

# immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

## Softwareguide Real Estate **2019**

Digital  
Real Estate

HERSTELLER, PRODUKTE  
UND DIENSTLEISTUNGEN

HAUFE.

# Big Data, smart gemacht

Data Mining findet Standorte, an denen sich ein Immobilieninvestment lohnt. Wie das funktioniert, zeigt der Einsatz von Data Intelligence in einem mit Smart Data angereicherten Einkaufsprozess.

Die genannten Schlagworte implizieren unternehmerische Effizienzsteigerungen über die Sammlung und Verarbeitung großer Datenmengen. Doch an welchem Punkt seines Geschäfts kann eigentlich ein Unternehmen per anspruchsvoller Digitalisierungsstrategie oder durch gezielten Einsatz existierender Technologien einen tatsächlich messbaren Mehrwert erzielen? Auf diese Frage folgt meist das Schweigen im Walde. Doch die Nutzung intelligenter Daten (Smart Data) und selbstlernender Systeme (Data Intelligence) bietet sehr konkrete Möglichkeiten, alltägliche Prozesse der Branche nachhaltig zu verändern.

## SUMMARY

- » **Smart Data** bildet das große Ganze ab und findet Interdependenzen.
- » Aus kollektivem Marktwissen entsteht **individuell, intuitiv nutzbares Wissen**.
- » Im Ergebnis können Akteure auch ohne jahrelange Erfahrung und das damit verbundene Bauchgefühl **fundierte Entscheidungen** treffen.
- » Smart Data **identifiziert scheinbar unpassende Objekte**.
- » Über **kreative Nutzungsumwidmungen, Flächenoptimierung oder unkonventionelle Finanzierungsmodelle** werden sie zu passenden Objekten.

**MARKTINTELLIGENZ, KOLLEKTIV** Big Data beschreibt zunächst einmal große, heterogene Datenmengen. Diese sind für sich genommen wertvoll, aber in ihrer Essenz meist deskriptiver Natur. Erst die Hinzunahme komplexer Algorithmen und individualisierbarer Entscheidungsregeln generiert die Basis für Smart Data. Aus Millionen von einzelnen Beobachtungen, etwa zu Immobilienkäufen, entsteht so ein Abdruck kollektiver Marktintelligenz. Sie erlaubt Einblicke in die tiefste Ebene der Analyse.

Im Gegensatz zur individuellen Erfahrung einzelner Personen kann Smart Data das große Ganze abbilden und Interdependenzen finden, die aus dem Bauchgefühl heraus nicht erfahrbar wären. Aus kollektivem Marktwissen entsteht individuell intuitiv nutzbares Wissen. Im Ergebnis können Akteure auch ohne jahrelange Erfahrung und das damit verbundene Bauchgefühl fundierte Entscheidungen treffen. Die Menge von Daten und erworbenen Informationen liefert Erfahrungswerte zusammengefasst und übersichtlich. Sie generiert daraus Handlungsempfehlungen. Dies bildet die perfekte Ergänzung zur individuellen Erfahrung im Entscheidungsprozess. Dies erlaubt zudem schnellere Entscheidungen.

**IMMOBILIENEINKAUF, EXEMPLARISCH** Das umseitige Fallbeispiel des Location und Investment Minings zeigt exemplarisch den durch Daten angereicherten Prozess des Immobilienkaufs. Ein zentrales Ele-

Big Data Server kombinieren Millionen einzelner Datenpunkte und analysieren diese systematisch. Dadurch smart geworden, sprechen die Systeme sogar Handlungsempfehlungen aus.

## SO WERDEN PROZESSE SMART



### DURCH UMGEBUNGSDATEN:

- » Bevölkerungsstruktur (jung, alt, Bildungshintergrund)
- » Bevölkerungsdynamik (Migrationsbewegungen, Veränderungen der Struktur ...)
- » Einkommen und Kaufkraft
- » Lokale Charakteristiken (Grün- und Wasserflächen, Verkehrsanbindung, Verfügbarkeit von Restaurants, Ärzten, Supermärkten, Schulen und Kindergärten in der näheren Umgebung ...)
- » Entwicklung der Kaufpreise, Entwicklung der Mietpreise, Preisprognosen
- » Kommunale Mietspiegel und Informationen zu Bautätigkeit
- » Milieuschutzgebiete
- » Flächennutzungspläne



