



Erfolgreich verkaufen

mit RE/MAX – Niemand vermittelt weltweit mehr Immobilien

**Wenn es um Ihr Zuhause
geht – geht es vor allem
um Sie.**

**Gemeinsam für Sie –
das ist für uns Ehrensache.
Erfahren Sie, was RE/MAX so
besonders macht.**

RE/MAX



Niemand vermittelt weltweit mehr Immobilien als RE/MAX

**Legen auch Sie den Verkauf Ihrer
Immobilie vertrauensvoll in unsere Hände.**

Mehr Makler

Was uns international zu einer großen und vertrauensvollen Marke macht, verschafft Ihnen vor Ort ganz konkrete Vorteile: Jeder einzelne Mitarbeiter ist Teil des großen verlässlichen Profi-Verbundes. Die konzernweit optimierten Prozesse stehen für eine gleichbleibend hohe, garantierte Qualität aller Abläufe. Und der ausgeprägte Eigenanspruch, der sich aus unserer Führungsposition ergibt, sorgt für einen hohen Qualifizierungsstandard bei jedem Mitarbeiter.

Mehr Beratung

Jeder RE/MAX Makler verfügt neben dem Immobilienwissen auch über spezialisiertes Gebietswissen für seinen Standort. Er kennt die Antworten auf Ihre Fragen, die auf direktem Weg zum Wohnvergnügen führen. RE/MAX macht vor, dass sich Globalisierung und Spezialisierung nicht widersprechen – und nutzt die konzernweiten Synergien für profundes Spezialwissen, das Ihnen zugutekommt.

Mehr Sicherheit

Sie geben Ihre Immobilie in gute Hände. Wir ermitteln den richtigen Verkaufspreis. Wir konzipieren die richtige Vermarktung durch die Anfertigung eines individuellen Marketingplans für Ihre Immobilie. Wir finden den passenden Käufer. Alles mit dem Ziel, Ihnen den Immobilienverkauf angenehm zu gestalten und den bestmöglichen Preis zu erzielen. Sie sparen mit RE/MAX Zeit- und Arbeitsaufwand und verschenken keinen Profit.

Ihre Immobilie – unser Knowhow

Bei Immobilien geht es um hohe Werte, aber auch um etwas sehr Persönliches, das stark unsere Privatsphäre beeinflusst. Hier ist es wichtig kein Risiko einzugehen, sondern auf den qualitativ hochwertigsten Makler zu setzen.

Persönliche Vorlieben, derzeitige Lebensumstände, individueller Geschmack – all das spielt eine Rolle beim Verkauf Ihrer Immobilie. Und wer verkauft, der gibt nicht selten einen Gutteil seiner Vergangenheit, ein liebgewordenes Schmuckkästchen oder eine frühere Heimat in fremde Hände. Gründe genug, dass wir bei allen Anliegen rund um Immobilien genau zuhören und mit viel Gespür Menschen zusammenbringen, die miteinander ein gutes Geschäft machen können. Die individuelle Betreuung unserer Kunden macht den Unterschied.



Unser Service für Sie

Der Verkauf Ihrer Immobilie bringt zahlreiche Fragen mit sich. Wir kennen die Antworten.



1. Was ist meine Immobilie wert?
2. Wo finde ich den richtigen Käufer?
3. Welche Vermarktungsstrategie passt zu meiner Immobilie?
4. Habe ich Zeit für sämtliche Vorgespräche und Besichtigungen?
5. Wie vermeide ich unnötige Besichtigungen?
6. Wen lasse ich meine Immobilie besichtigen?
7. Wie lasse ich meine Immobilie besichtigen?
8. Wie prüfe ich die Bonität der Kaufinteressenten?
9. Was ist beim Kaufvertrag zu beachten?
10. Welche Rechte und Pflichten gibt es für mich als Verkäufer?

Beim Verkauf Ihrer Immobilie begleiten wir Sie durch alle Phasen. Mit detailliertem Wissen optimieren wir den Verkaufspreis, entwickeln eine Verkaufsstrategie, unterstützen diese mit bewährten Werbemaßnahmen und machen Ihr Angebot weltweit zugänglich.



