

Wie das Smart Deal System Gemeinschaftsgeschäfte erleichtert

Vertrauen bleibt persönlich. Kooperation wird digital.

Von Lars Lawenstein

„Ich hätte da vielleicht jemanden.“ Mit diesem Satz beginnen viele Gemeinschaftsgeschäfte. Gemeint ist ein Kollege, ein Kunde, ein Objekt, manchmal nur eine vage Spur. Was darauf folgt, beginnt selten mit einem Formular. Es beginnt mit Vertrauen.

Dieses Vertrauen ist der Kern professioneller Maklerarbeit. Wer einem Kollegen ein Objekt vorstellt, muss sich sicher sein können, dass dieser Eigentümer-Kontakt geschützt bleibt und die Zusammenarbeit fair geregelt ist. Wer einen Suchkunden einbringt, gibt nicht einfach Daten weiter; er öffnet einen geschäftlichen Raum, in dem Verlässlichkeit und Diskretion entscheidend sind.

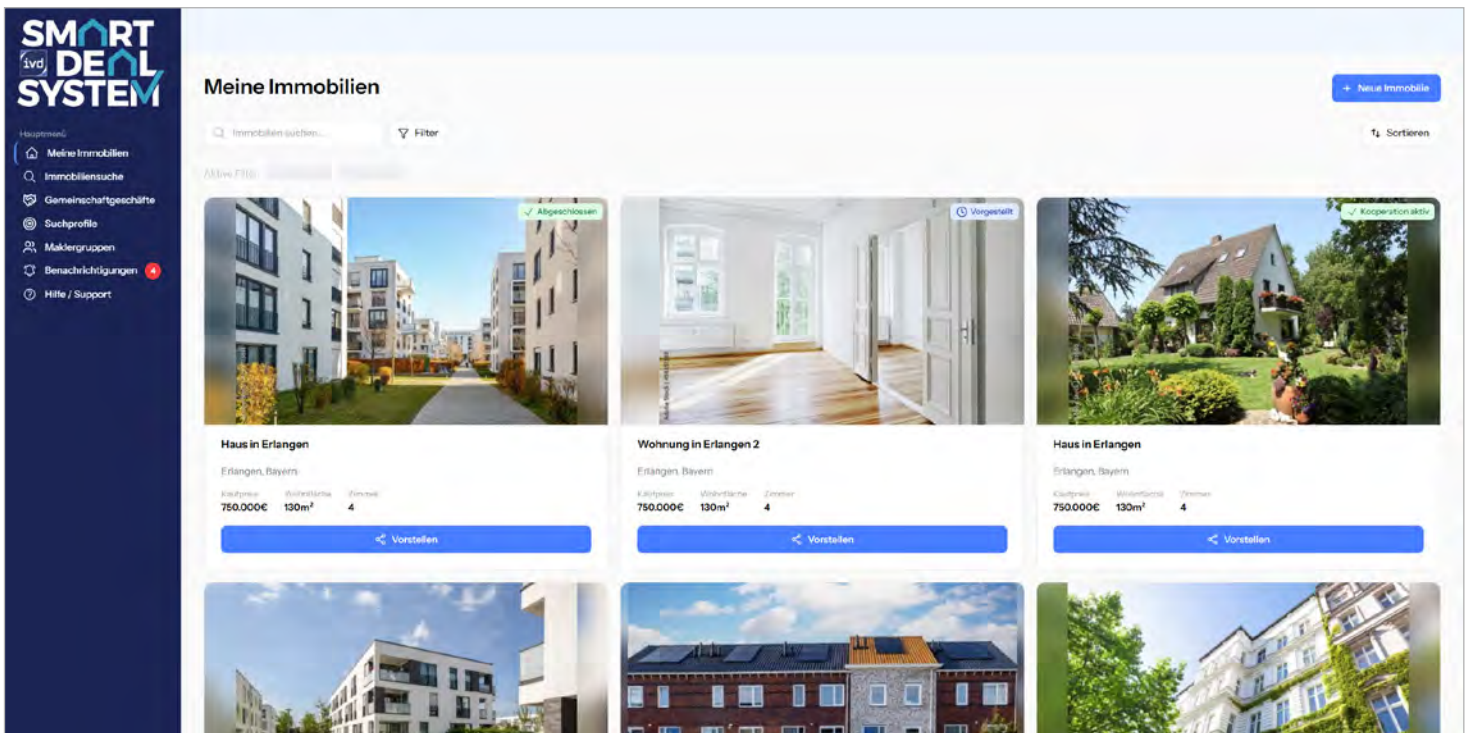
Genau deshalb sind Gemeinschaftsgeschäfte in Deutschland für viele Makler eher Ausnahme als Alltag — auch in einer Marktphase, in der Vermarktung wieder mehr Arbeit bedeutet, Käufer genauer prüfen und einzelne Büros schneller an fachliche oder regionale Grenzen stoßen als noch vor wenigen

Jahren. Es fehlt selten an guten Kontakten. Was häufig fehlt, ist ein einfacher und geschützter Weg, aus einem potenziellen Match tatsächlich ein strukturiertes Gemeinschaftsgeschäft zu machen.

Vom Netzwerk zum System

In vielen Maklerbüros wird hervorragend kooperiert — aber meist dort, wo man sich ohnehin kennt. Schwieriger wird es, wenn der passende Kollege noch nicht im eigenen Netzwerk ist: Wenn ein Kunde in einer Region sucht, in der man selbst keine Expertise hat, wenn ein Auftrag außerhalb des eigenen Spezialgebietes liegt oder wenn ein Objekt zunächst nur Off-Market vorgestellt werden soll. Kooperation darf in solchen Fällen nicht vom Zufall abhängen.

Das Smart Deal System übersetzt das bewährte Prinzip des kollegialen Gemeinschaftsgeschäfts in einen digitalen Rahmen. Es ist keine öffentliche Immobilienbörse, kein Verbraucher-



←

Immobilie vorstellen
 Folgen Sie den Schritten, um die Immobilie vorzustellen.



Haus im Herzen Berlins
 Littenstraße 10, Berlin
 450.000€
 Haus (Kauf)

400m²
 5 Zimmer

1

Empfänger

Wählen Sie den Empfängerkreis aus, dem das Objekt vorgestellt werden soll.

2

Provisionsregelung

Definieren Sie, wie die Provision aufgeteilt werden soll.

3

Weitere Angaben

Wichtige Zusatzinformationen und Verpflichtungen.

Provisionshöhe festlegen
 Definieren Sie die Höhe der Gesamtprovision, und wie sich diese aus Käufer- und Verkäuferprovision zusammensetzt.

Käuferprovision

Verkäuferprovision

Gesamtprovision (netto)

Inklusive MwSt.

Provision, Aufteilung und Rechte werden vorab festgehalten.

portal und auch kein Ersatz für persönliche Abstimmung — sondern ein Anbahnungs-Werkzeug, um Objekte, Suchprofile und Kooperationsangebote zusammenzubringen.

Der Grundgedanke ist einfach: Der Objektmakler behält die Kontrolle. Er entscheidet, wem er ein Objekt vorstellt, welche Informationen er freigibt und unter welchen Bedingungen er kooperieren möchte. Der Kundenmakler wiederum kann Suchkunden strukturiert einbringen und passende Objektchancen erkennen, ohne seine Kundenbeziehung offenlegen zu müssen.

Aus einem persönlichen Netzwerk wird so ein verlässlicherer Prozess.

Klare Absprachen von Anfang an

In klassischen Gemeinschaftsgeschäften wird vieles über Telefonate, E-Mails und Notizen geregelt: Wer macht was, welche Provision ist vereinbart, darf das Objekt beworben werden, kann ein weiterer Kollege einbezogen werden? Das funktioniert — bis ein Detail strittig wird.

Das Smart Deal System bringt diese Punkte von Beginn an in eine klare Form. Wer ein Objekt vorstellen möchte, wählt den Empfängerkreis selbst: Einzelne Kollegen, eigene Maklergruppen oder einen selbst definierten Kreis. Das ist gerade dann hilfreich, wenn ein Objekt zunächst nur ausgewählten Partnern angeboten werden soll — etwa bei einer Vorabvermarktung. Anschließend werden die Rahmenbedingungen festgelegt: Provision und Provisionsaufteilung, Veröffentlichungsrechte, Weitergabe, Zuständigkeiten, besondere Hinweise. Der Empfänger sieht diese Bedingungen und entscheidet, ob er der passende Kollege für die Kooperation ist.

Aktiver Vertrieb statt passives Abwarten

Auch Suchprofile können im System angelegt werden, was ein echter Gamechanger im Kundenkontakt ist. Heute werden Kundengesuche in der Regel abgelegt und erst hervorgeholt, wenn zufällig ein passendes Objekt im eigenen Bestand auftaucht. Über das SDS können Makler aktiv nach Objekten im Kollegenkreis suchen: Ein Kunde sucht in einer bestimmten Region, der Makler findet über das SDS ein passendes Objekt eines Kollegen in einer benachbarten Lage — und bewirbt sich beim Objektmakler, es aktiv anbieten zu dürfen. Das ist Vertrieb im eigentlichen Sinne: Nicht abwarten, bis ein Produkt zum Kunden passt, sondern aktiv ein Produkt zum Kunden bringen.

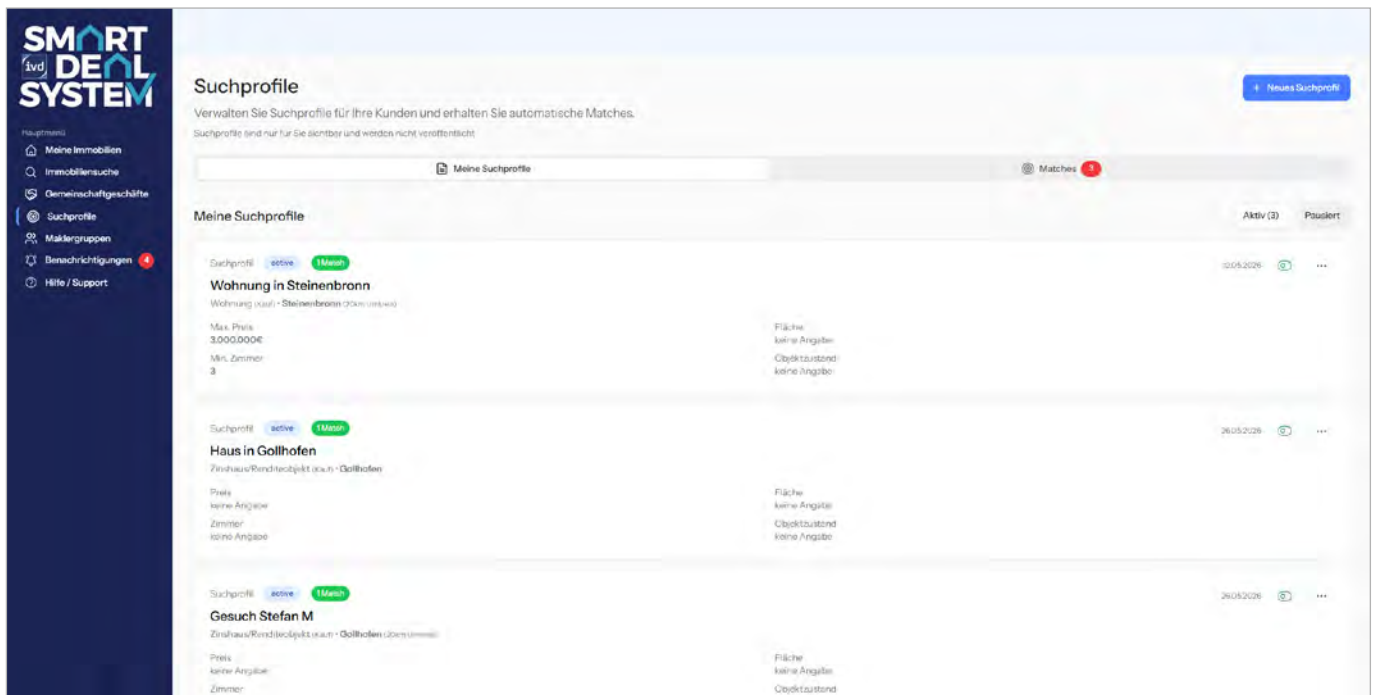
Kooperation braucht einen Kulturwandel

Die eigentliche Hürde ist selten technischer Natur. In vielen Ländern Europas gilt Kooperation unter Maklern seit Jahrzehnten als selbstverständlich — strukturierte Gemeinschaftsgeschäfte gehören dort zum Berufsalltag. In Deutschland hält sich hartnäckig die Grundannahme, dass alles, was man teilt, weniger wird. Das sitzt im Kopf, nicht im Prozess.

Einen Kulturwandel kann auch der beste Beitrag nicht allein herbeiführen. Aber er kann einen Gedanken anstoßen — und ein gutes System kann den ersten Schritt leichter machen. Wer das Smart Deal System ausprobiert, wer ein Objekt gezielt vorstellt, ein Suchprofil anlegt oder eine Kooperation eingeht, vollzieht genau diesen Schritt.

Der nächste Schritt beginnt in Erfurt

Am 18. Juni 2026 wird das Smart Deal System auf dem Deutschen Immobilienkongress in Erfurt den IVD-Mitgliedern vorgestellt.



Suchprofile helfen, passende Objektchancen zu erkennen, ohne öffentlich sichtbar zu werden.

Engagierte IVD-Mitglieder haben die Entwicklung bereits als Pioniere begleitet und wichtige Rückmeldungen aus der Praxis eingebracht. Nun geht es darum, das System in die Breite zu tragen.

Der Einstieg beginnt dabei nicht bei null. Wer bereits Objekte über immobilie1 eingestellt hat, findet sie im Smart Deal System schon hinterlegt – noch nicht freigegeben, aber bereit, gezielt für eine Kooperation vorgestellt zu werden. Darüber hinaus lässt sich der eigene Bestand über die OpenImmo-Schnittstelle einspielen oder Objekte manuell anlegen. Für IVD-Mitglieder ist die Nutzung bis zum 31. Mai 2027 kostenfrei; danach ist eine Jahresgebühr von 300 Euro vorgesehen.

Maklerarbeit bleibt eine Vertrauenssache. Das Smart Deal System senkt die Schwelle, eine Kooperation einzugehen – auch dort, wo man sich noch nicht persönlich kennt.

Vertrauen bleibt persönlich. Kooperation wird digital. ■



Lars Lawenstein

Projektleiter Smart Deal System

Start und Zugang

Am 18. Juni 2026 wird das Smart Deal System auf dem Deutschen Immobilitätstag in Erfurt den IVD-Mitgliedern vorgestellt. IVD-Mitglieder können das System anschließend im eigenen Makleralltag testen.

Alle Informationen zum Smart Deal System erhalten Sie hier:

