

Die Makler der Zukunft

Österreichs Makler sind nicht von gestern – sondern von morgen. Sie nutzen das Internet als weiteren Verkaufs- und Vertriebsweg.

Bereits über 1,5 Millionen Österreicher können auf einen Internet-Zugang zugreifen, sei es am Arbeitsplatz, zu Hause, in der Schule oder an der Universität. Immer neue Online-Unternehmen schießen aus dem Boden. Wer seine Waren und Dienstleistungen nicht auch virtuell präsentiert, verzichtet auf eine immer größer werdende Anzahl von potenziellen Kunden. Diese shoppen lieber im eigenen Wohnzimmer, vergleichen in Ruhe die Angebote und Preise, entscheiden sich ohne Streß und Hektik, und die Ware oder Dienstleistung kommt bequem ins Haus.

Diese Umwälzungen, die alle bisherigen Vertriebs- und Verkaufspraktiken auf den Kopf stellen und den gesamten Dienstleistungssektor völlig neu strukturieren, betreffen natürlich auch die Immobilienbranche. Zahlreiche Kanzleien haben diese Trends bereits frühzeitig erkannt. Für sie ist die digitale Präsenz im Web eine Selbstverständlichkeit, um sich und ihr Angebot aktuell und effizient darzustellen.

Der virtuelle Immobilienmarkt

Für die Branche ergeben sich zwei Möglichkeiten, kostengünstig und zielgruppengenau neue Interessenten- und Käuferschichten zu erschließen: Zum einen können die Objekte über eine Internet-Plattform angeboten werden, z.B. im Immobilien.NET, bei Immonet.at, Immostart, Immodata, Immoline und einigen mehr. Die Vorteile: Die Kanzlei kann ohne großen Aufwand eine beliebige Zahl von Objekten im World Wide Web präsentieren, ohne sich selbst um Technik, Programmierung und Administration kümmern zu müssen, denn die Betreuung, Aktualisierung und Pflege des Datenbestands übernimmt der Plattform-Betreiber.

Zum anderen können die Immobilien-Unternehmen das eigene Angebot und die Dienstleistungen auf einer eigenen Website vorstellen. Manche Provider – wie ERES NETconsulting, die Betreiber des Immobilien.NET, oder Immonet.at – bieten den Kanzleien und Maklern an, Design, Homepage-Erstellung und Installation für die Kunden abzuwickeln. Die Kombination aus Insertion in einer Online-Datenbank in Verbindung mit der eigenen Internet-Site garantiert maximalen unternehmerischen Erfolg. Damit erreichen die Realitäten-Büros einen Kreis von Interessenten bzw. potenziellen Kunden, der momentan monatlich um durchschnittlich sechs Prozent wächst.

Dir. Rudolf Ertler von Krefina Immobilien bestätigt das: „Wir haben den Schritt ins World Wide Web schon sehr früh gemacht und würden es immer wieder tun.“ Mittlerweile erzielt das Unternehmen, das als eines der Pioniere im Netz

gilt, bereits 20 Prozent seines Umsatzes mit Objekten, die über die eigene Homepage (www.krefina.at) in Verbindung mit dem Immobilien.NET angeboten werden.

Auch Andreas Berger vom Immobilien-Service Berge ist begeistert: „Durch meine Präsenz im Immobilien.NET habe ich vier Vertragsabschlüsse in drei Monaten erzielt und mehrere sind schon knapp vor der Unterzeichnung.“ Dadurch definiert sich das Berufsbild des Immobilienhändlers vollkommen neu: An die Stelle oftmaliger Besichtigungstermine, zahlreicher Telefonate und regelmäßiger Anzeigenaufträge bei diversen Tageszeitungen tritt etwas ganz anderes: die zeitliche und finanzielle Ersparnis.

Thomas Chromecek von T. Chromecek Immobilien hat beobachtet, dass die Interessenten, die vorher auf sein Web-Angebot (www.chromecek.at) oder auf seine Objekte im Immobilien.NET zugegriffen haben, mit sehr genauen Vorstellungen auf ihn zukommen: „Die Kunden haben bereits eine Vorauswahl getroffen, kennen das Objekt, Preise und Bedingungen und wissen sehr genau, was sie wollen und was nicht.“

Das umfassende Angebot der Immobilien.NET-Datenbank www.immobilien.net reicht von Mietwohnungen, Häusern und Ferienobjekten über Geschäftslokale und Büros bis hin zu Anlage- und Zinsobjekten. Die Suche ist denkbar einfach. Der User gibt das Bundesland, die Immobilienart und Rahmendaten wie Preis und Größe ein, und schon bekommt er eine entsprechende Auswahl auf den Bildschirm. Die Objekte werden detailliert beschrieben, sind bebildert, und bei Interesse kann der Nutzer sofort und unverbindlich per Telefon oder e-Mail Kontakt mit dem Anbieter aufnehmen. Das alles ist – bis auf die Online-Gebühren – vollkommen kostenlos und vor allem anonym.

Ein ähnliches Bild zeichnet Peter Marschall von der renommierten Kanzlei Chalupa & Marschall, der seit Dezember 1998 Kunde des Immobilien.NET ist und seine eigene Homepage unter www.chalupa-marschall.at betreibt. Der ambitionierte Makler konnte feststellen, dass er auf Insertionen im Immobilien.NET wesentlich mehr qualifizierte Anfragen in Bezug auf Mietwohnungen erhält, wie auf Print-Anzeigen. Er geht deshalb noch weiter: „Die Zahl der Zeitungsannoncen habe ich mittlerweile stark reduziert.“ Die „unglaublich hohe Resonanz und Qualität der Internet-Kontakte“ überzeugten ihn, und das Preis-Leistungs-Verhältnis sei „einfach unschlagbar“. Auch für die Immobilien-Interessierten sind die Vorteile klar: Sie können sich bequem von zu Hause aus auf dem Immobilienmarkt umsehen, Angebote und Preise vergleichen und sofort und unverbindlich Kontakt mit dem entsprechenden Anbieter aufnehmen. Eine Auswahl von über 10.000 Objekten, wie sie zum Beispiel das Immobilien.NET bietet, ist über den Zeitungsmarkt überhaupt nicht vollständig zu erfassen.

Darüber hinaus bekommt der Konsument auf der Homepage bzw. der Online-Plattform weit mehr Informationen über sein „Objekt der Begierde“ – einschließlich Bildern und ausführlicher Hinweise über den Vermittler selbst. Damit wird der Immobilienmarkt und der Wettbewerb für die Interessenten transparenter, und der Beratungs-, Betreuungs- und Serviceleistung durch die Makler kommt ein viel höherer Stellenwert zu.

Die Immobilienbörse Immonet www.immonet.co.at positioniert sich als Vertretung des freien Maklerstandes und als Partner des mittelständischen Fachhandels. Geboten werden etwa 6.000 Objekte von mehr als 300 Anbietern aus Österreich (wobei private und gewerbliche Angebote vertreten sind). Mit derzeit mehr als 300.000 Pageviews im Monat erfreut sich die Plattform großer Beliebtheit. In Immonet stecken drei Jahre Entwicklungs-Know-how und Praxiserfahrung. Betreiber ist die CAA Werbegesellschaft aus Wien.

Die sehr komfortable Suche durch vier verschiedene Suchzugänge („Schnellsuche“, „Detailsuche“, „Spezialsuche“ nach Qualitätskriterien, „Radius-Umkreissuche“) steht im Mittelpunkt des anwenderfreundlichen Angebotes. Für Anschaulichkeit sorgen mehr als 200 Bildanzeigen und Exposédarstellungen, die Anzeige des Monats und die Übersicht aller Bildanzeigen in der „Galerie“. Eine persönliche Vormerkliste zur Zusammenfassung der verschiedenen Suchergebnisse mit einer Rückrufanforderung per e-Mail ist ebenfalls enthalten.

Weiters gibt es ein Privatanzweigerservice mit Online-Eingabe und einem „Schwarzes Brett“, die Agent-Funktion „Mein Immonet“ zur Suchwunschregistrierung sowie die Auflistung aller Immobilienanbieter im „Makler A-Z“. Die Makler können ihre Anzeigen direkt via Passwort-Zugang eingeben und bequem verwalten. Auch der Online-Upload von Bildern ist direkt durch den Makler möglich. Alle Anzeigen eines Anbieters können auch auf seiner Homepage mit der eigenen Internetadresse dargestellt werden. Eingegangene e-Mails werden mittels „Anfrageservice“ auf die Makler verteilt. Ein Service zum Thema Immobilienrecht bietet die Wiener Web-Agentur Neuwirther unter www.gesetze.at. Dabei geht es um eine Sammlung von Gesetzestexten aus dem Immobilienbereich, die permanent gewartet wird. Für private Benutzer ist dieses Service kostenlos.

Wer sich einen allgemeinen Überblick über die österreichischen Kanzleien und Makler, Immobilienbörsen und Wohnbaugesellschaften im Internet verschaffen will, der findet eine umfassende Linksammlung unter www.klammeraffe.at – in der Rubrik Bauen & Wohnen – vor.

Immobilien.NET: Erfolg ist programmierbar – Interview

Am Anfang steht eine Idee, dann nächtelanges Arbeiten und der Wille, Neues zu schaffen.

m@il: Herr Ertler, wie sind Sie auf die Idee gekommen, eine Immobilien-Plattform ins Leben zu rufen?

Markus Ertler: Ich bin bereits 1992 das erste Mal auf das Internet gestoßen und habe es faszinierend gefunden, mich via Bildschirm und Tastatur mit Leuten zu unterhalten, die Tausende von Kilometern entfernt waren. Zu dieser Zeit haben gerade mehrere meiner Freunde eine Wohnung sucht, und da kam mir die Idee des Immobilien.NET: Warum nicht die Wohnungssuchenden und -anbieter in diesem spannenden Medium zusammenbringen?

m@il: Seit wann gibt es das Immobilien.NET?

Markus Ertler: Wir sind seit 1994 am Markt und haben de facto Pionierarbeit geleistet. Als noch keiner das Potential dieses neuen Mediums erkannte und das World Wide Web ein paar Freaks und Trendsettern vorbehalten war, haben wir auf die richtige Idee gesetzt – und das mit Erfolg. 1994 hatten wir monatlich 20.000 Page Impressions, jetzt sind wir bei knapp einer Million.

m@il: Wie ist es, zusammen mit dem eigenen Bruder eine Firma zu leiten?

Markus Ertler: Wir haben beide nur gute Erfahrungen gemacht. Da wir aus verschiedenen Branchen kommen, Alexander ist Online-Ökonom, ergänzen wir uns hervorragend. Und bei ihm weiß ich sicher, dass er genauso engagiert sein Bestes gibt. Natürlich sind wir nicht immer einer Meinung, aber wir finden immer eine gemeinsame Lösung.

m@il: Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?

Alexander Ertler: Service-Leistungen werden bei uns groß geschrieben. Wir halten es für selbstverständlich, dass sich unsere Kunden jederzeit mit Fragen, Wünschen und Anregungen an uns wenden können. Besonders stolz macht uns, dass in den fünf Jahren unseres Bestehens erst ein Kunde auf unsere Dienste verzichtet hat.

m@il: Wie sieht es mit Ihrer aktuellen Geschäftsentwicklung aus?

Alexander Ertler: Mittlerweile verdoppeln wir die Anzahl der Beschäftigten und Kunden jedes Jahr. Wir erweitern momentan unser Büro und sind ständig auf der Suche nach neuen Mitarbeitern.

m@il: Das Medium Internet verändert sich täglich. Wie stellen Sie sich diesen Anforderungen?

Markus Ertler: Unsere Mitarbeiter kennen die Trends, sind hervorragend ausgebildet und identifizieren sich mit der Idee. Teamwork ist unser oberstes Gebot. Durch flache Hierarchien und kleine, schlagkräftige Teams können wir auf die stetigen Veränderungen am Markt schnell und effizient reagieren.

m@il: Welche Dienstleistungen außer dem Immobilien.NET bieten Sie an?

Markus Ertler: ERES NETconsulting versteht sich als Full-Service-Anbieter von Internet- und Marketinglösungen für die Immobilienbranche und bietet seinen Kunden komplettes Rundum-Service aus einer Hand. Neben unserem

Hauptprodukt, dem Immobilien.NET, ist ein weiterer Schwerpunkt die individuelle Programmierung von Online-Datenbanken jeder Art. Bei den professionellen Homepages im Immobilienbereich sind wir inzwischen Marktführer.

m@il: Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Alexander Ertler: Wir haben noch sehr viele Ideen und erweitern unser Leistungsspektrum permanent. Zur Gewinn-Messe am 22. Oktober in Wien werden wir unsere Kunden und alle Immobilien-Interessierten mit etwas ganz Besonderem überraschen. Ein weiteres Projekt steht auch schon in den Startlöchern: In Kürze werden wir unsere Partner zusätzlich mit einem regelmäßigen Newsletter über das Neueste rund um den Immobilienmarkt und das Immobilien.NET informieren.