

Digitalisierungsstudie 2022: Das digitale Quartier

ZIA/EY Real Estate
September 2022



Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

stellen Sie sich mal eine Stadt ohne Gebäude vor. Das klingt erst einmal merkwürdig, oder? Und ja, das ist es auch. Nun stellen Sie sich eine Stadt der Zukunft ohne intelligente Gebäude vor. Kommt Ihnen das ähnlich unglaublich vor? Aus meiner Sicht zumindest ergibt diese Vorstellung keinen Sinn.

Aus diesem Grund haben wir die aktuelle Digitalisierungsstudie, die der ZIA wieder mit EY Real Estate erstellt hat, dem „digitalen Quartier“ gewidmet. Während wir in unseren Gebäuden in den letzten Jahren durch den Einsatz von Sensorik und weiterer Technologien einen echten Quantensprung gemacht haben, wird es nun darum gehen, die Gebäude, aber vor allem auch die Nutzer auf Quartiersebene zu vernetzen.

Unsere Branchenumfrage, die der diesjährigen Studie zugrunde liegt, hat uns in unserer Themenwahl bestärkt. Denn wirklich niemand wollte und konnte Argumente gegen digitale Quartiere liefern. Besser noch: Jeder befragte Immobilienprofi stellte fest, dass sie ausschließlich Vorteile und wichtige Synergieeffekte bieten. Und das ergibt aus meiner Sicht nur Sinn. Schauen wir mal auf unsere globalen Herausforderungen. Die Immobilienwirtschaft begegnet dem Klimawandel und strebt Klimaneutralität an. Sie muss Raum für neue Arbeits- und Lebenswelten schaffen. Sie muss die Gesellschaft der Zukunft, also einen Ort der Sharing Economy und des Miteinander, abbilden. Keine leichten Aufgaben. Durch digitale Quartiere erreichen wir also nicht nur unsere ökologischen, sondern auch unsere sozialen Ziele, die in einer Gesamtstrategie keinesfalls fehlen dürfen.

Nun sagen wir sehr oft, dass man die großen Herausforderungen nur gemeinsam bewältigen kann. Mit intelligenten Quartieren haben wir dafür einen konkreten Einsatzbereich. Denn eigentlich muss es egal sein, wer nun Eigentümer eines Gebäudes ist. Es muss mit seiner Umgebung vernetzt sein. Wir haben zahlreiche Querschnittsaufgaben, die ohne eine Vernetzung nicht funktionieren können. Die Energieerzeugung und -versorgung oder auch Mobilitätslösungen für Nutzende wie auch Besucherinnen und Besucher sind nur zwei Beispiele dafür, was digitale Quartiere können müssen und können werden. Dafür braucht es gemeinsame Lösungen im technologischen Sinne. Heute müssen wir über Schnittstellen und Data Sharing sprechen, morgen über gemeinsame Hardware und IoT.

Es gibt keine Alternative zum digitalen Quartier. Unsere Branche muss der Gesellschaft folgen und einen Takt vorgeben. Das Quartiersdenken ist tief in unserer DNA verankert. Die Vermietbarkeit steigt, wenn ein Quartier Möglichkeiten zum Wohnen, Arbeiten und Versorgen bietet. Die Stadt der kurzen Wege ist auserkorenes Ziel der Stadtentwicklung, der Politik und auch der gesamten Branche. Und genau dafür braucht es intelligente Quartierslösungen. Und dass diese digital sein müssen, erklärt sich von selbst.

Ich wünsche Ihnen eine kurzweilige Lektüre und bin gespannt, ob und wie das diesjährige ZIA-Innovationsradar dieses Thema aufnimmt.

Herzlichst, Ihr



Martin Rodeck

Vorsitzender Innovation Think Tank ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss)

Agenda

1 Kernergebnisse

2 Design der Studie

3 Ergebnisse 2022

4 Fokusthema „Digitales Quartier“

5 Experteninterviews

6 Kontakt

“

Die Probleme unserer Zeit werden wir nicht lösen, indem sich jeder nur mit der eigenen Liegenschaft beschäftigt. Wir benötigen einen ganzheitlichen Denkansatz.

Dr. Alexander Hellmuth
Partner EY Real Estate



Kernergebnisse

Kernergebnisse - Digitalisierungsstudie 2022

35 %

der Befragten investieren über 5 % ihres Jahresumsatzes in Digitalisierungsmaßnahmen - Tendenz weiterhin steigend (2021: 18 %).

55 %

der Unternehmen befinden sich in fortgeschrittenen Phasen der digitalen Transformation - Tendenz ebenfalls steigend (2021: 49 %).

> 60 %

der Befragten empfinden schlechte Datenqualität und veraltete Software als die größten Hindernisse der Digitalisierung (2021: > 44 %).

> 85 %

der befragten Unternehmen führen Cybersecurity als wesentlichen Teil ihrer Digitalisierungsstrategie auf.

95 %

der Befragten messen der sozialen Komponente von ESG im digitalen Quartier eine hohe Bedeutung zu.

> 97 %

der Befragten sehen die Kernbestandteile des digitalen Quartiers in E-Mobilität, Smart Metering und dem digitalen Mieterportal.

A person in a dark shirt is standing in a server room, looking at a laptop. The room is filled with server racks and glowing blue and green lights. A large, semi-transparent yellow number '2' is overlaid on the left side of the image. The text 'Design der Studie' is written in white on the left side of the image.

Design der Studie

Design der Studie



Die Ergebnisse der Studie beruhen auf einer im Frühjahr 2022 durchgeführten Umfrage, an der rund 250 Beschäftigte privatwirtschaftlicher und öffentlicher Unternehmen teilgenommen haben.



Themengebiete des Fragebogens:

- ▶ Allgemeine Einschätzung zur Digitalisierung der Immobilienwirtschaft in Deutschland im Jahr 2022
- ▶ Digitalisierungstrends und Herausforderungen bei der Implementierung einer Digitalisierungsstrategie
- ▶ Anforderungen, Visionen und Herausforderungen für das digitale Quartier



Die befragten Personen bilden einen repräsentativen Querschnitt des deutschen Immobilienmarktes ab:

- ▶ Asset Management
- ▶ Property Management
- ▶ Beratung/Vermittlung
- ▶ Non-Property-Unternehmen
- ▶ Projektentwicklung
- ▶ Stadtwerke/Energieversorger
- ▶ Facility Management/Technische Gebäudedienstleistung
- ▶ Immobilieninvestoren/Bestandhaltung
- ▶ Energiedienstleister/Energieversorger
- ▶ PropTech-Unternehmen
- ▶ Wohnungsbauunternehmen
- ▶ Sonstige Unternehmen

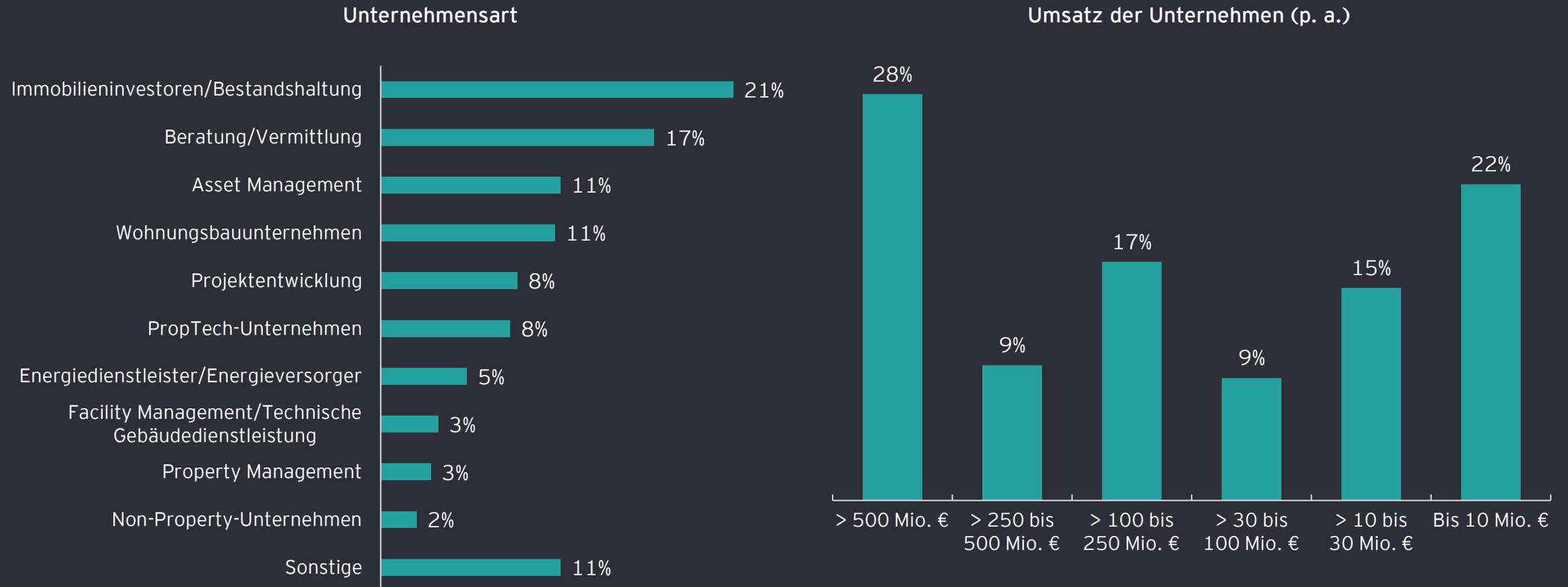
Neben der Auswahl aus vorgegebenen Antworten hatten die Teilnehmer:innen die Möglichkeit, zu einigen Fragen individuelle Kommentare abzugeben.

A woman with curly hair, wearing a striped shirt, stands in a data center, gesturing with her hands as if presenting. Behind her is a large screen displaying a world map with glowing blue nodes and connecting lines. To her right, another woman in a dark jacket stands with her arms crossed, looking towards the presenter. In the foreground, the backs of several people's heads are visible as they sit at desks with multiple computer monitors. The monitors display various data visualizations, including a network graph. The overall scene is lit with a cool blue light, typical of a server room or data center. A large, semi-transparent yellow number '3' is overlaid on the left side of the image.

Ergebnisse 2022

Befragungsteilnehmer:innen nach Unternehmensart und Umsatz

„Welcher der folgenden Kategorien gehört das Unternehmen an, das Sie im Rahmen dieser Umfrage vertreten?“
„Wie hoch ist der Umsatz Ihres Unternehmens?“



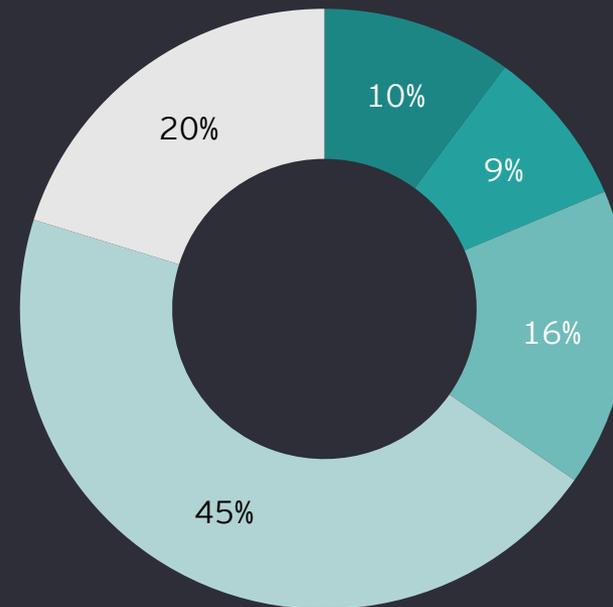
Anhaltend steigende Investitionen in Digitalisierung

„Wie viel Prozent des Jahresumsatzes investiert Ihr Unternehmen ungefähr in Maßnahmen zur Digitalisierung?“

Kernaussagen

- ▶ Die Anzahl der Unternehmen, die über 20 % ihres Umsatzes investieren, hat sich seit dem Vorjahr verdreifacht (10 % 2022 vs. 3 % 2021).
- ▶ Jedes dritte Unternehmen investiert mehr als 5 % des Jahresumsatzes (35 % 2022 vs. 18 % 2021).
- ▶ Auch die Anzahl der Unternehmen, die zwischen 11 und 20 % investieren, steigt an (8 % 2022 vs. 6 % 2021).
- ▶ Der Anteil der Unternehmen, die zwischen 6 und 10 % investieren, verdoppelt sich beinahe (16 % 2022 vs. 9 % 2021).
- ▶ Hingegen sinkt die Anzahl der Unternehmen, die zwischen 1 und 5 % des Umsatzes investieren, stark (45 % 2022 vs. 60 % 2021).

