



PropTech Guide

Whitepaper

**Visualisierung und Metaverse
PropTech Support für die
Immobilienvermarktung**

Inhalt

VORWORT	1
TOPIC	
Auf einen Blick	2
Visualisierung – neue Wege im Immobilienverkauf	4
Unendliche Weiten, virtuelle Welten Interview mit Michael Aechtler, Drees & Sommer	8
MARKT TICKER	11
SPOTLIGHT	
PicMyPlace GmbH	12
PropXX	15
Hegias	18
Backbone	20
STECKBRIEFE	22

Offenlegung nach §25 Mediengesetz

Herausgeber & Medieninhaber: Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder, Wiedner Hauptstraße 57/2/2/5, 1040 Wien,
Telefon: +43 590900-5522, E-Mail: immobilienwirtschaft@wko.at, Website: www.wkimmo.at

Für den Inhalt verantwortlich: Enteco Concept GmbH, Zieglergasse 6/4a, 1070 Wien, Website: www.enteco.at

Chefredaktion: Mag. Sabina Berloff, Website: www.bsc-consulting.at **Layout und Produktion:** Enteco Concept GmbH.
Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht der Meinung der Redaktion entsprechen.

Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

Wir hoffen, wir konnten Ihnen im ersten Teil unseres PropTech-Leitfadens spannende Informationen zu den digitalen Seiten des Bestellerprinzips liefern. In der zweiten Ausgabe geht es um neue Dimensionen in der Vermarktung und Verwertung, die für Bauträger und Immobilienmakler gleichermaßen von Interesse sind.

Beschreiten Sie mit uns neue Wege der Präsentation und erwecken Sie Ihre Immobilien zum Leben. Mit Hilfe dieser neuen Technologien, die wir hier vorstellen, haben Sie die Möglichkeit Ihren Kunden die sanierungsbedürftigen Räumlichkeiten bereits frisch renoviert zu zeigen. Und Wohnungen virtuell einzurichten und damit die Vorstellungskraft der Käufer zu unterstützen und in weiterer Folge die Kaufmotivation zu stärken.

Der Einsatz von HighTech bei der Immobilienvermarktung stellt den Menschen in den Mittelpunkt, der auf der Suche nach seiner Wunschimmobilie über völlig neue Tools verfügen kann.

Ergänzend zu unseren PropTech-Guides können Sie in unseren Immowebinaren Ihren Horizont erweitern und dort die Präsentation der Inhalte jederzeit abrufen – www.immowebinar.at.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung! Und freuen Sie sich auf die nächste Fortsetzung im Jänner 2023.

Ihr

KommR Michael Pisecky,
Fachverbandsobmann-Stellvertreter

KommR Arno Wimmer,
Berufsgruppensprecher Immobilienmakler



KommR Michael Pisecky
Fachverbandsobmann-
Stellvertreter



KommR Arno Wimmer
Berufsgruppensprecher
Immobilienmakler

Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder

Auf einen Blick

Ohne Visualisierung geht nichts mehr! Auch in der Immobilienbranche macht sich der digitale Strukturwandel mittlerweile bemerkbar. Auch hier heißt es „Customer first“! Im vorliegenden PropTech Guide geht es um das Thema Visualisierung als Fixpunkt in der modernen Immobilienvermarktung.

In punkto digitaler Vermarktungstools verschaffen sich immer mehr aufgeschlossene Immobilienvermarkter Vorteile im Wettbewerb und werden dabei von sogenannten PropTechs unterstützt.

PropTech ist die Kurzform von Property Technology und steht für Unternehmen, zumeist Startups, die technologiebasierte Lösungsansätze für Aufgaben- und Problemstellungen in der Immobilien- und Bauwirtschaft entwickeln. Dadurch entstehen neue Produkte und Dienstleistungen.

Im vorliegenden PropTech Guide geht es um das Thema Visualisierung als Fixpunkt in der modernen Immobilienvermarktung. Die diesbezüglich anbietenden PropTechs sind quasi auf der Überholspur, mit neuen Tools und state-of-the-art Technologien, und das hat seine Gründe.

83% Wahrnehmung

Warum Visualisierungen in der Immobilienvermarktung so beliebt sind, liegt in der Natur der Sache, denn den größten Teil der Informationen, nämlich 83% nehmen wir über die Augen wahr. Davon merken wir uns 41% der Informationsinhalte. Im Vergleich dazu, nehmen wir nur 11% durch Hören wahr, und hier merken wir uns lediglich 2%. Eine weitere wichtige Komponente ist auch die Aufnahmegeschwindigkeit. Wir nehmen grafische Visualisierungen 60 Tausend Mal schneller auf, als wir Texte erfassen können.

Millennials und Gen-Z

Im Wohnungsmarkt sind nun die Millennials und die Gen-Z die Haupt-Zielgruppe. Die Leistbarkeit von Eigentum für diese Zielgruppe steht auf einem anderen Blatt, aber die Art der Präsentation spielt bei den Jungen, den Digital Natives, eine riesige Rolle. Es geht ans „Nest bauen“ und um den Wohlfühlfaktor.

Ältere Käufer und Luxusimmobilien

Auch ältere Käufer legen Wert auf Visualisierungskomfort, ebenso wie Käufer von höherpreisigen Immobilien, schließlich investiert man viel und das will gut überlegt sein. Der Charme von Visualisierungen ist unter anderem der, dass man nicht vor Ort sein muss, um die Immobilie zu erleben. Gerade bei Ferienwohnungen und bei Umzügen spielt das eine große Rolle. Aber auch nach der Besichtigung kann man die Immobilie nochmals revue passieren lassen. Das verschafft eine stärkere Affinität zur Immobilie.

Bestandsimmobilien und leerstehende Immobilien

Auch im Bestandsimmobilienbereich, gerade bei Sanierungsobjekten oder bei leerstehenden Immobilien ist es von Vorteil, die Attraktivität der Immobilie für Vertrieb und Marketing zu erhöhen und durch Virtual Staging für Käufer:innen auch vorstellbar zu machen.

Gewerbe- und Projektentwicklungsbereich

Im Gewerbebereich und im Projektentwicklungsbereich treten zunehmend neue Anwendungsszenarien in den Vordergrund. Bei Gewerbeimmobilien geht es um digitale Zwillinge, sogenannte „Digital Twins“, in Kombination mit der Vernetzung von Gebäudedaten.

Im Projektentwicklungsbereich kommt man heutzutage überhaupt nicht mehr ohne 3D-Renderings, virtuelle Rundgänge und 360° Aufnahmen aus. Im Idealfall können Kund:innen Inneneinrichtung, Fußböden und Wandfarben digital tauschen und sich gleich schon heimisch fühlen.

PropTech-Wiki:

Millennials: Generation Y ist die Generation zwischen 1980 und 1997

Gen-Z: Generation Z ist die Generation zwischen 1997 und 2012

Digital Twin: Ein digitaler Zwilling (engl. digital twin) ist eine digitale Repräsentanz eines materiellen oder immateriellen Objekts aus der realen Welt in der digitalen Welt.



Visualisierung – neue Wege im Immobilienverkauf

Im DACH-Raum sind in den letzten Jahren zahlreiche neue PropTechs entstanden, die sich dem Thema Visualisierung von Immobilienobjekten verschrieben haben. Der Bedarf gibt dem Gründerboom recht: Neubauprojekte kommen ohne diese Technik gar nicht mehr aus, aber auch im Bestandsbereich geht nichts mehr ohne visuelle Digitalisierung.

Der Markt zeigt Dynamik und die Immobilienbranche weist in Verbindung mit der Digitalisierung noch viel ungenütztes Potenzial auf. Im Bereich der Visualisierungen kann man noch vieles verbessern, zum Beispiel hochwertiger visualisieren oder Prozesse verbessern. Denn Bilder von unfertigen Häusern sehen leider nicht beeindruckend aus und, auch Schwarz-Weiß-Pläne oder pixelige 3D-Modelle sind nicht der Renner. Mit anderen Worten: Diese „veralteten“ Hilfsmittel sind nicht effizient, wenn es darum geht, sich von der Masse oder der Konkurrenz abzuheben und Kund:innen im Zeitalter der Digitalisierung an der richtigen Stelle „abzuholen“.

Wir schauen uns nun der Reihe nach an, welche Begriffseinteilung es für die visuelle Darstellung von Immobilien es gibt:

Die Klassiker – reale Methoden vor Ort

Klassisch, aber noch verbreitet, besonders unter Maklern, sind die realen Methoden, um Immobilien zu präsentieren. Bei den realen Tools wird auf die „real begehbare“ Immobilie gesetzt. Jede Leistung wird vor Ort erzeugt und kann später ohne (große) Veränderung genutzt werden.

