



Menschen und Immobilien.

Wir bringen beides zusammen.





Unbewegt. Und doch bewegend.

Sehr verehrte Leserinnen und Leser,

die Unbeweglichkeit hat den eigenen vier Wänden den Namen „Immobilie“ eingebracht. Eine Eigenschaft, die auch im übertragenen Sinn Gültigkeit hat und von Bedeutung ist:

Das eigene Zuhause schenkt uns das Urgefühl von Schutz, denn es stellt seine Massivität gegen die Elemente. Immobilien zeigen sich selbst dann unnachgiebig, wenn andere Anlage- oder Altersvorsorgeformen an Wert verlieren – und sie gelten als idealer Inflationsschutz.

Und doch – so unbeweglich Immobilien sind, so sehr sind sie in der Lage, uns zu bewegen: Der Kauf bzw. Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung ist immer auch eine emotionale Angelegenheit.

Weil dabei nicht nur hohe Summen, sondern oftmals auch jahrzehntelange Zukunftsplanung und persönliche Entscheidungsgründe eine Rolle spielen, ist es von besonderer Bedeutung, für ein solches Vorhaben einen erfahrenen Partner zur Seite zu haben: einen, der sein Handwerk versteht und immer darauf bedacht ist, Ihre Vorteile zu wahren. Warum RE/MAX ein solcher Partner ist, zeigen wir Ihnen auf den folgenden Seiten. Und erklären es Ihnen gerne bei einem unverbindlichen Gespräch.





Global vernetzt. Lokal verbunden.

Niemand vermittelt weltweit mehr Immobilien als RE/MAX.

1973 wurde aus der Idee des „Real-Estate-Maximum-Konzepts“ zunächst der griffige Name RE/MAX, schon bald ein funktionierendes und höchst erfolgreiches Maklerunternehmen – und heute ist RE/MAX die Nummer 1 in der Immobilienwirtschaft.

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-Verbunds. 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. Wo auch immer auf der Welt zu sehen – unser Unternehmenslogo, ein Heißluftballon, ist das anerkannte Symbol für Immobilienberatung mit Überblick, Kompetenz und Mehrwert.

RE/MAX weltweit:

- 6.200 Büros in 90 Ländern
- ca. 87.000 lizenzierte Makler
- über 1,8 Millionen Kunden pro Jahr

RE/MAX Deutschland:

- ca. 200 Büros
- mehr als 1.000 lizenzierte Makler

RE/MAX – Ihr Makler vor Ort.





Ein schneller Überblick. Leistungen mit langfristiger Wirkung.

Verkauf

Sie geben Ihre Immobilie in gute Hände. Wir ermitteln den richtigen Verkaufspreis. Wir konzipieren die richtige Vermarktung. 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.

Das leistet RE/MAX beim Verkauf:

- Bewertung & optimale Preisfindung
- Vermarktungsstrategie & Marketing
- Vorauswahl & Bonitätsprüfung der Interessenten
- Besichtigungs- & Terminorganisation
- Vertrags- & Finanzierungsabwicklung
- bei Bedarf Vermittlung von Gutachtern & Servicepartnern
- dokumentierte Übergabe des Objekts

Vermietung

Wir vermitteln Ihre Immobilie an seriöse Mieter. Wir haben Zugriff auf einen riesigen Kundestamm. Wir beschleunigen Ihre Vermietung. Wir schaffen beruhigende Sicherheit mit professioneller Unterstützung bis zur Übergabe. So sichern wir, worauf Sie Wert legen: Rendite aus angenehmen Mietverhältnissen.

Das leistet RE/MAX bei der Vermietung:

- unser Netzwerk für Ihr Objekt
- Vermarktungsstrategie & Marketing
- Vorauswahl & Bonitätsprüfung der Interessenten
- Besichtigungs- & Terminorganisation
- Vertragsabwicklung
- bei Bedarf Vermittlung von Servicepartnern & Handwerkern
- dokumentierte Übergabe des Objekts

Immobilienuche

Wir finden die Immobilie, die zu Ihnen passt. Wir suchen Ihr neues Zuhause im weltweit führenden Netzwerk. Wir suchen vier Wände, die Ihrer Persönlichkeit entsprechen. Wir finden Ihr neues Zuhause genau dort, wo Sie gerne leben möchten. Und weil wir gut zuhören, wissen wir genau, was Sie sich wünschen.

Das leistet RE/MAX bei der Immobiliensuche:

- unverbindliche Suchaufträge
- Zugang zum RE/MAX Netzwerk
- Besichtigungs- & Terminorganisation
- Unterstützung bis zur Unterzeichnung des Vertrags und darüber hinaus
- Kenntnis der regionalen Märkte
- bei Bedarf Vermittlung von Gutachtern & Servicepartnern
- dokumentierte Übergabe des Objekts

**„In meinem Job gelte ich als Profi.
Klare Sache, dass ich von
meinem Makler dasselbe erwarte!“**





Mit dem Herzen dabei. Mit dem Kopf bei der Sache.

