

# Der Zügeltermin naht – Wohnungssuche im Internet boomt

**IMMOBILIENPORTALE** Ende September ist einer der beliebtesten Zügeltermine in der Schweiz.

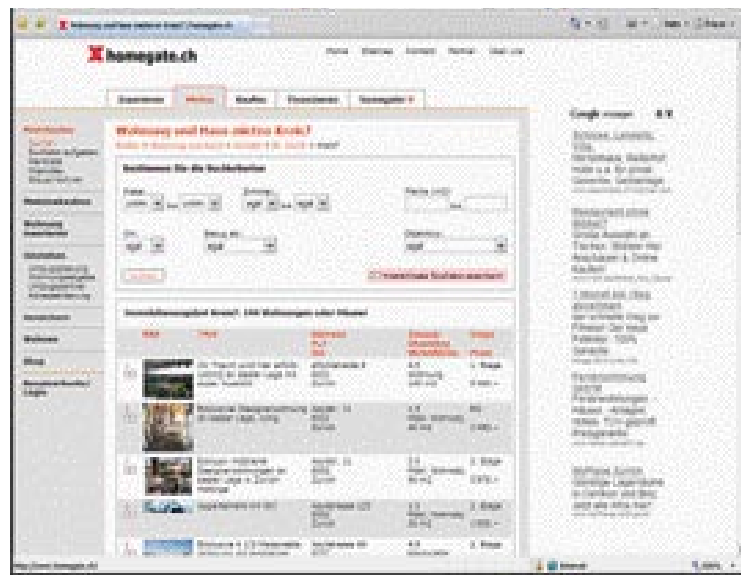
Die Suche nach einer neuen Bleibe hat sich in den letzten Jahren fundamental geändert. Immobilienobjekte werden fast ausschliesslich über das Internet angeboten – und gefunden.

VON THOMAS LANG\*

■ «Die Schweiz ist ein Volk von Mietern» – diese Aussage wurde zwar in den letzten Jahren vermehrt relativiert durch den Boom zum Eigenheim. Nach wie vor überdurchschnittlich ist der Anteil an Mietern in der Schweizer Bevölkerung im internationalen Vergleich – rund zwei Drittel der Schweizer Bevölkerung wohnen zur Miete. Der hohe Mieteranteil bringt es mit sich, dass Wohnobjekte im Schnitt alle 2½ Jahre den Mieter wechseln. Neue Bleiben, Mieter- und Nachmieter werden regelmässig gesucht. Analog zu den Job- und Fahrzeuginseraten hat sich auch der Mietwohnungsmarkt ins Web verlagert.

## Webbasierte Wohnungssuche

Der fundamentale Vorteil der Veröffentlichung von Immobilieninseraten im Web gegenüber Printergebnissen liegt im Suchen. Das gedruckte Inserat kann allenfalls in eindimensionalen und starren Sortier- und Kriterienfiltern wie Region, Grösse, Preis oder Anbieter publiziert werden. Währenddessen trumpfen die Online-Portale gerade in diesem Bereich auf. Im Web lassen sich Objekte nach individuellen Kri-



Homegate – das grösste Schweizer Immobilienportal.

terien pro User sortieren. Grundsätzliche Unterscheidungen zwischen Kauf und Miete oder Wohnen und Gewerbe lassen sich situativ durch die Anwender ergänzen und priorisieren nach Objektgrösse, Preisen, Regionen, Nutzungszweck u.v.m.

Aber auch Meta-Informationen lassen sich kontextabhängig in die Auswertung mit einbeziehen, sodass dem Benutzer ein breites Spektrum an Angaben rund um das Objekt zur Verfügung steht. In-

fos zum Steuersatz, zur Verfügbarkeit von Breitband und Kabelfernsehen, zur Distanz zu Schulhäusern, Einkaufsgelegenheiten und dem öffentlichen Verkehr und einiges mehr stehen in strukturierter Form zur Verfügung.

## Suchabos und Agenten

Und im Internet kann prinzipiell nur ausgewertet werden, was in strukturierter Form zur Verfügung steht. Suchabonnemente und sogenannte Suchagenten

runden die Wohnungssuche im Web ab. Durch die aktive und unmittelbare Benachrichtigung der Benutzer mutiert das Suchen zum Finden. Benachrichtigungen erfolgen in der Regel über E-Mail als Sammel- oder Einzelnachricht. Auch RSS-Feeds werden von einigen Anbietern bereits erfolgreich eingesetzt. Damit lassen sich die gefundenen Objekte über RSS-Reader lesen oder gar in soziale Medien integrieren. Selbstverständlich kann die Notifikation auch direkt aufs Mobiltelefon mittels SMS oder MMS erfolgen.

Die aktive Benachrichtigung und die Möglichkeit, individuelle Suchkriterien anzuwenden, sind denn auch primäre Erfolgsfaktoren der Online-Plattformen. Das Online-Sucherlebnis nach Wohn- und Gewerbebaum wird nebst den erwähnten Meta-Informationen zusätzlich verstärkt durch die Publikation von Objektbildern, -plänen oder Streaming-Content wie Videoaufnahmen.

## Die drei Marktführer

Der Schweizer Markt an Immobilienportalen wird dominiert von drei grossen Playern. Der grösste Anbieter ist Homegate, der monatlich von fast einer Million Anwendern (Unique Visitors, Quelle

Anzeige

tamedia:  
druckzentrum

**Starke Werbung braucht starke Partner.**

 <http://www.tamedia-druckzentrum.ch>



Kartengestützte Suche nach Objekten mit benutzerfreundlicher Suchparametrisierung.

Netmetrix Mai 2009) aufgerufen wird und derzeit über 50 000 Objekte anpreist. Die mittlerweile zum Ringier-Konzern gehörende Scout24-Gruppe betreibt mit Immoscout24 ebenfalls eine erfolgreiche Immobilienplattform in ihrer Vertical-Strategie. Vom Look & Feel her ist diese analog den weiteren Scout-Plattformen wie Jobscout oder Autoscout aufgebaut. Immostreet ist der Dritte im Bunde und ist nach wie vor im Privatbesitz. Vom Umfang her bieten alle drei Anbieter vergleichbare Funktionen, wobei sehr starke Unterschiede im Bereich der Usability feststellbar sind. Zudem gibt es regionale Ausprägungen. Homegate ist auf dem Platz Zürich klar führend. In der Ostschweiz jedoch dürfte Immoscout24 dominanter sein, was nicht zuletzt darauf zurückzuführen ist, dass Immoscout24 aus der Übernahme von «Immo-Online Wil» entstanden ist.

### «Inserate-Klau» und Metaplattformen

Nicht jedes Objekt ist auf jeder Plattform aufgeschaltet. Das machen sich sogenannte Metaplattformen schon länger zunutze und konsolidieren die Inserate auf ihren Sites. Eigens programmierte Spider kopieren die Inserate anderer Anbieter und aggregieren diese auf der eigenen Plattform. Besucher dieser Metasites finden nebst dem umfassenden Angebot weitere Mehrwerte wie fortschrittliche Such- und Filtertechnologien.

Technisch besonders intelligent gelöst hat dies immo.search.ch – die Immobiliensuche des Schweizer Suchdiensteanbieters.

Die aggregierten Immobilieninserate werden einerseits in der hauseigenen Kartenapplikation von map.search.ch aufbereitet, andererseits werden für die Suche intelligente Suchparameter-Regler angeboten, die einen schnellen Überblick über das Angebot gewährleisten. Über die Benutzerfreundlichkeit dieser Regler ist schon viel geschrieben worden, bei Technikern stiessen sie auf Begeisterung, durchschnittliche Anwender benötigen doch einen gewissen Lernaufwand. Wie auch immer, immo.search.ch wurde 2006 mit dem Best of Swiss Web Award für die beste Schweizer Webanwendung ausgezeichnet.

Aber ist das automatisierte «Kopieren» von Inseraten von anderen Sites legal? Diese Frage kann seit einem wegweisenden Urteil des Bundesgerichts aus dem Jahr 2005 klar mit Ja beantwortet werden (131 III 384). In diesem «Inserate-Klau»-Fall hatten mehrere Verlagshäuser gegen die Metaplattform www.anzeiger.ch geklagt. Die Richter befanden, dass durch die Aggregation und die Aufbereitung nach neuen Kriterien eine eigene Individualität geschaffen worden sei. Daher sei der Aufwand von anzeiger.ch durchaus mit demjenigen der Verlagshäuser vergleichbar. Die Kläger haben nach der vorinstanzlichen Beurteilung nur noch den unterschiedlichen Aufwand am Bundesgericht geltend gemacht, der jedoch von den Richtern als gleichwertig beurteilt wurde – die Klage wurde abgewiesen. Dieses Urteil der höchsten Schweizer Instanz löste einen regelrechten Boom aus

und seither wird gegenseitig gespidert und gecrawled. Unter den Klägern war übrigens auch der Tamedia-Konzern, der kurz nach dem Urteil die eigene Plattform Piazza.ch startete, die anfänglich ebenfalls Inserate anderer – nicht nur Immobilien – Sites aggregierte. Das Potenzial solcher Metaplattformen haben übrigens auch die Marktführer schnell erkannt und sich abgesichert. Homegate kaufte gleich Ende 2005 www.alle-immobilien.ch, wo aktuell über 100 000 Objekte angeboten werden.

### Anbindung an Immobiliensoftware

Professionelle Immobilienfirmen speisen ihre offenen Objekte längst automatisch in die Immobilienportale ein. Die gängigsten Immobilienanwendungen verfügen über Schnittstellen zu den grossen Portalen. So gehört es denn auch fast überall zum etablierten und integrierten elektronischen Prozess, dass verfügbare Objekte umgehend in mehreren Immobilienplattformen publiziert werden. Homegate ist aus dem früheren ImmoPool entstanden und wurde 2001 von der ZKB übernommen und erfolgreich zu Homegate aufgebaut. ImmoPool selber entstand aus der IBM-Immobiliensoftware Terreal. Die Immobilienreuhändler erkannten bereits früh das Potenzial des Internets. Heute gehört Homegate zu je 45% Edipress und Tamedia. Die ZKB hält noch einen Anteil von 10%.

### Und morgen – Crowd Sourcing?

Die Schweizer Immobilienplattformen sind heute noch kaum im Web-2.0-Zeitalter angekommen und sehen sich primär als hochentwickelte Suchplattformen. Dabei wären Funktionen aus dem Social-Commerce-Bereich bestens geeignet für die Wohnungssuche. Empfehlungen und Rezensionen von Wohngebieten, Vermietern oder Umzugsdienstleistern sind ebenso vorstellbar wie der gezielte Einsatz von Crowd-Sourcing-Komponenten; der aktive Einbezug der Community zur Auslagerung von Elementen der eigenen Wertschöpfungskette. ■



\* Thomas Lang ist Geschäftsführer und Unternehmensberater für E-Business und E-Commerce bei der Carpathia Consulting GmbH in Zürich. [www.carpathia.ch](http://www.carpathia.ch)

## Immobilienplattformen

### DIE MARKTFÜHRER

[www.homegate.ch](http://www.homegate.ch)  
[www.immoscout24.ch](http://www.immoscout24.ch)  
[www.immostreet.ch](http://www.immostreet.ch)

### METAPLATFORMEN

[www.anzeiger.ch](http://www.anzeiger.ch)  
[www.alle-immobilien.ch](http://www.alle-immobilien.ch) (gehört Homegate)  
[immo.search.ch](http://immo.search.ch)

### REGIONALE UND NISCHEN-ANBIETER / KLEINANZEIGEN

[www.immomig.ch](http://www.immomig.ch)  
[www.immorunde.ch](http://www.immorunde.ch)  
[www.immozug.ch](http://www.immozug.ch)  
[www.marktplus.ch](http://www.marktplus.ch)  
[www.nabhome.ch](http://www.nabhome.ch)  
[www.nzzdomizil.ch](http://www.nzzdomizil.ch)  
[www.online-bazar.ch](http://www.online-bazar.ch)  
[www.ronorp.net](http://www.ronorp.net)  
[www.wgzimmer.ch](http://www.wgzimmer.ch)  
[www.wohnungen-immobilien.ch](http://www.wohnungen-immobilien.ch)

## Making of – in eigener Sache

Bei der Recherche dieses Artikels habe ich den Micro-Blogging-Dienst Twitter.com eingesetzt. Mein Tweet zur Blitzumfrage nach Schweizer Immobilienportalen hat innert 2 Std. ein knappes Dutzend verwertbare Informationen gebracht. So konnte sehr schnell eine repräsentative Übersicht über die Vielfalt der Schweizer Immobiliensites (siehe Box) erstellt werden. Auch hier zeigen sich die Macht der Masse und die Geschwindigkeit des Netzes – Crowd Sourcing in der Praxis.



Blitzumfrage nach Schweizer Immobilienportalen über [twitter.com](http://twitter.com)