

Nur große Portale haben Chancen

Ein Gespräch mit Harri Janss, Geschäftsführer der EstateNet

► An den technologiegeprägten Börsen sind die Kurse in den vergangenen zwölf Monaten regelrecht zusammengebrochen. Darunter auch etliche Anbieter von Immobilien-Dienstleistungen übers Internet. Wie geht es weiter?

Vorbei ist es sicherlich mit dem Geldsegen von Venture-Kapitalisten für Unternehmen, die außer dem „dot.com“ im Namen keine nennenswerten Aktiva zu bieten haben. Nicht vorbei ist es damit, daß Ideen, die dem Verbraucher nutzen, sich am Markt durchsetzen werden.

► Sind auch die Immobilienportale überschätzt worden, die eine Art Marktplatz für Objekte bieten?

Ich glaube schon. Es ist nicht Aufgabe des Nutzers, sich mit den technischen und organisatorischen Hintergründen eines Immobilien-Portals auszutauschen. Deshalb wissen Nutzer oft auch nicht, daß die Qualität der Angebote im wesentlichen vom Anbieter selbst abhängt. Dieser stellt die Daten ins Netz. Dem Anbieter aber ist oft nicht klar, daß der Nutzer schnelle, relevante Informationen ohne Umwege sucht und Objekte mit den wichtigsten Daten und optischen Eindrücken.

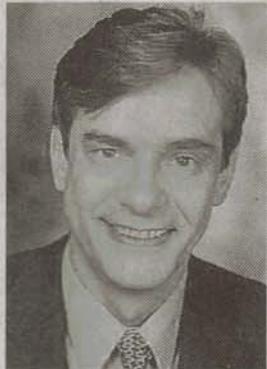
► Sind vom Zusammenbruch der vielen „dot.coms“ auch Immobilienportale betroffen?

Und ob. Wer heute nicht starke Partner ins Boot zieht und eine hinreichend große Menge an Angeboten hat, wird die Marktbereinigung nicht überleben.

► Sind Größe und Kapitalkraft maßgeblich?

Überleben werden die großen Portale, zu denen auch wir uns zählen, daneben aber auch kleinere Portale mit einer klaren Fokussierung auf bestimmte Preissegmente oder Regionen, wenn sie auf ihrem Gebiet über genügend Angebote verfügen.

► Wie sieht die „Größe“ bei Ihrem Unternehmen, dem EstateNet, aus?



Harri Janss

Wir haben Partner wie die Kufller-Holding und die Deutsche Telekom. Mit mehr als 275 000 Angeboten, in Kürze sogar über 300 000, sind wir eine der angebotsstärksten Portale in Europa. Auch haben wir eine Kooperation mit Property Partners für Gewerbeimmobilien, ein bisher am Markt kaum anzutreffendes Angebot. Hinzu kommen Kooperationen für Mieter und Vermieter von Immobilien.

► Makler und Bauträger zählen zu den Anbietern. Was müssen sie beachten, wenn sie ins Internet gehen?

Es geht um wesentliche Informationen für den Nutzer. Je besser die Datenqualität angebotener Objekte, desto leichter lassen sie sich umsetzen. Davon profitieren alle, die Anbieter, Nachfrager und das Portal.

► Was müssen die Immobilienportale tun, um Makler und Bauträger zu gewinnen?

Sie müssen den Anbietern die Möglichkeiten zur bestmöglichen Präsentation ihrer Objekte zur Verfügung stellen. Dazu gehören die Einbindung vieler Bilder, zum Beispiel 360-Grad-Panorama-Bilder und Grundrisse, aber auch die Darstellung lokaler Informationen über Kartensysteme.

► Sind technologische Neuerungen in Sicht, die es ermöglichen, die Internetpräsentation zu verbessern?

Einige gibt es schon, aber nicht alle werden auch genutzt, weil sich die Anbieter oft nicht damit befäßt haben oder sie auch nicht kennen. Dazu gehören die virtuelle Objektbegehung, aber auch Planungsinstrumente zum virtuellen Aufstellen der Möbel – paßt die Schrankwand? – in der Planung der Küche, des Bades, der Schreibtische im Büro. Luftbilder sind möglich und vorteilhaft. Wenn dieses Instrumentarium systematisch genutzt wird, dann findet der erste Kontakt zu einer Immobilie in einigen Jahren wahrscheinlich im Netz statt.

Das Gespräch führte Jens Friedemann.
Foto EstateNet