**Noch näher am Eigentümer: Immobilienmaklernetzwerk Remax Germany vertieft Kooperation mit immowelt**

Nach zehn Jahren Immobilienboom ändern sich für Käufer und Verkäufer die Vorzeichen / Remax Germany will Dienstleistung und Marke noch stärker ins Blickfeld von Eigentümern rücken / Gewinnung zusätzlicher Verkaufsmandate in einem sich ändernden Marktumfeld

**Leinfelden-Echterdingen, 28.06.2022. Trotz steigender Zinsen für Immobiliendarlehen und zunehmendem Objektangebot bleibt die größte Herausforderung für Immobilienmakler im Jahr 2022, mit verkaufswilligen Eigentümern in Kontakt zu kommen. Zu dieser Einschätzung kommt das Immobilienmaklernetzwerk Remax Germany und setzt deshalb zur Kontaktgenerierung ab sofort auch auf digitale Tools vom Immobilienportal immowelt. „Der Ausbau der Zusammenarbeit mit einem der innovativsten und reichweitenstärksten Technologiepartner kommt zum richtigen Zeitpunkt“, erklärt Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter des Maklernetzwerks. Denn viele Eigentümer seien nach Jahren des Preiszuwachses zwar verkaufswillig, angesichts der hohen Inflation und des Ukraine-Kriegs aber verunsichert und warteten ab. Gleichzeitig steigen die Hypothekenzinsen und Objekte lassen sich nicht mehr so leicht verkaufen, da es weniger potenzielle Käufer gibt, die sich den Wohneigentumserwerb noch leisten können.**

Im sich ändernden Marktumfeld will sich Remax Germany bei den Eigentümern noch stärker als kompetenter Berater positionieren, indem das Maklernetzwerk die Sichtbarkeit der Dienstleistung und der Marke selbst erhöht. Die 850 Remax-Makler können beispielsweise mit der „Profi-Card“ auf der immowelt-Website oder -App Eigentümern mit Verkaufsabsicht zeigen, dass sie der lokale Experte für den Immobilienverkauf sind – insbesondere bei der Marktsondierung, der Preisfindung und der Immobilienbewertung. Die digitale Präsenz beinhaltet Logo, Maklerbewertung, Anzahl der aktuell inserierten Objekte und eine Verlinkung zum Maklerprofil mit direkter Kontaktmöglichkeit. Remax Germany nutzt die digitale Visitenkarte ab sofort deutschlandweit.

**Ergänzung eigener digitaler Technologien**

Remax Germany setzt bereits seit zwei Jahren verstärkt auf digitale Technologien, um Verkaufsanbahnung und -prozess im angespannten Marktumfeld für Käufer und Verkäufer einfacher und transparenter zu gestalten. „Immer mehr Eigentümer verkaufen ihre Immobilie über unser digitales Angebotsverfahren DAVEit, da sie damit nachweislich den besten Preis erzielen“, erklärt Friedl. „Wir wollen unsere Sichtbarkeit weiter erhöhen und zusätzliche Marktanteile gewinnen. Aktuell generieren wir mit 850 Maklern in 215 Büros ein Transaktionsvolumen von weit über zwei Milliarden Euro. Nur 45 Prozent aller Immobilien in Deutschland werden über Makler vermittelt – das ist unser Potenzial.“ Mit immowelt hat Remax Germany laut Friedl einen Partner auf Augenhöhe gefunden: „Die Grenzen zwischen Maklerdienstleistung und Portaltechnologie verschwimmen zusehends. Portale wie immowelt sehen sich als technologischer Partner für eine qualitativ hochwertige und professionelle Maklerarbeit.“

Laura Wilhelms, Vice President Sales bei immowelt, sieht die Kooperation als wichtigen Baustein für die Zukunft: „immowelt steht schon immer eng an der Seite der Immobilienprofis. Unsere neuen Produkte sind daher stark an deren Bedürfnissen ausgerichtet. Wir wollen unseren Kunden bei der großen Herausforderung der Objektakquise bestmöglich unter die Arme greifen.“

**Bereits langjährige Zusammenarbeit**

Remax Germany und immowelt blicken bereits auf eine über 20-jährige Zusammenarbeit zurück. Der erste Vertrag mit einem Remax-Kunden wurde im Jahr 2000 geschlossen. Mit einer gestützten Markenbekanntheit von 88 Prozent bei Suchenden und Eigentümern verzeichnet das Immobilienportal gemeinsam mit immonet.de eine Reichweite von monatlich 68 Millionen Visits (Google Analytics; Stand: April 2021). immowelt ist Teil der AVIV Group, eines der größten digitalen Immobilien-Tech-Unternehmen der Welt.

**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 215 Immobilienbüros vermitteln 850 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

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](mailto:kai.oppel@scrivo-pr.de)

Web: [www.scrivo-pr.de](http://www.scrivo-pr.de)

**Pressekontakt Unternehmen**

Remax Germany

Ansprechpartnerin: Loredana Scirè

Kohlhammerstraße 6

70771 Leinfelden-Echterdingen

Tel: +49 711 933 263-55

E-Mail: [loredana.scire@remax.de](mailto:loredana.scire@remax.de)

Web: [www.remax.de](http://www.remax.de)