



PROPSTER



Dusche statt Badewanne oder Parkett statt Laminatboden?

*Wiener Proptech Startup PROPSTER zeigt aktuelle
Sonderwunsch-Trends bei privaten Wohnprojekten*

Wien, 10. Dezember 2019 - Dusche statt Badewanne oder Parkett statt Laminatboden? Der Kauf einer Wohnung ist eine Entscheidung fürs Leben. Wer sich den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen möchte, wünscht sich ein Zuhause, das optimal auf die eigenen Vorstellungen und Bedürfnisse abgestimmt ist.

Ein guter Bauträger erfüllt die Sonderwünsche seiner Kunden. Binnen zwei Jahren hat es PROPSTER geschafft die Produkt-Bemusterung und die Abwicklung von Sonderwünschen bei Wohnprojekten und auch Büroprojekten auf ein neues Level zu heben. Kern der Geschäftsidee ist es, sowohl für Immobilienentwickler und Bauträger als auch für Wohnungskäufer ein einheitliches Tool zur Kommunikation, Organisation und Dokumentation zu schaffen, das sämtliche Anforderungen und Wünsche beider Seiten einfach und übersichtlich erfüllt.

Was sind die aktuellen Trends bei Sonderwünschen in Österreich?

Die Auswertung von knapp 2000 Wohneinheiten, überwiegend im Neubau Eigentum, ergab folgende, spannende Trends für das Jahr 2019, welche gleichermaßen von führenden österreichischen Herstellern bestätigt werden.

Milan Zahradnik, CEO & Gründer von PROPSTER:“ *Unser Ziel ist sowohl dem Erwerber, als auch dem Bauträger eine passende Lösung anzubieten. In beiden Fällen geht es zwar um Sonderwünsche, jedoch haben beide Kundensegmente jeweils verschiedene Ansprüche. Der Erwerber möchte eine passende Auswahl an möglichen Alternativen inkl. Preis sehen, der Bauträger sucht Planungs- und Ausführungssicherheit. Wir stellen je nach Gewerk 4-6 Alternativprodukte zur Verfügung, die auf den Bedarf des Erwerbers angepasst ist und lösen somit beide Probleme auf einen Streich. Die Bemusterung wird für den Erwerber schnell und unkompliziert über unsere Plattform abgewickelt und der Bauträger bekommt fristgerecht alle notwendigen Informationen hinsichtlich der Produktkonfigurationsseite des Erwerbers.“*

Bad:

Ein eindeutiger Trend lässt sich im Bad feststellen. Dort wird seit geraumer Zeit die Dusche einer Badewanne vorgezogen. Bodenebene Duschen sind stark im Kommen, gleichzeitig minimalistische Ausführungen der Glaswände. Weiter geht der Trend eindeutig weg von den traditionellen Duschkabinen.

Bei der Auswahl der Fliesen setzen die ÖsterreicherINNEN am liebsten auf großformatige Ausführungen (60x60cm oder 30x60cm) in hellen Grau- und Beige-Tönen. Ein weiterer Trend lässt sich im bei den Armaturen erkennen: Hier werden seit geraumer Zeit vor allem Überkopfduschen gewünscht.

Thomas Birklbauer, Geberit Österreich: *„Bei uns wird ein klarer Trend in Richtung Dusch-WC’s erkannt. Denn dieses kombiniert alle Vorteile eines Bidet’s und eines WC. Bei einem Dusch-WC reinigt ein wohltemperierter Wasserstrahl sanft die betroffenen Körperstellen und hinterlässt ein sauberes Gefühl. Durch die punktuell eingesetzte Geruchsabsaugung (Duo-Fresh), wird einem eine vollkommen neue Welt der Frische eröffnet. Ein LED-Orientierungslicht hinter der Betätigungsplatte liefert eine dezente Beleuchtung beim nächtlichen Gang auf die Toilette. Um diesen täglichen Komfort zu nützen reicht eine Leerverrohrung um anschließend eine Verkabelung zu gewährleisten.“*

Wohnraum:

Der Trend geht zu authentischen Materialien und gesundem Wohnklima bei der Wohnraumausstattung. *„Großformatiges Parkett oder die Fischgrät-Verlegung mit größeren Formaten mausert sich zu den beliebtesten Varianten um das Eigenheim ansprechend zu gestalten“*, so auch Josef Thaller von Weitzer Parkett.

Herausforderung Wohnbau

Die grundlegende Frage, die man sich immer wieder stellt ist, Warum bauen wir Wohnhäuser wie vor vielen Jahren nahezu unverändert? Natürlich abgesehen von Trends der Architektur, besseren Fenstern und der einen oder anderen Dämmmaßnahme. Bauen wir klimagerecht? Nutzen wir Erneuerbare Energien in dem Ausmaß, wie es die Technologien uns schon bereitstellen? Nehmen wir Rücksicht auf die demographische Entwicklung? Solche und ähnliche Fragen werden in vielen Fällen mit „Nein!“ beantwortet. Dabei gäbe es schon jetzt ein enormes Potential“, bestätigt Alfred Pichsenmeister vom Elektro- und Haustechnik Anbieter Siblik.

Beschattungssysteme

Durch intelligente Systeme im Elektroinstallationsbereich – allen voran KNX mit weltweit rund 500 Herstellern, kann man schon seit Jahren mit Beschattungsregelungen effektive Vorbeugemaßnahmen zur Gebäudeerwärmung in den Sommermonaten erreichen. Mit KNX werden zudem Komfortlüftungsanlagen CO²-gerecht geregelt (Raumluftqualität, ein wesentlicher Bestandteil im Komfortbereich), der Energieverbrauch optimiert und die Basis für altersgerechtes Wohnen - Assisted Living – geschaffen.

Photovoltaik

Durch den Einsatz von Photovoltaik-Gemeinschaftsanlagen wurde vom Gesetzgeber die Möglichkeit geschaffen, auf Mehrfamilienwohnhäusern Eigenenergieerzeugung in Form von Sonnenstrom zu ermöglichen. Damit kann ein Großteil des Eigenverbrauches abgedeckt werden, die Energie für die Warmwassererzeugung und auch für die Elektromobilität bereitgestellt werden. Stichwort E-Mobilität - mit modernen Wallboxen (Ladestationen) ist es möglich, ein vernünftiges Energiemanagement auch im urbanen Bereich bereitzustellen.

Raumwärme

Zu guter Letzt das Thema Raumwärme. Es wird in naher Zukunft nicht nur darum gehen, wie wir angenehme Temperaturen im Winter schaffen, sondern wie es uns gelingt die Hitzeperioden im Sommer zu überstehen. Wohlgermerkt, ohne Einsatz von Klimaanlage. Eine Wärmepumpe kann hier in vielen Fällen Abhilfe schaffen, ist sie doch in der Lage zu Heizen und zu Kühlen (thermische Bauteilaktivierung). Durch Energie von der hauseigenen Photovoltaikanlage, es geht ja auch darum, die Energiekosten auf ein Minimum zu reduzieren, ist man dem klimagerechten Bauen einen Riesenschritt näher gekommen.

Der Hype um Propstechs ist immens. Unternehmen, die IT-gestützte Lösungen für die Immobilienbranche entwickeln, sind in aller Munde und werden zunehmend zu einem Investment-Vehikel. Immer mehr große Namen investieren in Propstechs, so auch Markus Ertler, frisch gekürter Business Angel of The Year 2019.

Mittlerweile hat PROPSTER bereits weit **über 80 Kunden im deutschsprachigen Raum, Tendenz stark steigend. Rund 160 Projekte ergeben 8.000 Wohn- Büro-Einheiten innerhalb nur 1,5 Jahren. Das Projektvolumen hat bereits die 2,5 Mrd. € Marke durchbrochen.**

Finden Sie Fotomaterial vom Konfigurator und dem Team: [hier](#)

Kurze Begriffsklärung – was versteht man unter Sonderwünschen? Ein Sonderwunsch ist alles, das nicht in der Standardausführung einer Wohn- oder Büroeinheit enthalten ist. Sonderwünsche gibt es in vielerlei Kategorien: Raumplanung/ Sanitäreinrichtungen/ Bodenbeläge/ Elektroinstallationen/ Bad/ Küche etc.

Über PROPSTER:

Binnen kürzester Zeit hat es PROPSTER geschafft eine ganzheitliche Abwicklung von Sonderwünschen bei Wohnprojekten und auch Büroprojekten anzubieten. Kern der Geschäftsidee ist es, sowohl für Immobilienentwickler und Bauträger als auch für Wohnungskäufer ein einheitliches Tool zur Kommunikation, Organisation und Dokumentation zu schaffen, das sämtliche Anforderungen und Wünsche beider Seiten einfach und übersichtlich erfüllt.

Mittlerweile hat PROPSTER bereits weit über 80 Kunden im deutschsprachigen Raum, Tendenz stark steigend. Rund 160 Projekte ergeben über 8000 Wohn- und Büro-Einheiten innerhalb 1,5 Jahren – diese beeindruckende Zahl und vor allem auch das durchweg positive Feedback aus der Baubranche lässt vermuten, dass Zahradnik mit seinem Unternehmen ins Schwarze getroffen hat.

Weitere namhafte Kunden und Projekte sind unter anderem: 6B47 Real Estate Investors, Rustler Real Estate Experts, Value One , CROWND Estates, STRABAG , ELK Haus, Park Immobilien, Guggenberger, SORAVIA Group, Frank Gruppe und Stix & Partner. Finden Sie weitere Infos unter: www.propster.tech