass das Thema "Wohnen" im neuen Jahrtausend mit viel Fingerspitzengefühl angegangen werden sollte. Neben Berücksichtigung der grundlegenden Ansprüche an eine Immobilie ist es unerlässlich, auch ein Gespür für den betreffenden Menschen und seine Wohnbedürfnisse zu entwickeln. Es bedeutet mir daher sehr viel, für Sie die richtige Wohnform in Kombination mit der passenden Umgebung herauszukristallisieren, denn was ist schöner als ein eigenes gemütliches Zuhause zum Wohlfühlen?

Susanne Mangold

IMMOBILIENERWERB

Kaufen oder mieten?

Als Eigentümer einer Immobilie wohnen Sie bei rechtzeitiger Investition rentabler!

Für eine Investition in die eigenen vier Wände gibt es viele sinnvolle Gründe:

- Hohe Wertbeständigkeit
- Inflationsschutz
- Langfristiger Vermögensaufbau
- Finanzielle Vorteile im Alter
- Soziale Sicherheit
- Derzeit günstige Finanzierungsangebote

Folgende Faktoren bestimmen die Entscheidung für ein eigenes Heim:

- die familiäre, berufliche und finanzielle Situation des Immobilienerwerbers
- die langfristige Wohnperspektive
- die individuellen Ansprüche

Immobilienbesitzer, die rechtzeitig investieren und dadurch im Alter schuldenfrei sind, haben langfristig gesehen mit der eigenen Immobilie einen immensen Vorteil gegenüber einem Dauermieter. Der Immobilienerwerb ist im Vergleich die wesentlich rentablere Variante.

Ein entscheidender Vorteil des Immobilienerwerbs:

- Der Käufer hat bei einer intelligent kalkulierten Finanzierung die Möglichkeit, seine objektbezogenen Aufwendungen, in diesem Fall Zinsen und Tilgung, über einen langen Zeitraum ohne kurzfristige, für ihn unvorhersehbare Steigerungen festzulegen.

Die Mieten steigen, der einmal gezahlte Kaufpreis dagegen nicht!



Unter dem Strich bezahlen Mieter für das Wohnen immer mehr. Der Mieter muss einen besonders harten Einschnitt verkraften, wenn er in den Ruhestand eintritt. Ab diesem Zeitpunkt muss die konstante Miete für die gleichwertige Wohnung von dem geringeren Einkommen bestritten werden, während der Immobilieneigentümer in der Regel seinen Wohnraum zu diesem Zeitpunkt zum größten Teil oder im Optimalfall komplett abbezahlt hat. Als Eigentümer hat er nun gegenüber dem Mieter den großen Vorteil, dass er keine oder nur noch geringe Kosten für seinen Wohnraum aufbringen muss.

Immobilien können auch bei Zwangsversteigerungen erworben werden. Manchmal ist dies ein günstiger Weg, um zu den eigenen vier Wänden zu gelangen. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass diese Immobilien eventuell noch bewohnt und/oder nicht zu besichtigen sind.

Haben Sie Interesse am Thema Immobilie und schon über den Kauf nachgedacht? Sprechen Sie uns an!

DER WEG ZU DEN EIGENEN 4 WÄNDEN

Welche Kosten entstehen?

Sie haben Ihre persönliche Wunschimmobilie gefunden und sich zum Kauf entschieden.

Neben dem Kaufpreis für eine Eigentumswohnung oder ein Haus entstehen gleichzeitig weitere Ausgaben wie Steuern, Arbeits- und Dienstleistungen, die Sie unbedingt berücksichtigen sollten.

Beim Erwerb eines Grundstücks oder einer Immobilie ist zunächst darauf zu achten, dass alle Erschließungsbeiträge bezahlt sind.

Des Weiteren sollte der Käufer oder Bauherr eines Eigenheims schon von Anfang an regelmäßige Betriebskosten wie Grundsteuer, Abwasser-/ Müllgebühren und Straßenreinigungskosten berücksichtigen und bereits frühzeitig Rücklagen für künftige Instandhaltungsarbeiten an seinem Haus bilden.

Mit einer Eigentumswohnung erwirbt der Käufer neben seinen bewohnbaren vier Wänden (Sondereigentum) anteilig noch weitere Flächen am Gemeinschaftseigentum. Hierzu zählen Teile von Hausflur, Treppenhaus, Keller und Grundstück. Diese Flächen werden in einer Teilungserklärung festgelegt. Aus einem gemeinschaftlichen Topf, in den die gesamten Wohnungseigentümer des Hauses monatlich einzahlen, sind die laufenden Kosten der einzelnen Eigentumswohnungen abgedeckt.

Zu den laufenden Kosten zählen im Einzelnen die Betriebskosten, die Instandhaltungsrücklagen und auch die Hausverwalter- bzw. Hausmeisterkosten. Diese Ausgaben werden als „Hausgeld“ bezeichnet.

Der Immobilienerwerber muss vor Kaufvertragsabschluss die Finanzierung seiner Immobilie klären. Durch ein Gutachten wird der Wert (Verkehrswert) der Immobilie ermittelt. Dieses kann von dem jeweiligen Kreditgeber oder einem unabhängigen Sachverständigen angefertigt werden und ist Grundlage bei der Finanzierung zur Berechnung des Beleihungswertes. Die Kosten dafür übernimmt in beiden Fällen der Immobilienerwerber.

Der Grossteil der Immobilien wird von Immobilienmaklern vermittelt. Hier ist im Erfolgsfall eine Maklercourtage, auch Maklerprovision genannt, festgelegt, die prozentual vom Kaufpreis abhängig und regional unterschiedlich geregelt ist (in Nordrhein-Westfalen sind dies 3,57 % inklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer vom notariell beurkundeten Kaufpreis zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer). Daneben verkaufen Bauträger, Banken und Fertighaushersteller Immobilien. Auch deren Leistungen sind nicht kostenlos; Provisionen sind oftmals im Kaufpreis eingerechnet und somit auf den ersten Blick nicht erkennbar.

Ein Immobilienkaufvertrag ist grundsätzlich von einem Notar zu beurkunden. Die dabei anfallenden Notargebühren beinhalten die Grundbuchkosten und die Grundschuldbestätigung. Nach Abschluss des notariellen Kaufvertrages wird die Objektbezogene Grunderwerbsteuer an das Finanzamt entrichtet.

