

Homeoffice wird zum Katalysator für die Digitalisierung

Von Ulrich Schüppler

Fünf PropTech-Vertreter beschreiben im Expertengespräch, wie die Krise sich auf ihr Geschäft auswirkt. Es zeigt sich: Die geltenden Kontaktsperren beflügeln innerhalb der Immobilienwirtschaft offensichtlich die Suche nach alternativen Lösungen.

Die Digitalisierung war schon vor der Corona-Krise dabei, die Tätigkeiten im Immobilienmanagement gründlich umzukrempeln. Doch abgesehen von einigen Vorreitern waren viele Immobilienunternehmen bisher zu sehr damit beschäftigt, ihr Tagesgeschäft abzarbeiten. Damit ist es nun vorbei, denn die Kontaktsperren erzwingen neue Prozesse geradezu.

Im Bereich des Objektkaufs sieht Nicolai Wendland, CIO des Datenanalyseunternehmens 21st Real Estate, den unmittelbarsten Nutzen der Digitalisierung vor allem im Dreiklang aus Lagebewertung, Preisschätzung und Investitionsanalyse. "Analysen nehmen viel Zeit in Anspruch. Mit standardisierten Daten verschiedene Szenarien durchspielen zu können, spart bis zu 70% Reisetätigkeit. Denn Objekte, die nicht passen, werden von vorneherein aussortiert." Das alles, so betont Wendland, sei inzwischen auch für einen einzelnen Researcher sehr schnell und von zu Hause aus zu leisten.

Reiseverbote erzwingen digitale Lösungen

Das österreichische PropTech PlanRadar, das Software zur Baudokumentation vertreibt, berichtet, dass der Umzug auf Remote-Prozesse bei den meisten Anwendern nahtlos funktioniert. "Wir haben das Verhalten unserer Nutzer seit Ausbruch der Krise analysiert", erläutert Geschäftsführer Sander van de Rijdt. "Die Metriken sind alle gleich geblieben, die Anwender arbeiten auch in der Krise weiter."

Die Notwendigkeit zum persönlichen Kontakt lasse sich in den meisten Projekten komplett digitalisieren, stellt der PlanRadar-Gründer fest. Viele Projektentwickler und Bauträger würden jetzt sehr unsanft aus der Komfortzone entlassen und dürften bald nach digitalen Lösungen suchen, sofern sie diese nicht bereits nutzen. "Die Reiseverbote dürften uns noch eine ganze Zeit begleiten", gibt van de Rijdt zu bedenken. "Das Homeoffice ist daher nur der erste Schritt zu digitalen Prozessen." PlanRadar selbst profitiere von diesem Trend. Das

Unternehmen hat, wie van de Rijdt berichtet, soeben einen Großauftrag mit einem sechsstelligen Volumen erhalten.

Vermarktung schwächelt in einzelnen Regionen

Für die Plattform allmyhomes, die Neubauprojekte vermarktet, zeigt die Krise im Moment wie zu erwarten negative Folgen. "Wir bemerken einen Rückgang der Nachfrage", sagt Managing Director und Mitgründer Florian Frey. Der gestalte sich allerdings regional sehr unterschiedlich, in Berlin etwa sei die Kaufnachfrage nach selbstgenutztem Wohnraum viel stärker unter die Räder gekommen als im Süden der Bundesrepublik. Auch gebe es teilweise Verschiebungen bei den Notarterminen.

Auf längere Sicht erwartet Frey hingegen eine deutliche Zunahme bei digitalen Vertriebsmodellen und der Ansprache potenzieller Käufer über Social Media. "Das simple Verteilen von Immobilien am Markt ist definitiv vorbei", sagt der Chef von allmyhomes. Das habe sich zwar schon vor der Pandemie abgezeichnet. "Aber es gab diese Einstellung: 'Es läuft doch alles gut'. Das wird sich durch die Krise ändern", ist Frey überzeugt. Und genau diese Änderung bedinge den Einsatz intelligenterer Vermarktungstechniken.

Viel ungenutztes Potenzial auch in Vermietung und Verwaltung

Eine Zunahme von kontaktloser Vermietung bemerkt Nessim Djerboua, CEO der Plattform EverReal, die auf die Vermarktung von Immobilien, insbesondere Wohnungen, spezialisiert ist. "Unsere Kunden nutzen verstärkt virtuelle Besichtigungstouren und den elektronischen Vertragsabschluss von Mietverträgen", erläutert er. Für die Unterschrift des Mieters nutzt EverReal bisher eine einfache digitale Signatur. "Vielen Vermietern reicht das aus", sagt Djerboua. Wer rechtlich auf der sicheren Seite sein will, sollte allerdings spätestens bei Wohnungsübergabe eine physische Unterschrift nachholen. Hier würde sich der EverReal-Chef mehr Flexibilität beim gesetzlichen Schriftformerfordernis wünschen.

"Wir merken, dass Bewegung in das Thema Digitalisierung kommt", berichtet auch Heike Gündling, Managing Director beim Softwareunternehmen Eucon, das sich mit dem Rechnungsmanagement unter Zuhilfenahme von künstlicher Intelligenz beschäftigt. "Gerade jetzt müssen Rechnungen pünktlich bezahlt werden, sonst wird das für einige Dienstleister existenziell", gibt sie zu bedenken. "Kosten fallen ja weiter an, selbst wenn eine Immobilie wegen der Krise im Moment nicht genutzt werden kann."

Ein analoger Rechnungsdurchlauf benötige in einem Immobilienunternehmen aber schon ganz ohne Krise zwischen elf und 50 Tage und ist zudem aus der Ferne kaum darstellbar. "Wir stellen fest, dass sich viele Unternehmen jetzt zum ersten Mal ernsthaft mit dieser Thematik auseinandersetzen", sagt Gündling. Wenn die Voraussetzungen im Unternehmen passen, kann selbst im Lockdown ein entsprechendes Rechnungsmanagement aufgespielt werden, ohne dass Servicemitarbeiter vor Ort sein müssen.