

Digital Real Estate

Dr. Peter Staub
Manuela Stucki
Andrea Wettstein

Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

Digital Real Estate

Bedeutung und Potenziale der Digitalisierung
für die Akteure der Immobilienwirtschaft

Dr. Peter Staub
Manuela Stucki
Andrea Wettstein

Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

IMPRESSUM



Dr. Peter Staub et al.: «Digital Real Estate – Bedeutung und Potenziale der Digitalisierung für die Akteure der Immobilienwirtschaft», SVIT Verlag AG, Zürich, 2016.

Reihe	«Immobilienwirtschaft kompakt»
Herausgeber	pom+Consulting AG
Sponsor	Investis Holding AG
Verlag	SVIT Verlag AG, Zürich
Autoren	Dr. Peter Staub, Manuela Stucki, Andrea Wettstein
Gestaltung	Miriam Hürzeler, Picnic Terminal
Korrektorat	Ruth Rybi
ISBN	978-3-9523544-7-6
Veröffentlichung	Mai 2016
Zitierweise	Dr. Peter Staub et al.: Digital Real Estate. SVIT Verlag AG, Zürich, 2016.

© SVIT Verlag AG, Zürich, Juni 2016, ISBN 978-3-9523544-7-6, www.svit.ch/publikationen

INHALT

Impressum	3
Management Summary	7
Danksagung	10
Think Tank Digital Real Estate	11
Vorwort	12
01 Einleitung	15
01.01 Digital Real Estate Typen	15
01.02 Ökonomische Revolution durch Digitalisierung	16
01.03 Bedeutung der Digitalisierung für die Immobilienwirtschaft heute	18
01.04 Zielsetzungen und erwartete Ergebnisse	20
01.05 Konzept	21
02 Die Immobilienwirtschaft der Schweiz	23
02.01 Gebäudebestand	23
02.02 Rollen	24
02.03 Prozesse	27
02.04 Kosten	27
03 Digitalisierung	29
03.01 Treiber der Digitalisierung	29
03.02 Mehrwert der Digitalisierung	31
04 Trends	33
04.01 Mega- und Makrotrends	34
04.02 Mikrotrends	36
05 Digital Real Estate Trend Analyzer	37
05.01 Konzept	38
05.02 Nutzen	39
06 Digital Real Estate Index	41
06.01 Marktanalyse	41
06.02 Reifegrad und Umsetzung in der Immobilienbranche	43
06.03 Digital Real Estate Technology Hype Cycle	50
06.04 Digitalisierungsstrategien	51
07 Digital Real Estate International	53
07.01 Internationale Trends	53
07.02 Mobile & Cloud Computing	54
07.03 Kollaborative Wirtschaftsmodelle	55
07.04 Urbanisierung von Crowdfunding	56
07.05 Investoren und Start-ups	56

08	Digitale Ökosysteme für die Immobilienwirtschaft	59
08.01	Internet of Things – wenn alles mit jedem kommuniziert	60
08.02	Smart Home – wenn das Zuhause zu denken beginnt	65
08.03	Smart Cities – Städte, die klug werden	67
08.04	Smart Infrastructure – der Raum wird intelligent	71
08.05	Sharing Economy – Teilen bringt Vorteile	74
09	Potenziale der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft	77
10	Risiken der Digitalisierung in der immobilienwirtschaft	104
10.01	Risiken der Digitalisierung	104
10.02	Fazit	107
11	Digitale Technologien	108
11.01	3D-Druck	109
11.02	Advanced Analytics und Data Science	111
11.03	Alternative Energietechnologien	113
11.04	Artificial Intelligence	115
11.05	Building Information Modelling	117
11.06	Cloud Computing	119
11.07	Drohnen	121
11.08	Mobile Computing	122
11.09	Nanotechnologien und intelligentes Material	124
11.10	Navigation und Location-Based Services	126
11.11	Plattformen und Portale	128
11.12	Sensorik	130
11.13	Virtual und Augmented Reality	131
12	Fazit	133
13	Glossar	134
14	Verzeichnisse	136
15	Anhang	144

