

August 2009

RE/MAX

Mehr Vermarktung. Mehr Wert. Mehr Erlös.



Für Sie zusammengestellt:

- Erfolgreich vermieten und verkaufen mit RE/MAX
- Vermarktungsstrategie für Ihr Objekt
- RE/MAX Verkäufer-Service
- RE/MAX vor Ort
- Verkaufs-Tipps und Infos

Darfs etwas mehr sein?

Erfolgreich vermieten und verkaufen mit RE/MAX.





Mehr Makler

Niemand vermittelt weltweit mehr Immobilien als RE/MAX. Mit über 100.000 Maklern in 67 Ländern der Welt sind wir die unangefochtene Nr. 1 in der Immobilienwirtschaft.

Profitieren Sie von der Vielzahl an vernetzten Maklern, die sich gleichzeitig um die Vermarktung Ihrer Immobilie kümmern.

Durch unsere vereinheitlichten Prozesse bieten wir Ihnen überall auf der Welt eine gleich bleibend hohe Abwicklungsqualität. **Garantiert.**

Mehr Beratung

Von größtem Interesse für unsere anbietenden Kunden sind ein **schneller Abschluss** und möglichst **hohe Vermietungs- bzw. Verkaufserlöse.**

Ebenso wichtig ist aber eine hohe Abschlussqualität, die sich z. B. in Bonität der Käufer oder einer geringen Fluktuation der Mieter äußert.

Gemeinsam mit Ihnen wägen wir hier umsichtig und mit Erfahrung **die richtige Strategie** ab.

Mehr Sicherheit

Bei Immobilien geht es um hohe Werte, aber auch um etwas sehr persönliches, das stark unser Lebensglück ausmacht.

Hier ist es wichtig, kein Risiko einzugehen, sondern auf den **qualitativ hochwertigsten Makler** zu setzen.

Also auf den,

- mit der größten Erfahrung,
- mit den meisten Kontakten und dem größten Verbreitungsradius und
- mit der besten Aussicht auf eine gute Rendite.



„Wir brauchten mehr Platz und haben wirklich lange gesucht.

Aber unser RE/MAX Berater hat genau verstanden, was wir wollen und konnte uns wirklich in allen Fragen rund um den Hauskauf kompetent beraten.

Selbst unsere Kleine hat nichts auszusetzen.“

Optimale Beratung durch unsere bestens ausgebildeten Experten.

Effektiv zum Vermittlungserfolg.

Mit der richtigen Vermarktungsstrategie für jedes Objekt.



RE/MAX Classic



RE/MAX Commercial



RE/MAX Collection



RE/MAX Classic – Spitzenservice ist unser Standard



So breit gefächert wie der Immobilienmarkt ist auch unser Angebot. **Wir vermitteln weltweit die meisten Immobilien**, vom Appartement bis zur Penthouse-Wohnung. Ob Sie ein Reihenhaus, eine Doppelhaushälfte oder ein Haus für sich und Ihre Familie suchen – wir finden Ihr Wunschobjekt.

RE/MAX Commercial – wenns um gute Geschäfte geht



Die Vermarktung, Vermietung und Veräußerung von Rendite- und Gewerbeimmobilien – das ist das Kerngeschäft der RE/MAX Commercial-Spezialisten. Sie verfügen über die Kenntnisse, Qualifikationen und Kontakte, die RE/MAX auch in diesem Bereich zur Nr. 1 macht. **Davon profitieren Anleger und Geschäftskunden zu 100 %.**