Sie, der Immobilienerwerber, haben bis zum Abschluss des Kaufvertrages noch viele Punkte zu berücksichtigen und zu prüfen. Die CASA Immobilienberatung GmbH bietet Ihnen hierbei umfangreiche Unterstützung.

IHR IMMOBILIENBERATER FÜR DEN KÄUFER

Wie finanziert sich eine Immobilie?

Egal, ob Sie ein Haus oder eine Eigentumswohnung zum Bau oder Kauf ins Auge fassen, in der Regel sind damit verschiedene Investitionen verbunden.

Wir unterstützen Sie bei der Verwirklichung Ihres Traumes von den eigenen vier Wänden. Durch eine gute vorausschauende Beratung haben Sie langfristig viel Freude an Ihrem neuen Zuhause.

Unsere Beratung hat zahlreiche Vorteile für Sie.

Wir unterstützen Sie bei...

... der Erstellung der Investitionsplanung

Wir ermitteln zuverlässig Ihre Gesamterwerbskosten

... der Bestandsaufnahme Ihrer Wünsche im Verhältnis zu Ihrem Vermögen

Wir kalkulieren realistisch Ihr Eigenkapital

... der Liquiditätsplanung

Wir erörtern mit Ihnen Möglichkeiten, wie Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben optimieren

... der Rentabilitätsrechnung

Wir erarbeiten eine individuelle Kosten/Nutzen-Aufstellung mit Ihnen

... der Ermittlung der Finanzierungsbausteine

Wir beraten Sie, wie Ihre Kreditbedarf zu decken ist

... dem Vergleich von Finanzierungsangeboten

Wir sichern Ihnen optimale Darlehensbedingungen

... der Prüfung der Sicherheiten

Wir setzen Ihre Vermögenswerte bei der Finanzierung bestmöglich ein

... der Gestaltung der Anschlussfinanzierung

Wir zeigen Ihnen Möglichkeiten einer soliden Anschlussfinanzierung auf

... der Planung der Kostenkalkulation

Wir helfen Ihnen, die Baukosten zu senken

Wir helfen Ihnen bei der Gesamtplanung und bieten Ihnen ein individuelles und überschaubares Konzept.

Erkundigen Sie sich nach unseren ausgereiften Konzepten!



IHRE ENTSCHEIDUNG FÜR EINE IMMOBILIE

Die Entscheidung für den Kauf einer Immobilie bedeutet für den Käufer eine bedeutende Grundsatzentscheidung für die darauffolgenden Jahre.

Damit der Immobilienkäufer in der Lage ist, eine für ihn weitreichende verantwortungsvolle Kaufentscheidung zu treffen, ist es selbstverständlich, dass er neben den Vor- und Nachteilen seiner Wunschimmobilie nach erfolgter Besichtigung noch viele weitere Faktoren prüft.

Denn mit einer Immobilie bindet sich der Immobilienkäufer nicht nur langfristig an eine Ortslage und Wohnstruktur, sondern er nimmt zusätzlich weitreichende Kapitalinvestitionen auf sich. Die bekannte „Kreditsumme“, bei welcher Zinsen und Tilgung gezahlt werden müssen, steht im Verhältnis zur unbekanntenen „Zukunft“ – oftmals eine Hemmschwelle, die es zu überwinden gilt.

Der Immobilienkäufer wird an dieser Stelle intensiv durch uns betreut und kann somit diese Punkte

1. einschätzen
2. kalkulieren
3. bewältigen
4. lösen

Es ist die Begeisterung, die den Käufer aktiviert und motiviert. Diese persönliche Begeisterung für die Immobilie ist die Antriebskraft, die ihn letztendlich aus sich heraus veranlasst, alle Hebel in Bewegung zu setzen, um das Vorhaben des Immobilienerwerbs und den Gewinn der damit verbundenen Vorteile zu realisieren.

Zusätzlich ist es für den Käufer entscheidend, dass er in der Lage ist, seine persönlichen und familiären Wohnwünsche mit allen Konsequenzen zu definieren und zu formulieren. Diese Wunschaspekte sollten sich in die von ihm ausgewählte Immobilie integrieren lassen, um so die bestmögliche Wohnqualität und gleichzeitig ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis im Hinblick auf die finanzielle Rahmensituation zu schaffen.

Eine systematische Analyse der Wünsche mit Unterstützung der CASA Immobilienberatung GmbH ist in diesem Bereich deshalb von grundlegender Bedeutung und immer notwendig.

Ein weiteres grundlegendes Kriterium für den Erwerb einer Immobilie ist die Aussicht auf einen Gewinn durch den Immobilienkauf an sich. Dieses Ziel ist ebenfalls nur durch bestmögliche fachliche Beratung und eine ausgereifte Kalkulation im kaufmännischen Bereich zu sichern.



An diesem Punkt wird deutlich, welche tragende Rolle ein individuelles und vorausschauendes Konzept für beide Seiten – Käufer und Verkäufer – spielt. Denn dies strukturiert die Abläufe in der Planungsphase und sorgt somit für erhebliche Erleichterungen während des Vertriebsablaufes. Es entsteht Klarheit und Sicherheit in allen grundlegenden Bereichen, die mit der Immobilienvermarktung im Zusammenhang stehen.

Eine gute Kundenbetreuung beinhaltet und erfordert somit die Koordination sehr vieler Einzelschritte, die den Erwerber letztendlich in die Lage versetzen, den Immobilienkauf von allen notwendigen Perspektiven zu überblicken und zu kalkulieren, was wiederum dem Verkäufer den Erhalt der festgelegten Verkaufssumme komplikationslos gewährleistet.

Wir beraten und begleiten sowohl Käufer als auch Verkäufer von Immobilien über den Zeitpunkt des Kaufvertragsabschlusses vor dem Notar hinaus. Diese Vorgehensweise ist ein weiterer wichtiger Schritt hin zu einer vertrauensvollen und fruchtbringenden Geschäftsbeziehung zwischen allen beteiligten Parteien.

Bei einer fachlich ausgereiften und Erfolg versprechenden Betreuung unserer Kunden muss zwingend auch der Faktor Zeit Berücksichtigung finden. In der Regel ist beim Kauf bzw. Verkauf einer Immobilie ein Abwicklungszeitraum von bis zu einem Jahr zu kalkulieren.

Profitieren Sie von unseren umfangreichen qualifizierten Beratungsleistungen. Mit einer sicheren Ausgangsbasis gelangen Sie leichter und schneller an Ihr Ziel!