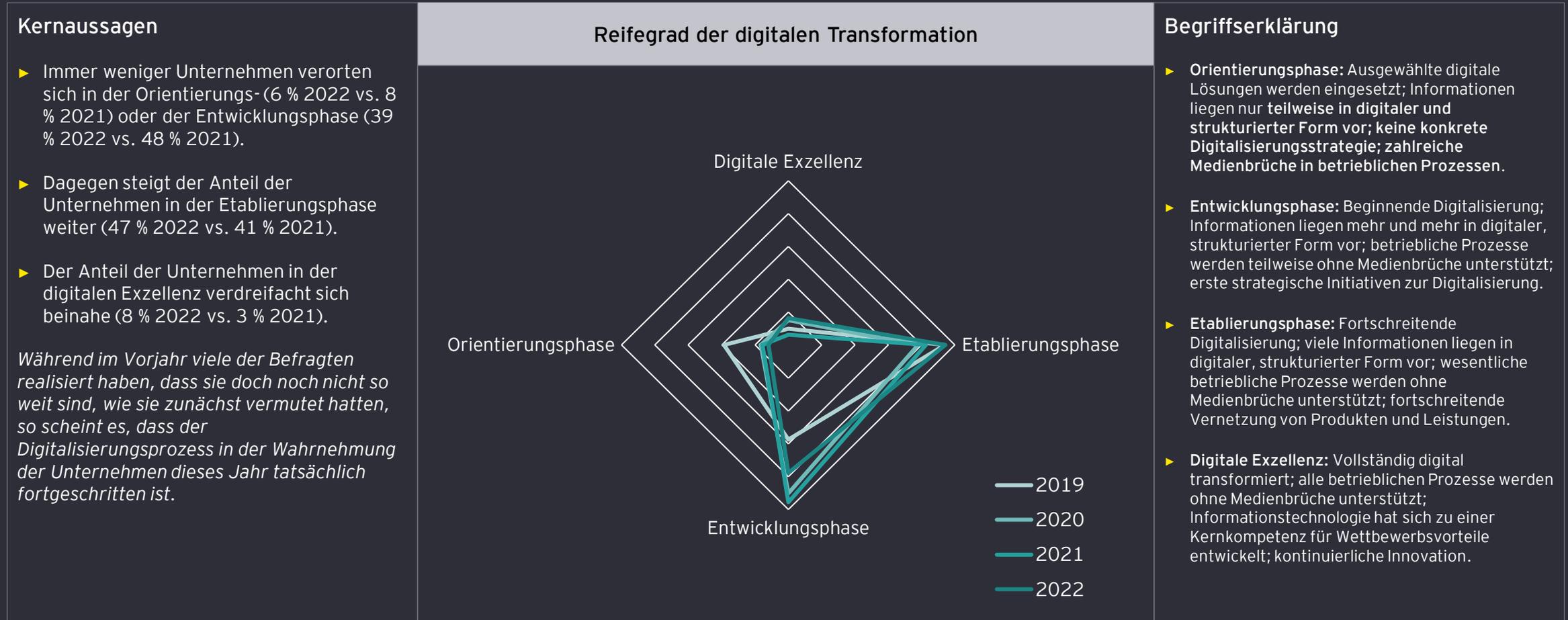
Investitionsvolumen



- > 20 % des Jahresumsatzes
- 11 % bis 20 % des Jahresumsatzes
- 6 % bis 10 % des Jahresumsatzes
- 1 % bis 5 % des Jahresumsatzes
- < 1 % des Jahresumsatzes

Digitale Transformation deutlich auf dem Vormarsch

„In welchem Reifegrad der digitalen Transformation befindet sich Ihr Unternehmen?“



Entwicklung des Reifegrads der Digitalisierungstransformation

Die digitale Transformation im Verlauf der vergangenen Digitalisierungsstudien

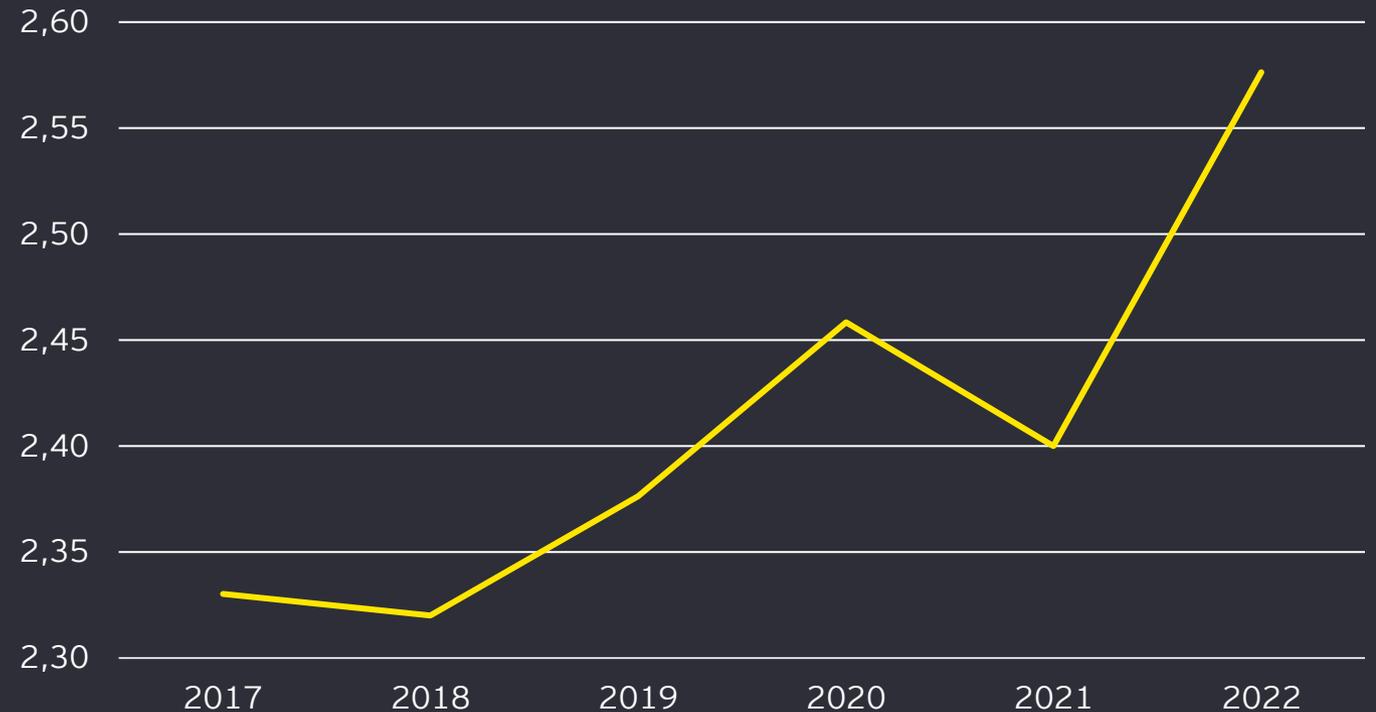
Kernaussagen

- ▶ Bis 2020 stieg der Reifegrad der Digitalisierungstransformation in den befragten Unternehmen nahezu konstant.
- ▶ In der COVID-Krise fiel die Digitalisierung in der Selbstwahrnehmung stark ab. Viele Unternehmen mussten erkennen, dass sie bei Remote- und ausschließlich digitaler (Zusammen-)Arbeit nicht gut aufgestellt waren.
- ▶ Nach Überwindung der Krise ist der Reifegrad wieder massiv angestiegen und auf den zuvor bereits so wahrgenommenen Wachstumspfad zurückgekehrt.

Methodik

- ▶ **Erstellung des Graphen:** Um die Datenpunkte für die einzelnen Jahre zu ermitteln, wurde zunächst jede Phase der Digitalisierung mit einem nach Reife aufsteigenden Faktor belegt (Orientierung: Faktor 1, Entwicklung: Faktor 2, Etablierung: Faktor 3, digitale Exzellenz: Faktor 4). Die Ergebnisse der einzelnen Phasen wurden mit den Faktoren multipliziert und die Produkte aufsummiert. Für jedes Jahr ergibt sich eine Summe, die als Repräsentation des wahrgenommenen Reifegrads dient. Zur Erzeugung der Daten wurden die Ergebnisse der Befragung seit 2017 genutzt.

Entwicklung des Reifegrads

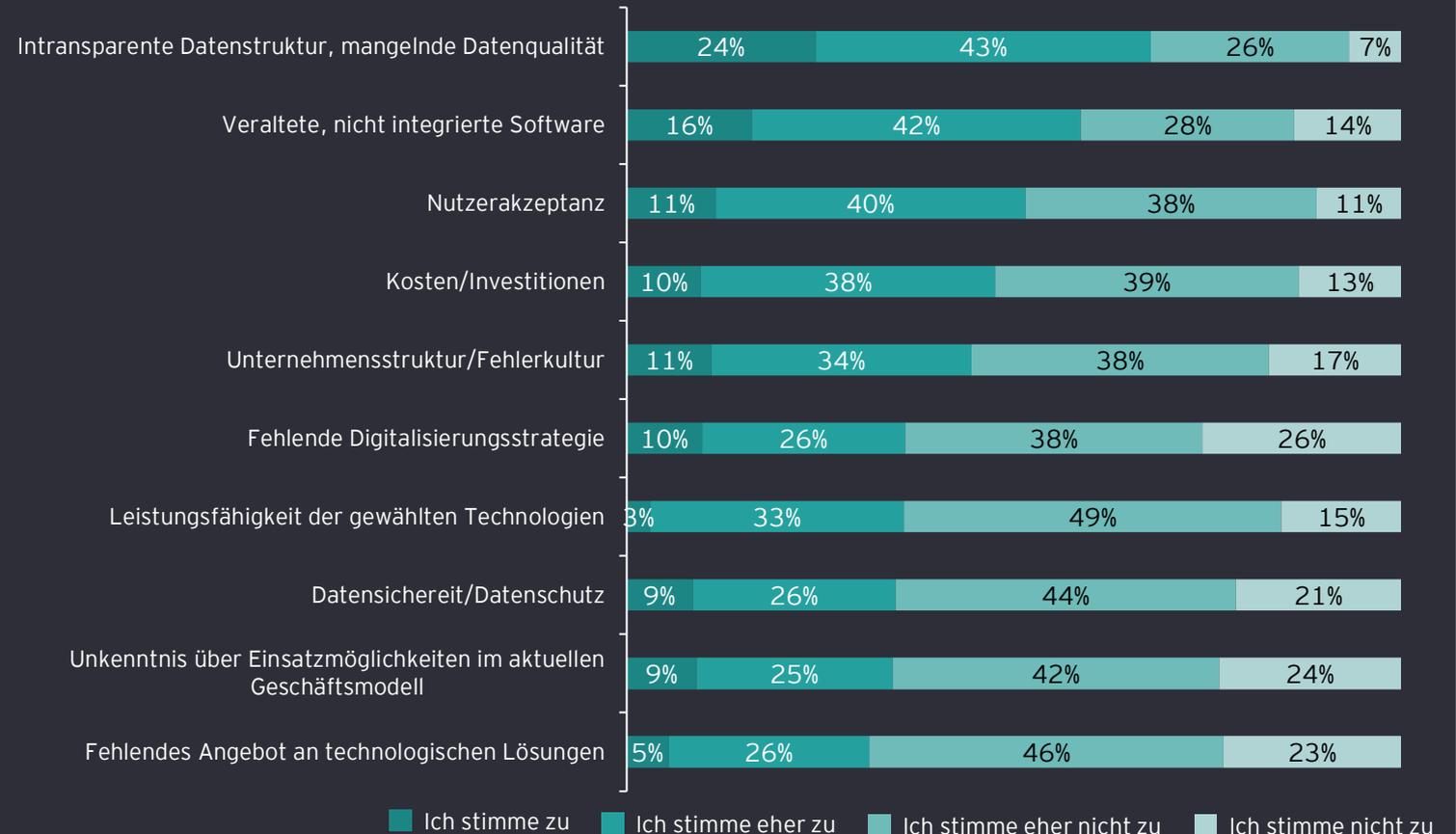


Verhinderer der Digitalisierung: schlechte Datenqualität und veraltete Software

„Wo sehen Sie, abgesehen von fehlenden personellen Ressourcen, die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen im Rahmen der Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen?“ (1/2)

Kernaussagen

- ▶ Die Problematik intransparenter Datenstrukturen und mangelnder Datenqualität ist weiterhin das größte Problem und verschärft sich tendenziell (67 % 2022 vs. 65 % 2021).
- ▶ Auch veraltete Software bleibt eine der größten Herausforderungen, ebenfalls mit steigender Tendenz (58 % 2022 vs. 44 % 2021).
- ▶ Gleiches gilt für die Nutzerakzeptanz: Sie wird nach wie vor als eine der größten und gleichsam wachsenden Herausforderungen gesehen (51 % 2022 vs. 49 % 2021).
- ▶ Das fehlende Angebot technologischer Lösungen wird wie im Vorjahr als das geringste Problem ausgemacht (31 % 2022 vs. 27 % 2021).
- ▶ Mitunter ausgelöst durch den Fortschritt des digitalen Reifegrads liegen die größten Herausforderungen im Vergleich zu den Vorjahren nicht länger in externen Faktoren, sondern vielmehr in internen Aspekten begründet, namentlich in der Datenstruktur, der Datenqualität und der Software.



