

INHALT

Vorwort	9
Über das Buch	10
Über die Co-Autoren	11
I. Ausgangslage	13
A. Prügelknabe und Melkkuh	14
1. Gegner Politik	14
2. Die eigenen Reihen	15
3. Softwareanbieter zocken Makler ab	16
4. Abgeber und Abnehmer.....	17
5. Image	18
B. Schwer hat er's auch nicht	27
C. Wer, was und wie viel eigentlich? Zahlen zum Maklermarkt	30
D. Markt ohne Makler	38
1. Die Haftung des Immobilienmaklers (Bernadette Zelger)	39
II. Schockphase: Veränderungen	43
A. Einleitung	44
B. Plattformen: Wer braucht immer mehr?	47
1. Werden Plattformen den Makler ersetzen?	49
C. Hilfreich und clever: Metasuchmaschinen	53
D. Subversiv und innovativ: Die Disruptoren	55
1. Klassische Vermarktung (altes Modell)	56
2. Marktplatz	56
3. Matching	57
4. Bewertungs-/Vergleichsportale	58
5. Direkte Vermarktung	59
6. Noch mehr Ideen	60
7. Beispiele disruptiver Plattformen	65
E. Online versus offline	76
F. Facebook und Co	78
G. Big Data	79
H. Visualisierung und virtuelle Besichtigungen	81
I. BIM	84

III. Die Helden von morgen: Neue Geschäftsmodelle und Auswege aus dem Provisionsdilemma

A. Alternative Provisionsmodelle	88
1. Modultartiges Tarifsysteem	89
2. Rechtlicher Hintergrund (Bernadette Zelger)	92
3. Honorar über Betriebskosten	95
4. Nur der Abgeber.....	96
5. Abnehmer.....	97
6. Besteller	99
7. Andere Erlösmodelle	100
8. Stadt – Land – ungerecht	102
B. Doppelvertretung	104
C. Sharing Economy – MLS	108
D. Positionierung	117
1. Farming – Local Heroes	118
2. Mediation – echte Vermittler	121
3. Suchmakler.....	124
4. Massenmakler	125
5. Premiummakler.....	127
6. Themenführerschaft übernehmen.....	128
E. Marketing denken, Marketing leben.....	131
1. Spezialist für Besichtigungen	133
2. Home Staging	134
F. Digitale Strategien und Maßnahmen (Jan Königstätter)	136
1. Owned Properties	139
2. Paid Properties	145
3. Earned Media	146
4. Soziale Medien	147
5. In Google gefunden werden.....	148
6. Auswahl von Dienstleister	152

IV. Lernen von anderen Märkten

A. Lessons learned: Deutschland und das Bestellerprinzip	156
1. Erste Konsequenzen.....	156
2. Auswirkungen auf den Markt	157
3. Makler verschwinden	160
4. Maklergebühren halbiert	160
5. Strategien der Makler	160
6. Makler greifen zu Tricks	161

7. Lessons learned	162
8. Nächster Schritt: Bestellerprinzip auch für Käufe	162
9. Handlungsempfehlungen	164
10. Rechtlicher Hintergrund (Daniel Lühmann)	168
B. Kanada	177
V. Mehr!	181
A. Rechtliche Hintergründe (Bernadette Zelger)	181
1. Anhang zu den Verbraucherschutzbestimmungen nach dem FAGG	181
2. Anhang: Derzeitige Provisionen.....	185
3. Voraussetzung zur Makler-Berufszulassung	189