

RE/MAX

SEESHAUPT AM STARNBERGER SEE



MÜLLER-KITTAU IMMOBILIEN

Hauptstraße 5 · 82402 Seeshaupt
Telefon : 08801 / 914 69 14
info@remax-seeshaupt.de
www.remax-seeshaupt.de



Kommen Sie einfach auf ein Kaffee in unsere Immobilien Lounge, hier können wir in Ruhe alle Fragen zu Ihrer Immobilie besprechen.



RE/MAX MÜLLER-KITTNAU IMMOBILIEN in Seeshaupt

Seit über 35 Jahren erfolgreich im Immobilien-Markt

MÜLLER-KITTNAU IMMOBILIEN wurde 1982 von Christian Müller-Kittnau in Garmisch-Partenkirchen gegründet. 2005 wurde er Franchisenehmer von RE/MAX dem weltweit größten Immobiliennetzwerk, seit 2009 zusammen mit Sohn Bruno in 2. Generation. Über Garmisch-Partenkirchen, Starnberg und Penzberg ging es zum heutigen Firmensitz nach Seeshaupt am Starnberger See. Ein Platz an dem sich das Team wohlfühlt und auf über 100m² schönster Bürofläche in Bestlage, das Ambiente für kreative Arbeit und viele neue Ideen hat.

Von Seeshaupt aus ist RE/MAX MÜLLER-KITTNAU IMMOBILIEN im gesamten 5-Seen-Land tätig, ferner in den Landkreisen Weilheim, Bad Tölz / Wolfratshausen und Starnberg. Für ganz besondere Objekte werden gerne diese heimischen Grenzen überschritten oder Ihnen ein kompetenter Kollege aus dem weltweiten Netzwerk empfohlen. Aus Freude an ganz besonderen Immobilien werden seit über 25 Jahren auch Kunden in der Karibik, Italien und Frankreich betreut.

Die Philosophie von RE/MAX MÜLLER-KITTNAU IMMOBILIEN ist es mit einem schlanken Team einen individuellen, sehr engagierten Top Service anzubieten. Für jeden Auftrag nimmt sich das Team Zeit für ein ausgefeiltes Konzept, mit dem das gemeinsam definierte Ziel schnell und sicher erreicht wird.

Erkennen Sie den wesentlichen Unterschied im Detail, profitieren Sie von der Erfahrung und der Leistungsfähigkeit vom RE/MAX Team in Seeshaupt.



Der erste Eindruck...

Das Auge „isst“ ja bekanntlich mit... noch kein Wort gesprochen und schon hat man sich einen ersten Eindruck gemacht...

Bei Immobilien ist das genau so. Dies äußert sich, indem der Interessent meist zuerst nach Bildern sucht um festzustellen ob die Immobilie überhaupt weitere Aufmerksamkeit verdient. Häufig geschieht dies auch unter Zeitdruck. Ein Interessent vergleicht bewusst oder unbewusst die neue Immobilie mit seinem derzeitigen Zuhause. Er erinnert sich an die schönsten erlebten Stunden, beispielsweise an einen Sommerabend auf der eigenen Terrasse.

Was glauben Sie passiert, wenn der Interessent ein lieblos gestaltetes Exposé mit Fotos eines verregneten Herbsttages bekommt? Vermutlich wird eine solche Situation bei der Vermarktung Ihrer Immobilie keine Hilfe sein. Zugegeben etwas überspitzt formuliert, aber eine professionelle Darstellung Ihrer Immobilie sollte nicht Option sondern Pflicht sein.

RE/MAX MÜLLER-KITNAU IMMOBILIEN richtet für Sie ein besonderes Augenmerk auf die optimale Darstellung Ihrer Immobilie

- Professionelle, mit einer Spiegelreflexkamera auf Stativ aufgenommene Fotos
- Digitale Nachbearbeitung der Bilder ohne die Realität zu verfälschen
- Eine digitale Präsentation mit bewegten Bildern und einem 360° Rundgang
- Vom Profi aufgewertete Grundrisse und Pläne
- Eine informative, objektive und charmante Objektbeschreibung
- Übersichtliche Darstellung aller relevanten Zahlen und Fakten
- Im Offsetdruck gefertigte hochwertige Exposés wie diese Broschüre

Gerne erhalten Sie Beispiele, damit Sie sich einen Eindruck verschaffen können.



