

RE/MAX auf dem Weg nach vorn

Immobiliennetzwerk auf Platz 11 der am schnellsten wachsenden Franchise-Systeme in Deutschland

RE/MAX, das weltweit größte Immobilien-Franchise-Unternehmen, ist erneut in die Rangliste der am schnellsten wachsenden Franchise-Unternehmen bundesweit aufgenommen worden. Laut dem Magazin „Starting Up“, das die Untersuchung präsentiert, rangiert das Immobilien-Netzwerk in diesem Jahr auf Platz 11 von 900 aktiven Franchise-Systeme in Deutschland und verbesserte sich damit um fünf Plätze im Gegensatz zum Vorjahr.

Die „Starting-Up“-Redakteure bewerteten sowohl das prozentuale als auch das nominelle Wachstum der letzten drei Geschäftsjahre. Bei RE/MAX stieg die Zahl der Franchisenehmer vom 1. Januar 2005 bis zum Stichtag 1. Januar 2008 von 67 auf 126. Mittlerweile gibt es in Deutschland rund 130 RE/MAX-Büros, in denen über 550 Makler arbeiten. Weltweit sind über 100.000 RE/MAX-Makler in rund 7.000 Büros tätig. Alle Makler sind untereinander vernetzt, das heißt, jeder kann auf alle Objekte seiner Kollegen zugreifen.

Gemeinschaftsgeschäfte, bei denen der eine Makler die Immobilie bringt und der andere den Käufer, sind an der Tagesordnung.

„Das System Franchise ist für den Immobilienmarkt optimal“, so Thomas Röthig, einer der beiden Regionaldirektoren der Region RE/MAX Bayern. „Im Franchise-Netzwerk suchen tausende Makler den richtigen Käufer bzw. das richtige Objekt. Dieser Service geht weit über das hinaus, was ein Einzelkämpfer bieten kann.“ Auf ausländischen Märkten funktioniert die Branche heute nur noch auf dieser Basis. „Deutschland hat hier einen großen Nachholbedarf“, betont der Regionaldirektor. „RE/MAX möchte aktiv daran mitarbeiten, diesen Rückstand aufzuholen.“ Vor diesem Hintergrund zeigt sich Röthig mit der Entwicklung der letzten Jahre zufrieden und betrachtet sie zugleich als Ansporn, auch in Zukunft kräftig weiter zu expandieren. „Unser Ziel ist, dass jeder Kunde in seiner nächsten Umgebung auf mindestens ein RE/MAX-Büro zurückgreifen kann.“

Einen weiteren Vorteil des Franchise-Systems sieht Röthig in den einheitlichen Standards.

„Egal wo auf der Welt Sie ein RE/MAX-Büro betreten, können Sie sich darauf verlassen, dass dieselben hohen Kriterien bezüglich Service- und Kundenorientierung erfüllt werden.“

Dazu verpflichtet sich jeder neue Franchisenehmer per Unterschrift. Zudem durchlaufen alle Makler ein umfangreiches Aus- und Fortbildungsprogramm. „Gerade in Deutschland, wo die Berufsbezeichnung Immobilienmakler nicht geschützt ist, ein echtes Alleinstellungsmerkmal, das unseren Kunden zugute kommt“, so Röthig.