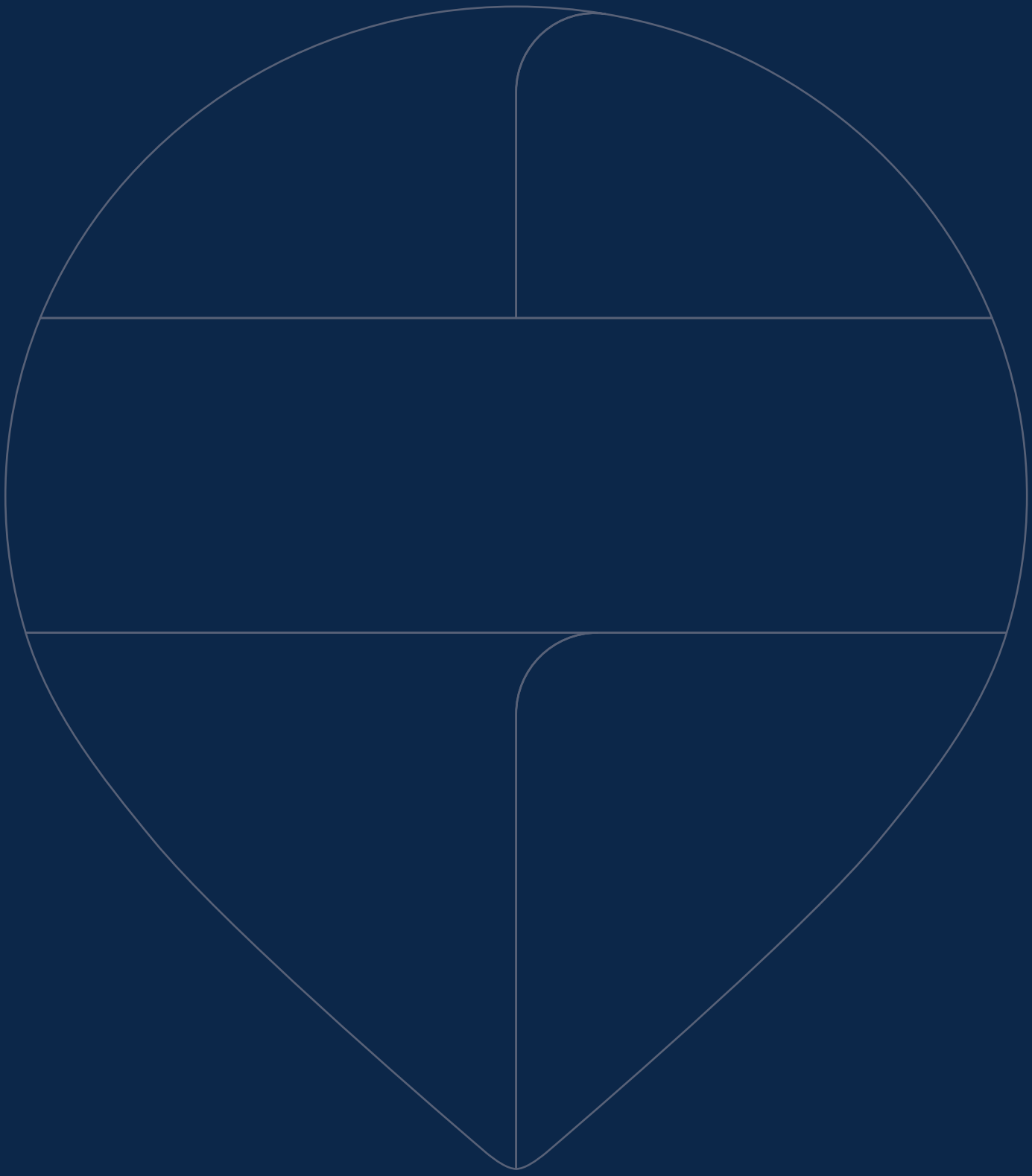


IHRE IMMOBILIENMAKLER

in Waldshut-Tiengen

RE/MAX

Freundliche Spezialisten





GEMEINSAM FÜR SIE -
ERFAHREN SIE, WAS UNS SO BESONDERS MACHT.

Bei REMAX Freundliche Spezialisten in Waldshut-Tiengen setzen wir auf Zusammenarbeit. Jeder unserer Mitarbeiter bringt sein Fachwissen ein, um Ihren Immobilienverkauf so reibungslos und angenehm wie möglich zu gestalten. Ob ausgebildete Immobilienmakler, Marketing- und Fotografie-Profis oder unser BackOffice-Team – wir arbeiten Hand in Hand für Ihr Anliegen.

Die hohe Qualität unserer Arbeit wird durch zahlreiche Referenzen, Auszeichnungen und positive Kundenbewertungen belegt.
So wurden wir von der Zeitung „Die Welt“ zum Testsieger im Landkreis Waldshut gewählt und zählen laut Focus-Magazin seit mehreren Jahren zu den besten Immobilienmaklern. Auch im REMAX-Netzwerk gehören wir konstant zu den zehn erfolgreichsten Büros in Deutschland. Wir verstehen uns als Ihre kompetenten Ansprechpartner und „Problemlöser“.

Daher bieten wir Ihnen nicht nur persönliche Beratung, sondern auch Veranstaltungen, Informationsbroschüren, Vorträge, Immobilien-messen und vieles mehr.

Als innovatives Unternehmen bringen wir kontinuierlich neue Ideen in die Region – wie beispielsweise Online-Wertermittlungen, Homestaging und das Bieterverfahren.

UNSER TEAM - Lernen Sie uns kennen



Thomas Nägele

Immobilienkaufmann, Bankfachwirt und Büroinhaber von REMAX Waldshut-Tiengen

1969 in Bad Säckingen geboren, absolvierte ich eine Ausbildung im elterlichen Bauträgerbetrieb als Immobilienkaufmann. Nach 17 Jahren als Makler und Finanzierungsberater bei einer Bank machte ich mich 2009 selbstständig und unterstütze heute als Unternehmer und Coach mein Team.



Nicole Nägele

Leitung Backoffice, Homestaging

1971 in Bad Säckingen geboren und verheiratet mit Thomas Nägele, leite ich das Backoffice und bin verantwortlich für Marketing, Fotografie, Buchhaltung und Rechnungswesen. Zudem bin ich leidenschaftlich im Homestaging tätig, um Ihre Immobilie optimal zu präsentieren.



Angela Jenne

Immobilienwirtin WAF, REMAX Ambassador

Ich bin 1992 in Stühlingen geboren und lebe in Lauchringen. Nach meiner Fachhochschulreife und einer Ausbildung zur Bürokauffrau bei REMAX 2011 habe ich die Weiterbildung zur Immobilienwirtin WAF abgeschlossen. 2023 habe ich zusätzlich das Seminar zum DEKRA zertifizierten Sachverständigen absolviert, um meinen Service weiter zu verbessern. Mein Ziel ist es, Ihnen bei der Immobilienvermittlung möglichst viel Arbeit abzunehmen.



Jochen Sarnow

Immobilienmakler IHK

Ich bin Jochen Sarnow, 1964 in Stühlingen geboren und Immobilienmakler im REMAX-Team. Mein Ziel ist es, meinen Kunden das ideale Objekt zu vermitteln und Sie während des gesamten Prozesses – von der Suche bis zur Übergabe oder dem Verkauf – zu begleiten.



Natalina Lai
Immobilienmaklerin IHK
Geboren 2000 in Stühlingen, lebe ich im Landkreis Waldshut. 2020 begann ich meine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement bei REMAX und schloss sie 2022 erfolgreich ab. Parallel dazu absolvierte ich die Weiterbildung zur Immobilienmaklerin IHK. Ich freue mich, auch Sie bei Ihrer Immobilienreise begleiten zu dürfen - sei es bei einem Verkauf, einem Kauf oder einer Vermietung.

Eva-Maria Baumgärtner
Immobilienmaklerin IHK, Finanzexpertin & Bankfachwirtin
Geboren 1966 in Waldshut, lebe ich seitdem im Landkreis Waldshut. Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau 1989 und der Weiterbildung zur Bankfachwirtin 2010, machte ich mich 2017 als Finanzexpertin für Immobilienfinanzierungen selbstständig. 2024 schloss ich die Ausbildung zur Immobilienmaklerin IHK ab und bin nun parallel bei RE/MAX tätig, um Ihnen fachkundige Betreuung zu bieten.





Sina Ebner
Backoffice, Marketing, Immobilienfotografie
Ich wurde 2003 in Bad Säckingen geboren und lebe im Landkreis Waldshut. Nach meiner kaufmännischen Ausbildung 2023 trat ich im Oktober 2024 dem REMAX-Team bei, wo ich vorallem im Marketing und in der Immobilienfotografie tätig bin.

Joana Nägele
Duale Studentin, Maklerassistentin
Ich wurde 2005 in Schaffhausen geboren und lebe seitdem in Tiengen. Nach meinem Abitur 2024 verbrachte ich ein Jahr in Neuseeland im Rahmen eines Work-and-Travel-Aufenthalts. 2025 begann ich anschließend mein duales Studium zur Immobilienwirtin. Mein Ziel ist es, meine Kollegen bestmöglich zu unterstützen und möglichst viel praktische Erfahrung zu sammeln, um später selbst als Maklerin tätig zu sein.



Niemand vermittelt weltweit mehr Immobilien als REMAX

REMAX ist weltweit führend in der Immobilienbranche und als Franchise-Unternehmen in über 110 Ländern tätig. Gegründet wurde das Unternehmen 1973 von Dave Liniger in Denver, Colorado. Bereits 1994 expandierte REMAX nach Europa und seit 1996 ist das Unternehmen auch in Deutschland vertreten.

Heute ist REMAX in Europa mit mehr als 2.000 Büros und rund 32.000 Maklern präsent. In Deutschland umfasst das Netzwerk etwa 180 Büros mit rund 850 Maklern und in der Schweiz betreibt REMAX 82 Büros.



Nutzen auch Sie die Vorteile des REMAX Maklernetzwerks und die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnerbüros, insbesondere in der Schweiz. Die Stärke der Marke REMAX und das überdurchschnittliche Wachstum in Europa bieten Verkäufern, Vermietern, Käufern und Mietern ausgezeichnete Perspektiven. Unsere Kunden profitieren von umfassendem Marketing, einem größeren Pool an Interessenten und einer breiten Auswahl an Objekten.

REMAX Waldshut-Tiengen wurde 2009 von Thomas Nägele gegründet, mit der Vision, ein Team aus kompetenten und freundlichen Mitarbeitern aufzubauen, das die Kunden bestmöglich betreut.

Dabei sollte der Makler sich auf seine Kernkompetenz konzentrieren und nicht auch noch die Aufgaben eines Fotografen, IT-Spezialisten oder Marketingexperten übernehmen müssen. Deshalb ist in unserem Büro für jeden Bereich ein Fachmann oder eine Fachfrau zuständig, die in ihrem speziellen Bereich umfassend geschult wurde. Auf diese Weise gewährleisten wir eine konstant hohe Qualität in allen Bereichen.

Unser Motto, **„Stillstand ist Rückschritt“** (Zitat von Leonardo da Vinci), treibt uns an, immer auf dem neuesten Stand der Technik und der Marketingstrategien zu bleiben.

Unser Erfolg gibt uns Recht: In den letzten fünf Jahren gehörten wir stets zu den zehn erfolgreichsten REMAX Büros in Deutschland.



Auszeichnungen

REMAX Waldshut-Tiengen – Ihr ausgezeichneter Partner in der Immobilienvermittlung!

Erfolg spricht für sich! REMAX Waldshut-Tiengen wurde von renommierten Institutionen mehrfach ausgezeichnet – und das aus gutem Grund. Unsere Expertise und unser Engagement in der Immobilienbranche wurden unter anderem von Fokus, Die Welt, Bellevue, ImmoScout und Immowelt gewürdigt.

Diese Auszeichnungen sind nicht nur ein Zeichen für unsere hervorragende Leistung, sondern auch für die vertrauensvolle Partnerschaft, die wir mit unseren Kunden pflegen. Wir setzen auf erstklassigen Service, kompetente Beratung und maßgeschneiderte Lösungen, die Ihnen den Weg zu Ihrer Traumimmobilie ebnen.

Vertrauen Sie unserer Expertise! REMAX Waldshut-Tiengen – ausgezeichnet für Ihre Zufriedenheit.

Experte vor Ort

immowelt Premium Partner

BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS 2014

DIE WELT
Januar 2020
DIE BESTEN IMMOBILIENMAKLER TESTSIEGER
RE/MAX
Im Test:
10 Makler in Waldshut-Tiengen
Deutsche Markenallianz GmbH
Ressort Immobilien
www.d-ma.immobilien

Unsere Social Media Accounts

Bleiben Sie immer auf dem Laufenden mit REMAX Waldshut-Tiengen!

Verpassen Sie keine exklusiven Immobilien-angebote und spannenden Einblicke mehr!

Folgen Sie uns auf unseren Social Media Kanälen und erleben Sie, was REMAX Waldshut-Tiengen ausmacht – ausgezeichnete Beratung, Top-Immobilien und persönlicher Service!

Warum uns folgen?

- Exklusive Immobilienangebote – direkt auf Ihr Smartphone!
- Tipps und Trends rund um den Immobilienmarkt!
- Einblicke in unsere Arbeit und die neuesten Auszeichnungen!
- Direkte Kommunikation – Fragen? Einfach über WhatsApp melden!

Jetzt folgen und profitieren!