RE/MAX Collection – wenn es was Besonderes sein soll



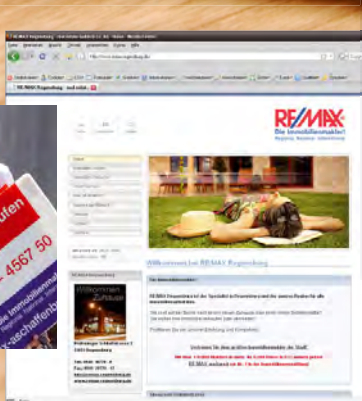
RE/MAX Collection ist unsere **Premium-Marke** für anspruchsvolle Kunden und luxuriöse Immobilien. Unsere Makler, die diesen Bereich bedienen, werden mit den selben hohen Ansprüchen bemessen, wie Ihre Objekte. Ob Sie eine klassische Villa, ein exklusives Penthouse oder einen hochwertigen Gutshof suchen – die Spezialisten von RE/MAX Collection werden das Richtige für Sie finden. Schneller und oft sogar günstiger, als Sie glauben.

Von der Kompetenz und Effizienz der RE/MAX Collection-Spezialisten konnte sich auch **Nicolas Cage** überzeugen.

Der Hollywood-Star und Oscar-Preisträger hat Schloss Neidstein in der Oberpfalz durch RE/MAX Bayern gefunden und erworben.

RE/MAX Verkäuferservice

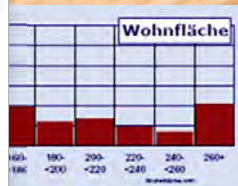
Wir kümmern uns um alles.



Typ 1.01 Keller, Erdgeschoss, voll ausgebaut Dachgeschoss

Kosten der Brutto-Grundfläche in €/qm, durchschnittlich

Grundfläche	1992 bis 1995	1996 bis 1999	2000 bis 2003	2004 bis 2007
Grundfläche	417 - 475	435 - 483	468 - 475	475 - 500
Grundfläche	202 - 485	468 - 500	500 - 540	540 - 572
Grundfläche	540 - 560	565 - 595	595 - 675	675 - 690
Grundfläche	190 - 395	395 - 395	395 - 690	690 - 690





Lehnen Sie sich zurück

Unser RE/MAX-Verkäufer-service nimmt Ihnen die ganze Arbeit ab! Wir schalten für Sie professionelle Anzeigen, positionieren Ihr Objekt werbewirksam im Web und in unseren ImmoNews und sorgen mit auffälligen Hinweisdisplays für Aufmerksamkeit.

Nach der Auswertung der Anfragen treffen wir eine **Vorauswahl der Kaufinteressenten** (nach Kriterien wie z. B. Seriosität, Zuverlässigkeit und Zahlungsfähigkeit) und kümmern uns um die gesamte Abwicklung der Besichtigungstermine.

Ist der Käufer ermittelt, sichern wir den Kauf durch eine **Endfinanzierungszusage** der Bank vor dem Notartermin ab, erstellen den Kaufvertrag und besprechen ihn mit Ihnen und dem Käufer.

Nach positiver Überprüfung des Zahlungsflusses führen wir abschließend die **Übergabe der Immobilie** samt Protokollierung durch.

Unsere Stärke – Aktiver Verkauf

- Die **individuelle Betreuung** unserer Kunden durch das RE/MAX Team macht den Unterschied.
- Wir versenden keine Massen E-Mails mit einer Vielzahl von Immobilienangeboten sondern kontaktieren die ermittelten Kaufinteressenten **persönlich** und präsentieren ihnen Ihr Angebot.
- Die aktive Betreuung der potenziellen Käufer führt leichter zur Kaufentscheidung und somit zu einem **erfolgreichen und schnellen Verkauf** Ihrer Immobilie.



„Das Häuschen meiner Eltern war über 200 km weit weg, wie sollte ich es da von hier aus verkaufen?“

Die Leute von RE/MAX haben sich um alles gekümmert. Die haben in ganz Deutschland Niederlassungen, da ging das ziemlich flott. Und sie haben meinen Eltern hier bei mir eine hübsche Wohnung organisiert.

Von RE/MAX bin ich echt begeistert!“

Schnell und erfolgreich verkaufen durch das weltweit größte Makler-Netzwerk.

Die Marktanalyse – gut informiert Höchstpreise erzielen

Welcher Preis ist für Ihre Immobilie maximal erzielbar?

