

Die Zeit ist reif für Gemeinschafts- geschäfte

Stefan Mantl



Moderne Makler-Software bietet neue Möglichkeiten in der Zusammenarbeit unter Maklern.

Aktuell wird das Thema Gemeinschaftsgeschäfte von diversen Softwareherstellern propagiert. Spezielle Module innerhalb der Programme sollen eine kooperative Zusammenarbeit zwischen Immobilienmaklern fördern und das Selbstverständnis über die Art und Weise, wie in Deutschland gemakelt wird, verändern. In diesem Artikel geht es um die Frage, warum Gemeinschaftsgeschäfte unter Maklern zukunftsweisend sind und wie eine technische Lösung in diesem Bereich konkret aussieht, hier dargestellt am Beispiel der Immobiliensoftware onOffice smart.

Wer die positive Wirkung von Gemeinschaftsgeschäften erleben will, der sollte sich den Markt in den USA anschauen. Das Immobiliengeschäft läuft dort deutlich anders ab. Makler stellen alle ihre zum Verkauf oder zur Vermietung stehenden Immobilien und Grundstücke in die Datenbanken eines sogenannten Multiple Listing Services (MLS) ein. Je nach Bundesstaat existieren mehrere, zum Teil konkurrierende Datenbanken. Der Zugriff auf die Inhalte ist ausschließlich lizenzierten Maklern vorbehalten. Auf diese Weise wissen immer alle, was die anderen anbieten und umgekehrt.

Monopol MLS

Die Kaufinteressenten aber haben keinen Einblick in das MLS und die darin enthaltenen Informationen. Damit spielt sich der Markt ausschließlich bei den Maklern ab und nicht wie bei uns in den Onlinebörsen. Für die Maklerschaft entsteht der Vorteil, dass jeder Kollege nicht nur als Objektmakler, sondern auch als Kundenmakler arbeiten kann, indem er nicht Kunden für Immobilien, sondern Immobilien für Kunden sucht. Hat ein Makler den Kunden und ein anderer das passende Objekt dazu, teilen sich beide die Provision. Auf diese Weise funktionieren Gemeinschaftsgeschäfte in den USA gut und sichern allen Beteiligten eine gewisse Monopolstellung im Markt.

In Deutschland hingegen ist der Markt für alle transparent. Marktführende Immobilienportale spiegeln fast das gesamte Marktangebot auf ihren Onlineplattformen – für jeden einzusehen und stets verfügbar. Der Nachfrager besitzt ausreichend gute Informationen, um selbst nach geeigneten Immobilien zu suchen. Makler stellen sich daher auf die Seite des Anbieters.

**Moderne Maklersoftware kann helfen,
die Hemmschwelle zu Gemeinschaftsgeschäften
deutlich zu senken.**

Insgesamt werden mit dem US-amerikanischen Konzept deutlich mehr Objekte über Makler vermittelt als mit dem deutschen. Hier werden Immobilien lieber gehamstert, anstatt sie gemeinschaftlich und damit schneller zu verkaufen. Wer sich professionell mit Immobilien beschäftigt, wird aber festgestellt haben, dass es auf dem deutschen Immobilienmarkt bereits Veränderungen gegeben hat. In der Vergangenheit lag der Fokus der Maklertätigkeit auf dem Verkauf. Heute weiß man, dass vor allem der Einkauf, das Einholen attraktiver Aufträge, von besonderer Wichtigkeit ist. Die Beschaffung von Objekten rückt in den Vordergrund, denn gute Objekte lassen sich immer auch leicht wieder verkaufen. Das Gemeinschaftsgeschäftsprinzip bietet nicht nur Vorteile, die beim Verkauf, sondern auch ganz besonders beim Einkauf deutlich werden. Daher passt dieser Ansatz auch sehr gut zu der derzeitigen Entwicklung in der Immobilienwirtschaft. Ein weiterer Grund, der für Gemeinschaftsgeschäfte spricht.

Die führenden Softwareanbieter sprechen sich klar für Gemeinschaftsgeschäfte aus. Ob sich diese Position als die Richtige erweist, kann nur die Praxis zeigen. Denn die Crux an der Sache ist, dass sich erst dann, wenn viele mitmachen, der Markt tatsächlich verändert. Das wiederum hängt im Einzel-



fall entscheidend von den Rahmenbedingungen ab. Und in diesem Punkt können die Softwarehersteller einen entscheidenden Beitrag leisten.

