



THE

RE/MAX

COLLECTION®

Ihre Immobilie. Unsere Expertise.

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 Profi-Verbundes. 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.

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-Living-Team macht den Unterschied.



RE/MAX Living Immobilien

Immobilienkompetenz für München seit 1991



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

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.

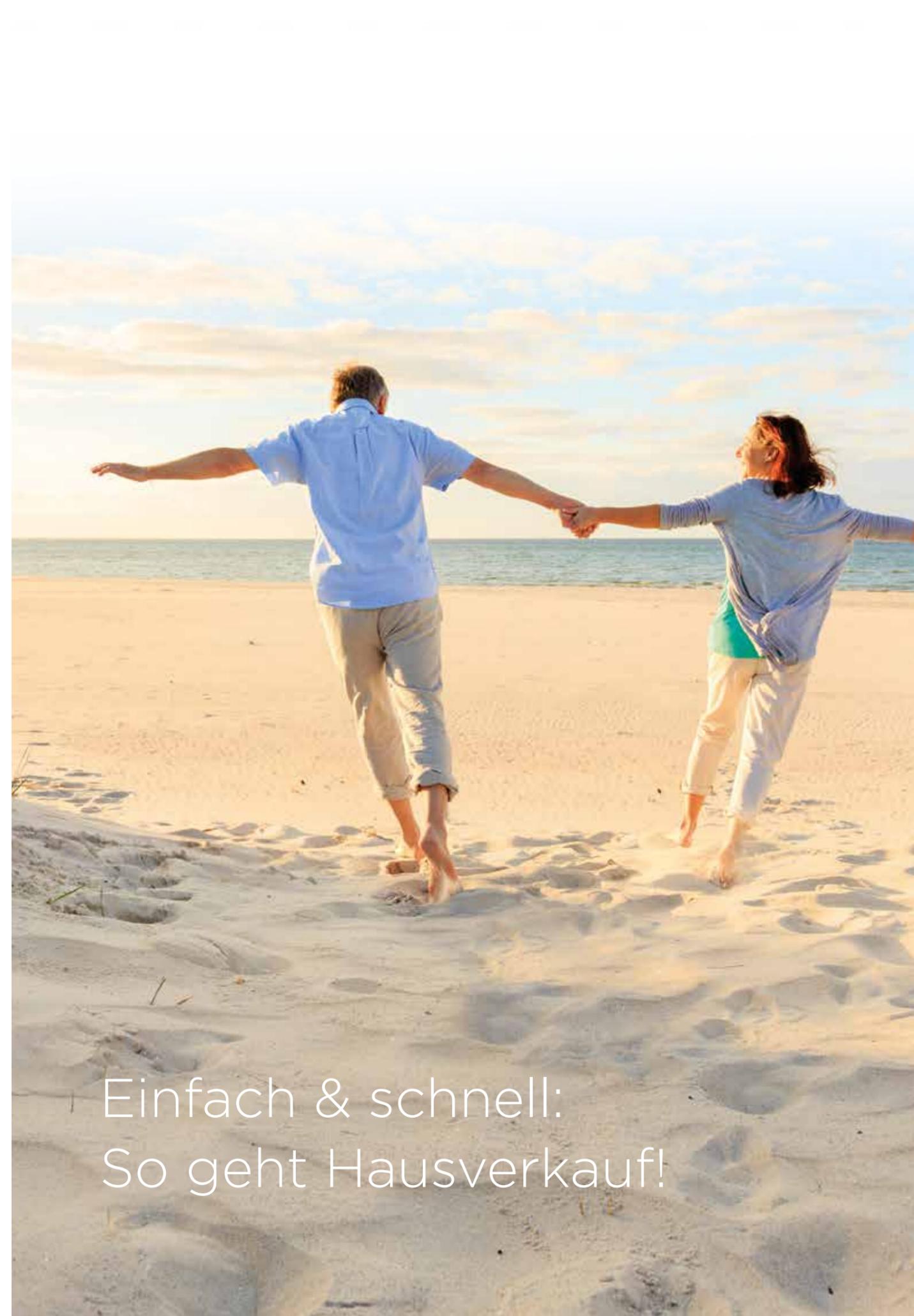
Alle in der Umgebung angebotenen Objekte werden bei dieser Analyse nach Kriterien wie Größe, Lage und Ausstattung zu Ihrer Immobilie in Relation gesetzt. Dadurch erfahren Sie, welche Objekte zu Ihrer Immobilie im Wettbewerb stehen und zu welchem Preis.