Unsere Leistungen mit langfristiger Wirkung:

- ✓ Bewertung & optimale Preisfindung
- ✓ Vermarktungsstrategie & Marketing
- ✓ Vorauswahl & Bonitätsprüfung der Interessenten
- ✓ Besichtigungs- & Terminorganisation mit Ihrem Makler an Ihrer Seite
- ✓ Vertrags- & Finanzierungsabwicklung – wir unterstützen Sie bei Ihren Fragen
- ✓ Vermittlung von Gutachtern & Servicepartnern bei Bedarf
- ✓ dokumentierte Übergabe des Objekts

Lehnen Sie sich zurück! Unserer Verkäuferservice nimmt Ihnen die ganze Arbeit ab.





Die Verkaufswertberechnung – gut informiert den besten Preis erzielen

Wir führen für Sie eine Marktanalyse durch, als sichere Grundlage für den Verkaufspreis.

Die Verkaufswertberechnung – die Basis für Ihren Verkaufserfolg

Zur zuverlässigen Ermittlung des Verkaufswerts Ihrer Immobilie führen wir für Sie eine Berechnung auf Basis des Sach-, Ertrags- oder Vergleichswertverfahrens durch.


Welches Verfahren bei Ihrer Immobilie Anwendung findet, ist abhängig von der Art des Objektes – Eigentumswohnung, Haus oder Grundstück und der Nutzung.

Die Wertermittlung durch RE/MAX bringt Ihnen konkrete Vorteile:

- ✓ Sie ist transparent und nachvollziehbar
- ✓ Sie bietet eine sichere Grundlage für Verhandlungen mit dem Käufer und sorgt für einen schnelleren Verkaufserfolg
- ✓ Ein marktgerechter Angebotspreis schützt vor späteren Verlusten durch Preisreduzierungen

Die Marktanalyse

Alle in der Umgebung angebotenen Objekte werden bei dieser Analyse nach Kriterien wie Größe, Lage und Ausstattung zu Ihrer Immobilie in Relation gesetzt. Dadurch erfahren Sie, welche Objekte zu Ihrer Immobilie im Wettbewerb stehen und zu welchem Preis. Die Verkaufswahrscheinlichkeit lässt sich in Verbindung mit der nachfolgenden Verkaufswertermittlung sehr gut einschätzen und ggf. steuern.



„Für den Verkauf unseres Hauses kam nur die weltweite Nummer 1 in Frage. Und die Entscheidung für RE/MAX hat sich gelohnt: Unser Makler hat sich um alles gekümmert und einen guten Preis durchgesetzt.“

**Einfach & schnell:
So geht Hausverkauf!**



Alles aus einer Hand

Mehr Erfolg durch qualifizierten Alleinauftrag.

Ist es sinnvoll, viele Makler mit dem Verkauf einer Immobilie zu beauftragen? Wir erklären, warum diese oftmals vertretene Meinung kontraproduktiv ist.

Mehrere Makler vermarkten Ihr Objekt

Mehrere Makler bieten dasselbe Objekt an – das kann bei Interessenten als verzweifelter Versuch gewertet werden. Hier stellt sich häufig die Frage, was bei dieser Immobilie nicht stimmen mag. Erteilen Sie mehreren Maklern einen Auftrag zur Vermarktung Ihrer Immobilie, so weiß der einzelne Makler, dass die Verkaufschancen eher gering sind und vom Zufall abhängen. Entsprechend gering wird sein Engagement ausfallen. Vor allem wird er Werbemittel einsetzen, die lediglich geringe Kosten produzieren. Jeder Makler wird Ihre Immobilie auf andere Art präsentieren. So werden Sie in den gängigen Immobilienportalen nicht nur unterschiedliche Objektbeschreibungen, sondern auch verschiedene Kaufpreise Ihrer Immobilie finden. Der Verkauf Ihrer Immobilie wird somit schwieriger und im schlimmsten Fall wird diese unter Wert verkauft.