Konkrete Vorteile von Gemeinschaftsgeschäften

An eines denken immer alle zuerst: Mit der Beteiligung anderer sinkt die Provision. Über diesen Nachteil hinweg wird gerne übersehen, dass dafür im Gegenzug die Absatzgeschwindigkeit erheblich steigt. Da sich der Erlös aus Menge mal Preis ergibt, kann nicht nur durch einen höheren Preis, sondern auch durch eine größere Menge eine Erlössteigerung erzielt werden.

In wirtschaftlich angespannten Zeiten kommt hinzu, dass Liquidität immer mehr an Wichtigkeit gewinnt. Makler, die auf Gemeinschaftsgeschäfte setzen, profitieren an dieser Stelle von einem flüssigeren Cash-Flow, bedingt durch die höhere Absatzgeschwindigkeit. Und auch beim Anbieter der Immobilie kommt das „Prinzip Gemeinschaft“ positiv an. Denn für ihn ist, neben einem möglichst hohen Verkaufspreis, besonders wichtig, wie schnell er beim Notar steht. Zudem bleibt der Preis bei Gemeinschaftsgeschäften gleich, während die Verkaufsgeschwindigkeit erheblich ansteigt.

Den Interessenten wiederum kann über das Gemeinschaftsgeschäftskonzept ein viel breiter aufgestelltes Portfolio präsentiert werden – der Objektmakler wird zum Kundenmakler. Und auch beim Einkauf der Immobilie treten echte Vorteile zu Tage. Diese machen es dem Anbieter deutlich leichter, einen Alleinauftrag zu vergeben, was wiederum den Makler freut. Der wird sich im Gegenzug, anders als bei offenen Regelungen, intensiv um die Vermarktung der Immobilie kümmern, denn der Auftrag ist und bleibt primär bei ihm.

Wie funktionieren Gemeinschaftsgeschäfte?

Aber er steht nicht allein da, denn er kann, wenn er möchte, auf ein starkes Netzwerk von vertrauensvollen Partnern zurückgreifen, die ihm bei der Vermittlung helfen. Moderne Maklersoftware kann helfen, die Hemmschwelle zu

Gemeinschaftsgeschäften deutlich zu senken. Musste man vorher Mitglied einer Börse sein und sich den dortigen Regeln und Bedingungen unterwerfen, so ist es mittels Software heute möglich, sich seine Partner im Markt ganz ge- ▶

Ihr Weg zu mehr Erfolg. ERA.

~~Experimente~~
Strategien

Warum experimentieren und Lehrgeld zahlen? Greifen Sie auf ein erprobtes und innovatives Geschäftssystem zurück für Ihren Erfolg:

- ▶ mehr Kontakte
- ▶ mehr Aufträge
- ▶ mehr Abschlüsse
- ▶ mehr Ertrag
- ▶ höhere Kundenzufriedenheit



ERA Deutschland GmbH

Rather Straße 23c | 40476 Düsseldorf
Tel. 0211 440 376 80 | www.durchstarten-mit-era.de

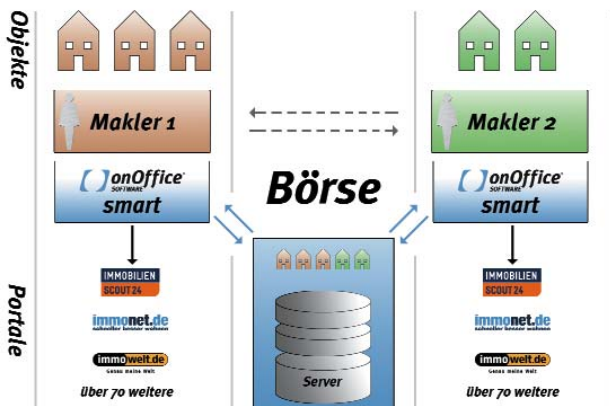


Abb. 2: Das Grundprinzip von Gemeinschaftsgeschäften mit onOffice smart: Makler übertragen Ihre Immobiliendaten einerseits an Immobilienportale, zusätzlich aber auch an interne Börsen für Gemeinschaftsgeschäfte. Auf diese Börsen können nun andere Makler zugreifen und sich gegenseitig Kooperationsanfragen stellen.

sionsregelung, die Änderungs- und die Administrationsrechte im Vorfeld ganz genau abgesprochen. So kennen alle Teilnehmer einer Börse nicht nur das hier vertretene Angebot, sondern auch die Bedingungen, unter denen Geschäfte gemacht werden.