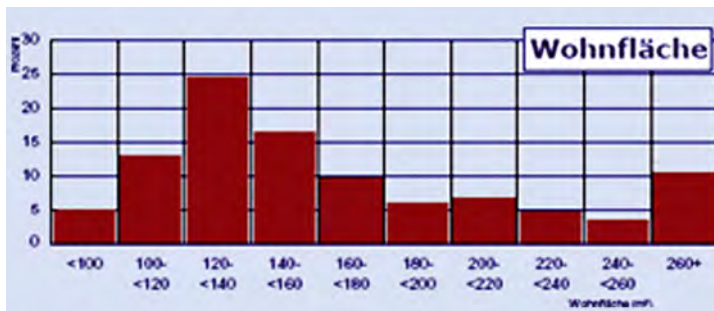
Um eine sichere Grundlage zu erhalten, auf der wir den Verkaufswert Ihrer Immobilie bestimmen können, führen wir für Sie eine computergestützte Marktbeobachtung und -analyse durch. Hierzu werden alle in der Umgebung angebotenen Objekte nach Kriterien wie Größe, Lage und Ausstattung zu Ihrer Immobilie in Relation gesetzt

Dadurch erfahren Sie:

- Welche Objekte zu Ihrem im Wettbewerb stehen,
- zu welchem Preis,
- wie lange sie bereits vermarktet werden und
- ob bislang Preiskorrekturen durchgeführt wurden.

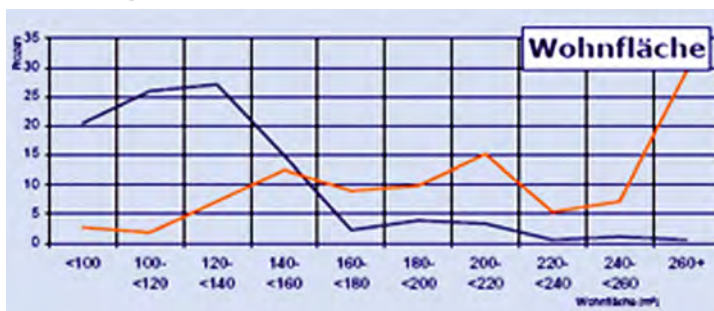
In Verbindung mit der Verkaufswertermittlung Ihres Objektes können wir so die Verkaufswahrscheinlichkeit sehr gut einschätzen und steuern.