Fotos, Videos, 360° Aufnahmen

Zu den traditionellen Tools zählen Fotos, Videos, 360° Aufnahmen, Drohnenaufnahmen (Videos und Fotos) sowie Grundrisserstellung durch einfaches Ausmessen.

Die Gründe für die anhaltende Beliebtheit dieser herkömmlichen Techniken sind zum einen Kostenargumente, und zum anderen, dass die Realisierbarkeit schnell gegeben ist. In den vergangenen

Monaten war zudem manche Immobilie schon verkauft, bevor sie überhaupt so richtig online war. Gute Fotos haben da vielfach schon genügt.

Generell muss bei Fotoaufnahmen selbstverständlich die Fotoqualität passen. Es zählt nicht nur die Qualität des Bildes, sondern auch das, was die Fotos wiedergeben.

Auch Video-Aufnahmen oder 360°-Aufnahmen mit zum Teil preiswerten Kameras sind schnell zu erstellen. Die Videos, bei denen der Makler beispielsweise durch das Objekt führt, sind super einfach und leicht auf Social-Media-Plattformen teilbar. Mit der virtuellen Welt haben diese Tools aber noch nichts am Hut.

Vogelperspektive mit Drohnen

Drohnenaufnahmen liefern auch ein reales Abbild der Wirklichkeit, wenngleich die Vogelperspektive einen besonderen Blick auf die Immobilie, die Umgebung und die umliegende Infrastruktur bietet. Die typischen Auftraggeber für Drohnenaufnahmen bei Wohnimmobilien sind Makler bis hin zu internationalen Immobiliendienstleistern. „Wir merken, dass Kund:innen immer professionellere Lösungen nachfragen. Heute sind aufwändige Animationen bei Drohnenvideo und 360° Panoramen eigentlich bereits Standard,“ so Alexander Engelfried, Co-Founder und CBDO von FairFleet fairfleet360.com, einem Full-Service Drohnenaufnahmen-Anbieter. „Durch die gestiegenen Standards und komplizierteren EU-Drohnenregularien hat man verstanden, dass es weder finanziell noch organisatorisch sinnvoll ist, Drohnenaufnahmen selbst zu erstellen. FairFleet hat in eine eigene



Bild: propXX

Plattform investiert, die umfangreiche Zusatzfunktionen bietet, um das Kundenerlebnis zu maximieren.“

Augmented Tools zur virtuellen Renovierung

„Augmented“ heißt soviel wie „erweitert“. In unserem Kontext bedeutet es, dass realen Bildern oder Videoaufzeichnungen virtuelle Zusatzinformationen oder computergenerierte Objekte hinzugesetzt werden. Im Gegensatz zur Virtual Reality (VR) werden keine komplett virtuellen Welten erstellt, sondern lediglich eine „erweiterte“ Realität (AR).

Im Immobilienzusammenhang gibt es hier das sogenannte „virtuelle Decluttering“. Klingt kompliziert, ist es aber nicht. Bei dieser Methode werden aufgenommene Fotos durch virtuelle Verbesserungen aufgewertet, indem beispielsweise Möbel, Dekoration, Unordnung, unmögliche Tapeten etc. aus dem Foto wegretuschiert werden. „Die virtuelle Renovierung“ erhöht die Chancen auf einen schnelleren Verkauf und hilft dem Käufer zusätzlich, sich ein renoviertes Gebäude vorzustellen“, so Florian Huemer, Co-Founder von Propxx.

www.propxx.io

Staging: virtuell statt real

An Beliebtheit gewonnen, hat das sogenannte „Virtual Staging“. Im Gegensatz zum realen Staging, wo physische Gegenstände in die reale Immobilie gebracht werden, um Fotoaufnahmen zu machen oder Besuchern ein Gefühl für die Räumlichkeit zu geben, wird beim „Virtual Staging“ ein Raum komplett virtuell eingerichtet. Die Wirklichkeit wird also selektiv augmentiert.

100% virtuell

Bei der dritten Kategorie, den ausschließlich virtuellen Tools, muss noch kein Zugriff auf ein bestehendes Objekt gegeben sein.

Mit verschiedenen Methoden können Projekte visualisiert werden, um zu zeigen, wie sie final aussehen. Der heutige Stand der Technik ermöglicht völlig neue Wege, eine Immobilie zu präsentieren, um bereits vor Baubeginn Wohnbauprojekte durch realistische Visualisierungen erlebbar werden zu lassen. Das Gleiche gilt natürlich auch für Kernsanierungen sowie Bestandsobjekte.

Virtueller Grundriss

Ein virtueller Grundriss ist das Pendant zum 2D-Grundriss. Er wird auf Basis eines bestehenden Grundrisses oder eines Einreichplanes erstellt und mit Mobiliar ausgestattet ist. Eine Studie besagt, dass für 90% der potentiellen Käufer:innen ein Objekt erst dann interessant ist, wenn ein Grundriss dargestellt wird.

3D-Renderings – 3D-Visualisierung

In der nächsten Stufe werden auf Basis einer Zeichnung, eines Grundrisses oder Architektenplanes virtuelle Bilder vom Objekt erzeugt.

Mittlerweile ist das Erstellen von 3D-Visualisierungen der Kern des modernen Immobilienverkaufs im Projektstatus. Viele wissen, dass der Erfolg eines Projektes von der Visualisierung der Immobilie abhängt. Was in einem Grundriss schwer erkennbar ist, wird durch die Visualisierung räumlich vorstellbar. Die meisten Menschen haben oft kein gutes Vorstellungsvermögen und da spielen

digitale Visualisierungen, besonders bei Rohlingen und Rohbauten, eine große Rolle.

„Vor etwa 10 Jahren kamen die ersten 3D-Visualisierungen in überschaubarer Qualität auf den Markt. Der Trend in Österreich hat ungefähr zu unserer Firmengründung 2016 so richtig Fahrt aufgenommen,“ so David Beran von PicMyPlace.

Man unterscheidet zwischen Innen-Renderings und Außen-Renderings.

Bei PicMyPlace teilen sich die Aufträge in 2/3 Innenvisualisierungen und 1/3 Außenvisualisierungen. Bei Innenvisualisierungen werden meistens Wohnungssuchende angesprochen, um sich ein genaueres Bild über den künftigen Wohnraum machen zu können. Bei Außenvisualisierungen geht es eher darum, das Projekt als Ganzes zu zeigen, um es weiterzuverkaufen bzw. zu sehen, wie es sich ins Stadtbild einfügt.

3D-Besichtigungen – Virtueller 360° Rundgang

Auf Basis eines Grundrisses, einer Reinzeichnung oder eines Architektenplanes werden komplette Räume digital gebaut. Diese können dann, ähnlich wie bei 360°-Besichtigungen, digital durchwandert werden. Der Unterschied ist, dass Nutzer:innen meist interagieren können, dh sie können die Position ändern und Klicken.

Der Vorteil von virtuellen Rundgängen ist, dass auf der einen Seite potenzielle Käufer:innen die Möglichkeit bekommen, ihr Traumobjekt bereits im Vorfeld zu erkunden. Auf der anderen Seite stellen virtuelle Touren für Makleragenturen die Möglichkeit dar, tatsächliche interessierte Kundschaft im Vorfeld gezielt auszufiltern. Das heißt, dass Makler bei einer Anfrage bereits Links zu geschlossenen oder frei verfügbaren digitalen Zwillingen/ virtuellen Touren an ihre Interessenten übermitteln können, damit diese, wie eingangs erwähnt das jeweilige Objekt virtuell erkunden können.

Durch diesen Prozess können in weiterer Folge durch nicht stattfindende Besichtigungen Zeit und Geld gespart werden, und letztlich wird der CO₂ Fußabdruck verkleinert.