Ein RE/MAX Makler im qualifizierten Alleinauftrag

RE/MAX macht Gemeinschaftsgeschäfte – unsere Makler arbeiten miteinander, nicht gegeneinander. Kostenintensive Werbemaßnahmen wird in der Regel nur ein Makler mit qualifiziertem Alleinauftrag durchführen. Er analysiert das Objekt, ermittelt die passende Zielgruppe und erstellt dazu einen entsprechenden Marketingplan mit umfangreichen Werbemitteln. Sie als Verkäufer arbeiten mit Ihrem RE/MAX Makler Hand in Hand. Der Verkauf Ihrer Immobilie wird dadurch vereinfacht und für Sie angenehmer gestaltet. Der Ertrag wird maximiert.

Auf einen Blick

- ✓ unser Netzwerk ist Ihr Vorteil
- ✓ ideale Vermarktungsstrategie für Ihre Immobilie
- ✓ einfaches Verkaufen mit maximalem Ertrag





Der Marketingplan: Gute Ideen treffen auf Effizienz

Wir gehen bei der Vermarktung Ihrer Immobilie ganz nach Plan vor – mit wirksamen Verkaufsinstrumenten.

Der RE/MAX Marketingplan – die beste Vermarktungsstrategie für Ihre Immobilie

Mit detailliertem Wissen optimieren wir den Verkaufspreis, entwickeln eine Verkaufsstrategie, unterstützen diese mit bewährten Werbemaßnahmen und machen Ihr Angebot weltweit zugänglich. So bewirbt RE/MAX Ihr Objekt nicht nur, sondern unterstützt es mit Research- und Marketing-Maßnahmen, die seit Jahrzehnten zu erfolgreichem Verkauf führen.

Die Merkmale des RE/MAX Marketings auf einen Blick:

- ✓ Erprobte Vertriebsplanung mit Marktforschung
- ✓ Bewährte Marketing-Maßnahmen & professionelle Aufbereitung
- ✓ Sofort-Zugriff auf ein weltweites Netzwerk
- ✓ Exklusive Vermarktung unter einer weltweit bekannten Marke

Die Bekanntheit von RE/MAX ist ein klares Plus bei der Vermarktung Ihrer Immobilie.





Wichtige Informationen für den Käufer

Der Energieausweis

Bei Verkauf Ihrer Immobilie müssen Sie als Eigentümer gemäß Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) einen sogenannten Energieausweis vorlegen können. In dem Energieausweis wird der zu erwartende Verbrauch für Heizung und Warmwasser definiert und die Wärmedämmung sowie der Energieträger der Heizanlage beschrieben. Auch finden Sie darin Informationen über den energetischen Zustand Ihres Hauses sowie Sanierungs- und Modernisierungsempfehlungen zur Energieeinsparung.

Energieausweise für bestehende Gebäude können grundsätzlich entweder auf der Grundlage des berechneten Energiebedarfs oder des gemessenen Energieverbrauchs ausgestellt werden.

Beim Energiebedarfsausweis wird der theoretische Verbrauch nach EnEV-normten Verbraucherverhalten berechnet.

Im Energieverbrauchsausweis wird die tatsächlich verbrauchte Energie innerhalb der letzten zusammenhängenden drei Jahre dargestellt.

Ausgestellt werden Energieausweise durch Energieberater, Fachingenieure, Kaminkehrer und auch von den Stadtwerken München.





Wichtige Informationen für Verkäufer

Der Notarvertrag

Der Notartermin naht – und damit der rechtsgültige Verkauf. Erfahren Sie, wie Sie dabei Ihr gutes Recht wahren.

Die Auswahl des Notars erfolgt in der Regel durch den Käufer, da dieser die Notarkosten zu tragen hat.

Lassen Sie jedoch den Verkauf Ihrer Immobilie nicht an der Wahl des Notars scheitern. Sollten Sie Zweifel an den Vertragsinhalten haben, steht es Ihnen jederzeit frei, den Entwurf durch einen Anwalt oder Notar Ihres Vertrauens prüfen zu lassen.

