

Presseinformation

20. Oktober 2015

Immobilienring IR: Welche Zukunft haben ImmobilienmaklerInnen?

Die Kunden, sowie ihre Ansprüche verändern sich und der Konzentrationsprozess unter den Maklerunternehmen schreitet voran. Social Media Kanäle nehmen immer mehr Einfluss auf das Marktgeschehen. Viele Private haben in den vergangenen Jahren in Wohnraum investiert, der nicht von ihnen selbst genutzt wird. Dazu soll Beratung und Weitergabe von Know-how des Maklers möglichst nichts kosten. Mut und Visionen sind unabdingbar um Antworten zu finden und neue Lösungen zu entwickeln. Der Kunde ist das Nonplusultra. Größte Transparenz, beste Dienstleistung und Kooperationen am Markt sind die Assets der Zukunft“, ist Georg Spiegelfeld, Präsident des Immobilienring IR überzeugt.

Größte Transparenz

Transparenz braucht es bei Informationen, als auch bei den Kosten. Spiegelfeld: „Wir brauchen Transparenz am Markt und der Leistungen, damit der Kunde Qualität und Professionalität klar erkennen kann. Nur Transparenz führt zu einem Gleichgewicht am Markt und zu einer fairen Preispolitik. Denn die einzige Frage die sich uns stellen darf, ist die, was der Kunde will.“ Im angloamerikanischen System ist der Makler aufgrund seines kompetenten Serviceangebots ein anerkannter Teil der Gesellschaft. Der Kunde steht im Mittelpunkt ihres Denkens. So kommen rund 45% eines Maklergeschäfts über Empfehlung zufriedener Kunden.

Transparenz bei
Informationen
und Kosten

Einer für alle, alle für einen

Im angloamerikanischen Raum wird mit sogenannten Multi-Listing-Services (Immobilienplattformen für Makler, die über eine Datenbank Zugriff zu den Objekten anderer Makler haben) gearbeitet. „Makler in Kanada oder den USA haben keine Bedenken ihre Objekte anderen Maklerkollegen offen zu legen. Der Vorteil größerer Auswahl und schneller Verwertung überwiegt“, erklärt Spiegelfeld. Ein ähnliches System hat der Immobilienring IR für seine Mitgliedskanzleien mit rund 400 Maklern in ganz Österreich aufgebaut. Ausgetauscht wird, wenn etwa ein Kunde eine Immobilie in einer anderen Stadt, einem anderen Bundesland oder Ausland sucht oder Spezialisten gebraucht werden. „Sich in die Karten schauen zu lassen und dabei auch ein gutes Geschäft zu machen, ist in Österreich fast noch ein Kulturschock“, reüssiert Spiegelfeld neun Jahre nach Einführung und meint: „Grundsätzlich können Makler mit einer übergreifenden und transparenten Zusammenarbeit nur gewinnen, Alleingänge sind Schnee von gestern.“

Alleingänge sind
Schnee von
gestern

Grauer Markt auf Social Media Kanälen

„Wenn wir keine neuen Lösungen finden, werden Makler am Wohnungsmarkt massiv an Einfluss verlieren“, befürchtet Spiegelfeld. Private inserieren auf Suchplattformen oder lancieren ihre Miet- und Eigentumswohnungen auf Facebook, Twitter&Co. So bildet sich auf Social Media Kanälen ein grauer Markt, der Immobilienmaklern Konkurrenz macht. Spiegelfeld: „Eine Wohnung anzubieten und Besichtigungen durchzuführen ist in erster Linie Zeitaufwand. Nicht zu unterschätzen ist das notwendige Know-how des Immobilienmaklers zur Bewertung der Immobilie, zur bau- und vertragsrechtlichen Beratung, sowie zur Prüfung der Verkaufs- oder Mietunterlagen.“ Und vor allem übernimmt der Makler Haftung und Gewährleistung für alle Angaben zum Objekt. Bei unrichtigen Angaben hat der Konsument alle Möglichkeiten dies einzuklagen und die Kosten eines Schadens ersetzt zu bekommen.

Konsument hat
beim Makler
Möglichkeit
eventuellen
Schaden
einzuklagen

Know-how und Dienstleistungen sollen nichts kosten

Andreas G. Gressenbauer, Vizepräsident des IR: „Österreich ist noch immer nicht am Dienstleistungssektor angekommen. Service und Beratung sollen nichts kosten.“ Der Aufwand des Vermittlungsprozesses bis zur Vermietung einer Wohnung liegt etwa bei etwa 15 Stunden, dazu kommen noch die Kosten der Insertionen. Seit der Regelung von 2 Monatsmieten Provision rechnet sich dieses Geschäft für die meisten Makler nicht mehr. Denn die Abgeber sind meist nicht zur Zahlung einer Provision bereit.

