

Roger Baumann

Auswirkungen und Potenziale – Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft

Digital Real Estate ist nicht nur ein Schlagwort, sondern mittlerweile zur unausweichlichen Realität geworden. Es gibt zahlreiche Veranstaltungen, Start-ups, Studiengänge und Umfragen, welche die Chancen der Digitalisierung aufzeigen. Bereits heute sind die Auswirkungen auf Individuen und Organisationen gross. PropTechs entwickeln Gebäude aus dem 3D-Drucker, SmartHomes öffnen dem Postboten für 30 Sekunden die Haustüre und alarmieren bei Missbrauch die Polizei und Immobilienportale vermitteln Wohnungen und Mieter über einen Algorithmus wie auf einer Dating-Plattform. Die digitale Transformation schreitet auch im Immobilienbereich in grossen Schritten voran. Mit dem Internet of Things, Blockchain und Data Science werden komplett neue Geschäftsmodelle entstehen. Wird die digitale Welt als Chance begriffen, können auch bestehende unternehmerische Konzepte weiterentwickelt werden, indem die Effizienz gesteigert, Risiken reduziert und Kunden zufriedener gemacht werden.

Grundsätzlich lassen sich drei Stossrichtungen der Digitalisierung unterscheiden. Die älteste und verbreitetste Variante der Digitalisierung befasst sich mit der Digitalisierung von Unternehmensprozessen. In neuerer Zeit findet im Rahmen von Digitalisierungsbemühungen nun auch eine intensivere Auseinandersetzung mit dem Kunden und dessen Bedürfnissen statt. Kundeninteraktionen bezeichnen das zweite Feld der Digitalisierung. In der dritten Form der Digitalisierung werden schliesslich gar ganze Produkte und Services der Unternehmung digitalisiert, oder zumindest mit Hilfe digitaler Technologien angereichert. Im Folgenden sollen alle drei Stossrichtungen anhand von Anwendungsbeispielen erläutert werden.

Die Automatisierung und Rationalisierung von repetitiven Tätigkeiten bildet das klassische Anwendungsfeld der Digitalisierung. Aus diesem Grund gewinnt die Einrichtung einheitlicher Management-Informations- und Berichtssysteme für alle Immobilien-Investment-Management-Teilprozesse an Bedeutung. Durch die Arbeit auf einer zentralisierten, prozessorientierten Plattform wird die Zusammenarbeit zwischen allen eingebunden Parteien und Abteilungen erleichtert. Entscheidungen können schneller und auf einer besseren Informationsgrundlage basierend getroffen werden. Zudem können mittel- bis langfristig Kosteneinsparungen realisiert werden. Langfristig sollte das System zusätzlich auch auf mobilen Endgeräten mit allen Funktionalitäten zur Verfügung stehen.

Durch digitale Schnittstellen können die Kunden über eine Vielzahl verschiedener Kanäle erreicht und plattformübergreifend begleitet werden. Die zunehmende Rechenleistung hat zu einer Flut von verfügbaren Daten geführt. Ziel ist nun, aus der großen Datenmenge die richtigen Schlüsse zu ziehen, um sich damit einen Vorsprung im Wettbewerb zu verschaffen. Wenn Analysen per Knopfdruck verfügbar werden, können interne und externe Kunden jederzeit und überall auf einer aktuellen Datenbasis überzeugt werden. Wenn die Performance eines Produktes etwa auf einem Tablet in Echtzeit einem Investor gezeigt werden kann, werden die Daten zum Gold der Zukunft. Für den Immobilienbereich wurden bereits Dashboards entwickelt, welche jederzeit von allen gängigen Endgeräten abgerufen werden können und aktualisierte Daten aus dem Real-Estate-Bereich zur Verfügung stellen. Mit dem Dashboard kann bspw. Kundenberatern ein Tool zur Verfügung gestellt werden, über welches sie dem Kunden datengestützt jederzeit gezielt Auskunft über die Produkte und Performance-Indikatoren geben können. Neben den Möglichkeiten in Bezug auf die Kundenzufriedenheit rückt auch die Mitarbeiterzufriedenheit in den Fokus. Mit einem end-to-end Digitalisierungsansatz müssen Daten nur noch einmal manuell eingegeben werden, Prozesse werden automatisiert und Medienbrüche vermieden. Dadurch kann die Effizienz derart gesteigert werden, dass zum Beispiel ein Jahresabschluss nur noch einen Bruchteil der Zeit in Anspruch nimmt und letzte Korrekturen geradewegs in die Druckvorlage einfließen.

Schliesslich werden in neuerer Zeit ganze Produkte und Services digitalisiert, mindestens aber digital angereichert. Es entsteht eine neue Welt, in welcher junge Start-up-Unternehmen in existierende Industrien eindringen und die bestehende Marktlogik aufbrechen. Ein global tätiges Immobilienberatungsunternehmen arbeitet bspw. mit einem Schweizer Start-up zusammen mit dem Ziel, die Ansicht und visuelle Bewertung von Immobilien zu digitalisieren. Es wurde dafür eine spezielle, web-basierte Plattform entwickelt, welche es ermöglicht, unkompliziert und schnell 3D-Modelle und –Ansichten zu erstellen und schliesslich die gesamte Architektur und das Interior auf der Plattform abzubilden. Das Tool bietet dem Kunden nicht nur ein neuartiges Besichtigungserlebnis, sondern auch eine vielversprechende ad hoc-Informationsgrundlage. Digital sells!



Roger Baumann

Managing Director und Geschäftsführer
Credit Suisse Asset Management
Immobilien KAG

Weitere Angaben zum Autor S.62

Weitere Angaben zum Unternehmen S.126