

McMakler setzt Wachstumskurs fort – Umsatz im 1. Halbjahr 2021 verdoppelt

- Umsatz in H1 2021 um 98% auf rund 40 Millionen Euro gesteigert
- 50% mehr Immobilien über McMakler-Plattform vermittelt
- McMakler mit herausragenden Bewertungen weiterhin führend bei Kundenzufriedenheit und Markenbekanntheit
- Geschäftsbereiche McMakler Finance und McMakler Commercial verzeichnen starkes Wachstum

Berlin, 10.09.2021 – Trotz mehrmonatigen Lockdowns hat McMakler im ersten Halbjahr 2021 seinen Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt. Der Umsatz stieg um 98% auf rund 40 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Treiber für die starke Entwicklung ist die Kombination von hervorragend ausgebildeten, lokalen Maklern mit der McMakler-eigenen Technologieplattform. Inzwischen haben mehr als 400 fest angestellte Makler vor Ort rund 50% mehr Transaktionen erfolgreich abgeschlossen als im Vorjahreszeitraum.

Während das Gesamtangebot im Markt auf Grund von Corona in den Monaten April bis August einen Rückgang verzeichnete, ist das Angebot an zu vermarktenden Immobilien auf der McMakler-Plattform dagegen dynamisch gewachsen. So ist im ersten Halbjahr 2021 die Zahl der Objekte in der aktiven Vermarktung um insgesamt rund ein Drittel gestiegen. Auch bei der Kundenzufriedenheit hat McMakler seine Position weiter ausbauen können: Neben Auszeichnungen bei wichtigen Branchen-Awards wird McMakler von seinen Kunden mit 4,5 Sternen auf Google und 4,7 Sternen bei Trustpilot bewertet.

„Wir sind angetreten, um Kunden auf einer Plattform den besten Service beim Kauf und Verkauf von Immobilien zu bieten. Dass immer mehr Menschen uns bei dieser wichtigen Aufgabe vertrauen, zeigt, wie wir durch die Verzahnung digitaler Prozesse mit lokaler Expertise den Markt verändern“, sagt Felix Jahn, Gründer und CEO von McMakler. *„Immer mehr Kunden empfehlen uns in ihrem Bekanntenkreis. Trotz Urlaubszeit war die Nachfrage auch in den Sommermonaten sehr hoch. Im Juli und August haben wir 63% mehr Umsatz verzeichnet als im Vorjahreszeitraum. Mit unserem starken Team, lokal vor Ort und in unserer Zentrale in Berlin, freuen wir uns, vielen weiteren Kunden zu helfen, den Weg in ihr neues Zuhause zu finden.“*

Noch mehr Expertise vor Ort: McMakler vergrößert sein Netzwerk aus lokalen Maklern

McMakler setzt auf die Verknüpfung einer starken digitalen Plattform mit Experten vor Ort. Aktuell sind über 400 Immobilienexperten deutschlandweit im Unternehmen angestellt. Das Maklernetzwerk besteht ausschließlich aus hervorragend ausgebildeten und festangestellten Maklern – eine Seltenheit in der Industrie. *„Nur so können wir jedem Kunden eine exzellente Betreuung End-to-End anbieten. Mit Freelancern wäre dies nur schwerlich möglich“,* so Felix Jahn. Im Vergleich zum Vorjahr vergrößerte McMakler sein Netzwerk aus lokalen Maklern um 77%. Der weitere Ausbau des Maklernetzes ist auch über die nächsten Jahre ein wesentlicher Pfeiler der Wachstumsstrategie des Unternehmens. Die Makler profitieren von der marktführenden Markenbekanntheit von McMakler, konsequenter Aus- und Weiterbildung und der Möglichkeit, Transaktionen mit der McMakler Technologieplattform effizienter durchführen zu können: Viel administrative Arbeit wird abgenommen, und die Makler können sich auf das konzentrieren, was wirklich zählt: Die direkte Arbeit mit den Kunden.