Angebot



Basis: 945 Objekte

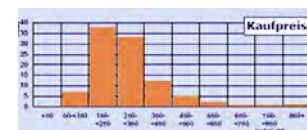
Nachfrage



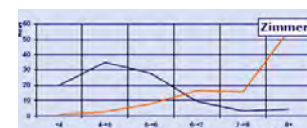
Basis: 181 Gesuche – 112 Gesuche



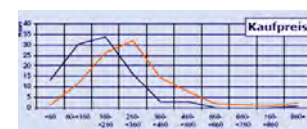
Basis: 941 Objekte



Basis: 942 Objekte



Basis: 180 Gesuche – 102 Gesuche



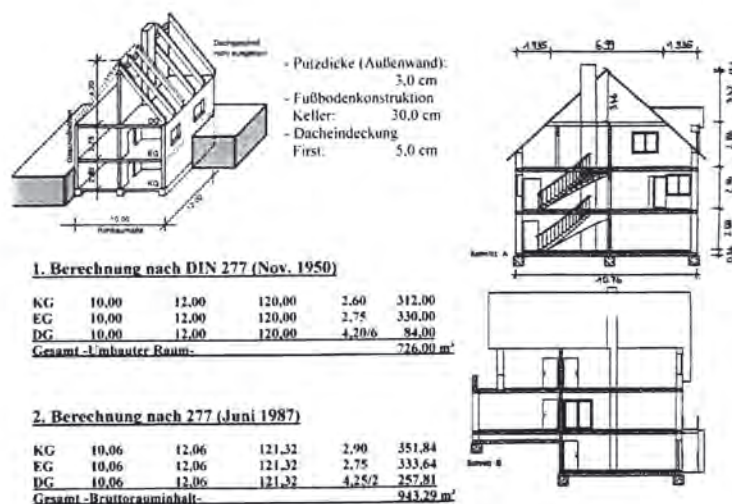
Basis: 136 Gesuche – 297 Gesuche



Die Verkaufswertberechnung – die Basis für Ihren Verkaufserfolg

Zur zuverlässigen Ermittlung des Verkaufswertes Ihrer Immobilie führen wir für Sie eine **kostenlose Berechnung** durch – auf Basis des Sachwert-, Ertragswert- oder des Vergleichswertverfahrens – je nachdem, ob es sich um eine Eigentumswohnung, ein Haus oder ein Grundstück handelt. **Die Wertermittlung durch RE/MAX bringt Ihnen konkrete Vorteile:**

- 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 Wert der Immobilie ist für den Käufer nachvollziehbar.
- Die Preissicherheit verhindert so langwierige Verhandlungen und sorgt für einen schnelleren Verkaufserfolg.



Typ 1.01 - 1.03

NHK 2000
WERTR

Typ 1.01 Keller-, Erdgeschoss, voll ausgebautes Dachgeschoss

Kosten der Brutto-Grundfläche in €/m², durchschnittliche Geschosshöhe 2,85 m							
Ausstattungsstandards	vor 1925	1925 bis 1945	1946 bis 1959	1960 bis 1969	1970 bis 1984	1985 bis 1999	2000
einfach	410 - 425	430 - 440	440 - 475	475 - 500	505 - 530	535 - 580	580
mittel	470 - 485	490 - 500	500 - 540	540 - 575	575 - 605	610 - 660	660
gehoben	540 - 560	565 - 580	580 - 625	625 - 660	665 - 700	700 - 760	760
stark gehoben	740 - 765	770 - 785	790 - 850	855 - 900	905 - 955	955 - 1035	1040

Ihr RE/MAX Marketingplan

Um Ihre Immobilie bestmöglich zu vermarkten, präsentieren wir sie über diverse Medien und Kanäle möglichst breit gefächert. Durch unsere Immobiliendatenbank wird Ihr Angebot weltweit über alle RE/MAX-Internet-Portale publiziert und allen RE/MAX-Maklern zugänglich gemacht.

Unser E-Mail-Informationssystem informiert Interessenten laufend über Angebote, die ihrem Suchprofil entsprechen. Und unsere hauseigenen Immobilien-News werden regelmäßig großflächig in der Region verteilt.

Nachbarschaftskarten, Verkaufsschilder, Angebotsflyer und Zeitungsanzeigen lenken noch mehr Aufmerksamkeit auf Ihre Immobilie und Open-House-Veranstaltungen runden die zielgerichtete, proaktive Vermarktung ab.





RE/MAX ImmoNews

Vier Mal im Jahr erscheint die ImmoNews klassisch auf Papier. Ihre Immobilie wird darin werbewirksam in attraktivem Layout präsentiert.

Mit einer großen Auswahl an Miet- und Kaufobjekten in der Region stehen die ImmoNews bei Interessenten hoch im Kurs.



Immobilienbörsen

Mit der Platzierung auf unserer Homepage wird Ihr Angebot von tausenden Interessenten gesehen. Über 130 RE/MAX Büros alleine in Deutschland haben ebenfalls Zugriff auf Ihr Exposé. Und: Ihr Angebot wird auf allen führenden Immobilienportalen präsentiert, wie z. B. Immoscout, Immowelt, Immonet und Immopool.



- » Immobilie vermieten
- » Interessenten
- » Newsletter
- Wer ist RE/MAX?
- Karriere bei RE/MAX
- Termine
- Kontakt
- Suchlink

aktualisiert am: 26.02.2009
Objekte online: 195

RE/MAX Regensburg

Newsletter

E-Mail - Benachrichtigung

Lassen Sie sich automatisch immer über unsere neuesten Objekte informieren.