Verhinderer der Digitalisierung: Entwicklung der vergangenen 5 Jahre

„Wo sehen Sie, abgesehen von fehlenden personellen Ressourcen, die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen im Rahmen der Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen?“(2/2)

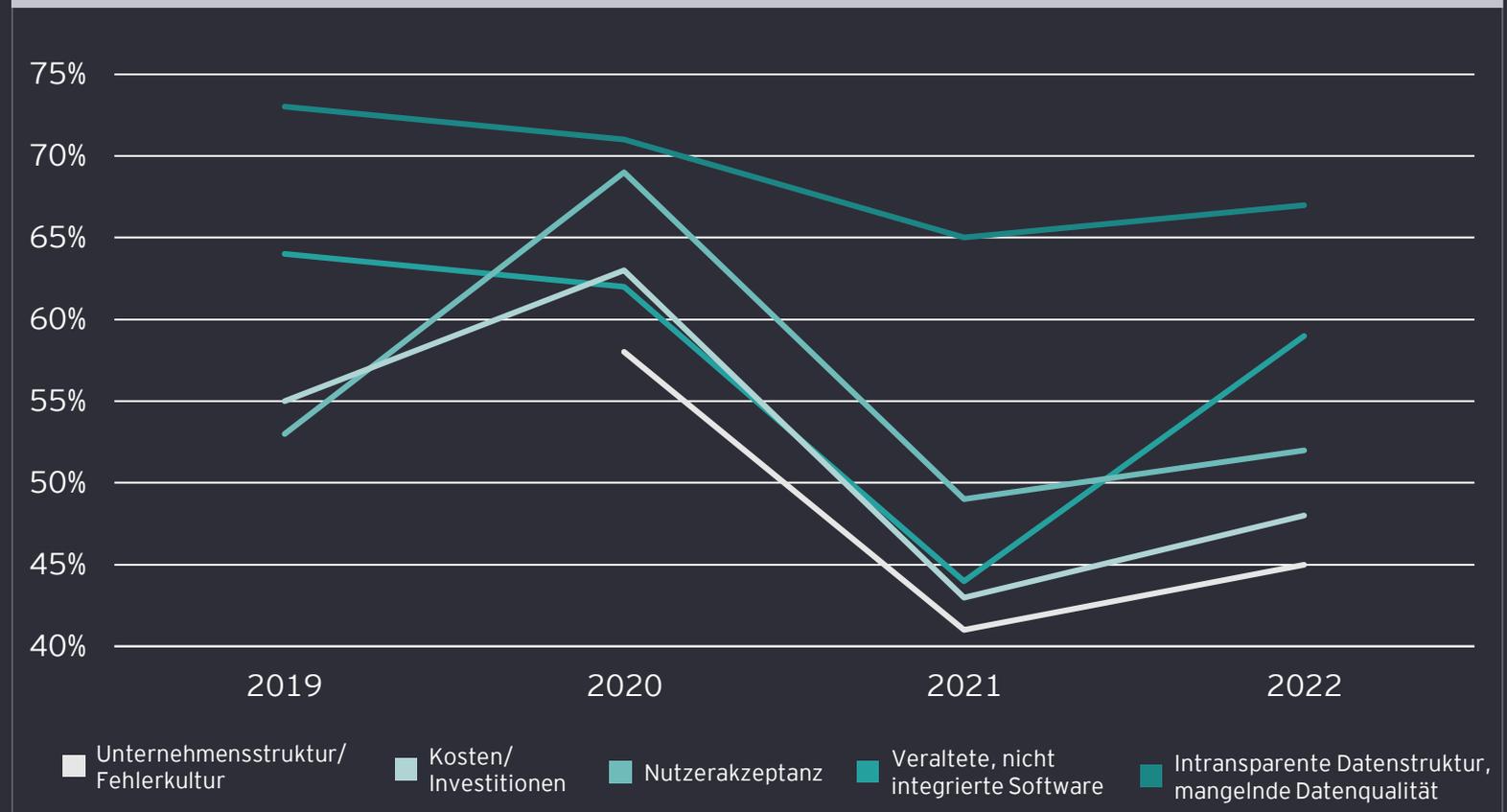
Kernaussagen

- ▶ Erstaunlich ist, dass „alte“ Herausforderungen wieder stärker als solche wahrgenommen werden, nachdem sie 2021 weniger relevant erschienen.
- ▶ Das Problem der veralteten, nicht integrierten Software kommt insbesondere beim Bau von Plattformlösungen und Ökosystemen zum Vorschein.
- ▶ Die Nachfrage nach kombinierten Softwarelösungen ist stark gestiegen. Dafür sind APIs für Softwarelösungen nötig, die mitunter nicht vorhanden sind.

Die COVID-Krise hat die Priorität der Digitalisierung massiv gesteigert. Unternehmen waren dadurch gezwungen, Herausforderungen der Digitalisierung pragmatisch zu lösen. Inzwischen befinden sich Unternehmen wieder auf dem Weg zur Normalität und bekannte Probleme kehren zurück.

(Zur Erzeugung der Daten wurden die Ergebnisse der Befragung seit 2019 genutzt.)

Digitalisierungshemmnisse im zeitlichen Verlauf



Datensilos und fehlende Ressourcen bremsen Data Analytics aus

„Welchen der folgenden Aussagen in Bezug auf das Marktumfeld der Digitalisierung stimmen Sie zu?“

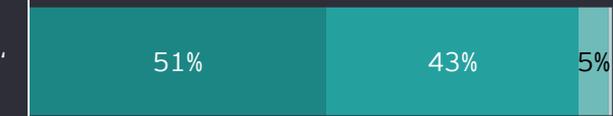
Kernaussagen

- ▶ Die Auswertung der Daten wird als essenziell für das ESG-Management wahrgenommen (90 %).
- ▶ Es herrscht hohe Unzufriedenheit mit Datenintransparenz, erkennbar durch die hohe Anzahl Datensilos (Zustimmung 94 %). Datensilos können durch Integration vermieden werden, wozu jedoch oft APIs fehlen.
- ▶ Auch, womöglich sogar insbesondere im Bereich der Digitalisierung ist ein Fachkräftemangel erkennbar.

Glossar

- ▶ **Data Analytics:** Die Analyse von Daten mittels mathematischer Verfahren, um Rückschlüsse auf verdeckte Muster und Regeln zu ziehen. Zielstellung ist es, bessere Entscheidungen zu treffen und Prozesse zu automatisieren.

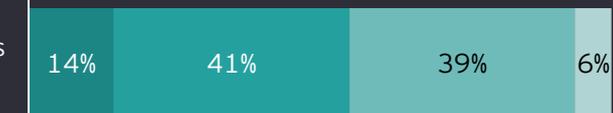
„Die Immobilienwirtschaft leidet unter einer hohen Anzahl Datensilos.“



„Daten bzw. die Auswertung von Daten bilden die Basis für ein zielführendes ESG-Management.“



„Wir haben geeignete Kenntnisse und Ressourcen, um mit Data Analytics Effizienzsteigerungen zu erreichen.“



■ Ich stimme zu ■ Ich stimme eher zu ■ Ich stimme eher nicht zu ■ Ich stimme nicht zu

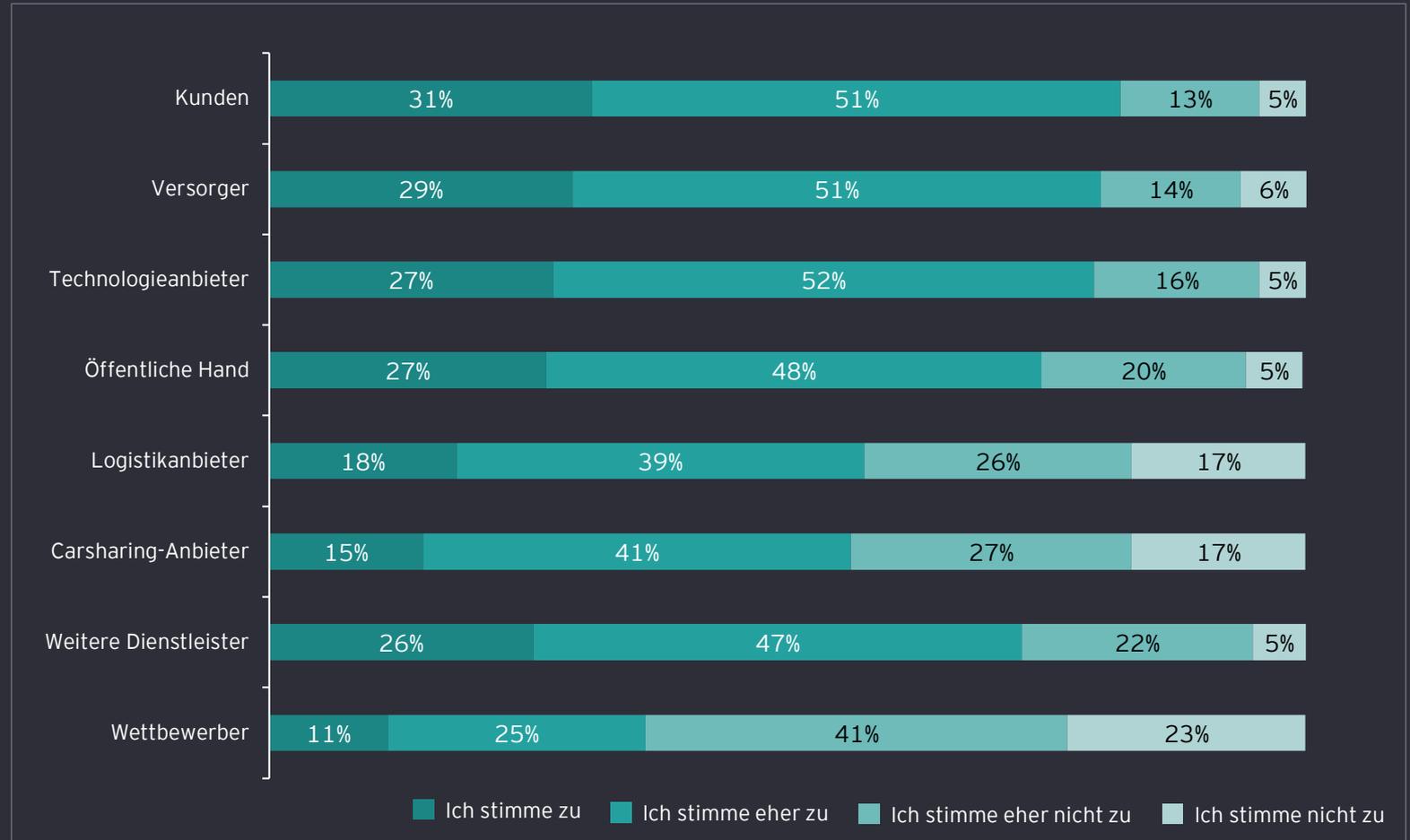
Daten werden am liebsten mit Kunden, Versorgern und Technologieanbietern geteilt

„Wären Sie bei folgenden Dritten bereit, Ihre Daten mit ihnen zu teilen (bezahlt oder unentgeltlich), um daraus einen Mehrwert zu generieren?“

Kernaussagen

- ▶ Die allgemein hohen Zustimmungswerte belegen, dass Use Cases vorliegen, bei denen es sich für die Unternehmen lohnt, ihre Daten zu teilen.
- ▶ Es wird vermieden, mit Wettbewerbern Daten zu teilen (64 %), auch im vergüteten Bereich.
- ▶ Erzeugen die Daten in den Händen anderer für das Unternehmen einen Mehrwert, so sind Unternehmen durchaus bereit, ihre Daten zu teilen (Beispiel Technologieanbieter: 79 %).

