



Gute Zeiten für Immobilienjobs

Leinfelden-Echterdingen, 19. September 2013 – Der Immobilienmarkt wächst und die Branche braucht dringend gut ausgebildete Fachleute. Das Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX erklärt, warum sich der Einstieg in die Immobilienbranche gerade jetzt lohnt.

Während in den USA und Großbritannien nahezu 95 Prozent der Immobilien durch einen Makler vermittelt werden, holen sich in Deutschland lediglich rund die Hälfte der Käufer und Verkäufer Unterstützung von Immobilienexperten – die übrigen Häuser und Wohnungen wechseln privat den Besitzer. Kurt Friedl, Sprecher des Immobilienmaklernetzwerkes RE/MAX, sieht im deutschen Immobilienmarkt noch deutlich Potenzial für gut ausgebildete Fachleute. Zudem sind die Voraussetzungen in den Maklerberuf einzusteigen derzeit günstig.

Makler weiterhin gefragt

Schutz vor Altersarmut durch Wohneigentum, sichere Geldanlage, steuerliche Vorteile und immer häufigere Wohnsitzwechsel durch den Beruf: Es gibt viele Ursachen, weshalb die Dienste von Immobilienmaklern auch in der Zukunft gefragt sein werden. „Ob Energiegutachten oder Denkmalschutz, das Marktgeschehen und die Gesetzeslage stellen immer wieder neue Herausforderungen beim Kauf oder Verkauf von Immobilien. Hier ist die Expertise von fachkundigen Maklern gefragt“, sagt Friedl. Zudem biete das Berufsbild viele Vorteile. „Der dynamische Markt und der Kontakt zu Menschen machen den Beruf interessant“, so Friedl weiter. Zudem sind Privat- und Berufsleben durch die Möglichkeit einer flexiblen Zeiteinteilung gut miteinander vereinbar. Für Friedl gibt es mehrere Voraussetzungen, die Interessenten für diesen Beruf mitbringen sollten. „Sich für Immobilien zu begeistern, aktiv auf Menschen zuzugehen und gut Kontakte knüpfen zu können, sind wichtige Eigenschaften. Aber natürlich geht es auch um Fachkompetenz und Vertrauen die man durch kaufmännische Grundlagen, Aus- und Weiterbildung, sowie vertriebsorientiertes Denken erlangt.“

Vom Franchisesystem profitieren

„Wer nachhaltig am Markt operieren und Erfolg haben will, braucht die notwendigen fachlichen Grundlagen“, erklärt Friedl. Deshalb legt das Immobilienmaklernetzwerk großen Wert auf eine Ausbildung seiner Makler und Franchisenehmer: Einsteiger werden durch mehrstufige theoretische und praktische Ausbildungen und die Unterstützung eines Mentors fit für den Immobilienmarkt gemacht. Franchisenehmer werden zudem in der Unternehmensführung geschult und durch erfahrene Berater bei der Gründung eines Maklerbüros begleitet. RE/MAX Makler können zudem von Beginn an auf ein breites Netzwerk zurückgreifen: Über eine zentrale Datenbank (Multi-Listing-Datenbank), in der alle Immobilienangebote verzeichnet sind, können sich die Makler im Interesse ihrer Kunden gegenseitig austauschen. Ein weiterer Vorteil: RE/MAX stellt jedem Makler einen Arbeitsplatz an einem bevorzugten Standort zur Verfügung – ausgestattet mit allem, was man als Immobilienmakler braucht. Die Kosten teilen sich die Kollegen des Gemeinschaftsbüros. Makler und Franchisenehmer können aber nicht nur von den Ausbildungsmöglichkeiten und dem starken Netzwerk profitieren, sondern auch von dem hohen Wiedererkennungswert der Marke. Denn RE/MAX steht für Qualität: Das Immobilienmaklernetzwerk landete beim Ranking der 100 besten Franchisesysteme des Unternehmer-Magazins „impulse“ auf Platz 11. Zudem wurde das Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX (Südwest) vom Internationalen Centrum für Franchising & Cooperation (F&C) der Westfälischen



Wilhelms-Universität Münster neben McDonald's zum besten Franchisesysteme 2012 ausgezeichnet und erhielt bereits zum zweiten Mal in Folge den F&C Gold Award für das Ergebnis in der Franchisepartner-Zufriedenheitsanalyse.

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 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

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