

RANKING

Neue Player, neue Rekorde, neue Ideen

Das Durchleuchten der österreichischen Immobilienmakler hat im Immobilien Magazin ja eine langjährige Tradition – und so finden Sie auch heuer wieder das Makler-Ranking vor. Getan hat sich einiges.

von Heimo Rollett

Honorarvolumen

Rang	zuletzt	Firma in €	Honorarumsatz	zuletzt	Mitarbeiter	Konzernnahe Geschäfte
1	1	s Real & Partner	20.500.000	17.200.000	215	k. A.
2	2	RE/MAX	11.642.000*	12.440.000*	270	k. A.
3	4	CPB	8.000.000	5.200.000	70	25 %
4	5	ÖRAG	5.130.000	4.170.000	22	k. A.
5	6	Immo-Contract	4.320.000	3.800.000	53	k. A.
6	7	NAI Otto Immobilien	3.080.000	2.850.000	40	keine
7	8	Dr. Max Huber & Partner	1.500.000	2.150.000	11	k. A.
8	9	Dr. Max Huber	1.106.239	1.148.000	18	k. A.
9	11	Ekazent	460.000	50.000	3	25 %

Erklärungen

* Schätzung. Die von RE/MAX gemeldete Zahl (22.120.000) bezieht sich auf sogenannte „Transaktionen“

k. A. – keine Angabe

zuletzt – Diese Angaben beziehen sich auf das letztjährige Ranking

Konzernnahe Geschäfte – Dienstleistungen aus denen Honorarumsätze entstammen für Liegenschaftseigentümer, die z. B. durch Beteiligungsverhältnisse oder Ähnlichem im Naheverhältnis zum leistungserbringenden Unternehmen stehen

Investmentvolumen

Rang	Firma	Investment- umsatz in €	zuletzt
1	s Real & Partner	420.000.000	369.000.000
2	RE/MAX	294.836.000*	414.440.000
3	Dr. Max Huber & Partner	200.000.000	n. g.
4	CPB	170.000.000	162.000.000
5	ÖRAG	144.790.000	13.158.500
6	Immo-Contract	82.048.200	77.350.000
7	NAI Otto Immobilien	71.000.000	77.100.000
8	Dr. Max Huber	27.310.322	k. A.

Erklärungen

Das Investmentvolumen gibt an, wie hoch die Kaufpreise der von dem Unternehmen vermittelten Objekte sind.

* Schätzung. Die von RE/MAX gemeldete Zahl (560.190.000)

bezieht sich auf sogenannte „Transaktionen“

n. g. – nicht gelistet

k. A. – keine Angabe

zuletzt – Diese Angaben beziehen sich auf das letztjährige Ranking

Im Bereich der Wohnungsvermittlung laufen immer noch rund zwei Drittel von privat zu privat. Erwin Bernhard, Geschäftsführer der s Real, sieht daher im Wettbewerb weniger Konkurrenz als eine Möglichkeit, gemeinsam durch überzeugende Dienstleistung beim Endverbraucher zu punkten: „Es ist genug vom Kuchen für alle da.“

Kuchenreste

Nicht ganz so viel Kuchen ist vom Gewerbeimmobilienmarkt übrig. Dennoch startete die DTZ in Österreich nun endlich durch und kann schon auf die ersten Erfolge verweisen, für repräsentative Zahlen und einen Spitzenplatz im Ranking ist es freilich noch zu früh. Auch Georg Muzicant von Colliers International – traditionell stark im Retail- und Zinshausbereich – will stärker im Bürobereich Fuß fassen. 50 Prozent Umsatzwachstum hat sich Muzicant junior zum Ziel gesetzt. Scheinbar ist also auch im Büromarkt noch einiges drin. Fraglich bleibt, warum dann Jones Lang LaSalle, die ja Branchengerüchten zu Folge schon seit zwei Jahren nach Österreich drängen, ihre Zelte noch immer nicht in der Alpenrepublik aufgeschlagen haben. Denn auch Thomas Rohr, Geschäftsführer der MAK, sieht für die Gewerbeschiene eine fruchtbare Zukunft, wenngleich die MAKler diesbezüglich noch nicht im Eilzug unterwegs sind.

