

KOOPERATION STATT KONKURRENZKAMPF

Immomaklernetz: Pionier bei der Einführung von MLS in Deutschland



Mit ihrem „Marktplatz für Profis“ bringt die Immomaklernetz GmbH & Co. KG das in der US-Immobilienbranche etablierte Prinzip der Multiple Listing Services (MLS) auf den deutschen Markt. Auf dieser Vermittlungsplattform können sich Immobilienmakler und Finanzdienstleister über Gemeinschaftsgeschäfte neue Umsatzmöglichkeiten und Kundenkreise erschließen. Geschäftsführer Siegfried Werginz erläutert das Konzept des Netzwerks, das am 2. November an den Start geht.

Herr Werginz, warum sollen Makler auf einmal auf Gemeinschaftsgeschäfte setzen?

Regional wird ja jetzt schon das eine oder andere Gemeinschaftsgeschäft gemacht – man kennt sich ja. Im großen Stil praktizieren das Makler aber noch nicht, obwohl mit dem US-Konzept deutlich mehr Objekte vermittelt werden als mit dem deutschen. Hier werden Immobilien lieber gehamstert, anstatt sie gemeinschaftlich und damit schneller zu „drehen“. Zu groß ist die Angst, dass ein Objekt am Makler vorbei den Besitzer wechselt. Dabei schlägt Absatzgeschwindigkeit Provisionsabgabe und bringt den heute inzwischen immer notwendiger werdenden Cashflow für das Maklerbüro.

Als Pionier für Multiple Listing Services in Deutschland bietet Immomaklernetz den idealen virtuellen Marktplatz für solche Gemeinschaftsgeschäfte: Makler stellen ihre Immobilien und Grundstücke in die Datenbank ein. Die Teilnehmer gewähren sich Einsicht in ihre Bestände, bei einem Abschluss wird die Provision geteilt.

Welche Vorteile hat ein Vermittler durch die Nutzung dieser Plattform?

Der deutsche Markt ist sehr transparent; die großen Portale spiegeln fast das gesamte Marktangebot wieder. Der Endkunde besitzt ausreichend Informationen, um sich selbst eine Immobilie zu suchen, der Vermittler scheint überflüssig. Mit dem Multiple-Listing-Prinzip

behalten Makler dagegen die Informationshoheit. Ausschließlich Fachleute aus der Finanzdienstleistungsbranche erhalten Zugriff, nicht aber der Endkunde. Damit spielt sich der Markt ausschließlich bei den Maklern ab, die dafür bei den teuren offenen Onlinebörsen sparen können.

„Mit dem Multiple-Listing-Prinzip behalten Makler die Informationshoheit.“

Zudem können sich Endkunden nicht um die Provision drücken. Oft beauftragt ja ein Besitzer mehrere Makler und inseriert selbst in Zeitungen und online. Ein solchermaßen „öffentliches“ Objekt kann er am Makler vorbei veräußern, selbst wenn dieser den Kontakt zum Käufer hergestellt hat. Noch ärgerlicher ist es, wenn ein Konkurrent so auf ein Sahnstückchen stößt und den Besitzer direkt anspricht, während der erste Makler auf seinem Aufwand sitzen bleibt. MLS kann vor dieser Konkurrenz durch das Internet und vor diesem Geschäftsgebaren schützen.

Wie funktioniert die Vermittlung dann konkret?

Hat ein Makler den Kunden und ein anderer die Immobilie, teilen sich beide die Provision, wobei die Vereinbarungen individuell gestaltet werden können. In den USA funktioniert das

Objektverwaltung inklusive

Immomaklernetz bietet über die Vernetzung hinaus eine kostengünstige, webbasierte Maklersoftware. Die Client-Lösung muss nicht aufwendig an jedem Arbeitsplatz installiert werden und ist weltweit unterwegs nutzbar. Mitarbeiterkonten lassen sich jederzeit problemlos einrichten und deaktivieren. Der Zugang zum Immobilienportal ist integriert, Objekte lassen sich über die standardisierte OpenImmo-Schnittstelle problemlos hochladen. Der Makler muss sich dabei nicht langfristig binden – die Grundlaufzeit beträgt nur drei Monate. Die Monatsgebühr orientiert sich an den Arbeitsplätzen: 39 Euro für eine Einzellizenz, für zusätzliche Arbeitsplätze gelten günstigere Staffelpreise.

