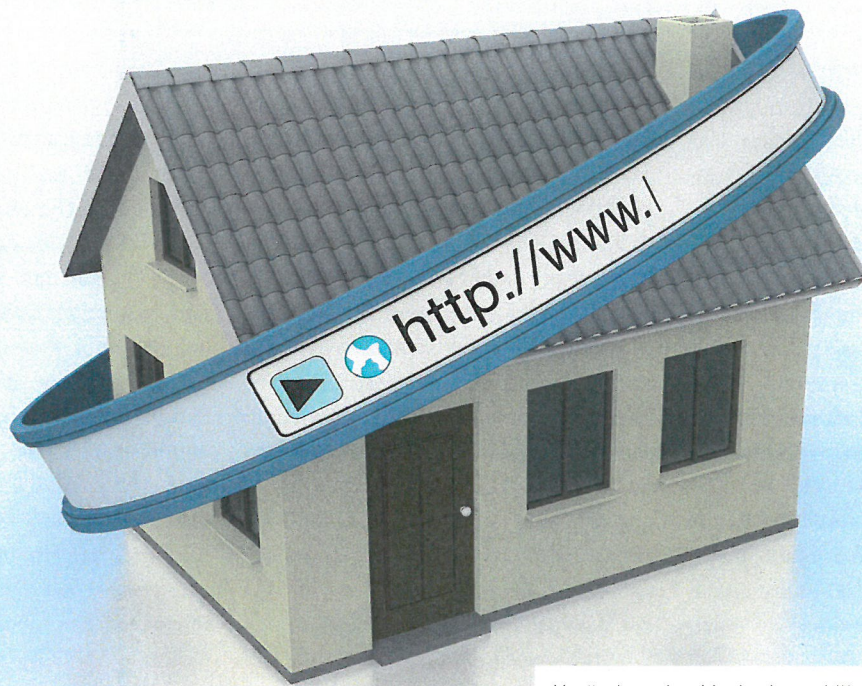


Angst vor dem Preisdiktat im Web

Marketing – Über Immobilienportale können Makler günstig Objekte vermitteln, zumindest solange sich dort mehrere Anbieter gegenseitig Konkurrenz machen. In Deutschland sind diese Zeiten bereits vorbei.

Von Richard Haimann, Bilder: Lucadp | Dreamstime.com, PD



Verändern den Markt: Immobilienportale im Internet

Claude Ginesta und Hans Schütt haben vieles gemeinsam. Beide leiten die Geschicke familieneigener Maklerhäuser, beide sind beruflich erfolgreich. Die Ginesta Immobilien AG in Küsnacht mit Niederlassungen in Chur und Horgen ist Mitglied im exklusiven Club der Leading Real Estate Companies of the World. Schütt Immobilien in Kiel zählt zu den ersten Vermittleradressen in Schleswig-Holstein. Doch in einer Frage sind die beiden Männer ganz unterschiedlicher Ansicht: Ginesta, CEO der Küsnachter AG, schwört auf Internetportale bei der Vermarktung der ihm anvertrauten Liegenschaften: «Wir haben nur gute Erfahrungen damit gemacht.» Schütt hingegen hält gar nichts von den Vermittlungsportalen im weltwei-

ten Datennetz: «Sie kosten nur unnötig Geld.»

Teure Platzhirsche

Die unterschiedlichen Einschätzungen der beiden Manager beruhen auf der unterschiedlichen Wettbewerbssituation der Immobilienportale in beiden Ländern. Hierzulande liefern sich Homegate, Immoscout24, Immostreet, Newhome und Urbanhome einen harten Wettbewerb. «In jeder Schweizer Grosstadt sind bislang mindestens zwei Portale so stark am Markt, dass bislang nirgendwo ein Betreiber eine dominierende Position erlangen konnte», berichtet Herbert Stoop, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer. Zudem sind in den vergangenen Jahren

weitere Akteure wie ImmoClick hinzugekommen. «Die Konkurrenz der Portale hält die Inseratskosten niedrig», sagt deshalb Ginesta. «Bei den Portalen belaufen sich die Kosten pro Kundenkontakt auf nur 10 bis 20 Franken, bei den Zeitungsannoncen sind es 150 bis 400 Franken.»

Doch immer mehr eidgenössische Vermittler fragen sich, ob dies noch lange so bleiben wird. «Wenn ein Portal die Marktführerschaft gewinnt, könnte es uns genauso ergehen wie heute den Maklern in Deutschland», sagt Stoop. «Wir beobachten die dortige Entwicklung mit Sorge.»