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 Living bringt Ihnen diese konkreten 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-Living-Kunden erhalten so in sehr kurzer Zeit Finanzierungszusagen von unseren Finanzierungspartnern



Einfach & schnell:
So geht Hausverkauf!

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. Konsequenz, fokussiert und nachvollziehbar.

Der RE/MAX-Marketingplan – die beste Vermarktungsstrategie für Ihre Immobilie

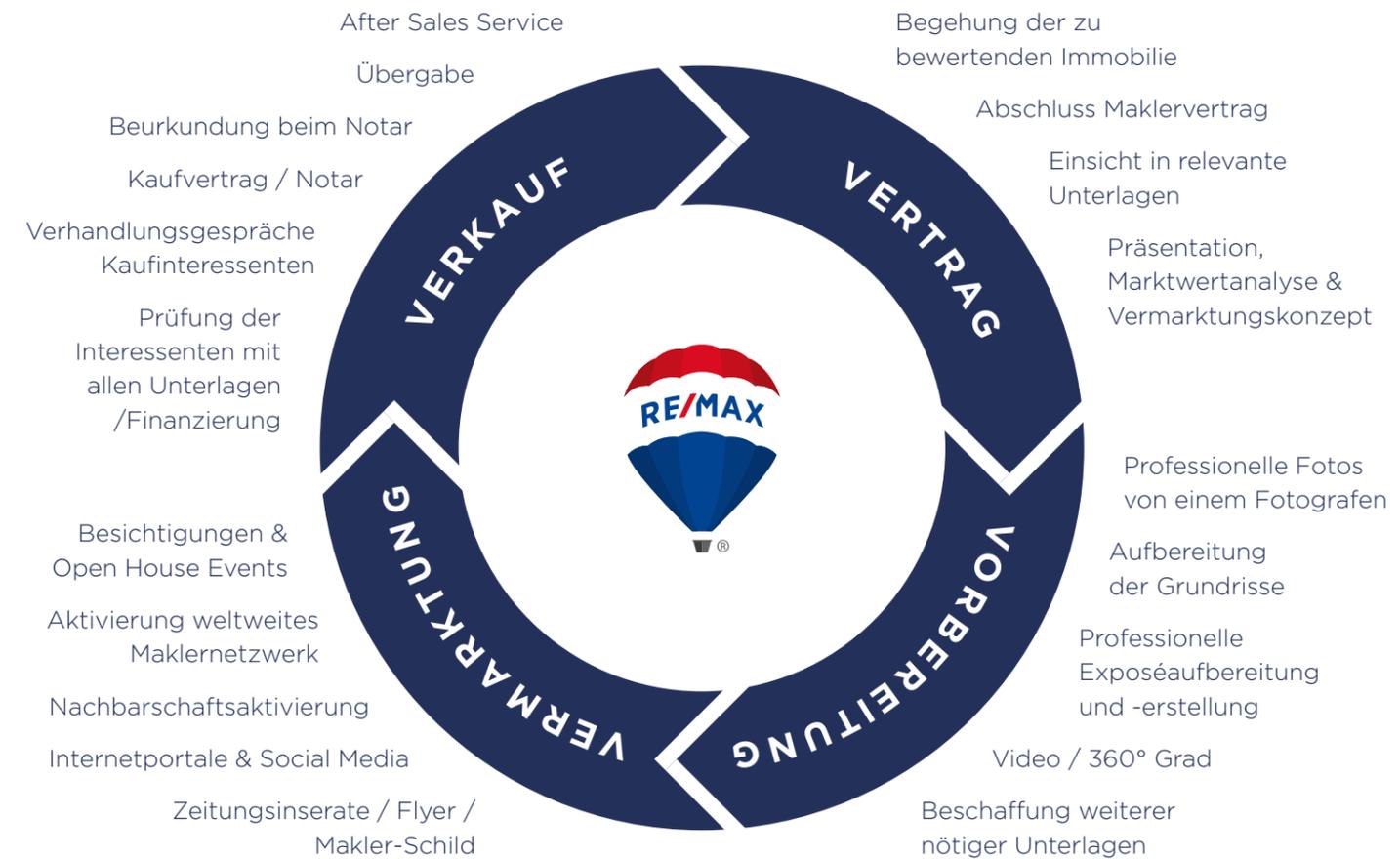
Mit detailliertem Wissen optimieren wir den Verkaufspreis, entwickeln eine Verkaufsstrategie, unterstützen diese mit bewährten Werbemaßnahmen und machen Ihr Angebot weltweit zugänglich. So bewirbt RE/MAX Living Ihr Objekt nicht nur, sondern unterstützt es mit Research- und Marketing-Maßnahmen, die seit 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.

