



FOTO: GERD ALTMANN/PIXELO

Partnerbörse

GEWERBEPLATTFORMEN ■ Im Internet sollen sie sich finden: Investoren und Verkäufer passender Objekte. Ganz so einfach wie bei Miet- und Kaufgesuchen im privaten Bereich funktioniert das aber nicht.

Von Bianca Diehl

Liquide, abenteuerfreudig, expansiv sucht Büroimmobilie mit langfristigen Mietern in guter Lage – die beiden zusammenzubringen sollte doch eigentlich nicht so schwer sein. Ist es aber. Der Gewerbeimmobilienmarkt in Deutschland ist bei weitem noch nicht so transparent wie viele es gerne hätten. Und um zu wissen, wer welche Immobilien verkaufen will oder wer auf der Suche ist nach passenden Objekten, braucht man am besten ein persönliches Netzwerk mit den wichtigen Playern der Branche.

Dabei funktioniert die Kontaktabahnung bei privaten Mietern und Käufern mit Hilfe von Online-Plattformen fast problemlos. Eine Unmenge von Objekten und Interessenten finden so zueinander.

Das sollte doch auch für Gewerbeimmobilien und Investoren möglich sein, dachte sich etwa Immobilienscout 24 und startete die Seite Commercial Network.

Der geschlossene Marktplatz für Investmentobjekte richtet sich an Banken, Fonds, Institutionelle, Makler, Investmentgesellschaften, Versicherungen, Family Offices oder andere Unternehmen, die Investmentobjekte handeln. Diese können entweder Kaufgesuche anmelden oder Immobilien zum Verkauf auf der Plattform inserieren.

Investor und passendes Investmentobjekt finden auf Commercial Network über ein Matching zusammen. Dieses übernimmt eine spezielle Software, die Angebote und Gesuche auf wichtige Rah-

mendaten wie etwa Investitionsvolumen, Lage oder Fläche überprüft. Die anschließende Kontaktaufnahme erfolgt über anonymisierte Kontaktstufen. Erst wenn auf beiden Seiten weitgehende Handelseinigkeit besteht, werden Kontakt- und Objektdaten übermittelt.

Alle Teilnehmer auf Commercial Network müssen sich vor der Plattform-Nutzung mit Handelsregistereintrag beziehungsweise einem Gewerbeschein anmelden. Die Objektfreigabe erfolgt ausschließlich über Vorlage eines Grundbucheintrages oder des Vermarktungsauftrages im Falle von Maklern. Grundsätzlich können nur Objekte ab einem Investitionsvolumen von fünf Millionen Euro auf Commercial Network gehandelt werden. Perspektivisch sollen hier aber auch große Mietflächen vermittelt werden. Zusätzlich bietet die Seite eine Reihe von Zusatzdiensten wie etwa Data-Room-Services oder Immobilienbewertungen.

Doch die Idee, Investoren und Objekte online zusammen zu bringen, hatte nicht nur Scout 24. Zwei weitere Anbieter sind mit ähnlichen Portalen im Internet

◀ Kontakte knüpfen können Käufer und Verkäufer von Gewerbeobjekten jetzt auch online.

zu finden: Asset Profiler (www.asset-profiler.de) und Investorfinder (www.investorfinder.eu). Beide Seiten funktionieren ähnlich wie Commercial Network: Sie sind geschlossene Marktplätze mit einer Matching-Software, die passende Objekte und Suchende zusammenführen soll. Anschließend wird bei Interesse in mehreren Stufen die Anonymität der Beteiligten aufgehoben.

Investitionsuntergrenze bei Asset Profiler ist eine Millionen Euro. Auch hier ist ein Eigentums- oder Vermittlungsnachweis notwendig. Ein Instrument, mit dem sich Asset Profiler von der Konkurrenz abheben möchte, ist ein individuelles Logbuch. „Hier wird nur für den jeweiligen Nutzer auf beiden Seiten sichtbar dokumentiert, wer was wann wie detailliert angeboten hat und wie darauf reagiert wurde“, erklärt Norman Meyer, Geschäftsführer von Asset Profiler.

Karsten Kamps, Geschäftsführer von Investorfinder, setzt auf persönlichen

Kontakt. Ihm ist es wichtig, alle Akteure auf seiner Seite zu kennen. Zudem bietet das Portal ein Mittel zur Marktanalyse, denn die eingestellten Objekte liefern Zahlen zu Kaufpreisentwicklungen, Kaufpreisfaktoren, Vergleichsbewertungen von Immobilien sowie Quadratmeterpreisen. Außerdem bietet die Seite auch die Möglichkeit, weitere Dienstleistungen wie Finanzierung oder Verwaltung zu vermitteln.

Doch wenn Kamps von der Bedeutung der persönlichen Kontakte redet, weist er damit gleichzeitig auf die Grenzen der neuen Marktplätze hin. Denn obwohl CommercialNetwork etwa bereits seit Frühjahr, Asset Profiler und Investorfinder seit Sommer 2011 am Markt sind, gibt es bisher nur sehr wenige Transaktionen, die über die Seiten abgeschlossen wurden. Karsten Kamps kann vier erfolgreiche Deals verkünden. Aber er selbst gesteht ein: „Es ist zu früh zu sagen, ob das Konzept funktioniert. Wir sind noch im Aufbau.“

Die Illusion von der schnellen Transaktion, bei der vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss alles unkompliziert und online abgewickelt wird, kann

man getrost vergessen. „Die Suche nach einer Gewerbeimmobilie ist deutlich komplexer als im Wohnbereich. Oft haben die Interessenten noch keine klaren Vorstellungen, welche Kriterien das Objekt überhaupt erfüllen soll. Hier sind die langjährigen Kenntnisse und Erfahrungen von Immobilienprofis gefragt“, musste Dagmar Faltis, Geschäftsleitung Gewerbeimmobilien bei Immobilien-scout 24, bei einer aktuellen Befragung unter mehr als 300 Interessenten von Gewerbeimmobilien feststellen.

Die drei Gewerbe-Plattformen stellen aber immerhin ein neues Arbeitsmittel dar, um rascher und effektiver passende Objekte und Investoren zu finden. Danach ist doch wieder der gute alte persönliche Kontakt gefragt. „Wir haben ein paar nervige Tätigkeiten automatisiert, um den Leuten mehr Zeit zu geben, Ideen für ihre Immobilien zu entwickeln“, meint Kamps. Neben Arbeitsmittel und Kontaktbörse möchte er mit Investorfinder vor allen Dingen eine Art Kontor sein, das bei Transaktionen die nötige Sicherheit für alle Beteiligten bietet: „Transaktionen erhalten durch das Portal sozusagen ein Qualitätssiegel.“