

ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

Der Spiegel 34/96

DEUTSCHLAND

Immobilien

Globaler Zugang

Drei Jungunternehmer machen den etablierten Maklern Konkurrenz: Sie bieten weltweit Immobilien übers Internet an.

Bei der Immobilienfirma Estate Net herrscht ständig Hochbetrieb. Mehr als tausend Besucher pro Tag schauen sich das breitgefächerte Angebot an Mietwohnungen, Ferienhäusern, Bungalows, Büroetagen und Gewerbeimmobilien an. Zeitweise prüfen bis zu 60 Kunden aus aller Welt gleichzeitig, ob für sie etwas Passendes dabei ist.

Und doch besitzt die Maklerfirma weder einen Büroturm noch Heerscharen von Mitarbeitern. Die Zentrale der Estate Net GmbH ist ein Wohnzimmer in einem schlichten Einfamilienhaus in Norderstedt vor den Toren Hamburgs. Und mehr als die drei Firmengründer sind dort nicht beschäftigt.

Der Verkaufsraum von Susanne Hagen, Tomas Bönke und Harri Janß ist das Internet. Im Cyberspace des weltweiten Datenhighways, der für die Norddeutschen bis vor gut einem Jahr noch ein völlig unerforschter Kosmos war, haben es die Jungunternehmer schon erstaunlich weit gebracht.

„Innerhalb weniger Monate haben wir Europas größte Immobilien-Datenbank im Internet aufgebaut“, sagt Mitbegründer Janß. Etwa eine halbe Million Angebote in aller Welt seien über die Estate-Website erreichbar.

„Das hat sich inzwischen auch in Amerika herumgesprochen. Das elektronische Fachmagazin *International Real Estate Directory* (*Ired*) bewertete die Website der Deutschen sogar als eines der zehn besten Immobilienangebote im Internet. Die Tester aus Amerika lobten den „wirklich globalen Zugang“ zum Markt und sehen darin einen „wichtigen Service für die Verbraucher“.

Wie das gesamte elektronische Business steht auch der Immobilienhandel im

Internet noch ganz am Anfang. Doch das Interesse der Makler, ihre Offerten via Internet einem ständig wachsenden Millionenpublikum vorzustellen, ist groß. Schon mehr als 3500 Immobilienanbieter sind inzwischen weltweit im Netz vertreten, das sind rund 2000 mehr als noch vor einem Jahr.

Entsprechend positiv war die Resonanz, als die Norderstedter vergangenes Jahr ihren Job bei einer Maklerfirma kündigten und sich als Internet-Unternehmer selbständig machten. Von 300 Maklern, denen Susanne Hagen, 31, per E-Mail ihre Pläne vorstellte, waren 250 sofort zur Kooperation mit den Newcomern bereit.

Inzwischen reichen mehr als 600 Händler, darunter so renommierte Firmen wie Re/Max, Century 21 Realty und Coldwell Banker, ihre Angebote an die Deutschen weiter. Dort werden sie für das Estate Net gebündelt und in dem von Mitbegründer Tomas Bönke, 33, als Welt-

meint Janß, 42, und ärgert sich, daß „hinterher alle nur jammern, wenn die Amerikaner uns wieder einen Schritt voraus sind“.

Allmählich jedoch verbreitet sich auch bei deutschen Maklern die Erkenntnis, daß Präsenz im Internet dem Geschäft dienlich sein kann. So nutzen nun auch der Düsseldorfer Makler Aengevelt und die Versicherung Deutsche Herold das Estate Net für ihre Angebote.

Da trotz des stürmischen Wachstums erst wenige Bundesbürger auf dem Datenhighway surfen, arbeiten die Norderstedter an einem Konzept, mit dem sie ihre Geschäftsbasis verbreitern können. Erstes Ergebnis ist eine künftig vierteljährlich erscheinende CD-Rom. Damit können auch PC-Besitzer ohne Netzanschluß in einer Auswahl aus dem internationalen Immobilienangebot stöbern.

Später sollen dann Sonderausgaben spezielle Wünsche befriedigen. Geplant sind unter anderem Scheiben mit Ferien-



High-Tech-Makler Bönke, Hagen, Janß: Per Mausclick zum Schlößchen

karte gestalteten „Global Link“ übersichtlich verteilt.

Was auch immer gefragt ist, die Ferienwohnung in Florida oder das Appartement in Atlanta, die Datscha in Tschechien, das Schlößchen in der Bretagne oder die Büroetage in Schanghai, per Mausclick lassen sich Angebote samt Bild in Sekundenschnelle auf den Monitor holen. Kurze Videoclips geben manchmal sogar einen Einblick ins Innere.

Auf Widerstand stießen die High-Tech-Makler nur bei ihren Berufskollegen in Deutschland. „Denen fehlt der Mut, mal etwas Neues auszuprobieren“,

objekten sowie mit Schlössern und Weinbergen in Frankreich. „Da gibt es großes Interesse“, weiß Janß aus den Anfragen der Netsurfer.

Trotz des steilen Starts machen sich die Jungunternehmer keine Illusionen über die Zukunft. „Die Netzeuphorie wird sich in Kürze legen“, meint Geschäftsführerin Hagen. Und dann kommt es zu einem „beinharten Verdrängungswettbewerb unter den Anbietern“.

Daß die Norderstedter dann möglicherweise selbst zu den Opfern zählen, mag ihr Kollege Janß nicht glauben: „Wir haben die kritische Masse überschritten, wir sind nicht mehr zu schlagen.“ □