360° Marketing



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.



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 evtl. 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

RE/MAX Living-Makler im qualifizierten Alleinauftrag

Der alleinbeauftragte RE/MAX-Living-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 Living-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

Alles aus einer Hand.

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





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 Living. Der Angebotspreis ist dadurch für den Interessenten klar definiert und nachvollziehbar – ebenso auch für die finanzierende Bank.

- Bewerten Sie die Aussage: „Die Finanzierung ist kein Problem“ von Kaufinteressenten 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 Makler die Abwicklung der Besichtigungstermine.

Meine Bewertungen

Meine Bewertungen – Lesen Sie hier die Aussagen einiger meiner Kunden:

Birgit Schunk

Äußerst diskret, zuverlässig, kompetent und effizient war das Handling rund um den Verkauf unserer Immobilie. Jede, auch wirklich jede Zusage, wurde zu 100 % eingehalten. Mehr kann man sich nicht wünschen! Beste Betreuung von Beginn an bis zum Abschluss! Herzlichen Dank, Frau Payr!

Veit Wunnerlich

Frau Payr wurde uns empfohlen und wir können nur die volle Punktzahl vergeben. Sie hat ein unglaublich gutes Resultat mit unserer Immobilie erzielt, es hat „gemenschelt“ und trotzdem war sie unheimlich professionell! Man konnte sich 100%ig verlassen. Wir wurden bestens betreut. Jederzeit würde ich mich wieder an Frau Payr wenden und kann sie nur weiterempfehlen. Herzlichen Dank, Frau Payr!

Konrad Reger

Sehr professionelle Abwicklung, gute und sorgfältige Vorbereitung, transparenter Verlauf und optimaler Abschluss! So macht der Verkauf der eigenen Immobilie Spaß! Danke, Frau Payr, für diese vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Grit Kohls

Wir möchten uns nochmals für Ihre sehr gute Arbeit bedanken. Nach einer sehr kompetenten Beratung folgte eine exzellente Bewertung unserer Wohnung. Ihre Arbeit übertraf in allen Bereichen unsere Erwartungen an einen Verkauf unserer Wohnung. Wir fühlten uns bei Ihnen von Anfang an in den besten Händen und immer gut aufgehoben. Das spiegelte sich dann auch im Ergebnis unseres Wohnungsverkaufs wider. Wir werden Sie auch in Zukunft gerne weiterempfehlen!

Elfie Becker

Voller Einsatz bedeutet für mich volle Punktzahl. Zuverlässigkeit, Diskretion, Erreichbarkeit, Durchführung waren professionell und überzeugten mich. Frau Payr hat stets 100%ig gegeben und war zu jeder Zeit erreichbar.

Christoph Bucher

Vielen herzlichen Dank, Frau Payr, für Ihren Einsatz und Ihr Engagement beim zügigen und erfolgreichen Verkauf meiner Immobilie. Ihr Können, Ihre Erfahrung, Versiertheit und Fachkompetenz kann ich nur lobend hervorheben und Sie guten Gewissens weiterempfehlen. Bei Ihnen war ich in guten Händen. Viel Erfolg weiterhin! Viele Grüße und nochmals herzlichen Dank.

