

Eine Mischung aus Bildern und Informationen in den virtuellen Rundgängen sorgt dafür, dass Wohnungen für Interessierte vom heimischen Sofa aus plastisch erfahrbar gemacht werden.

Wohnungsvermarktung:

Vom virtuellen Rundgang über Videos bis hin zur Live-Präsentation

Digitale Entdeckungsreisen **durch Wohnungen** werden immer beliebter

Von **Holger Hartwig**, Agentur Hartwig3c, Hamburg

Virtuell durch das neue Zuhause „gehen“? Das ist kein technischer Schnickschnack mehr, sondern ist vor allem seit Beginn der Corona-Beschränkungen immer mehr ein Vermarktungswerkzeug. Wohnungsunternehmen nutzen die virtuellen Besichtigungen – sei es als digital vorproduzierter digitaler 360-Grad-Rundgang auf Abruf über einen moderierten Film per Klick oder als Live-Besichtigung – als Instrument der Mieter- und Käufergewinnung. Dabei sind die Herangehensweisen unterschiedlich. Sie reichen von der fertigen Software-Lösung über die Kooperation mit Internetportalen bis hin zur selbst entwickelten Präsentation im Reality-Format.

Für die Baugenossenschaft Landkreis Osnabrück eG ist die virtuelle Wohnungsbesichtigung bei der Vermarktung ihrer gut 2 500 Wohnungen bereits vor der Pandemie ein fester Bestandteil. Lisa Borgmann betreut bei der Genossenschaft die Präsentationsform der 360-Grad-Rundgänge. „Wir sind mit den Rückmeldungen sehr zufrieden. Die Interessenten wissen schon vor einer Live-Besichtigung viel besser, ob die Wohnung für sie in Frage kommt. Dadurch sparen wir uns Zeit und Aufwand für so manchen Termin vor Ort“. Einige Wohnungen seien sogar ungesehen vermietet worden, weil beispielsweise ein Interessent auf eine Anfahrt aus Hamburg verzichtete. Ihn hatten der Rundgang und die sonstigen Informationen von seinem neuen Zuhause überzeugt.

Kein Expertenwissen erforderlich

Die Immobilienkauffrau ist begeistert, wie unkompliziert ein Rundgang technisch erstellt werden kann. „Das ist kinderleicht. Dafür muss man kein IT-Experte oder Fotograf sein“, berichtet sie. Die Kamera werde in der Mitte des Raumes aufgestellt, drehe sich dann komplett und schon sei ein Raum aufgenommen. „Kreativität ist dann vor allem gefragt, wenn es darum geht, mit Buttons zu den Bildern ansprechende Infos zu platzieren.“ Wenn dann die Rundtour nach einer halben Stunde am Rechner erstellt sei, dann „kann man schon das Gefühl bekommen, dass man live vor Ort ist.“ Natürlich werde bei bewohnten Wohnungen vorab mit den Bewohnern besprochen, was zu sehen sein soll. Bildbearbeitungsprogramme können auch etwas unkenntlich machen.

Klassische Anzeige ist teurer

Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt die Genossenschaft, die auf eine in Osnabrück von der Firma Motion Media entwickelte Software WoWi360 zurückgreift. „Wenn wir für die Wohnung eine klassische Anzeige schalten würden, wäre das teurer“, so Vorstandsmitglied Michael Strehl. Die virtuelle Präsentation sei ein „toller Service für Interessierte und wir möchten darauf nicht mehr verzichten.“ Es sei feststellbar, dass die Anzahl der Wohnungsbesichtigungen bis zu einer Wiedervermietung tendenziell zurückgeht. „Unsere Trefferquote steigt, weil sich die Interessenten vorab ein sehr gutes Bild verschaffen können. Das entlastet uns als Vermieter und ist zudem auch für die aktuellen Bewohner angenehmer, wenn nicht so viele Besichtigungen durch Fremde erfolgen.“

Bei den Programmierern der Software ist man mit der Entwicklung in den letzten fünf Jahren sehr zufrieden. „Wir haben vom kleinen bis zum großen Wohnungsunternehmern, Maklern und Immobilienverwaltern mehrere hundert Kunden, die unser Tool nutzen“, sagt Elena Seliger, die bei WoWi360 für die Kundenbetreuung verantwortlich ist. Seit Beginn der Corona-Pandemie habe es einen starken Zulauf gegeben. „Die Vermieter merken, dass ein virtueller Rundgang ein gutes Vermarktungsinstrument ist und immer mehr über das Internet von zu Hause aus aufgerufen wird.“ Auch spreche sich immer mehr herum, dass die Umsetzung einer digitalen Präsentation mit wenig Vorkenntnissen und überschaubaren Kosten realisierbar ist.

Grundausrüstung kostet etwa 350 Euro

Wer eine Wohnung mit der 360-Grad-Perspektive darstellen will, der benötige neben einem Tablet oder Smartphone eine Grundausrüstung mit 360 Grad Kamera, Stativ und Zubehör (Kosten: ab 350 Euro). „Die Kamera wird dann in jedem Raum einmal aufgestellt, aus der Entfernung gestartet und innerhalb weniger Sekunden liegt das Bildmaterial vor. Mit der Software wird aus dem Film dann am Rechner der Rundgang erstellt, bei dem auch Infopoints mit Fakten und Hinweisen zu der Wohnung eingebaut werden.“ Damit das Handling den Fachleuten aus der Immobilienbranche einfach falle, gebe es Online-Tutorials, die virtuelle Assistentin „Emma“ und einen Servicechat. Die Kosten für die Nutzung der Software seien kalkulierbar. „Sie liegen auf jeden Fall unter acht Euro pro Wohnung und Monat und reduzieren sich mit der Anzahl der präsentierten Rundgänge“, so Seliger. Für die Zukunft plant WoWi360 die Integration eines Messwerkzeugs, damit Interessenten zuhause vor ihrem Rechner aus auch prüfen können, ob beispielsweise ein Schrank passt.

Volkswagen Immobilien mit Videos erfolgreich

Ebenfalls auf die digitale Besichtigungsmöglichkeit setzt die Volkswagen Immobilien GmbH (VWI). Die Wolfsburger produzieren Videos über die zu vermietenden Wohnungen. VWI-Presesprecher Tobias Fruh: „Wir haben uns sehr intensiv mit den Möglichkeiten, die auf den Markt sind, beschäftigt. Viele Wohnungsbesichtigungen und damit potenzielle Vorbilder haben uns nicht umfassend überzeugt. Also haben wir uns entschieden, eine individuelle Lösung zu entwickeln.“ Für zu produzierende Videos, die dann online verfügbar und vielseitig auf vielen Kanälen als ergänzende Vertriebslösung einsetzbar sind, wurden im ersten Schritt die zentralen Parameter festgelegt. Fruh: „Das reicht von der Festlegung der Produktionsprozesse und der Kostenstruktur bis hin zu Vorgaben, wie die Filme mit standardisiertem Aufbau kurzweilig, grafisch und informativ gestaltet werden sollen.“ Ein Grundsatz sei dabei: Videos werden in real fertiggestellten Wohnungen gedreht und eine dafür notwendige Mustermöblierung wird durch animierte Grafiken – sprich einer Art erweiterten Realität (Augmented Reality) – ersetzt. Fruh: „Wir haben dann mit einer hochmodernen Smartphone-Kamera, die auf einer Handhalterung, einem Gimbel, montiert war, Testaufnahmen in puncto Länge, Laufweg und Kameraführung gemacht.“

→



Live: Mit der Videofunktion seines Telefons überträgt Christian Ackmann, Kundenberater der GEWOBA Emden, Impressionen aus der Wohnung zu den Interessierten. Diese können während des Rundgangs per Chat gezielt Fragen stellen.



Mitten im Raum stellt Lina Borgmann von der Baugenossenschaft Landkreis Osnabrück eG die 360-Grad-Kamera auf und wenig später werden in wenigen Sekunden die notwendigen Fotos für einen virtuellen Rundgang gemacht.

Videos lassen sich in drei bis vier Tagen produzieren

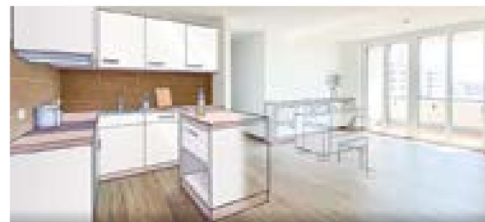
Schon bald habe sich gezeigt, dass sich mit etwas Übung die Aufnahmen in einer Viertelstunde drehen lassen. Danach werde das Filmmaterial nach vorher festgelegten Maßgaben am Rechner mit Software aufgearbeitet und beispielsweise durch erklärende Texttafeln und Grundrisse ergänzt. Fruh: „Wichtig ist, dass am Ende auch ein direkter Kontaktweg für die Interessenten zu uns dargestellt wird.“ Nachdem sich die Abläufe eingespielt hätten, sei heute ein solcher Film mit einer Länge von maximal zwei Minuten von der ersten Überlegung bis zur Veröffentlichung – beispielsweise unter www.zuhause-in-wolfsburg.de – innerhalb von drei bis vier Tagen umgesetzt.

Für Fruh hat sich der eingeschlagene Weg bewährt. Die Rückmeldungen der Kunden seien sehr positiv. Digitale Wohnungsbesichtigungen seien letztlich filmische Schaufenster, die das Interesse wecken, das dann in einem persönlichen Gespräch mit den VWI-Fachleuten vertieft werde. Fruh: „Für unser Haus kann ich feststellen: Vieles lässt sich selbst gestalten. Die im eigenen Unternehmen vorhandenen Kompetenzen werden oft unterschätzt. Für alles andere gibt es dann Dienstleister, die Starthilfe leisten können. Wir freuen uns, dass dieses neue Vermarktungstool uns vor allem in Pandemiezeiten so gut weiterhilft.“

Neuer Trend: Besichtigen per Live-Stream

Während virtuelle Besichtigungen mit vorab erstellten Rundgängen schon häufig im Einsatz sind, ist die Live-Besichtigung mit

„Dann ging es ganz schnell und bereits die ersten Live-Besichtigungen waren ein Erfolg.“



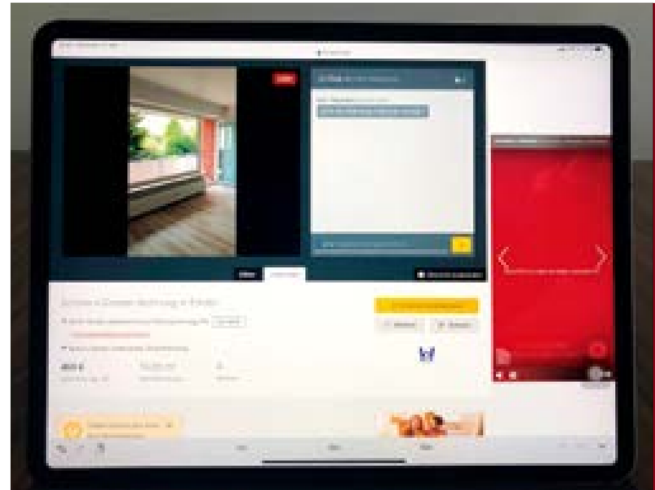
Mit einem Videofilm präsentiert Volkswagen Immobilien (VWI) Interessierten die zu vermietende Wohnung. Dabei werden die realen Bilder mit einer Mustermöblierung durch animierte Grafiken – sprich einer Art erweiterten Realität (Augmented Reality) – ergänzt.

Interessenten über das Internet noch für viele Unternehmen Neuland. Seit etwa einem Dreivierteljahr geht die Gesellschaft für Wohnen mbH Emden (GEWOBA) neue Wege in der Vermietung. „Die Corona-Pandemie hat unsere Überlegungen beschleunigt, bei der Suche nach den passenden Mietern noch stärker auf digitale Techniken und moderne Medien zu setzen“, sagt GEWOBA-Geschäftsführer Olaf Neumann. Wer schon einmal auf Wohnungssuche war, der wisse, dass dies schon vor der Pandemie sehr zeitaufwendig war und „meist mehrere Besichtigungen erforderlich sind, bis man die für sich geeignete Wohnung gefunden hat.“

Um den Aufwand vor allem aus Bewerbersicht zu reduzieren und gleichzeitig auch eine Lösung für Besichtigungen in der Pandemiezeit zu finden, habe sein Haus sich intensiv mit der Möglichkeit einer Wohnungs-Live-Besichtigung vom Sofa auseinandergesetzt. Ziel war ein geführter Rundgang durch die Wohnung per Kamera mit einer gleichzeitigen qualifizierten Beratung durch einen GEWOBA-Mitarbeiter. Neumann: „Wir konnten bei der Übertragung auf ein neues Angebot eines unserer Internet-Vermarktungsportale, der immowelt.de, setzen, so dass es für uns letztlich darum ging, gute Bilder mit einem datensichereren und serviceorientierten Ablauf sicherzustellen.“ Man habe für im Verhältnis kleines Geld Technik angeschafft und dann intern erste Tests gemacht. Schulungen der Mitarbeiter im klassischen Sinne seien nicht notwendig gewesen. Neumann: „Dann ging es ganz schnell und bereits die ersten Live-Besichtigungen waren ein Erfolg.“ Mittlerweile seien zahlreiche Wohnungsmieter über diesen Weg generiert worden. „Unser Ziel ist es keinesfalls, mit der neuen Lösung die klassische Besichtigung zu ersetzen. Das ist eine sinnvolle Ergänzung und der neue Weg hilft uns, auch neue Zielgruppen anzusprechen.“ Zudem könnte das Unternehmen auch wirtschaftlich davon profitieren, „weil auch wir bei einer Digitalbesichtigung weniger Aufwand und damit Kosten haben“, so Neumann.



Fernsteuerung per App: Die Kamera wird aus dem Nebenraum mit einem Tablet oder Smartphone bedient, um die Fotos für den Rundgang zu erstellen.



So sieht die Live-Übertragung der GEWOBA Emden auf dem Monitor des Interessenten aus – rechts mit der Chat-Funktion.

Wie wird die Live-Besichtigung organisiert? Dazu Neumann: „Wir bewerben die Wohnungen wie bisher im Netz. Interessierte können sich dann bei uns melden und wir legen einen Termin für eine Besichtigung über das Internet fest.“ Die Interessenten könnten dann gleichzeitig teilnehmen und über einen Chat auch Fragen stellen. „Aus Datenschutzgründen sehen nur wir, wer teilnimmt und wer welche Fragen stellen“, so Neumann. Eine Besichtigung dauere dann etwa 30 Minuten. Danach werde mit den Bewerbern wieder das individuelle Gespräch gesucht. „Ist beidseitig das Interesse an einer Vermietung weiter da, folgt selbstverständlich auch ein Termin vor Ort“, so Neumann.

Die Akzeptanz des neuen Live-Formates habe in den vergangenen Monaten zugenommen. „In der Pandemie haben fast alle schon einmal ein Videotelefonat oder eine -konferenz selbst gemacht. Das kommt unserem Angebot zugute.“ Zwischenzeitlich würde die Live-Besichtigung bei zehn Prozent aller Vermietungen eingesetzt.

Mit VR-Brille durch die Neubauwohnung

Das Eintauchen in die Realität – das ist auch das Ziel der Gesellschaft für Bauen und Wohnen mbH in Nordhorn (GEWO). Das Unternehmen hat bereits vor zwei Jahren das erste Projekt zur virtuellen Realität gestartet. Geschäftsführer Reno Schütt: „Wir haben für drei Neubauten eine virtuelle Realität geschaffen. Wohnungsinteressierte konnten sich so bei uns in der Geschäftsstelle ein umfassendes Bild von ihrem neuen Zuhause verschaffen.“ Unterstützt von einer VR-Brille hatten die Interessierten im Sitzungszimmer der GEWO die Möglichkeit, virtuell durch voll möblierte Wohnungen zu laufen, um sich einen möglichst realistischen Eindruck zu verschaffen. Schütt: „Das war eine hochrealistische Darstellung, bei der auch Lichteinfall und andere Faktoren berücksichtigt waren“. Das Interesse an dieser Rundgang-Möglichkeit sei hoch gewesen und „als wir dann das Haus fertig hatten und

die Interessierten zu einer Besichtigung vor Ort eingeladen haben, hieß es: „Das kenne ich ja schon!“. Die vollständige Vermietung eines von insgesamt drei virtuellen Gebäuden sei innerhalb eines Tages zügig über die Bühne gegangen. Schütt: „Die vielen positiven Resonanzen, auch auf Messen, auf den wir das Projekt dargestellt haben, haben uns ermuntert, diesen Weg weiter zu gehen.“ Die nächsten Schritte seien zügig angegangen worden. Bei einem weiteren Projekt mit 84 Wohnungen habe man sich entschieden, Interessenten noch frühzeitiger einzubinden. „Sie können virtuell durch das von uns geplante Gebäude laufen und uns auch ihre Gedanken und Anregungen zu Grundrissen und Ausstattung geben, die wir in den weiteren Planungen bis zum Baubeginn einfließen lassen“, so Schütt.

Gesamtes Quartier begehbar machen

Künftig will die GEWO ihre virtuellen Aktivitäten nicht mehr nur auf Neubauten beschränken. 360-Grad-Rundgänge durch Bestandswohnungen, wie sie im Internet schon sehr häufig bei Vermietern Standard sind, setze die GEWO bereits ein. Schütt: „Bis Ende dieses Jahres wollen wir ein Quartier, die Strampelspitze in Nordhorn, mit Häusern, Straßen, Wegen und Grünanlagen komplett digitalisieren. Es wird dann möglich sein, mit einer VR-Brille durch das Quartier zu laufen und Wohnungen, die zu vermieten sind, gezielt zu besichtigen.“ Auch geplante Häuser auf dieser Halbinsel sollen dabei dargestellt werden. Schütt: „Damit wir eine realistische Visualisierung des Quartiers erreichen, haben wir bereits erste Drohnenflüge programmiert und durchgeführt. Mit Unterstützung unseres Partners, der VISIONME GmbH aus Hannover, werden wir später alle Daten zusammenführen und digitale Zwillinge unserer Immobilien erstellen.“ Er freue sich auf den Tag, wenn der Quartierrundgang erstmals möglich ist, denn „wir als GEWO haben das Ziel, die neuen Möglichkeiten, die die Digitalisierung bietet, aktiv aufzugreifen und möglichst vielfältig einzusetzen.“ ←