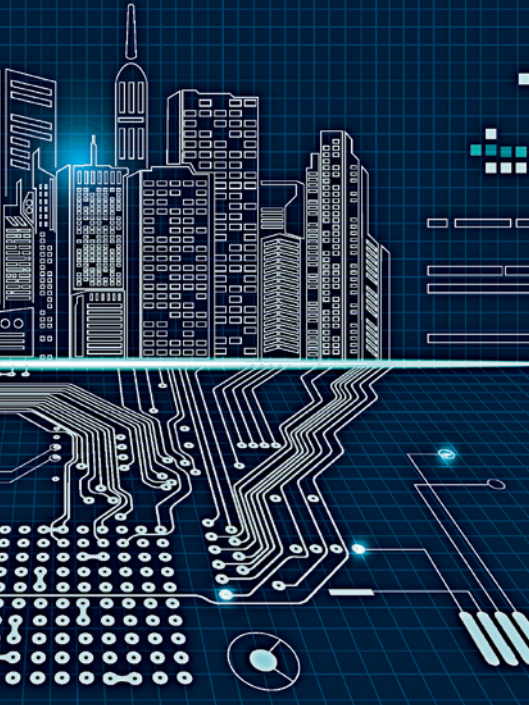
### DURCH KOSTENDATEN:

- » Verwaltungskosten (Asset Management, Hausverwaltung ...)
- » Operative Kosten (Instandhaltung und Instandsetzung)
- » Kosten durch Mieterwechsel und Leerstand
- » Umbaukosten (Flächenoptimierung, nachträgliche Verdichtung ...)



### DURCH OBJEKTDATEN:

- » Mieterstruktur
- » Zustand des Gebäudes als Ganzes
- » Renovierungsstand der einzelnen Einheiten
- » Energieausweise
- » Baujahr



ment von institutionellen Immobilienkäufern – also den Investoren – ist es, die für sie passende Anlagemöglichkeit zu finden.

Ob eine adäquate Immobilie oder ein Portfolio gefunden werden kann, wird zunächst von der Anlagestrategie bestimmt. Es ist auch davon abhängig, ob in Zeiten hoher Liquidität und enger Märkte überhaupt geeignete Objekte von Eigentümern oder Maklern angeboten werden.

Ein besonderes Element findet sich in dem Aspekt einer systemdurchdringenden Kreativität. Verfügen Investoren über solche Kreativität, können sie zunächst scheinbar unpassende Objekte identifizieren und über Nutzungsumwidmungen, Flächenoptimierung oder unkonventionelle Finanzierungsmodelle in passende Anlageobjekte transformieren.

Zudem spielt der Faktor Zeit eine große Rolle. Im Kern geht es darum, über einen großen Erfahrungsschatz die passenden Objekte zu identifizieren. Mithilfe der notwendigen Informationen – den Daten – wird deren Tauglichkeit verifiziert. So können in kürzester Zeit die relevanten Prozessschritte bis hin zum tatsächlichen Ankauf durchlaufen werden.

Data Intelligence, Location Mining oder Investment Mining sind für viele Teilnehmer der Immobilienwirtschaft noch neu. Doch auf diese Weise werden auch heute bereits passgenaue Investitionsobjekte gefunden. «

Prof. Dr. Nicolai Wendland,  
Geschäftsführer, 21st Real Estate GmbH

## IMMOBILIENEINKAUF

# Passende Investitionsobjekte finden

### DATEN, KONKRET

Wer zu einer firmenweiten Strategie passende Investitionsobjekte finden will, braucht eine nicht unerhebliche Menge an Daten. Diese Daten liegen in Deutschland in den meisten Fällen nicht zentralisiert vor. Sie müssen für jedes Objekt mühsam zusammengetragen werden. Dies ist besonders zeitaufwendig. Die Qualität der Daten (etwa zu Vergleichspreisen und Preisprognosen) kann oftmals nur als ausreichend eingestuft werden. Gerade in den prognostizierten Preisentwicklungen liegt jedoch einer der zentralen Werttreiber der eigentlichen Investition. Der Evaluationsprozess ist dadurch sehr schwierig. In einem von Daten getriebenen, digitalisierten Prozess werden diese Schritte ganzheitlich automatisiert. Der individuelle Bearbeiter, Transaktionsmanager und An Käufer profitiert von einer umfassenden Fülle kollektiven Marktwissens.

### DATEN, VERKNÜPFT

Die rohen Umgebungsdaten bilden noch keine ausreichende Entscheidungsvorlage und bewegen sich daher noch im Bereich der Big Data. Aktuelle Forschung zeigt, dass Menschen üblicherweise mit derjenigen Umgebung interagieren, die sie innerhalb von etwa 15 Minuten erreichen können. Dies kann eine Vielzahl von Orten beinhalten, die allesamt individuell in Big Data vorliegen. Alle Möglichkeiten und alle Umgebungsvariablen werden mithilfe von Maschinenlernalgorithmen konfiguriert und gewichtet. Im Ergebnis erhält man ein perfektes Bild der Umgebung und aller sie beeinflussenden Faktoren. Diese werden graphisch und numerisch aufbereitet. Es entsteht Smart Data.

### DATEN, HIP

Wie können Erkenntnisse aus dem Smart-Data-Topf nun genutzt werden? Ganz konkret bedeutet das für einen beliebigen Investor, zunächst eine Anlagestrategie zu formulieren. Diese sollte er auf Basis des Smart-Data-Pools prüfen lassen. Die Objekte sollten ganz spezifische Vorgaben gemäß der Mieterstruktur, der Leerstandsquote und der Ist-Rendite erfüllen. Smart Data ist in der Lage, etwa ein exaktes Anforderungsprofil für eine deutschlandweite Strategie für geplante Co-Living-Projekte für so genannte Young Professionals in quantifizierbare Anforderungen zu transformieren.

Dieses erlaubt ein detailliertes Matching zwischen den in der Strategie definierten, lagebezogenen Kriterien und den hierzu tatsächlich auffindbaren Gegenden. Im Resultat ermöglicht dies dem Investor ein umfassendes Location Mining, mit dessen Hilfe per Knopfdruck sämtliche Orte deutschlandweit identifiziert werden, die auf diese konkrete Strategie passen.

### DATEN, GEMATCHT

Simultan hierzu werden die eingehenden Exposés und Informationen verfügbarer Objekte am Markt über exakt dieselbe Big-Data-Datenbank analysiert und ihrerseits in Smart-Data-Pakete umgewandelt. Dieser Schritt bildet eine datengetriebene (Investment-)Angebotsfunktion ab und ermöglicht das finale Matching zwischen sämtlichen angebotenen Objekten und der tatsächlichen Strategie des einzelnen Investors. Smart Data ermöglicht also in diesem Schritt ein direktes Matching und das Erstellen von intelligenten Entscheidungsvorlagen. Jeder Nutzer kann diesbezüglich auch ohne nennenswerte Markterfahrung Entscheidungen treffen, da das kollektive Marktwissen für ihn direkt nutzbar ausgewertet wurde.

### DATEN, LERNEND

Mit der finalen Entscheidung des Investors über einen Kauf oder eine Ablehnung des Objektes oder Portfolios hört die Rolle von Smart Data nicht auf. Denn die Entscheidung des Investors wird in den großen Datentopf gegeben. Das System lernt daraus, welche der Vorschläge im Resultat tatsächlich validiert und gekauft wurden und welche nicht. Diese Information verbessert aber nicht nur ganzheitlich die systemgenerierten Entscheidungsvorlagen für alle zukünftigen Objekte. Es kann sogar in Echtzeit Empfehlungen für eine neue Strategie aussprechen, die optimal auf die Angebote am Markt ausgerichtet ist.

### DATEN, GENUTZT

Diese lernende Form der Data Intelligence erlaubt die nutznerindividuelle Erstellung eines Exposéfilters. Dieser kann etwa eingehende Angebote sofort aussortieren, die nicht in das Anlageprofil und das bisherige Investitionsverhalten des Käufers passen. Ohne Ressourcenerweiterung können somit mehr Angebote auf dem Markt geprüft werden.

# Digital Real Estate

Hersteller, Produkte  
und Dienstleistungen

<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien/>