



STUDIE DOMAIN SEKUNDÄRMARKT

2012 & 4. Quartal 2012

In 2012 wurden über Sedos Domainhandelsplattform 36.181 Domains für knapp 53 Millionen € verkauft. Der durchschnittliche Preis einer Domain lag bei 1.463 €, der Medianwert bei 461 €. Das erste sowie das zweite Quartal waren am verkaufstärksten und brachten den meisten Umsatz.

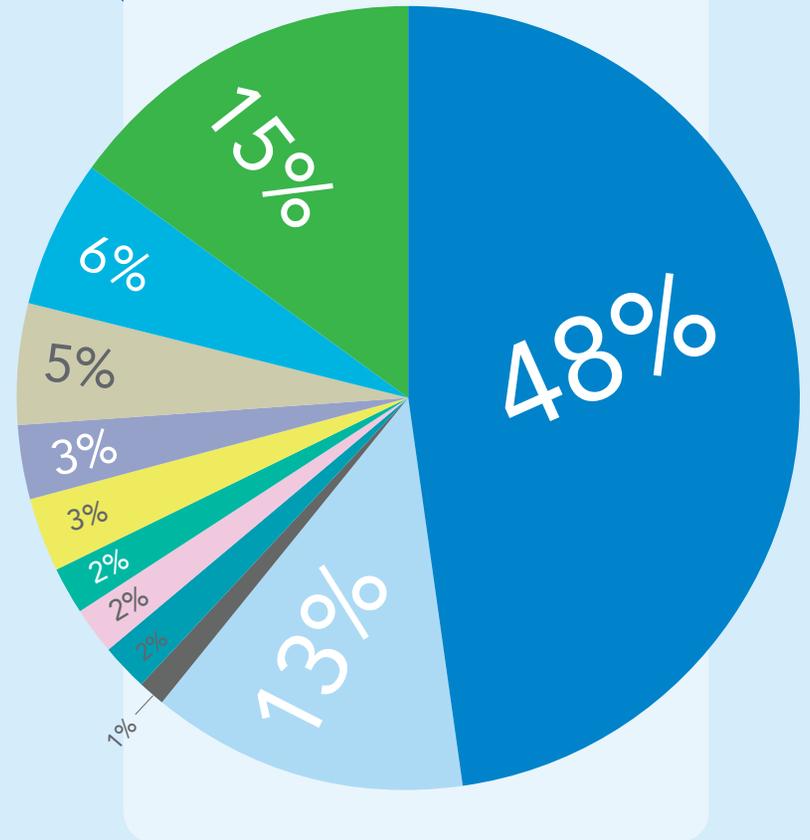
HIGHLIGHTS:

- ▶▶ 11% mehr Verkäufe über Sofortkauf als Verkäufe gegenüber dem Vorjahr
- ▶▶ .at verdoppelt ihren Durchschnittspreis und steigert den Medianwert
- ▶▶ Top 10 der teuersten Domains: ccTLDs machen .com Konkurrenz

1. VERTEILUNG DER VERKÄUFE NACH TOP LEVEL DOMAINS

Mit 48% wurden in 2012 am häufigsten Domains der wichtigsten Endung .com gehandelt, gefolgt von .de-Domains mit 15%. Gegenüber 2011 wurden 4% mehr .com Domains und 3% weniger .de Domains gehandelt. Die Endung .me befindet sich auch in 2012 in den Top 10, während .co von .es abgelöst wurde. Insgesamt wurden in 2012 knapp 160 unterschiedliche Top Level Domains gehandelt.

