

VERMIETUNG

PropTech Guide

Whitepaper

**Der PropTech-Support rund
um das Bestellerprinzip**

Inhalt

VORWORT	1
TOPIC	
Das Bestellerprinzip kommt: Was Makler jetzt tun können	2
Wie können PropTechs Makler unterstützen?	4
Bestellerprinzip: Wie kann eine Makler-Software unterstützen?	6
PropTech und Makler-Trends nach dem Bestellerprinzip	21
Die Zeit ist reif für den „Marktplatz“	41
SPOTLIGHT	
onOffice GmbH	9
EDI-Real GmbH	12
B&G Consulting & Commerce GmbH	14
Demmelmayr & Partner KG	16
Propstack GmbH	18
Advoodle GmbH	23
Nuki Home Solutions GmbH	26
FINcredible GmbH	29
PROPUP GmbH	32
Enteco Concept GmbH	35
EverReal GmbH	38
STECKBRIEFE	43

Offenlegung nach §25 Mediengesetz

Herausgeber & Medieninhaber: Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder, Wiedner Hauptstraße 57/2/2/5, 1040 Wien, Telefon: +43 590900-5522, E-Mail: immobilienwirtschaft@wko.at, Website: www.wkimmo.at

Layout und Produktion: Enteco Concept GmbH, Zieglergasse 6/4a, 1070 Wien, Website: www.enteco.at

Chefredaktion, Recherche und Inhalt: Mag. Sabina Berloff, Website: www.bsc-consulting.at, Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht der Meinung der Redaktion entsprechen.

Neue Konzepte

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,
mit Inkrafttreten des MaklerG-ÄG werden sich PropTechs und Maklersoftware in der Immobilienwirtschaft zunehmender Beliebtheit erfreuen, da nur dadurch die Vermittlungseffizienz, die Sichtbarkeit als Anbieter am Markt und die Breite des Angebots für KundInnen dauerhaft gewährleistet werden kann. Um auch in der geänderten Marktsituation prosperieren zu können, stellt der Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder seinen Mitgliedern in dieser Ausgabe weitere hilfreiche Tools und Software mit hohem Mehrwert vor. Egal, ob Sie einen schnellen Bonitätscheck oder eine Immobilienbewertung durchführen wollen, ein strukturiertes Hilfsmittel für den gesamten Vertriebsprozess Ihrer Immobilien suchen, noch nicht die ideale Maklersoftware für Ihr Unternehmen gefunden haben, oder Ihre Immobiliengeschäfte gar vollständig digitalisieren wollen – wir stellen Ihnen passende Unternehmen für Ihre Bedürfnisse vor.

Für Makler und Verwalter wird es künftig wichtiger denn je sein, im Zuge der Immobilienvermittlung, mit ihrem Portfolio präsent zu bleiben und auf die Zusammenarbeit mit KollegInnen zu setzen. Die ideale Plattform dafür bietet der „Marktplatz“ – eine Immobilienplattform auf imomarktplatz.at des Fachverbandes der WKÖ, des ÖVI und des Immobilienrings. Der Marktplatz kann sowohl für den B2B- als auch für den B2C-Bereich genutzt werden – warten Sie also nicht länger und steigen Sie mit ein!



KommR Michael Pisecky
Fachverbandsobmann-
Stellvertreter



KommR Arno Wimmer
Berufsgruppensprecher
Immobilienmakler

Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder

Das Bestellerprinzip kommt: Was Makler jetzt tun können

Das Bestellerprinzip in Österreich bedeutet, dass derjenige, der einen Makler beauftragt, auch die Kosten für dessen Dienstleistungen tragen muss. Für die Makler hat das Bestellerprinzip einige Auswirkungen auf ihre Arbeit und auf ihr Geschäftsmodell.

In den Medien ist das Thema bereits zum Dauerthema geworden. Zusammenfassend gilt, dass das Bestellerprinzip bzw. die entsprechende Regelung in Österreich mit dem 1. Juli 2023 in Kraft tritt. Es gilt für die Vermittlung von Mietwohnungen und -häuser, nicht jedoch für Kauf- und Gewerbeobjekte. In Deutschland ist das Bestellerprinzip bereits seit 2015 in Kraft und hatte zahlreiche Implikationen für das Makler-Business.

Makler-Geschäftsmodell wird sich verändern

Insgesamt kann man heute mit Sicherheit sagen, dass das Bestellerprinzip in Österreich dazu führt, dass sich die Rolle der Makler in der Folge verändern wird. Die Makler werden ihre Dienstleistungen stärker auf die Bedürfnisse der VermieterInnen ausrichten müssen, um weiterhin erfolgreich zu sein. Mitunter wird sich auch das bisherige Geschäftsmodell komplett verändern.

Betriebswirtschaftliche Anpassungen beim Makler

Hier sind einige Maßnahmen, die sich Makler, deren Hauptaugenmerk im Mietenmarkt liegt, nun überlegen müssen:

1. Das Angebot erweitern:

Makler können ihr Angebot erweitern, indem sie sich auch auf den Verkauf von Immobilien oder die Vermittlung von Gewerbeimmobilien konzentrieren.

2. Kosten- und Prozessoptimierung:

Makler können versuchen, ihre Kosten zu optimieren, um ihre Marge zu erhöhen. So können zum Beispiel effizientere Prozesse in den unterschiedlichsten Bereichen initiiert werden. Es kann eine Maklersoftware bzw. ein CRM (Customer-Relationship-Management Tool) implementiert werden bzw. dieses für alle Bereiche genutzt werden, wie Terminvereinbarung, Kunden-Management etc. Auch müssen die Ausgaben im Personalbereich gebündelt werden.

3. Mehrwert schaffen:

Makler können ihren Kunden einen Mehrwert bieten, indem sie beispielsweise zusätzliche Dienstleistungen, wie eine umfassende Beratung, Bewertungsleistungen sowie sinnvolle Dienstleistungs-Pakete im Bereich der Vermittlung- und Vermarktung schnüren.





4. In die „Sichtbarkeit am Markt“ investieren:

Makler müssen jetzt am Markt sichtbar sein. Das Bestellerprinzip in Deutschland hat bewiesen, dass jene Makler vom Markt verschwunden sind, die nicht über die entsprechende Sichtbarkeit und Positionierung verfügen. Makler sind gut daran beraten, sich mit Social Media und ansprechenden Webseiten mit Mehrwert zu beschäftigen, die sie im Konkurrenzumfeld nach außen positionieren. Auch mit den richtigen Werkzeugen im Bereich der Visualisierung sowie durch Branding können sich Makler von anderen abheben.

5. Kunden managen, nicht auf den Zufall warten:

Auch jene Makler sind Jahre nach der Einführung des Bestellerprinzips in Deutschland nicht mehr zu finden, die kein aktives Kunden- bzw. Lead-Management beherrschen - sowohl in Richtung SuchkundInnen wie auch in Richtung MietkundInnen bzw. KaufkundInnen.

6. Vermieter-Support:

Makler können vermehrt mit VermieterInnen zusammenarbeiten, um den Suchkunden-Prozess so weit wie möglich zu automatisieren. Hier sind

entsprechende Maßnahmen im Bereich des Marketings, der Prozessoptimierung und der Sales-Aktivitäten notwendig.

7. Neukundenakquise:

Makler können nun verstärkt in die Neukundenakquise investieren, um trotz des Bestellerprinzips ihre Geschäfte aufrechtzuerhalten. Sie können zum Beispiel ihre Online-Präsenz verbessern oder verstärkt auf Networking setzen. Beides ist mit entsprechendem budgetärem Aufwand verbunden.

8. Teilnahme an MLS-Systemen / Marktplatz in Österreich

Da die Zeiten härter werden, empfiehlt es sich, verschiedene Arten von Kooperationen zwischen Maklern näher ins Auge zu fassen. Lesen Sie dazu den Artikel auf Seite 43 zum Thema Marktplatz in Österreich. Der Marktplatz ist eine Immobilienplattform von Maklern für Makler, mit dem Ziel, mittels Zusammenarbeit, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des einzelnen Maklers zu steigern.



Wie können PropTechs Makler unterstützen?

Geänderte Geschäftsmodelle

Die Geschäftsmodelle und Prozesse ändern sich nicht nur für jene Makler, die ihr Hauptaugenmerk im Mietenmarkt haben. Generell erfordert die gegenwärtige Marktsituation von allen Maklern ein verschärftes Augenmerk auf Effizienz und vor allem Effektivität im Makler-Business. In anderen Worten: wie kann man jetzt die richtigen Schritte und Prozesse möglichst rasch und ohne großen Aufwand realisieren?

Was leisten PropTechs?

Per Definition sind PropTechs (Property Technology) Unternehmen, die technologiebasierte Lösungen im gesamten Immobilien-Lebenszyklus bereitstellen, mit dem Ziel, die Branche zu digitalisieren und in Zeiten der Transformation zu unterstützen. Bei den meisten PropTechs handelt es sich um junge StartUps bzw ScaleUps mit einem technischen Hintergrund. Sie befinden sich, je nach Reifegrad, in einem frühen Stadium (beispielsweise während der Gründung) oder sind bereits viele Jahre am Markt und etabliert (ab ca 5 Jahre Marktzugehörigkeit spricht man von „etabliert“).

Was haben Makler davon?

Wenn Makler ihr Geschäftsmodell überdenken, werden bei diesem Prozess in jedem Fall die Begriffe „Ertrag“ sowie „Aufwand“ die alles entscheidende Rolle spielen.

Das Verhältnis von Ertrag und Aufwand spielt dabei in allen Bereichen eine Rolle: bei der Kunden-Akquisition, beim Personal, beim KundenInnen- und potenziellen KundenInnen-Management, bei der Kommunikation, bei der Anzahl und Dauer von Besichtigungen etc.

Umso wichtiger ist es, dass sich der Makler, in dem ein- oder anderen Bereich, die entsprechende Unterstützung in technischer Hinsicht holt, um beispielsweise effizienter zu werden oder digitaler zu werden.

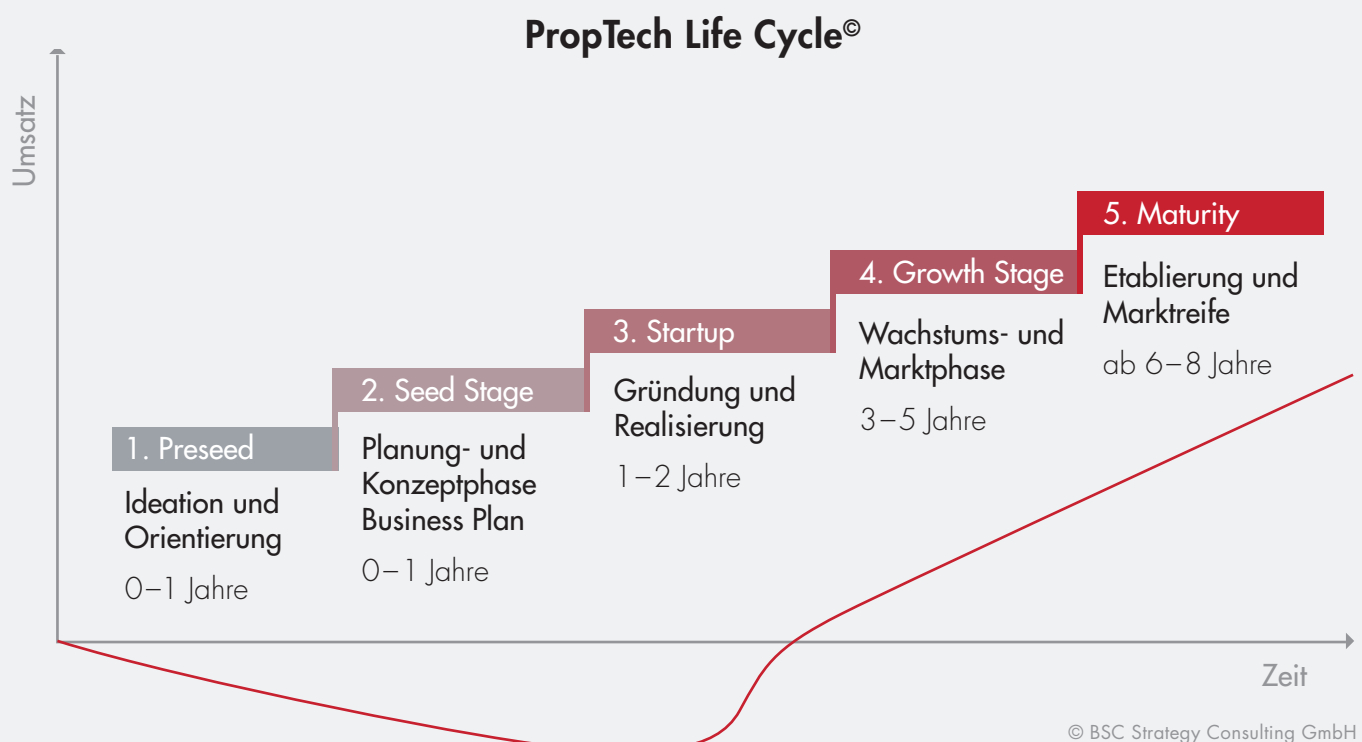
PropTech Guides mit weiterführenden Infos

Wir haben diesmal eine Reihe von PropTechs zusammengestellt, die sich rund um das Bestellprinzip als unterstützende Helfer etablieren. Bitte nehmen Sie aber auch den PropTech Guide vom Oktober 2022 zur Hand, wo Sie weitere Unternehmen finden, die bereits im Zusammenhang mit dem **Bestellerprinzip** vorgestellt wurden:

https://www.wko.at/branchen/information-consulting/immobilien-vermoeigenstreuhaender/PropTechGuide_1.pdf

Weiters wurden in der zweiten Ausgabe des PropTech Guides zum Thema **Visualisierung und Metaverse** zahlreiche PropTechs im Bereich der Visualisierung vorgestellt, auch diese sind für die Positionierung und Sichtbarkeit unterstützend tätig:

https://www.wko.at/branchen/information-consulting/immobilien-vermoeigenstreuhaender/PropTechGuide_2.pdf





Bestellerprinzip: Wie kann eine Makler- Software unterstützen?

