

Ludger Burdich

- * öffentl.-rechtlich zertifizierter Sachverständiger für die Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke, Mieten und Pachten FH/TU Kaiserslautern
- * Dipl.-Betriebswirt (FH)
- * Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH)
- * Fördermitglied der Technischen Akademie Südwest e.V. (TAS e.V.)

Im Kirchrain 1a
65627 Elbtal (bei Limburg an der Lahn)
Fon: 06436-2882266
Fax: 06436-2882271
Mobil: 0177-6126394

Web: www.SVBLB.de
Mail: SVBLB@t-online.de

Aktenzeichen: Übersicht alle Dienstleistungen
Elbtal, den 7. März 2017

**Angebotene Dienstleistungen im An- und Verkauf von Immobilien
sowie Bereitstellung von Datenräumen**

0.0. Angebotsgegenstand

Sie suchen Unterstützung und Beratung im:

- Ankauf, bei der Suche oder im
- Verkauf

einer Immobilie, mehrerer Immobilien oder eines Portfolios?

0.1. Sind Sie ein Adressat dieses Angebots?

Dieses Angebot richtet sich an folgende Adressaten:

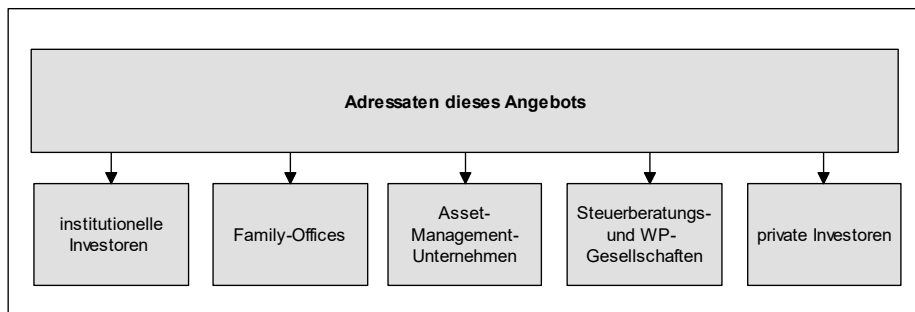


Abb. 1: Adressaten dieses Angebots

Damit auch an Sie? Dann wird Sie unser Angebot interessieren...

0.2. In welchen Umkreis können wir Ihnen weiterhelfen?

Um eine optimale Betreuung Ihres Verkaufs gewährleisten zu können und dennoch wirtschaftlich arbeiten zu können, muss wertorientiert eine räumliche Nähe gegeben sein. Unser Aktionsradius ist deshalb begrenzt bei unterschiedlichem Immobilientyp auf ein Gebiet von jeweils:

- Ein- und Zweifamilienhäuser: Landkreis Limburg-Weilburg, Westerwaldkreis, Landkreis Bad Ems, Lahn-Dill-Kreis
- Mehrfamilienhäuser und Gewerbeimmobilien: Hessen, Rheinland-Pfalz, südliches NRW
- Portfolien: Westdeutschland und Thüringen

0.3. Bei der Akquisition welchen Objekt-Typs können wir Sie unterstützen?

Aufgrund der gesammelten beruflichen Erfahrungen haben wir uns auf die folgenden Asset-Klassen spezialisiert:

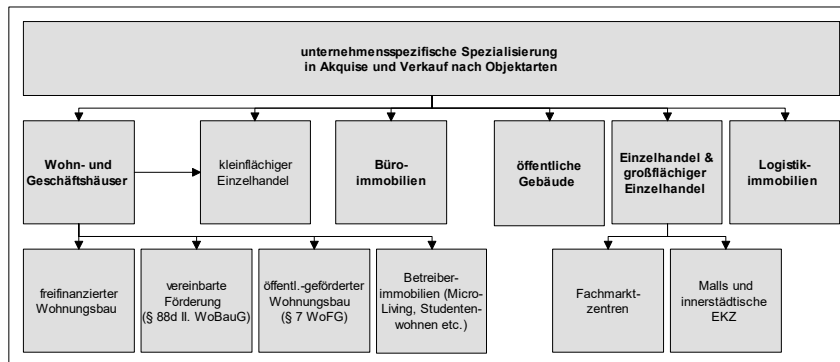


Abb. 2: Akquise und Verkauf von Objekten

Die Liste muss jedoch nicht abschließend sein. Gerne erarbeiten wir für Sie eine individuelle Lösung bei auftretenden Mischformen der vorangehend genannten Nutzungsarten. Sprechen Sie uns an!

0.4. Wie lange ist eine übliche Vermittlungsdauer?

Eine definitive Aussage über die für Ihr Objekt typische übliche Vermittlungsdauer ist objektindividuell. Hierüber kann keine pauschale Aussage getroffen werden.

Gerne geben wir aber nach einer umfassenden Einschätzung aller wert-/ertrags- und preisrelevanten Parameter des Grundstücks/Objektes/Portfolios eine vorsichtige Einschätzung unter Berücksichtigung der Marktsituation.

0.5. Verfügbarkeit/Abrufbarkeit unserer Leistungen

Im Regelfall sind unsere Leistungen kurzfristig - oder nach ca. einem Monat abrufbar. Gleiches gilt für unsere nachfolgend unter Abb. 6 genannten Kooperationspartner.

Sollte Ihr Auftrag die Verbreiterung unseres unmittelbaren Personalbestands erfordern, können wir extern kurzfristig zusätzliche Leistungen von befreundeten oder verpartnerten Unternehmen hinzubuchen.

0.1. Profession und Professionalität

0.1.1. Berufsausbildung Ihres Beraters

Nachfolgend beschriebene Dienstleistungen werden vor dem Hintergrund einer fundierten Ausbildung und teilweise jahrzehntelanger Erfahrung angeboten:

- Ausbildung als Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK) - Belobigung als bester Auszubildender des Ausbildungsschwerpunkts "Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft in Hessen",
- Studium Betriebswirtschaftslehre, Schwerpunkt „Steuerrecht sowie Prüfungs- und Treuhandwesen“ und Erwerb des Abschlusses Dipl.-Betriebswirt (FH) und

- berufsbegleitendes Studium Wirtschafts-Ingenieurwesen Schwerpunkt „Bewertung bebauter, unbebauter Grundstücke, Mieten und Pachten“ und Erwerb des Abschlusses Dipl.-Wirtschafts-Ingenieur (FH).

0.1.2. Berufserfahrung

Aufgrund der 28-jährigen Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft als:

- Property-Manager (28-jährige Erfahrung) und
- Assetmanager (24-jährige Erfahrung) sowie
- öffentlich-rechtlich zertifizierter Sachverständiger FH/TU Kaiserslautern (11-jährige Erfahrung)

bietet mein Unternehmen im Rahmen der Unternehmensleistung folgende immobilienbezogenen Dienstleistungen an:

1.0. Beschreibung der Vermittlungsleistungen

1.1. Verkauf – und Verkauf - Varianten

Zu unterscheiden sind zwei unterscheiden sind zwei unterschiedliche Leistungsbilder:

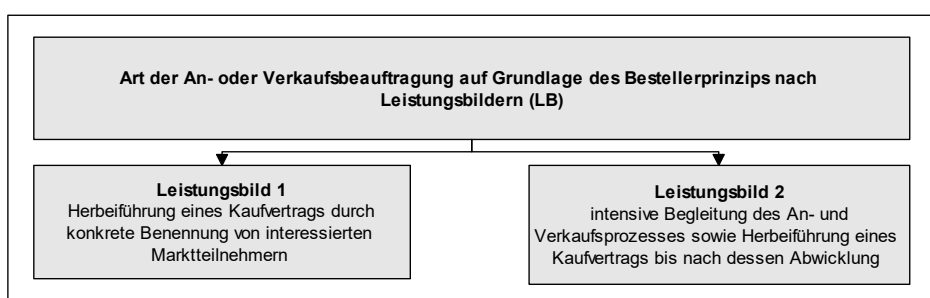


Abb. 3: Leistungsbilder im An- und Verkauf

1.1.1. Leistungsumfang 1: Beratung im An- und Verkauf

Die grundlegende Leistung besteht in der reinen Mitwirkung in der Vermittlung. Seit der Aufnahme des Property-Managements im Jahr 1991 konnten in den 24 Jahren bundesweit Kontakte geknüpft werden. Diese umfassen, Kontakte zu:

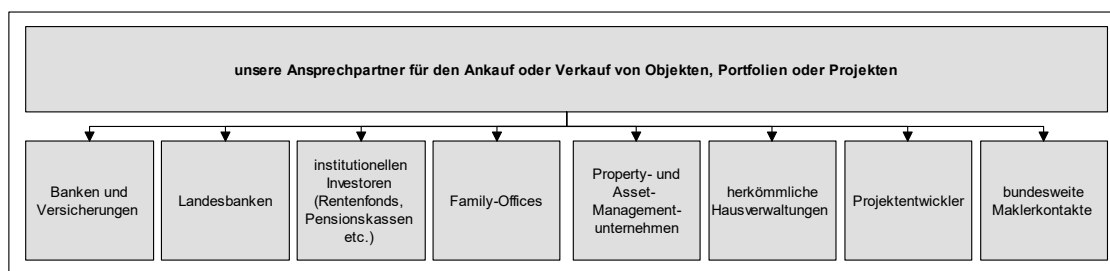


Abb. 4: Leistungsbilder im An- und Verkauf

1.1.2. Leistungsumfang 2: Begleitung der Vermittlung im Verkauf bis zum Kaufvertrag

Die Begleitung der Vermittlung geht weit über die reine Vermittlungsleistung hinaus:

- Gemeinsame Definition der Eigenschaften der Akquisitionsobjekte, der
- Suche geeigneter Akquisitionsobjekte und die
- Begleitung in der Verhandlungsphase, der
- Abschlussphase (Erarbeitung eines Kaufvertrags) sowie
- Kontrolle der Identität zwischen vertraglich vereinbarter Eigenschaft des Objektes / Portfolios und tatsächlicher Beschaffenheit und Ermittlung der Abweichungen

1.2. Dienstleistungsspektrum

Bezogen auf eine Akquisition/Verkauf vor dem Hintergrund einer Unternehmens- (SPV) bzw. Portfolio- oder Objektakquisition umfasst dies die folgenden Aufgabengebiete:

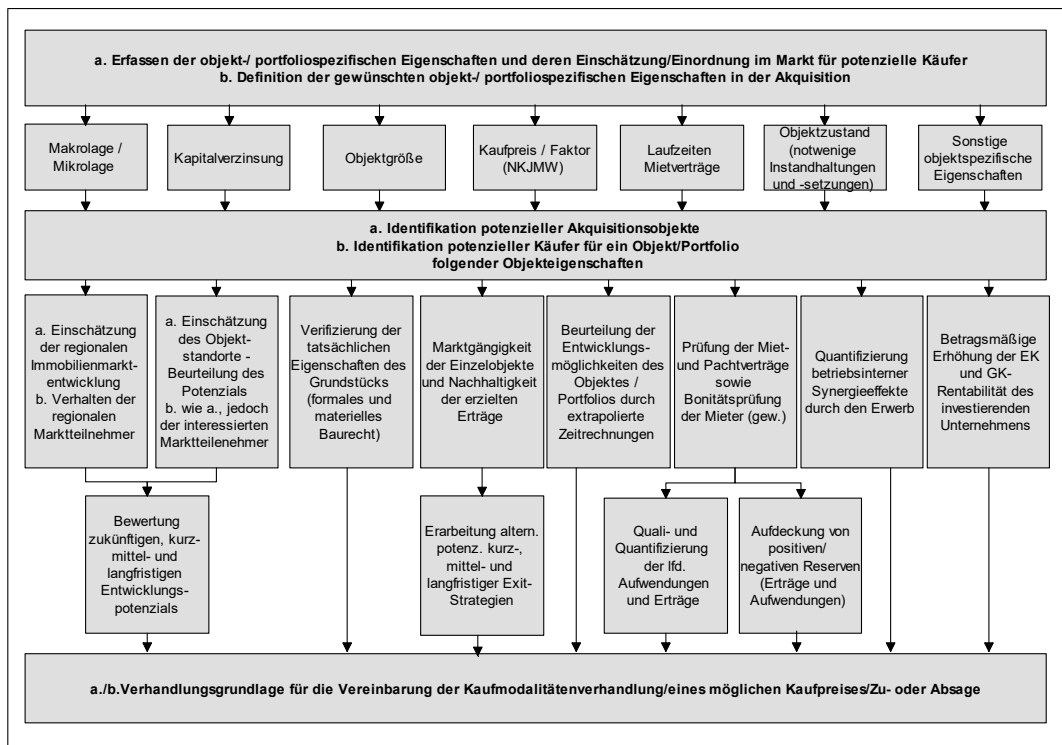


Abb. 5: Übersicht über die angebotenen Dienstleistungen

1.3. Kooperationen

Für die vorangehend nicht genannten Bereiche, können wir ggfs. auf Partnerunternehmen zurückgreifen, die über eine entsprechende Qualifizierung verfügen.

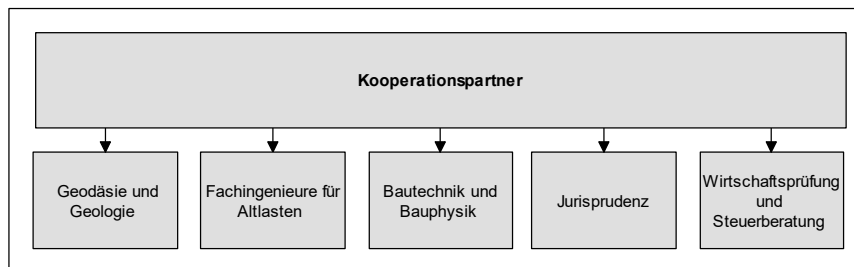


Abb. 6: Kooperationspartner evtl. zusätzlich benötigter Dienstleistungen

1.4. Zeitpunkt und Umfang der Beauftragung

Unabhängig, ob Sie uns nur als in welcher Phase der Akquisition Sie uns hinzuziehen, können wir Ihnen kompetent alle Faktoren für eine objektspezifische Analyse zur Verfügung stellen. Ihrer Entscheidung liegt damit immer eine vollumfängliche Information im Rahmen der Beauftragung zu Grunde.

Generell gilt jedoch: je früher, je besser.

Allerdings können Sie auch zu einem späten Zeitpunkt der Beauftragung noch erwarten, dass ggfs. die unter 1.2. skizzierten Leistungen abfordern. Auch zu einem späten bzw. fortgeschrittenen Zeitpunkt der Beauftragung können wir den Verkauf begleiten. Dies gilt insbesondere für das unter Abb. 3 und 7 beschriebene Leistungsbild 1.

1.5. Vorteile einer vollumfänglichen Beauftragung

Der Vorteil für Sie bei einer Paketbuchung gebündelter Dienstleistung liegt dabei in folgenden Bereichen:

- Einhaltung des zeitlich (begrenzten) Rahmens,
- in der Übernahme der Koordination unsererseits und
- in der Zurverfügungstellung aller gewonnenen Informationen und Hochrechnungen in einer zusammenfassenden Schlussnote,

in dem alle für die Entscheidungsfindung wesentlichen Faktoren schlüssig und nachvollziehbar zusammengefasst werden. Eine unabhängige Dokumentation betriebsfremder Dritter dient hierbei nicht nur Ihrer Information, sondern auch als Grundlage zur Beleihungswert-Ermittlung der im Rahmen des Investment informationsbedürftigen Banken.

