



Case Study



MIAG GmbH

Unternehmen

MIAG GmbH

Standort

Bundesweit,
Schwerpunkt Norddeutschland

Schwerpunkte

Wohnungseigentums-, Miet- und
Sondereigentumsverwaltung

Ziele

- den komplett analogen **Vermietungsprozess digitalisieren**
- den rasant wachsenden Objektbestand mit bestehenden Ressourcen erfolgreich **verwalten und vermieten**
- eine Softwarelösung implementieren, die den **Vermietungsprozess strukturiert und größtmöglich automatisiert**

Herausforderung

Das rasante Wachstum mit bestehendem Vermietungsteam erfolgreich bewältigen

In 2019 zeichnete sich bei der MIAG GmbH mit durchschnittlich 500 bis 800 zusätzlichen Einheiten ein überdurchschnittliches Wachstum im Verwaltungsbestand ab. Zusätzlich wurden mehr Neubauprojekte ins Portfolio aufgenommen, bei denen oft bis zu 100 Einheiten zügig auf einen Schlag vermietet werden müssen.

Die Wachstumsstrategie stellte das Unternehmen vor personelle Herausforderungen. Das damalige Vermietungsteam mit fünf Mitarbeitern erledigte um die 300 Vermietungen pro Jahr. Mit den überwiegend manuellen Arbeitsprozessen konnte das Vermietungstempo mit dem rasanten Wachstum nicht mehr Schritt halten. Doch für die Suche nach neuen, qualifizierten Mitarbeitern und deren Einarbeitung fehlte die notwendige Zeit.

Deshalb war die weitgehende Automatisierung und Digitalisierung des Vermietungsprozesses das erste Projekt, das Stefan Frank als neuer Geschäftsführer in 2019 in Angriff nahm. Sein Ziel: eine Lösung, welche die Arbeitsschritte in der Vermietung möglichst nahtlos digitalisiert und den Prozess wesentlich beschleunigt. Das Vermietungsteam sollte von den zeitaufwendigen administrativen Aufgaben entlastet werden und effizienter arbeiten können.

Lösung

Aus Erfahrung wusste Stefan Frank genau, welchen Mehrwert Softwarelösungen Unternehmen wie der MIAG bieten können – durchdachte, strukturierte und automatisierte Prozesse, die manuelles Abarbeiten obsolet machen, Fehlerquellen reduzieren und die Effizienz steigern.

EverReal automatisiert den Vermietungsprozess von A bis Z. Den kompletten Vermietungsprozess eines Objektes, von der Insertion über das Interessenten- und Bewerbermanagement bis zu Vertragsabschluss und Wohnungsübergabe vereinfacht EverReal entscheidend. Schritt für Schritt wird der Nutzer durch den Prozess geleitet. Erst, wenn ein Schritt abgeschlossen ist, kann der nächste gestartet werden. Diese prozessorientierte Vorgehensweise hat Stefan Frank überzeugt, denn für ihn gilt: "Wann immer man vom Weg abweicht, passieren Fehler."



„Für die Koordination einer Wohnungsbesichtigung habe ich früher bis zu 30 Minuten benötigt. Heute erstelle ich dafür Terminfenster und die Interessenten tragen sich eigenständig für diesen oder einen anderen Termin ein. Das dauert nicht mal eine Minute und mein Kalender füllt sich von ganz allein.“

Und das ist nur ein Beispiel von vielen smarten EverReal-Funktionen, die viel Zeit sparen. **“**

Bryan Badu, Geschäftsstellenleiter Kassel

Das MIAG-Team testete mehrere Softwarelösungen. Das Produkt von EverReal überzeugte durch die **Nahtlosigkeit der abgebildeten Schritte**, die besonders **einfache Bedienbarkeit** und die **übersichtliche Benutzeroberfläche**. Dass es eine **White-Label-Lösung** ist, die der MIAG ermöglicht, unter eigener Marke mit den Kunden zu kommunizieren und sensible Daten vor dem Zugriff Dritter zu schützen, war ein weiterer entscheidender Pluspunkt.

Innerhalb von vier Wochen konnte EverReal in die MIAG-Systeme integriert und vollständig nutzbar gemacht werden. Das war vor eineinhalb Jahren – die Mitarbeiter sind bis heute begeisterte Nutzer.

100 %
automatisierter
Vermietungs-
prozess

67 %
mehr
Vermietungen

Ergebnis

Mit EverReal vermietet jeder Mitarbeiter 67 Prozent mehr Einheiten

Inzwischen verwaltet die MIAG GmbH 4.500 Einheiten in mehr als 200 Wohnanlagen bundesweit. In den letzten zwei Jahren sind der **Verwaltungsbestand um mehr als 30 Prozent** und die Anzahl der zu vermietenden Einheiten um 50 Prozent gestiegen. Das Vermietungsteam ist jedoch, dank EverReal-Nutzung, nur um einen neuen Mitarbeiter gewachsen – und vorerst sind keine weiteren Neueinstellungen geplant.

Denn seit der Einführung der Immobiliensoftware vermietet jeder Mitarbeiter 67 Prozent mehr Einheiten. So kann das fünfköpfige Team heute rund 600 Vermietungen im Jahr inklusive Neubauobjekte erfolgreich bewältigen.

Der komplette Vermietungsprozess konnte dank digitalisierter Arbeitsschritte **verschlankt und erheblich beschleunigt** werden. Smarte Funktionen und Automatisierungen nehmen den Vermietern der MIAG zeitintensive Aufgaben ab.