Wenn du ein Schiff
bauen willst, so trommle
nicht Leute zusammen,
um Holz zu beschaffen,
Werkzeuge vorzubereiten,
Aufgaben zu vergeben
und die Arbeit einzuteilen,
sondern lehre sie die
Sehnsucht nach dem
weiten endlosen Meer.

Antoine de Saint-Exupéry



EIGENVERKAUF IHRER IMMOBILIE ODER IHRES GRUNDSTÜCKS

Was ist zu berücksichtigen, wenn Sie alleine verkaufen möchten?

Der Verkauf von Häusern oder Wohnungen ist weitaus aufwendiger als eine Vermietung.

Wer seine Immobilie oder seinen Grund und Boden in Eigeninitiative verkaufen möchte, der sollte in der Planungsphase bedenken, dass viele Schritte, verbunden mit erheblichem Zeitaufwand, erforderlich sind. Um Ihr Eigentum erfolgreich und gewinnbringend zu veräußern, ist es sehr wichtig, folgende Punkte bei der Verkaufsabwicklung notwendigerweise zu beachten:

Der erste Schritt, ist die Bestandsaufnahme.

- Der Verkäufer muss seine Immobilie oder sein Grundstück sehr kritisch unter die Lupe nehmen, um den Verkehrswert und den damit verbundenen Verkaufspreis zu ermitteln. Neben dem Bauzustand und der Ausstattung (Garten, Aufzug etc.) fließen bei Immobilien auch Kosten für eventuelle Bauschäden und anstehende Reparaturmaßnahmen ein.
- Bei Grundstücken müssen u.a. Bodenbeschaffenheit, Reifegrad, Grundstückszuschnitt, Maße der baulichen Nutzung und Erschließungszustand zwingend berücksichtigt werden.
- Des Weiteren ist es notwendig, Grundbucheinträge auf Hypotheken, Wege-rechte und sonstige Lasten zu prüfen.

- Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Bewertung Ihrer Immobilie ist der Standort (die Lage). Wie weit sind Kindergärten, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, Ärzte, Bus- und Bahnverbindungen entfernt?
- Erst nachdem die Bestandsaufnahme und die Verkehrswertermittlung ausreichend ausgearbeitet sind, folgt für den Verkäufer

der zweite Schritt, die Immobilienbewerbung.

- Die oben genannten Informationen müssen in ein so genanntes Exposé eingearbeitet werden. Bitte beachten Sie, dass der Inhalt des Exposés klar, verständlich und verkaufsfördernd ist und alle wichtigen Faktoren beinhaltet, damit es bei dem Interessenten Ihrer Immobilie auch wirkliche Besuchermotivation erweckt. Hier ist ein professionelles Exposé entscheidend.
- Es können jetzt auch Inserate für die entsprechenden Printmedien entwickelt werden. Da das Internet bei der Immobilienvermarktung eine vorherrschende und stetig wachsende Rolle einnimmt, ist es von erheblichem Vorteil, dass Sie Ihre Immobilie auch an den fachspezifischen Immobilienbörsen anmelden.
- Der Verkäufer sollte im Werbungszeitraum ohne Unterbrechung ständig erreichbar sein. Denn: Zeitungsanzeigen sind sehr kostspielig. Von daher ist es wichtig, dass Sie für Interessenten, die auf Ihr Inserat in Zeitung oder Internet aufmerksam wurden, auch kurzfristig als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Sie sollten in der Lage sein, detaillierte Fachauskünfte zu erteilen, damit nachfolgend

der dritte Schritt, ein Besichtigungstermin, zustande kommen kann.

- Eine Erfolg versprechende Besichtigung setzt gründliche Vorarbeit voraus. Zu einer optimalen Präsentation gehört neben einer guten und beratenden Rhetorik auch die Fähigkeit, den richtigen Interessenkreis für Ihre Immobilie zu erkennen und den Kaufwunsch zu erwecken.
- Die optimale optische Aufbereitung Ihrer Immobilie verstärkt den einmal geweckten Kaufwunsch.
- Eine perfekte terminliche Koordination der Besichtigungen mindert Ihren Vorbereitungsaufwand.
- Im Anschluss an eine erfolgreiche Besichtigung werden sich in der Regel zwischen Ihnen als Verkäufer und der Käuferseite

im vierten Schritt, zahlreiche Verkaufsgespräche entwickeln.

- Viele Aspekte, die mit Ihrer Immobilie im Gesamtzusammenhang stehen, tauchen in diesen mitunter schwierigen Verhandlungsgesprächen auf und bedürfen der genauen Prüfung mit anschließender Klärung. Hierbei handelt es sich nicht nur ausschließlich um den Verkaufspreis. Alle Details, die Ihre Immobilie betreffen (Mängel, Übernahme von Finanzierungen, Einbaumöbel, steuerliche Aspekte, Denkmalschutzaufgaben usw.) müssen berücksichtigt werden.
- Um späteren Unstimmigkeiten und Missverständnissen aus dem Wege zu gehen, sollten hierüber schriftliche Protokolle angefertigt und/oder eine weitere kompetente Person an den Gesprächen beteiligt werden.
- Nun kann die Bonitätsprüfung des Käufers über eine Auskunft (z.B. Schufa, Kreditreform) erfolgen.

- Haben Sie sich als Verkäufer mit der Käuferseite in allen Grundsatzfragen geeinigt, wird

im fünften Schritt, ein entsprechender Vertrag mit dem beauftragten Notariat ausgearbeitet.

- Dieser Vertragsentwurf muss gründlich und kompetent auf Richtigkeit und Vollständigkeit kontrolliert werden, da die Vertragsinhalte für beide Seiten bindend sind. In der Regel bedürfen zu diesem Zeitpunkt noch Einzelheiten der Abstimmung. Ein reibungsloser Abschluss, d.h. ein unterzeichneter Notarvertrag, ist nur dann zur Zufriedenheit aller Beteiligten gewährleistet, wenn im Vorfeld (vor dem Notartermin) alles erledigt und geregelt ist.

Der sechste und letzte Schritt beinhaltet die Übergabe der Immobilie an den Käufer.

- Mit der Schlüsselübergabe findet ein Abschlussgespräch zwischen Käufer und Verkäufer statt. Hierbei werden häufig noch letzte Objektbezogene Fragen geklärt.

