



Pressemeldung

Kaufgelegenheit statt Suchfrust: Kaufinteressenten sollen beim Immobilienmaklernetzwerk Remax Germany reelle Chance erhalten

Neues Kundenversprechen schafft deutschlandweit einheitliche Standards / Immobiliensuche bleibt schwierig / Standardisierung der gesamten Makler-Reise

Leinfelden-Echterdingen, 13.04.2022. Angesichts des Nachfrageüberhangs am Immobilienmarkt führt das Immobilienmaklernetzwerk Remax Germany bundesweit ein Kundenversprechen ein. So soll im aktuellen Verkäufermarkt jeder Kaufinteressent eine reelle Chance haben, eine Immobilie zu erwerben. „Wir befinden uns in einer Marktsituation, in der der Kaufinteressent oftmals nicht nur nicht zum Zuge kommt, sondern sich nicht wertgeschätzt und teilweise auch ignoriert fühlt. Das wollen wir mit unserem Kundenversprechen ändern. Hierzu installiert das Maklernetzwerk ab sofort bestimmte Standards“, erklärt Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany. Neben kurzen Reaktionszeiten umfassen diese höchstmögliche Preistransparenz und größtmögliche lokale Marktexpertise. Im weiteren Verlauf soll die gesamte Makler-Reise – von der Lead-Generierung bis zum Abschluss – standardisiert werden.

Der deutsche Immobilienmarkt boomt seit Jahren und ein Ende des Aufschwungs ist trotz steigender Kreditzinsen und unsicherer Märkte nicht in Sicht. Friedl: „Doch bislang profitiert nur eine Partei von der Immobilienmarkt-Hochkonjunktur: Der Verkäufer. Er hat seit Jahren alle Karten in der Hand und kann den Preis diktieren. Der Kaufinteressent hat dagegen immer häufiger das Nachsehen.“ Denn die Nachfrage nach Objekten übertrifft an vielen Orten, insbesondere in den Großstädten, das Angebot bei Weitem. Die Folge: Verfügbare Objekte sind extrem schnell wieder vom Markt verschwunden. Dies soll sich laut dem Immobilienmaklernetzwerk Remax Germany nun ändern.

Kurze Reaktionszeiten, Preistransparenz und lokale Marktexpertise

So hat sich das Maklernetzwerk kurze Reaktionszeiten zum Ziel gesetzt: Jeder Kaufinteressent soll, sobald er Interesse an einem Objekt bekundet hat, innerhalb von drei Stunden eine Rückmeldung erhalten. Außerdem soll er innerhalb von 48 Stunden einen Besichtigungstermin des Wunschobjektes bekommen. Friedl: „Dies ist ein absolutes Novum und können wir dem Kaufinteressenten nur deswegen anbieten, weil wir im Hintergrund die dazu nötige IT-Infrastruktur implementiert haben“.



Pressemeldung

Zweitens sagt das Maklernetzwerk dem Kaufinteressenten höchstmögliche Preistransparenz zu. Friedl: „In einem Verkäufermarkt ist dies keine Selbstverständlichkeit, denn der Kaufinteressent muss gemäß dem Motto ‚Vogel friss oder stirb‘ entweder zu dem angebotenen Preis kaufen oder er geht leer aus. Einen wirklichen Überblick über den Marktpreis hat er jedoch nicht“. Hierzu will Remax Germany sein digitales Angebotsverfahren DAVEit verstärkt und flächendeckend nutzen. Durch DAVEit kennt der Kaufinteressent die Angebote der übrigen Interessenten und sieht, wieviel er mehr bieten muss, um sich gegen die Konkurrenz durchzusetzen.

Drittens sichert Remax Germany dem Kaufinteressenten größtmögliche lokale Marktexpertise zu. Friedl: „Da der Makler als lokaler Spezialist sein Expertengebiet nicht nur offline, sondern verstärkt auch online bearbeitet, kann er dem Interessenten einen deutlichen Mehrwert bieten, indem er die relevante Zielgruppe mit den richtigen digitalen Inhalten, insbesondere über die sozialen Medien, anspricht“.

Käufer von heute ist Verkäufer von morgen

Friedl: „Kaufinteressenten dürfen nicht vernachlässigt werden – es sind die Verkäufer von morgen“. Experten gehen davon aus, dass die Immobilienpreise und Bauzinsen weiter steigen werden. Für Käufer wird es dann noch schwieriger werden, ein passendes Objekt zu finden. Erschwerend kommt hinzu, dass Immobilienbesitzer trotz bereits enorm gestiegener Preise aus verschiedenen Gründen nicht verkaufen wollen: Sie spekulieren, dass die Preise weiter anziehen, sie scheuen die Negativzinsen, die mit der Anlage des Verkaufserlöses einhergehen, sie bleiben angesichts der anziehenden Inflation lieber im ‚sicheren Hafen‘ Immobilie, und – ganz aktuell – sie warten ab, wie sich die Ukraine-Krise weiterentwickelt. „Genau aus diesen Gründen wollen wir den Kaufinteressenten jetzt helfen“, erklärt Friedl.

Standardisierung der gesamten Makler-Reise

Die Einführung der Kundenversprechen-Standards wird durch intensive Schulungen der Franchisenehmer und Immobilienmakler begleitet. Den Umsetzungsfortschritt will das Maklernetzwerk unter anderem durch Mystery Shopping, also Testkäufe, überprüfen. In einem nächsten Schritt soll dann die gesamte Makler-Reise, also der vollständige Prozess von der Kunden-Generierung bis hin zum Verkaufsabschluss, standardisiert werden. So führt Remax



Pressemeldung

Germany neben Standards zugunsten des Kaufinteressenten zukünftig Standards ein, die den Verkäufer in den Blick nehmen, wie beispielsweise das garantierte Hochladen einer Erstbeschreibung seines Immobilienangebotes innerhalb von 48 Stunden. Friedl: „Wir rücken den Kunden noch stärker in den Fokus und bauen unsere gesamte Dienstleistung darauf auf. Daneben wollen wir neue Franchisenehmer und Makler gewinnen. Mit den neuen Standards will sich Remax Germany nicht zuletzt auch auf dem hart umkämpften Maklermarkt vom Wettbewerb abheben.

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 211 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
Lachnerstraße 33
80639 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: Loredana Scirè
Kohlhammerstraße 6
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel: +49 711 933 263-55



Pressemeldung

E-Mail: loredana.scire@remax.de

Web: www.remax.de