



## Pressemeldung

### **Remax Marktumfrage: Persönliche Netzwerke bleiben Königsweg bei Immobilienverkauf**

**Die aktuelle Marktumfrage von Remax Germany zeigt: Die Mehrheit der Makler gewinnt Verkäufer über persönliche Empfehlungen. Klassische Werbung und direkte Kontakte bleiben die wichtigsten Vertriebskanäle.**

Leinfelden-Echterdingen, 16. Januar 2025. Das Maklernetzwerk Remax Germany hat in seiner aktuellen Marktumfrage die Vertriebsstrategien von 112 Immobilienmaklern in ganz Deutschland untersucht. Die Ergebnisse zeigen einen klaren Trend: Persönliche Empfehlungen und traditionelle Werbekanäle dominieren die Kundenakquise. „In Zeiten eines schwierigen Marktumfelds und von Digitalisierung sehen wir, dass der persönliche Kontakt wichtiger denn je ist. Viele Makler, die zu Zeiten des Verkaufsmarkts eingestiegen sind, gibt es heute nicht mehr. Dagegen besitzen Immobilienmakler, die bereits länger tätig, sind ein großes Netzwerk, auf das sie zugreifen. Der Mensch steht nicht mehr nur beim Verkauf im Fokus, sondern auch in der Akquise“, erklärt Samina Julevic, CEO von Remax Germany und Vorstandsmitglied des BVFI (Bundesverband für die Immobilienwirtschaft).

Laut Umfrage gewinnen 83 Prozent der befragten Makler Objekte und Verkäufer über Freunde und Bekannte. Auf Platz 2 folgt klassische Werbung durch Flyer, Broschüren oder Printanzeigen in Lokalzeitungen (67 Prozent), während Social Media (44,6 Prozent) Platz 3 einnimmt. Das bestätigt auch Stefanie Hoekstra, Franchisenehmerin und Geschäftsführerin von Remax Himcon im hessischen Idstein: „Die persönlichen Kontakte bleiben auch 2025 die wertvollste Währung für Makler. Nur wer die Interessen und Bedürfnisse seines Netzwerks bestens kennt, kann in einem schwierigen Marktumfeld Objekte vermitteln.“

#### **Digitale Kanäle ergänzen traditionelles Marketing**

Bei der Käuferakquise zeigt sich ein ähnliches Bild, wobei digitale Plattformen eine wichtige ergänzende Rolle spielen. Immobilienportale wie Immoscout24 oder Immowelt belegen Platz 1 des Rankings (81,3 Prozent), gefolgt von klassischer Werbung durch Flyer, Broschüren oder Printanzeigen in Lokalzeitungen (66,1 Prozent), Social-Media-Kanälen (50 Prozent) sowie das private Netzwerk (34,8 Prozent). „Die Ergebnisse machen deutlich, dass die Makler neben klassischen Vertriebswegen vor allem auf Online-Portale und Social Media setzen. Damit



## Pressemeldung

kombinieren sie gezielt traditionelle und digitale Vertriebswege, um sich unterschiedliche Zielgruppen zu erschließen.“

### **Big Three: Immobilienportale mit Oligopolstellung**

Unter den externen Portalen in der Käufergewinnung zeigt sich die Dominanz der drei großen Immobilienportale in Deutschland: Mit Nutzungsraten von jeweils über 80 Prozent haben sich Immowelt (84,6 Prozent), Kleinanzeigen (84,6 Prozent) und Immoscout24 (80,2 Prozent) als unverzichtbare Plattformen für die Käufergewinnung etabliert. Der deutliche Abstand zu kleineren Portalen wie Immobilien.de (33 Prozent) oder lokalen Anbietern (14,3 Prozent) unterstreicht ihre Oligopol-Stellung im Markt. Doch andere Portale sagen den Kampf an: Immobilie1 (61,5 Prozent) zum Beispiel wird von immer mehr Maklern genutzt.

### **Den Käufern fehlt das Geld: Neue Modelle im Fokus**

Neue Vertriebskanäle braucht es vor allem mit Blick auf die Kaufwilligen. Laut Umfrage sind ältere Menschen derzeit eher daran interessiert, ihre Immobilien zu verkaufen, wohingegen junge Paare und Familien besonderes Kaufinteresse zeigen. „Bei jungen Menschen scheitert die Transaktion leider oft an der Finanzierung und dem Eigenkapital“, erklärt Julevic. Eine Lösung dafür könnte das Co-Ownning sein – der gemeinsame Kauf und Besitz von Immobilien. Laut 58 Prozent der Befragten wird das Thema in den nächsten fünf Jahren eine Rolle spielen.

### **Über die Remax Germany Marktumfrage**

Die Remax Germany Marktumfrage ist eine Erhebung unter 112 Immobilienexperten aus dem Netzwerk von Remax Germany. Die Studie wurde erhoben im Zeitraum vom 28. August 2024 bis 12. Oktober 2024 und im November 2024 ausgewertet. Die Teilnehmer setzen sich aus Immobilienmaklern mit einer breiten geografischen Verteilung über alle Bundesländer zusammen. Die Umfrage wurde digital durchgeführt und deckt alle relevanten Aspekte des Immobilienmarktes ab, von Preisentwicklungen über Vermarktungszeiten bis hin zu Zukunftstrends.

### **Über Remax**

Remax, gegründet 1973 in den USA, ist das erfolgreichste 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



## Pressemeldung

professioneller Dienstleister. Remax Germany sitzt in Leinfelden-Echterdingen. CEO ist Samina Julevic, die seit November 2024 auch Vorstandsmitglied des BVFI (Bundesverband für die Immobilienwirtschaft) ist. In rund 200 Immobilienbüros vermitteln über 850 Makler Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei Remax derzeit etwa 144.000 Immobilienmakler in ca. 9.000 Büros in mehr als 110 Ländern.

Mehr Informationen unter: [www.remax.de](http://www.remax.de)

### **Pressekontakt PR-Agentur**

SCRIVO Communications

Ansprechpartner: Kai Oppel

Lachnerstraße 33

80639 München

Tel: +49 178 6150154

Fax: +49 89 45 23 508-20

E-Mail: [kai.oppel@scrivo.de](mailto:kai.oppel@scrivo.de)

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