



## **RE/MAX fordert höhere Zugangsvoraussetzungen für Maklerberuf**

**Leinfelden-Echterdingen, 22. Oktober 2013 - Die Tür aufschließen und absahnen: Der Maklerberuf hat bei Wohnungssuchenden teilweise ein negatives Image und weckt auch den Unmut der Politiker. Das ist nicht ganz unberechtigt, meint das Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX – und fordert deshalb höhere Zugangsvoraussetzungen für den Eintritt in den Maklerberuf.**

Unrealistische Versprechen und viel Geld für wenig Leistung abkassieren – so sieht ein Teil der Wohnungssuchenden den Beruf des Immobilienmaklers. Besonders in Ballungszentren wie Hamburg, München oder Berlin, in denen Interessenten um eine bezahlbare und schöne Bleibe buhlen müssen, genießen Makler häufig keinen guten Ruf. Die Ursache: Unlautere Makler, die auf das schnelle Geld aus sind. Wohnungssuchende müssen sich teils Mietangebote selbst aus Online-Portalen suchen, erhalten keine fundierten Auskünfte oder werden zu Wohnungsbesichtigungen eingeladen, für die der Makler gar keinen Vermittlungsauftrag vom Vermieter hat – abkassiert wird trotzdem. „Leider gibt es in unserer Branche immer wieder schwarze Schafe“, sagt Kurt Friedl, Sprecher vom Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX in Deutschland. Hier sieht der Experte die Gesetzgebung in der Verantwortung: „In Deutschland ist die Eingangshürde in den Maklerberuf sehr niedrig. Wer eine Schufa- und Zentralregisterauskunft, ein Schuldnerverzeichnis, ein polizeiliches Führungszeugnis ohne Eintragung und eine Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts vorlegen kann, darf als Makler arbeiten“, erklärt Friedl. Der RE/MAX Experte ist der Meinung: Nur eine entsprechende Ausbildung und unverzichtbare Branchenkenntnisse qualifizieren für den Maklerberuf. Kunden, die einen vertrauenswürdigen Immobilienvermittler beauftragen wollen, sollten sich bereits im Vorfeld Ausbildungszertifikate und Zeugnisse vorzeigen lassen.

### **Wer zahlt, erwartet Leistung**

Das Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX legt großen Wert auf die Ausbildung seiner Makler und Franchisenehmer. Einsteiger werden durch mehrstufige theoretische und praktische Schulungen fit für den Immobilienmarkt gemacht. Gibt es Gesetzesänderungen oder neue Entwicklungen in der Branche, sorgen Workshops, Meetings und Diskussionsforen dafür, dass die Makler stets auf dem aktuellsten Wissensstand sind. Denn egal ob man eine Immobilie kauft, verkauft, mietet oder vermietet: Wer die Dienste eines Maklers in Anspruch nimmt und dafür eine Provision bezahlt, will dafür auch eine entsprechende Leistung. Für das Immobilienmaklernetzwerk gehören dazu beispielsweise Grundkenntnisse über Finanzierungsmöglichkeiten und auf verschiedenen Rechtsgebieten wie Miet- und Vertragsrecht. Ebenso wichtig für eine gute Beratung: Eine Immobilie richtig bewerten und den korrekten Preis anhand der Lage, des Zustandes und der Quadratmeterzahl festlegen. Die richtigen Fragen stellen, um genau zu wissen, was sich der Kunde wünscht – das ist für Kurt Friedl eine der wichtigsten Fähigkeiten.

### **Gutes Netzwerk**

„Um einen umfassenden Service zu bieten, vernetzen sich RE/MAX Makler untereinander und mit Partnern, wie Home Stagern oder Marketingexperten, die bei der Immobilienvermittlung unterstützen“, erläutert Friedl. So arbeiten RE/MAX Makler deutschlandweit mit einer zentralen Datenbank, der sogenannten Multi-Listing-Datenbank, in der alle Angebote verzeichnet sind und über die sie sich im



Interesse ihrer Kunden gegenseitig austauschen können. Der Vorteil: Das Geschäft wickeln zwei Profis ab, dadurch wird der Verkauf und Kauf professioneller und jeder kann die bestmöglichen Konditionen für seinen Auftraggeber aushandeln. „Wir von RE/MAX sehen den Makler als Anwalt des Kunden, der uneingeschränkt dessen Interessen vertritt und das bestmögliche Angebot aushandelt“, sagt Friedl.

#### **Über RE/MAX**

„Real estate to the maximum“, kurz RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das erfolgreichste Immobilienmaklernetzwerk 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. Mittlerweile bilden circa 6.300 Büros in über 90 Ländern mit etwa 90.000 lizenzierten Maklern weltweit das Immobilienmaklernetzwerk, das zu den erfolgreichsten Franchise Konzepten der Welt gehört – und jährlich etwa 1,8 Millionen Kunden betreut. In Deutschland beläuft sich das Immobilien-Angebot auf circa 9.000 gelistete Objekte mit etwa 900 Maklern in rund 200 Büros.

Weitere Informationen unter [www.remax.de/presse](http://www.remax.de/presse)

#### **Pressekontakt**

Laura Joppien  
fischerAppelt, relations GmbH  
Infanteriestraße 11a  
D - 80797 München  
Tel.: +49 89 747 466 -13  
Fax: +49 89 747 466 -66  
Mail: [remax@fischerappelt.de](mailto:remax@fischerappelt.de)