Mehr Raum mit einem guten Weitwinkel-Objektiv.



Das passende Wetter in Verbindung mit einer professionellen Spiegelreflexkamera.



Übersichtlich und einheitlich gestaltete Grundrisse.



Von Innen nach Aussen

Das Bewerben Ihrer Immobilie beginnt im direkten Umfeld, denn häufig möchte man sein gewohntes Umfeld nicht verlassen. Ein Angebot in der direkten Nachbarschaft mobilisiert auch solche Interessenten, die nicht aktiv suchen. Oft kommen Menschen erst durch ein solch aktuelles Angebot auf die Idee, sich räumlich verändern zu wollen. Oft wollen Eltern ihre inzwischen erwachsenen Kinder mit Enkelkinder wieder in die eigene Nachbarschaft holen. Diese wichtigen Kontakte erreicht man nicht über das Internet.

Für diese Zielgruppe erhalten Sie folgenden zusätzlichen Service.

- Ein dekoratives, informatives "ZU VERKAUFEN" Schild an Ihrem Objekt
- Der direkten Nachbarschaft wird persönlich ein Kurzexposé überreicht
- Die weitere Nachbarschaft wird mit einem Flyer informiert

Immobilienseiten im Internet

Ihr Exposé wird in den wichtigsten Immobilienportalen veröffentlicht.
Wenn technisch möglich, sogar mit einem aufwendig produzierten 360° Rundgang.



www.remax-seeshaupt.de





360° Rundgang - Virtuelle Besichtigung

Die virtuelle Besichtigung ist ein außergewöhnlich neuer, interaktiver Rundgang durch Ihre Immobilie. Bei diesem Rundgang kann sich der potenzielle Interessent frei und aktiv durch die von Ihnen ausgewählten Räume bewegen. Durch eine Vielzahl verschiedener Blickwinkel bekommt der Interessent einen sehr detaillierten und realen Eindruck von Ihrer Immobilie. Dies spart nicht nur allen Beteiligten Zeit, sondern hebt die nachfolgende Besichtigung auf ein wesentlich professionelleres Niveau. Selbstverständlich haben nur überprüfte Interessenten Zugang zum virtuellen Rundgang. Der Rundgang ist für alle Computer auch Smartphones und Tablets verfügbar.



360° Rundgang

Genießen Sie mit Hilfe dieses QR Codes oder unter folgendem Link ein Beispiel einer virtuellen Tour.

<http://3d.remax-seeshaupt.de/K61-17-055-00>

Virtuelle Möblierung und Renovierung im 360 Grad Rundgang

Mit passenden Möbeln Ihre Immobilie für Fotos und Besichtigungen herzurichten ist sehr aufwendig, teuer und in der Praxis oft gar nicht möglich. In Verbindung mit einer 360° Besichtigung kann Ihre Immobilie sogar virtuell renoviert und neu eingerichtet werden. Neue Fenster, neue Böden, neue Bäder, eine neue Küche und dazu perfekt abgestimmte Möbel und Accessoires. Mit diesem innovativem technischen Hilfsmittel wird Ihre Immobilie wesentlich werthaltiger präsentiert und hebt sich deutlich von den marktüblichen Darstellungen ab.





Der richtige Angebotspreis

Ein realistischer, professionell ermittelter Angebotspreis ist in der derzeitigen Marktlage selbst für Profis nicht einfach. Bei einem so unkalkulierbaren Markt sollten Sie sehr vorsichtig sein und nicht mit dem erstbesten Kunden zum Notar gehen. Nur wenn Ihr Objekt bestmöglich über alle Kanäle angeboten wird, können Sie sich sicher sein, kein Geld verschenkt zu haben. Der Profi merkt sehr schnell ob die Nachfrage zu hoch oder gering ist und lotet dies für Sie intensiv mit Gespür aus.

Der gesetzlich vorgeschriebene Energieausweis

Ab dem 01.05.2014 gilt bei Vermietung oder Verkauf Energieausweispflicht. Spätestens zur ersten Besichtigung muss dem Interessenten der Energieausweis vorgelegt werden. Bei Immobilienanzeigen, egal ob gewerblich oder privat, besteht ebenfalls die Pflicht zur präzisen Auskunft.