Eine Sonderform der virtuellen Besichtigung stellt die Besichtigung auf Basis eines 3D-Modells mit einer VR-Brille dar. Wir fragen Patrik Marty, Founder und CEO von Hegias, www.hegias.com nach seiner Erfahrung, ob Makler und Projektentwickler

diese Technology schon anwenden und euphorisch sind. „Projektentwickler ja, Makler sind noch etwas zurückhaltend, obwohl für Käufer:innen / Mieter:innen die Vorteile – das Raumgefühl 1:1 zu erleben – frappant sind,“ so Patrik Marty. „Wir spüren bei den Makler da auch eine gewisse Angst, dass Virtual Reality die Makler ersetzen könnte. Bei den Projektentwicklern sind die Kostenvorteile und vor allem die Vermeidung von Fehlern und Missverständnissen schon weitherum erkannt und da ist Virtual Reality schon mehr ein Thema.“ Bei PicMyPlace sieht man das ähnlich. David Beran: „Der Markt ist noch nicht reif. VR-Brillen sind aber sicherlich ein gutes Verkaufs-Gadjet auf Baustellen und Messen. In 5-10 Jahren wird hier eine Etablierung eintreffen.“

Digitaler Zwilling

Der Begriff „digitaler Zwilling“ ist in letzter Zeit immer öfter zu lesen und bezieht sich im Immobilienbereich auf 3D-Visualisierungen von Objekten in Kombination mit der Vernetzung von Gebäudedaten der Objekte. Wir wollen hier nicht näher auf die detaillierte und korrekte Verwendung der Bezeichnung „digitaler Zwilling“ und IoT (Internet of Things) eingehen. Wir nehmen lediglich Bezug auf die reale Abbildung eines Projektes bzw. Objektes in 3D, was in der Folge beispielsweise ohne aufwendige Nachbearbeitung, die Erfassung und das Zusammenfügen von Räumen ermöglicht.

Christoph Schwabe, Co-Founder von Kreisbild: „Wir sind seit mehreren Jahren auf die Erstellung und Präsentation digitaler Zwillinge/ virtueller Touren, überwiegend auf Basis von Infrarot- und Lidar-basierter 3D-Raumerfassungstechnologien (Matterport) spezialisiert.“

Interaktive Online Präsentationsmedien

Im Gegensatz zu 3D-Visualisierungen gelten digitale Zwillinge/ virtuelle Touren als interaktive online Präsentationsmedien, mit dem Ziel, in 3D erfasste Bestandsobjekte virtuell erlebbar zu machen.“ Digitale Zwillinge/ virtuelle Touren stellen in den meisten Fällen ein Abbild eines Bestandsobjektes dar, es lassen sich allerdings ebenso digitale Zwillinge/ virtuelle Touren von Bauprojekten basierend auf Plänen erstellen.“

Vermarktung und Live-Stream durch das Objekt

Im Bereich der Immobilienbranche steht in Bezug auf die Nutzung von digitalen Zwillingen / virtuellen Touren in erster Linie die Vermarktung von Bestandsobjekten aber auch jene von Bauprojekten in Planungs- oder Umsetzungsphasen im Fokus. Der Makler kann den digitalen Zwilling/ die virtuelle Tour ebenfalls nutzen, um Interessent:innen virtuell per Live-Stream durch ein Objekt zu führen und kann somit interaktiv auf etwaige Fragen reagieren.

Kreisbild www.kreisbild.at verfügt hier über zahlreiche Kunden im Tourismus und Event-Location-Bereich sowie im Bauprojekt-Management-Bereich und verwendet für die Scan-Projekte die Matterport Plattform www.matterport.com. Christoph Schwabe: „Matterport bietet viele Features, u.a. die Möglichkeit des Brandings für Agenturen oder Bauträger und zeigt weiters einen schnellen „Turn Around“ in Punkto Zeitaufwand.“ (Hinweis: Im Webinar zu dieser Ausgabe des PropTech Guides wird Christoph Schwabe eine Life-Demo zeigen.)

Metaverse und Makler-Avatare

Unter „Metaverse“ versteht man einen digitalen Raum, der durch das Zusammenwirken virtueller, erweiterter und physischer Realität entsteht. Aufgrund des erhöhten Bedarfs an Immersion hängt die bisherige diesbezügliche Entwicklung stark vom Fortschritt der Virtual-Reality Technologie ab. Wir fragen das PropTech Hegias, das mit seiner Angebotsentwicklung in Bezug auf Web3/Metaverse schon ganz vorne dabei ist, wie dieser Service derzeit angenommen wird und, ob das für den normalen Makler und Projektentwickler schon „too much“ ist bzw. überhaupt leistbar? Patrik Marty, CEO: „Mit unseren Lösungen ist es weder too much noch too expensive. Was die Hegias VR auszeichnet, ist die Einfachheit und die kostengünstige Lösung inklusive Einsatz minimaler Hardware (Stand-Alone VR-Brillen wie Meta Quest). Wir denken, dass so auch Zeit, klimaschädliche Emissionen und schlussendlich viel Geld eingespart werden kann. Wir sehen uns als Unterstützung für den Makler. Sie können die Kund:innen in der Immobilie herumführen und alles wie in echt interaktiv erkunden.“



Bild: Hegias



Bild: propXX

PropTech-Wiki:

Meta Quest: Die Meta Quest ist ein Virtual-Reality-Headset von Meta.

VR: Virtual Reality: (englisch kurz VR) ist das vollständige Eintauchen in eine simulierte digitale Umgebung und hat – anders als AR – gar nichts mehr mit der realen Welt zu tun. Ein VR-Headset sorgt für eine 360-Grad-Ansicht einer künstlichen Welt, die das Gehirn täuscht und den Usern vorgaukelt, sie würden z.B. den Mars besteigen ...

CBDO: Chief Business Development Officer

AR: Augmented Reality: (englisch kurz AR) Virtuelle Informationen und Objekte der realen Welt werden überlagert. Die reale Welt wird mit digitalen Details wie Bildern, Text und Animationen erweitert, mittels AR-Brille oder über Bildschirme, Tablets und Smartphones. Die User sind nicht von der realen Welt isoliert, können interagieren und sehen, was sich vor ihnen abspielt (z.B. Pokémon GO-Spiel) ist die computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung. Häufig nur die visuelle Darstellung von Informationen, also die Ergänzung von Bildern oder Videos mit computergenerierten Zusatzinformationen oder virtuellen Objekten.

IoT: Das Internet der Dinge (englisch Internet of Things, kurz IoT) ist ein Begriff für Technologien, die es ermöglichen, physische und virtuelle Objekte miteinander zu vernetzen und sie durch Informations- und Kommunikationstechniken zusammenarbeiten zu lassen.

Web3: Ist eine neue Generation des World Wide Web (nicht zu verwechseln mit der Gesamtheit des Internets), das auf der Blockchain basiert und Konzepte wie Dezentralisierung und Token-basierte Wirtschaft beinhaltet

Metaverse: Ein fiktives Universum, ein digitaler Raum, der durch das Zusammenwirken virtueller, erweiterter und physischer Realität entsteht. Hauptaspekt ist es dabei die verschiedenen Handlungsräume des Internets zu einer Wirklichkeit zu vereinen.

Unendliche Weiten, virtuelle Welten

Wir schreiben das Jahr 2022 und wir bewegen uns mit riesigen Schritten auf das Metaverse zu. Parallelwelt oder Scheinwelt? Wird nun Real-Estate zu Virtual Estate? Werden wir nun Metaverse-Makler? Wir fragen Michael Aechtler, Leiter des Innovation Services von Drees & Sommer.

Michael Aechtler ist Leiter des Innovation Services bei Drees & Sommer. „Creators“ ist bei Dresor, ein eigens geschaffener Bereich, der sich als Innovations-Öko-System für die Bau- und Immobilienwirtschaft mit branchenübergreifenden Austausch versteht.

Sabina Berloff: Du kommst gerade von der Immersive TechWeek 2022 aus Rotterdam. Das ist eine Messe, wo es um VR, AR, XR, Metaverse, Startups, NFTs etc. geht. Was war dein Eindruck?

Michael Aechtler: Es war spannend zu sehen, wie sich die Branche entwickelt hat. Es ging hauptsächlich um VR und Web3, neue diesbezügliche

Hardware und Technologien, neue handlichere VR-Brillen von PICO und Meta etc. In grafischer Hinsicht muss noch einiges verbessert werden. Leider war wenig aus der Immobilienwelt zu sehen. Die Veranstaltung war noch sehr konsumentenlastig, weniger industriebezogen. Aber enorm spannend, wir werden in den nächsten Jahren sehr viel mit dieser Parallelwelt zu tun haben.

SB: Apropos Parallelwelt, ist das Thema Metaverse bei Dresor jetzt schon ein Thema?

ME: Ja, auf jeden Fall. Das Thema ist regelrecht am Explodieren! Wir machen jedes Jahr ein Brainstorming mit möglichen Themen zur aktuellen



Roadmap, dabei wurde das Thema Metaverse so dominant, dass wir es erneut im nächsten Jahr zu einem der drei Fokusthemen machen. Wir sehen ein unfassbares Potential für die Immobilienbranche.

SB: Wie kann man sich das vorstellen?

