

McMakler

CEO Quarterly

● Q4 2021

Newsletter aus der
McMakler-Zentrale
in Berlin.

[English version](#)



Liebe Leserinnen und Leser,

McMakler ist sensationell in das Jahr 2022 gestartet: Mit dem Abschluss unserer Finanzierungsrunde im mittleren zweistelligen Millionenbereich Anfang Januar konnten wir mit Baillie Gifford einen der weltweit führenden Pre-IPO-Investoren gewinnen. Zusammen mit unserem Bestandsinvestor Warburg Pincus, der seine Beteiligung erhöht und damit sein Vertrauen in unser Unternehmen bekräftigt hat, haben wir genau die richtigen Partner für die kommenden Jahre an unserer Seite.

Damit knüpfen wir an ein erfolgreiches viertes Quartal 2021 an. In einem Markt, der immer noch stark von der Corona-Pandemie und einem daraus resultierenden vorsichtigen Kundenverhalten geprägt ist, konnten wir unsere Ziele wie geplant erreichen.

Die positive Entwicklung haben wir nicht zuletzt unserer dominierenden Stellung im Markt zu verdanken. Laut einer aktuellen YouGov-Umfrage bleibt McMakler auch im vierten Quartal 2021 der bekannteste deutsche Immobilienmakler.

Mit Blick auf das neue Jahr steht die Weiterentwicklung und Optimierung unserer hausinternen Technologieplattform an oberster Stelle. Unser Ziel ist es, die Prozessqualität von Immobilientransaktionen maximal zu erhöhen, unsere Kunden höchst effizient durch den gesamten Transaktionsprozess zu führen, um so die bestmögliche Servicequalität am Markt bieten zu können. Dafür wurden bereits in den vergangenen Monaten die Weichen gestellt, sodass wir im neuen Jahr zielgerichtet durchstarten können.

Der finale Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung und die darin enthaltenen Pläne zur Einführung eines Sachkundenachweises haben die Branche im Dezember bewegt. Wir sind stolz, dass wir dank unserer hausinternen McMakler Academy bereits jetzt die bestmögliche Qualifikation unserer Makler gewährleisten können und damit als Wegbereiter voranschreiten.

Mit diesen positiven Entwicklungen im Rücken starten wir mit Optimismus, einer klaren Vision und ambitionierten Plänen in das neue Jahr.

Mit freundlichen Grüßen



Felix Jahn | CEO



Geschäftsergebnis Q4 | 2021

Das vierte Jahresquartal ist für die Immobilienbranche stets eine große Herausforderung. Deutsche Immobilienbesitzer stellen ihr Verkaufsvorhaben während dieser Zeit auf Grund der vorherrschenden Weihnachtszeit häufig zurück. Trotzdem haben wir im Vergleich zum Vorjahresquartal unser Transaktionsvolumen deutlich erhöhen können. Damit haben wir die zweite Jahreshälfte mit einem Umsatzplus von über 50 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum überaus erfolgreich beendet und sind mit unserem Jahresabschluss sehr zufrieden.

Markenbekanntheit ist für uns ein entscheidender Erfolgsfaktor und geht Hand in Hand mit dem Vertrauen in die Marke und Qualität der angebotenen Dienstleistungen. Umso erfreulicher ist es, dass McMakler auch im vierten Quartal die Spitzenposition bei der Markenbekanntheit im direkten Wettbewerbsvergleich mit 52 Prozent belegt hat und damit das Jahr als bekanntester Immobilienmakler Deutschlands abschließen konnte.¹

Ausblick 2022:

Kundenzentrierung und Ausbau der Digitalstrategie

Schon jetzt haben wir dank unserer hausinternen Technologieplattform eine digitale Infrastruktur aufgebaut, die Verkäufer, Käufer und Makler zuverlässig und effizient durch den gesamten Transaktionsprozess von Immobilien führt. Darauf wollen wir auch in den kommenden Monaten unseren Fokus richten und durch digitale Lösungen insbesondere den Kunden sowohl auf der Verkäufer- als auch Käuferseite noch mehr entlasten. Dazu zählt unter anderem der Ausbau unserer Online-Besichtigungen, die auf Grund der Pandemie stark nachgefragt waren, sich aber auch nach dem Lockdown weiterhin sehr hoher Beliebtheit erfreuen. Durch das Aufsetzen neuer Prozesse sollen Online-Besichtigungen perspektivisch als fester Bestandteil in den McMakler Transaktionsprozess integriert werden. Damit zielen wir in erster Linie auf eine verkürzte Vermarktungszeit ab. Darüber hinaus wollen wir die einzelnen Transaktionsstationen optimieren, indem wir die Kommunikationswege mit dem Kunden oder den Buchungsprozess von Besichtigungen weiter digitalisieren.

Immobilienmarkt: McMakler deckt hohen Nachholbedarf bei Energieeffizienz von Wohnimmobilien auf

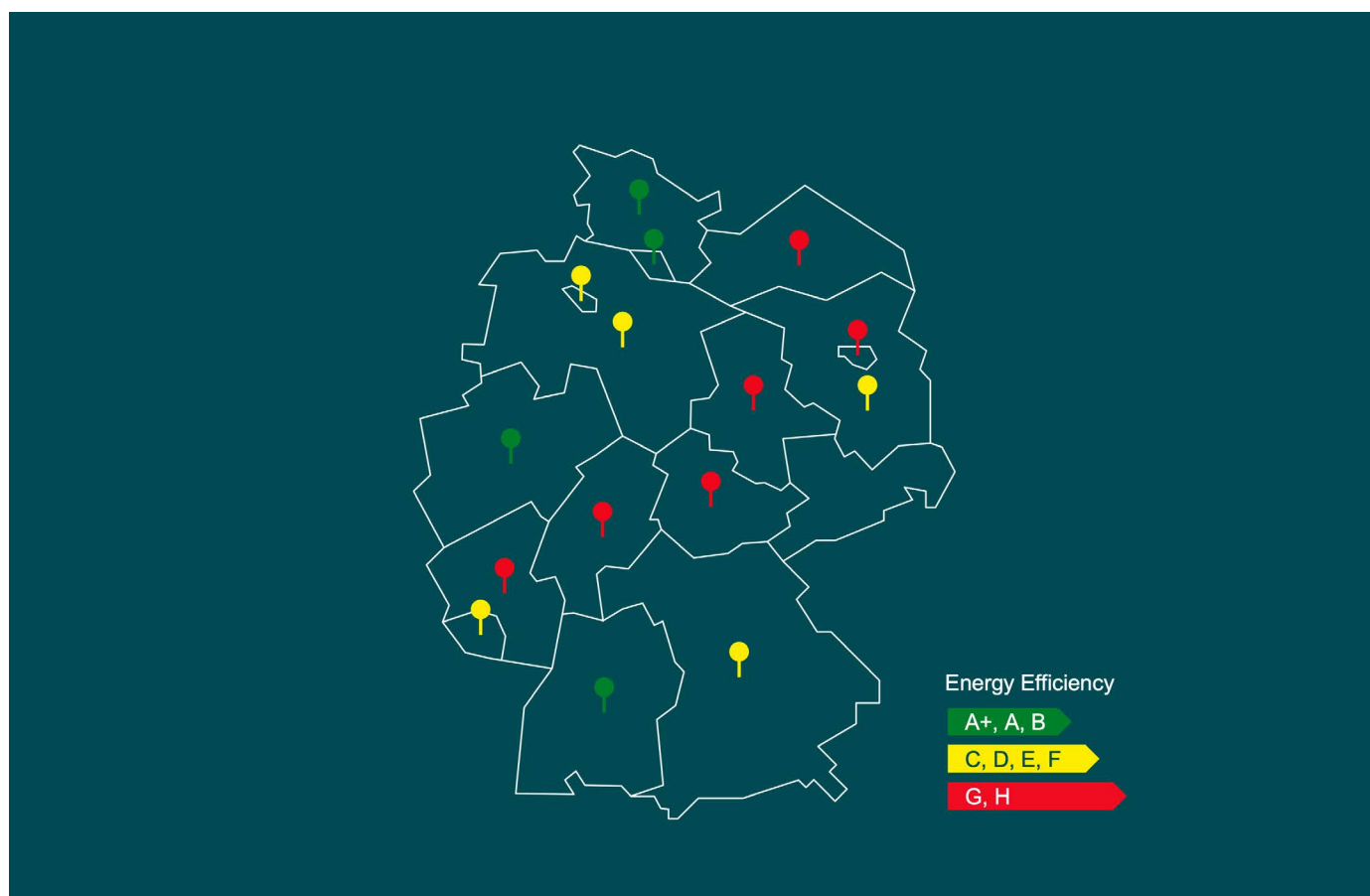
Mit großer Spannung wurde zum Ende des Jahres der finale Koalitionsvertrag der neugebildeten Bundesregierung erwartet. Die Themen "Bauen und Wohnen" nehmen hier einen hohen Stellenwert ein – ebenso das Thema Klimaschutz. Umso überraschender kam die

