

B2B-Marktplatz für Immobilienmakler & B2C-Portal



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






Projekttablauf

- Start im Sommer 2016 – Arbeitsgruppe
- Beschlüsse im Fachverband und IR im Spätherbst 2017
- Beschluss der ÖVI-Generalversammlung 26.2.2018
- Gesellschaftsgründung der Immobilien Marktplatz GmbH mit den Partnern als Gesellschafter Sommer 2018
- Verträge Softwarepartner August 2018
- Pilotphase Herbst 2019 mit Testfirmen
- Echtbetrieb ab März 2020 mit TopReal und Justimmo
- Erweiterung ab Oktober 2020 EDIReal



Immobilien Marktplatz GmbH - Partner



- Gründung der Immobilien Marktplatz GmbH
- Gesellschafter: Fachverband (60%)  **WKO**
Immobilien- und Vermögenstreuhänder
- ÖVI (30%)  **ÖVI** Österreichischer Verband
der Immobilienwirtschaft
- IR (10%)  **iR**
- Geschäftsführer KommR Georg Spiegelfeld
- Softwarepartner
EDI-Real, IMMFORMER, JUSTIMMO, TopREAL
- ab 2021 Erweiterung mit weiteren Softwareanbietern.

Teilnahmebedingungen Unternehmen



- Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe des Immobilienmaklers gem. § 117 GewO
- Vollständige Meldung der Mitarbeiter/innen gemäß § 9 Immobilienmakler-Verordnung an die zuständige Fachgruppe
- Bürostandort und eigene Homepage
- Eingesetzte Maklersoftware hat geeignete Schnittstelle zur Marktplatzdatenbank
- Unternehmen muss sich zwingend den Nutzungsbedingungen des Marktplatzes unterwerfen.
- Bauträger sollten über einen „Lead-Makler“ ihre Objekte einbringen, können aber auch selbst Marktplatzteilnehmer sein.

Voraussetzungen Maklermitarbeiter



- Die Mitarbeiter/innen müssen in einem aufrechten Dienstverhältnis zu ihrem Unternehmen stehen und eine Sozialversicherungsbestätigung oder eine Gewerbeberechtigung vorlegen.
- Die Mitarbeiter/innen müssen eine Mindestausbildung gem. ONR 43001–1 (Maklerassistent) oder eine vergleichbare Ausbildung nachweisen (Vorlage innerhalb eines Jahres ab Eintritt ins Unternehmen). Dies gilt für Mitarbeiter mit Kundenkontakt (Außendienst), nicht für Backoffice-Mitarbeiter.
- Immobiliencard-Inhaber sind ohne weitere Prüfung zur Teilnahme am Marktplatz berechtigt, da sie bereits alle Voraussetzungen erfüllen.

Nutzungsbedingungen

- Teilnehmer am Marktplatz müssen die Zugangsvoraussetzungen erfüllen und schließen einen Vertrag mit der Immobilien 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, der auf den Säulen von Maklergesetz, Immobilienmaklerverordnung, Besondere Landesregeln für Immobilienmakler (hier insbesondere Abschnitt über Gemeinschaftsgeschäfte) beruht.



Zusammenarbeitsregeln B2B-Marktplatz (1)

- Sichtbarkeit/Berechtigungssystem am B2B-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.
- Erstmals softwareübergreifende Nutzung, wie es bisher teilweise schon mit Kollegen innerhalb der gleichen Maklersoftware möglich war.
- Der Immobilienmakler muss alle Immobilien in seinem Portfolio am Marktplatz anbieten. Das sind also Wohn- und Gewerbeimmobilien genauso wie Spezialimmobilien unabhängig vom Rechtsverhältnis (Kauf/Miete/Baurecht/Pacht).
- Der einbringende Makler kann auch spezielle Bedingungen für die Verwertung festlegen.
- Alle Objekte der Marktplatztteilnehmer sind in einer ersten Stufe für die diese ohne Detailinformationen sichtbar – also so wie sie auf einer Kundenplattform angeboten werden.



Zusammenarbeitsregeln B2B-Marktplatz (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

- Es wird an Vorlagen/Muster für diese Provisionsvereinbarungen am Marktplatz gearbeitet.



Stufenweise Vermarktung (1)

- Schritt 1 – firmeninterner Verwertungsstart
- Der Makler soll zuerst seine eigene Vormerkkunden informieren. Dafür hat er maximal 14 Tage Zeit (ab vollständiger Aufbereitung).
- Für die Einbringung am Marktplatz werden Mindestkriterien festgelegt. Also welche Objektinformationen bzw. Unterlagen vorhanden sein müssen. Nur so kann dann ein Kollege das Objekt so anbieten, als ob es sein eigenes wäre.



Stufenweise Vermarktung (2)



- Schritt 2 – Einbringung auf den B2B-Marktplatz
- Spätestens nach 2 Wochen hat der Immobilienmakler das Objekt am B2B-Marktplatz einzubringen (er kann das aber natürlich auch schon früher tun).
- Sobald er die Immobilie auf seiner eigenen Homepage online stellt, muss die Immobilie über die Schnittstelle auch an den internen Marktplatz B2B für die Maklerkollegen übermittelt werden.
- Unter eigener Homepage ist die firmeneigene Website zu verstehen, ebenso aber auch die Website des Konzerns oder der Franchiseorganisation, von Börsen oder Ähnliches.

Stufenweise Vermarktung (3)

- Schritt 3 – Immobilie geht am Kundenportal des Marktplatzes (Kooperationspartner) online.
- Der Makler kann sofort, muss aber nach spätestens 14 Tagen das Objekt auf diese Portal online stellen. Bevor der einbringende Makler die Immobilie auch auf einer anderen externen Kundenplattform anbietet, soll die Immobilie am Kundenportal des Marktplatzes aufscheinen.
- Bei Vorliegen eines Alleinvermittlungsauftrages wird empfohlen, dass die Immobilie mindestens sieben Tage früher online sein soll und erst zu einem späteren Zeitpunkt auf andere Plattformen geht. Bei einem schlichten Auftrag wären mindestens 48 Stunden wünschenswert!
Der Immobilienkunde soll im Laufe der Zeit „lernen“, dass auf dem Kundenportal des Marktplatzes immer die „frische Ware“ zu finden ist.



Teilnahmekosten

- Einmalige Kosten

Registrierung Unternehmen 300,-- Euro netto

je Maklermitarbeiter 50,-- Euro netto

- Laufende Kosten (nur in Kombination möglich):

8,- Euro netto je Maklermitarbeiter je Monat = 96,-- Euro netto pro Jahr für den B2B-Marktplatz plus

12,-- Euro netto je Maklermitarbeiter je Monat = 144,-- Euro netto pro Jahr für das B2C-Kundenportal

Flatrate unbegrenzte Objektanzahl

- Frühbucherbonus bis 31.12.2020 =

Keine Registrierungskosten für das Unternehmen

Keine Registrierungskosten für die ersten drei Mitarbeiter





Herzlichen Dank für die Aufmerksamkeit!

Anforderung Anmeldeunterlagen und Rückfragen an
immomarktplatz@wko.at