

Sattes Plus trotz Bestellerprinzip und trockener Märkte

RE/MAX Deutschland Südwest steigert Umsatz um neun Prozent



Leinfelden-Echterdingen, 27.01.2016 – Der Gesamtumsatz des Immobilienmakler Netzwerks RE/MAX Deutschland Südwest ist in 2015 um neun Prozent gestiegen. Und das, obwohl es nach wie vor weitaus mehr Kaufinteressenten als Angebote auf dem Gebrauchtimmobiliemarkt gibt und das neu eingeführte „Bestellerprinzip“ zu einem Rückgang im Mietgeschäft geführt hat.

RE/MAX Deutschland Südwest erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Bruttoverprovisionsumsatz von 16,2 Millionen. Im Vorjahr waren es 14,9 Millionen Euro. Ein sattes Plus in Zeiten trockener Märkte. Immobilien im Gesamtwert von ca. 300 Millionen Euro haben die Geschäftsinhaber und Immobilienmakler des Immobiliennetzwerkes, das die Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und das Saarland umfasst, in 2015 vermittelt - 25 Millionen mehr als im Jahr 2014. Der durchschnittliche Umsatz der Immobilienmakler lag 2015 um 9 Prozent höher als im Jahr zuvor.

Kurt Friedl, Geschäftsführer von RE/MAX Deutschland Südwest, ist sehr zufrieden mit der Bilanz. „Das Umsatzplus ist teilweise auch auf die gestiegenen Immobilienpreise zurückzuführen. Der Einbruch auf dem Mietmarkt wirkte sich nicht gravierend aus, da sich unsere Geschäftsinhaber und Immobilienmakler vor allem auf den Verkauf konzentrieren“, so Friedl.

Innovative Ideen und Vernetzung

Wesentlicher Faktor für das gute Ergebnis ist die Service- und Dienstleistungsqualität unserer sehr gut ausgebildeten Immobilienmakler. „Unsere Mitarbeiter haben innovative Ideen, die sie untereinander austauschen“, erklärt Friedl. Für gleichbleibend guten Service sorgt das „Mystery Shopping“, bei dem Testkunden die Immobilienmakler auf die Probe stellen. Das schafft Vertrauen bei den Immobilienbesitzern.

Ein Multiplikator für den Erfolg sind die Gemeinschaftsgeschäfte im Netzwerk. Durch die Interaktion der Immobilienshops können Angebot und Nachfrage schneller zusammengeführt und so das passende Objekt für den Kunden gefunden werden.

Fünf neue Standorte

Im vergangenen Jahr gab es fünf Immobilienshop-Neueröffnungen zu feiern. Die neuen Standorte sind Waiblingen, Grenzach-Wyhlen im Landkreis Lörrach, Breisach am Rhein, Remseck am Neckar und Trier.

„Glücksritter gibt es bei uns nicht“

Das Unternehmen trägt mit einer fundierten Ausbildung seiner selbständig arbeiteten Immobilienmakler zum Erfolg bei: „Glücksritter gibt es bei uns nicht. Immobilienmakler, welche die hausinterne Ausbildung durchlaufen, stellen ihr Wissen bei einer Prüfung der IHK Stuttgart unter Beweis“, informiert der Geschäftsführer. „Wer noch höher hinaus will, kann die Prüfung zum Immobilienwirt (WAF) in Kooperation mit der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen absolvieren. Im Februar schließt bereits der vierte Jahrgang diese anspruchsvolle Weiterbildung ab.“

Im neuen Jahr möchte RE/MAX Deutschland Südwest weiter wachsen und neue Immobilienmakler hinzugewinnen. „Im Februar bieten wir ein speziell auf die Bedürfnisse von RE/MAX zugeschnittenes, begleitendes Online-Coaching für unsere neuen Mitarbeiter an“, erklärt Friedl.

Was bringt 2016?

Überhaupt hat sich das Unternehmen für 2016 viel vorgenommen. „Als besonderes Projekt werden wir im Frühjahr mit Radiowerbung bei SWR 1 und SWR 4 starten“, informiert der Geschäftsführer. Im



Frühjahr steht außerdem der Systemcheck des Internationalen Centrums für Franchising und Kooperation (F&C) an. Für die überdurchschnittliche Zufriedenheit seiner Franchisenehmer bekam RE/MAX Deutschland Südwest bereits zweimal hintereinander, nämlich in den Jahren 2009 und 2013, den begehrten „Gold Award“ verliehen.

Ein weiterer Höhepunkt im RE/MAX-Kalender ist die Europa Convention in Rom, zu der sich im Oktober etwa 1.000 RE/MAX-Netzwerker aus ganz Europa treffen.

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. Rund 70 Franchisenehmer und ca. 300 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest. Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX etwa 103.000 Immobilienmakler in ca. 6.800 Büros und über 95 Ländern, in Deutschland über 800 Makler in mehr als 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
Südwest Franchiseberatung GmbH
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

Kooperationen & Auszeichnungen:

