Marktführer Apple

Für den Telekommunikationssektor haben sich mobile Anwendungen, sogenannte Apps, von einem anfangs belächelten Nischenmarkt zu einer schon „veritablen industriellen Revolution" gewandelt.

Allein der App Store von Apple wird 2010 voraussichtlich ein Umsatzvolumen von 2,3 Milliarden Euro erwirtschaften. Ein Drittel davon geht direkt an die Erfinder des neuen Marktsegments. Dies hat die internationale Strategieberatung Booz & Company analysiert. Bisher dominiert nach Aussage des Beratungsunternehmens vor allem Apple und sichert sich den Löwenanteil dieses Zukunftsmarkts. Google mit dem Android App Market und der Blackberry-Hersteller RIM folgten erst mit weitem Abstand. App Store-Betreiber könnten damit bis 2013 ein jährliches Umsatzwachstum von bis zu 73 Prozent erzielen. Dann würden weltweit über eine Milliarde internetfähige Smartphones die mobile Datennutzung – und damit die notwendigen Investitionen in den Ausbau der Netze – weiter in die Höhe treiben und allein über den Download von Anwendungen Umsätze in Höhe von 17 Milliarden Euro generieren.

beispielsweise Verwalter-Apps. Baumängel werden bei Besichtigungen gleich dokumentiert und können mit Fotos direkt weitergeleitet werden, beispielsweise eins zu eins auf den heimischen Laptop. Die Honorarordnung der Architekten muss nicht als „schwerer Wälzer" mitgeschleppt, sondern kann auf dem Handy aktiviert werden – und einfach per Suchfunktion nach Themen durchblättert werden.

„Aktuell nutzen wir diese Form der Vermarktung nicht, gleichwohl jedoch andere zeitgemäße Instrumente", heißt es bei der Immobiliengruppe Zechbau. Dazu gehören nach Aussage des Kommunikationsleiters André Castens zum Beispiel „interaktive" (Web 2.0) Nutzungen, Internet-Seiten, Imagefilme, Baustellen-Webcams oder ein hochwertiges „Magalog", das heißt, eine Mischung aus Imagebroschüre, Katalog und Magazin, das für das Projekt Kö-Bogen erscheinen soll.

Per Internet-Website kann mit dem Entwickler gebloggt werden, Links zu Twitter, Facebook oder Flickr sind projektbezogen vorhanden. So wie die Zech-Gruppe sind wohl die meisten größeren Player zurzeit in der Branche unterwegs.

Potenzial für mehr vorhanden

Daniel Görs, Geschäftsführer der auf mobile Kommunikation spezialisierten Hamburger PR- und Marketingagentur Eyecansee Communications, sieht noch großen Nachholbedarf, aber auch viel Potenzial für mobile Apps in der und für die Immobilienbranche. „Im B2C-Bereich gibt es schon viele Apps, die sich auf die Immobiliensuche und -vermarktung konzentrieren. Sie dienen der Reichweitensteigerung und dem Abverkauf der Immobilienportale", fasst der langjährige Leiter Corporate Communications von Immonet.de zusammen. „Auch einige große Makler haben ähnliche Apps gestartet. Daneben gibt es zahlreiche mobile Rechner und Informationssammlungen. Richtig interessant werden aber Apps führender Anbieter von Immobilien-Software, die eine mobile und multimediale Datenbankpflege ermöglichen – wie beispielsweise VistaReal."

Bezahl-App überlegenswert

Bei den genannten Entwicklungskosten ist eine Bezahl-App bei konkretem Mehrwert für den Nutzen, wie umfassende und ständig aktualisierte Daten, schon aus Gründen der Wertigkeit dieser App zu überlegen, sprich: „Was nichts kostet, kann auch nichts bringen." Allerdings ist der Nutzermarkt in der gewerblichen Immobilienbranche auch überschaubar.

Das weltweit agierende Unternehmen Conject mit Hauptsitz in München unterstützt die Bau- und Immobilienwirtschaft mit Software und Services für Immobilien-Lebenszyklus-Management (ILM) – vom Planen und Realisieren bis hin zum Betreiben und Vermarkten. Zu den Kunden – vielfach in den DAX-Top 30 gelistet – zählen auch etliche Immobilienunternehmen (von Hochtief bis Wüstenrot Haus- und Städtebau) und technische Dienstleister im Bereich Facility-Management.

Chris Brandt, im Conject-Vorstand für die Produktentwicklung und Strategie verantwortlich, hat mit App-Entwicklungen nicht nur „iPhone" und „iPad" im Blick, sondern bietet auch für das „Blackberry" maßgeschneiderte Programme. Zwar hole Apple auf, in der Geschäftswelt habe die „Brombeere" jedoch noch drei bis vier Jahre Vorsprung, so Brandts Einschätzung. Das App-Angebot ziele auf das weltweit immer mobiler werdende Arbeiten und biete weniger Schnelligkeit, sondern ein größeres Stückchen an Flexibilität. Sein Geschäft |→

ANZEIGE

Software für Groß und Klein.

HV3000® ist eines der
- zukunftssichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

Software-Angebote
für die Wohnungswirtschaft.
Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere
- Kompetenz
und
- hanseatische Verlässlichkeit
sein.

Hanseatisch gut beraten.
HAWOBE
Hanseatische Beratungsges. für die Wohnungswirtschaft mbH
Wendenstraße 331 · 333 | 20537 Hamburg
Tel.: 040 · 25 73 41 | Fax: 040 · 25 94 43
www.hawobe.de | E-mail: post@hawobe.de

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

sei es, plattformunabhängig beispielsweise den Smartphone-Usern mehr Nutzen für ihren Arbeitsalltag zu bieten.

Mit dem Handy oder iPad sei man im Notfall immer gerüstet, so Brandt. Wer vom Baggersee noch mal eben die Bebauungspläne anschauen und Infos rasch weiterleiten will, könne dies tun oder eben sein lassen – man erkaufe sich ein Stück mehr Freiheit. Brandt spricht von Entwicklungskosten ab 5.000 Euro bis zu 100.000 Euro, je nachdem, welchen Aufwand man betreiben möchte.

Im Moment noch Mangelware

Dass die Immobilienbranche insgesamt nicht unbedingt zu den technologischen Vorreitern in Deutschland zählt, ist nach Aussage von Chris Brandt kein Geheimnis. Apps sind hier (noch) Mangelware. Der Blick nach Österreich bringt einen ersten Erfolg. Die Steirische Landesimmobiliengesellschaft (LIG), die derzeit nach eigenen Angaben mehr als 400 Objekte betreut – darunter so unterschiedliche wie Schlösser, Kindergärten, Seniorenwohnheime, Schulen oder Wohnhäuser –, freut sich über die erste iPhone-Applikation von Conject.

Geschäftsführer Werner Erhart-Schippek: „Alle Infos über die von der LIG zu verwaltenden Objekte haben wir jetzt an einem Ort, sie sind digital auffindbar." Dabei sei es „kinderleicht", Daten in einen Projektraum einzustellen. Das künftig via iPhone zu tun, sei sozusagen „das Sahnehäubchen" darüber hinaus.

Purer Aktionismus geht nicht

Die Chancen der intensiveren mobilen Nutzung sind da, allerdings auch viele Unsicherheiten und Unkenntnis über den effizienten Einsatz dieses Instruments.

Die Immobilienwelt wird nicht neu erfunden, aber vieles wird vernetzter und wesentlich schneller möglich sein. Wer sich früh positioniert, hat Wettbewerbsvorteile. Jeffrey Hughes unterscheidet in seinem Buch „iPhone and iPad Apps Marketing: Secrets to Selling Your iPhone and iPad Apps" vier Phasen, an denen sich Immobilienprofis orientieren können, die an mobilen Lösungen interessiert sind: Individuelle Marketingaussage festlegen, diese mittels Digital Relations und Social Media vorab verbreiten, sinnvollen Preis für die App festlegen und dann der Launch mit „Big Bang" unter Einsatz der gesamten Marketing- und Kommunikationsklaviatur. Schließlich soll die App ja auch von potenziellen Neukunden gefunden werden.

Insgesamt gilt also: Trotz allem Aktionismus (der noch sehr überschaubar bleibt im B2B-Bereich): Bei allen Möglichkeiten des Web 2.0 gehört der menschliche Faktor unbedingt mit ins Kalkül. Ganz klar: Purer Automatismus funktioniert nicht. ←|

Immobilien-Apps

Liste über nutzwertige Apps für professionell aufgestellte Immobilienunternehmen. Eine Auswahl:

- **PreSize Lineal** (zum Messen kleiner Maßeinheiten)
- **5 * My Measures Lite** (Tool zum Speichern von Maßen: Foto machen und Objektmaße hinzufügen)
- **Sonar Ruler** (Entfernungen mittels Tonimpuls messen, Reichweite 18 Meter)
- **PocketMeter** (misst auch Distanzen durch Tonimpuls, Reichweite vier Meter)
- **DistanceCam** (zum Messen/Abschätzen von Entfernungen)
- **Home Improvement Glossary** (Wörterbuch mit haustechnischen Begriffen [Englisch])
- **Home Interior Layout Designer Marc On Call** (anhand eines Grundrisses können zum Beispiel Standorte von Möbeln geplant werden)
- **Heizölpreis-Check** (grafische Darstellung der Preisentwicklung der letzten drei Jahre, Heizölberechnung [Inhalte kommen von esyoil])
- **Energie-Cockpit** (Kontrolle des Energieverbrauchs)
- **Wasserzähler** (soll beim Wassersparen helfen)
- **Lärmpegelmesser** (zum Messen von Lautstärken)
- **Immo-Calc** (Immobilienbewertungsrechner für den österreichischen Immobilienmarkt)
- **ImmoCal** (Kalkulationen rund um Immobilien)
- **Diverse Immobiliensuche-Apps von Maklern und Immobilienportalen** (zum Beispiel Colliers, Flowfact, Immobilienscout 24)
- **My Measures & Dimensions** (Objekt- und Zimmermaße via Foto speichern)
- **Real Evaluation** (Marktwerterrechnung von Objekten)
- **Immobilien-Software mobil** (wie estateOffice Mobile)
- **Immobilien-News** (wie meineimmobilie.de)
- **Augmentet Reality** (wie geoimmo, Einzelhandelsdaten deutscher Einkaufstädte und -straßen [HighStreets von Comfort])
- **WEG mobile** (Wohnungseigentumsgesetz und Immobilienrecht 2010)
- **VistaReal** (B2B-Anwendung für Hausmeister und -verwaltungen, Wohnungszustand per Foto/Video und Text dokumentieren und in eine Datenbank überspielen)
- **Home Interior Layout Designer** (Mark on Call [Innenausstattung])
- **HOAI-Rechner** (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure mobil)

www.immobilienwirtschaft.de 09 | 2010

Immobilien wirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

Anzeige

Wursteln

Makeln

Belegexemplar

Bitte beachten Sie die Seite/n:

45

Vielen Dank - Ihr Redaktionsteam

IMMOBILIEN SCOUT 24

MaklerManager

Mat.-Nr. 06228-5133