Das Teilen der Daten ist für die Befragten keine Frage des Datenschutzes, da sich je nach Empfänger hier keine fundamentalen Unterschiede, aber deutlich verschiedene Zustimmungswerte ergeben. Datenschutz wird vielmehr schnell als Schutzantwort gezückt.



Cybersecurity – ein wichtiger Teil der Digitalisierungsstrategie zum Schutz sensibler Daten

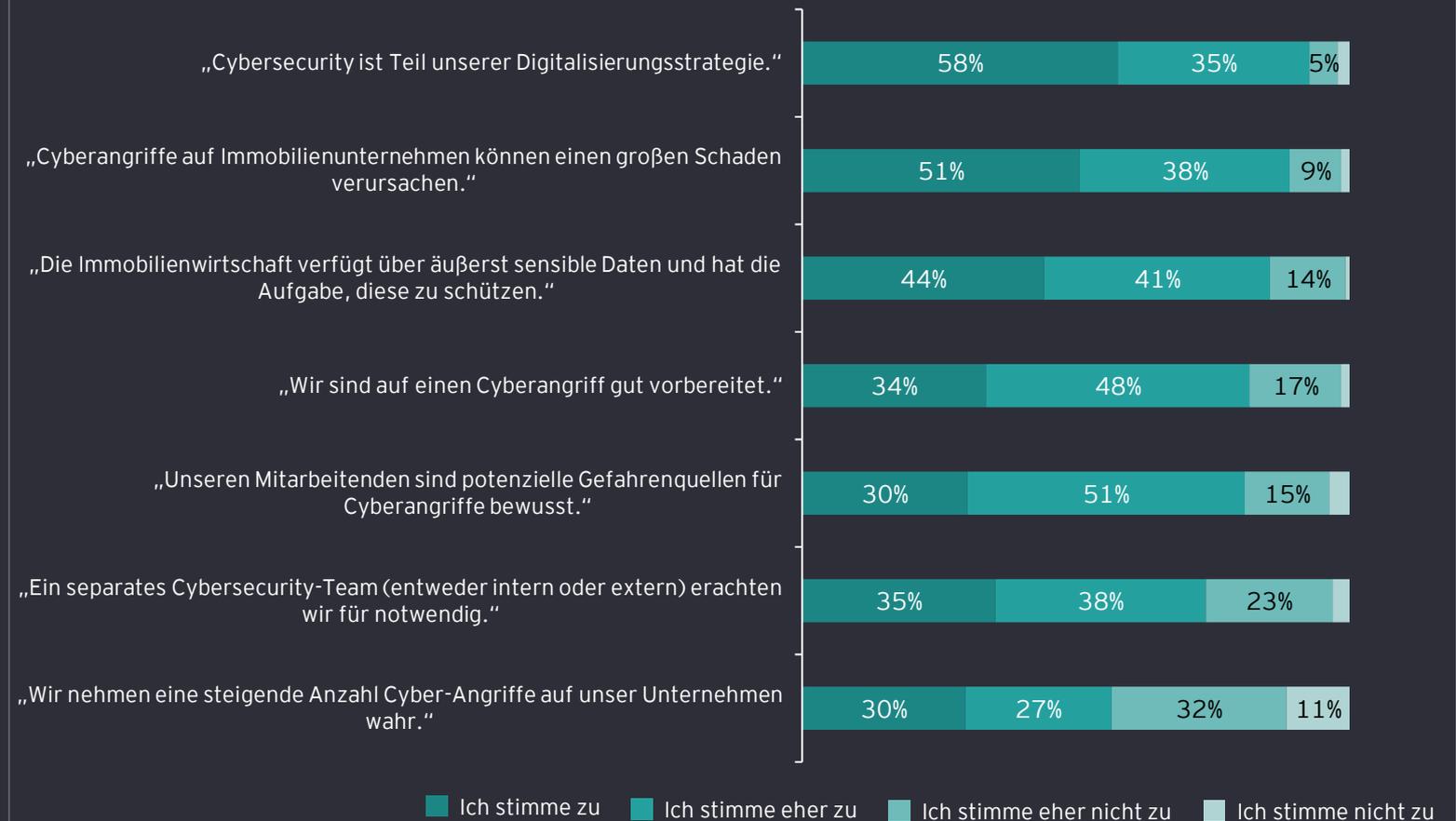
„Im Zuge der Digitalisierung entsteht zunehmend ein Anspruch an Cybersecurity. Welchen der folgenden Aussagen in Bezug dazu stimmen Sie zu?“

Kernaussagen

- ▶ Den Unternehmen ist die Bedeutsamkeit der Cybersecurity bewusst. Der Großteil der Unternehmen hat ein entsprechendes Schadensbewusstsein (89 %).
- ▶ Die Anzahl der Cyberangriffe steigt bei der Mehrzahl der Unternehmen (57 %). Größtenteils fühlt man sich gegen derartige Angriffe gut gewappnet (82 %).
- ▶ Unternehmen streben eine State-of-the-Art-Gebäudeautomatisierung bei gleichzeitig höchster Sicherheit an. Das automatisierte Gebäude bietet dabei eine große Angriffsfläche und könnte im Bereich Data Security zum schwächsten Glied der Kette werden. Cybersecurity ist daher in der Immobilienbranche aus mehreren Blickwinkeln relevant.

Glossar

- ▶ **Cyber-Security:** Die Praktik der Verteidigung von Computern, Servern, Mobilgeräten, elektronischen Systemen, Netzwerken und Daten vor böswilligen Angriffen.





Fokusthema „Digitales Quartier“

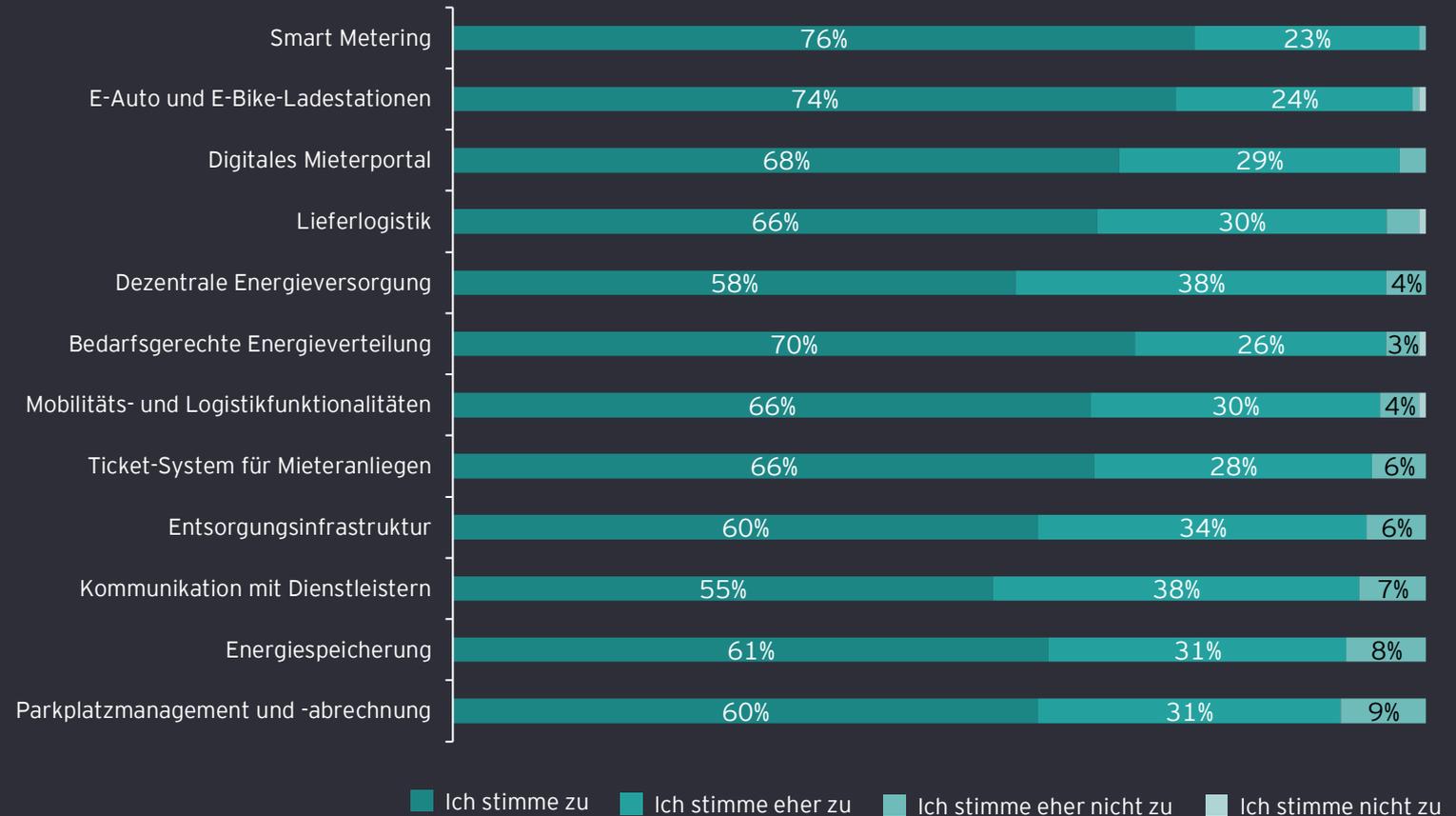
Digitales Quartier: Fokus auf Smart Metering, E-Mobilität und digitales Mieterportal

„Welche der folgenden Aspekte gehören Ihrer Meinung nach zu einem digitalen Quartier?“ (1/2)

Kernaussagen

- ▶ Die Befragten halten fast alle der aufgelisteten Aspekte für einen relevanten Bestandteil des digitalen Quartiers.
- ▶ Im Vordergrund stehen Querschnittsthemen wie Kommunikation (> 93 %), Energieversorgung (> 92 %) und Mobilitätsförderung (> 91 %).

Es wird allerdings deutlich, dass der Immobilienwert auch durch den Grad der Vernetzung mit dem Quartier determiniert wird. Es zeichnet sich eine Vernetzung der Umgebung ab, für die die Immobilie bereit sein muss. Derzeit sind die Bestandshalter aber noch auf ihren eigenen Bestand fokussiert.