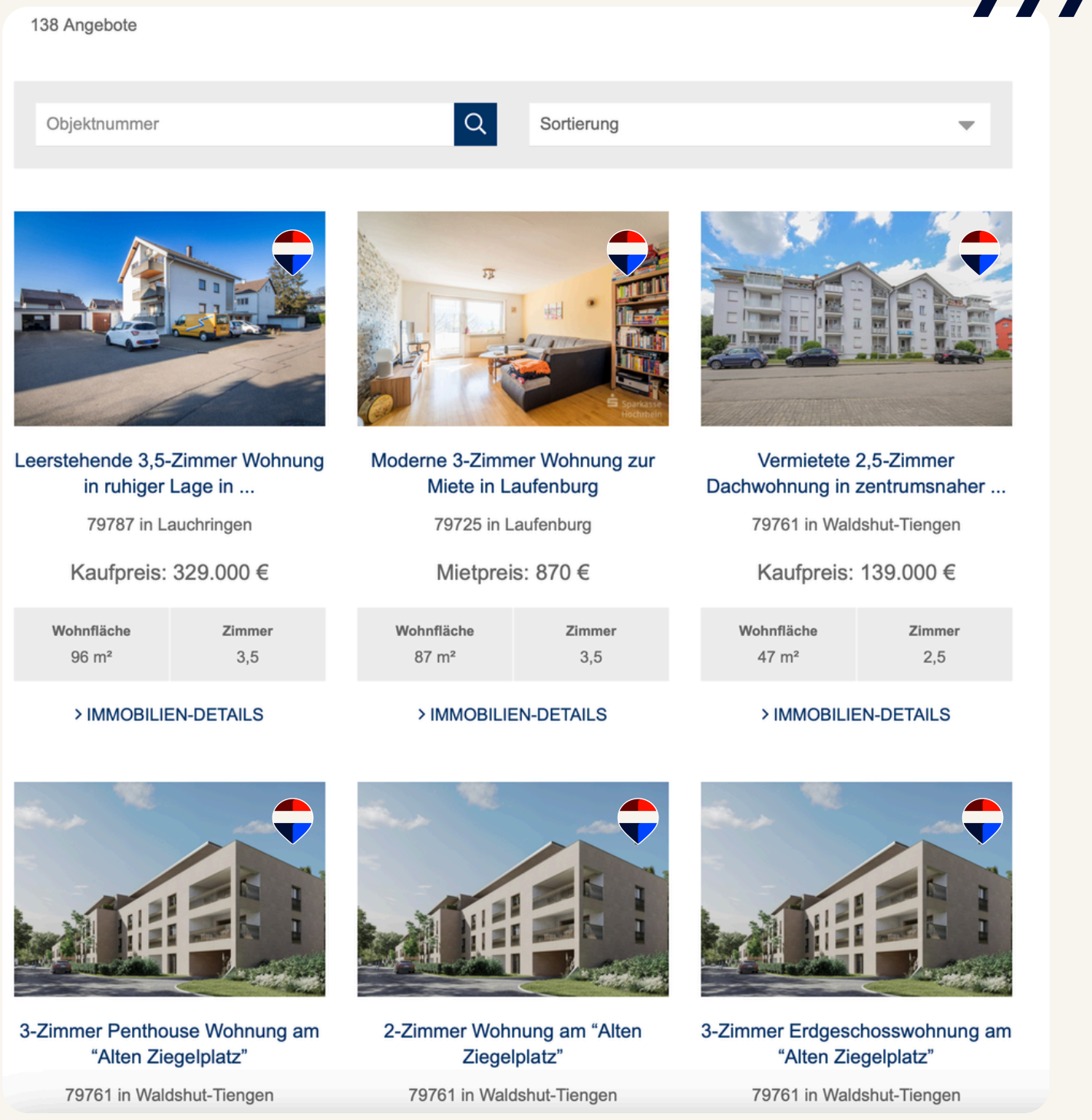
Scan me!

Entdecken Sie unsere Homepage
www.remax-waldshut.de

Erfahren Sie mehr über Ihr REMAX Büro in Waldshut-Tiengen. Wer wir sind, wie wir arbeiten und warum ausgerechnet wir für Sie arbeiten sollten.

Außerdem informieren wir Sie zu aktuellen Themen im Immobilienbereich oder Veranstaltungen und zeigen Ihnen einen Einblick unserer Kundenempfehlungen.

Immobilienangebote
Finden Sie Ihre Traumimmobilie auf unserer Homepage



Ratgeber
Ratgeber, Checklisten und Informationsbroschüren



Erben & Vererben

Die Nachricht zu erhalten, eine Immobilie geerbt zu haben, lässt bei Ihnen sicher einige Fragezeichen aufkommen: „Und was nun? Was muss ich alles beachten? Was mache ich mit der Immobilie? Möchte ich die Immobilie selbst nutzen oder verkaufe ich sie? Und kann ich das überhaupt alleine entscheiden?“

Mehr erfahren



Unterlagen für den Verkauf

In dieser Checkliste erfahren Sie Welche Dokumente Sie für den Verkauf benötigen. Wo Sie die notwendigen Unterlagen anfordern können.

Mehr erfahren



Was gehört in ein gutes Exposé?

In dieser Checkliste erfahren Sie Was für ein gutes Exposé wichtig ist. Welche Angaben in ein Exposé gehören.

Mehr erfahren



Checkliste Energieausweis

Der Energieausweis ist ein Dokument, das ein Gebäude energetisch bewertet. Einem potenziellen Käufer, Mieter, Pächter oder Leasingnehmer eines bebauten Grundstücks, Wohnungs- oder Teileigentums ist (mit Ausnahmen) auf Verlangen unverzüglich ein Energieausweis vorzulegen.

Mehr erfahren



Checkliste Aufbereitung

In dieser Checkliste erfahren Sie 5 Maßnahmen, die zu mehr Verkaufserfolg führen. Wie kleine Details Einfluss auf den Preis haben können.

Mehr erfahren



Preisfindung

In diesem Ratgeber erfahren Sie Wie Sie den richtigen Preis für Ihre Immobilie ermitteln. Wie sich zu hohe oder zu niedrige Preise auswirken. Wann sich der Rat eines Experten lohnt.

Mehr erfahren

Vermietung Ihrer Immobilie
Professionelle und rechtssichere Mietverträge mit Haus & Grund

Nutzen Sie die Expertise von Haus & Grund, wenn es um die Vermietung Ihrer Immobilie geht. Wir bieten Ihnen nicht nur rechtssichere Mietverträge, sondern auch eine zuverlässige Prüfung der Mieterbonität. Dank unserer praktischen Mieterselbstauskunft auf unserer Homepage können Mietinteressenten ihre Daten schnell und unkompliziert online einreichen.

So schützen Sie sich vor finanziellen Risiken und stellen sicher, dass Sie den richtigen Mieter für Ihre Immobilie finden – ganz ohne Stress und bürokratischen Aufwand.

Vertrauen Sie auf die langjährige Erfahrung von Haus & Grund und machen Sie den Vermietungsprozess einfach und sicher!

Haus & Grund®
Eigentum. Schutz. Gemeinschaft.
Hochrhein e.V.



Mieter

Als Immobilienmakler vertreten wir die Interessen der Vermieter. Als Nachweis für den Vermieter und zur Vorqualifikation benötigen wir vor Besichtigungen eine ausgefüllte Selbstauskunft. Der Eigentümer entscheidet, wer eine Mietimmobilie schlussendlich bekommt.

