

WIE DIE MAKLERBRANCHE ÜBERLEBEN KANN

Der herkömmliche Makler in Österreich ist vom Aussterben bedroht - davon handelt ein aktuelles Buch. Was die Branche dagegen tun könnte, darüber sprach Linda Benkö mit Bernhard Reikersdorfer, Geschäftsführer von Re/Max Austria.

Autor: Linda Benkö

© RE/MAX



Bernhard Reikersdorfer

Immobilien werden gekauft wie nie. Ein idealer Nährboden für Makler? Dies könnte man meinen, bedenkt man, wie viele neue Maklerbüros seit Monaten wie die Pilze aus dem Bodenschiefen. Laut aktuellster Statistik der WKÖ betrug die Zahl der aktiven Berufszweigmitglieder 2015 allein unter den Maklern österreichweit 4.356. Insgesamt stieg die Zahl der aktiven Fachgruppenmitglieder im Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder von 2010 auf 2015 um ein Viertel. Doch ist Platz für so viele Makler? Denn die Branche wird sich in den kommenden Jahren massiv verändern, meint auch Bernhard Reikersdorfer, Geschäftsführer von Re/Max Austria.

Immobilien Magazin: Wie erleben Sie den Immobilienmarkt? Die Preise sind ja auf einem Rekordhoch, aber gibt es dafür auch noch Käufer?

Bernhard Reikersdorfer: Der Immobilienmarkt florierte in Österreich 2015 so gut wie nie zuvor. Über 112.000 Immobilien mit einem Transaktionswert von 23,5 Mrd. Euro wurden im vergangenen Jahr verbüchert. Die Gründe dafür waren vielfältig: ein leicht steigendes Immobilienangebot, eine weiterhin sehr gute Nachfrage, weitgehend stagnierende Preise, ein historisch niedriges Zinsniveau sowie die Steuerreform - all diese Einflussfaktoren haben zu diesem Rekordjahr beigetragen. Die derzeit vorherrschenden Marktbedingungen sowie die Auswertung der Zahlen für das erste Halbjahr 2016 - plus 10,1 Prozent bei der Anzahl der Verbücherungen im Vergleich zum Vorjahr - lassen darauf schließen, dass das bisherige Rekordjahr 2015 vermutlich sogar noch getoppt wird.

Immobilien Magazin: Wo sehen Sie die größten Risiken für den Berufstand des Immobilienmaklers?

Bernhard Reikersdorfer: Die größten Risiken für die Branche sehe ich darin zu glauben, auch in Zukunft so arbeiten zu können wie in der Vergangenheit. Der Markt wird sich definitiv verändern. Wir stehen vor einem Umbruch. Viele Kunden sind bereits auf der digitalen Welle - sie wollen einen schnellen Marktüberblick und einen Makler ihres Vertrauens, der sie bei ihrer Immobilientransaktion begleitet. Und sie wollen mehr Transparenz.

Immobilien Magazin: Was muss passieren, damit der Immobilienmakler auch in Zukunft ein wichtiger Bestandteil bleibt?

Bernhard Reikersdorfer: Der Makler muss sich den sicherlich großen Herausforderungen der Zukunft stellen, speziell im Bereich der Digitalisierung, und er muss den Kunden in den Mittelpunkt seines Tuns rücken und nicht die Eigeninteressen - Stichwort uneingeschränkte Kooperation unter den Marktteilnehmern zum Wohle der Kunden. Das Marktpotential in Österreich ist riesig, immerhin werden in Österreich noch immer rund 50 Prozent aller Immobilientransaktionen ohne Makler getätigt. Die Maklerin, der Makler muss den Kunden bestmöglich bedienen. Ein potenzieller Mieter möchte nicht acht bis zehn Maklerinnen oder Makler kontaktieren, um seine Wunschwohnung zu finden. Er möchte möglichst nur einen Ansprechpartner, damit er alle ihn interessierenden Objekte besichtigen kann. Kooperationen zum Wohle des Kunden - sowohl des Abgebers als auch des Käufers oder Mieters - werden daher das Um und Auf sein. Multi-Listing-Systeme sind ein guter Ansatz. Aber nur solange es auch Sanktionen für diejenigen gibt, die die Spielregeln nicht beachten. In Kanada beispielsweise kann dies sogar so weit gehen, dass ein Makler seine Lizenz verliert. Hier zu Lande sind derartige alternative Systeme im Gesetz noch nicht vorgesehen. Es gibt zwar Kooperationen, sie sind aber gänzlich auf freier Basis.

