

Wiener Hightech-Startup zoomsquare erfindet die Immobiliensuche Neu

IT-Startup zoomsquare holt die Wohnungssuche in Österreich dank weltweit neuer Kerntechnologien, innovativen Features & Open Data ins 21. Jahrhundert.

Das Wiener Hightech-Startup zoomsquare hat heute Vormittag auf seiner offiziellen Startpressekonferenz ein neues Zeitalter der Immobiliensuche in Österreich eingeläutet. Die Vision: Jedem sein passendes Zuhause! Der Suchende wünscht und zoomsquare liefert nach persönlichen Vorlieben maßgeschneiderte Vorschläge. Ab heute auf zoomsquare.com!

Co-Founder Christoph Richter erklärt, wie es zu zoomsquare gekommen ist: „Die Wohnungssuche im Internet ist mühsam. Viele Plattformen, keine Gesamtübersicht, wenig Innovation und jedenfalls unzählige Stunden vor dem Computer. So ging es nicht nur uns, sondern auch sämtlichen Freunden. Jeder im Team wusste insgeheim, dass hier mehr geht, gerade mit den heutigen technologischen Möglichkeiten. Mit dieser Überzeugung und dem Bauchgefühl, dass so viele Leute nicht ganz verkehrt liegen können, haben wir im Herbst 2012 richtig los gelegt.“

Neues, natürliches Sucherlebnis

Die eigentliche Problemstellung lag daher für den zoomsquare-Initiator Dr. Andreas Langedger klar auf dem Tisch: „Von bestehenden Angeboten ist der Wohnungssuchende selbst bisher kaum unterstützt worden. Und das trotz ständig steigenden, individuellen Ansprüchen an ein neues Zuhause und damit auch an eine zeitgemäße Immobiliensuche.“

Genau diese Lücke will er mit seinem sechsköpfigen Team nun Schritt für Schritt schließen. „Wir werden eine neue Erfahrung der Immobiliensuche bieten, die Spaß macht, Zeit spart, erstmals den Suchenden in den Mittelpunkt stellt und neueste Technologien nützt. Jeder ist willkommen, dabei zu sein. Wir wissen, wir stehen erst am Anfang unserer Reise, aber zoomsquare wird mit jeder Woche noch besser!“

Was ist das wirklich Neue und Revolutionäre an zoomsquare?

Suche im gesamten Web

Im Unterschied zu klassischen Immobilienseiten, basiert zoomsquare auf einer Suchmaschine, die ständig nach neuen Anzeigen im gesamten Web (in Zukunft u.a. auch bei Genossenschaften, Facebook, Foren & Blogs) sucht und neue Objekte automatisch mit den Suchwünschen seiner User abgleicht.

Inserate aufgeben kann man bei zoomsquare nicht, was für Mitgründer Christoph Richter aber kein Problem ist: „Da wir pro Tag 1,2 Millionen Anzeigenseiten im Web analysieren, dauert es nicht lange, bis das eigene Inserat mit allen Vorzügen auch bei zoomsquare zu finden ist.“

Tatsächliche Lokalisierung von Immobilien

Mit zoomsquare weiß man darüber hinaus erstmals, wo eine Wohnung wirklich liegt. Möglich macht das eine völlig neuartige, semantische Analysetechnologie: dabei werden u.a. Ortsinfos und Nähenangaben von Anzeigenseiten miteinander verschnitten und so die Lage mittels Geodatenbank auf der Karte bestimmt. Das ist auch die Basis für alle nützlichen Umgebungsinfos, die dann gleich für jedes Objekt mitgeliefert werden.

Parship für Immobilien dank Matching-Algorithmen

Damit aber nicht genug, denn auch das „Matching“, welches beispielsweise schon erfolgreich von Dating-Seiten wie Parship eingesetzt wird, basiert auf diesem ausgeklügelten semantischen Verfahren. Gleichzeitig mit Ortsinfos werden noch viele weitere Informationen aus Anzeigenseiten analysiert. Laufend sollen mehr und mehr Wünsche der Suchenden einfließen.

Co-Founder Langegger dazu: „Mittelfristiges Ziel ist, dass man zoomsquare, wie im Gespräch mit einem Freund, einfach erzählt, wie man gerne wohnen möchte. Was einem sehr wichtig ist, was noch schön wäre. Also beispielsweise eine Wohnung, vorzugsweise Altbau in einem bestimmten Viertel, unbedingt mit Badewanne und Grünflächen für den Hund und bitte nicht länger als fünf Minuten von der U-Bahn entfernt. zoomsquare gleicht dann alle Inserate im Web mit diesen Wünschen ab und reiht sie mit dem zoomScore nach Übereinstimmung und Gewichtung.“

Open Data Pioniere

Sowohl beim Matching als auch der Objekt-Lokalisierung kommt zoomsquare Langeggers Rolle als Mitbegründer der Open Data-Bewegung in Österreich sehr zu Gute. Damit wird zoomsquare als eines der allerersten Unternehmen österreichweit in der Lage sein, Open-Data-Quellen (OpenStreetmap, Umgebungsinfos der Stadt Wien & der Wirtschaftskammer Österreich, Foursquare etc.) zukunftsweisend kommerziell zu nutzen.

Exklusiv: erste Wiener Stadtviertel-Suche

Ein gänzlich neues Feature ist die Stadtviertelsuche, die für Wien schon mal an den Start geht. Dank reichlich Eigenrecherche zu Namen und Grenzverläufen entstand exklusiv die erste Wiener Grätzl & Viertelkarte mit insgesamt 135 Suchvierteln samt dazugehörigen Kurzportraits. Co-Founder Richter über den Mehrwert für die Suchenden auf zoomsquare: „In Ottakring kann man beispielsweise am Brunnenmarkt oder am Wilheminenberg wohnen. Ein Bezirk, aber zwei grundverschiedene Viertel. Für eine effizientere Suche gehen wir im Sinne der User ab sofort eine Ebene tiefer.“

Wunschlage zeichnen & Arbeitsweg-Suche

Auch im kommenden Jahr hat zoomsquare vieles vor. Nachdem der erste Launch-Ansturm bewältigt ist, stehen schon weitere innovative Projekte auf der To-do-Liste. Bereits in Kürze wird man die Wunschlage für seine neue Wohnung direkt auf der Karte, auch über Bezirksgrenzen hinweg, einzeichnen können. Gearbeitet wird auch bereits an der Arbeitsweg-Suche, die Suchwünsche wie „max. 30 Minuten mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zur Arbeit“ ermöglichen wird. Darüber hinaus wird die Viertelsuche bald intelligenter und dem User auf Basis bereits gewählter Stadtviertel weitere passende Viertel vorschlagen.

Der Suchhorizont wird durch neue Funktionen für den User also fortan konsequent erweitert. Jeder soll nicht nur die Wohnung, sondern auch die Umgebung bekommen, die zu ihm passt. zoomsquare strebt eine ganzheitlichere Sicht an – die Immobiliensuche mit dem „Mehr“-Blick. Ein elegantes und funktionales Web-Design, bei dem gänzlich auf Werbung verzichtet wird, gibt zoomsquare schließlich auch den optisch passenden Rahmen.

Freemium-Model samt B2B-Strategien

Neu für die Branche ist auch das B2C-seitige „Freemium“-Geschäftsmodell. Basisfunktionen bleiben für alle kostenlos, für mehr Komfort gibt es Premium-Pakete (u.a. Sofortbenachrichtigung auf's Handy). Daher bildet zoomsquare zu bestehenden Immobilienplattformen, die Geld für Inseratenschaltungen der Makler verlangen, aufgrund der anderen Erlösstruktur keine Konkurrenz.

Im Gegenteil, da zoomsquare letztlich auf die Original-Quellen verweist, profitierten Immobilienportale sogar durch höhere Reichweiten, gezielteren Traffic und damit eine schnellere Vermittlung. Genau deshalb streben immer mehr Immobilienportale zwecks Echtzeitübermittlung und Optimierung von Inseraten eine Kooperation an. Parallel zum B2C-Model wird bereits an B2B-Strategien, wie beispielsweise einem effizienteren Management von Suchaufträgen für Makler, gearbeitet.

Neben Eigenkapital der Gründer wird zoomsquare maßgeblich durch drei staatliche Förderungen finanziert: PreSeed Hightech-Programm, Impulse XS (beide Austria Wirtschaftsservice, AWS) und INiTS.

Awards & Co. überall ganz vorne dabei

Bei sämtlichen relevanten Startup-Awards in Österreich (u.a. Mingo-Award, trend@venture, Mercur Award) kam zoomsquare bisher unter die Top 5. Ende Oktober steigt der vorläufige Höhepunkt beim Pioneers Festival in der Wiener Hofburg. Unter 700 Bewerbern aus aller Welt schaffte es zoomsquare bei einem der größten internationalen Startup-Kongresse sogar als eines von nur 8 heimischen Startups in die Endauswahl der Pioneers Challenge. Abgerundet wird dieses Bild durch die Nominierung für die „Go Silicon Valley“-Initiative der Wirtschaftskammer sowie guten Chancen auf eine Teilnahme bei der neuen Puls4-Startup-Show „2 Minutes 2 Millions“ diesen Herbst.