Eine solide Ausbildung ist selbstverständlich.

Doch das allein genügt nicht, um Makler im weltweiten RE/MAX Netzwerk zu sein: Wir unterhalten ein eigenes Ausbildungsprogramm mit Zertifizierung, das jeder Mitarbeiter durchlaufen muss. Optional kann ein gemeinsam mit RE/MAX entwickelter IHK-Studiengang belegt werden. Und schließlich verpflichtet sich jeder neue Makler zu beständiger Weiterbildung und fortlaufender Qualifizierung.

Darüber hinaus gibt es aber auch Eigenschaften, auf die wir Wert legen und die man nicht messen, aber sehr deutlich spüren kann: Begeisterungsfähigkeit für Immobilien, Leidenschaft für gute Geschäfte sowie das Talent, die Wünsche der Menschen zu erkennen.

Jeder unserer Mitarbeiter betrachtet sich zum einen als Teil des riesigen RE/MAX Netzwerks, zum anderen als erster und persönlicher Ansprechpartner für seinen Kunden – während der gesamten Projektzeit: von der Objektwahl bis zum Notartermin und darüber hinaus.

Merkmale der RE/MAX Ausbildung:

- eigene Ausbildung und Zertifizierung
- eigener IHK-Studiengang
- interne Schulungen und externe Weiterbildung
- breites Immobilienwissen, tiefe Sachkenntnis

**„Ein gutes Geschäft gewinnt
nochmals, wenn alle Beteiligten
profitieren. Darum ist Fairness
für uns oberstes Gebot.“**





Alle Interessen im Blick. Ihre Zufriedenheit im Fokus.

Ein faires Miteinander.

Dieser Wunsch steht bei den meisten Menschen ganz oben, wenn man sie fragt, was ihnen ein Makler bieten soll. Doch so selbstverständlich das erscheint: Auf einem Markt, der immer enger wird, können nur Maklerunternehmen kompromisslos nach Fair Play agieren, die voll hinter den Interessen ihrer Kunden stehen und die Einhaltung ehrbarer kaufmännischer Regeln gewährleisten.

Jeder unserer Makler verpflichtet sich, die RE/MAX Regeln für Fair Business einzuhalten. Diese umfassen seine gesamte Geschäftstätigkeit, vor allem aber sein Verhalten gegenüber Kunden, anderen Maklern und Geschäftspartnern sowie Mitbewerbern.

RE/MAX genießt seit Jahrzehnten den Ruf eines verlässlichen, gemeinschaftlich denkenden und verantwortungsvoll handelnden Unternehmens – getreu der Maxime „Everybody wins“.

Merkmale von RE/MAX Fair Business:

- RE/MAX Verhaltensregeln mit 38 Artikeln für alle Mitarbeiter
- Geschäftsprinzipien, die unser gutes Image stärken
- Fairness als Grundlage für erfolgreiche Abschlüsse
- gelebte Maxime „Everybody wins“

**„Ich weiß noch nicht, wohin es mich
in Zukunft verschlägt. Aber ich weiß,
dass mein Makler schon da ist!“**





Alles aus einer Hand. Mit vielen helfenden Händen.

Jeder unserer Makler ist mit allen anderen RE/MAX Maklern verbunden.

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.

Wenn Sie etwa eine Wohnung in einer anderen Stadt suchen, können Sie auf direktes Wissen vor Ort zurückgreifen und alles über Ihren Heimat-Makler abwickeln.

Oder Sie möchten ein Objekt an einem entfernten Standort verkaufen: Dann sucht Ihr RE/MAX Makler für Sie überregional nach Interessenten. 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.

Merkmale des RE/MAX Netzwerks:

- riesiges Netzwerk in Kooperation zugunsten Ihres Vorhabens
- Vorselektion durch erfahrene Spezialisten vor Ort, egal wo
- gewohnt guter Service für überregionale Geschäfte
- höhere Trefferquote, ob Kauf oder Verkauf

**„Von einem Makler erwarte ich,
dass er nicht nur Ahnung
von Immobilien hat. Sondern auch
sein Gebiet ganz genau kennt.“**





Direkt vor Ort sein. Mit weitem Horizont.

Auch die Vermittlung von Immobilien findet zunehmend im Internet statt.

Und mit unserem System der weltweiten Gemeinschaftsgeschäfte gehört RE/MAX zu den Pionieren bei internationaler Vernetzung. Aber dennoch: Den direkten Kontakt vor Ort kann alle Technik nicht ersetzen. Das unterstreicht auch unser Slogan:

„RE/MAX – Ihr Makler vor Ort.“

Jeder RE/MAX Makler verfügt über spezialisiertes Gebietswissen für seinen Standort. Was sind in dieser Gegend realistische Grundstückspreise? Wo lässt es sich besonders ruhig wohnen? Wie profitiere ich von kurzen Wegen? Auf diese und noch mehr Fragen weiß Ihr RE/MAX Makler die Antworten, 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.

