

ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 24.03.2000, Nr. 71, S. 55

Haus und Grund im Internet

Vor noch nicht einmal fünf Jahren begann in Deutschland eine Revolution. Zuerst als Spielerei blasser Computer-Kids mit Nickelbrille belächelt, wuchs das weltweite Datennetz Internet schnell zum rentablen Geschäft heran. Internet-Start-ups mit explodierenden Aktienkursen und ihre plötzlich millionenschweren Gesellschafter - oft noch nicht einmal 25 Jahre alt - wurden zum Objekt der Begierde an den Börsen in Frankfurt und anderswo.

Die Anzahl der Internet-Nutzer überschlägt sich auch in Deutschland. Nach einer Analyse der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) stieg sie zwischen 1998 und 1999 um 40 Prozent auf fast 9 Millionen Nutzer. Sie schöpfen die Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten des weltweiten Netzes aus.

Heute wird global per Handy, Fax, E-Mail und Internet kommuniziert. Wohnungswechsel von Hamburg nach München oder London sind nicht mehr so ungewöhnlich wie noch in den siebziger oder achtziger Jahren. Immobilienmakler müssen sich diesen veränderten Entwicklungen anpassen und ihre Kundengruppen überregional ansprechen.

Was liegt da näher, als das Internet, das für weite Teile dieser Zielgruppen beruflich wie privat immer wichtiger wird, auch für den Immobilienhandel für die Vermietung einzusetzen. Wer sich weiterhin auf die regionale Tageszeitung beschränkt, wird mittelfristig einen Großteil potentieller Kunden nicht mehr erreichen - denn diejenigen, die trotz Zeitmangels ihre Informationen auch aus Zeitungen beziehen, werden für Recherchen im privaten Bereich den Komfort von Datenbanken und ihren Filterfunktionen schätzen lernen.

Wo aber findet der Immobilien-Sucher diese Datenbanken? Der Suchbegriff "Immobilien" führt in den gängigen Suchmaschinen zu Tausenden und Abertausenden von Websites (Internet-Auftritten) - unübersichtlich und frustrierend. Grund dafür sind die vielen "Insel-Lösungen" einzelner Immobilienanbieter. Der Nutzer kann den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen.

Schon zu Zeiten des Tauschhandels kamen Anbieter und Nachfrager von Gütern an Marktplätzen zusammen: Flussübergänge oder die Kreuzungen großer Verkehrswege. Auch im Internet gibt es derartige Plätze: Portal-Sites. Auf diesen Sites treffen sich Anbieter und Nachfrager von realen und virtuellen Gütern zum Handel oder Austausch von Informationen.

Eines der ältesten Portale für Immobilien ist das EstateNet (www.estate.net). Es weist zugleich das größte Angebots- und Besucheraufkommen auf. International werden rund 40 000 Angebote vom Appartement über das Gewerbeobjekt bis zur Insel in den Keys zum Kauf oder zur Vermietung angeboten und von den Nutzern der Website rund 400 000 mal im Monat abgerufen. Makler können über eine von EstateNet entwickelte Software ihre Objekte selbständig platzieren und weltweit anbieten.

Nutzer können landkartengestützt in der ganzen Welt nach Immobilien fahnden. Ganz Eilige nutzen die "Powersuche". Daneben gibt es dann noch redaktionelle und Service-Beiträge, zum Beispiel mit Rechts- und Praxistipps.

Zu den Partnern des Portals gehören DM-Online, Lycos, Yahoo und T-Online. Letztere versorgen Abertausende von Bundesbürgern mit Internet-Anschlüssen und der erforderlichen Technik. Gestern noch war ein Modem mit einer Übertragungsrate von 28,8 Kilobite und ein Pentium-I-Rechner mit 15-Zoll-Monitor eine durchaus brauchbare EDV-Ausstattung. Heute geht die Tendenz zu schnellen ISDN-Zugängen und Pentium-II- oder -III-Rechnern mit 17- oder 19-Zoll-Bildschirmen. Der neue Standard ADSL wird in Verbindung mit noch leistungsfähigeren Rechnern und 21-Zoll-Monitoren für noch höheren Datendurchsatz und noch mehr Komfort sorgen. Das bedeutet: Schnellere und besser aufbereitete Informationen werden nachgefragt, denn Fotos und grafische Elemente können größer und in besserer Auflösung dargestellt werden.

Auf die Immobilienwirtschaft übertragen heißt das: Potentielle Käufer oder Mieter können dann die im Internet angebotenen Objekte drehen und wenden und von allen Seiten betrachten und das Objekt auch "interaktiv" begehen. Das ist eine neue Dimension in der Vermarktung vom Immobilien, die andere Medien nicht bieten können.