

# WARUM RE/MAX?

Weil es die Chance Ihres Lebens ist.



**RE/MAX**



Werden Sie Teil eines weltweit  
erfolgreichen **Netzwerkes.**





# RE/MAX. Das erfolgreichste Immobilien-Franchise-System der Welt.



Seit der Gründung im Jahr 1973 ist RE/MAX beständig gewachsen. Heute arbeiten mehr als 100.000 Makler in 80 Ländern für das Immobilien-Netzwerk und wickeln Millionen von Kundenaufträgen ab. In Europa ist RE/MAX mit mehr als 10.000 Maklern in über 1.700 Büros vertreten. Allein im deutschsprachigen Raum wurden über 400 Franchiselizenzen vergeben und mehr als 1.500 Makler arbeiten mit uns zusammen. Die Kraft der starken Marke und das überproportionale Wachstum von RE/MAX in Europa bieten für Makler und Franchisenehmer beste wirtschaftliche Perspektiven. **RE/MAX wächst und wächst.**

RE/MAX gibt Unternehmer-Persönlichkeiten und Immobilienmaklern die Möglichkeit, Teil des weltweit erfolgreichsten Immobiliennetzwerkes zu werden. Nicht nur Immobilienprofis, auch Quereinsteiger sind uns willkommen. **Entscheidend sind nur zwei Dinge: Ihre Persönlichkeit und der Wille zum Erfolg.**

**Als RE/MAX-Franchisenehmer** (auch „Broker/Owner“ genannt) baut man sich ein Team mit gut ausgebildeten und unternehmerisch selbständigen Immobilienmaklern auf.

**Als RE/MAX-Immobilienmakler** schließt man sich mit professionellen Kollegen zusammen und greift auf ein hocheffizient arbeitendes Büro zurück. Unterstützt werden Sie von erfahrenen Trainern, Coaches, Bürobetreibern und Kollegen. So können Sie von deren Know-how profitieren und schnell ein hohes Einkommen erzielen.

## Was bietet RE/MAX mit der Franchise-Lizenz?

- Die Nutzung der weltweit bekannten Marke
- Ein Netzwerk mit über 100.000 Kollegen
- Die Möglichkeit zu lukrativen Gemeinschaftsgeschäften
- Eine solide Grundausbildung und Fortbildungsmöglichkeiten mit Zertifizierung
- Sehr hilfreiche Franchise-, Marketing- und Büromanagement-Handbücher
- Wirksame Marketingkonzepte, eine sehr aktive Pressearbeit und bewährte Werbemaßnahmen
- Büros mit erstklassiger personeller und technologischer Ausstattung
- Regelmäßige Standortanalysen
- Eine fundierte Investitions- und Businessplanung
- Gemeinsame Veranstaltungen zur Stärkung des Netzwerkes und der Marktpräsenz
- Unterstützung beim Aufbau des eigenen Unternehmens durch kompetente Berater

Diese Broschüre wurde erstellt, um Ihnen das RE/MAX-Konzept vorzustellen und stellt die Gründe heraus, warum RE/MAX sehr bedeutend für Ihre Zukunft als Unternehmer sein könnte. Die Entscheidung liegt ganz alleine bei Ihnen. Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.



„Der Immobilienmarkt in meiner Region ist zu breit gefächert und individuell. Ich bezweifle, dass das RE/MAX-Konzept hier funktioniert!“

**Alle unsere Kunden haben etwas gemeinsam:** den Wunsch nach einem Ort, den sie ihr Zuhause nennen können. Dazu brauchen sie die Unterstützung durch einen professionellen Immobilienmakler. Einen, der sie partnerschaftlich und kompetent beim Kauf eines neuen Eigenheims oder auch beim Verkauf einer Immobilie unterstützt.

Überall auf der Welt werden jedes Jahr hunderte von Immobilientransaktionen durch professionelle Makler getätigt. Der weitaus größere Teil aller Immobilientransaktionen wird weltweit aber nach wie vor ohne die Unterstützung eines Maklers durch Privatpersonen abgewickelt. Der Grund dafür ist einfach und simpel: Viele Kunden haben noch nicht erkannt, dass es sich auszahlt, die Dienste eines erfahrenen und kompetenten Maklers in Anspruch zu nehmen.