Objektart:

Zimmer: bis Fläche: bis

Kauf / Miete: Preis: bis

Zeitraum: E-Mail:

E-Mail-Service

Mit unserem E-Mail-Service wird Ihre Immobilie auf direktem Weg und ohne Zeitverlust den potenziellen Käufern vorgestellt.

Diese geben online das Suchprofil ein und bekommen sofort die passenden Angebote zugesandt.



Verkaufs-Tipps und Infos

Für Sie zusammengestellt.



Denken Sie an den Energieausweis



Wer eine Immobilie verkaufen oder vermieten will, muss gemäß Energieeinsparverordnung (EnEV 2007) dem Käufer bzw. Mieter auf Verlangen einen sog. Energieausweis vorlegen.

Darin werden die zu erwartenden Kosten für Heizung und Warmwasser definiert und die Wärmedämmung und Heizanlage beschrieben. Eigentümer finden 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.

Dabei gelten folgende Regelungen:

- **Für Wohngebäude** mit max. 4 Whg. mit Baubeantragung vor dem 1. Nov. 1977 müssen Energieausweise ab 1. Okt. 2008 auf der Grundlage des Energiebedarfs ausgestellt werden. Ausnahme: Gebäude, die schon bei der Fertigstellung die Anforderungen der Wärmeschutzverordnung 1977 erfüllt haben oder auch nachträglich auf diesen Stand gebracht wurden.
- **Für Nichtwohngebäude** besteht die Wahlfreiheit zwischen Energiebedarf (errechnet) oder -verbrauch (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 Energiepass vorlegen zu können, dem drohen Bußgelder von bis zu 15.000 Euro. Verstöße werden als Ordnungswidrigkeit bestraft, das bedeutet, Strafen können sogar mehrfach anfallen. Nehmen Sie den Energieausweis also nicht auf die leichte Schulter.

Wenn Sie sich mit dem Gedanken tragen, Ihre Immobilie zu verkaufen oder zu vermieten und noch keinen Energieausweis haben, **wenden Sie sich an RE/MAX**. Wir werden uns umgehend darum kümmern.



Tipps und Tricks rund um den Verkauf

- **Der taktisch kluge Immobilienverkauf benötigt Zeit.**
Kaufen Sie deshalb erst ein neues Objekt, wenn das alte bereits verkauft ist. Es sei denn, dieses wird nicht durch den Verkaufserlös finanziert.
- Immer wieder kommt es vor, dass attraktive Angebote abgelehnt werden, weil der Kaufpreis nicht ausreicht, um die angestrebte Immobilie erwerben zu können. Oft scheitert es da an nur wenigen tausend Euro, die anderweitig finanziert werden könnten. **Ziehen Sie die Möglichkeit der Finanzierung in Betracht.**
- Wenn Sie bereits ein neues Objekt gekauft haben, ohne dass das alte den erhofften Preis erzielt hat, dann sollten Sie unbedingt Schadensbegrenzung betreiben und **nicht bedingungslos an Ihrem Preis festhalten**. Manchmal ist eine höhere Kreditaufnahme der bessere Weg. Dadurch können Sie flexibler auf die jeweilige Marktsituation reagieren.
- Starre Prinzipien wie: „Unter diesem Preis verkaufe ich unter keinen Umständen“ können zur Kostenfalle werden. Der Verkauf wird unweigerlich mehr Zeit benötigen, ohne Garantie dafür, dass der Wunschpreis je erzielt werden kann.
Wägen Sie deshalb auch in angespannten Situationen immer die Vorteile eines schnelleren Verkaufs mit der unsicheren Möglichkeit ab, einen geringfügig besseren Preis zu erzielen. **Insbesondere wenn es um Renditeobjekte geht, will die Verkaufs- und Neukaufsstrategie gut durchdacht sein.** Leerstehende Objekte bringen z. B. keine Mieteinnahmen, während die neue Immobilie viel schneller für eine attraktive Rendite sorgen könnte. Lassen Sie sich hier von einem Fachmann gut beraten. Und zwar kostenlos. Bei RE/MAX.



