



Finden Sie den Käufer für Ihre Immobilie.

Professionell und erfolgreich.



Jason Howard Peterson • RE/MAX Bad Soden

RE/MAX[®]
Immobilien Concept Marketing

Darf ich mich Ihnen vorstellen?

Mein Name ist Jason Peterson und ich bin RE/MAX Makler in Bad Soden am Taunus. Mein Team und ich möchten Ihnen einfach mehr bieten: mehr Qualität, mehr Sicherheit und mehr Vermarktung für Ihr Objekt.



Mehr Qualität: Die IHK-zertifizierte Ausbildung, kontinuierliche Weiterbildungen, eine umfangreiche Berufshaftpflichtversicherung, sowie die behördliche Maklergenehmigung belegen unseren Serviceanspruch und unsere Professionalität.

Mehr Sicherheit: Unser Ehrenkodex und die sorgfältige Bonitätsprüfung aller Kaufinteressenten schützt vor möglichen Zahlungsausfällen, Rückabwicklungen und Finanzierungsproblemen.

Mehr Vermarktung: Über unser umfassendes Marketing finden wir weit mehr Interessenten, als dies über Portale und Annoncen allein möglich ist. Wir sorgen dafür, dass Ihr Objekt bei der passenden Zielgruppe professionell vermarktet wird – ob lokal, national oder international.

Neugierig geworden?
Dann sollten wir uns kennenlernen!



Jason Peterson
Immobilienmakler (IHK)

Tel.: +49 6196 769 19 19
Mobil: +49 151 432 030 48
jason.peterson@remax.de



Immobilien Concept Marketing
65812 Bad Soden am Taunus

„Verkaufen? Das kann ich doch auch selbst.“

Können Sie wirklich das leisten, was ein professioneller Makler leistet? Testen Sie sich.

1. Wissen Sie, was Ihre Immobilie tatsächlich wert ist und wie Sie den besten Preis erzielen?

Fakt ist: Viele Immobilienbesitzer bieten ihr Objekt zu teuer an und sind so zu späteren Preisreduzierungen gezwungen. Der Erlös für die Immobilie liegt dann oft unter ihrem tatsächlichen Wert. Bieten Sie das Objekt hingegen zu günstig an, dann lockt dies oft unseriöse Schnäppchenjäger an. Alles steht und fällt daher mit der korrekten Einwertung vor Verkaufsstart.

2. Was ist ein Energieausweis und warum benötigen Sie diesen unbedingt?

Ein Energieausweis ist ein Dokument, das ein Gebäude energetisch bewertet. Jedem potenziellen Käufer, Mieter oder Pächter ist dieses Dokument unverzüglich vorzulegen. Bei Verkauf oder Neuvermietungen ohne vollständigen, korrekten und zulässigen Nachweis drohen Bußgelder von bis zu 15.000 Euro.

3. Wieviel Geld investieren Sie in die Werbung für Ihre Immobilie?

Ein Inserat in der Tageszeitung und eine Anzeige im Onlineportal können Sie natürlich auch selbst schalten. Aber oft ist Ihr Käufer dort nicht zu finden. Wieviel Geld werden Sie noch investieren und welche weiteren Maßnahmen wollen Sie ergreifen - auch überregional?

4. Welche Renovierungsarbeiten zahlen sich aus und welche nicht?

Viele Verkäufer beurteilen diesen Punkt zu einseitig: Warum noch einmal Geld in die Hand nehmen wenn doch sowieso verkauft wird? Doch diese Einschätzung trügt, denn der erste Eindruck hat enormen Einfluss auf den späteren Kaufpreis. Je gepflegter und je besser eine Immobilie präsentiert wird, umso höher wird deren Wert empfunden. Doch welche Maßnahmen lohnen den finanziellen Einsatz und welche nicht?

5. Können Sie Ihre Kaufinteressenten hinreichend überprüfen?

Ist ein Kaufinteressent gefunden, dann ist die Erleichterung oft groß. Eine realistische Risikoeinschätzung ermöglicht jedoch erst eine eingehende Bonitätsprüfung. Welche Vorteile hat eine Selbstauskunft gegenüber Informationen von Wirtschaftsauskunfteien? Reicht eine Finanzierungszusage der Bank? Welche Risiken birgt eine Ratenzahlung? Und wussten Sie, dass auch Sie als Verkäufer für die Nebenkosten des Verkaufs haften?

