

# Vollkommen ist willkommen!

Lars Loppe

**Multi-Listing-Systeme und interaktive Immobilien-Landschaften werden die Markttransparenz deutlich erhöhen – ein Glücksfall für Immo-Profis?**

In den Jahren 2002 bis 2007 studierte ich Wirtschafts-Pädagogik an der Universität Köln. Immer, wenn es in einer Vorlesung um die Beschaffenheit von Märkten ging, wurde der Immobilienmarkt als Negativbeispiel für Intransparenz herangezogen. Für die Studenten war dieses Beispiel leicht nachvollziehbar, denn während der oft nervenaufreibenden Suche nach einer Wohnung in Köln hatte jeder seine ganz eigenen Erfahrungen in diesem Markt gemacht.

Als Beispiel für einen sogenannten vollkommenen Markt wurde dagegen der Aktienmarkt herangezogen: Preise und Mengen sind in Echtzeit verfügbar, Werte sind transparent, Risiken kalkulierbar und bewertbar. Es blieb die Frage unbeantwortet, wie diese Transparenz auch im Immobilienmarkt geschaffen werden könnte.

Inzwischen scheint der Immobilienmarkt dank der Internet-Immobilienportale auf den ersten Blick beinahe vollkommen, denn es sind zahlreiche Informationen zu Preisen und Mengen online und tagesaktuell verfügbar. Auf den zweiten Blick wird aber deutlich, dass diese Informationen wenig tauglich sind. Die Preise sind lediglich Angebotspreise, und die Mengen stellen auf keinem der Portale den Gesamtmarkt komplett dar. Es werden nur Teile des Gesamtangebots gelistet und einzelne Angebote erscheinen mehrfach. Marktentwicklungen können deshalb nicht untersucht werden. Nur mit einer zeitlichen Verzögerung werden Gesamtzahlen von Verkaufspreisen und -mengen aus lokal unterschiedlichen Quellen gewonnen. Zu diesem Zeitpunkt hat sich der Markt aber bereits weiterentwickelt. Die Daten sind deshalb nur eingeschränkt nutzbar. Trotz des Internets ist der Immobilienmarkt also nach wie vor unvollkommen.

## Transparenz in den USA

Schaut man dagegen über den großen Teich, präsentiert sich einem eine ganz andere Immobilienwelt. Der US-amerikanische Immobilienmarkt arbeitet nach strengen Regeln, die für alle Marktteilnehmer gelten. Er bietet marktgerechte Provisionen und Multi-Listing-Systeme, in denen zahlreiche Daten zur Verfügung stehen. Einen Einblick in dieses

## FINANZIERUNGSPARTNER

Baufinanzierer aus den Regionen 0–1 empfehlen sich

### Postleitzahl 0

#### 08352 Raschau

Ralf Gahlert

Partner von Contoplus

Bergstraße 30b

Tel. 037 74/82 29 70, Fax 037 74/82 29 71

Ralf-Gahlert@t-online.de

#### 04889 Staupitz

Volker Barop

Partner von Contoplus

Neuer Weg 10

Tel. 0172/361 98 66, Fax 026 02/997 97 41

Volker.Barop@web.de

### Postleitzahl 1

#### 10243 Berlin

Gerd Lange

Partner von Haus & Wohnen/Contoplus

Warschauer Straße 34–38

Tel. 030/26 94 89 24, Fax 030/29 04 87 92

G.Lange-huw@web.de

#### 12587 Berlin

Thomas Huhn

Uwe Schneider

Berolina Baufinanz GmbH

Bölschestraße 27

Tel. 030/65 66 02 30, Fax 030/65 66 02 33

www.berolina-baufinanz.de

uwe.schneider@berolina-baufinanz.de

thomas.huhn@berolina-baufinanz.de

#### 16515 Oranienburg OT Lehmitz

Friedland-Finanz,

Partner von Contoplus

Gebr.-Grütter-Straße 1

Tel. 033 01/564 91, Fax 033 01/53 86 04

www.friedland-finanz.de

info@friedland-finanz.de

Und Sie? Ihre Anzeige für nur € 300 im Jahr:  
Tel. 0221/278-6000, www.immobilien-profi.de

## FINANZIERUNGSPARTNER

Baufinanzierer aus den Regionen 2–4 empfehlen sich

### Postleitzahl 2

#### 22850 Norderstedt

Marco Pankonin  
MSP Finanzmakler GmbH  
Segeberger Chaussee 87  
Tel. 040/943 63 60, Fax 040/94 36 36 36  
www.msp-finanz.de, info@msp-finanz.de