Der Notarvertrag



- Grundsätzlich bestimmt derjenige den Notar, der ihn bezahlt. Das ist in der Regel der Käufer. **Lassen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie nicht an der Wahl des Notars scheitern.** Falls 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.
- Es besteht die Möglichkeit, Abstandszahlungen für Einbauten innerhalb des Objektes separat im Vertrag auszuweisen und sie somit vom Gesamtkaufpreis in Abzug zu bringen. Das wirkt sich **vorteilhaft bei der Berechnung der Grunderwerbssteuer** aus.
- Sorgen Sie, wenn möglich, dafür, dass **beim Notartermin keine Änderungen** mehr vorgenommen werden müssen und jeder Partei die endgültige Fassung des Vertrags mindestens einen Tag vorher vorliegt. Änderungen im Termin stören den Ablauf und können zu Streitigkeiten und zur Verweigerung der Vertragsunterzeichnung führen.
- **Löschungen von Hypotheken- und Grundschuldeintragungen bezahlt immer der Verkäufer, Neueintragungen der Käufer.** Es kann sinnvoll sein, dass der Käufer bestimmte Eintragungen übernimmt, um Kosten für die Neueintragungen zu sparen. Viele Käufer wollen trotzdem einfach ein „sauberes Grundbuch“ übernehmen.
- Üblicherweise werden Immobiliengeschäfte durch eine **Auflassungsvormerkung im Grundbuch gesichert.** Die Auflassungsvormerkung hat damit das alte Notar-Anderkonto weitgehend abgelöst. Wer dennoch auf ein Anderkonto besteht, trägt dessen Kosten.
- **Achten Sie als Verkäufer darauf, dass nicht Sie es sind, der den Notar mit der Ausarbeitung eines Vertragsentwurfs beauftragt.** Denn kommt der Vertrag nicht zustande, haften Sie sonst ggf. für die bis dahin entstandenen Kosten.

Noch ein paar Empfehlungen zum Schluss

Wir nehmen Ihnen beim Immobilienverkauf so viel wie möglich ab.

Dennoch werden Sie gelegentlich auch persönlich in Kontakt mit Kaufinteressierten treten, insbesondere in der Endphase des geplanten Verkaufs.

Hierzu möchten wir Ihnen noch ein paar nützliche Tipps geben:

- Kaufinteressenten werden in der Regel immer mit Ihnen in Preisverhandlungen gehen wollen. **Beziehen Sie sich auf die Marktanalyse und Verkaufswertberechnung von RE/MAX.** Dadurch ist der Angebotspreis für den Interessenten klar definiert und auch für die finanzierende Bank nachvollziehbar.
- **Bewerten Sie die Aussage „Die Finanzierung ist kein Problem“ ohne schriftliche Bestätigung nicht zu hoch.** Kaufinteressenten gehen oft davon aus, dass Sie eine Immobilie finanzieren können, ohne im Vorfeld mit ihrer Bank gesprochen zu haben. RE/MAX prüft daher noch vor einem Besichtigungstermin die Liquidität.
- Kaufinteressenten sind nicht immer sofort von einer Immobilie begeistert. Kritik und das Herumnörgeln an Ihrer Immobilie führen schnell zu verhärteten Fronten. **Versuchen Sie, sich zurückzunehmen** und keine emotionalen Reaktionen im Verkaufsprozess zu zeigen.
- Lassen Sie sich besonders bei noch bewohnten Immobilien **vor einer Besichtigung den Ausweis der Kaufinteressenten zeigen.** Kriminelle nutzen jede Gelegenheit, Häuser auszuspähen. Gehen Sie hier kein Risiko ein und überlassen Sie Ihrem RE/MAX-Makler die Abwicklung der Besichtigungstermine.