Aufwand für
Vermittlung von
Mietwohnungen
rechnet sich oft
nicht mehr

Alternativen gesucht

Die Ursache vieler Missverständnisse liegt im Provisionssystem, das sich ausschließlich am Erfolg orientiert. „Wir müssen darüber nachdenken, ob dieses System nach heutigem Stand für die Vermittlung von Mietwohnungen noch zeitgemäß ist“, meint Gressenbauer, „Wir haben dazu bereits vor fünf Jahren eine Arbeitsgruppe mit Personen aus Politik, Interessensvertretungen und Unternehmen vorgeschlagen, leider hat sich bis heute dazu nichts bewegt.“ Daher hat der Immobilienring IR eine Immobilien-Denkwerkstatt eingerichtet. „Mit Menschen, die keine Angst vor Ecken und Kanten haben und über den Tellerrand schauen“; so Spiegelfeld.

Überlegen, ob
Provisionssystem für
Mietwohnungen
zeitgemäß

Modell Modulsystem

Gressenbauer könnte sich bei der Vermittlung von Mietwohnungen bis zu einer definierten Monatsmiete beispielsweise ein Tarifsystem, ähnlich wie bei der Verrechnung von Honoraren freier Berufe, wie Ärzte, Anwälte oder Steuerberater vorstellen. „Die Klienten zahlen nur mehr für bezogene Einzelleistungen, unabhängig davon, ob ein Vertrag zustande kommt oder nicht“, erklärt Gressenbauer. Anfrage und Erstellung eines Kurzexposés mit den relevanten Eckdaten bilden die Basis und kosten nichts. Einzelleistungen wie Besichtigungen, Verhandlungen mit dem Vermieter, Angebotserstellung, Mietvertragserrichtung, Vergebührungen etc. werden nach einem Tarif verrechnet. Den Vertragsparteien bleibt es freigestellt, welche Leistungen in Anspruch genommen werden.

Alternative:
Modulsystem wie
bei freien Berufen

Modell Betriebskosten

Eine andere Möglichkeit sieht Spiegelfeld darin die Kosten der Vermittlung in die Betriebskosten einzurechnen, ähnlich wie bei Abschlüssen von Versicherungen, wo die Prämien in die monatlichen Beiträge eingerechnet werden. „Dieses System würde vor allem serviceorientierte Makler bevorzugen“, so Spiegelfeld. Der Makler würde auch nach einem Abschluss weiter am Kunden interessiert sein und sich um dessen Zufriedenheit kümmern. Er würde informiert, falls der Vertrag ausläuft oder aufgelöst wird und hätte die Chance sich auch um das Neugeschäft bemühen, meint Spiegelfeld weiter. „Die Umsetzung dieses Modells ist sehr schwierig. Aber wir müssen bereit sein alle Möglichkeiten zu diskutieren“, gibt sich Spiegelfeld kämpferisch.

Alternative:
Integration in
Betriebskosten
wie bei
Versicherungen

Makler - Spezialisierung Eigentum oder Miete

Die Vermittlung unterschiedlicher Wohnimmobilien ist sehr komplex geworden und erfordert erfahrene Mitarbeiter mit unterschiedlichem Spezialwissen. „So wird es für Kanzleien notwendig sich auf einen Spezialbereich zu fokussieren, um ihre Kanzlei wirtschaftlich rentabel führen zu können“, meint Gressenbauer.

Fokussierung
Bei Erfahrung und
Spezialwissen

Private Investments in Wohnimmobilien und Nachnutzung

Nach dem Motto „Grundbuch statt Sparbuch“ haben sich viele Private in den letzten Jahren eine Eigentumswohnung in den Städten im mittleren Preissegment gekauft. Diese werden teils für eigene Kinder oder aus dem privaten Umfeld während des Studiums genutzt. Werden diese frei, kommen sie als Mietwohnung oder für Kurzzeitvermietung auf den Markt. „Viele nutzen dazu Plattformen wie Airbnb, 9flats oder Wimdu. „Für Rechtsunkundige kann die Nachnutzung problematisch werden“, warnt Spiegelfeld vor unliebsamen Folgen.

