



# Der Immobilien-Franchise-Test



## Vergleichen Sie – stellen Sie diese Fragen einem Franchise-Anbieter!

	AbacO	Anbieter B	Anbieter C
1. Kann ich meinen lange eingeführten Unternehmensnamen behalten?	✓		
2. Behalte ich meine Selbständigkeit und Unabhängigkeit?	✓		
3. Behalte ich meine volle Provision?	✓		
4. Erhalte ich mehr Verkaufs-/Vermietungsangebote?	✓		
5. Erhalte ich mehr Kauf-/Mietanfragen?	✓		
6. Werde ich meinen bisherigen Provisionsumsatz steigern können?	✓		
7. Hilft mir das System, mehr Provision pro Angebot zu erzielen?	✓		
8. Werden Provisionsausfälle durch ein besonderes Konzept vermieden?	✓		
9. Hat das Verbund-Unternehmen über 30 Jahre Erfahrung?	✓		
10. Ist das Konzept auch international bewährt?	✓		
11. Will das Verbund-Unternehmen ein Netzwerk in Deutschland aufbauen?	✓		
12. Erfüllt das Unternehmen die Anforderungen des Dt. Franchiseverbandes?	✓		
13. Erfüllt das Unternehmen die Anforderungen des IVD Maklerverbandes?	✓		
14. Sind die Führungskräfte erfahrene Makler?	✓		
15. Betreiben die Führungskräfte auch das aktive Immobiliengeschäft?	✓		
16. Ist das Unternehmenskonzept langjährig bewährt?	✓		
17. Gibt es bereits bestehende Büros?	✓		
18. Wächst das Unternehmen seit Gründung kontinuierlich?	✓		
19. Gibt es ein effektives, wirksames Marketingkonzept?	✓		
20. Ist das Marketingkonzept ausgerichtet auf die Immobilien-Beschaffung?	✓		
21. Ist das Marketingkonzept ausgerichtet auf den Verkauf?	✓		
22. Bekomme ich mit dem Marketingkonzept sichere Alleinaufträge?	✓		
23. Erhöht das Marketingkonzept meinen Bekanntheitsgrad?	✓		
24. Hat das Marketingkonzept Alleinstellungsmerkmale?	✓		
25. Gibt es ein Makler-Handbuch und Formularwesen für das tägliche Geschäft?	✓		
26. Kann ich meinen Vertrag auch mit 2-bzw. 3-Monatsfrist kündigen?	✓		
27. Zahle ich eine <b>monatlich feste, Umsatz unabhängige</b> Gebühr?	✓		
28. Bekomme ich eine Maklerausbildung ohne zusätzliche Kosten?	✓		
29. Bekomme ich eine Immobilien-Fachausbildung ohne zusätzliche Kosten?	✓		
30. Kann ich immer an allen Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen teilnehmen?	✓		
31. Sind die Ausbilder Praktiker und mit dem täglichen Geschäft vertraut?	✓		
32. Gibt es eine bundesweite, kostenlose HotLine für Kunden?	✓		
33. Bekommen meine Makler und ich eine eigene Business-Homepage?	✓		
34. Gibt es eine eigene Immobilien-Datenbank?	✓		
35. Kann ich die Immobilien-Datenbank auch für lokales Marketing einsetzen?	✓		
36. Gibt es ein Call-Center, das für mich Anrufe entgegennimmt?	✓		
37. Kann ich alle Immobilien verkaufen, die im Angebot sind?	✓		
38. Gibt es Einkaufsvorteile für Werbemittel und zusätzliche Seminare?	✓		
39. Kann ich mit allen anderen Maklern Gemeinschaftsgeschäfte machen?	✓		
40. Bin ich Banken unabhängig?	✓		
41. Kann ich mit allen Bauträgern zusammenarbeiten?	✓		
42. Kann ich mit allen Hausbau-Unternehmen zusammenarbeiten?	✓		
43. Bin ich am gesamten Verbund-Unternehmen beteiligt, z.B. als Aktionär?	✓		
44. Kann ich mit allen bisherigen Geschäftspartnern zusammenarbeiten?	✓		
45. Kann ich so viel Makler einstellen, wie ich möchte?	✓		
46. Kann ich auch selbst als Bauträger oder Hausbau-Unternehmer arbeiten?	✓		
47. Werden meine Makler auch ausgebildet ohne zusätzliche Kosten?	✓		
48. Werden meine Makler und ich im täglichen Geschäft unterstützt?	✓		
49. Kann ich eigene Ideen und Vorschläge in das Unternehmen einbringen?	✓		
50. Gibt es regelmäßig Meetings für den Erfahrungsaustausch?	✓		
51. Gibt es aktuelle Informationen zum Markt und zu gesetzlichen Regelungen?	✓		
52. Kann ich RDM-Mitglied oder IVD-Mitglied sein?	✓		