### Das Leben ist Veränderung. Unser Geschäft auch.

Während sich das Leben unserer Kunden stetig ändert, stehen unsere Makler in ständigem Kontakt mit ihnen und kümmern sich um ihre individuellen Wünsche und Ansprüche. Auf diese Weise bauen sie eine Verbindung fürs Leben mit ihren Kunden auf. Durch die kontinuierliche und enge Interaktion mit potenziellen und bestehenden Kunden tätigen sie mehr Transaktionen auf der Basis von Folgegeschäften und Empfehlungen. RE/MAX-Makler arbeiten ausschließlich im Interesse der Kunden. Unsere diesbezüglichen Leitlinien sind in unserem Code of Ethics verankert.

Das RE/MAX-Konzept bietet Ihnen ein bewährtes System, um Ihr Geschäft auf soliden Fundamenten aufzubauen. RE/MAX verfügt über die Infrastruktur und operative Systeme, die es Ihnen ermöglicht, gemeinsam mit Ihren Maklern einen Service auf Weltklasseniveau anzubieten.

Wir bilden Sie aus und zeigen Ihnen, wie Sie effizient arbeitende Vertriebskollegen rekrutieren und aus ihnen erfolgreiche Immobilienmakler machen. Und wir sind da, um Sie beim Aufbau IHRES Unternehmens zu unterstützen.

**RE/MAX.** Erfolgreich mit Kunden fürs Leben.



„ Ich kann mir vorstellen, dass das RE/MAX-Konzept Vorteile für mein Geschäft bringt. Aber ich habe keine Erfahrung mit der Rekrutierung. Wie kann ich gute Makler finden, die sich meinem Unternehmen anschließen wollen? “



Auch für Franchisenehmer bietet RE/MAX Schulungen an, einschließlich der Möglichkeit, ein Praktikum in einem erfolgreich etablierten RE/MAX-Büro zu absolvieren. Auf diese Weise bekommen Sie Einblick in die bewährte Arbeitsweise erfolgreicher Kollegen und lernen von deren „Best-Practise“-Beispielen.

Unser Einführungsprogramm beinhaltet auch einige fortgeschrittene Rekrutierungs-Techniken.

#### Hier einige Modul-Beispiele:

- Das RE/MAX-Rekrutierungs-Konzept
- Der Erfolg von CDM, Succeed und Career Nights
- Die Rekrutierung über persönliche Kontakte
- Das Bewerbungsgespräch
- Das Follow up und der Vertragsabschluss
- Die Planung und Implementierung

Zusätzlich werden laufend Workshops zur Optimierung von Rekrutierungsmaßnahmen und Maximierung der Ergebnisse angeboten.

Eine erfolgreiche Rekrutierung ist viel einfacher, als Sie vielleicht denken. Bei RE/MAX werden Ihre Immobilienmakler eine umfangreiche Ausbildung durchlaufen, in der sie die Grundlagen für Ihren Erfolg lernen.

#### Das Career Development Model (CDM) beinhaltet Themen und Module wie

- Bildung Ihres Unternehmensfundaments
- Master-Plan für Ihren finanziellen Erfolg
- Einführung in eine erfolgreiche Rekrutierung
- Die Bedeutung der Rücklagenbildung
- Ihre Zukunft liegt in Ihren Händen

### Die Rekrutierung bei RE/MAX

Die Behauptung, das „Recruiting“ sei wichtig für Ihr Unternehmen, ist schlicht eine Untertreibung. Eine erfolgreiche Rekrutierung setzt Ihre Führungsinitiative voraus. Ihr Erfolg hängt signifikant davon ab, wie gut Sie Ihre Mitarbeiter auswählen, um ein schlagkräftiges Vertriebsteam aufzustellen.

## RE/MAX.

# Rekrutierung mit System.



„Ich spiele mit dem Gedanken, ein RE/MAX Büro in meiner Stadt zu eröffnen. Welche Ressourcen für Werbung und PR stehen mir und meinem Vertrieb zur Verfügung?“

**RE/MAX** gehört global und auch europaweit zu den erfolgreichsten Marken. Unser Symbol, der Ballon, ist ein perfekter Blickfang. Als wirksames Key-Visual wird der RE/MAX-Ballon in all unseren Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen verwendet. Er wartet nur darauf, auch von Ihnen genutzt zu werden.