Ausgezeichnet

Wir zählen zu den besten Immobilienmaklern in Deutschland – mehrfach ausgezeichnet!

Unser Maklerbüro lebt seit dem Unternehmensstart von besten Kundenbewertungen durch große Zufriedenheit und Einhaltung unserer versprochenen Leistungen.

Im Branchenbuch von **Deutschlands größtem Immobilienportal** Immobilienscout24 haben wir auf Verkäuferseite 100% Weiterempfehlungsquote, Eigentümer bewerten uns mit 4,9 von möglichen 5 Sternen. Des Weiteren wurden wir als Premium-Partner ausgezeichnet.

RE/MAX ist mit dem **FOCUS MONEY** Prädikat „Herausragend“ für hohe Kundentreue ausgezeichnet worden. Ein Qualitätssiegel, auf das wir stolz sind! Und unseren Kunden DANKE sagen.

Die Basis dieser Auszeichnung ist eine im zweiten Jahr in Folge breit angelegte Untersuchung von DEUTSCHLAND TEST/FOCUS-MONEY und ServiceValue zum wiederholten Kauf- und Vertragsinteresse von Kunden. Dabei kamen rund 1.900 Anbieter aus 199 Branchen auf den Prüfstand.

Beispiel meiner zahlreichen Kundenbewertungen:

Präsentation der Immobilie	★★★★★	exzellent
Kompetenz	★★★★★	exzellent
Beratung	★★★★★	exzellent
Kauf-/Mietpreis-Erzielung	★★★★★	exzellent
Organisation/Durchführung	★★★★★	exzellent
Berichterstattung	★★★★★	exzellent
Telefonische Erreichbarkeit	★★★★★	exzellent
E-Mail Erreichbarkeit	★★★★★	exzellent
Lokale Marktkenntnisse	★★★★★	exzellent



Die Immobilie als solides Investment.

Die Vorteile einer Immobilie als Sachwertanlage sind vielfältig. Deshalb ist und bleibt die Immobilie ein zentraler Baustein für die individuelle Vermögensplanung.

Dauerhaft niedrige Zinsen und Steuervorteile garantieren überdurchschnittliche Renditen, unabhängig von den unberechenbaren Schwankungen an den Finanzmärkten.

Zusammen mit unseren erfahrenen Partnern identifizieren wir Städte, Lagen und Aufwärtstrends von attraktiven Wachstumsimmobilien. Gemeinsam finden wir die richtige Anlage für Sie!

Die Immobilie als Kapitalanlage

Eine Investition in Immobilien als Kapitalanlage steht bei privaten Investoren hoch im Kurs. Die Gründe hierfür sind u. a.

- Cashflow durch hohe Mieterträge
- Investition in beständige Sachwerte
- Attraktive Standorte in Wachstumsregionen
- Grundbuchabgesichertes Eigentum
- KfW-Fördermöglichkeiten zu extrem günstigen Konditionen
- Steuerliche Abschreibungen während der Investitionsphase
- Steuerfreie Verkaufserträge nach Ablauf der steuerlichen Bindefrist

Werden Sie Eigentümer einer Pflegeimmobilie

Mit dem Erwerb einer Pflegeimmobilie investieren Sie direkt in einen zukunftssicheren, kontinuierlich wachsenden Markt.

- Attraktive Rendite um die 4 % p. a.
- Banken-, börsen- & konjunkturunabhängiges Investment
- Erfahrener und bonitätsstarker Betreiber
- Notariell verbrieft Miet- bzw. Pachtvertrag über 20 Jahre
- Kein Problem mit ausbleibenden Mietzahlungen

Gerne beraten wir Sie unverbindlich bei der Auswahl Ihrer Pflegeimmobilie.

Die Möglichkeiten einer Immobilienrente

Den Ruhestand zuhause genießen – das ist der Wunsch vieler Menschen. Doch nicht jeder, der im Ruhestand in den eigenen vier Wänden lebt, kann sich auch ein komfortables Leben leisten. Manchmal ist die Rente trotz eigener Immobilie zu knapp. Für diesen Fall gibt es verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten. Ob eine einmalige Zahlung, eine individuelle Rente oder eine Kombination aus beidem – Sie können frei entscheiden. Lassen Sie sich von uns beraten, welches Modell das richtige für Sie ist.



