

Stillstand bedeutet Rückschritt

Es ist noch nicht lange her, dass das Internet als „Spielerei“ von Studenten, „Hackern“ und Computerfreaks angesehen wurde. Wie sieht es heute aus?

Surfen im Netz ist kein Abenteuer mehr – vielmehr ist das Internet mittlerweile die Informationsquelle Nr. 1. Die Community will schnell finden und/oder gefunden werden. Aufwendige „Herumsucherei“ wird nicht mehr akzeptiert. Der typische Internetnutzer von heute erwartet einen umfassenden, möglichst weltweiten Überblick über alle verfügbaren Informationen. Dabei ist er nur eingeschränkt bereit, bei verschiedenen Anbietern zu suchen. Dieses grundlegende Nutzungsverhalten spiegelt sich im Erfolg von Google und ebay beispielhaft wider.

Google wird genutzt, weil man dort alles, was das „Herz begehrt“, auf einen Klick findet. Zwar wird kaum jemand bis zur 15ten Seite der Auflistung durchklicken, aber „wenn man wollte...“. Das ebay-Angebot ist ein echter weltweiter Marktplatz. Hier trifft der Nutzer auf alle nationalen und internationalen Anbieter bzw. Angebote und Nachfrager und vervielfacht so seine Chancen, sei es hinsichtlich der Suche oder des Verkaufs von Waren.

Doch wie steht es mit der Vermarktung von Immobilienangeboten im WWW? Laut einer Studie von Jupiter-Research suchen ca. 70 Prozent aller Immobilien-Interessenten zuerst in Google nach passenden Angeboten, bevor sie zu einer Plattform wechseln. Jedoch werden von den lokalen Immobilienplattformen, in Deutschland etwa ImmoScout, Immowelt, Immopool, Immonet, lediglich „Insellösungen“ angeboten, die nur einen begrenzten Ausschnitt des nationalen Marktes darstellen, weil Anbieter kaum Mehrfacheingaben vornehmen. Um einen möglichst vollständigen Überblick über die



Harri Janß ist geschäftsführender Gesellschafter des Internet-Portals XXL-Estate.com. Er gilt als einer der Pioniere der Immobilienvermarktung im Web.

tatsächlich im Markt vorhandenen Angebote zu bekommen, müssten Nachfrager zeitaufwendig in allen Portalen suchen. Erschwerend kommt noch hinzu, dass der Anbieter in derartigen Datenbanken nur über die Immobilie definiert wird. Anbieter und Makler von Immobilien möchten jedoch, dass die Interessenten in „ihr Büro“ kommen. Denn dort sind sie am einfachsten zu überzeugen. Tatsächlich ist der eigene Internetauftritt in dieser Hinsicht nichts anderes als ein Büro, das in seiner Individualität noch einen anderen Wunsch der Anbieter erfüllt: Letztere wollen nicht in der anonymen Masse einer Datenplattform untergehen und so möglicherweise ihr Alleinstellungsmerkmal verlieren.

Ein gutes Beispiel für diese veränderte Haltung ist in den USA zu beobachten. Dort gehen mehr und mehr „MLS Multiple Listing Services“ dazu über, ihre öffentliche Internet-Präsentation zu sperren, da die Mitglieder/Makler den Kunden in ihrem „Büro“ haben möchten. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis dieser Trend auch im „alten Europa“ ankommt.