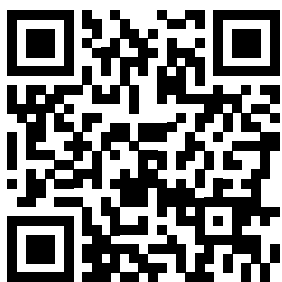


WohnZukunftstag 2020 – Sechs hubitation Startups präsentieren sich heute live vor Publikum.



Das vom GdW, dem Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., initiierte Treffen der Wohnungswirtschaft zu den Zukunftsfragen des Wohnens findet in diesem Jahr virtuell statt. Auch der Startup Accelerator der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt (NHW), hubitation, nimmt auf Einladung des GdW an dieser besonderen Ausgabe des Expertenforums teil

Seite 4



AGB
Kontakt
Impressum
Mediadaten

Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

EXPO REAL findet statt! - 14. und 15 Oktober 2020 – Als „Hybrid Summit“ Halb real, halb digital

Die EXPO REAL wird in diesem Jahr unter dem Titel „EXPO REAL Hybrid Summit – hybride Konferenz für Immobilien und Investitionen“ einen physischen wie auch virtuellen Treffpunkt für die Immobilienbranche anbieten. Die Messe München entwickelt ein entsprechendes Format, bestehend aus einer Konferenz im Internationalen Congress Center München sowie einer digitalen Ausgabe.

Seite 8

Wie Sie als Eigentümer die richtigen Mieter finden. Eine Wohnungswirtschaft-heute- Serie mit immocloud-Chef Andreas Schneider

Da ist sie endlich, die erste eigene Immobilie zur Vermietung, die man mit viel Aufwand gefunden und als Kapitalanlage gekauft hat. Aber wie geht es nun weiter? Viele Privatvermieter gehen bei der Neuvermietung teilweise leichtfertig vor, da sie daran interessiert sind, schnell die ersten Einnahmen zu generieren und den Kredit zu tilgen ...

Seite 10

Sonstige Themen: Digitale Plattformen: Drehscheibe für effiziente Vernetzung // Digitaler Mietvertrag – Jetzt auch mit der ersten rechtssicheren Signatur auf den Markt // Nachhaltigkeit und Digitalisierung stärken die Robustheit des Mittelstandes – Themenheft als PDF // Fortschritt gesichert: Datentresor mit Landungsbrücken // Die Website ist heute mehr als „nur“ die Visitenkarte im World Wide Web ...

Wohnungswirtschaft heute. digital

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 13 | Juni 2020

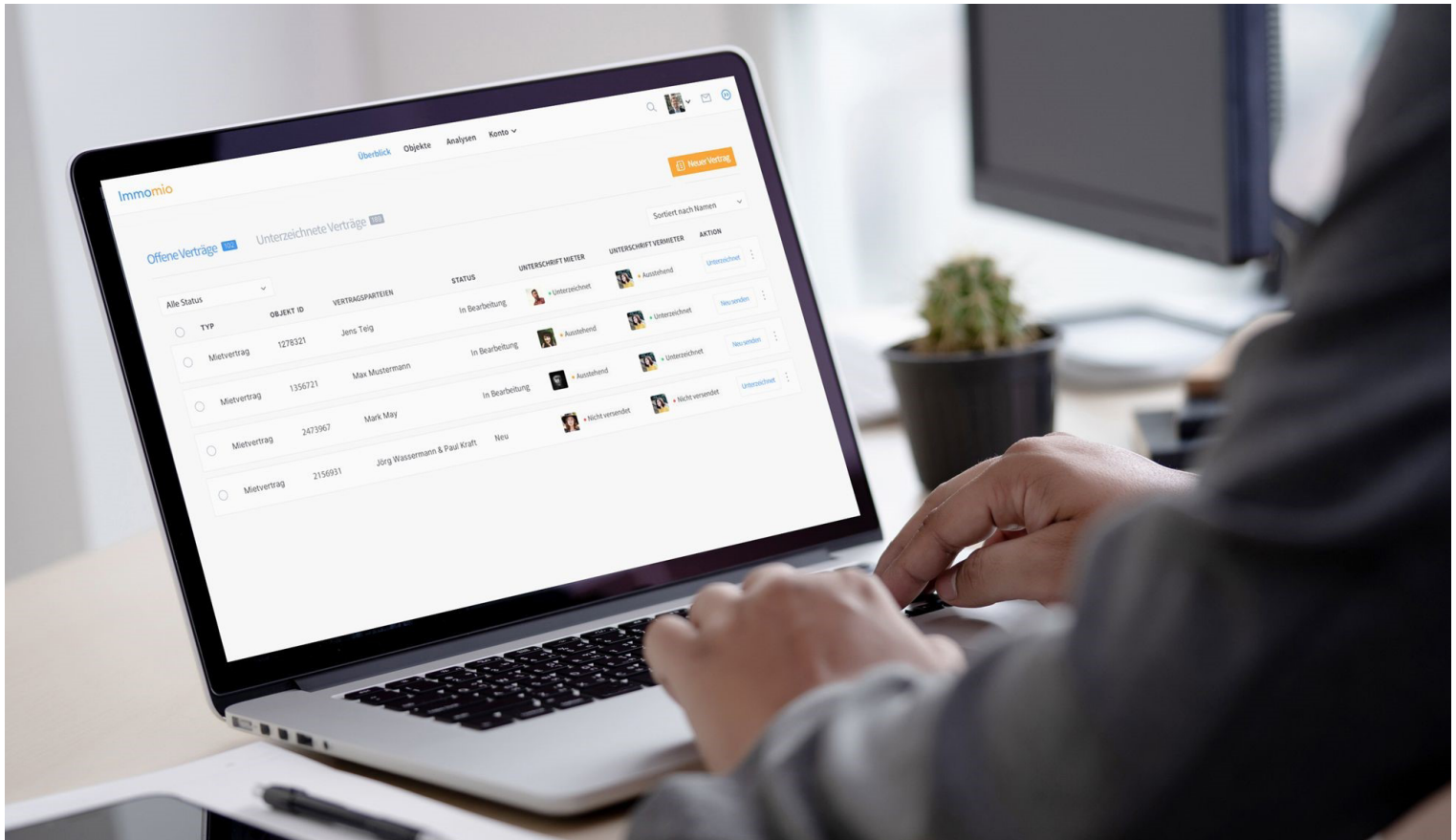


Foto: Immoio

Editorial.
Abgesagt,
digital oder hybrid?
[Seite 3](#)

WohnZukunftsTag 2020 -
Sechs hubitation Startups
präsentieren sich heute live
vor Publikum.
[Seite 4](#)

Digitale Plattformen: Dreh-
scheibe für effiziente Ver-
netzung
[Seite 6](#)

EXPO REAL findet statt!
- 14. und 15 Oktober 2020 –
Als „Hybrid Summit“ Halb
real, halb digital
[Seite 8](#)

Wie Sie als Eigentümer die
richtigen Mieter finden.
Eine Wohnungswirtschaft-
heute-Serie mit immocloud-
Chef Andreas Schneider
[Seite 10](#)

Digitaler Mietvertrag –
Jetzt auch mit der ersten
rechtssicheren Signatur auf
den Markt
[Seite 12](#)

Nachhaltigkeit und
Digitalisierung stärken die
Robustheit des Mittelstandes
– Themenheft als PDF hier
per KLICK
[Seite 14](#)

Fortschritt gesichert:
Datentresor mit Landungs-
brücken
[Seite 15](#)

Corona-Krise beschleunigt
Digitalisierung: casavi
vermeldet deutliche
Steigerung der Nutzerzahlen
[Seite 17](#)

Die Website ist heute mehr
als „nur“ die Visitenkarte im
World Wide Web
[Seite 19](#)

Abgesagt, virtuell oder „Hybrid“ – und vieles mehr...



Gerd Warda,
Chefredakteur Wohnungswirtschaft **heute**.
Foto: Wohnungswirtschaft heute

Die Zeit der Absagen ist vorbei. Virtuell oder „Hybrid“ sind jetzt angesagt. Heute findet in Berlin der „WohnZukunftsTag“ statt. Organisiert vom GdW, ist er in den letzten Jahren zu dem Branchentreff der Wohnungswirtschaft geworden. Also, einer der wichtigsten Termine, wenn es um Wissensaustausch geht. Er wurde nicht abgesagt, er ist heute bis 17.30 Uhr virtuell. Sie haben noch die Möglichkeit dabei zu sein. Hier geht es per Klick zur Anmeldung www.wohnzukunftstag.de.

Die ersten 10 Tage im Oktober waren bei mir immer fest verplant. Die Redaktion wurde ins Allgäu verlegt. So konnte ich die Arbeit (digital), den Urlaub und die Expo Real (analog) einfach verbinden – meine Hybrid-Lösung. In diesem Jahr kommt auch die ExpoReal hybrid daher. Mehr ab Seite 8.

Das genaue Programm wird bis zum Monatsende erarbeitet. Ich werde wohl meine Hybrid-Lösung bis zum 18. Oktober verlängern. Wir sehen uns...

Digital schiebt sich immer mehr der Plattform-Gedanke in den Vordergrund. Wir haben mal über den Tellerrand nach Frankreich geschaut. Dort hat Aareon für das Wohnungsunternehmen Erilia, vertreten in 300 Städten, ein Mieter-Extranet entwickelt... ab Seite 6.

Wohnungswirtschaft heute.digital, eine neue Ausgabe. Lesen Sie auch: Wie Sie als Eigentümer die richtigen Mieter finden. Eine Wohnungswirtschaft-heute-Serie mit immocloud-Chef Andreas Schneider // Digitaler Mietvertrag – Jetzt auch mit der ersten rechtssicheren Signatur auf dem Markt // Nachhaltigkeit und Digitalisierung stärken die Robustheit des Mittelstandes – Themenheft als PDF hier per KLICK // Fortschritt gesichert: Datentresor mit Landungsbrücken // Corona-Krise beschleunigt Digitalisierung: casavi vermeldet deutliche Steigerung der Nutzerzahlen // Die Website ist heute mehr als „nur“ die Visitenkarte im World Wide Web

Klicken Sie mal rein

Ihr Gerd Warda

WohnZukunftstag 2020 – Sechs hubitation Startups präsentieren sich heute live vor Publikum.

Das vom GdW, dem Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., initiierte Treffen der Wohnungswirtschaft zu den Zukunftsfragen des Wohnens findet in diesem Jahr virtuell statt. Auch der Startup Accelerator der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt (NHW), hubitation, nimmt auf Einladung des GdW an dieser besonderen Ausgabe des Expertenforums teil:



**„Der Contest war eine gute Möglichkeit, ein Top-10
Wohnungsunternehmen und andere PropTechs kennenzulernen.
Für uns ist die NHW als Vorreiter beim Klimaschutz ein zentraler
Partner und Kunde. Ich freue mich darauf, erste Net-Zero-
Modernisierungen gemeinsam durchzuführen.“**

Emanuel Heisenberg, CEO ecoworks

HEUTE ab 10.15 Uhr präsentieren sich sechs ausgewählte Startups, die sich per Video beim hubitation Contest 2020 beworben haben, dem Online-Publikum sowie den hubitation associates. Als hubitation associates bezeichnet die NHW solche Wohnungsunternehmen, die ähnliche Werte leben und macht sie zum Teil des hubitation Netzwerks. So können sie sich untereinander austauschen, vom gegenseitigen Know-how profitieren und eigene Innovationsprojekte starten.

Während und nach den Pitches können die Zuschauer dann die Startups bewerten und entscheiden, welche Innovation für die Wohnungswirtschaft aus ihrer Sicht am meisten überzeugt. GdW-Präsident Axel Gedaschko kürt auf Basis dieser Abstimmung einen Publikumssieger.

Dr. Thomas Hain, Leitender NHW-Geschäftsführer, sagt: „Wir freuen uns, dass sich über 90 Startups für den diesjährigen hubitation Contest beworben haben. Beim WohnZukunftstag können wir bereits zeigen, wie groß die Bandbreite der Bewerber ist. Wir sind gespannt, ob wir einige der Startups auch beim Finale im September wiedersehen werden.“

Auf dem WohnZukunftstag 2020 präsentieren sich hubitation und die Startups auch auf einem virtuellen Messestand. **Mehr Informationen unter: www.wohnzukunftstag.de**

Folgende Startups wurden für den WohnZukunftsTag ausgewählt:

- **bex**, Lieferservice für Sofortbedarf in Bau und Handwerk
- **BRICK4U**, Beratung, Hardware und Software zur Digitalisierung von Immobilien, mit Fokus auf der effizienten und automatisierten Bereitstellung der Mess- und Zustandsdaten
- **Lumoview**, innovative Messtechnik für Gebäudevermessung und energetische Gebäudeanalyse
- **Plan4**, Software für Bau- und Immobilienprojekte inklusive Gebäudecheck mit baulicher Zustandsbewertung
- **FIBREE, Unique Object Identifier**, Lösung zur Digitalisierung und Vernetzung von Gebäudedaten, basierend auf der Blockchain-Technologie
- **Urban Energy**, intelligente und automatisierte Steuerung von nachhaltigen Lösungen zu Energieerzeugung und -verbrauch bei Wohnimmobilien oder in Quartieren mittels KI

Folgende hubitation associates freuen sich auf die innovativen Lösungen:

- Baugenossenschaft Langen eG – Die Wohnraumkönner.
- meravis Wohnungsbau- und Immobilien GmbH
- VOLKSWOHNUNG GmbH

Hubitation Startup-Accelerator für Zukunftsthemen der Wohnungswirtschaft

Via Präsenz im Web und in sozialen Medien werden Gründungsinteressierte angesprochen, die innovative Geschäfts-ideen rund um das Wohnen und Leben entwickelt haben und auf das fachliche Feedback erfahrener Experten zurückgreifen möchten. Der Begriff hubitation ist eine Verschmelzung der beiden englischen Wörter „hub“ (Drehpunkt, Angelpunkt) und „habitation“ (Wohnung). Die Plattform www.hubitation.de wird von der Unternehmensgruppe Nassauischen Heimstätte I Wohnstadt als eigenständige Marke geführt. www.hubitation.de

Patrick Brückel

Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt (NHW) mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit knapp 100 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 730 Mitarbeitende. Mit rund 59.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden in Hessen gehört sie zu den zehn führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Unter der NHW-Marke **ProjektStadt** werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadtentwicklungsaufgaben durchzuführen. Die Unternehmensgruppe arbeitet daran, ihren Wohnungsbestand in den nächsten Jahren auf 75.000 Wohnungen zu erhöhen und bis 2050 klimaneutral zu entwickeln. Um dem Klimaschutz in der Wohnungswirtschaft mehr Schlagkraft zu verleihen, hat sie mit Partnern das Kommunikations- und Umsetzungsnetzwerk „**Initiative Wohnen 2050**“ gegründet. Mit **hubitation** verfügt die Unternehmensgruppe zudem über ein Startup- und Ideenetzwerk rund um innovatives Wohnen. www.naheimst.de

Digitale Plattformen: Drehscheibe für effiziente Vernetzung

Mehr als die Hälfte der zehn wertvollsten Unternehmen weltweit sind Plattformunternehmen. Die bekanntesten Player wie Apple, Google, Amazon, Facebook, Airbnb agieren vor allem im B2C Bereich. Aber auch im B2B-Bereich nehmen Bedeutung und Verbreitung von Plattformen deutlich zu. Für die Immobilienbranche liegt darin großes Potenzial



Die Aareon Smart Platform ist eine offene Plattform, die es Ihnen und unseren Partnern ermöglicht, Lösungen zu entwickeln und diese sicher in die Aareon Smart World einzubinden. <https://smartplatform.aareon.de> Grafik: Aareon

Plattformen gibt es in den verschiedensten Varianten: technische Plattformen, Plattformen als Geschäftsmodell – offene und geschlossene – oder multifunktionale Plattformen. Was sie alle eint: Über digitale Technologien verbinden sie mindestens zwei Marktteilnehmer und vereinfachen deren Interaktion. Ziel der Plattformen ist es, die Effizienz zu steigern und Mehrwert für alle Beteiligten zu schaffen. Dabei spielt deren Offenheit eine wesentliche Rolle: Je mehr Anbieter auf der Plattform agieren, umso attraktiver ist sie für die Nutzer.

Großes Potenzial für die Immobilienwirtschaft

Da End-to-End-Prozesse gerade in der Immobilienwirtschaft häufig sehr komplex sind und verschiedenste Akteure betreffen, liegt in der digitalen Verknüpfung von Marktteilnehmern besonderer Mehrwert. Plattformen vereinfachen und beschleunigen die Prozesse zwischen den Beteiligten. Gleichzeitig sorgen sie für Transparenz und Flexibilität. So können Plattformen die Kommunikation, den Arbeitsablauf und damit die Wertschöpfungskette von Immobilienunternehmen deutlich verbessern. Beispiele hierfür sind bereits langjährig etablierte Plattformangebote von Aareon wie ein Service-Portal für die Handwerkerbeauftragung und ein Mieterportal. Durch die Integration in das digitale Ökosystem Aareon Smart World spielen hier ERP-System und digitale Lösungen automatisiert zusammen.

Integrationsfähigkeit und Offenheit sind Erfolgsfaktoren

Damit eine Plattform vollen Mehrwert stiften kann, ist zunächst die Integrationsfähigkeit in ein digitales Ökosystem entscheidend. Darüber hinaus können immobilienwirtschaftliche Softwareanbieter davon profitieren, über ihre IT-Lösungen hinaus auch Werkzeuge anzubieten, mit denen die Kunden – aber auch Drittanbieter – Lösungen entlang individueller Bedürfnisse eigenständig (weiter)entwickeln können. Möglich machen dies Microservice-Architekturen und spezielle Business Webservices, die ebenfalls über eine Plattform zur Verfügung gestellt werden können. Auch in diesem Bereich hat Aareon Pionierarbeit geleistet und Ende 2019 die Aareon Smart Platform gelauncht. Diese offene, integrierte Plattform für Kunden und Partner wurde von einem internationalen Projektteam der Aareon Gruppe in enger Zusammenarbeit mit Kunden entwickelt.

Mithilfe der vielfältigen Webservices, die auf der Aareon Smart Platform angeboten werden, ermöglicht Aareon ihren Kunden, Partnern sowie PropTech-Unternehmen, eigene IT-Lösungen für das Immobilienmanagement zu konzipieren und zu entwickeln. Diese können dann direkt in das digitale Ökosystem Aareon Smart World und damit in das ERP-System integriert werden. Softwarelösungen für Kundenbeziehungs- oder Lieferantenmanagement, Smart-Building-Systeme, mobile Lösungen, Apps oder spezialisierte Tools für Aufzugsmanagement oder Notbeleuchtung sind hier nur einige Beispiele.

Win-win-Situation

Hervé Cliquet, Leiter des internationalen Teams Digital Platform & Innovation Lab bei Aareon: „Ein offenes System bietet großen Nutzen, da es zu einer Win-win-Situation für alle Beteiligten führt. Unsere Kunden wünschen sich Flexibilität beim Ausbau ihres digitalen Ökosystems. Neue Lösungen sollen mitunter schnell integriert werden. Genau das macht die Aareon Smart Platform möglich. So können wir zum einen für unsere Kunden und deren Geschäftspartner Mehrwert schaffen und profitieren zum anderen durch die Nutzung des Angebots und die Bindung unserer Kunden.“



Hervé Cliquet, Leiter des internationalen Teams Digital Platform & Innovation Lab bei Aareon meint: „Neue Lösungen sollen mitunter schnell integriert werden, das macht die Aareon Smart Platform möglich.“ Foto: Aareon

Ein Praxisbeispiel aus Frankreich

Ein Pilotkunde für die Aareon Smart Platform ist Erilia, ein bedeutendes Unternehmen im Bereich soziale Wohnungswirtschaft in Frankreich mit 60.000 Wohneinheiten und rund 870 Mitarbeitern. Erilia ist schon seit 25 Jahren Kunde von Aareon und hat als erstes Unternehmen ein Mieter-Extranet über die Aareon Smart Platform entwickelt und eingeführt. Dieses Portal ermöglicht es den Mietern, ihre persönlichen Daten einzusehen und zu verwalten, online zu bezahlen, Zahlungserinnerungen zu planen, um unbezahlte Rechnungen zu vermeiden, eine Reparatur anzufordern und vieles mehr. Damit werden die Mieter stärker in die Verwaltung eingebunden. Dieser rund um die Uhr verfügbare Dienst ist für alle mobilen Geräte (Smartphone, Tablet) angepasst.

Die Zwischenbilanz von Cyrille Vincent, Leiter der IT bei Erilia: „Durch die Öffnung des ERP-Systems nach außen bietet die Aareon Smart World vielfältige Vorteile durch den einfachen Zugang zu den Webservices. Die neuen Dienste ermöglichen es, auf neue Bedürfnisse zu reagieren und dafür neue Anwendungen zu entwickeln. Der Zugriff auf Geschäftsdaten wird vereinfacht und Schnittstellen gibt es nicht mehr, wodurch die Aareon Smart Platform mehr Flexibilität und Autonomie für den Kunden bietet.“

Stefanie Meik

EXPO REAL findet statt! 14. und 15. Oktober 2020 – Als „Hybrid Summit“ Halb real, halb digital

Die EXPO REAL wird in diesem Jahr unter dem Titel „EXPO REAL Hybrid Summit – hybride Konferenz für Immobilien und Investitionen“ einen physischen wie auch virtuellen Treffpunkt für die Immobilienbranche anbieten. Die Messe München entwickelt ein entsprechendes Format, bestehend aus einer Konferenz im ICM – Internationales Congress Center München sowie einer zeitgleich stattfindenden digitalen Ausgabe. Der zweitägige EXPO REAL Hybrid Summit wird am 14. und 15. Oktober 2020 stattfinden.



Die EXPO REAL wird in diesem Jahr unter dem Titel „EXPO REAL Hybrid Summit – hybride Konferenz für Immobilien und Investitionen“ einen physischen wie auch virtuellen Treffpunkt für die Immobilienbranche anbieten. Austragungsort ist das ICM – Internationales Congress Center München. Foto: Messe München

Der Entschluss, angesichts der besonderen Umstände infolge der COVID-19 Pandemie ein hybrides Veranstaltungsformat zu entwickeln, fiel auf der jüngsten Fachbeiratssitzung der EXPO REAL. Dabei signalisierten die Branchenvertreter, darunter die Stadt München, Union Investment Real Estate GmbH, Deka Immobilien Investment GmbH, AENGEVELT Immobilien GmbH & Co. KG, German Council of Shopping Centers sowie die Verbände ZIA und IVD ihre ausdrückliche Unterstützung für das neue Format. Sie sagten spontan ihre Teilnahme zu. Der einstimmige Tenor: „Wir müssen ein Zeichen setzen, dass es in der Branche weiter geht.“ Die EXPO REAL sollte gerade in diesen Zeiten die Chance nutzen, als Plattform am Markt präsent zu bleiben und Wege in die Zukunft aufzuzeigen, so die Vertreter der Aussteller.

Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München, begrüßte das einhellige Votum des Fachbeirats: „Die Mutigen gehen mit dem EXPO REAL Hybrid Summit neue Wege. Das innovative Format ist eine Antwort auf die ganz besonderen Herausforderungen, denen wir uns angesichts der Corona-Pandemie stellen müssen. Wir geben der Branche damit eine adäquate Plattform, um Informationen auszutauschen, aktuelle Fragen zu diskutieren und ihr Geschäft wieder anzukurbeln, das alles im Einklang mit geltenden Hygiene- und Schutzvorschriften.“

EXPO REAL Hybrid Summit mit Drei-Säulen-Konzept

Der neue Hybrid-Summit soll Teilnehmer auf Top-Level zusammenbringen. Er basiert auf drei Säulen: Konferenzen, an denen man vor Ort oder über Livestreams teilnehmen kann, buchbare Flächen für Aussteller, so genannte „Smart Spaces“ (9 bis 24 m²), sowie Sonderschauen und Flächen für bestimmten Themen, beispielsweise für die Start-up Plattform „EXPO REAL Innovation“.

Im ICM, dem Internationalen Congress Centrum der Messe München, stehen insgesamt 7.000 m² Ausstellungsfläche darunter 3.500 m² Hallenfläche in der benachbarten Halle B0, zur Verfügung – genügend Raum, um Abstandsregeln zu gewährleisten.

Die Messe München rechnet mit rund 5.000 Teilnehmern vor Ort, je nachdem, was die Behörden zulassen. Für nicht vor Ort anwesende Teilnehmer wird ein Online-Streaming aus den Konferenz-Sessions angeboten. So können sie virtuell an Konferenzen teilnehmen und sich auch mit Referenten und anderen Teilnehmern austauschen. Geplant ist auch die Einbindung internationaler Netzwerke. Partner der EXPO REAL, beispielsweise in Großbritannien, den USA oder Frankreich, können online zu aktuellen landesspezifischen Themen in den Hybrid-Summit eingebunden werden.

Inhaltlich wird das Konferenzprogramm in den kommenden Wochen ausgearbeitet. Fest steht jedoch, dass die Auswirkungen der Corona-Pandemie ein zentrales Thema sein werden: Was bedeutet Corona für Immobilien und Investitionen in Deutschland und anderen Märkten? Wie wirkt sich Corona auf die verschiedenen Assetklassen aus? Was bedeutet der durch Corona angestoßene Digitalisierungsschub für die Branche? Diese und viele andere Fragen und Themen werden auf dem EXPO REAL Hybrid Summit diskutiert und erörtert werden.

EXPO REAL 2021

Die neuen Erfahrungen mit dem EXPO REAL Hybrid Summit sollen unmittelbar in die EXPO REAL 2021 einfließen, auch darin waren sich die Branchenvertreter einig. Schließlich werde der Digitalisierungsschub durch die Corona-Krise auch danach fortbestehen.

Die Messe München hatte ein smartes Schutz- und Hygienekonzept für die EXPO REAL entwickelt, das auch bei dem neuen Konzept umfassend Anwendung finden wird.

RED

Wie Sie als Eigentümer die richtigen Mieter finden. Eine Wohnungswirtschaft-heute-Serie mit immocloud-Chef Andreas Schneider

Da ist sie endlich, die erste eigene Immobilie zur Vermietung, die man mit viel Aufwand gefunden und als Kapitalanlage gekauft hat. Aber wie geht es nun weiter? Viele Privatvermieter gehen bei der Neuvermietung teilweise leichtfertig vor, da sie daran interessiert sind, schnell die ersten Einnahmen zu generieren und den Kredit zu tilgen. Wer jedoch einen unzuverlässigen Mieter hat, kann langfristig in schwere finanzielle Bedrängnis kommen. Um den passenden Mieter zu finden, sollten Sie bei der Auswahl deshalb sehr sorgfältig vorgehen. In einer Serie von www.wohnungswirtschaft-heute.de schreibt Andreas Schneider, Geschäftsführender Gesellschafter von immocloud, heute: Wie Sie als Eigentümer die richtigen Mieter finden.



Für www.wohnungswirtschaft-heute.de hat Andreas Schneider, Geschäftsführender Gesellschafter von immocloud, einige relevante Punkte zur Mieterauswahl für Sie zusammengestellt. Foto: immocloud

Der Mieter muss zur Wohnung passen – und umgekehrt

„Um einen passenden Mieter zu finden, sollten Sie sich zuerst die Frage stellen, für welche Mieter die Wohnung geeignet ist. Dies können Sie anhand der Größe, der Lage, der Hausgemeinschaft und dem Mietpreis schnell ausfindig machen. Liegt die Wohnung zum Beispiel im 4. Stock und besitzt keinen Aufzug, wird sie wohl kaum für ältere Menschen in Frage kommen. Beruflich eingespannte Mieter benötigen eine gute Verkehrsanbindung, und eine Familie wünscht sich viel Platz und einen Balkon oder Garten. Ebenso sollten die Interessen zur bestehenden Hausgemeinschaft passen. So sollten Sie darauf achten, dass eine Studenten-WG nicht unbedingt in ein Mehrparteienhaus einziehen sollte, in der nur Familien wohnen. Dies kann zu einer schnellen Frustration aller Parteien und einem baldigen Mieterwechsel führen.“

Nachweise und Sicherheiten zur Bewertung des Mieters

Neben sogenannten weichen Kriterien gilt es auch die harten Kriterien wie die Zahlungskräftigkeit der Mieter zu überprüfen. Die folgenden Dokumente sind hierbei relevant: Selbstauskunft: diese beinhaltet in der Regel den Namen, die Anschrift, die Personalausweisnummer, das Gehalt, mögliche Konkurs- oder Insolvenzverfahren sowie Vorstrafen. Auch, ob der Mieter ein Musikinstrument spielt oder Haustiere hat, dürfen sie erfragen. Grundsätzlich erfolgt eine Selbstauskunft auf freiwilliger Basis. Sollte sich der Mieter jedoch wehren, ist dies meistens ein Zeichen dafür, dass er etwas zu verbergen hat.

Schufa-Selbstauskunft: um weitere Informationen zur Bonität des neuen Mieters zu erhalten, können Sie den Mieter bitten, eine Selbstauskunft bei der Schufa anzufragen. Dies ist ein Mal pro Jahr sogar kostenfrei.

Mietschuldenfreiheitsbestätigung des Vorvermieters: auch wenn der Mieter nicht verpflichtet ist, diese Bescheinigung vorzulegen, kann sie dem Vermieter eine große Sicherheit bieten, da sie Auskunft über die Zahlungsmoral des Mieters gibt.

Einkommensnachweis / Bürgschaft: mit den letzten Einkommensnachweisen erfahren Sie, ob der Bewerber ein regelmäßiges Einkommen hat und die Miete begleichen kann. Als Faustregel gilt, dass die Miete nicht mehr als ein Drittel des Monatseinkommens betragen sollte. Im Fall von Studenten, die kein regelmäßiges Einkommen nachweisen können, ist es ratsam eine Bürgschaft der Eltern einzuholen.

Digitale Lösungen wie immocloud helfen Ihnen dabei, alle wichtigen Mieterdokumente zentral zu speichern und langfristig zu verwalten.

Überstürzen Sie nichts

Auch wenn die Mietersuche Zeit kostet, kann sie ihnen viele Nerven, Zeit und Geld ersparen, wenn Sie sie gründlich durchführen. Daher ist die Empfehlung, Massenbesichtigungen zu vermeiden und sich persönlich auf die Bewerber bei der Wohnungsbesichtigung einzulassen. Betrachten Sie es auch als Chance und lernen Sie ihren Mieter besser kennen, denn letztendlich ist es – neben allen Nachweisen und Sicherheiten – auch eine Bauchentscheidung.“



Die Kinder aus den Dörfern um Mulanga brauchen eine bessere Lernumgebung für eine gute Schulbildung.

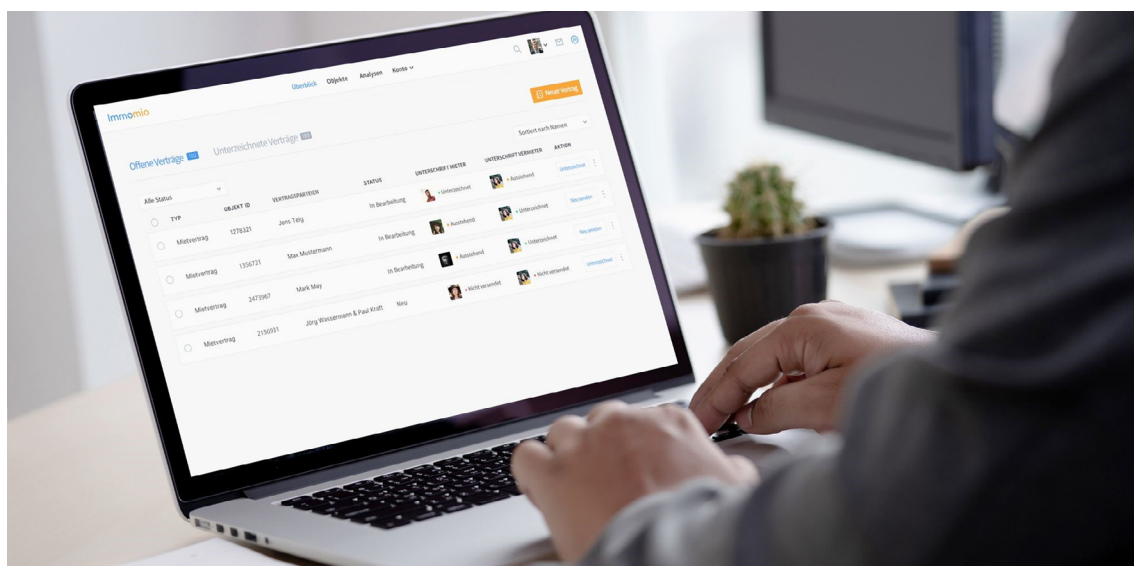
DESWOS

Wir wollen lernen!

Bauen Sie mit der DESWOS eine neue Grundschule mit drei hellen Klassenzimmern und einem Dach, das Schutz in der Regenzeit bietet.

Digitaler Mietvertrag – Jetzt auch mit der ersten rechtssicheren Signatur auf den Markt

Immomio erweitert die digitale Vermietung um eine digitale Mietvertragssignatur. Damit schließt das Hamburger Unternehmen eine der letzten digitalen Lücken in den Prozessabläufen moderner Vermieter und Immobilienverwalter. Seit 2015 verfolgen die Hamburger die Vision, den Vermietungsprozess für Vermieter und Mieter einfach, schnell und stressfrei zu gestalten. Mit der ersten rechtssicheren digitalen Mietvertragssignatur stößt Immomio eine neue Tür für die Branche auf



Die digitale Signaturplattform von Immomio; Quelle: Immomio GmbH

Lang gehegter Wunsch

Schon lange steht der Wunsch der Wohnungswirtschaft nach einer rechtssicheren und komfortablen Lösung für die digitale Signatur von Mietverträgen im Raum. Bei vielen Branchentreffen diskutierten Experten, Verbände und Vermieter über mögliche Lösungen. Bisher konnten jedoch die rechtlichen Hürden und die Herausforderungen der Nutzerfreundlichkeit nicht überwunden werden. Die digitale Mietvertragssignatur von Immomio löst diese Probleme erstmals in Form einer nutzerfreundlichen und einfach integrierbaren Lösung.

Fortgeschrittene elektronische Signatur

Per Schnittstelle lässt sich die Signatur des Hamburger Unternehmens in jede ERP-Software integrieren, von wo aus die Verträge digital versendet werden. Dabei können Vermieter entscheiden, ob die Signatur mit dem Mieter per Tablet im Büro erfolgen, oder ob der Vertrag per E-Mail versandt werden soll. In beiden Fällen stellt Immomio mit einer fortgeschrittenen elektronischen Signatur sicher, dass die Mieterunterschrift auch möglichen Gerichtsverfahren standhält.

Dabei kommt der Identitätsfeststellung der Mietparteien eine zentrale Rolle zu. Wird der Vertrag per E-Mail versandt, wird vor der Unterschrift die Identität der Unterzeichner mit einem gemeinsam mit der Schufa

Holding AG entwickelten Echtzeit-Bankident-Verfahren überprüft. Innerhalb weniger Augenblicke wird so die Identität der Unterzeichner sichergestellt, bevor der Vertrag digital signiert wird. Die Signaturdaten werden in einem sicheren Zertifikat unveränderbar mit dem Dokument gespeichert und dienen als digitales Beweismittel. Nachdem alle Parteien den Vertrag signiert haben, erhalten sie eine Kopie und der Vertrag wird automatisch archiviert.

Erfolgreicher Einsatz

“Für unsere Kunden ist der digitale Mietvertrag die logische Vollendung des digitalen Vermietungsprozesses. Wir sind stolz darauf, dass wir damit den erst digitalen end-to-end Vermietungsprozess für die Wohnungswirtschaft anbieten können”, sagt Immomio-Geschäftsführer Nicolas Jacobi. Schon wenige Wochen nach dem Start der Lösung, setzen bereits Vermieter und Immobilienverwalter mit insgesamt über 200.000 Wohneinheiten in der Verwaltung den digitalen Mietvertrag von Immomio ein.

Pascal Eise



Mieter-Verifizierungsscheck ;
Quelle: Immomio GmbH

WIE ENTWICKELT SICH WOHNEN?

Der Pestel-Wohnmonitor liefert Antworten. Gezielt und exklusiv für Ihre Region

Nachhaltigkeit und Digitalisierung stärken die Robustheit des Mittelstandes – Themenheft als PDF hier per KLICK

Das Thema Nachhaltigkeit hat Konjunktur – und an der Digitalisierung führt schon lange kein Weg vorbei. Welche Chancen sich aus der Verbindung beider Bereiche ergeben, zeigt das neue Themenheft von Mittelstand-Digital.

Recyclebare Verpackungen, fair produzierte Baumwolle oder soziales Engagement: Nachhaltigkeit gewinnt für Unternehmen immer stärker an Bedeutung und ist mehr als ein reines Marketinginstrument. Unternehmen, die etwa mit Ressourcen effizient haushalten, schonen nicht nur die Umwelt, sondern deckeln auch ihre Kosten.

Robuster durch Krisen dank nachhaltiger Digitalisierung

„Die Digitalisierung bietet dem Mittelstand zahlreiche Möglichkeiten, um nachhaltiger zu wirtschaften. Das zeigt auch unser neues Themenheft. Unternehmen können sich dank Nachhaltigkeit auf ganz unterschiedliche Art und Weise Vorteile sichern, durch die sie dann auch besser durch Krisen navigieren“, erklärt Martin Lundborg, Leiter der Begleitforschung von Mittelstand-Digital. Das zeigt sich nicht nur direkt bei der Senkung der Unternehmensausgaben, wenn durch digitale Unterstützung Ressourcen wie Strom oder Rohstoffe eingespart werden, sondern auch, wenn Kunden bewusster Produkte aus nachhaltiger Produktion kaufen.

Nachhaltigkeit nachweisen

„Nachhaltigkeit bleibt ungeachtet der derzeitigen Situation ein Thema, das Unternehmen im Auge behalten müssen. So wünschen sich beispielsweise 78 Prozent der Verbraucher, dass Hersteller und Anbieter mehr Verantwortung für den Umweltschutz übernehmen. Entsprechend nimmt in mehr als jedem zweiten Unternehmen der Klimaschutz bereits einen hohen Stellenwert ein. In Ausschreibungen für andere Unternehmen werden daher beispielsweise immer öfter Nachhaltigkeitsberichte verlangt“, so Lundborg.

Auch auf die Fragen, wann sich Nachhaltigkeitsstandards und Zertifizierungslabels für kleine und mittlere Unternehmen lohnen, wie der Prozess abläuft und welche Kosten damit zusammenhängen, bietet das Themenheft eine Antwort.

Anhand von Praxisbeispielen zeigt es zudem auf, wie unterschiedlich die Digitalisierung bei der Nachhaltigkeit zum Tragen kommt: Von der Umstellung auf 3D-Fertigungsverfahren im Zahnlabor mit Materialien, die Gesundheit und Umwelt schonen, über digitale Infos im Unverpackt-Laden bis hin zur intelligenten Suche nach Wasserlecks.

Was ist Mittelstand-Digital?

Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Die geförderten Kompetenzzentren helfen mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Best-Practice-Beispielen sowie Netzwerken, die dem Erfahrungsaustausch dienen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ermöglicht die kostenfreie Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital.

Dr. Isabel Gull

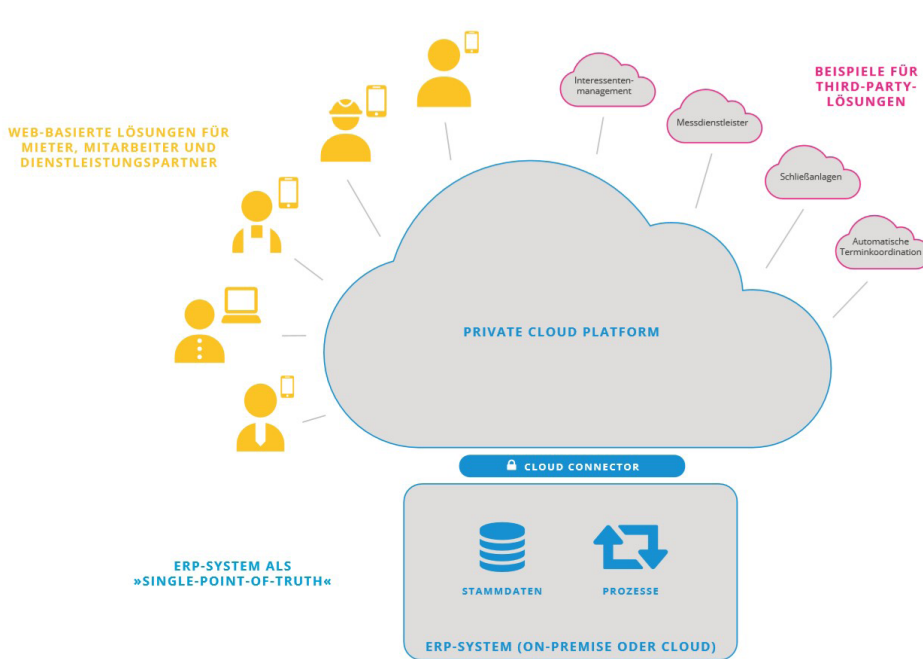
www.mittelstand-digital.de



Nachhaltigkeit ist wie ein Kompass, an den sich Gesellschaft, Politik und Wirtschaft halten können, um Wege in eine bessere Zukunft zu finden. Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ist demnach nicht nur an eigenen, kurzfristigen Interessen auszurichten, sondern stets mit den Zielen zu verschränken, dabei auch ökologisch verantwortlich und sozial gerecht zu handeln. KLICKEN Sie einfach auf das Bild und das Themenheft Mittelstand-Digital öffnet sich als PDF.

Fortschritt gesichert: Datentresor mit Landungsbrücken

In der Immobilienwirtschaft verlaufen viele Arbeitsschritte digitalisiert. Die Unternehmenstechnologie soll Daten sicher schützen, muss aber flexibel genug sein, um immer neue Bedingungen zu bewältigen. Wie lässt sich der Datenschutz mit Freiraum für Innovation vereinbaren?



Sinnvoll ist ein elastisches IT-Fundament, bestehend aus dem streng gehüteten ERP-System als zentraler Datenquelle und einer für ausgewählte Anbieter offenen digitalen Plattform, die Brücken zu attraktiven Anwendungen schlägt. Grafik: Datatrain

Eine zuverlässige IT und die Digitalisierung großer Teile von Berufs- und Privatleben erweisen sich gerade als Segen. Plötzlich sehen wir uns einer unbekannteren und unsicheren Situation gegenüber, die alle essenziell trifft. Jeder sucht und findet immer neue Wege, damit umzugehen.

Der digitale Wandel hat das im Ansatz vorweggenommen. Auch hier nehmen Veränderungen mit ungeheurer Schnelligkeit Fahrt auf. Unternehmens- und IT-Strategen müssen sich stetig fragen: Wie lässt sich die Digitalisierung auf Basis dieser komplexen und zugleich veränderlichen Matrix klug fortführen? Wie bleibt dabei die künftige, aber auch die bisherige Unternehmenslaufbahn im Auge? Notwendig ist eine fortwährende Neubewertung, die immer neue Akteure einschließt.

Selbstständig schwimmt vorn

Hochspezialisierte Apps oder Frontend-Produkte sollen Mitarbeitern und Partnern, aber auch Mietern und Interessenten mehr Autonomie verleihen. Schon jetzt lassen sich die umfassenden und immer komplexer werdenden Leistungen von Immobilienunternehmen nur noch meistern, wenn Standardabläufe und Routineaufgaben automatisiert werden.

Mit einer Mieter- oder Interessenten-App übernehmen die Kunden von Wohnungsunternehmen bestimmte Teilprozesse der Arbeit sogar selbst. Auch weitere Apps, wie der schlüssellose Türzugang oder die messengerbasierte Mieterkommunikation, rücken in den Fokus der Aufmerksamkeit. Die Zahl der am Markt aktiven Anbieter steigt schnell an, die Verfügbarkeit attraktiver Anwendungen nimmt zu.

Roman Riebow, Leiter IT der Gewobag Wohnungsbau-Aktiengesellschaft Berlin, setzt bei der Auswahl

folgende Kriterien an: „Relevant ist, was für den Kunden und uns Mehrwert erzeugt, erreichbar und er-schwinglich ist. So lassen sich Produkte und Services erzeugen, die Mehrwert für alle schaffen.“ Im Zentrum stehe immer das Kerngeschäft oder dessen Erweiterung.

Schotten dicht vor Datenschutz

All diese Anwendungen benötigen Zugriff auf sensible Daten. Dazu gehören die Kontaktdaten der Kunden, genau wie Türcodes oder technische Betriebsdaten. Diese sind üblicherweise im unternehmenseigenen ERP-System gesichert, dem zentralen Datenpool mit hohem Datenschutz. Ziehen Immobilienunternehmen eine Erweiterung durch moderne Softwareprodukte in Betracht, sind sie in der Regel gewillt, ihre ERP-Welt zu öffnen. Denn eine doppelte Datenhaltung ginge mit zu vielen Fehlern und Sicherheitsrisiken einher. Nichtsdestotrotz soll der durchs System garantierte Datenschutz bestehen bleiben.

Viele Wohnungsunternehmen haben in ihr ERP-System viel Kapital investiert und sind überdies vertraglich und mental an einen ERP-Partner gebunden. Die Anbieter sehen eine Anbindung externer Software kaum vor, was ihnen viel Kritik einbringt. Aus der doppelten Falle kann man sich jedoch befreien, ohne vom eingeschlagenen Weg abzuweichen: Via digitaler Integrationsplattform lassen sich die Anwendungen von Dritt-anbietern problemlos integrieren.

Auserwählte dürfen andocken

Eine solche Integrationsplattform liegt zwischen ERP- und Außenwelt und kann beide Welten sicher zusammenbringen, indem sie ausgewählten Anbietern Zutritt gewährt. Sinnvoll sind eigene Plattforminstanzen, über die der Kunde Entscheidungsbefugnis hat. So kann er steuern, wer zugreifen darf und wer nicht. Für große Unternehmen, die SAP ERP für ihre Kerngeschäftsprozesse nutzen, empfiehlt sich die SAP Cloud Platform.

Jörn Beckmann ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Datatrain GmbH, die Wohnungsunternehmen als Digitalisierungspartner begleitet. Er hat die Gewobag bei der Integration von Drittanbietern via SAP Cloud Platform unterstützt. „Die digitale Plattform bietet professionelle Services, um externe Software über offene und stabile Programmierschnittstellen zu integrieren“, erläutert er. „Datatrain hat speziell für diese Zwecke den API-Hub entwickelt, eine Art Schnittstellen-Drehkreuz, das auf Basis eines Plattform-Services einfache Brücken in ERP-Systeme ermöglicht.“

Benötigt ein autorisierter Drittanbieter personenbezogene Daten, greift er per API-Call und starke Authentifizierungsmechanismen transient auf die Daten zu. Außerhalb des eigenen Datentresors werden keine personenbezogenen Daten vorgehalten. Derart bleibt das ERP-System als zuverlässige Single Source of Truth, als einzige Lieferquelle für sensible Daten, erhalten.

„Dies kommt in nahezu allen Projekten mit externen Partnern zum Einsatz, beispielsweise im Kerngeschäft für Sanierung und Reparatur oder bei potenziellen Partnern für Zusatzservices wie Mobilitätsanbietern“, meint Roman Riebow von der Gewobag. „Diese verfügen über Fahrzeuge, wir über Ladestationen und Parkplätze. Damit können wir unsere Angebote erweitern.“

Unter falscher Flagge

Leider wird der Begriff digitale Plattform oft interessengesteuert vereinnahmt: Einige große IT-Unternehmen bieten ihre Produkte auf einem digitalen Marktplatz an, der ihnen selbst gehört und ausschließlich eigenen Marktständen Platz gewährt. Das hat mit Offenheit gegenüber selbst gewählten Drittanbietern und Vorbereitung auf künftige Innovationen nichts zu tun.

Für Mieter-Apps beispielsweise sind sehr viele Funktionalitäten und damit auch Kompetenzen erforderlich, die ein Unternehmen allein kaum aufbringen kann. Stellt also ein Content-Anbieter selbst die Plattform, sollten die Alarmglocken schrillen. Hier darf man mit Freiheitsverlust rechnen.

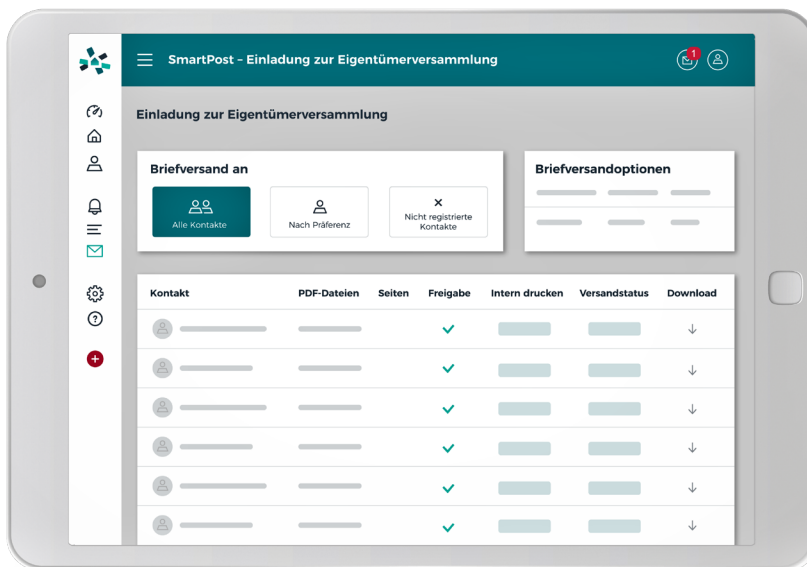
Fazit

Eine unsichere Situation mit vielen Unbekannten – die Zukunft ganz allgemein – lässt sich gut bewältigen, wenn gewohnte Strukturen verfügbar bleiben. Mit einer flexiblen IT-Landschaft, die aus dem bewährten, streng gehüteten ERP-System als zentraler Datenquelle einerseits und einer für attraktive Anbieter offenen digitalen Plattform andererseits besteht, sorgt man gut vor. Derart können Immobilienunternehmen ihren erfolgreichen Weg in Richtung Digitalisierung weitergehen und Pfade für neue Chancen erschließen.

Nadja Hußmann

Corona-Krise beschleunigt Digitalisierung: casavi vermeldet deutliche Steigerung der Nutzerzahlen

Die Corona-Pandemie hat die Welt nach wie vor im Griff. Das Virus und auch seine wirtschaftlichen und sozialen Folgen werden uns noch einige Zeit lang beschäftigen. Gleichzeitig musste auch die Immobilienwirtschaft auf die neuen Rahmenbedingungen reagieren und bedient sich dabei verstärkt digitaler Möglichkeiten, um den operativen Geschäftsbetrieb trotz Homeoffice und Kontaktbeschränkungen aufrecht zu erhalten. Die Münchner casavi GmbH, Anbieter einer Kommunikations- und Produktivitäts-Plattform für die digitale Immobilienverwaltung, gibt Einblicke, wie sich das Verhalten ihrer mehr als 500 Kunden durch die Pandemie verändert hat: Im März und April haben sich 60 Prozent mehr Eigentümer und Mieter auf casavi registriert, als in den Vormonaten.



Corona-Krise beschleunigt Digitalisierung: casavi vermeldet deutliche Steigerung der Nutzerzahlen. Quelle: casavi GmbH

Aufgrund der Corona-Krise ist das Interesse an digitalen Lösungen, die auch von Zuhause aus einen unterbrechungsfreien Betriebsablauf ermöglichen, merkbar gestiegen. Auch casavi stellt eine deutliche Zunahme der Nutzerzahlen im gesamten deutschsprachigen Raum fest.

Steigende Nutzung

Alein im März und April haben sich knapp 40.000 neue Eigentümer und Mieter auf casavi registriert, um mit ihrer Immobilienverwaltung digital im Austausch zu bleiben. Das entspricht einer Steigerung von mehr als 60 Prozent gegenüber den durchschnittlichen Anmeldungen der Vormonate. Dabei ist festzustellen, dass Verwalter casavi noch konsequenter im Alltag verwenden und vermehrt flächendeckend im gesamten Verwaltungsbestand zum Einsatz bringen. Das umfasst vor allem den Versand von Mitteilungen, denn die Krise rückt die digitale Kommunikation weiter in den Mittelpunkt. Im Vergleich zum Vormonat wurde in Deutschland, Österreich und der Schweiz im März ein Anstieg um mehr als 74 Prozent zumeist liegenschaftsübergreifender Mitteilungen verzeichnet. Besonders häufig wurde die Mitteilungsfunktion genutzt,

um Mieter und Eigentümer über die Erreichbarkeit während des Lockdowns zu informieren, Empfehlungen für die Vermeidung von Corona-Infektionen im Gebäude auszusprechen und Verschiebungen von Arbeiten oder Versammlungen mitzuteilen. Auch das ePost Modul von casavi, das den kompletten Briefversand bequem aus dem Homeoffice ermöglicht, wurde deutlich häufiger eingesetzt. Durchschnittlich 25.000 Briefe wurden in den Monaten März und April darüber versendet; im Februar waren es noch etwa 10.000.

Verwalteralltag verändert sich

Aufgrund der zunehmenden Verlagerung des Arbeitsplatzes ins Homeoffice wurde der Austausch mit Kollegen über aktuelle Vorgänge erschwert. Um trotzdem den Überblick über den Status von Aufträgen zu behalten, keine Fristen zu verpassen und alle Beteiligten rund um die Immobilie für alle nachvollziehbar und transparent zu involvieren, wurde vermehrt das Vorgangsmanagement von casavi eingesetzt, was sich streckenweise in bis zu 50 Prozent mehr digital erfassten Vorgängen niederschlug, als noch vor den Corona-Maßnahmen.

Digitaler Austausch

Auch casavi selbst hat auf die Situation reagiert und mit Hilfe von Blogposts und regelmäßigen Webinaren relevante Informationen und Inhalte mit Kunden und Interessenten geteilt. So gibt es beispielsweise Tipps, auf welche Weise sich die Plattform konkret zur Bewältigung der aktuellen Herausforderungen nutzen lässt und welche allgemeinen Tools und Programme bei der Remote-Arbeit aus dem Homeoffice digital unterstützen können. Zudem wurde ein Kundenforum eingerichtet, in dem sich Kunden zur optimalen Handhabung der Krise in ihren Unternehmen austauschen und allgemeine Erfahrungswerte und Praxistipps teilen können. Innerhalb weniger Tage hatten sich bereits über 100 Kunden in diesem Forum angemeldet.

Die Vernetzungsmöglichkeiten werden auch von Mietern und Eigentümern genutzt. Im Community-Bereich haben sie die Möglichkeit, sich untereinander zu vernetzen und auszutauschen, um zum Beispiel hilfsbedürftigen Bewohnern alltägliche Arbeiten wie Einkäufe oder Botengänge abzunehmen. Die Nachrichten in diesem Bereich haben sich seit Mitte März nahezu verdoppelt.

Spezielle Angebote

Um die Vorteile der digitalen Immobilienverwaltung jedem Verwalter zu ermöglichen, wurde Anfang April ein „Soforthilfe-Angebot“ für Neukunden ins Leben gerufen. Diese können damit noch bis Ende Juni schnell und unkompliziert agieren und casavi mit minimalem Einrichtungsaufwand kostenfrei einsetzen. Für Bestandskunden hingegen wurde die Möglichkeit geschaffen, ihre Mitarbeiterlizenzen kostenlos aufzustoßen, um jedem Mitarbeiter die Arbeit im Homeoffice zu erleichtern. So konnten sich die Unternehmen bestmöglich der Situation anpassen und kurzfristig ohne Mehrkosten agieren.

Maria Singh

Das 2015 gegründete Münchner Unternehmen **casavi** bietet eine Kommunikations- und Produktivitäts-Plattform für die digitale Immobilienverwaltung an. casavi ermöglicht Wohnungsunternehmen und Verwaltungen ihre Kommunikations- und Servicevorgänge im Immobilienumfeld nicht nur einfacher und effizienter, sondern auch kundenfreundlicher zu gestalten. Der Funktionsumfang eines digitalen Vorgangsmanagements wird dabei um eine WEG- und Mieterservice-App sowie Schnittstellen zur vorhandenen Abrechnungssoftware und Dienstleister-Services ergänzt. <https://casavi.de/>



Volltextsuche

SUCHEN

EINBRUCH-SCHUTZ >>

BRAND-SCHUTZ >>

LEITUNGS-WASSER-SCHÄDEN >>

NATUR-GEFAHREN >>

SCHIMMEL-SCHÄDEN >>

SCHUTZ VOR LEITUNGSWASSERSCHÄDEN

Die Schadenaufwendungen bei Leitungswasserschäden sind in den zurückliegenden Jahren stetig gestiegen.

Informieren Sie sich hier über Hintergründe der steigenden Leitungswasserschäden und was Sie als Wohnungsunternehmen dagegen tun können.

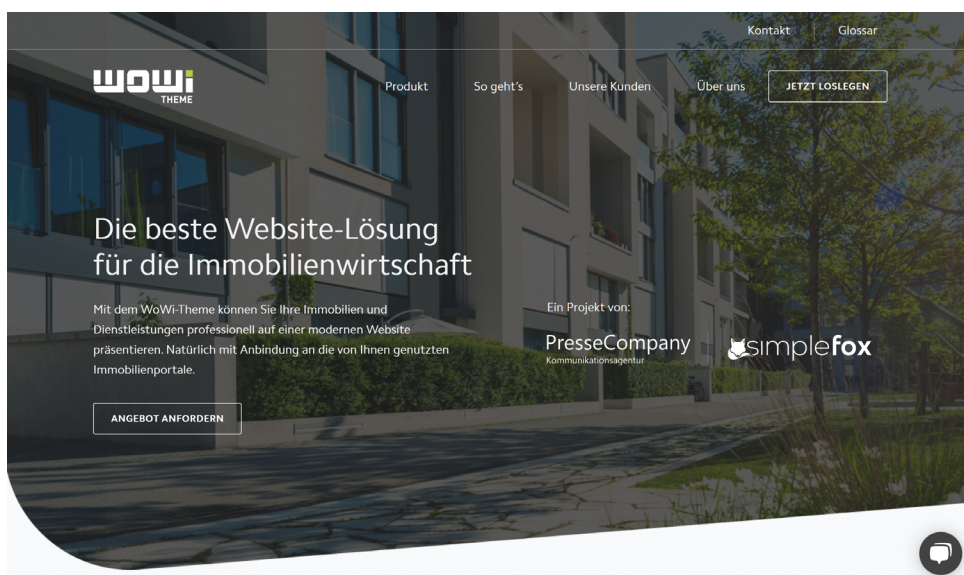
GRÜNDE FÜR LEITUNGSWASSERSCHÄDEN

Lesen Sie hier, warum in den letzten Jahren die Schadenaufwendungen für Leitungswasserschäden stetig gestiegen sind.

[Zu den Hintergründen ...](#)

Die Website ist heute mehr als „nur“ die Visitenkarte im World Wide Web

Im Dezember jährt sich die Geburtsstunde der ersten Website zum 30. Mal. Seitdem ist viel passiert. Eine Website ist heute deutlich mehr als „nur“ die Visitenkarte im World Wide Web. Sie soll nicht nur informieren, sondern ist auch ein wichtiges Austauschtool. Hand aufs Herz: Ist Ihre Website noch zeitgemäß? Vom Design, der Kompatibilität, der Nutzererfahrung? Rufen Sie das volle Potenzial einer Webpräsenz ab? Wenn Sie sich nun ertappt fühlen, können wir Sie beruhigen. Mit dem Projekt „Wowi Theme“ haben die PresseCompany, Agentur für die Immobilienwirtschaft aus Stuttgart, und simplefox, Programmier- und Softwareanbieter aus Kiel, ein Angebot geschaffen, das Unternehmen aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zu einem modernen Internetauftritt verhilft.



www.wowi-theme.de

Was kann Wowi-Theme? Die Lösung vereint alle notwendigen Funktionen einer modernen Webpräsenz. Stellen Sie zum Beispiel unterschiedliche Arten von Immobilien ansprechend auf Ihrer Website dar oder bilden Sie relevante Mieterservices, wie Online-Schadensformulare, FAQs oder Downloadmöglichkeiten ab. Die Anbindung an das von Ihnen genutzte Immobilienportal, wie Immowelt oder Immosolve u. a., sorgt dafür, dass die Informationen auf Ihrer Website immer aktuell sind. Das bedeutet: Sie haben keinen Arbeitsaufwand mit der Pflege Ihrer Angebote auf der Website. Mit der richtigen Suchmaschinenoptimierung stellen wir sicher, dass Ihre Website bei Google & Co. gut gefunden wird. Schnelle Ladezeiten und die responsive Anpassung an mobile Geräte wie Smartphones oder Tablets erhöhen den Nutzerkomfort. **Und das Beste:** Dank des verwendeten Content-Management-Systems Wordpress sind Ihre Mitarbeiter nach einer kurzen Einweisung in der Lage, Inhalte selbst zu verwalten, zu ändern, neu zu erstellen oder zu löschen.

Selbstverständlich ist Ihre Seite auf Wunsch in Design und Funktionalität individualisierbar. PresseCompany-Geschäftsführer Rainer Frick: „Wir kennen die verschiedenen Facetten der Wohnungswirtschaft seit vielen Jahren. Zusammen mit simplefox, die sich um die technischen Aspekte kümmern, sind wir daher die idealen Ansprechpartner für die Umsetzung von Websites für die Immobilienbranche.“ Neugierig geworden? Besuchen Sie uns auf www.wowi-theme.de dort lesen Sie, was einige unserer Kunden von ihrer neuen Website zu berichten haben.

Michaela Gnann