

AIZ

Das Immobilienmagazin

HEIM VORTEIL



Kürzlich war ich beim Buchhändler meines Vertrauens, um ein bestimmtes Buch zu kaufen — keines, das auf den Bestsellerlisten steht oder im Schaufenster jeder Buchhandlung liegt. Es war also keine Überraschung, dass er es nicht vorrätig hatte. Doch ich wusste: Er würde es besorgen, spätestens bis zum nächsten Tag. Ich musste nicht zu einem anderen Laden oder zu Amazon, sondern konnte in entspannter Atmosphäre schmökern. Am Ende nahm ich noch ein zweites Buch mit, das er mir wärmstens empfohlen hatte. Nach Jahren des Austauschs weiß er schließlich genau, was mir gefällt — oft bevor ich es selbst weiß.

gebot und eine überschaubare Kundenkartei. Deren Qualität zeigt sich schließlich nicht in der Zahl jahrelang passiv geführter Kontakte, sondern in ihrem Potenzial für echte Vermittlung.

Ist ein Makler jedoch Teil eines professionellen Netzwerks, das Immobilien und Interessenten verbindet, kann er für seine Kunden genau das werden, was mein Buchhändler für mich ist: ein lebenslanger Vertrauensberater. Durch Kooperation mit anderen Profis wird aus dem Spezialisten mit engem Fokus ein Generalist mit breiter Kompetenz, dank intelligenter Arbeitsteilung.



Kooperative Intelligenz

Warum Gemeinschaftsgeschäfte unter Immobilienprofis allen nützen

Ein Appell von Carolin Hegenbarth

Was ist hier passiert?

Ich bekam mein Buch, ohne weitersuchen zu müssen. Mein Buchhändler machte Umsatz mit einem Titel, den er zunächst gar nicht im Sortiment hatte. Und wir beide stärkten unsere Beziehung: Ich kann mich auf seine Beratung verlassen, auch bei Themen jenseits seines Spezialgebiets, denn er weiß, wen er ansprechen kann, um mir weiterzuhelfen. Mit jedem Gespräch lernt er mich besser kennen und kann seine Empfehlungen noch präziser auf mich zuschneiden.

Diese Konstellation bringt das Beste aus zwei Welten zusammen: die Qualität einer gewachsenen persönlichen Beziehung im lokalen Umfeld mit der Quantität und Effizienz eines verlässlichen, kuratierten Netzwerks.

Gemeinsam erfolgreicher — auch in der Immobilienwelt

Diese Art von Vertrauens- und Netzwerkbeziehung ist auch in der Immobilienbranche möglich, ja, sogar wünschenswert. Ein kleineres Maklerbüro hat naturgemäß ein begrenztes An-

Survival of the Nettetst

Das Buch, das mein Buchhändler mir besorgt hat, heißt übrigens nicht ganz zufällig „Survival of the Nettetst“. Autor Dirk Brockmann, Gründungsdirektor des Zentrums Synergy of Systems, beschreibt darin, wie Kooperation die Grundlage allen Lebens bildet. In der Natur sind Konkurrenz und Zusammenarbeit keine Gegensätze, sondern notwendige Ergänzungen. Kein Lebewesen existiert ohne symbiotische Beziehungen. Der Erfolg liegt also nicht im gnadenlosen Wettbewerb, sondern in der intelligenten Kooperation.

Smart Deal System — Kooperation mit System

In den USA gilt das Prinzip „Cooperation is King“ seit mehr als 100 Jahren. Über sogenannte Multiple-Listing-Systeme (MLS) arbeiten Seller Agents und Buyer Agents eng zusammen. Das Ergebnis: Effizienz, Transparenz und hohe Erfolgsquoten. Privatverkäufe sind dort die Ausnahme, sodass die geteilte Provision durch höhere Marktanteile und wachsende Umsätze mehr als ausgeglichen werden.

Auch in Deutschland ist der Zeitpunkt gekommen, Gemeinschaftsgeschäfte auf das nächste Level zu bringen. Mit dem Smart Deal System (SDS) stellt der IVD ab Juni seinen Mitgliedern eine Plattform zur Verfügung, von der alle profitieren:

- Objektmakler erhalten Zugang zu den qualifizierten Kundennetzwerken ihrer Kollegen. Das bedeutet für Verkäufer: mehr Nachfrage, schnellere Abschlüsse und bessere Preise.
- Kundenmakler können ihren Interessenten ein deutlich breiteres Objektportfolio anbieten. Ein echtes One-Stop-Shopping-Erlebnis: „Mein Vertrauensmakler findet genau das Objekt, das zu mir passt.“

Kein „Nice-to-have“, sondern ein Muss

In Zeiten längerer Vermarktungsdauern und zunehmender Marktkomplexität sind Kooperationen im Makleralltag kein Luxus mehr, sondern ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Mit der SDS-Infrastruktur werden Gemeinschaftsgeschäfte zu einem strategischen Instrument für nachhaltigen Erfolg. ■



Carolin Hegenbarth

ist Bundesgeschäftsführerin des IVD und Vorständin des Smart Deal Systems. Aus ihrer Arbeit im europäischen Immobilienverband CEPI weiß sie, dass Gemeinschaftsgeschäfte in vielen Ländern Europas auf dem Vormarsch sind und auch der deutsche Markt bereit ist für den Kulturwandel hin zu vertrauensvoller, produktiver Kooperation.

Werden Sie jetzt Teil des Smart Deal Systems, noch bevor es offiziell startet. Registrieren Sie sich mit einem kostenlosen Account unter sds@ivd.net und sichern Sie sich den Zugang zu einem Netzwerk, das auf Zusammenarbeit setzt. Informieren Sie sich näher über das Smart Deal System:



DEUTSCHER IMMOBILIENTAG 18./19. Juni 2026 in Erfurt



**JETZT
ANMELDEN**