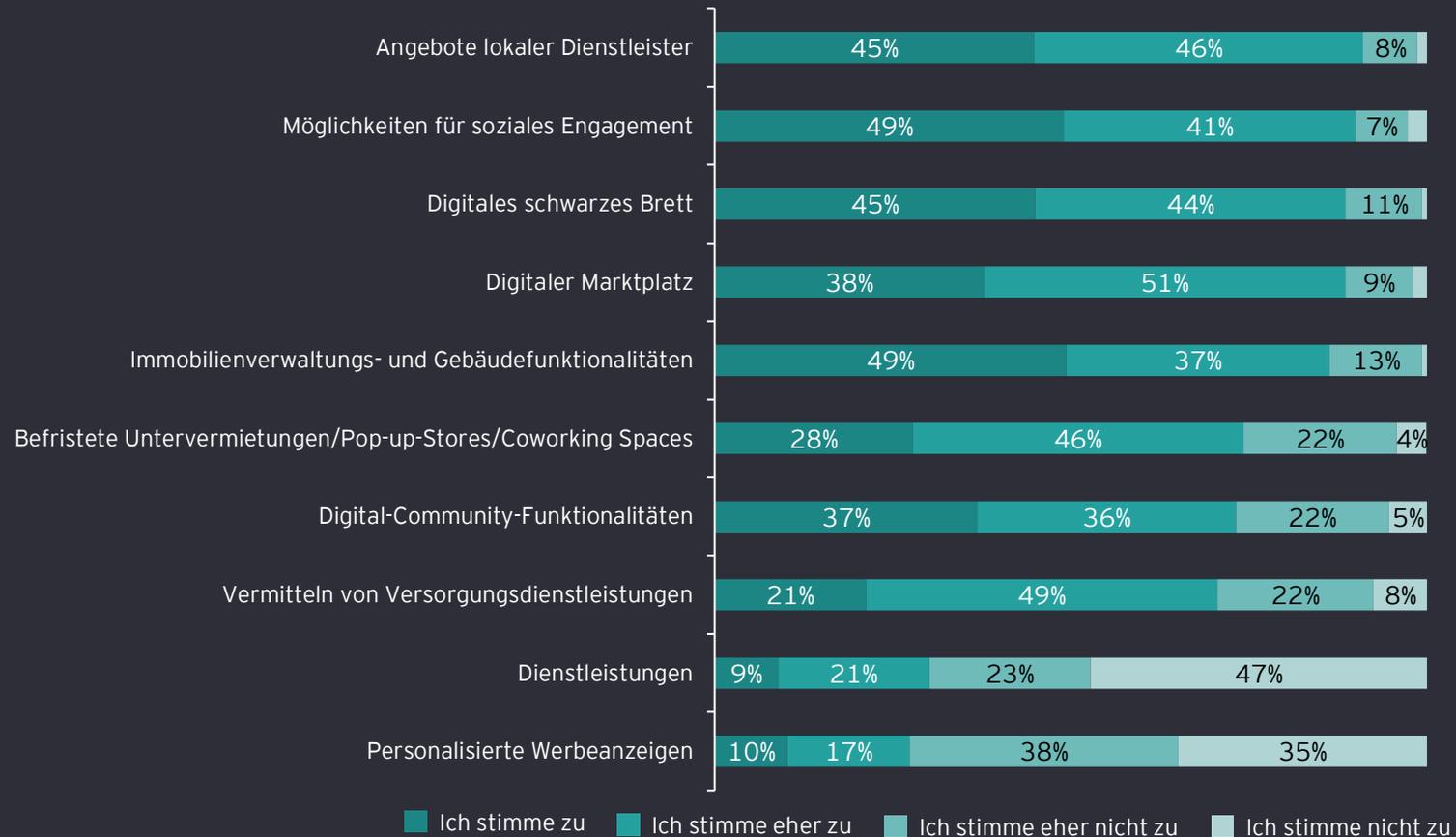
Digitales Quartier: Personalisierte Werbeanzeigen und Dienstleistungen wenig relevant

„Welche der folgenden Aspekte gehören Ihrer Meinung nach zu einem digitalen Quartier?“ (2/2)

Kernaussagen

- ▶ Themen wie Kommunikation und soziale Qualität haben inzwischen eine Relevanz für Immobilien.
- ▶ Ebenfalls hohe Zustimmung erfährt der Aspekt der befristeten Untervermietung, der Pop-up-Stores und der Coworking Spaces (74 %).
- ▶ Dagegen sind Angebote im Dienstleistungsbereich (30 %) und personalisierte Werbeanzeigen (27 %) für die Befragten von nachgelagerter Bedeutung.

Das digitale Quartier erhält sehr hohe Zustimmungswerte bei einzelnen gewünschten Funktionalitäten. Gleichzeitig ist die Bereitschaft, Daten zu teilen, (noch) nicht äquivalent ausgeprägt. Hier offenbart sich, dass die Umsetzung des digitalen Quartiers noch in den Kinderschuhen steckt - Ohne Datenaustausch ist kein digitales Quartier möglich.



Digitales Quartier: wichtiger Beitrag für lebenswerte Innenstädte

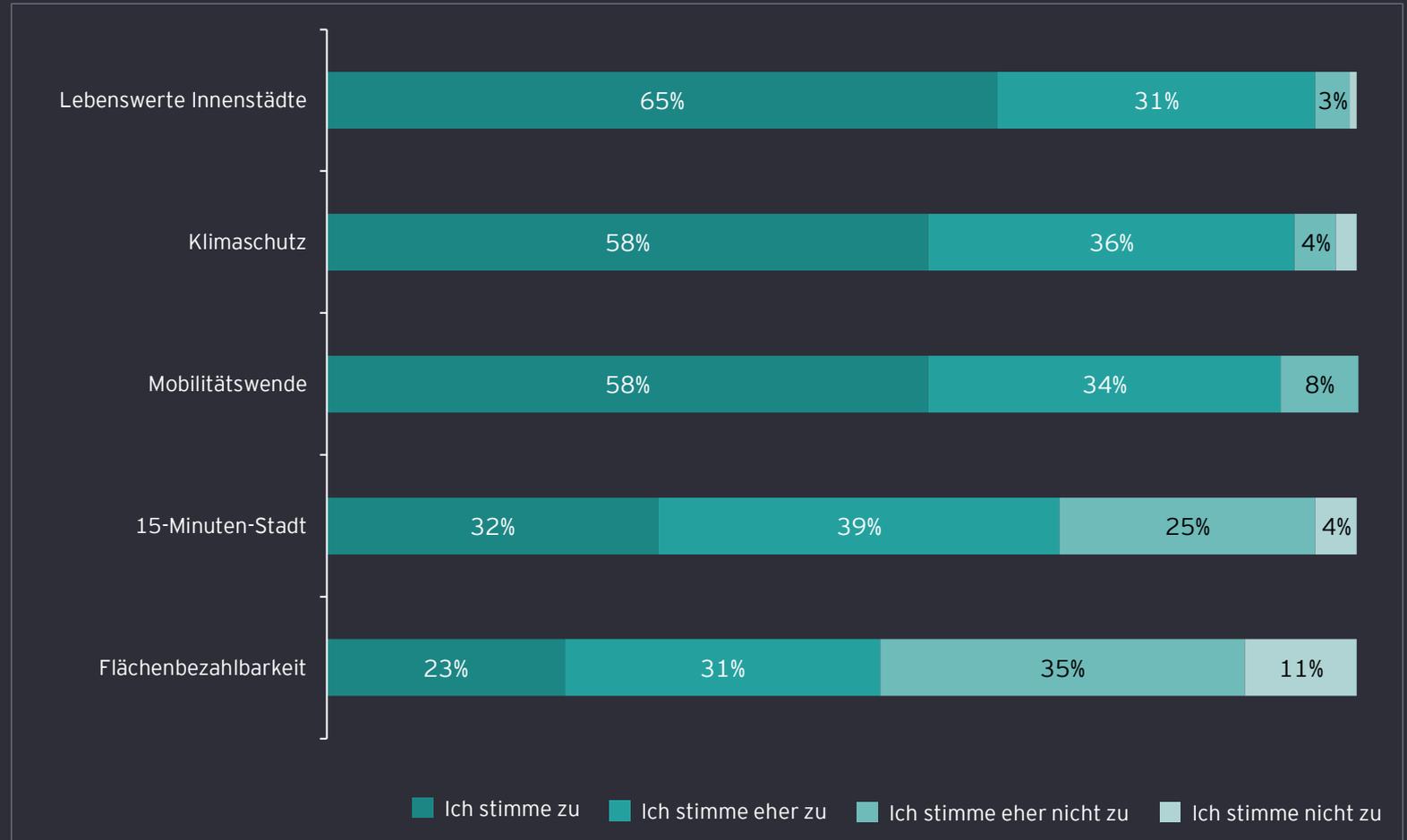
„Inwiefern kann ein digitales Quartier Lösungsansätze zu aktuellen Herausforderungen bieten?“

Kernaussagen

- ▶ Für einige der wesentlichen Probleme unserer Zeit wie Klimaschutz und die Mobilitätswende im städtischen Kontext wird das digitale Quartier als ein Lösungsansatz empfunden (> 92 %).
- ▶ Auch zur Realisierung der 15-Minuten-Stadt kann das digitale Quartier einen wertvollen Beitrag leisten (71 %).

Glossar

- ▶ **15-Minuten-Stadt:** Das Konzept kommt aus dem stadtplanerischen Kontext und beschreibt eine Stadt, in der alle Wege des Alltags in weniger als 15 Minuten bestritten werden können. Dabei sollen nachhaltige Verkehrsmittel genutzt werden: Die Strecken werden zu Fuß, mit dem Fahrrad oder mit dem ÖPNV zurückgelegt.



Digitales Quartier: signifikante Bedeutung für das „S“ in ESG

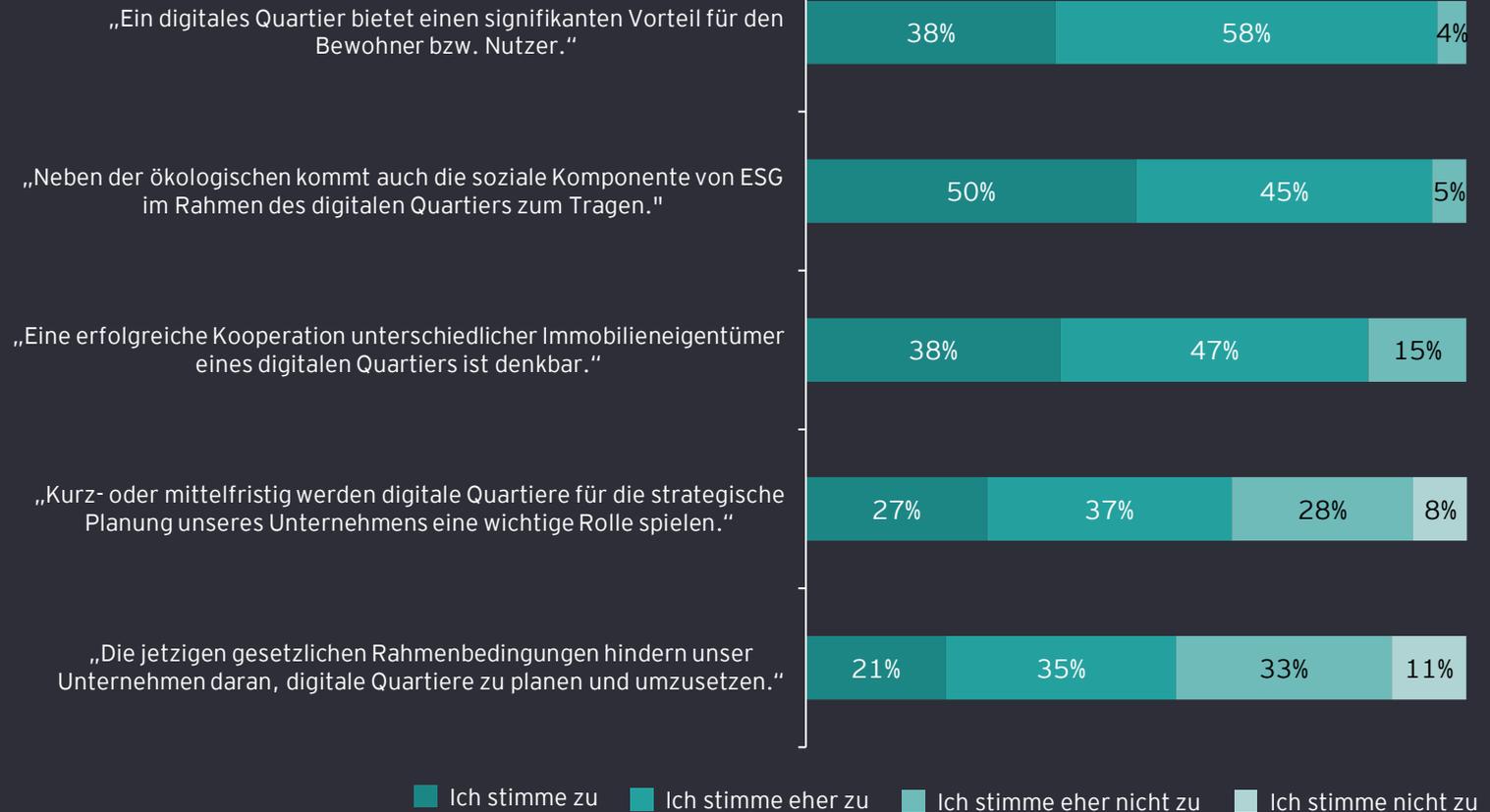
„Welchen der folgenden Aussagen in Bezug auf das digitale Quartier stimmen Sie zu?“

Kernaussagen

- ▶ Für Bewohner:innen und Nutzer:innen des digitalen Quartiers ergeben sich erhebliche Vorteile (96 %).
- ▶ Die Befragten können sich im Rahmen des Betriebs eines digitalen Quartiers eine erfolgreiche Kooperation unterschiedlicher Immobilieneigentümer vorstellen (85 %).
- ▶ Es herrscht eine Diskrepanz zwischen möglicher Vorteile für die Nutzenden (96 %) einerseits und einer Integration in die strategische Planung von Unternehmen (64 %) andererseits.

