

Immobilienwirtschaft in Kanada

# Internet, Marketing; von Vancouver (Westkanada) können wir noch viel lernen

Die Stadt Vancouver befindet sich im äußersten Südwesten der Provinz British Columbia (BC). Mit einer Bevölkerung von knapp 2.000.000 Einwohnern ist Vancouver die am meisten besiedelte Region in ganz British Columbia.

Die Nervenstränge der Metropole laufen nicht in ihrem geografischen Zentrum zusammen, sondern auf einer von Buchten und Meeresarmen umsäumten Halbinsel am Nordrand (downtown).

Der Stanley Park, Stadtpark der Stadt, schließt sich gleich hinter der Innenstadt an. Auch dieser befindet sich auf einer eigenen Halbinsel. Zwischen dem Finanzzentrum, das sich in der Innenstadt befindet, und dem Stanley Park, befindet sich das Wohngebiet West End. Hier ragen die Wohnhochhäuser in die Höhe. Durch diese exzellente Lage zwischen der Innenstadt und dem Stanley Park bietet der Stadtteil West End eine ideale Wohnumgebung. Bevorzugte Wohngebieten befinden sich in Jericho Beach und English Bay, welche sich in unmittelbarer Nähe der Innenstadt befinden.

Die typische Villengegend befindet sich in dem Vorort West Vancouver, welcher sich auf der anderen Seite des Burrard Inlet befindet, welches die Stadt Vancouver von den Vororten West Vancouver und North Vancouver trennt. Hier sind wunderschöne Blicke auf die Innenstadt von Vancouver garantiert.

Der Markt für Büros in der Innenstadt von Vancouver ist zurzeit sehr gesättigt. Nur einige Bürogebäude mit kleinteiligen Flächen wurden fertig gestellt. Daher sind größere Flächen zunehmend schwer zu finden. Aufgrund dieser Marktsituation ergibt sich ei-

ne derzeitige Leerstandsquote von 2,3 % für Büros in der Innenstadt.

Durch einen Anstieg der Nachfrage nach Büros haben verschiedene Investoren neue Projekte angekündigt, um eine entsprechende Vorvermietung beginnen zu können. Hierdurch sollen wieder großflächige Einheiten an den Markt gelangen.

- Schlichterstelle für Streitigkeiten zwischen Maklerhäusern,
  - Bestrafung unethischen Verhaltens ihrer Mitglieder,
  - Politisches Sprachrohr für die Interessen der Mitglieder.
- Sobald ein Makler einen Vertrag mit seinem Kunden unterschrieben hat (z. B. beim

stellen die Mitgliedschaft dar. Es ist allgemein akzeptiert, dass sich diese Einrichtung gegenüber den Maklerhäusern und in geringeren Umfang gegenüber den einzelnen Immobilienverkäufern zu verantworten hat.

Die Mitglieder wählen direkt einen Vorstand, der alle Angelegenheiten und Handlungen dieser Einrichtung überwacht.

Die Mitglieder zahlen eine Gebühr, die die laufenden Kosten (tägliches Geschäft und Service) decken.

Die vordergründige Funktion des Real Estate Boards liegt in der Eigenschaft eines „Zentraldepots für Informationen“.

**Die folgende Übersicht stellt geschätzte Verkaufspreise für Wohnimmobilien dar:**

Region	Einfamilienhäuser		Reihenhäuser		Eigentumswohnungen	
Greater Vancouver	509.620,00 DM	260.560,00 €	317.430,00 DM	162.300,00 €	228.950,00 DM	117.060,00 €
Burnaby	478.720,00 DM	244.760,00 €	306.460,00 DM	156.690,00 €	197.560,00 DM	101.010,00 €
Delta	452.820,00 DM	231.520,00 €	250.760,00 DM	128.210,00 €	-	-
Maple Ridge	317.460,00 DM	162.310,00 €	205.690,00 DM	105.170,00 €	136.540,00 DM	69.810,00 €
North Vancouver	554.810,00 DM	283.670,00 €	395.780,00 DM	202.360,00 €	219.490,00 DM	112.220,00 €
West Vancouver	861.540,00 DM	440.500,00 €	711.220,00 DM	363.640,00 €	449.460,00 DM	229.800,00 €
Vancouver West	864.700,00 DM	442.110,00 €	409.020,00 DM	209.130,00 €	252.870,00 DM	129.290,00 €
Vancouver East	416.580,00 DM	212.990,00 €	300.790,00 DM	153.790,00 €	175.050,00 DM	89.500,00 €

