
Was wäre, wenn Ihr größter
Konkurrent gar nicht
Ihr Kollege ist?

25 % Marktanteil der Direktvermarkter bei Wohnimmobilien

Wofür werden Sie eigentlich bezahlt?



Probleme lösen

Wir lösen die echten
Probleme unserer Kunden.



Nutzen schaffen

Wir schaffen einen
messbaren Mehrwert.



Wirkung zeigen

Wir werden bezahlt für
Wirkung – nicht für Aufwand.

„Wie können Sie für Ihre Kunden mehr Wirkung schaffen?“

Ihr Kunde will One-Stop-Shopping. Können Sie das liefern?

Kundenerlebnis heute

- ✘ Dutzende Makler kontaktieren
- ✘ Fragmentierte Angebote
- ✘ Enormer Zeitverlust
- ✘ Kein Gesamtmarkt-Überblick



Kundenwunsch

- ✔ Ein Ansprechpartner
- ✔ Gesamter Markt erschlossen
- ✔ Schnelle Entscheidung
- ✔ Vertrauen & Transparenz

„Was kostet es Sie an Vertrauen und Abschlüssen, wenn Sie nicht alles bieten können?“

Gemeinschaftsgeschäfte als Notanker? Das muss sich ändern!

~ 80 %

der Makler wollen
Gemeinschaftsgeschäfte eingehen

Was hält Makler zurück?

- ✘ „Ich will 100 % der Provision“
- ✘ GG nur für Ladenhüter genutzt
- ✘ Fehlendes Vertrauen unter Kollegen
- ✘ Kein standardisierter Prozess

„Was hält Sie persönlich zurück?“

Den Kuchen größer machen – nicht aufteilen

Gemeinschaftsgeschäfte sind kein Provisionsverzicht – sondern Umsatzerweiterung.

OHNE SDS

100 %

von 10 Deals

= 10 Provisionen

MIT SDS

50 %

von 25 Deals

= **12,5 Provisionen**

In den USA funktioniert es. Warum in Deutschland nicht?



Suchprofil
erstellen



Datenbank
durchsuchen



Sammel-
besichtigung



Gemeinsamer
Abschluss

MLS-Systeme in USA & Kanada: Nahezu der gesamte Markt läuft über kooperative Plattformen.

„Was braucht es, damit dieses Modell in Deutschland endlich Fuß fasst?“

SDS – Die Plattform, die Kooperationen zum Standard macht



Die neue Plattform des IVD für Gemeinschaftsgeschäfte · Genossenschaftlich · Ab Sommer 2026



Breiteres Portfolio

Zugriff auf Objekte und Suchkunden der Kollegen.



Schnellere Abschlüsse

Win-Win für alle Beteiligten.



Arbeitsteilung

Nach Expertise und Region.



Separate Verträge

Entkoppelte Provisionsgestaltung.



Preisjustierung

Markttest im nicht-öffentlichen Raum.



Mehr Kunden

Zugang zum Netzwerk der Kollegen.

Fair · Transparent · Strukturiert

So funktioniert ein Smart Deal in der Praxis



Beispiel: Makler A hat das Objekt, Makler B hat den Käufer.

Wie läuft der Deal? → Live-Demo

„Welche Ihrer aktuellen Fälle hätten Sie gerne über so ein System gelöst?“

**SCREENSHOT
LINK FÜR LIVD-DEMO**

Kooperation braucht klare Regeln. Die haben wir!



- ✓ IVD-Gemeinschaftsgeschäfts-Regelungen
- ✓ Auch für Nicht-IVD-Mitglieder zugänglich
- ✓ Musterverträge als Download
- ✓ Über 100 Jahre Verbandsgeschichte

„Was bräuchten Sie persönlich, um einem Kollegen bei einem GG zu vertrauen?“

Was Sie als Makler durch das SDS gewinnen

| | Ohne SDS | Mit SDS |
|----------------------------|--------------------|------------------------|
| Portfoliogröße | Nur eigene Objekte | + Objekte der Kollegen |
| Kundenzugang | Eigener Stamm | + Netzwerk der Partner |
| Abschluss-Speed | Marktabhängig | Deutlich schneller |
| Umsatzpotenzial | Begrenzt | Strukturell erweitert |
| Kundenzufriedenheit | Fragmentiert | One-Stop-Shopping |

„In welchem Punkt wollen Sie sich als Erstes verbessern?“

Vom Einzelkämpfer zum strategischen Netzwerker



Kollegen sind keine Konkurrenten – sondern Ihre besten Multiplikatoren.



Gute Partner sind die Voraussetzung, Kunden ein Leben lang zu begleiten.



Wir können nicht alles – aber gemeinsam können wir fast alles.

„Welche Kollegen würden Sie sofort für ein Gemeinschaftsgeschäft ansprechen?“

Jetzt ist der richtige Moment!

Das SDS startet im Sommer 2026 – sichern Sie sich den Early-Adopter-Vorteil.

1.

Demo anfragen

Zugang zur Plattform testen

2.

Ersten Kollegen finden

Pilot-Gemeinschaftsgeschäft starten

3.

IVD-Mitgliedschaft prüfen

Exklusive Vertragsvorlagen nutzen

„Was ist das erste Gemeinschaftsgeschäft, das Sie sich vorstellen könnten – ab morgen?“

Die häufigsten Bedenken – und warum sie lösbar sind

„Ich verliere Provision“

Nein – Sie verdienen an Deals,
die Sie sonst nie gemacht hätten.

„Ich vertraue Kollegen nicht“

Klare Vertragsvorlagen und das
IVD-Regelwerk schaffen Sicherheit.

„Meine Objekte sind zu gut“

Gerade gute Objekte profitieren
von mehr Reichweite im SDS.

„Zu kompliziert“

Das SDS standardisiert den Prozess und
macht es Ihnen einfach.