

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT 4.0

## „ETABLIERTE UNTERNEHMEN SOLLTEN SICH NICHT VOR PROPTECHS UND NEUEN TECHNOLOGIEN VERSCHLIESSEN“

Mit der 21st Real Estate GmbH ist Anfang dieses Jahres das erste PropTech-Unternehmen in den renommierten Spitzenverband ZIA eingezogen. Ein „Ritterschlag“, der dem Berliner Unternehmen viel Aufmerksamkeit in der Branche gebracht hat. Im Interview mit der I&F-Redaktion erläutert COO Nicolai Wendland das Geschäftsmodell seines Unternehmens, das sich zum Ziel gesetzt hat, die Investitionsprozesse der institutionellen Immobilienwirtschaft vollumfänglich zu digitalisieren. Auch spricht er über vielversprechende neue Technologien, aktuelle Entwicklungen im Bereich des Datenschutzes sowie den digitalen Nachholbedarf etablierter Unternehmen. Red.

**Herr Professor Wendland, auf der Website Ihres Unternehmens heißt es „Wir digitalisieren die Investitionsprozesse der Immobilienwirtschaft“. Das klingt sehr ambitioniert, gleichzeitig aber auch etwas nebulös. Was genau ist Ihre Vision?**

Unser Ziel ist es, den Prozess des Immobilienankaufs vom Angebot bis zum Abschluss digital abzubilden. Das bedeutet ganz konkret, dass Objekte automatisch vorbewertet und mit der Anlagestrategie des Investors gematcht werden, dass Kunden Investitionen mit verschiedenen Modellen und allen Daten im Detail simulieren und bewerten können und es bedeutet, dass Kunden den Ankauf als digitalen Workflow steuern und automatisieren können. Dabei wollen wir auch alle beteiligten Partner wie beispielsweise Banken und Versicherungen anbinden und neue Technologien wie digitale Unterschriften und Dokumentation via Blockchain mit einbeziehen.

**Wie darf man sich den Ankaufsprozess eines typischen institutionellen Investors anno 2018 denn vorstellen?**

Derzeit ist es so, dass Transaktionsmanager in der Regel hunderte bis tausende von

Immobilien-Exposés im Monat sichten müssen. Anhand der wenigen Informationen haben sie dann auch nur ein paar Minuten Zeit, das Potenzial dieser Objekte einzuschätzen. Das heißt, sie müssen sich zusätzliche Informationen und Daten immer wieder neu und vor allem manuell zusammensuchen. Die Daten sind dabei oftmals von schlechter Qualität. Darüber hinaus gibt es nach wie vor keinen einheitlichen Standard zum Berechnen von Renditen, so dass die Prognose dieser ebenfalls stark variiert.

Betrachtet man den gesamten Ankaufsprozess, beinhaltet dieser – je nach Projekt – zahlreiche einzelne Schritte, in die die verschiedensten Mitarbeiter und externen Teilnehmer involviert sind. Das führt schon einmal dazu, dass Aufgaben nicht klar verteilt und daher doppelt erledigt werden. Diese Tatsachen und die zahlreichen Medienbrüche – vom gedruckten zum digitalen Dokument und wieder zurück – führen zu einem unübersichtlichen und mehrere Monate dauernden Ankaufsprozess.

**Ein wichtiger Bestandteil Ihres Konzepts besteht darin, „Big Data“ in tragfähige Kennzahlen bei Anlageentscheidungen, also „Smart Data“, zu verwandeln. Wie gehen Sie hierbei vor, können Sie dies an einem konkreten Beispiel erläutern?**

Stellen Sie sich Big Data als ein riesiges Depot an Rohdaten vor, welches zwar Analysen erlaubt, jedoch in dieser Form keine direkte Entscheidungshilfe bietet. Smart Data hingegen ist eine Entscheidungshilfe für den Nutzer, denn sie transformiert die Big Data in wenige, aussagekräftige Indikatoren, die für den Nutzer leicht zu erfassen sind. Ein gutes Beispiel hierzu gibt der Zugang zur Natur aus un-

serem Smart-Data-Report: Per 31. Dezember 2015 gab es 291 483 Hektar Grün- und 855 213 Hektar Wasserfläche in Deutschland – eine riesige Datenmenge. Diese Daten eignen sich aber nicht zur direkten Entscheidungsfindung.

Smart Data gewichtet alle Grün- und Wasserflächen entsprechend ihrer fußläufigen Erreichbarkeit und zeigt anhand einer konkreten Zahl, wie sich diese zum Stadtdurchschnitt verhält (zum Beispiel gehört Umgebung xy zu den fünf Prozent der grünen in Hamburg). Damit können Nutzer auf einen Blick sehen, wieviel Natur von einer Lage aus erreichbar ist und ob es für die Stadt viel oder wenig ist.

**Welche Technologien (Blockchain, Machine Learning et cetera) halten Sie aktuell für vielversprechend – und vor allem praxistauglich – im Immobilienbereich?**

Die Immobilienbranche ist ja stark datengetrieben, was Machine Learning umso wichtiger macht, denn Maschinenalgorithmen helfen dabei, die marktübliche Ermittlung von Preisen zu präzisieren. Maschinenalgorithmen können die Lage, den Einfluss von Objekt- und Umgebungsvariablen sowie deren komplexe Interaktion auf die Mieten berücksichtigen. Auch beim Erfassen analoger Dokumente wie Exposés und Mietverträge wird automatisiertes Erkennen über künstliche Intelligenz enorm wichtig.

Eine weitere vielversprechende Technologiebranche ist Blockchain, da sie verhindert, dass Transaktionen geändert beziehungsweise gefälscht werden können und beispielsweise ausgedruckte Dokumente überflüssig macht. In diesem Zusammenhang ist auch „Tokenized Ownership“ für Immobilien eine weitere spannende Technologie, denn sämtliche Informationen zu einer Immobilie werden über die Blockchain direkt an die Token „gehängt“ und damit alle Informationen digital übermittelt. Allerdings verbraucht die Blockchain viele Ressourcen und ist eine relativ neue Technologie. Kosten und Nutzen müssen daher von allen Seiten beleuchtet werden, bevor sie zum Einsatz kommt.

ZUR PERSON

**PROF. DR.  
NICOLAI  
WENDLAND**

Geschäftsführer (COO),  
21st Real Estate GmbH,  
Berlin



Quelle: Illing & Vossbeck Fotografie

**Wenn der Investment- beziehungsweise Bewertungsprozess einer Immobilie wirklich gänzlich automatisierbar ist, wird dann menschliche Expertise überhaupt noch benötigt?**

Es geht in erster Linie gar nicht darum, Menschen zu ersetzen, sondern die Aufgaben, die gar nicht von Menschen ausgeführt werden müssen, an die Maschine zu übergeben. Das Digitalisieren von Dokumenten ersetzt lästiges Abtippen. Automatisierte (Vor-)bewertungen ersetzen die manuelle Datenrecherche und das „Bas-

Riesengewinn, da das Unternehmen für mehrere Milliarden Euro im Jahr Immobilien ankauft, unter anderem für Kunden wie die Deutsche Wohnen. Davon abgesehen, haben wir mehrere Kunden, die in kleineren Volumina ankauen, jedoch ebenfalls intensiv die Software nutzen.

**Wie hoch ist das realisierte Transaktionsvolumen über die Plattform?**

Über das exakte Transaktionsvolumen können wir natürlich keine genauen Angaben machen, was wir aber sagen können, ist, dass sich derzeit Objekte im Wert von zirka 8,5

Milliarden Euro in unserem System befinden.

**Wie genau verdient 21st Real Estate dabei Geld?**

Das Prinzip ist ganz einfach: Makler und Anbieter nutzen unsere Angebote komplett kostenlos, um Objekte einzustellen und gezielt anzubieten. Investoren zahlen eine Gebühr für die Bereitstellung der Software und aller Daten sowie eine Transaktionsgebühr bei erfolgreich abgeschlossener Transaktion.

