

# Daten sind das Gold von morgen

Am Real Estate Symposium, das Anfang April in Baden stattfand, drehte sich alles um die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft. Hochkarätige Referenten haben das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet.



Auch das diesjährige Real Estate Symposium bot wieder interessante Vorträge und Gelegenheit zum Netzwerken (Bilder: Zita Zanier).

**DIETMAR KNOPF\*** ●

**BREMSKLÖTZE BEI DER DIGITALISIERUNG.** Wie jedes Jahr führte Dr. Andreas Meister, Präsident FM Schweiz und Geschäftsführer Move Consultants AG, mit gewohnter Eloquenz durch das Real Estate Symposium in der Badener Traföhalle. Er begann seinen Vortrag mit einem Zitat des Kölner Unternehmensberaters Karl-Heinz Land: «Alles, was digital werden kann, wird auch digital.» Die Schweiz sei immer noch das innovativste Land der Welt, gemessen am kreativen Output. Etwas anders sehe es in der Immobilienwirtschaft aus. Dort fehlen manchmal, neben dem Bewusstsein für digitale Transformationen, auch interaktive Daten von Liegenschaften. «Diese Daten können wir uns beispielsweise mithilfe von Roboterscannern beschaffen», sagt Meister. Diese Scanner sitzen auf einem Fahrgestell, sind mit sechs Kameras bestückt, die bis zu 50 000 m<sup>2</sup> pro Tag fotorealistisch darstellen können.

**WERKPLATZ 4.0 – DAS INTERNET DER DINGE.** «Wir befinden uns mitten in der vierten industriellen Revolution. Dabei verschmel-

zen die reale und virtuelle Welt immer stärker miteinander», sagt Dr. Ralf C. Schlaepfer, Managing Partner Strategic Growth bei Deloitte Zürich. Bereits heute gebe es Drohnen, die vor Sämaschinen fliegen und genau steuern, wie viel Saatgut auf den Acker fällt. In naher Zukunft werden wir mit Smartphones unsere Haustechnik steuern können.

Dann zeigt Schlaepfer einen Film, in dem eine Erste-Hilfe-Drohne neben einem Mann landet, der nach einem Herzanfall am Boden liegt. Neben ihm steht seine Tochter, die über ihr Smartphone Anweisungen für die Ersthilfe bekommt. Ein anderes Beispiel ist ein virtueller Shop, den die britische Supermarktkette Tesco in einem Koreanischen Bahnhof betreibt. Dort scannen Passanten und Fahrgäste die Produkte mit ihren Smartphones, und wenn sie nach Hause kommen, steht der Einkaufskorb bereit vor ihrer Haustür.

Und wo stehen die Schweizer Firmen bei diesen Entwicklungen? «Noch sei kein Druck spürbar», sagt Schlaepfer, «aber wir dürfen den Anschluss nicht verpassen.»

**BLICK ÜBER DEN TELLERRAND.** Heinz M. Schwyter, ehemaliger CEO der Homegate AG, berät heute mit seinem Unternehmen «Schwyter digital GmbH» Immobilienfirmen auf dem Weg in die digitale Zukunft. Über die Vorteile der Digitalisierung sagt Schwyter: «Daten sind das Gold unseres Jahrhunderts. Wir sitzen auf einem Goldschatz und wissen nicht, wie wir ihn bergen sollen.» Er berichtet von einer Studie, die zeigte, dass Unternehmen mit einer gut funktionierenden IT-Struktur 9% mehr Umsatz machen und im Durchschnitt einen 12% höheren Börsenwert als ihre Konkurrenten haben. Zudem seien Unternehmen, welche die digitale Transformation bereits abgeschlossen hätten, durchschnittlich um 26% profitabler.

Die Entwicklung ist nicht mehr aufzuhalten. «Bis 2018 wird es in Firmen 50% weniger Business Process Workers, dafür aber 500% mehr Digital Business Jobs geben», ergänzt Schwyter. Ganze Berufsgruppen, beispielsweise Kassierer im Detailhandel, kaufmännische Angestellte oder Empfangspersonal, fallen

swiss  
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

**Swiss Valuation Group AG**  
Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die  
Bewertung von Immobilien | [www.valuationgroup.ch](http://www.valuationgroup.ch)

Basel 061 301 88 00  
Bern 031 331 80 22  
Zürich 044 380 42 00



# «Die Polygonsuche wird kommen»

Am Rande des Real Estate Symposiums 2016 beantwortet Axel Konjack, neuer CEO von Homegate, Fragen über die Zukunft der Onlineportale.

höchstwahrscheinlich der Automatisierung zum Opfer.

**APP FÜR WOHSIEDLUNGEN.** Als Erstes erzählt Stefan Zanetti, CEO Qipp AG, Basel, von «Tiger Woods», so heisst eine Katze, die vor einem Jahr in der Basler Wohnsiedlung Erlenmatt als vermisst gemeldet wurde. Zanetti entwickelt App-Lösungen für die Immobilienwirtschaft, unter anderem für die Siedlung Erlenmatt. Mithilfe dieser App lassen sich fast alle Anliegen rund um die Immobilienbewirtschaftung organisieren. Bisher wird das Bewirtschaftungs-App nur in rund 10% aller Wohnsiedlungen eingesetzt, aber das Potenzial sei riesig, meint Zanetti. Beispielweise können damit Energiedaten visualisiert oder Gemeinschaftsräume gebucht werden. Für die Kommunikation unter den Siedlungsbewohnern bietet die App eine Marktplatzfunktion, dank dieser wurde auch die Katze «Tiger Woods» wiedergefunden.

**DIGITALE NETZE FÜR IMMOBILIEN.** «Alle Vorträge von heute haben eines gemeinsam: Man braucht Leitungen, welche die immer grösser werdenden Datenmengen transportieren können», sagte Roland Bischofberger, Vice President Corporate Affairs bei der UPC Cablecom. Im vergangenen Jahr sei der Datenverbrauch pro Schweizer Haushalt um 50% gestiegen, fährt Bischofberger fort. Deshalb plane die Cablecom das Projekt «Autostrada». «Für diese Datenautobahn nehmen wir in den nächsten fünf Jahren über 250 Mio. CHF in die Hand», erklärt Bischofberger, «denn wir wollen 250 000 zusätzliche Haushalte erreichen.» Dafür sei es nötig, die Internetgeschwindigkeit weiter zu erhöhen. Derzeit liegt die Spitzengeschwindigkeit bei 500 Megabit pro Sekunde, mit dem neuen Glasfaserkabel «Gigasphere» werden es über 1000 Megabit sein. «Dann kann man einen Hollywoodfilm in 16 Sekunden downloaden», verspricht Bischofberger zum Abschluss seines Vortrags. ●



**DIETMAR KNOPF**  
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

● **BIOGRAPHIE**  
**AXEL KONJACK**

(\*1969) leitet seit Juli 2015 als CEO die zum Tamedia-Konzern gehörende Homegate AG. Er absolvierte das Studium der Betriebswirtschafts- und Volkswirtschaftslehre und hat einen Abschluss als Diplom-Kaufmann. 1997 stieg er als Trainee bei Axel Springer in Berlin ein.



● **DIETMAR KNOPF**

**– Die Homegate AG ist das marktführende Immobilienportal der Schweiz. Was machen Sie besser als Ihre Konkurrenten, wie beispielsweise Scout24?**

–Axel Konjack: Wir haben gegenüber unserem Konkurrenten zwei Vorteile: Erstens, unsere schweizweite Reichweite mit über 2,2 Mio. Besuchern im Monat, die wir gezielt weiter ausbauen werden. Zweitens, bieten wir mit mehr als 85 000 Objekten den grössten Angebotsbestand. Damit haben wir auf der Nachfrage- und Angebotsseite die Nase vorn.

**– In Ihrem Vortrag sprachen Sie davon, dass auf dem Homegate-Portal mit den dazugehörigen Social-Media-Plattformen eine zunehmende Interaktion mit den Usern stattfindet. Wie sieht das konkret aus?**

–Ich möchte unsere Social-Media-Kanäle weiter ausbauen. Gleichzeitig glaube ich nicht daran, dass Facebook & Co. die Immobilienportale ersetzen werden. Denn es geht um die richtigen Objektangebote, eine individualisierbare Immobiliensuche, qualifizierte Kontakte sowie Service- und Ratgeberinhalte mit klarem Mehrwert für die Nutzer. Daher sehe ich für unsere Angebote keine grosse Zukunft auf Facebook, Pinterest und Instagram, gleichzeitig aber eine steigende Bedeutung dieser Kanäle bei der Generierung von Reichweite für Homegate.

**– Sie haben auch von digitalen Vertragsabschlüssen gesprochen. Gibt es dabei keine rechtlichen Probleme?**

–Das könnte sein. Aber ich kenne die juristischen Sachverhalte noch zu wenig,

um ihnen eine belastbare Antwort geben zu können. Jedenfalls weiss ich, dass das Interesse von Vermietern und Mietern an digitalen Antragsprozessen und Vertragsabschlüssen deutlich wächst. Der Gesetzgeber wird sich diesem Interesse auf lange Sicht nicht verschliessen können.

**– Planen Sie technische Ergänzungen, wie beispielsweise eine Polygonsuche, mit der man den Suchradius nach Objekten individuell definieren kann?**

–Die Polygonsuche, die in den USA bereits Standard ist, stellt uns derzeit noch vor ein paar technologische Herausforderungen. Man braucht hierfür eine klare Struktur der Objekte inklusive der dazugehörigen Geodaten. Diese Daten müssen sauber in einer Datenbank erfasst werden. Ich bin sicher, dass wir die Polygonsuche künftig auch in der Schweiz sehen werden.

**– Wie werden die Immobilienportale der Zukunft aussehen?**

–Mobil, datengetrieben und mit einer viel stärkeren Visualisierung der Objekte.

**– Heisst das, Visualisierungen sind heute ein Manko?**

–Ja, denn Visualisierungen von Objekten sind insbesondere auf Immobilien-Plattformen ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Wenn sie heute richtig gute Apps nutzen, spüren sie, dass die designten Oberflächen einfach Spass machen. Generell wurde die emotionale Komponente bei der Nutzung von Digitalangeboten in der Schweiz und in Deutschland lange unterschätzt. Meistens hiess es: Functions first. Wir sollten sagen: «Functions first, but Joy of use also.» ●