



## **Positive Zukunft: Franchisesysteme für Immobilienmakler wachsen**

**Leinfelden-Echterdingen, 24. Oktober 2013 – Mit einem überwältigenden Kursfeuerwerk ist das Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX in den USA an die Börse gegangen. Zudem expandiert die weltweit erfolgreiche Marke, letztes Jahr China und in diesem Jahr Japan. Der Markt für große Immobilienmaklernetzwerke wächst auch in Deutschland weiter. Denn Makler mit einem großen Franchisesystem im Rücken können ihren Kunden besseren Service bieten.**

Ob Energieeinsparungsverordnung, Denkmalschutz, Miet- oder Baurecht: Die steigenden gesetzlichen Anforderungen beim Immobilienverkauf machen es Privatverkäufern und -käufern immer schwerer, im Paragraphendschungel den Überblick zu behalten, ihre Immobilie an den Mann zu bringen oder eine passende Immobilie zu finden. Große Immobilienmaklernetzwerke können mit guten Kontakten, Know-how und Fachwissen bei der Vermittlung von Immobilien unterstützen.

### **Maklertätigkeit immer anspruchsvoller**

„Die zahlreichen gesetzlichen Vorschriften machen die Maklertätigkeit immer anspruchsvoller“, sagt Kurt Friedl, Sprecher des Immobilienmaklernetzwerkes RE/MAX in Deutschland. „Netzwerke bieten unverzichtbare Branchenkenntnisse, gute Kontakte und sind ständig auf dem neuesten Informationsstand. Deshalb vertrauen immer mehr Menschen der Kompetenz und der Beratungsqualität von großen Immobilienmaklernetzwerken“, so der RE/MAX Experte. Denn wer als Makler an ein großes, professionelles Netzwerk angebinden ist, kann von der Zusammenarbeit mit anderen Maklern, vom Informationsaustausch mit und von den zahlreichen Weiterbildungsmöglichkeiten profitieren – und so auch dem Kunden professionelleren Service bieten. „Das können Makler in kleineren Büros nur schwer leisten“, erklärt Friedl. Zudem ist sich der Experte sicher, dass steigende gesetzliche Anforderungen in den kommenden Jahren den Zugang zum Maklerberuf erschweren werden. Dadurch hätten Makler ohne unzureichende Qualifikation und Ausbildung bald keine Chance mehr auf dem Markt.

### **Markt verändert sich**

Während in den USA circa 95 Prozent aller Immobilien über Makler vermittelt werden, sind es in Deutschland nur knapp 50 Prozent der Häuser und Wohnungen. „Im deutschen Immobilienmarkt steckt noch deutlich mehr Potential für Makler“, sagt Friedl. Den erfolgreichen Börsengang von RE/MAX in den USA sieht er als Folge des professionellen Marktes. „Die Menschen vertrauen dort auf die Arbeit von fachkundigen Maklern, die als Anwälte der Kunden ihre Interessen vertreten.“ Zudem ist die Transaktionsgeschwindigkeit auf dem Immobilienmarkt durch häufige Wohnortwechsel und Umzüge wesentlich höher.

### **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



lizenzieren Maklern weltweit das Immobilienmaklernetzwerk, das zu den erfolgreichsten Franchisekonzepten 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)