

Immobilienvermittlung per Mausklick?

Software für die Immobilienvermarktung sorgt dafür, dass im Maklerbüro wirtschaftlich und administrativ alles rund läuft. Welche Lösung eignet sich für wen?

Nicht zuletzt aufgrund der zahlreichen Möglichkeiten der Objektpräsentation im Internet sind Immobilienmakler zunehmend mit Akquisitions- und Administrationstätigkeiten beschäftigt. Zeit für die eigentliche Maklertätigkeit und den Kunden bleibt da kaum noch.

Leistungsumfang

Die Zielgruppe der Makler-Programme reicht vom kleinen Maklerbüro mit 1 bis 20 Mitarbeitern bis zu großen Immobilienbetreibern, Bauträgern, Banken oder Fonds. Die einzelnen Produkte eignen sich, je nach Konzept und Zielgruppe, zur Vermarktung von Wohnungen oder Gewerbeimmobilien, zur Verwaltung von Objekten und Kunden sowie für Management und Controlling des Büros.

Während sich einige Produkte auf die Kerntätigkeiten von Immobilienmaklern konzentrieren, unterstützen andere auch administrative und kaufmännische Bereiche und decken damit vollständig oder teilweise den Leistungsumfang von ERP-Lösungen (Enterprise Resource Planning) für die Planung und Kontrolle von Unternehmensressourcen oder von CRM-Lösungen (Customer Relationship Management) für das rechnergestützte Kundenbeziehungsmanagement ab. Teilweise werden auch Daten aus (meist vom gleichen Hersteller stammenden) Hausverwaltungsprogrammen übernommen. Der Vorteil dieser umfassenden Komplettsysteme: einmal erfasste Daten lassen sich mehrfach nutzen, was Rationalisierungsmöglichkeiten optimal auschöpft und Fehlerquellen minimiert. In jedem Fall beschleunigt die Software Routineabläufe, senkt die Kosten für administrative Tätigkeiten, vermeidet unnötige Arbeiten wie die Mehrfachfassung von Daten und mehr.

Leistungsprofil

Grundlage für eine erfolgreiche Objektvermarktung ist die Objekterfassung. Mit wenigen Klicks können deshalb neue Objekte samt Bildmaterial erfasst werden, wobei vorgefertigte Textbausteine die Immobilienbeschreibung beschleunigen. Grundrisse oder Lagepläne lassen sich scannen und schnell in eine meist individuell konfigurierbare Erfassungsmaske einfügen. Daraus entstehen Exposés, Newsletter, Mailings oder HTML-Seiten für die Präsentation auf der eigenen Internetseite in einem einheitlichen Corporate Design. Auch für eine effiziente Internetvermarktung sorgt

Makler-Software, denn alle Objekte können gängige Immobilienportale übertragen werden. Änderungen am Preis, Bezugsdatum etc. lassen sich schnell in den Immobilienportalen aktualisieren. Wichtig für eine effiziente Verwaltung der in der Regel mehrfachen Onlinepräsentationen ist, dass Änderungen und Einstellungen pro Objekt und Immobilienbörse von zentraler Stelle aus möglich sind. Objektanfragen aus den gängigen Immobilienportalen können importiert, ausgewertet und

beantwortet werden. Adressen sind – neben den Objekten – das wichtigste Kapital des Maklers. Deshalb lassen sie sich wahlweise manuell eingeben oder über MS-Outlook, Excel oder die Windows-Zwischenablage importieren. Sortier-, Filter- und Suchfunktionen beschleunigen die Informationsrecherche.

Selektierte Adressen können per Serienbrieffunktion schnell mit Akquisemailings oder Newslettern versorgt werden. Ist eine TAPI-Funktion vorhanden, ermöglicht dies eine schnelle Telefonverbindung per Mausklick mit dem gewünschten Ansprechpartner. Über einen Interessenten-/Objektdatenabgleich können die Immobilienwünsche der Kunden mit dem verfügbaren Objektbestand verglichen werden, wobei möglichst jedes Suchkriterium des Kunden individuell berücksichtigt werden sollte.

Passende Objekte können per Brief-, Fax- oder E-Mail-Angebot offeriert werden. Nicht nur Angebote, auch die gesamte Korrespondenz kann Kunden/Objekten zugeordnet und automatisch archiviert werden. Ein integrierter Aufgaben- und Terminmanager erinnert an wich-

► Überblick

Produkte und Anbieter *

[argo.web]	www.delta-access.com
AMMON	www.moa-soft.de
Aperco ImmobilienMakler	www.aperco.com
DS Makler	www.datasoft.de
EDmois immo	www.edcud.de
estateOffice	www.immowelt-software.de
EXPOSÉ 7	www.node.de
FIOPORT WEBMAKLER	www.fio.de
FlowFact Immobilien CRM	www.flowfact.de
GG Makler Office	www.gg-makler.de
ImmobilienStar	www.cslsoft.de
IMP2 Makler	www.gsl-md.de
IMS 2000	www.igeda.com
LAGLER IMMO-Spezial	www.lagler.de
MaklerManager	www.maklermanager.de
MaklerPoint Office	www.maklerpoint.de
MaklerProfi	www.sdigroup.de
MaklerServer	www.rego-systems.de
Office-Makler Software	www.office-makler.de
onOffice smart	www.onoffice.com
OpenEstate-ImmoTool	www.openindex.de
OQU-ESTATE	www.ois-quality.de
RealtyWare	www.realtyware.com
ImmoKaufmann	www.ru-software.de
ImmoXpress	www.sykosch.de (Haufe)
Villa Makler	www.villasoft.de
Win-IMOS 7	www.software24.com

* Einige Hersteller offerieren mehrere Lösungen, wobei hier nur eine pro Anbieter beispielhaft aufgeführt wurde. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit (Stand: 5/11)!

Online-Produktvergleich

Angesichts zahlreicher Produkte und Anbieter ist es nicht einfach, die richtige Lösung zu finden. Um die Softwareauswahl etwas zu vereinfachen, wird demnächst auf unserer Website www.vermieter-ratgeber.de ein PDF-Download mit einem tabellarischen Produktvergleich bereit stehen. Da nur wenige, essenzielle Funktionen und Merkmale abgefragt wurden, dient der Vergleich für eine erste Produktvorauswahl.

tige Termine, macht Aktivitäten nachvollziehbar und vereinfacht die Provisionsabrechnung. Eine Dokumentationsfunktion sollte Tätigkeiten, Änderungen und die gesamte Kommunikation möglichst lückenlos dokumentieren. Das erleichtert bei Provisionsstreitigkeiten den Nachweis. Ein Wiedervorlage-System sollte dafür sorgen, dass man auch bei schwierigen Objekten und Interessenten über einen längeren Zeitraum am Ball bleibt. Auf diese Weise lassen sich Maklerleistungen verbessern, transparenter gestalten und Arbeitsprozesse beschleunigen.

Cloud Computing?

Es verallgemeinert das Prinzip der Online-Bereitstellung auf die komplette IT-Infrastruktur (Rechenleistung, Speicherplatz, Software, Dienste), die bedarfsorientiert zur Verfügung gestellt und nutzungsabhängig abgerechnet wird. Zu den weiteren Vorteilen zählt, dass Makler ortsunabhängig und jederzeit Zugriff auf alle relevanten Daten haben. Vom Home-Office aus kann man beispielsweise an Projekten weiterarbeiten, beim Kunden am Notebook auf wichtige Objektdaten zugreifen oder diese vor Ort abgleichen.

Anstelle für jeden Arbeitsplatz eine Lizenz kaufen zu müssen, wird die Softwarenutzung als Dienstleistung über eine monatliche Gebühr abgerechnet. Dafür sorgt der Dienstleister für die Verfügbarkeit, Wartung und Update der Software sowie für die Sicherung und Archivierung der Arbeitsdaten. Letztere, wie Kunden- und Objektstammdaten, Dokumente oder Korrespondenzen liegen in zugangsgeschützten Datenbanken eines Rechenzentrums. Um die Sicherheit der Arbeitsdaten, die direkt über das Internet eingegeben und auf einem fremden Server gespeichert werden, kümmern sich Firewalls und Antiviren-Programme.

Worauf sollte man achten?

Es nützt wenig, Software allein anhand eines Pflichtenheftes zu beurteilen. Neben der Frage, ob eine bestimmte Funktion vorhanden ist oder nicht, ist vor allem wichtig, wie einfach

und intuitiv die Software zu bedienen ist. Das lässt sich jedoch nur prüfen, wenn man mit der Software praktisch arbeitet. Deshalb ist es hilfreich, sich eine (in der Regel kostenlose) Demo- oder Testversionen herunter zu laden, sobald man eine Vorauswahl getroffen hat. Neben der Software sollten auch die Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Dazu zählen unter anderem der Softwarehersteller/-anbieter und gegebenenfalls dessen Händler. Da man sich mit dem Softwarekauf an den Anbieter mittel- bis längerfristig bindet (Dateiformat, Support, Software-Updates/Upgrades, Wartungsverträge), sollte man sich diesen genauer anschauen. Seit wann gibt es ihn? Wie viele Maklerbüros setzen seine Software bereits ein?

Vor dem Kauf sollte man neben den Investitionskosten für die Software (zwischen 100 und 5.000 Euro/Arbeitsplatz, je nach Programmkonzept, Arbeitsplatzanzahl, der Ausbaustufe) auch an die Folgekosten denken. Wie viel kostet die Telefon-Hotline, respektive ist sie im Servicevertrag enthalten? Was kostet ein Software-Servicevertrag jährlich (in der Regel zwischen 10 und 15 % des aktuellen Software-Listenpreises)? Welche Alternativen zur (häufig belegten) Telefon-Hotline gibt es (Fax/E-Mail, FAQ Forum, Fernwartung)? Was kosten Updates/Upgrades? Wie groß ist der Einarbeitungsaufwand, werden Schulungen angeboten und was kostet eine Schulung (in der Regel zwischen 250 und 1.000 Euro pro Tag und Person)?

Investitionskosten fallen beim Mietmodell ebenso wenig an wie Kosten für Updates/Upgrades oder einen Software-Servicevertrag. Die Mietpreise liegen etwa bei 20 bis 30 Euro pro Monat und Arbeitsplatz.

Wie findet man die Richtige?

Das Angebot ist sehr vielfältig – es reicht von konventionellen, teilweise modular aufgebauten Programmen, über Freeware- und Open-Source-Lösungen, bis hin zu modernen Cloud-Lösungen. Neben der Funktionalität muss deshalb auch das Programmkonzept in die Entscheidung mit einbezogen werden. Cloud-Lösungen

eignen sich dann, wenn man häufig von unterwegs, beim Kunden oder Objekt auf Bürodaten zugreifen muss. Dann muss man sich allerdings damit abfinden, dass wichtige Daten nicht auf dem eigenen Büroserver, sondern auf externen Servern abgelegt sind und es aufgrund schwankender Datenübertragungsleistung im Netz zu Beeinträchtigungen im Arbeitsfluss kommen kann.

Freeware- und Open-Source-Lösungen sind eher etwas für Einsteiger oder Makler, die selbst Hand an die Software anlegen und individuell an eigene Bedürfnisse anpassen wollen. Klassische, modulare Desktop-Software, die man einmalig kauft und individuell oder per Wartungsvertrag regelmäßig aktualisiert, ist noch immer die am häufigsten verbreitete Form der Softwarenutzung. Sie hat den Vorteil, dass man selbst Herr über das Programm und seiner Daten ist. Im Hinblick auf die Funktionalität geht es im Prinzip immer um dieselbe Frage: Kann ich auch mit der preiswerteren Software allen Anforderungen gerecht werden und wann muss ich tiefer in die Tasche greifen?

Über wichtige Kernfunktionen verfügen zwar auch Programme ab 100 Euro. Kleine Maklerbüros, die sich aus Kostengründen dafür entscheiden, erhalten damit ganz passable Werkzeuge. Mittlere und große Unternehmen sollten etwas mehr Zeit und Geld investieren und folgende Fragen klären: Wie viele Arbeitsplätze können eingerichtet und wie viele Objekte und Kunden sollen verwaltet werden? Welche betrieblichen Abläufe und unternehmerischen Bereiche sollte das Programm zusätzlich unterstützen? Was muss das Programm sofort leisten, was kann später ergänzt werden? Welche Zusatzfunktionen sind wichtig? Wie schnell werden individuelle Programmanpassungen vorgenommen? Wie gut ist das Support-Netz? Sitzt ein Händler/Betreuer vor Ort und wie kompetent ist er?

Ein Pflichtenheft leistet gute Dienste. Erfüllt eine Software eines oder mehrere dieser essenziellen Punkte nicht, ist sie aus dem Rennen. So lässt sich die Vielzahl der Produkte eingrenzen. Nun fällt es erheblich leichter, nach Vorführung und Testinstallation die Richtige zu finden. **M. Behanek**

ANZEIGE

DOMUS Kunden legen Wert auf Beständigkeit.

„Durch unsere Firmenphilosophie, basierend auf Vertrauen, Fachkompetenz und Innovation bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit zu einer stabilen und zukunftsorientierten Partnerschaft.“

Ihr Software-Partner für die Wohnungs- und immobilienwirtschaft • Tel.: 089 66086-0 • www.domus-software.de

DOMUS Software AG
Softwarelösungen für die immobilienwirtschaft



seit 1974

DOMUS - Gemeinsam Zukunft gestalten