

Marktberichte? Leichter als gedacht!

Bernhard Hoffmann

Viele Immobilienmakler machen um Marktberichte einen weiten Bogen.

Zwar wissen sie, dass sie als Marketingwerkzeug funktionieren und dazu beitragen, als Experte in der Vermittlungsfarm wahrgenommen zu werden, doch viele glauben, dass mit dem Recherchieren der Zahlen, der Aufbereitung der Grafiken und dem Verfassen der Begleittexte sehr viel Aufwand verbunden ist. Gerne reden sie sich zudem damit raus, dass nur große Maklerfirmen und Franchiser mit eigenen Marketingabteilungen entsprechende Kapazitäten hätten. Auch Maklerin Angelina Rayak (s. S. 24) hat sich einige Jahre abschrecken lassen, im Frühjahr aber ihren ersten Bericht publiziert. Siehe da: der Aufwand war überschaubar. Die erste Auflage ist vergriffen, neue Kunden wurden gewonnen.

Die Maklerin im Düsseldorfer Süden hat drei Jahre überlegt, einen Immobilienmarktbericht für ihre Farm zu veröffentlichen. Sie hatte bereits im Vorfeld genaue Vorstellungen, wie er aussehen soll und wie sie ihn einsetzen und verbreiten will. Die Vorteile waren für sie eindeutig: Mit fundierten Marktzahlen wird sie eher als Expertin wahrgenommen und hat gegenüber Wettbewerbern, die keine Analysedaten veröffentlichen, ein Alleinstellungsmerkmal. Ein solcher Bericht ist zudem ein Ankerpunkt, um in ihrer Farm potenziellen Kunden einen Mehrwert zu bieten. Im besten Fall tauschen sich Nachbarn und Bekannte darüber aus und tragen dazu bei, ihre Bekanntheit weiter zu steigern.

Zwar gibt es in Düsseldorf einige Konkurrenten, die seit Jahren Marktberichte herausgeben, hinzukommen LBS, IVD und RDM sowie der lokale Gutachterausschuss, die ebenfalls mit Immobiliendaten in die Öffentlichkeit drängen. Allerdings bieten diese keine Daten zum Mikrostandort im Süden der Landeshauptstadt, sondern befassen sich mit dem gesamten Stadtgebiet; entsprechend grobkörnig



Ich war etwa einen halben Tag mit dem Zusammenführen der Preisspigeldaten befasst.

sind in aller Regel die Daten. Auch sind die Ergebnisse selten wissenschaftlich belastbar, denn teils basieren sie auf die Befragung von Mitgliedern, die nicht immer mit dem nötigen Ernst die Daten erheben. Die LBS erstellt teils zusammen mit einem Marktforschungsinstitut ihre Immobiliendaten für ihre Region. Anderen regionalen LBS-Immobiliengruppen genügt es, ihre eigenen Experten zu befragen. Die Immobilienochter der Kölner Kreissparkasse (KSK) stützt sich für ihren 68-seitigen Marktbericht auf Daten von Immobilienscout und InWIS Forschung und Beratung GmbH. Andere Makler greifen auf die Daten von iib, Dr. Hettenbach Institut zurück. Außerdem verteilen diese Anbieter ihre Berichte nicht an Haushalte. Verbraucher, die sich nicht gerade aktuell mit einem Immobilienverkauf befassen, werden kaum auf deren Firmenwebsite gehen und den Bericht herunterladen. In diese Breche wollte Maklerin Rayak springen.

Zwei Gründe sorgten dafür, dass sie lange um die Realisierung einen Bogen machte als handele es sich um eine Zahnwurzelbehandlung. Erstens wusste sie nicht recht, wie sie an für sie relevante Marktdaten kommt. Zudem sollte der Erwerb der Daten nicht allzu teuer sein. Zweitens hatte sie Furcht vor dem Aufwand, diese Zahlen zu bereinigen und für ihre Bedürfnisse tabellarisch und grafisch aufzubereiten. Mehrere Kollegen, die Preisspiegel in Eigenregie realisierten, berichteten von einem immensen Aufwand.

Rayak setzte sich eine Deadline: An ihrem Immobilien-Expertenwissen-Tag, den sie in diesem Jahr zum zweiten Mal in Schloss Benrath veranstaltete, sollte er Ende Mai den 120 Teilnehmern überreicht werden. Dabei wollte sie ferner die Zahlen in einer Kurzpräsentation erläutern.

Fündig wurde sie bei der Immobilien-Marktdaten GmbH (IMV). Das Unternehmen wertet seit über 20 Jahren Immobilienangebote aus. Dabei gestaltet sich das Zusammenführen der Preisspigeldaten für Makler sehr flexibel, denn sie können Ausreißer bei den Preis-, Miet- oder Wohnflächenangaben bereinigen. Hierzu zählen beispielsweise auffällige oder zu hoch beziehungsweise zu tief angesetzte Marktprei-



Auszug aus dem Marktbericht

se. Aber auch Neubauten oder bestimmte Baujahresklassen können ausgegrenzt werden. Für das gesamte Bundesgebiet stehen seit 2008 Angebotsdaten online zur Verfügung. Für einzelne Regionen sind sie sogar seit 1993 abrufbar. IMV analysiert jede Woche im Schnitt über 700.000 Immobilienanzeigen aller wichtigen Immobilienplattformen und Printmedien. „Damit fließen erfahrungsgemäß über 95 Prozent aller Angebote in unseren Datenbestand ein“, so IMV-Vertriebsleiter Klaus Stützer.

Außerdem werden Exposé-Angaben wie Wohnflächengröße, Baujahr und Zimmeranzahl aufgeführt. Ferner wird die Datenquelle, in der Regel der Name des Immobilienportals oder der Zeitung, genannt. „Dank dieser belegbaren und nachvollziehbaren Quellenangaben genießen unsere Analysen eine hohe Glaubwürdigkeit“, erläutert Stützer. Die für den Preisspiegel nötigen Angaben lassen sich an einem Datenbaum einfach anklicken und anzeigen.

Rayak bestätigt die kinderleichte Zusammenstellung. „Ich war etwa einen halben Tag mit dem Zusammenführen der Preisspiegeldaten befasst.“ Als IMV-Kundin konnte sie diese für ihr Preisspiegel-Projekt mit Quellenangabe verwenden, ohne extra dafür zahlen zu müssen. Relevant waren für sie vor allem die südlichen Düsseldorfer Stadtteile Benrath, Urdenbach, Itter und Hellerdorf.

Dargestellt werden sie in Tabellen und Diagrammen. Diese konnte Rayak ebenfalls von IMV übernehmen. „Wir bieten alternativ aber auch die Möglichkeit, die Daten aus unserem System zu exportieren und beispielsweise in Excel oder in ein Layoutprogramm zu übertragen, so dass diese individuell verwendbar sind“, so Stützer. Im Übrigen arbeitet IMV aktuell an einem Relaunch grafischer Darstellungsmöglichkeiten: die Übersichten sollen optisch aufgewertet werden und noch mehr verschiedene Daten künftig in Verlaufs-, Balken- und Kuchendiagrammen leserfreundlich darstellbar sein. Diese Erfahrung machte auch Rayak, die sich zu Beginn des Projekts auch an weitere Datenhändler wandte: „Bei denen wäre ich bei der Verwendung nicht nur sehr eingeschränkt

gewesen. Ich hätte auch ein größeres Datenvolumen einkaufen müssen, von dem ich für meinen Preisspiegel nur einen Bruchteil benötigt hätte.“ Daher war die Entscheidung pro IMV naheliegend.

Eine Journalistin unterstützte Rayak beim Schreiben der Begleittexte. Eine Werbeagentur kümmerte sich um Layout, Fotoauswahl und -rechte sowie den Druck und beriet sie bei der Papierwahl. „Man sollte nicht unterschätzen, dass die Beschaffenheit und Dicke des Papiers äußerst wichtig ist, damit der Preisspiegel auch beim Anfassen Qualität ausstrahlt. Dabei sollte man nicht auf den Cent schauen“, so Rayak. Summa summarum war sie etwa vier bis sechs Wochen nebenher mit dem Zusatzprojekt befasst. Die Kosten für 300 Exemplare beliefen sich auf 1.500 Euro netto für Text, Layout und Bildrechte sowie auf 900 Euro für den Druck. Innerhalb weniger Wochen war die Erstauflage vergriffen. Im Spätsommer erscheint ein Nachdruck des 12-seitigen Heftes in einer höheren Auflage. Zudem startet sie eine zweite Marketingaktion. Sie will den Preisspiegel an ihre Farmhaushalte verteilen. Außerdem soll er zum kostenlosen Download auf ihre Website gestellt werden. Dabei müssen die Interessenten zunächst einige Kontaktdaten eingeben, bevor sie den Bericht als PDF per E-Mail erhalten. „Auf diese Weise erhalten ich potenzielle Verkäuferkontakte, die ich im Anschluss mit weiteren Informationen versorgen kann“, so Rayak. Flankierende Pressearbeit soll den Preisspiegel für den Düsseldorfer Mikrostandort weiter bekannt machen.

In Mittelstädten, in denen bislang noch kein Akteur einen Marktbericht publiziert, können Makler überlegen, ihre erstmals zusammengetragenen Analysedaten im Rahmen einer Pressekonferenz der Öffentlichkeit vorzustellen. Mehr Aufmerksamkeit beschert ihnen der Bericht, wenn sie zusätzlich Vertreter von Haus & Grund und dem Mieterverein dazu bitten. Denn Lokaljournalisten und lokal tätige Makler sitzen in einem Boot: beide interessieren sich für Mikrodaten und die Baupolitik vor Ort.

Rayak machte die Erfahrung, dass bei ihrem Expertenwissenstag viele Teilnehmer überrascht waren, dass Immobiliendaten sogar auf lokaler Ebene existieren. Das heißt, was die meisten Makler bereits wissen, ist längst nicht bei den Verbrauchern angekommen.

Fest steht für sie, dass sie im nächsten Jahr den Preisspiegel fortschreibt. Neben den bisher veröffentlichten Angebotsdaten will sie zusätzlich Zahlen zu den tatsächlich erzielten Kaufpreisen aufnehmen. Bei ihren Recherchen erkannte sie, dass die Plattform der nordrhein-westfälischen Gutachterausschüsse (Boris.NRW.de) regional runtergebrochene Immobiliendaten zur Verfügung stellt, die zudem ebenso wie bei IMV als „Open Data“ zur Verfügung stehen und somit in andere Programme exportiert werden können. ■

