

**Ja, ich möchte mich gerne beraten lassen:**

Herr / Frau

Funktion

Unternehmen

Straße / Hausnummer

Postleitzahl / Ort

Telefon

E-Mail

- Bitte rufen Sie mich unverbindlich an.
- Bitte vereinbaren Sie mit mir ein persönliches Gespräch.

Diese Seite bitte ausgefüllt an die +49 611 348 72984 faxen.

## Immobilienwirtschaftliche Dienstleistungen der Aareal Bank Gruppe für Wohn- und Gewerbeimmobilien:

### RESEARCH

Markt-, Standort- und Wettbewerbsanalysen

### CONSULTING

Portfolio-Analyse · Immobilienbewertung  
Due Diligence · Real Estate Asset Management  
Bestandsoptimierung bei Problemimmobilien  
Projektentwicklung · Mieterprivatisierung  
Paketverkauf · Strukturierte Bieterverfahren

### SERVICES

Property Management · Immobilienabrechnung  
WEG-Verwaltung  
Hausmeister- und Handwerkerdienstleistungen



### Beratung für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

**Manfred Over**

Aareal Bank AG · Paulinenstraße 15 · 65189 Wiesbaden  
Tel.: +49 611 348 2984 · Fax: +49 611 348 72984  
E-Mail: manfred.over@aareal-bank.com · www.aareal-bank.com



**Aareal Bank**



Optimale  
Ergebnisse durch  
Professionalität  
und Expertise

09/2008

## Immobilienberatung mit der Aareal Bank Gruppe

Freiräume schaffen mit Unterstützung der Aareal Bank Gruppe



**Aareal Bank**

## Immobilienberatung mit der Aareal Bank Gruppe

### Professionalität in der Vermarktung – ein Asset der Aareal Bank Gruppe

**Immobilienvermarktung** – oft werden die in sie gesetzten Erwartungen nicht erreicht. In den letzten Jahren haben sich jedoch Standards bei Immobilientransaktionen herausgebildet, die einen reibungslosen, zeit- und kostensparenden Prozessablauf gewährleisten und damit zum Erfolgsgaranten werden.

Die Einflussfaktoren, die Sie bei einem Verkaufsprozess beachten müssen, sind sehr komplex – das fängt schon bei der Auswahl der Verkaufsobjekte und der darauf abzustimmenden objektspezifischen Verkaufsstrategie an.

Auf der Investorensseite wiederum stehen Ihnen professionelle Marktteilnehmer gegenüber, für die der Kauf von Immobilien zum Alltagsgeschäft zählt. Akribische Vorbereitung über eine Vendor Due Diligence wird daher zum Muss für den Verkäufer – um Augenhöhe zu wahren und um nicht übervorteilt zu werden.

Den Fokus jedoch allein auf die zu vermarktenden Objekte und deren dezidierte Aufbereitung zu legen, greift allerdings zu kurz. Ein Markt- und Standort-Research, ausgerichtet auf Chancen und Attraktivität der Liegenschaften, wird unverzichtbar und dient der Erreichung eines am Marktwert orientierten Preisindikators.

**Immobilienvermarktung ist ein Fulltime-Job:** Datensammlung und -aufbereitung, Investorenbetreuung, Marketing, Vertragsverhandlungen. Das erfordert Erfahrung und Geschick.

**Entlasten Sie sich.  
Sichern Sie sich unsere Expertise!**



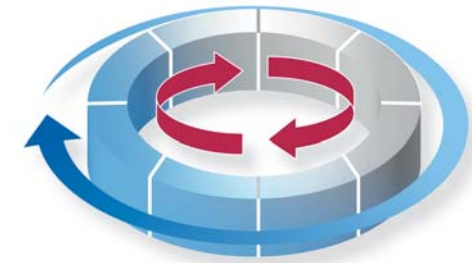
### Unser konkretes Leistungsspektrum

- » Objektidentifikation
- » Strategieentwicklung
- » Vendor Due Diligence
- » Potenzial- und Marktanalyse
- » Vermarktungsunterlagen
- » Objektspezifische Investorenidentifikation und -ansprache
- » Objektbesichtigung
- » Datenraum
- » Vertragsverhandlungen
- » Angebotsscoring und Seriositätscheck
- » Permanentes Reporting
- » Netzwerk und Kontakte
- » Full Service

Eine Auswahl bestimmter, benötigter Leistungen ist selbstverständlich möglich!

### Immobilienvermarktung durch die Experten: Die Aareal Bank Gruppe steht für

- **Interdisziplinäres Immobilienmarkt-Know-How**  
durch Immobilienfachleute, Architekten, Bauingenieure, Volks- und Betriebswirte, Immobiliensachverständige, Juristen...
- **Beratungskompetenz**  
durch langjährigen Erwerb von Immobilienkompetenz und unterschiedlichste Blickwinkel auf den Immobilienmarkt
- **Leistungsfähige Organisation**  
durch schlagkräftige, flexible Struktur



- **Stakeholder-Philosophie**  
durch Beachtung der Interessen von Mietern, Politik und Öffentlichkeit
- **Exklusivität**  
durch ausschließliche Leistung für den Verkäufer

**Persönliche Serviceorientierung, Integrität und Glaubwürdigkeit!**