

Aktuelles

News und Presse

- » News
- » Pressemitteilungen

DDIVnewsletter

- » Aktuell
- » Archiv
- » Anmeldung
- » Abmeldung

Rechtsprechung

- » Mietrecht
- » WEG-Recht
- » Arbeitsrecht
- » Weitere Rechtsbereiche

Aktuelle Umfrage

Gefragt... Tim Hammermann, My Real ID GmbH



In unregelmäßigen Abständen befragt das Redaktionsteam des DDIVnewsletters Persönlichkeiten aus der Immobilienwirtschaft und angrenzender Gebiete. In dieser Ausgabe stand Tim Hammermann, Geschäftsführer und Gründer der My Real ID GmbH mit Sitz in München, Rede und Antwort. Vor allem dazu, wie innovative Onlineplattformen die Vermittlung von Immobilien optimieren und neu aufsetzen können.

DDIVnewsletter-Redaktionsteam: In zwei Sätzen: Was ist My Real ID?

Tim Hammermann: Wir sind eine neutrale Immobilienplattform, die alle Prozessstufen der Vermittlung einer Immobilie optimiert und teilweise neu gestaltet. Hiervon sollen alle Akteure profitieren, die an diesen Prozessen beteiligt sind - einschließlich Immobilienbesitzer/-verwalter, Makler und Interessenten.

DDIVnewsletter-Redaktionsteam: Wie sehen Sie derzeit den Markt von Tech-Unternehmen in der Immobilienwirtschaft?

Tim Hammermann: Grundsätzlich gilt, dass der Immobilienmarkt von verschiedenen Akteuren geprägt und verändert wird. Tech-Unternehmen betreten hier 2015 größtenteils Neuland. Derzeit versuchen sich viele daran, bestehende Marktverhältnisse aufzubrechen. Entscheidend ist jedoch, dass diese Akteure in der Mehrzahl in Wettbewerb zu Maklern treten und darum bemüht sind, diese in ihrer Funktion zu ersetzen.

Meiner Meinung nach, ist es jedoch zielführender, eine neutrale Plattform anzubieten, die einen Mehrwert für jeden Akteur gleichermaßen schafft und dessen jeweilige Rolle in dem Vermittlungsprozess von Immobilien anerkennt. Dies ist vor allem deshalb wichtig, da Immobilienbesitzer der Rolle des Maklers weiterhin große Bedeutung attestieren und der persönliche Kontakt immer noch als entscheidend erachtet wird.

Das derzeitige Überangebot an Marktlösungen von Tech-Unternehmen wird sich jedoch durch eine natürliche Wettbewerbsselektion Schritt für Schritt verringern, da sich das qualitativ beste Produkt schlussendlich durchsetzen wird.

DDIVnewsletter-Redaktionsteam: Ihre Plattform verfügt über im Marktvergleich sehr innovative Funktionalitäten. Wird sich dieses Angebot noch erweitern? Und wie rechnet sich Ihr Geschäftsmodell, vor allem vor dem Hintergrund, dass diese Funktionalitäten entweder kostenlos oder gegen geringes Entgelt genutzt werden können?

Tim Hammermann: Unsere Plattform ist ein "lebendes Projekt", d.h. dass sie sich, vor allem technologisch-konzeptionell, stetig weiterentwickeln soll und muss - auch um einen größtmöglichen und konstanten Kundennutzen zu garantieren. Marktverhältnisse und Nutzerbedürfnisse ändern sich gerade in Zeiten der Digitalisierung stetig und erfordern ein flexibles unternehmerisches Reagieren. Darin liegt eine große Stärke von My Real ID, da wir genau das zu jedem Zeitpunkt leisten können.

Unsere Kostenstruktur ist mit Sicherheit, neben dem einzigartigen Funktionalitätsspektrum der Plattform, unser entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Für Interessenten ist die Nutzung unserer Plattform vollkommen kostenlos, außer sie nehmen sinnvolle Zusatzleistungen über Drittanbieter oder unsere personalisierten Video- und Fotoreihenfunktionen gegen geringes Entgelt in Anspruch.

Die wichtigsten Umsatzströme generieren wir anbieterseitig. Preislich liegen wir jedoch weit unterhalb des Marktniveaus. So ermöglichen wir ein kostengünstiges Einstellen von Objektinseraten (1 Euro pro Tag pro Objekt; einmalige Aktivierungsgebühr i.H.v. 5 Euro). Anbieter zahlen für Objekte nur tageweise, sofern diese aktiviert worden sind. Diese können auch jederzeit deaktiviert werden. Anbieter zahlen somit nur für Leistungen, die sie auf Tagesbasis tatsächlich benötigen.

DDIVnewsletter-Redaktionsteam: An welchen Stellen des Vermittlungsprozesses von Immobilien profitieren Anbieter am meisten, wenn sie Ihre Plattform in der Praxis nutzen wollen?

Tim Hammermann: Mit unserer Plattform ermöglichen wir Nutzern, ihre alltäglichen Probleme, die mit der Vermittlung einer Immobilie einhergehen, so zeit- und kostensparend wie möglich zu lösen. Anbieterseitig werden in der Praxis vor allem folgende Bereiche dank My Real ID zielführend optimiert:

Das Bewerbermanagement und die Interessentenvorauswahl

- Interessenten stellen Anbietern schon vor der Besichtigung ihre umfassende Selbstauskunft unter Einbindung freiwilliger Zusatzangaben wie die Schufa-Auskunft oder Identitätsverifizierung über WebID zur Verfügung.
- Diese Selbstauskünfte und Zusatzinformationen werden somit digital verwalt- und filterbar gemacht.
- Durch standardisierte Selbstauskünfte und individuelle, vom Anbieter gewählte Filterkriterien werden Top-Interessenten in wenigen Sekunden identifiziert.
- Alle Interessenten, die den Suchkriterien nicht entsprechen, werden vom System automatisch herausgefiltert, wodurch Massenemailanfragen entfallen.
- Spätere Immobilienbesichtigungen finden nur noch mit einer vom Anbieter stark eingegrenzten Anzahl von ‚Idealbewerbern‘ statt. Es werden nur solche Interessenten eingeladen, die auch wirklich eine reelle Chance auf das Objekt haben; Massenbesichtigungen werden überflüssig.

Die Kommunikation mit den Interessenten

- Anbieter haben die Möglichkeit, zusätzlich zum bestehenden Postfach, einen "Autoresponder" zu buchen. Dieses intelligente Postfach verschickt automatisch von Anbietern festgelegte Standardnachrichten an die Absender; eine individuelle Beantwortung einzelner Bewerberanfragen entfällt auf Wunsch.
- Besichtigungstermine werden schnell und einfach digital über ein "Termin-tool" mit den gefilterten Wunschbewerbern vereinbart. Anbieter können verschiedene Terminoptionen an einzelne oder mehrere Personen selektiert übermitteln.

DDIVnewsletter-Redaktionsteam: Die Immobilienbranche ist im Kern eher konservativ. Dies gilt insbesondere für die Anbieterseite. Wie können Sie diese Zielgruppen allgemein von Ihrer Plattform am besten überzeugen?

Tim Hammermann: Die konservative Grundhaltung sehen wir als Vorteil. Konservativ bedeutet nicht, dass man technischen Neuerungen ablehnend gegenüber steht. Vielmehr bedeutet es, dass man Entscheidungen wohl überlegt trifft, Veränderungen kritisch hinterfragt und anschließend sich und seiner Entscheidung treu bleibt.

Unser großer Vorteil ist, dass die Grundidee von My Real ID einem Immobilienunternehmen entstammt, das in Kooperation mit Softwareentwicklungsspezialisten eine Lösung für hausinterne Problemstellungen gesucht hat. Somit sind wir eine Lösung aus der Branche für die Branche.

Wichtig ist auch, dass sich in den kommenden Jahren ein Wandel innerhalb der Immobilienbranche durch einen Generationswechsel der Entscheider vollzieht. Somit wird eine internetaffine Generation das Ruder übernehmen, die das erforderliche Vertrauen in die Verlässlichkeit solcher Systeme hat. Auch das wird einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die Akzeptanz neuer technischer Lösungen zu erhöhen.

DDIVnewsletter-Redaktionsteam: Wir danken Ihnen für das Gespräch!

My Real ID GmbH

Auenstraße 100
80469 München

Tel.: +49 89 - 21 545 70 - 0
info@myrealid.com