DAVEit – das digitale Angebotsverfahren.

Die faire Form der Preisfindung bei Immobilien.

Als Marktführer in der Immobilienvermittlung in Deutschland sind wir für wegweisende Innovationen bekannt. Mit diesem einzigartigen Produkt können wir den Mehrwert für unsere Kunden noch weiter ausbauen. Durch das digitale Angebotsverfahren von RE/MAX, kurz DAVEit genannt, wird zukünftig eine faire Preisfindung – sowohl für Verkäufer als auch für Käufer – transparenter, schneller und einfacher möglich.

Von unseren Kunden wissen wir:

- Immobilienverkäufer möchten die Sicherheit, dass sie ihre Immobilie nicht unter Wert verkaufen.
- Käufer wollen für ihre Wunschimmobilie nicht zu viel bezahlen, beziehungsweise Transparenz beim Kaufpreis.

Hier bietet RE/MAX mit DAVEit die optimale Lösung und sorgt dafür, dass die Angebotsabgabe für die Wunschimmobilie zu einem fairen Preis, transparent und sicher abläuft.

Geschlossenes DAVEit-Verfahren

- Jeder Interessent kann genau ein Angebot online abgeben; Angebotspreise sind bis zum Ende der Angebotsfrist für niemanden einsehbar.
- Nach der Angebotsfrist erhält der Verkäufer alle Angebote übermittelt.

Wie läuft DAVEit – das digitale Angebotsverfahren – ab?

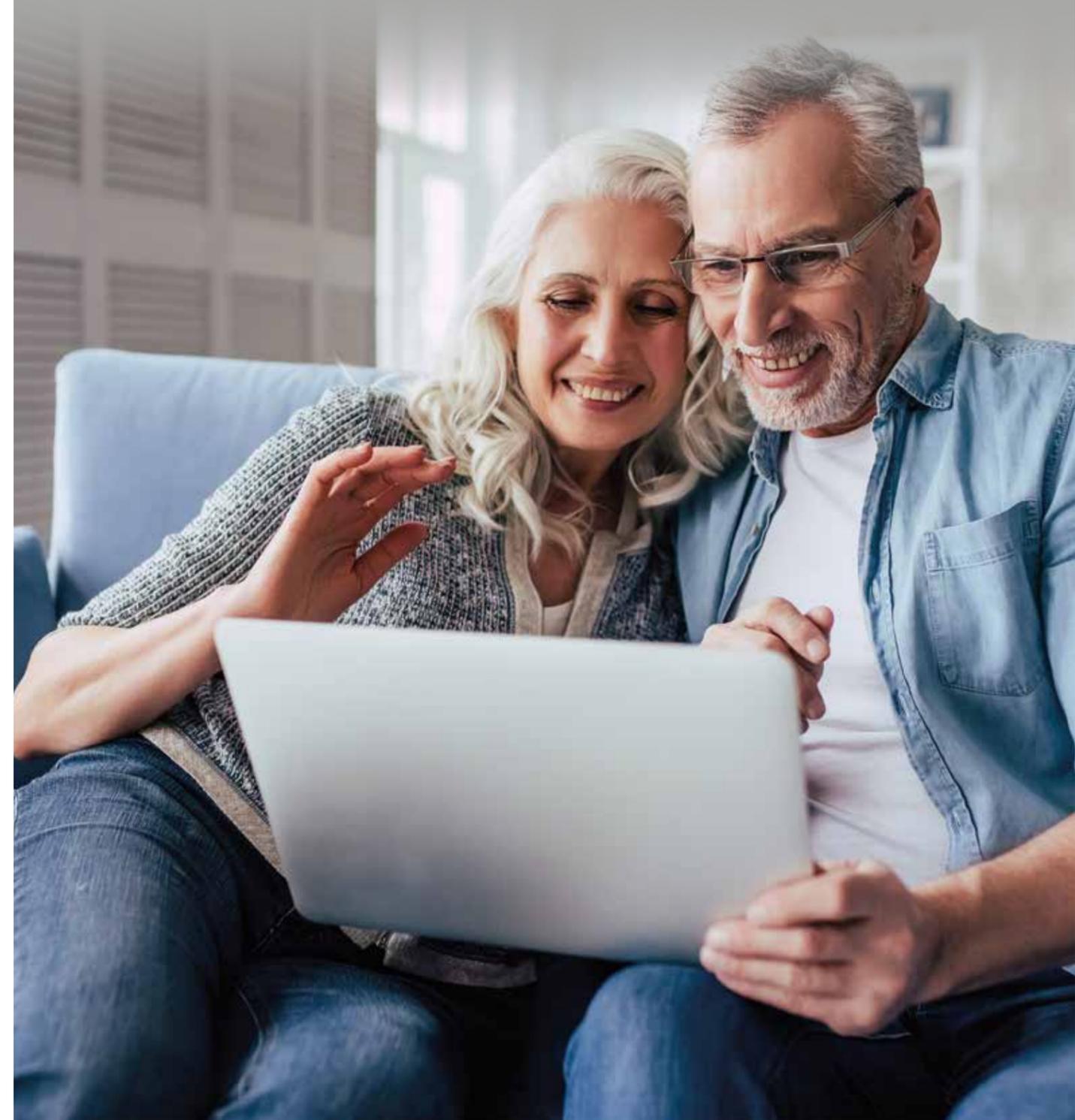
Nachdem die Kaufinteressenten die Wunschimmobilie mit ihrem RE/MAX-Makler besichtigt haben, werden bei einem persönlichen Beratungsgespräch sämtliche relevante Informationen besprochen und erläutert. Die Interessenten erhalten danach per E-Mail die Einladung zum digitalen Angebotsverfahren, also zu DAVEit, und können dann ihre Kaufangebote bequem und stressfrei online abgeben.

