

# Der Immobilienvermarktung auf die Sprünge helfen

Anfang des Jahres startete in Köln die Firma Implius AG. Sie will dafür sorgen, dass Immobilienmakler ihre Objekte in einem Pool gemeinsam vermarkten und ihre Vermittlungszeiten sich dadurch verringern.

Wer mit seinen Maklerkollegen Gemeinschaftsgeschäfte machen will, muss dafür Implius-Mitglied werden. Bislang zählt die Firma bundesweit rund 30 Netzwerkfirmen mit über 90 Maklern. Bis Jahresende soll sich ihre Zahl verdoppeln. Bis dato sind vor allem in den Ballungsräumen Berlin, Hamburg und Rhein-Main Netzwerkmakler organisiert. Auch hier wird angestrebt, die Präsenz auf weitere Ballungsregionen auszudehnen. Auf der Website [www.implius.de](http://www.implius.de) werden derzeit über 16.000 Immobilien-Suchanfragen gelistet, die an den Verbund gerichtet sind. Vorteil für Immobilienkäufer und -verkäufer: Durch das Implius-Netz vereinfacht sich für Verbraucher die Immobiliensuche, weil sie nur mit einem Makler in Kontakt stehen, der auf das Angebot aller Netzwerkpartner zurückgreifen kann. Der Makler kümmert sich auch

dann um die Abwicklung des Geschäfts, wenn sich der Kunde für ein Haus entscheidet, das aus dem Angebot eines Implius-Kollegen stammt.

Ähnliches gilt, wenn ein Kunde einen Makler mit dem Verkauf oder der Vermietung einer Immobilie betraut: auch dann profitiert er von der Gemeinschaft, denn sein Haus oder seine Wohnung fließt ins Angebot aller „Implianer“ ein, so dass sein Objekt oft schneller einen Käufer findet als wenn sich nur ein einzelner Vermittler kümmern würde. Für den Immobilienkäufer beziehungsweise -verkäufer entstehen keine Mehrkosten, denn die beteiligten Makler teilen die Provision untereinander auf. Alle Implius-Firmen verpflichten sich, ihre Offerten allen Kollegen zur Verfügung zu stellen. Sie können das gesamte Pool-Angebot auf ihrer Firmenwebsite veröffentlichen. Vorzüge für Makler: „In den USA wird der Großteil der Immobilien seit Jahrzehnten über Gemeinschaftsgeschäfte vermarktet. In Deutschland gibt es dieses Modell zwar auch, aber bei den meisten Maklern liegt

der Umsatz über Gemeinschaftsgeschäfte bei unter zehn Prozent“, erläutert Implius-Vorstand Lars Grosenick. Diese auch „Multilisting“ genannte Vermarktungsmethode will er in Deutschland aus dem Dornröschenschlaf wecken. „Denn der Makler hat von drei schnell verdienten halben Provisionen mehr als von einer zäh verdienten ganzen Courtage.“ Die Implius-Mitgliedschaft sei vor allem für Wohnimmobilienmakler interessant, die in Ballungsräumen tätig sind, wo Immobilien- und Maklerangebot groß seien und der Immobilienmarkt von einer Bündelung profitiere, so Grosenick.

Über den reinen Angebotspool hinaus bietet Implius seinen Mitgliedsfirmen weitere Dienstleistungen. Dazu zählt beispielsweise eine gemeinsame Software, ein Telefondienst sowie die Foto- und Grundrissbearbeitung für eine bessere Objektpräsentation. Außerdem profitieren die beteiligten Vermittler von einem zentralen Büro, das den Versand von Exposés und anderen Unterlagen steuert und dem Makler hilft, Zeit und Büromaterial zu sparen.



**Gemeinsam mehr erreichen.**

Vernetzte Immobilienexperten haben mehr Erfolg durch Gemeinschaftsgeschäfte.

**KONTAKT**



Implius AG,  
Lars Grosenick, Vorstand,  
Industriestraße 161, 50999  
Köln, Tel.: (02236) 880 550,  
E-Mail: [info@implius.de](mailto:info@implius.de)