

Pressemitteilung

Studie „Innovationsbarometer der Immobilienwirtschaft“:

Digitalisierung nur mit Qualifizierung erfolgreich

- **EBS Universität, Real I.S. und erstmalig CBRE haben zum dritten Mal qualitative Expertenbefragung für das jährliche „Innovationsbarometer der deutschen Immobilienwirtschaft“ durchgeführt**
- **Erstmals nahmen PropTech-Start-ups an der Studie teil**
- **Transformationsdruck hat sich zwischen den Segmenten angenähert**
- **Zentrale Erkenntnis: Humankapital rückt vor dem Hintergrund der Digitalisierung verstärkt in das Bewusstsein der Branche**

Oestrich-Winkel/München, 07. März 2019 – In der deutschen Immobilienwirtschaft rückt das Humankapital und insbesondere die Notwendigkeit der technologischen Weiterbildung und -entwicklung vor dem Hintergrund der Digitalisierung verstärkt in das Bewusstsein der Akteure. In der Umsetzung hapert es allerdings. Fehlendes Technologie-Know-how, Skepsis und nicht-offene Altsysteme wirken dem „Technology-Push“ entgegen, auch wenn das große Wort Digitalisierung mittlerweile von vielen besser eingeschätzt werden kann. Das ist eines der Ergebnisse des „Innovationsbarometers der Immobilienwirtschaft“.

Das diesjährige Innovationsbarometer der Real I.S AG und des EBS Real Estate Management Institutes der EBS Universität wurde erstmalig unter Beteiligung des Immobiliendienstleistungsunternehmens CBRE durchgeführt. Im Rahmen einer qualitativen Expertenbefragung wurde die Lage der Immobilienwirtschaft im Hinblick auf die Frage nach dem aktuellen Transformationsdruck untersucht, der die Notwendigkeit von Innovationen darstellt. Erstmals wurden auch PropTech-Start-ups aus dem B2B-Bereich in die Untersuchung aufgenommen.

Ein Großteil der Branche ist sich einig, dass in Zukunft erheblicher Anpassungsbedarf zu erwarten ist. War der Transformationsdruck in den einzelnen Subsektoren in den Vorjahren sehr unterschiedlich ausgeprägt, ist er nun in fast allen Bereichen gleichauf und es zeichnet sich ein homogenes Bild – lediglich im institutionellen Investment fiel der Transformationsdruck diesmal aufgrund der aktuell guten Marktlage deutlich niedriger aus. Als zentralen Aspekt des Wandels im Zuge der Digitalisierung identifizierten die meisten Studienteilnehmer das Humankapital, insbesondere im Hinblick auf die Notwendigkeit der technologischen Qualifikation und Weiterbildung. Dazu muss allerdings die Unternehmenskultur und in der Folge auch die Organisation passen.

Transformationsdruck in der gesamten Branche spürbar

„Kein Marktteilnehmer kann es sich leisten, nur noch reaktiv zu agieren und damit im Wettbewerb ins Hintertreffen zu geraten – gerade in Zeiten, in denen der technologische Fortschritt den bisherigen Anwendungen in der Immobilienwirtschaft oftmals um einiges voraus ist und auch jederzeit neue Wettbewerber von außerhalb der Immobilienbranche den Markt betreten können“, bilanziert Dr. Susanne Hügel, Autorin der Studie, Research Fellow des EBS Real Estate Management Institutes und tätig im Bereich EMEA Digital Innovation bei CBRE.

„Die Ergebnisse des Innovationsbarometers, welches wir in diesem Jahr erstmalig mit zusätzlicher Unterstützung von CBRE durchgeführt haben, zeigen deutlich, dass auch Asset- und Investment-Manager zukünftig innovativer und bestehende Strukturen und Prozesse angepasst werden müssen. Nur so kann auf die Veränderungen der Immobilienbranche reagiert werden. Dazu bedarf es eines kulturellen Wandels, auf den die technische Innovation folgen kann“, sagt Jochen Schenk, Vorstandsvorsitzender der Real I.S. AG.

„Mit unserer Beteiligung am Innovationsbarometer wollen wir dazu beitragen, das Verständnis über die Innovationsstärke und Digitalisierung der Branche zu stärken. Die Immobilienbranche öffnet sich immer mehr innovativen Lösungen, um die fortschreitende Digitalisierung aktiv mitzugestalten“, erläutert Prof. Dr. Alexander von Erdély, CEO von CBRE in Deutschland.

Transformationsdruck im Immobilienmanagement und der Finanzierung nimmt zu

Vor allem im Subsektor Finanzierung und Immobilienmanagement machten die Befragten einen steigenden Transformationsdruck aus. Die Finanzierungsexperten waren sich einig, dass neue Gesetze und Regulierungen, wie etwa die DSGVO beziehungsweise GDPR, von den etablierten Marktteilnehmern innovative Lösungen erfordern. Auch die Erwartungshaltung und Verhaltensänderung der Kunden wirkt hierbei verstärkt als Treiber. Allerdings setzen nun auch zunehmend neue Marktteilnehmer die klassischen Finanzierungsanbieter unter Druck. Startups, PropTechs und FinTechs sowie Versicherungen und Mitbewerber aus dem nichteuropäischen Raum zwingen die Marktteilnehmer ihre Geschäftsmodelle anzupassen, um dem Profitabilitätsdruck zu begegnen. Zwar konnten die neuen Marktteilnehmer noch keine nennenswerten Anteile erobern, allerdings ist ihre Präsenz bereits wahrnehmbar.

Auch im Immobilienmanagement zwingen ein konstant hoher Preisdruck und die gesteigerten Kundenbedürfnisse nach unkomplizierten und transparenten Dienstleistungen die Unternehmen dazu, über innovative Ansätze nachzudenken. Dabei sind und bleiben das Humankapital, fachlich gut ausgebildete Mitarbeiter, essenziell und können gerade im Zeitalter der Digitalisierung zum Wettbewerbsvorteil werden, wenn sie den technologischen Fortschritt mit dem fachlichen Wissen rund ums Immobilienmanagement vereinen können.

Gute Marktlage führt zu Entspannung im Bereich Investment

Im Bereich Investment hingegen hat der Transformationsdruck nachgelassen, häufig werden einfach nur altbekannte Dienstleistungen und Angebote mit einem neuen, frischen Label versehen. Grund

dafür sei unter anderem die gute Marktlage. Steigenden Druck erwarten die Umfrageteilnehmer perspektivisch hauptsächlich von außerhalb der Branche, beispielsweise von großen Technologieunternehmen, die den Markt betreten.

„Gerade im internationalen Wettbewerb ist Innovation ein essenzieller Bestandteil einer nachhaltigen Unternehmenskultur. In einem engen Markt müssen für Kunden und Anbieter Mehrwerte durch die Transformation bestehender Dienstleistungen geschaffen werden. Wettbewerber, die den Innovationsgedanken vernachlässigen, laufen Gefahr auch international ins Hintertreffen zu geraten. Innovationsleistung bedingt jedoch die Einbindung von Partnern und Kunden. Die Real I.S. AG engagiert sich im Innovationsbarometer mit dem Ziel, die Innovationsfähigkeit der heimischen Immobilienbranche zu stärken“, berichtet Schenk.

Take-off der PropTechs?

Die PropTech-Start-ups allerdings beklagen die mangelnde Transformationsbereitschaft der Branche. Es sei technologisch weit mehr möglich, als derzeit getan wird. Auch wenn gerne intensiv über neue Geschäftsmodelle auf hochtechnologischer Basis gesprochen wird, wurden die aktuellen, etablierten Geschäftsmodelle noch längst nicht auf ein höheres digitales Niveau gehoben. Von den PropTechs wird hingegen erwartet, alle Probleme der gegenwärtigen Geschäftsmodelle mit einem großen Wurf zu lösen. Kompatibilität und Modularität, auch in Ergänzung zu bestehenden Systemen, seien dagegen der Weg, um Innovation und Funktionalität zu verbinden und Synergieeffekte zu erzeugen. Dabei zeichnen sich die Start-ups durch ihre hohe Kundenzentrierung aus und fügen sich oft additiv in die Wertschöpfungskette der Dienstleistungen etablierter Unternehmen ein.

Innovation ist keine Insellösung

Für die Zukunft erwartet der Ergebnisbericht einen zunehmenden Austausch, mehr und größere Kooperation zwischen den verschiedenen Marktteilnehmern. Damit Innovationen den Markt nachhaltig durchdringen, müssen insbesondere bei neuen Technologien oder Geschäftsmodellen auch die Unternehmenspartner und Kunden einen vergleichbaren technischen Stand aufweisen, damit die immobilienwirtschaftliche Wertschöpfungskette digital durchlaufen kann. „Es bringt wenig, wenn ein Unternehmen eine App für seine Immobilieninvestoren entwickelt, diese aber zu 90 Prozent mit dem Rechenschieber arbeiten. Vielmehr sollte bei der Entwicklung digitaler Lösungen von Anfang der größtmögliche Kundennutzen im Fokus stehen, und auch das Change-Management für die Umstellung von analog auf digital darf nicht vernachlässigt werden“, sagt Hügel.