¹ YouGov-Umfrage unter 2067 aktuellen und ehemaligen Immobilienbesitzern in Deutschland vom 27. August bis 5. September 2021.

kürzlich getroffene Entscheidung der Bundesregierung, die KfW-Förderkredite für energieeffiziente Gebäude mit sofortiger Wirkung zu stoppen. Diese Entscheidung ist inzwischen aufgehoben worden.

Dabei besteht bei der Energieeffizienz deutscher Wohnimmobilien enormer Nachholbedarf, wie unsere Ende des Jahres veröffentlichte [Analyse](#) von Energiekennwerten der über McMakler vermarkteten deutschen Wohnhäuser zeigt. Bislang weisen nur 13 Prozent der ausgewerteten Immobilien in Deutschland die besten Energiekennwerte A+, A oder B auf. Insbesondere Bestandsimmobilien sind von einer schlechten Energieeffizienz betroffen. Deshalb ist es für den Kampf gegen den Klimawandel wichtig, dass hohe Fördersummen in den Neubau fließen. Gleichzeitig müssen energetische Sanierungen von Bestandsbauten noch stärker finanziell gefördert werden, um nachhaltiges Wohnen zu ermöglichen. Es bleibt abzuwarten, wie die Kehrtwende bei der KfW-Förderung den dringend notwendigen Klimaschutz im Gebäudesektor vorantreiben wird.

Bundesländervergleich: Verteilung der Energieeffizienzkennwerte



Meinungsstück: Sachkundenachweis – McMakler als Vorreiter der Branche

Die neue Bundesregierung plant, in der neuen Legislaturperiode einen Sachkundenachweis für Immobilienmakler einzuführen. Mit diesem sollen einheitliche Standards für die Qualifikation des Maklerberufs in Deutschland etabliert werden – eine wichtige Maßnahme, um die Qualität der Maklerdienstleistung branchenweit zu gewährleisten.

Tatsächlich sind die häufig niedrige Qualität der Beratung und der fehlende Service bei Immobilientransaktionen in Deutschland wesentliche Gründe, weshalb McMakler im Jahr 2015 gegründet wurde. Wir sind angetreten, um den Verkauf und Kauf von Immobilien einfacher, transparenter und effizienter – kurz: besser – zu machen. Dabei unterscheiden uns zwei wesentliche Aspekte von unseren Wettbewerbern: Zum einen setzen wir auf eine eigene, datengetriebene Technologieplattform, um die Vorteile der Digitalisierung für unsere Kunden zu nutzen. Zum anderen stellen wir unsere Makler nach einem hoch selektiven Einstellungsverfahren fest ein und investieren in ihre Aus- und Weiterbildung.

