



Virtuelle Besichtigung: Was gibt's? Was kostet's?

Von 3D-Rundgängen über Drohnen bis zu Robotern – Makler setzen immer öfter auf alternative Besichtigungskonzepte. Die Produkte und Dienstleistungen dafür gibt es zwar nicht als Schnäppchen, aber sie lohnen sich, sagen Anwender. Ein Streifzug durch die Angebote.

Egal, ob Wohnungen, Häuser oder Büros – die Art und Weise, wie Objekte Kauf- oder Mietinteressenten präsentiert werden, hat sich infolge der Corona-Pandemie deutlich verändert. Kontaktverbote, Abstandsregeln und Hygienevorschriften verhalfen digitalen Angeboten verstärkt auf die Bühne. Waren zu Beginn der Lockdowns noch diejenigen Makler, die sich schon im Vorfeld mal mit derartigen Services auseinandergesetzt hatten, im Vorteil, scheint die Branche nun insgesamt aufgeschlossener.

3D-Online-Touren – unkompliziert und schnell umsetzbar – sind dabei, ihr Nischendasein hinter sich zu lassen, und auch andere digitale Dienstleistungen brechen sich langsam Bahn. Was der Markt rund um virtuelle Besichtigungen aktuell zu bieten hat, welche Alternativen es dazu gibt und was Produkte und Dienstleistungen kosten, zeigt dieser Überblick.

Ogulo – Dollhouse-Feature und Digital Staging: Ogulo bietet virtuelle Panoramatouren durch Objekte an. Dahinter stecken 360-Grad-Fotografien. Diese Rundgänge können Makler per Passwort schützen lassen – und so besser analysieren, wie Kunden die digitale Möglichkeit nutzen. Die Preise unterscheiden sich je nach Variante. Beispielsweise können

Eigentümer oder Makler ihr Objekt zusätzlich im 3D-Miniaturformat abbilden lassen, angeschnitten wie in einem Puppenhaus – die Option heißt passend „Dollhouse“. Man kann sich dabei auch verschiedene Flächen berechnen lassen, etwa für Wände oder Decken.

Bei vielen Anbietern lassen sich individuelle Pakete schnüren

Einer Übersicht von Ogulo zufolge reichen die Preise von rund 1.600 Euro bis hin zu knapp 12.000 Euro für zwei Jahre. Die Makler von Sotheby's, die seit einigen Jahren auf die Dienstleistungen zurückgreifen, berichten von 79 Euro monatlich. Dazu kämen noch Kosten für eine spezielle Kamera für die virtuellen Aufnahmen, die sich auf 400 bis 1.000 Euro belaufen. Rohrer Immobilien aus München hat einzelne Objekte zudem virtuell einrichten lassen – da sich die Kosten für das digitale Staging preislich kaum von Anbieter zu Anbieter unterscheiden würden, sei man bei Ogulo geblieben, heißt es. Ein Raum kostet den Angaben zufolge hier 235 Euro.

Onoffice – Videotreffen mit Kunden: Ogulo kann einzeln erworben werden wie

auch im Paket oder in Kombination mit weiteren Dienstleistern und PropTechs. Das Unternehmen kooperiert etwa mit dem Immobiliensoftware-Anbieter Flowfact; eine offene Schnittstelle besteht auch zum Rundum-Softwarehaus Onoffice. Letzteres hat sein digitales Angebot seit dem Marktantritt Anfang 2000 schrittweise ausgebaut – so sei etwa noch eine Funktion hinzugekommen, mit der Makler Videokonferenzen individuell mit Kunden organisieren und so digitale Besichtigungen ermöglichen können.

Onoffice berechnet Paketpreise für seine Lösungen, die je nach Umfang variieren. Der Nachteil: Makler bezahlen möglicherweise für Services mit, die sie gar nicht brauchen. Der Vorteil liegt im Rundum-Angebot: Man muss sich um nichts kümmern, die Schnittstellen zu Kooperationspartnern von Onoffice stehen, das Netzwerk ist groß und erfahren.

Matterport – „Vor-Ort-Feeling“, keine Retuschen: Noch einen Schritt weiter in Richtung Exklusivität bei virtuellen Begehungen geht die Software von Matterport. Das US-Unternehmen verlangte anfangs sehr hochwertiges Ausgangsmaterial, inzwischen sind die Anforderungen für Fotografien abgesenkt worden. Die 3D-Rundgänge vermittelten Kunden »

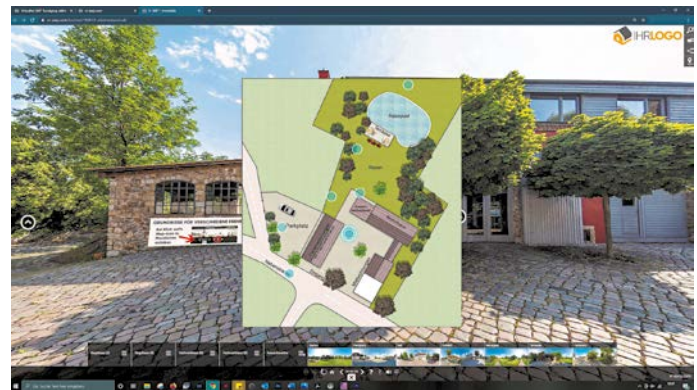
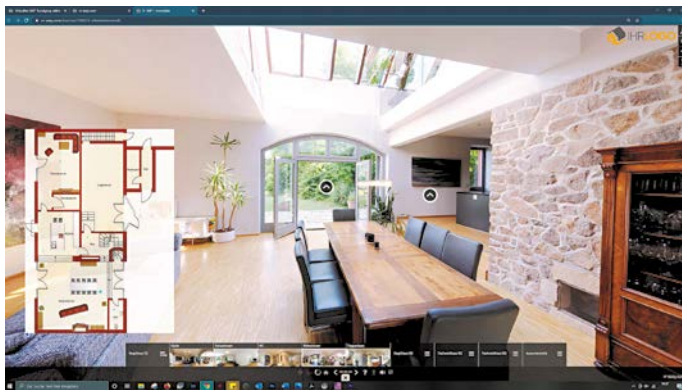
WAS VIRTUELL SCHON GEHT

Maße & Besichtigungen



Rechts: Die Puppenhaus-Optik (oben) sowie das Vermessungs-/Bemessungstool (unten) von Ogulo

Links: Matterport-Technologie scannt real existierende Räume und fügt die Bilder zu einem virtuellen Rundgang zusammen.



Mit VR Easy lassen sich in Eigenregie Grundrisse, Lagepläne, Innen- und Außenansichten zu einem virtuellen Rundgang zusammenstellen und online präsentieren.

das Gefühl, sie seien vor Ort, erklärt die Immobiliengesellschaft David Borck, die seit Frühjahr 2020 mit der Technologie von Matterport arbeitet. Alternativ bieten die Berliner Makler an, sich mit einem in der Wohnung anwesenden Mitarbeiter per Videochat auszutauschen.

Vorteilhaft an Matterport sei der hohe Bedienkomfort, heißt es von David Borck. „Auch technische Laien und Interessenten mit wenig Computererfahrung können ganz intuitiv durch die Rundgänge steuern.“ Problematisch sei hingegen, dass die Aufnahmen nachträglich nicht mehr angepasst oder retuschiert werden können. „Persönliche Gegenstände der Vorbesitzer wie etwa teure Gemälde, müssen vor der Erstellung der 3D-Rundgänge entfernt werden, wenn sie anschließend nicht zu sehen sein sollen.“ Aus Sicht der Makler eignet sich Matterport daher vor allem für

Immobilien, bei denen alles gezeigt werden darf. Bei Neubauten fielen zusätzliche Kosten für Visualisierungen an. Auch Matterport hat ein „Dollhouse“ im Angebot.

David Borck lässt die Rundgänge über externe Dienstleister erstellen, die Matterport nutzen. Die Kosten schwanken den Angaben zufolge zwischen knapp 200 und 500 Euro netto pro Rundgang, abhängig von der Objektgröße. Auch die Makler von KSK-Immobilien nutzen Matterport. Hier erstellt die hauseigene Fotografin Aufnahmen mit einer Spezialkamera, die später zu einem Rundgang zusammengefügt werden. Die Anschaffungskosten für eine Matterport-Kamera mit diversen Spezialfeatures liegen bei etwa 3.700 Euro, wie andere Maklerhäuser erklären.

VR Easy – „Do it yourself“ möglich dank einfacher Handhabung: Kostengünstiger geht es mit den 360-Grad-Touren

von VR Easy, mit denen etwa Tolle Immobilien arbeitet. Für monatlich rund 26 Euro sei der Funktionsumfang gut bei einfacher Handhabung, erklärt Corvin Tolle. Die Resonanz bei den bisher so bespielten Objekten sei positiv. Makler können die virtuellen Touren selbst erstellen oder das Unternehmen damit beauftragen; auch ein Passwortschutz für Miet- oder Kaufinteressenten ist möglich.

Die Vorteile virtueller Gebäudebegehungen liegen für Makler auf der Hand, egal für welche Software und Ausgestaltung sie sich entscheiden: „Virtuelle Vorbesichtigungen sind sehr hilfreich, um reale Besichtigungen wirklich nur mit denen zu vereinbaren, die nach der virtuellen Besichtigung immer noch Interesse an der Immobilie haben“, fasst es Olivier Peters von „Sotheby’s International Realty“-Partner Frankfurt/Wiesbaden zusammen. Man

spare Zeit, vermeide Besichtigungstourismus und erhalte Aufschlüsse über Vorlieben und Verhalten von Kunden.

Die Effizienz greift dabei wechselseitig – auch Interessenten sparen sich die Anreise, wenn das Objekt schon beim ersten Eindruck durchfällt. Für die Immobilienbewertung werden mittlerweile virtuelle Rundgänge eingesetzt, hier greifen Sachverständige auf ein System mit mehreren Sicherheitsstufen auf Basis des Anbieters On-Geo zurück. Möglich machte diesen Schritt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, die die Vorgaben für Besichtigungen von Immobilien zur Wertermittlung lockerte.

Auch Roboter und Drohnen eignen sich als Besichtigungsbegleiter

Home – Kontaktlose Vor-Ort-Besichtigung: Alternativ zu 3D-Touren auf Basis zusammengesetzter Fotos und Videochats mit anwesenden Maklern bietet das PropTech Home kontaktlose reale Besichtigungen für Interessenten an – als Teil eines umfassenden Servicepakets rund um digitale Verwaltungsmöglichkeiten. Die Buchung von Zeitfenstern und die Schlüsselübergabe erfolgt über ein System aus App und Schlüsselfach. Dadurch, dass Kunden bei diesem Verfahren ihre Identität verifizieren müssten, könne später die digitale Mietvertragsunterzeichnung unkompliziert ablaufen, sagt eine Unternehmenssprecherin. Makler beziehungsweise Vermieter bezahlen für die Homeleistungen 2,9 Prozent des Mietpreises.

Fairfleet – Präsentation per Drohne: Und wenn es ein wenig visionärer sein soll? Das Start-up Fairfleet aus München organisiert Drohneneinsätze, die auch für die Immobilienwirtschaft interessant sein könnten – allerdings liegt der Fokus bislang eher auf Außenaufnahmen von Gebäuden und Grundstücken.

Kampmeyers Sam – Roboter zeigt die Räume: Auf Innenbesichtigungen spe-

zialisiert hat sich „Sam“, ein Roboter des Immobilienunternehmens Kampmeyer. Die Software kommt von Realbot Engineering aus der Schweiz. Interessenten können „Sam“ per Online-Kalender über die Unternehmenswebseite buchen, auf Wunsch kann auch ein realer Makler als Begleitung dazubestellt werden. Drei solcher Cobot-gestützten Systeme sind inzwischen für Kampmeyer im Einsatz. „Wir profitieren deutlich von der durch Corona vorangetriebenen Bereitschaft unserer Kunden, sich mit digitalen Werkzeugen auseinanderzusetzen“, sagt Unternehmenschef Roland Kampmeyer. Zudem werde die Immobiliensuche so zum Erlebnis.

Der Haken: Der Roboter kann nur durch leere Wohnungen rollen, der Aufwand lohnt sich beispielsweise für größere

Neubauprojekte, bei denen so eine Musterwohnung gezeigt werden kann. „Sam“ hat Mikrofone, kann also auch Umgebungsgeräusche einfangen, und er fährt selbstständig zu einer Ladestation zurück. Theoretisch braucht es also nicht für jeden Besichtigungstermin einen Makler vor Ort.

Ein Roboter kostet laut Kampmeyer 4.000 bis 5.000 US-Dollar. Die Nachfolgeneration von „Sam“ ist derzeit in Arbeit; sie soll noch mehr auf Künstliche Intelligenz bauen und damit für Kundenbedürfnisse optimiert werden. Perspektivisches Ziel sei ohnehin, möglichst den gesamten Verkaufsprozess digital abzuwickeln, sagt Kampmeyer – zumindest dort, wo Makler dies selbst steuern könnten. «

Kristina Pezzei, Berlin

ALTERNATIVEN ZU VOR-ORT-TERMINEN

Digitale Mietverträge, Roboter-Touren & mehr



Oben: Eine App des PropTechs Home ermöglicht die Buchung von Besichtigungsterminen, die Vor-Ort-Freigabe von Schlüsseln und das digitale Abwickeln des Mietvertrages.

Rechts: Wohnungsinteressierte steuern Besichtigungsroboter „Sam“ per App durch die Immobilie und lassen sich alles zeigen.