6. Was müssen Sie für den Notartermin vorbereiten?

Der Notarvertrag ist rechtlich zwingend; ohne notarielle Beurkundung ist ein Kaufvertrag über eine Immobilie nichtig. Hierfür sind, je nach Sachlage, eine ganze Reihe Unterlagen beizubringen, wie Grundbuchauszug, Erbschein, Flurkarte, Baulastenverzeichnis, Teilungserklärung, Löschung bisheriger Grundschulden, etc. Die gründliche Vorbereitung des Termins schützt Sie vor Haftungsrisiken.

Immobilien Wertermittlung



- Begehung vor Ort
- Wohnflächenüberprüfung
- Ermittlung des Bodenrichtwertes
- Grundbuch-Check
- Ermittlung Zu- und Abschläge
- Einsicht Flurkarte/Bodenrichtwertkarte
- Wertermittlung nach drei Methoden
- Mehrstufige Marktanalyse

Welchen Wert hat meine Immobilie?

Bei einem Immobilienverkauf kann man sehr viele Fehler machen, die schnell viele tausend Euro kosten können. Der Nr. 1-Fehler ist oft der falsche Preis.

Ich berechne aufgrund von zahlreichen Daten den genauen Marktwert Ihrer Immobilie und ermögliche es Ihnen so, den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen.

Dabei wende ich in der Regel **drei Methoden** an: das **Sachwertverfahren**, das **Vergleichswertverfahren** und das **Ertragswertverfahren**. Darüber hinaus fertige ich eine umfassende Marktanalyse an. Insbesondere bei Eigentumswohnungen ist die Marktanalyse entscheidend, die ich in der Regel als mehrstufige Marktanalyse konzipiere, in der ich bis in die kleinste Mikrolage analysieren kann.

Ihr Mehrwert!

Das bietet Ihnen unsere Wertermittlung: Sie ist kostenfrei und bringt Sicherheit für Ihren Immobilienverkauf.

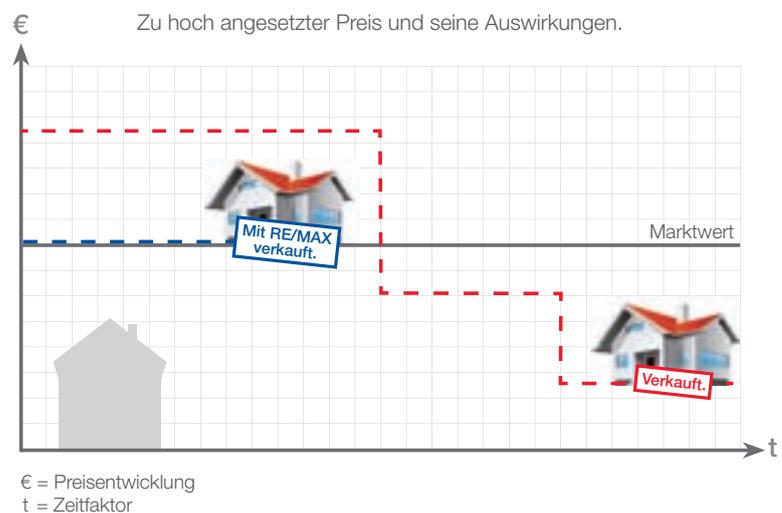
Die Kunst der Preiseinwertung

Vermeiden Sie einen zu hoch oder zu niedrig angesetzten Kaufpreis.

Sonst laufen Sie Gefahr, durch einen überhöhten Startpreis Interessenten abzuschrecken und später Preisnachlässe geben zu müssen, damit das Objekt nicht zum Ladenhüter wird. Zudem zieht sich der Verkaufsprozess dadurch schnell in die Länge. Umgekehrt verschenken Sie bei einem zu niedrig angesetzten Preis bares Geld – besonders ärgerlich, wenn Sie mit dem Verkaufserlös eine andere Immobilie finanzieren wollen.

Das geht aber auch anders:

Lassen Sie Ihre Immobilie von Anfang an korrekt einwerten. Dadurch steigen die Chancen enorm, dass Sie das Objekt zum angestrebten Preis innerhalb eines akzeptablen Verkaufszeitraums verkaufen können.



Gutschein Immobilienbewertung

Setzen Sie bei der Ermittlung des Marktwertes gleich auf den Fachmann!



Rufen Sie uns
unverbindlich an!

