

Flatrate-Makler

Das Ding ist durch! Bei der Vermietung wird nichts je wieder so sein, wie es einmal war. Wie geht es weiter mit dem „Besteller-Prinzip“?

Liebe Leserin, lieber Leser,

Beim IMMOBILIEN-PROFI Meeting 2013 in Köln durfte ich den Wiener Kollegen Michael Pfeifer mit einem Konzept vorstellen, bei dem der Vermieter eine monatliche Service-Fee an den Makler zahlt. Das Interesse der deutschen Kollegen war eher verhalten. Vor einem Jahr versuchte ich über meine Facebook-Seite eine Diskussion über das Flatrate-Vermieten anzustiften. Bestenfalls höfliches Interesse.

Jetzt ist das „Besteller-Prinzip“ da – und wer ist vorbereitet? Jetzt soll halt der Vermieter zwei Monatsmieten an den Makler zahlen, doch viele winken ab. Die Barriere ist zu hoch, mindestens einen Selbstversuch wird mancher Vermieter wagen, um dann – so die Spekulation einiger Kollegen – reumütig zum Makler zurück zu finden.

Flatrates sind in Deutschland sehr beliebt. Zwar gehört Mathematik weiterhin nicht zu meinen Talenten, aber einfache Rechenoperationen gelingen schon. Ich mache es sogar ganz einfach und gehe von einem Makler aus, der bisher 100 Objekte vermietete, jeweils 1.000 Euro beim Mieter abrechnete und so auf 100.000 Euro Vermietungsumsatz kommt.

Dieser Makler bietet nun eine Flatrate an und berechnet dem Vermieter die zwei Monatsmieten, aber über 24 Monate verteilt. Dies sind etwa 42 Euro monatlich oder ca. 130 Euro pro

Quartal. Dazu bietet der Makler noch eine kostenlose Versicherung gegen Mietausfall (z.B. www.mietsurance.de), einen jährlichen Check der erzielbaren Mietpreise und weitere Services an.

Und so rechnet sich das: Statt 100-mal 1.000 Euro Provision erhält unser Makler nur 100-mal 500 Euro Flatrate-Umsatz und zahlt sogar für die Versicherungen jeweils 60 Euro.

Schauen wir, wie es im zweiten Jahr weiter geht, denn dann kommen 100 Klienten dazu, denn unser Makler hat ja auch vorher nicht jedes Jahr immer die gleichen Wohnungen vermietet. Tatsächlich weiß unser Makler, dass seine Mietverträge in der Regel mindestens zwei bis drei Jahre halten. Und damit hat der Makler in diesem einfachen Beispiel Ende des zweiten Jahres schon 200 Klienten zusammen, die die Flatrate nutzen.

Erst im dritten Jahr verlangsamt sich das Wachstum, denn nun kommen wieder Objekte des ersten Jahres zurück in die Vermarktung. Stellen wir uns einfach vor, dass wir am Ende des dritten Jahres nun 250 Klienten haben. Das sind dann schon 25 Prozent mehr Umsatz als vor dem Bestellerprinzip!

Und so geht es dann voran, denn die Flatrate-Verträge laufen weiter. Dafür freut sich der Vermieter, dass der Makler sofort zur Stelle ist, wenn ein neuer Mieter gebraucht wird. Weitere Details möchte ich in der nächsten Ausgabe intensiv betrachten, aber Chancen für Makler sind da:

So besteht ein regelmäßiger Kontakt zu Eigentümern und zu Mietern. Beide könnten zu Käufer oder Verkäufern werden. Und regelmäßige Einnahmen steigern den Unternehmenswert. Mehr dazu in Kürze oder live im Seminar!


Ihr Georg Ortner



VERKAUFS-KOLUMNE VON GEORG ORTNER

In dieser Kolumne von Verkaufstrainer Georg Ortner finden Sie regelmäßig Tipps, neue Ideen und Anregungen für engagierte Vermarkter.