Auf diese Weise ist es einerseits möglich, nur mit vertrauenswürdigen, „handschlagfesten“ Partnern Geschäftsnetzwerke aufzubauen. Andererseits können Immobilien aber auch der breiten Masse angeboten werden.

Das ist der entscheidende Unterschied zum US-amerikanischen MLS. Makler, die mit dem Gemeinschaftsgeschäftsmodul von onOffice arbeiten, haben selbst die Möglichkeit zu entscheiden, mit wem sie unter welchen Bedingungen zusammenarbeiten möchten und mit wem nicht. Sie können eigene Börsen definieren, in denen Regeln gelten, die sie zuvor bestimmt haben. Auf diese Weise ist es einerseits möglich, nur mit vertrauenswürdigen, „handschlagfesten“ Partnern Geschäftsnetzwerke aufzubauen. Andererseits können Immobilien aber auch der breiten Masse angeboten werden, sofern das gewünscht ist. Hierzu kann, anders als beim MLS, jeder seine eigene und an die individuelle Immobilie angepasste Entscheidung treffen (siehe Abb. 2).

In der Abbildung bietet Makler 1 insgesamt drei Immobilien an. Diese pflegt er jeweils als Datensatz mit den dazugehörigen Bildern und Informationsdaten in onOffice smart ein. Nun kann er individuell entscheiden, auf welche Weise jede einzelne Immobilie vermarktet werden soll. Makler 1 hat die Möglichkeit, die Daten direkt aus onOffice heraus an Immobilienportale zu übertragen. Zusätzlich bietet sich mit dem Gemeinschaftsgeschäftsmodul die Option, die Immobilien einer oder auch mehreren Börsen anzubieten.

Makler 2 bietet nur zwei Immobilien an, und beide entscheiden sich dafür, ihr komplettes Portfolio in einer Börse für Gemeinschaftsgeschäfte anzubieten. Angenommen, bei-

FINANZIERUNGSPARTNER

Baufinanzierer aus den Regionen 5 empfehlen sich

Postleitzahl 5

50968 Köln

Hypo Shop GmbH
Herr Marco Eschbach
Tel. 0221/340 91 92-0, Fax 0221/340 91 92-93
info@hypo-shop.com
www.hypo-shop.com

56579 Rengsdorf

Axel Runkel
Partner von Haus & Wohnen
Alter Garten 1
Tel. 026 34/92 39 61 oder 0171/202 81 39
Fax 026 34/92 39 62
axel.runkel@vr-web.de

56422 Wirges

Volker Barop
Partner von Contoplus
Steinerne Brücke 23
Tel. 0172/361 98 66, Fax 026 02/997 97 41
Volker.Barop@web.de

57223 Kreuztal

FSB GmbH Rolf Schrey
Rotdornweg 5
Tel. 027 32/16 32
Fax 027 32/285 41
FSB-Kreuztal@t-online.de

57520 Emmerzhausen

Herr Orsowa
Haus & Wohnen GmbH
Schöne Aussicht 12
Tel. 027 43/92 00-0, Fax 027 43/92 00-29
info@hausundwohnen.de

59872 Meschede

Partner von Haus & Wohnen
Wolfram Schulte
Auf der Knippe 8
Tel. 0291/501 79 und 029 72/96 10 19
Fax 0291/588 66 und 029 72/96 10 25
W.Schulte@dig-sauerland.de

FINANZIERUNGSPARTNER

Baufinanzierer aus den Regionen 6–9 empfehlen sich

Postleitzahl 6

65187 Wiesbaden

Haus & Wohnen GmbH
Herr Fink
Mosbacher Straße 9
Tel. 0611/890 90-0
Fax 0611/890 90-10

Postleitzahl 7

71083 Herrenberg-Gültstein

IKARUS Assekuranz-Vermittlungs GmbH
Irene Kreinik
Hertzstraße 2
Tel. 070 32/78 85-0
Fax 070 32/78 85-20
info@ikarus-assekuranz-
vermittlungsgmbh.de

Postleitzahl 8

82515 Wolfratshausen b. München

a priori 24 Hypothekenteam bundesweit
Inh. Alexander Solya
Untermarkt 15
Tel. 081 71/968 55-0
Fax 081 71/968 55-22
info@apriori24.de

Postleitzahl 9

99947 Hørselberg-Hainich

OT Behringen
Town & Country Finanzierungsservice
André Euchler, Sandra Placht
Hauptstraße 90 E
Tel. 03 62 54/75-157 und
Tel. 03 62 54/75-147
Fax 03 62 54/75-167
andre.euchler@towncountry.de
sandra.placht@towncountry.de