Mieterselbstauskunft

„*" zeigt erforderliche Felder an

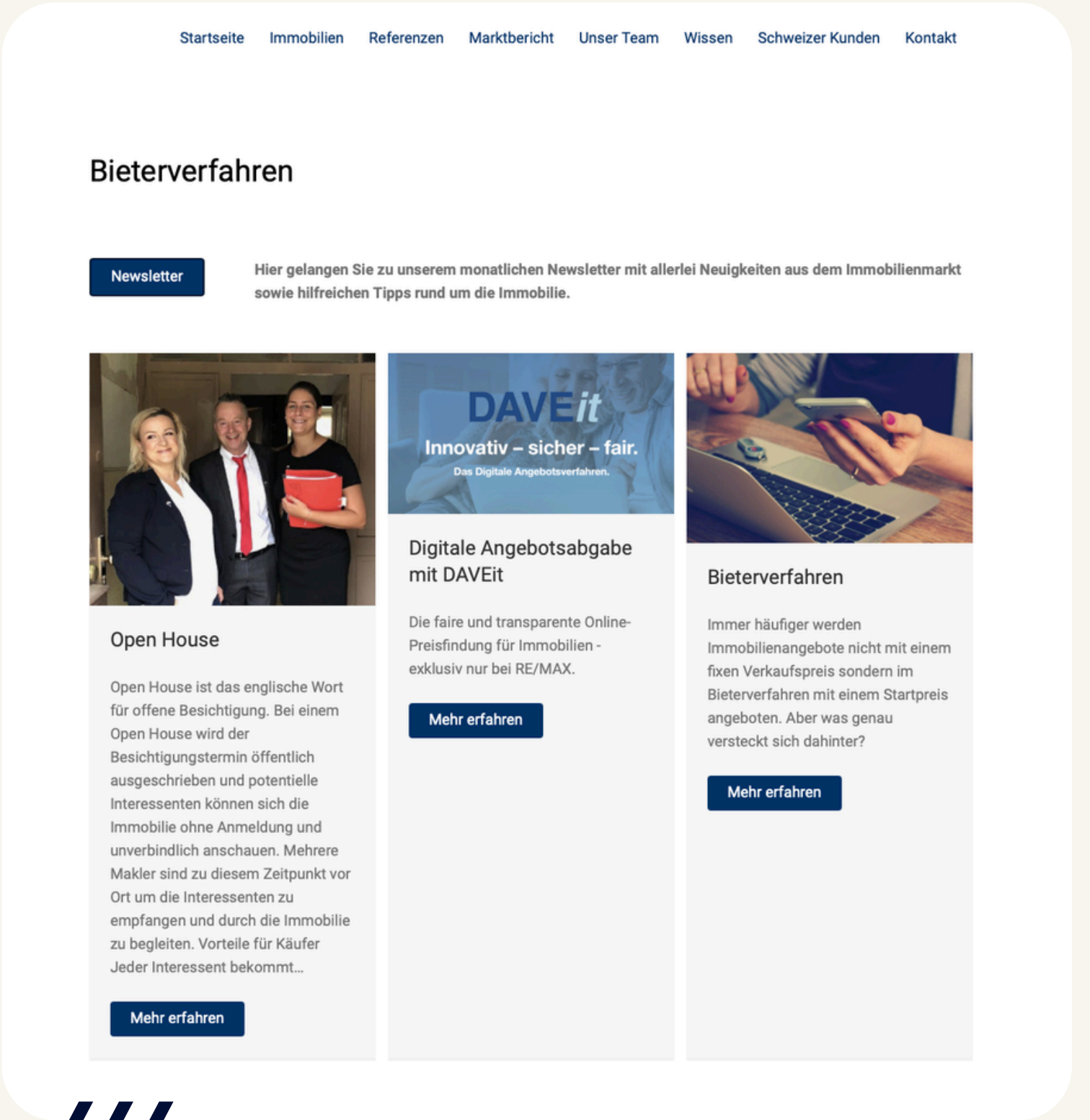
Ich interessiere mich für folgende Immobilie/ Objektnummer:

Mietinteressent	Ehepartner/ Mitmieter
Name *	Name (des Mitmietenden)
Vorname *	Vorname (des Mitmietenden)
Geburtsdatum *	Geburtsdatum (des Mitmietenden)
Geburtsort *	Geburtsort (des Mitmietenden)
Familienstand *	Familienstand (des Mitmietenden)
Anschrift *	Anschrift (des Mitmietenden)
E-Mail *	E-Mail (des Mitmietenden)
Telefon *	Telefon (des Mitmietenden)

Entdecken Sie unsere Wissensbibliothek
Ihr Leitfaden für moderne Immobilienverfahren

Unsere umfangreiche Wissensbibliothek bietet Ihnen tiefgehende Informationen zu den neuesten und sichersten Methoden im Immobilienmarkt. Erfahren Sie, was Sie über das digitale Angebotsverfahren „DAVEit“, Open House, Leibrente und den Teilverkauf Ihrer Immobilie wissen müssen.

Egal, ob Sie Ihre Immobilie verkaufen oder vermieten möchten, oder Sie ein innovatives Finanzierungsmodell suchen – hier finden Sie wertvolle Insights und praxisnahe Tipps, die Ihnen helfen, die richtige Entscheidung zu treffen.

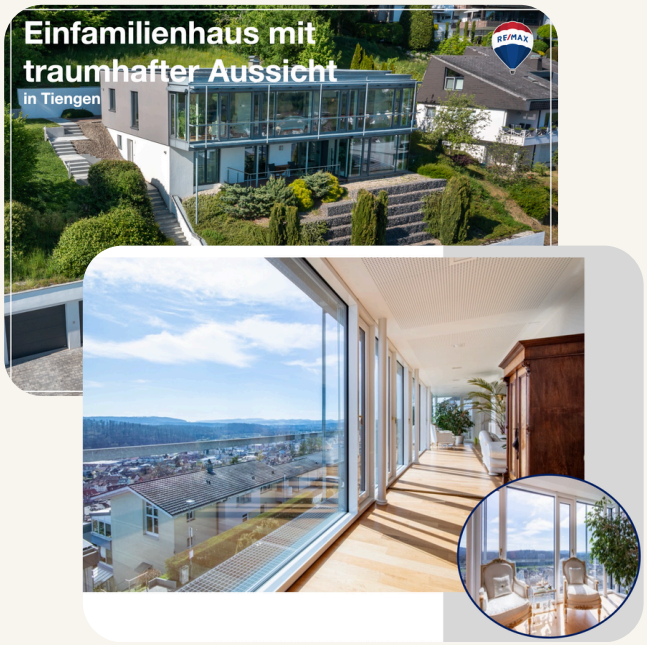


Unser maßgeschneiderter Marketingplan für Ihre Immobilie

Wir bieten Ihnen einen individuell abgestimmten Marketingplan, der exakt auf Ihre Immobilie und Ihre persönlichen Ziele zugeschnitten ist. Dabei sorgen wir dafür, dass Ihr Objekt optimal präsentiert wird und die bestmöglichen Verkaufschancen erzielt.

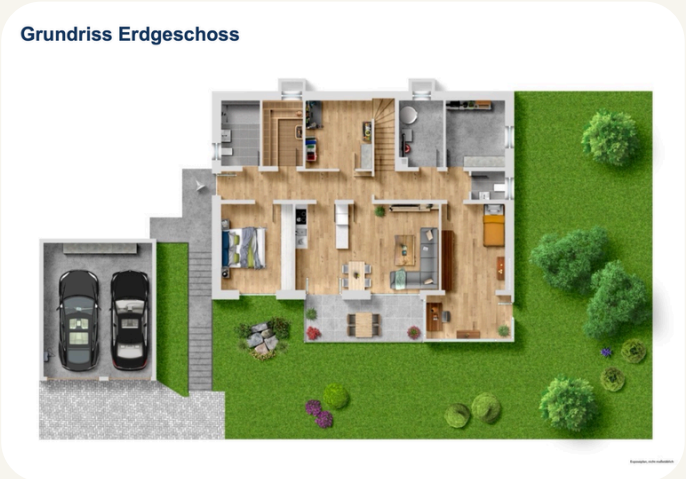
Marktanalyse & Wertermittlung:
Zu Beginn führen wir eine präzise und fundierte Bewertung Ihrer Immobilie durch. Diese basiert auf aktuellen Marktdaten, unserer tiefgehenden Kenntnis des regionalen Immobilienmarktes sowie langjähriger Erfahrung. So stellen wir sicher, dass Ihre Immobilie marktgerecht positioniert wird und sowohl attraktiv für Käufer als auch gewinnbringend für Sie ist.





Vollständige Unterlagen:
Ein reibungsloser Verkaufsprozess setzt vollständige und korrekte Unterlagen voraus. Wir kümmern uns um die Zusammenstellung aller notwendigen Dokumente – von Grundbuchauszügen bis hin zur Erstellung eines Energieausweises. Dadurch sparen Sie Zeit und vermeiden Verzögerungen im Verkaufsprozess.

Exklusive Exposés:
Wir erstellen hochwertige und professionell gestaltete Exposés, die Ihre Immobilie ins beste Licht rücken. Mit ansprechenden Texten, aussagekräftigen Bildern und klar strukturierten Informationen sprechen wir gezielt potenzielle Käufer an und wecken echtes Interesse.



Optimierte Grundrisspläne:
Um Interessenten eine bessere Vorstellung Ihrer Immobilie zu ermöglichen, überarbeiten wir vorhandene Grundrisse oder erstellen neue, klar verständliche Darstellungen. So können sich Käufer die Raumaufteilung optimal vorstellen und schneller eine emotionale Bindung zur Immobilie aufbauen.

Unser maßgeschneiderter Marketingplan für Ihre Immobilie



Virtuelle Besichtigungstouren:
Mit modernen 360°-Besichtigungstouren ermöglichen wir Interessenten, Ihre Immobilie bequem von überall aus zu erkunden. Ergänzt durch professionelle Luftbildaufnahmen entsteht ein beeindruckender Gesamteindruck, der die Sichtbarkeit und Attraktivität deutlich steigert.

Vermarktung in Online- & Printmedien:
Ihre Immobilie wird gezielt auf renommierten Immobilienportalen, in Printmedien sowie über Social Media präsentiert. Durch diese breite Streuung erreichen wir eine große und zugleich passende Zielgruppe.

Werbung vor Ort:
Auch im direkten Umfeld sorgen wir für Aufmerksamkeit: Durch Verkaufsschilder, Flyer, Schaufensterpräsentationen und gezielte Nachbarschaftsinformationen sprechen wir potenzielle Käufer direkt in der Region an.





Zielgerichtete Interessentenselektion:
Wir greifen auf unsere bestehende Kartei mit geprüften Suchkunden zurück und filtern gezielt die passenden Interessenten heraus. Dadurch vermeiden wir unnötige Besichtigungen und konzentrieren uns auf ernsthafte Kaufinteressenten.



Unser maßgeschneiderter Marketingplan für Ihre Immobilie

Verschiedene Verkaufsoptionen:
Jede Immobilie und jeder Eigentümer ist individuell. Deshalb bieten wir unterschiedliche Verkaufsstrategien an – ob klassischer Verkauf, diskrete Vermarktung oder spezielle Vermarktungskonzepte – stets angepasst an Ihre Wünsche und Ziele.





Zusammenarbeit mit Maklerkollegen:
Durch unser starkes Netzwerk und die Zusammenarbeit mit Maklerkollegen – auch überregional und international – erhöhen wir die Reichweite Ihrer Immobilie erheblich und sprechen eine noch größere Käuferschicht an.

Begleitung zum Notartermin & After-Sales-Service:
Wir stehen Ihnen während des gesamten Verkaufsprozesses zur Seite – von der ersten Beratung bis zum Notartermin. Auch danach lassen wir Sie nicht allein: Unser After-Sales-Service sorgt für einen sicheren und entspannten Abschluss für alle Beteiligten.

Mit unserem individuellen Marketingplan gewährleisten wir eine professionelle, strukturierte und erfolgreiche Vermarktung Ihrer Immobilie – mit dem klaren Ziel, für Sie das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.

Unser Online-Marketing für Ihre Immobilie

Ihre Immobilie - optimal in Szene gesetzt!

Vertrauen Sie auf unsere Expertise, um Ihre Immobilie in den besten Händen zu wissen. Wir bringen Ihre Immobilie auf allen wichtigen Online-Plattformen ins Rampenlicht – von den gängigen Immobilien-portalen bis hin zu Homegate, dem führenden Schweizer Portal.

Doch wir gehen noch weiter: Um Ihre Immobilie auch in den sozialen Netzwerken optimal zu präsentieren, setzen wir gezielt Facebook und Instagram ein, um eine breite Zielgruppe zu erreichen.

Und das Beste:
Mit unserem neuen WhatsApp-Kanal verpassen Interessenten keine Angebote mehr! Einfach abonnieren und stets aktuell informiert bleiben.

Nutzen Sie die gesamte Kraft der digitalen Welt - für den bestmöglichen Erfolg beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie.

IMMO im Südwesten

immo welt

facebook

homegate.ch

ImmoScout24

immonet.de
Wir sind Immobilien

immobilie1

WhatsApp

kleinanzeigen

Instagram

REMAX in der Schweiz – Ihr internationaler Vorteil

Ein großer Pluspunkt der Marke REMAX ist die weltweit starke Vernetzung und die enge Zusammenarbeit mit Maklerkollegen aus aller Welt.

Auch wir in Waldshut-Tiengen profitieren von diesem globalen Netzwerk und haben bereits zahlreiche erfolgreiche Gemeinschaftsgeschäfte abgeschlossen – besonders in enger Partnerschaft mit unseren Schweizer Kollegen. Ihre Immobilie wird nicht nur in den Schweizer ImmobilienNews präsent sein, sondern auch in den Schaufenstern unserer Partnerbüros und auf dem beliebten Schweizer Portal „Homegate“ beworben.