Makler Know-how
von Privaten
anders gefragt

Der IR Maklermonitor September 2015

Drei Mal jährlich befragt der Immobilienring IR seine Mitgliedsbetriebe mit deren rund 400 Maklern um kurzfristige Einschätzung zur Angebots- und Preisentwicklung, sowie zu Kundenbedürfnissen. Die aktuellen Ergebnisse basieren auf einer Befragung im September 2015.

Nachfrage Wohnimmobilien

Bei der September - Befragung zeigte sich für Ostösterreich eine weiter rückläufige Nachfrage bei Eigentumswohnungen, während die nach Mietwohnungen etwa auf gleichem Niveau ist wie im ersten Halbjahr. Wieder gefragt sind Einfamilienhäuser, vor allem in Niederösterreich, ebenso wie Grundstücke als wieder entdeckte Wertanlage. Auch im Westen Österreichs ist der Wunsch nach Eigentumswohnungen eher flau. Bei Mietwohnungen und Einfamilienhäusern steigt das Interesse gegenüber den Vormonaten dieses Jahres wieder etwas an. Kärnten verzeichnet eine hohe Nachfrage nach Einfamilienhäusern und gleichbleibendes Niveau für Eigentumswohnungen.

Preisentwicklung

In West- und Südösterreich sind die Preise bei Eigentums- und Mietwohnungen gegen über dem ersten Halbjahr unverändert, nur in Ostösterreich waren noch teilweise Steigerungen zu vermerken. Die Preise bei Einfamilienhäusern sind in Westösterreich weitgehend unverändert. Grundstücke sind die neuen Anlageobjekte. Hier sind Preissteigerungen über alle Bundesländer zu verzeichnen, die meisten in Kärnten.

Infrastruktur Teil der Wohnung

Bei der Wohnungssuche ist die Anbindung an den öffentlichen Verkehr ein absolut entscheidendes Merkmal geworden. „Wohnimmobilien ohne gute Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz haben immer geringere Chancen und verlieren an Wert“, so Spiegelfeld. Auch die Infrastruktur der Nahversorgung mit Lebensmittelgeschäften, Schulen, Ärzten etc. ist ein wichtiges Asset. Spiegelfeld: „Rund zwei Drittel der Interessenten fragen gezielt, ob in Fußnähe entsprechende Nahversorgung vorhanden ist. Dabei gibt es auch kaum Unterschiede in den Bundesländern.“

Die Klienten der Makler sind DINKS

Paare ohne Kinder (Double Income no Kids) stellen zu zwei Dritteln die Klientel der Makler dar. Weit abgeschlagen mit etwa einem Drittel sind Familien die nächste stärkere Kundengruppe im Osten und Süden Österreichs. Im Westen wird diese mit etwa einem Drittel von Singles über 40 repräsentiert.

Exklusivvermittlung

Etwa die Hälfte der Kundenaufträge, zum Verkauf einer Wohnimmobilie, wird aktuell mit dem sogenannten Alleinvermittlungsauftrag vergeben, Tendenz steigend. „Viele glauben, dass es besser sei, so viele Makler wie möglich einzubinden, aber das Gegenteil ist der Fall. Mehr als 50% der Häuser oder Wohnungen, die von einem Makler exklusiv betreut werden, sind binnen sechs Monaten verkauft. Bei nur sieben Prozent dauert es mehr als neun Monate“, erklärt Spiegelfeld.

Immobilienring IR

Österreichs größtes Maklernetzwerk zählt über 60 Kanzleien und mehr als 400 Immobilienexperten auf über 80 Standorten in Österreich zu seinen Mitgliedern. Die Online-Immobilienbörsen www.immobiliengruppe.at mit über 5.000 Objekten ist eines der größten Immobilienportale Österreichs.

Weitere Infos unter: www.immobiliengruppe.at



Georg Spiegelfeld (links) Präsident Immobilienring IR;
Präsident Immobilienring Wien, NÖ, Bgld.

Andreas G. Gressenbauer (rechts) Vizepräsident Immobilienring IR;
Präsident Immobilienring Salzburg, Tirol, OÖ

Rückfragen:

Pressestelle Immobilienring IR Österreich, Andrea Baidinger

andrea.baidinger bauen wohnen immobilien Kommunikationsberatung GmbH A-1060 Wien,
Gumpendorfer Straße 83, Tel +43-1-904 21 55 agentur@bauenvwohnenimmobilien.at