

ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 14.09.2001, Nr. 214, S. 65

Ohne Umweg ins Internet

hc. FRANKFURT, 13. September. Das Internet hat sich auch für die Grundstücksmakler als wirkungsvolles Kommunikationsmittel mit den Interessenten von Immobilien erwiesen. Doch der Weg zum Kunden öffnet sich meist erst dann, wenn der Makler mit seinen Angeboten in einer Vielzahl von Portalen präsent ist. Das setzt Kooperationsabkommen und eine neue Software voraus. Erfolgreich wurde eine speziell für diese Problematik entwickelte Software bisher vom Verband Deutscher Makler (VDM) eingesetzt.

Mitglieder konnten ihre Angebote nicht nur in der verbandseigenen Börse präsentieren, sondern gleichzeitig bei großen Kooperationsfirmen wie EstateNet oder ImmobilienScout 24. Die Resonanz der Makler war sehr positiv, wie der VDM berichtet, denn dadurch, daß die Objekte auch in anderen Börsen präsentiert werden, steigt die Nachfrage erheblich. Voraussetzung für die Nutzung dieses Weges ist allerdings die Mitgliedschaft beim VDM.

Daher hat Immowelt.AG eine eigene Software entwickelt, mit der auch andere Immobilienanbieter mit einem einzigen Übertragungs- und Versendevorgang ihre Objekte auf verschiedenen Immobilienmarktplätzen präsentieren können. "Mit Serviceonline bringen wir die gesamte Immobilienwirtschaft voran." Die Nutzung ist an keine Mitgliedschaft gebunden. Der Makler wählt sich aus den Kooperationspartnern Immowelt.de, ImmobilienScout 24 und PropertyGate die Plattformen aus, die er nutzen möchte, schließt mit diesen entsprechende Verträge und bekommt die Software mitgeliefert.

Über die Adresse www.serviceonline.de steuern die Anbieter individuell die Übertragung ihrer Objektbestände an unterschiedliche Plattformen und erhalten einen Überblick über ihre Online-Aktivitäten.

Daten müssen nicht mehrfach erfaßt und versendet werden. Derzeit verhandelt die Immowelt mit weiteren möglichen Partnern.