### Postleitzahl 3

#### 30167 Hannover

Rainer Wilke  
Freie Hypo  
Regionalbüro Hannover  
KONZEPT GmbH & Co. KG  
Königsworther Platz 2a  
Tel. 0511/84 48 91-12, Fax 0511/84 48 91-99  
www.freie-hypo.de/hannover  
rainer.wilke@freie-hypo.de

#### 35606 Solms-Niederbiehl

Heidmarie Kempa  
Partnerin von Haus & Wohnen  
Westerwaldstraße 2  
Tel. 064 42/81 25  
Heidik1307@aol.com

### Postleitzahl 4

#### 42389 Wuppertal

Uwe Kaletka  
Partner von Haus & Wohnen  
Jesinghauser Straße 13  
Tel. 0202/69 87 30, Fax 0202/698 73 19  
www.dig-wuppertal.de  
Uwe.Kaletka@dig-wuppertal.de

#### 42553 Velbert-Neviges

Freie-Hypo  
Regionalbüro Velbert für Niederberg  
Wilhelmstr. 15a  
Tel. 020 53/55 66, Fax 020 53/75 00  
www.freie-hypo.de/velbert  
velbert@freie-hypo.de

Das mit den Maklern hat sich doch jetzt wohl erledigt,  
komm doch lieber an die Berufsschule.

System gewährt Zillow.com – der Albtraum eines Semi-Maklers. Denn mithilfe von Zillow.com ist der US-Immobilienmarkt für Interessenten und Anbieter ein beinahe vollkommener Markt, im ökonomischen Sinne. So werden aktuelle Angebotspreise und tatsächliche Verkaufspreise aufgeführt, Durchschnittswerte stellen die Wertentwicklung grafisch dar. Dabei wird jeder tatsächliche Verkauf mit dem exakten Kaufpreis aufgeführt. Per Knopfdruck können alle angebotenen Objekte in einem Gebiet abgerufen werden, unabhängig vom Anbieter. Ein Traum für alle Suchenden, aber auch für jeden professionell arbeitenden Makler!

Und warum gibt es so eine Seite nicht in Deutschland? Die technische Antwort lautet: Weil es in Deutschland noch keine Multi-Listing-Systeme gibt, aus denen die Daten ausgelesen werden könnten. Die juristische Antwort lautet: Weil die Daten über private Immobilientransaktionen unter deutsche Datenschutzbestimmungen fallen. Und die betriebswirtschaftliche Antwort lautet: Weil noch niemand ein Geschäftsmodell entwickelt hat, welches die Erfassung dieser Daten angemessen honoriert. Folglich sind die Informationen für Privatpersonen in Deutschland bislang nicht frei zugänglich.

### Meta-Suchmaschine

Aber wie lange noch? Multi-Listing-Systeme sind auch in Deutschland heute technisch längst umsetzbar und auch die Rohdaten sind verfügbar. Sie bilden aber nur Teilmengen des Angebots ab. Auch der juristische Einwand hält einer genaueren Überprüfung nicht stand, denn Gesetze könnten geändert werden, dafür bräuchte es allerdings Zeit. Was bleibt, ist der fehlende betriebswirtschaftliche Anreiz aufgrund des fehlenden Geschäftsmodells.

Bei genauerer Betrachtung stellt man allerdings fest, dass es bereits mehrere Anbieter von Immobilienmarktdaten gibt. Diese stellen ihre Datensammlung gegen Bezahlung professionellen Marktteilnehmern zur Verfügung. Auch zeitliche Betrachtungen sind mit den bereits vorhandenen Daten realisierbar. Das Portal Immobilo.de etwa nutzt die aktuelle Rechtsprechung, wonach Informationen aus unterschiedlichen Portalen ausgelesen werden dürfen, und stellt diese Informationen Suchenden und Maklern als Gesamtangebot zur Verfügung. Leider finden sich in diesem Angebot häufig Doppelungen und ungenaue Informationen. Immobilo.de hat bis jetzt keinen relevanten Marktanteil erobert – im Vergleich zu den etablierten Portalen. Es gibt also derzeit in Deutschland keinen Marktteilnehmer, der technisches Know-how und Marketingmacht zusammenbringt, um ein transparentes Angebot zu schaffen.

### Google kommt!

Gibt es überhaupt Unternehmen, die stark genug sind, um die entscheidenden Faktoren zusammenzubringen? Eine mögliche Antwort liefert www.maps.google.com. Lässt man

**Der Autor:****Lars Loppe**

Ausbildung zum Bankkaufmann, danach Training-Consultant in der Aus- und Weiterbildung der European Transaction Bank AG in Frankfurt am Main. Anschließend Studium der Wirtschaftspädagogik und Wirtschaftsinformatik an der Universität zu Köln. Nach dem Studium Einstieg bei der FlowFact AG als Trainer, später Übernahme der Leitung der FlowFact Academy.

sich dort eine US-amerikanische Stadt anzeigen und gibt als Suchoption „Immobilien“ ein, erhält man zahlreiche Angebote. Google hat die Immobiliensuche in den USA bereits zu einem profitablen Geschäftsfeld entwickelt und wird das auch in Deutschland schaffen. Die Vorbereitungen zum deutschlandweiten Start des Dienstes Google Street View sind längst abgeschlossen. Bei diesem Geschäftsmodell kann das Unternehmen komplett neue Wege gehen.

Google hat sich bisher immer konsequent am Nutzen der breiten Masse orientiert. Auf den Immobilienmarkt übertragen bedeutet das, diesen transparent zu machen. Eine der Herausforderungen für Google in Deutschland sind die Adressangaben, denn ein Großteil der Makler veröffentlicht diese nicht. Da aber die meisten Interessenten im ersten Suchlauf gerne auf provisionspflichtige Angebote verzichten, kann Google getrost abwarten, bis immer mehr Makler Adressen der Immobilien veröffentlichen, um gelistet zu werden. Im Wettbewerb mit den Portalen gilt es für Google, einen größeren Mehrwert zu schaffen. Dieser könnte auch darin liegen, nicht nur den reinen Kaufpreis anzuzeigen, sondern direkt die Endsumme inklusive aller Kaufnebenkosten. Auch sollten die Maklerprovisionen direkt in den Angebotspreis eingerechnet werden, bevor die Summe in der Ergebnisliste erscheint. Der Suchende hätte einen direkten Vergleich aller anfallenden Kosten und damit einen Vorteil gegenüber den häufig verzerrten Angeboten der etablierten Portale. Der Anbieter sieht genau, um welchen Betrag seine Immobilie teurer wird und wird aufgrund des dadurch steigenden Kostenbewusstseins noch mehr darauf bedacht sein, die Leistungsfähigkeit derjenigen Makler genau zu überprüfen, die sich um den Vermittlungsauftrag bewerben.

Möglich wäre noch ein weiterer Schritt: Der direkte Vergleich des Immobilienpreises mit Durchschnittswerten anderer Angebote in dem betreffenden Gebiet. Eine ähnliche Übersicht war auf [www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de) bereits kurzzeitig verfügbar. Nur würde Google das Angebot nicht zurückziehen, wenn die Maklerschaft darauf mit einem Aufschrei reagierte. Vielmehr würde die Presseabteilung den Protest der Makler aufgreifen, die Medien würden die Maklerschelte verkünden und die neue Immobiliensuche von Google wäre über Nacht in aller Munde. So könnte es kommen. Und wenn mich doch irgendwann einmal ein Studienkollege der Wirtschaftspädagogik auf Facebook anschrieb: „Das mit den Maklern hat sich doch jetzt wohl erledigt, komm doch lieber an die Berufsschule“, steht meine Antwort schon heute fest: „Ganz sicher nicht, denn jetzt geht der Spaß erst richtig los!“ ■

**FINANZIERUNGSPARTNER**

Baufinanzierer aus den Regionen 5 empfehlen sich

**Postleitzahl 5****50968 Köln****Hypo Shop GmbH**

Herr Marco Eschbach

Tel. 0221/340 91 92-0, Fax 0221/340 91 92-93

[www.hypo-shop.com](http://www.hypo-shop.com)

[info@hypo-shop.com](mailto:info@hypo-shop.com)

**56579 Rengsdorf****Axel Runkel**

Partner von Haus & Wohnen

Alter Garten 1

Tel. 026 34/92 39 61 oder 0171/202 81 39

Fax 026 34/92 39 62

[axel.runkel@vr-web.de](mailto:axel.runkel@vr-web.de)

**56422 Wirges****Volker Barop**

Partner von Contoplus

Steinerne Brücke 23

Tel. 0172/361 98 66, Fax 026 02/997 97 41

[Volker.Barop@web.de](mailto:Volker.Barop@web.de)

**57223 Kreuztal****FSB GmbH Rolf Schrey**

Rotdornweg 5

Tel. 027 32/16 32

Fax 027 32/285 41

[FSB-Kreuztal@t-online.de](mailto:FSB-Kreuztal@t-online.de)

**57520 Emmerzhausen****Herr Orsowa**

Haus & Wohnen GmbH

Schöne Aussicht 12

Tel. 027 43/92 00-0, Fax 027 43/92 00-29

[info@hausundwohnen.de](mailto:info@hausundwohnen.de)

**59872 Meschede**

Partner von Haus & Wohnen

**Wolfram Schulte**

Auf der Knippe 8

Tel. 0291/501 79 und 029 72/96 10 19

Fax 0291/588 66 und 029 72/96 10 25

[W.Schulte@dig-sauerland.de](mailto:W.Schulte@dig-sauerland.de)