

# Makler unter Zugzwang

**Geschäftsmodelle.** Mit ungewöhnlichen Angeboten bringen Start-ups die klassischen Makler ins Schwitzen. Ein Umdenken wird der Branche nicht erspart bleiben, meinen Fachleute.

VON WOLFGANG POZSOGAR

Obwohl sie sich auf pinkfarbenen Untergrund präsentiert, ist sie für manche Makler ein rotes Tuch: die Immomarie. Dahinter steckt eine neue Onlineplattform, die schnelle „Marie“, also schnelles Geld, für die Immobilien verspricht: Innerhalb weniger Tage, ohne Maklerprovision und ohne großen Aufwand sollen sich dort Eigentumswohnung, Haus, Grundstück oder Zinshaus gegen Barzahlung verkaufen lassen. Selbst Tippgebern, die eine zum Verkauf stehende Immobilie wissen, wird eine Prämie von 1000 Euro versprochen.

Die Plattform funktioniert ohne doppelten Boden, allerdings nicht bei jeder Wohnung und jedem Haus. Denn hinter der Immomarie steckt die 3SI Immogroup, ein seriöses und alteingesessenes Wiener Immobilienunternehmen, das auf diesem neuen Weg nicht irgendwelche, sondern ganz spezielle Immobilien sucht: Wohnungen und Zinshäuser, die mit dem eigenen Know-how saniert und dann um gutes Geld wieder vermietet oder verkauft werden können. „Je weniger gut der augenblickliche Zustand, umso besser, denn dann können wir unser Wissen einbringen“, erzählt Markus Steinböck, der den Einkauf der Immomarie leitet.

## Pfiffige Objektbeschaffung

Steinböck will mit der Plattform vor allem jene Immobilienanbieter bedienen, die schon bisher ohne Makler verkauft haben. Das sind rund 40 Prozent, erläutert er: „Diesen Markt kann man liegen lassen oder versuchen, die Leute mit Immomarie abzuholen.“ Die Serviceleistung der Makler will er dabei nicht schlechtmachen, „aber es gibt eben Leute, die sich den Verkauf ihrer Immobilie selbst zutrauen“, sagt er. Als entscheidenden Vorteil der Plattform sieht er die schnelle Abwicklung: „Innerhalb von 48 Stunden bekommt der Kunde ein verbindliches Kaufangebot. Nimmt er es an, hat er bald das Geld auf seinem Konto.“

Obwohl Steinböck betont, dass Immomarie den Makler nicht ersetzen möchte und keine Gefahr für die Branche sei, sind manche Immobilienunternehmen von dem neuen Angebot alles andere als begeistert und möchten der 3SI Immogroup auch keine Objekte mehr anbieten. Andere sehen die neue



Die persönliche Beratung steht derzeit noch im Vordergrund. Das könnte sich aber künftig ändern.

[Fotolia.com/Rido]

Plattform gelassener: „Die Immomarie ist eine schlaue Objektbeschaffungsmaschine, eine gute Idee für Leute, die schnell Geld brauchen“, meint Georg Spiegelfeld, Präsident des Immobilienrings, der größten Maklervereinigung Österreichs. Das alles habe nichts mit den Aufgaben eines seriösen Maklers zu tun, sagt Spiegelfeld, der selbst ein großes und international tätiges Immobilienbüro betreibt.

Trotz ihrer Skepsis sind sich die Branchenvertreter einig, dass sich im Maklergeschäft in den nächsten Jahren einiges ändern wird. Dem Geschäft mit der Vermittlung von preisgünstigen Wohnungen etwa wird keine große Zukunft prophezeit, da Provisionen von weniger als 1000 Euro kaum kostendeckend seien. Als Ausweg sieht Spiegelfeld zwei Möglichkeiten: „Entweder man spezialisiert sich auf Bereiche, in denen Know-how und Beratung eine große Rolle spielen, oder man macht es ähnlich wie in Kanada und den USA, wo sich viele Makler zusammenschließen und ihre Objekte auf einer gemeinsamen Plattform anbieten. Das versuchen wir mit dem Immobilienring.“

## Alles zum Pauschalpreis

Dass mit dem Kleingewerbe aber sehr wohl etwas zu verdienen ist, zeigt ein Start-up in Deutschland, das für die Makler im Nachbarland ein rotes Tuch ist. Es nennt sich

McMakler und führt im Auftrag des Anbieters klassische Makleragenden zum Diskontpreis durch: Von Fotos vor Ort über das Anbieten der Wohnung und Organisieren der Besichtigung bis zur Vertragserstellung reichen die Dienstleistungen. Kassiert werden dafür nicht die üblichen zwei Monatsraten, sondern lediglich 500 Euro. Das Unternehmen gehört ein Jahr nach dem Start, der „Süddeutschen Zeitung“ zufolge, bereits zu den fünf größten deutschen Maklern. Dieser Erfolg ist aber nicht zuletzt auch darauf zurückzuführen, dass in Deutschland aufgrund einer gesetzlichen Regelung jener die Maklergebühr bezahlt, der die Dienstleistung beauftragt und nicht wie in Österreich meist der Vermieter.

## INFO

Start-ups in Österreich und in Deutschland fordern die Maklerbranche heraus. Drei Beispiele.

**Immomarie:** Die Online-Plattform der 3SI Immogroup verspricht den Verkauf von sanierungsbedürftigen Immobilien ohne Maklerprovision oder sonstige Kosten.

**McMakler,** ein deutsches Unternehmen, übernimmt klassische Makleragenden zum Diskont- bzw. Pauschalpreis.

**Zoomsquare** ist eine Immobiliensuchmaschine im Internet, die seit dem heurigen Sommer mittels Chatbot auch eine virtuelle Beratung anbietet.

In die digitale Zange nehmen könnte das Maklergewerbe auch das österreichische Hightech-Start-up Zoomsquare. Das junge Unternehmen hat vor zwei Jahren eine Online-Immobilienuche vorgestellt, die im heurigen Sommer mit einem Chatbot ergänzt wurde. Dabei handelt es sich um einen virtuellen Berater, der den Nutzer via Facebook-Chat (und künftig auch über WhatsApp) aktiv bei der Suche nach der gewünschten Immobilie unterstützt.

## Wandel wird kommen

Das Produkt mit dem virtuellen Berater sei allerdings nicht als Maklerersatz konzipiert, betont Zoomsquare-Gründer Andreas Langegger: „Es soll im Gegenteil den Makler unterstützen und es ihm ermöglichen, auch in den sozialen Medien Interessenten anzusprechen.“ Auch wenn Langegger – wie andere Experten auch – überzeugt ist, dass die weitere Digitalisierung des Immobilienmarketings den Makler letztendlich nicht ersetzen wird, wird der Branche angesichts der neuen Technologien ein Umdenken nicht erspart bleiben, meint Georg Flödl, Makler und Präsident des Österreichischen Verbandes der Immobilienwirtschaft: „Die Servicequalität sowie die Art und Weise, wie Informationen aufbereitet werden, werden sich stark wandeln müssen.“

## Wiener Büro- markt legt deutlich zu

Otto Immobilien zieht in seinem Marktbericht ein positives Fazit.

Wien. Nachdem vor Kurzem bereits EHL und CBRE ihre Einschätzungen zur Entwicklung des Wiener Büromarktes abgeliefert haben, hat nun auch Otto Immobilien seinen Bericht präsentiert. Das Beratungsunternehmen hat sich bei der Erhebung der Daten erstmals an den strengen Kriterien des Vienna Research Forums (VRF) orientiert, das nur moderne Büroflächen berücksichtigt, die bestimmte Qualitätsmerkmale bei Gebäudezustand und Ausstattung erfüllen.

Demnach betrug die Vermietungsleistung am Gesamtmarkt heuer bisher rund 240.000 Quadratmeter, für die modernen Büroflächen nach VRF-Standard kommt Otto auf einen Wert von rund 200.000 Quadratmeter. „Damit wurden unsere Erwartungen für das Gesamtjahr bereits im dritten Quartal übertroffen“, kommentiert Alexander Fenzl, Leiter des gewerblichen Maklerteams.

Der einzig richtige Ort für Ihr Gewerbe.



amb

+43 1 908 11 43  
www.amb-immo.at

Leicht steigend präsentieren sich die Durchschnittsmieten für moderne Büroflächen, die sich laut Otto aktuell bei 13,75 Euro pro Quadratmeter und Monat befinden. Absolute Spitzenwerte von 25,75 Euro pro Quadratmeter und Monat registrierten die Experten in Top-Standard-Gebäuden in innerstädtischen Bereichen. Stark rückläufig ist hingegen die Leerstandsquote, die sich – unter Heranziehung des VRF-Standards – mit Ende des dritten Quartals auf 5,8 Prozent belief. „Wegen des geringen Fertigstellungsvolumens und der anhaltend starken Vermietungsleistung im Jahr 2016 wird sich der Leerstand bis Ende des Jahres weiter reduzieren“, sagt Alexander Bosak, Leiter der Abteilung Immobilien Research. (ebe)