Das fängt bei der Planung an, beispielsweise bei der Städteplanung, Gebäude(komplex)planung. Mit VR, AR oder XR geht es in jedem Fall enorm viel schneller und vor allem visueller. Aber auch beim Bauen selbst kann man das Thema Metaverse hineinnehmen.

SB: Alles, was wir in der realen Welt tun und lassen, könnte einen digitalen Zwilling im Metaverse haben. Also auch Bauten. Das sprichst du jetzt hiermit an?

ME: Ja, also zu jedem physischen Gebäude wird es auch ein digitales geben. Das coole daran ist, dass man nicht an die Physik gebunden ist. Man kann alles mögliche machen und sich frei bewegen.

SB: Wie stelle ich mir das vor? Kann ich in Zukunft also in unser virtuelles Gebäude laden, den „Wolkenraum“ für das Meeting buchen, und alle sind da, obwohl keiner physisch anwesend ist?

ME: Genau. Da gibt es natürlich viele Ausbaustufen, ohne es jetzt zu komplex zu machen. Stell dir vor, alle tragen VR-Brillen, 3 Leute sitzen im Raum, 2 per Videokonferenz, 2 als Avatare – das wäre jetzt Augmented Reality. Und dann gäbe es noch das Thema Holo-Projektion aber das lassen wir jetzt mal :-)

Meetings sind dabei eine Sache, aber auch Produktvorstellungen sind im Metaverse möglich. Man kann alles, was digital erfasst ist, zeigen und demonstrieren. Es wird in Zukunft keine Rolle mehr spielen, wer sich wo wann wie physisch befindet. In jedem Fall befinden sich alle in einem gemeinsamen virtuellen Raum.

SB: Videocalls waren vor der Pandemie auch nicht gerade in jedem Unternehmen usus. Verhält sich das mit dem Metaverse ähnlich?

ME: Ja, ich denke, dass wird ähnlich, man wird sich daran gewöhnen. In der Virtual Reality sehen wir einander dreidimensional, wir können miteinander herumlaufen, wir können die Hände schützen, es gibt Gestik und Mimik, und es ist ein anderes Gefühl, wenn man miteinander spricht. Das



Ganze wird aber noch etwas dauern. Zum einen wird der virtuelle Raum entweder mit Handy, Laptop oder VR-Brille betreten. Für die Software-Entwickler ist das enorm schwierig, man kann noch nichts optimieren, jede Anwendung, die über die drei „Geräte“ läuft, ist ein Performance-Kompromiss. Und dann ist da noch die Schnittstellenproblematik und die Hardware-Seite - die Server-Seite - die Unsummen verschlingt und selbstverständlich auch die teuren Entwickler.

SB: Werden sich dann Unternehmen so etwas wie ihre eigene Umgebung bauen?

ME: Ja, das sind dann Metaworlds. Wir haben bei Drees & Sommer ein Tool namens V.Create gebaut, mit dem man eigene Metaworlds bauen kann. Die User sind dann in einer Metaworld von Dresio, können aber via Schnittstelle, also durch eine virtuelle Tür oder was auch immer, zu ABB, Bosch oder was immer wechseln. Man hüpf von einer Welt in die nächste.

PropTech-Wiki:

XR: Extended Reality / Erweiterte Realität bezieht sich auf alle kombinierten realen und virtuellen Umgebungen und Mensch-Maschine-Interaktionen, also „Sammelbecken“ für Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR). Die Linie zwischen Realität und simulierter Welt verschwimmt, da man visuell, akustisch oder auch haptisch in eine andere Welt eintaucht.

NFT: Ein Non-Fungible Token (kurz NFT) ist ein „kryptografisch eindeutiges, unteilbares, unersetzbares und überprüfbares Token, das einen bestimmten Gegenstand, sei er digital oder physisch, in einer Blockchain repräsentiert“.

Pico / Meta: VR- Headset Hersteller

Avatar: Eine künstliche Person oder eine Grafikfigur, die einem Internetbenutzer in der virtuellen Welt zugeordnet wird.

Holo: Holografie, Hologramm

SB: Die Preise für Metaverse-Land sind ja in kürzester Zeit enorm gestiegen, also innerhalb eines Jahres um 1.000%, zumindest auf den Plattformen Sandbox und Decentraland. Ist das jetzt die nächste Bubble?

ME: Das ist ein Hype geworden und liegt einfach an dieser „fear of missing out“, man hat Angst etwas zu verpassen. Die Preise sind schon wieder im Keller. Decentraland hat monatlich so um die 300 aktive Nutzer, das ist noch nicht weltbewegend. Also deshalb, ja, es ist eine Bubble im Moment, aber es ist bestimmt der Anfang von etwas Riesigem. Ich kenne ja die aktuellen Projekte und sehe, was da an Geld und Firmen drinnensteckt, was ausprobiert wird – ähnlich wie bei BitCoin am Anfang.

SB: In der realen Welt gibt es zwei Gründe für die Immobiliennutzung und den -erwerb, das eine ist aus dem Nutzbedürfnis heraus – also zum Wohnen und Arbeiten – und das andere ist aus Investmentgründen. Trifft das auf das Metaverse auch zu?

ME: Ja.

SB: Wohnen auch? Da rennt man dauernd mit Brille herum?

ME: Jetzt vielleicht noch nicht jetzt, aber in Zukunft durchaus denkbar. Die Brillen sehen in ein paar Jahren komplett anders aus – ganz normal, wie normale optische Brillen.

Ich habe kürzlich mit Asiaten gesprochen, die sich darüber ausgetauscht haben, dass Wohnungen in Zukunft noch kleiner sein könnten, so ca. 30m², denn durch die VR-Brille kann jeder seine Wohnung erweitern und zubauen, man trifft sich mit Menschen, kann sich bewegen, Dinge anfassen... Heute ist das eher ein Investment und zum Spielen.

Wofür es aber schon heute genutzt wird, ist die gemeinsame Arbeit, z.B. Autodesigner, die gemeinsam an einem Auto arbeiten, Architekten, die gemeinsam ein Haus bauen etc.

SB: Wird es in Zukunft Virtual Real Estate Agents geben, also so etwas wie Metaverse-Makler?

ME: Ja, gibt es schon. Es gibt schon Plattformen, das sind quasi Makler-Plattformen. Probier mal auf google „metaverse landlords“, dann bekommst du eine lange Liste.

SB: Der Space im Metaverse ist unlimited. Wie soll man sich das dann mit dem Thema „Immobilienbesitz“ vorstellen?

ME: Theoretisch ist der Platz unlimitiert, aber die bisherigen Anbieter machen es limitiert. Beispielsweise stehen 10.000m² Land zur Verfügung, die kann man kaufen, mehr gibt es nicht. Es wird künstlich limitiert. Der zweite Faktor ist, dass die Baupreise von den Usern formiert werden, dh wenn ein Gebiet, eine Region plötzlich attraktiv wird, weil dort wichtige oder viele oder interessante Leute wohnen, dann steigen die Immobilienpreise automatisch. Der Markt regelt sich nach Anfrage, Nachfrage, Angebot. Wenn du also neben Bill Gates wohnen willst, musst du schon ein paar Millionen hinlegen. Es gibt ja auch permanent Parties, Lesungen, irgendwelche Aktivitäten und wenn man irgendwelche Kriterien erfüllt, ist man drinnen.

Es wird ähnlich wie in der realen Welt sein. Man sieht sich ein Haus an, der Fußboden ist super, die Lage Klasse, die Architektur ein Wahnsinn, man will das Haus haben, andere auch, man streitet sich drum, man überbietet sich – wie in der realen Welt.

SB: Und wie sieht das dann mit der Sicherheit aus. Wie garantiert man, dass das Haus nur einen Besitzer hat?

ME: Da kommt dann das Thema NFT ins Spiel. Dein Eigentum ist in einer Blockchain, das heißt, das Gebäude gehört jemanden und es ist nicht möglich, dieses zu kopieren. Sollte dennoch ein illegales Vorgehen stattfinden, greifen rechtliche Systeme.

SB: Der diesbezügliche Prozess spielt sich dann im Metaverse ab?

ME: Das ist alles noch nicht geklärt, das wissen wir alle noch nicht. Noch gibt es keine Metaverse-Anwälte. KPMG hat schon eine eigene Abteilung dafür ins Leben gerufen, wir hatten dazu bei Dresco ein Paneel mit KPMG Law.

Danke für das Gespräch, wir freuen uns auf einen Update von Dresco!

PropTech-Wiki:

Sandbox: Ist ursprünglich ein Online-Multiplayer-Spiel. Wurde 2018 mit 3D-Grafik und auf Blockchain-Basis umentwickelt, und ist nun ein Metaverse, in dem auch mit NFTs gehandelt wird.

