Solides Wachstum bei RE/MAX in Süddeutschland

Immobiliennetzwerk veröffentlicht Halbjahresbilanz

RE/MAX, das weltgrößte Immobiliennetzwerk, hat in Süddeutschland seine Position im ersten Halbjahr 2008 weiter ausgebaut. „Mit 17 neuen Franchisepartnern, das entspricht einer Steigerung von rund einem Fünftel, und einem Umsatzplus von rund 41 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum befinden wir uns weiterhin auf einem soliden Wachstumskurs“, betont Thomas Röthig, Regionaldirektor bei RE/MAX Bayern. „Unser Ziel ist, dass jeder Bürger in seiner Umgebung auf mindestens ein RE/MAX-Büro zurückgreifen kann. Die erfolgreiche Entwicklung im ersten Halbjahr 2008 ist dafür eine gute Grundlage.“

Kurt Friedl, Regionaldirektor bei RE/MAX Deutschland Südwest, hält das Ziel der flächendeckenden Präsenz in Süddeutschland für realistisch: „Vor gut zehn Jahren kam RE/MAX aus Nordamerika nach Europa und war hier gänzlich unbekannt. Mittlerweile arbeiten in Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und dem Saarland rund 385 Makler in 91 Büros unter dem rot-weiß-blauen RE/MAX-Ballon.“
Auch Thomas Röthig ist mit den bisherigen Ergebnissen 2008 zufrieden. „RE/MAX hat sich in Bayern in den letzten Jahren gut etabliert“, so Thomas Röthig. „Davon profitieren auch unsere neuen Makler, die laut Statistik heute schneller in die Gewinnzone kommen als noch vor vier oder fünf Jahren.“

Das Grundprinzip von RE/MAX liegt in der Vernetzung der Makler untereinander. „Der Trend in unserer Branche geht weg vom Einzelmakler, der nur wenige Objekte und wenige Kunden hat, hin zu großen Netzwerken", sagt der Regionaldirektor. Da alle Makler auch die Immobilien ihrer Kollegen mit anbieten, findet der Käufer leichter das Objekt, das exakt zu ihm passt. Der Verkäufer profitiert vom schnelleren Verkaufserfolg.
Wer mit RE/MAX arbeitet, profitiert indes nicht nur von der weltweiten Vernetzung, sondern auch vom „Code of Ethics", den sich das Netzwerk auf seine Fahne geschrieben hat und an den jeder Franchisenehmer gebunden ist. „Das oberste Gebot lautet: Fairness gegenüber unseren Kunden", erläutert Röthig. „Dazu gehört die ehrliche Bewertung der Immobilien ebenso wie die intensive Betreuung der Käufer und Verkäufer.