Der Vermietungsprozess bei der MIAG GmbH läuft heute nahezu komplett digital:



Objektinsertion:

Exposés werden in weniger als drei Minuten erstellt und mit einem Klick auf allen gängigen Portalen veröffentlicht. Änderungen müssen nur noch an einer Stelle eingepflegt werden – so wird Mehraufwand vermieden.



Interessentenauswahl:

Kommunikation mit Interessenten erfolgt zentralisiert allein über das EverReal-Tool und ist dadurch deutlich schneller. Sammelabsagen werden nach Vorlagen mit einem Klick in weniger als einer Minute versendet. Fehlende Dokumente und Informationen fordert das System automatisch an.



Besichtigungstermine:

Die Besichtigungszeitfenster werden von den MIAG-Vermietern definiert und von den Interessenten eigenständig verwaltet. Kein lästiges Hinterhertelefonieren und Termin-Ping-Pong mehr.



Arbeiten von unterwegs:

Die Vermieter der MIAG verbringen mehr Zeit bei Besichtigungen als im Büro. Mit Smartphone und Tablet sind alle Objekt- und Interessentendaten, Dokumente und Kommunikationsverläufe jederzeit zur Hand.



Schufa-Auskunft:

Die MIAG nutzt das zusätzliche Schufa-Modul und kann die Bonität der Interessenten im EverReal-Tool mit einem Klick prüfen. Der Interessent stimmt der Abfrage bereits bei der digitalen Selbstauskunft zu.



Digitaler Vertragsabschluss:

Mietverträge werden digital und besonders zeitnah, oft direkt nach erfolgreicher Besichtigung, versendet. Das langwierige postalische Hin-und Herschicken der Unterlagen entfällt und der Mietvertrag ist je nach Verweildauer beim Interessenten in weniger als zwei Tagen unter Dach und Fach.



Wohnungsübergabe per App:

Sauber und gut lesbar, da digital ausgefüllt, mit Fotos dokumentiert und direkt bei den Stammdaten hinterlegt, ist die digitale Wohnungsübergabe auch für das Forderungsmanagement eine wertvolle Arbeitserleichterung.



Digitale Selbstauskunft:

Erst wenn die Pflichtfelder der digitalen Selbstauskunft ausgefüllt sind, wird die Anfrage des Interessenten weitergeleitet. So können sich die Vermieter auf die Interessenten fokussieren, die zu den Objekten passen. Die Selbstauskunft wird im EverReal-Tool abgelegt. Hier sind alle Informationen jederzeit verfügbar.

Aufwandsvergleich mit und ohne EverReal bei der MIAG GmbH:

Vermietungsschritt	Aufwand ohne EverReal	Aufwand mit EverReal
Objektinsertion	15 Minuten	< 3 Minuten
Interessentenmanagement, z. B. Absagen versenden für 1 Objekt	30 Minuten	1 Minute
Sammelbesichtigungstermin mit 5 Interessenten vereinbaren	30 Minuten	1 Minute
Schufa-Abfrage pro Mietinteressent	5–10 Minuten	< 1 Minute
Vertragsabschluss	postalisch, 2–3 Wochen	digital, 2 Tage
Wohnungsübergabe	> 120 Minuten	max. 45 Minuten



“ Mit der digitalen Vermietung in EverReal vermiertet unser Team heute 50 Prozent mehr Einheiten inklusive Neubauobjekte. Jeder einzelne im Vermietungsteam erledigt 67 Prozent Vermietungen. Und, nicht zu unterschätzen, wir konnten sehr schnell loslegen. **“**

**Stefan Frank,
Geschäftsführer**



Mit der Nutzung von EverReal ...

- ... konnte das Unternehmen mit nur einer zusätzlichen Personalressource das Objektwachstum von über 30 Prozent in den letzten zwei Jahren erfolgreich managen.
- ... hat sich die Mitarbeiterzufriedenheit verbessert. Insbesondere erleichtern die vielen Automatisierungen (Sammelabsagen, Übergabe-App, Insertion) die Arbeit.

- ... konnte der zeitliche Aufwand für einzelne Transaktionsschritte wie Objektinsertion, Interessentenmanagement, Vereinbarung von Besichtigungsterminen und Schufa-Abfrage um über 90 Prozent reduziert werden.



“ Unser Vermietungsteam ist in den letzten zwei Jahren um nur einen Mitarbeiter gewachsen, schafft aber heute 50 Prozent mehr Vermietungen. Wenn ich die Rekrutierungs- sowie Gehaltskosten für eine Neueinstellung gegen die Lizenzkosten von EverReal rechne, so sparen wir jährlich ein Mitarbeitergehalt. **“**

Stefan Frank, Geschäftsführer

Wachstumskurs dank digitalisierter Prozesse gesichert

Die MIAG GmbH hat in den letzten zwei Jahren den **digitalen Transformationsprozess** nahezu komplett vollzogen und setzt in vielen Bereichen auf Softwarelösungen von PropTechs.

Den Change-Prozess im Unternehmen durchzuführen war nicht immer einfach, hat sich am Ende aber gelohnt. Und dank eines modernen und digitalen Arbeitsumfelds ist die MIAG GmbH heute ein **attraktiver Arbeitgeber für die Generation der Digital Natives**.

Die nächste Zielmarke mit 10.000 Bestandsobjekten ist schon anvisiert. **Stefan Frank freut sich auf diese Herausforderung**, denn er weiß, dass die MIAG GmbH dafür bestens aufgestellt ist.

Wollen Sie auch einfacher & profitabler vermieten und verkaufen?

Testen Sie EverReal 30 Tage lang vollumfänglich und risikofrei.

[Mehr Informationen](#)



EverReal GmbH
Lindwurmstr. 76 | 80337 München
www.everreal.co

immo-welt
WINNER
DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
2021