Decentraland: Ist eine dezentralisierte 3D-Plattform für virtuelle Realität, die aus 90.601 Parzellen virtuellen Landes besteht. Virtuelle Immobilien in Decentraland sind NFTs, die mit der Kryptowährung gekauft werden können, welche auf der Ethereum-Blockchain basieren.

1234442482 – Re

Übersicht

Leads 2

Sta

Dateien

Öffentlich

Bilder 36

Pläne 2

Videos 0

Dokumente 3

360° Ansichten 0

Expose Bilder 44

Expose Pläne 2

Freigaben

Grundrisse

für eine professionelle Vermarktung

Ein grafisch aufbereiteter Grundriss trägt zur erfolgreichen Vermarktung Ihrer Immobilie bei. Wir übermitteln die Pläne Ihres Objekts an 3motion und Sie erhalten einfach, je nach Wahl, einen 2D- oder 3D-Grundriss zurück.

✓ Professionelle Pläne mit Möblierung

✓ Schnelle Lieferung

✓ Günstige Preise

✓ Einfache Abrechnung über Justimmo

Datenschutzinformationen

2D Grundriss

Preis € 19,00

Draufsicht mit grafisch aufbereiteten Einrichtungsgegenständen.

2D Grundriss bestellen

3D Grundriss

Preis € 24,00

3D Modell von oben mit voller Ausstattung und Lichteinstrahlung.

3D Grundriss bestellen

Powered by

3motion

ZUKUNFT DER BESICHTIGUNG

Kontaktsuche

Hilfe

Liste

Speichern

<

>

aktiv

Neu

Angebot

Aktivität

Aufgabe

Abgabernachweis

Dokument

Suchprofile & Treffer

Treffer anzeigen 15

MLS Suchprofile 2.692

Recherche

Ähnliche Objekte 101

Markt Ticker

Grundriss via Justimmo-Interface. Mit dem Kooperationspartnern **3motion**, www.real3motion.com, stellt Justimmo nun Grundrisse direkt aus dem Justimmo-Interface zur Verfügung. Nach dem Upload der Pläne können Grundrisse in 2D oder 3D bestellt werden. Die Verrechnung erfolgt komfortabel über die monatliche Justimmo-Rechnung.

Nuki und Justimmo: Lösung für das Bestellerprinzip

Justimmo stellt ab sofort seinen Kunden einen kostenlosen Service für die Integration der Nuki Zutrittssysteme zur Verfügung. Nuki, www.nuki.io, ist Marktführer für digitale Zutrittssysteme. Die Lösung besteht aus einer einfachen Hardwarekomponente, die leicht montierbar ist. Die Türöffnung selbst erfolgt – mit den entsprechenden Berechtigungen firmenseits – via Justimmo. Durch die nahtlose Integration werden alle Termine und Aktivitäten automatisch protokolliert.

Infos bei Stefan Kalt: s.kalt@justimmo.at

Was wollen Immobilienkäufer?

Eine deutsche Studie (Software Advice) untersucht, was den Käufern und Mietern bei der Suche nach Immobilien wichtig ist.

Für diejenigen Teilnehmer (79%), die Immobilien entweder über Online-Marktplätze oder Immobilienagenturen suchen, stehen Bilder mit 91 % an erster Stelle der Elemente, die sie sich dabei zuerst ansehen. An zweiter Stelle folgen Beschreibungen (81 %) und an dritter Grundrisse (71 %).

Diese 79 % wurden gefragt, welche Komponenten für sie am wichtigsten sind, wenn sie auf Online-Marktplätzen oder Immobilienplattformen nach Häusern oder Wohnungen suchen. Den ersten Platz belegten "Bilder der Immobilie", den zweiten "Suchfilter" und den dritten "Schutz der Kundendaten". (Abbildung unten)

Was ist dir wichtig, wenn du auf Immobilienplattformen nach Immobilien suchst?

Suchkriterium	Sehr wichtig	Etwas wichtig	Nicht wichtig
Bilder der Immobilie	86%	12%	9%
Suchfilter	77%	21%	9%
Schutz der Kundendaten	76%	22%	9%
Leichte Kontaktmöglichkeiten	56%	41%	3%
Preisvergleich	56%	37%	7%
Der Katalog der online verfügbaren Häuser/Wohnungen	47%	44%	8%
Möglichkeit der Suche auf einer Karte	43%	48%	9%
Videos der Immobilie	28%	52%	20%
Verfügbarkeit mobiler Apps	26%	45%	29%
Online-Chatfenster mit schneller Antwort	24%	48%	28%
Virtual Reality-/Augmented Reality-Besichtigungen	20%	55%	26%
Keine festgelegten Bürozeiten	19%	48%	33%

Quelle: Real Estate-Umfrage 2022
F: Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Elemente, wenn Sie auf Online-Marktplätzen oder Immobilienplattformen nach Häusern/Wohnungen suchen?
n: 750.

Software Advice.



Fotocredit: PicMyPlace

PicMyPlace GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich:
„PicMyPlace bietet durch hochwertige Bilder im Bereich der Bestand- und Projektvisualisierung optimale Lösungen für die Vermarktung Ihrer Immobilie.“ Das Unternehmen steht in steter Zusammenarbeit mit führenden Immobilienunter-

nehmen des Landes und ist daher mit der Immobilienbranche vertraut. PicMyPlace unterstützt die Immobilienwirtschaft der gesamten DACH-Region mit Branchenkenntnissen, state-of-the-art Technologie und herausragendem Bildmaterial.

About

Website:	www.picmyplace.com
Management:	Ing. Nikolai Krinner MA Nicolas Oberlik
Branche:	Bau- und Immobilienbranche
Gründungsjahr:	2016
Lebenszyklus:	6-8 (Marktreife)
Marktfokus:	B2B

Facts

Technologie:	CAD, Drones, VR/AR
Anwendung:	Digital Twin, Maklertool
Zielgruppe:	Makler, Bauträger und Projektentwickler
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Immobilienprofis steigern durch Einsatz von hochwertigem Bild- und Grafikmaterial die Anzahl und die Qualität der Anfragen auf Inserate und generieren mehr und bessere Leads.
Installed Base:	400
Kosten /Preismodell:	Produkt-/Projektabhängig; ab EUR 300,00 (Einzelaufträge) bis EUR 15.000,00 (Gesamtpakete)
Keywords:	Visualisierung, Fotografie, Planzeichnung, Digitalisierung, Immobilienmarketing, Branding, CI/CD, Webdesign, Printdesign, Virtual Reality, Augmented Reality, VR-Tour, Illustration, Virtual Staging, Digital Staging und Rendering

Was macht ihr, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Flache Hierarchien, rasche Entscheidungsfreudigkeit, kundenorientierte Arbeitsweise, kurze Wege innerhalb des Unternehmens und einfache Kommunikationskanäle machen uns aus. Unser besonderes Asset ist die gesamte Kompetenz „Inhouse“, sprich Webdesigner arbeitet eng mit 3D-Artist zusammen wodurch zB Visualisierungen und Website perfekt abgestimmt werden können. Stimmige Gesamtkonzepte sind das Resultat. Das gleiche gilt auch für externe Partner, besser gut funktionierende Kooperationen als Ellenbogen ausfahren.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Kostenloses und ehrliches Consulting. Durch umfangreiche Beratung im Vorfeld der Zusammenarbeit werden nachhaltige Partnerschaften geschaffen. Dann werden die passenden Produkte auf Kunden- und Projektbedürfnisse zugeschnitten, damit die Vermarktung in einem guten Kosten/Nutzen-Verhältnis erfolgen kann.

Dazu ein Beispiel: Kund:innen stellen uns ihr

Projekt vor. Wir beraten und empfehlen eine gewisse Anzahl an Visualisierungen, eine Projekt-Website oder Immobilienfotografie bzw. Drohnenaufnahmen je nachdem ob Neubauprojekt oder Bestandsimmobilie.

Wir setzen die Arbeiten in einem vereinbarten Zeitrahmen um und Kunden:innen können ihr Objekt online oder in Printmedien mit besserem Verkaufsmaterial schneller bzw. zu einem besseren Preis verkaufen oder vermieten.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Ein höherer erzielbarer Marktpreis, die Steigerung des eigenen Images durch einen besseren Auftritt, die Möglichkeit des Einsatzes moderner Vermarktungstools wie Virtuelle Touren, Online-Besichtigungen, Virtual Staging um Potential der Immobilie zu zeigen. Außerdem ergibt sich ein einheitlicher Auftritt und eine einheitliche Präsentation der Objekte, beispielsweise alle Wohnungen werden standardmäßig mit hochwertigen PicMyPlace Fotos gezeigt anstatt mit Handy-Fotos.