**Ist Ihr Unternehmen denn bereits profitabel? Viele Prop- und Fintechs schreiben ja rote Zahlen ...**

Wir sind finanziell sehr gut aufgestellt. Unser Ziel ist es nicht, in kürzester Zeit Umsätze zu maximieren, sondern ein Produkt zu bauen, das langfristig allen Kunden ein

**„Unser Ziel ist es nicht, in kürzester Zeit Umsätze zu maximieren, sondern ein Produkt zu bauen, das langfristig allen Kunden einen starken Mehrwert bietet.“**

nen starken Mehrwert bietet. Die Umsatzentwicklung wird dieser Strategie zwangsläufig folgen.

**Die deutsche PropTech-Landschaft ist vielfältig und wächst rasant. Stand Dezember 2017 sollen es laut Nikolai Roth (Maklaro) 200 Unternehmen gewesen sein. Wird es da frü-**

**her oder später nicht zwangsläufig zu einer Marktberreinigung beziehungsweise Konsolidierung kommen?**

Wie in jeder anderen Branche werden sich auch in der Immobilienbranche am Ende ein paar wenige, starke Unternehmen herauskristallisieren. Insbesondere bei mehreren Unternehmen mit gleichem Angebot wird es zwangsläufig zu einer Konsolidierung kommen. Derzeit gibt es besonders viele „Insellösungen“, also Angebote, die nur einen kleinen Teil der Prozesse abdecken. Die Entwicklung wird meiner Meinung nach aber zum „whole product“ gehen, also einer Umgebung innerhalb derer der Kunde alle Schritte ganzheitlich abdecken kann. Hierfür werden sich Proptechs zusammenschließen und/oder von großen Anbietern aufgekauft werden.

**Die Hausse an den Immobilienmärkten hält bereits ungewöhnlich lange an. Sehen Sie sich und die weiteren Newcomer gut gerüstet für ein (abruptes) Ende des Zyklus?**

Das hängt etwas vom Geschäftsmodell ab. Unser Modell basiert darauf, den Ankauf zu erleichtern und langfristig zu automatisieren. Hierbei ist es den Investoren wichtig, besonders schnell und effizient die passenden Immobilien zu erkennen und anzukaufen. Die Nachfrage nach solch einer Dienstleistung ist in engen wie in weiten Märkten hoch, da die Geschwindigkeit und Effizienz auf jeden Fall einen Wettbewerbsvorteil bieten.

**Welche PropTech-Ideen – abgesehen von Ihrer eigenen – überzeugen Sie momentan am meisten?**

Da gibt es viele spannende Ideen und Projekte. Maklaro, das Unternehmen um Nikolai Roth bietet Immobilienverkäufern ein sehr gutes Angebot und Sicherheit bei der wohl größten und teuersten Entscheidung im Leben. Aber auch das Konzept von Architrave, Dokumente automatisiert auszulesen, zu erkennen und Immobilien zukünftig digital abzubilden, finde ich sehr spannend.

**Oftmals stellt sich bei Geschäftsmodellen von PropTechs ja die Frage, ob sie kooperativ mit Etablierten zusammenarbeiten oder den Anspruch erheben, diese mithilfe disruptiver Tech-**

**„Kosten und Nutzen der Blockchain müssen von allen Seiten beleuchtet werden, bevor sie zum Einsatz kommt.“**

teln“ an Modellen. Es ist eine Technologie, die den Menschen dabei hilft, sich auf die wirklich wichtigen Aufgaben konzentrieren zu können.

**Sehen Sie beispielsweise mit Blick auf den Facebook-Datenskandal auch Schattenseiten beim Thema Digitalisierung? Und wie rüsten Sie sich gegen potenzielle Angriffe von Dritten?**

In Europa gelten nun die neuen Datenschutzrichtlinien und es ist uns sehr wichtig, diese auch ernst zu nehmen und einzuhalten. In dem Zusammenhang sind zum Beispiel Serverstandorte in Deutschland wichtig, um strengeren Datenschutzrichtlinien nachzukommen und spezielle Prozesse, die es auch einzelnen Mitarbeitern nicht erlauben, individuelle Datensätze auszulesen. Dabei ist es mittlerweile unermesslich, nicht nur ein tolles neues Produkt oder Versprechen anzubieten, sondern auch im Hintergrund technologisch auf dem neuesten Stand zu sein. Daher gestalten wir all unsere IT-Prozesse nach agilen Prinzipien. Dabei arbeiten erfahrene Mitarbeiter in selbst organisierten Teams. Das ermöglicht es uns, eine sichere, verlässliche und skalierbare Software zu bauen.

**Wen konnten Sie bislang denn als Kunden für sich gewinnen?**

Direkt zu Beginn unseres Projektes war Capital Bay so von unserer Idee überzeugt, dass sie sich dazu entschieden haben, als Early Adopter unser erster Kunde zu werden und aktiv das Produkt zu testen und mitzugestalten. Für uns war Capital Bay ein

## nologien abzulösen. Wo sehen Sie Ihr eigenes Unternehmen diesbezüglich?

Wir sehen unser Ziel keineswegs darin, etablierte Unternehmen abzulösen und wir wollen auch nicht disruptiv sein, sondern den Nutzen maximieren und unseren Kunden helfen. Das bedeutet natürlich auch, dass bestimmte Aufgaben erleichtert werden, einige wegfallen und andere neue entstehen. Mit unserer Technologie möchten wir Tools zur Verfügung stellen, die die Arbeit von Investoren und Maklern erleichtern und Prozesse übersichtlicher, sicherer und schlanker machen – auch in Form von Kooperationen.

## Müssen sich Immobiliendienstleister aus der „analogen“ Welt also keine Sorgen machen?

Zu diesem Thema hat mein Partner Petr Bradatsch auf dem Digitalisierungsausschuss des ZIA kürzlich eine flammende Rede gehalten: Wenn sich Unternehmen aus der analogen Welt vor neuen Technologien fürchten und sich ihnen verschließen, verpassen sie den Anschluss. Das zeigt auch ein besonderer Ausschnitt aus der

**„Wer das Thema jetzt nicht ernst nimmt, wird in Zukunft in unerwartete Schwierigkeiten geraten.“**

Geschichte von Immobilienscout 24: Zeitungsverleger sahen ihre gedruckten Immobilienanzeigen damals nicht in Gefahr und waren nicht bereit, mit neuen Geschäftsmodellen zu kooperieren. Als sich das Immobiliengeschäft zunehmend ins Internet verlagerte, fielen den Verlegern ihre gesamten Immobilienanzeigen weg, gleiches passierte ein wenig später mit den Automobilanzeigen.

Etablierte Unternehmen sollten sich nicht vor Proptechs und neuen Technologien verschließen, sondern die Chance nutzen und mit Kooperationen die neue Technologie mitentwickeln und mitgestalten. Sie haben derzeit die besondere Möglichkeit, an der Entwicklung der Produkte mitzuwirken und eigene Wünsche einzubringen, so wie wir es mit Capital Bay machen. Wer das Thema jetzt nicht ernst nimmt, wird in Zukunft in unerwartete Schwierigkeiten geraten.

## Halten Sie „die“ Immobilienbranche mit Blick auf die Digitalisierung grundsätzlich für zu behäbig?

Dazu ein klares „Ja“. Die Immobilienbranche boomt derzeit und wenn es Unternehmen gut geht, sehen sie keinen Bedarf für Veränderung oder Innovation. Aber das wird nicht ewig so weitergehen. In dem Moment, in dem die Firmen den Innovationsdruck direkt spüren, ist es vermutlich schon zu spät. Pilotprojekte brauchen oftmals über ein Jahr, um überhaupt gestartet zu werden, Budgets sind meist nicht ausreichend geplant, verantwortliche Digitalisierungsmanager betreuen das Thema „halbtags nebenbei“ und die Unternehmen sind sich teilweise der Tragweite dieser Aufgabe noch nicht bewusst. Ein gutes Beispiel dafür ist die Finanzbranche: Nach der Finanz- und Bankenkrise haben sich zahlreiche Fintechs mit neuen Kreditangeboten und Dienstleistungen entwickelt und machen den großen Kreditinstituten Konkurrenz. Große Unternehmen sollten neuen Technologien gegenüber offen sein und die Chance nutzen, diese mit zu gestalten.

## Stichwort Kooperation: Sie haben sich jüngst mit Maklaro zusammengetan. Was erhoffen Sie sich davon konkret?

Die Kooperation mit Maklaro als digitalem Makler ist für beide Unternehmen eine Win-Win-Situation. Wir profitieren vom großen Makler-Netzwerk des Unternehmens und Maklaro kann Investoren gezielt ohne Streuverluste erreichen.

## 21st Real Estate ist vor kurzem auch als erstes Proptech in den ZIA eingezogen. Sind Sie somit offiziell erwachsen geworden? Und welche Ziele verfolgen Sie dabei?

Uns darf man sich nicht als das klassische „Jugend-forscht-Start-up“ mit Kickertisch und Chillout-Ecke vorstellen, denn so ist auch unsere Zielgruppe nicht. Wir Gründer bringen viele Jahre Erfahrung und zahlreiche Unternehmensgründungen mit an den Tisch. Allein hier ist der Begriff „Start-up“, so wie er oftmals in Deutschland verwendet wird, bereits schwierig. Uns ist es wichtig, mit Leidenschaft innovative, neue Ideen und Technologien zu entwickeln.

Die Mitgliedschaft im ZIA ist für uns daher eine große Ehre, weil wir gemeinsam mit namhaften Größen der Branche unsere Stimme und unsere Ideen einbringen zu können. Dabei werden wir vor allem im

Ausschuss „Digitalisierung“ und der neu gegründeten Arbeitsgemeinschaft „Smart Data/Standardisierung und Verknüpfung von Big Data“ sowie für „Digitale Geschäftsmodelle und Digitales Mindset“ mitwirken und unser Wissen einbringen.

## Sie gehören darüber hinaus dem Real Estate Innovation Network (REIN) an, das Start-ups mit erfahrenen Unternehmen und Investoren zusammenbringen soll. Wie sind hier die ersten Erfahrungen?

Unsere Präsenz auf dem REIN-Areal zur letzten Expo Real war sehr erfolgreich. Wir haben uns sehr über die Auszeichnung im Bereich „Invest“ gefreut und haben zahlreiche Kontakte zu potentiellen Kunden und Kooperationspartnern knüpfen können. Deshalb wird man uns auch dieses Jahr wieder beim REIN auf der Expo Real finden.

Zudem arbeiten wir auch in anderen Bereichen eng mit REIN zusammen. Hierzu gehören zum Beispiel der regelmäßige Austausch über die Branche sowie gemeinsame Arbeitsgruppen, aber auch die Mitarbeit an Digitalisierungsstudien.

## Ihr Unternehmenssitz befindet sich in Berlin. Eine Stadt, die große Anziehung auf junge Start-ups auszuüben scheint. Wie beurteilen Sie grundsätzlich die Rahmenbedingungen für innovative Unternehmen in Deutschland, können diese hierzulande gut gedeihen?

Berlin wird ja oftmals als das deutsche Silicon Valley bezeichnet. Insgesamt bietet Berlin vielen Studenten und jungen Arbeitskräften – nicht nur im Tech-Sektor – hervorragende Lebensbedingungen, was bei der Vielzahl an Freizeit- und Kulturangeboten startet. Ein Cluster an kreativen und gut gebildeten Nachwuchskräften fördert die Rate der Neugründungen ungemein und zieht wiederum weitere hochqualifizierte Nachwuchskräfte aus anderen Städten, ganz besonders aus dem Ausland, in die Stadt.

Aber auch die Regierung hat sich das Thema Gründung und Digitalisierung für die nächsten Jahre auf die Agenda gesetzt. Der neue Koalitionsvertrag sieht einiges vor, so zum Beispiel die Vereinfachung des Gründungsverfahrens, besserer Zugang zu Kapital oder auch Unterstützung für Gründer mit Familie. Was davon am Ende des Tages wirklich umgesetzt wird, bleibt noch offen und wird wohl eine der spannendsten Fragen der aktuellen Legislaturperiode. ■