



How to sell Immobilien fast

Markus Plank – 27. September 2023



Der digitale Kunde

Wie tickt unser Gegenüber?



25^{BIS}45 Jahre

Gen Y, Millennials oder auch Digital Natives –
so wird die Generation bezeichnet,
die zwischen 1981 und 1998 geboren ist.



KI in der Immobilienbranche

- Lernen mit Youtube Tutorials → e-learning
- Streamen Musik und Filme → „Bsp. Speichern-Icon“
- Kündigen Abos auf mtl. Basis → Keine Bindungen
- Nur mehr Online Banking → Gehen in keine Filialen
- Telefonieren nicht gerne → Chat und Bilder
- Nutzgegenstände ausleihen statt kaufen
→ „Bsp. Fast Fashion“
- Pay what you need
- Haben Alternativen → Vergleichsportale





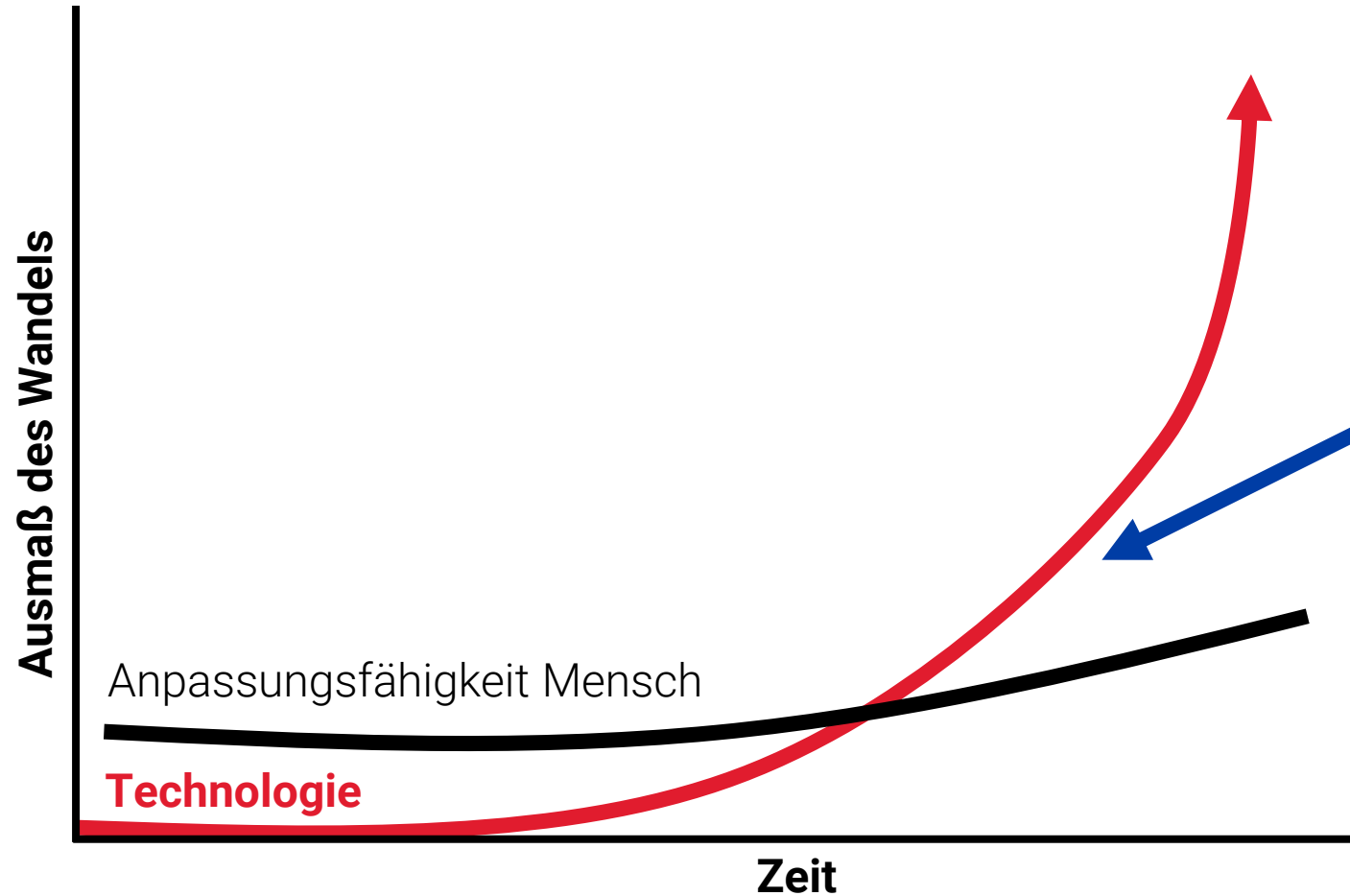
Digitalisierung

Herausforderungen und Möglichkeiten





WIR SIND HIER



Adaptiert von Michael Friedman's „Thank you for being late“





Was ist eine KI?

KI kann in vier funktionelle Kategorien unterteilt werden:

1. **Automatisierende Intelligenz:** Automatisierung von manuellen / kognitiven und routinemäßigen / nicht routinemäßigen Aufgaben.
2. **Unterstützende Intelligenz:** Menschen helfen, Aufgaben schneller und besser zu erledigen.
3. **Erweiternde Intelligenz:** Menschen helfen, bessere Entscheidungen zu treffen.
4. **Autonome Intelligenz:** Automatisierung von Entscheidungsprozessen ohne menschliches Eingreifen.



KI in der Immobilienbranche

Künstliche Intelligenz ist ein sehr mächtiges Werkzeug, das der Immobilienbranche viele Vorteile bringen kann. Eine KI sammelt laufend Daten und **identifiziert proaktiv Muster und Trends**. Die Möglichkeiten von Künstlicher Intelligenz in der Immobilienbranche sind daher sehr vielfältig.

Sie erlauben **Automationen**, die zum Beispiel bei der Gebäudetechnik zum Einsatz kommen. Sensoren sammeln durchgehend Daten und können dabei helfen, Gebäude **effizienter und energiesparender** zu betreiben. Ähnlich sieht es beim Immobilienmanagement aus. Eine KI kann vorhersagen, wann in welchem Gebäude mit großer Wahrscheinlichkeit ein Sanierungsbedarf besteht.



„In der Immobilienbranche wird die Nutzung von KI nicht nur die Effizienz operationaler Aufgaben verbessern, sondern auch Entscheidungsprozesse verändern“



**SERVICE
FÜR EINE
DIGITALE
GENERATION.**

ICH MACH´MIR DIE WELT
WIDDEWIDDE WIE SIE
MIR GEFÄLLT!

UND DAS FÜR 9,99€.

NETFLIX



Was heißt das jetzt für mich?!

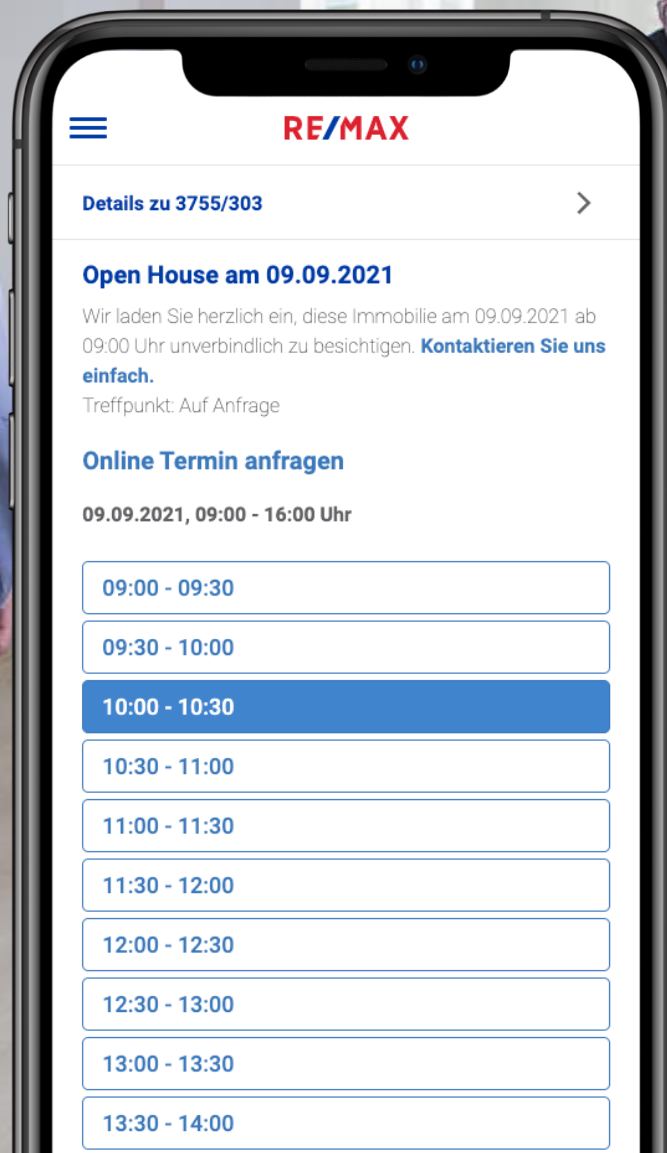
Der Kunde will ALLES

...zu JEDER Zeit

...und das Ganze KOSTENLOS

d.h. “wir” müssen zu jeder Zeit erreichbar sein oder es zumindest suggerieren können. An dieser Stelle sind digitale Tools unser verlängerter Arm.

ONLINE TERMIN- BUCHUNG



A smartphone screen showing the RE/MAX mobile app interface. The app displays details for an open house event on September 9, 2021, from 09:00 to 16:00. A list of 30-minute time slots is provided, with the 10:00 - 10:30 slot selected. The background of the phone screen shows a couple looking at a house.

RE/MAX

Details zu 3755/303 >

Open House am 09.09.2021

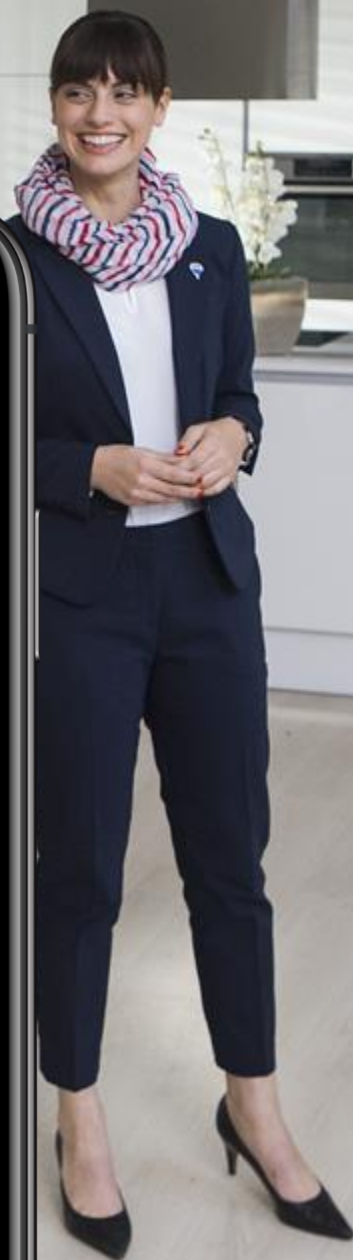
Wir laden Sie herzlich ein, diese Immobilie am 09.09.2021 ab 09:00 Uhr unverbindlich zu besichtigen. [Kontaktieren Sie uns einfach.](#)

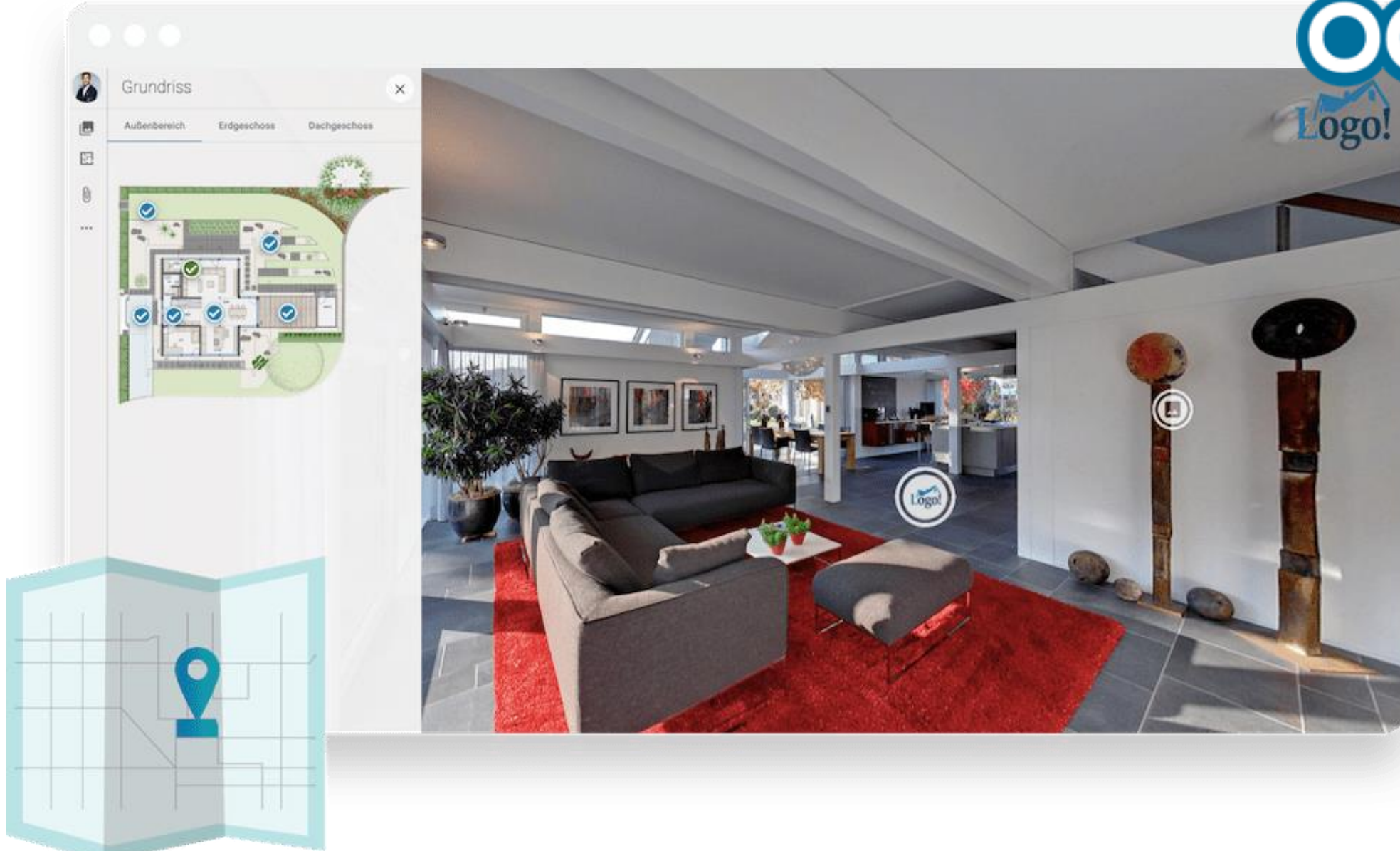
Treffpunkt: Auf Anfrage

Online Termin anfragen

09.09.2021, 09:00 - 16:00 Uhr

09:00 - 09:30
09:30 - 10:00
10:00 - 10:30
10:30 - 11:00
11:00 - 11:30
11:30 - 12:00
12:00 - 12:30
12:30 - 13:00
13:00 - 13:30
13:30 - 14:00



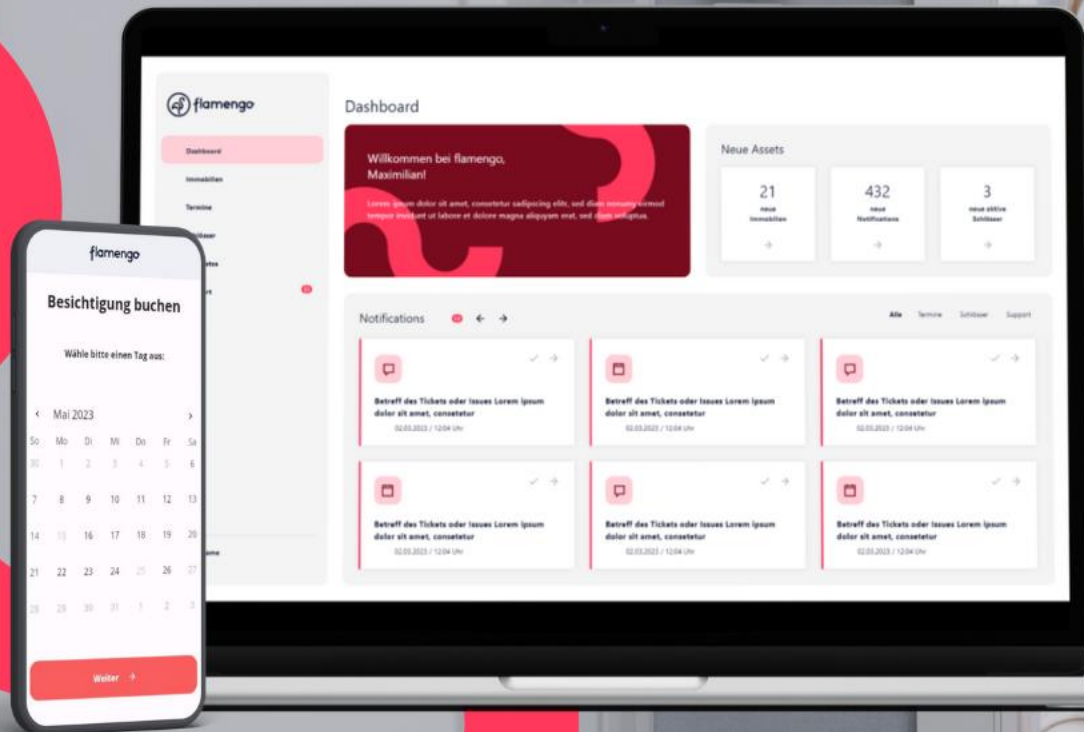




VIRTUAL REALITY
SHOWROOM

VIRTUAL REALITY SHOWROOM

flat, me 'n go!

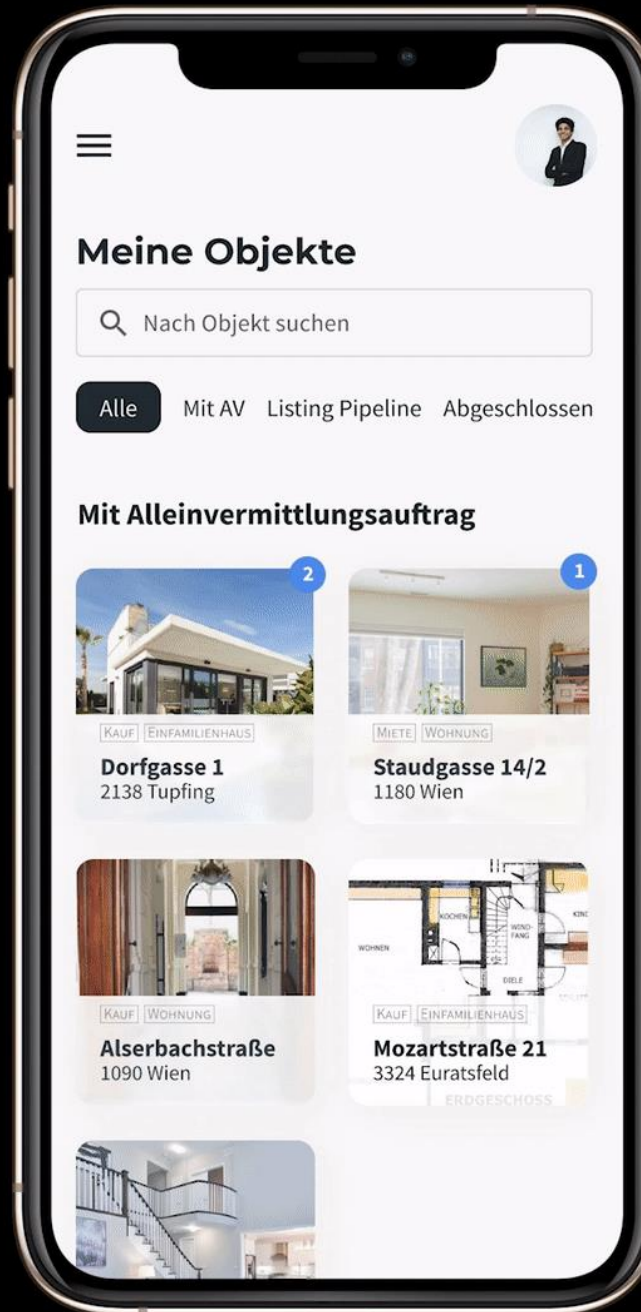


BONITÄT



Together to the next level

Übernahme der Daten für Besichtigungen





WIE ARBEITEN MAKLER IN DER ZUKUNFT?

#zukunftsmakler



!! DISRUPTION !!



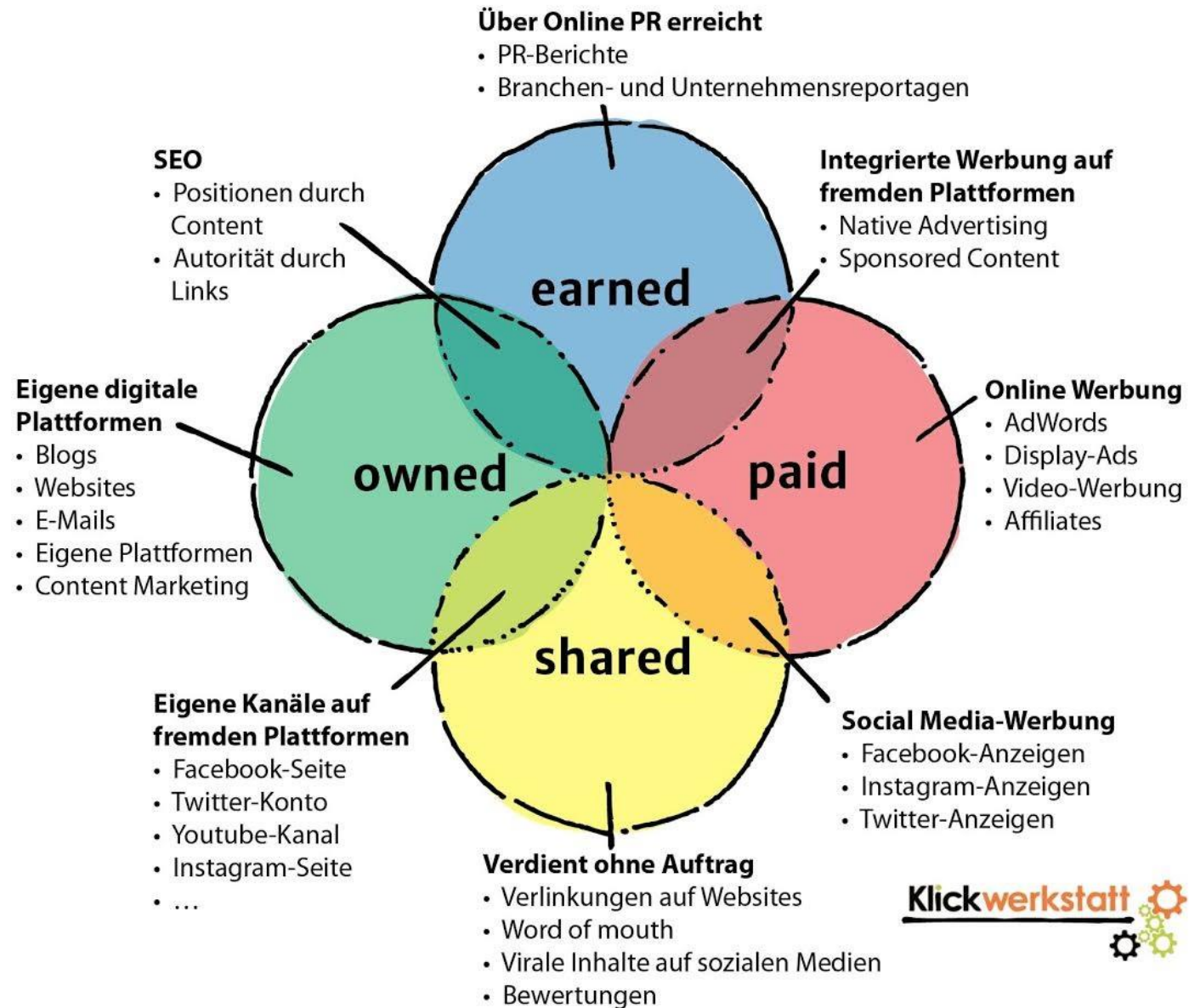




Sichtbarkeit

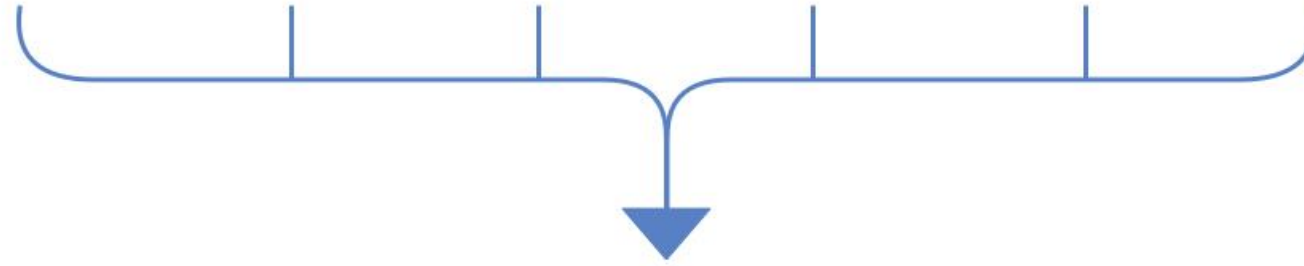
Die „richtige“ Customer Journey







Google facebook Instagram YouTube LinkedIn twitter



Makler Website



Immobilien



Office Website



Projekt Website



Aufmerksamkeitsspanne sinkt



Durchschnittliche
Aufmerksamkeitsspanne in
2000



Durchschnittliche
Aufmerksamkeitsspanne in
2015



Durchschnittliche
Aufmerksamkeitsspanne
eines
Goldfisch



Aufmerksamkeitsspanne sinkt

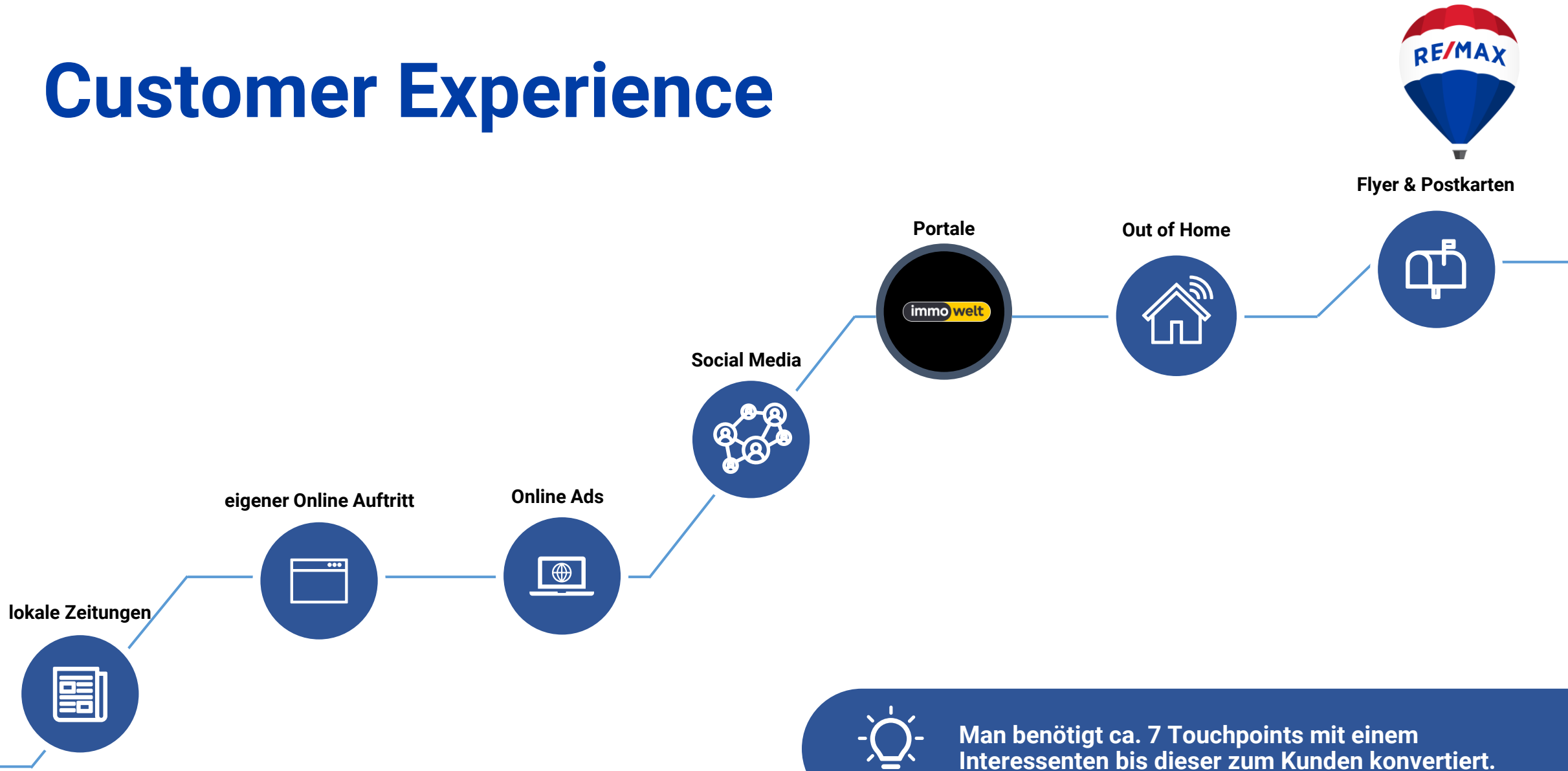


Durchschnittliche
Aufmerksamkeitsspanne eines
Goldfisch

Die jüngeren Generationen wandeln nicht mehr nur auf den Spuren des Goldfischs.

Der Schwund der Aufmerksamkeit hat sich in den vergangenen fünf Jahren weiter verschärft.. Der mobile Facebook News Feed beschäftigt User im Schnitt nur noch für mickrige 1,7 Sekunden.

Customer Experience



Man benötigt ca. 7 Touchpoints mit einem Interessenten bis dieser zum Kunden konvertiert.

Display
Tablet
7:10am



Affiliate
Smartphone
8:38am



Paid Search
Laptop (Work)
11:24am



in-App Display
Smartphone
1:33pm



Retargeting
Laptop (personal)
7:25pm



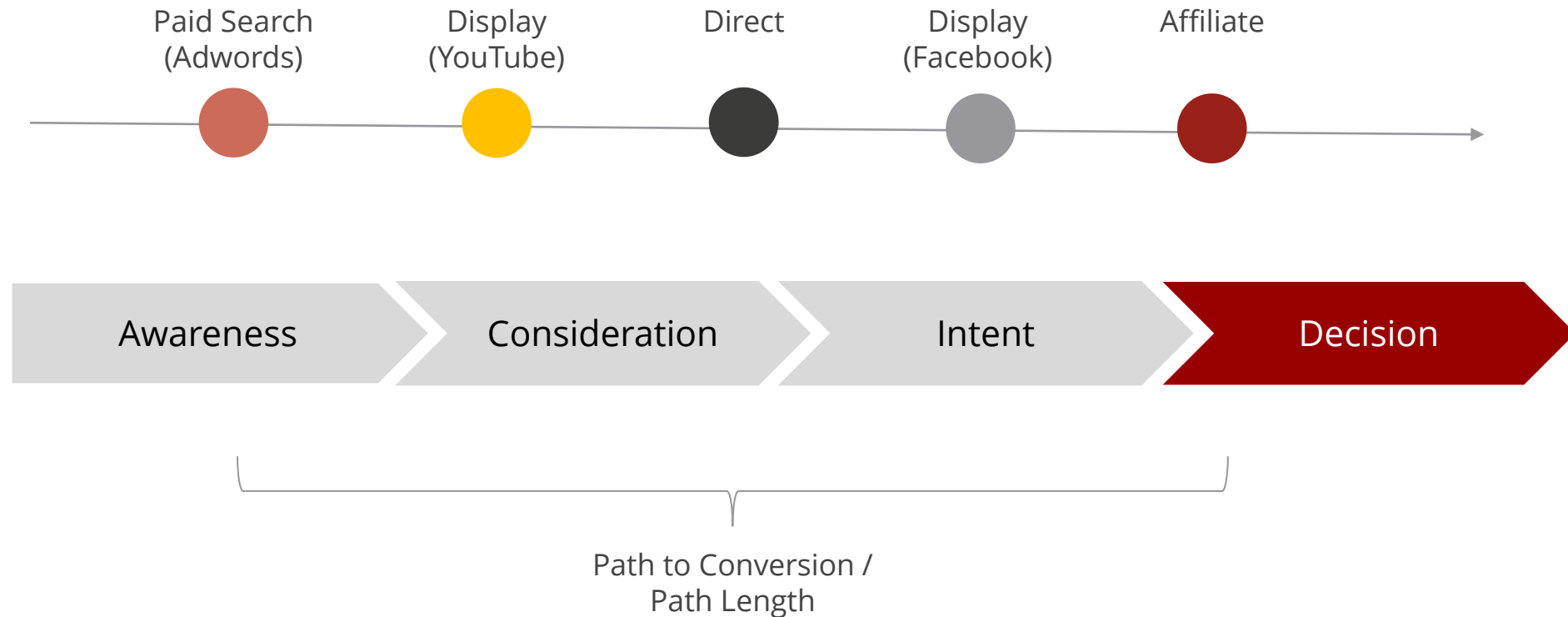
GSP
Smartphone
6:29pm



In-App Text Ads
Smartphone
10:09pm



Rolle der einzelnen Kanäle





Customer Journey

- Schritt 1** Sammle alle Informationen. ...
- Schritt 2** Entwickle Buyer-Personas. ...
- Schritt 3** Ermittle Touchpoints und Kanäle. ...
- Schritt 4** Visualisiere die **Customer Journey**. ...
- Schritt 5** Analysiere und erweitere deine Kundenreise.



Danke

RE/MAX