Interview mit Stefan Kalt, Geschäftsführer Justimmo

Das Bestellerprinzip wird in Österreich am 1. Juli 2023 Wirklichkeit. Der PropTech-Guide fragt nach, wie Justimmo, als einer der führenden Makler-Software-Anbieter, diese Veränderung für die Makler unterstützt.

Sabina Berloff: Welche Maßnahmen wird Justimmo in Bezug auf das Erstauftraggeberprinzip umsetzen?

Stefan Kalt: Wir unterstützen unsere Kunden in vielfältiger Weise im Zusammenhang mit dem Inkrafttreten des Bestellerprinzips. Beispielsweise werden die von WKO und ÖVI erstellten Formulare, wie das Formular für den Suchauftrag, das Informationsblatt für MieterInnen und die aktualisierte Nebenkostenübersicht „Miete“ in Justimmo unmittelbar bereitgestellt. Wenn bisher die Standardfunktionen von Justimmo verwendet wurden, werden ab dem Stichtag automatisch die korrekten Unterlagen ausgespielt.

In Zukunft können InteressentInnen Suchaufträge auch digital über das Serviceportal in einem vollständig integrierten Prozess abschließen. Die stufenweise Vermarktung erlaubt es Maklern, ihre

Immobilien VormerkkundInnen mit Suchaufträgen anzubieten und in Kooperationsnetzwerke einzubringen, noch bevor sie auf Immobilienportalen veröffentlicht werden.

Zudem wird ein Mieternachweis eingeführt. Die erfassten Daten zum Vermittlungsauftrag der Immobilie, dem Suchauftrag und den relevanten Aktivitäten werden in einem Nachweis zusammengefasst und den MieterInnen zur Verfügung gestellt. Dadurch können die gesetzlich geforderten Nachweispflichten unkompliziert erfüllt werden.

SB: ChatGPT und Nuki Türöffnungssysteme habt ihr bereits angebunden. Welche Neuerungen sind sonst schon „aktiv“?

SK: Wir haben in den letzten anderthalb Jahren umfangreiche Erweiterungen im Bereich der Prozessautomatisierungen umgesetzt. Services wie die automatische Erstellung von Textvorschlägen

mittels ChatGPT oder die Anbindung der Nuki Türöffnungssysteme unterstützen die Makler, dabei ihre Arbeit schneller und flexibler zu erledigen.

Als Basis für weitere Entwicklungen wurde auch ein Serviceportal für InteressentInnen umgesetzt. Mit dem neuen Serviceportal können Makler ihren KundenInnen digitale Angebote und Suchaufträge anbieten und weitere Schritte wie Besichtigungen planen. Das bedeutet mehr Service und Transparenz für die KundInnen.

SB: Wie geht ihr an das Thema „Immobilien-InteressentInnen“ heran?

SK: Um den Service für InteressentInnen kontinuierlich zu optimieren, finalisieren wir aktuell die automatische Zusendung passender Immobilien, die auf ein Suchprofil zutreffen. Der Makler entscheidet dabei, welche Suchprofile bedient werden und ob geeignete Immobilien aus dem Kooperationsnetzwerk ebenfalls automatisiert angeboten werden.

SB: Da drängt sich nun die nächste Frage nach dem Vermarktungs-Funnel auf ...

SK: Ja, genau. Als nächsten Schritt setzen wir die stufenweise Vermarktung um. Hier erhalten zunächst InteressentInnen mit Suchprofilen neue Angebote, noch bevor die Immobilien in weiteren Stufen auf der eigenen Website, dann im Kooperationsnetzwerk oder letztlich auf öffentlichen Plattformen beworben werden. Das Hauptziel besteht darin, die Vorteile eines Suchagenten für InteressentInnen bestmöglich zu realisieren.

In weiterer Folge werden die Formulare, der digitale Suchauftrag und der Mieternachweis zur Verfügung gestellt. Um auch für Abgeber den Service zu automatisieren, ist zudem ein digitaler Abgebarnachweis in Planung.

SB: Welche Marktpartner habt ihr bereits eingebunden?

SK: Wir arbeiten mit einer Reihe renommierter Kooperationspartner zusammen, die uns bei der Erbringung verschiedener Services unterstützen:

- [Propnow](#) und [Immo-billie](#) bieten innovative digitale Bieterverfahren an, um den Immobilienverkauf effizienter und transparenter zu gestalten.
- [DataScience Service](#) versorgt unsere Kunden



mit statistischen Bewertungen, die datenbasierte Entscheidungsfindung erleichtern.

- [Nuki](#) bietet automatische Türöffnungssysteme, die als Alternative zu dem klassischen Schlüsselmanagement oder für Folge- und Selbstbesichtigungen eingesetzt werden können.
- [Advoodle](#) bietet einen Service zur digitalen Vertragserrichtung.
- [3motion](#) erstellt professionelle 2D- und 3D-Grundrisse.

SB: Was ist euer Rat oder eure Empfehlung für den Makler? Was sollte dieser berücksichtigen, einführen oder beachten?

SK: Mit Services wie z.B. der Anbindung von digitalen Türschließsystemen können Makler Pakete, ähnlich wie Digital- oder Hybridmakler anbieten, behalten aber selbst die volle Kontrolle. Prozessautomatisierungen und Anbindungen wie z.B. von ChatGPT für Textvorschläge, unterstützen die Makler dabei, ihre Services professionell und effizient anbieten zu können.

InteressentInnen können über das Serviceportal für Suchaufträge gewonnen werden und werden über die automatische Zusendung und die stufenweise Vermarktung passende Immobilien erhalten, bevor sie auf öffentlichen Kanälen vermarktet werden.

SB: Was haltet ihr von Gemeinschaftsgeschäften?

SK: Gemeinschaftsgeschäfte werden durch das Bestellerprinzip an Bedeutung gewinnen. Justimmo bietet mit dem größten Kooperationsnetzwerk von mehr als 1.200 Unternehmen in Österreich die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

SB: Das Wort „Marktplatz“ fällt in letzter Zeit immer öfter. Wie seid ihr in das Thema eingebunden?

SK: Wir sind seit Beginn Teil der Initiative und haben die Umsetzung des B2B-Marktplatzes federführend mitentwickelt. Gemeinschaftsgeschäfte über den Marktplatz sind nahtlos in das bestehende Justimmo Kooperationsnetzwerk integriert. Es bietet den Maklern die Möglichkeit, über die Objektsuche und ihre Suchprofile passende Objekte aufzufinden oder direkt ihren InteressentInnen anzubieten.

Wir danken für das Gespräch!



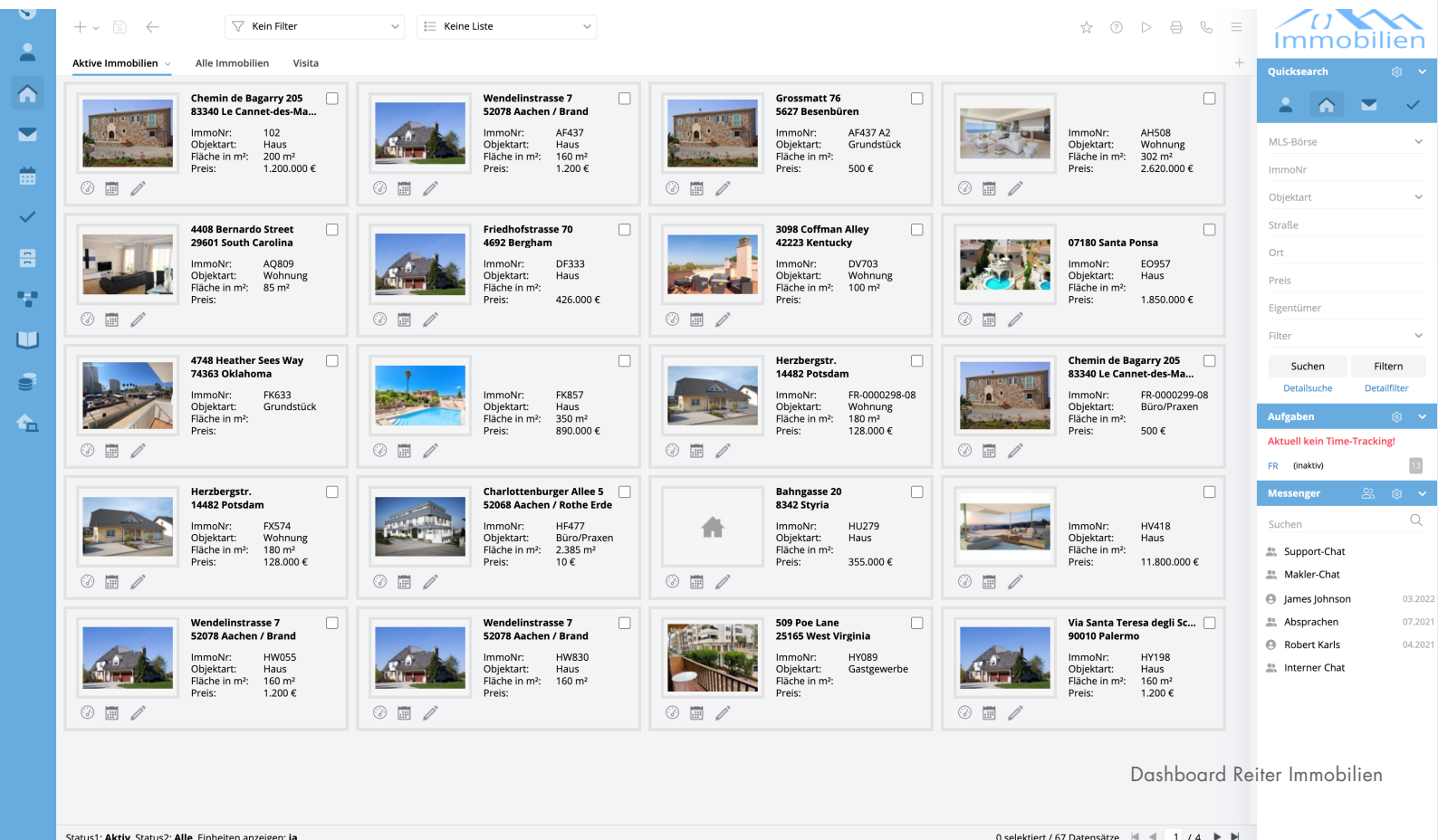


Links nach rechts: Stefan Mantl (Owner & CEO); Janosch Reuschenbach (CTO), Marius Siegmund (COO)

onOffice GmbH

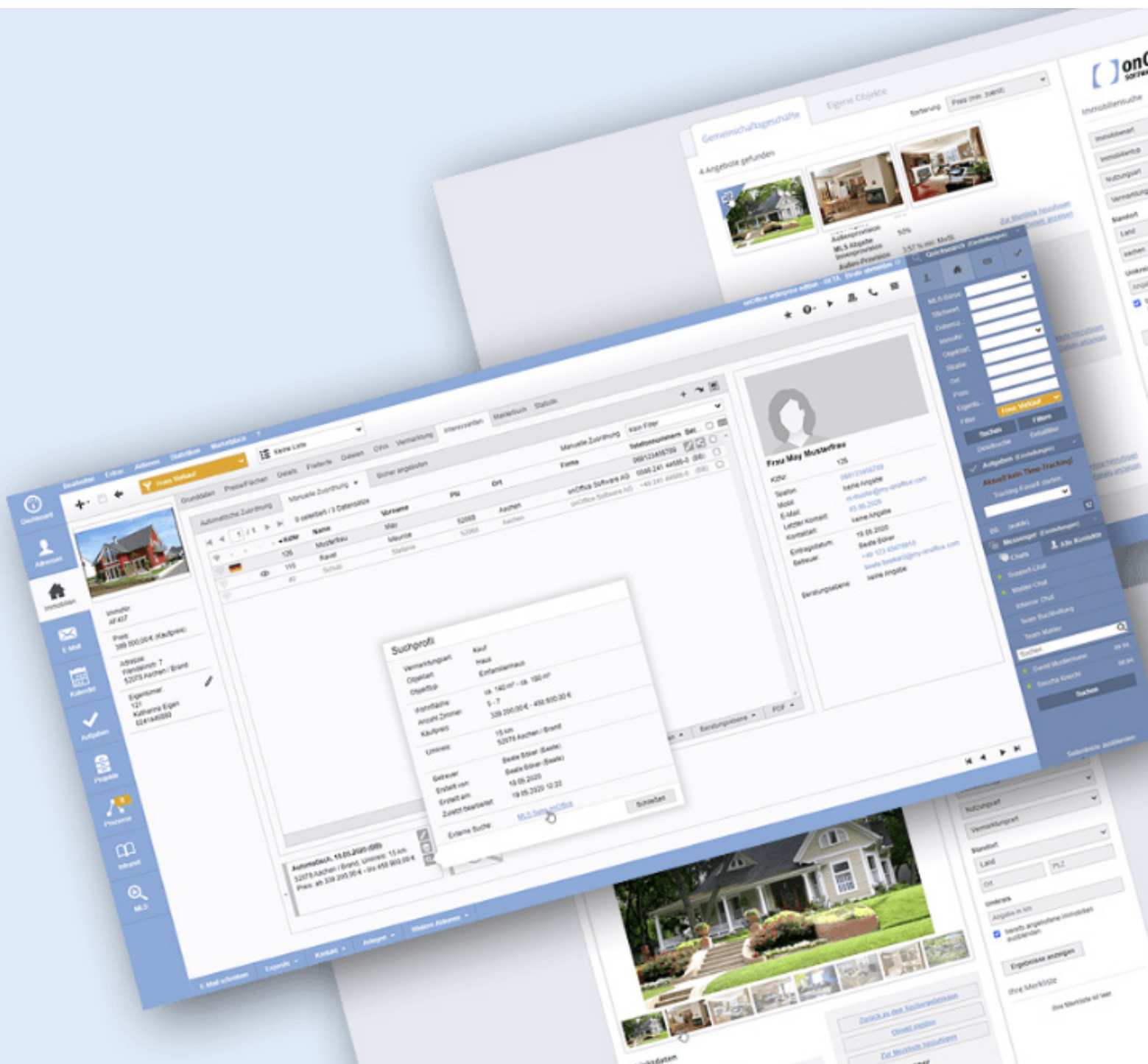
Das Unternehmen beschreibt sich: Die onlinebasierte Immobiliensoftware onOffice enterprise ist das Produkt jahrelanger Softwareerfahrung hinsichtlich Innovation, Qualität und Zuverlässigkeit. Über 35.000 AnwenderInnen vertrauen auf die sichere, portalunabhängige und vollständig webbasierte Immobiliensoftware. Mit ihren herausragenden Leistungsmerkmalen – vernetztes Makeln in der Cloud, Optimierung von Arbeitsprozessen, Erstellung von Webseiten und anderen Marketinginstrumenten – wird sie den Bedürfnissen von Unternehmen der Immobilienwirtschaft mehr als gerecht.

