



**MAKLERRANKING:
WILLKOMMEN AUF
DEM OLYMP**

DAS SIND DIE STÄRKSTEN MAKLER

**FACILITYMANAGEMENT: WIE DEM KOSTENDRUCK STANDHALTEN?
KONSOLIDIERUNG: WIE DIE HEIMISCHEN IMMO-AGS ZUSAMMENWACHSEN**

WACHSTUM OHNE ENDE IN SICHT

Was Flächenleistung und Honorarvolumen betrifft, kennen die österreichischen Makler nur eine Richtung. Nach oben. Dennoch: Der Optimismus ist verhalten.

AUTOR: CHARLES STEINER

Kein Ende in Sicht? Zumindest, was die Honorarvolumina bei der heimischen Maklerbranche betrifft, zeigt der Pfeil nach oben, zum Teil sogar kräftig. Nahezu alle teilnehmenden Makler haben beim großen Maklerranking des Immobilien Magazins zum Teil kräftig zulegen können.

Mitunter lässt sich das als Zeichen werten, dass der Markt derzeit kräftig brummt. Und die Tatsache, dass das vergangene Jahr sowohl bei Vermietungen als auch im Verkauf – besonders im Investmentsektor – ein Rekordjahr war, scheint sich in den Zahlen der heimischen Makler widerzuspiegeln.

Vor allem aber: Beim heurigen Maklerranking haben so viele Teilnehmer wie noch nie die Fragebögen abgegeben. Insgesamt 30 Unternehmen hatten sich dazu entschlossen, den Fragebogen einzureichen – trotz ein paar Abgängen. Das beweist zumindest, dass immer mehr Makler auf Transparenz setzen, was ihre Marktdaten betrifft. Für die Branche bedeutet es auch, dass durch das Ranking der Einblick immer umfassender wird.

Verhaltener Optimismus

Obwohl nahezu alle Makler im Geschäftsjahr 2017 einen Zuwachs verzeichnen konnten, ist das Stimmungsbild für das heurige Jahr eher

Rekordzahlen

Mehr Wachstum

Betrachtet man die Maklerrankings der vergangenen Jahre, bemerkt man für die Zahlen von 2017 ein Phänomen, das zuvor in der Intensität noch nicht aufgetaucht ist: Nämlich, dass bei nahezu allen Teilnehmern (Neuteilnehmer natürlich nicht mitgerechnet) teilweise kräftige Wachstumsraten bei den Honorarvolumina zu bemerken waren. Marktberichte, die für 2017 von einem Rekordjahr sprechen, sind durch das Ranking eindeutig bestätigt worden.

Dem gegenüber wirkt es sogar etwas verwunderlich, warum immer mehr Makler davon ausgehen, dass zumindest eine Setzwärtsbewegung eintreten würde, und manche sogar mit einem Rückgang rechnen.

DIE STÄRKSTEN MAKLER ÖSTERREICHS

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	€	↑↓
1 Ralf Felsen Immobilien	€ 27 954 084,00	168
2 EHL Immobilien	€ 25 249 000,00	28
3 s Real	€ 23 888 181,00	178
4 Immo-Contract	€ 7 841 915,00	77
5 Otto Immobilien	€ 6 984 000,00	30
6 Planet Home	€ 6 439 000,00	60
7 Arnold Immobilien	€ 5 958 845,00	-
8 ÖRAG	€ 5 637 000,00	28
9 Ivy Immobilien Verkauf und Vermietungs GmbH	€ 5 356 630,84	10
10 JP Immobilien	€ 4 753 037,00	7
11 FINEST HOMES Immobilien und Team Rauscher Immobilien	€ 3 453 100,00	15
12 Wiener Privatbank Immobilienmakler	€ 2 383 500,00	6
13 Rustler Immobilien treuhand GmbH	€ 2 298 000,00	14
14 Real 360 Immobilien	€ 1 378 427,49	4
15 Immo-Agentur Maler	€ 1 318 814,28	2
16 Donaumobilien	€ 1 227 810,44	15
17 Marshall Immobilien	€ 982 900,00	2
18 SAGE Immobilien Real Estate	€ 750 000,00	5
19 lage eins	€ 601 249,88	8
20 Dr. Funk Immobilien	€ 594 453,21	2
21 Brezina Real	€ 550 231,00	3
22 Austria Real	€ 544 743,91	5
23 Mag. Pfeifer Immobilien	€ 500 000,00	-
24 Elisabeth Rohr Real Estate	€ 396 013,81	2
25 Alfred X. Klesing Immobilien	€ 350 487,57	1

