

Digital und kompetitiv

Der Immobilienmarkt ist weiter im Aufwind, die Digitalisierung ein «Must». Der Markt der Immobilienplattformen wird entsprechend immer kompetitiver. Wie sich die Eigentümer von newhome die Zukunft vorstellen, sagt CEO Dr. Roman Timm hier im Interview.

VON BARBARA RÜTTIMANN

Die newhome.ch AG ist ein Unternehmen im Besitz von Schweizer Immobilienfirmen sowie Kantonalbanken und betreibt mit der Marke newhome eines der führenden Schweizer Immobilienportale. Gegründet wurde das Unternehmen 2013 als Zusammenschluss individueller Immobilienmarktplätze, die von verschiedenen Kantonalbanken betrieben wurden. Im Herbst 2019 erweiterte die newhome.ch AG ihr Aktionariat und öffnete sich wichtigen Akteuren im Immobilienmarkt, um die Plattform mit innovativen Ansätzen weiter voranzubringen.

Herr Timm, was macht newhome als Immobilienplattform anders als ihre Marktbegleiter?

DR. ROMAN TIMM Unsere Plattform newhome lässt sich in vielerlei Hinsicht nicht mit den beiden Portalen homegate und immoscout24 vergleichen. Als achtjähriger und drittstärkster digitaler Schweizer Marktplatz positioniert sich new-home bewusst als «frische Alternative» zu den etablierten Portalen und hebt sich durch seine regionale Eigentümerstruktur (Kantonalbanken und Immobilienfirmen) deutlich ab. Dabei stehen die beiden Credos «von der Immobilienbranche für die Immobilienbranche» für Inserenten sowie die Benutzerfreundlichkeit und der «Mehrwert»-Gedanke für Suchende an oberster Stelle. Dass dies nicht nur leere Worthülsen sind, beweisen das zweifach erhaltene Silber am «Best of Swiss Web Award 2021» und

«Best of Swiss App Award 2021» sowie Nominierungen in verschiedenen Kategorien für den «Digital Economy Award». Kostenloses Inserieren für Privatpersonen, innovative Suchmöglichkeiten (geführter Suchprozess oder nach Reisezeitentfernungen) sowie eine direkte Hypothekar-Finanzierungsmöglichkeit durch die Kantonalbanken bei inserierten Kaufobjekten macht newhome als Schweizer Immobilienplattform so einzigartig. Diese und weitere Funktionen widerspiegeln sich denn auch in Zufriedenheitsumfragen mit 8,9 von 10 Punkten beim Gesamteindruck der Inserenten sowie einer hohen bis sehr hohen Weiterempfehlungsrate bei Immobiliensuchenden.

Welches Interesse verfolgen die Beteiligten, also die Kantonalbanken und die Makler?

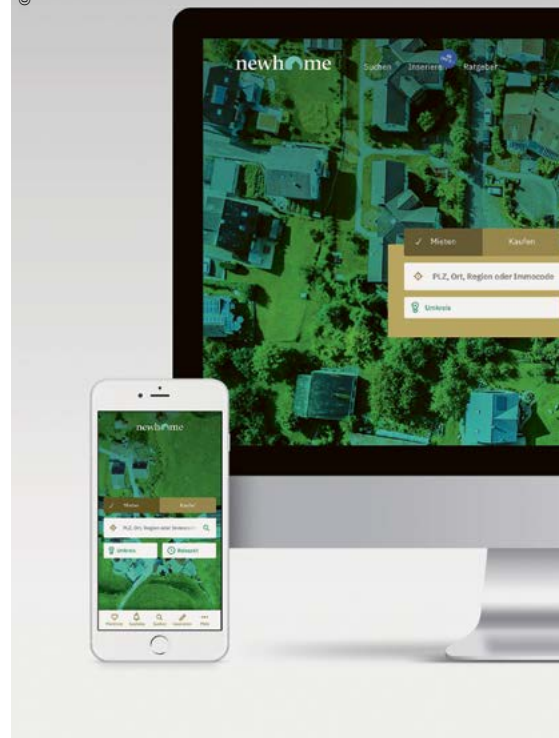
Der Markt ist sehr kompetitiv. Die Eigentümer von newhome, repräsentiert durch die NNH Holding AG (Kantonalbanken)

Autorin

Barbara Rüttimann ist langjährige Kolumnistin beim ORGANISATOR. Sie unterstützt Unternehmen von der Strategieentwicklung bis zur Umsetzung sowie in der Kommunikation.