Im boomenden Zinshausbereich hat sich Christian Schmück (wie manch andere auch) von

Spiegelfeld Immobilien verabschiedet und gemeinsam mit Karl Philipp Wlaschek das Unternehmen Colourfish gegründet; Spezialisierung, wie könnte es anders sein: High-End-Zinshäuser.

Verkaufsgarantie

Die zunehmende Konkurrenz fördert jedenfalls eines: Qualität – sei es in der Art der Kundenbetreuung oder in Form von neuen Geschäftsmodellen. So bietet der Salzburger Makler „Team Rauscher“ seit etwa einem Jahr eine Verkaufsgarantie für Immobilienanbieter: Garantiert wird der Verkauf einer Immobilie zum vereinbarten Marktpreis. Basis dafür ist eine solide Wertermittlung. Wird das Verkaufsziel wider Erwarten nicht erreicht, bezahlt Team Rauscher eine fix vereinbarte Garantiesumme. Innovation ist in der Vermarktung gefragt. Neue Vertriebskanäle bringt die Zeit ohnehin mit sich, bleibt es an Bauträgern und Maklern bloß, sich ihrer medienadäquat zu bedienen. Wie die Situation beim Fernsehen ist und dass dieser Tage ein erster TV-Kanal nur für Immobilien europaweit startet, lesen Sie auf Seite 32. Früher auf den internationalen Zug aufgesprungen sind Makler beim Internet. So hat die MAK zum Beispiel eine komfortable Suchfunktion via Stadtplan auf die Website implementiert. Beispiele wie das von Redfin lassen in Österreich allerdings noch auf sich warten – und das ist gut für die Makler. „Das Immobiliengeschäft ist das mit Abstand verschrobenste“, glaubt Glenn

Kelman, CEO von Redfin. Kelman will Immobilienmakler überhaupt gleich ersetzen. Wie das geht?

Redfin kombiniert diverse aktuelle Verkaufsangebote mit historischen Verkaufsdaten in einer einzigen Datenbank, die selbstverständlich als Stadtplan visualisiert ist. Wenn man an irgendeinem Haus interessiert ist, kann man es anklicken und ein Angebot machen. Redfin vertritt einen dann als Käufer und tritt mit dem Eigentümer des begehrten Objektes in Kontakt. Hier kommt der Clou: Bei Abschluss erhält der Käufer zwei Drittel der käuferseitigen Provision zurück. Laut Unternehmensangaben hat Redfin bereits 500 solcher Deals abgeschlossen und den Kunden fünf Millionen US-Dollar an Provision erspart.

Für den Markt bedeutet das freilich einen erheblichen Druck auf die traditionellen Makler. Die gehen jetzt sogar den umgekehrten Weg und verlangen von Kunden eine extra „Vermittlungsgebühr“ (siehe Bericht aus den USA auf Seite 36).

Neue Börse ab 1. Juli

Während Fernsehen und Web 2.0 also langsam in die Vermarktung Einzug finden, ist der Zusammenschluss zu einer Immobilienbörse noch immer en vogue. Mit 1. Juli 2007 startet der Schulterchluss des Immobilienrings Wien/Niederösterreich mit der Kärntner Immobilienbörse und dem Salzburger Immobilienring. Auch die Steiermark, Tirol, Oberösterreich und Vorarlberg

Eigentum

Rang	Firma	Anzahl	m²
1	s Real & Partner	1.469	103.140
2	RE/MAX	928*	71.252*
3	Immo-Contract	225	19.350
4	CPB	90	10.108
5	ÖRAG	60	7.200
6	NAI Otto Immobilien	51	19.000
7	Dr. Max Huber	39	3.205

Erklärungen

* Schätzung. Die von RE/MAX gemeldete Zahl (1.764) bezieht sich auf sogenannte „Transaktionen“
k. A. – keine Angabe

sollen den Plänen nach eingebunden werden. Rund 7.000 Immobilien sollen dann unter www.immobiliengring.at verfügbar sein. Thomas Schwarz, Präsident der Austria Immobilien Börse zeigte sich auf Anfrage des Immobilien Magazins verwundert: „Ich habe davon noch nichts gehört.“ Sein Pendant wird der Salzburger Makler Alfred Gressbauer sein – er bekleidet in Zukunft die Funktion des Präsidenten beim Immobilienring.