Die kompetente und professionelle Beratung durch den RE/MAX-Makler bleibt dabei vom Anfang bis zum Abschluss und darüber hinaus natürlich weiterhin bestehen. Die Angebotsabgabe erfolgt jedoch nicht mehr auf Papier, sondern online mit DAVEit. Je nachdem, welches DAVEit-Verfahren vom Verkäufer bei der Immobilie gewählt wurde, haben die Kaufinteressenten mit dem „geschlossenen DAVEit-Verfahren“ oder dem „offenen DAVEit-Verfahren“ zwei Möglichkeiten zur Angebotsabgabe.

Offenes DAVEit-Verfahren

- Jeder Interessent kann beliebig oft ein Angebot abgeben bzw. erhöhen.
- Alle anonymisierten Angebote bzw. das aktuell höchste Angebot sind zu jeder Zeit transparent für alle offen einsehbar.
- Nach der Angebotsfrist erhält der Verkäufer alle Angebote übermittelt.

DAVEit ist online, innovativ, sicher, fair und begeistert ab der ersten Minute unsere Kunden.





THE
RE/MAX
COLLECTION®



Hier könnte
Ihr Objekt
stehen!



» Erfolg durch Erfahrung «

Wir sind spezialisiert auf den Verkauf von Immobilien.

Seit 1991 sind wir erfolgreich in der Vermittlung von exklusiven Immobilien tätig. Die Region rund um den Münchner Osten ist unsere Heimat. Hier stehen wir unseren Kunden beim Kauf und Verkauf von Immobilien zur Seite.

Mit all unserer Expertise, mit Leidenschaft und Diskretion.

So werden wir immer wieder weiterempfohlen.

Planen Sie den Verkauf einer Immobilie? Sprechen Sie uns an!
Dann finden wir Ihre ganz persönliche Lösung.



Georgia Payr
Selbstständige Immobilienmaklerin

Tel: +49 89 / 4567846-20
Mobil: +49 176 / 63 81 70 09
Email: georgia.payr@remax.de

www.remax-living.de

RE/MAX Living

Ladenbüro:

Wasserburger Landstr. 229
81827 München

Zentrale:

Hans-Pinsel-Straße 1 · 85540 Haar