

»WAS DIE BRANCHE VON MASCHINEN LERNEN KANN«

WARUM AN TRADIERTEN GEWOHNHEITEN FESTHALTEN, WENN DIE DIGITALISIERUNG FREUDIG ANTE PORTAS STEHT? WAS STEHT HINTER DER ABWARTENDEN HALTUNG VIELER PLAYER GEGENÜBER EINER VERÄNDERUNG, DIE SICH OHNEHIN NICHT VERMEIDEN LÄSST? ANTWORTEN VON NICOLAI WENDLAND, COO UND CO-FOUNDER VON 21ST REAL ESTATE. UND EIN FLAMMEDER APPELL FÜR DATA INTELLIGENCE.



Nicolai Wendland

© Anke Illing von Illing & Vossbeck Fotografie

Ein Modeslogan der letzten Jahre ist über alle Branchen hinweg die „digitale Disruption“. Stets ist die Rede davon, dass mit der Digitalisierung radikale Umwälzungen im Gang sind bzw. bevorstehen. Was bedeutet das aus Ihrer Sicht konkret, insbesondere in Bezug auf die Immobilienbranche?

- > **Nicolai Wendland:** Im Grunde ist unter dem Begriff der Disruption zu verstehen, dass innerhalb einer relativ kurzen Zeitspanne Gewohnheiten und Abläufe nachhaltig verändert werden. Allerdings lassen sich Disruptionen tendenziell nur ex-post bewerten. Zumeist weiß man nicht, ob man sich gerade in einer disruptiven Phase befindet.

In der Immobilienbranche haben sich viele Prozesse und Workflows über Jahrzehnte hinweg etabliert. Häufig wird an ihnen festgehalten, da sie zu festen Gewohnheiten geworden sind. Die Effizienz und Sinnhaftigkeit wird schlichtweg nicht mehr hinterfragt. So haben sich Arbeitsabläufe tief eingegraben und deren Infragestellung allein kann schon als Bedrohung wahrgenommen werden, also interne Widerstände hervorrufen. Dies müsste im Prinzip in einigen Unternehmen – oder von

dem Anbieter neuer Produkte und Prozesse – im Rahmen eines Changemanagements begleitet und aufgefangen werden.

Ganz konkret können das beispielsweise die Methoden zur Bewertung einer Immobilie und/oder zur Berechnung ihrer Rentabilität sein. Die Usance, bestimmte Excelmodelle zu nutzen oder Daten von einem bestimmten Anbieter zu beziehen, ist tief verankert und jedwede Änderung kann als lästig empfunden werden. Selbst, wenn diese Änderung nachweisliche Effizienzgewinne hervorruft, etwa bei Bewertungen per Knopfdruck über Smart-Data-Algorithmen.

Auch an Meetingkulturen wird festgehalten, die sich technologisch nicht mehr rechtfertigen lassen. Es ist zum Beispiel nicht mehr notwendig, alle ein bis zwei Wochen zusammenzukommen, um im Team zu erfahren, wer sich mit dem Ankauf seiner Objekte in welchem Status befindet. Stattdessen ist es möglich, über digitale Workflows den Aufgabenstand jedes Mitarbeiters direkt abzurufen und Probleme zu erkennen. Diese Kulturen und Gewohnheiten zu ändern erfordert Zeit und Begleitung.

In welchen Teilsegmenten der Branche haben Digitalisierungsprozesse bereits ins Tagesgeschäft von Immobilienunternehmen Eingang gefunden und wo besteht dringender Bedarf, dass dies in naher Zukunft geschieht?

Wendland: Hier ist es zunächst wichtig, den Begriff „Digitalisierungsprozess“ zu definieren. Für manche Firmen bedeutet Digitalisierung bereits, ein installiertes Chattool zu haben oder ein angebundenes Customer-Relationship-Management zu pflegen. Es gibt also verschiedene Abstufungen von Digitalisierung. Die Palette reicht vom „digitalen Beginner“ mit wenigen, einzelnen Lösungen, bis hin zum „digitalen Champion“ mit voll integrierten Systemen, die Informationen automatisch abrufen und nahtlos an andere Systeme übermitteln. Viele Unternehmen befinden sich noch in Stufe eins, was nicht unbedingt mit ihrer Selbstwahrnehmung übereinstimmen muss. Vielen ist auch noch gar nicht bewusst, wie weit sich eine erquickliche Anzahl an Prozessen und Aufgaben schon digitalisieren und automatisieren lassen.

Großer Nachholbedarf besteht zum Beispiel in der Datensammlung, -verarbeitung und -analyse. Den meisten Unternehmen ist nicht annähernd bewusst, welche Informationen sich aus ihren Daten ziehen lassen oder wie sie diesen Informationsgewinn monetarisieren könnten. Ein Schritt in die richtige Richtung ist dann schon die Beauftragung externer Consultants,

um eine bessere Vorstellung zu bekommen. Auch das ganze Thema der Immobilien- und Investitionsbewertung wird noch nahezu zu 100 Prozent analog angefasst, obwohl die technologischen Lösungen hier schon fast nahtlose Automatisierung erlauben.

Sie haben die Selbstwahrnehmung angesprochen. Befragungen unter Verantwortlichen von Immobilienunternehmen zeigen, dass viele der Meinung sind, im Bereich Digitalisierung bereits sehr aktiv zu sein. Diese Innensicht entspricht nicht unbedingt der Außenbetrachtung von Experten.

Wendland: Tatsächlich passt die eigene Wahrnehmung oftmals nicht zu der Außenbetrachtung von Experten, die wissen, was technologisch schon möglich wäre. Allerdings muss man auch bedenken, dass so massive Umwälzungen in größeren Unternehmen enorm viel Zeit in Anspruch nehmen und die Umstellung auf neue Technologie viele Entscheidungsebenen durchlaufen muss. Zudem kann oftmals nicht mit Sicherheit gesagt werden, ob die entsprechenden PropTechs auch noch nach fünf Jahren existieren und die Lösungen langfristig tatsächlich spürbare Effizienzsteigerung hervorbringen werden. Ein Grund, warum neue Projekte oft lange beobachtet und – im schlimmsten Fall – vom gesamten Unternehmen evaluiert werden. In diesem Fall versuchen Entscheidungsträger sich auch zu exkulpierten, sollte etwas schief gehen.

»VIELE UNTERNEHMEN BEFINDEN SICH NOCH IN STUFE EINS, WAS NICHT UNBEDINGT MIT IHRER SELBSTWAHRNEHMUNG ÜBEREINSTIMMEN MUSS. VIELEN IST AUCH NOCH GAR NICHT BEWUSST, WIE WEIT SICH EINE ERQUICKLICHE ANZAHL AN PROZESSEN UND AUFGABEN SCHON DIGITALISIEREN UND AUTOMATISIEREN LASSEN.«

Die Haltung des vorsichtigen Beobachtens sehen wir derzeit bei vielen Unternehmen, die zwar versuchen, digitale Strategien zu entwickeln, jedoch noch weit davon entfernt sind, mit einem PropTech zu kooperieren und die Lösungen zu lizenzieren. Das führt mitunter dazu, dass Unternehmen sich bereits als digitale Vorreiter bezeichnen, ohne jemals auch nur einen einzigen Partner gewonnen zu haben. Möglicherweise folgt die Umstellung zu einem späteren Zeitpunkt im großen Stil, aber bis jetzt ist das eher noch nicht zu beobachten.

Kommen wir zu einem Satz, den heute niemand mehr in Frage stellt: Daten sind das Gold unserer Zeit. Ein anderes Thema ist freilich der richtige Umgang mit der Unzahl an verfügbaren Daten. Stichwort Data Intelligence.

Wendland: Tatsächlich sind Informationen (Daten) die Rohstoffe unserer Zeit. Wenn selbstfahrende Autos unsere Straßen befahren,

schnellen Ankauf oder den schnellen Verkauf bestimmter Objekte. Es entsteht also ein Einfluss auf die Portfoliostrategie.

Wenn ich als Eigentümer schnell handle, kann ich diese Veränderung sogar zu meinem Vorteil nutzen. Wenn wir das nun weiter denken, könnte eine eingelagerte „Data Intelligence Unit“ nicht nur entsprechende Entscheidungsvorlagen generieren, sondern auch direkt den Immobilienankauf einleiten und in kürzester Zeit zum Notar führen. Die Basis all dieser Prozesse bis hin zur kompletten Automatisierung einer Branche – das sind die Daten.

Wie ist bezüglich Datenanalyse der Stand der Dinge in der Immobilienbranche, wo liegen die Problemfelder?

Wendland: Um eine effiziente, für Unternehmen gewinnbringende Datenanalyse vornehmen zu können, benötige ich nicht nur die entsprechenden Daten im Hause (oder über Dienstleister),

»FÜR JEDEN SCHRITT GIBT ES DIGITALE MÖGLICHKEITEN. WIR GREIFEN DIESEN GESAMTEN PROZESS UND DIGITALISIEREN PEU À PEU JEDEN EINZELNEN ABSCHNITT. ZUM BEISPIEL KÖNNEN ÜBER MACHINE-LEARNING UND DIE PASSENDEN DATEN OBJEKTERFASSUNG, KONTROLLE UND EXPOSEESICHTUNG KOMPLETT AUTOMATISIERT UND IN WENIGER ALS EINER SEKUNDE ERRECHNET UND BEREITGESTELLT WERDEN – WAS SONST BIS ZU ZWEI TAGE MANUELLE ARBEIT BEDEUTET.«

dann funktioniert dies nur über gigantische Datenmengen, die binnen Bruchteilen von Sekunden aufgenommen und verarbeitet werden. Die Verarbeitung geht so weit, dass dem Auto konkrete Entscheidungen vorgegeben werden.

Genau das wäre auch in der Immobilienwirtschaft machbar. Wir sind in der Lage, automatisch und kontinuierlich etwa den Markt zu beobachten und Änderungen sofort anzuzeigen. Große Bauprojekte wie Autobahnen, Shoppingcenter, Flughäfen etc. oder Veränderungen der Stadtstruktur über Migration haben beobachtbaren Einfluss auf Preisverteilungen. Diese beeinflussen dann beispielsweise den Wert anliegender Immobilien und damit den Unternehmensportfolios und implizieren den

sondern auch das nötige Know-how, um diese Daten zu verarbeiten und so aufzubereiten, dass smarte Entscheidungsvorlagen bis hin zu Automatisierungsprozessen generiert werden. Auch hier ist die Immobilienbranche alles andere als vorne weg. Es ist schon etwas Besonderes, wenn Datenabteilungen großer Akteure mehr als zwei oder drei Mitarbeiter haben. Das liegt speziell in Deutschland daran, dass sich der Markt jahrzehntelang hervorragend entwickelt hat. Man konnte fast nichts falsch machen. Demzufolge war die Notwendigkeit für solide Recherche nicht verankert. Es klappte ja eh.

Ein weiterer Punkt ist die desaströse Datenverteilung in Deutschland. Kauf- und Mietpreise werden von den Gutachterausschüssen fast weggeschlossen und sind für die Allgemeinheit

nicht flächendeckend zugänglich. Das ist leider ein katastrophaler Umstand, weil gezielt Marktinformationen verheimlicht werden. Auch andere Datenquellen sind eher dezentralisiert und nicht einfach zu beschaffen.

Sie haben zuvor gesagt, dass viele Unternehmen noch weit davon entfernt sind, mit einem PropTech zu kooperieren und die Lösungen zu lizenzieren. Warum sind die Investitionen in PropTech-Startups im Vergleich zu anderen Branchen noch relativ gering? Ist eine Änderung in Sicht?

Wendland: Die Investitionen in PropTechs sind auf dem aufsteigenden Ast, waren aber in den vergangenen Jahren tatsächlich sehr gering. Das liegt an einem ganz speziellen Umstand: Die großen Firmen der Branche sind wie gesagt noch sehr beobachtend. Ihnen ist irgendwie klar, dass Technologie eine wichtige Rolle spielen wird, aber sie können nicht greifen, welche Veränderungen tatsächlich anstehen. Außerdem laufen die Geschäfte einfach noch zu gut, es existiert demnach zu wenig Innovationsdruck. Abwarten wird also (noch) nicht bestraft. Und so mangelt es vielen an der Bereitschaft, größere Investitionen zu tätigen und ihre Systeme umzustellen, wenn auf der anderen Seite viele junge PropTechs stehen, von denen man nicht weiß, wie lange sie erfolgreich am Markt sein werden.