REMAX Immobilien fürs Leben in Eglisau

Das Büro von Markus Kohler und Daniel Maier zählt zu den erfolgreichsten in der Schweiz. Dank der Grenznähe arbeiten wir eng und partnerschaftlich mit ihnen zusammen, um Ihre Ziele bestmöglich zu erreichen.

REMAX Immobilien in Frick

Lukas Rüetschi und sein REMAX Büro sind die Ansprechpartner für das Fricktal. Für Gemeinschaftsgeschäfte stehen wir jederzeit in engem Austausch mit ihm, um Ihre Wünsche schnell und effizient umzusetzen.





REMAX Immobilien in Brugg

Das Team von Rüetschi + Rebmann in Brugg freut sich darauf, gemeinsam mit Ihnen erfolgreiche Lösungen für unsere gemeinsamen Kunden zu finden.

Professionelle Immobilienfotografie

Weil der erste Eindruck zählt!

Ein herausragendes Foto macht den Unterschied! Bei RE/MAX Waldshut-Tiengen bieten wir Ihnen hochprofessionelle Immobilienfotografie, die Ihre Immobilie ins perfekte Licht rückt. Unsere Experten sind nicht nur in der Fotografie geschult, sondern auch in der professionellen Bildbearbeitung, um jedes Detail hervorzuheben und die besten Seiten Ihrer Immobilie zu zeigen.

Vertrauen Sie auf unser Know-How, damit Ihre Immobilie im besten Licht erstrahlt – für eine schnellere Vermarktung und höhere Interessentenzahl.

Checkliste Vorbereitung Fototermin

Reinigung und Aufräumen Innenräume:
- Staubsaugen und Wischen der Böden
- Keine Unordnung auf Tischen oder Böden
- Fenster putzen
- Kamine, Heizkörper und andere sichtbaren Oberflächen sauber halten
- Überflüssige Gegenstände entfernen (z.B. Müll, persönliche Gegenstände, große Kabel)

Außenbereich (falls zutreffend):
- Rasen mähen, Beete aufräumen
- Gartenmöbel ordentlich arrangieren
- Mülltonnen aus dem Sichtbereich entfernen
- Fahrzeuge aus der Einfahrt bewegen

Dekoration und Beleuchtung:
- Neutrale, minimalistische Dekoration verwenden (keine überladenen Dekorstücke)
- Blumen oder frische Pflanzen hinzufügen, um Farbe und Frische zu bringen
- Kissen und Decken auf Sofas ordentlich anordnen

Lichtquellen:
- Alle Lichter einschalten
- Vorhänge oder Jalousien anheben
- Lampen und Leuchten reinigen

Bäder und Küchen:
- Handtücher ordentlich aufhängen (möglichst einfarbig)
- Reinigungsmittel und Zahnbürsten aus dem Blickfeld räumen
- In der Küche keine unnötigen Gegenstände auf den Arbeitsflächen lassen

Schlafzimmer:
- Betten ordentlich machen und Kissen aufschütteln
- Farblich passende Bettwäsche verwenden

Bilder und Wanddekoration:
- Achten Sie darauf, dass Bilder oder Wanddekoration gerade hängen.

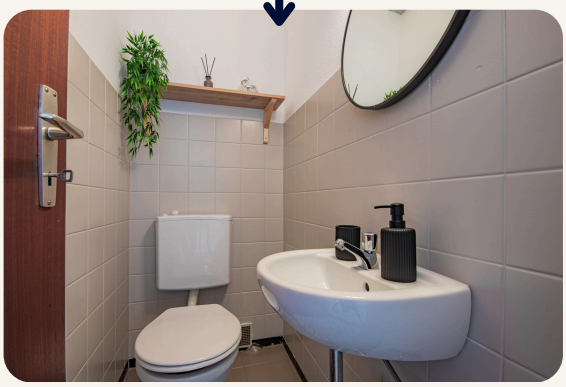
Mit dieser Checkliste stellen Sie sicher, dass Ihre Immobilie für den Fototermin optimal vorbereitet ist und den besten Eindruck hinterlässt!





Welcher Ansatz passt zu Ihrer Immobilie?





Beim Verkauf einer Immobilie kommt es auf den ersten Eindruck an. Um Käufer zu begeistern und sich von der Konkurrenz abzuheben, bieten wir Ihnen professionelle Homestaging-Services – sowohl in der realen als auch in der digitalen Welt. Doch welcher Ansatz ist der richtige für Sie? Wir erklären die Vor- und Nachteile von beiden Verfahren.

1. Reales Homestaging – Ein echtes Erlebnis für Käufer

VORTEILE:

Authentische Atmosphäre:
Bei dem realen Homestaging wird Ihre Immobilie durch Möbel, Dekoration und stilvolle Akzente lebendig. Käufer können sich in den Raum hineinversetzen und sich vorstellen, wie sie dort leben würden.

Emotionale Bindung:
Ein perfekt inszenierter Raum spricht die Sinne an und weckt Emotionen, was die Kaufentscheidung positiv beeinflussen kann.

Wertsteigerung:
Professionell eingerichtete Räume können oft einen höheren Verkaufspreis erzielen, da sie die Stärken der Immobilie optimal hervorheben.





NACHTEILE:

Kosten und Aufwand:
Ein reales Homestaging kann teuer und zeitaufwendig sein, besonders, wenn Möbel gemietet oder umfangreiche Renovierungen vorgenommen werden müssen.

Limitierte Flexibilität:
Sobald das Staging abgeschlossen ist, lässt sich wenig an den Details ändern, ohne zusätzliche Kosten zu verursachen.

2. Digitales Homestaging – Modern und flexibel





VORTEILE:

Kosten- und Zeitersparnis:
Digitales Homestaging ist deutlich günstiger und schneller. Möbel und Dekoration werden virtuell in die Räume eingefügt, was eine schnelle Anpassung ermöglicht.

Flexibilität:
Sie können verschiedene Design-Optionen ausprobieren ohne große Investitionen zu tätigen oder die tatsächliche Einrichtung zu ändern.

Zielgruppenspezifisch:
Mit digitalem Homestaging können Sie die Inneneinrichtung an verschiedene Käufergruppen anpassen und so gezielt ansprechen.

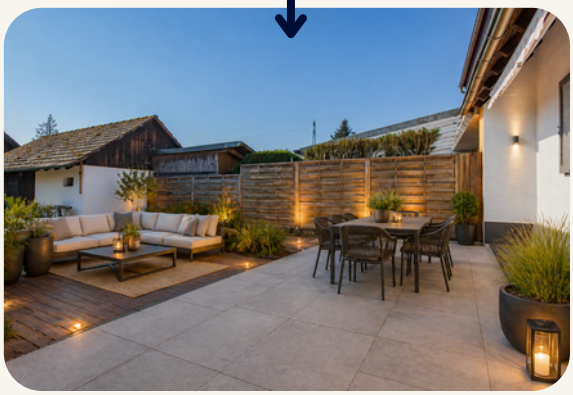
NACHTEILE:

Weniger realistisch:
Manche Käufer merken schnell, dass es sich um eine digitale Darstellung handelt, was die Wirkung beeinträchtigen kann.

