



## "Der Immobilienverkauf per Mausklick ist so realitätsfern wie ein papierloses Büro!"

Thomas Aigner kommentiert den PropTech-Hype

"PropTech", die Vereinigung von "Property" und "Technology", also die Digitalisierung bei Verkauf, Vermietung, Verwaltung und Finanzierung von Immobilien, beschäftigt zunehmend die Branche. Dabei sollen neueste Technologien und Anwendungen Arbeitsabläufe optimieren, Prozesse automatisieren und die Effizienz steigern. Automatisiertes Matching, digitale Verwaltung, Online-Crowdfunding für Kleininvestoren und Smart Home sind hier ein paar der Schlagworte.

"An sich ein guter Ansatz - aber solange die künstliche Intelligenz noch nicht so weit entwickelt ist, bleibt der Mensch beziehungsweise der Immobilienmakler immer noch der wichtigste Faktor bei der Immobilienvermittlung", sagt Thomas Aigner, Geschäftsführer der Aigner Immobilien GmbH. Der erfolgreiche Unternehmer weiß nach 25 Jahren Erfahrung im Großraum München, einem der am stärksten umkämpften Märkte für Wohnimmobilien, wovon er redet. "Betrachten wir die ZIA-Studie vom November 2016: Von insgesamt 114 gegründeten PropTechs in Deutschland sind 89 in den Bereichen Vermietung, Nutzung und Bewirtschaftung, Finanzierung und Transaktion sowie Planung und Bau tätig. Im Vermarktungsbereich für Immobilien sind das konkret 28 Prozent in der Vermietung und 10 Prozent im Investitionsbereich, also eine nicht sehr große Teilmenge für die sogenannte Disruption des Immobilienmarktes", ergänzt Aigner.

Immobilienportale wie Immobilienscout existieren seit mehr als 20 Jahren und haben von Anfang an versucht, mit enormen Geldmitteln technische Innovationen im Bereich der Immobilienvermittlung zu entwickeln. Über Jahrzehnte würden laut Thomas Aigner extreme Werbebudgets investiert, um letztlich doch nur eine Marktplattform darzustellen, deren Wachstumspotenzial nun an die natürliche Grenze gestoßen ist. Der Anspruch an Transparenz des Marktes sei auch beim "Marktführer" mehr Wunsch als Wirklichkeit. Vielmehr habe das Geschäftsmodell in der aktuellen Marktlage extreme Schwierigkeiten, die man firmenintern bei Immobilienscout nach Ansicht des Unternehmens auch deutlich spüre.

Und Thomas Aigner wird noch deutlicher: "Für mich sind die meisten PropTechs nichts anderes als Suchmaschinenoptimierer und Fishing Sites, die unter dem Deckmantel eines Maklervergleichs dem Immobilienverkäufer vorgaukeln, ?kostenlos? den ?besten Makler? oder ?den höchsten Preis? herauszufinden. Dass dann natürlich die Makler ?empfohlen? werden, die den höchsten Preis für den Lead beziehungsweise dem Portal die höchste Provisionsbeteiligung versprochen haben, erstaunt hierzulande nicht einmal mehr den Verbraucherschutz, der den PropTechs wohl eine Art ?Welpenschutz? zuerkennt, aber uns Makler mit Widerruf und Ombudsmann gängelt.

Nach unserer Erfahrung sind die so ?verkauften Leads? von minderer Qualität: Die Objekte sind meist in unattraktiven Lagen, die Kaufpreisvorstellungen überhöht (da ja auch die Preismaximierung der ursprüngliche Suchansatz war) oder es ist nur eine Wertermittlung gänzlich ohne Verkaufshintergrund erwünscht. Fakt nach einem selbst durchgeführten Praxistest ist, dass von 15 Leads nur ein Auftrag mit einer langwierigen Verkaufsphase bei einem niedrigpreisigen Objekt erfolgreich war. Oder glauben Sie ernsthaft, der Verkäufer einer Luxusvilla würde sich seinen Makler über so ein Portal aussuchen? Eine solche Quote lockt nur Hoffnungsmakler ohne Erfahrung, dafür aber mit umso mehr Verzweiflung hinter dem Ofen hervor. Wer als Profi unterwegs ist, kann seine Zeit für bessere Dingen nutzen."

Die Aigner Immobilien GmbH setzt neben der Digitalisierung der internen Arbeitsprozesse schon immer auf das Persönliche. Ein Immobilienkauf oder -verkauf kommt bei Privatpersonen meist nur einmal im Leben vor und ist oft von starken Emotionen begleitet. Aigner meint dazu: "Hier kommt die menschliche Komponente ins Spiel - das Zuhören, Verstehen, Vertrauen sowie das Berücksichtigen individueller Wünsche der Kunden. Trotz des Hypes um die PropTechs bleibt die Immobilienvermittlung ein Personengeschäft, auch wenn die Kommunikationskanäle vielfältiger und effizienter sind als früher."

Ausführliche Informationen auch zu Themen wie Immobilienpreise München , Immobilienbewertung München und Immobilienmakler Starnberg und mehr sind auf <https://www.aigner-immobilien.de/> zu finden.

### Pressekontakt

Aigner Immobilien GmbH

Frau Christina Vollmer  
Ruffinstraße 26  
80637 München

[aigner-immobilien.de](http://aigner-immobilien.de)  
[presse@aigner-immobilien.de](mailto:presse@aigner-immobilien.de)

### Firmenkontakt

Aigner Immobilien GmbH

Frau Christina Vollmer  
Ruffinstraße 26  
80637 München

[aigner-immobilien.de](http://aigner-immobilien.de)  
[presse@aigner-immobilien.de](mailto:presse@aigner-immobilien.de)

Die inhabergeführte, mehrfach ausgezeichnete Aigner Immobilien GmbH gehört mit 25 Jahren Markterfahrung und einem durchschnittlichen Objektvolumen von über 300 Mio. Euro im Jahr zu den TOP 5 der Maklerunternehmen im Großraum München. An sieben Standorten in München, Starnberg und Frankfurt am Main konzentrieren sich mehr als 100 Mitarbeiter auf den Verkauf und die Vermietung von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Das Dienstleistungsspektrum reicht von der klassischen Wohnimmobilienvermittlung über die Vermarktung von Investmentprojekten bis hin zum Vertrieb von Bauträgermaßnahmen, die durch eine unternehmenseigene Marketingabteilung begleitet werden. Die Mitarbeiter zeichnet eine fachlich hohe Kompetenz und langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche aus. Als Berater und Vermittler begleiten sie Projektentwicklungen im wohnwirtschaftlichen und im gewerblichen Bereich. Darüber hinaus bietet das Unternehmen eine marktorientierte Wertermittlung durch firmeneigene

Architekten und Gutachter. Abgerundet wird das Leistungsspektrum durch eine bankenunabhängige Finanzierungsberatung. Die Aigner Immobilien GmbH ist Mitglied von "DIP - Deutsche Immobilien-Partner", dem zu den Branchenführern zählenden, 1988 gegründeten Verbund unabhängiger Immobiliendienstleister mit 14 Partnern an bundesweit mehr als 25 Standorten und vier weiteren Spezialisten aus verschiedenen Service-Organisationen als "preferred partners" mit insgesamt über 800 Experten und einem jährlichen Transaktionsvolumen von rd. EUR 1,5 Mrd. aus vermittelten Immobilienverkäufen sowie mehr als 260.000 Quadratmetern vermittelter gewerblicher Mietfläche (2015).