

# B2B-Marktplatz für Makler mit B2C-Portal

Mehrwert durch Zusammenarbeit

Georg Spiegelfeld (Immobilienring IR)

# Vision Marktplatz

- Steigerung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit für die Maklerunternehmen und für die Makler
- Mehrwert durch Zusammenarbeit für alle Beteiligten
- Mieter/Käufer MEIN Makler findet meine Wunschimmobilie
- Vermieter/Verkäufer: MEIN Makler verfügt über ein großes Netzwerk und verwertet meine Immobilie zu den besten Konditionen und bleibt mein persönlicher Ansprechpartner.
- B2C-Portal NUR geprüfte Makler mit Ausbildung und die neuesten Angebote.
- B2C-Portal aktuelle Objekte auf dem Portal für den Kunden früher sichtbar.
- Mehr Unabhängigkeit von bestehenden Immobilienplattformen

# Projekt

- Start im Sommer 2016 – Arbeitsgruppe
- Enge Kooperation der Partner und der FG Wien
- Beschlüsse im Fachverband und IR im Spätherbst
- Beschluss der ÖVI-Generalversammlung 26.2.2018
- Gesellschaftsgründung
- Pilotphase
- Echtbetrieb

# Immobilien Marktplatz GmbH

## Partner

- Gründung der Immobilien Marktplatz GmbH
- Gesellschafter Fachverband (60%), ÖVI (30%), IR (10%)
- Geschäftsführer KommR Georg Spiegelfeld
- Softwarepartner
  - EDI-Real
  - IMMFORMER
  - JUSTIMMO
  - TopREAL

## Voraussetzungen für Unternehmen

- Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe des Immobilienmaklers gem. § 117 GewO
- Vollständige Meldung der Mitarbeiter/innen gemäß § 9 Immobilienmakler-Verordnung an die zuständige Fachgruppe
- Nachweis eines Bürostandorts
- Vorliegen eines eigenen Marktauftritts im Internet
- Eingesetzte Maklersoftware hat geeignete Schnittstelle zur Marktplatzdatenbank
- Unternehmen muss sich zwingend den Nutzungsbedingungen des Marktplatzes unterwerfen.

## Voraussetzungen für Maklermitarbeiter

- Die Mitarbeiter/innen müssen in einem aufrechten Dienstverhältnis zu Ihrem Unternehmen stehen.
- Freie Dienstnehmer oder nicht angestellte Kommanditisten sind, soweit diese keine eigene Gewerbeberechtigung vorweisen, von der Teilnahme am Marktplatz ausgeschlossen.
- Die Mitarbeiter/innen müssen eine Mindestausbildung gem. ONR 43001–1 (Maklerassistent) oder eine vergleichbare Ausbildung nachweisen.
- Voraussetzungen sind ident mit den Kriterien für die Immobiliencard.
- Personalisierter Zugang je Maklermitarbeiter

# Nutzungs- bedingungen

- Teilnehmer am Marktplatz müssen die Zugangsvoraussetzungen erfüllen und schließen einen Vertrag mit der Marktplatz GmbH ab.
- Sie unterwerfen sich dabei Nutzungsbedingungen, die vor allem die Zusammenarbeitsregeln, Qualitätssicherungsmaßnahmen und auch Disziplinarmaßnahmen enthalten.
- Mit den Zusammenarbeitsregeln wird auch ein Verhaltenskodex etabliert.

# Zusammen- arbeitsregeln (1)

## Sichtbarkeit/Berechtigungssystem am Marktplatz

- Der Zugriff auf die Immobilien am Marktplatz erfolgt über die eigene Maklersoftware, die über eine „Peer-to-Peer“-Schnittstelle im Austausch mit anderen Makler-Softwareprodukten steht.
- Alle Objekte der Marktplatztteilnehmer sind in einer ersten Stufe für die diese ohne Detailinformationen sichtbar – also so wie sie auf einer Kundenplattform angeboten werden.



# Zusammen- arbeitsregeln (2)

- Der einbringende Makler soll bei jedem einzelnen Objekt (oder generell für alle Objekte) entscheiden können, ob er das Objekt für einzelne (anfragende) Makler freigibt oder bei der Objektanlage einem oder mehreren Maklern (Favoriten/Gruppe) oder allen Marktplatzteilnehmern das Objekt vollständig (mit allen Detaildaten) freigibt.
- Ist eine Freigabe erfolgt, dann kann das Objekt vom „Marktplatz-Partner“ wie ein eigenes Objekt angeboten werden. Es werden auch alle Aktivitäten des Partnermaklers dokumentiert über die Schnittstelle auch wieder an die Maklersoftware des einbringenden Maklers zurück geliefert.
- Dieses Berechtigungssystem kann vom Makler selbst gewartet werden. Idealerweise soll im Sinne einer intensiven Zusammenarbeit jeder Marktteilnehmer alle Objekte allen Teilnehmern freigeben. Das kann aber auch schrittweise erweitert bzw. geändert werden.

# Provision

## Provisionsregelung

- Der einbringende Makler hat anzugeben, in welchem Verhältnis die Provision aufzuteilen ist.
- a-Meta-Geschäft
- Gemeinschaftsgeschäft
- abweichende Vereinbarung

# Stufenweise Vermarktung (Schritt 1)

- Schritt 1

Der Makler soll zuerst seine eigene Vormerkkunden informieren. Dafür hat er maximal 14 Tage Zeit (ab vollständiger Aufbereitung).

## Stufenweise Vermarktung (Schritt 2)

- Schritt 2

Spätestens nach diesen 14 Tagen soll das Objekt am B2B-Marktplatz veröffentlicht werden. Parallel dazu hat der Makler die Möglichkeit das Objekt auf seiner Homepage (= auch Konzern- oder Franchisehomepage) zu veröffentlichen. Das Objekt bleibt mindestens 1 Woche (maximal 2 Wochen) am B2B-Marktplatz online erst dann folgt Schritt 3.

Das Objekt geht auch auf den Marktplatz, wenn es die Auflage seitens des Auftraggebers gibt, dass das Objekt nicht auf einem Portal erscheinen darf.

## Stufenweise Vermarktung (Schritt 3)

- Schritt 3

Nach der Mindestfrist von Schritt 2 geht das Objekt am B2C-Portal online (sofern es keine Auflagen seitens des Auftraggebers gibt, dass es nicht auf einem Portal erscheinen darf).

Das Objekt soll mindestens 2 Tage lang dann am B2C-Portal online sein, bevor es dann im Schritt 4 auf einem externen Portal veröffentlicht wird.

- Schritt 4

Veröffentlichung auf externen Portalen.

# Stufenweise Vermarktung (Schritt 4)

- Schritt 4  
Veröffentlichung auf externen Portalen.

# B2C-Portal

Das Online-Portal für Immobilienkunden

**[www.look4immo.at](http://www.look4immo.at)**

- Basis IR-Immobilienportal
- CI/CD Marktplatz
- Schwerpunkt Kundeninformation

# Kosten

- Einmalige Kosten
  - Registrierung Unternehmen 300,-- Euro netto
  - je Maklermitarbeiter 50,-- Euro netto
- Laufende Kosten
  - 8,- Euro netto je Maklermitarbeiter je Monat = 96,-- Euro netto pro Jahr
- Frühbucherbonus bis 30.9.2018
  - Keine Registrierungskosten für das Unternehmen
  - Keine Registrierungskosten für die ersten drei Mitarbeiter



# Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Rückfragen an [immobilienwirtschaft@wko.at](mailto:immobilienwirtschaft@wko.at)