„Innovation kann keine Insellösung sein. Um die Wettbewerbsfähigkeit unseres Standortes und unseres Unternehmens bewahren zu können, versuchen wir mit dem Innovationsbarometer den Akteuren der Immobilienbranche mögliche Handlungs- und Transformationsmöglichkeiten aufzuzeigen“, erklärt Jochen Schenk. „Die Dienstleistungen sind transparenter und vergleichbarer geworden. Innovation kann ein Mittel sein, sich von der Konkurrenz abzuheben und den zunehmend strengeren Standards der Gesetzgeber gerecht zu werden. Die Zukunft wird zeigen, ob die Branche

enger kooperiert, um eigene Standards zu implementieren und somit eine Überregulierung durch den Gesetzgeber zu verhindern.“

Weitere Informationen zu der Untersuchung finden Sie unter:

www.ebs-remi.de/innovationsbarometer

Über die Real I.S. Gruppe

Die Real I.S. Gruppe ist seit mehr als 25 Jahren der auf Immobilieninvestments spezialisierte Fondsdienstleister der BayernLB. Das Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe zählt zu den führenden Asset-Managern am deutschen Markt. Neben Alternativen Investmentfonds (Spezial-AIF und geschlossenen Publikums-AIF) umfasst das Produkt- und Dienstleistungsangebot individuelle Fondslösungen, Club-Deals und Joint Ventures. Das Unternehmen hat über 8,7 Milliarden Euro Assets under Management. Die Real I.S. Gruppe verfügt über zwei lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) nach KAGB und Tochtergesellschaften bzw. Niederlassungen in Frankreich, Luxemburg, Spanien, den Niederlanden und Australien. Weitere Informationen unter www.realisag.de

Über das EBS Real Estate Management Institute

Die immobilienwissenschaftliche Sparte der EBS Universität für Wirtschaft und Recht wurde 1990 unter dem Namen ebs Immobilienakademie gegründet und versteht sich als die Wiege der akademischen Immobilienökonomie in Deutschland. Seit 2006 hat die EBS Universität alle immobilienwirtschaftlichen Aktivitäten unter dem Dach des EBS Real Estate Management Institutes gebündelt. Die vier zentralen Aufgabenbereiche des EBS Real Estate Institutes umfassen die universitäre Ausbildung, Forschung, wissenschaftliche Beratung und Weiterbildung. Der Fokus liegt dabei auf dem Dialog zwischen Wissenschaft und Praxis. Themen wie Immobilien-Transaktionen, Management-Aspekte der Immobilienwirtschaftslehre und Real Estate Innovation & Entrepreneurship stehen ebenso im Mittelpunkt wie die interdisziplinären Felder des Immobilienrechts und Immobiliensteuerrechts. Diese Forschungs- und Lehrinhalte wurden erweitert um Urban Concepts und Real Estate Major Future Trends. Der EBS Master of Science in Real Estate belegt im aktuellen Eduniversal-Ranking 2018 in der Kategorie "Real Estate Management (Construction)" unter den besten Real Estate Programmen den ersten Platz in Europa und Deutschland sowie den zweiten Platz weltweit. www.ebs-remi.de

Informationen zu CBRE:

CBRE ist – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2018 – der größte globale Immobiliendienstleister. Mit mehr als 90.000 Mitarbeitern in über 480 Büros steht CBRE Investoren und Immobiliennutzern als Partner für alle Immobilienbelange weltweit zur Seite.



CBRE bietet ein breites Spektrum an integrierten Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie: von der strategischen und technisch-wirtschaftlichen Beratung wie u. a. beim An- und Verkauf oder der An- und Vermietung, über die Verwaltung und Bewertung von Immobilien bis hin zum Portfolio-, Transaktions-, Projekt- und Facility-Management. CBRE bietet über alle Assetklassen hinweg maßgeschneiderte Beratung aus einer Hand.

Die CBRE Group, Inc. (NYSE:CBG), ist ein Fortune 500- und S&P 500-Unternehmen mit Hauptsitz in Los Angeles, Kalifornien. Seit 1973 ist CBRE Deutschland mit seiner Zentrale in Frankfurt am Main vertreten, weitere Niederlassungen befinden sich in Berlin, Düsseldorf, Essen, Hamburg, Köln, München, Nürnberg und Stuttgart. www.cbre.de

Ansprechpartner:

Real I.S. AG
Innere Wiener Str. 17
81667 München

Markus Lang

Tel.: 089 489082 - 220
Fax: 089 489082 - 295
E-Mail: markus.lang@realisag.de

Birgit Lehmann-Schraut

Tel.: 089 489082 - 226
Fax: 089 489082 - 295
E-Mail: birgit.lehmann-schraut@realisag.de

EBS Real Estate Management Institute
Gustav-Stresemann-Ring 3
65189 Wiesbaden

Kathrin Casaroli

EBS Real Estate
Tel.: 0611 7102 1233
Fax: 0611 7102 10 1233
E-Mail: kathrin.casaroli@ebs.edu

CBRE Germany
Bockenheimer Landstraße 24
60323 Frankfurt am Main

Daniel Hosie

PB3C GmbH
+49 40 540 908 420
cbre@pb3c.com