RE/MAX Europa steigert Umsatz um gut 10 Prozent
Der alte Kontinent bleibt größter Wachstumsmarkt des Immobilien-Netzwerks

RE/MAX Europa zieht für 2007 eine positive Bilanz. Der europäische Zweig des internationalen Immobiliennetzwerks konnte beim Provisions-Umsatz ein Plus von elf Prozent verzeichnen, die Anzahl der Transaktionen hat sich um rund zehn Prozent erhöht. Zudem stiegen sowohl die Makler- als auch die Bürozahlen. Europaweit nutzen derzeit über 10.000 Makler in rund 1.500 RE/MAX-Büros das weltumspannende Netzwerk beim Handel mit Immobilien im privaten wie gewerblichen Bereich. Das entspricht einer Zunahme von rund vier Prozent bei den Büros und von sieben Prozent bei den Maklern. „Das weltweit größte Wachstumspotenzial für das Immobilien-Franchiseunternehmen RE/MAX liegt in Europa“, so Thomas Röthig. Er ist Regionaldirektor bei RE/MAX Bayern, einer der 54 Regionen des Kontinents.

„Von diesem Wachstum profitieren alle RE/MAX-Mitglieder“, erklärt Röthig. „Bei RE/MAX gehört die Vermittlung im Netzwerk zum Geschäftsprinzip. Je mehr Makler beteiligt sind, um so besser für den Kunden.“ Diese Gemeinschaftsgeschäfte bei denen ein Makler das Objekt hat, der andere den Kunden, funktionieren nicht nur innerhalb einer Stadt, sondern auch bei Transaktionen, die die Grenzen von Ländern oder sogar Kontinenten überschreiten. Die speziell für RE/MAX Europe entwickelte Makler-Software (iList) bietet eine online-Plattform, auf der alle Mitglieder ihre Objekte und Anfragen einstellen können. Stimmt ein Angebot mit einem Gesuch überein, werden die entsprechenden Makler sofort per E-Mail informiert. „Auf diese Weise lassen sich Immobilien am schnellsten vermitteln – ein klarer Vorteil, sowohl für den Makler als auch für den Kunden“, freut sich Röthig.

RE/MAX wurde 1973 von Dave und Gail Liniger in Denver/USA gegründet, weil sie mit dem System der Immobilienvermarktung nicht einverstanden waren. Einige große Makler kassierten den Löwenanteil an den Provisionen, unabhängig davon, wer den Aufwand für die Vermittlung getragen hat. Liniger entwickelte ein Franchise-System, das den Makler in den Mittelpunkt stellt und ihm ein am eigenen Umsatz orientiertes und damit berechenbares Einkommen sichert. Nach einer gewaltigen Expansion in den USA erreichte die RE/MAX-Welle 1993 Europa. Aktuell arbeiten rund 115.000 RE/MAX-Makler in 7.000 Büros und 65 Ländern der Welt.