ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

Cash 01/99

Immobilien via Internet

www. – weltweit wohnen

Wohnungssuche, das hieß bisher Tageszeitungen besorgen, Hunderte von Kleinanzeigen wälzen und mühsam die richtigen Angebote herausfiltern, ohne die Lage ganz zu überblicken. Dabei geht's einfacher: Suchen Sie im Internet!

Christian A. Lauw

Susanne Hagen, **Thomas Bönte** und **Harri Janß** aus Hamburg haben genug von ihren Jobs. Sie suchen nach einem Weg in die Selbständigkeit. Bei einem gemeinsamen Essen kommt ihnen die Idee: Die Entwicklung einer neuen Immobilienzeitung. Sie sollte nie gedruckt werden, denn statt Print wählten sie ein anderes Medium. Sie sind heute international erfolgreich – im Internet.

Die „Drei aus der Garage", so der Geschäftsführende Gesellschafter Janß, schufen ein virtuelles Blatt, das ausschließlich im World Wide Web zu lesen ist. Der Name: EstateNet, ein mehrsprachiger Internetauftritt mit Wohnimmobilien-Offerten aus aller Welt.

Der Start war nicht einfach. Janß und seine Mitstreiter sparten an allem und verzichteten sogar auf ihre Gehälter, um ihre Vision zu verwirklichen. Die Sparsamkeit ist mittlerweile Gewohnheit: Harri Janß dreht noch immer seine Zigaretten selbst.

Das Unternehmen floriert. Heute ist EstateNet die größte Internet-Immobilien-Site (engl. Site = Standort) Europas mit über einer halben Million Angebote aus aller Welt in Englisch, Spanisch oder Deutsch, die Seite soll einen internationalen Nutzerkreis ansprechen. Die Adresse: http://www.estate.net.

Die Vielzahl der Angebote entsteht durch Kooperationen mit rund 1.100 Partnern. Allein aus Deutschland stammen derzeit 33.000 der Angebote bei EstateNet.

Von den Inserenten dieser Angebote lebt EstateNet. Für 99 Mark erhalten sie die Software „EstateAgent". Damit können Anbieter ein Jahr lang all ihre Objekte online bei EstateNet präsentieren, so oft sie wollen. Wer lediglich sein Unternehmenslogo auf der EstateNet-Homepage plazieren will, ist ab 500 Mark monatlich dabei.

Der Internetauftritt erzielt pro Monat rund 120.000 Pageviews (Zugriffe der Nutzer auf die einzelnen Seiten). Janß: „Die Idee hinter der Site macht den Erfolg aus. Wer sich Wohnimmobilien auf Hawaii ansieht, will sie nicht zwangsläufig kaufen. Oft sind es Träumer, die es zu unterhalten gilt. Gleichzeitig besuchen aber auch jene Menschen unsere Site, die ernsthaft eine Wohnung mieten oder kaufen wollen. Beide Gruppen müssen wir bedienen."

Dies erreicht EstateNet durch eine Mischung aus Information und Unterhaltung, auch Infotainment genannt. Voraussetzung dafür ist die Vielzahl der Angebote – und ihre Aktualität. Inserenten, deren Angebote Moos ansetzen, fordert das Unternehmen höflich aber bestimmt zur Aktualisierung auf.

EstateNet-Mitgründer Harri Janß mit seinem wichtigsten Werkzeug – dem Computer. Der Bildschirm zeigt eine Immobilie aus dem EstateNet.

Die Navigation ist leicht: Besucher klicken auf einer Landkarte ihr Zielgebiet an. Übersichtliche Suchmechanismen ermöglichen eine schnelle Eingrenzung der Angebote.

EstateNet wird ständig weiterentwickelt. Jüngste Neuheit: Ein „Push Client" (eine Software zur aktiven Informationsübermittlung an Besucher der Site). Das funktioniert so: Besucher hinterlassen nach einem Suchvorgang ihre E-Mail-Adresse. Sobald ein zu ihrer Nachfrage passendes Objekt auf der Seite angeboten wird, erhalten sie eine Nachricht. Vorteil für EstateNet und seine Inserenten: Nachfragetrends sind frühzeitig sichtbar.

GIS, ein schon bald auf der Site verfügbares geographisches Informationssystem, zeigt Einzelheiten in der Umgebung von Objekten: Schulen, Einkaufsmöglichkeiten und mehr. Langfristig will EstateNet zur weltweiten Nummer eins der Immobilien-Sites avancieren.

Schon jetzt finden sich größere Immobilien-Sites, so Janß, nur in den USA. Allerdings bieten dortige Sites wie „Homescout" lediglich amerikanische Objekte an, setzen also im wesentlichen auf einen national begrenzten Nutzerkreis.

Einen ähnlichen Ansatz verfolgt D-Immo in Deutschland. Unter der Adresse http://www.d-immo.de faßt das 1996 gegründete Berliner Unternehmen rund 55.000 nationale und internationale Immobilienangebote zusammen, aus den Internetauftritten deutscher Tageszeitungen, die für diesen Service bezahlen. Tageszeitungsinserenten kommen so kostenlos in den Genuß einer weiteren Verbreitung ihrer Anzeigen.

Auch bei D-Immo navigieren Besucher mittels einer Landkarte. Objekte werden redaktionell kommentiert, darüber hinaus findet der Besucher auf der Seite Tips zu den Stärken der jeweiligen Zeitungen und zur Nutzung der jeweiligen Suchprogramme.

Das Immobilienangebot bei D-Immo beschränkt sich nicht auf Kleinanzeigen. Marketingleiter **Achim Schwarze**: „Wir realisieren gestaltete Online-Anzeigen für Tageszeitungen – zum Teil mit mehreren kombinierten Angeboten. Die gängigen Suchmaschinen können die einzelnen Angebote aus diesen Sammelanzeigen herausfiltern."

Immobiliensuche via Internet: Leichter geht's nicht. Viel Spaß beim Surfen!

Cash.