McMakler PRESSEMITTEILUNG

Bei der Markenbekanntheit belegte McMakler im ersten Halbjahr 2021 mit 53% unverändert die Spitzenposition im Wettbewerbsvergleich unter Deutschlands Hybrid-Immobilienmaklern (Quelle: YouGov-Befragung 2021).

CEO Felix Jahn sagt: *„Ich freue mich sehr, dass wir in den Augen unserer Kunden unsere Qualität im Service weiter steigern konnten. Mit unserem wachsenden Team aus herausragenden Maklern und innovativen Plattform-Spezialisten sind wir bestens aufgestellt, um künftig noch mehr Menschen beim Verkauf und Kauf ihres Eigenheims deutschlandweit zu unterstützen.“*

Digitalstrategie ist ein Schlüssel für die Immobilientransaktion der Zukunft

Um das Wachstum trotz Pandemie zu beschleunigen, hat McMakler in die Weiterentwicklung seiner digitalen Lösungen für Verkäufer, Käufer und eigene Makler investiert. Ziel ist, den Transaktionsprozess vor Ort noch einfacher, transparenter und damit auch schneller zu machen. Insbesondere Online-Besichtigungen und Video-Termine wurden in der Zeit der strikten Kontaktbeschränkungen stark nachgefragt.

„Statt den Fahrtweg auf sich zu nehmen, konnten Menschen bequem von zu Hause aus eine Immobilie besichtigen. Dabei wurden sie von einem unserer lokalen Makler begleitet, der auf individuelle Wünsche und Fragen jederzeit reagieren konnte. Das Konzept erfreut sich auch nach dem Lockdown großer Beliebtheit. Viele Kunden sind überrascht, wie einfach und schnell sie mit kompetenter Beratung mehrere Immobilien in fremden Städten besichtigen können“, so Jahn.

Geschäftsbereiche McMakler Finance und McMakler Commercial zeigen starke Wachstumsdynamik

Der Geschäftsbereich McMakler Finance schließt mit einem Anstieg von 470% an vermittelten Finanzierungsvolumina gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein ausgesprochen erfolgreiches erstes Halbjahr ab. Um die hohe Nachfrage der Kunden nach maßgeschneiderten Finanzierungsangeboten zu bedienen, sind mittlerweile über 60 Mitarbeiter im Bereich Immobilienfinanzierung, in der Beratung sowie der Kundenbetreuung tätig. Kunden profitieren von einer maßgeschneiderten Betreuung aus einer Hand, bei der die Wunschimmobilie und die Finanzierung perfekt aufeinander abgestimmt sind und sparen sich auf diese Weise den Weg in die lokale Bank.

Auch der Geschäftsbereich McMakler Commercial steigerte die Zahl der erfolgreich vermittelten Transaktionen mit wohnwirtschaftlichen Immobilien und gewerblichen Objekten im ersten Halbjahr 2021 gegenüber dem Vorjahreszeitraum ebenfalls deutlich um 81%. Das Team aus lokal vertretenen Commercial Maklern und erfahrenen Key Account Managern gewinnt das Vertrauen von immer mehr Immobilienfonds und -unternehmen und unterstützt McMakler Commercial bei Globalverkäufen, wie z.B. jüngst der erfolgreichen Vermarktung einer Wohnanlage mit 50 Einheiten in Thüringen oder zwei Mehrfamilienhäusern mit über 70 Einheiten in Berlin.

McMakler PRESSEMITTEILUNG

Medienkontakt

McMakler | Elina Vorobjeva | Head of PR

E-Mail: presse@mcmakler.de | Telefon: +49 (0)30 555 744 917

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 400 eigene Immobilienmakler an über 20 Standorten, die sich hervorragend mit den regionalen Gegebenheiten auskennen. Sie werden unterstützt durch knapp 600 Mitarbeiter in der Zentrale in Berlin, in der unter anderem die Analyse- und Vermarktungstechnologie von McMakler entwickelt wird. McMakler ist das bekannteste Immobilienmaklerunternehmen Deutschlands und der am schnellsten wachsende Hybridmakler Deutschlands. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Professionalität, umfangreiche Technologie und einen schnellen, sicheren Verkauf aus. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.