Glossar

- ▶ **ESG:** Der Dreiklang ESG (Environmental, Social, Governance bzw. Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) beschreibt die Wirkungsbereiche nachhaltigen Handelns und Wirtschaftens. Das S im Sinne einer Evaluierung der unternehmerischen Sozialverantwortung ist dabei als Erweiterung von CSR (Corporate Social Responsibility) zu betrachten. Im Kern geht es um den freiwilligen Beitrag der Wirtschaft zu einer nachhaltigen Entwicklung, der über die gesetzlichen Anforderungen hinausgeht.

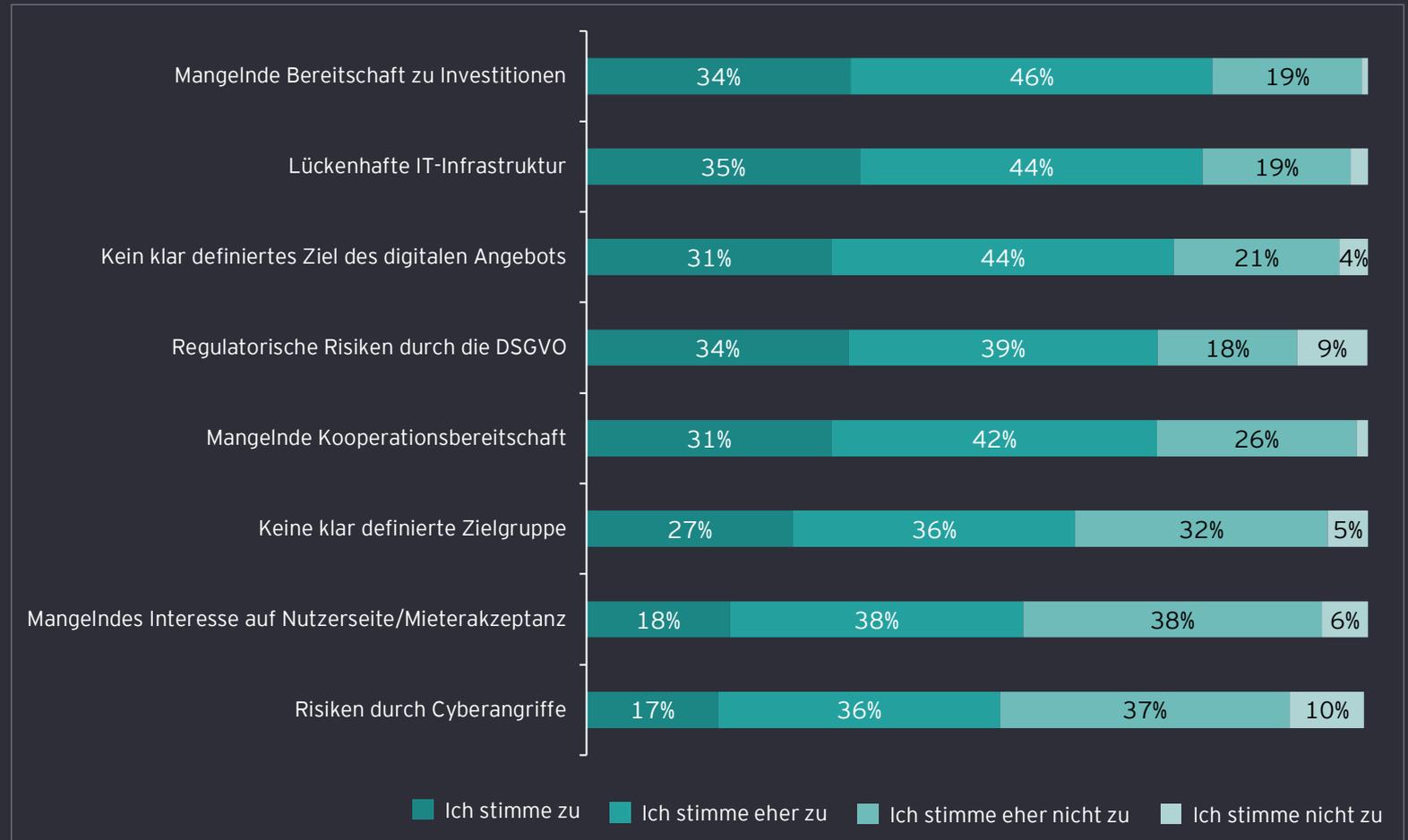


Digitales Quartier: Mangelnde Investitionsbereitschaft und IT-Infrastruktur größte Herausforderung bei der Umsetzung

„Worin liegen Ihrer Auffassung nach die wesentlichen Herausforderungen bei digitalen Quartieren?“

Kernaussagen

- ▶ Die Hemmnisse beim digitalen Quartier sind eng miteinander verknüpft: Durch eine erkennbar mangelnde Investitionsbereitschaft (80 %) können lückenhafte IT-Infrastrukturen (79 %) nicht bedeutend verbessert werden.
- ▶ Zudem bestehen ein generelles Desinteresse am digitalen Quartier und eine entsprechend geringe Nachfrage (56 %).
- ▶ Die mangelnde Kooperationsbereitschaft wird explizit als Herausforderung wahrgenommen (73 %).
- ▶ Den Befragten zufolge ist die Cybersicherheit zwar sehr wichtig (53 %), steht aber im Schatten anderer großer Herausforderungen.

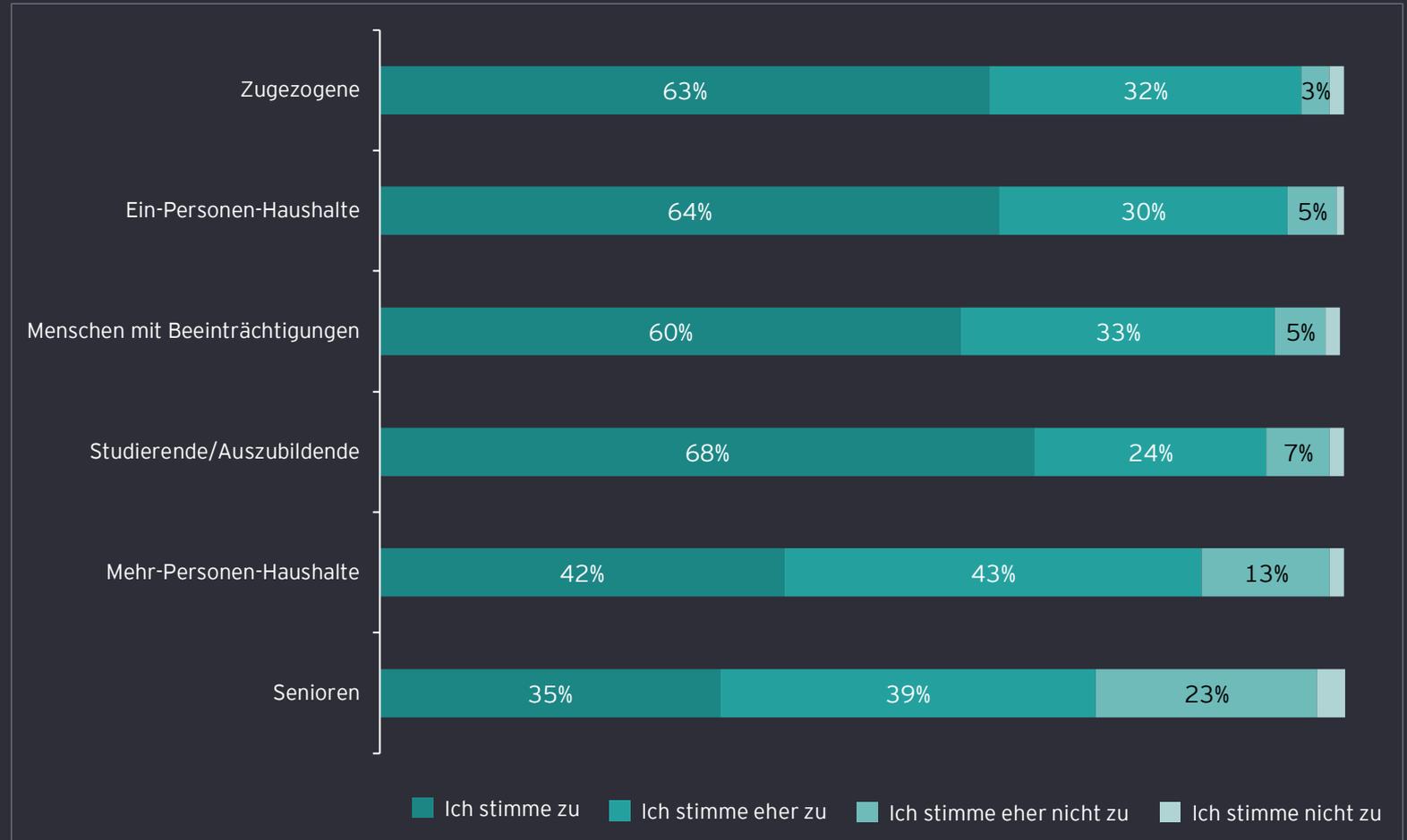


Digitales Quartier: höchster Mehrwert für Zugezogene und Ein-Personen-Haushalte

„Für welche Zielgruppe hätte ein digitales Quartier besondere Vorteile?“

Kernaussagen

- ▶ Studierende und Auszubildende profitieren besonders von digitalen Quartieren (92 %).
- ▶ Auch für Menschen mit Beeinträchtigung bietet das digitale Quartier einen erheblichen Mehrwert (93 %).
- ▶ Die Befragten vermuten für Senioren keinen vergleichbar hohen Vorteil wie für die anderen Zielgruppen (74 %). Diese Einschätzung könnte auf der klischeebehafteten Annahme beruhen, dass Senioren aufgrund weniger ausgeprägter Technikaffinität geringere Mehrwerte aus dem digitalen Quartier ziehen können.



Ausblick



Nicht mehr nur kleinere PropTechs investieren einen großen Teil ihres Jahresumsatzes in Digitalisierungsmaßnahmen. Die absoluten Investitionssummen erreichen bei größeren Immobilienunternehmen nicht selten achtstellige Beträge.



Mit dem Fortschreiten des digitalen Reifegrads wird immer deutlicher, dass die größten Herausforderungen der Digitalisierung interner Natur sind. Dazu gehören zuvorderst die Bereiche Datenstruktur, Datenqualität und Software.



Im Zuge der Gebäudeautomatisierung ist Cybersecurity in der Immobilienbranche besonders relevant. Das automatisierte Gebäude bietet hier eine große Angriffsfläche und könnte im Bereich Data Security zum schwächsten Glied der Kette werden.



Themen wie Klimaschutz und die Mobilitätswende im städtischen Kontext sind essenzielle Herausforderungen unserer Zeit. Das digitale Quartier ist hier ein Lösungsansatz - es bietet für Bewohner:innen und Nutzer:innen erhebliche Vorteile.



Anhand der Diskrepanz zwischen der Bereitschaft, Daten zu teilen, und der Zustimmung für das digitale Quartier lässt sich erkennen, dass hier eine große Lücke geschlossen werden muss. Die zentrale Erkenntnis: Ohne Datenaustausch lässt sich das digitale Quartier nicht realisieren.

