

Wie treibt die Digitalisierung Geschäftsmodelle in der Immobilienwirtschaft?

Neues Modul im MBA-Studium Internationales Immobilienmanagement

(05.03.2018) Die Digitalisierung betrifft viele Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsprozesse der Immobilienwirtschaft und erfordert ganzheitliche strategische Antworten der Unternehmensführung. In einem neuen viertägigen Modul des MBA-Studiums Internationales Immobilienmanagement wurden deshalb die Digitalisierungsthemen gebündelt: Digitalisierungstreiber, PropTechs, BIM, Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft und Umsetzung in einem Wohnungsunternehmen.

Kai Zimprich, CIO Germany and Northern Europe bei JLL SE, identifizierte neun Technologien als Digitalisierungstreiber: Cloud Computing, Big/Smart Data, Virtual/Augmented Reality, Sensorik, Robotik, Künstliche Intelligenz, Drohnen, 3D-Druck und Blockchain. Für die Immobilienwirtschaft bedeute das:

Cloud Computing, also der ortsunabhängige Zugriff auf Daten und die gleichzeitige Bearbeitung durch mehrere Nutzer, wird auch für mittelgroße Unternehmen technisch und finanziell machbar. Diese Technik verändert nicht nur die Arbeitsbedingungen der Unternehmen, sondern auch Nutzungskonzepte von Immobilien, wenn dadurch Flächen für eigene IT-Infrastruktur reduziert werden.

Big Data ist heute schon häufig in vielen Unternehmen als verteilte und unstrukturierte Daten vorhanden. Diese müssen aber verknüpft werden zu Smart Data. Hier liegen enorme Chancen für Effizienzsteigerungen sowie für Wettbewerbsvorteile bei Kundenservice und -gewinnung. Oft fehlt es in der Immobilienwirtschaft am Bewusstsein für den Wert dieser Daten.

Immer öfter im Einsatz ist die sog. Virtual und Augmented Reality, also die Schaffung einer virtuellen Welt, in die der Betrachter eintauchen, sich in ihr bewegen und sie verändern kann. Bei Augmented Reality werden in die virtuelle Welt Informationen, reale Bilder, Videos oder Töne eingeblendet. Im Marketing verstärkt dies das Vorstellungsvermögen, die Überzeugungskraft und die Emotionalisierung. Im Facility Management können sog. Wearables Reparaturprozesse vorab in 3D visualisieren und während der Arbeiten durch Einblenden von technischen Daten oder Zuschalten von Spezialisten den Prozess stabilisieren und Kosten senken. In der Planung unterstützt der sog. digitale Zwilling die Planungssicherheit und die Entscheidungen.

Sensorik, also die Verknüpfung sensorgenerierter Gebäudedaten mit Prozessen der Immobilienbewirtschaftung und Flächennutzung, ermöglicht erhebliche Effizienzsteigerungen und zusätzliche Dienstleistungen für die Nutzer. Zusammen mit Smart Data wird eine „predictive analysis“ möglich, z.B. vorbeugender Austausch technischer Komponenten.

Künstliche Intelligenz auf Basis lernender Algorithmen wird Datenextraktionen, z.B. aus Rechtsdokumenten, beschleunigen und Entscheidungen vorschlagen. Hier gebe es bereits Ansätze in der Praxis, die aber noch weiter verbessert werden müssten.

Drohnen können in der Vermarktung die Visualisierung unterstützen. In weiterer Zukunft sollte die Immobilienwirtschaft beachten, wie der Einsatz von Drohnen evtl. die Logistikbranche prägen und die Flächenbedarfe von Logistikern verändern wird. 3D-Druck ist v.a. ein Thema für

die Bauwirtschaft. Langfristig könnte aber auch das Einfluss auf die Logistikbranche und damit auf Logistikimmobilien haben.

Blockchain könnte in der Immobilienwirtschaft eine Reihe von Intermediären bzw. Treuhändern überflüssig machen und Transaktionen effizienter abwickeln. Beispiele wären Notare oder Grundbuch als Blockchain. Allerdings wären dazu viele regulatorische Änderungen nötig.

Einige dieser technologischen Treiber führen bereits zu akuten Bedrohungen klassischer immobilienwirtschaftlicher Geschäftsmodelle. Das gilt für Online-Marktplätze und Online-Brokerage, wo das Internet die Markttransparenz erhöht, als Distributions-/Nachfrage- und Matchingkanal am Umsatz traditioneller Makler knabbert und bei kleineren Maklern zu Abhängigkeit von Marktplätzen führt. Außerdem übt die Digitalisierung des Vermittlungsprozesses Druck auf die Honorare aus. Das wird eine Standardisierung und Prozessoptimierung im Maklergeschäft erzwingen, was einerseits kleinere Unternehmen bedroht, andererseits aber auch die Professionalisierung der Vermittlerbranche erhöhen wird.

Bedrohungspotenzial wurde auch für Bewerter gesehen. Bewertungen einfacherer Objekte werden heute schon automatisiert angeboten. Eine weiter ausgebauten Datenbasis wird viele individuelle Recherchen obsolet werden lassen. Makler und Bewerter müssen durch Struktu-

rierung und Verknüpfung des Rohstoffs Daten sowohl die Effizienz ihrer Prozesse erhöhen als auch daraus neuen Nutzen für den Kunden generieren.

Große Effizienzsteigerungen bietet die Digitalisierung beim Facility Management, wo viele der oben genannten Technologietreiber wirken, v.a. BIM-Daten als Basis, Smart Data des Gebäudebetriebs, Sensorik für Gebäudenutzungsdaten, Robotik, Drohnen, Augmented Reality. Die dabei notwendigen Investitionen werden zu einer Fokussierung der Branche auf größere Unternehmen führen.

Die Immobilienbranche wird also einen erheblichen Transformationsprozess erleben. Technologien sind Treiber und „Enabler“. Prop-Techs, die heute schon viele Prozesse der Immobilienwirtschaft abbilden, schaffen neue Wettbewerbs- und Kooperationsmöglichkeiten. Geschäftsmodelle müssen mit ihren drei Grundbausteinen „Kundennutzen, Wertschöpfungskette und Einnahmengenerierung“ überprüft werden. Change Management muss zuerst das Warum überzeugend vermitteln und danach das Wie bzw. das Was.

Prof. Dr. Gisela Götz