



## Pressemeldung

### **Remax Germany: Vier Parteien profitieren beim Immobilienkauf vom digitalen Angebotsverfahren**

Verfahren kommt Verkäufer, Käufer, unterlegenem Interessenten und Makler zugute / Bisher 230 Verfahren erfolgreich abgeschlossen / Makler wird nicht überflüssig / Kompletter neuer Standard für Immobilienverkauf

**Leinfelden-Echterdingen, 25.10.2021. Digitale Angebotsverfahren nutzen allen vier am Immobilienkauf beteiligten Parteien. Hiervon ist das Immobilienmaklernetzwerk Remax Germany überzeugt und zieht damit ein Jahr nach Einführung seines digitalen Angebotsverfahrens DAVEit positive Bilanz. „Neben dem Verkäufer und dem Käufer profitieren auch der Interessent, der nicht zum Zuge kommt, sowie der Makler von der Digitalisierung der Preisfindung bei Immobilientransaktionen“, erklärt Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany. „Wir haben in den letzten zwölf Monaten 230 digitale Angebotsverfahren durchgeführt, Tendenz stark steigend. Die Befürchtung, dass Makler durch die Digitalisierung überflüssig werden, ist unbegründet. Makler werden nicht durch die Digitalisierung ersetzt, sondern durch Makler, die sich die Digitalisierung zunutze machen“.**

Seit rund einem Jahr setzt Remax Germany bei Immobilientransaktionen an allen 216 Standorten neben der klassischen Vermittlung auf sein digitales Angebotsverfahren DAVEit, das in Zusammenarbeit mit dem Berliner Softwareanbieter AuctionTech entwickelt wurde. Immobilieninteressenten können seither für ausgewählte Objekte digitale Angebote abgeben. Der Ansatz, mit dem Remax Germany die Preisfindung bei Immobilientransaktionen digitalisieren und den Verkaufsprozess beschleunigen und fairer und transparenter gestalten will, kommt gut an. „Immer mehr Kunden und Makler fragen das digitale Angebotsverfahren nach, denn es bietet allen Seiten handfeste Vorteile“, sagt Friedl. „Wir haben mit DAVEit einen komplett neuen Standard geschaffen, wie man Immobilien vermarktet und verkauft und für alle Beteiligten optimale Ergebnisse erzielt“.

#### **Verkäufer bekommt besten Preis**

Laut Remax Germany erzielt der Verkäufer mit DAVEit nachweislich den besten Preis: Er sieht auf die Sekunde genau, wann welches Angebot von welchem Kaufinteressenten eingegangen ist, und weiß somit, wo der Markt wirklich steht. „DAVEit verhilft dem Verkäufer zu einer völlig



## Pressemeldung

neuen Transparenz und damit verbunden anderen Akzeptanz des finalen Preises – im Positiven wie im Negativen“, erklärt Friedl. Das Argument, ich bin nicht sicher, dass ich wirklich den besten Preis bekommen habe, gibt es nicht mehr“. Ein weiterer Vorteil des digitalen Angebotsverfahrens: Die durchschnittliche Laufzeit von DAVEit beträgt elf Tage, oftmals auch nur ein bis drei Tage, manchmal sogar nur einige Stunden. Der Verkäufer kann also seine Immobilie statt in drei oder mehr Monaten in nur vier Wochen komplett verkaufen.

### **Käufer überzahlt nicht**

DAVEit nützt aber nicht nur dem Verkäufer, sondern auch dem Käufer: Er kennt die Angebote der übrigen Kaufinteressenten und weiß daher, dass er nur marginal mehr geboten hat, um sich gegen echte Marktkonkurrenz durchzusetzen. „Statt Kaufreue – wahrscheinlich habe ich überzahlt, das andere Angebot gab es vermutlich gar nicht – empfindet der Käufer echte Kaufreue und fühlt sich als wirklicher Gewinner“, sagt Friedl. DAVEit bietet Kaufinteressenten aber noch einen zusätzlichen Vorteil: Wenn in den letzten 15 Minuten des Verfahrens noch ein Angebot eingeht, wird das Verfahren um eine Viertelstunde verlängert – so haben alle Interessenten eine faire Chance, auf das Angebot zu reagieren.

### **Unterlegener Kaufinteressent nicht frustriert**

Von digitalen Angebotsverfahren wie DAVEit profitiert neben dem Verkäufer und Käufer außerdem noch eine weitere – häufig übersehene – Partei: Der unterlegene Interessent, der nicht zum Zuge kommt. Er ist oftmals enttäuscht, weil er mehr geboten hätte, wenn er von dem höheren Angebot gewusst hätte. „Dadurch, dass der Preis für alle transparent und in Echtzeit einsehbar ist, kann jeder Interessent bis zu dem Preis mitbieten, der ihm die Immobilie wert ist, ohne frustriert aus dem Verkaufsprozess auszuscheiden“, erklärt Friedl.

### **Makler nicht mehr Bad Guy**

Remax Germany zufolge kommen digitale Angebotsverfahren nicht zuletzt auch dem Makler zugute, denn sie lösen das klassische Makler-Dilemma. Friedl: „Der Makler ist nicht mehr der Bad Guy, der immer wieder erklären muss, dass es tatsächlich ein höheres Angebot gibt, sondern das Verfahren übernimmt diesen Part“. Friedl weiter: „Über die Hälfte aller Angebote gehen in der letzten halben Stunde ein. Würde der Makler im normalen offline-Verkaufsprozess die übrigen Interessenten alle zehn Minuten anrufen und fragen, ob sie ihr Angebot erhöhen



## Pressemeldung

wollen, weil ein neues Angebot eingegangen sei, würden sie an der Seriosität des Maklers zweifeln“. Der Makler befinde sich laut Friedl somit in einer anderen Rolle. „Er ist der Good Guy, der kommentierend und beratend zur Seite steht.“ DAVEit spare dem Makler damit auch Zeit, die er in mehr und bessere Beratung sowie in Akquise investieren könne.

### 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 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](http://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](mailto:claus.schoenberner@scrivo-pr.de)  
Web: [www.scrivo-pr.de](http://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](mailto:samina.julevic@remax.de)  
Web: [www.remax.de](http://www.remax.de)