Hinweis für den Eigenverkäufer: Ihr Haus ist immer erst dann verkauft, wenn die Kaufsumme erbracht ist. Sollte wider Erwarten der Fall eintreten, dass der Käufer nicht in der Lage ist, den Kaufpreis zu zahlen, kann erst nach einem eventuell langfristigen Prozess wieder über Ihre Immobilie verfügt werden.

Die Aufgaben, die der Verkauf einer Immobilie mit sich bringt, sind sehr umfangreich und aufwendig. Es ist überaus wichtig, mit einer präzisen und gewissenhaften Planung an die Verkaufsaktivitäten heranzutreten und zudem in jeder Phase des Verkaufs alle auftretenden Fragen zu klären.

GESCHÄFTSBEREICHE DER CASA IMMOBILIENBERATUNG GMBH

Alles unter einem Dach

- Beratung
- Betreuung
- Veräußerung
- Vermittlung
- Finanzierungen
- Versicherungen
- Vermietung
- Hausverwaltung
- Objektbetreuung

1. Kundenbetreuung

- Vertrauenswürdige, vorausschauende, zielorientierte und freundliche Beratung

2. Immobilien-/Finanzierungs-/ Versicherungsbereich

- Fachkenntnisse und langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche
- Gewerbeerlaubnis gem. § 34 c Gewerbeordnung
- Mitgliedschaft im IVD

3. Kaufmännischer Bereich

- Zukunftsorientierte Dienstleistungsstrategie
- Ansprechende Werbung
- Optimalorganisation
- Neueste Bürotechnik und EDV-Ausstattung

4. Kreativbereich

- Erörterung der Gestaltungsgrundlagen
- Raumplanung
- Individuelles Wohnen

Kooperation mit etablierten Partnern:

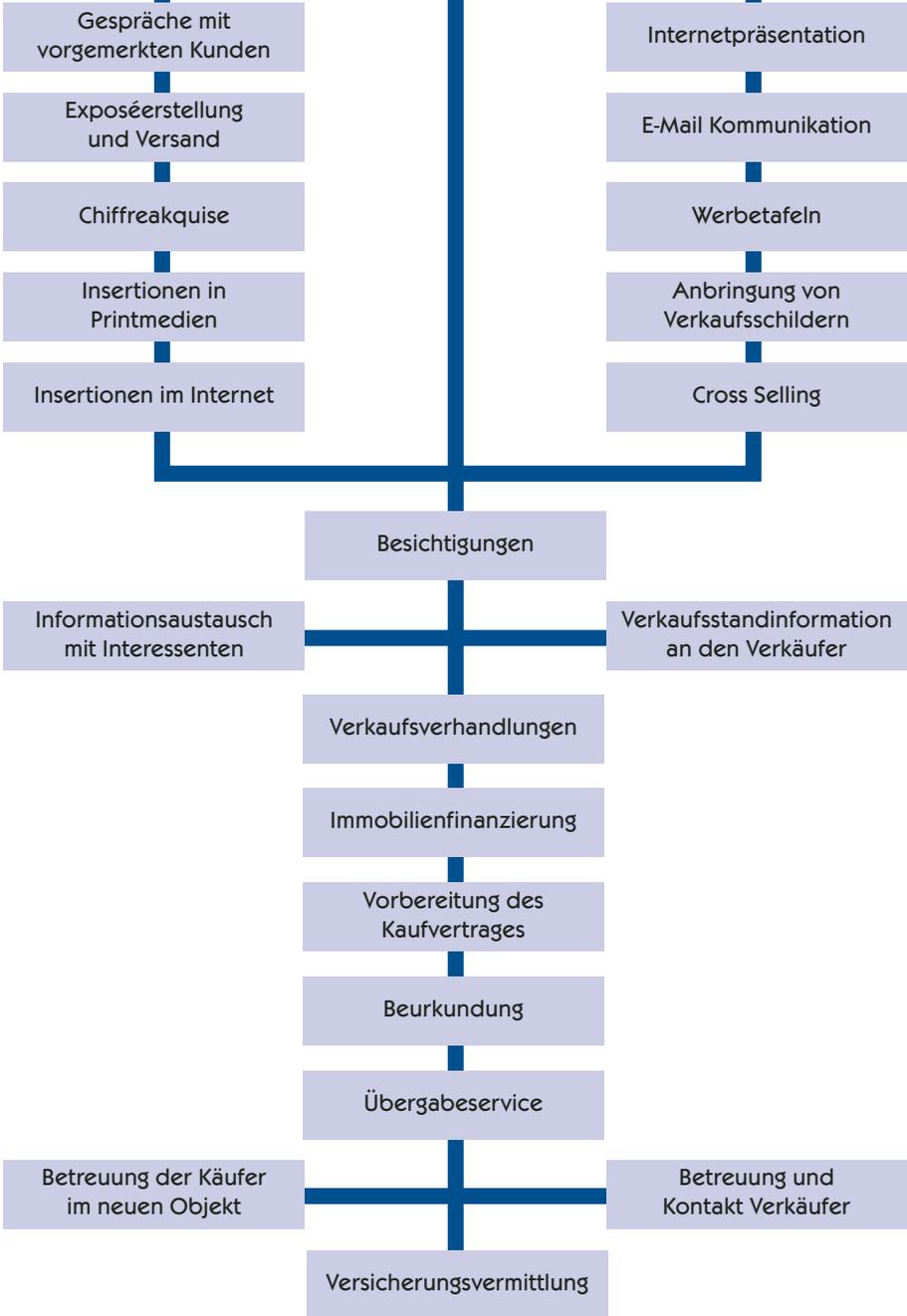
- Banken
- Versicherungen
- Gutachter
- Notare
- Rechtsanwälte
- Steuerberater
- Bauingenieure
- Bauträger
- Grafikern

Unser Partnerschaftsmodell – Bausteine in Ihrem Erfolgskonzept!

Kundenzufriedenheit ist unser Hauptziel!



Vermarktungskonzept innerhalb des „4 Säulensystems“



IHR IMMOBILIENBERATER FÜR DEN VERKÄUFER

Wir helfen und stehen Ihnen bei der Veräußerung Ihrer Immobilie zur Seite.