Außerdem steigert sich das Vertrauen beim Kunden, sowie bei den Partner.

Beispiel, mit Hinblick auf das Bestellerprinzip: Makler lässt von der Wohnung eine „Virtuelle Besichtigung“ (360°-Rundgang) von PicMyPlace erstellen. Somit kann der Makler anstelle einer persönlichen Erstbesichtigung Kunden:innen „online“ beraten und den 360°-Rundgang übermitteln. Man sieht sich den Rundgang am Smartphone oder PC an, währenddessen oder danach berät man sich mit dem Immobilienmakler. Erst bei konkretem Interesse wird ein persönlicher Termin vereinbart um die Immobilie vor Ort zu besichtigen. So ersparen sich beide Parteien leere Meter und die Anfragen werden qualifizierter. Der Makler kann sich auf seine Beratungstätigkeit konzentrieren und muss nicht von Tür zu Tür fahren um aufzusperren sondern gestaltet sein Geschäft effizienter und bietet gleichzeitig für seinen Interessenten einen angenehmen Mehrwert.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Ein Trend zu energiebewussten Bauen, Bewirtschaften und Nutzen zeichnet sich ab. Sozialbewusstes Wohnen nimmt auch an Bedeutung zu, trotz vieler Single-Haushalte. Gesamtheitliche Ansätze für Arbeiten, Wohnen und Soziales nehmen zu. Und modulare und flexible Wohnungsgrößen sowie wohnen in Sharing economy.

Dienstleister müssen nachhaltig Lösungen entwickeln die simpel und effizient sind. Stichwort: „Smart Homes“ – diese sind zu komplex und verkomplizieren das Leben teilweise.



Redefining Digital Real Estate Experience

Spotlight



Fotocredit: propXX

propXX GmbH

Das Unternehmen beschreibt sich:
PropXX bietet alle 3D-Dienstleistungen, die Immobilien-3D-Ökosysteme benötigen, unter einem Dach. Das Unternehmen hilft Immobilienmarken, die Kraft ihrer Marke im Metaverse und Web3 spaces freizusetzen. Für Real Estate Developer bauen wir Web3 Brand Island Experiences. Ebenso bietet das Unternehmen interaktive und

immersive 3D-Lösungen für Immobilien, Visualisierungen, 360° Virtual Staging, statische Renderings und 360°-Renderings, 3D-Touren und Walkthrough-Videos an. PropXX baut virtuelle Gebäude, eingebettet in Drohnenaufnahmen und macht Digital Twins für ihre Kundenprojekte.

About

Website:	www.propxx.io
Management:	MMag. Florian Huemer, Co-Founder / Mag. Alexander Rapatz, Co-Founder DI Sunder Jagannathan, Co-Founder / Bernhard Ollmann, Co-Founder
Branche:	PropTech, Virtual Reality, Metaverse, Web3 spaces
Gründungsjahr:	2021
Lebenszyklus:	1-2 (Realisierung)
Marktfokus:	B2B

Facts

Technologie:	AI (Artificial Intelligence), Drones, VR/AR
Anwendung:	Digital Twin
Zielgruppe:	Immobilienmakler, Bauträger, Immobilienentwickler, Real Estate Professionisten
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Wir bieten als einziges Start-Up in Europa Web3 brand island experiences für Immobilienentwickler an. Wir bauen für Immobilienentwickler sog. Web3 brand islands in Fortnite, Sandbox, Decentralland oder auch Meta Horizon Worlds.
Kosten/Preismodelle:	www.propxx.io (3D Micro Services) www.propxx.com (Metaverse brand island experiences, gameready assets)
Keywords:	Metaverse, Web3, VR, XR, AR, PropTech, Digital Twin, 3D

Was macht ihr, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

PropXX ist ein spezialisierter Anbieter von 3D-Immobilienvisualisierungen, Virtual Reality und interaktiven 3D-Anwendungen für Immobilienentwickler.

PropXX hilft Unternehmen beim Einstieg in das Metaverse mit besonderem Fokus auf Immobilien, um die Kraft der Marken in Web3-Räumen wie Fortnite, Sandbox, Decentralland oder Meta Horizon Worlds zu erschließen.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Wir bieten interaktive, immersive 3D-Lösungen für Immobilien, Visualisierungen, 360° Virtual Staging und 360° Virtual Renovation, statische Renderings und 360°-Renderings, Drohnen-Aufnahmen in Österreich und Bayern, 3D virtuelle Touren und Walkthrough Videos. Außerdem machen wir Exterior Cinematic Videos von virtuellen Gebäuden eingebettet in realer Drone Shoot Umgebung, Digital Twins von bestehenden Immobilien, virtuelle 3D-Inszenierungen oder virtuelle 3D-Renovierungen von digitalen Zwillingen, die mit einer





IMMERSE INTO PROJECT METAVERSE

4D-Kamera gescannt wurden. PropXX bietet alles, was ein 3D-Immobilien-Ökosystem braucht, unter einem Dach.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Unsere Kund:innen gestalten die Art und Weise neu, wie sie ihre Immobilien vermarkten. Sie sanieren ihre Immobilien virtuell mit 3D-Staging und 3D-Renovation. 83% unserer Makler erhöhen ihre Provisionen und erreichen schnellere Vertragsabschlüsse. 73% unserer Makler steigern ihre Aufträge. Unsere Makler haben eine 93% höhere Wahrscheinlichkeit durch Käufer:innen bezüglich ihrer Objekte kontaktiert zu werden. Und unsere Makler sparen 65% ihrer Arbeitszeit, weil „Touristenbesichtigungen“ ihrer Objekte oft vermieden werden.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Wir glauben, dass sich die Zukunft der Immobiliensuche und des Immobilienmarketings durch Metaverse, VR und Disruption der Technologie dramatisch verändern wird. Als Vorreiter dieses Wandels bringen wir eine interaktive 3D-Pipeline für Immobilienentwickler auf den Markt.

Mit der Einführung dieser Produktpipeline ver-

lagern wir Immobilien vollständig in die virtuelle Welt und machen sie für die breite Masse erlebbar, immersiv und dennoch leicht zugänglich. Die Nutzer können virtuelle 3D-Rundgänge aus der Ferne genießen und genaue Darstellungen der Immobilie wahrnehmen.

Statische Renderings sind eine nette Sache, aber die immersive Produktwelt ist viel besser und wird die Art und Weise, wie Immobilienentwickler künftig ihre neuen Immobilien präsentieren werden, komplett verändern.

PropTech-Wiki:

AI: Künstliche Intelligenz (englisch artificial intelligence), künstliche Intelligenz. Ein Teilgebiet der Informatik, das sich mit der Automatisierung intelligenten Verhaltens und dem maschinellen Lernen befasst.

VR: Virtual Reality:- (englisch kurz VR) ist das vollständige Eintauchen in eine simulierte digitale Umgebung und hat – anders als AR – gar nichts mehr mit der realen Welt zu tun. Ein VR-Headset sorgt für eine 360-Grad-Ansicht einer künstlichen Welt, die das Gehirn täuscht und den Usern vorgaukelt, sie würden z.B. den Mars besteigen ...

XR: Extended Reality / Erweiterte Realität bezieht sich auf alle kombinierten realen und virtuellen Umgebungen und Mensch-Maschine-Interaktionen, also „Sammelbecken“ für Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR). Die Linie zwischen Realität und simulierter Welt verschwimmt, da man visuell, akustisch oder auch haptisch in eine andere Welt eintaucht.

Sandbox: Ist ursprünglich ein Online-Multiplayer-Spiel. Wurde 2018 mit 3D-Grafik und auf Blockchain-Basis umentwickelt, und ist nun ein Metaverse, in dem auch mit NFTs gehandelt wird.

Decentraland: Ist eine dezentralisierte 3D-Plattform für virtuelle Realität, die aus 90.601 Parzellen virtuellen Landes besteht. Virtuelle Immobilien in Decentraland sind NFTs, die mit der Kryptowährung gekauft werden können, welche auf der Ethereum-Blockchain basieren.



