

Wenn aus Monaten Minuten werden

Prof. Nicolai Wendland, Geschäftsführer bei 21st Real Estate

Junge agile Firmen im Immobiliensektor mischen einen sehr traditionellen Markt auf. Doch die Proptechs agieren in vielen Bereichen als Partner traditioneller Immobilienfinanzierer, wie Prof. Nicolai Wendland, Geschäftsführer bei 21st Real Estate, in einem Gastbeitrag für die SparkassenZeitung zeigt.

Gelangt in Zeiten von Niedrigzins, Anlagedruck und Angebotsknappheit ein größeres Wohn- oder Gewerbeimmobilienportfolio auf den Markt, ist schnelles Handeln gefragt. Die Liste potenzieller Bieter – und damit der Konkurrenten – ist in den vergangenen Jahren stetig länger geworden. Und auch unter den Finanzierern wächst der Druck, ein Investmentvorhaben zuverlässig einzuschätzen und zeitnah über eine Kreditvergabe zu entscheiden.

Vor diesem Hintergrund ist eine schnelle und präzise Erstindikation unerlässlich. Noch bis vor wenigen Jahren dauerte es oft mehrere Wochen oder sogar Monate, bis ein entsprechender Bericht vorlag: Die Immobilien und ihre Verträge wurden einzeln geprüft, die Ergebnisse in die allseits gefürchteten Excel-Tabellen eingetragen. Dabei entstanden teilweise hohe Kosten und personelle Kapazitäten wurden über einen langen Zeitraum hinweg gebunden.

Die vollautomatische Portfolioanalyse als Erstindikation

In jüngerer Vergangenheit wurden für die einzelnen Prozesse, die für eine Portfolioanalyse relevant sind, sukzessive Digitallösungen entwickelt – zum Beispiel im Hinblick auf das Dokumentenmanagement. Erst seit Kurzem ist es jedoch möglich, eine vollautomatische Portfolioanalyse zur Erstindikation durchzuführen. Auf Basis von teilweise über einer Milliarde Datenpunkten, bestehend aus Mietspiegeln, Standortinformationen und Angebotspreisen sowie vor allem der im System erfassten Bestandsmietverträge, kann innerhalb von Minuten eine präzise Auswertung jeder einzelnen Immobilie sowie des gesamten Portfolios erstellt werden.

Diese Auswertung enthält alle relevanten Finanzkennzahlen sowie den WAULT [die Red.: kurz für „Weighted Average Non-Expired Lease Term“, entscheidende Kennziffer für gewerbliche Immobilien] und liefert auf Basis von Machine-Learning-Technologie eine präzise Bestimmung der lokalen, am Markt erzielbaren oder aufgrund geltender Mietspiegel realisierbaren Mietpreise. Mit diesen werden die Ist-Mieten des Portfolios abgeglichen, sowie eine Prognose des möglichen Cashflows der kommenden Jahre erstellt. Zudem sind Informationen zu demografischen Entwicklungen, wirtschaftlichen Fundamentaldaten und ähnlichen Parametern enthalten. Dieser Ansatz kann um ein – ebenfalls automatisches – Ranking erweitert werden.

Dieses Verfahren ermöglicht eine deutliche Zeit- und Kostenersparnis, zudem eliminiert es die Gefahr menschlicher Fehler: Alle Prozesse sind über einheitliche Schnittstellen miteinander verbunden und standardisiert, eine parallele Bearbeitung durch mehrere Anwender ist möglich. Die Software ist so programmiert, dass sie sich einerseits kompatibel in die IT-Infrastruktur des jeweiligen Unternehmens integrieren lässt und die Ergebnisse auf Knopfdruck mit Dritten geteilt werden können – andererseits ist sie vor unbefugten Zugriffen sicher.

Warum Disruption das falsche Wort ist

Der viel zitierte Begriff „Disruption“ wäre an dieser Stelle allerdings unpassend. Es geht nicht darum, bestehende Unternehmen zu verdrängen, sondern ihnen einen zusätzlichen Sicherheitsfaktor anzubieten: Investoren erhalten eine Orientierungshilfe, bei welchem Portfolio sie ein Valuation-Team hinzuziehen sollten und welches sie von vornherein ausschließen können. Verkäufer und Makler profitieren von den schlankeren Prozessen. Sie erhalten eine realistische Markteinschätzung, kommen schneller und sicherer zum Abschluss der Transaktion. Für Finanzierer wiederum kann eine solche Analyse auch zur Berechnung von Beleihungswerten sowie als zusätzliche Entscheidungsgrundlage zur Kreditvergabe dienen.

Es geht keinesfalls darum, menschliche Expertise gegen künstliche Intelligenz auszutauschen. Vielmehr erhalten die Immobilienspezialisten auf Basis entsprechender IT-Anwendungen eine belastbare Entscheidungsgrundlage und damit eine Möglichkeit zur eigenen Effizienzsteigerung. Generell können Parameter wie der Zustand eines Gebäudes nur vom menschlichen Auge, nicht aber von einer KI eingeschätzt werden. Gleiches gilt für Standortfaktoren wie Ausblick oder Lärmbelastung. Und selbst, wenn sich die Branche immer stärker auf den Digital-Deal zubewegt, werden „analoge“ Termine wie der Notarbesuch noch jahrelang fester Bestandteil jeder Transaktion sein.

[Die Berlin Hyp hat sich im vergangenen Jahr bei dem Berliner PropTech 21st Real Estate als Investor beteiligt. Zugleich haben die beiden Unternehmen "eine umfassende strategische Kooperation vereinbart", hieß es. Im Fokus dieser Zusammenarbeit steht die Digitalisierung der Immobilienbewertung.]

Prof. Nicolai Wendland, Geschäftsführer bei 21st Real Estate: Wenn aus Monaten Minuten werden, in SparkassenZeitung (24. Mai 2019). URL: . Abgerufen am: 27. Mai 2019

Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone
und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online