

AUSGABE

11  
2023

# OIZ

ÖSTERREICHISCHE IMMOBILIEN ZEITUNG

Österr. Wirtschaftsverlag,  
Grünbergstr. 15, 1120 Wien  
Heftpreis: Euro 14,-  
89. Jahrgang

## Bauträger

Die Novelle zur Wiener Bauordnung wird aller Voraussicht nach am 23. November 2023 beschlossen.

## Makler

Noch bis zum 31. Dezember 2023 ist die Teilnahme am Marktplatz kostenlos.

## Verwalter

Der aktuelle PropTech-Guide legt dar, wie Hausverwaltungen dank digitaler Lösungen ihre Effizienz steigern können.

# News von Universitäten und Fachhochschulen

Stillstand ist ein Fremdwort an den akademischen Ausbildungsstätten für die Immobilienbranche in Österreich.

Österreichische Post AG, MZ 12Z039149 M, Retouren an PF 555, 1008 Wien

Wir bewerten Immobilien.

ehl.at

An alliance member of  
 **BNP PARIBAS**  
REAL ESTATE



# Fitness-Programme für die Immobilienwirtschaft

**Start-ups in der PropTech-Branche tragen dazu bei, die Immobilienwirtschaft für die Herausforderungen der digitalen Ära fit zu machen – und beschleunigen nebenbei die bestehenden Prozesse.** VON HANSJÖRG PREIMS

© BSC Strategy Consulting GmbH

Das vorläufig letzte Whitepaper aus der Serie „PropTech-Guide für die Immobilienbranche“ bietet einen umfassenden Einblick in die Welt der technologiebasierten Unternehmen, die Corporates im Immobilienbereich bei Vermittlung, Vermarktung und Verwaltung unterstützen. Besagtes Whitepaper unterteilt diese Unternehmen in verschiedene Kategorien: digitale Visualisierung, digitale Tools und Verwaltung, CRM & Maklersoftware, Workflow-Optimierung, digitale Vermietungslösungen, Property-Management-Systeme sowie Tools für Hausverwalter.

Was sind nun die herausragenden Lösungen in diesen PropTech-Guides? „Es gibt nicht unbedingt eine einzelne herausragende Lösung, es besteht vielmehr die Notwendigkeit ineinandergreifender Lösungen“, sagt Sabina Berloff, CEO der BSC Strategy Consulting GmbH und Strategic Lead bei Enteco, die bei der Erstellung der PropTech-Guides federführend ist. Und weiter: „Dies führt zur Entstehung eines umfassenden Ökosystems, das sich um die Aspekte der Vermittlung, Vermarktung und Verwaltung von Immobilien dreht.“ Dieser ganzheitliche Ansatz ermöglicht es Unternehmen, effektiver in diesem sich ständig weiterentwickelnden Sektor zu agieren.

Die Start-ups in der PropTech-Branche zielen darauf ab, die gesamte Branche auf neue ‚digitalisierte‘ Grundlagen zu stellen, Weichen für die Zukunft zu stellen, effizientere Arbeitsweisen zu etablieren und den Kunden in den Mittelpunkt ihrer Bemühungen zu rücken. „Sie setzen auf innovative Technologien, um flexibler und effektiver auf die sich wandelnden Marktbedürfnisse reagieren zu können“, so Berloff, „und tragen somit dazu bei, die Immobilienwirtschaft für die Herausforderungen der digitalen Ära fit zu machen – und nebenbei werden die bestehenden Prozesse beschleunigt.“

## Schrittweise digitale Lösungen unerlässlich

Die Digitalisierung betrifft viele Aspekte: im Bereich der Verwaltung von der Kommunikation mit den Bewohnern bis hin zum Property-Management, Kostenmanagement, Instandhaltung und den erforderlichen Maßnahmen in Bezug auf Klima-

neutralität und den Ausstieg aus Gas und Öl. Berloff gibt auch „zu bedenken, dass qualifiziertes Personal knapp ist und in den kommenden Jahren noch knapper werden wird. Daher ist es unerlässlich, diese Herausforderungen anzugehen und schrittweise auf digitale Lösungen hinzuarbeiten, um die Effizienz und Effektivität von Hausverwaltungen zu steigern und den wachsenden Anforderungen gerecht zu werden.“

Auch die Makler sehen sich im Hinblick auf den Mietmarkt neuen Herausforderungen gegenüber, Stichwort Bestellerprinzip. „Sie müssen ihre diesbezüglichen Dienstleistungen komplett neu ausrichten, um erfolgreich zu bleiben. Dies bedeutet mitunter eine vollständige Umgestaltung des bisherigen Geschäftsmodells“, sagt die Expertin und legt den Maklern nahe, folgende betriebswirtschaftliche Anpassungen in Betracht zu ziehen:

- Man konzentriert sich nur noch auf den Verkauf von Immobilien oder die Vermittlung von Gewerbeimmobilien.
- Für den Mietmarkt werden Dienstleistungspakete für Abgeber geschnürt – mit einer Staffelung an Leistungen.
- Makler arbeiten mit Vermietern zusammen, um den Suchkundenprozess zu automatisieren und Maßnahmen im Marketing, der Prozessoptimierung und den Verkaufsaktivitäten durchzuführen.
- Kosten- und Prozessoptimierung: Effizientere Prozesse, Implementierung von Maklersoftware und Bündelung der Ausgaben im Personalbereich können die Marge kalkulierbar machen.
- Mehrwert schaffen: Makler können den Abgebern zusätzliche Dienstleistungen anbieten, beispielsweise umfassende Beratung und Dienstleistungspakete im Bereich der Vermittlung und Vermarktung.
- Sichtbarkeit am Markt: Makler sollten in sozialen Medien aktiv sein und ansprechende Webseiten mit Mehrwert nutzen, um sich nach außen zu positionieren. Visualisierungswerkzeuge und Branding können dabei helfen, sich abzuheben.
- Teilnahme an MLS-Systemen wie dem Marktplatz (siehe Seite 12 und 13): Die Zusammenarbeit zwischen Maklern kann durch verschiedene Kooperationsmodelle gestärkt werden,



**„Im Spiel bleibt nur, wer sich kontinuierlich weiterentwickelt.“**

**Sabina Berloff**, CEO der BSC Strategy Consulting GmbH und Strategic Lead bei Enteco

etwa durch Marktplätze, die die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einzelner Makler steigern sollen.

**Aus der „Not“ eine Tugend machen**

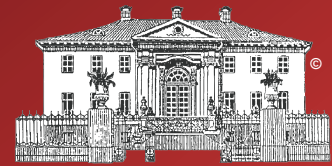
Wobei die Immobilienmakler sich freilich im Vorfeld des Bestellerprinzips schon Gedanken gemacht haben, wie sich das auf ihre Branche und die Dienstleistungsqualität auswirkt, ja, wie sich diese sogar noch verbessern ließe. Zumindest versuchen die Makler, den Umsatzrückgang, den sie durch das Bestellerprinzip erfahren, durch Einsparungsmaßnahmen und Digitalisierungsprozesse zu kompensieren. „Wobei wir hinsichtlich Digitalisierung aber nicht über einen ‚großen Wurf‘ nachdenken, sondern versuchen, Arbeitsschritte zu digitalisieren“, erklärt Philipp Sulek, Mittelsmann Philipp Sulek GmbH, Berufsgruppensprecher-Stellvertreter der Immobilienmakler. Zum Beispiel die Digitalisierung von Formularen, die von einem PropTech-Unternehmen (Propup) angeboten werde. So könne etwa das Mietanbot in der Form digitalisiert werden, dass der Mieter selbst das Mietanbot ausfülle, der Makler dies in alle ihm zur Verfügung stehenden Plattformen und Datenbanken einspiele und der Interessent dann entsprechend der Wohnung, die er mieten möchte, all seine Schritte durchlaufe und automatisiert das Mietanbot erstelle.

„Über Digitalisierungsmaßnahmen und KI können wir Unterstützungsmaßnahmen nutzen, zum Beispiel Textvorschläge über ChatGPT, sodass zum Beispiel, wenn der Grundriss eingespielt wird, ihn das System schon erkennt und beschreibt, wie die Wohnung konfiguriert ist“, sagt Sulek. Bei den Pre-Sales-Unterstützungsmaßnahmen lasse sich schon viel digitalisieren, aber auch bei After Sales könne man einzelne Prozesse digitalisieren wie die Dokumentation sowie digitale und elektronische Vorlagen und Formulare. Und in weiterer Folge vielleicht, wie von einzelnen Maklerunternehmen bereits realisiert, eine Abbildung des kompletten Anmietungsprozesses in einer Plattform. Sulek: „Wobei sich die Expertise des Maklers nicht digitalisieren lässt.“

Die Digitalisierungsentwicklung in der Immobilienwirtschaft zeige jedenfalls, „dass die Marktteilnehmer sehr bemüht sind,

wettbewerbsfähig zu bleiben“, so Sabina Berloff. Im Spiel bleibe aber nur, wer sich kontinuierlich weiterentwickle, während solche, die keine Anstrengungen unternähmen, vom Markt verschwinden würden. In Zeiten der Krise zeige sich, wer langfristig erfolgreich sein werde. Berloff erläutert: „Dies sind Unternehmen, die auf soliden wirtschaftlichen Grundlagen stehen, die Digitalisierung nicht nur als Schlagwort betrachten und die Zeit und Ressourcen in ihre strategische Entwicklung investieren.“

**CONTHAUS**<sup>®</sup>  
MULTIDIMENSIONAL



**„must-have“  
für Ihre Verwaltung!**

- automatisiertes Buchen
- mobiles Arbeiten
- Webportal
- Apps
- umfassende Reportingfunktionen



**CONTHAUS &**  
die **CONT - Module** zur Digitalisierung  
... auch ohne *Cloud* möglich!