Mit Hilfe unseres eigens für die Weiterbildung aufgestellten Teams stellen wir so einen hohen Qualitätsstandard unserer Dienstleistung über alle Standorte hinweg sicher. Im Rahmen unserer hausinternen McMakler Academy erhalten unsere Makler eine hochwertige, initiale Ausbildung, bevor sie ihre Tätigkeit bei uns antreten. Dazu zählt ein intensives Onboarding, das von eigens dafür ausgebildeten McMakler Academy Coaches begleitet wird. Die erworbenen Inhalte zu Akquise- und Verkaufsstrategien werden in einer Abschlussprüfung auf die Probe gestellt. Zudem setzen wir auch auf das Fachwissen unserer Makler. Hierzu schult unsere McMakler Academy alle Makler-Neustarter im grundlegenden Immobilienfachwissen und stellt so einen einheitlichen Wissensstandard an jedem unserer Standorte her. Darüber hinaus bieten wir ein breites Portfolio aus Fortbildungen an, um die stetige Weiterentwicklung unserer Makler zu fördern und so das Wissen stets auf dem aktuellen Stand zu halten. Hierbei unterstützen wir unsere Makler durch Sprechstunden, E-Learnings und Webinare bei vertrieblichen und fachlichen Themen, Herausforderungen aus dem Makleralltag und allgemeinen Fragen. Hierbei wird unser Schulungsprogramm stetig aktualisiert, wodurch es sich auf die Bedarfe unserer Makler und denen des Marktes fokussiert.

Wir sind daher stolz, dass wir die oft unzureichende Aus- und Weiterbildung vieler Makler in Deutschland bereits vor Jahren erkannt und adressiert haben, um unseren Kunden den bestmöglichen Service am Markt anbieten zu können. Damit sind wir der Branche weit voraus und verfügen bereits über viel Erfahrung, wie die Einführung von überregionalen Qualitätsstandards gelingt. Wir freuen uns über die Initiative der neuen Bundesregierung und hoffen, dass sie die Qualität des deutschen Maklerwesens weiter anheben kann.

Dear readers,

McMakler has had a phenomenal start into the year 2022: With the completion of our financing round in the mid double-digit million range in early January, we were able to win Baillie Gifford to our side, one of the world's leading Pre-IPO investors. Together with our existing investor Warburg Pincus, who has increased their stake and thereby confirmed their trust in our company, we now have the ideal partners for the coming years.

This builds on a successful fourth quarter of 2021. In a market which is still heavily influenced by the COVID-19 pandemic and thereby defined by cautious customer behavior, we were able to achieve our objectives.

This positive development is in part due to our dominant position in the market. According to a recent YouGov poll, McMakler retains its position as the best-known German real estate agent in the fourth quarter of 2021.

Looking to the new year, the continuous development and optimization of our in-house technology platform has top priority. Our goal is to maximize the procedural quality of our real estate transactions, lead our customers through the transaction process as efficiently as possible, and thus enable us to offer the best possible quality of service available on the market. Preparations for this goal have been made over the last few months, enabling us to start the new year with a clear target in mind.

The final coalition agreement of the new federal government and the plans contained therein to introduce a certificate of expertise has caused some movement within the real estate industry in December. We are proud that we are already leading the way, thanks to our in-house McMakler Academy and its mission to guarantee that our brokers are optimally qualified for the job.

With these positive developments having our back, we are starting the new year with optimism, a clear vision, and ambitious plans.

Kind regards,



Felix Jahn | CEO



Business Results Q4 | 2021

The fourth quarter of any given year is always challenging for the real estate industry. German property owners often postpone their sales plans during this time due to the prevalent Christmas season. Nevertheless, we were able to significantly increase the volume of our transactions compared to the same quarter of the previous year. The end of the second half of the year was extremely successful, as we recorded an increase in sales of more than 50 percent compared to the same period of the last year. We are very satisfied that the year closed out like this.

Brand awareness is a key success factor for us and goes hand in hand with trust in the brand and the quality of the services we offer. It is all the more gratifying that McMakler has retained its top position in brand awareness in a direct comparison with the competition in the fourth quarter with 52 percent and was thus able to close the year as Germany's best-known real estate agent.

