



**RE/MAX Deutschland Südwest
Franchiseberatung GmbH &
Co. Vertriebs KG**

Max-Lang-Str. 24, 70771 Leinfelden
Telefon: +49 (0) 711 / 933 263 30
Fax: +49 (0) 711 / 933 263 33
E-Mail: suedwest@remax.de
Internet: www.remax.de

Leinfelden-Echterdingen, 28.08.2014

„Es muss halt passen“: Immobilie sucht Mieter

Großes Vertrauen in den Makler vor Ort

Mit der richtigen Wohnung ist es wie mit dem richtigen Partner: Man braucht ein bisschen Geduld, um ihn bzw. sie zu finden. Die Innenausstattung muss stimmen, auch das Umfeld ist wichtig - und was dem Wunsch des einen gerecht wird, würde ein anderer eher als Alptraum bezeichnen.

Damit Wohnung und Interessent sich finden, sind im Schnitt acht Besichtigungen erforderlich. Dies geht aus einer aktuellen Umfrage des Immobilienverbandes IVD hervor. In Großstädten über 500.000 Einwohner besichtigt ein Wohnungssuchender sogar 9,2 Wohnungen, in kleineren Städten unter 30.000 Einwohner werden vor Unterzeichnung des Mietvertrages im Schnitt 6,7 Wohnungen inspiziert.

Aus der Umfrage geht außerdem hervor, dass Vermieter vor allem in Ballungszentren die Unterstützung eines Maklers in Anspruch nehmen. Im Unterschied zu ländlichen Regionen, wo es immerhin 40 Prozent sind, werden in Großstädten 54 Prozent der Mietwohnungen durch einen Immobilienmakler vermittelt. Auch die Zahl derer, die an einer Wohnung Interesse haben, ist in Ballungszentren potenziell höher. Während eine Wohnung hier 11,51 Interessenten findet, besichtigt ein Makler im ländlichen Raum lediglich mit durchschnittlich 9,66 Interessenten eine Mietwohnung.

Die Umfrage macht aber nicht nur deutlich, dass die Nachfrage nach Wohnraum in großen Städten höher ist als in ländlichen Regionen. Sie zeigt auch, dass die Unterstützung des Maklers für Vermieter und Wohnungssuchende wichtig ist und durchaus gern in Anspruch genommen wird.

Eine Forsa-Befragung ergab, dass mehr als drei Viertel aller Kunden (76 Prozent) mit den Dienstleistungen des Immobilienmaklers zufrieden sind. Auf die Frage, ob sie ihn weiterempfehlen würden, antworteten 68 Prozent der Käufer und 84 Prozent der Verkäufer mit "ja".

Wesentliches Auswahlkriterium war für 71 Prozent der Befragten, dass der Makler in der Region tätig ist und daher mit den ortsüblichen Standards und Preisen bestens vertraut ist. Wichtig ist auch das Image: 60 Prozent der Befragten legten großen Wert auf den guten Ruf des Mittlers, den sie mit Auswahl oder Verkauf ihrer Immobilie betrauen.

Während 67 Prozent der Befragten bereits von Anfang an die Dienste eines Maklers in Anspruch genommen hat, gaben 33 Prozent der Kunden an, dass sie erst im Verlauf des Kauf- beziehungsweise Verkaufsprozesses fachliche Hilfe gesucht hätten. Zur Begründung gaben sie an, ohne Makler nicht genügend Interessenten gefunden zu haben. Außerdem habe man den Zeitaufwand für den Kauf bzw. Verkauf unterschätzt.

„Dies zeigt, dass der Beruf des Immobilienmaklers durchaus anerkannt wird als eine Tätigkeit, die spezifische Kenntnisse und Fähigkeiten erfordert“, so der Geschäftsführer RE/MAX Deutschland Südwest, Kurt Friedl.

Quellen: Immobilienverband Deutschland IVD 2014; Forsa Umfrage Mai 2010



RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. RE/MAX Deutschland Südwest mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen ist eine von sechs Masterfranchise-Regionen in Deutschland und für die Betreuung der Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Geschäftsführer ist seit 2005 Kurt Friedl. Über 70 Franchisenehmer und beinahe 300 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest. Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX über 90.000 Immobilienmakler in 6.300 Büros und mehr als 95 Ländern, in Deutschland rund 800 Makler in über 200 Büros. 2009 und 2013 wurde RE/MAX Deutschland Südwest mit dem Franchise und Cooperation Gold Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung steht für eine hervorragende Beziehungsqualität zwischen Franchisegeber und -nehmer.

Pressekontakt:

RE/MAX Deutschland Südwest
Kurt Friedl
Max-Lang-Str. 24
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel. 0711/ 933 263 – 30
Fax: 0711/ 933 263 – 33
E-Mail: suedwest@remax.de
Internet: www.remax.de