Im Nachbarland scheint der Kampf der Portale entschieden. Dort ist ImmoScout24, das Immobilienportal der Deutschen Telekom, derzeit mit Ab-

Immobilienportale im Überblick

Name	Alexa Traffic Rank Schweiz	Besonderheiten
Homegate.ch	66	Zusatzinformationen und Dienstleistungen zu den Themen Finanzierung von Wohneigentum, Umzug und Wohnen
Immoscout24.ch	131	Umfangreicher Ratgeber mit Tipps für Mieter und Eigentümer. Informationen zu den Themen Bauen, Renovieren, Umziehen, Versichern
Newhome.ch	192	Kostenlose Inserate, kostenlose iPhone-App
Urbanhome.ch	373	Kostenlose Inserate ohne Registrierung, Tipps für Wohnungssuche und Firmenliste für Umzüge
Immostreet.ch	419	Webmagazin mit den Kategorien Schlagzeilen, News und Trends
WGZimmer.ch	3.027	Nischenwebsite für kostenlose Inserate von Zimmern in Wohngemeinschaften
Icasa.ch	4.305	Kostenlose Inserate für Privat- und Firmenkunden
NZZdomizil.ch	4.533	Schweizweite und länderübergreifende Plattform der Neuen Zürcher Zeitung
Flatfox.ch	8.934	Portal für Mietwohnungen
Immoclick.ch	10.839	Klassisches Immobilienportal mit Sonderrubrik für Ferienobjekte

Quelle: Alexa Internet; Immoog, Stand: 14.1.2014

stand Marktführer. «Wir verzeichnen auf unseren Seiten mehr als zehn Millionen Nutzer pro Monat, unsere Mitbewerber kommen alle zusammen nur auf sieben bis acht Millionen», sagt Unternehmenssprecher Marcus Drost. Die dominierende Stellung lässt sich Immobilienscout24 gut bezahlen. Maklerinserate kosten beim Platzhirsch zum Teil das Dreifache dessen, was die Mitbewerber verlangen – und deutlich mehr, als Schweizer Portale derzeit erheben. Umgerechnet 262 bis 335 Franken müssen Makler bei Immobilienscout24 für fünf Anzeigenplätze pro Monat zahlen. Für 45 Anzeigenplätze sind es sogar 1.068 bis 1.537 Franken – je nachdem in welcher Region sich die Häuser oder Wohnungen befinden. «Bei Immobilien in Grossstädten mit hoher Nachfrage erheben wir eine höhere Gebühr als bei Objekten in einwohnerschwachen Gegenden», erläutert Drost.

Der Unmut wächst

Durch sein rapides Wachstum konnte Immobilienscout24 in den vergangenen Jahren die Inseratspreise bis auf das heutige Niveau anheben. Die meisten Makler schluckten bisher die steigenden Kosten wegen der wachsenden Reichweite des Portals. Doch inzwischen stossen die Preisforderungen immer mehr Vermittlern sauer auf. «Viele Makler klagen über die hohen Kosten, die Immobilienscout24 für Inserate erhebt», sagt Carolin Hegenbarth, Leiterin der Kommunikation bei der Maklervereinigung Immobilienverband Deutschland (IVD). Und nicht mehr alle

Vermittler sind bereit, auf die Preisforderungen des Platzhirschs einzugehen. Der Regionalverband IVD Nord hat jetzt eine Kooperation mit dem kleineren Portal Immonet des Axel-Springer-Verlags vereinbart. «Mitglieder des IVD-Nord erhalten künftig einen Rabatt auf die aktuell gültigen Preislisten», sagt Klaus Saloch, Mitglied der Geschäftsleitung bei Immonet. Dabei ist Immonet schon jetzt deutlich günstiger als der Telekom-Gigant Immobilienscout24. Das kleinere Portal verlangt umgerechnet lediglich 122 Franken von Maklern für fünf Anzeigenplätze im Monat, 50 Anzeigenplätze gibt es für 454 Franken pro Monat.

Schütt hat vor mehr als einem Jahr sogar ganz mit den grossen Portalen gebrochen. «Deren Betreiber brauchten uns Makler am Anfang, um überhaupt ein nennenswert vielfältiges Angebot präsentieren zu können», sagt der Inhaber des Kieler Unternehmens. Dass die Portale die ursprünglich geringen Inseratspreise irgendwann anheben würden, sei ihm klar gewesen, sagt Schütt. «Überrascht hat uns jedoch das Ausmass, welches die Preisanpassungen inzwischen erreicht haben.»

«Qualitätsverbesserung bei den Kontakten»

Probeweise kappte Schütt seine Annoncen in den Portalen und setzte allein auf die eigene Homepage. Vom Resultat war er selbst überrascht: «Die Käuferanfragen gingen wie erwartet zurück – jedoch nur für wenige Tage.» Dann klingelten wieder die Te-

lefone und das elektronische Postfach füllte sich erneut mit E-Mail-Anfragen. «Die Kaufinteressenten hatten ihre Informationsquelle gewechselt und uns über die Suchmaschine Google wiedergefunden», erinnert sich der Makler. Nicht nur das: «Wir erlebten auch eine deutliche Qualitätsverbesserung bei den Kontakten», sagt Schütt. «Zuvor waren über die Portale zahlreiche Anfragen neugieriger, aber nicht kaufinteressierter Internettouristen eingegangen und belasteten die Tagesarbeit.» Seit das Unternehmen Objekte nur noch auf der eigenen Homepage präsentiert, sei die Zahl dieser unqualifizierten Kontaktaufnahmen massiv gesunken. Schütt: «Wir haben seither weniger Bearbeitungsaufwand und gleichzeitig mehr Abschlüsse, weil wir nicht mehr zeitraubend filtern müssen, ob ein Interessent wirklich kaufen will oder nicht.»

Ähnliche Erfahrungen haben zahlreiche Makler in den USA gemacht, die nach kräftigen Preiserhöhungen dortigen Portalen ebenfalls den Rücken gekehrt haben und auf eigene Webseiten setzen – und immer öfter auf das soziale Netzwerk Facebook. «Wir machen inzwischen 20 Prozent unserer Vermittlungen über Facebook», sagt Kristie Scivicque, Inhaberin eines Maklerhauses in Denham Springs im US-Bundesstaat Louisiana. Nach Angaben von N-Play, einem US-Anbieter spezieller Softwaretools für Makler auf Internetseiten sozialer Netzwerke, sind inzwischen 250.000 Makler in den Vereinigten Staaten in der von N-Play 2011 aufgelegten Real Estate Agent Di-



«Immobilienportale kosten
nur unnötig Geld.»

Hans Schütt, Schütt Immobilien, Kiel



«Die Konkurrenz der
Portale hält die Inserats-
kosten niedrig.»

Claude Ginesta, Ginesta
Immobilien AG, Küsnacht

rectory auf Facebook vertreten. «Allein 2013 sind 120.000 neue Makler hinzugekommen», sagt Vorstandschef Mark Bloomfield.

«Nicht tatenlos zusehen»

Für Maklerkammer-Präsident Stoop zeigt die Entwicklung in Deutschland und den USA, wie wichtig ein funktionierender Wettbewerb verschiedener Immobilienportale für niedrige Inseratspreise ist. «Das Internet hat die Monopolstellung der Zeitungen bei den Immobilienannoncen gebrochen», sagt Stoop. «Jetzt können wir kein Interesse daran haben, dass ein Portal die Monopolstellung im Internet erlangt.» Doch genau daran arbeiten auch die Schweizer Portalbetreiber. Immoscout24,

Teil der von der Zürcher Ringier AG und der Deutschen Telekom betriebenen Schweizer Scout24-Gruppe, hat jüngst Kooperationen mit dem Verlag Gassmann AG in Biel und mit der Neuen Aargauer Bank (NAB) vereinbart, um die Reichweite seiner Inserate zu steigern. Homegate hat kürzlich seine Mobile-Seite überarbeitet, um Nutzern von Smartphones und Tablets den Zugriff zu vereinfachen. Die Nachfrage in diesem Segment steige rapide, sagt Marketingleiter Daniel Bruckhoff. «Während im März 2012 nur 20 Prozent aller Zugriffe auf unsere Website über mobile Geräte erfolgten, sind es inzwischen 40 Prozent.» Nach dem Traffic-Ranking des internationalen Website-Analysehauses Alexa ist Homegate derzeit das meistbesuchte Portal der

Schweiz, gefolgt von Immoscout24 und Newhome.

«Schweizer Makler müssen nicht tatenlos zusehen, wie einer der drei Grossen das Rennen für sich entscheidet und am Ende die Preise diktiert», meint Immobilienökonom Günter Vornholz, Professor an der EBZ Business School in Bochum. Durch eine Streuung ihrer Anzeigen über verschiedene Portale könnten Makler Einfluss auf das Suchverhalten der Nutzer nehmen und kleinere Mitbewerber zulasten der grösseren Anbieter stärken. Vornholz: «Die meisten Mieter und Käufer schauen nicht nur auf ein Portal, sondern auf mehrere, um geeignete Immobilien zu finden.» Je breiter die Annoncen gestreut seien, desto stärker würden sich auch die Nutzernachfragen über verschiedene Portale verteilen. ▲

ANZEIGE

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Erweitern Sie Ihr Know-how und Ihre Karrierechancen!

- Immobilieninvestments gewinnbringend führen
- Immobilien optimal nutzen
- Projekte erfolgreich entwickeln

Start 10. Lehrgang: 3. September 2014

Info-Veranstaltung: 25. März 2014, 17.45 Uhr im Au Premier, Zürich



FH Zentralschweiz

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch