

## Pressemitteilung

### **PROPSTER verdreifacht Nutzerzahlen – Die Pandemie als Treiber digitaler Wohnungskonfiguration**

**Wien, 15. Juli 2021.** Steigende Nutzerzahlen dank Pandemie: Das Wiener PropTech Start-Up PROPSTER verzeichnete in den letzten eineinhalb Jahren einen Ansturm auf ihre digitale Kundenplattform: So stieg die Gesamtzahl der Nutzung der Plattform von 3,8 Besuche pro User vor der Pandemie auf 9,9 nach Beginn der Pandemie. Den größten Anstieg an Nutzern konnte PROPSTER jedoch bei den verkaufsfördernden Features verzeichnen. Dabei haben potentielle Käufer, Mieter oder Investoren die Möglichkeit, das passende Objekt über eine Projektwebsite zu finden und vorab zu konfigurieren. Die Erwerber entscheiden schneller und vor allem Online. Zugleich erhöhte sich auch die Verweildauer pro Sitzung von gut eineinhalb Stunden auf drei Stunden fünfzehn Minuten. Insgesamt hat sich die Anzahl der mit PROPSTER gestarteten Projekte mehr als verdoppelt.

„Die Zahlen sind nicht nur aufgrund der erhöhten Nachfrage nach Wohnraum gestiegen. Denn nur, wenn der Verkaufsprozess von Anfang bis Ende digital durchgeplant ist und funktioniert, sind die Käufer auch bereit, ihn komplett digital zu durchlaufen“, meint Milan Zahradnik, Gründer und Geschäftsführer von PROPSTER. „Wir sind sicher, dieser Trend hält an. Denn die nächste Generation der Erwerber sind die Digital Natives.“

### **Sorgfältige Planung und richtige Produktauswahl als Schlüsselfaktoren**

Der Fokus von PROPSTER liegt auf der Digitalisierung des Sonderwunschprozesses im Rahmen der Wohnungsbemusterung. Dabei nutzt das Start-Up-Unternehmen demografische Daten, Projektspezifikationen und Kundeninformationen, um mittels Machine Learning die optimale Konfiguration der Immobilie bereits vor Verkaufsstart zu ermitteln. Immobilienunternehmen können durch die Kombination von Konfigurator und E-Commerce-Methodik sicherer planen, schneller verkaufen und den Erwerb der Immobilie effizienter abwickeln. Durch diesen Prozess bleiben 80 bis 90 Prozent der Käufer innerhalb der vorgegebenen Produktauswahl, wenn man ihnen je Gewerk vier bis acht Alternativen anbietet. Die in der Bearbeitung aufwändigen Sonderwünsche, können dadurch signifikant reduziert werden.

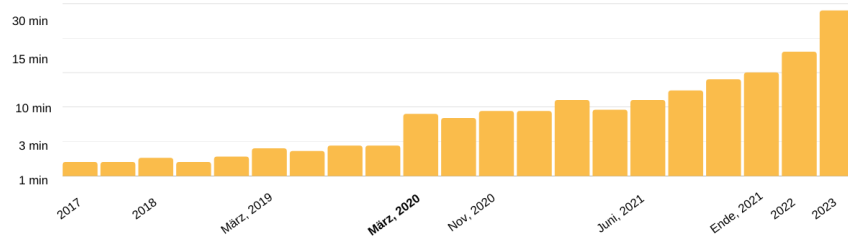
PROPSTER wertete rund 1.000 Wohneinheiten über ihre digitale Kundenplattform aus. Die folgende Tabelle zeigt einen Durchschnitt bei mehreren Projekten mit ca. 1.000 Wohneinheiten (freifinanziertes Eigentum) mit einer Auswahl an Standardprodukten und 4-20 Alternativprodukten:

	Wie viel % der Erwerber haben einen Sonderwunsch gewählt?		Wie oft wurde der Standard oder das kostenneutrale Produkt gewählt?
<b>Sonderwunsch Grundriss</b>	2.97%		97.03%
<b>Sonderwunsch Sanitär</b>	32.34%		67.66%
<b>Sonderwunsch Parkett</b>	5.58%		94.42%
<b>Sonderwunsch Fliesen</b>	11.90%		88.10%
<b>Sonderwunsch Elektro</b>	33.27%		66.73%
<b>Sonderwunsch Sonstiges</b>	13.94%		
<b>Standard</b>	<b>Kostenneutral</b>	<b>Aufpreis</b>	<b>Sonderwunsch</b>
35.17%	40.71%	16.41%	7.71%

### PROPSTER Nutzer Verhaltensanalyse:



### Durchschnittliche tägliche Sitzungsdauer



#### Über PROPSTER:

Milan Zahradnik gründete 2017 nach erfolgreicher Testphase und einem erfolgreichem proof of concept und proof of market die Sonderwunsch Meister GmbH in Wien. Unter dem Namen PROPSTER managt das Unternehmen über 200 Projekte mit 10.000 Wohneinheiten und einem Projekt-Volumen von mehr als 3 Milliarden Euro. PROPSTER unterstützt mit seiner selbst entwickelten Plattform Bauträger und Projektentwickler bei der Abwicklung ihrer Wohn- und Büroprojekte. Im Fokus stehen dabei die Optimierung der Abläufe, die Kommunikation und die Organisation zwischen Erwerber und Bauträger bzw. Projektentwickler. Das Unternehmen betreut derzeit über 80 Kunden im deutschsprachigen Raum und strebt innerhalb der nächsten fünf Jahre eine weitere Expansion auf dem europäischen Markt an.

Weitere Informationen finden Sie hier: [www.propster.tech](http://www.propster.tech)

#### Pressekontakt/PROPSTER:

Sabine Roth

Director

Feldhoff & Cie.

Mob.: +49 159 / 0626 4405

E-Mail: [sr@feldhoff-cie.de](mailto:sr@feldhoff-cie.de)