



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.**



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 Profiverbundes. 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 Qualitätsstandard 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.



RE/MAX auf einen Blick.

Ganz gleich, wo Sie kaufen oder verkaufen wollen: Bei RE/MAX benötigen Sie nur einen Ansprechpartner – Ihren Makler vor Ort.

Dieses Prinzip leben wir in einer Konsequenz, wie sie nur die weltweite Nummer 1 bieten kann. Weil RE/MAX Makler in flächendeckender Präsenz kooperativ handeln, genießen Sie immer direkten Zugang zu allen Märkten, persönliche Betreuung ohne Grenzen und einen klaren Geschwindigkeitsvorteil.

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 durch das RE/MAX Team 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



Einfach & schnell: So geht Hausverkauf!

„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.“



Die Marktanalyse – gut informiert den besten Preis erzielen.

Wir führen für Sie eine Marktanalyse durch, um eine sichere Grundlage für die Ermittlung des Verkaufspreises Ihrer Immobilie zu erhalten.

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.

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. 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
- Sie wird in der Regel von den Banken als Beleihungsgrundlage anerkannt
- RE/MAX Kunden erhalten so in sehr kurzer Zeit Finanzierungszusagen von unseren Partnerbanken



Der Marketingplan: Gute Ideen treffen auf Ökonomie & Effizienz.

Wir gehen bei der Vermarktung Ihrer Immobilie ganz nach Plan vor und setzen dabei bewährte, wirksame Verkaufsinstrumente ein. Konsequenter, fokussierter und nachvollziehbarer.

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.



Unsere Verkaufs-Tipps und Informationen.

Alles, was Sie über die Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) wissen müssen, im Überblick.

Der Energieausweis

Bei Verkauf oder auch Vermietung Ihrer Immobilie müssen Sie als Eigentümer gemäß Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) dem Kauf- oder Mietinteressenten auf Verlangen einen sog. 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-genormten Verbraucherverhalten berechnet. Das gewährleistet einen aussagekräftigen Vergleich der verschiedenen Immobilien, da alle Immobilien mit dem gleichen Verbraucherverhalten berechnet werden und im Gegensatz zum verbrauchsorientierten Energieausweis das tatsächliche Nutzerverhalten keine Anwendung findet.

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

Dabei gelten folgende Regelungen:

Für **Wohngebäude** mit maximal 4 Wohnungen und Baubearbeitung vor dem 1. November 1977 sowie bei Neubauten müssen Energieausweise seit 1. Oktober 2008 auf der Grundlage des Energiebedarfs ausgestellt werden. Ausnahme: Gebäude, die schon bei Fertigstellung die Anforderungen der Wärmeschutzverordnung 1977 erfüllt haben oder auch nachträglich durch Sanierung auf diesen Stand gebracht wurden.

Für **Nichtwohngebäude** besteht die Wahlfreiheit zwischen Energiebedarf (errechnet) oder Energieverbrauch (gemessen).

Ausgenommen von der Ausweispflicht sind unter **Denkmalschutz** stehende Gebäude. Wer als Eigentümer sein Heim weder verkaufen noch vermieten will, benötigt ebenfalls keinen Energieausweis.

Wer eine Immobilie verkauft oder vermietet, ohne einen vollständigen und korrekten Energieausweis vorlegen zu können, dem drohen Bußgelder von bis zu 15.000 Euro. Verstöße werden als Ordnungswidrigkeit bestraft, was bedeutet, dass Strafen sogar mehrfach anfallen können.

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen oder vermieten und haben noch keinen Energieausweis? Wenden Sie sich an RE/MAX – wir unterstützen Sie gerne!



Der Notarvertrag – worauf sollten Sie achten?

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.
- Lassen Sie sich rechtzeitig vor dem Notartermin einen **Vertragsentwurf** zusenden. Lesen Sie diesen 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. Änderungen während des Notartermins stören den Ablauf und können zu Streitigkeiten und im schlimmsten Fall zur eventuellen Verweigerung der Vertragsunterzeichnung führen. Jede Partei sollte die endgültige Fassung des Notarvertrags mindestens einen Tag vorher vorliegen haben.
- Die **Kosten für Löschungen von Hypotheken- und Grundschuldeintragungen** sind stets vom Verkäufer zu tragen, Neueintragungen vom Käufer. Es kann sinnvoll sein, dass der Käufer bestimmte Eintragungen übernimmt, um Kosten für die Neueintragungen zu sparen. Einigen Käufern ist jedoch die Übernahme eines „sauberen“ Grundbuchs wichtig.
- 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.

Alles aus einer Hand.

„Bei RE/MAX benötige ich nur einen Ansprechpartner – meinen Makler vor Ort. Dieses Prinzip kann mir nur die weltweite Nummer 1 bieten.“



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.

Auf einen Blick

- der gute Ruf Ihrer Immobilie leidet
- der einzelne Makler zeigt wenig Engagement
- Ihre Immobilie wird unterschiedlich präsentiert und bewertet
- der Wert Ihrer Immobilie kann fallen

Ein RE/MAX Makler im qualifizierten Alleinauftrag

Der alleinbeauftragte RE/MAX Makler wird Ihre Immobilie all seinen Kollegen anbieten und so auch deren Interessentenkreis erschließen. 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

Unsere Empfehlungen für Sie.

Unser Ziel ist, den Verkauf Ihrer Immobilie für Sie so angenehm und optimal wie möglich zu gestalten.

Obwohl wir Ihnen so viel wie möglich abnehmen, werden Sie dennoch gelegentlich auch persönlich in Kontakt mit Kaufinteressenten treten, insbesondere in der Endphase des geplanten Verkaufs.

Ein paar wichtige Tipps für Sie:

- Kaufinteressenten werden in der Regel mit Ihnen in **Preisverhandlungen** gehen wollen. Umgehen Sie diese Verhandlungen und beziehen Sie sich auf die professionelle Marktanalyse und Verkaufswertberechnung von RE/MAX. Der Angebotspreis ist dadurch für den Interessenten klar definiert und nachvollziehbar – ebenso auch für die finanzierende Bank.
- Bewerten Sie die Aussage von Kaufinteressenten: „Die Finanzierung ist kein Problem“, ohne schriftliche Bestätigung nicht zu hoch. Häufig gehen Kaufinteressenten von einer sicheren **Finanzierung** aus, haben unter Umständen jedoch noch nicht mit ihrer Bank gesprochen.
- Die **Begeisterung für Ihre Immobilie** ist nicht bei jedem Kaufinteressenten gleich und entspricht eventuell nicht Ihren Vorstellungen. Lassen Sie sich davon nicht beeinflussen und versuchen Sie, keine emotionalen Reaktionen im Verkaufsprozess zuzulassen.
- Lassen Sie sich – besonders bei noch bewohnten – Immobilien vor einer Besichtigung den **Ausweis der Kaufinteressenten** zeigen, denn Kriminelle nutzen jede Gelegenheit, Immobilien auszuspähen. Gehen Sie hier kein Risiko ein und überlassen Sie Ihrem RE/MAX Makler die Abwicklung der Besichtigungstermine.

