



PRESSEMITTEILUNG

„Er dreht eben nicht nur den Schlüssel um!“

Was Makler auch heute noch unverzichtbar macht

Der klassische Makler hat es schwer in Deutschland. Neben zahlreichen Vorurteilen muss er sich auch gegen neue Konkurrenz im Internet behaupten. Doch es gibt gute Gründe für Kunden sich für ihn zu entscheiden.

Leinfelden-Echterdingen, Dezember 2017. Kaum ein Beruf kämpft mit so vielen Vorurteilen wie der des Maklers. Die allgemeine Sichtweise: Er dreht den Schlüssel um und bekommt dafür viel Geld. Im Zuge der Digitalisierung etablieren sich nun neue Konkurrenten wie Online-Maklerbüros. Wird der klassische Makler noch gebraucht und ist er sein Geld wert?

Digitalisierung – Herausforderung und Chance

Der digitale Wandel stellt eine große Chance für die Immobilienwirtschaft dar. Neue Möglichkeiten zur Vermarktung, innovative Technologien zur Präsentation und Kommunikation helfen Maklern, Prozesse zu beschleunigen, zu vereinfachen und zu veranschaulichen.

Im Zuge der Digitalisierung tauchen auch neue Wettbewerber wie Internet-Maklerbüros auf, die ein online-gestütztes Angebot mit Call-Center im Hintergrund anbieten. Aber können sie klassische Makler ersetzen? Nein, sagt Klaus Peltzer von RE/MAX in Bingen am Rhein: „Es fehlt die persönliche Rundum-Betreuung. Käufer und Verkäufer brauchen einen verlässlichen Partner, der sie vor Ort während des gesamten Prozesses eines Immobilienkaufs oder -verkaufs begleitet und berät. Diesen finden sie bei uns klassischen Maklern.“

Vorteile des traditionellen Maklers

„Die neuen Mitbewerber setzen auf Effizienz. Doch dabei vergessen sie, dass es um Menschen und Vertrauen geht. Neue Technologien helfen uns dabei, unseren Job für unsere Kunden effizienter auszuführen. Doch neben unserer Professionalität sind wir als Partner eine wichtige Stütze für unsere Kunden. Wir sind vor Ort, wir sind für unsere Kunden greifbar und wir kümmern uns um alle Belange – egal ob es sich um einen Kauf oder Verkauf handelt“, ergänzt Kurt Friedl, CEO von RE/MAX Deutschland Süd.

Professionelle Makler bieten einen persönlichen und fachlich kompetenten Rundum-Service. Dazu gehören die Bewertung und optimale Preisfindung der zu verkaufenden Immobilie. Für einen reibungslosen Verkaufsablauf sind Fachkenntnisse und Erfahrungen gefragt, beispielsweise für die Unterlagenbeschaffung beim Grundbuchamt. Neben bewährter und gleichzeitig innovativer Vermarktungsstrategie, Marketing und Interessentenbetreuung ist auch die anschließende Besichtigungs- und Terminorganisation im Service inbegriffen. Bei potenziellen Käufern übernehmen Makler gerne sowohl Vorauswahl als auch



Bonitätsprüfung. In der finalen Phase nehmen sie dem Immobilieneigentümer die Koordination für die Vertrags- und Finanzierungsabwicklung ab. Bei Bedarf vermitteln klassische Makler über ihr Netzwerk Verkäufern wie auch Käufern unabhängige Servicepartner und dokumentieren die Übergabe eines Objekts.

Auch für Immobiliensuchende bieten vertrauenswürdige Makler eine Bandbreite an professionellen Dienstleistungen, angefangen bei unverbindlichen Suchaufträgen über die Organisation von Besichtigungsterminen bis hin zur Unterstützung bei der Unterzeichnung des Vertrags im Notartermin. RE/MAX-Makler punkten darüber hinaus mit einer hervorragenden Kenntnis der regionalen Immobilienmärkte und einem großen Netzwerk, um die gewünschte Traumimmobilie zu finden.

Über RE/MAX

RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister.

RE/MAX Deutschland Süd sitzt in Leinfelden-Echterdingen. Geschäftsführer ist Kurt Friedl, der über 40 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche vorweisen kann. Rund 170 Franchisenehmer und ca. 660 Makler vermitteln Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei RE/MAX derzeit etwa 116.000 Immobilienmakler in ca. 7.500 Büros in mehr als 100 Ländern.

Pressekontakt

RE/MAX Deutschland Süd
Südwest Franchiseberatung GmbH
Kurt Friedl
Kohlhammerstr. 6
70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon: 0711/ 933 263-30
Fax: 0711/ 933 263-33
E-Mail: info@remax.de
Internet: <http://www.remax.de/>