About	
Website:	de.onoffice.com
Management:	Stefan Mantl, Owner & CEO Janosch Reuschenbach, CTO Marius Siegmund, COO
Branche:	IT / Software Development / Maklersoftware
Gründungsjahr:	2001
Lebenszyklus*:	5 (Etabliert)
Marktausrichtung:	B2B



Facts

Technologie:	AI (Artificial Intelligence), Cloud Technology, Data Analytics, Plattform / Portal
Anwendung:	Dokumenten-Management, Maklersoftware/CRM, Project Management Prozess-Management, Workflow-Management, Marketing / Sales
Kundenbasis/Zielgruppe:	Makler und Banken
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Als All-In-One Lösung für die Immobilienvermarktung.
Kosten /Preismodell:	de.onoffice.com/produkte/maklersoftware/versionen-und-preise/
Keywords:	CRM-Software, onOffice enterprise, Maklersoftware





Daniela Übellacker, COO EDI-Real GmbH

EDI-Real GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: Die leistungsstarke Maklersoftware von EDI-Real verbindet all ihre Objekte, Kunden, Angebote, E-Mails und Termine. Damit hat man stets alles im Griff, spart Zeit und kann sich auf das Wesentliche konzentrieren: Die Kunden!

Was macht ihr, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Die leistungsstarke Maklersoftware von EDI-Real verbindet Objekte, Kunden, Angebote, E-Mails und Termine. Damit haben UserInnen stets alles im Griff, sparen Zeit und können sich auf das Wesentliche konzentrieren, nämlich die KundInnen! Unsere Kernkompetenz ist die Kooperation in der Immobilienbranche mit einem vollkommen ausgereiften System um Gruppen innerhalb der Gruppen zu bilden. EDI-Real verbindet Makler.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche genau? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Wir erleichtern den Makleralltag bei der täglichen Arbeit. Durch zahlreiche Automatisierungsmöglichkeiten und Schnittstellen zu anderen Systemen werden viele Schritte vereinfacht. Das zentrale System ermöglicht einen ganzheitlichen Überblick.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Mehr Ertrag durch Zusammenarbeit, Sicherheit in der Kooperation, Zeitersparnis und Arbeitserleichterung durch den Anfragenimport oder automatische Angebote. EDI-Real bietet Unterstützung bei allen Aufgaben als Makler und noch mehr. Makler profitieren von Gemeinschaftsgeschäften mit dem MLS-Kooperationsnetzwerk, unterwegs arbeiten mit der mobilen APP von EDI-Real (IDA).

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

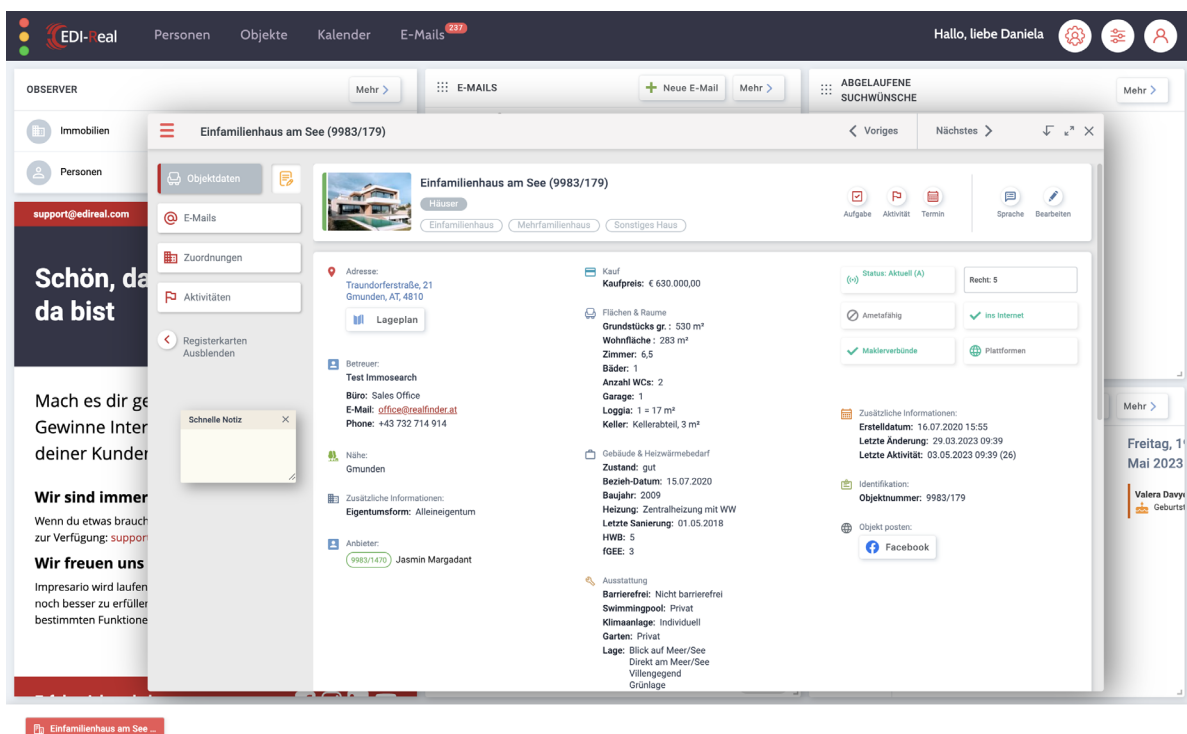
- Im Maklerwesen wird die Kooperation ein zentraler Punkt werden
- Schnittstellen zu verschiedensten Systemen
- Künstliche Intelligenz
- Automatisierung von Prozessen

About

Website:	www.edireal.com
Management:	Christian Michael Kaindl (CEO), Daniela Übellacker (COO)
Branche:	Software Development / IT / Maklersoftware
Gründungsjahr:	2001
Lebenszyklus*:	5 (Etabliert)
Marktausrichtung:	B2B

Facts

Technologie:	Cloud Technology, Plattform / Portal
Anwendung:	Immobilienportale und Lead Generation, CRM und Maklersoftware, SaaS, Workflow Management
Kundenbasis:	Makler und Banken
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Kooperationsmöglichkeiten, CRM, Objekt-Präsentation beim Kunden, Zentrale Software
Kosten /Preismodell:	Individuelle Preisgestaltung, Abhängig von speziellen Modulen und Mitarbeiter
Keywords:	Maklersoftware, Enterpreno, EDI-Real, Impresario, Proptech Company



The screenshot displays the EDI-Real software interface. The top navigation bar includes 'EDl-real', 'Personen', 'Objekte', 'Kalender', and 'E-Mails'. The main content area shows a detailed view of a property listing titled 'Einfamilienhaus am See (9983/179)'. The listing includes a photo of the house, a map, and various details such as address (Traundorferstraße, 21 Gmunden, AT, 4810), price (€ 630.000,00), and features (Grundstücksgr.: 530 m², Wohnfläche: 283 m², Zimmer: 6,5, Bäder: 1, Anzahl WC: 2, Garage: 1, Loggia: 1 + 17 m², Keller: Kellerabteil, 3 m²). The interface also shows a sidebar with navigation options like 'Objektdaten', 'E-Mails', 'Zuordnungen', 'Aktivitäten', and 'Registerkarten Ausblenden'. A 'Schnelle Notiz' (Quick Note) is visible in the sidebar. The bottom right corner shows a calendar for Friday, 1st May 2023, with a note about Valera Dery's birthday.



von links: Stefan Kalt CEO, Rafaela Widlhofer Customer Care, Alexander Diem Head of Customer Care

B&G Consulting & Commerce GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: Justimmo wurde 2010 als SaaS gelauncht, um Maklerunternehmen eine zeitgemäße Vermarktungssoftware zu bieten. Offenheit und Kundenorientierung waren von Anfang an wichtige Prinzipien, die im Unternehmen gelebt werden, ebenso wie laufende Verbesserung und Innovation. Durch die Automatisierung von repetitiven Aufgaben wird Maklern die Möglichkeit gegeben, sich auf ihre KundInnen fokussieren zu können. Justimmo wurde speziell für den österreichischen Markt entwickelt (ÖVI-Formulare, Maklervertrag, Kooperationsnetzwerk, Immo-Marktplatz, zukünftig Umsetzung Bestellerprinzip).

About	
Website:	www.justimmo.at
Management:	Harald Holzer (Geschäftsführer), Stefan Kalt (Geschäftsführer)
Branche:	Maklersoftware / CRM /Software Development / IT
Gründungsjahr:	2010
Lebenszyklus*:	5 (Etabliert)
Marktausrichtung:	B2B

Facts

Technologie:	Andere, Cloud Technology
Anwendung:	Maklersoftware/CRM, SaaS, Marketing / Sales
Kundenbasis:	s REAL, EHL, BUWOG, Teamneunzehn, Spiegelfeld Immobilien, Era Gruppe, 3si, Haring, Funk Immobilien, Raiffeisen Wohnbau, Spängler Privatbank, Volksbank Salzburg, Volksbank Kärnten, Wiener Privatbank
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Akquise, Aufbereitung der Immobilien für die Vermarktung, Vermarktungsprozess, CRM-Prozesse, Makler- & Projektwebsites
Installed Base:	1.250+ Firmen in Österreich; 7.700+ Benutzer
Kosten /Preismodell:	99 € + 1 € / aktivem Objekt / Monat
Keywords:	Justimmo, bgcc, Maklersoftware, CRM, Bestellerprinzip, Serviceportal, InteressenInnenportal, Automatisierung, Digitalisierung, Chatgpt Integration, Maklerwebsite, Projektwebsite, Schlüssellose Besichtigung, Nuki Integration

Was macht ihr, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Unsere Kernkompetenzen liegen einerseits in der Bedienungsfreundlichkeit, intuitiven, einfachen Nutzung, Konfigurierbarkeit, Betriebssystem-unabhängigkeit, mobilen Nutzung. Andererseits fokussieren wir uns auf den österreichischen Markt und bieten Innovation, Automatisierung und Digitalisierung. Außerdem bieten wir das größte Kooperationsnetzwerk mit MLS, damit die Makler schnell, unkompliziert und kundenorientiert makeln können.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche genau? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Wir unterstützen die Branche durch die Bereitstellung von vorkonfigurierten Lösungen, spezialisiert auf den österreichischen Markt. So haben wir z.B. mit der Lösung für den VRUG & FAGG-konformen Maklervertrag einen Branchenstandard gesetzt.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Einfache, kostengünstige und zuverlässige Anwendung:

- Flexibles, standortunabhängiges Arbeiten
- Schneller und einfacher Umstieg auf justimmo
- Ein verlässlicher, etablierter Produkt-, Marktführer in Österreich
- Prozessautomatisierung
- Laufende Weiterentwicklung und Innovation

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Wir sehen zunehmende Professionalisierung der Anbieter, voranschreitende Digitalisierung und Prozessautomatisierung als die nächsten Trends.



Links: Dr. Claudia Friedrich (Webprojekte & Design),
DI Werner Antensteiner (Leitung Software & Web),
DI Horst Demmelmayer (Geschäftsführung),
Christine Antensteiner (Verkauf, Marketing & Websites),
Mario Kern (Support & Druckvorlagen)

Demmelmayer & Partner KG

Das Unternehmen beschreibt sich: Der Startschuss fiel mit der Entwicklung und Vermarktung einer Software speziell für Immobilienmakler, TopREAL. Schnell bauten wir diese zu einer Komplettlösung aus. Schnittstellen zu Immobilienplattformen folgten, ebenso wie Websites - speziell für Immobilienmakler, aber auch für Firmen aus diversen anderen Branchen. Websites aus dem Haus der Demmelmayer und Partner KG zeichnen sich durch neueste Webarchitekturen, besten Pagespeed sowie Schnittstellen aus, die auch mit anderen CRM- und Maklersoftware-Produkten kompatibel sind.

Was macht ihr, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir sind Entwickler und Vermarkter der CRM- und Immobilienmakler-Software TopREAL und entwickeln modernste Immobilien-Websites mit Soft-

ware-Anbindung. Wir bieten engagierten Support und Service durch unser eigenes Team - d.h. kein externes Callcenter, keine zugekauften Freelancer aus dem In- oder Ausland. Unser Lösungen sind kundenorientiert, zuverlässig und praktikabel.

About	
Website:	www.topreal.at
Management:	Dipl. Ing. Horst Demmelmayer (Geschäftsführung), Dipl. Ing. Werner Antensteiner (Leitung Software & Web)
Branche:	Real Estate, Software Development
Gründungsjahr:	1995
Lebenszyklus*:	5 (Etabliert)
Marktausrichtung:	B2B

Facts

Technologie:	Plattform / Portal, Cloud Technology
Anwendung:	Lead Management, Maklersoftware/CRM, Marketing / Sales
Kundenbasis:	Immobilienmakler und Bauträger
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Immobilienvermarktung (Exposé, Websites, Plattformen...)
Kosten /Preismodell:	auf Anfrage
Keywords:	CRM- Software für Immobilienmakler, Immobilien-Websites

In der Welt der Immobilienvermarktung sind wir seit vielen Jahren zu Hause - das schätzen unsere KundInnen.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche genau? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Unsere CRM- und Maklersoftware bietet praktikable Automatisierungen im Bereich der InteressentInnen-Bearbeitung und Objekt-Vermarktung. Beispiel: Automatische Beantwortung von Plattform-Anfragen mit individuell gestaltbaren Exposés.