hervorragend und stärkt die Position des Maklers gegenüber dem Käufer, der sonst gar nicht verstehen kann, warum er so viel Provision zahlen soll. Beim Aufruf eines Exposés erhalten Anbieter und Interessent E-Mails mit den Kontaktdaten des Gegenübers. Um Konflikte zu vermeiden, loggt das System Zeit und IP-Adresse des Aufrufs. Bei Bedarf werden Objekte außerdem automatisch zum passenden Kundenprofil zugeordnet und die Teilnehmer informiert. So lassen sich neue Vertriebswege ohne Furcht vor einem Verlust der Provision nutzen, weil die Abläufe sauber dokumentiert sind.

Fortsetzung auf Seite 16

Fortsetzung auf Seite 15

Jeder weiß, was die anderen anbieten – gibt der Makler damit nicht seine Unverwechselbarkeit auf?

Im Gegenteil, er kann sich spezialisieren, etwa auf Gewerbe- oder Luxusimmobilien, ohne den übrigen Markt völlig ignorieren zu müssen. Dabei kann er als Kundenmakler oder als Objektmakler arbeiten. Durch die Konzentration auf seine Kernaufgaben erzielt er schnellere Vermittlungserfolge und kann auf die Unterstützung eines riesigen Netzwerks bauen, ohne einem teuren Verbund beitreten oder seine eigene Marke aufgeben zu müssen. Masse bedeutet Kompetenz: Bei der Akquise von Anbietern gewinnt oft der Makler, der ein größeres Unternehmen oder einen Maklerverbund repräsentiert. Interessenten wiederum ziehen eine große Auswahl von Angeboten immer vor.

Dazu müssen sich aber genügend Makler auf MLS einlassen ...

Richtig, erst wenn viele mitmachen, lässt sich der Markt zugunsten der Makler verändern.

Und Immomaklernetz setzt genau da an: Eine nationale Plattform, ein virtueller Marktplatz für wenig Geld, und viele Zusatzdienste, die die tägliche Arbeit einfacher gestalten, vom Objektbewertungstool über die Mobil-Applikation für das Portal bis zur professionellen Homepage. Und immomaklernetz.de bringt als derzeit einzige Plattform in Deutschland alle Partner zusammen: Immobilienmakler, Bauträger, Versicherungsmakler und Agenturen, Finanzierungs- und Hausvermittler, sogar Vertriebe, Pools, Versicherungen, Bausparkassen und Banken.

„immomaklernetz.de bringt
als derzeit einzige
Plattform in Deutschland
alle Partner zusammen.“

Finanzierungen und Versicherungen gehören also zum Portfolio?

Ja, Immomaklernetz bietet hier professionelle Unterstützung von der Prüfung der Finanzier-

barkeit bis hin zur Komplettabwicklung mit dem Endkunden, je nachdem ob der Nutzer selbst eine Erlaubnis zur Finanzvermittlung nach § 34c GewO hat. Der Endkunde erhält sehr günstige Konditionen, der Vermittler bei geringem Aufwand eine stornofreie Provision, und er schützt seinen Kunden vor Abwertversuchen von Mitbewerbern. Im Bereich Immobilienversicherungen haben wir ebenfalls eine Kooperation mit einem bundesweit tätigen, spezialisierten Konzeptmakler. Online lassen sich dann vorteilhafte Deckungskonzepte rund um die Immobilie abschließen und damit zusätzliches Geld verdienen.



immomaklernetz.de

Marktplatz für Profis

Immomaklernetz GmbH & Co. KG
Amberger Str. 63f | 92245 Kümmersbruck
Telefon +49 800 866866720
Fax +49 9621 177409
info@immomaklernetz.de
www.immomaklernetz.de