Die Aufgaben eines Immobilienberaters sind sehr umfangreich, vielseitig und weit aus aufwendiger, als dies dem Laien auf den ersten Blick erscheint. Eine optimale Betreuung ist beim Immobilienverkauf notwendig und unbedingt erforderlich. Ein Immobilienberater bietet Ihnen viele Vorteile aus einer Hand:

- er prüft die vorhandene Verkaufssituation (siehe Punkt Besonderheiten)
- er erstellt gemeinsam mit Ihnen ein individuelles Verkaufskonzept
- er besitzt Einfühlungsvermögen für Kundenwünsche (siehe Punkt Verkaufsvorstellungen)
- er ist flexibel und zuverlässig bei Verkaufsverhandlungen
- er erledigt alle Formalitäten für Sie

Ein Immobilienberater, der sein Handwerk versteht, wird nicht nur Preise weitergeben, sondern, was besonders wichtig ist, er wird darüber hinaus Ihre Interessen der Marktsituation angepasst vertreten. Entscheiden Sie sich dafür, diese sensible Vertriebsangelegenheit an einen kompetenten Immobilienfachmann abzugeben, bedenken Sie bitte:

- Die Grundlage für eine professionelle Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Ihrem Immobilienberater ist ausschließlich dann vollständig gewährleistet, wenn Ihr Immobilienberater nicht nur Ihr Vertrauen erweckt, sondern dieses auch während sämtlicher Verkaufphasen genießt. Denn, wie bereits erwähnt,

stellt Ihr Immobilienbesitz einen wesentlichen Teil Ihres Vermögens dar, welches diskret und verantwortungsvoll behandelt werden muss.

- Ihr vollstes Vertrauen hat in der Regel immer nur ein Immobilienberater. Die Einschaltung mehrerer Berater und Vermittler führt durch lange Kommunikationswege eventuell zu Leerlauf und hat Doppelbearbeitung zur Folge, da oftmals Informationslücken vorhanden sind. Dies kann potentielle Interessenten verunsichern, was den Vertriebsablauf für Ihre Immobilie unnötig behindert.
- Die Betreuung durch den Immobilienberater muss individuell und vollständig sein.
- Ihr Immobilienberater muss Ihnen sympathisch sein, denn er führt in Ihrem Sinne Kaufinteressenten durch Ihr Haus und nimmt für Sie die Verhandlungsgespräche wahr.
- Der Verkaufspreis sollte den bestehenden Marktverhältnissen angemessen sein. Massives nachträgliches Preisreduzieren bedeutet automatisch Zeitverlust und zusätzlich eine Reduzierung des Kundenpotentials.
- Eine Immobilie verkauft sich nicht von heute auf morgen. In der Regel ist ein Verkaufszeitraum von bis zu 12 Monaten zu kalkulieren. (siehe Punkt Dienstleistung Immobilienerwerber)

Ihre Immobilie befindet sich bei uns in guten Händen. Wir bieten Ihre Immobilie nach Ihren Vorgaben der suchenden Interessentengruppe an. Dies sichert Ihnen einen optimalen Verkaufsablauf nach Ihren persönlichen Vorstellungen.

IHR VORTEIL: DIE CASA IMMOBILIENBERATUNG GMBH

Sie entscheiden sich für die Zusammenarbeit mit uns. Damit erwerben Sie eine individuelle Betreuung in allen Bereichen rund um die Immobilie:

- Qualität statt Quantität - Wir vermarkten eine überschaubare Anzahl von Immobilien und sichern dadurch größtmögliche Aufmerksamkeit für jede einzelne Immobilie. Wir distanzieren uns von einer Massenvermarktung, die in vielen Fällen zur Hortung von Immobilien über einen langen Zeitraum führt und eine Blockade des Verkaufsablaufs nach sich zieht.
- Wir kümmern uns intensiv um Ihre Immobilie, die oftmals mit emotionalen Werten behaftet ist.
- Wir vermarkten Ihre Immobilie nach Ihren Vorstellungen.
- Wir legen Wert auf eine regelmäßige und zeitnahe Kommunikation mit unseren Kunden.
- Wir nehmen uns Zeit für unsere Kunden, da uns unsere Erfahrungswerte bestätigen, dass nur auf diesem Wege ein reibungsloser Verkaufsablauf garantiert ist.
- Wir sind Mitglied im Verband Deutscher Makler IVD Immobilienverband Deutschland. Das Markenzeichen qualifizierter Immobilienmakler, Verwalter und Sachverständiger. Der IVD fördert ständig die Sach- und Fachkenntnisse seiner Mitglieder an der eigenen Europäischen Immobilienakademie – ein weiterer Vorteil für unsere Kunden.
- Wir arbeiten Hand in Hand mit einem Rechtsanwalt, einer Steuerberaterin und einem ortsansässigen Notar. Dies sichert einen schnellen Kommunikationsfluss bei konkreten Fachfragen während aller Verhandlungsphasen.
- Weitere Vorteile gewinnen Sie durch unsere Zusammenarbeit mit etablierten Banken und Bausparkassen, die Ihnen äußerst günstige Zinskonditionen sichern.
- Für spezielle gerichtliche, steuerrechtliche sowie beleihungsrelevante Nachweise setzen wir ein öffentlich bestelltes und vereidigtes Sachverständigenbüro ein.
- Ein überregional tätiges Versicherungsmaklerunternehmen ist unser Partner im Versicherungswesen. Wir vermitteln unter anderem maßgeschneiderte Wohngebäudeversicherungen zum Schutz der jeweiligen Immobilie.
- Im Bereich Marketing und Werbung ist die Grafikerin und Gestalterin dieser Broschüre, Doris Mangold, intensiv für uns tätig. Diese Zusammenarbeit fördert die Effektivität unserer Werbemaßnahmen für Sie.
- Bei der Vermietung von Wohnraum unterstützt Sie eine in der Immobilienwirtschaft ausgebildete Mitarbeiterin unseres Hauses in allen relevanten Anlässen. Wir verschaffen Ihnen in diesem Bereich Markttransparenz und geben Ihnen viele nützliche Tipps rund um die Vermietung.

Unsere Arbeitsweise nach dem Kooperationsmodell gewährleistet Ihnen einen effektiven und speziell auf Ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmten Beratungs- und Vermittlungsservice.

IMMOBILIENVERÄUSSERUNG: UNSERE VERTRAGSVARIANTEN

Angelegenheiten rund um den Immobilienverkauf erledigen wir vollständig und kompetent für Sie.

Wie in allen Lebensbereichen sind hochwertige Leistung und ausgezeichnete Qualität nur durch Mitteleinsatz zu erlangen. Alle Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Vermarktung Ihrer Immobilie stehen, werden von uns exakt kalkuliert und die erforderlichen Mittel zielorientiert eingesetzt.

Dem Bereich der intensiven Bewerbung kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Bedeutung zu. Dieser lässt sich jedoch nur durch vorangestellte Investitionen sinnvoll und effektiv gestalten.

Wir bieten Ihnen durch unsere Struktur der vier Vertragsvarianten

- Konkrete Dienstverträge (beinhaltet unsere vier Dienstleistungspakete)
- Dienstverträge
- Mischverträge
- Exklusivverträge

ein flexibles System der Kostendeckung im Immobilienvertriebsbereich an.

Sie wählen aus den vier genannten Vertragsmodellen und haben dadurch die Möglichkeit, den Umfang unseres Tätigkeitspektrums für Sie aktiv und eigenständig zu bestimmen.

Denn: Eine individuell auf Ihre Vermarktungswünsche zugeschnittene Vertragsvariante ist die beste Basis für hochwertige Leistung und optimiert nachhaltig den Verkaufserfolg Ihrer Immobilie.



ÜBERSICHT DER VERTRAGSVARIANTEN FÜR DEN VERKÄUFER/KÄUFER

Konkreter Dienstvertrag

(Dienstleistungspakete)

Diese Möglichkeit ist die optimale Vertragsform für den „Eigenvermarktungskunden“, der gewisse Bereiche der Verkaufsaktivitäten selbst in die Hand nehmen und auch ausführen möchte. Durch dieses System profitieren Sie in selbst gewählten Teilbereichen von den fachlich detailliert ausgearbeiteten Leistungsvarianten unseres Hauses. Der Leistungstarif unterteilt sich in die vier bereits vorab kalkulierten Dienstleistungspakete

- **Basispaket**
- **Standardpaket**
- **Professionalpaket**
- **Premiumpaket**

Grundlage der einzelnen Pakete ist eine feste Preis-/Leistungsvorgabe, die auf unseren bisherigen Vermarktungsanalysen beruht. Beim Erwerb eines unserer Dienstleistungspakete stehen wir Ihnen, dem „Eigenvermarkter“, hilfreich und begleitend zur Seite, z.B. bei der Entwicklung des Verkaufsexposés oder der Aufbereitung Ihrer Immobilie für die Einstellung in diversen Internet-Portale. Sprechen Sie uns in diesem Zusammenhang auf unsere Teildienstleistungsbausteine und Beratungspakete an.

Der für das entsprechende Leistungspaket kalkulierte Betrag ist unmittelbar bei Vertragsabschluss zu entrichten, da von diesem alle Auslagen, z.B. Werbeaktionen, sofort beglichen werden. Es fällt darüber hinaus keine weitere Verkäuferprovision an.

Dienstvertrag

gemäß Leistungsaufwand

Es handelt sich um einen regulären Dienstleistungsvertrag, der auf der Grundlage einer Abrechnung gemäß Leistungsnachweis basiert. Die erbrachte Leistung setzt sich aus dem Personalaufwand, Werbungs- sowie Materialkosten zusammen. Die entstehenden Vertriebskosten sind für beide Seiten zunächst ungewiss, da sie sich erst während des Vertriebsablaufs entwickeln. Der Mitteleinsatz liegt bei dieser Vertragsvariante im Ermessen des Auftragnehmers. Es entsteht kein zusätzlicher Provisionsanspruch an den Verkäufer.

gemäß Leistungsaufwand auf

Grundlage eines Individualkonzeptes

Der Aufwand für Werbung etc. wird auch hier marktorientiert eingesetzt. Vertragsgrundlage ist ein im Vorfeld zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer erarbeitetes festzulegendes Vermarktungskonzept, welches sich auf eine vereinbarte Budgetvorgabe konzentriert. Es wird keine Verkäuferprovision erhoben.



Exklusivvertrag

allgemeiner Alleinauftrag

Es entstehen für den Verkäufer bei Vertragsabschluss zunächst keine Kosten. Der Makler erhält die reguläre marktübliche Courtage von 3,57 % inklusive der gesetzlichen MWST des notariell beurkundeten Kaufpreises inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer vom Verkäufer nur im Erfolgsfall. Die Regelung zur Aufwandsentschädigung bei z.B. vorzeitiger Aufgabe der Verkaufsabsicht von Seiten des Verkäufers ist hiervon ausgeschlossen.

qualifizierter Alleinauftrag

Der Auftraggeber zahlt an den Makler in jedem Fall eine Provision, wenn ein Hauptvertrag abgeschlossen wird. Es ist ohne Bedeutung, wie oder durch wen dieser Hauptvertrag zustande gekommen ist

Mischvertrag

(Kombination aus Exklusiv- und Dienstvertrag)

Zur Aktivierung der gesamten Vermarktungsleistungen im Spitzenbereich wird eine Kombination des Makler- und des Dienstvertrages angestrebt. Es ist zu unterscheiden zwischen

- Exklusivvertrag
zuzüglich Einzelleistungsaufwand
- Exklusivvertrag
zuzüglich Individualkonzept
- qualifizierter Exklusivvertrag
zuzüglich Einzelleistungsaufwand
- qualifizierter Exklusivvertrag
zuzüglich Individualkonzept

Aus diesen Vertragsstrukturen ergibt sich für den Makler ein überaus weitgreifender Aktionsradius, der sich positiv auf den Gesamtvertrieb auswirkt. Der Abschluss

eines Mischvertrages gewährleistet dem Kunden alle Aktivitäten aus dem Exklusivvertrag. Darüber hinaus ist der Mischvertrag auf verstärkte intensive Werbung speziell für Ihre Immobilie ausgerichtet.

Beratungsvertrag für Immobiliensuchende/-käufer

Frei von der Verkaufspräsentation unserer Bestandsangebote unterstützen wir Immobiliensuchende und stellen allen Kaufinteressenten mit dieser Möglichkeit einen unabhängigen Beratungsservice rund um den Immobilien- und Finanzierungsbereich zur Verfügung.

Wir bieten Ihnen in diesen Fachbereichen ebenfalls vier verschiedene vorab kalkulierte Beratungspakete an:

- Basispaket
- Standardpaket
- Professionalpaket
- Premiumpaket

Sollten Sie eine Immobilie aus unserem Angebot erwerben, erstatten wir Ihnen die Aufwendung für Ihr individuelles Beraterpaket nach Erhalt der üblichen Courtage in Höhe von 3,57 % inkl. der gesetzlichen MWST.