Lesen Sie den Entwurf des Kaufvertrages in Ruhe durch. Änderungen sind mit dem Käufer abzusprechen und dem Notar rechtzeitig vor dem Unterschriftstermin mitzuteilen.

Abstandszahlungen für Einbauten innerhalb des Objekts können separat im Notarvertrag ausgewiesen und somit vom Gesamtkaufpreis in Abzug gebracht werden. Dies hat vorteilhafte Auswirkungen bei der Berechnung der Grunderwerbsteuer.

Wir empfehlen, alle Änderungen im Notarvertrag vor dem Notartermin abzustimmen, sodass während des Termins keine Änderungen mehr vorgenommen werden müssen.

Die Kosten für Löschungen von Hypotheken- und Grundschuldeintragungen sind stets vom Verkäufer zu tragen, Neueintragungen vom Käufer.

Immobilien­geschäfte werden durch eine Auflassungsvormerkung im Grundbuch gesichert. Die Auflassungsvormerkung hat damit das ehemalige Notar-Anderkonto weitgehend abgelöst. Wer dennoch auf ein Anderkonto besteht, trägt dessen Kosten.

Achten Sie als Verkäufer darauf, dass nicht Sie den Notar mit der Ausarbeitung eines Vertragsentwurfs beauftragen. Sollte der Vertrag nicht zustande kommen, so haften Sie ggf. für die bis dahin entstandenen Kosten.



Heidi Reichenberger

RE/MAX- Fachmaklerin



Ihr Makler vor Ort

Ihre persönliche Immobilienberaterin Heidi Reichenberger

Individuelle Beratung nah am Kunden mit professionellem Service sowie fachkundige, transparente Kommunikation prägen den Stil meiner Arbeitsweise.

Seit über 15 Jahren bin ich in der Immobilienbranche tätig, wobei ich in den verschiedensten Bereichen mit Immobilien zu tun hatte und somit über eine breitgefächerte Erfahrung verfüge.

Über die Vermietung von Gewerbeimmobilien, Erstellung von Immobiliengutachten bis zur Mitarbeit in einer Hausverwaltung reicht mein Erfahrungsspektrum.

Die Ausbildung zum Immobilienfachwirt mit IHK-Prüfung sowie die Weiterbildung zur DEKRA zertifizierten Immobilienbewerterin legen die Basis für eine fundierte Fachkenntnis.

Als selbständige Immobilienmaklerin mit eigenem RE/MAX-Büro kann ich mich mit vollem Engagement um meine Kunden kümmern. Mit großem persönlichen Einsatz gehe ich auf Ihre Belange und Anforderungen ein. Dabei berücksichtige ich stets die wichtigen Fakten, die für einen erfolgreichen Vermittlungsauftrag erforderlich sind.

Mein Verkaufsservice für Sie:

- ✓ Marktgerechte und transparente Preisfindung
- ✓ Sorgfältige, engagierte Arbeitsweise
- ✓ Umfassende und zuverlässige Betreuung
- ✓ Innovative und anspruchsvolle Vermarktung
- ✓ Professionelle und seriöse Abwicklung

Eine aktuelle Auswahl von uns erfolgreich vermittelter Objekte



München | Obermenzing
Sonniges Reihemittelhaus



Geretsried | LK Bad Tölz - Wolfratshausen
Hochwertige, moderne 2 Zimmer Wohnung



Starnberg | Söcking
Doppelhaushälfte im Landhausstil



München | Schwabing
2 Zimmer Wohnung im Altbau



München | Sendling-Westpark
Grundstück mit Altbestand



München | Hadern
Neubauprojekt - 4 exklusive Eigentumswohnungen

RE/MAX Best Service Immobilien

Waldfriedhofstraße 28
81377 München

Telefon 089 – 71 90 90 88
Fax 089 – 71 90 90 89
Mobil 0179 – 53 58 012
Mail heidi.reichenberger@remax.de
Web www.remax-best-service.de



RE/MAX