

ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

Sparkassen Zeitung 04.11.1997

IV Deutsche Sparkassenzeitung

Rund um die Immobilie

4. November 1997



Spezielle Softwarepakete und das Internet erleichtern vielen Interessenten die Kalkulation und die Orientierung im Immobilienmarkt.

Baufinanzierung

Immobilienkauf am Monitor

Ceston Schlabritz, Geschäftsführer der DataConcept Multimediale Informationssysteme GmbH in Nürnberg, kennt sich mit der Vermittlung von Immobilien aus. Er ist zwar kein Makler, aber seine Softwarelösungen „Mäcker 2000“ und „Übersicht“ sind in der Branche über 2000 Vermittler eingesetzt. Darunter auch von den Immobilienabteilungen in über 100 Kreis- und Stadtparkassen. Auf ihre Bedürfnisse wurde die Windows-Software „Übersicht“ speziell zugeschnitten.

„Man gleicht die Wünsche der erfahrenden Kunden mit den vorhandenen Angeboten automatisch ab“, erläutert Schlabritz. Heraus kommen am Ende individuelle Exposés für die Immobilieninteressenten. Pro Objekt können mehrere Bilder oder Grafiken abgelagert werden. Die Software ermöglicht es, die gewünschte Version mit einer Still-Video-Kamera aufgenommene Photos vermittelnd dem Kunden einen anschaulichen Eindruck von den angebotenen Wohnungen und Häusern.

Eine Präsentation der Immobilienangebote ist im Internet abrufbar. Interessenten schon einmal in Ruhe eine Vorauswahl treffen können, lag nahe. Seit ein paar Monaten bietet DataConcept unter der Adresse <http://www.innovelt.de> seinen Kunden eine entsprechende elektronische Version der Software an. Die Pakete sind über ein Internet-Server übermittelt und sofort in das Datennetz gestellt. „Dazu muß nichts mehr erfaßt werden. Und unsere Softwarepakete ersparen auch den Weg über einen Provider“, schildert Schlabritz die Vorteile. Zwar sind die Pakete nicht als Download-komplett über den Bildschirm verkauft, aber „Monitor und Modem gewährleistet

sten ein lokales Herangehen, senken die Schwelldauer und helfen beim ersten Schritt ins Eigenheim.“ Das sieht mittlerweile auch der Ring Deutscher Makler (RDM) so und hat unter der Adresse <http://www.rdm.de> sein Internetangebot. Derzeit können sich über 1000 Makler über das System mit den 6700 RDM-Mitgliedern miteinander kommunizieren und sich ihre Objekte auch gegenseitig anbieten. Zudem haben unsere Mitglieder die Möglichkeit, sich sehr schnell einen Marktüberblick zu verschaffen. „Ist RDM-Marktblick ein Kassenbonussystem, das dem Käufer einen Vorteil des Systems, das unter anderem auch Informationen über die aktuelle Rechtsprechung und aus der Finanzwelt bereithält.“

Individuelle Exposés für die Interessenten

„Wenn sich unsere Mitglieder dazu entscheiden können, wird in Zukunft auch die Möglichkeit bestehen, daß sich die Kunden über dieses Netz Objekte aussuchen lassen.“ Schlabritz ist optimistisch. Ende des Jahres – so die Pläne des RDM – sollen weitere Teile des Online-Systems der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden.

Da ist die Firma EstateNet GmbH aus Nürnberg schon weiter. In ihrem Edutainment-System sind derzeit über 23.000 Immobilienangebote aus 21 Ländern vom Großland bis Australien. Auf derzeit rund 25 Prozent der weltweit über 3500 Immobilienanbieter im Internet kann über diese Adresse zugegriffen werden. „Täglich werden über 15.000 Pakete über unserem Internet-Seiten auf“, bilanziert Firmengründerin Susanne Hagen.

Der Grund für den Auftrieb liegt nicht nur in der Exklusivität der Angebote – es avancierte in wenigen Monaten zu Europas größter Immobilien-Datenbank im Internet –, sondern auch im Komfort, den die Suchmaschine bietet. Denn die Bewerber haben die Möglichkeit, sich in einem beliebigen Land zu bewegen und alle Details und Mängel zu besichtigen, über die sie selbst während ihrer früheren Maklerstätigkeit immer gestöhnt haben.

Alle Arten von Immobilien werden im Internet berücksichtigt. In der ersten Ebene befindet sich das „Global-Makler“-Paket. Über den „Global-Makler“ besteht für den Interessenten die Möglichkeit, einen Angebots- oder Geschahrgleich zu definieren. Der Rechner wertet die Angebote wöchentlich aus und benachrichtigt dann automatisch bei passender Gelegenheit den Interessenten.

Auf dem deutschen Immobilienmarkt ist die Suche noch einfacher: Der potentielle Mieter oder Käufer gibt entweder in eine der Abfragemasken seine Wünsche ein, oder läßt sich über die grafisch aufbereiteten Fotoanhangsgebiete die Angebote anzeigen. Für die Interessenten bieten sowohl deutsche als auch amerikanische Makler zu“, berichtet Geschäftsführerin Susanne Hagen, „obwohl die Deutschen immer noch etwas vorsichtiger sind.“

In Amerika geht es dagegen auch anders zu. Die dortigen Makler haben eine 89-jährige Tradition der Zusammenarbeit zwischen konkurrierenden Maklern. Kommt es dabei zu einem Geschäftsabschluß, wird die Provision geteilt. Susanne Hagen äußert sich auch in Bezug auf den deutschen Markt zureversichtlich. „Die Amerikaner sind sehr pragmatisch dahinter, daß ein gewisses Geschäft besser ist, als gar nichts zu verdienen.“