MANAGEMENT SUMMARY

Digitale Technologien als Dr. Jekyll & Mr. Hide

Digitalisierung steht im Fokus praktisch aller Wirtschaftszweige. Es ist ein regelrechtes Hype-Thema. Chancen und Risiken werden durchleuchtet, Szenarien erstellt, die totale Veränderung unserer Gesellschaft vorausgesagt. Diese mediale Überdosis darf den Blick auf das Wesentliche nicht verstellen, nämlich: Welche Konsequenzen hat die Digitalisierung für das eigene Leben, die Berufswelt und die Unternehmungen? Die Entwicklungen sind rasant, die Optionen und Möglichkeiten haben in den letzten Jahren exponentiell zugenommen. Sensorik, Virtual und Augmented Reality, Predictive Analytics, Robotik, Big Data sind nur einige der Technologien, die für die meisten Branchen einerseits enormes Potenzial für neue Geschäftsmodelle oder neue Produkte und Dienstleistungen haben, andererseits aber die Gefahren bergen, Bestehendes obsolet zu machen oder sogar zu zerstören – eine neue technologische Möglichkeit wird dann zu einer disruptiven Technologie.

Die Immobilienbranche hat die Warnsignale erkannt

Im Finanzbereich und Detailhandel spüren die Unternehmen und Konsumenten die Folgen der Digitalisierung schon seit Längerem: Online-Banking und Online-Handel gehören zum Alltag. Doch wie steht es um die Immobilienbranche als eine der wichtigsten Branchen in der Schweiz? Jährlich werden um die CHF 50 Mrd. in Neubauten investiert und etwa gleich viel für die Bewirtschaftung des heutigen Gebäudebestandes mit einem Versicherungswert von über CHF 2500 Mrd. ausgegeben. Die Branche beschäftigt über 600 000 Menschen im ganzen Lebenszyklus von Immobilien, d. h. vom Bau über die Vermarktung, Bewirtschaftung und den Betrieb bis zur Umnutzung. Mit 11% des BIP trägt sie einen wesentlichen Teil zur Schweizer Wirtschaftsleistung bei. Im Moment sind nur wenig fundierte Aussagen zum Digital Real Estate Index, d. h. zum Stand der Digitalisierung in der Immobilienbranche vorhanden. In dieser breit angelegten Studie, in der Publikation Digital Real Estate (DRE), wurden deshalb der Status quo der Branche und das Potenzial digitaler Technologien evaluiert. Eines der Ergebnisse zeigt, dass fast die Hälfte der Unternehmen der Immobilienwirtschaft

neben dem verbreiteten Mobile und Cloud Computing vielen anderen Technologien grosses Potenzial zusprechen. Die Untersuchung gibt darüber hinaus konkrete Hinweise für spezifische Prozesse und Akteure und zeigt auf, welche digitalen Technologien es strategisch zu beachten gilt und wo Disruptionen zu erwarten sind.

Viele Berufsbilder und Geschäftsmodelle gefährdet!

Das Potenzial zur Disruption von Geschäftsmodellen kann in der Immobilienbranche in verschiedene Handlungskategorien eingeteilt werden. Besonders gefährdet sind Unternehmen, die das eigene Geschäft nicht mobilisieren (Disruption durch Immobilität) und sich zu reaktiv oder passiv (Disruption durch Passivität) verhalten. Nicht viel besser wird es Unternehmen ergehen, die die Entwicklung von Technologien zu wenig systematisch analysieren oder es verpassen, sich in digitale Ökosysteme zu integrieren. Investoren, Eigentümer, Portfolio- und Asset Manager sind besonders gefährdet durch intelligente Systeme, die auf der Basis von künstlicher Intelligenz Markt- und Immobilienendaten sammeln und Entscheidungsprozesse schnell und zuverlässig unterstützen können (Disruption durch künstliche Intelligenz). Bauherren müssen sich wappnen für die digitale Produktion. Im Vordergrund steht dabei nicht die Erstellung von Immobilien durch 3D-Druck. Vielmehr wird das Building Information Modelling die Wertschöpfungskette revolutionieren und zu grundlegenden Veränderungen in den Planungs- und Bauprozessen und den damit verbundenen Berufsfeldern führen (Disruption durch digitale Produktion). Nanotechnologien und alternative Energietechnologien sowie auf der Sensorik basierende digitale Ökosysteme gehören ebenfalls auf den Radar aller Unternehmen. Vor noch grösseren Herausforderungen stehen die Vermarkter und Bewirtschafter. Ihre Prozesse werden durch Virtual oder Augmented Reality, aber auch durch Plattformen und Portale radikal verändert, ganze Berufsfelder drohen zu verschwinden (Disruption durch Virtualisierung). Der Betrieb und die Services für die Nutzer werden flexibler – Services on-demand ersetzen fixe Service Levels und Roboter erbringen teilautomatisiert die unterschiedlichsten Dienstleistungen (Disruption durch Flexibilisierung).

Sind die Weichen gestellt?

Für die strategische Ausrichtung eines Unternehmens ist es von entscheidender Bedeutung, dass die Konsequenzen der Digitalisierung in die Unternehmensstrategie integriert werden. Erst eine Minderheit der Befragten (46%) – dies zeigte die Umfrage zum Thema Digitalisierung der Immobilienwirtschaft – setzt dies um, immerhin 40% planen diese Integration. Nur bei 14% spielt die Digitalisierung bislang keine strategische Rolle.

Die Auswertung der Ergebnisse der Umfrage war enorm spannend und es konnten viele bisher nicht vorhandene Erkenntnisse gewonnen resp. reine Vermutungen bestätigt oder widerlegt werden. Dabei hat es sich beispielsweise gezeigt, dass in erster Linie Mobile und Cloud Computing auch in der Immobilienwirtschaft nicht nur grosses Potenzial haben, sondern auch die weiteren digitalen Technologien teilweise schon verbreitet sind.

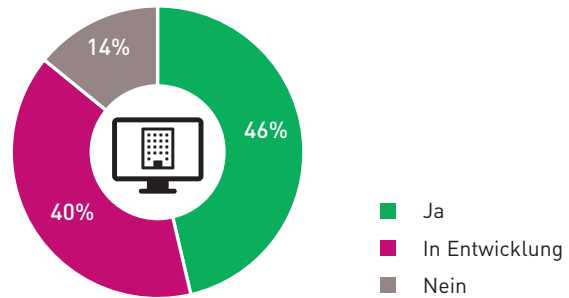


Abbildung 1: Digitalisierungsstrategie in Unternehmen (alle Teilnehmer)

Quelle: eigene Darstellung, 2016

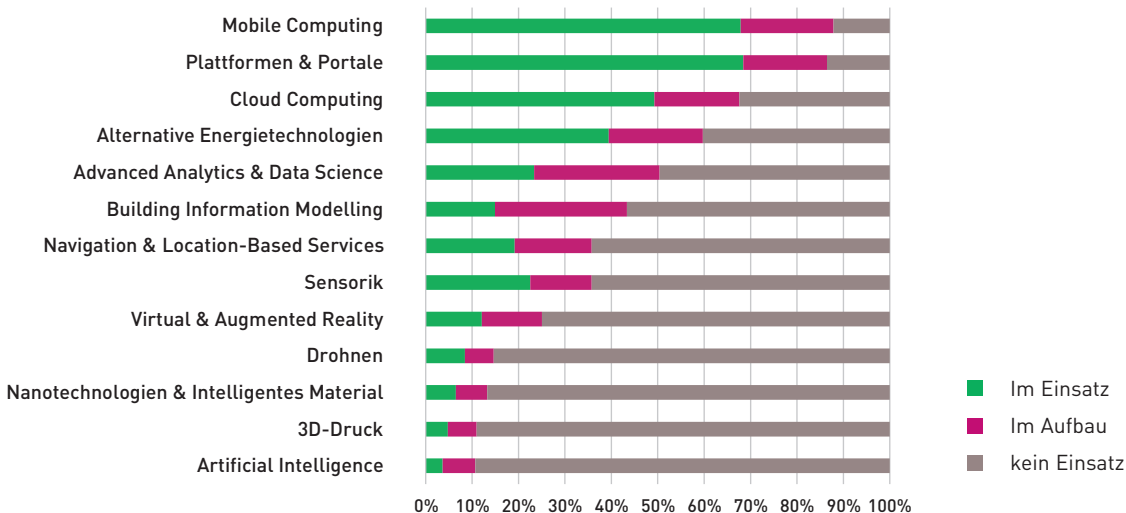


Abbildung 2: Heutiger Einsatz der Technologien (alle Teilnehmer)

Quelle: eigene Darstellung, 2016

Es sind aber nicht nur solche generelle Aussagen über die Branche als Gesamtes möglich, sondern man kann nun konkrete Hinweise geben für jeden spezifischen Prozess oder jede entsprechende Rolle, welche digitalen Technologien strategisch zu beachten sind und wo Disruptionen zu erwarten sind.

Besonders interessant ist aber nicht die lineare Auswertung der Fragen, sondern die Kombination der verschiedenen Aussagen zur bisherigen Umsetzung, der Strategie und der aktuellen Situation der verschiedenen Technologien. Das Potenzial zur Disruption von Geschäftsmodellen in der Immobilienbranche konnte in verschiedene Handlungsmuster eingeteilt werden. Besonders gefährdet sind Unternehmen, die den Trend der zunehmenden Mobilisierung durch Mobile und Cloud Computing (Disruption durch Immobilität) verpassen und sich zu reaktiv oder passiv (Disruption durch Passivität) verhalten. Nicht viel besser wird es Unternehmen gehen, die die Entwicklung der Technologien zu wenig systematisch analysieren oder verpassen, sich in digitale Ökosysteme zu integrieren.

Der Digital Real Estate Trend Analyzer setzt genau hier an: Er zeigt das Potenzial der Digitalisierung im Lebenszyklus von Immobilien einerseits konzeptionell und anhand von Praxisbeispielen auf. Andererseits stellt er ein Tool zur Verfügung, das Unternehmen unterstützt, erfolgreich in die digitale Zukunft zu gehen. Da sich der Markt sehr dynamisch verhält, ist das Instrument flexibel ausgelegt und einfach in bestehende Prozesse zu integrieren. Der Nutzen des Digital Real Estate Trend Analyzer liegt in der Verknüpfung von digitalen Technologien mit aktuellen Trends und den Spezifika der Immobilienwirtschaft. Er basiert auf der Applikation Itonics, die über einen bestehenden Funktionsumfang mit allgemeingültigen Trends und Technologien verfügt und auch entsprechende Inhalte bereitstellt. Alle Akteure im Immobilienmanagement

können im Sinn der Customer Centrifcation die für sie relevanten Trends, Technologien, Applikationen und Geschäftsmodelle evaluieren und in ihren Strategieprozess integrieren. Neben der Sensorik, dem Internet der Dinge und Big Data gehören Plattformen und Portale, Virtual und Augmented Reality, Navigation und Location-Based Services, Robotik und Drohnen ebenso zu den unverzichtbaren Technologien wie 3D-Druck, Nanotechnologien und intelligentes Material, alternative Energietechnologien und – sehr immobilienpezifisch – Building Information Modeling (BIM). Mit dem Potenzial des Digital Trend Analyzer wird nicht nur eine verlässliche Basis für eine fundierte Entscheidungsfindung gelegt, sondern auch eine massive Effizienzsteigerung im Strategieprozess ermöglicht.

Ziel der vorliegenden Publikation ist es, die Fragen des generellen Potenzials resp. der disruptiven Wirkung für die spezifischen Rollen der Immobilienwirtschaft und Prozesse im Life Cycle von Immobilien zu beantworten und gleichzeitig den Status aufzuzeigen, wo die Branche im Moment steht. Der Nutzen der Publikation besteht einerseits darin, dass Investoren, Eigentümer, Bauherren, Vermarkter, Bewirtschafter und Facility Manager ihre Strategien besser auf die Digitalisierung ausrichten und sich andererseits mit Mitbewerbern benchmarken können.

Diese in der Schweiz erstmals durchgeführte Studie liefert einen wesentlichen Beitrag zur Transparenz der aktuellen Situation und des Potenzials der Digitalisierung in der Schweizer Immobilienwirtschaft. Sie ist aber nur ein erster Baustein und soll den Anfang zu einem eigentlichen Index, dem Digital Real Estate Index werden. Es ist zu hoffen, dass die traditionell eher behäbige Immobilienwirtschaft die Potenziale der Digitalisierung nutzt und sich fit macht für eine dynamische Zukunft.

DANKSAGUNG



**Dr. Peter Staub, CEO pom+Consulting AG
und Herausgeber der Publikation Digital Real Estate**

Ich möchte an dieser Stelle allen danken, die sich für die Planung und Realisierung der Publikation Digital Real Estate mit Ideen, Inputs, Kontakten oder anderen wichtigen Beiträgen eingesetzt haben. Nur Dank dieser Unterstützung in allen Phasen konnte die Publikation in diesem Umfang erstellt werden.

Unserem Sponsor Investis gilt mein besonderer Dank für die finanzielle Unterstützung und den wertvollen Austausch. Wichtigen Input zur Ausrichtung und zum Inhalt erhielt ich von meinem Think Tank, der mich während des Projekts begleitete und namhafte Expertinnen und Experten der Immobilienwirtschaft umfasst.

Die Diskussionen in diesem Gremium halfen mir, die richtigen inhaltlichen Fragestellungen ins Zentrum zu setzen.

Wertvolle Beiträge in der Realisierungsphase lieferten Andrea Leu, Senarclens, Leu + Partner AG, im Bereich der Redaktion, sowie Miriam Hürzeler von Picnic Terminal, die für das Layout verantwortlich war. Ein grosser Dank geht auch an Manuel Nappo, Patrick Comboeuf, Marcel Blatter und Ralph Hutter vom Center for Digital Business (CDB) der HWZ Hochschule für Wirtschaft, die mich wissenschaftlich kompetent und konstruktiv begleiteten.

Am Schluss möchte ich Manuela Stucki, die mit ihrer Mitarbeit den Inhalt wesentlich mitprägte, Andrea Wettstein, die das Projekt strukturiert führte und dem ganzen Team von pom+ meinen besonderen Dank aussprechen.

THINK TANK DIGITAL REAL ESTATE



Stéphane Bonvin gründete 1994 die **Investis Holding AG**. Seither amtet er in der Unternehmung als CEO und leitet den Bereich Properties. Durch seine langjährige Tätigkeit im Immobilienbereich verfügt er über ein starkes Netzwerk und profunde Kenntnisse der Immobilienlandschaft, die einen sukzessiven Ausbau des Portfolios und die Erweiterung der Gruppenstruktur durch den Bereich Real Estate Services ermöglichten.



Stefan Dürig ist gelernter Kältezeichner und arbeitete in der Haustechnik. 2003 übernahm er die Leitung der Logistik der PostFinance AG. Seit Mitte 2013 ist er Geschäftsleiter der **Post Immobilien Management und Services AG**. Post Immobilien umfasst 1700 Mitarbeitende und verwaltet und betreut ein Portfolio von rund 2500 Liegenschaften in der ganzen Schweiz.



Balz Halter ist **Inhaber** und **Verwaltungsratspräsident** der **Halter AG**, einer führenden Unternehmensgruppe der Bau- und Immobilienindustrie. Der Ingenieur ETH und Jurist engagiert sich seit Jahren in innovativen Technologien und Unternehmen der Gebäudetechnik. Zu ihnen gehören die digitalSTROM AG, die BS2 und die streamNow. Er ist Mitbegründer des Building Technology Park Zurich.



Anja Meyer ist **Inhaberin** und **Delegierte des VR** der **smeyers Holding AG**. Die smeyers AG ist führend in der Immobilienvermarktung im Raum Basel, Luzern und Zürich und zuverlässiger Partner in der Entwicklung von Immobilienwerten. Mit kreativen und innovativen Lösungen ist smeyers Partner von Privaten, KMU, GU, Architekten und Immobilieninvestoren.



Manuel Nappo ist **Leiter** des **Center for Digital Business (CDB)** und des MAS Digital Business an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Zuvor studierte er internationales Management an der HSG und war für diverse Unternehmen wie beispielsweise Red Bull und GroupM tätig. Das CDB berät Schweizer KMU im Bereich der digitalen Transformation. 2013 wurde es von der IAB zum «Digital Pioneer of the Year» ausgezeichnet.



André Nauer, gelernter Hotelier, ist seit 1998 für **ISS Schweiz** tätig. 2001 wurde er in die **Geschäftsleitung** berufen und amtiert seit 2003 als CEO des Unternehmens. ISS Schweiz ist das führende Facility-Services-Unternehmen der Schweiz. Das Unternehmen beschäftigt rund 11 700 Mitarbeitende und konzentriert sich auf die Erbringung von integralen Facility Services (Komplettangeboten) zur Werterhaltung von Gebäuden, Anlagen und Infrastrukturen.



Beat Schwab ist seit November 2012 **Head Real Estate Investment Management Schweiz** bei der **Credit Suisse**. Nach verschiedenen Stationen als Analyst für Bauwirtschaft und Immobilienmärkte bei der UBS und der Credit Suisse First Boston wurde er 1999 Geschäftsführer der Sevis AG und im Jahr 2004 Mitglied der Geschäftsleitung der ISS Schweiz AG. Von 2006 bis 2012 war Beat Schwab CEO der Wincasa AG.



Peter Staub ist **Geschäftsführer** der **pom+Consulting AG**. Er gründete das Schweizer Beratungsunternehmen 1996 als Spin-off der ETH Zürich, mit Dienstleistungen für Immobilien, Infrastrukturen, Unternehmen und Organisationen. Im Fokus stehen Performancemessung, Strategieentwicklung, Ressourcenoptimierung und Technologieeinsatz. Peter Staub ist Initiant des DRE-Summits und Gründer des DRE.



Jürg Stöckli ist **Leiter Immobilien** und Mitglied der Konzernleitung der **SBB AG** seit 1. Dezember 2010. Zuvor war er Leiter der Region Ost und Mitglied der Geschäftsleitung bei PRIVERA AG. Nach einer Erstausbildung als Zimmermann absolvierte er ein Lizenziat der Rechtswissenschaften an der Universität Bern und später eine Weiterbildung zum Executive MBA an der Universität St. Gallen.



Seit 2011 ist **Patrick Warnking Country Director Google Schweiz**. Von 2007 bis 2010 hat er mehrere Teams für Medien, Games, Entertainment und Classified bei Google in Deutschland geleitet. Vor Google hat er 10 Jahre den Aufbau von Digital bei der KirchGruppe und bei ProSiebenSat1 Media AG begleitet – zuletzt als Commercial Director für Digital. Stationen der Ausbildung waren Bankkaufmann, Diplom-Kaufmann, Internationales MBA in Berlin, Mailand, New York und Stanford Executive Program. Im Rahmen von Ausbildung und Jobs hat Patrick Warnking in Deutschland, USA, Italien und der Schweiz gelebt.

VORWORT

HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich



**Manuel P. Nappo, Leiter Center for Digital Business,
HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich**

Es ist unüberseh- und -hörbar. Die digitale Transformation geht um. Digitale Technologien verändern Gesellschaft und Alltag und daraus entstehende Businessmodelle erodieren verschiedenste Wirtschaftsbranchen. Dabei stellen sie bestehende Hierarchien, Prozesse und Praktiken auf die Probe. Das industrielle Zeitalter ist passé; vor uns liegt die postindustrielle, digitale neue Welt.

Kaum eine Wirtschaftsbranche bleibt von dieser digitalen Transformation unberührt, doch nicht überall erfolgen die Veränderungen gleichzeitig. So ist das Verlagswesen bereits mittendrin, während die Versicherungsbranche erst noch am Anfang steht. In meiner Arbeit am Center for Digital Business erlebe ich es oft, dass wichtige Entscheidungsträger die Augen vor der offensichtlichen digitalen Veränderung verschliessen. Es fehlt der Wille und der Mut, sich der digitalen Herausforderung zu stellen. Dabei bringt die Digitalisierung bei Weitem nicht nur Risiken und Probleme mit sich, im Gegenteil – wer die Vielzahl an neuen digitalen Technologien als Chance begreift und in entsprechende Innovationen investiert, hat gegenüber seinen Konkurrenten einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Auch die Immobilienbranche ist von der Digitalisierung betroffen, doch in den entsprechenden Unternehmen herrscht oft grosse Unsicherheit: Welche digitalen Technologien sind zukunftsrelevant, welche Geschäftsmodelle müssen den digitalen Veränderungen angepasst werden? Und wie weit wurde die Branche überhaupt schon digitalisiert? Die hier vorliegende Studie bringt endlich Licht ins Dunkel und fokussiert auf die verschiedensten Einflüsse, die die Digitalisierung auf die Immobilienbranche ausübt. Sie leistet so einen wichtigen Beitrag zur Anpassung bestehender Strukturen an die digitale Logik und bietet der Immobilienbranche Hilfestellung auf dem Weg in eine erfolgreiche digitale Zukunft.

