

ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

Frankfurter Allgemeine Zeitung 26.04.1996

Die Immobiliensuche im Internet erfordert viel Geduld

Weltweite Recherche möglich / Aber viele Datenbanken sind noch unbrauchbar / Von Stefan Weigel

HAMBURG, 25. April. Wer Immobilien kaufen oder verkaufen, mieten oder vermieten will, wird bald neben der Zeitung nicht mehr auf die Informationsquelle Internet verzichten können. Bereits jetzt erscheint dort unter dem Stichwort Immobilien eine Liste von knapp 70 Datenbanken, die für sich in Anspruch nehmen, Wissenswerte rund um den Immobilienmarkt zu bergen. Das Angebot reicht von Finanzierungshilfen und Steuertips über Ansichten von Fertighäusern bis hin zu Blockhütten in Nova Scotia, Kanada.

Viele dieser Datenbanken versprechen aber zur Zeit noch mehr, als sie halten: So stellt sich etwa beim Versuch, das Angebot der Firma Eural GmbH abzurufen, heraus, daß sich die Seiten noch im Aufbau befinden. Auch unter der Adresse der City 7b Grundbesitzanlagengesellschaft mbH & Co. KG wird der potentielle Kunde auf künftige Angebote vertröstet. Noch häufiger läßt sich die angewählte Datenbank überhaupt nicht öffnen: „No access“ zeigt der Bildschirm beim Versuch, Kontakt zu Achim Boltze Immobilien aufzunehmen. Bei Knittel Consulting oder Rieckhoff Immobilien dasselbe Ergebnis, nur ein anderer Text: „File doesn't exist or is read protected“ – beide Möglichkeiten für eine Datenbank nicht gerade geschäftsfördernd.

Für den Nutzer ist leider nicht zu erkennen, warum sich die Dateien nicht öffnen lassen – meist ist es ihm auch egal. Das Problem muß nicht bei den Anbietern lie-

gen. Bei Rieckhoff Immobilien etwa weiß man man nicht einmal, warum die eigene Datenbank, die nach einer erfolglosen Testphase geschlossen wurde, überhaupt noch im Internet auftaucht. Die Schwachstelle kann aber auch eine überlastete Leitung sein oder ein überforderter Server. Doch häufig funktioniert die Technik einwandfrei, sagt Harri Janß. Er ist Gesellschafter der Estate Net FTI GmbH aus Norderstedt bei Hamburg. „Einige Anbieter wollen wohl erst einmal ihren Namen im Internet platzieren; über ihr Angebot machen sie sich dann später Gedanken.“

Gemeinsam mit nur zwei Mitstreitern hat er die in Deutschland wohl größte Datenbank für Immobilienangebote etabliert – mit Hilfe seiner zahlreichen Kooperationspartner, wie etwa DIV Immobilien, deren Angebot ebenfalls über das Estate Net abrufbar ist. Auf mehr als 50 000 Objekte kann der Interessent über Estate Net fast weltweit zugreifen, auf mehr als 2500 Angebote und Gesuche allein in Deutschland.

Das System ist auch für Laien zu durchschauen: Auf einer Weltkarte kann der Interessent das Gebiet anklicken, in dem er – sagen wir – ein Ferienhaus sucht. Klickt er die Vereinigten Staaten an, erscheint eine Karte mit allen Bundesstaaten. Das Spiel wiederholt sich: Er aktiviert Colorado, und es erscheint eine Karte des Staates mit 16 Maklerunternehmen. Jetzt kann er jedes einzelne aufrufen und erhält deren aktuelles Angebot auf dem Bildschirm mit einer kur-

zen Beschreibung der Objekte, meist einem Foto und immer einer Adresse, an die er eine elektronische Nachricht senden kann.

Sucht der Kunde im deutschen Markt, geht es noch einfacher. Er gibt in den Computer ein, was er sucht: etwa eine Drei-Zimmer-Wohnung im Postleitzahlbereich 3, die einen Balkon haben soll und nicht mehr kosten darf als 1200 DM kalt. Das System wirft dann alle Objekte aus, auf die die Beschreibung zutrifft. Die meisten dieser Angebote erhält Janß von seinen Kooperationspartnern – Maklern, Bauträgern, Kreditinstituten oder anderen Datenbanken. „Noch verlangen wir kaum Geld“, sagt Janß, „schließlich gibt es uns erst seit vier Monaten – wir wollten erst einmal möglichst viele Objekte bekommen.“

Verdienen will Janß weniger an Kleinserenten als vielmehr an Maklern, die ihr Angebot über sein Netz verbreiten, oder mit Unternehmen, die sich im Branchenbuch des Estate Net eintragen lassen. Außerdem will er Ende Mai eine CD-ROM herausbringen mit fast 20 000 Objekten; die Suche funktioniert genauso wie im Netz. „Wenn das Interesse so groß ist wie im Internet, wird die CD sich gut verkaufen“, sagt Janß. Der Grund für seinen Optimismus: Seit Ende Februar verzeichnete die Datenbank fast 150 000 Zugriffe. Gezählt wird dabei jede gelesene Seite. Im Durchschnitt fünf, meint Janß, so daß es knapp 30 000 Menschen gewesen wären, die im Estate Net nach Immobilien gesucht hätten.