

IMMOBILIEN-KOLUMNE 03/2017



Immobilienexperte Armin Nowak
aus Berchtesgaden

Können sich Immobilien-Leads-Verkäufer durchsetzen oder verschwinden sie bald vom Markt?

Die Immobilien-Leads-Verkäufer, besser: Adressverkäufer genannt, investieren mehrere Euros, vor allen in bekannten Suchmaschinen, wie Google, damit sich viele Verkaufsinteressenten über deren Leads-Generatoren registrieren lassen. Auch in allen bekannten Social Media Kanälen und mit vielen Kooperationspartnern, wie zuletzt die Pro7Sat1 - Gruppe wird investiert, so der IVD-Regionalbeirat und Immobilienexperte Armin Nowak, Vorstand der Nowak Immobilien AG aus Berchtesgaden.

Richtig ist, dass sich viele Makler in den letzten Jahren nicht angestrengt haben, selbst aktiv Immobilienobjekte zu akquirieren. Die Makler waren in der Vergangenheit verwöhnt, weil sie nur sehen mussten, in welchen Immobilienportalen die Inserate zu schalten sind um die Objekte zu verkaufen. Auch vor über 20 Jahren, als das Internet erst am Entstehen war, haben diese Makler fleißig in den Tageszeitungen inseriert. Auch die Akquisition wurde vorwiegend mit sogenannten Suchinseraten erledigt.

Im Zeitalter des schnelllebigen Internets und dem schon dramatischen Rückgang von Kaufangeboten, da der Immobilienmarkt leergefegt ist, kam das neue Geschäftsmodell des Leads-Verkaufes erst auf. Natürlich kann man über ein Lead-Portal an eine Immobilie kommen, an die man sonst nicht gekommen wäre, besonders in den Ballungsräumen. Im regionalen Immobilienmarkt, in dem man sich bereits eine Marke aufgebaut hat, dürfte das nicht so eindeutig sein. Gerade für Neulinge auf dem Immobilienmarkt bedeutet dies, entweder akquiriert man selbst oder man bezahlt hochpreisig an Leads-Portale. Auch als alteingesessenes Immobilienunternehmen muss man mit der Zeit gehen, sonst geht man!

Was an den Leads-Verkäufern jedoch stört, ist das diese dem Verbraucher weismachen wollen, ihnen den besten Makler mit dem höchsten Verkaufspreis zu vermitteln. Nicht die Makler bekommen den Zuschlag, die den Höchstpreis anbieten, nur um an einen Auftrag zu kommen - wie ihnen von den Lead-Portalen suggeriert wird, sondern derjenige, der den höchsten Preis bietet - und das sind meist die schlechtesten Makler. Das bedeutet ein guter Verkauf zum besten Preis kann nur über die beste Dienstleistung erfolgen.

Dass dem nicht so ist, bestätigt gerade ein BGH-Urteil, welches den Leads-Verkäufern nicht gefallen wird. Hier ging es zwar um ein Vergleichsportal von Beerdigungsinstituten, aber der mündige Verbraucher wird verstehen, dass die Aussagen wie: „Hier bekommen Sie den höchsten Preis“ nicht stimmt, auch weil die Portale wichtige führende Makler nicht aufführen und nur die Makler listen, die die höchste Provision weitergeben. Im Urteil steht, dass Preisvergleichsportale ihre Kunden darüber informieren, wenn sie nur Anbieter in den Vergleich aufnehmen, die ihnen eine entsprechende Provision zahlen. Ansonsten machen sie sich gemäß Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerbs der Irreführung durch Unterlassung schuldig. Das Urteil hat das Aktenzeichen I ZR 55/16. Der Tenor der Urteilsbegründung lautet:

Der Verbraucher nutze Preisvergleichsportale, um einen schnellen Überblick darüber zu erhalten, welche Anbieter es für ein bestimmtes Produkt gebe und welchen Preis der jeweilige Anbieter für das Produkt fordere, so der BGH. Dabei gehe der Verbraucher, sofern keine entsprechenden Hinweise erfolgen, nicht davon aus, dass in den Vergleich nur solche Anbieter einbezogen werden, die dem Betreiber des Portals im Falle des Vertragsabschlusses mit dem Nutzer eine Provision zahlen. "Diese Information ist für den Verbraucher von erheblichem Interesse, weil sie nicht seiner Erwartung entspricht, der Preisvergleich umfasse weitgehend das im Internet verfügbare Marktumfeld und nicht nur eine gegenüber dem Betreiber provisionspflichtige Auswahl von Anbietern", so der BGH weiter. Zudem müsse die Information so erteilt werden, dass der Verbraucher sie zur Kenntnis nehmen kann. Ein Hinweis auf der Geschäftskundenseite des Internetportals reiche hierfür nicht aus.

Somit kann man gespannt sein, wann die ersten Immobilien-Leads-Verkäufer wettbewerbsrechtlich abgemahnt werden oder Ihr Geschäftsmodell tatsächlich fairer aufstellen werden.