

DIE IMMO-CHAMPIONS

Das IMWF hat bereits zum vierten mal mittels Datenanalyse und KI die Reputation der heimischen Immobilien-Unternehmen untersucht und anlysiert



Die Immobilienbranche in Österreich steht 2024 vor einigen großen Herausforderungen und Chancen. Der Anstieg der Zinsen verteuert die Finanzierungskosten, während die anhaltende Inflation die Baukosten in die Höhe treibt. Diese Dynamik beeinträchtigt die Rentabilität von Immobilienprojekten und wirkt sich unmittelbar auf die Immobilienpreise aus. In diesen Zeiten bedeutet dies, dass sich die Immobilienbranche an diese Gegebenheiten anpassen muss. Vor allem in unsicheren Zeiten suchen Kunden nach zuverlässigen Partnern. Eine starke Reputation schafft hier Vertrauen bei Kunden, Investoren und Partnern. Immobilienunternehmen mit einem ausgezeichneten Ruf können sich von der Konkurrenz abheben. Dies ist besonders relevant, wenn sich der Markt verlangsamt und insgesamt weniger Geschäfte zur Verfügung stehen.

POSITIVE AKZENTE

Bereits zum vierten Mal hat das IMWF die Reputation der heimischen Immobilien-Unternehmen untersucht. „Als Medienpartner



In unsicheren Zeiten suchen Kunden nach zuverlässigen Partnern. Eine starke Reputation schafft Vertrauen



„Als Medienpartner der Immobilienbranche stärken wir mit der Verleihung des Gütesiegels die Branche. Das Gütesiegel setzt zum richtigen Zeitpunkt positive Akzente am Markt.“

Markus Binderbauer
CEO JIM Marketing GmbH

der Immobilienbranche stärken wir mit der Verleihung des Gütesiegels ausgezeichnete Unternehmen der Branche. Das Gütesiegel setzt zum richtigen Zeitpunkt positive Akzente am Markt“, sagt Markus Binderbauer, CEO der JIM Marketing GmbH, die unter anderem die Immo-Plattform dibeo.at betreibt. Gegenstand der Untersuchung

ist die Beliebtheit und öffentliche Performance von Immobilienmaklern, Immobilienentwicklern, Immobilienverwaltern und Facility Management Unternehmen in Österreich. Je nach Branche wurden folgende Daten für die Unternehmen erhoben und ausgewertet: 55.800 Aussagen zu den Unternehmen in journalistischen Medien, Blogs und Social

Media im Jahr 2023, rund 178.000 Bewertungen der Unternehmen auf Bewertungsplattformen, sowie rund 12 Mio. Fans, Follower und Abonnenten der Unternehmen auf Facebook, Instagram, LinkedIn, Youtube und TikTok.

ANALYSE UND BERECHNUNG

Die Analyse der Unternehmensreputation erfolgte durch den Einsatz künstlicher Intelligenz, die die Tonalität und Bedeutung der Kommunikation für das Ansehen der Firmabewertete. Diese Bewertung wurde dann anhand der medialen Reichweite gewichtet. Die Ergebnisse wurden skaliert und in ein Punktesystem überführt. Die Unternehmen mit der höchsten Punktezahl in diesem Index (Top 25 oder Top 50) wurden ausgezeichnet. Die Liste dieser Unternehmen finden sie rechts und auf der Seite 23.

FOTOS: LORON/ISTOCKPHOTO.COM, JEFF MANGIONE

TOP EXPERTEN Immobilien 2024



Entwickler		Facility Management		Hausverwalter	
3SI Immogroup	Wien	AGIL	Ktn.	AURA	NÖ
6B47 Real Estate Investors	Wien	Allessauber Kim	NÖ	Brichard	Wien
ARE Austrian Real Estate	Wien	ASE Holding	Stmk.	Convival	Wien
ARWAG	Wien	BGN	NÖ	Delta Immobilien	Wien
BIG	Wien	Blitz Blank	Wien	Dr. Rhomberg & Partner	Tirol
BUWOG	Wien	Blitz Fritz	Stmk.	Dr. Roman Wagner	Wien
CA Immo	Wien	Brilliant-Clean	Tirol	Frieda Rustler Gebäudeverwaltung	Wien
DWK Die Wohnkompanie	Wien	Caverion	Wien	Hausverwaltung Hackl	Tirol
Glorit	NÖ	Dr. Sasse Facility Management	Wien	Hübl & Partner	Wien
Immofinanz	Wien	Dr. Schilhan	Stmk.	IC	Wien
INVESTER - United Benefits	Wien	Dussmann	OÖ	Immobilien Huber	Tirol
Kallinger Projekte	Wien	h2concepts	Stmk.	IMOVA Immobilien treuhand	Vbg.
NID	NÖ	Hausmasters	Stmk.	IM-Quadrat Immobilien	OÖ
S IMMO	Wien	Hellrein	Wien	Karin Ladler	Wien
S+B Gruppe	Wien	ISS Facility Services	Wien	LIM-MANAGEMENT	Wien
Salzburg Wohnbau	Sbg.	Janus Gruppe	Wien	Mag. Kofler Vermögenstreuhand	Vbg.
SORAVIA	Wien	Markas	NÖ	OBJEKTA	Wien
STRABAG Real Estate	Wien	Putzengel	Stmk.	P17	Wien
SÜBA	Wien	Rahmer	Wien	PMV	Wien
UBM Development	Wien	REIWAG	Wien	Pühringer	Tirol
Value One	Wien	Royal Clean	Wien	RES	Wien
Wien 3420 Aspern Development	Wien	Schmidt. Saubere Arbeit. Klare Lösung.	OÖ	Sabo + Mandl & Tomaschek	Wien
WINEGG Realitäten	Wien	Steiner & Praschl	OÖ	SAMPL	Sbg.
WRS Energie- u. Baumanagement	Wien	STRABAG Property & Facility Services	Wien	Stüger	Sbg.
ZIMA Holding	Wien	vebego	Wien	teamneunzehn	Wien
				Wesiak	Stmk.

„DIE PRÄSENZ ZÄHLT“

Wohnungssuchende werden heute über viele Kanäle erreicht, darum ist es wichtig, den gesamten Mediamix einzusetzen, sagt Immobilienmarketing-Expertin Ursula Daume.



Sie kennt den Markt und die Vermarktungsmöglichkeiten von Immobilien wie kaum eine andere. Ursula Daume, Geschäftsführerin der agentur iwbi im Interview zu aktuellen Fragen.

Der Immobilienmarkt ist im Moment sehr unter Druck geraten. Inwieweit spürt man das auch in der Vermarktung von Projekten?

Ursula Daume: Der Immobilienmarkt reagiert stark auf wirtschaftliche und politische Faktoren. Aktuell zeigt sich dieser Druck natürlich auch in der Vermarktung von Immobilienprojekten. Allgemein herrscht eine gewisse Unsicherheit, eine Zurückhaltung. Das spiegelt sich vor allem in einem behutsameren Umgang mit dem Einsatz von Budget wider. Projektentwickler, Bauträger und auch Makler müssen ihre Strategien anpassen, um potenzielle Käufer anzuziehen und noch zielgruppenspezifischer werben. Gerade jetzt ist es umso wichtiger, eine Markenpräsenz aufzubauen und diese auch nachhaltig aufrecht zu erhalten. Anbieter sollten die aktuelle Zeit nutzen, um ihre zukünftigen KundInnen zu erreichen und für sich zu gewinnen.

Wie haben sich Immobilienplattformen in den vergangenen Jahren entwickelt und was sind die Ansprüche an ein modernes Portal?

Über die Jahre kamen immer mehr Immobilienportale auf. Dennoch konzentriert sich alles auf ein paar Wenige. Heutzutage müssen diese Plattformen aus der Sicht von Werbetreibenden und auch Inserierenden mit Sicherheit eine Vielzahl an Funktionen bieten. Darunter fallen z.B. benutzerfreundliche Schnittstellen, um Inserate einfach zu erstellen und zu verwalten. Sie ermöglichen detaillierte Immobilienbeschreibungen, hochwertige Fotos und virtuelle Touren, um potenzielle Käufer oder Mieter anzusprechen. Allgemein ist natürlich auch die Qualität der eintreffenden Anfragen von enormer Wichtigkeit. Eine gute Beratung und integrierte Analysetools, die aussagekräftige Daten zu den KPIs, aber auch das Nutzerverhalten liefern, sind ebenfalls von großer Relevanz, um die Werbestrategie optimieren zu können. Auch die mobile Zugänglichkeit ist unerlässlich, da immer mehr Menschen Immobilien über ihre Smartphones suchen. Insgesamt müssen Immobilienportale heute flexibel, ansprechend und technologisch fortschrittlich sein, um den Anforderungen gerecht zu werden.

Welche Kanäle sind derzeit bei der Immobiliensuche bzw. der -Vermarktung am beliebtesten? Was ist State of the Art?

Wir sehen natürlich einen starken Trend im Online-Bereich und auch in der Nutzung von Apps. Ob



Ursula Daume: „Portale müssen flexibel und ansprechend sein“

der nun tatsächliche Immobilienplattformen oder auch beispielsweise Ads über Social Media betrifft. Dennoch ist die allgemeine Präsenz von größter Bedeutung. Wir empfehlen daher auch ganz klar, den gesamten Mediamix in die eigene Werbestrategie zu integrieren. Das bedeutet, dass man die Zielgruppe an möglichst vielen Touchpoints erreicht, indem man alle relevanten Kommunikationskanäle nutzt. Das reicht von Print, über Out-of-Home bis hin zum Online-Auftritt. Im Optimalfall kommt hier die gesamte Planung aus einer

Hand – auf diese Weise kann man sicherstellen, dass der Werbeauftritt einheitlich ist und die Kanäle sich gegenseitig unterstützen. UserInnen möchten heute Quellen verifizieren – sobald sie eine Information erhalten, startet die Recherche. Dementsprechend ist eine umfassende Präsenz wesentlich.

Dank Internet und der großen Vielfalt an Angeboten sind auch die Wohnungssuchenden anspruchsvoller geworden. Welche Ansprüche stellen Suchende an eine Immobilien-Plattform und wie haben sich diese Ansprüche verändert?

Wohnungssuchende erwarten von Immobilienplattformen eine Vielzahl an Funktionen und allem voran eine benutzerfreundliche Oberfläche. Sie möchten detaillierte Informationen zu den angebotenen Immobilien, darunter Fotos, Grundrisse, virtuelle Touren und genaue Standortangaben. Die Möglichkeit, Suchfilter anzupassen, um ihre Bedürfnisse hinsichtlich Preis, Lage, Größe und Ausstattung zu erfüllen, ist entscheidend. Darüber hinaus suchen sie auch nach Bewertungen und Erfahrungen anderer Nutzer. Ein weiterer Schlüsselfaktor ist die Kommunikation. User möchten mit möglichst wenig Aufwand in den direkten Kontakt mit dem Anbieter treten können. Mobile Zugänglichkeit und schnelle Ladezeiten sind ebenfalls wichtig. Insgesamt hat sich die Erwartung der Nutzer an eine nahtlose und umfassende Nutzererfahrung mit zunehmender Digitalisierung und Vielfalt der Angebote deutlich erhöht.

FOTO: OLIVER HIRTENFELDER

Makler		ENGEL & VÖLKERS	Wien	NESTOR	Wien
AKZENT Immobilien	Wien	Fairwert	Stmk.	ÖRAG	Wien
AlphaReal	Tirol	Ferstl Immobilien	Sbg.	Otto	Wien
Andreas Hofer	Vbg.	friends immobilien	NÖ	PHIMA	Vbg.
Arnold	Wien	Gerl	Sbg.	Raiffeisen Immobilien	Wien
Aurum	Wien	Gornik	Tirol	RE/MAX Amstetten	NÖ
Avantgarde Properties	Wien	IG Immobilien	Wien	RE/MAX Traunsee	OÖ
Bamberger	Sbg.	Immo-Circle	Stmk.	Real Immo	Wien
Betterhomes	Wien	Immo-Company Haas & Urban	NÖ	Real360	OÖ
Börner	Wien	Immo-hoch2	Ktn.	Rimo	Vbg.
BOSS Immobilien	OÖ	ITH Schantl	Stmk.	Rustler	Wien
Brezina-Real	Wien	J & P Immobilien	Wien	s REAL	Wien
DECUS	Wien	KitzImmo	Tirol	Schick Immobilien	Ktn.
Drack	OÖ	Kuttenberger Immobilien	NÖ	Skylead	Wien
EDEX	Wien	Lage Eins	Wien	Team Rauscher	Sbg.
Egger Immobilien	Wien	Marschall	Wien	Team WohnWerk	Stmk.
EHL	Wien	McMakler	Wien	Tirol Real Estate	Tirol
Elisabeth Rohr	Wien	Muhr Immobilien	Sbg.		

KURIER-Grafik: CB | Illustrationen: freepik

KURIER-Grafik: CB | Illustrationen: freepik