Kein haptisches Erlebnis:
Käufer können sich nicht vollständig ein Bild von der tatsächlichen Atmosphäre und den Proportionen der Räume machen.

Welcher Ansatz passt zu Ihnen?
Egal ob real oder digital – bei uns erhalten Sie maßgeschneiderte Lösungen, die den Verkauf Ihrer Immobilie beschleunigen und Ihre Erfolgschancen erhöhen. Kontaktieren Sie uns noch heute, um herauszufinden, welches Homestaging für Ihre Immobilie am besten geeignet ist!





Tipps zum erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie

Der Verkauf einer Immobilie ist eine wichtige Entscheidung, die gut vorbereitet sein will. Damit Sie den bestmöglichen Preis erzielen und den Verkaufsprozess stressfrei meistern, haben wir einige wertvolle Tipps für Sie zusammengestellt:

Realistischen Preis festlegen

Ein attraktiver Preis ist entscheidend für den erfolgreichen Verkauf. Zu hoch angesetzte Preise schrecken potenzielle Käufer ab, während ein zu niedriger Preis den Wert Ihrer Immobilie nicht widerspiegelt. Lassen Sie sich von Experten beraten, um den optimalen Preis zu ermitteln – wir helfen Ihnen dabei!





Professionelle Präsentation

Gute Fotos und ein überzeugendes Exposé sind unerlässlich. Potenzielle Käufer möchten sich ein genaues Bild von Ihrer Immobilie machen. Investieren Sie in professionelle Immobilienfotos und eine detaillierte Beschreibung, die die Vorteile Ihrer Immobilie hervorheben.



Optimierung des ersten Eindrucks

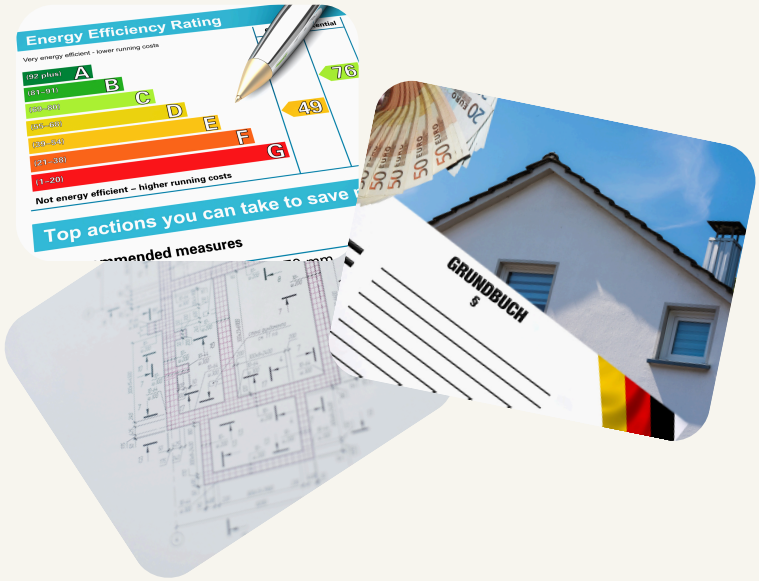
Achten Sie darauf, dass Ihre Immobilie gut gepflegt und aufgeräumt ist. Ein gepflegter Außenbereich, saubere Fenster und ein gut gewartetes Gebäude steigern den Eindruck bei potenziellen Käufern und können den Verkaufsprozess beschleunigen.

Tipps zum erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie

Flexible Besichtigungstermine anbieten

Machen Sie es Interessenten leicht, Ihre Immobilie zu besichtigen. Bieten Sie flexible Termine an, um möglichst vielen Interessenten die Möglichkeit zu geben, Ihre Immobilie zu sehen. Oft entscheidet der erste Eindruck bei der Besichtigung, ob ein Angebot gemacht wird.





Wichtige Unterlagen bereithalten

Bereiten Sie alle relevanten Unterlagen vor, wie z. B. den Grundbuchauszug, den Energieausweis, Baupläne und andere rechtliche Dokumente. Je schneller und transparenter Sie Informationen bereitstellen können, desto mehr Vertrauen weckt das bei Käufern und umso schneller kann die Bank die Finanzierung des Käufers prüfen. Eine Checkliste hierfür finden Sie auf der übernächsten Seite.

Vermittlung durch Profis

Der Immobilienmarkt kann komplex sein. Lassen Sie sich von einem erfahrenen Immobilienmakler unterstützen, der den Markt kennt, Ihnen bei der Preisfindung hilft und den gesamten Verkaufsprozess für Sie übernimmt. Ein Profi sorgt für eine schnelle und reibungslose Abwicklung.



Geduld und Verhandlungsgeschick

Verkäufe dauern oft länger als erwartet. Seien Sie geduldig und bereit zu verhandeln. Ein bisschen Flexibilität beim Preis oder den Konditionen kann den Unterschied machen, ob ein Verkauf zustande kommt.

Mit diesen Tipps sind Sie bestens vorbereitet, um Ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen. Wenn Sie Unterstützung bei der Planung und Durchführung benötigen, stehen wir Ihnen gerne mit unserer Expertise zur Seite!

Ihr Vertrauen in besten Händen – Ihr Immobilienbüro für zufriedene Kunden

Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt! Ob Verkauf oder Vermietung Ihrer Immobilie – wir bieten Ihnen eine umfassende Dienstleistung, die keine Wünsche offen lässt. Wir legen großen Wert auf Ehrlichkeit, Transparenz und den besten Preis für Ihre Immobilie. Unser Ziel ist es, Sie rundum zu betreuen und Ihnen alle Sorgen abzunehmen – von der ersten Beratung bis zum erfolgreichen Abschluss. Wir setzen uns täglich mit Leidenschaft und Erfahrung ein, damit unsere Kunden sich glücklich und zufrieden fühlen.

Überzeugen Sie sich selbst – hier können Sie Kundenstimmen lesen, die von Ihrer positiven Erfahrung mit uns berichten. Ihre Zufriedenheit ist unser größter Erfolg!







★★★★★

Sehr empfehlenswert. Wir haben unsere Immobilie über RE/MAX Tiengen verkauft. Dabei wurden wir von Frau Jenne betreut. Sie und ihr Team waren sehr kompetent und professionell. Vielen Dank für die ausgezeichnete Arbeit.

Kundenstimme von A. Werner



Immobilienmakler/-in
Angela Jenne
RE/MAX Freundliche Spezialisten

RE/MAX

★★★★★

Wir sind beeindruckt!
Absolut freundliche, stressfreie und harmonische Zusammenarbeit.
Das Unternehmen REMAX, Immobilienmakler in Waldshut , können meine Frau und ich nur weiter empfehlen!
Besonderen Dank gilt Herrn Sarnow für heute und was die Zukunft uns bringen wird...

