

Verwalter



Case Study



Unternehmen

Mortensen Immobilien e.K.

Standort

Hamburg

Schwerpunkte

Vermietung
Verkauf
Hausverwaltung
Portfoliomanagement
Projektentwicklung

Auszeichnungen

Immobilienverwalter des Jahres 2020
Top 3 Deutscher Immobilienpreis 2020

Herausforderung

Auswahlverfahren von Interessenten zu 100 % digitalisieren

Mortensen Immobilien e.K. vermarktet und verwaltet Anlageimmobilien im Großraum Hamburg, Schleswig-Holstein und Niedersachsen. Für Henrik Mortensen sind digitale Lösungen essentiell, um aufwändige, administrative Prozesse zu beschleunigen und mehr Zeit für die eigentlichen Aufgaben eines Verwalters zu schaffen: Dienstleister für Eigentümer und Mieter zu sein. Dafür wurde das Immobilienbüro vom VDIV zum Verwalter des Jahres 2020 gekürt und war unter den Top 3 Immobilienunternehmen beim "Deutschen Immobilienpreis 2020" powered by immowelt.

Digital bedeutet für ihn nicht unpersönlich. Er weiß, dass der persönliche Kontakt und Eindruck wichtig ist, um Eigentümern den besten Mieter empfehlen zu können. Aktuell bekommt das Immobilienbüro auf ein Mietinserat in der Regel deutlich über 150 Anfragen und mehr. Alle Anfragen manuell zu sichten und zu prüfen ist ein immenser Zeitaufwand den sich Mortensen Immobilien e.K. nicht leisten kann und will.



„Durch die gewonnene Zeit können wir uns individueller um unsere Kunden, Eigentümer wie auch Mietinteressenten, kümmern. Das stärkt die Kundenbindung und unsere Positionierung als Servicedienstleister.“

Henrik Mortensen, Inhaber

Die Verbindlichkeit von Interessenten gezielt fördern

Außerdem ist auffällig, dass Besichtigungstermine immer öfter nicht wahrgenommen werden. Ein Grund dafür könnte die telefonische Terminvereinbarung sein – Interessenten werden adhoc kontaktiert, haben das Objekt nicht „vor Augen“, ihren Terminkalender nicht zur Hand und sagen erst einmal „Ja“. Im Idealfall kann diesem negativen Trend mit einer digitalen Lösung entgegengewirkt werden.

2 h

Zeitersparnis pro
Besichtigung

100 %

automatisierter
Vermietungs-
prozess

Ziele

- ☐ **Persönlichen Kontakt** zu passenden Mietinteressenten beibehalten
- ☐ **Reduzierung des manuellen Aufwands** in der Vorselektion von Interessentenanfragen
- ☐ **Verbindlichkeit** bei Einhaltung der Besichtigungstermine **erhöhen**

Lösung

Identifikation und Fokussierung auf relevante Mietinteressenten

EverReal automatisiert den Vermietungsprozess zu 100 % und bringt Mortensen Immobilien eine **Zeitersparnis von bis zu 2 Stunden pro vereinbarten Besichtigungstermin**.

Die **eingesparte Zeit** im Auswahlprozess wird für den **persönlichen Kontakt** und Eindruck genutzt. Längere Gruppenbesichtigungen oder mehr individuelle Besichtigungstermine sind so möglich.

Digital & effizient – so funktioniert das Interessentenmanagement bei Mortensen Immobilien e.K. mit EverReal

- 1 Alle Anfragen erhalten eine automatische Eingangsbestätigung.
- 2 Fehlende Dokumente werden durch die Software automatisiert angefordert und digital abgelegt.
- 3 Smart-Mieter-Matching wählt **aus 100 Anfragen in Sekunden die passendsten Kandidaten**.
- 4 Besichtigungstermine werden digital vereinbart.
- 5 Keine Massentermine mehr, bei den Besichtigungen bleibt jetzt mehr Zeit für einen persönlichen Eindruck.



So funktioniert Smart-Mieter-Matching mit EverReal

- 1 Anforderungsprofil definieren z. B. Anzahl Personen, Einkommen, Haustiere, etc.
- 2 Anfragen werden automatisiert mit dem Anforderungsprofil abgeglichen
- 3 EverReal filtert in Sekunden passende Profile heraus



” PropTechs wie EverReal, die Prozesse digitalisieren und optimieren, helfen dabei die Erwartungen der Kunden in Punkto schneller Reaktionszeit, zeitgemäßer Kommunikation, Transparenz und Service zu erfüllen und sogar zu übertreffen. “

Henrik Mortensen, Inhaber

Ergebnis

Mit der Nutzung von EverReal...

- ✓ ... hat sich der Auswahlprozess um 2 Stunden pro vereinbarter Besichtigung reduziert.
- ✓ ... werden Besichtigungstermine deutlich öfter eingehalten.
- ✓ ... wird die Markenpositionierung als serviceorientierter Dienstleister durch schnelle Reaktionszeiten und digitale Kommunikation weiter gestärkt.
- ✓ ... werden fehlende Informationen automatisiert eingefordert und direkt digital abgelegt.
- ✓ ... erfolgt das Daten- und Dokumentenmanagement zentral und ohne Medienbrüche in einer Plattform.
- ✓ ... sind Urlaubs- oder Krankheitsvertretungen gar kein Problem mehr, da Mitarbeiter immer Einblick in den aktuellen Vermietungsstand haben.

Zukunftsblick

Mit Blick auf den Wettbewerb und die Zukunft lohnen sich **Investitionen in Digitalisierungsprojekte für Mortensen Immobilien e.K. in jedem Fall.** Was Heute noch als „nicht so notwendig“ gesehen wird, ist für die **Eigentümer von Morgen Normalität.**

Immer am Ball zu bleiben, den Fortschritt mit zu gehen, dass ist das Credo von Mortensen Immobilien e.K. und der Garant für ein langfristiges Wachstum und erfolgreiches Unternehmen. Da ist sich Henrik Mortensen absolut sicher.

Wollen Sie auch einfacher & profitabler vermieten und verkaufen?

Testen Sie EverReal 30 Tage lang vollumfänglich und risikofrei.

Mehr Informationen



EverReal GmbH
Lindwurmstr. 76 | 80337 München
www.everreal.co

immowelt

WINNER

DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
2021