Haben wir, die CASA Immobilienberatung GmbH, Ihr Vertrauen erworben, so stellen wir uns Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch vor. Machen Sie sich Ihr eigenes Bild von unserer Arbeitsweise.

Wir sind Ihr Partner rund um Ihre Immobilienwünsche und freuen uns sehr auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen!

UNSERE WERBEMASSNAHMEN

Wir bewerben Ihre Immobilie oder Ihr Grundstück sehr umfangreich:

1. Kundendatei

- Vorstellung bei unseren vorgemerkten Kunden

2. Insertionen in der regionalen Tagespresse

- Nach Absprache

3. Insertionen in überregionalen Zeitungen

- Nach Absprache

4. Insertionen in Fachzeitschriften

- Nach Absprache

5. Anbringung von Verkaufsschildern im Außen- sowie im Innenbereich

- Nach Absprache

6. Werbetafeln

- Eigene Präsentationstafel

7. Werbeträger

- an stark frequentierten Standpunkten im näheren und mittleren Umfeld

8. Internetpräsentation

- Eigene Homepage
www.casa-info.de
www.casaimmo.info
- IVD Immobilienverband Deutschland
- Diverse Internetportale

9. Cross-Selling

- Gezielte Zusammenarbeit mit Berufskollegen

10. Flugblätter und Wurfsendungen

- Verteilt an ausgesuchte Interessentengruppen

11. Flyer

- Ausgelegt in etablierten Geschäften

12. Mailing-Aktionen

- Nach Absprache

13. Werbewirksame Baustellenbeschilderung

- Nach Absprache

14. Sonderaktionen

- Präsentationen
- Sonstige nach Absprache

IVD Immobilienverband Deutschland
Das Markenzeichen qualifizierter
Immobilienmakler, Verwalter und
Sachverständiger



Konzepte fürs Leben

Susanne E. Mangold Jansen
Fon: 0 22 04 - 91 63 88
Fax: 0 22 04 - 91 63 87
Web: www.casa-info.de
e-mail: mangold@casa-info.de

STANDORT

Bergisch Gladbach (Bensberg) – Traditionsreich und Wirtschaftsstark

Bergisch Gladbach liegt 15 Kilometer östlich von Köln im Strunderbachtal am Rande des Bergischen Landes.

Ihren Namen verdankt die Stadt nicht nur den Grafen von Berg. Diese siedelten sich im 12. Jahrhundert in Bergisch Gladbach an. Ebenso trug das Bergisch Platt zur Namensgebung bei. Dem Bach Strunde wurde im Mittelalter ein künstliches Bett zum Rhein „gelaat“ und im Laufe der Jahrhunderte schliff sich dieser Name so gravierend ein, dass aus „dem gelegten Bach“ Gladbach wurde. Im Jahre 1856 erhielt Bergisch Gladbach die Stadtrechte und ist seit 1975 mit der damals eigenständigen Stadt Bensberg vereinigt. Von daher verfügt die heutige Stadt Bergisch Gladbach über 2 Rathäuser.

Als Wirtschaftsstandort liegt Bergisch Gladbach strategisch überdurchschnittlich günstig. Unser Einzugsbereich, die Großstädte Köln, Bonn, Leverkusen und Düsseldorf liegen vor den Toren von Bergisch Gladbach. Aber auch innerhalb der eigenen Stadtgrenzen ist für die Bewohner ein vielfältiges Arbeitsplatzangebot vorhanden.

Einen hohen Stellenwert haben das produzierende Gewerbe, High-Tech-Unternehmen sowie Dienstleistungsbetriebe.

Als Wohnort bietet Bergisch Gladbach jede Menge Lebensqualität. Echtes Vergnügen bereitet der Einkaufsbummel in den gemütlichen Fußgängerzonen der einzelnen Stadtteile.



Ob Königsforst, Saaler Mühle, Herrenstrunden oder Hardt: in diesen Waldgebieten können Städter ebenso erholsame Pausen einlegen wie im Bergischen Land, das mit seinen sanften Hügeln, Wiesen, Wäldern, Seen und malerischen Orten immer eine kleine Reise wert ist.

Der Stadtteil Bensberg bietet ein außergewöhnliches Rathaus, das Teile der alten Burg mit moderner Architektur verbindet. Das imposante Bensberger Schloss, in dem heute ein Luxushotel seine Gäste beherbergt, ist ein Wahrzeichen der Stadt. Das am Bensberger See (Saaler Mühle) gelegene MEDITERANA ist ein weiteres Highlight. Dem Genießer wird eine einzigartige Bade- und Wellness-Landschaft in märchenhaftem Ambiente geboten. Vor den Toren Kölns ist der mediterrane Zauber ganz nah.

Durch die optimalen Verkehrsanbindungen wird dem Stadtteil Bensberg ein überdurchschnittlich flexibler Standort zuteil. Es existieren Busanbindungen zur Bergisch Gladbacher City, nach Overath, Rösrath und Siegburg. Mit dem Schnellbus und mit der Stadtbahnlinie 1 ist auch ohne PKW die Kölner Innenstadt in ca. 25 Minuten erreichbar, und das rund um die Uhr.

Der Autobahnanschluss A4 Köln/Olpe liegt ca. 1 km vom Bensberger Stadtkern entfernt. Von hier aus gelangt der Autofahrer z.B. in ca. 15 Autominuten zum Köln/Bonner Flughafen.



Auch wir profitieren von diesem Standortbonus. Wir vermarkten Immobilien hauptsächlich in dieser reizvollen Umgebung. Aber auch alle angrenzenden Gebiete sind für uns problemlos erreichbar und somit sind wir richtig mobil. Ein Vorteil, der unseren Kunden zugute kommt.

IMMOBILIENPROGNOSE DER STANDORTE BERGISCH GLADBACH UND KÖLN

Bergisch Gladbach

Grund und Boden sowie alle Formen von Immobilien sind in Bergisch Gladbach so gefragt wie nirgendwo sonst in NRW. Die Geschäfte mit Immobilien haben hier ungebrochen Hochkonjunktur.

Auch die Kölner zieht's nach Bergisch Gladbach, denn Grundstücke und Häuser sind hier heiß begehrt. Landesweit gesehen wurde der Immobilienumsatz von 258 Millionen Euro in Bergisch Gladbach nur von einer Stadt vergleichbarer Größenordnung übertroffen – Ratingen bei Düsseldorf.