TOP 10 DER VERKAUFTE TLDS IN Q4 2012



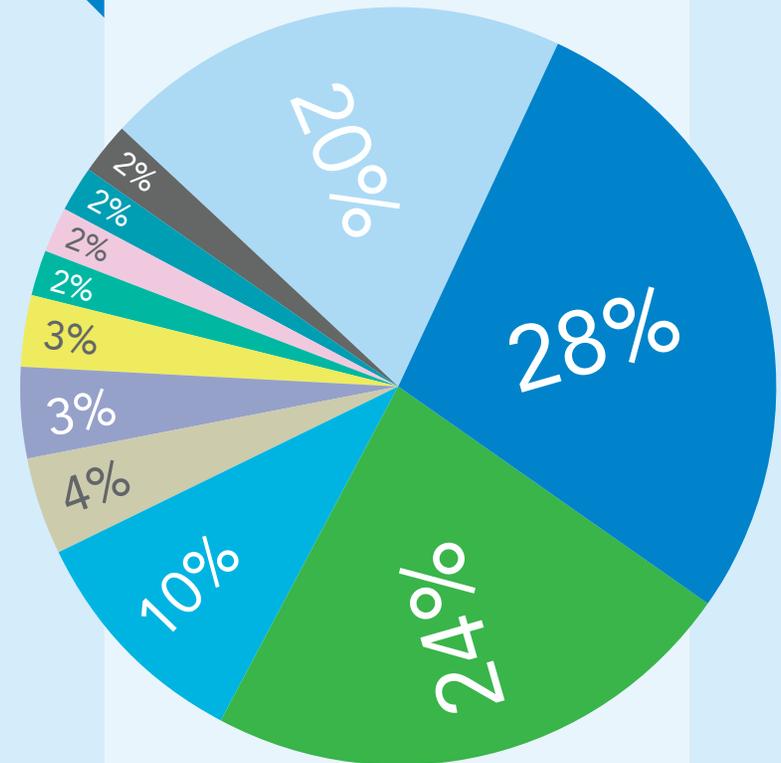
© SEDO 2013

- .COM
- .DE
- .NET
- .CO.UK
- .ORG
- .EU
- .INFO
- .ME
- .ES
- .NL
- SONSTIGE

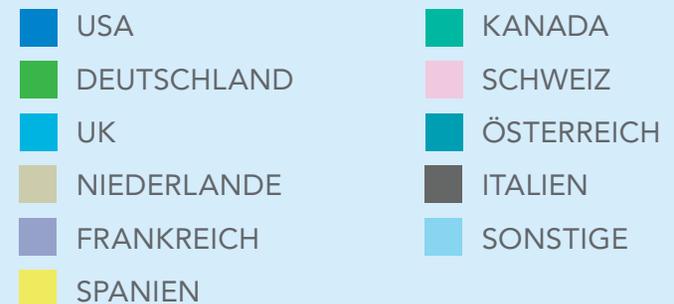
2. DOMAINKÄUFER UND INTERNATIONALITÄT

Sedo ist weltweit der einzige Domainmarktplatz, der erfolgreich Verhandlungen zwischen Käufern und Verkäufern in über 20 Sprachen mittels eines renommierten Vermittlungsservices führt. In 2012 vermittelten Sedos Broker exklusiv über 2000 Domains für einen Gesamtwert von über 13 Millionen €. Das sind knapp 25% des monatlichen Verkaufsvolumens (53 Millionen €) Durch zahlreiche Partnerschaften mit Registraren aus aller Welt, bei denen die zum Verkauf stehenden Domains zusätzlich eingeblendet werden, erreichte Sedo in 2012 Käufer aus über 160 Ländern. Erstmals stammen mit einem Anteil von 28% mehr Käufer aus den USA als aus Deutschland (24%). Grund dafür ist die SedoMLS Integration des Domain-Inventars bei GoDaddy, dem weltweit führenden Registrar.

