

ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

Capital 11/97

KAUFEN + MODERNISIEREN

Standortwechsel mit einem Klick

Internet. Die Immobiliensuche per Internet wird immer komfortabler. Trotz noch bestehender Unzulänglichkeiten bietet das Worldwide-Web tolle Chancen.

Waltraud Pochert
pochert.waltraud@capital.de

Manche Dinge macht man nur einmal. Ein Haus zu kaufen, gehört in den meisten Fällen dazu. Um so genauer möchte der Käufer den Markt sondieren, jedes interessante Angebot prüfen, um auch wirklich die für ihn beste Immobilie zu finden.

Dabei lohnt ein Blick ins Internet. Dort wächst die Zahl der Immobilienbörsen stetig, auch professionelle Makler haben den Reiz des Netzes entdeckt und präsentieren ihre Objekte. Vom Einzimmer-Apartment bis zum Schloß ist alles vertreten.

Das World Wide Web ist wie geschaffen für die Vermittlung von Immobilien. Allein die Möglichkeit, die Flut der Objekte mittels komfortabler Suchfunktionen in Sekundenschnelle zu filtern, stellt jeden Anzeigenteil einer Tageszeitung in den Schatten. Dazu kommen weitere Vorteile:

- Das Online-Angebot ist Tag und Nacht einsehbar.

- Das Einzugsgebiet ist grenzenlos. So können sich etwa Menschen, die vor einem Umzug stehen, über das Angebot vor Ort informieren.

- Durch digitalisierte Bilder und Grundrisse lassen sich die Objekte attraktiv präsentieren.

Mittlerweile sind auch die Profis im Netz. Die Maklerverbände Ring Deutscher Makler (RDM) und Verband Deutscher Makler (VDM) bieten ihren Mitgliedern jeweils eine Internet-Plattform, die aber längst nicht von allen genutzt wird. Auf den Homepages vieler Banken finden sich ebenfalls Immobilienangebote. Daneben gibt es etliche Immobilienbörsen, die Kleinanzeigen, zum Teil auch aus Zeitungen, sammeln. Die ein oder andere Tageszeitung beginnt ebenfalls vorsichtig im Netz. Dort will man sich aber noch keine eigene Online-Konkurrenz machen.

Auf guten Immobilien-Pages gibt es zu den Objekten Bilder oder Grundrisse. So kann der Interessent sofort einen Eindruck gewinnen, ob die Besichtigung lohnt. Das erspart

Zeit bei der Suche – und manche Enttäuschung. Informationen über Lage und Ausstattung runden die Präsentation ab. Einige Anbieter stellen als Zusatzservice Preisspiegel bereit, mit deren Hilfe Interessenten direkt beurteilen können, ob das Angebot ein Schnäppchen oder doch zu teuer ist. Bleiben Fragen, können sich Kunden per E-Mail an den Makler wenden oder ein Exposé online anfordern.

Doch ist nicht alles Gold, was glänzt. Die fantastischen Möglichkeiten des Internets werden oft nicht ausgenutzt. Mit den Suchfunktionen lassen sich die gewünschten Objekte zwar schnell einkreisen, weitere Informationen wie eine Außenansicht fehlen aber. Die meisten Anbieter pflegen ihren Internet-Auftritt nur halbherzig: E-Mails beantworten sie nicht, und das Angebot ist nicht aktuell (siehe „Noch zu wenig Klasse in der Masse“). Äußerst unbefriedigend ist es für den Surfer, wenn sich hinter der ausgeklügelten Suchmaschine ein spärliches Angebot verbirgt. Die kurze Antwort „Keine Treffer“ stößt dann auf Unverständnis.

Ein anderes Manko: Der elektronische Immobilienmarkt ist wirr und ungeordnet. Neben großen Börsen wie Estate.Net, die zum Teil mehrere tausend Angebote kanalisieren, stellen andere nur einige Offerten ins Netz. Wer das Stichwort Immobilien in die Suchmaschine Fireball eingibt, erhält zur Zeit sage und schreibe 80 000 Fundstellen ausgewiesen – zu viele, um alle zu prüfen (siehe „Zeitsparende Seitensprünge“).

An der Universität Leipzig haben Oliver Obermann und Robert Elze, beide Geschäftsführer der Beratungsfirma Immo Media Consult, den Immobilienmarkt im Internet in einer Feldstudie untersucht (www.immo-media-consult.de). Obermanns Fazit: „Die meisten Kunden sehen in der Unübersichtlichkeit einen großen Nachteil. Neben der mangelnden Aktualität ärgern sie sich auch über oberflächliche Informationen und schlechten Service.“ Dennoch nutzen bereits zehn Prozent der Befragten das Online-Angebot. Sie erwarten, daß es ausgeweitet wird.

Ein attraktiver Internet-Auftritt lohnt für beide Seiten. Einige Pioniere

Geschmackssache. Optisch ansprechend mit einfacher Benutzerführung bietet „Immobilien.im-Internet“ sogar Mietangebote. Nicht so peppig, dafür mit geballter Information warten die gelben Infoordner des RDM auf.

re machen bereits signifikante Umsätze über das Netz. Zu ihnen gehört Franz-Josef Stenglein, Geschäftsführer des Maklerbüros VID Immobilien in Erding bei München (www.vid-immobilien.de). „Wenn wir neue Angebote haben, stellen wir sie sofort in unsere Internet-Seiten“, erzählt der Makler. „Oft haben wir sie schon vermittelt, bevor sie überhaupt in einer Tageszeitung annonciert werden könnten.“ Auch die Hypovereinsbank macht mit ihrem Internet-Auftritt (www.hypovereinsbank.de) gute Erfahrungen, wie Margret Steinle, Projektleiterin Internet der Abteilung Volkswirtschaft und Kommunikation, berichtet.

Begonnen hatte die Bank mit einem Finanzierungsmodul. Kunden öffnen eine Immobilienfinanzierung selbst berechnen und den Darlehensantrag via Internet stellen. Damit ihnen reale Daten zur Verfügung stehen, wurde die Immobilien-datenbank ins Netz gestellt. Dort ist es möglich, für jedes Objekt die Daten in die Finanzierungsrechnung zu übernehmen. „Das Angebot kommt bei den Kunden gut an, insbesondere Zusatzservices wie aktuelle Marktberichte“, sagt Steinle.

Zum Erfolg gehört aber auch, daß man sich an die Regeln des Netzes hält: Makler Stenglein ruft E-Mails mehrmals täglich ab und beantwortet sie sofort. Der Lohn: Im Verkauf erzielt er fast zehn Prozent seines Umsatzes über das Netz, bei den Vermietungen sind es gar 30 Prozent.

„ Wir sehen im Internet ein Vertriebsmedium der Zukunft. Um Maßstäbe zu setzen, bieten wir schon jetzt unsere Immobilien online an. “

Margret Steinle, Projektleiterin Hypovereinsbank, München



Noch zu wenig Klasse in der Masse

Wer im Internet nach Immobilien sucht, erwartet ein gut präsentiertes Angebot und eine umgehende Reaktion auf E-Mail-Anfragen. Capital-Redakteurin Waltraud Pochert machte andere Erfahrungen: Nur wenige Objekte sind bebildert, der elektronische Kontakt bleibt ohne Reaktion.

Montag 10 Uhr. Ich beginne mit der Suche nach einem Einfamilienhaus im Kölner Umland. Der erste Versuch bei D-Immo ist enttäuschend: Kaum Exposés, viele Kleinanzeigen, nichts richtig Spannendes. Im Immonet vom Ring Deutscher Makler (RDM) entdecke ich schließlich das Foto eines interessanten Objekts: 150 Quadratmeter Wohnfläche, großer Garten, Preis 550 000 Mark. Auch die Lage im Städtchen Alfter klingt vielversprechend. Ich schicke eine E-Mail, in der ich um die Zusendung eines Exposés bitte. Ähnliche Anfragen per elektronischer Post gehen an diesem Tag an zehn andere Internet-Makler.

Drei Wochen später. Ein Makler hatte mir schon nach einer Woche Unterlagen zugesandt. Er blieb leider der einzige. Von meiner Traumimmobilie aus dem RDM-Immonet habe ich

nichts mehr gehört. E-Mail-Antworten auf meine Fragen: Null.

Fazit. Umfangreiche, bebilderte Online-Exposés sind sehr selten, Kleinanzeigen überwiegen. Und: Wer wirklich seine Traumimmobilie findet, sollte die E-Mail-Funktion ignorieren – und zum Hörer greifen.



Zeitsparende Seitensprünge

TIP 16 Unter den Immobilienbörsen im Netz gibt es große Qualitätsunterschiede. Gegen den Frust bei der Suche nennt Capital attraktive Sites: Für Eigenheime, Ferienhäuser und Gewerbeimmobilien.

Internet-Adresse*	Beschreibung
estate.net	Die Datenbank enthält etwa 18 000 Objekte in Deutschland. Die virtuelle Immobilienzeitung bietet viele Zusatzinfos, etwa Hypothekenkonditionen, aktuelle Urteile und Marktberichte.
d-immo.de	D-Immo bündelt die Online-Immobilienanzeigen vieler Tageszeitungen und bietet Zugriff auf etwa 55 000 Annoncen.
rdm.de	Der Ring Deutscher Makler stellt einige tausend Angebote ins Netz. Im Informationsforum gibt's unter anderem Marktdaten und Hypothekenkonditionen.
vdm.de	Hier haben Interessenten Zugriff auf die Angebote des Verbands Deutscher Makler.
immowelt.de	Umfangreiche Datenbank, zahlreiche Objekte sind bebildert und detailliert beschrieben.
immopool.de	Knapp 10 000 Objekte. Praktisch: Wer mehrere gute Angebote entdeckt, kann per Sammelanfrage Informationen anfordern.
immobilien.im-internet.de	Eine Übersicht für jedes Bundesland zeigt auf einen Blick, ob und wieviele Immobilien gespeichert sind – und ob weitersuchen lohnt.
aufina.de	Die Angebote der Maklerkette Era/Aufina sind anschaulich beschrieben, teilweise bebildert.
zwangsimmobilien.de	Verzeichnis von mehr als 5000 Versteigerungsterminen.

*Jeweils <http://www.voranstellen>.