

ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

DIE WELT

14.10.2000

Internet-Revolution verschont auch Immobilien nicht

Aus Maklern mit Einzelkämpfer-Mentalität werden über Portale vernetzte Dienstleister - Deutschland hat Nachholbedarf

Von Alexander Kraft

München - Das Internet beeinflusst immer mehr Bereiche des täglichen Lebens. Wohnimmobilien bilden da keine Ausnahme. Berührungängste und Mißtrauen der Immobilienprofis gegenüber Internet und E-Commerce weichen Neugier und persönlichem Engagement. Es geht nicht mehr um die Frage ob die Branche das Web braucht, sondern darum, wie sie es am effizientesten nutzen kann.

Websites und Immobilien-Portale sind die Instrumente, die derzeit von der Branche genutzt werden. Websites sind meist nur das elektronische Aushängeschild eines bestehenden Maklerunternehmens. Ein Immobilien-Portal bedeutet dagegen echtes Web-Business: ein selbstständiges, auf das Internet ausgerichtete Unternehmen bündelt die Angebote vieler Makler. Während eine einfache Website für ein bestehendes Unternehmen aus Präsenzgründen wichtig ist, aber in seinen Möglichkeiten beschränkt bleibt, könnten die zahlreichen Immobilien-Portale (ImmobilienScout24, PropertyGate oder EstateNet) der Branche bisher kaum erahnte Möglichkeiten und Veränderungen bescheren.

Da die Immobiliensuche im Internet für den Suchenden immer kostenlos ist, müssen Portal-Anbieter Einnahmen aus anderen Quellen erwirtschaften (Werbung, Insertionsgebühren, Entgelte für Extras). Das bewirtschaftliche Vorbild Amerika zeigt zudem, dass sich das Verhältnis der Makler untereinander verändert. So gibt es in den meisten Bundesstaaten der USA schon ein so genanntes Multiple Listing System (MLS), bei dem alle der nationalen US-Maklervereinigung (NAR) angehörenden Makler gezwungen sind, die von ihnen angebotenen Immobilien in einen Sammel-Pool einzubringen.

Jeder Makler kann ein sich in diesem Pool befindliches Grundstück verkaufen, muß dann aber die Hälfte der Provision an den das Grundstück anbietenden Makler (listing broker) abführen. Die immer größere Bedeutung von Immobilienportalen in Deutschland könnte hier eine ähnliche Entwicklung auslösen; schon jetzt ist festzustellen, dass Makler, im wahren Leben einander alles andere als freundschaftlich verbunden, im Internet mit den gleichen Portalen kooperieren. Die "Einzelkämpfer-Mentalität" gehört im Web-Zeitalter der Vergangenheit an.

Auch technisch ist vieles in Bewegung. Ursprünglich waren die amerikanischen Immobilien-Portale nichts anderes als schmucklose elektronische Kleinanzeigen. Das hat sich drastisch geändert, sowohl was das Angebot von immobilienbezogenen Zusatzdienstleistungen, als auch die Präsentation der Immobilien selbst angeht.

Schon heute wird die große Mehrheit der Immobilien in den wichtigsten US-Portalen mit zumindest einem Foto präsentiert; Lagepläne, Nachbarschaftsinformationen und ausführliche Exposés sind Standard. Angebotene Extras umfassen Angebote für Finanzierung, Einrichtung, Renovierung, Versicherung, Umzug und Gartengestaltung. "Virtual Tours", das sind virtuelle Besichtigungen, geben einem Netz-Auftritt besonderen Pfiff. Firmen wie Bamboo.com oder IPIX bieten 3D-Technologie an, die einfach zu verwenden ist. Festzuhalten ist, dass in Deutschland im Vergleich zu den USA noch Nachholbedarf auf der technologischen Seite besteht; so gehört heute bei den meisten deutschen Immobilienportalen noch nicht einmal ein Foto zum Präsentationsstandard.

Technik macht Makler oder auch persönliche Besichtigungen jedoch nicht überflüssig. Ganz im Gegenteil ist davon auszugehen, dass durch die fortschreitende Professionalisierung des (Internet-) Marketings der Makler mit seinem Fachwissen, seiner Erfahrung bei der Verkaufsabwicklung und seinen Verbindungen mehr denn je gebraucht wird, um aus der Vielzahl der möglichen Angebotsformen eine für den Verkäufer optimale Strategie zusammenzustellen. Und auch für den Makler selbst bedeuten fortschreitende Technisierung und Professionalisierung eine Entlastung, denn er wird mit informierteren und entschlossenen Kaufinteressenten zu tun haben und kann sich dank des Internets auf das konzentrieren, was er am besten kann: Immobilien verkaufen.