Immobilien Magazin: Welchen Anteil am Erfolg werden in Zukunft Software, Apps, soziale Medien usw. haben?

Bernhard Reikersdorfer: Viele kleine Mosaiksteine - darunter auch Apps, soziale Medien etc. - werden in Zukunft sehr wichtig sein bzw. dazu beitragen, um am Markt erfolgreich bestehen zu können. Vor allem die jüngeren Generationen erwarten sich beispielsweise 3D-Begehungen und dergleichen mehr. Sie wollen vorab gustieren und feststellen können, ob eine Wohnung für sie überhaupt in Frage kommt. Gleichzeitig müssen die Bedürfnisse auch jener Generation, die mit Apps etc. noch nicht so viel anfangen kann, abgedeckt werden.

IM WACHSTUM

Laut aktuellster Statistik der WKÖ betrug die Zahl der aktiven Berufszweigmitglieder 2015 allein unter den Maklern österreichweit 4.356. Insgesamt stieg die Zahl der aktiven Fachgruppenmitglieder im Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder von 2010 auf 2015 um ein Viertel. Bei Re/Max Österreich sind derzeit 515 Makler in 110 Büros, aufgeteilt auf alle neun Bundesländer, tätig. Im Vorjahr konnte Re/Max über 40 Millionen Euro an Umsatz lukrieren.

Wer sind der herkömmlichen Makler? Meint Herr Reikersdorfer, dass sein System mit dem schnellen "Durchsatz" von vielen Neumaklern, die zuerst eine Menge Geld in die Kasse von Re/max einzahlen müssen um dabei sein zu dürfen und so das beeindruckende Marketingbudget mitsubventionieren, die qualitätsvolle Zukunft des Maklerwesens ist? Auch Gott sei Dank, dass Herr Reikersdorfer noch keine österreichischen Gesetze beschließen darf, sonst könnte es sein, dass man bei Nichtmitgliedschaft bei Re/max sogar seine "Lizenz" (gemeint ist wahrscheinlich Gewerbeberechtigung) verliert. Es gäbe von noch viel zu sagen

1. Geben Sie einen Überblick über die typischen Aufgaben eines Controllers.
2. Beschreiben Sie, was man unter operativen und strategischem Controlling versteht und nennen Sie die wesentlichen Instrumente für die jeweiligen Kategorien.
3. Erstellen Sie eine Balanced Scorecard mit eigenen Annahmen für eine Immobilienkanzlei. Formulieren Sie für die Bereiche: Finanzen, Kunden, Prozesse und Wissen jeweils ein strategisches Ziel und nennen Sie 2 Messgrößen.
4. Erstellen Sie eine 5 Forces für die Immobilienmaklerbranche basierend auf dem Artikel aus dem Immobilienmagazin (treffen Sie ggf. Annahmen)
5. Der Umsatz der Immobilienkanzlei Olaru betrug im Jahr 2019 320.000,00 Euro. In der Kanzlei waren inklusive EigentümerIn - 4 MitarbeiterInnen im Verkauf und eine Administrationskraft tätig. Ermitteln Sie den Umsatz pro VerkaufsmitarbeiterIn und beurteilen Sie diesen, wenn der Branchenwert bei 95.000,00 EUR pro MitarbeiterIn liegt.
6. Erstellen Sie ein Budget (Planungsrechnung) für 2020 für ein Immobilein-Maklerbüro mit folgenden Informationen. Die Immobilienkanzlei verfügt über 5 Verkaufsmitarbeiter und eine Administrationskraft. Ermitteln Sie die gesamten Kosten und den Plangewinn auf Basis der folgenden Daten.

Umsatz für 2020: 100.000,00 pro Mitarbeiter im Verkauf

Büromiete 6.000,00 inkl. UST pro Monat

Investitionen in Sachanlagen 200.000,00 . Nutzungsdauer 10 Jahre

Personalkosten: durchschnittlich 55.000,00 pro Mitarbeiter im Verkauf und 40.000,00 für die Administrationskraft inkl. Lohnnebenkosten.

Sonstige Kosten: 11% des Umsatzes

7. Annahme: Der aktuelle Umsatz 2020 beträgt 470.000,00 EUR. Die anderen Zahlen kommen laut Plan. Ermitteln sie den Umsatz pro Mitarbeiter und und das aktuelle Ergebnis und beurteilen Sie das Ergebnis.
8. Erläutern Sie, was man unter Benchmarking versteht.
9. Beschreiben Sie, was man unter der Scoringmethode versteht und nennen Sie Beispiele für den Einsatz dieses Instrumentes.
10. Erstellen Sie eine Concept Map zum Thema Controlling.