Vor der Eröffnung Ihres neuen RE/MAX Büros erhalten Sie von uns ein Marketing-Toolkit, in dem das gesamte Material für den perfekten Start Ihres Unternehmens enthalten ist – angefangen bei nützlichen Informationen für eine optimale Büroplanung bis hin zu bereits fertigen und praxisbewährten Vorlagen für Ihre Werbe- und PR-Maßnahmen.

**Werbung & Kreativität** versorgt Sie mit Materialien, die Ihnen bei der Rekrutierung von Mitarbeitern und Immobilienmaklern helfen und Ihr Team bei der täglichen Maklerarbeit unterstützt.

**Presse & PR** umfasst eine Sammlung von geschäftsrelevanten Artikeln, Presseberichten und News über Themen wie „Sponsoring“ und „Pressekonferenzen“. Außerdem finden Sie hier alle Kontaktadressen zu den regionalen, nationalen und internationalen Medien, die für Sie von Bedeutung sind.

**Sponsoring** erreicht stets die größte Zielgruppe. Sie profitieren von RE/MAX Europas einheitlicher Sponsoren-Präsenz bei wichtigen internationalen Sportereignissen wie z. B. Formel1-Rennen, Fußballspielen von internationaler Bedeutung, hoch dotierten Golfturnieren oder der FIS-Ski-Weltmeisterschaft. Bei all diesen Sport-Events verfolgen wir das Ziel, die Markenbekanntheit von RE/MAX zu erhöhen. Auch in Ihrem Interesse.

**Tagungen, Meetings & Events** bieten Ihnen regelmäßig die Möglichkeit, an Award Nights, Immobilienmakler-Meetings, Verkaufstreffen und regionalen

und internationalen Tagungen sowie Kongressen teilzunehmen. Diese Aktivitäten sorgen für jene Form der Dynamik, die für RE/MAX typisch und unseren gemeinsamen Erfolg verantwortlich ist. Parallel zu unseren europaweiten Marketing-Aktionen treibt jede einzelne Region und jedes unserer Büros die Entwicklung der Marke RE/MAX voran.

**Markenpräsenz ist der Schlüssel zum Erfolg.** So können auch unsere Mitarbeiter ihren Beitrag leisten, indem sie z. B. ihr Auto mit dem RE/MAX-Logo versehen.

Kombinierte Aktivitäten, die einheitliche Anwendung bewährter Methoden und die Bereitschaft, voneinander zu lernen, machen unseren Erfolg aus. Wir pflegen eine Kultur der positiven Einstellung, der Eigeninitiative und Proaktivität. **Und an all dem können Sie teilhaben.**

**RE/MAX.** Die Kraft der Marke.





Das **RE/MAX Career Development Model** wurde speziell für Makler und Broker/Owner entwickelt, die den Wunsch haben, bei RE/MAX beruflich erfolgreich zu sein. Alle Aspekte unseres Berufsfeldes werden hier gelehrt und diskutiert. Das **Career Path-Trainings-Programm** richtet sich an Branchen-Neulinge und erfahrene Immobilienmakler gleichermaßen, die beruflich in den nächsten Level durchstarten wollen.

Während jede Region ihre lokal individuellen und rechtsverbindlichen Inhalte als Teil des **Career Path Programms** lehrt, unterteilt sich unser zentrales Einsteiger-Programm in folgende Module:

## 1. RE/MAX & You

Ein ganztägiges Orientierungsprogramm, geleitet vom jeweiligen regionalen Management, beleuchtet die regionale Infrastruktur, die beruflichen Weiterentwicklungsmöglichkeiten, die Aktivitäten und Events zur Netzwerkpflge sowie neue Tools und Technologien.

## 2. SUCCEED Agent Mentoring

Dieses exklusive und umfangreiche Programm bietet den Immobilienmaklern alle Werkzeuge und Unterstützung, um ohne Zeitverlust Einkommen zu generieren. Der Inhalt wird von erfahrenen Mentoren und Brancheninsidern vermittelt, die den Erfolg unserer Makler voll im Blick haben.