> www.rbconsulting.info

© NEWHOME



und die Next Property AG (Immobilienbranche), möchten sicherstellen, dass ihre Interessen auch in Zukunft gewahrt werden. Im Fokus stehen die Datenhoheit sowie der Kontakt zum Nutzer entlang seiner Kundenreise. Die Datenhoheit ist in zweifacher Sicht relevant. Zum einen geht es für die Branche darum, die Kontrolle über die Art und Weise der Monetarisierung zu haben, zum anderen eröffnet sich damit die Möglichkeit, strategisch verwertbare Informationen selbst zu bewirtschaften. Ebenfalls von grossem Interesse ist eine direkte Einflussnahme der Immobilienbranche auf die Ausrichtung der Strategie von newhome, um damit die Ziele und Vorhaben beider Aktionärsgruppen bestmöglich zu unterstützen. Beispielsweise sollen Transaktionen nicht als Ertragsquelle monetarisiert werden, beziehungsweise soll newhome als Marktplatz nicht in Form von Verkaufsprovisionen mitverdienen.

Wie wirken sich die derzeitigen hohen Immobilienpreise auf das Geschäft von Newhome aus?

newhome ist ein digitaler Marktplatz, sowohl für Miet- als auch Kaufobjekte. Der eigentliche Transaktionspreis einer Immobilie ist im Geschäftsmodell von newhome



Dr. Roman Timm:
«newhome ist ein digitales Unternehmen.»

Wir sind ein digitales Unternehmen. Da versteht es sich von selbst, dass Daten ein erfolgsrelevanter Faktor sind und auch bleiben werden. newhome nutzt Daten hauptsächlich im Bereich der Steigerung seiner Benutzerfreundlichkeit sowie als Evaluationsentscheid bei neuen, innovativen Dienstleistungen. Dabei verfolgt der Marktplatz eine Strategie laufender, agiler und schneller «Go-to-Market»-Umsetzungen, um den Mitbewerbern immer einen Schritt voraus zu sein.

Frisch, aufgeräumt und mit Fokus aufs Wesentliche. So präsentiert sich die Immobilienplattform newhome.ch auf allen Geräten.

Die Neupositionierung, die seit 2019 läuft: Welche Ziele hat man inzwischen erreicht und welche Ziele werden als Nächstes angepeilt?

newhome konnte sich in der Schweiz als der «digitale Immobilienmarktplatz der Immobilienbranche und Kantonalbanken» positionieren und wird auch klar als solcher wahrgenommen. Die Next Property AG vereint heute über 500 beteiligte Immobilien-Marktteilnehmer und sorgt dafür, dass unsere Plattform einen sehr starken Rückhalt in der Branche genießt. newhome ist somit die «attraktive Alternative» mit regionalen Vorteilen für alle Inserierenden und Suchenden.

kein zentraler Performance-Faktor. In der aktuellen Wirtschaftssituation mit Nachfrageüberhang ist vor allem eine sinkende Vermarktungsdauer der inserierten Objekte erkennbar.

Aktuell sind Gewerbe- und Geschäftsobjekte kein eigenes Segment, das newhome gesondert bewirtschaftet. Der Fokus liegt auf Wohnungen und Häusern für Miete und Kauf. Das Thema «Wohnen» hat bei den Eigentümern von newhome oberste Priorität.

Wie sieht es in Sachen Geschäftsliegenschaften aus? Kommt da irgendwann eine eigene Plattform oder konzentriert man sich auf Wohnungen?

Wie lauten die nächsten Ziele bezüglich Benutzerfreundlichkeit und weiterer Services?

ANZEIGE



Business Broker AG
Schiffbaustrasse 2 | CH-8031 Zürich
T 044 420 11 11 | info@businessbroker.ch

	Referenz	Umsatz	Preis
Professionelle Kinderbetreuung mit zentralen Standorten	CH0101272	CHF 2'600'000.–	CHF 3'900'000.–
Attraktives Unternehmen für Bodenbeläge	CH0101323	CHF 6'325'000.–	CHF 2'500'000.–
Branchen-Marktführer im Bereich ICT und Multimedia	CH0101257	CHF 2'376'000.–	CHF 2'100'000.–
Umsatzstarker Wiederverkäufer im Bereich Recycling	CH0100158	CHF 4'800'000.–	CHF 710'000.–
Inneneinrichtungsgeschäft mit exklusiven Produkten	CH0101094	CHF 498'000.–	CHF 470'000.–
Fachhändler im Sportbereich	CH0101253	CHF 1'763'000.–	CHF 1'190'000.–
Schreinerei mit Spezialisierung in attraktiver Nische	CH0101200	CHF 460'000.–	CHF 250'000.–
Stark wachsender Online-Händler in den Bereichen B2C & B2B	CH0101350	CHF 3'183'000.–	CHF 5'000'000.–

www.businessbroker.ch