Investis



Stéphane Bonvin
Eigentümer der Investis

Das Zeitalter der Digitalisierung hat längst begonnen und bereits erste traditionelle Geschäftsmodelle überholt. Weitere Innovationen werden folgen und generell die Wirtschaft in schnellen Schritten verändern.

Auch in der bisher eher traditionell orientierten Immobilienwirtschaft zeichnen sich massive Veränderungen ab, die durch die Digitalisierung resp. neue Technologien initiiert wurden. Dazu gehören beispielsweise die Automatisierung von Bauprozessen durch Robotik oder virtuelle Gebäudebegehungen durch Virtual Reality. Im Moment ist eine grosse Unsicherheit spürbar, welche Technologien für welche Rollen in welcher Phase des Lebenszyklus relevant sind und wo die grössten Potenziale sind.

So ist es für die Verantwortlichen schwierig, ihre Strategie in Bezug auf die Digitalisierung der Branche fundiert festzulegen. Es fehlt eine branchenspezifische, rollen- und phasen-spezifische Konkretisierung und Fokussierung der generellen Technologien und Trends. Wenn ein Unternehmen in diesem Umfeld mittel- und langfristig bestehen oder sogar eine Leaderposition (Digital Leader in Real Estate) innehaben will, muss es sich in seinem Strategieprozess mit den neuen Technologien auseinandersetzen, festlegen, welche Relevanz diese für das eigene Kerngeschäft haben und entsprechend Massnahmen zur Digitalisierung seiner Prozesse und Produkte festlegen.

Der Investis-Gruppe ist es ein Anliegen, Digitalisierung der Immobilienwirtschaft als Leader mitzugestalten; sie hat darum die erste Digital Real Estate Publikation von pom+ als Hauptsponsor finanziert. Für uns als Immobilieninvestor und -dienstleister ist es elementar, mit innovativen Produkten und den richtigen Partnern unseren Kunden Mehrwert zu schaffen und die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft zu fördern. Mit der vorliegenden Publikation sollen genau diese Ziele adressiert werden. Wir wünschen Ihnen viel Inspiration beim Lesen der ersten Digital Real Estate Publikation.

SVIT Verlag AG



Dr. Ivo Cathomen
Geschäftsführer SVIT Verlag AG

Die Digitalisierung treibt die Immobilienwirtschaft an. Die Verfügbarkeit von Daten, deren Aufbereitung zur Entscheidungsfindung, die Digitalisierung der Liegenschaften, die ortsunabhängige Verfügbarkeit der Informationen, die Verknüpfung und Automatisierung von Prozessen – all dies verändert die Strukturen des Wirtschaftssektors. Etablierte Dienstleistungen werden hinterfragt. Die Profile und Servicepaletten verschieben sich. Grosse Investitionen in die Digitalisierung erfordern Deckungsbeiträge. Gleichzeitig drückt der Wettbewerb – befeuert durch neue Geschäftsmodelle und Konkurrenz von ausserhalb des traditionellen Immobilien-Dienstleistungssektors – auf die Preise.

Die Anbieter von professionellen Immobiliendienstleistungen stehen somit vor vielfältigen Herausforderungen. Im Kern geht es einerseits darum, den Einfluss der Digitalisierung auf etablierte Geschäftsmodelle zu erkennen und die eigene Position im Verhältnis zur alten und neuen Konkurrenten zu hinterfragen. Andererseits bietet die Technologie Raum für neue Geschäftsideen. Dazu muss das Potenzial der technologischen Entwicklung abgeschätzt werden. Keine leichte Aufgabe, gehört doch Technologie traditionell nicht zu den Kernkompetenzen der Immobilienfachleute. Zudem bewegt sich die Information- und Kommunikationstechnologie mit rasender Geschwindigkeit. Auf das falsche Pferd zu setzen, kann fatal sein. Nichts zu unternehmen ebenfalls.

Die vorliegende Studie ist ein Radar für die relevanten technologischen Entwicklungen im Umfeld der Immobilienwirtschaft. Er bringt die «Flugobjekte» auf den Schirm, zeigt ihre Flugbahn und ihre Reisegeschwindigkeit und ist damit ein wertvolles Instrument für die unternehmerische Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft.