

Regionale Plattformen – Ansprechpartner und Interessens- gemeinschaft vor Ort

Im Gespräch mit Lars Rupprecht, Gründer und Geschäftsführer der Regionalimmobilien24 GmbH



© istockphoto | 480789713 | Si-Gal

Plattformen sind genial: Die Online-Recherche führt Konsumenten mit wenigen Klicks zum größten Angebot. Sei es beim Einkaufen, Reisen oder in der Materialbeschaffung: alles, schnell und bequem. Aber: Wenn Algorithmen für jeden zu dem gleichen Ergebnis führen, werden die Angebote austauschbar. Plattformen sind auch Gleichmacher. Lars Rupprecht, Gründer von Regionalimmobilien, erklärt im Interview mit IM+io, wie regionale Portale den lokalen Vorteil gegenüber bundesweiten Plattformen nutzen können, sei es durch besondere Kontakte vor Ort oder die persönliche Beratung, die von herkömmlichen Systemen nicht erstellt werden können.

IM+io Herr Rupprecht, Sie haben vor drei Jahren ein erfolgreiches regionales Immobilienportal gegründet. Warum braucht es ein regionales Portal, wenn es bundesweite Plattformen gibt? Was differenziert Sie?

LR: Wir sehen ganz klar den Trend, dass sich die Nutzer in Zeiten der Digitalisierung immer mehr online über das Thema Immobilien informieren. Gleichzeitig wünschen sich die Nutzer aber auch einen regionalen Ansprechpartner vor Ort. Diese Kombination liefern wir, indem wir in den einzelnen Regionen jeweils die Angebote der regionalen Anbieter anzeigen und diese mit regionalen Informationen und Services wie zum Beispiel der Baufinanzierungsberatung kombinieren.

IM+io Ist es nicht ein Widerspruch, eine Plattform zu haben, die regional begrenzt ist? Plattformen leben gerade von Ihrer Reichweite, Vielfalt der Angebote und Größe der Nutzerzahlen?

LR: Zum Teil stellt dies einen Widerspruch dar...zum Teil aber auch nicht. Ich glaube jeder kennt das Gefühl, dass man sich sehr gerne abends in Ruhe auf seinem Sofa über etwas online informiert und trotzdem das gute Gefühl will, jemanden vor Ort als Ansprechpartner zu haben. Um aber auch den Suchenden und überregionalen Nutzern unsere Angebote zu zeigen, haben wir uns entschlossen unsere regionalen

Immobilienportale, welche bisher voneinander losgelöst waren, in Verbindung und Interaktion zu bringen.

IM+io Sehen Sie Ihr Portal als Konkurrenz zu lokalen Immobilienanbietern?

LR: Ganz im Gegenteil. Wir sehen unsere regionalen Portale als Möglichkeit der Bildung einer starken Interessensgemeinschaft für die Anbieter vor Ort. Die letzten Jahre waren für die lokalen Immobilienanbieter geprägt von einer immer stärkeren Abhängigkeit zu Immobilienportalen in Verbindung mit einem stetigen Kostenanstieg für die Inserierung der Immobilien. Unser Ziel ist ganz klar dem entgegenzuwirken. Wir geben unseren Kunden die Möglichkeit für einen sehr geringen Beitrag Ihre Immobilien zu veröffentlichen. Dies kommt auch dem Nutzer zu Gute, da er eine viel höhere Anzahl an Immobilien sieht, da viele Immobilienanbieter durch die gestiegenen Preise der Inserierung gezwungen waren nur noch einen Teil der Angebote oder gar nicht mehr zu inserieren.

IM+io Können lokale Immobilienanbieter die Plattform für Geschäftsentwicklung nutzen?

LR: Natürlich können die lokalen Immobilienanbieter unsere Plattform zur Geschäftsentwicklung nutzen. Wir sorgen zum einen für Interessenten für deren Angebote, geben Verkaufsanfragen oder Vermietungsanfragen weiter und



Lars Rupprecht

Geboren 1981 in Plauen im Vogtland, absolvierte Lars Rupprecht eine Ausbildung im Jahre 1997 zum Bankkaufmann mit nachfolgendem Betriebswirtschaftsstudium. Er spezialisiert sich auf den Bereich Baufinanzierung, und ist der Gründer von Regionalimmobilien24.de. Lars Rupprecht ist Mitglied im Netzwerk Südwestsachsen Digital e.V. Er ist verheiratet und hat zwei Kindern.

Kontakt

lars.rupprecht@vogtland-immobilien24.de
Tel.: +49 3741 1642690
www.vogtlandimmobilien24.de

fördern die Zusammenarbeit der Anbieter untereinander. Seit kurzem haben wir dafür kostenfrei die Möglichkeit eines Multilistingsystems online gestellt, wo die einzelnen Mitglieder von uns genau sehen, bei welchen Immobilien ein Makler einer Zusammenarbeit offen gegenübersteht und was er dafür bereit ist von seiner Provision abzugeben. Ebenfalls nutzen zum Beispiel auch schon Wohnungsbaugesellschaften unser System um sich einen „provisionsbasierten Außendienst“ für die Vermietung Ihrer Wohnungen aufzubauen.

IM+io Gehen die lokalen Immobilienanbieter auf ihre Plattform oder auf die Großen oder auf beide?

LR: Bei uns gehen in der Regel die Anbieter mit ihrer kompletten Angebotspalette auf die Plattform. Viele nutzen parallel noch eine der zwei große Plattformen für Teile Ihrer angebotenen Immobilien. Unser Ziel ist natürlich so eine starke Marke zu werden, dass es für die Anbieter eine Veröffentlichung ihrer Angebote über die großen Plattformen nicht mehr notwendig macht, da die Nutzer lieber bei uns nach Ihrer Traumimmobilie suchen.

IM+io Ist Ihre regionale Immobilienplattform ein Angriff auf die etablierten, großen Immobilienplattformen wie ImmobilienScout24? Gibt es Reaktionen?

LR: Bei einer kleinen Firma wie uns, kann man sicherlich nicht von einem Angriff auf die etablierten Plattformen reden. Unser Ziel ist

natürlich eine Nutzeränderung herbeizuführen, wie es wahrscheinlich das Ziel jeder neuen Plattform ist. Reaktionen darauf gibt es aktuell nicht, da wir uns auch nicht als Konkurrenz zu den etablierten Portalen sehen, denn wir haben einen anderen Ansatz.

IM+io Bedrohen Plattformen wie Ihre den Wettbewerb und tragen zur Monopolisierung bei?

LR: Plattformen wie unsere schaffen eher Wettbewerb. Aktuell besteht eher die Situation einer starken Abhängigkeit der lokalen Immobilienanbieter gegenüber wenigen großen Plattformen und der Nutzer, die diese mit Werbung überzogenen Plattformen nutzen müssen.

IM+io Wie sind Sie auf die Idee gekommen, regionale Portale aufzubauen?

LR: Die Idee kam im Gespräch mit verschiedenen lokalen Immobilienanbietern zustande, welche uns davon berichtet haben, dass der Großteil ihrer Kunden regional sind, die Preise der Inserate stark steigen und kein Ende in Sicht ist. Da hat sich dann die Frage gestellt, warum soll man eine überregionale Firma teuer bezahlen, welche einem die regionalen Kunden vor Ort sucht und zuführt? Können wir das regional nicht auch und bilden dafür eine starke Interessensgemeinschaft und für die Nutzer ein Portal wo alle regionalen Anbieter vereint sind?

IM+io Wie begann die Umsetzung? Welche Technologie haben Sie ausgewählt?



© istockphoto | 896171080 | TankVision

LR: Die technische Umsetzung von solch einem Projekt ist sehr umfangreich und ist mit viel Recherche und Brainstorming einhergegangen. Wir haben uns davon aber nicht abschrecken lassen und einfach mit einem Portal mit Grundfunktionen begonnen. Seit der Zeit haben wir unsere Portale immer weiterentwickelt und im Oktober 2018 auf die nächste technische Stufe gehoben.

IM+io Sie wollen weitere regionale Immobilienplattformen gründen und sie auf einer Plattform verbinden. Wie ist der Status hier?

LR: Wir haben immer mehr Anfragen aus verschiedenen Regionen bekommen, welche auch gerne ein Immobilienportal haben wollen und dadurch haben wir uns dazu entschlossen, aus den einzelnen regionalen Portalen ein Multi-Mandantenfähiges System regionaler Portale zu bilden. Dieses geht Ende Oktober 2018 online.

IM+io Wie sollen die regionalen Immobilienplattformen agieren, unabhängig oder als Feature der bundesweiten Plattform?

LR: Wir bieten unseren Partnern die Führung eines regionalen Immobilienportals im Franchisesystem an. Jeder bildet also für seine Region einen Teil der Plattform. Unsere Partner haben damit den Vorteil, dass sie sich nicht um die technische Entwicklung, Rechtsfragen, Marketing usw. kümmern müssen. Die Zusammenarbeit als Team ermöglicht unseren Nutzern eine viel attraktivere Plattform, wie wenn jeder einzeln dies programmiert und anbietet.

IM+io Warum haben Sie es so organisiert? Was sind die Vorteile?

LR: Die Etablierung einer deutschlandweiten Plattform ist aus unserer Sicht nur aus der Region möglich. Wir wollen in den einzelnen Regionen eine faire und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden und da gehört eine regionale Nähe und Ansprechbarkeit dazu.

IM+io Warum brauchen Sie doch wieder eine bundesweite Plattform?

LR: Die Vernetzung der regionalen Plattformen ist aus technischer Sicht und aufgrund des Marketings vorteilhaft. So können wir die regionalen Stärken der einzelnen Partner noch stärker miteinander verbinden um für die Nutzer und unsere Kunden eine Top-Lösung zu ermöglichen.

Der Mehrwert für den Nutzer muss im Vordergrund stehen. Wenn der hoch genug ist, wird die Plattform angenommen.

IM+io Wie sehen Sie die Zukunft der regionalen und bundesweiten Plattformen?

LR: Es wird beides geben und wir versuchen die Vorteile beider bestehender Möglichkeiten zu kombinieren.

IM+io Ist Deutschland auf dem Weg in die Plattform-Ökonomie? Ist das vorteilhaft?

LR: Eine Plattform bildet sich immer dann, wenn sie es ermöglicht als eine kostengünstige und einfache Möglichkeit der Transaktion von Nutzern zu dienen. Dies ist in verschiedenen Branchen mittlerweile erfolgt. Sinnvolle Plattformen werden genutzt.

IM+io Viele Unternehmen möchten gern eine Plattform aufbauen, einen virtuellen Marktplatz, auf dem man von zwei Seiten verdient, den Anbietern und den Konsumenten. Was raten Sie Unternehmen, wie der Aufbau einer Plattform gelingen kann?

LR: Der Mehrwert für den Nutzer muss im Vordergrund stehen. Wenn der hoch genug ist wird die Plattform angenommen. Da es sich aber eben bei einer Plattform um einen zweiseitigen Markt handelt, ist die Schwierigkeit dabei für beide Parteien so attraktiv zu sein, damit sie die Plattform nutzen, um miteinander zu interagieren. ■

Kurz und bündig

Regionale Plattformen verbinden den Vorteil von digitalisierten Dienstleistungen mit einer besonderen lokalen Komponente: regionale Angebote, Ansprechpartner vor Ort und Vernetzung zu Interessensgemeinschaften. Das neue Portal Regionalimmobilien ist in eigenständige Sub-Portale im Franchisesystem organisiert. Jeder bildet für seine Region einen Teil der Plattform. Eine Plattform hat dann Erfolg, wenn sie es ermöglicht eine kostengünstige und einfache Möglichkeit der Transaktion von Nutzern zu dienen. Der Mehrwert für den Nutzer muss im Vordergrund stehen. Wenn der hoch genug ist wird die Plattform angenommen.



Weiterführende Inhalte finden Sie unter folgendem Link: bit.ly/2JLs72n