Die Preise für Käufer sind in Bergisch Gladbach weitgehend stabil. Wohnbauland ist nach wie vor im Stadtteil Bensberg mit m²-Preisen von bis zu 375,- € am teuersten.

Einen ungebrochenen Aufwärtstrend verzeichnet der Markt für freistehende Eigenheime.

Neubauten kosten im Durchschnitt 45 % mehr als 10 Jahre zuvor. Im Bereich der Eigentumswohnungen sind die Wohnungen von kleinen und mittleren Wohnkomplexen im Vergleich zu 2002 um bis zu 19 % im Wert gestiegen. In Wohnanlagen mit mehr

als 60 Wohnungen sind die Preise nur noch so hoch wie vor 10 Jahren (Quellen: Kölner Stadtanzeiger, Gutachterausschuss NRW).

Die Bevölkerungszahl in Bergisch Gladbach wird in den nächsten 15 Jahren voraussichtlich kontinuierlich steigen. Zudem verfügen Bergisch Gladbacher Bürger laut Statistik über eine bundesweit überdurchschnittlich hohe Kaufkraft.

Köln

Immobilien bleiben im Kölner Raum unverändert sehr gefragt. Somit sind die Preise für Wohnimmobilien hier stabil. Gravierende Veränderungen des Marktes sind in absehbarer Zeit nicht zu erwarten.

Das freistehende gebrauchte Eigenheim in guter Lage kostet in Köln nach wie vor durchschnittlich etwa 425.000,- €, ein Reihenhaus 250.000,- €. Eigentumswohnungen sind um etwa 3 % günstiger geworden und kosten in einfacher Lage rund 1.700,- €/m² und in guter Lage 2.250,- €/m².

LEISTUNGSSPEKTRUM

Seit dem Jahre 2001 Ihr starker Partner in allen Bereichen rund um Ihre Immobilie.

Die CASA Immobilienberatung GmbH ist Mitglied des IVD (Immobilienverband Deutschland) und verfügt über 25-jährige Erfahrung in der Immobilienwirtschaft.

Unsere Kunden profitieren von unseren fundierten Kenntnissen in den vielseitigen Bereichen.

Immobilienkauf/Immobilienverkauf

- Standort- und Marktanalyse
- Altlastenfeststellung
- Grundbucheintragungen/ Belastungen
- Grundstückspreisermittlung
- Liegenschaftskataster

Immobilienbewertung

- Bewertung unbebauter Grundstücke
- Bewertung bebauter Grundstücke

Projektidee/Projektentwicklung

- Machbarkeitsstudie
- Kapitalmittelbeschaffung
- Projektfinanzierung
- Exitstrategie
- Rendite- und Risikoberechnung
- Facility Management (Nutzungskonzept/Kostenwirtschaftlichkeit)

Baumanagement

- Projektmanagement
- Baustellenmanagement
- Projektsteuerung
- Kosten- Terminplanüberwachung
- Gewährleistungsanspruchssicherung



Bestandsmanagement

- Kaufmännisches Facility Management
- Infrastrukturelles Facility Management
- Immobiliencontrolling
- Immobilienzwangsverwaltung

Due Diligence

- Vermietungsmanagement

Asset & Property Management

- Portfolio-Management
- Leistungssteuerung
- Reporting/Berichtswesen/Monitoring

Vermittlung/Beratung

- Immobilien Kauf/Miete

Wohn-/Kapital-/Gewerbeimmobilien

- Finanzierungen
- Versicherungen

Immobilienvertrieb für Eigenvermarkter

- Support mit Einzeldienstleistungen in allen relevanten Vertriebsbereichen

Immobilien diagnose

- Feuchtemessungen in Immobilien

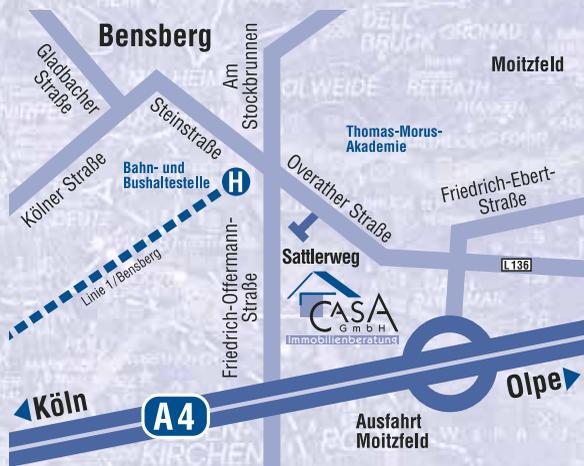
WEGBESCHREIBUNG

Mit dem Auto

- A 4, Ausfahrt Moitzfeld
- erste Ampel links
- Overather Straße dritte Ampel links
- Friedrich-Offerman-Straße linke Straßenseite

Mit Bus oder Bahn

- Busbahnhof und KVB-Endstation (Linie 1) Bensberg
- Friedrich-Offerman-Straße linke Straßenseite



ANSCHRIFT UND GESCHÄFTSZEITEN

CASA
Immobilienberatung GmbH
 Friedrich-Offermann-Str. 27
 51429 Bergisch Gladbach

Fon: 02204 - 48 03 00
 Fax: 02204 - 48 03 02
 web: www.casa-info.de
www.casaimmo.info
 mail: ib@casa-info.de

Geschäftsführung
 Susanne Mangold
mangold@casa-info.de

Termine nach Absprache.
 Weitere Infos erhalten Sie auf unserer Homepage.



Mitglied im
**Immobilienverband
 Deutschland**

SCHLUSSWORT

Wir hoffen, Ihnen mit dieser Informationsschrift die grundlegenden Aspekte des Immobilienverkaufs übermittelt und nahe gelegt zu haben.

Wir danken Ihnen für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen und freuen uns sehr, Sie als unseren Kunden begrüßen zu dürfen.

Sehnsucht schafft Möglichkeiten –
Wir Fundamente!

Sehnsucht; das bedeutet auch zu wissen, wer man selber ist, was man möchte; sich zu trauen, neue Wege zu beschreiten; Altes aufzugeben, neugierig und aktiv auf neue Möglichkeiten zuzugehen.

Diese Broschüre wird
von der CASA
Immobilienberatung
GmbH herausgegeben
und ist urheberrechtlich
geschützt.

Wir bitten darum, weder
die Broschüre im Ganzen
zu vervielfältigen noch
einzelne Bestandteile wie
Texte oder Bilder hieraus
zu verwenden.