



Pressemeldung

25 Jahre Immobilienvermittlung – so wurde Remax Germany zu einem der größten Franchiseunternehmen Deutschlands

Immobilienmaklernetzwerk feiert silbernes Jubiläum / Weg zum Erfolg war anfangs nicht einfach / Heute ist Remax Germany mit Top-Bilanz auf Erfolgskurs zum Branchenprimus

Leinfelden-Echterdingen, 24. August 2021. Am 28. August ist Tag des Franchise – für Remax Germany, einem der erfolgreichsten Franchiseunternehmen in Deutschland, ist die Organisation als Franchisesystem die Grundlage seines Erfolgs: 1,8 Milliarden Euro Transaktionsvolumen, knapp 8.000 vermittelte Objekte, 11 Prozent Umsatzsteigerung im vergangenen Jahr. Seitdem das Maklernetzwerk 1995 aus den USA nach Deutschland expandierte, hat es 206 Standorte mit 860 Maklern aufgebaut. Seinem Namen ist Remax damit mehr als gerecht geworden, steht er ausgeschrieben doch für „Real estate to the maximum“. Und das, obwohl die Deutschen gegenüber dem amerikanischen Franchisesystem zunächst skeptisch waren – zu neuartig war das Vermarktungskonzept. Durch Qualität in der Beratung und hohe Ausbildungsstandards, die durchgängige Vernetzung am Markt und das Bestreben, technologisch und marketingtechnisch immer den Finger am Puls der Zeit zu haben, konnte sich Remax Germany im Laufe der letzten 25 Jahre zu einem der großen Player im deutschen Maklerbusiness entwickeln. Mit hoch gesteckten Zielen für die Zukunft: „Ich habe die Vision, in jeder deutschen Stadt ein Büro zu betreiben“, sagt CEO und Gesellschafter von Remax Germany Kurt Friedl. „Wir sind gewappnet für mehr Wachstum und eine starke Expansion.“

Als in den USA längst anerkanntes, landesweit erfolgreich tätiges Unternehmen hat Remax in Deutschland zunächst klein angefangen: Am 1. Dezember 1995 eröffnete das erste Büro im nordrhein-westfälischen Sankt Augustin. Die nächsten drei „Pionier-Büros“ waren Paderborn, Celle und Regensburg, die auch heute noch sehr erfolgreich im Markt aktiv sind. Laut Friedl brauchte Remax in Deutschland eine gewisse Zeit, um sich zu etablieren. „Der Anfang war nicht leicht, denn die deutschen Immobilienverkäufer und Kaufinteressenten sowie Makler wollten erst einmal sehen, ob sich das neue System am Markt etabliert – und ob es beständig ist. Dann aber ging es sehr schnell: 2005 gab es in Deutschland bereits 100 Remax-Büros mit 439 Maklern. Um das Potenzial des deutschen Marktes besser adressieren zu können, wurden die zunächst sechs unabhängigen Regionaldirektionen am 1. Januar 2018 zu einer Gesamtdirektion mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart unter der Leitung von Friedl zusammengeführt. Dank des Einsatzes von professionellen Standards im Marketing, Training



Pressemeldung

und Business Development sowie einer umfassenden technologischen und digitalen Transformation entwickelte sich das Maklernetzwerk stetig weiter. Friedl vereinheitlichte durch eine zentral gesteuerte Strategie und Vision den Markenauftritt und nivellierte regionale Unterschiede in den Bereichen Ausbildung, Digitalisierung oder Imagebildung.

Netzwerk mit hoher Marktdurchdringung durch hohe Beratungsqualität

In den vergangenen drei Jahren erzielte Friedl damit eine weitere Marktdurchdringung: So konnte Remax Germany in 2020 seinen Umsatz um 11 Prozent steigern und 25 neue Büros eröffnen – ein großer Erfolg während der Corona-Pandemie. „Grund dafür ist vor allem die hohe Qualität unserer Beratung. Wir legen großen Wert auf eine hervorragende Ausbildung unserer Makler und darauf, dass sie unseren Ehrenkodex gegenüber Kunden, Kollegen, Geschäftspartnern und Wettbewerbern beachten“, erklärt Friedl, dessen erklärtes Ziel es auch ist, Branchenstandards zu setzen und damit den deutschen Maklermarkt weiter zu professionalisieren. Zahlreiche Auszeichnungen geben seinem Ansatz Recht: So wurde Remax Germany 2021 von Focus-Money im Bereich „Exzellente Kundenberatung“ und vom F.A.Z.-Institut im Segment „Deutschlands Fairste Immobilienmakler“ ausgezeichnet, darüber hinaus 2019 von Focus-Money in der Kategorie „Hohe Kundentreue“ mit dem Prädikat „Herausragend“.

Weltweit führendes Immobiliennetzwerk will auch Deutschlandmarktführer werden

Heute vermittelt weltweit niemand mehr Immobilien als Remax. In über 110 Ländern arbeiten etwa 137.000 Makler für das Maklernetzwerk. „Davon profitieren unsere Kunden, weil wir unsere Verbindungen für ihre Zwecke nutzen und einen großen Interessentenkreis abrufen können. Außerdem profitiert jeder einzelne Remax-Makler von den zahlreichen Synergien, die sich innerhalb des global agierenden Netzwerks ergeben“, erklärt Friedl. Damit sich der welt- und deutschlandweite Erfolg der letzten 25 Jahren fortsetzt und sein Plan, in jeder deutschen Stadt ein Büro zu unterhalten, Wirklichkeit wird, hat Friedl neue überregionale Werbemaßnahmen implementiert. Dabei werden zur Stärkung der Marke auf bundesweiter Ebene Imagekampagnen initiiert und Events organisiert. „Diese zentral bereitgestellte Betreuung soll alle bestehenden und neuen Shops auf ihrem Erfolgsweg begleiten. Wir sind stark wie nie zuvor und für noch mehr Wachstum ideal vorbereitet“, erklärt Friedl.



Pressemeldung

Über Remax

Remax, gegründet 1973 in den USA, ist das größte 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 Remax erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes vom Privatverkauf zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. Remax Germany sitzt in Leinfelden-Echterdingen. Geschäftsführer ist Kurt Friedl, der über 50 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche mitbringt. In 206 Immobilienbüros vermitteln 860 Makler Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei Remax derzeit etwa 137.000 Immobilienmakler in ca. 8.300 Büros in mehr als 110 Ländern. www.remax.de

Pressekontakt PR-Agentur

Scrivo Public Relations

Ansprechpartner: Claus Schönberner

Elvirastraße 4, Rgb.

80636 München

Tel: +49 89 45 23 508-11

Fax: +49 89 45 23 508-20

E-Mail: claus.schoenberner@scrivo-pr.de

Web: www.scrivo-pr.de

Pressekontakt Unternehmen

Remax Germany

Ansprechpartnerin: Samina Julevic, COO

Kohlhammerstraße 6

70771 Leinfelden-Echterdingen

Tel: +49 711 933 263-35

E-Mail: samina.julevic@remax.de

Web: www.remax.de