Kurzporträt McMakler: 4 Fragen, 4 Antworten

Wer heute nach Häusern oder Wohnungen sucht, geht ins Internet. Dort finden sich Anbieter, die Verkäufer mit Käufern und Vermieter mit Mietern zusammenbringen. Werden Makler überflüssig?

Felix Jahn: *Der persönliche Kontakt spielt nach wie vor eine wichtige Rolle. Gleichzeitig wird unser Alltag immer digitaler. McMakler positioniert sich gezielt zwischen tradierten Maklerbüros und Online-Maklern. Unsere eigenen Makler mit starkem regionalem Know-how beraten und begleiten in Deutschland, Österreich und Frankreich Kunden im Verkauf und in der Vermietung vor Ort. Der Vorteil unseres Geschäfts: Wir sind überregional vernetzt und haben mit mehr als 5.000 verkauften Objekten ein anderes, aus unserer Sicht besseres Marktverständnis als der klassische Makler, der in der Regel eher regional aufgestellt ist. Viele Aufgaben sind bei uns entsprechend zentralisiert und digitalisiert: vom Kundenservice, Vertrieb, IT, Marketing bis zur Verwaltung. Mit selbst entwickelten Softwarelösungen und Datenbanken im Akquise- und Vermittlungsprozess können wir viele Arbeitsschritte des Tagesgeschäfts schneller und professioneller als traditionelle Maklerbetriebe umsetzen. So ermöglicht uns zum Beispiel der Zugriff auf eine der größten Käuferdatenbanken Deutschlands, Kunden zielgenau zu adressieren. Das spart Zeit und senkt Kosten, für den Anbieter und den Suchenden.*

Was zeichnet McMakler aus?

Felix Jahn: *Zum einen profiliert sich McMakler mit fairen und transparenten Preisen. Für den Verkäufer ist der Service kostenlos, der Käufer zahlt nur im Erfolgsfall. Zum anderen nutzt das Unternehmen modernste Technologien, die von Virtual Reality-Besichtigungen bis zum Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI), auf Basis selbstlernender Algorithmen zur fundierten Wertbestimmung von Immobilien, reichen. Auch durch den Einsatz innovativer Kommunikations- und Vermarktungstechnologien setzt sich McMakler von klassischen Maklerunternehmen ab. Kunden profitieren dabei sowohl von der Vermarktung ihrer Immobilie auf allen bekannten Immobilienplattformen als auch von der Markenbekanntheit des Unternehmens. Darüber hinaus garantiert McMakler durch interne Fortbildungen in der hauseigenen McAcademy einen hohen Qualitäts- und Beratungsstandard. Zudem zeichnete das etablierte Wirtschaftsmagazin Capital McMakler aufgrund des hohen Dienstleistungsniveaus und der Qualitätsstandards als 5-Sterne-Makler 2018 und 2019 mit Bestnoten aus. Auch das Immobilienmagazin Bellevue empfiehlt McMakler als einen der besten Immobilienmakler europaweit und verlieh dem Unternehmen den Bellevue Property Agents Award 2019 und 2020.*

Wie digital wird die Vermarktung?

Lukas Pieczonka: *Die Tageszeitung aufschlagen, um nach Inseraten zu schauen, war gestern. Heute findet das Bieten und Finden von Immobilien online statt, entsprechend auch das Marketing. Die Digitalisierung beschleunigt und erweitertet die Möglichkeiten der Vermarktung, vom digitalen Dokumentenmanagement bis zur vollständigen Visualisierung von Projekten. Auch virtuelle Besichtigungen, der womöglich bald eigenen vier Wände, wachsen mit dem Trend. Das belegen Analysedaten von McMakler: Bereits Zweidrittel der Anbieter bieten 3-D-Rundgänge, um ihre Immobilie aus allen Perspektiven zu zeigen. Vor allem bei der Vermarktung von Neubauten steigt die Nutzung des digitalen Tools stark an, das viele Vorteile mit sich bringt. So lässt sich die Zahl der Termine vor Ort reduzieren, da nur die Interessenten die Immobilien in der Realität besichtigen möchten, denen schon der virtuelle Rundgang gefallen hat – und der ist ganz einfach rund um die Uhr möglich ohne persönliche Termine schieben zu müssen. Davon profitieren beide Seiten.*

Vor welchen Herausforderungen stehen die PropTechs in den nächsten Jahren?

Lukas Pieczonka: *Der Markt ist ein Verdrängungsmarkt. Nur wer sich mit bestem Service auf die Wünsche der Kunden einstellt, wird weiterwachsen. Als einer der ersten hybriden Full-Service Immobilienmakler-Unternehmen Europas kombinieren wir digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung. Mit diesem Geschäftsmodell haben wir uns zu einem Pionier der Digitalisierung in der Immobilienbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienmaklerunternehmen Deutschlands entwickelt. Die Herausforderung wird bleiben, technologisch führend zu bleiben und sich weiter schnell und aktuell den Kundenwünschen anzupassen.*