1.6. Unsere Partner in der Akquisition von Immobilien und Portfolien

Seit der Aufnahme der Vermittlungstätigkeit im Jahr 1991 konnten zahlreiche Objekte vermittelt werden. Hier einige Bildbeispiele:



Bitte haben Sie Verständnis, wenn wir Verkäufer, Käufer und Adresse aus Gründen der Diskretion nicht benennen.

2.0. Angebotsgrundlagen

2.1. Grundlegende Überlegungen

Die Flucht des Kapitals in Sach- und Immobilienwerte –auch/oder insbesondere von Privatleuten birgt erhebliche Erschwernisse seit der Neugestaltung des § 312 BGB. Um diese aufzulösen, haben wir uns zu einem Paradigmenwechsel entschieden. Weg vom Käuferprinzip und hin zum Bestellerprinzip. Wir bieten deshalb zwei alternative Buchungs- und Preismodelle an:

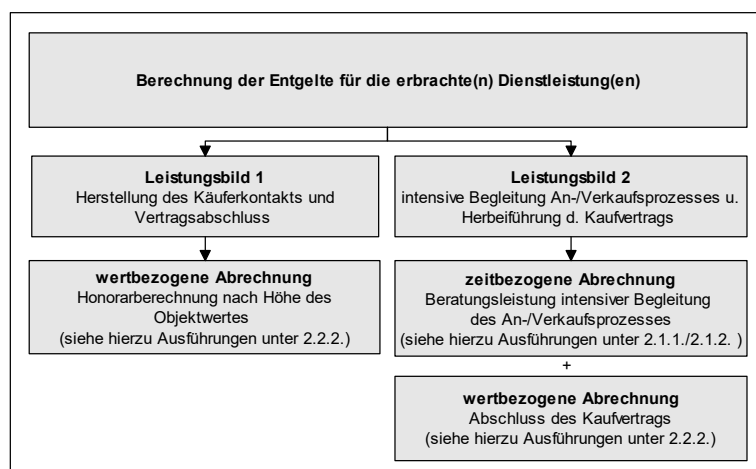


Abb. 7: Honorarberechnungsmodelle

2.2. Ergänzende Angebote

Sie benötigen Unterstützung in den Bereichen:

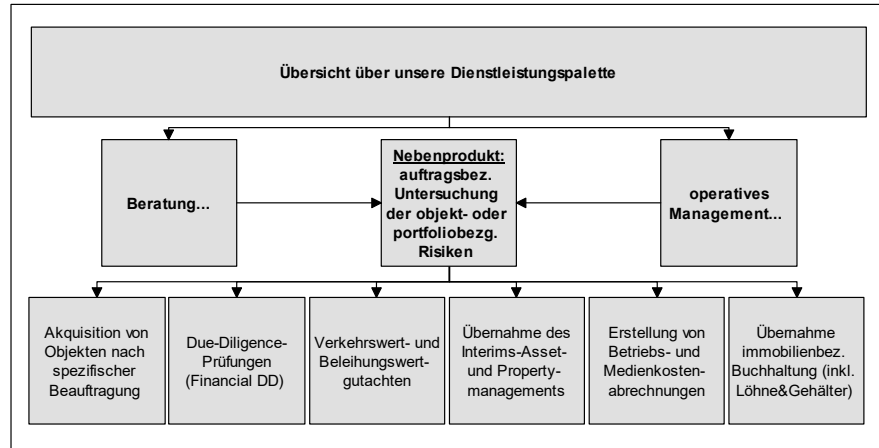


Abb. 8: Alternativ bzw. ergänzende Dienstleistungsangebote

Sprechen Sie uns auf die entsprechende Leistungsbeschreibung an, wir senden sie Ihnen gerne kostenlos und unverbindlich zu!