„Ich verstehe, dass meine Hauptaufgabe als Broker/Owner in der Rekrutierung von guten Mitarbeitern liegt. Aber wer wird diese ausbilden?“



**In einem Zeitraum von acht Wochen erhalten die Immobilienmakler ein praxisorientiertes Intensivtraining mit folgenden Themen und Inhalten:**

- Wie bekommt man Kontakte, die zu einem erfolgreichen Abschluss führen?
- Strategien für die erfolgreiche Qualifizierung von potenziellen Käufern und Verkäufern
- Erfolgreiche Objektbesichtigungen mit dem Open-House-Verfahren
- Effektive Dialogführung zwischen Käufer und Verkäufer
- Erfolgreiche Präsentation der Marketingstrategie gegenüber dem Verkäufer
- Dokumentation aller Prozesse eines Maklers
- Bewertung der Immobilie und des erzielbaren Verkaufserlöses
- Vorbereitung und Präsentation eines Kaufangebotes

### 3. Your RE/MAX Career

Nachdem Sie das SUCCEED Programm erfolgreich absolviert haben, nehmen die Immobilienmakler die nächste Stufen auf der RE/MAX-Karriereleiter. Dieses Training ist eine Einführung in das Immobiliengeschäft auf bewährte RE/MAX-Art. Hier gibt es sechs Module:

- Die Bildung Ihres Unternehmensfundaments
- Der Aufbau des eigenen Unternehmens
- Die Aufbereitung Ihrer Präsentation
- Die Präsentation des Angebots
- Die Zusammenarbeit mit den Käufern
- Der Geschäftsplan

### Ständige Weiterbildung

Zusätzlich zu unserem Kernelement der Ausbildung, dem Career Development Model, bietet RE/MAX weitere sehr effiziente und exklusive Weiterbildungsmöglichkeiten. So unterhalten wir hervorragende Beziehungen zu den besten Trainern der Branche, sowohl in Nordamerika als auch in Europa, und nutzen diese intensiv. Wir erweitern unser Programm kontinuierlich um innovative Trainings und Spitzentechnologien des Vertriebs, speziell für den europäischen Markt. Setzen Sie sich mit unserem Regional-Büro in Verbindung, wenn Sie mehr Informationen wünschen.

**RE/MAX.** Der Karrierepfad für Immobilienmakler.



*„ Ich weiß, dass ich bei RE/MAX zwar selbständig bin, aber nicht alleine. Wer wird mir bei den ersten Schritten und beim Aufbau meines Unternehmens zur Seite stehen? “*

**Wir haben in ganz Europa einen einheitlichen, systematischen Ablauf eingeführt,**

der Ihnen bei der Umsetzung Ihres Businessplans helfen wird. So gibt es in Ihrer Region Mitarbeiter, die sich Ihrer wirtschaftlichen Entwicklung annehmen und Sie in Ihrer Anfangsphase begleiten werden. Auf Basis Ihres gut ausgearbeiteten Business-Plans werden sie mit Ihnen wichtige Fragen der täglichen Arbeit erörtern: z. B. „Wie sieht eine kundenfreundliche Bürogestaltung aus?“, „Welche Lieferanten haben sich bewährt?“ oder „Welche Werbematerialien und PR-Maßnahmen sind am wirksamsten?“.

All dies dient der professionellen Vorbereitung Ihres Unternehmensstarts und führt dazu, dass Sie zuversichtlich dem großen Tag Ihrer Büroeröffnung entgegensehen können.

**Verlassen Sie sich auf Ihr RE/MAX-Team, das Sie dabei voll unterstützt.**

Gemeinsam die besten Geschäftsabläufe zu finden, zu entwickeln und einheitlich umzusetzen, das war immer unser Bestreben und hat uns zum größten und stärksten Immobiliennetzwerk weltweit gemacht. Neben dieser Tatsache und der kontinuierlichen Weiterbildung, sorgt der permanente Austausch von RE/MAX-Kollegen für einen stetigen Zuwachs an Performance, Professionalität und Kompetenz. In vierteljährig anberaumten Broker/Owner-Meetings werden strategische Elemente beleuchtet und erfolgreiche und bewährte Arbeitsweisen unter RE/MAX-Kollegen ausgetauscht.