Outlook 2022: Focus on customers and further development of the digital strategy

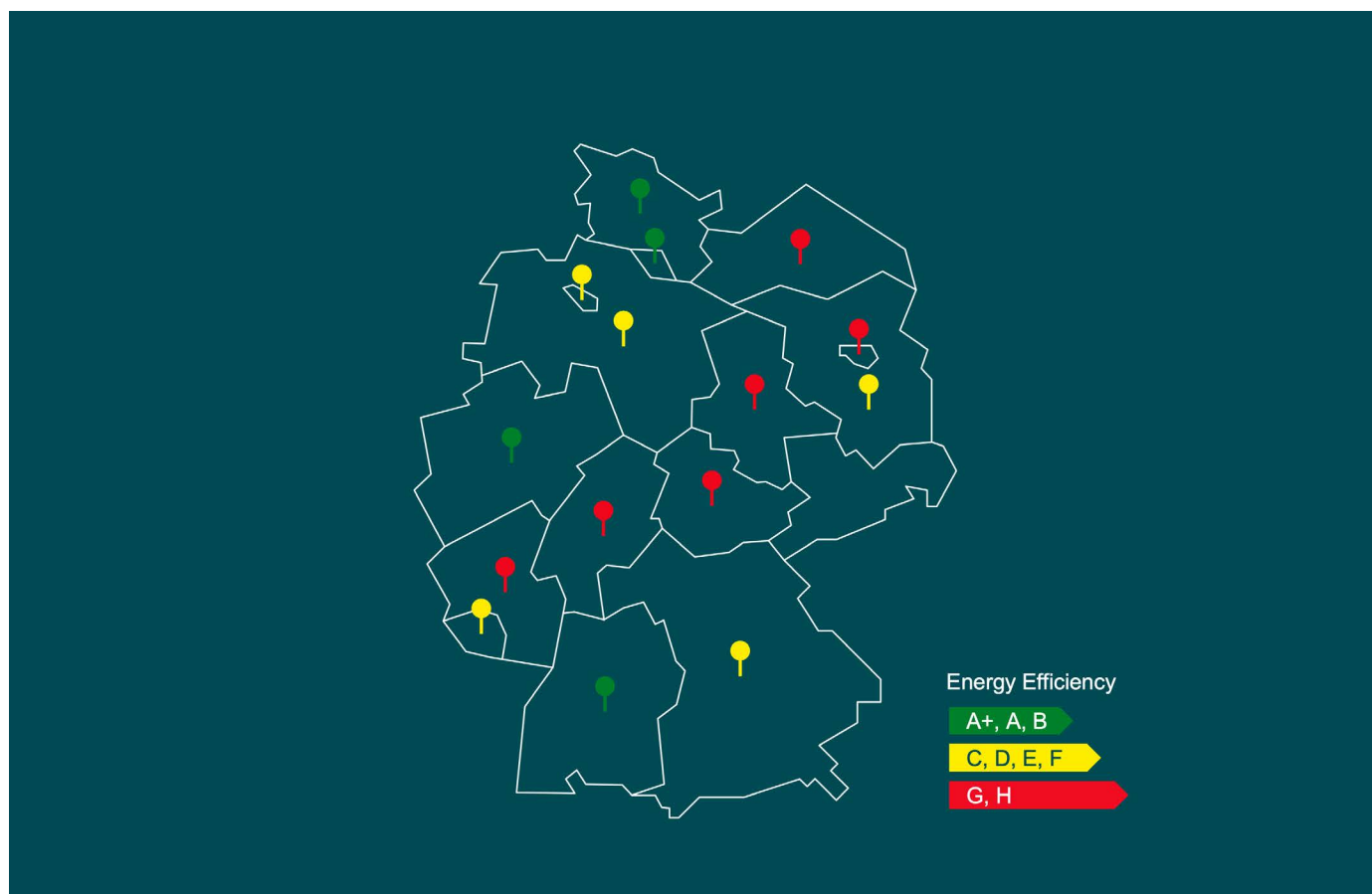
Thanks to our in-house technology platform, we already possess a digital infrastructure that guides sellers, buyers, and brokers reliably and efficiently through the entire real estate transaction process. This will be the focus of our efforts in the coming months, to lessen the burden on our customers - on both the buyer and the seller side - even more through the use of digital solutions. This includes further development and improvement of our online showings, which were high in demand due to the pandemic, but have remained very popular even after the lockdowns were lifted. By setting up new processes, online showings will be integrated as a permanent component in the McMakler transaction process. By doing so, we are looking to shorten the marketing phase. Furthermore, we want to optimize the individual transaction stations by further digitizing communication channels with customers, and also improve the booking process for showings.

