

Vorwort

Stellen Sie den Sekt kalt. Egal, ob Sie Makler, Immobiliensuchender oder Eigentümer sind: Es wird für alle besser.

Davor muss der Schaumwein aber noch kühlen. Das wird eine taffe Zeit und es gibt viel zu erledigen. Vor allem für die Makler, wenn sie die nächsten zehn Jahre überleben wollen. Die Google-Ökonomie radiert ihre aktuellen Geschäftsmodelle aus, Wertschöpfungsketten werden verdichtet, ineffiziente Märkte verschwinden, egal, ob es sich um große oder kleine Industrien (siehe Reisebüros, die Musikindustrie, Versicherungen) handelt. Und dann überrascht die Politik möglicherweise auch noch mit neuen Honorarrichtlinien wie dem Bestellerprinzip.

Es gibt viele Wege, sich schon jetzt fit zu machen für die Veränderungen. In diesem Buch sind einige skizziert. Die Ersten, die Mutigen werden es leichter haben. Jeder, der rechtzeitig antizipiert, gewinnt. Manche von Ihnen werden zu Helden. Zum unumgänglichen Berater für Ihre gerne zahlenden Kunden, zum selbstverständlichen Verkaufskanal für Abgeber, zum Internetkaiser in Sachen Immobilien. Ach ja, und manche von Ihnen werden sterben. Wer weiterwurstelt und sein Geschäftsmodell ohne klaren Kundennutzen und ohne Positionierung aufbaut, der wird die Sektkorken der Ex-Kollegen hören, während er im Warteraum des AMS Löcher in die Luft starrt.

So radikal? Ja. Aber auch so einfach.

Wien, Mai 2016

Heimo Rollett