Ranking

Doch nun zu den Daten des heurigen Rankings. In Zeiten, in denen große Rechenkapazitäten und reife Datenbanken zur Normalität jedes Geschäfts gehören, verblüffen manche Makler doch mit Aussagen wie: „Wir können Ihnen die Daten leider

„Es ist genug vom Kuchen für alle da“

Erwin Bernhard,
Geschäftsführer s Real

nicht liefern.“ Oder hat das Scheuen vor der Transparenz einen anderen Grund? An sich sprechen die Daten ohnehin für sich. Anzumerken gilt nur die wie auch schon im letzten Jahr andere Zählart von Remax. Beispiel Eigentumswohnungen: Hier führt nach wie vor der Platzhirsch s Real. Das Unternehmen konnte im Jahr 2006 1.469 Wohnungen vermitteln. Der zweitgelistete – und als Franchise-kette organisierte – Remax schafft es zwar absolut gesehen auf 1.764 Transaktionen (sic!), was aber leider nicht direkt mit den anderen Zahlen vergleichbar ist. Dennoch beharrt das erfolgreiche Franchise-Unternehmen auf dieser Zählweise.

Der Unterschied: Bekommt ein Makler eine Wohnung herein und ein anderer vermittelt sie, würde das bei der s Real als eine Vermittlung zäh-

Miete

Rang	Firma	Anzahl	m²
1	CPB	860	54.830
2	s Real & Partner	758	46.617
3	RE/MAX	486*	39.303*
4	ÖRAG	479	32.230
5	Immo-Contract	281	18.265
6	NAI Otto Immobilien	260	24.000
7	IG Immobilien	68	5.762
8	Dr. Max Huber	63	5.224

Erklärungen

* Schätzung. Die von RE/MAX gemeldete Zahl (924) bezieht sich auf sogenannte „Transaktionen“
k. A. – keine Angabe

len (wobei der Prozentsatz des Ameta-Geschäfts steigen würde) Die Remaxler zählen dieses Verfahren allerdings als zwei Transaktionen – wenn innerhalb des Netzwerks zwei Makler beteiligt sind, aber auch wenn das Geschäft nur über einen läuft.

Branchenexperten schätzen daher, dass die Remax-Zahl mit einem Faktor von 1,9 dividiert werden muss, um vergleichbare Werte zu erhalten.

Weil Transparenz für jeden funktionierenden Markt eine unverzichtbare Zutat ist und von einer einheitlichen Mess-Art alle profitieren würden, bleibt das Immobilien Magazin am Ball und lädt alle Beteiligten ein, sich auf einen Standard zu einigen. Zuschriften und Argumente dazu sind herzlich erbeten: redaktion@imv-medien.at

Retail

Rang	Firma	m²	Ameta-Schätzung
1	Ekazent	33.000	5 %
2	CPB	12.100	25 %
3	RE/MAX	7.351*	28 %
4	Immo-Contract	5.280	5 %
5	NAI Otto Immobilien	4.500	22 %
6	ÖRAG	4.000	7 %
7	Dr. Max Huber & Partner	400	k. A.

Erklärungen

* Schätzung. Die von RE/MAX gemeldete Zahl (13.967) bezieht sich auf sogenannte „Transaktionen“
k. A. – keine Angabe

Industrieflächen

Rang	Firma	m²	Ameta-Schätzung
1	Dr. Max Huber & Partner	57.000	k. A.
2	RE/MAX	48.996*	37 %
3	CPB	21.000	20 %
4	NAI Otto Immobilien	16.000	16 %
5	IG Immobilien	7.565	k. A.
6	Immo-Contract	5.970	10 %
7	ÖRAG	1.155	k. A.

Erklärungen

* Schätzung. Die von RE/MAX gemeldete Zahl (93.093) bezieht sich auf sogenannte „Transaktionen“
k. A. – keine Angabe

Büro

Rang	Firma	m²	Ameta-Schätzung
1	CPB	81.000	25 %
2	ÖRAG	37.100	17 %
3	NAI Otto Immobilien	21.000	26 %
4	Dr. Max Huber & Partner	21.000	k. A.
5	RE/MAX	7.272*	32 %
6	Immo-Contract	8.320	10 %
7	IG Immobilien	1.903	40 %

Erklärungen

* Schätzung. Die von RE/MAX gemeldete Zahl (13.817) bezieht sich auf sogenannte „Transaktionen“
k. A. – keine Angabe