Merkmale des RE/MAX Gebietswissens:

- wertvolles Spezialwissen für Sie – überall
- Vor-Ort-Kenntnisse werden mit Kunden und Kollegen geteilt
- Vernetzung führt zu Lokalwissen mit globalem Zugriff
- Standortkenntnisse als Wertschöpfungs-Vorteil beim Verkauf

**„Wenn es um mein Zuhause geht,
geht es vor allem um mich.“**





Professionell. und persönlich.

Persönliche Vorlieben, derzeitige Lebensumstände, individueller Geschmack.

All das spielt eine Rolle bei Kauf oder Miete. Und wer verkauft oder vermietet, der gibt nicht selten einen Gutteil seiner Vergangenheit, ein liebevolles 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.

Verkauf

Beim Verkauf Ihrer Immobilie begleiten wir Sie durch alle Phasen – bis zu den Vertragsvorbereitungen für Bank, Käufer und Notar.

Kauf

Bei Kaufinteresse grenzen wir durch kluge Selektion das Angebot so ein, dass die Wahl daraus ein Vergnügen wird.

Miete

Bonitätsprüfung, Vertragsinhalte, Übergabe, Kautionsabwicklung ... bevor es zum unterschriebenen Mietvertrag kommt, gibt es viel zu erledigen. Oder nur einen Anruf zu tätigen: bei Ihrem RE/MAX Makler.

Merkmale der RE/MAX Kundenorientierung:

- individuelle Betreuung bei allen Immobiliengeschäften
- persönliche Beratung und Full Service als Prinzip
- Vorselektion für maßgeschneiderte Offerten
- Begleitung durch alle Prozesse, auch nach Vertragsabschluss

**„Fast jeder kennt RE/MAX.
Das ist ein klares Plus bei der
Vermarktung meines Hauses.“**





RE/MAX an Ihrer Seite. Ihr Objekt im Vordergrund.

Für immer mehr Menschen ist RE/MAX die erste Adresse rund um Immobilien.

Das verschafft Ihnen einen bedeutenden Vorteil, wenn Sie Ihr Eigentum veräußern möchten: 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.

Machen Sie Ihre Veräußerung einem lokalen – und bei Bedarf weltweiten – Interessentenkreis zugänglich. Profitieren Sie vom Bekanntheitsgrad einer global bekannten Marke mit bestem Renommee. Nutzen Sie Werbe- und Verbreitungsmethoden, die sich bewährt haben. Und lassen Sie sich zeigen, welcher Gewinn möglich ist, wenn Spezialisten die Vermarktung und den Vertrieb in die Hand nehmen.

Merkmale des RE/MAX Marketings:

- erprobte Vertriebsplanung mit Marktforschung
- bewährte Marketing-Maßnahmen, professionelle Aufbereitung
- Sofort-Zugriff auf ein weltweites Netzwerk
- exklusive Vermarktung unter einer bekannten Marke





RE/MAX: Immer in Ihrer Nähe.

Ein guter Name. Ihr starker Partner.

RE/MAX ist in Deutschland seit 1996 erfolgreich und umfasst mittlerweile mehr als 1.000 Makler in ca. 200 Büros. RE/MAX wird seine Marktposition weiter ausbauen, damit es an immer mehr Standorten in Deutschland – und auch ganz in Ihrer Nähe – heißt: RE/MAX – Ihr Makler vor Ort.

Außergewöhnliche Leistung.

Profundes Wissen.

RE/MAX qualifiziert Büroinhaber sowie Makler mit Aus- und Fortbildung, um Ihnen stets das Maximum an Beratungsleistung bieten zu können. Außerdem unterstützt RE/MAX die Mitarbeiter hinsichtlich IT-Support, rechtlicher Beratung, Marketing u. v. m.

So kann sich Ihr Makler ganz auf das Wesentliche konzentrieren: den Kundenservice, der RE/MAX zur starken Marke macht und den Sie erwarten dürfen.

Ein großes Angebot. Viele exklusive Vorteile.

RE/MAX ist ein globales Service-Netzwerk, in das auch Ihr RE/MAX Büro eingebunden ist. So erhalten Sie vor Ort alle starken RE/MAX Leistungen rund um die Immobilie. In einer Qualität, wie sie wohl nur die weltweite Nummer 1 bieten kann.

RE/MAX: Immer für Sie da. Weltweit am größten. Zuhause am Persönlichsten.

Unsere Leistungen:

Ihr Gewinn.

Nutzen Sie die Vorteile von lokaler Präsenz und globaler Größe!

Gemeinsam für Sie – das ist für uns Ehrensache.

Erfahren Sie, was RE/MAX so besonders macht.

Fordern Sie uns.