**Bei RE/MAX haben Sie Priorität.  
Ihre Ziele sind unsere Ziele.**

**RE/MAX.** Selbständig,  
aber nicht alleine.



„Das Internet gewinnt immer mehr an Bedeutung. Welche Technologien sind verfügbar, um mein Business zu managen und meine Objekte zu verwalten? Und wie kann ich mich mit allen Ländern verlinken?“

 **iCONNECT**

 **iLIST**

 **iBROKER**

Bei RE/MAX sind Sie nie alleine – natürlich auch dann nicht, wenn es um die Informationstechnologie geht. Wir bei RE/MAX wissen, dass keine noch so ausgefeilte Technologie einen Immobilienmakler ersetzen kann. Aber Immobilienmakler, die ausgefeilte Technologien nutzen, werden jene überholen, die dies nicht tun.

RE/MAX hat diverse technische Möglichkeiten geschaffen, die Ihnen helfen, so produktiv und erfolgreich zu sein, wie möglich. Die Homepages der Makler und Büros sind direkt mit den regionalen und europäischen Internetseiten verknüpft, wodurch eine enorme Menge an relevantem Content produziert wird. Mehr als 180.000 Objekte, 1.600 Büroprofile, 10.000 Maklerprofile und über 35 regionale Webseiten sorgen für viel Bewegung auf Ihrer Homepage und eine entsprechend große Aufmerksamkeit.



**iConnect** bietet Ihnen für Ihre administrativen Anforderungen alles aus einer

Hand. Damit haben Sie auf alle RE/MAX-Informationstechnologien Zugriff. Ganz einfach und bequem – mit nur einem Klick.

**iList** ist die CRM-Software-Lösung (CRM = Customer-Relationship-Management, dt.: Kundenbeziehungsmanagement) von RE/MAX, mit der Sie nicht nur Ihre Immobilienobjekte verwalten können, sondern auch Ihre Kontakte, Anfragen und Gemeinschaftsgeschäfte. Mit der Suchfunktion können Sie nach eigenen Kriterien Objekte selektieren, die bereits auf der Plattform gelistet sind. Viele verschiedene Reportfunktionen, z. B. zur Dokumentation der Kundenkontaktaktivitäten oder Erstellung einer Web-Aufrufstatistik, machen Ihnen die Übersicht und Arbeit deutlich einfacher.

**iBroker** ist jener Teil unserer Software, der unsere Franchisenehmer und deren Immobilienmakler dabei unterstützt, Umsatz- und Rekrutierungsziele zu definieren und deren Erreichen zu überwachen.

**RE/MAX.**

Spitzentechnologien effektiv nutzen.



„Einer der Gründe, weshalb ich mich für RE/MAX entschieden habe, sind die Vorteile, die mir das Netzwerk bietet. Wie kann ich den Kontakt zu Büros in meiner Umgebung und auf der ganzen Welt herstellen?“



Das RE/MAX-Netzwerk ist so komplex, wie die Ressourcen, die wir Ihnen bereitstellen, um sich mit Ihren RE/MAX-Kollegen zu verknüpfen.

### Mit iConnect und Mainstreet immer auf Draht

iConnect ist die umfassende Plattform für alle Online-Aktivitäten. iConnect verschafft Ihnen Zugang zu allen gelisteten Objekten, Immobilienmaklern und Büros in Europa und hilft Ihnen, Gemeinschaftsgeschäfte zu tätigen.

Mit iConnect können Sie z. B. Objektlisten durchsuchen, ein Büro in Ihrer Nähe ausfindig machen oder ganz einfach sehen, was Ihre Kollegen tun. Mit Mainstreet, dem weltweiten Intranet von RE/MAX, sind Sie mit allen 6.000 RE/MAX Büros und 100.000 Immobilienmaklern auf der ganzen Welt vernetzt. Ihre persönlichen Zugangsdaten erhalten Sie bei der Eröffnung Ihres RE/MAX-Büros.

### Regionale und überregionale Events

Jede RE/MAX-Region hält vierteljährlich ein Meeting für Franchisenehmer ab und jährlich eine sog. Convention. RE/MAX Europe veranstaltet einmal im Jahr eine Tagung, bei der sich Franchisenehmer und Makler aus ganz Europa austauschen können. Und RE/MAX International lädt einmal im Jahr zu einer Veranstaltung und einer weiteren

Franchisenehmer-Konferenz auf internationalem Niveau ein.

### Interne Aktivitäten

Mit unseren firmeninternen Newslettern, Publikationen und auf regionalen Events bieten wir Ihnen viele Gelegenheiten, sich persönlich bei Ihren RE/MAX-Kollegen vorzustellen und Werbung in eigener Sache zu machen.

