

ÜBERSICHT

RE/MAX-Lexikon

Alle Informationen rund um das weltweit größte Immobiliennetzwerk kurz zusammengefasst.

Ausbildung

RE/MAX-Makler absolvieren alle eine verpflichtende Ausbildung, in der sie ihren Beruf in Theorie und Praxis erlernen. Vor allem die korrekte Einwertung und die erfolgversprechende Vermarktung von Immobilien stehen auf dem Stundenplan. Einige Regionen arbeiten dabei eng mit den Industrie- und Handelskammern zusammen.

»Was hat der Kunde davon?

Eine sichere, professionelle Dienstleistung.

Code of Ethics

Jeder Makler oder Büroinhaber, der neu bei RE/MAX einsteigt, verpflichtet sich per Unterschrift, den Code of Ethics zu beachten. Dieser legt fest, dass RE/MAX-Mitglieder gegenüber ihren Kunden, Geschäftspartnern und Mitbewerbern strenge Regeln der Transparenz und Fairness einhalten und sich regelmäßig fortbilden.

»Was hat der Kunde davon?

Ehrliche und professionelle Beratung, auf die er sich verlassen kann.

Deutsche Regionen

In Deutschland ist RE/MAX in sechs Master-Franchise-Regionen organisiert, die von Regionaldirektoren geleitet und von der Eurozentrale in Wien aus koordiniert werden. Insgesamt arbeiten bundesweit etwa 1.000 RE/MAX-Makler in 200 Büros – und der Aufbau des Netzwerks geht stetig weiter.

»Was hat der Kunde davon?

Kompetente Beratung in nächster Nähe. Langfristig soll jeder Bürger in seiner Umgebung auf mindestens ein RE/MAX-Büro zurückgreifen können.

Geschichte

Gut ausgebildete Makler, die unternehmerisch selbstständig sind, aber kundenorientiert zusammenarbeiten. Mit dieser Idee revolutioniert der damals 27-jährige Makler Dave Liniger 1973 den Immobilienmarkt in Amerika. Von Denver im US-Bundesstaat Colorado aus erobert sein Real-Estate-Maximum-Konzept, kurz RE/MAX, die Welt. Bereits 1978 arbeiten in den USA und Kanada 1.000 Makler in mehr als 100 Büros. Aus dieser Zeit stammt auch das Logo mit dem rot-weiß-blauen Heißluftballon. 1995 eröffnen erste RE/MAX-Büros außerhalb von Amerika in Südafrika, Spanien, Israel, Italien, Griechenland und Deutschland. Heute gilt das Netzwerk mit rund 87.000 Maklern und über 6.200 Büros in 87 Ländern der Welt als die Nummer 1 in der Immobilienwirtschaft.

»Was hat der Kunde davon?

Jahrzehntelange Erfahrung des weltweiten Netzwerks. RE/MAX-Makler vermarkten Immobilien mit Methoden, die sich millionenfach bewährt haben.

Marketing

Um eine Immobilie zu vermarkten, reicht es nicht, Anzeigen zu schalten. RE/MAX-Makler arbeiten anders. Sie lernen in ihrer Ausbildung Methoden, um schnell den passenden Käufer zu finden. Zum Beispiel: **Zu-Verkaufen-Schilder** Das auffällige Schild direkt am Objekt weist jeden, der vorbeikommt, darauf hin, dass diese Immobilie schon bald ihm gehören könnte.

Flyer-Aktionen in der Nachbarschaft

Möchten Sie umziehen, aber in der Gegend bleiben? Oder kennen Sie jemanden, der gern hier wohnen möchte? Wer die Nach-

barn als Erste darüber informiert, dass ein Haus zum Verkauf steht, findet oft am schnellsten den passenden Käufer.

Open House

Bei einem Open House besichtigen viele Interessenten das Objekt gleichzeitig zu einem festgelegten Termin, den der Makler im Vorfeld bewirbt.

Bieterverfahren

Beim Bieterverfahren wird kein Preis für die Immobilie genannt. Vielmehr dürfen die potenziellen Käufer selbst angeben, wieviel sie zu zahlen bereit wären. Der Eigentümer entscheidet, ob er zu dem angebotenen Preis verkaufen will. Die Methode eignet sich vor allem für außergewöhnliche Immobilien.

Expertengebiet

Menschen machen am liebsten Geschäfte mit Menschen, die sie kennen. Deshalb machen sich RE/MAX-Makler in der Gegend, in der sie arbeiten – ihrem Expertengebiet-, als Fachleute für Immobilien bekannt.

»Was hat der Kunde davon?

Kürzere Vermarktungszeiten, schnellerer Verkauf zum marktgerechten Preis.

Netzwerk

Jeder RE/MAX-Makler kann auf alle Angebote seiner Kollegen zugreifen und sie mit seinen Anfragen abgleichen. Besonders praktisch ist die Zusammenarbeit, wenn ein Kunde eine Immobilie in einer anderen Stadt sucht oder zu verkaufen hat. Und selbstverständlich funktioniert der Austausch auch über die Grenzen von Ländern und Kontinenten hinweg (siehe Seite 12).



»Was hat der Kunde davon?

Maximale Chancen, schnell das passende Objekt oder den passenden Käufer zu finden. Außerdem die Möglichkeit, eine in einer anderen Stadt geerbte Immobilie von einem fachkundigen Makler bewerten und veräußern zu lassen. Den Kontakt stellt der RE/MAX-Makler vor Ort her.

Quereinsteiger

Da RE/MAX seine Makler selbst ausbildet, sind Quereinsteiger, die in anderen Branchen bereits erfolgreich waren, willkommen. Die unterschiedlichen Erfahrungen der Makler machen das Netzwerk bunt.

»Was hat der Kunde davon?

Makler mit Lebenserfahrung, die über den Tellerrand hinausschauen und sich gut auf unterschiedliche Menschen einstellen können.

Spezialisierung

Wenn es um so große Summen geht wie im Immobiliengeschäft, sind Experten gefragt. Bei RE/MAX gibt es deshalb neben den Residential-Büros, die den klassischen

Wohnimmobilienmarkt abdecken, spezielle Commercial-Büros. Diese konzentrieren sich auf die Vermarktung von Gewerbeimmobilien. Für Luxusobjekte sind die Makler in den RE/MAX-Collection-Büros erste Ansprechpartner.

Alle Makler arbeiten eng zusammen und vermitteln ihren Kunden gegebenenfalls den richtigen Experten für ihren Auftrag.

»Was hat der Kunde davon?

Optimale Beratung und Betreuung für jede Art von Immobilien.

Zahlen

Weltweit: 87.000 Makler in 6.200 Büros
Europa: 11.500 Makler in 1.500 Büros
Deutschland: 1.000 Makler in 200 Büros
RE/MAX ist in weltweit 87 Ländern vertreten und betreut pro Jahr mehr als 1,8 Millionen Kunden.

»Was hat der Kunde davon?

Kompetente Unterstützung – egal, in welchem Winkel der Welt er eine Immobilie sucht oder zu verkaufen hat. Die Makler bearbeiten den Auftrag in Zusammenarbeit mit Kollegen vor Ort, die den regionalen Markt genau kennen.



CB Bank GmbH

CB Factoring für den Mittelstand
Die Lösung für Ihr Unternehmen



Ihr Partner in Sachen Factoring

Mit uns treffen Sie ins ‚Schwarze‘

Warum Factoring mit uns ?

100% Auszahlung | ohne Sicherheitseinbehalt

„stilles Factoring“ | es ändert sich nur die Bank-
verbindung auf Ihrer Rechnung, uvm...

- Sofortige Liquidität
- Vermeidung von Ausfallrisiken
- Arbeitsentlastung beim Mahnwesen
- Verbesserung des Ratings
- Skontierung möglich
- All inclusive Gebühr

↳ keine zusätzlichen Kosten!

CB Bank GmbH
Gabelsbergerstr.32
94315 Straubing

Tel.: 09421 / 866 0
Fax: 09421 / 788 423 8
E-Mail: cb-factoring@cb-bank.de
Internet: www.cb-bank.de