Auf Basis unserer Marktkenntnis und unserer jahrelangen Erfahrung erstellen wir Ihnen eine kostenlose Wertermittlung für Ihre Immobilie.



Mehr Marketing für Ihre Immobilie

Wir finden mehr Interessenten und erzielen den besseren Preis durch die folgenden Schritte:

Individuell wählbar

- Marktpreisanalyse und Einwertung
- Erstellung eines professionellen Exposés
- Internetpräsentation auf verschiedenen Portalen
- Veranstaltung eines Open House
- Verkaufsschild am Objekt
- Aushang im Schaufenster des Immobilienshops
- Verteilung von Flyern
- Persönliche Information der Nachbarn
- Abgleich mit allen Suchinteressenten
- Vorstellung im RE/MAX-Netzwerk
- Zeitungsinserate
- Beratung zur Präsentation des Objekts
- Bieterverfahren
- Kaufvertragsbetreuung

RE/MAX Netzwerk - weltweit

Sie beauftragen 100.000 Makler!

Wir bieten Ihnen die maximal möglichen Absatzchancen.

Ca. 100.000 RE/MAX Kollegen in ca. 7.000 Büros in ca. 95 Ländern arbeiten zusammen.

Jeder kann seinen Kunden Ihre Immobilie anbieten.

Als Ihr Objektbetreuer bin ich der zentrale Ansprechpartner.

Ihr Vorteil: eine erhebliche Vergrößerung des Absatzmarktes Ihrer Immobilie.

Das Resultat: Es geht schneller. Und wir erzielen höhere Preise.

Ich will, dass Sie zufrieden sind.

Das sagen meine Kunden.

Besser geht es nicht! Sehr zuvorkommend, auskunftsfreudig...
Jürgen W. aus Hamburg

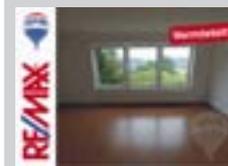
Ich dachte, einen „privaten Coach“ an meiner Seite zu haben.
Scarlett E. aus Berlin

Auf jeden Fall weiter zu empfehlen! Sie waren sehr gut!
Meike und Joshua S. aus Kelkheim



Schade, dass ich nur eine Wohnung zu verkaufen hatte...

Scarlett E. aus Berlin



Professionell und kompetent! Der beste Makler von allen.

Heidi K. aus Kelkheim (Taunus)



Ein Makler, den ich uneingeschränkt weiterempfehlen kann.

Klaus W. aus Liederbach am Taunus



Sehr zufrieden. Absolut zu jeder Zeit für Fragen + Antworten erreichbar!!

Eleonore S. aus Frankfurt am Main

Quelle: www.makler-empfehlung.de

Quelle: www.makler-empfehlung.de

Erstellung Energieausweis

Haben Sie Ihre Immobilie bereits energetisch bewerten lassen?



Seit der neuen Energieeinsparverordnung (EnEV) vom 01.05.2014 hat sich einiges verändert:

Bereits bei der Besichtigung müssen Sie einen gültigen Energieausweis vorlegen um Bußgelder zu vermeiden. Wir bieten Ihnen den Energieausweis als Serviceleistung an* - sprechen Sie mit uns!

*Der Energieausweis ist kostenlos für den Fall eines sich anschließenden Alleinauftrags zur Vermarktung desselben Objekts.



Wir bringen Menschen und Immobilien zusammen

Seit 2003 – als erstes RE/MAX Büro im Rhein-Main-Gebiet in Bad Soden am Taunus – sind wir Ihre Experten vor Ort für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Mit unseren umfassenden Dienstleistungen, von Beratung über Wertermittlung bis zum perfekten Marketing, gehen wir innovative Wege in der Immobilienvermittlung.

Profitieren Sie von unserem RE/MAX Erfolgskonzept!
Menschen und Immobilien.
Wir bringen beides zusammen.



Jason Peterson

Immobilienmakler (IHK)

Tel.: +49 6196 769 19 19

Fax: +49 6196 769 19 29

Mobil: +49 151 432 030 48

E-Mail: jason.peterson@remax.de

Immobilien Concept Marketing

Königsteiner Straße 45
65812 Bad Soden am Taunus

Tel.: +49 6196 769 19 19
Fax: +49 6196 769 19 29

www.remaxbadsoden.com

www.remaxbadsoden.com

RE/MAX[®]
Immobilien Concept Marketing