Kundenstimme von W. Jung



Immobilienmakler/-in
Jochen Sarnow
RE/MAX Freundliche Spezialisten

RE/MAX

★★★★★

Sehr freundliche und kompetente Beratung sowie Unterstützung von Anfang bis Ende. Es hat Spaß gemacht mit dem Team von REMAX zusammen zu arbeiten und seine Geschäfte erfolgreich abzuschließen.

Klare Empfehlung für alle die unkompliziert verkaufen/kaufen und top unterstützt werden möchten

Kundenstimme von Simon J.



Immobilienmakler/-in
Natalina Lai
Thomas Nägele
RE/MAX Freundliche Spezialisten



RE/MAX

★★★★★

Frau E. M. Baumgärtner hat uns sehr professionell, freundlich und kompetent durch den gesamten Verkaufsprozess begleitet und unterstützt. Sie war jederzeit bei Fragen erreichbar und auch geduldig. So konnten wir unser Haus mit gutem Gewissen verkaufen und sind sehr glücklich, dass wir eine so freundliche und emphatische Marklerin an unserer Seite hatten. Vielen Dank an das ganze Team!!

Kundenstimme von S. Schmidt



Immobilienmakler/-in
Eva-Maria Baumgärtner
RE/MAX Freundliche Spezialisten

RE/MAX

Bei uns sind Sie mehr als nur eine Nummer!

Sie stehen bei uns als Kunde im Mittelpunkt – und das auch noch nach dem Vertragsabschluss, denn wir glauben, dass eine gute Beziehung weit über den Kauf oder Verkauf einer Immobilie hinausgeht. Jedes Jahr laden wir unsere Kunden zu einem exklusiven Kundenevent ein, um gemeinsam unsere Erfolge zu feiern und den Kontakt zu pflegen. Ob im Oldtimermuseum, im Kino, im Stühlinger Schloss,
auf dem Weihnachtsmarkt oder bei einem zünftigen Oktoberfest – wir lassen uns jedes Jahr etwas Neues einfallen, um mit Ihnen in entspannter Atmosphäre in Verbindung zu bleiben. Denn anders als viele Unternehmen, bei denen man nach Abschluss eines Vertrages zur „Nummer XX“ wird, sehen wir uns als langfristige Partner an Ihrer Seite. Ihr Vertrauen ist uns wichtig und wir möchten auch in Zukunft für Sie da sein.

Zudem nehmen wir regelmäßig an der Immobilienmesse des Südkuriers teil und organisieren spannende Fachvorträge in Zusammenarbeit mit Haus & Grund, der Firma Sto, Energieberatern sowie eigenen Expertenbeiträgen. So bleiben wir immer am Puls der Branche und teilen unser Wissen mit Ihnen.

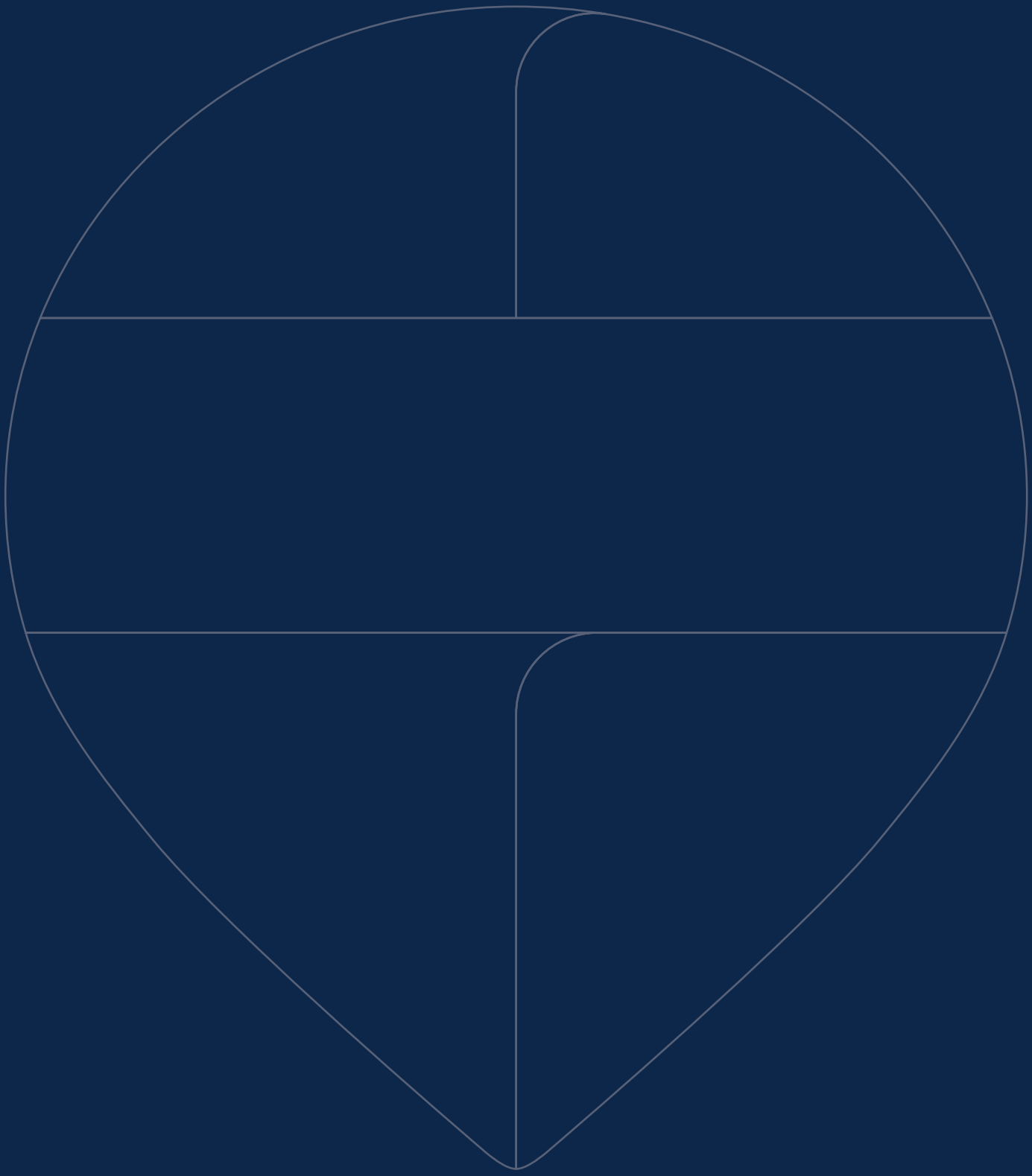
**Werden Sie Teil unserer Community –
wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!**

!



AUF WEITERE SCHÖNE JAHRE!







Ihre Immobilienmakler für Waldshut-Tiengen und Umgebung

Bei uns kümmert sich ein ganzes Team um Ihr Anliegen.

REMAX Freundliche Spezialisten
Hauptstraße 12
D-79761 Waldshut-Tiengen

E freundliche.spezialisten@remax.de
T +49 (0) 7741 5556

www.remax-waldshut.de

Jeder RE/MAX-Lizenznehmer und RE/MAX-Franchisenehmer ist jeweils ein rechtlich eigenständiges Unternehmen. Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit der Daten und Zahlen.