DIE STÄRKSTEN WOHNMAKLER ÖSTERREICHS

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m²	€
1 Ralf Felsen Immobilien	498 716,00	€ 21 040 014,00
2 s Real	243 130,00	€ 18 799 812,00
3 Planet Home	-	€ 6 439 000,00
4 Immo-Contract	101 173,00	€ 5 568 932,00
5 Ivy Immobilien Verkauf und Vermietungs GmbH	122 673,38	€ 5 085 784,42
6 EHL Immobilien	79 900,00	€ 4 804 000,00
7 JP Immobilien	46 842,00	€ 4 402 787,00
8 FINEST HOMES Immobilien und Team Rauscher Immobilien	25 000,00	€ 3 360 621,00
9 Otto Immobilien	24 634,00	€ 2 585 000,00
10 ÖRAG	50 860,00	€ 2 124 900,00
11 Immo-Agentur Maler	15 861,40	€ 1 353 809,75
12 Rustler Immobilien treuhand GmbH	32 730,00	€ 1 351 000,00
13 Donaumobilien	23 381,00	€ 1 227 810,44
14 Wiener Privatbank Immobilienmakler	10 500,00	€ 867 000,00
15 SAGE Immobilien Real Estate	3 150,00	€ 710 000,00
16 Marshall Immobilien	-	€ 586 000,00
17 lage eins	7 149,00	€ 508 646,55
18 Brezina Real	19 258,00	€ 492 126,25
19 Dr. Funk Immobilien	7 261,02	€ 490 483,37
20 Elisabeth Rohr Real Estate	7 613,77	€ 385 813,81
21 Real 360 Immobilien	6 343,00	€ 266 917,54
22 Mag. Pfeifer Immobilien	3 500,00	€ 170 000,00
23 Alfred X. Klesing Immobilien	3 526,54	€ 128 300,53
24 Austria Real	2 120,00	€ 126 100,89
25 Boubeva Immobilien	3 023,03	€ 87 160,79

DIE STÄRKSTEN GRUNDSTÜCKSMAKLER

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 Raffelsen Immobilien	1 447 127,00	€ 4 477 886,00
2 s Real	332 934,00	€ 2 116 572,00
3 Immo-Contract	793 502,00	€ 1 210 383,00
4 EHL Immobilien	175 000,00	€ 730 000,00
5 Arnold Immobilien	14 366,00	€ 503 940,00
6 Otto Immobilien	24 370,00	€ 324 000,00
7 ÖRAG	58 410,00	€ 284 400,00
8 Immo-Agentur Maler	8 946,00	€ 196 065,83
9 Rustler Immobilienreuhand GmbH	12 490,00	€ 122 000,00
10 FINEST HOMES Immobilien und Team Rauscher Immobilien	4 098,00	€ 92 479,00

DIE STÄRKSTEN GEWERBEMAKLER

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 Raffelsen Immobilien	273 632,00	€ 1 055 491,00
2 EHL Immobilien	61 300,00	€ 724 000,00
3 Otto Immobilien	47 251,00	€ 721 000,00
4 Real 360 Immobilien	20 437,00	€ 313 981,80
5 Immo-Contract	23 228,00	€ 265 863,00
6 Wiener Privatbank Immobilienmakler	3 350,00	€ 210 000,00
7 Boubeva Immobilien	8 063,68	€ 132 020,83
8 Rustler Immobilienreuhand GmbH	2 000,00	€ 85 000,00
9 Brezina Real	1 451,00	€ 31 991,12
10 ÖRAG	1 160,00	€ 21 400,00

