

Umbruch

Der Maklerberuf - ein Beruf, der unterbewertet ist und dessen Bedeutung unterschätzt wird. Ein Beruf, der in vielen Ländern der Welt sehr angesehen ist.

- Deutschland ist eines der reichsten Länder der Welt.
- Jedes Jahr werden über 150 Milliarden Immobilien gehandelt.
- 2/3 des Grundbesitzes sind Wohnimmobilien.
- 11% der deutschen Haushalte ziehen jährlich um.
- Der Auslandsbesitz nimmt rasant zu.

Auf diesem „Marktplatz“ findet Besitzwechsel, **immer** statt – wer will das leugnen ?

Aber in unserem Land werden Transaktionen nach wie vor zu über 50% von Privat an Privat und vergleichbar langsam abgewickelt! Über 70% aller deutschen Maklerbüros sind quasi Einzelkämpfer, die um die verbleibenden Marktanteile kämpfen, und dies im Wettbewerb mit makelnden Banken und Netzwerkorganisationen.

Fakt ist:(!) Eine ganze Branche hat sich mit einem Missstand arrangiert. Eine ganze Branche hat sich mit der Tatsache arrangiert, einen Milliarden-Markt, dem freien Spiel „von Privat an Privat“ zu überlassen. Nach dem Motto: „Ist eben nicht zu ändern!“

Falsch! - Makler in anderen Ländern der Welt haben es vorgemacht. Die Immobilienvermittlung ist zu über 90 % in der Hand von Dienstleistern, - Maklern, die Ansehen genießen.

Und auch in unserem Land steht ein grundlegender Wandel bevor.

Die Immobilienvermittlung ist ein Geschäft mit Menschen. Für die Informationsgesellschaft wird in der Zukunft Service und Dienstleistung entscheidend.

Was ist die Folge ?

Ein in der deutschen Immobilienvermittlung nie da gewesener Wettbewerb beginnt. Die Unternehmen schaukeln sich gegenseitig hoch. Hellwach, immer auf dem neuesten Stand zu sein, wird mehr denn je für die „Straßenkämpfer“ zur Überlebensfrage.

Der offene, globale Markt Europa führt zu Aufgabenstellungen, denen sich der Einzelne beim besten Willen nicht stellen können. Der Kunde fragt nach umfassenderen Leistungen, erwartet von seinem Makler, dass er ihm als „Service-Manager“ zur Seite steht und die unüberschaubare Vielfalt an Informationen verklärt, ihn begleitet, Entscheidungshilfen gibt.

Dabei wird eine entscheidende Rolle spielen, **ob er seinem Makler die Leistung zutraut; ihm vertraut.** Die Bedeutung der Marken nimmt in diesem Zusammenhang entscheidend zu. Die Zukunft werden die Kolleginnen und Kollegen gewinnen, die es verstehen, Spezialisierung, Individualität, Dienstleistung und Servicebewusstsein im Anschluss an Netzwerke zu handhaben.

Die deutschen Immobilienvermittler werden sich gut ausgebildeten Marketing- und Vertriebsprofis stellen müssen, die nicht selten aus anderen Branchen kommen. Erst dieser dynamische Wettbewerb führt in den kommenden Jahren auch zur professionellen Eroberung des „privaten“ Milliarden Marktes.

Die Dynamik des Wettbewerbs schafft, was Verbände über Jahrzehnte nicht haben leisten können.