Im Folgenden werden zwei Besonderheiten der kanadischen Immobilienwirtschaft beschrieben:

1. The Real Estate Board of Greater Vancouver
2. MLS-System

**The Real Estate Board of Greater Vancouver**

Im März 1919 schlossen sich 10 Maklerhäuser unter dem Namen „Vancouver Real Estate Exchange Ltd.“ zusammen. 1948 wurde die Gemeinschaft in „Vancouver Real Estate Board“ umbenannt – im Jahre 1970 bekam sie ihrem heutigen Namen. Diese Vereinigungen sind mittlerweile über das gesamte Land verteilt und sind vorherrschend in der Branche.

Das „Real Estate Board“ hat folgende Funktionen übernommen:

- Zentraldepot bzw. Verrechnungsstelle für Informationen,

Verkauf eines Einfamilienhauses) werden

- der Vertrag,
- die Objektbeschreibung und alle sachdienlichen Informationen per E-Mail, Briefpost, Kurier, Fax oder auf eine andere akzeptable Weise zu dieser Einrichtung geschickt.

Maklerhäuser und selbstständige Immobilienverkäufer

Diese Einrichtung hat eine beeindruckende Unternehmensphilosophie:

Je größer die Loyalität zwischen dem Makler und dem Kunden, desto mehr Engagement und Service kann der Kunde von seinem Makler erwarten.

**Das MLS-System**

Dieses System wurde aus der Idee geboren, 



Moderne Architektur prägt das Stadtbild



Blick auf  
Vancouver

dass durch eine Zusammenarbeit der einzelnen Maklerhäuser Immobilien schneller vermittelt werden könnten. Durch das MLS-System (multiple listing service) wird es möglich jedes beliebige Listing mit allen Einzelheiten aus dieser Datenbank abzurufen. Daher ist diese Datenbank, die nur ein Bestandteil des Real Estate Boards of Greater Vancouver ist, mit einer Immobilienbörse vergleichbar.

Durch die zuvor angesprochene Zusendung der Vertragsunterlagen spiegelt diese Datenbank das Marktgeschehen sehr genau wider. Makler, Eigentümer, Kapitalanleger aber auch potenzielle Selbstnutzer können sich über das Internet die Immobilienangebote anzeigen lassen und die entsprechenden Makler kontaktieren. Den Maklerhäusern selbst steht ein weiterer Service zur Verfügung: Es ist möglich, detaillierte Angaben über die jeweilige Immobilie zu erhalten: vorheriger Eigentümer, zuvor gezahlter Kaufpreis, Bauart des Grundstücks (besonders wichtig bei Gewerbeimmobilien), ggf. Telefonnummern der Voreigentümer, etc.

Das MLS-System schafft eine hohe Homogenität des Marktes und verschärft dadurch den Wettbewerb der Marktteilnehmer untereinander. Folglich kann es zu deutlich kürzeren Vermittlungszeiten am Markt kommen.

In Deutschland gibt es gibt es diverse Immobilienbörsen im Internet. Jedoch gibt es zurzeit keine von „offizieller Stelle“ (beispielsweise durch einen Verband). Eine denkbare Variante des kanadischen MLS-Systems wäre dadurch gegeben, dass die Mitgliedsunternehmen der jeweiligen Verbände in die Pflicht genommen werden würden und ihre Immobilienangebote auf der Homepage des Verbandes veröffentlichen würden (neben der Veröffentlichung auf der eigenen Homepage). Dies würde eine ernst zu nehmende Konkurrenz zu den bereits bestehenden Immobilienbörsen im Internet bedeuten.

Teile der kanadischen Immobilienwirtschaft geben neue Denkanstöße für unseren Wirtschaftszweig der Immobilienwirtschaft. Die Behandlung der Marktteilnehmer untereinander wie auch die Institutionen der kanadischen Immobilienwirtschaft (Real Estate Boards, MLS-System, etc.) sind richtungweisend. Dies gilt insbesondere für die Bestrafung unethischen Verhaltens.

Christoph Ziercke  
FH Nürtingen  
E-Mail: chrziercke@web.de



# Schouten