Und Sie? Ihre Anzeige für nur € 300 im Jahr:
Tel. 0221/278-6000, www.immobilien-profi.de

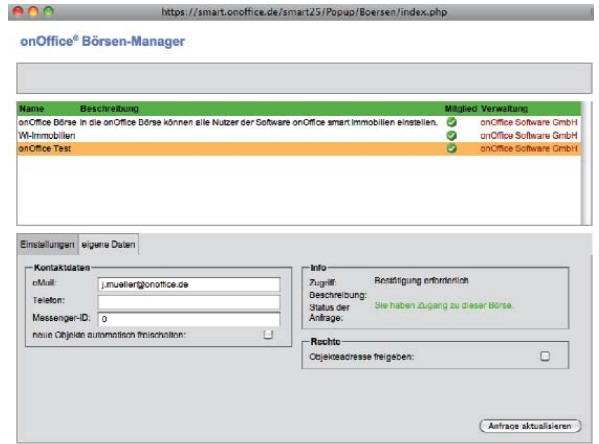


Abb. 3: Im Börsenmanager wählen Sie eine Börse aus, um dort entweder nach Objekten zu suchen oder selber ein Objekt einzustellen.

de offerieren ihre Immobilien in derselben Börse, so sehen nun beide die eigenen plus die Immobilien der oder des anderen und können diese zusammen Interessenten anhand der wichtigen Eckdaten vorstellen (siehe Abb. 3).

Kontrolle

Börsen können auch unter Angabe bestimmter Suchkriterien nach Objekten durchsucht werden. Auf diese Weise erhält man schnell und einfach ein Angebot, das zu einem Interessentenprofil passt (siehe Abb. 4).

Wurde ein Interessent bereits als Kontakt erfasst, wird es noch komfortabler: Die Software schlägt bei Bedarf automatisch Objekte vor, die zum entsprechenden Kundenprofil passen. Angenommen, Makler 2 findet eine Immobilie, die gut zu einem seiner Interessenten passt und von Makler 1 angeboten wird. Dann kann Makler 2 eine konkrete Anfrage an Makler 1 stellen. Dieser sieht direkt auf seiner Startseite in onOffice, dass er eine Anfrage von Makler 2 erhalten hat. Er kann den Datensatz, also die vollständigen Informationen zur Immobilie, an Makler 2 übertragen, bleibt aber Hauptanbieter und somit Administrator. Das bedeutet, dass Makler 1 immer noch

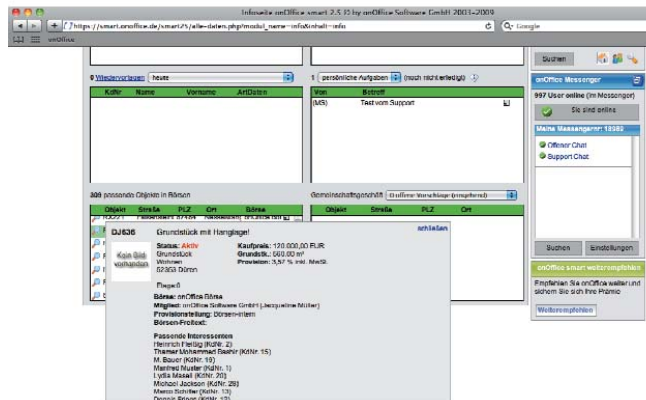


Abb. 4: Über die Suchfunktion können Sie gezielt nach Immobilien suchen, die zu einem bestimmten Interessentenprofil passen. onOffice smart schlägt Ihnen dann automatisch alle entsprechenden Objekte vor.

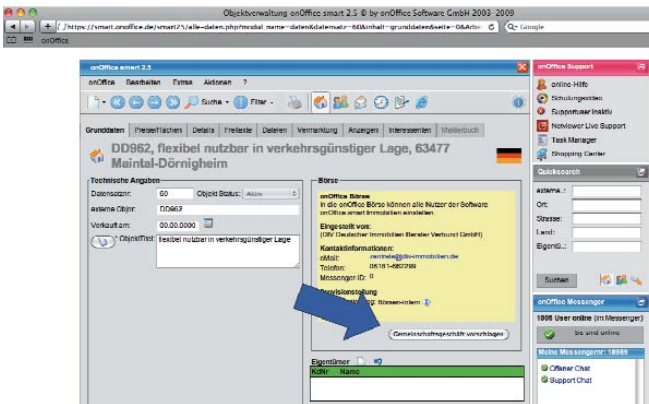


Abb. 5: Haben Sie bei einem anderen Makler ein für Sie interessantes Objekt gefunden, können Sie Ihm ein Gemeinschaftsgeschäft vorschlagen. Er wird sich bald darauf mit Ihnen in Verbindung setzen. Umgekehrt können auf diese Weise Makler eine Anfrage auf eine Ihrer in einer Börse veröffentlichten Immobilie stellen.

Informationen und auch bestimmte Rechte, wie z.B. das Preisänderungsrecht, vorbehalten bleiben, die Makler 2 nicht besitzt. Dieser wird jedoch nach Freischaltung des Datensatzes durch Makler 1 stets über Änderungen, etwa eine Preisänderung, informiert.

Das Schöne an Gemeinschaftsgeschäften ist, dass der Gestaltungsspielraum so groß ist. Für jeden Fall kann individuell entschieden werden, ob und in welchem Umfang Gemeinschaftsgeschäfte sinnvoll sind.

Dokumentiert werden alle, die Immobilien betreffenden Aktivitäten im jeweiligen Maklerbuch. Auch hier wird das Administrationsrecht berücksichtigt. Wo bei Makler 2 nur die ihn betreffenden Aktivitäten vermerkt werden, findet bei Makler 1 als Hauptanbieter eine vollständige Dokumentation aller Aktivitäten statt, die z.B. auch die durch Makler 2 ausgelösten miteinbezieht. Auf diese Weise kann Makler 1 dem Verkäufer jederzeit eine umfangreiche Dokumentation aller Aktivitäten vorlegen (siehe Abb. 5).

Kommt es zu einer Einigung, findet ein Gemeinschaftsgeschäft statt. Beide Parteien teilen sich die Provision gemäß der zuvor angegebenen Provisionsverteilungsregelung der jeweiligen Börse. Der Makler, der die Immobilie eingestellt hat, behält weiterhin die volle Kontrolle. Er kümmert sich auch um die vertraglichen Formalitäten und bleibt Ansprechpartner und Vermittler zwischen Käufer und Verkäufer. Der Kollege, der den Käufer vermittelt hat, erhält eine anteilige Provision dafür, das Geschäft durch seine Vermittlung zu einem schnelleren Abschluss gebracht zu haben.

Kooperationen

Das Schöne an Gemeinschaftsgeschäften ist, dass der Gestaltungsspielraum so groß ist. Für jeden einzelnen Fall kann individuell entschieden werden, ob und in welchem Umfang Gemeinschaftsgeschäfte sinnvoll sind. onOffice smart bietet die technischen Grundlagen für vielfältige

Der Autor:



Stefan Mantl ist Unternehmer, Immobilienprofi und Inhaber der onOffice Software GmbH in Aachen. Er freut sich über Feedback und Diskussionen per E-Mail (s.mantl@onOffice.com), Telefon (0177- 322 42 90) oder über XING und Facebook.

Möglichkeiten. Das Ganze setzt natürlich voraus, dass sich möglichst viele Makler daran beteiligen. Aber das „Prinzip Gemeinschaft“ gilt nicht nur für Makler. Auch eine Kooperation unterschiedlicher Softwarehersteller zur Verbesserung der Basis für Gemeinschaftsgeschäfte wäre ein weiterer, wünschenswerter Schritt. ■



Inge Fadl

Hochheim,
Maklerin seit 2003

Ich bin ADIVA-Mitglied, weil ich den außerordentlichen Vorteil kenne und schätze, Mitglied einer Genossenschaft zu sein. Das gibt meinen Kunden die Sicherheit, ihren Auftrag in guten Händen zu wissen. Die ADIVA eG ist Mitglied im Genossenschaftsverband und unterliegt regelmäßigen strengen Prüfungen.

Mir liegt daran, unsere junge Genossenschaft auszubauen und neue Mitglieder zu gewinnen, weil jeder neue Kollege unsere Gemeinschaft und die Marke ADIVA stärkt. Das bedeutet für uns noch bessere Einkaufsmöglichkeiten und noch intensivere Erfahrungsaustausch.

Informieren Sie sich über die ADIVA im Internet

www.adiva-immobilien.com

oder über unsere Geschäftsstelle:

ADIVA Genossenschaft Deutscher Makler eG

Rheinstraße 83 · 65185 Wiesbaden · Telefon 0611 54 101 867
info@adiva-immobilien.de