Wenn ein Interessent gefunden ist

Vor jeder Besichtigung führt REMAX MÜLLER-KITTNAU IMMOBILIEN mit jedem Interessenten ein ausführliches Gespräch. Ohne genaue Informationen zur Person mit Anschrift und Ausweis betritt kein Interessent Ihr Haus. Häufig vorkommende Ausspähungen mit anschließenden Einbrüchen sowie die gesetzlichen Regelungen zum Geldwäschegesetz machen dies unumgänglich. Auch helfen diese Maßnahmen, den weit verbreiteten Besichtigungstourismus zu verhindern.

Wenn ein Käufer gefunden ist

Jetzt gilt es final den notariellen Kaufvertrag vorzubereiten. Es wird zwingend eine schriftliche Finanzierungsbestätigung bzw. ein Kapitalnachweis vom Käufer angefordert, so besteht kein Risiko, dass der Käufer ausfällt und der Kauf im schlimmsten Fall mit hohen Kosten rückabgewickelt werden muss. In 35 Jahren gab es bei MÜLLER-KITTNAU IMMOBILIEN noch nie eine Rückabwicklung.

Sie und der Käufer erhalten unaufgefordert rechtzeitig vor dem Notartermin eine Ausfertigung des notariellen Kaufvertrags zur Durchsicht. Mögliche Fragen können ohne zusätzliche Kosten rechtzeitig ausführlich besprochen und geklärt werden. Wenn alles zur Zufriedenheit beider Parteien geklärt ist, wird der selbstverständlich begleitete Notartermin arrangiert.



Für Ihre Sicherheit ...

Sorgfältige Kontrolle der Umstände und Unterlagen

Im Rahmen der Bewertung und Exposéeerstellung werden Ihre Unterlagen sorgfältig geprüft in das Grundbuch eingesehen um spätere Probleme und Haftungsfallen zu vermeiden.

Spekulationssteuer

Sind Sie mit Ihrem Verkauf spekulationssteuerpflichtig, so kann dies Ihren Erlös drastisch schmälern. Jede individuelle Situation wird auf diesen Gesichtspunkt hin unter Zuhilfenahme von Fachleuten sorgfältig geprüft.

Wenn ein solventer Käufer gefunden ist

Beide Parteien erhalten unaufgefordert Tage vor dem Notartermin eine Ausfertigung des notariellen Kaufvertrags zur Durchsicht. So können eventuelle Fragen frühzeitig geklärt werden und weitere Kosten eingespart werden. Selbstverständlich finden alle Verhandlungen und der Notartermin in Begleitung an Ihrer Seite statt.

Aktivitätenbericht

Auf Wunsch erhalten Sie regelmäßig einen schriftlichen Rapport aller Aktivitäten zum Verkauf Ihrer Immobilie. So sind Sie immer auf dem Laufenden und können weitere Schritte optimal abstimmen.

Leistungsgarantie

RE/MAX MÜLLER-KITTAU IMMOBILIEN verpflichtet sich, alle hier angesprochenen Maßnahmen garantiert durchzuführen. Sie tragen kein Risiko, denn Sie haben ein Rücktrittsrecht bei begründeter Unzufriedenheit.



Ihre Vorteile - Zusammenfassung

Schnellerer Verkauf

Durch den breitgestreuten Marketingmix erreichen Sie ein Maximum an Interessenten aller Bereiche. Ob Nachbar, Internetgegner oder Interessent von der Nordsee bis Übersee, jeder wird auf die ein oder andere Weise angesprochen. So erhöht sich die Anzahl möglicher Käufer zum besten Preis.

Noch mehr Interessenten

Durch die außergewöhnlich gut gepflegte Interessentendatenbank und Gemeinschaftsgeschäfte mit anderen Maklern- innen innerhalb und außerhalb des weltweiten RE/MAX Netzwerks werden maximal viele Interessenten angesprochen.

Weniger Besichtigungen

Durch die sorgfältige Vorqualifizierung besichtigt Ihre Immobilie nur, wer alle Fakten kennt und echtes Interesse hat. Der weit verbreitete Besichtigungstourismus findet nicht statt!

