

IMMOUnited-Portal überzeugt den Markt: Ziele übertroffen, erste zahlende Kunden für 2027 gewonnen

Mit Qualität statt Masse, neuen Ansätzen für die Immobiliensuche und starken Netzwerken positioniert sich IMMOUnited weiter als spannendstes Portal am österreichischen Immobilienmarkt

Wien, 13. Oktober 2026. Vier Monate online und bereits mehr erreicht als geplant: Das neue Immobilienportal von IMMOUnited ist erfolgreich gestartet und entwickelt sich schneller als erwartet. Sowohl bei der Anzahl der Kunden als auch bei den Inseraten und der Reichweite wurden die selbst gesteckten Ziele übertroffen. Besonders erfreulich: Die ersten Makler- und Bauträgerunternehmen haben sich bereits jetzt für eine entgeltliche Zusammenarbeit im Jahr 2027 entschieden. Damit setzt IMMOUnited ein klares Signal für die nächste Entwicklungsphase des Portals und für einen Ansatz, der auf Partnerschaft, Qualität und echte Mehrwerte setzt.

Mehr als Reichweite: Kontakte, die wirklich zählen

Seit 11. Juni verbindet das IMMOUnited-Portal aktuelle Immobilienangebote mit seiner langjährigen Datenkompetenz als österreichischer Marktführer für Grundbuch- und Immobiliendaten. Die erste Zwischenbilanz kann sich sehen lassen: nach über 112 Millionen ausgespielten Werbekontakten sind rund 1.100 Kunden, die mehr als 65.000 Immobilien präsentieren, bereits aktiv. Dazu kommen jetzt schon ca. 350.000 Besuche pro Monat, die auch über Kooperationspartner wie TREND. oder oe24.at ihre Immobilien auf IMMOUnited finden oder bewerten. Damit hat das Portal seine ursprünglichen Ziele bereits nach vier Monaten übertroffen.

IMMOUnited richtet den Blick im nächsten Entwicklungsschritt verstärkt auf qualifizierte Kontakte, die wirklich zu den angebotenen Immobilien passen. Denn nicht die reine Anzahl der Anfragen macht den Unterschied, sondern deren Qualität. Das bisherige Kundenfeedback bestätigt diesen Weg.

Auch beim regionalen Wachstum verfolgt IMMOUnited einen klaren Kurs: Neben breit gestreuten Marketingmaßnahmen werden Bundesländer und Immobilienkategorien gezielt analysiert und dort Schwerpunkte gesetzt, wo sich besonders rasch eine starke Marktposition aufbauen lässt. Für ausgewählte Marktsegmente entwickelt IMMOUnited maßgeschneiderte Kampagnen, um Angebot und Nachfrage noch gezielter zusammenzuführen.

Aktuell können professionelle Immobilienanbieter ihre Objekte kostenlos auf dem IMMOUnited-Portal präsentieren. Ab 2027 wird ein bewusst niedrig gehaltener Unkostenbeitrag eingeführt, der zu 100 Prozent in die Bewerbung und Reichweite des

Portals fließen wird. Das Prinzip dahinter: IMMOUnited will nicht einfach eine weitere Plattform betreiben, sondern gemeinsam mit seinen Kunden wachsen und ein Modell etablieren, das sich durch relevante Anfragen und einen klaren Mehrwert für Anbieter auszeichnet.

Dass sich die ersten Unternehmen bereits jetzt für eine entgeltliche Zusammenarbeit im kommenden Jahr entschieden haben, wertet IMMOUnited als wichtiges Vertrauenssignal.

ZITAT Roland Schmid, Eigentümer & Geschäftsführer IMMOUnited GmbH:

„Wir haben unsere Ziele bei Kunden, Inseraten und Reichweite bereits nach vier Monaten übertroffen - das ist schneller, als wir es selbst erwartet hatten. Dass wir die ersten Unternehmen schon jetzt für eine entgeltliche Zusammenarbeit im Jahr 2027 gewinnen konnten, ist für uns ein starker Vertrauensbeweis und Bestätigung dafür, den Weg wie auch schon in der Vergangenheit gemeinsam und partnerschaftlich zu gehen. Es geht uns nicht darum, möglichst viele Anfragen zu erzeugen, sondern die richtigen. Dafür investieren wir in Reichweite, Datenqualität und neue Funktionen, die Menschen bei ihren echten Immobilienentscheidungen unterstützen“, erklärt Roland Schmid, Eigentümer und Geschäftsführer der IMMOUnited GmbH

Bilder | Grafiken

Bild 1: Roland Schmid, Eigentümer und Geschäftsführer IMMOUnited GmbH

© IMMOUnited GmbH - die Bilder können kostenfrei abgedruckt werden

Fotocredit: IMMOUnited gewährt den adressierten Medien das nicht ausschließliche, übertragbare Recht, alle zur Verfügung gestellten Bilder redaktionell im Rahmen ihrer Informationsdienste zu verwenden und Dritten für jede Form der Weiterverwertung bereit zu stellen (insbesondere für Print- oder Online-Nutzung). Als Quelle ist jeweilig „[Ihr Medium]/[IMMOUnited]“ anzugeben.

Über die IMMOUnited GmbH

Die IMMOUnited GmbH wurde von Roland Schmid gegründet und ist Marktführerin in der Bereitstellung von Grundbuch- und Immobiliendaten. Ihre Kernkompetenz liegt in der Auswertung sämtlicher Immobilientransaktionen, wie etwa Verkäufe, Schenkungen, Erbschaften oder Share-Deals. Seit 2007 verschafft das Wiener Unternehmen seinen Kunden Wettbewerbsvorteile durch innovative Online-Produkte im Immobilienbereich und fördert damit die Markttransparenz. Das Produktsortiment umfasst IMMObase (Bundesdatenbanken), IMMOmapping (Transaktions-Landkarte), IMMOdeveloper (Bauprojekt Datenbank), IMMOstats (Online Statistik-Tool über Transaktionen), IMMOfarming (Grundbuch-Eigentumsinformationen), IMMOvaluation (Bewertungsprodukte) und IMABIS (Immobilien-Angebotsdatenbank). Ein Team von Experten arbeitet in enger Abstimmung mit mehr als 2.000 Firmenkunden und weit über 10.000 Anwender am kontinuierlichen Ausbau der IMMOUnited Produktwelt. Die jüngste Entwicklung ist ein neues österreichisches Immobilien-Suchportal, das Business- und Endkunden seit Juni 2026 online zur Verfügung steht.

Rückfragehinweis:

Anita Körbler, MA

Communications Consultant

Mobil: +43 660 2626296

pr@rsgroup.at

IMMOUnited GmbH

A-1010 Wien, Tuchlauben 13 / 3. Stock

www.IMMOUnited.com