**Wir sehen unsere Aufgabe darin, Ihnen das Berufsleben einfacher und dadurch effektiver zu gestalten. Dafür stellen wir Ihnen alle notwendigen Hilfsmittel zur Verfügung. Damit Sie sich voll auf den Aufbau Ihres Unternehmens konzentrieren können!**

**RE/MAX.** Das grösste Immobiliennetzwerk weltweit.



„Ist bei RE/MAX eine Spezialisierung auf Gewerbe- oder Luxusimmobilien möglich?“

## RE/MAX Commercial



Im RE/MAX-Netzwerk gibt es mehr als 3.000 Fachleute für Gewerbeimmobilien, 43 exklusive Gewerbeimmobilien-Lizenzen und über 300 gewerbliche Sektoren, die 1.200 Märkte in 21 Nationen abdecken. RE/MAX-Commercial-Makler haben seit

dem Start im Jahr 2003 mehr als 60 Milliarden US-Dollar Umsatz im Bereich der gewerblichen Immobilien generiert.

RE/MAX Commercial bietet ein spezialisiertes Ausbildungsprogramm an, einschlägige Webseiten, eigens für dieses Segment konzipierte Verkaufs- und Marketingmaterialien sowie jährliche

Fachtagungen. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, sich bei Ihren Kunden als deren Spezialist für Gewerbeimmobilien zu positionieren.

Das spiegelt unsere Erfahrung und unser Fachwissen in diesem Segment wieder, beides Aspekte, die uns zum Marktführer machten.

## RE/MAX Collection



Der Bereich der Luxusimmobilien benötigt eine besondere Aufmerksamkeit. RE/MAX Collection wurde gezielt für Experten im Segment der hochwertigen Immobilien konzipiert und bietet eine Fülle von exklusiven Marketing- und Trainings-

Tools, die Ihnen dabei helfen, Ihr anspruchsvolles Klientel voll und ganz zufrieden zu stellen.

Marketingmaterialien mit besonderem Wiedererkennungswert, Internetauftritte, Visitenkarten und Broschüren mit einheitlichem Corporate Design sowie spezielle Logos und Beschilderungen wurden eigens dafür geschaffen, um

den Bereich der Luxusimmobilien hervorzuheben und die exklusiven Objekte prominent zu präsentieren.

Mit dem RE/MAX-Collection-Programm verfügen Sie über genau die richtigen Medien und Mittel, um Ihren Spitzenkunden zu zeigen, dass Sie der Experte in diesem Sektor sind.

**RE/MAX.** Spezialisiert auf Erfolg.



„ Ich denke wirklich darüber nach, Franchisenehmer bei RE/MAX zu werden und so mein eigenes erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Was ist nun der nächste Schritt? “



Es ist der beste Zeitpunkt, sich einem Netzwerk anzuschließen, das Sie beim Aufbau eines erfolgreichen und beständigen Geschäfts unterstützt. Wir hoffen, dass diese Broschüre Ihnen dabei helfen wird, eine kritische Entscheidung zu treffen hinsichtlich der Frage, ob Sie sich uns anschließen wollen.

Diese Broschüre vermittelt Ihnen außerdem einen Eindruck von der Dienstleistungsqualität, für die RE/MAX steht und die uns zu einem der erfolgreichsten Unternehmen am globalen Immobilienmarkt gemacht hat.

**Bei RE/MAX haben Sie Priorität. Ihre Ziele sind unsere Ziele.**

Aus diesem Grund arbeiten wir kontinuierlich daran, Ihnen genau jenen Support und Service bieten zu können, den Sie brauchen, um ein starkes und führendes Mitglied in unserem Immobiliennetzwerk zu werden.

Wir freuen uns auf die Gelegenheit, die diesbezüglichen Möglichkeiten detailliert mit Ihnen zu besprechen und glauben: Wenn Sie einen genaueren Blick auf RE/MAX werfen, wird Ihnen die Entscheidung leicht fallen. **Nämlich FÜR Ihre erfolgreiche berufliche Zukunft mit uns.**

**RE/MAX.** Jetzt ist die beste Zeit, zu uns zu kommen.

# Wie geht's nun weiter? Lassen Sie uns darüber reden. **Persönlich.**