Real estate market: McMakler uncovers urgent need regarding energy efficiency of residential properties

The final version of the new government's coalition agreement was expected with much excitement at the end of the year. The topics "construction and housing" took center stage - as did the topic of climate protection. In light of the importance that is placed on these topics, the initiative by the federal government to stop the KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau, Germany's Credit Institute for Reconstruction) from granting loans that are meant to promote energy efficiency in residential real estate came as a surprise. By now, this

decision has been rescinded. Nevertheless, questions remain, in particular because German residential real estate has a lot of catching up to do in terms of energy efficiency, as our recently published [analysis](#) of the energy parameters of German residential properties marketed by McMakler shows. To date, only 13 percent of evaluated properties in Germany have the best ratings of A+, A, or B. Existing properties in particular score badly when it comes to energy efficiency. This is one reason why it is important for the fight against climate change that new construction is subsidized generously. At the same time, energetic refurbishments of existing buildings need even more financial support in order to make sustainable housing possible. It remains to be seen how the current strategy for KfW subsidies will affect the building sector when it comes to paying for climate protection.

Comparison between States: Distribution of Energy Efficiency Indicators



Opinion Piece: Proof of expertise - McMakler as a pioneer of the industry

The new federal government is planning to introduce a certified proof of expertise for real estate agents in this new legislative period. Its intention is to establish a coherent standard when it comes to qualifications for the real estate brokerage industry in Germany - an important step in ensuring that the quality of brokerage services is consistent.

In fact, the prevalence of low quality of advice and the lack of service in real estate transactions were the main reasons why McMakler was founded in 2015. We set out to make the sale and purchase of real estate easier, more transparent, and more efficient - to put it bluntly: easier. Two key aspects distinguish us from our competition: On the one hand we use our own, data-driven technology platform in order to use the advantages of digitalization for our customers. On the other hand, we hire our brokers using a highly selective recruitment process and invest in their training and further education - and employ them permanently.

With the assistance of a team set up specifically for the purpose of training and education, we ensure that our services consistently fulfill high quality standards across all branch offices.

As part of our in-house McMakler Academy, our brokers receive an initial high-quality training before they start working for us. This includes an intense onboarding process, which happens under the supervision of specially trained McMakler Academy coaches. The knowledge about acquisition and sales strategies are put to the test in a final exam. We also rely on the expertise of our brokers. To this end, our McMakler Academy trains all new brokers in basic real estate expertise, thus establishing a uniform standard of knowledge at each of our locations. In addition, we offer a broad portfolio of training courses to promote the continuous development of our brokers and thus keep their knowledge up to date at all times. We support our brokers with consultation hours, e-learning sessions and webinars on sales and technical topics, challenges from the broker's everyday life and general questions. Our training program is constantly updated, focusing on the needs of our brokers and those of the market.

We have recognized the lack of training of many real estate brokers in Germany so long ago, and are proud to have addressed it with our own solution so we can offer our customers the best possible service available on the market. This puts us far ahead of the competition, giving us time to learn how to successfully introduce a national quality standard. We welcome this initiative of the new federal government and hope that it can improve the quality of the German brokerage.