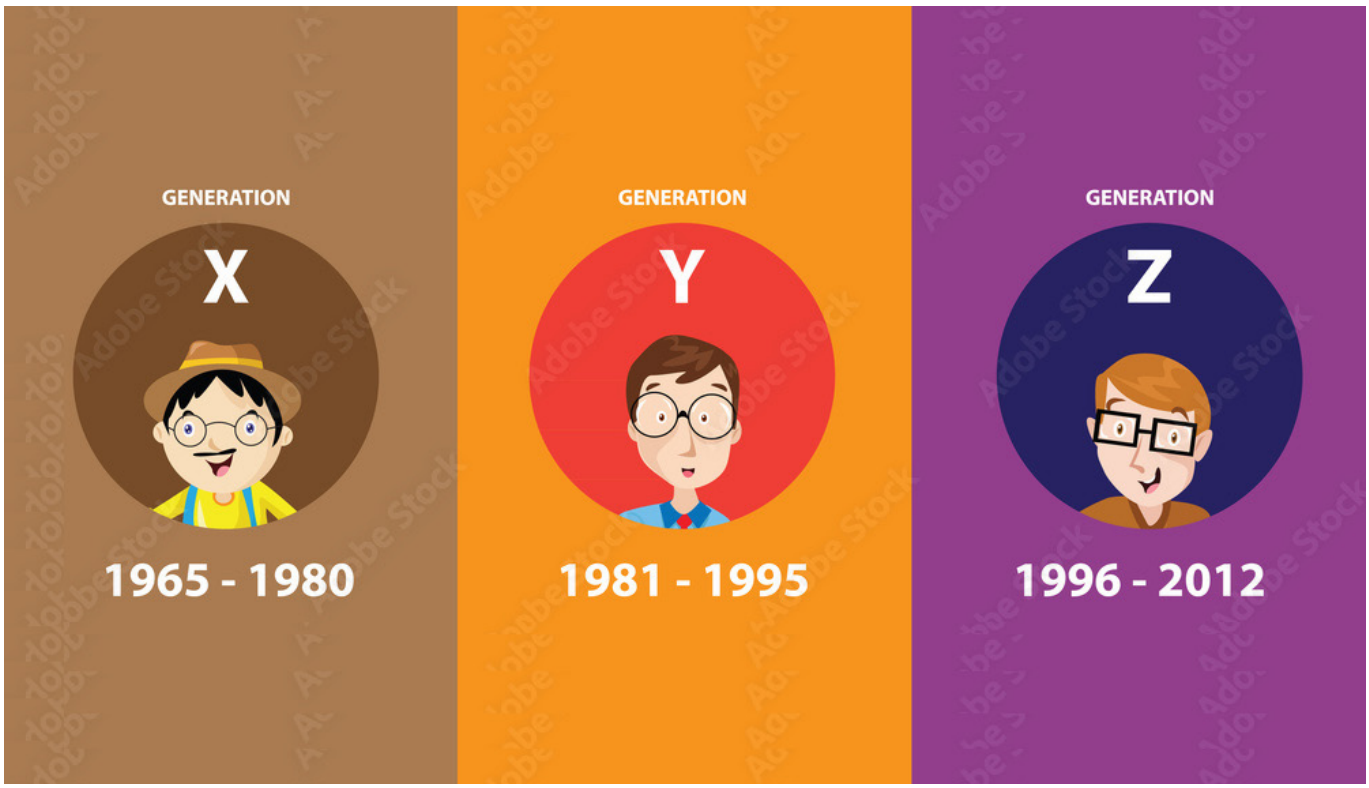


Die Jungen kommen:

Wie der Generationswechsel die Immobilienwirtschaft verändern wird

Wer heute aktiv am Leben teilnimmt, nutzt Smartphone, Tablet und Co. täglich. Und auch die Immobilienbranche sieht die Notwendigkeit, in digitale Technologie zu investieren. Nur: Es tut sich wenig. Die Mehrheit bleibt bei gewohnten Prozessen und nimmt sich kaum Zeit, sich mit digitalen Lösungen zu beschäftigen. Zu diesem Fazit kommt die Studie „Digital Leaders in Real Estate Germany 2021" von blackprintpartners GmbH, brickalize GmbH PropTech Consulting und Prof. Dr. Verena Rock von der TH Aschaffenburg.

Von Nessim Djerboua

Bereits seit längerem findet ein Generationenwechsel unter Mietern, aber auch unter Eigentümern und Immobilien-Experten selbst statt: Generation X, zwischen 40 und 55 Jahre alt, und Generation Y in den 30ern bestimmen momentan den Markt. Gerade begibt sich Generation Z mit Anfang beziehungsweise Mitte 20 auf Wohnungssuche. Altgediente Papierverträge lösen bei vielen dieser Kunden nur Kopfschütteln aus.

Kein Wunder also, dass rund 98 Prozent der befragten Immobilienunternehmen der Digitalisierung mittlere bis hohe Priorität einräumen. Gleichzeitig zögern viele Immobilienverwalter und Makler, konkrete Schritte zu tun: Die Auftragslage unter den PropTechs hat sich in den letzten Monaten nur leicht erhöht.

Und bei rund 85 Prozent der befragten Immobilienunternehmen haben Digitalisierungs-Projekte weiterhin keine Priorität. Der Grund ist nicht etwa fehlendes Budget, sondern zu wenig Zeit und eine gewisse Scheu, sich mit Anbietern auseinanderzusetzen.

Doch klar ist: Die Kunden und auch Mitarbeiter von morgen wünschen digitalisierte Prozesse. Im schlimmsten Fall bedeutet Zögern und Zaudern jetzt, die junge Generation zu verlieren.

Foto: © marpalusz/Depositphotos.com

Was zeichnet die Generationen X, Y und Z aus?

Generation X = finanzielle Sicherheit und berufliche Erfüllung.

Generation Y = Freiheit, Selbstverwirklichung und die Suche nach dem Sinn.

Generation Z = Wunsch nach einer besseren Welt, weniger Besitz und mehr Erleben.

Doch ganz egal, welcher Generation künftige Kunden oder Mitarbeiter angehören — sie alle erwarten heute ein hohes Maß an Komfort: schnellen Informationsaustausch, Transparenz und jederzeit Zugriff auf wichtige Daten. Niemand möchte auf einen Mietvertrag per Post warten oder sich mit unleserlichen Übergabe-Protokollen herumschlagen.

Ein rundum positives Erlebnis für Kunden und Mitarbeiter

Im eigenen Zuhause und am Arbeitsplatz verbringen wir viel Zeit. Hier wollen wir uns wohlfühlen, es angenehm unkompliziert halten und, wo möglich, entlastet werden. Tools wie EverReal können eine digitale (Er-)Lösung sein, weil sie vieles einfacher machen: von A wie Abläufe bis Z wie Zeitmanagement.

Digitale Tools bieten Zugriff auf wichtige Daten, egal wann und von wo. So ist der Nutzer jederzeit im Bilde und bestens auf Termine vorbereitet. Alle im Team haben den gleichen Wissensstand und können Hand in Hand arbeiten. Intelligente Funktionen und unterstützende Automatisierungen befreien zudem von Papierflut und Terminchaos.

Das erleichtert nicht nur die Arbeit von Immobilienfachleuten, sondern trägt dazu bei, Vermietung profitabler zu gestalten. Da sich Routineaufgaben schnell erledigen lassen, bleibt mehr Zeit für Kundenkontakte und Unternehmensentwicklung.

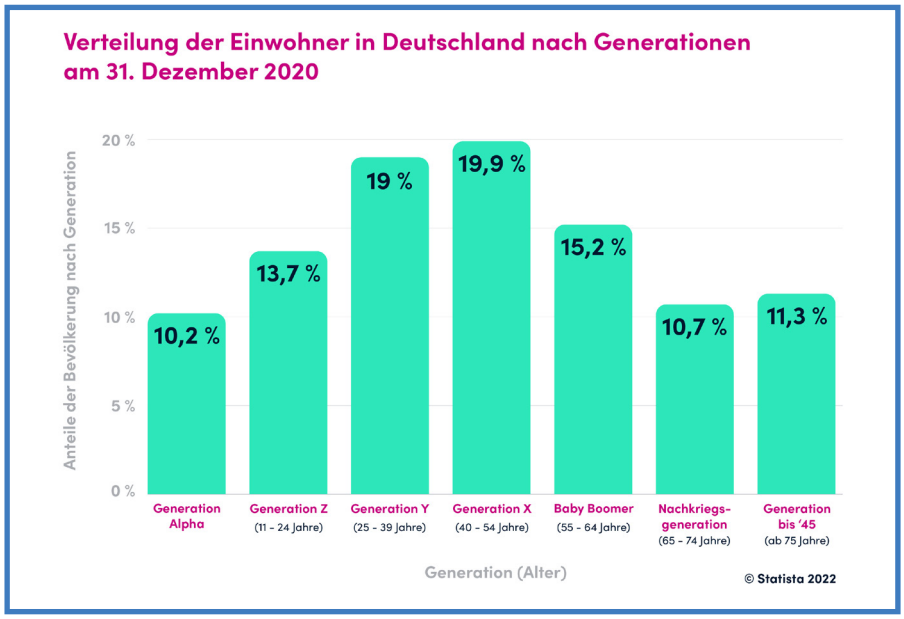
Innerhalb von 24 Stunden einsetzbar und alle merken den Unterschied sofort

Wer jetzt an eine aufwändige Software-Implementierung denkt, wird überrascht sein. Denn moderne Software ist cloudbasiert, innerhalb von 24 Stunden einsetzbar und auch für mittelständige Unternehmen finanzierbar. Selbst unerfahrene Nutzer sind dank intuitiver Bedienung schnell eingearbeitet. Die Vorteile merken alle Beteiligten und zwar von Anfang an:

Miet- und Kaufinteressenten, weil
- Kommunikation per Smartphone bequem und schnell geht,
- sie die Besichtigungstermine im Online-Kalender des Anbieters selbst verwalten können,
- sie zu fehlenden Bewerbungsunterlagen benachrichtigt werden und diese zu jederzeit unkompliziert hochladen können.

Eigentümer, weil
- sie zu jeder Zeit wissen, was mit ihrer Immobilie gerade passiert,
- sie Feedback per Chat-Funktion vom Sofa aus geben können.

Mitarbeiter in der Vermietung und im Verkauf, weil:
- sie zwei Drittel weniger Admin-Aufgaben zu erledigen haben,
- sie dank zentraler Vorgangsablage einander optimal vertreten oder unkompliziert aus dem Homeoffice arbeiten können,
- sie auch als Azubis oder Quereinsteiger blitzschnell professionell vermieten und verkaufen – die Software führt intuitiv durch alle Prozesse,
- sie mehr Zeit für persönliche Kundenbetreuung oder eine Fortbildung haben.



Und heute sind zufriedene Kunden und Mitarbeiter wichtiger denn je: Bewertungsplattformen wie Google, Kununu oder Trustpilot machen jeden Dienstleister, auch in der Immobilienwirtschaft, gläsern. Wer zögert, verschenkt wertvolle Zeit und gerät ins Hintertreffen. Die richtige Zeit zum Umdenken hat bereits begonnen. ■



Nessim Djerboua

ist Mitgründer und Geschäftsführer von EverReal — der Software für die Immobilienfachleute, mit der Mieterwechsel- und Immobilienkaufprozess vollständig digitalisiert und automatisiert werden können. Seine zweijährige Tochter hat ihn zu diesem Beitrag inspiriert. EverReal ist Kooperationspartner des IVD.
www.everreal.co