



Zusammenarbeit ist jetzt notwendig

Foto: Philipp Schuster

Martina Denich-Kobula und Robin Kalandra haben Anfang des Jahres die Geschäftsführung des Multi Listing Systems Immobilien Marktplatz übernommen. Im Interview erklären sie, warum gerade jetzt die Zusammenarbeit der Makler:innen so notwendig ist.

Autor: Stefan Posch

Im Gespräch | Martina Denich-Kobula & Robin Kalandra

Immobilien Magazin: Anfang des Jahres haben Sie die Geschäftsführung vom Immobilien Marktplatz übernommen. Die Plattform wurde bereits im Jahr 2018 ins Leben gerufen. Sind Sie mit der bisherigen Performance zufrieden?

Robin Kalandra: Die Performance war in den Anfangsjahren ein bisschen gebremst, da es strukturelle und rechtliche Herausforderungen gab, die zu Verzögerungseffekten geführt hatten. Das wurde aber Gott sei Dank gelöst. Jetzt sind die Strukturen gegeben und Immobilien Marktplatz wird jetzt richtig Fahrt aufnehmen. Wir haben jetzt 12.000 Objekte online und bis Sommer sollen es 20.000 werden.

IM: Welchen Mehrwert haben Makler:innen, wenn sie ihre Objekte auf die Plattform geben und die Provision dann teilen?

Martina Denich-Kobula: Ich glaube wir sind an einem Punkt angelangt sind, an dem die Makler:innen verstehen, dass zwei Halbe auch ein Ganzes sind. Wir hatten jahrelang einen sehr käuferdominierten Markt. Alles, was man angeboten hatte, war in kürzester Zeit weg. Da hat man nicht lange nachdenken müssen, die Provision zu teilen. Das hat sich geändert. Deswegen ist es gerade jetzt dringend notwendig, dass wir gemeinsam arbeiten. So hätten wir alle mehr Umsatz, denn der Kuchen, den wir uns teilen könnten, wäre groß genug. Damit wären wir auch das, was wir eigentlich sein sollten, nämlich

Dienstleister:innen für unsere Kund:innen. Nicht nur für die Verkäuferin, sondern auch für den Käufer.

Kalandra: Gerade in der aktuellen Lage ist man schnell mit den eigenen Vormerkkund:innen am Ende. Wenn ich aber auf Immobilien Marktplatz sehe, dass eine andere Kanzlei fünf passende Kund:innen hat und so ein Geschäft zustande kommt, dann ist jeder glücklich: der Eigentümer, die Käuferin und auch die Makler:innen. Auch beim Mietmarkt, wo wir jetzt das Bestellerprinzip haben, können wir die Kund:innen mit einem breiteren Netzwerk besser servieren. Das hilft nicht nur den Interessent:innen, sondern auch den Eigentümer:innen. Denn mit dem Netzwerk ist die Immobilie nicht bei einer Maklerin, sondern bei vielen.

IM: In den USA ist es verpflichtend, das Objekt in das Multiple Listing System anzumelden. Warum ist das beim Immobilien Marktplatz nicht so?

Denich-Kobula: Unsere ersten Ideen gingen in diese Richtung und wir hatten auch strenge Regeln ausgearbeitet. Wir haben aber gemerkt, dass der Markt das damals nicht so wollte. Wir gehen jetzt den Weg, dass jeder, der eine Immobilienkarte hat, dabei sein darf. Wenn das gemeinschaftliche Geschäft immer

mehr wird, dann kommt vielleicht auch der Wunsch der Makler:innen, dass wir strenger werden, um die Qualität zu steigern. In Zukunft wäre es auch möglich, sich anzuschauen, wie es die Makler:innen in Amerika machen. Aber jetzt ist es einmal ein ganz normales Metageschäft, bei dem ich entscheiden kann, wie viel Provision ich teilen will und auch mit wem ich arbeite und mit wem nicht.

IM: Sehen Sie sich als Konkurrenz zu den Online-Marktplätzen?

Denich-Kobula: Nein, wir sehen uns nicht als Konkurrenz. Wir bieten eine kostengünstige Alternative, die nicht gewinnorientiert ist. Der Immobilien Marktplatz gehört ja auch uns Makler:innen selber, also dem ÖVI, der Wirtschaftskammer und dem Immobilienring. Wir Makler:innen haben es in der Hand, wie gut die Alternative sein wird. Umso mehr mitmachen, umso mehr können wir bespielen. Die Online-Marktplätze sind auch wegen uns Makler:innen groß geworden.

Kalandra: Es gibt auch die Empfehlung, ein Objekt zuerst einige Tage am Immobilien Marktplatz anzubieten und dann erst in den Online-Marktplätzen zu inserieren. So machen wir das Produkt attraktiver. Aber auch das ist keine Pflicht.

IM: Welche Pläne gibt es für die Zukunft?

Denich-Kobula: Unser Ziel ist es, am Ende des Jahres 200 Mitglieder und 25.000 Objekte zu haben. Im kommenden Jahr wollen wir die Zahl dann verdoppeln. Dann sollte es von allein laufen.

Kalandra: Da der Kostenfaktor gering ist und die Makler:innen immer mehr verstehen, dass sich der Markt damit für sie verbreitert, sollte es eigentlich kein Problem sein, viele neue Makler:innen ins Boot zu holen.

