



Pressemeldung

Remax Germany startet Ausbildungsoffensive

Gestiegene Nachfrage nach Qualifizierung wegen sich ständig verändernder Rahmenbedingungen und steigender Ansprüche an Makler / Fachkräftemangel und unausgeschöpftes Marktpotenzial: Branchenfremde Bewerber willkommen

Leinfelden-Echterdingen, 07.10.2021. Das Immobilienmaklernetzwerk Remax Germany baut seine firmeninterne Schulung deutlich aus. Mit einem vergrößerten Aus- und Weiterbildungsangebot kommt das Franchiseunternehmen der gestiegenen Nachfrage nach einer fundierten immobilienwirtschaftlichen Qualifizierung nach. „Die Rahmenbedingungen verändern sich permanent, sodass sich Immobilienmakler immer wieder auf neue Anforderungen und Vorschriften einstellen müssen“, erklärt Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany. „Auch die Ansprüche an Immobilienmakler steigen kontinuierlich – sowohl an ihre Fachkunde als auch an ihre mediativen Fähigkeiten, beispielsweise bei der Vermittlung zwischen zerstrittenen Parteien – darauf wollen wir vorbereitet sein.“ Angesichts des Fachkräftemangels und des noch nicht ausgeschöpften Potenzials des deutschen Marktes nimmt das Maklernetzwerk im Rahmen der Ausbildungsoffensive auch Quereinsteiger in den Fokus.

Im Zuge der im Sommer angelaufenen Wachstumskampagne „Remax 1.000“, mit der das Maklernetzwerk bis Jahresende um rund 140 auf 1.000 Makler wachsen will, werden aktuell 99 Teilnehmer zum Immobilienmakler (IHK) ausgebildet. Kurt Friedl: „Das Berufsbild des Immobilienmaklers hat sich drastisch verändert, vor allem die Digitalisierung und Globalisierung hinterlassen ihre Spuren: Ohne digitale Tools und das Internet lassen sich heute kaum noch Vermarktungserfolge erzielen. Potenzielle Käufer und Mieter recherchieren, vergleichen und informieren sich umfassend. Die fachlichen Anforderungen an Immobilienmakler sind also deutlich gestiegen.“

Immobilienkauf ist lediglich Startpunkt

„Unsere Makler begleiten ihre Kunden entlang des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie“, erklärt Friedl. „Der Immobilienkauf ist lediglich der Startpunkt einer langfristigen Beziehung zwischen Kunde und Makler“. Danach bleibe der Makler oftmals enger Vertrauter und Berater in verschiedenen Lebenssituationen – bei der Heirat, im Scheidungs- oder Todesfall oder bei einer Erbschaft. Ein guter Makler werde im Freundes-, Bekannten- und Verwandtenkreis



Pressemeldung

weiterempfohlen und könne eine wertvolle Unterstützung in unterschiedlichen Lebenslagen sein. „Gerade bei einer Scheidung oder Erbschaft sind mediative Kompetenzen gefragt“.

In 18 Tagen um die (Immobilien-)Welt

Die Ausbildung zum Immobilienmakler (IHK) kann in 18 Tagen absolviert werden und beinhaltet sowohl Präsenzmodule an der Remax-eigenen Trainingsakademie als auch Online-Module. Die ebenfalls 18-tägige Fortbildung zum Immobilienwirt (WAF) ist für Makler mit Berufserfahrung ausgelegt. Das Aus- und Fortbildungsprogramm hat Remax Germany in Zusammenarbeit mit anerkannten Bildungsträgern entwickelt und soll kompakt branchenspezifisches Fachwissen für einen erfolgreichen Berufsalltag als Makler vermitteln. Hierzu zählen neben klassischen Themen wie Kauf-, Miet- und Maklerrecht, Notarwesen, Steuer-, Bau- und WEG-Recht Inhalte wie Bautechnik, Immobilienbewertung und -finanzierung, Marketing und Vertrieb. Samina Julevic, COO des Immobilienmaklernetzwerks: „Ziel ist es, ein hohes Ausbildungsniveau aller mit der Marke Remax arbeitenden Lizenz- und Franchisenehmer sowie Mitarbeiter zu garantieren“. Dazu sei neben der Fachkunde auch spezifisches Remax-Know-how erforderlich.

Quereinsteiger werden professionell ausgebildet

Um den Fachkräftemangel in der Branche auszugleichen und das noch längst nicht ausgeschöpfte Marktpotenzial zu heben, setzt Remax Germany im Rahmen der Ausbildungsinitiative auch verstärkt auf branchenfremde Bewerber. Kurt Friedl: „Auf lange Sicht möchten wir über 400 Büros und 2.500 Makler in unser deutsches Netzwerk integrieren. Dies ist ein ehrgeiziges, aber machbares Ziel. Allein in Deutschland besteht noch viel Potenzial. Im internationalen Vergleich haben wir eine sehr niedrige Eigentumsquote. Der deutsche Markt bietet zudem noch große Perspektiven für Immobilienmakler. Zurzeit werden nur rund 45 Prozent aller Immobilien über Makler vermittelt.“ Neuen Immobilienmaklern bietet Remax Germany ein individuell auf sie zugeschnittenes Onboarding- sowie Ausbildungsprogramm an, damit sie sich möglichst schnell in der Remax-Welt zurechtfinden und ihre neue Tätigkeit in der Immobilienbranche effizient starten können“, sagt Julevic.

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



Pressemeldung

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 216 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