

Projektbericht

Immobilien in Virtual Reality besuchen

Der Kunde

Die INTERHOMES AG wurde 1968 in Bremen gegründet und zählt heute zu den großen Wohnbauträgern Deutschlands. Zwischen 300 und 400 Häuser und Wohnungen baut das Unternehmen jedes Jahr und arbeitet dabei mit namhaften Partnern zusammen.



Die Aufgabe/Herausforderung

Wenn ein potenzieller Kunde ein neues Haus oder eine neue Wohnung sucht, dann kommt es neben der Lage auch darauf an, wie es sich anfühlt, in das neue Zuhause einzutreten. Die INTERHOMES AG hat festgestellt, dass sich die Immobilien gut vermarkten lassen, wenn Kunden ein Musterhaus betreten können. Hier erleben sie das Raumgefühl, können im Kopf bereits ihre eigenen Möbel stellen und Zimmer zuordnen. Da der Bau eines Musterhauses viel Zeit beansprucht, hat die INTERHOMES AG eine Alternative geplant: die digitale Begehung der Immobilie in Virtual Reality (VR).

Die Umsetzung

Für dieses Projekt wurde in einem Anforderungsworkshop zunächst ermittelt, welche Leistungen die virtuelle Begehung bieten muss, um den Verkaufsprozess bestmöglich zu unterstützen. Drei Wohnungen des Bauprojektes „Dichtervillen“ in Karlshorst (Berlin) sollten visualisiert werden: eine Erdgeschosswohnung, bei der man auch den Garten betreten kann, eine mittelgroße Wohnung und eine große Penthouse-Wohnung. Jede Wohnung spricht eine andere Zielgruppe an. Im agilen Entwicklungsprozess wurde eine Senior Produktmanagerin der INTERHOMES AG einbezogen. Zusammen mit den 3D-Artists der HEC richtete sie die Wohnungen digital so ein wie sonst die Musterhäuser: Wo im Musterhaus Essens-Requisiten auf dem Tisch stehen, wartet in der digitalen Wohnung das nachgebildete Frühstück. Wo

sonst LED-Birnen in die Lampen geschraubt werden, bilden digitale Lampeneinstellungen nun die gewünschten Lichtstimmungen ab. Aus den Fenstern scheint das Tageslicht in einem realistischen Winkel. Einige Hersteller lieferten die tatsächlich verbauten 3D-Daten ihrer Innenausstattung, etwa für die Badausstattung. Sprint für Sprint wuchs jede Wohnung vom einfachen 3D-Rohbau zum realistisch wirkenden Wohlfühl-Zuhause heran.

Das Ergebnis

In einem Info-Pavillon neben dem Baugrund können sich potenzielle Kunden von einem Verkaufsberater alle Details zu den Wohnungen erklären lassen. Dort können sie eine VR-Brille aufsetzen und die verschiedenen Wohnungen virtuell betreten. Der Verkäufer verfolgt auf einem Bildschirm, wie die Kunden durch die Räume laufen. Wie bei einer echten Wohnungsbesichtigung lernt er die Vorlieben der Kunden kennen. Blickt dieser aus dem Fenster einer Wohnung sieht er die jeweils passende 360° Außenaufnahme der Umgebung, die sich digital aufbereitet in die VR-Welt fügt. Mit einer Drohne wurden dafür aus verschiedenen Höhen Panorama-Fotos erstellt. Kunden können also nicht nur ihre Wohnung erleben, sondern auch auf den Balkon treten und die Straße herunterschauen.

Die Projektdetails auf einen Blick

- > VR-Wohnungsbegehung zur Unterstützung des Immobilienverkaufs
- > 360° Drohnen-Aufnahmen in die VR-Welt integriert
- > Grundriss-Zeichnungen als Basis für fotorealistische VR-Wohnungen
- > Projektteam: 3D-Artists, C#-Programmierer, Senior Produktmanager des Kunden (Zusammenarbeit)

Die eingesetzten Technologien (Auswahl)

- > Anforderungsworkshop
- > Agiles Vorgehen nach SCRUM
- > Programmierung in C#, Unity
- > VR-Brille: Oculus Rift S

Ansprechpartner

Malte Wellmann
E | malte.wellmann@hec.de
T | 0421 20 750 0