

Persönlichkeit statt künstlicher Intelligenz

Die Digitalisierung von Verkauf, Vermietung, Verwaltung und Finanzierung von Immobilien nimmt zu. „PropTech“ – eine Zusammensetzung von „Property“ (zu deutsch Eigentum) und „Technology“ (zu deutsch Technologie) umfasst sämtliche technologischen Entwicklungen der Immobilienvermittlung. „Dies ist an sich ein guter Ansatz“, erklärt Julian Pflugfelder, „trotzdem bleibt der Immobilienmakler die Schlüsselfigur, wenn es um Kauf und Verkauf einer Immobilie geht.“

Die Internetportale existieren bereits seit mehr als 15 Jahren. Die neuesten Informations- und Kommunikationstechnologien dieser Plattformen sollen den Makler Stück für Stück ersetzen. Dabei soll der digitale Makler alles rund um das Thema Immobilien- und Finanzierungs-Management, Mieter- und Vermieter-Kommunikation und vieles mehr beinhalten. Abgedeckt wird angeblich alles von der Immobiliensuche über die Beratung und Vermittlung bis hin zur Projektsteuerung.

Immer mehr Internetportale versuchen Nutzern den Eindruck zu vermitteln, dass sie automatisch den perfekten Mieter beziehungsweise bonitätsgeprüften Käufer finden. Oft wird auch damit geworben, dass sie in der Lage sind, kostenlos den „besten Makler“ zu präsentieren oder den „höchsten Kaufpreis“ zu erzielen. Um technische Innovationen im Bereich der Immobilienvermittlung marktfähig zu machen, wird von den Betreibern der großen Portale



Julian Pflugfelder ist Master of Science in Real Estate und Mitglied der Geschäftsleitung der Pflugfelder Unternehmensgruppe.

Foto: Pflugfelder

viel Geld und Zeit investiert. Ziel dabei ist immer der „digitale Vertrieb“.

Doch das Wachstumspotenzial dieser Marktteilnehmer ist nun an eine natürliche Grenze gestoßen, denn erfolgreiche Immobilienunternehmer sind nicht auf Portalempfehlungen angewiesen. Deshalb werden meist unerfahrene Makler empfohlen, die weder über die notwendige Markttransparenz noch fundierte Fachkenntnisse verfügen. Profitiert wird dabei nur von der aktuellen Marktsituation und der Verzweiflung zahlreicher Kaufinteressenten bei der Immobiliensuche. Auch der Verbraucherschutz ist nicht überrascht, dass die vorgeschlagenen Makler meist diejenigen sind, die den Portalen die größte Provisionsbeteiligung versprechen.

In der Regel kaufen oder verkaufen Privatpersonen nur ein- bis zweimal im Leben eine Immobilie. Bei Wohnimmobilien fallen die Entscheidungen dabei

meist nicht rational, sondern stark emotional. Gefragt ist bei diesem Prozess der Makler als Koordinator und Mediator – zuhören, verstehen, vertrauen, vermitteln und die individuellen Wünsche des Kunden berücksichtigen. Dabei sollte nie vergessen werden, dass trotz des Hypes um die digitalen Immobilienportale die Immobilienvermittlung ein persönliches Geschäft ist und bleibt, obwohl die Kommunikationskanäle zwischenzeitlich vielfältiger und deutlich effizienter sind als noch vor einigen Jahren.

„Uns liegt der Mensch am Herzen, und nur durch persönliche Gespräche gelingt es uns, für den Verkäufer den optimalen Käufer und für den Käufer die passende Immobilie zu finden. Dadurch ist gewährleistet, dass unsere Kunden auch nach Vertragsabschluss keine bösen Überraschungen zu befürchten haben“, so Julian Pflugfelder.

Der „digitale Makler“ kann zwar durch aufwendige Algorithmen überzeugen, jedoch fehlt der künstlichen Intelligenz die emotionale Komponente. „Erfahrungswerte und Einfühlungsvermögen sind in unserer Branche Schlüsselqualifikationen. Ein kompetenter Berater vermittelt nicht nur Immobilien, sondern mit großer Leidenschaft ein neues Zuhause.“

KONTAKT: Fragen zum Vermittlungsservice beantworten die Fachexperten des Immobilienkomplettanbieters Pflugfelder gerne telefonisch unter (0 71 41) 93 66 40. (red)