DIE STÄRKSTEN WOHNUNGSMAKLER ÖSTERREICH (MIETE)

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 Ivv Immobilien Verkauf und Vermietungs GmbH	109 676,61	€ 2 800 983,87
2 Raffelsen Immobilien	31 595,00	€ 1 554 481,00
3 s Real	61 363,00	€ 1 515 542,00
4 ÖRAG	45 540,00	€ 1 092 000,00
5 EHL Immobilien	45 600,00	€ 1 055 000,00
6 Immo-Contract	34 929,00	€ 755 424,00
7 Rustler Immobilienreuhand GmbH	24 930,00	€ 599 000,00
8 JP Immobilien	21 167,00	€ 588 100,00
9 Brezina Real	18 022,00	€ 391 445,00
10 Otto Immobilien	12 954,00	€ 337 000,00

DIE STÄRKSTEN WOHNMAKLER WIEN

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 EHL Immobilien	79 900,00	€ 4 804 000,00
2 Ivv Immobilien Verkauf und Vermietungs GmbH	99 798,77	€ 4 411 457,43
3 JP Immobilien	46 842,00	€ 4 402 787,00
4 s Real	36 132,00	€ 2 618 053,00
5 Otto Immobilien	24 634,00	€ 2 585 000,00
6 Planet Home	-	€ 2 433 000,00
7 ÖRAG	42 020,00	€ 1 845 000,00
8 Immo-Contract	17 114,00	€ 1 228 680,00
9 Rustler Immobilienreuhand	26 400,00	€ 1 065 000,00
10 Wiener Privatbank Immobilienmakler	10 500,00	€ 867 000,00

DIE STÄRKSTEN MAKLER NIEDERÖSTERREICH

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 s Real	714.075,00	€ 5 219 797,00
2 Immo-Contract	730 350,00	€ 3 948 379,00
3 Planet Home	-	€ 1 600 000,00
4 Donaut Immobilien	23 381,00	€ 1 093 898,00
5 Dr. Funk Immobilien	1 080,71	€ 42 738,89
6 ÖRAG	14 910,00	€ 42 600,00
7 Austria Real	300,00	€ 21 000,00

DIE STÄRKSTEN MAKLER OBERÖSTERREICH

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 s Real	306 686,00	€ 3 858 820,00
2 Real 360 Immobilien	67 670,00	€ 1 378 427,49
3 Immo-Contract	90 657,00	€ 885 859,00
4 Ivv Immobilien Verkauf und Vermietungs GmbH	11 197,58	€ 332 543,49
5 Planet Home	-	€ 240 000,00
6 Rustler Immobilienreuehand	4 570,00	€ 190 000,00

DIE STÄRKSTEN MAKLER BURGENLAND

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 Immo-Contract	33 582,00	€ 542 251,00
2 s Real	47 838,00	€ 225 199,00
3 Planet Home	-	€ 168 000,00

DIE STÄRKSTEN MAKLER TIROL

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 s Real	38 374,00	€ 2 812 000,00
2 Immo-Contract	29 754,00	€ 139 594,00
3 Ivv Immobilien Verkauf und Vermietungs GmbH	1 041,00	€ 58 115,21
4 Planet Home	-	€ 35 000,00

DIE STÄRKSTEN MAKLER WIEN

gemessen nach Umsatz

UNTERNEHMEN	m ²	€
1 EHL Immobilien	929 500,00	€ 25 249 000,00
2 Otto Immobilien	213 050,00	€ 6 984 000,00
3 Arnold Immobilien	92 852,00	€ 5 958 845,00
4 ÖRAG	110 340,00	€ 4 836 000,00
5 JP Immobilien	55 372,00	€ 4 753 037,00
6 Ivv Immobilien Verkauf und Vermietungs GmbH	104 780,77	€ 4 603 113,08
7 s Real	59 612,00	€ 4 138 633,00
8 Planet Home	-	€ 2 433 000,00
9 Wiener Privatbank Immobilienmakler	28 550,00	€ 2 383 500,00
10 Immo-Contract	51 376,00	€ 2 325 832,00

verhalten optimistisch. Mittlerweile gaben mehr als 45 Prozent an, dass eine Seitwärtsbewegung eintreten werde, 41,67 Prozent gingen von steigenden Umsätzen aus, 8,3 Prozent glauben sogar, dass sie sehr steigen werden. Und erstmals orten manche Unternehmen auch einen Rückgang, nämlich 4,17 Prozent. Betrachtet man das Stimmungsbild, kann man sich durchaus die Frage stellen, ob das Rekordjahr 2017 nochmals erreicht werden kann. Denn bei manchen Unternehmen waren die Umsatzsprünge zum Teil auch außergewöhnlich hohen Transaktionen geschuldet. Ob es solche in diesem Jahr ebenfalls geben können wird, ist fraglich. Denn an die passenden Objekte kommt man nach wie vor sehr schwer ran. Die Nachfrage ist allerdings immer noch da: Dank der Niedrigzinsphase der EZB sind Immobilien quer durch alle Schichten – von Privatpersonen bis zu institutionellen Investoren – heiß begehrt. Und damit läuft der Markt wie geschmiert.

Zur Methodik

Die Methodik zur Auswertung ist wie in den Vorjahren zum großen Teil gleich geblieben. Es gilt: Die Summe der Honorarvolumina aus den abgefragten Teillasetklassen entspricht dem Gesamtvolumen, es sei denn, manche Teilsegmente konnten nach

Rücksprache mit den Teilnehmern nicht gesondert ausgewertet werden. Dann wurde der angegebene Wert des Gesamthonorars in das Ranking mit einbezogen. Das ging auch deswegen, weil sich durch die Summe der Teilhonorare exklusiv der nicht auswertbaren Assetklassen zum angegebenen Gesamthonorar keine nennenswert hohen Sprünge ergeben.

Wie auch im Vorjahr haben wir uns entschieden, die jeweiligen Teilnehmer entweder als Einzelunternehmen, Verbund oder Franchise zu klassifizieren. Das erlaubt, das Ranking in mehrere Richtungen zu lesen. Diese Adaption ist auch insofern notwendig, da Einzelunternehmen, Unternehmensverbände (also Unternehmen unter einer Mar-

ke mit rechtlich getrennten Teil- bzw Tochterunternehmen) und Franchise: komplett verschiedene Unternehmensstrukturen aufweisen und damit – das gilt vor allem für bundesweit agierende Unternehmen – auch eine andere Reichweite aufweisen. Weiters wurden die Umsatzzahlen, sofern angegeben, mit den Bilanzen aus dem Firmenbuch verglichen.

Eine Änderung gab es hingegen bei der Auswertung nach den Onlineplattformen. Dort haben wir uns entschieden – passend übrigens zum Onlineplattform-Ranking von IMABIS in der April-Ausgabe –, die Nennungen der jeweiligen Plattformen pro Unternehmen auszuweisen. Das erlaubt einen deutlich besseren Einblick, wie häufig diese

Plattformen genutzt werden, und einen Abgleich mit dem Plattformranking. Und siehe da: Es lassen sich hier durchaus Rückschlüsse ziehen, die sich mit den Zahlen von IMABIS decken.

Das sind die Sieger

Bei den Top drei hat es in diesem Jahr einige Überraschungen gegeben – obwohl jedes der Unternehmen zum Teil substantielle Zuwächse verbuchen konnte. Aber es gab einen Ausreißer nach oben. Auf Platz eins liegt jedenfalls Raiffeisen Immobilien mit einem erwirtschafteten Gesamthonorarvolumen von knapp 28 Millionen Euro und rund 2,2 Millionen vermittelten Quadratmetern. Auf Franchise-Seite hat sich dafür die Re/Max mit rund 50 Millionen Euro Honorarvolumen und 1,7 Millionen m² weit nach oben gehandelt – mit einem Plus von gut fünf Millionen Euro. Auch bei den Bundesländern hat sich hier ein zum Teil kräftiges Wachstum ergeben.

Einen massiven Sprung nach oben hatte allerdings EHL Immobilien mit rund 25,2 Millionen Euro Honorarvolumen und rund 930.000 m² hingelegt und damit die s Real, die um über eine Million Euro zugelegt hat, auf Platz drei verwiesen. Über die Jahre betrachtet war bei der s Real ein kontinuierliches Wachstum zu beobachten; besonders in den Bundesländern Oberösterreich und der Steiermark hat sich die s Real Spitzenplätze erkämpfen können.

Ein neuer Franchiser ist mit Engel & Völkers zum Maklerranking gestoßen, die ERA ist dafür weggefallen. Immerhin: Knapp zehn Millionen Euro konnte Engel & Völkers Österreich erwirtschaften. Dort gibt es allerdings ein Spezifikum:

Nämlich, dass Engel & Völkers Kitzbühel fast zwei Drittel des Österreichvolumens lukriert hatte. Nach einer telefonischen Anfrage bei Engel & Völkers Österreich sind diese Zahlen bestätigt worden.

Auf Platz vier landet die Immo-Contract, die 2017 um gut 800.000 Euro zugelegt hatte und auch unangefochtene Nummer eins in Niederösterreich ist. Otto Immobilien konnte seinen 5. Platz mit fast sieben Millionen Euro souverän verteidigen.

Nach oben katapultiert hatte sich auch Planet Home, die auf Platz sechs emporgerückt sind und mit 6,4 Millionen Euro gut 1,6 Millionen Euro mehr Honorarvolumen als 2016 ausgewiesen hatten. Auch die ÖRAG präsentierte sich stark und hat um gut 800.000 Euro zugelegt. Um ebenfalls rund 800.000 Euro hatte sich auch Arnold Immobilien verbessern können; das vor allem deshalb, weil das Unternehmen seit verganginem Jahr auch stark im Gewerbebereich – vornehm-

lich Büros – mitmischte und entsprechende Objekte an Käufer vermittelt, weswegen dort besonders die Werte in der Kategorie Investmentvolumen entsprechend gestiegen sind.

Den – in Relation zum Vorjahr betrachtet – größten Sprung hatte allerdings die ivv Immobilien Verkauf- und Vermietungs GmbH hingelegt. Das Unternehmen, das in Oberösterreich, der Steiermark, Tirol und in Wien tätig ist, konnte das Honorarvolumen mehr als verdoppeln: Um 61 Prozent mehr Honorarvolumen konnte die ivv vermitteln. Starkes Wachstum auch bei JP Immobilien, die um 1,2 Millionen Euro mehr an Honorarvolumen generieren konnte als noch 2016.

Gleich geblieben sind hingegen die Honorarvolumina bei der Rustler Immobilien treuhand GmbH. Rund 2,3 Millionen Euro konnte das Unternehmen in Wien, Oberösterreich und der Steiermark erwirtschaften.

Neu hinzugekommen sind, neben Engel & Völkers Österreich, überdies die Real 360 Immobilien, SAGE Immobilien Real Estate, lage eins sowie die ISD Institute for Structured Development, die man im Markt eigentlich als Bauträger wahrnimmt. Allerdings würden einzelne Objekte auch gleich mitvermarktet werden, wie es auf Anfrage heißt. Allerdings entfällt der größte Teil – 200.000 Euro – auf die Staaten in Südosteuropa. Da aber die restlichen Makler das Ausland nicht angegeben hatten, ist dies nicht mitkalkuliert worden, um die Vergleichbarkeit in der Auswertung nicht zu gefährden.

Die Assetklassen

Wie auch in den Jahren davor ist die Assetklasse Wohnen am häufigsten angegeben worden. Dort haben Raiffeisen Immobilien und s Real die Top-zwei-Plätze bzw. Re/Max bei den Franchisern fest im Griff. Auf den dritten Platz ist Planet Home aufgestiegen, Platz vier nimmt ie Immo-Contract ein. Fünfter Rang für die ivv, die sich damit deutlich verbessern konnte.

Keine nennenswerten Änderungen bei den Rangplätzen in der Assetklasse Büro: Dort liegt nach wie vor EHL auf Platz eins und Otto Immobilien auf Platz zwei. Nachdem Modesta Real Estate nicht abgegeben hatte, rückte die ÖRAG auf Platz drei auf. In dieser Assetklasse ist zumindest bei den meisten eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr zu bemerken gewesen. Im Retail-Bereich lag die EHL klar vor Otto Immobilien.

Und man bemerkt auch, dass sich die EHL verstärkt in den Investmentbereich verlagert hat. Dank mehrerer Großdeals – darunter auch das Signa-Projekt „The Icon“ – konnte der massive Sprung im Investmentbereich bewerkstelligt werden. Auf Platz zwei liegt dabei Arnold Immobilien mit rund fünf Millionen Euro. Bei den Zinshäusern hatte EHL Arnold überdies vom ersten Platz verdrängen können. Und: Setzt man die Flächenleistung mit den Honorarvolumina im Zinshausbereich in Relation und vergleicht sie mit den Zahlen im Vorjahr, bestätigen sich die Marktberichte, wonach die Zinshäuser wieder deutlich teurer geworden sind.

Alle Wege führen nach Wien

Logischerweise bleibt das Gros der vermittelten Objekte sowohl flächenmäßig als auch bei den Honorarvolumina in der Bundeshauptstadt verortet. Das ist auch insofern nicht verwunderlich, da folgende Grundregel nach wie vor gilt: Je stärker die Bevölkerung, je diversifizierter das Immobilienangebot, desto mehr lässt sich auch vermarkeln. Da ist besonders der Büro- und Retailsektor zu nennen, da ja dort auch die meisten Objekte vorhanden sind und internationale Investoren ihr Augenmerk eigentlich hauptsächlich auf Wien legen.

Fazit

Wie bereits angedeutet, ist die Branche für das heurige Jahr verhalten optimistisch, was die weitere Entwicklung bei den Honorarvolumina betrifft. Während zwar die meisten, also knapp die Hälfte, von starken Umsatzsteigerungen ausgehen, wird die Anzahl jener, die eine Seitwärtsbewegung prognostizieren, immer größer. Mittlerweile mehren sich auch Stimmen, die einen Rückgang sehen.

Das verwundert nicht, denn die Maklerbranche steht vor massiven Herausforderungen. Einerseits ist die Objektakquise mittlerweile schwieriger geworden, da vor allem im Wohnbereich sehr viele Private versuchen würden, ihre Objekte auf eigene Faust zu verkaufen. Das auch, weil sie aufgrund von zahlreichen Publikationen von Onlineplattformen glauben, sie würden die Angebotspreise auch bekommen. Allerdings würden durch diese Annahme von Privatpersonen einige Dinge nicht berücksichtigt werden: Zum einen würden Angebotspreise nicht die tatsächlichen Kaufpreise reflektieren, die in der Regel 20 bis 30 Prozent unter den Angebotspreisen liegen. Weiters würden auch nur Durchschnittswerte angegeben, die bei einer professionellen Bewertung nicht immer mithalten, da Faktoren wie Lage, Substanz und Ähnliches nicht berücksichtigt werden (können). Mittlerweile würden Makler in dem Zusammenhang auch Angebote ablehnen, wenn der Abgeber zu hohe Preisvorstellungen hat.

Ein weiterer Punkt ist das Multiple Listing System, kurz MLS. Dort sind breite Teile der Maklerbranche immer noch skeptisch, ob sie das überhaupt wollen, besonders größere Unternehmen haben diesbezüglich Vorbehalte. Einige argumentieren, dass bei der derzeitigen Rechtslage – dem Doppelmaklerprinzip – ein MLS erst gar nicht möglich sei, da der Abgeber so nicht die Möglichkeit habe, den Makler selbst auszusuchen. Im Gegensatz dazu drängen vor allem Softwarehersteller zu MLS.

Ausblick

Natürlich brummt derzeit der Markt, die Immobilienmakler haben alle Hände voll zu tun, wie sich aus den Zahlen deutlich herauslesen lässt – und natürlich aus der Tatsache, dass diese im Vergleich zum Vorjahr zum Teil deutlich gestiegen sind. Besonders, was den Kauf- und Investmentsektor betrifft, war in fast allen Assetklassen eine Steigerung der Honorarvolumina zu verzeichnen. Das kann man durchaus als Indiz werten, dass nach wie vor sowohl im privaten als auch im institutionellen Bereich in Betongold angelegt wird.

Nur: Wie lange das so andauern wird, das kann noch niemand abschätzen. Noch ist der Leitzins der EZB bei null Prozent, wodurch jede Menge billiges Geld in den Markt gespült und in Beton investiert

wird. Ob und wann die Zinsen steigen, kann aber niemand prognostizieren. Nur eines: Eine Zinserhöhung dürfte schwierig sein, da alle Mitgliedstaaten in der EU einer solchen zustimmen müssten – was allerdings bei einigen Ländern derzeit eher unwahrscheinlich ist, da die jeweiligen Staatsschulden immer noch hoch sind und eine allfällige Zinserhöhung zu starken Turbulenzen für deren Staatshaushalte führen könnte.

Knappe Objekte

Viel drängender ist in dieser Konstellation allerdings die Objektknappheit. Diese könnte auf mittelfristige Zeit die Honorarvolumina bzw. die Flächenleistung herunterschrauben. Im Wohnsektor dürfte das vielleicht weniger zum Problem werden, wohl aber, was Gewerbeimmobilien und den Investmentbereich betrifft. Bei Letzterem sind in Österreich die Top-Produkte nach mehreren Mega-Deals im Vorjahr immer knapper geworden, auch wenn diese heuer fertiggestellt werden. Das brächte zwar mitunter ein Plus im Bereich Büromiete, für den Investmentsektor ist das eher unwahrscheinlich. Steigerungen bei den Honorarvolumina werden dann nur entweder durch kleinere Objekte oder durch welche in B-Lagen erzielbar sein, außer, das eine oder andere Core-Objekt könnte aufgrund des Trends zu geringeren Behaltdauern gedreht werden. Das dürfte aber eher die Ausnahme darstellen. Eine weitere Alternative wird sein, dass besonders Institutionelle, die sich zuvor eher im gewerblichen Bereich angesiedelt hatten, in den Bereich Wohnen investieren; starke Anzeichen dafür sind am Markt vorhanden.

Und ein weiterer Effekt ist in der Maklerbranche mittlerweile deutlich erkennbar: Nämlich die Außenwahrnehmung, sprich Markenbildung. Sämtliche großen Unternehmen setzen auf Wiedererkennungswert, um potenzielle Kunden – egal ob privat oder gewerblich – möglichst auf einen Blick anzusprechen. Gerade bei jenen Maklern, die viel in die Markenpflege investieren, sind auch über die Jahre deutliche Wachstumsschübe zu erkennen, während jene, die wenig Wert auf Außenwahrnehmung legen, es zunehmend schwieriger haben werden, da auch die Mundpropaganda, die im Maklergewerbe früher einmal en vogue war, natürliche Wachstumsgrenzen aufweist. Dennoch erlaubt der österreichische Markt sowohl große und dominante Marktplayer als auch kleinere Unternehmen bis hin zu Einmann-Unternehmen. Diese Diversifizierung ist vom Standpunkt des Wettbewerbs aber sicher kein Fehler, da dadurch auch Spezialisierungen auf einzelne Detail-Assetklassen oder -Lagen ganz gut möglich sind. ■