

Digitalisierung als Gamechanger am Immobilienmarkt

Der Markt fordert ein Umdenken. Vermittlungsdauer von Immobilien steigt immer weiter an.

- Verkäufermarkt dreht sich zum Käufermarkt
- Kundenportal setzt auf mehr Transparenz und mehr Aktivitäten
- Immobilien brauchen heute doppelt so lange, um verkauft zu werden
- my-sreal.at setzt neue Akzente in der digitalen Immobiliendienstleistung

Der österreichische Immobilienmarkt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Die Nachfrage nach Kaufimmobilien ist gesunken, was zu verlängerten Vermittlungszeiträumen führte. Immobilien, die zwischen Juli 2021 und Juni 2022 auf den Markt kamen, benötigten durchschnittlich 2,5 Monate (88 Tage) bis zum Verkauf. Ein Jahr später stieg dieser Zeitraum auf durchschnittlich vier Monate (121 Tage) an. Immobilien, die 2024 vermittelt wurden, waren davor durchschnittlich sogar 5,5 Monate (168 Tage) in Vermarktung. Zu diesem Ergebnis kommt s REAL Immobilien durch eine Auswertung von über 3.200 Immobilienvermittlungen. Um Transaktionen zu vereinfachen, einen schnellen Zugang zu wichtigen Services zu gewähren, setzt s Real mit der Plattform my-sreal.at neue Akzente in der digitalen Immobiliendienstleistung.

„Die Vermarktungszeiträume für Kaufimmobilien haben sich innerhalb von zwei Jahren verdoppelt. Das liegt einerseits an der gesunkenen Nachfrage aufgrund der erschwerten Leistbarkeit, aber auch am gestiegenen Angebot an Gebrauchtimmobilen“, so Martina Hirsch, Geschäftsführerin s REAL Immobilien.

Gerade Immobilien, die den Anspruch an Nachhaltigkeitskriterien nicht erfüllen, sei es seitens Energiekennzahl oder veralteter Heizsysteme, benötigen meist noch länger, bis eine passende Käufer:in gefunden wird. Wenn der gewünschte Verkaufspreis zudem noch hoch angesetzt ist, wirkt sich das zusätzlich auf die Vermarktungszeit aus. Besteht aufgrund zu hoher Preisvorstellungen die Notwendigkeit einer Angebotspreiskorrektur, muss die Makler:in dies der Verkäuferseite offen darlegen und anhand des Vermarktungsablaufs nachvollziehbar veranschaulichen.

„Für viele Verkäufer:innen ist die Vermarktungszeit ein Geduldspiel geworden. my-sreal.at setzt hier an und ermöglicht schneller auf Kund:innenwünsche zu reagieren. Markler:innen müssen Verkäufer:innen heute über einen längeren Zeitraum transparent auf dem Laufenden halten. Die Digitalisierung bietet hier Chancen. Wir können den gesamten Kaufprozess digital abbilden“, so Hirsch.

s REAL Immobilien setzt als Antwort auf die veränderten Marktbedingungen auf die digitale Lösung in Form des Kundenportals my-sreal.at. Gerade bei längeren Vermittlungszeiträumen können Verkäufer:innen hier die Entwicklung am Markt und die Maßnahmen ihrer Makler:in einsehen. Anstatt eines wöchentlichen

Maklerupdates in Form eines Anrufs oder einer E-Mail, bietet das Portal die Möglichkeit 24/7 einzusteigen und tagesaktuell zu sehen, wie viele Interessent:innen das Immobilieninserat angeklickt haben, wann die letzte Besichtigung stattgefunden hat und welches Feedback es von Interessentenseite gab. Jede Aktivität der Makler:in wird dokumentiert und transparent abrufbar gemacht, sei es das Aufstellen eines Verkaufsschildes, die Bewerbung der Immobilie auf einer Immobilienmesse oder in einem Printmagazin, durchgeführte Behördenwege oder die Aktualisierung der Kaufunterlagen.

„Kund:innen sind bei Dienstleistungen gewohnt, Informationen 24/7 digital abrufen zu können. Das Dashboard in my-sreal.at bildet diese Maßnahmen transparent wie noch nie ab“, so Hirsch.

„Gerade bei längeren Vermarktungszeiträumen können Verkäufer:innen den Aufwand und die Aktivitäten der Makler:in besser nachvollziehen. Interessentenfeedback wird unmittelbar abrufbar gemacht. Die positiven Reaktionen unserer Kund:innen zeigen, dass wir mit unserem Portal genau dort sind, so wir sein müssen.“

Wenn die Vermittlungsdauer sich verdoppelt und der Markt sich dreht, dann sind es genau diese transparenten Schritte des Immobiliendienstleisters und das aktive Tun in der Vermarktung, die den Unterschied bei der Zufriedenheit ausmachen. Dabei bietet das Portal nicht nur Verkäufer:innen einen Mehrwert: my-sreal.at bietet weitere digitale Services – einschließlich Bewertung und Beratung durch Expert:innen. Der gesamte Kaufprozess kann über das digitale Portal abgewickelt werden und auch alle kaufrelevanten Unterlagen werden dort verwaltet. Sucher:innen profitieren von passgenauen Immobilienangeboten, können Marktanalysen durchführen, den Wohnwert berechnen und Auskünfte zur lokalen Lebensqualität abrufen. Zusätzlich bietet das Portal eine Schnellbewertung und einen Finanzierungsrechner.

Der Markt fordert ein Umdenken. Die Digitalisierung unterstützt dabei. Eine zielgenaue, raschere und transparente Betreuung steht im Fokus.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.my-sreal.at

Über s REAL Immobilien

s REAL Immobilien wurde Ende 1979 gegründet und ist seither darauf spezialisiert, Menschen in allen Fragen rund um die Immobilie zu unterstützen. s REAL ist ein Tochterunternehmen der Erste Bank und Sparkassen. Damit verfügt das Immobilienunternehmen über ein umfangreiches Netzwerk an Spezialist:innen in ganz Österreich, sowie breites Know-how für alle Arten von Immobilienveranlagungen und Finanzierungen. s REAL positioniert sich als hybrides – also analoges und digitales – Immobilienmaklerunternehmen.

Rückfragen an:

s REAL Immobilien | Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Am Belvedere 1, 1100 Wien
Philip Haberl, 050100 - 26252, E-Mail: philip.haberl@sreal.at

Himmelhoch GmbH | Text, PR und Event, Wohllebengasse 4, 1040 Wien
Mag. Martin Aschauer, +43 (0) 676 3501889, martin.aschauer@himmelhoch.at