Übersichtliche Pläne und Fakten

Ihre Pläne und Grundrisse werden professionell aufgewertet und erleichtern dem Interessenten den Überblick. Ihre Immobilie wird individuell und sachlich, charmant beschrieben, alle wichtigen Zahlen und Fakten erscheinen in einer separaten Übersicht.

Professionelle Fotos und ein 360° Rundgang

Durch modernste Technik und digitale Aufbereitung stellt RE/MAX MÜLLER-KITTAU IMMOBILIEN Ihre Immobilie bestmöglich dar.

Werthaltige Unterlagen

Ihr Exposé wird auf hochwertigem Papier im Offset gedruckt und bei jeder Besichtigung überreicht. So bleibt Ihre Immobilie beim Interessenten nachhaltig in Erinnerung.

Eine detaillierte und fundierte Bewertung

Zu Beginn wird mit Hilfe anerkannter Bewertungsmethoden der optimale Angebotspreis Ihrer Immobilie auch für den Interessenten nachvollziehbar ermittelt. Dies stärkt unsere Verhandlungsposition und hilft uns den Angebotspreis durchzusetzen.





RE/MAX in Deutschland

In Deutschland ist RE/MAX seit 1996 erfolgreich. Hier agiert das Franchise-System mit mehr als **800 Maklern** in ca. **200 Büros**. Seit zwei Jahren behauptet sich das Unternehmen erfolgreich unter den Top Ten der deutschen Franchise-Systeme. Alle Büros und Makler weltweit folgen dem RE/MAX Code of Ethics. Das garantiert einen gleichbleibend hohen Standard in Sachen Professionalität und Service.

Die optimale Vernetzung der einzelnen Makler verschafft RE/MAX-Kunden einen schnellen Zugriff auf sämtliche Immobilien-Angebote im Verbund. Dabei bieten die selbständig handelnden Makler kompetente Unterstützung nach einheitlichem RE/MAX Standards. Die qualifizierten ausgebildeten Immobilienmakler wiederum können auf bewährte Office-Leistungen und professionelle Marketing-Tools im RE/MAX-System zurückgreifen. Unterstützt werden sie dabei durch den RE/MAX-eigenen MLS (Multiple Listing Service). Dieser in Deutschland einzigartige Service präsentiert Interessenten und Maklern sämtliche gelisteten RE/MAX-Objekte gleichermaßen schnell und unkompliziert.

RE/MAX Weltweit

RE/MAX gilt heute mit über 6.800 Büros in 100 Ländern rund um den Erdball als die weltweite Nummer Eins der Immobilienwirtschaft. Das vielfach ausgezeichnete Franchiseunternehmen mit über 100.000 lizenzierten Maklern versteht sich als aktives Netzwerk, in dem alle miteinander kooperieren und auf die Objekte der Kollegen zurückgreifen können. Ein entscheidender Vorteil für Sie als Kunden in der heutigen globalisierten Welt, der sich eindrucksvoll belegen lässt: Über 1,8 Millionen Kundinnen und Kunden schenken RE/MAX jährlich ihr Vertrauen.

Die Erfolgsstory begann 1973 mit Dave Liniger in Denver, Colorado. Der 27-jährige Makler entwickelte das „Real-Estate-Maximums-Konzept“, kurz RE/MAX, das auf gut ausgebildeten, unternehmerisch selbständigen Maklern aufbaut, die kundenorientiert nach den Richtlinien eines Ehrenkodex zusammenarbeiten. Nur fünf Jahre später gab es unter dem RE/MAX-Dach in den USA und Kanada bereits über 100 Büros mit 1.000 selbständigen Maklern. Und heute gilt mehr denn je: kein anderes System kann Kunden ähnlich viele Vorteile bieten wie das RE/MAX-System.

In Nordamerika gehört der RE/MAX-Ballon seit Jahren zu den bekanntesten Marken. Inzwischen entwickelt sich aber besonders Europa zum neuen Wachstumsmotor des Immobiliennetzwerks. In Europa ist RE/MAX mit mehr als 11.000 Maklern in über 1.500 Büros vertreten.

RE/MAX vermittelt weltweit jede Minute 3,5 Immobilien.

Eine kleine Auswahl erfolgreich vermittelter Immobilien



Platz für Ihre
Immobilie

Platz für Ihre
Immobilie

Platz für Ihre
Immobilie