HEGIAS AG

Das Unternehmen beschreibt sich:

Das Ende 2017 gegründete Start-up beschäftigt rund 20 Mitarbeitende in Zürich (Hauptsitz) und in Lugano (Entwicklung). Die Mission der Firmengründer Patrik Marty (CEO), Tuan Nguyen (CTO), Andreas Schmeil (CPO), Tom Bachmann (CBDO/CSO) ist, die Virtual Reality und somit das Web3/Metaverse für die Immobilienbranche zu demokratisieren und somit für alle möglichst einfach,

schnell und kostengünstig zugänglich und nutzbar zu machen. HEGIAS VR ist die erste cloud-/browserbasierte Lösung für die Visualisierung und Kommunikation mit Virtual Reality in der Immobilienbranche. Immobilien können zu jedem Zeitpunkt in der virtuellen Welt (Web3/Metaverse) von mehreren Personen, ortsunabhängig begangen und besprochen sowie materialisiert und möbliert werden.

About

Website:	www.hegias.com
Management:	Patrik Marty - CEO/Founder, Tuan Nguyen - CTO/Founder Andreas Schmeil - CPO/Founder, Tom Bachmann - CBDO, CSO/Co-Founder
Branche:	Planen, Bauen, Vermarkten, Bewirtschaften, Museen, Virtuelle Showräume/Shops im Web3/Metaverse
Gründungsjahr:	2017
Lebenszyklus:	3-5 (Wachstum / Marktphase)
Marktfokus:	B2B

Facts

Technologie:	VR/AR
Anwendung:	Bewertung (Valuation), BIM, Digital Twin, Immobilienbewirtschaftung, Investment Management, Maklertool, Mieter/Käufer Management, Project Management, SaaS, Marketing / Sales
Vorzeigekunde:	Implenia, KLEBL, Spital Kanton Basel-Land, Steiner AG, Itten-Brechbühl
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Von der Arealplanung, Immobilien-Entwicklung, BIM-Koordinations-Meetings, Prozess-Simulationen und Nutzeranalysen bis zur Vermarktung.
Kosten/Preismodelle:	SaaS - ab Euro 1950 pro Jahr
Keywords:	Virtual Reality, Web3, Metaverse, HEGIASverse, VR, BIM, BIM-Koordination, Multiuser, Avatar, Remote

Was macht ihr, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

HEGIAS VR ist die einfachste und kostengünstigste Lösung Immobilien-Projekte mit Virtual Reality interaktiv und gemeinsam zu begehen.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Dank HEGIAS VR kann der zukünftige Nutzer einer geplanten Immobilie - z.B. die Ärzte - bereits in der Planungsphase involviert und Prozess-Simulationen gemacht werden.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Weniger Missverständnisse, weniger Planungsfehler und somit weniger Ressourcenverschleiss, weniger CO2-Emissionen und signifikant tiefere Kosten.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Immobilien werden bereits in der frühen Planungsphase mit dem zukünftigen Nutzer begangen, um Planungsfehler und Missverständnisse zu vermeiden.



PropTech-Wiki:

SaaS: Software as a Service ist ein Teilbereich des Cloud Computings. Basiert auf dem Grundsatz, dass die Software und die IT-Infrastruktur bei einem externen IT-Dienstleister betrieben und vom Kunden als Dienstleistung genutzt werden.



Fotocredit: Backbone

Backbone Art SA

Das Unternehmen beschreibt sich: Wir sind ein marktführender Anbieter von Bildmaterialien für den Immobiliensektor. Immobilienmakler- und manager erhalten auf unserer Plattform (app. bkb.com) Fotos, Videos, Drohnenaufnahmen, 3-D Staging, 3D-Renderings, virtuelle Touren, Grundrisse und Bildbearbeitung. Wir erleichtern unseren Kunden nicht nur die Bestellung und die Produktion, sondern auch das Management und die Ver-

breitung. So können Kunden mit dem Abo-Service Bilder auf Backbone speichern, verwalten und mit Teamkollegen kollaborieren. Backbone wurde 2018 in der Schweiz gegründet mit Büros in Genf, Berlin, Prag und ist im DACH-Raum aktiv. Der Standort Österreich wird noch von Deutschland aus gemanaget und befindet sich im Aufbau. Für den österreichischen Markt ist Mustafa Matthew Sari als Senior Account Executive zuständig.

About

Website:	www.bkb.com , www.linkedin.com/company/backbone-visuals/ , www.facebook.com/bkbvisuals/
Management:	Dorian de Vinck (Co-Founder, CEO) Antoine Tomasini (Co-Founder, COO) Federico Leis (Co-Founder, CRO)
Branche:	PropTech
Gründungsjahr:	2018
Lebenszyklus:	3-5 (Wachstum / Marktphase)
Marktfokus:	B2B
Pressekit:	https://bkb.com/de/real-estate-portfolio

Facts

Technologie:	Cloud Technology, Drones, Platform / Portal, VR/AR
Anwendung:	Asset Management, Maklertool, SaaS, Marketing / Sales
Vorzeigekunde:	Engel & Völkers, CBRE, Otto, Swiss Life Select, Marlies Muhr, Raiffeisen Immobilien, Magan, Winegg
Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:	Kunden bestellen via Plattform alle Arten von Bildmaterial: Fotos, Stagings, Drohnenaufnahmen, virtuelle Touren, Renderings, Grundrisse und Videos.
Kosten/Preismodelle:	Fixe Preise in ganz Österreich: 10 Fotos: € 139,- Staging: € 89,- Matterport Tour: € 179,- Renderings: € 349,-
Keywords:	Fotos, Immobilienfotos, Visualisierungen, Immobilienbilder, Bildmaterialien, Virtuelle Touren, Staging, Videos, Renderings, Fotograf

Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Better visuals. Faster. Backbone ist die marktführende Lösung für die Produktion und Verwaltung von Immobilien-Visualisierungen aller Art.

Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Als internationale PropTech-Firma ist es unsere Mission, hochwertige Immobilienbilder für alle auf dem Markt preislich zugänglich zu machen und Kunden mit unsere Bilderplattform in der Cloud praktisch zu unterstützen.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Immobilien lassen sich mit hochwertigen Bildern schneller vermarkten. Backbone besticht durch hochqualitatives Bildmaterial und effiziente Arbeitsprozesse: Premium Bildmaterial. In einer Minute bestellt. Nach einem Werktag geliefert.

Wie seht ihr eure Zukunft bzw. welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Mit unserem Abo-Service auf der Plattform sind wir in der Lage immer tiefer auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen, so bieten wir jetzt schon Lieferung der Bilder in einem Werktag, mehr Kollaborationsmöglichkeiten im Team und Leadgenerierung-Features.

Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

Momentan entwickelt sich der Markt zum Käufermarkt und die höheren Zinsen schränken die Zahlungsfähigkeit vieler bzw. die Immobiliennachfrage ein. Somit ist es umso wichtiger sich, mit einer geringen Investition in hochqualitativen Bildern, am Markt zu unterscheiden und dadurch bis zu 32% schneller zu verkaufen.





Steckbriefe

BEYONITY

www.beyonity.ch

Beyonity liefert realitätsnahe Erlebnisse für eine bessere Immobilienvermarktung.

Bürozeiten und das Downloaden von etlichen Exposés bei der Suche nach einer geeigneten Immobilien empfindet das Schweizer Unternehmen als extrem abtörend. Deshalb hat das Unternehmen drei Tools im Portfolio, die dem Immobilienmarketing in Punkto Visualisierung in die Neuzeit verhelfen, der „Navigator“, „Wohnungsrundgänge in Echtzeit“ und der „Konfigurator“.

Beyonity entwickelt miteinander vernetzte, intelligente Erlebnisse und setzt dabei konsequent auf Echtzeit-Technologie. So schaffen sie realitätsnahe Erlebnisse, wie es sie vorher in der Immobilienvermarktung noch nicht gab.

Navigator - Das Original

Der Navigator ist das Herzstück des „Ecosystem of Experience“ und bildet die perfekte Symbiose aus Emotion und Technologie. Er stellt die Schaltzentrale für die Wohnungssuche dar, sowohl für Neubau wie auch Bestandsliegenschaften. Alle

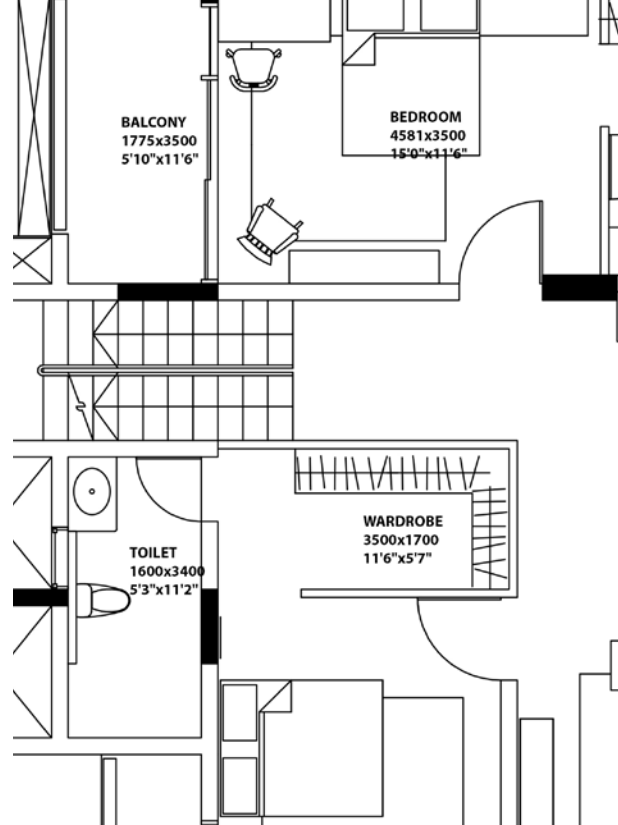
relevanten Informationen sind mit einem Klick in Echtzeit verfügbar. Spielerisch und leicht hat der Kunde die Möglichkeit, sich einen Überblick über die Immobilie und deren Umgebung zu verschaffen, natürlich ist er auch zu 100% mobile tauglich. Features wie 360°-Gebäudedarstellung, Sonnenstandsimulator und Echtaussicht erleichtern es dem Interessenten, sich für eine Wohnung zu entscheiden. Angebunden an das CRM des Vermarkters, nimmt es ihm viel administrative Tätigkeiten ab und ist immer automatisch auf dem neuesten Stand.

Echtzeitrundgänge

Der ganz große Vorteil von Rundgängen in Echtzeit ist, dass Beyonity aus einem Echtzeit-Rundgang drei Produkte generiert. 1. VR-Tour für den Showroom, 2. Virtueller Rundgang (webtauglich für alle Endgeräte) und 3. mit dem Rendertool eine unbegrenzte Anzahl an Bildern. Die Kunden erhalten damit mehr Produkte zu einem attraktiven Preis.

Konfigurator

Der Konfigurator von Beyonity basiert auf einem Echtzeit-Wohnungsrundgang. Anstatt unzählige



vorgerenderte Bilder setzt man auf ausgewählte Kombinationen, die in Echtzeit dargestellt werden. Dadurch kann der Konfigurator viel mehr Möglichkeiten visualisieren. Konfigurationsmöglichkeiten können zudem jederzeit hinzugefügt oder entfernt werden. Das macht den Echtzeit-Konfigurator kosteneffizient und flexibel. Zudem können verschiedene Grundrissvarianten dargestellt und alles in unterschiedlichen Perspektiven gezeigt werden.

Das Schweizer PropTech ist seit 2019 im DACH-Raum tätig und plant derzeit seinen österreichischen Markteintritt.



www.real3motion.com

Auf Basis der Grundrisse fertigt 3 motion Immobilienvisualisierungen. Die Grundrisse können dafür auch von geringerer Qualität sein. Ihre Systemalgorithmen modellieren hochwertig und schnell den Raum. Die Immobilie wird mit Innen- oder Außenvisualisierungen in 3D digital dargestellt. Grafisch werden Möbel-, Layout-, Design- und Dekorationswünsche umgesetzt. Die Auswahl an angebotenen

Visualisierungen gehört zu den breitesten derzeit am Markt erhältlichen Servicepaletten. Von einfachen bis zu fotorealistischen Renderings, über 360° Foto Rundgängen und interaktiven 3D-Rundgängen.



www.kreisbild.at

KreisBild mit Sitz in Mödling bei Wien wurde 2019 gemeinsam von Alexander Fritz und Christoph Schwabe gegründet und ist primär auf die Erstellung von begehbaren 360°- 3D Visualisierungen (digitale Zwillinge/ virtuelle Touren) von Premium Locations, sowie deren interaktive qualitativ-hochwertige Präsentation spezialisiert. KreisBild ermöglicht die komplette Digitalisierung von Räumlichkeiten aller Art für unterschiedlichste Einsatzzwecke und machen diese online zu jeder Zeit virtuell begehbar.

Als offizieller Kooperationspartner der Österreich Werbung, respektive Convention Austria werden Projekte im M.I.C.E. (Meetings, Incentives, Con-

ventions & Events) Sektor realisiert.

Ein weiterer Fokusbereich ist die Baubranche und die Zusammenarbeit mit diversen Architekturbüros und Bauunternehmen mit dem Ziel durch 360°3D-Scans Prozesse effizienter zu gestalten, von der Bestandserfassung und Dokumentation bis zum Bestandsabgleich und zur Baufortschrittsdokumentation.

Zum Angebot zählen weiters online begehbare virtuelle Touren, 2D und 3D Renderings, 360° Fotos und die Erstellung einer Pixel Cloud zur Verwendung in der jeweiligen Planungssoftware.



www.miviso.com

Miviso bietet für die Bereiche Wohnbau, Tourismus, Gewerbe und BIM 3D-Visualisierungen an. Zu den Produkten gehören Innenvisualisierungen, 360° Wohnungstouren innen und außen. Ebenso werden 3D-Grundrisse und 3D-Videoanimationen angeboten. Mit Hilfe von Virtual Reality werden interaktive 3D-Echtzeitbegehungen mithilfe von einer VR-Brille möglich. Potenzielle Kund:innen können während der Besichtigung Böden und Möbelstil ändern.

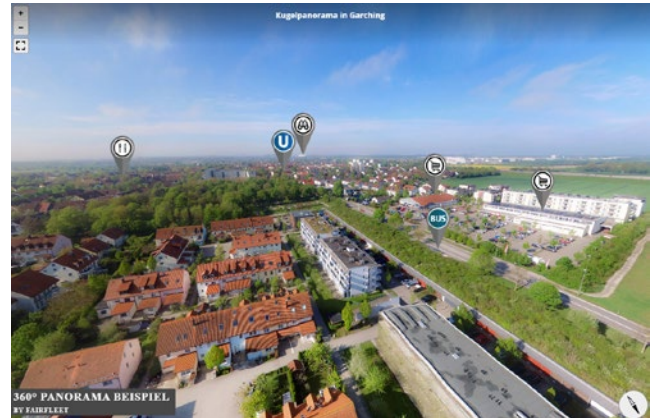


www.fairfleet360.com

FairFleet bietet ein breites Spektrum rund um Drohnenaufnahmen. Das Portfolio beinhaltet Drohnenaufnahmen für Wohn- und Gewerbeimmobilien, 3D-Architektur Visualisierungen, Gebäude-, Dach-, Photovoltaik Inspektionen, Kartierung und Vermessung und weitere Einsatzgebiete.

Dabei operiert FairFleet mit einer eigenen Full-Service-Plattform und ermöglicht es dadurch, Drohnenflüge und entsprechende Datenanalysen anzubieten. Nach dem One-Stop-Prinzip wird der gesamte Prozess von der Beratung, Buchung über die Flugfreigabe bis hin zur Aufnahme mit einem professionellen Piloten, der Veredelung und Auswertung der Ergebnisse, Filesharing, Hosting etc. geliefert.

Was der marketingwerte Vorteil von Drohnenflügen ist, erklärt der Co-Founder und CBDO Alexander Engelfried so: „Studien ergeben, dass Immobilien bis zu 70% schneller verkauft werden können. Makler, die auf Drohnenflüge setzen, werden als professioneller wahrgenommen, Interessenten können sich ein besseres Bild schon vor der Besichtigung machen.“



www.lucidvisions.de

LUCID VISIONS ist eine 3D-Agentur aus München. Obwohl erst vor einem Jahr gegründet, haben sie schon etliche Kunden. Die Agentur bietet VR-Rundgänge, Drohnenfotografie, Virtual Staging, Immobilien-Objektwebsites und fotorealistische 3D-Visualisierungen für Neubau, Renovierung und Bestand. Die Mission der Founder Selina Fischer und Bernhard Summer ist es, den Immobilienvertrieb durch den Einsatz von innovativen digitalen Vermarktungslösungen schneller und effizienter zu gestalten sowie die Schaffung eines virtuellen Erlebnisses für Kunden und Interessenten, dies sowohl im Innen- wie auch im Außenbereich. „Wir kombinieren dazu gerne 3D-Visualisierung mit einer virtuell begehbaren Tour und VR-Brille“.

Leistungsbeispiel für das Projekt DAS GULDEIN (München-Schwanthalerhöhe): 3D-Modellierung, 3D-Visualisierung, Einrichtung und Fertigstellung der virtuellen Tour, 3D-Tour Hosting (QR-Code).

