

Bauträger im Fokus

Ursprünglich als Plattform für den privaten Immobilienvermittlungsprozess konzipiert, konzentrieren sich die Macher von Immonow nun ausschließlich auf den B2B-Bereich. Was die Vermittlungssoftware so besonders macht, erklärt Michael Mack, Geschäftsführer der Immonow Services GmbH, im OIZ-Interview.

OIZ: Die rundum erneuerte Version von Immonow ist bereits seit einiger Zeit im Testbetrieb und nun für alle startklar. Welche Zielgruppen sprechen Sie an?

Michael Mack: Wir haben uns bei der Weiterentwicklung von Immonow primär auf Bauträger fokussiert. Die meisten Produkte auf dem Markt, die sich mit effizienter Immobilienvermittlung beschäftigen, sind ja speziell für Immobilienmakler gemacht. Die Vertriebsprozesse von Immobilienmaklern und Bauträgern unterscheiden sich aber, speziell wenn man sich den Eigenvertrieb von Bauträgern ansieht. Wir haben versucht, diese Unterschiede herauszuarbeiten, diese Prozesse zu unterstützen und zu optimieren. Aus diesem Grund ist unsere erste Zielgruppe der Bauträger. Dahinter kommt aber gleich der Immobilienmakler. Er kann Immonow natürlich ebenso nutzen.

OIZ: Was heißt das konkret?

Mack: Vor allem haben wir auf den Prozess der Anlage von Immobilien großes Augenmerk gelegt und dabei stark zwischen Einzelobjekten und Projekten unterschieden. Gerade bei großvolumigen Immobilienprojekten ist es ja so, dass sich die Einheiten in den verschiedenen Stockwerken ähneln.

Mit Immonow können Sie beispielsweise Grundmerkmale definieren und mit wenigen Klicks automatisch auf andere Einheiten übertragen. Das heißt: Sie legen z. B. die fünf oder zehn Basis-Grundrisse an und können diese auf unendlich viele Wohnungen anwenden. Jede Einheit eines Projektes wird als eigenständige Immobilie betrachtet, und es können entweder sehr schnell sehr viele Einheiten angelegt oder aber auch jede Einheit sehr individuell betrachtet werden – je nachdem welchen Use Case der Kunde benötigt.

Wesentlich zur Prozessoptimierung trägt auch unser „Innovation Hub“ bei. In ihm bündeln wir unsere innovativen Kooperationspartner mit dem Ziel, sämtliche Prozesse rund um den Immobilienvertrieb mit gängigen digitalen Lösungen automatisiert zu unterstützen. So können Sie über das System beispielsweise einen digitalisierten Grundriss oder eine Virtual-Reality-Tour anfragen und buchen und erhalten das Ergebnis auch wieder automatisiert in die Software retour. Die Idee dahinter ist, dass sich der Vertriebsmitarbeiter rein auf den Vertriebsprozess und das Marketing konzentrieren kann. Den Rest macht das System von selbst.

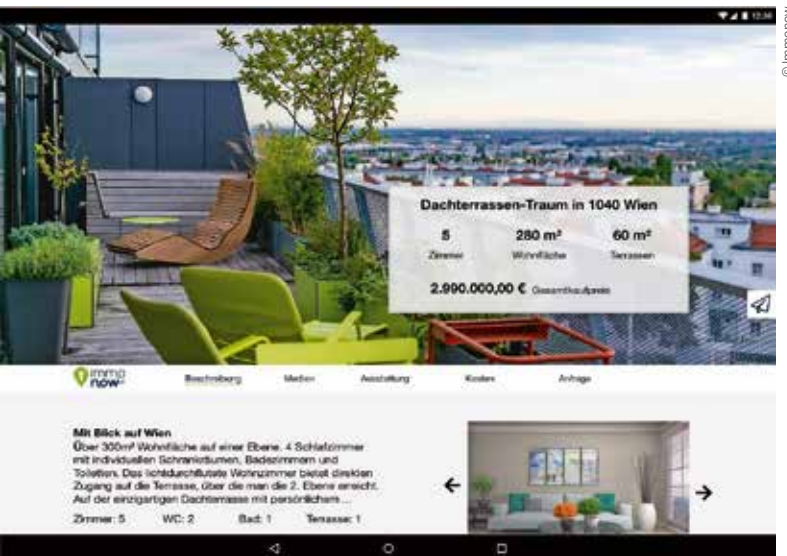


© Petra Spiola

Michael Mack, Geschäftsführer Immonow Services GmbH und Mitglied der Geschäftsführung der Raiffeisen Immobilien Vermittlung GmbH.

OIZ: Über welche Features verfügt Immonow noch?

Mack: Wir bieten ein umfassendes Dashboard, das die Hierarchie im Unternehmen berücksichtigt. Das Management sieht individualisierte Daten, genauso wie jeder einzelne Vertriebsmitarbeiter auf die für ihn relevanten Daten zugreifen kann. Wir bieten eine Volltextsuche, die das ganze System abdeckt. Unsere Software verfügt über ein klar strukturiertes Aufgabenmanagement, eine vollständige Kalender- und E-Mail-Integration sowie über eine Chat-Funktion. Überdies wird für jede einzelne Immobilie automatisch eine Webseite generiert, die man zusätzlich individuell bearbeiten kann. Das bringt enorme Vorteile.



le beispielsweise im Vermarktungsprozess via Social Media oder Google. Besonderen Wert haben wir auch auf die Usability gelegt. Man kann Immonow ganz einfach am Handy, Tablet oder PC bedienen.

OIZ: Was kostet die Benützung von Immonow?

Mack: Wir bieten unseren Kunden je nach Bedarf und Unternehmensgröße unterschiedliche Pakete. Dabei variiert die

← Die Vertriebssoftware Immonow generiert unter anderem automatisch eine eigene Webseite für jedes Objekt und Projekt.

Grundgebühr zwischen 75 und 150 Euro monatlich. Je nachdem, wie viele Objekte gerade im Vertrieb sind, kommen dann im kleinsten Paket 1,25 Euro pro Objekt und Monat hinzu. Beim größten Paket sind es 85 Cent pro Objekt. Die Anzahl der User ist unbegrenzt und hat keinen Einfluss auf die Kosten.

OIZ: Welche Benchmark haben Sie für die Zukunft? Wie viele Kunden wollen Sie mittelfristig mit Ihrer Software begeistern?

Mack: Wir haben große Ziele. Natürlich würden wir gerne Branchenführer im Bereich Immobilienvertriebssoftware werden. Ich denke, dass in den nächsten Jahren einige hundert Kunden auf unserer Liste stehen. ■

AUS ERFAHRUNG WIRD MAN KLUG. AUS UNSERER DATENBANK AUCH.

Es ist klug zu wissen, was man tut. Und es ist noch klüger, den Markt und die Zielgruppe ganz genau zu kennen.

Die EXPLOREAL Bauträger-Datenbank macht Bauträger, Makler und Investoren jetzt noch schlauer. Sie liefert alle relevanten Daten über sämtliche Neubauprojekte in Wien und Niederösterreich. Und sie macht auf Knopfdruck sichtbar, warum und wo sich welche Immobilien besonders gut verkaufen bzw. vermieten lassen. Seit einem Jahr nutzen 50 namhafte Kunden aus der Immobilienbranche bereits EXPLOREAL.

 **EXPLOREAL**
die aktuelle Bauträgerdatenbank

Wie auch Sie diesen Informationsvorsprung nutzen können, erfahren Sie auf www.exploreal.at

Jetzt Daten
von NÖ 1 Monat
gratis zum Abo!