TOP 10 DER KÄUFER-HERKUNFT



© SEDO 2013

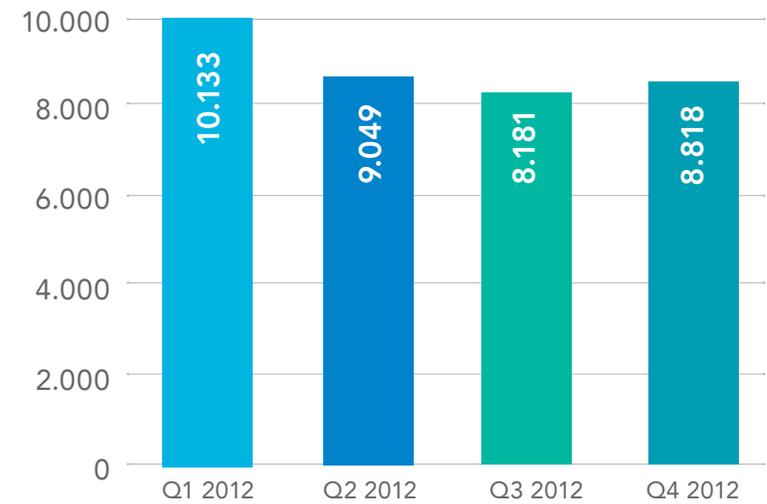


3. VERKAUFSVOLUMEN

Die folgenden Grafiken stellen die Anzahl der verkauften Domains von 2009 bis 2012 dar, sowie eine Übersicht der Verkäufe in 2012 pro Quartal. Dabei waren das 1. Quartal sowie das 2. Quartal in 2012 die verkaufsstärksten Quartale. Besonders gut entwickelt haben sich Verkäufe über die Option „Festpreis“ (Steigerung von 30% auf 41%).

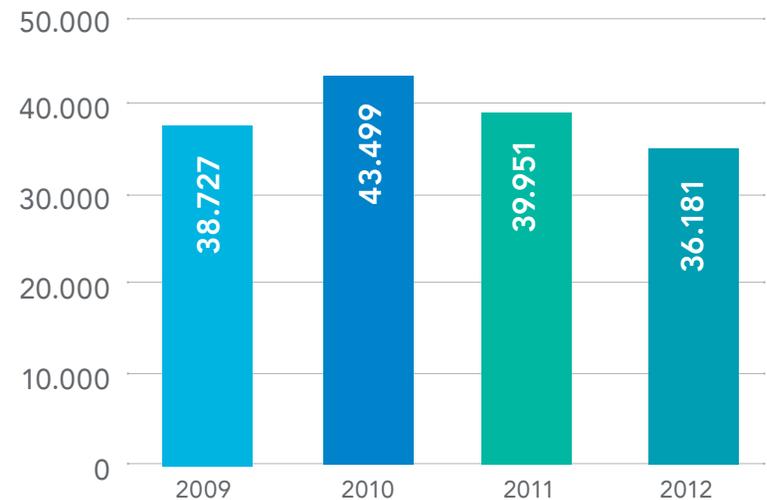
Zwar wurden, verglichen zu den Vorjahren, in 2012 insgesamt weniger Domains gehandelt. Das spiegelt sich sowohl beim Sedo Marktplatz wider und wird auch vom unabhängigen Branchenmagazin dnjournal (www.dnjournal.com) bestätigt. Doch ein wichtiger Grund für den Rückgang sind weitaus weniger Verkäufe über den Verkaufskanal „Auktionen“. Die Vorjahre waren geprägt von Sonderauktionen zu Markteinführungen wie zweistellige und numerische .de Domains, sowie Registry Auktionen wie .co und .me, die den Handel positiv beeinflussten. Wir erwarten, dass in 2013 der Vertriebskanal „Auktionen“ durch die Einführung zahlreicher neuer gTLDs enorm an Zugkraft gewinnen wird.

VERKAUFTE DOMAINS PRO QUARTAL



© SEDO 2013

VERKAUFTE DOMAINS PRO JAHR



© SEDO 2013

4. MONETÄRES VERKAUFSVOLUMEN

Nachfolgende Grafiken zeigen sowohl die Entwicklung des Handelsvolumens der Quartale in 2012, als auch die Entwicklung der Jahre 2009 bis 2012. Der Umsatz pro Quartal zeigt in Relation zur Anzahl der Verkäufe, dass das 1. Quartal des Jahres auch am umsatzstärksten war.

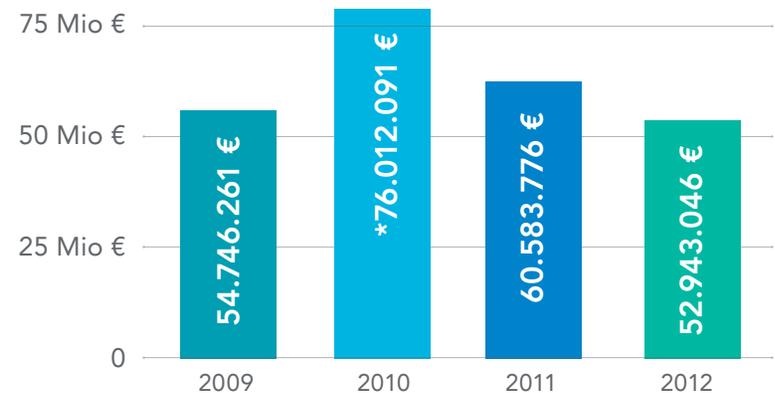
Obwohl in 2012 generell weniger Domains gehandelt wurden, ist das monetäre Verkaufsvolumen auf einem vergleichbar guten Niveau geblieben. Denn durch die Euro-Krise gab es konsequenterweise weniger Investitionen in Domains, wie am Beispiel der TLD .es (Spanien) erkennbar: Deren Medianwert hat sich halbiert (s. Kapitel 8b). Folglich gab es in 2012 auch keine Rekordverkäufe im siebenstelligen Bereich. Denkbar ist außerdem, dass sich Domainkäufer etwas zurückgehalten haben, da sie in neue gTLDs, die in 2013 eingeführt werden, investieren möchten. Für das Jahr 2013 erwarten wir einen bedeutenden Anstieg des monetären Verkaufsvolumens im Bereich der neuen TLDs.

MONETÄRES VERKAUFSVOLUMEN PRO QUARTAL IN 2012



© SEDO 2013

MONETÄRES VERKAUFSVOLUMEN PRO JAHR



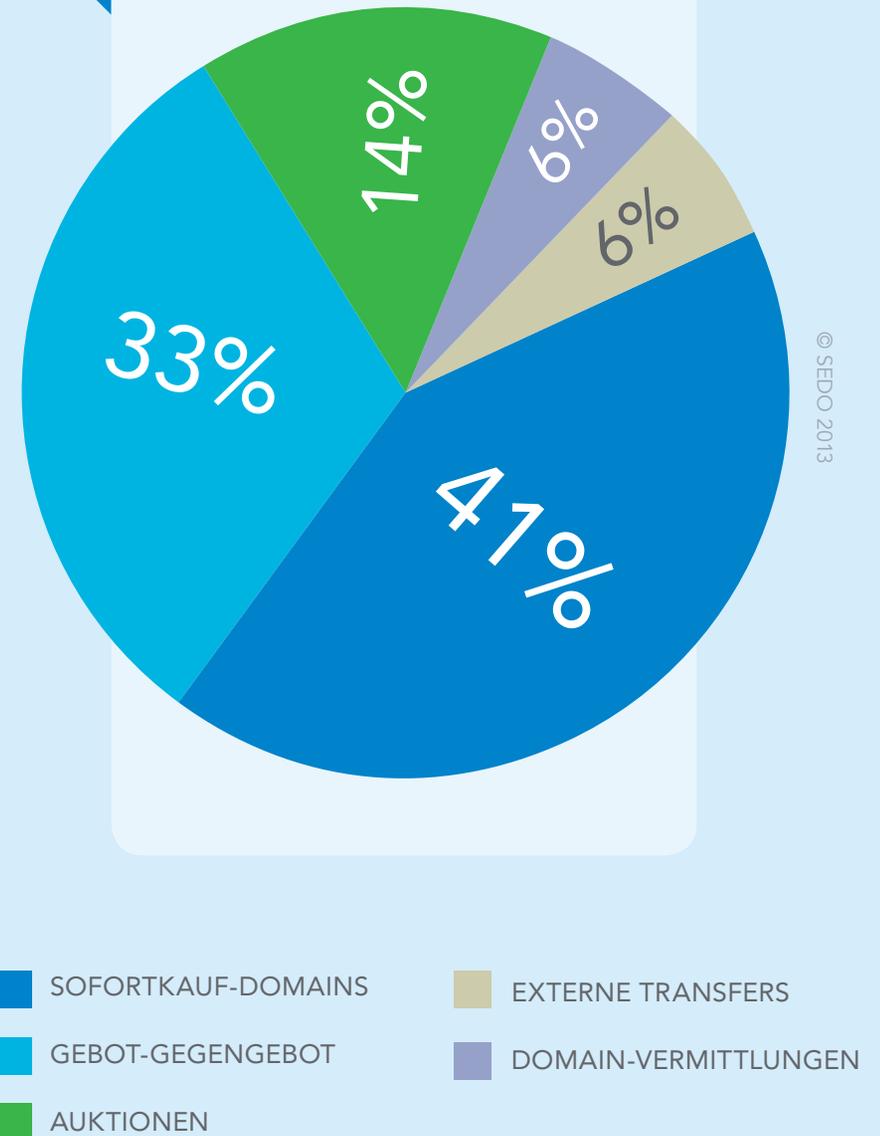
© SEDO 2013

* VERKAUF VON SEX.COM

5. AUFTEILUNG NACH VERKAUFSTYPEN

In 2012 haben Sofortkauf-Domains gegenüber dem Vorjahr um 11% zugelegt und bilden mit einem Anteil von 41% die beliebteste Art des Domainskaufes. Auf Platz zwei folgen Domains, die über Gebot-Gegengebot verkauft wurden (33%). Diese Zahlen machen deutlich, dass Käufer den schnellen und direkten Kauf von Domains mit einem festen Preis bevorzugen. In 2012 wurde erstmals die Option „Sofortkauf oder Bestes Angebot“ eingeführt. Auf diese Weise wurden die beiden beliebtesten Verkaufsoptionen miteinander kombiniert, und geben sowohl Käufern als auch Verkäufern mehr Flexibilität.

VERKAUFSKANÄLE IN 2012



6. DOMAINVERKÄUFE NACH PREISKATEGORIEN

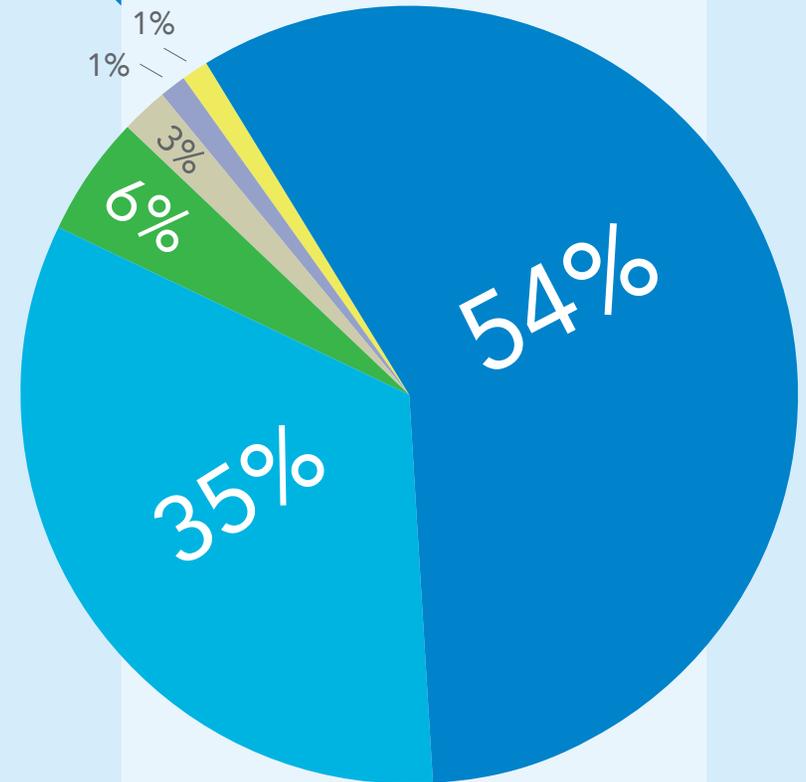
Die aufgeführten Grafiken gelten als Indikator für Domain-Verkäufer, denn sie zeigen, in welchen Preiskategorien Käufer am häufigsten zugreifen.

54% der gehandelten Domains lagen unter 500 €, also 4% weniger als im Vorjahr. Ein Großteil der Domains aus diesem Segment besitzt einen Festpreis. Diese Sofortkauf-Domains haben eine weitaus höhere Verkaufschance, denn Käufer entscheiden sich häufiger für den direkten Weg ohne lange Vorverhandlungen führen zu müssen. Domains, die sich zwischen 500 € und 2.500 € verkaufen (35%), haben gegenüber dem Vorquartal um 3% zugelegt und bestehen meist aus kurzen Begriffen mit einer Länderendung. Doch auch der Anteil an Domains, deren Preis sich zwischen 2.500 € und 5.000 € beläuft, ist mit 6% beachtlich.

Eine Investition bis zu 50.000 € lohnt sich insbesondere für sehr internetaffine Keywords wie bei pizza24.com (13.000 \$) und festivals.de (12.500).

Ab 50.000 € entscheidet die Internationalität, die TLD und das Branding mit: So wie bei den Verkäufen von webhosting.co.uk (500.000 \$) und designers.com (118.000 \$).

DOMAINVERKÄUFE NACH PREISKATEGORIEN



7. DURCHSCHNITTSPREISE IM VERGLEICH

A) DURCHSCHNITTSPREISE DER GTLDS

Der Durchschnittspreis von .com-Domains ist gegenüber dem Vorjahr um 322 € gesunken, hat aber mit einem Wert von 1.668 € das höchste Niveau unter den generischen TLDs. Bei .net gab es einen großen Sprung nach oben, der Durchschnittswert in 2012 lag bei 1.453 €. Auch .org hat etwas zugelegt, während die Durchschnittswerte der Endungen .biz und .info gesunken sind.

B) DURCHSCHNITTSPREISE DER CCTLDS

Der Durchschnittswert von .de Domains ist im Ländervergleich nicht auf dem ersten Platz, weist aber über die letzten drei Jahre hinweg einen stabilen Wert auf. Andere TLDs sind größeren Schwankungen unterworfen: Die Endung .at hat sich im Durchschnittswert verdoppelt und liegt bei 1.548 €. Dies liegt an mehreren hochpreisigen Verkäufen wie z.B. pizza.at für 75.000 €. Ebenfalls kontinuierlich gewachsen ist die Endung .eu mit einem Durchschnittswert von 943 €. Auch einen großen Sprung verzeichnet die Endung .co.uk.

DURCHSCHNITTSPREISE IN € (gTLDs)

gTLD	2010	2011	2012
.COM	2.387	1.990	1.668
.NET	1.214	1.149	1.453
.ORG	1.678	923	1.022
.BIZ	664	925	685
.INFO	595	708	695

© SEDO 2013

DURCHSCHNITTSPREISE IN € (ccTLDs)

ccTLD	2010	2011	2012
.DE	1.135	1.101	1.002
.AT	749	846	1.548
.FR	4.916	1.712	1.423
.ES	1.056	1.693	1.489
.CO.UK	1.497	912	1.489
.EU	524	842	943

© SEDO 2013

8. MEDIANPREISE IM VERGLEICH

Der Medianwert schließt aus, dass ein besonders hoher Verkauf einer Domain den Durchschnittspreis einer Top Level Domain nach oben zieht und damit starke Schwankungen hervorruft. Er gilt als Maßstab für die tatsächliche Performance einer Top Level Domain.

A) MEDIANPREISE DER GENERISCHEN TOP LEVEL DOMAINS

Während die Endungen .com und .org ihren Medianwert steigern konnten, gab es bei .info einen Rückgang von 340 € auf 300 €. Die Medianwerte für .net und .biz blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert. Mit 500 € hat die Endung .com ihren bisherigen Höhepunkt erreicht.

B) MEDIANPREISE DER LÄNDER TOP LEVEL DOMAINS

Bei den Medianwerten der ccTLDs gab es große Änderungen bei .es und bei .eu. Der Wert von .es Domains hat sich auf 305 € halbiert. Die Annahme hierfür ist die aktuelle wirtschaftliche Lage in Spanien, die auch die Domainpreise beeinflusst. Ganz im Gegensatz zu der Endung .eu, die ihren Medianwert auf 650 € steigern konnte. Bei .de gab es keine Änderungen, während die Werte von .at und .fr geringfügig nach oben gestiegen und Werte von .co.uk nur geringfügig gesunken sind.

MEDIAN IN € (gTLDs)

TLD	2010	2011	2012
.COM	414	457	500
.NET	441	400	400
.ORG	440	366	390
.BIZ	300	300	300
.INFO	300	340	300

© SEDO 2013

MEDIAN IN € (ccTLDs)

TLD	2010	2011	2012
.DE	350	300	300
.AT	398	460	499
.FR	600	750	761
.ES	500	600	305
.CO.UK	442	450	431
.EU	150	264	650

© SEDO 2013

9. TOP VERKÄUFE

Im Folgenden sind die höchsten Verkäufe des Jahres 2012 gelistet. Bei diesen Top 10 Listen handelt es sich um Domainverkäufe, die veröffentlicht werden durften. Über 80% der Verkäufe bleiben vertraulich und finden daher hier keine Erwähnung. Verkaufspreise entsprechen der tatsächlich gehandelten Währung.

Bisher war hauptsächlich die Endung .com in den Top 10 der teuersten Domains vertreten, doch in 2012 gab es einige überraschende Top Sales, darunter hoteles.es, buy.me und online-casino.de. Erwartungsgemäß wurden bei den 10 teuersten Verkäufen hochpreisige Domains am häufigsten durch eine Domain-Vermittlung, bei der ein professioneller Broker mit den Verhandlungen beauftragt wird, verkauft.

TOP 10 VERKÄUFE IN 2012

DOMAIN	VERKAUFSPREIS
webhosting.co.uk*	500.000 \$
hoteles.es*	275.000 €
bra.com*	165.000 \$
kboing.com	150.000 \$
metal.com*	140.000 \$
buy.me*	115.000 €
online-casino.de	115.000 €
channel.com*	125.000 \$
designers.com*	118.000 \$
fahrrad.com	90.000 €

© SEDO 2013

TOP 10 VERKÄUFE IN 2012 UNTER .DE

DOMAIN	VERKAUFSPREIS
online-casino.de	115.000 €
online-casinos.de	65.000 €
onlinecasinos.de	65.000 €
gruppenreisen.de*	59.500 €
geschenkideen.de*	50.000 €
blu-rayler.de	26.000 €
hb.de	26.000 €
sportbekleidung.de*	25.000 €
naturkraft.de	23.800 €
ma.de	25.000 €

© SEDO 2013

10. FAZIT

Die Anzahl an Domains, die mittlerweile eine feste Preisangabe haben, wächst stetig, denn Domain-Verkäufer haben verinnerlicht, dass Endverbraucher schnell und ohne Umwege an ihre Wunschdomains gelangen wollen. Und obwohl die Anzahl der Sofortkauf-Domains enorm gestiegen ist, besitzt immer noch ein großer Teil des Domain-Inventars keine Preisangabe und ist somit für Endkäufer schwer zugänglich.

Bisher hatten sich Endverkäufer damit schwer getan, ohne vorangehende Verhandlungen Domains zu kaufen, die in einem höheren Preissegment liegen. Bei Top-Domains mit einem sechsstelligen Wert war es bisher üblich, keine Preisvorstellung zu nennen, sondern nur auf eingehende Gebote zu reagieren. Doch in 2012 hat sich gezeigt, dass auch Domains im fünfstelligen Bereich als Sofortkauf-Domains gelistet und auch gekauft wurden. Hier ist ein Umdenken der Verkäufer gefordert: Auch wenn Interessenten nicht dazu tendieren, mit nur einem Klick eine hochpreisige Domain zu kaufen, geben sie eher ein Gebot für eine hochpreisige Domain ab, wenn diese zumindest eine verhandelbare Preisvorstellung angibt.

Dies haben wir berücksichtigt und erst kürzlich unser Preisvorschlagstool zum Big Data Pricer optimiert, damit Verkäufer mit nur wenigen Klicks zuverlässige und realistische Preisvorschläge für ihre Domains erhalten. Erstmals werden für die Berechnung des Preisvorschlags sedointerne Verkaufsdaten der letzten 11 Jahre verwendet und liefern so marktrelevante Ergebnisse, die Käufern und Verkäufern die optimale Grundlage für einen direkten Kauf oder Verhandlungen bieten.

Um die Verkaufsoption der „Verhandlungen“ nicht zu vernachlässigen, wurde im dritten Quartal zusätzlich ein Schwerpunkt auf die Einbindung von Domains ohne Preisangabe gelegt. So können beim weltweit größten US-Registrar Go Daddy nicht nur Sofortkauf-Domains, sondern jetzt auch Domains angeboten und der Preis verhandelt werden. Um zu verhindern, dass Angebote eingehen, die einem zu niedrig erscheinen, können Verkäufer jetzt auch einen Mindestpreis setzen, um nur noch Gebote zu erhalten, die eine gute Grundlage für weitere Verhandlungen liefern.

Die Einbindung von zum Verkauf stehenden Domains auf Plattformen der Registrare hat gezeigt, dass sich Domains noch schneller als sonst verkaufen, da sie dem Endkunden direkt präsentiert werden, ohne dass ein Marktplatz erst aufgesucht werden muss.