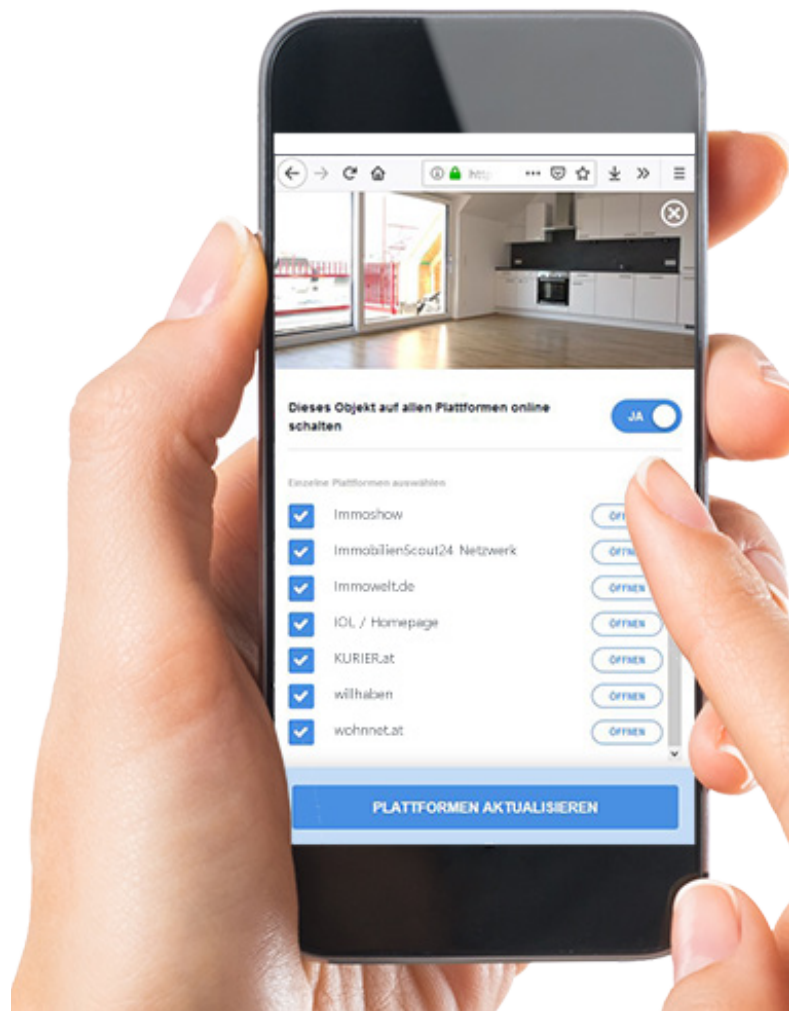
Im Bereich der Web-Entwicklung bieten wir besonders schnelle Immobilien-Websites, die Objekte automatisiert in Anbindung an die jeweilige Maklersoftware der KundInnen anzeigen - modernste Webarchitekturen sorgen dabei für höchsten Pagespeed.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Automatisierung von Arbeitsabläufen, professionelle Exposés, praktikabler Datenschutz, automationsunterstützte Objektvermarktung auf Immo-Plattformen, moderne Webauftritte mit automatisiert aktualisierter Objektdarstellung unabhängig von CMS-Produkten, automatische Anfrage-Bearbeitung, SMS-Erinnerungen für KundInnen, Zugriffsmöglichkeiten über Smartphone... u.v.m.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Zum einen stehen immer mehr Automatisierungen von immer wiederkehrenden Arbeitsabläufen zur Verfügung. Zum anderen sehen wir einen Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen, die perfekt auf die Bedürfnisse des/der jeweilige/n KundenIn eingehen.





Links: Yousef Kamawall (Head of Product), Silab Kamawall (CEO), Kevin Heldt (Head of Sales)

Propstack GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: Entdecken Sie die cloudbasierte CRM-Maklersoftware von Propstack für Immobilienprofis. Mit innovativen Anwendungen und automatisierten Geschäftsprozessen sparen Makler Zeit und begeistern ihre Kunden. Propstack steht für vernetztes und unabhängiges Arbeiten, intuitiv, fair, transparent und modern.

**Was macht ihr, wie erklärt ihr
euere Kernkompetenz?**

Unsere Kernkompetenzen liegen darin, den EndbenutzerInnen die Arbeit so stark wie möglich

zu erleichtern. Dies machen wir mit einer einfachen und intuitiven Benutzeroberfläche und individualisiertem Workflow. Propstack ist ein One-Stop-Shop für alle TeilnehmerInnen der Immobilienbranche.

About

Website:	www.propstack.de
Management:	Silab Kamawall CEO, Markus Dejmek - Geschäftsführer ImmoScout
Branche:	IT/Software und Dienstleistung
Gründungsjahr:	2016
Lebenszyklus*:	5 (Etabliert)
Marktausrichtung:	B2B

Facts

Technologie:	Cloud Technology, Data Analytics, Plattform / Portal
Anwendung:	Asset Management, Bewertung (Valuation), Community/Networking, Digitaler Makler, Dokumenten-Management, Lead Management, Maklersoftware/CRM, Maklertool, Mieter/Käufer Management, Project Management, Property Management, Prozess-Management, SaaS, Workflow Management, Marketing / Sales
Kundenbasis:	Makler, Bauträger, Hausverwalter
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Der Vorzeigekunde nutzt sowohl die Funktionalitäten rund um die Objektverwaltung und unterstützend die Automatisierungen und Aktivitäten der Salespipeline
Installed Base:	Webbased Software
Kosten /Preismodell:	99 EUR/ Benutzer
Keywords:	Maklersoftware, CRM

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Wir denken und handeln im Sinne unserer Kunden. Taten statt Versprechungen: Wir bieten unseren Kunden die besten Lösungen für Ihre täglichen Aufgaben und Anforderungen. Wir wollen

uns weiterhin mit deren Hilfe weiterentwickeln und setzen auf ein großes und bestmögliches Miteinander. Fair, partnerschaftlich und vertrauensvoll ist unsere Devise, der wir auch zukünftig treu bleiben werden.


Objekt 1: Neuss Innenstadt
 6 Einheiten ID: 44662

Öffentliche Projekt-LP

Einheiten Details Aktivitäten Kontakte Medien Historie

20.05.2022 07.12.2022

Smart-Views
Filter (1)
Sortieren
Aktionen (0)
Kontakt-Aktionen (0)
Exportieren

	Titel	Kontakt	Kategorie	Datum	
☐	16352 - Objektanfrage 16352	Ingo Plenikowski	Anfrage	13.12.2022	
☐	16352 - Objektanfrage 16352	Sascha Tester	Anfrage	17.11.2022	
☐	16353 - Objektanfrage 16353	Sascha Tester	Anfrage	25.10.2022	
☐	Dokumenten zum Download 16355	Alexander Müllermann	Anfrage	14.09.2022	
☐	Bestätigung Kontakterlaubnis  1 16352	Bich Trinh	3. Kaufangebot	14.09.2022	
☐	Ihre Immobilienanfrage 16352 16352	Lea Skuballa	Anfrage	07.09.2022	
☐	Ziemann Immobilien (Demo System) Bewerten Sie uns auf Google Blumenstraße 27 ~ 16604	 Michael Reich	1. Bewertung-Versand	01.09.2022	
☐	Wichtig!!! Blumenstraße 27 ~ 16604	 1  Michael Reich		08.06.2022	
☐	[Propstack] Excel Export vom 31.05.2022 um 18:18Uhr  1 Blumenstraße 27 ~ 16604	 1 Annika Krone Michael Reich	4. Rechnung Käufer	31.05.2022	

+ 2 weitere Kontakte

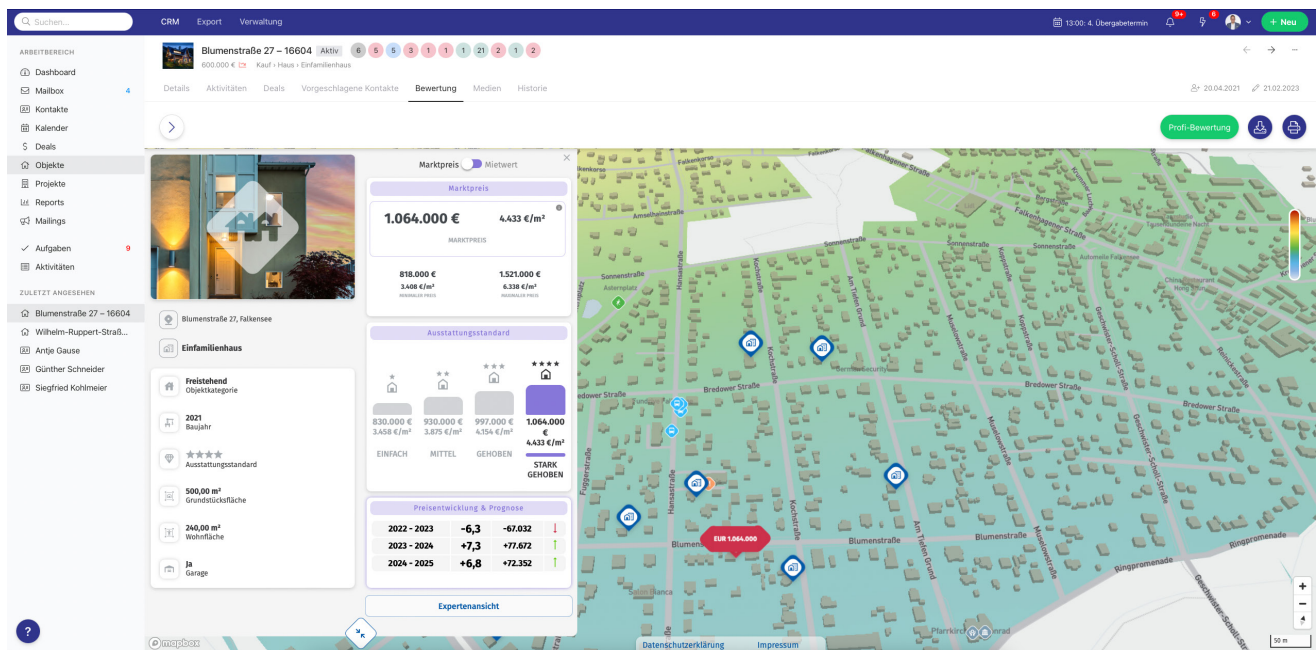
Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Durch die richtige Anwendung von Propstack lassen sich viele Prozesse vereinfachen und somit steigt die Effizienz im Vertrieb und auch in der Administration.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Die Digitalisierung hat die Art und Weise verändert, wie Immobilienkäufe und -verkäufe durchge-

führt werden. Wir möchten dies auch mit unseren Services unterstützen und den Maklern ermöglichen ihre Verkäufe so einfach wie möglich abzuwickeln.





PropTech und Makler-Trends nach dem Bestellerprinzip

Bereits in der ersten Ausgabe der Berichtserie, Anfang Oktober, haben wir darüber berichtet, wie sich die ProTech- und Makler-Szene nach der Einführung des Bestellerprinzips 2015 in Deutschland entwickelt hat. Man kann davon ausgehen, dass sich in Österreich in Sachen ProTech-Engagement nicht alles wiederholt – es gibt eine Lernkurve.

Trends auf dem Mietenmarkt in Deutschland

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass sich die deutschen Makler weitgehend aus dem Mietenmarkt zurückgezogen haben und nun bevorzugt die KäuferInnen bzw. VerkäuferInnen von Immobilien in ihrem Fokus haben. Das gilt auch für die anfänglich große Zahl an digitalen und hybriden Maklern, die ebenso die KäuferInnen bzw. VerkäuferInnen im Fokus haben. Die VermieterInnen und Hausverwaltungen nehmen den Vermietungsprozess nun vermehrt selbst in die Hand, wobei gewerbliche Vermieter die Prozesse im Bereich der Vermietung und Vermarktung weitgehend digitalisiert haben und auch vielfach über eigene System- und Portallösungen für die autonome Abwicklung verfügen.

PropTechs sind keine Konkurrenz mehr

Nach der Einführung des Bestellerprinzips 2015 in Deutschland tauchten unzählige ProTechs mit zumeist technischem Hintergrund auf, um sich ein Stück vom frei werdenden Kuchen am Markt zu holen. Die anfängliche Euphorie ist schnell verfliegen, da der Mietenmarkt einfach nicht interessant und lukrativ genug war, der Verkaufsmarkt aber umso mehr.

PropTechs haben sich zwischenzeitlich darauf konzentriert, die Makler, aber auch VermieterInnen und Hausverwaltungen im Rahmen des Vermietungsprozesses zu unterstützen. Dabei sind nur wenige ProTechs im Mietenmarkt geblieben, wie beispielsweise moovin (www.moovin.de). Die





Florian Heder, CTO, Andreas Böckör, CEO

Advoodle GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: Advoodle wurde 2019 mit dem Ziel gegründet, Immobilienmiete und -kauf vollständig zu digitalisieren. Damit hatte Advoodle bereits sehr früh ein Angebot für Makler und Hausverwaltungen, die unter dem Bestellerprinzip ihren KundInnen ein optimales Service bieten wollen.

Mittels Smart Contracts-Technologie können passgenaue Vertragsschablonen hergestellt werden, die mit unterschiedlichen individuellen Vertragsbedingungen hinterlegt und so vollautomatisch auf die jeweilige Miete zugeschnitten werden.

Alle Beteiligten sind unmittelbare Teilnehmer am Transaktionsprozess, sowohl VermieterInnen und MieterInnen, als auch Makler, BeraterInnen und sonstige Personen. Die Software prüft Identität

About

Website:	www.advoodle.com
Management:	Andreas Böckör (CEO), Florian Heder (CTO)
Branche:	Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung und Informationstechnik
Gründungsjahr:	2019
Lebenszyklus*:	4 (Growth Stage)
Marktausrichtung:	B2B

Facts

Technologie:	AI (Artificial Intelligence), Cloud Technology, Blockchain
Anwendung:	Bonitätsprüfung, Dokumenten-Management, Prozess-Management, SaaS, Workflow Management
Kundenbasis:	s REAL Immobilien, Immobilienring
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	s REAL: Digitaler Immobilienkauf, Immobilienring: Digitale Immobilienmiete
Kosten /Preismodell:	Lizenzmodell und geringe Transaktionsgebühr
Keywords:	Digitale Immobilienmiete, digitaler Immobilienkauf, Prozessmanagement, Bestellerprinzip, Smart Contracts, Blockchain

und Bonität und „übergibt“ VermieterInnen und MieterInnen gesetzeskonform.

Durch den digitalen Prozess ist volle Transparenz und ein optimierter Abschluss sichergestellt. Es gibt keine Dinge, wie z.B. unsauber dokumentierte Korrespondenz, die - gewollt oder ungewollt - unter den Tisch fallen und letztendlich zu Unschärfen oder zu Beweisschwierigkeiten und damit zur Rechtsunsicherheit führen. Advoodle macht Immobilienmiete und -kauf effizienter und schafft für international agierende Makler und Hausverwaltungen ein sinnvolles Zusatzangebot.

Was macht euer Unternehmen aus, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz in knappen Worten?

Wir vereinen Kompetenzen in der juristischen Praxis und im Bereich IT, das macht uns wandlungsfähig, auch wenn neue gesetzliche Erfordernisse auf uns und auf unsere Kunden zukommen. Mit der von uns entwickelten Smart Contracts-Technologie können wir unseren Kunden ein für sie optimiertes Service zur Verfügung stellen, das Immobilienmiete und -kauf kostensparend, effizient und rechtssicher abwickelt, unter Berücksichtigung der aktuell geltenden Gesetze und Richtlinien.

Wie unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Advoodle vereint alles, was für die sichere und transparente Durchführung von Immobilienmiete

und -kauf erforderlich ist: die digitale Vertragsabwicklung, Identitäts (KYC) - Check und Bonitätscheck, und die Abfrage von Stammdaten bei den Kunden (VermieterInnen, MieterInnen). Die Kommunikation mit den KundenInnen (VermieterInnen, MieterInnen) wird kanalisiert, sodass ein lästiger Zusatzaufwand für die Dokumentation der Kommunikation entfällt. Auch alle sonstigen Aktionen werden sauber dokumentiert und diese Dokumentation kann ggf. zu Beweis Zwecken herangezogen werden.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes/ eurer Dienstleistung?

VermieterInnen und MieterInnen genießen die Transparenz des Systems. Jeder weiß von Beginn an, wo er bzw. sie steht und welche Schritte noch erforderlich sind, um Wohnung bzw. Haus beziehen zu können. Die Software nimmt dem Makler bzw. der Hausverwaltung lästige Back-office-Arbeiten ab und schafft somit mehr Zeit für KundInnen (VermieterInnen, MieterInnen). Dadurch kann auch in finanziell angespannten Zeiten eine optimale Dienstleistung aufrechterhalten werden.

Wie seht ihr eure Zukunft, welche Zukunftsvisionen habt ihr, was plant ihr in näherer Zukunft?

Wir sind aktuell auf Breitenwachstum ausgerichtet. Mit Blick in die Zukunft sehen wir, dass vor

allein die Einbindung von KI (Künstlicher Intelligenz) die inhaltliche Arbeit, nämlich vor allem die Textgenerierung, erleichtern wird. KIs haben heute ein Niveau erreicht, dass mit menschlicher Arbeit durchaus vergleichbar ist. Zusätzlich arbeiten wir an einer Lösung, die speziell auf ESG und Lieferkettenverantwortung abzielt. Diese werden wir unter dem Titel „ESG Chain“ vermarkten.

eine weiterhin erfolgreiche und wirtschaftliche Tätigkeit zu ermöglichen. Unabhängige Unternehmen wie Advoodle sind hier gefragt, genau dieses Plattform-Angebot zu schaffen. Demnach freut es uns, dass wir gemeinsam mit unseren Partnern wie z.B. Justimmo ein solches Angebot zur Verfügung stellen und damit zur Lösung dieser Themen beitragen können.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienwirtschaft generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Die Immobilienbranche leidet an einer Überregulierung vieler Bereiche, von anspruchsvollen Bauvorschriften, über Compliance-Themen bis hin zum Mega-Thema ESG mit all seinen Facetten.

Hier braucht es Plattformen, die Arbeit wegschaffen, um dem Makler, der Hausverwaltung, etc.

ADVODDLE

Meine ProjekteDietmar Hahnde



DEMOOBJEKT! Große Luxus Wienblick-Dachgeschosswohnung

Kaufpreis

EUR 900.000,-

Wohnfläche

269m²

Objektnr.

7748177

Adresse

Graben 3/5/20, 1010 Wien

Status

Kaufanbot als neues Dokument erstellen, Käufer und Verkäufer einladen

1

Projektstart

2

Kaufanbot

3

Verkäufer einladen

4

Kaufvertrag

5

Kaufpreiszahlung

6

Grundbuch

7

Kaufabschluss

Andreas Böcskör

Vertragsmitglied bei:

Annahme des Kaufanbots

Projektanlage

Created

User

Dietmar Hahn

Vertragsmitglied bei:

Annahme des Kaufanbots

Accepted

User

KYC

Vertragsdokumente

Titel

Erstellt am

Vertragsmitglied

Status

Dokument erstellen

☐

Annahme des Kaufanbots

18.04.2021 10:00

In Bearbeitung

☐

Projektanlage

18.04.2021 10:00

In Bearbeitung

Weitere Dokumente

Titel

Erstellt am

☐

Energieausweis

18.04.2021 10:00

Nachrichten

Nachricht

Posten

Hier wurde noch nichts gepostet



Links: Martin Pansey (CEO), Markus Gruber
(Head of Business Solutions & Services)



Nuki Home Solutions GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: Die Nuki Home Solutions GmbH wurde 2014 in Graz (Österreich) gegründet. Nach erfolgreicher Crowdfunding-Kampagne im Jahr 2015 ist das Unternehmen stetig gewachsen und beschäftigt am Standort Graz aktuell über 120 MitarbeiterInnen. Neben dem etablierten Nuki Smart Lock und einem umfangreichen Zubehörangebot arbeitet Nuki mit Nachdruck an der Weiterentwicklung smarter Zutrittslösungen für eine komplett schlüssellose Zukunft.

About	
Website:	nuki.io
Management:	Martin Pansy (CEO), Alexander Ketter (COO), Jürgen Pansy (CIO)
Branche:	Schlüssellose Zutrittslösungen, Vacation Rental, Short-Term Rental, Kurzzeitvermietung, Consumer Electronics, Smart Home
Gründungsjahr:	2014
Lebenszyklus*:	5 (Etabliert)
Marktausrichtung:	B2B, Business-to-Consumer

Facts

Technologie:	Hardware, Internet of Things (IoT), Plattform / Portal
Anwendung:	Asset Management, Digitaler Makler, Immobilienbewirtschaftung, Property Management, SaaS, Smart Building, Smart Home, Marketing / Sales
Kundenbasis:	Nuki zählt über 100 zuverlässige Partnerschaften. Einige davon sind weltweit führend in der Smart Home Industrie wie Amazon, Apple und Google. Aber auch in anderen Branchen arbeiten wir mit namhaften Partnern zusammen: Airbnb, Smoobu, Guesty oder BookingSync im Bereich der Kurzzeitvermietungen oder mit Justimmo oder RE/MAX Europa im Bereich der Immobilienverwaltung für Makler und deren Kunden.
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Die Lösungen von Nuki für die Wohnungstür (Nuki Smart Lock) und die Hauseingangstür des Wohngebäudes (Nuki Opener) erlauben den sicheren und schlüssellosen Zugang zu Immobilien - ganz einfach über die Justimmo-Plattform. Die Makler entscheiden, ob sie ihren Interessenten Selbstbesichtigungen bei Erst- oder Folgeterminen anbieten. Sie können ihren Kooperationspartnern und Dienstleistern jederzeit Zutritt zu der Immobilie gewähren, ohne selbst vor Ort sein zu müssen. Bei Inkrafttreten des Bestellerprinzips für Miete bietet die Selbstbesichtigung die Möglichkeit, Vermietern Leistungspakete anbieten zu können.
Installed Base:	Mit über 350.000 zufriedenen Nutzern von Smart Locks ist Nuki europäischer Marktführer in der Kategorie Smart Locks / nachrüstbare elektronische Türschlösser. Nuki rüstet seit 2018 Wohnhausanlagen der Wiener SOZIALBAU AG mit smarten Zutrittssystemen aus.
Kosten /Preismodell:	Unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen für B2C- und B2B-Kunden; Nuki Apartment Set (bestehend aus Nuki Smart Lock 3.0, Nuki Bridge, Nuki Opener): 329€ - Einmalkosten für Hardware bei Nutzung mit Webplattform Nuki Web; Nuki Smart Hosting bei Nutzung von Partnerintegrationen wie Airbnb, Smoobu und weiteren PMS: ab 69€/Jahr - Rundumservice mit Premium-Support, sofortigem Produktaustausch, Produkt-Leasing, Nutzung der Short Rental API und Partnerintegrationen, Service Level Agreement und mehr
Keywords:	Consumer Electronics, Smart Home, Short-Term Rental, Kurzzeitvermietung, Vacation Rental, schlüssellose Zutrittslösungen, Smart Key

Was macht ihr, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Nuki eröffnet neue Wege in das eigene Zuhause. Wir machen das elektronische Türschloss - das Smart Lock - zu einer Selbstverständlichkeit und das Leben komfortabler für Millionen von Menschen in Europa und darüber hinaus. Nuki bietet smarte, einfache und sichere Zugangslösungen für Häuser, Wohnungen und Mehrfamilienhäuser, indem es das Smartphone einfach in einen smarten Schlüssel verwandelt.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Dank Nuki gehören zeitaufwändige Schlüsselübergaben und kostspielige Zylinderwechsel der Vergangenheit an. Egal, ob es sich um eine Wohnung oder ein Mehrfamilienhaus handelt, Nuki ermöglicht einen schlüssellosen und flexiblen Alltag für ImmobilienbesitzerInnen wie auch MieterInnen. Das elektronische Türschloss ist für die Selbstmontage innerhalb weniger Minuten konzipiert, wird ohne Schrauben oder Bohren an der Innenseite der Tür angebracht und macht das Smartphone



Zeit- als auch beim Schlüsselmanagement kann das elektronische Türschloss von Nuki Abhilfe schaffen. In kürzester Zeit ist es an der Innenseite der Tür auf dem bestehenden Zylinder montiert. Zutrittsberechtigungen können problemlos und schnell an das gesamte Maklerteam vergeben werden. Diese "digitalen Schlüssel" können aber ebenso schnell angepasst, neu vergeben oder auch wieder entzogen werden. Verlorene Schlüssel oder zeitaufwendige Schlüsselübergaben innerhalb des Teams entfallen somit komplett. Über die Nuki App behält man zudem stets den Überblick, ob die Tür auch wirklich versperrt ist und wer wann Zutritt zur Immobilie hatte. Das smarte Türschloss kann nach erfolgreicher Vermittlung entweder rückstandslos entfernt und auf der Tür des nächsten Objekts montiert werden, oder es wird dem Käufer/Mieter als Geschenk übergeben.

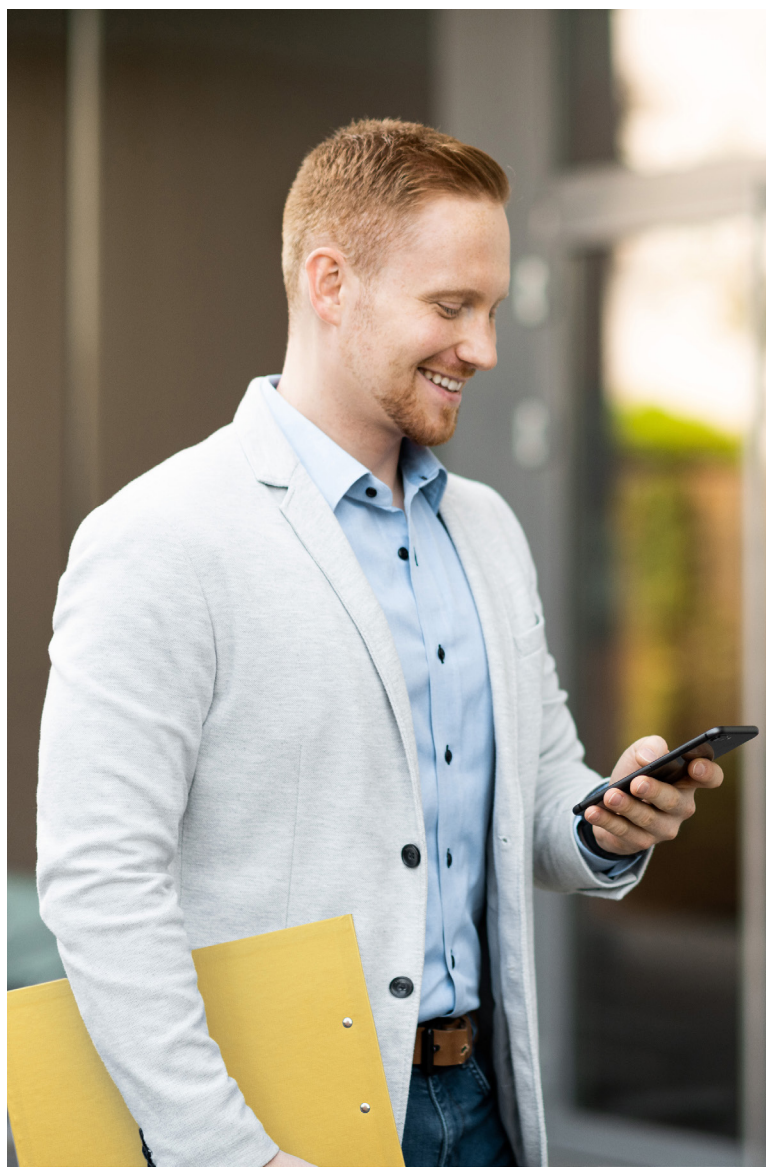
zum digitalen Schlüssel. Über die kostenlose Nuki App oder die Web-Plattform Nuki Web werden Zutrittsberechtigungen einfach verwaltet und - im Falle einer Kurzzeitvermietung oder beispielsweise bei Wohnungsbesichtigungen - für den jeweiligen Buchungszeitraum an Gäste gesendet.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

In der Kurzzeitvermietung ermöglicht Nuki Gästen einen berührungslosen 24/7 Self-Check-In und bietet einen komplett schlüssellosen Zugang - von der Straße bis ins Wohnzimmer des gebuchten Apartments. Unsere Lösung lässt sich auch ganz hervorragend für Wohnungsbesichtigungen nutzen.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Wir sehen den Wandel hin zu schlüssellosen Zutrittsmöglichkeiten nicht nur im Privatbereich, sondern auch verstärkt in der Immobilienbranche. Als Immobilienmakler hat man ständig mit Herausforderungen zu kämpfen. Die Immobilienwirtschaft ist ein ständig wachsender Markt, potenzielle KundInnen haben immer weniger Zeit und potenzielle Verkäufer wollen immer schneller Erfolge sehen. Immobilienmakler müssen zwischen Verkäufern/ Vermietern und denen, die eine Immobilie suchen, vermitteln. Hinzu kommt noch das Zeit- und vor allem das Schlüsselmanagement. Sowohl beim





Im Uhrzeigersinn von links: Michael Pavlik (Geschäftsführer), Christian Ochs (Co-Founder), DrStephan Gasser (Co-Founder)

FINcredible GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: „Wir helfen Ihnen, schneller die besten MieterInnen und KäuferInnen für Ihre Immobilien zu finden.“ Mit dem FINcredible Kontocheck wird in Sekundenschnelle und auf Basis des Gehaltskontos die Bonität und Identität von MieterInnen und KäuferInnen geprüft – vollautomatisch und ohne Aufwand. Der KontoCheck ist verifiziert, 100% digital, mit 100% Datenschutz sowie tagesaktuell und spart AnwenderInnen durch die vollautomatische Ausführung viel Zeit und Mühen.

Viele Unternehmen in der Immobilienbranche setzen bereits auf die Lösungen des Unternehmens. Den KontoCheck kann man gleich auf der Website des Unternehmens bestellen, ist aber auch via API in die eigene Website oder Software integ-

rierbar. Nutzen Sie das Bestellerprinzip, um Ihre Prozesse effizienter und digitaler zu machen: Eine E-Mail an contact@fincredible.at genügt und Sie können heute noch mit Ihren persönlichen Log-In Daten den ersten KontoCheck bestellen.

About	
Website:	www.fincredible.io
Management:	Dr. Stephan Gasser (Co-Founder, Geschäftsführer) Christian Ochs, PhD (Co-Founder, Geschäftsführer) Michael Pavlik (Geschäftsführer)
Gründungsjahr:	2017
Lebenszyklus*:	5 (Etabliert)
Marktausrichtung:	B2B

Facts

Technologie:	FinTech / Data Analytics
Anwendung:	Bonitätsprüfung
Zielgruppe:	Makler, Hausverwaltungen, Bestandhalter und Kreditvermittler
Beschreibung der Anwendung beim Beispielkunden:	Makler können den KontoCheck für Mieter oder Käufer ganz leicht über die verwendete Maklersoftware oder die Webseite von FINcredible bestellen – das Ergebnis kommt sofort nach Abschluss digital als Zertifikat. Alternativ kann der KontoCheck auch direkt in die Webseite z.B. des Maklers integriert werden. Miet- und Kaufinteressenten können den KontoCheck dann dort sofort erledigen, das Ergebnis ist gleich für den Makler verfügbar.
Installed Base:	keine Angabe
Kosten /Preismodell:	KontoCheck Pauschalpakete oder Pay-per-Use; KontoCheck Abfragen ab EUR 11,90 (Business Kunden) bzw. ab EUR 8,90 (Institutional)
Keywords:	Auskunftei, Bonität, Identität, Bestellerprinzip

Was macht das Unternehmen, wie erklärst du eure Kernkompetenz in knappen Worten?

Die Tagline von FINcredible lautet #BonitätNurBesser und genau das machen wir auch. Wir helfen unseren Kunden in der Immobilienbranche, indem wir Ihnen mit unserem KontoCheck erstens alle mühsamen Prozesse im Zusammenhang mit Bonität und Identität abnehmen, und zweitens eine volldigitale Lösung anbieten, die es unseren Kunden erlaubt, die Vermarktung effizienter und schneller zu erledigen, mehr Zeit für das Kerngeschäft zu finden und InteressentInnen in noch besserer Qualität zu betreuen. Und so ganz nebenbei machen wir das sowohl für die Vermarktung von Kauf- als auch von Mietimmobilien.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche genau? Kannst du ein Beispiel dazu geben/nennen?

Als Makler kann ich mit nur ein paar Mausklicks den KontoCheck z.B. eines potentiellen Mieters anfordern. Der Mieter/die Mieterin kann den KontoCheck sofort auf seinem Handy mit einem einmaligen sicheren Login bei seiner Bank durchfüh-

ren und schon ist alles erledigt. Wir informieren den Makler über das Ergebnis und der Vertrag kann unterzeichnet werden – das alles geht auch gleich direkt bei der Besichtigung. Wir können auch direkt in die Webseiten von Maklern integriert werden, so dass Interessenten bei der Kontaktaufnahme mit einem Makler gleich auch ihr KontoCheck Ergebnis mitschicken lassen können.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Wir liefern Bonität im digitalen Komplettpaket für den besten Service in der Immobilienvermarktung: Vertrauenswürdige Bonitätsinfos per Mausklick, mit Zertifikat zum Leistungsnachweis und automatisch DSGVO-konformer Abwicklung inkl. Datenlöschung. Keine Zettelwirtschaft, kein Nachtelefonieren und kein Risiko mit wenig vertrauenswürdigen Einkommensnachweisen. Damit konnte sich FINcredible auch als Gewinner des APTI-Award 2021 in der Kategorie Invest & Finance der Austrian PropTech Initiative gegen namhafte Konkurrenz durchsetzen.

Wie seht ihr euere Zukunft bzw. welche Zukunftsvisionen habt ihr?

Derzeit ist FINcredible mit seinen Bonitäts- und Identitätslösungen in Deutschland und Österreich in den Branchen Real Estate, eCommerce und Finance aktiv. Wir expandieren gerade auch in die Schweiz um den DACH-Raum zu komplettieren und planen unsere Services in der gesamten europäischen Union und in einer noch deutlich ausweitbaren Anzahl von Branchen anzubieten.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell – im speziellen auch im Makler-Business?

Die Digitalisierung und die damit verbundenen Potentiale zur effizienteren Vermarktung und Kosteneinsparung zu nutzen, ist sicherlich das Thema der Stunde und wir spüren das bei FINcredible auch selbst sehr deutlich durch die gesteigerten Anfragen von Kundenseite. In der Vergangenheit gab es bereits ausreichend Gründe, die Vorteile digitaler und automatischer Tools zu nutzen, um die Vermarktung effizienter zu gestalten. Doch aktuell gibt es eine ganze neue Dynamik bei der Umsetzung notwendiger Digitalisierungsschritte in der Immobilienbranche. Dies wird insbesondere durch neue Regulatorik getrieben, wie zum Beispiel das Bestellerprinzip für Mietimmobilien und die neuen Vorgaben der österreichischen Nationalbank im Bereich Immo-Kredite.

Einschätzung:

Das Unternehmen ist ein Spin-Off von Wirtschaftswissenschaftlern der WU Wien und hat mit dem KSV1870, der auch die Mehrheitsrechte inne hat, einen potenten Partner. Mit diesem schreitet die Internationalisierung des FinTechs zügig voran. DSGVO-konform können in Echtzeit Informationen zur Bonität von Mietern und Käufern abgerufen werden. Das spart vor allem im Miet-Prozess sehr viel Zeit und ist nicht nur in Punkto Besteller-Prinzip ein hilfreiches Tool.



[Fotocredit: (c) FINcredible]



Michael Reikersdorfer (Geschäftsführer), Kristof Konstantin (Geschäftsführer), Fotocredit: Propup

PROPUP GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: PROPUP ermöglicht das papierlose Arbeiten bei Immobilientransaktionen. So können Immobilienmaklerbüros und Hausverwaltungen ihren KundInnen ein digitales Kundenerlebnis bieten und dabei selbst viel Zeit durch das digitale Formularwesen sparen.

Was macht ihr, wie erklärt ihr euere Kernkompetenz?

Unsere Mission ist es, unsere Partner und Kunden bei der digitalen Transformation mit unserer Soft-

ware und Beratung in einer Form zu begleiten, die das maximale Potenzial dieses Wandels für Hausverwaltungen und Immobilienmakler erkennt und ausschöpft.

About	
Website:	www.propup.at
Management:	Michael Reikersdorfer, Kristof Konstantin
Branche:	PropTech, Immobilientransaktionen
Gründungsjahr:	2021
Lebenszyklus*:	Start-Up
Marktausrichtung:	B2B
Presse:	www.propup.at/press
Unternehmensvideo:	www.youtube.com/watch?v=fOPbrBYYZmA

Facts

Technologie:	Plattform
Anwendung:	Dokumenten-Management, Workflow-Management
Zielgruppe:	Immobilienbüros, Hausverwaltungen
Vorzeigekunde:	RE/MAX Austria
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	1) Consulting, Research & Bedürfnisanalysen (Umfragen, Experten-Interviews,...) 2) Konzeption Wunschfunktionen (Prototyping & Testing) 3) Umsetzung & Product-Roll out Objekt- und Kundenverwaltung Pre-Listing Package (Objektdatenbeschaffung) Interessentenmanagement (digitaler Besichtigungsschein) Digitales Mietanbot Digitales Angebotsverfahren Digitales Übergabeprotokoll inkl. Fotodokumentation Digitale Zeichnung aller Dokumente
	Alleinvermittlungsauftrag, digitales Kaufanbot, Kundenportal https://www.remax.at/de/n/re-max-austria-propup-eine-partnerschaft-zur-digitalisierung-der-immobilienbranche-17503 https://www.remax.at/de/n/re-max-propup-im-interview-gemeinsam-digital-2024-17900
Installed Base:	300 Real Estate Agents
Kosten/Preismodell:	ab EUR 50,- / Monat → Das Pricing setzt sich aus einer Officegebühr, den einzelnen Paketen und gegebenenfalls der Anzahl der benötigten Pre-Listing Packages zusammen. Dieses kann monatlich oder jährlich abgerechnet werden.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Die PROPUP-Formulare können mit bestehenden CRM-Systemen verbunden werden. Durch das digitale Vorfüllen der Formulare, welche miteinander verbunden sind, fallen mühsame Mehrfacheingaben weg. Die Formulare können direkt vor Ort auf allen Endgeräten (Tablet, Laptop, Handy) unterzeichnet werden und sofort automatisiert an alle Akteure versendet werden. So fallen zeitaufwendige Nachbearbeitungen weg. Die digitalen Funktionen bieten eine erhebliche Zeitersparnis und tragen durch Standardisierung der Prozessschritte einen wesentlichen Beitrag zur Qualitätssicherung bei.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes/eurer Dienstleistung?

- Schnellere Abwicklung von Prozessschritten
- Digitales und professionelles Kundenerlebnis für EndkundInnen

Wie seht ihr eure Zukunft bzw. welche Zukunftsvisionen habt ihr?

Das Ziel ist es, alle relevanten Akteure einer Immobilientransaktion auf einer Plattform zu verbinden. Ein wesentlicher nächster Milestone ist die Einbindung von EndkundInnen auf der Plattform durch das kommende Kundenportal.

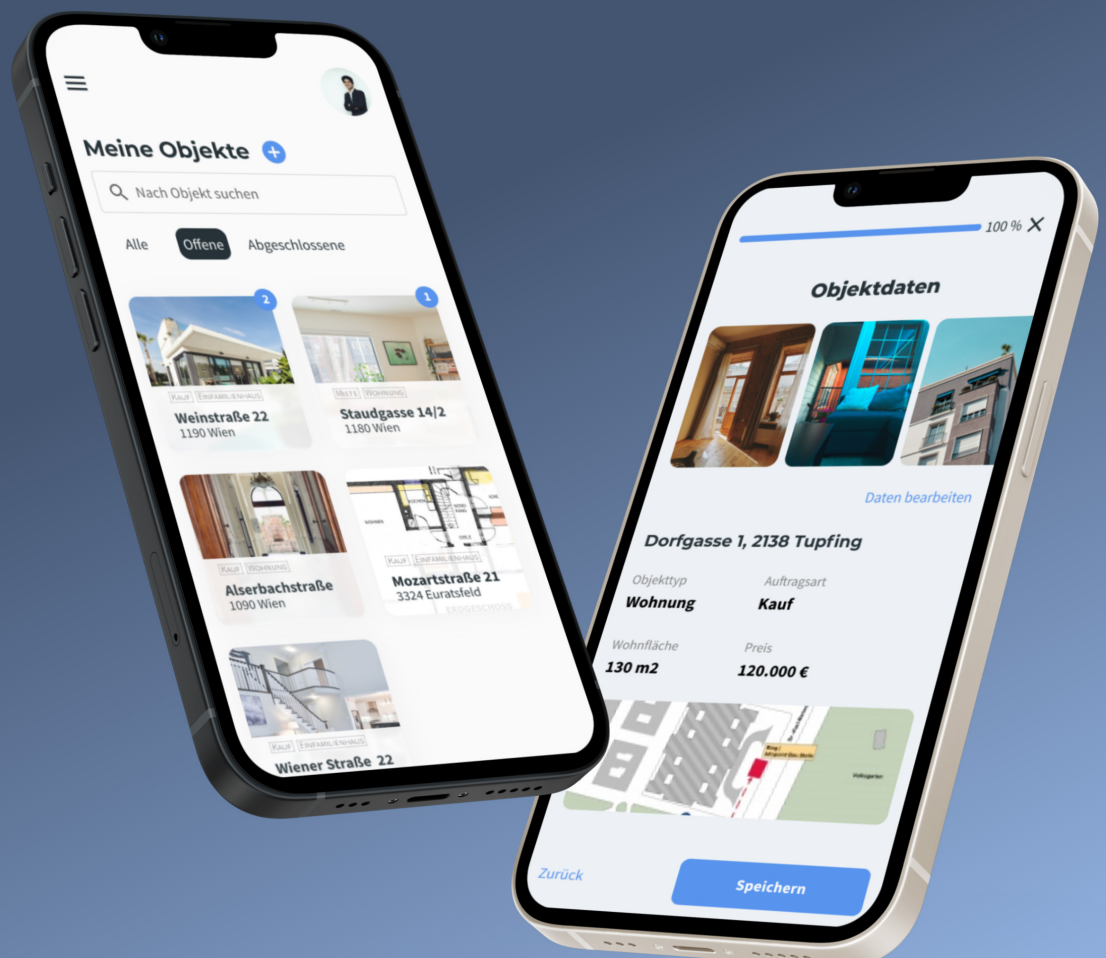
Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

In jedem Fall wird die Steigerung der Effizienz durch technische Unterstützung eine Rentabilitätssteigerung hervorrufen. Konkret wird es relevant sein, diverse Softwarelösungen vermehrt im Alltag einzusetzen und diese bestmöglich miteinander zu verbinden, sowohl aus technischer Sicht als auch hinsichtlich der Interaktion der handelnden Personen. Stichwort: Zusammenarbeit im Team und eine sich daraus ergebende Zeitersparnis. Essenziell ist es aber, dass man als Hausverwalter oder Immobilienvermittler auch digitaleren Zielgruppen einen professionellen Service bietet. Ein digitales KundInnenerlebnis anbieten zu können, ist in vielen anderen Bereichen bereits Standard.

Einschätzung:

Das Unternehmen ist 2021 gestartet, hat aber - aufgrund seiner Nähe zum Re/Max-Netzwerk – schnell relevante Informationen und interessante Connections gesammelt, um gute Use Cases (Anwendungsfälle) zu generieren.

Propup ist, technisch gesehen, eine Integrationsplattform mit dem Ziel, alle Akteure einer Immobilientransaktion digital zusammenbringen. Ziel ist es, zur führenden Plattform für Transaktionsabwicklungen von Immobilien für MaklerInnen, VerkäuferInnen und KäuferInnen werden. Im ersten Schritt der Entwicklung stand die Digitalisierung von Makleraufgaben im Fokus, z.B. die Digitalisierung des Formularwesens wie z.B. das digitale Übergabeprotokoll.





Enteco Concept GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: enteco steht für #digitalrealestatemarketing und hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Immobilienbranche zu digitalisieren. Im Fokus stehen Strategie, Transformation und Umsetzung in den Geschäftsbereichen Digital Communications und Social Media, Marketing-Technology und Integration Services sowie reales, digitales und hybrides Event-Management.

Wir haben erkannt, dass gerade in der Immobilienbranche ein Fortkommen ohne digitale Wachstumstreiber nicht mehr möglich ist. Unser Ziel ist es daher, Makler, Bauträger und Projektentwickler sowie Verwalter, durch die digitale Transformation zu begleiten und durch unsere Leistungen einen

deutlichen Mehrwert für unsere Kunden in Richtung Wachstum sowie in der Positionierung im Markt- und Konkurrenzumfeld zu generieren.

About

Website:	www.enteco.at
Management:	Sebastian Berloff (CEO)
Gründungsjahr:	1997, Neuausrichtung 2021
Branche:	Marketing, Real Estate Marketing, Werbung
Lebenszyklus*:	8 (Etabliert)
Marktausrichtung:	B2B

Was macht euer Unternehmen aus, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz in knappen Worten?

Unser Claim lautet #digitalrealestatemarketing, also digitales Immobilienmarketing. Hier liegt unsere Kernkompetenz. Aber wir machen mehr, wir denken immer auch an die Menschen dahinter und können uns so in unsere B2B-Kunden und die Zielgruppe hineinversetzen. Mit unserem Digital-Native-Mindset erstellen wir für Makler, Bauträger und Projektentwickler, Verwalter, maßgeschneiderte Digital-Auftritte (Websites, Social Media), die konvertieren. Wir wissen, was Menschen bewegt, aber auch, wie man sie bewegt, und wie wir unsere Kunden sichtbar machen.

Wie unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Wir unterstützen angepasst an die Situation und das Budget. Ein Beispiel: Sie wollen auf Social Media endlich präsent sein, aber nur 10 Minuten im Monat damit verbringen? Perfekt. Wir machen den Rest. Sie wollen eine performante Website, die nicht nur Ihre Immobilien anzeigen kann, sondern auch als Lead-Magnet fungiert? Super. Oder Sie haben keine Zeit, sich um das Thema

Marketing im Allgemeinen zu kümmern und brauchen einfach jemanden, der Ihnen die wichtigsten Arbeiten abnimmt. Dann sind wir für Sie da.

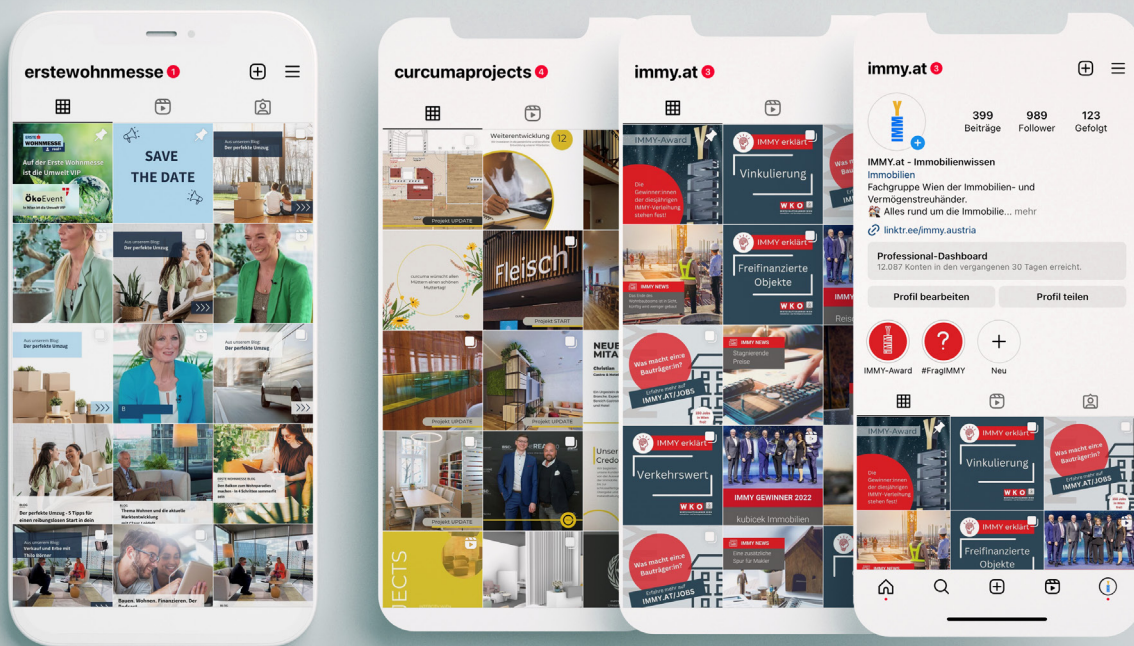
Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes/ eurer Dienstleistung?

Heutzutage muss alles schneller, besser, präziser, aber auch „echter“ sein. Mit unseren Online-Kampagnen schaffen wir schnellere Sales-Zyklen, mit unserem Web-Development performante Websites und Plattformen und mit unseren maßgeschneiderten Social-Media-Auftritten echte Kundenbindung. Das ganze verzahnen wir dann mit dem CRM-System (Maklersoftware) und sparen so langfristig auch noch Kosten.

Wie seht ihr eure Zukunft, welche Zukunftsvisionen habt ihr, was plant ihr in näherer Zukunft?

Wir haben erkannt, dass mittel- und langfristiges Wachstum in der Immobilienbranche ohne digitale Wachstumstreiber in Zukunft nicht mehr möglich sein wird. Unser Ziel ist es daher, möglichst viele Unternehmen durch die digitale Transformation zu begleiten und einen deutlichen Mehrwert in der

Facts	
Technologie:	AI (Artificial Intelligence), Marketing Technology, Web Development, Plattform / Portal
Anwendung:	Marketing / Sales, SaaS, MaaS (Marketing as a Service)
Produkte / Services:	Digital Communications, Social Media Marketing, Web Development, hybride und digitale Events
Kundenbasis / Installed Base:	Über 150 KundInnen, einige davon sind börsennotierte Konzerne, Familienunternehmen, Organisationen, Kleinunternehmen
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Erste Wohnmesse-Gesamtkonzept: Betreiber der Messe seit 20 Jahren, Realisation als digitale Messe in Zeiten der Pandemie, Etablierung der Messe in größerem Rahmen ab 2021 in hybrider Form und gleichzeitiger Entwicklung eines entsprechenden eigenen Kundenportals. Gleichzeitig umfassendes Social Media Marketing sowie -Advertising, Kunden-E-Mail-Marketing.
Kosten/Preismodelle:	unterschiedlich – je nach Produktgruppe, im Social Media Marketing bereits ab 790 Euro / Mo
Keywords:	Digital Marketing, Social Media Marketing, Web Development, Digitalisierung, Marketing Technology, MarTech, Portal Development, Events

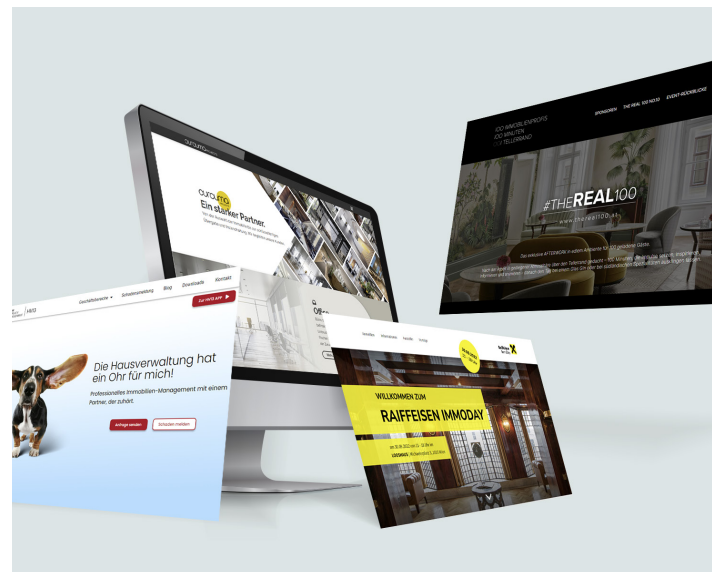


Marktbearbeitung und Positionierung durch unsere Leistungen zu generieren. Wir bauen derzeit unser Leistungsportfolio in den Bereichen Digital Communications und Social Media sowie Marketing Technology und Integration Services aus, um unseren Kunden zu mehr Effizienz im Tagesgeschäft zu verhelfen.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienwirtschaft generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

In Bezug auf Marketing-Technology und Digitalisierung: Wer effizienter ist, gewinnt das „Rat Race“, also das Rennen um die Markführerschaft. Wer verschläft, wie man seine Prozesse automatisiert und weitgehend unabhängig von Menschen macht, wird gerade in Hinblick auf das Bestellerprinzip viel verlieren.

In Hinblick auf den Markt im Allgemeinen sehen wir derzeit massiv verlängerte Salescycles, eine deutliche Bewegung in Richtung Käufermarkt und die massive Notwendigkeit für bessere Kundenkommunikation. Makler müssen endlich zeigen, was sie können und warum sie wichtig sind. Das geht nur mit Kommunikation.



Team EverReal GmbH



EverReal GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich: Die EverReal GmbH ist ein führender Technologieanbieter für digitale Vermietung und Verkauf von Immobilien. In der leistungsstarken cloud-basierten EverReal-Plattform können die Kerngeschäftsprozesse Vermietung und Verkauf vollständig und nahtlos digital abgewickelt werden. Der umfassende Kundenservice stellt zusätzlich sicher, dass die Entlastung von Anfang an spürbar wird und die Software optimal genutzt wird. Das Ergebnis - bis zu 80 Prozent weniger Routine-Aufgaben, dreifach schnellere Immobilientransaktionen und ein modernes positives Erlebnis, das Mieter, Käufer und Eigentümer gleichermaßen überzeugt.

About

Website:	www.everreal.co
Management:	Nessim Djerboua (CEO und Founder) Liviu Ignat (CTO und Founder)
Branche:	Immobilienvermietung, Immobilienverkauf, Software Development
Gründungsjahr:	2017
Lebenszyklus*:	4 (Wachstum)
Marktausrichtung:	B2B

Facts

Technologie:	Andere, Cloud Technology, Data Analytics, Plattform / Portal
Anwendung:	Asset Management, Bonitätsprüfung, Maklersoftware/CRM, Maklertool, Mieter/Käufer Management, Property Management, Prozess-Management, SaaS, Workflow Management, Marketing / Sales
Kundenbasis:	Krasemann Immobilien (Verwalter des Jahres 2022), Reanovo (größter Immobilienverwalter in Deutschland), Allianz, LZH Landzinshaus GmbH, Strenger Qualitätsmakler, Tectareal
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Alle Kunden nutzen die Software, um Ressourcen im Prozess zu schonen oder um mit dem existierenden Mitarbeiter zu skalieren/wachsen.
Kosten/Preismodell:	Ab ca. 30 EUR pro Transaktion (Vermietung/Verkauf)
Keywords:	Digitale Vermietung, digitaler Verkauf, Online Immobilienvermietung, Mieterwechsel, Vermarktung, online Vertragsabwicklung, Wohnungsübergabe

Heute setzen in der DACH-Region über 200 Immobilienunternehmen unterschiedlicher Größen aus den Bereichen Wohnen, Gewerbe, Bestand oder Neubau auf EverReal, wenn es um digitale Vermietung und Verkauf geht.

Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

- Entwicklung intuitiver Software die tatsächliche Probleme in der Immobilienwirtschaft löst
- Schnelligkeit: Man kann man EverReal sofort kostenlos starten - Es ist kein IT-Projekt!
- Sehr starker Kundenservice: Wir nehmen die KundInnen an die Hand, damit alle NutzerInnen erfolgreich. mit der Software arbeiten können.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Die Branche steht vor einem massiven Fachkräftemangel und in den nächsten 5 Jahre wird die Situation noch kritischer. Dazu kommt, dass die Anforderungen an Immobilienunternehmen immer weiter steigen.

Deshalb haben wir EverReal 2017 gegründet, damit wir die Immobilienwirtschaft im Bereich Vermietung und Verkauf mit unserer Software stark entlasten können. Das haben wir bereits erfolg-

reich gestartet und mittlerweile unterstützen wir über 200 Unternehmen im DACH-Raum.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

- Reduzierung des administrativen Aufwand und somit mehr Zeit für wichtige Dinge
- Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber, da Mitarbeiter heute ein modernes, digitales Arbeitsumfeld erwarten
- Steigerung der Attraktivität als Dienstleister, da Auftraggeber auch einfache, schnelle und digitale Prozesse erwarten

Wie seht ihr eure Zukunft bzw. welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Unternehmen dabei zu helfen die Transaktion (Vermietung und Verkauf) so einfach und kundenorientiert wie möglich abzubilden, aber auch unabhängiger von Portalen zu sein, indem man die Beziehung zu InteressentInnen über andere Wege aufbaut und Nachfrage für seine Immobilien erzeugt.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern?

- Der Einsatz von „künstlicher Intelligenz“ wird in den nächsten Jahren stark steigen, und somit werden die Unternehmen die digital aufgestellt, sind von den Vorteilen profitieren und andere hinter sich lassen.
- Es wird immer mehr Softwarelösungen am Markt geben, nicht weniger. Diese werden aber miteinander kommunizieren (API) und somit wird sich jedes Unternehmen seine präferierten Lösungen auswählen können.
- Der Fachkräftemangel wird immer kritischer.

The screenshot displays the EVERREAL Dashboard, a comprehensive tool for real estate professionals. The interface is divided into several sections:

- Meine Anzeigen (My Listings):** A row of five cards showing key metrics:
 - Besichtigungstermine notwendig: 0
 - Vertragsabschluß ausstehend: 12
 - Anfragen: 146
 - Neue Bewerber: 254
 - Neue Nachrichten: 12
- Leerstand (Einheiten):** A row of six cards showing unit status:
 - Leerstand (Einheiten): 3,599
 - Aktiviert und veröffentlicht: 3,599
 - Älter als 30 Tage: 43
 - In Vertragsabwicklung: 254
 - Vertrag abgeschlossen: 12
 - Übergabe abgeschlossen: 146
- To Do's:** A section with two main tables:
 - Neue Kündigungen (New Cancellations):**

Objekt	Adresse	Verfügbar ab
Hyper Panda Store	Berlin 1, 10115 Berlin	15. Apr 2020
Leipzig Commercial	Strelitzer Str. 59, 10115 Berlin	12. Jun 2020
Yurt Test	Berlin 1, 10115 Berlin	15. Mai 2020
Yurt Test	Berlin 1, 10115 Berlin	15. Mai 2020
 - Kalender (Calendar):**

Event	Date/Time	Status
Teammeeting	Berlin 1, 10115 Berlin Jan 29, 2020 10:48	10/20
Besichtigung	Showreal apartment Jan 29, 2020 10:48	5/5
Besichtigung	Showreal apartment Jan 29, 2020 10:48	0/10
- Interessenten (Interested Parties):**

Status	Anzahl
Besichtigungstermin noch nicht gebucht	253
Besichtigungstermine versenden	124
neuen Besichtigungstermin angefragt	48
- Aufgaben (Tasks):**

Status	Bereich	Termin
Neues Inserat erstellen	Anzeigen	14/02/2020
Einheiten mit Leerstand prüfen	Objekte	16/02/2020
Bericht für Eigentümer erstellen	Reporting	16/02/2020

The left sidebar contains navigation links for various features: Dashboard, Anzeigen, Inbox, Kalender, Kontakte, Objekte, Aufgaben, Mieter, Eigentümer, Unternehmen, Benutzer, Vorlagen, Verträge, Formulare, Anforderungsprofile, Integrationen, and Abmelden.



Die Zeit ist reif für den „Marktplatz“

Der „Marktplatz“ ist eine Immobilienplattform, die von Maklern für Makler geschaffen wurde. Dahinter steht das Ziel, mittels Zusammenarbeit unter Maklern, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des einzelnen Maklers zu steigern. Die Gründer des Marktplatzes sind der Fachverband der WKO, der ÖVI und der Immobilienring IR unter der Geschäftsführung des Initiators KR Georg Spiegelfeld.



KR Georg Spiegelfeld

Vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt

Wir befinden uns gegenwärtig im gesamten DACH-Raum auf einem Marktumfeld im Immobilienbereich, das sich vom Verkäufermarkt zu einem Käufermarkt gewandelt hat. Von einem Käufermarkt spricht man dann, wenn der Käufer in einer besseren Position ist als der Verkäufer. Lange Zeit war es andersherum. Für den Makler bedeutet dies, dass die Salescycle länger geworden sind, bis die Immobilie verkauft ist.

Breitere Vermarktung

Auf dem „Marktplatz“ des Fachverbandes, des ÖVI und des Immobilienrings IR, können die mitmachenden Makler ihre Objekte einspielen und so einem größeren InteressentInnen-Kreis offerieren – sowohl im EndkundInnen-Bereich in der B2C-Version auf immomarktplatz.at, wie auch im unmittelbaren Makler-KollegInnen-Kreis in der B2B-Version.

Das bedeutet, dass Objekte – durch die Breitenwirkung – mitunter einen schnelleren Verkaufszyklus erfahren. KommR Michael Pisecky, Fachverbandsobmann-Stellvertreter: „Die Lösung ermöglicht es dem Makler, einen Mehrwert für KundInnen zu generieren; die VerkäuferInnen bzw. VermieterInnen können das Netzwerk des Marktes nützen und KäuferInnen bzw. MieterInnen erhalten ein größeres Angebot.“

Die Zeiten werden härter nach dem Bestellerprinzip

Wie wir in dieser Ausgabe bereits erfahren haben, muss der einzelne Makler nach der Einführung des Bestellerprinzips nun zu geänderten Strategien greifen. Eine davon kann die Nutzung des „Marktplatzes“ sein.

Die Frage an den Initiator und Geschäftsführer des „Marktplatzes“, KR Georg Spiegelfeld, warum die Lösung in das Makler-Geschäftsmodell in-

tegriert werden sollte: „Im Bereich der Vermietung wird, aufgrund des Bestellerprinzips, der „Marktplatz“ auf jeden Fall ein gutes und notwendiges Instrumentarium zur Zusammenarbeit sein, wo man auch die entsprechende Transparenz darstellen wird können. Aber nicht nur die Zusammenarbeit, auch die Möglichkeit, eine Plattform von und für Makler zu haben, die preislich äußerst günstig und als Non-Profit Angebot den Maklern zur Verfügung gestellt wird, sollte schon allein deshalb Grund genug sein, als Makler mitzumachen.“

MLS und Open MLS – das Prinzip dahinter

Die Basis des Systems ist ein sogenanntes MLS (Multiple Listing Service). Das ist eine Datenbank, in dem mehrere Immobilienmakler zusammenarbeiten, um ihre Immobilienangebote zu teilen und anderen Maklern zur Verfügung zu stellen. Traditionell ist ein MLS geschlossen und exklusiv für Mitglieder einer bestimmten Immobilienorganisation oder eines Verbandes zugänglich. Dies bedeutete, dass nur registrierte Immobilienmakler auf die Datenbank zugreifen und die dort gelisteten Immobilien anzeigen konnten.

Open MLS

Der Begriff „Open MLS“ bezieht sich auf ein System, in dem mehrere MLS-Systeme oder Immobilienmakler zusammenarbeiten und ihre Immobilienangebote teilen. Es ermöglicht eine erweiterte Zusammenarbeit und einen größeren Pool an Immobilienangeboten, die für Makler und InteressentInnen verfügbar sind. In den USA ist diese Art der branchenübergreifenden Zusammenarbeit schon lange üblich und wird von den KundInnen als seriös und zukunftsorientiert geschätzt.

Der „Marktplatz“ ist softwareübergreifend weltweit einzigartig

Die österreichische Version eines open MLS, der „Marktplatz“, ist eine softwareübergreifende und damit weltweit einzigartige Lösung. Die Software- und Entwicklungspartner sind EDI-Real, Justimmo, onOffice und TopREAL.

KR Georg Spiegelfeld: „Das System funktioniert softwareübergreifend. Über eine Schnittstelle können Objekte aus jeder mitmachenden Maklersoftware für alle Makler sichtbar eingespielt werden, und die Objekte können von den Maklern mit deren Software sowie Briefkopf an die eigenen KundInnen weitergegeben werden. Alle Aktivi-

täten sind in den Softwareprogrammen nachvollziehbar zu finden.

Die Eingabe der Objekte kann je nach Wunsch des Maklers nur als Kurzinformation (wie in anderen Plattformen) oder mit allen Informationen für alle KollegInnen oder nur bestimmte KollegInnen freigegeben werden.“

Kann jeder Makler den „Marktplatz“ nützen?

KR Georg Spiegelfeld: „Grundsätzlich kann jeder Makler mit aufrechter Gewerbeberechtigung mitmachen. Es gibt gewisse Voraussetzungen für das Unternehmen wie ein eigener Bürostandort, eine eigene Webseite, die geeignete Software etc. sowie Voraussetzung für die MaklermitarbeiterInnen wie vollständige Meldung gemäß §9-Immobilienmakler-Verordnung, Ausbildung etc.

Woher bekommt man weitere Infos?

KR Georg Spiegelfeld: „Informationen haben die Softwarefirmen, es gab und gibt Webinare, in allen Bundesländern gibt es bei den Fachverband und den ÖVI-Büros Botschafter und natürlich in der WKO oder bei mir persönlich jederzeit.“

Welches weitere Ziel verfolgen die Gründer mit dem „Marktplatz“?

KR Georg Spiegelfeld: „Das Ziel ist es, dass der immomarktplatz.at für den B2C-Bereich in absehbarer Zeit eine der 3 führenden Plattformen in Österreich sein wird.“

Wird der immomarktplatz.at in Zukunft beworben, um gegenüber der Konkurrenz bestehen zu können?

KommR Michael Pisecky: „Der B2B-Marktplatz bringt große Vorteile für den Kunden und wird dementsprechend den MaklerkundInnen als Vorteil präsentiert, um einen Alleinvermittlungsauftrag zu bekommen oder eben das richtige Angebot für den InteressentInnen zu finden. Das B2C-Portal, wird ab dem Q3 stark beworben werden. Voraussetzung dafür ist, dass viele Makler und Verwalter teilnehmen und wir dementsprechend über ein breites Angebot verfügen.“



Steckbriefe



www.immformer.com

IMMFORMER ist eine Immobiliensoftware für Makler und Bauträger. Die Software ist eine Onlineanwendung, daher wird sie nicht lokal installiert, sondern läuft in einem Browserfenster. Zusätzlich ist eine App für Smartphone und Tablet verfügbar. Mit der Vertriebssoftware können Objekte und Aufgaben organisiert werden. Ebenso lassen sich Projekt-Webseiten, Makler-Webseiten und Erinnerungen erstellen.



www.evva.com/at-de

EVVA ist ein 1919 in Wien gegründetes Familienunternehmen das mechanische und elektronische Zutrittssysteme entwickelt. Das AirKey Türsystem erlaubt es Türen unkompliziert mit Smartphone zu öffnen. Schlüssel werden per SMS vergeben und erlauben es, die gesamte Schließanlage online zu organisieren.



www.vermieter.immomio.com/

Nach der Fusion von Immomio mit einem Anbieter von Mieter-Apps, begleitet das Unternehmen MieterInnen und VermieterInnen nicht nur während des Vermietungsprozesses, sondern auch über die gesamte Mietvertrags-Laufzeit hinweg. Die Applikationen, die z.B. bei großen Wohnungsgesellschaften im Einsatz sind, stellen für MieterInnen die zentrale Kommunikations-Schnittstelle mit der Verwaltung dar und ermöglichen so eine Effizienzsteigerung im Property Management. Auch „unerwünschte“ Verhaltensweisen von MieterInnen, wie Anrufe bei der Verwaltung, gehören – laut Anbieter - der Vergangenheit an. Durch die Vermietungs-Lösungen von Immomio, bestehend aus Qualifizierung, Kommunikation und Vertragsabschluss, ergibt sich eine digitale Customer Journey für Mieter, so das Unternehmen.



www.mieter.immomio.com/

Immomio ist ein Portal für die Wohnungssuche und Bewerbung und richtet sich an MieterInnen. Bei Immomio für MieterInnen muss nicht aktiv nach Wohnungen gesucht werden, sondern man erhält – nach Eingabe eines Suchprofiles – passende Vorschläge direkt vom VermieterInnen.