Diese abwartende Haltung ist insofern verständlich. Zugleich führt dies dazu, dass nur wenige, zunächst kleine Pilotprojekte gestartet werden und am Markt noch keine wirkliche Erfolgsgeschichte zu vermerken ist. Die Umsätze kommen zwar mit der Zeit, sind aber im überschaubaren Rahmen. Allerdings braucht es Erfolgsgeschichten in der Welt der Venture Capital-Geber, damit diese motiviert sind, gezielt höhere Summen in die Branche zu stecken. Auch hier gilt die Abwartetaktik, weil die greifbaren Investitionsziele fehlen.

Vielleicht liegt die offenkundige Scheu und Abwartetaktik ja auch daran, dass PropTechs von bereits tradierten Immobilienunternehmen als Gefahr für das eigene Business angesehen werden.

Wendland: Ich denke gar nicht, dass die meisten PropTechs den Immobilienfirmen gefährlich werden wollen oder können. Man sollte sich hier vielmehr auf die Kooperation konzentrieren. PropTechs werden oft von Menschen gegründet, die nicht aus der Branche kommen. Das bedeutet, dass sie Prozesse vollkommen anders denken und tradierte Angewohnheiten

viel stärker hinterfragen. Damit geht häufig eine enorme Effizienzsteigerung einher. Allerdings entstehen genau hier Widerstände bei eingesessenen Mitarbeitern, die oft gar nicht nachvollziehen können, warum etwas, das 20 Jahre gut funktioniert hat, nun geändert werden soll.

PropTechs fordern also die Flexibilität und Wandelbarkeit von (oft ineffizienten) Prozessen heraus. PropTechs sind per se nicht besser darin, Immobilien zu kaufen oder zu verwalten, aber sie bauen Tools, die diese Prozesse neu denken und abbilden. Eine Zusammenarbeit muss daher gut geplant sein und sauber definierte, meist kleine Schritte beinhalten. Im Laufe des Prozesses müssen Mitarbeiter ihre Arbeitsabläufe ändern und das Gefühl bekommen, dass die neuen Lösungen und Apps auch tatsächlich Mehrwert bringen. Einfach ein komplett neues System über eine Firma zu stülpen funktioniert leider nicht gut, da sich die menschlichen Widerstände zumeist als zu stark erweisen.

Mit Ihrem eigenen PropTech-Unternehmen stellen Sie den Anspruch, die Investitionsprozesse der Immobilienwirtschaft zu digitalisieren. Was heißt das genau und konkret?

Wendland: Der Prozess, den ein Investor beim Ankauf einer Immobilie durchläuft, ist sehr komplex und langwierig. Objekte müssen zuerst gefunden und intern erfasst werden. Es muss kontrolliert werden, ob bereits ein anderer Makler dieses Objekt geschickt hat (Erstnachweis und Vorkenntnis). Aus Hunderten, manchmal Tausenden von Exposees gilt es in kürzester Zeit diejenigen herauszusuchen, die ungefähr zur Anlagestrategie passen. Im Anschluss heißt es, für die infragekommenden Immobilien verschiedene Szenarien zu erstellen, bezüglich Finanzierungsstruktur, möglicher Ausbau, mögliche Mietsteigerung etc. Diese Szenarien zu erstellen erfordert viel Zeit und man benötigt viele Informationen, sprich Daten. Die passenden Objekte sollen danach gekauft werden und müssen einen komplexen internen Weg durchlaufen, der von der Besichtigung über Finanzierungsverhandlungen und -anfragen, Baukostenabschätzungen usw. bis hin zum Notar reicht.

Für jeden dieser Schritte gibt es digitale Möglichkeiten. Wir greifen diesen gesamten Prozess und digitalisieren Schritt für Schritt jeden einzelnen Abschnitt. Zum Beispiel können über Machine-Learning und die passenden Daten Objekterfassung, Kontrolle und Exposeesichtung

»WIR HABEN ZUM BEISPIEL EINE MACHINE-LEARNING-TECHNOLOGIE ZUR VERBESSERUNG DER BESTIMMUNG VON MIETPREISEN ENTWICKELT. IN EINER JÜNGSTEN STUDIE HABEN WIR JETZT DIE AUF MACHINE-LEARNING BASIERENDEN VERFAHREN MIT VERSCHIEDENEN, HERKÖMMLICHEN VERGLEICHSWERTVERFAHREN VERGLICHEN. DIE ERGEBNISSE SPRECHEN FÜR SICH.«

komplett automatisiert und in weniger als einer Sekunde errechnet und bereitgestellt werden – was sonst bis zu zwei Tage manuelle Arbeit bedeutet. Wenn der Investor ein ganzes Portfolio berechnen möchte, dauert das sogar mehrere Monate. Auch diese Aufgabe kann schon heute komplett digital und automatisiert abgewickelt werden. Objekte werden bereits beim Erfassen automatisch vorberechnet, standardisiert und mit Daten angereichert. Dazu werden sie mit dem Investitionsprofil des Anlegers abgeglichen und gefiltert.

Was die Erstellung von Szenarien betrifft, stellen wir wiederum verschiedene Berechnungsmodelle und sämtliche benötigten Daten und Informationen zur Verfügung. Parallel können Informationen über Baukosten und Finanzierungsbedingungen komplett eingespielt werden. Schlussendlich lässt sich der gesamte Prozess in einem digitalen Workflow abbilden, der jedes Objekt durch das Unternehmen führt, bis es beim Notar gekauft werden kann.

Sie sprechen von Machine-Learning. Da kommen wir in den Bereich von Artificial Intelligence. Es steht zu befürchten, dass das in den Ohren der meisten Player der Branche nach einer fernen utopischen Zukunft klingt. Wie wollen Sie diese Leute überzeugen?

Wendland: Am besten mit Fakten. Wir haben zum Beispiel eine Machine-Learning-Technologie zur Verbesserung der Bestimmung von Mietpreisen entwickelt. In einer jüngsten Studie haben wir jetzt die auf Machine-Learning basierenden Verfahren mit verschiedenen,

herkömmlichen Vergleichswertverfahren verglichen. Die Ergebnisse sprechen für sich. Mietwertermittlungen und -prognosen in deutschen A-Städten sind durchschnittlich um 25 Prozent genauer, wenn sie mithilfe der Maschinenlernalgorithmen anstatt mit lokalen Umgebungsdurchschnitten bestimmt werden. In B-Städten verbessern sich die Ergebnisse sogar um 32 Prozent im Durchschnitt. Machine-Learning ermöglicht also nachweislich eine genauere Preisbestimmung von Objekten und somit eine verlässlichere Ermittlung von Renditezielen. Das Risiko durch falsche Mietpreiserwartungen wird minimiert und Fehlinvestitionen werden vermieden.

Zurück zum generellen Überthema Digitalisierung. In welcher konkreten Form profitieren Investoren und Makler von den neuen Technologien?

Wendland: Das Ziel ist eine effiziente Beschleunigung eines ansonsten langwierigen Prozesses. Als Investor erhalte ich ein komplettes Ankaufssystem, das zukünftig bis zum Real Estate Online Trading ausgebaut werden wird. Jeder Prozessschritt wird digitalisiert und – soweit möglich – automatisiert, inklusive aller nötigen Informationen und Daten. Man kann sich das wie eine digitale Mischung von Fließband und moderner Fertigungsinsel vorstellen, an der jeder Mitarbeiter sämtliche Tools zur Verfügung gestellt bekommt.

Die Makler profitieren davon, dass sie Objekte bereits digital anbieten und einen hohen Mehrwert für die Investoren schaffen. Sie erhalten außerdem vollautomatisch Meldungen über

Erstnachweis oder Vorkenntnis. Dadurch, dass Investoren automatisch nur die Objekte sehen, die zur Strategie passen, erhält der Makler in kürzester Zeit Rückmeldung über ein Kaufinteresse (auch das kann automatisiert hinterlegt werden) oder eine Absage. Der gesamte Ankaufsprozess kann damit eine enorme Geschwindigkeit aufnehmen. Was früher Monate verbraucht hat, lässt sich so in wenigen Tagen abwickeln.

Sie bringen also Makler und Investoren effizienter und schneller zusammen?

Wendland: Makler suchen professionelle Ankäufer mit der passenden Investitionsstrategie für ihre Objekte. Investoren müssen auf effiziente Weise Objekte mit hohem Potenzial aus einer Vielzahl von Offerten herausfiltern. Da liegt es auf der Hand, die Partner zu matchen. Wir sind erst vor wenigen Wochen mit dem digitalen Makler Maklaro eine PropTech-Kooperation eingegangen, um dafür eine simple Lösung anzubieten. Maklaro stellt Anlageobjekte auf 21st-Exchange ein. Für den digitalen Makler bietet sich so erstmals die Möglichkeit, auf einem Immobilienmarktplatz im Internet präsent zu sein, der explizit auf Investoren abzielt. Maklaro vermeidet somit unnötige Streuverluste und findet rascher die richtigen Käufer für seine Objekte. Für uns bedeutet die Kooperation wieder einen Medienbruch weniger im Transaktionsprozess und wir kommen damit ein großes Stück näher an das ganzheitliche

Produkt. Davon profitiert letztendlich die gesamte Branche, die einen weiteren Schritt auf dem Weg der digitalen Transaktion macht.

Wie lautet Ihre Prognose bezüglich der Digitalisierung der Immobilienbranche in den nächsten Jahren? Wer wird warum als Sieger aus dem digitalen Wandel hervorgehen, wer bleibt aus welchen Gründen auf der Strecke?

Wendland: Ich denke, diejenigen werden als Sieger hervorgehen, die frühzeitig in die Umsetzung der digitalen Strategie investieren und sich damit einen Wettbewerbsvorteil erarbeiten können. Dies gilt speziell für große Unternehmen, die über Geschwindigkeitsgewinne in der Lage sein werden, gute Investmentobjekte vor allen anderen zu identifizieren und schneller zu kaufen. Auch in der effizienteren Bewirtschaftung der Immobilien liegt ein großes Potenzial.

Für die PropTechs ist das schon schwieriger einzuschätzen. Wie bei allen Digitalisierungstendenzen wird es auch hier darum gehen, möglichst ein „Whole Product“ anbieten zu können, also keine kleinen Insellösungen, sondern Produkte, die es dem User erlauben, alle Arbeitsschritte innerhalb einer Umgebung per Knopfdruck zu lösen. Niemand wird in Zukunft bereit sein, zehn verschiedene Produkte zu kaufen, um damit ein Objekt zu erwerben.

CL

Zum Unternehmen

21st Real Estate ist ein Berliner PropTech-Unternehmen, das die Investitionsprozesse der Immobilienwirtschaft digitalisiert. Big Data wird in Deutschland zu bundesweiten Kennzahlen als Basis für innovative Produkte und IT-Services transformiert und Anlageentscheidungen für professionelle Investoren optimiert. Das Kernteam von 21st Real Estate besteht aus Gründungsmitgliedern von Immobilienscout24, Transaktionsmanagern mit langjähriger Erfahrung und einem international renommierten Team von Immobilienökonominnen und Datenanalysten.

Zur Person

Nicolai Wendland, COO und Co-Founder von 21st Real Estate, 2013 Gründer des Berliner Big Data Startup Potentialspaces, gilt als einer der führenden Experten im Bereich Digitalisierung, Smart Data und Data Intelligence Lösungen für die Immobilienwirtschaft. Die Forschungsschwerpunkte des Professors für Real Estate Economics und Real Estate Management am Touro College in Berlin liegen insbesondere in neuen, von Machine-Learning getriebenen Ansätzen für die Bewertung von Immobilien und Investments.