Schlusswort

Liebe Leserinnen und Leser,

wohl auch der letzte Skeptiker wird nun verstanden haben, dass die Digitalisierung endgültig in der Branche angekommen ist. Wie tief sie inzwischen in der Immobilienwirtschaft verankert ist, zeigt unsere diesjährige Digitalisierungsstudie, die wir bereits zum siebten Mal mit dem Zentralen Immobilien Ausschuss durchführen durften. Immer mehr etablierte Unternehmen investieren einen signifikanten Umsatzanteil – zum Teil bis zu 20 Prozent – in die Umsetzung ihrer individuellen Digitalisierungsstrategien. Als wir vor nunmehr fast einem Jahrzehnt damit begonnen haben, uns mit der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft zu beschäftigen, hätten wir das kaum für möglich gehalten.

Digitalisierung ist zudem greifbar geworden. Sie zeigt sich an vielen Stellen unserer Arbeit. Die Pandemie, wenn man das so sagen darf, hat für einen zusätzlichen Schub in dieser Entwicklung gesorgt. Wir arbeiten heute effizienter und automatisierter als jemals zuvor, mit unseren Kunden:innen, Stakeholder und Dienstleistern. Viele Unternehmen haben ein intelligentes Datenmanagement eingeführt, weil sie erkannt haben, wie wichtig sekundengenaue Informationen in unserem kapitalintensiven Bereich sind. Entsprechend hoch bewerten die Teilnehmenden unserer diesjährigen Befragung auch das Thema Daten, wenngleich in dem Bereich noch reichlich Arbeit vor uns liegt.

Erinnern Sie sich, dass wir in einer früheren Digitalisierungsstudie einmal schrieben, dass Digitalisierung kein Sprint, sondern ein Dauerlauf sei? Inzwischen zeichnet sich ab, dass der Dauerlauf auch ein Staffellauf ist. An wohl keinem Beispiel zeigt sich das so gut wie beim Thema „Digitales Quartier“, unserem diesjährigen Schwerpunktthema. Denn während es in der Vergangenheit gereicht hat, seine eigenen Hausaufgaben im Unternehmen und in der Immobilie zu erledigen, müssen wir heute stärker zusammenarbeiten. Das intelligente Gebäude liefert uns viele wichtige Daten, um es in der Bewirtschaftung und im Investmentbereich zu optimieren. Doch wertvoll werden die Daten erst, wenn wir sie auf Quartiersebene betrachten. Dafür müssen wir uns mit unserer Umgebung vernetzen, also smarte Quartiere schaffen. Welche Mehrwerte wir dadurch erzielen können, zeigt unsere diesjährige Studie. Der Aufwand lohnt sich, davon ist die Immobilienwirtschaft überzeugt.

Das Thema Digitalisierung ist keineswegs eine Eintagsfliege, es wird uns auch in den nächsten Jahren und Jahrzehnten noch begleiten und unsere Arbeit grundlegend verändern. Der Anfang ist gemacht, doch vor uns liegt noch ein weiter Weg.

Aber wir müssen ihn eben nicht alleine gehen, das ist die gute Nachricht!



Christian Schulz-Wulkow
Senior Partner Emeritus EY Real Estate



Dr. Alexander Hellmuth
Partner EY Real Estate

A woman with long dark hair, wearing a white plaid shirt, is sitting at a white table in a bright, modern setting. She is smiling and looking towards the left, where the back of another person's head and shoulder is visible. She is holding a white pen in her right hand. On the table in front of her is a stack of papers and a colorful, patterned reusable coffee cup. The background is softly blurred, showing warm string lights and a window with a view of the outdoors.

5
Experteninterviews

Interview: „Ein digitales Quartier kann vor allem eines: kommunizieren.“



Lena Brühne
Partnerin/Head of Berlin der Art-Invest Real Estate
Management GmbH & Co. KG

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2022 in ihrer siebten Auflage – und unter vollkommen anderen Vorzeichen als in den vergangenen Jahren. Wie blicken Sie auf die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft?

Digitalisierung, Klimaneutralität und HR sind für mich die Themen der Zukunft.

Wir müssen unsere Immobilien von der Entwicklung bis hin zum Betrieb digitalisieren. Gleichzeitig spielt Digitalisierung in unserem Alltag, also wie und womit wir arbeiten, eine wichtige Rolle – das wird auch gerade im Hinblick auf die Bedürfnisse der Generation Z immer wichtiger.

Wie nutzen Sie als Projektentwicklerin digitale Technologien zu Beginn des Produktlebenszyklus, beim Bau?

Bauen bleibt ein Handwerk, aber durch die Digitalisierung werden die Phasen besser plan- und optimierbar. Dadurch können wir Zeit und Geld sparen.

Wir planen mittlerweile alle unsere Projektentwicklungen mit BIM. Das „M40 – Das Holz-Carré“ in unserer Quartiersentwicklung „Macherei Berlin-Kreuzberg“ wird ein Holzhybrid-Gebäude. Gerade beim Bauen mit Holz ist zu einem früheren Zeitpunkt eine größere Planungstiefe erforderlich, um die Vorfertigung der Holzmodule vorzubereiten. Daher arbeiten wir bei diesem Projekt mit einem sehr detailliert aufgesetzten digitalen Zwilling.

Und wie nutzen Sie Digitalisierung auf dem Weg hin zur Klimaneutralität?

Mit dem digitalen Zwilling können wir bereits in der Planung den Aspekt der „grauen Energie“ berücksichtigen. Wir sehen frühzeitig, welche Auswirkungen Planungsentscheidungen haben. Auch die Wiederverwendbarkeit von Baumaterialien und -teilen können wir so von Beginn an mitdenken.

Im Betrieb hilft uns die Digitalisierung dabei, in Bestandsobjekten 20 bis 30 Prozent Energiekosten einzusparen. Unser Projekt „Hammerbrooklyn“ in Hamburg haben wir mit entsprechender Smart-Building-Technologie ausgestattet. Der Gebäudebetrieb wird zum Beispiel durch präsenzgesteuerte Betriebszeiten der technischen Anlagen optimiert.



„Ein digitales Quartier kann vor allem eines: kommunizieren.“

Diese haben dadurch einen geringeren Energiebedarf, eine längere Nutzungsdauer und geringeren Instandhaltungsaufwand. Das Objekt wurde im vergangenen Jahr als intelligentestes Objekt der Welt ausgezeichnet.

Digitalisierung ist aus Ihrer Sicht also unverzichtbar und weniger ein Kostenfaktor?

Eindeutig. Sicher ist, dass viele digitale Lösungen nicht nur echten, messbaren Mehrwert bringen, sondern in dem Moment, in dem sie erfolgreich umgesetzt werden, auch Wettbewerbsvorteile. Sicher muss man bei der Digitalisierung und generell bei technischen Innovationen das jeweilige Kosten-Nutzen-Verhältnis im Blick behalten. Digitalisierung ist kein Selbstzweck: Was nutzen Tausende Sensoren, wenn wir die Daten nicht analysieren? Wozu Smart Meter ausrollen, wenn wir die Verbräuche nicht optimieren? Bei aller notwendigen Kosten-Nutzen-Abwägung ist gleichzeitig aber auch Mut gefordert, einfach mal etwas auszuprobieren. Ich wünsche mir, dass wir das als Branche noch öfter schaffen und mehr Raum dafür lassen. Was man nicht testet, kann man auch nicht betriebswirtschaftlich abwägen. Theoretisch durchdenken reicht nicht. Viele Hürden, aber auch Vorteile erkennt man erst in der Praxis.

Die diesjährige Ausgabe der Studie widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema „Digitales Quartier“. Wie würden Sie ein solches definieren und was kann es (nicht) leisten?

Ein digitales Quartier kann vor allem eines: kommunizieren. Aber eine allgemeingültige Definition für das „digitale Quartier“ ist schwer. Klar ist jedoch, dass es Vernetzung unter den verschiedenen Nutzern und Angeboten bieten sollte. Ein digitales Quartier sollte zum Ziel haben, einen lebenswerten Ort zu schaffen, der Nutzer:innen und Besucher:innen begeistert, der Informationen bereitstellt und der nachhaltig ist. Ein Büro könnte uns zum Beispiel sagen: „Neben deinem Lieblingskollegen ist gerade ein Schreibtisch frei geworden. Heute Mittag ist in deinem Stammrestaurant ein Tisch mit tollem Blick reservierbar.“

Was kann das digitale Quartier nicht leisten?

Ein digitales Quartier kann nicht leisten, dass Menschen im Realen zusammenkommen möchten. Das reale Zusammensein ist sehr wichtig, wie wir während der Pandemie schmerzhaft gelernt haben. Wir achten daher neben der Digitalisierung bei all unseren Entwicklungen auf viel Raum für Gemeinschaft, etwa grüne Oasen, öffentliche Gastronomie, Balkone, Dachterrassen. Digitalisierung wird eine hochwertige Architektur und eine durchdachte Stadtentwicklung niemals ersetzen.



„Ein digitales Quartier kann vor allem eines: kommunizieren.“

Wenn Digitalisierung den Menschen in den Mittelpunkt stellt, kann sie unsere gebaute Umwelt und die Art und Weise, wie wir uns darin bewegen und wohlfühlen, auf ein neues Level heben. Aus Erfahrung wissen wir, dass zum Beispiel eine Quartiers-App kein Selbstläufer ist. Damit sie erfolgreich ist, muss die Community aktiv gefördert werden, es braucht attraktive Angebote und Services sowie relevanten Content. Wenn dies gegeben ist, kann eine Quartiers-App ein echter Mehrwert für das Quartier sein.

Was ist dafür nötig?

Zunächst einmal müssen die technisch-physikalischen Bedingungen erfüllt sein. Die im Quartier verbauten Anlagen müssen miteinander kommunizieren können und die gleiche Sprache sprechen. Insellösungen verhindern ein digitales Quartier. Als Branche müssen wir noch einiges leisten, um da enger zusammenzuarbeiten und die Vernetzung zu gewährleisten.

Es ist gute Tradition, dass wir diese Frage zum Abschluss stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Wir haben schon über BIM und den Planungsprozess bei Projektentwicklungen gesprochen. Dem eigentlichen Versprechen, die Planung zu beschleunigen, wird BIM noch nicht gerecht. Viele Planer sind noch recht händisch unterwegs.

Die Branche der Softwareentwicklung zeigt uns, dass es effektivere Wege gibt. Wenn sich eine Stütze ändert, sollten nicht alle anderen separat geändert werden müssen. Die Automatisierung von Anpassungen im Modell wird helfen. Ich bin mir sicher, dass das bald besser wird.

Für den Alltag möchte ich mein Beispiel vom digitalen Quartier weiterführen. Statt all meiner Apps auf dem Handy wäre ein digitaler Assistent hilfreich: Wenn ich morgens die Wohnung verlasse, wird mir aufgrund der Wettervorhersage ein Tipp für Regenkleidung gegeben. Die Navigation zum Büro führt mich an der Post vorbei, weil dort ein Paket bereitliegt. Bevor ich ankomme, startet die Kaffeemaschine, das Licht geht an usw. Ein digitaler Assistent also, der diesen Namen verdient.

Kurzvita

Lena Brühne ist Partnerin und Head of Berlin bei der Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG. Sie leitet die Berliner Niederlassung von Art-Invest Real Estate, die sie von Beginn an aufgebaut hat. Lena Brühne ist leidenschaftliche Stadtentwicklerin. Sie hat Geografie mit Schwerpunkt Stadtentwicklung und BWL, Abschluss Diplom und Immobilienökonomie an der IREBS studiert. Sie ist ehrenamtlich im Vorstand des IMMOEBS e. V. und bei ULI Next aktiv.



Interview: „Das Ziel ist nicht in erster Linie Digitalisierung, sondern hohe Lebensqualität.“



Timo Herzberg
CEO der SIGNA Prime Selection AG und SIGNA
Development Selection AG

Was kann Digitalisierung mit Blick auf die aktuellen und mittelfristig erwartbaren Herausforderungen leisten?

Die größten Herausforderungen der Immobilienbranche liegen derzeit in den Bereichen steigender Baukosten, zunehmender Finanzierungskosten, anspruchsvollerer ESG-Anforderungen, in der voranschreitenden Mobilitätswende und zunehmend komplexeren Nutzungskonzepten. Gerade im Bereich ESG hilft uns die voranschreitende Digitalisierung dabei, die Ziele hinsichtlich der Dekarbonisierung von Immobilienportfolios zu erreichen. Wir können zunehmend valide Prognosen treffen und unsere Verbräuche und somit den CO₂-Austoß kontinuierlich reduzieren. Auch in Bezug auf die komplexeren Nutzungsanforderungen und eine zunehmend diversere Mieterschaft können wir dank der Digitalisierung im Rahmen von Quartiers- und Gebäudeapps innovative Lösungen anbieten.

So können Flächen effizient von mehreren Mietern genutzt werden und sich selbst verwalten.

Quo vadis Digitalisierung: Kostenfaktor oder unverzichtbar?

Unverzichtbar. Natürlich müssen zunächst Investitionen getätigt werden, um den Nutzen von digitalen Lösungen und Angeboten heben zu können. Die zu erwartenden Kosten beziehungsweise Mietausfälle, die durch das Ausbleiben von Investitionen in Digitalisierung anfallen werden, übersteigen langfristig jedoch die heutigen Investitionskosten. Nicht alles muss sofort umgesetzt werden. Wichtig ist jedoch, sich kontinuierlich mit den Möglichkeiten der Digitalisierung auseinanderzusetzen und eine Strategie zu verfolgen, welche eine phasenweise Digitalisierung ermöglicht – sowohl im Bereich der Unternehmensstrukturen und -prozesse sowie des eigenen Portfolios als auch der gesamten Immobilienbranche.

Die diesjährige Ausgabe der Studie widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema „Digitales Quartier“. Wie würden Sie ein solches definieren und was kann es (nicht) leisten?

Quartiere, ob im Stadtzentrum oder außerhalb des Stadtzentrums, zeichnen sich durch eine gemischte Nutzung aus. Zentrale Aufgabe und Herausforderung ist es, die Erwartungen und Bedürfnisse der Bewohner, der Erwerbstätigen und der Eigentümer in Einklang zu bringen und gleichermaßen zu erfüllen.



„Das Ziel ist nicht in erster Linie Digitalisierung, sondern hohe Lebensqualität.“

Kurze Wege sind ein zentrales Element. Sie ermöglichen es den Nutzern Wohnen, Arbeit und Freizeit miteinander zu verbinden, ohne hierfür lange Strecken auf sich nehmen zu müssen. Das erhöht die Lebensqualität und schont zeitgleich die Umwelt durch das Einsparen von verkehrsbedingten Emissionen.

Was macht ein „digitales“ Quartier in erster Linie aus?

Ein attraktives und lebendiges Quartier braucht eine lebendige Gemeinschaft, die sich unterstützt und inspiriert. Dies kann durch ein aktives Quartiersmanagement gefördert werden. In diesem Bereich ist die Digitalisierung sicher sehr hilfreich. Auch in Bezug auf das Thema Energie- und Ressourcenschonung kann die Digitalisierung einen positiven Beitrag leisten, in dem die Steuerung verstärkt digital und automatisiert abgewickelt wird. Im Bereich der Mobilität kann ein Mobilitäts-Hub dazu beitragen, die individuelle Mobilität zu reduzieren und gemeinschaftliche Lösungen in den Vordergrund zu bringen. Man denke etwa auch an eine objekteneigene Car-Sharing-Flotte oder ein quartierseigenes Mobilitätsbudget. Auch im Bereich des betreuten Wohnens und bei Serviced Apartments sind digitalen Lösungen ein wesentlicher Treiber.

Das Stichwort ist also Vernetzung?

Richtig, ein digitales Quartier zeichnet sich durch eine höhere Vernetzung aus, als es ohne Digitalisierung möglich wäre. Wir verstehen bei all unseren Überlegungen die Digitalisierung als Hilfsmittel für die zukünftigen Nutzer. Die Digitalisierung hilft beim Strom sparen, dem Ermitteln der schnellsten Verkehrsverbindungen, dem Ausleihen von Gegenständen, dem Finden einer spontanen Kinderbetreuung oder der Anpassung der Klimatisierung an persönliche Präferenzen.

Da die digitalen Lösungen jedoch nur eine unterstützende Funktion haben können, würde ich auch diese Quartiere nicht als digitale Quartiere bezeichnen, sondern weiterhin von Quartierentwicklungen sprechen. Der Mensch, also das nicht-digitale, sollte weiterhin im Zentrum all unserer Überlegungen stehen. Das Ziel ist nicht Digitalisierung, sondern ein Quartier, welches die Bedürfnisse der Menschen und der Umwelt in Einklang bringt.

Verpassen wir es, bei der Konzeption das Umfeld zu berücksichtigen, menschliche Maßstäbe zu entwerfen, geeignete Aufenthaltsflächen zu integrieren und dem Quartier hierdurch eine eigene Identität zu verleihen, so wird keine digitale Lösung in der Lage sein, das Quartier attraktiv zu machen.



„Das Ziel ist nicht in erster Linie Digitalisierung, sondern hohe Lebensqualität.“

Wo stiften Quartiere den größten Mehrwert – insbesondere mit Blick auf potenzielle Zielgruppen?

Der Quartiersgedanke widerspricht dem Fokussieren auf eine Zielgruppe. Ein erfolgreiches Quartier braucht wesentliche Alleinstellungsmerkmale. Diese sollten jedoch nicht auf einige wenige Zielgruppen abgestimmt werden, sondern die gesamthafte heterogene Bewohnerschaft ansprechen – ansonsten laufen wir Gefahr, Gated Communities zu errichten. Wir möchten Quartiere entwickeln, die für alle Teile der Gesellschaft offen und attraktiv sind. Meiner Überzeugung nach bietet die Digitalisierung für alle Teile der gesamten Gesellschaft Möglichkeiten, individueller und effizienter auf die verschiedenen Bedürfnisse einzugehen.

Und wenn wir nochmals an die Herausforderungen rund um die Aspekte E, S und G denken?

Plant man von Anfang an ein Quartier mit hohem Digitalisierungsgrad, lassen sich die Vorteile hinsichtlich der Aspekte E, S und G wesentlich effizienter nutzen als bei Bestandsobjekten, die nachgerüstet werden müssen. Für alle Aspekte ist eine umfassende und aktuelle Datenbasis Voraussetzung. Im Bereich E können durch digitale Lösungen der Energiebedarf und somit der CO₂-Austoß kontinuierlich gesenkt werden, die Anlagen in Realtime überwacht und bei Ineffizienzen neu justiert werden.

Im Bereich S ermöglichen digitale Lösungen neue Mieterangebote. Eigentümer können durch eine Quartiersapp leichter mit den Mietern in Kontakt treten und Wünsche und Probleme zeitnah erfassen. Wir als Entwickler lernen so unsere Nutzer besser kennen und können dies auch für weitere Entwicklungen nutzen. Weiter können wir durch die Implementierung von Anreizsystemen, die Bewohner des Quartiers zu nachhaltigem Handeln motivieren. Denkbar wäre beispielsweise die Einführung eines Quartier-Tokens. Die Bewohner könnten für jede eingesparte Kilowattstunde oder für gesellschaftliches Engagement eine Gutschrift in Form eines Tokens erhalten, die sie wiederum innerhalb des Quartiers einlösen können. Hierdurch könnten das gesellschaftliche Engagement und das Miteinander gestärkt und zeitgleich der Ressourcenverbrauch gesenkt werden. Die Vermittlung von Angeboten und Gesuchen könnte innerhalb der quartierseigenen App abgebildet werden, über welche zeitgleich die Ernteerträge der Dachfarm verteilt wird.

Im Bereich G liegt der Vorteil in einer umfassenden und aktuellen Datenbasis. Diese ermöglicht es uns, frühzeitig auf sich ändernde regulatorische Anforderungen seitens der Politik zu reagieren und gleichzeitig die für unser Portfolio definierten Ziele zu monitoren.



„Das Ziel ist nicht in erster Linie Digitalisierung, sondern hohe Lebensqualität.“

Es ist gute Tradition, dass wir diese Frage zum Abschluss stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Alle Lösungen, die den Markt transparenter machen und das Genehmigungsverfahren vereinfachen und beschleunigen, sind willkommen.

Kurzvita

Timo Herzberg ist seit Anfang 2017 für SIGNA tätig und verantwortet als CEO der beiden Gesellschaften SIGNA Prime Selection AG und SIGNA Development Selection AG alle Immobilienaktivitäten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und in Italien. Darüber hinaus ist er Aufsichtsratsmitglied der SIGNA RFR US Selection AG. Seit Dezember 2018 ist Timo Herzberg Mitglied des SIGNA Group Executive Board. Er blickt auf eine über 20-jährige Erfahrung im Real-Estate-Investment- und Development-Geschäft mit nationalen und internationalen, privaten und institutionellen Immobilieninvestoren zurück.



Interview: „Agilität ist für uns Deutsche schwierig.“



Jens Kramer
CEO der PROMOS consult Projektmanagement,
Organisation und Service GmbH

Die Immobilienbranche steht vor komplexen Herausforderungen. Wie kann Digitalisierung zur Bewältigung beitragen?

Aufgrund meiner täglichen Arbeit habe ich einen sehr operativ geprägten Blick auf diese Frage - und er fällt direkt auf die Bewirtschaftung von Immobilien (-Komplexen) und die damit verbundenen Tätigkeiten. Mit digitalen Kommunikationsmitteln ließen sich diese viel mehr unterstützen. Stattdessen verschwenden wir vielfach Ressourcen, sei es Papier oder Zeit. Telefonate etwa würde ich an vielen Stellen am liebsten abschaffen.

Insgesamt deuten die aktuellen Entwicklungen und die politischen Vorgaben ganz klar auf Transformation. Ein Beispiel: Der Mieter soll seit Jahresbeginn monatlich über seine Verbräuche informiert werden.

Angesichts der Unmengen an Informationen, um die es dabei geht, sind digitale Lösungen unabdingbar. Auch die Energiewende und die Energiepreisentwicklung werden unausgesprochene Konsequenzen nach sich ziehen. Daraus folgen zwangsläufig weitere Digitalisierungsmaßnahmen in diesen Bereichen.

Können Sie das genauer erläutern?

Mithilfe von Digitalisierung können wir zum einen enormen Einfluss auf das individuelle Heizverhalten nehmen, indem wir Transparenz schaffen. Der andere entscheidende Aspekt ist, dass uns Technologie zu Informationsauswertungen befähigt.

Beim Managen von Immobilien, Quartieren und Portfolios kann man sich nicht auf sein Gefühl verlassen, hierzu brauchen wir Zahlen - Zahlen, die aufzeigen, was durch technische Veränderungen machbar ist. Und nicht zu vergessen: Heizsysteme müssen in ungeahnten Größenordnungen modernisiert werden. Es reicht nicht, einfach nur den Brenner auszutauschen - es bedarf einer komplett neuen Infrastruktur. Und dafür müssen wir alte Denkmuster aufbrechen und agiler werden. Aber Agilität ist für uns Deutsche schwierig, zumindest mental. Es erfordert sehr viel Vertrauen und die Fähigkeit, loszulassen und andere Lösungswege zu akzeptieren.

Zusammengefasst heißt das also, dass die digitale und die physische Welt untrennbar sind und immer weiter zusammenwachsen?



„Agilität ist für uns Deutsche schwierig.“

Ja, definitiv. Allerdings sind wir davon noch weit entfernt. Momentan sehen wir Pilotprojekte, aber die kompletten wirtschaftlichen Dimensionen sind noch lange nicht abgedeckt. Hier spielt auch wieder der Kostenfaktor eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Um neue Systeme zu implementieren, braucht man Kapital, und nicht alle sind bereit, so viel Geld auf einen Schlag auszugeben. Begreift man Digitalisierung als Projekt, ist es leichter, jene Schritte zu priorisieren, die wichtig sind, aber auch relativ einfach in der Umsetzung. Erst danach geht es darum, Zielgruppen und deren Anforderungen im Detail zu definieren.

Ein Beispiel sind Mikroapartments für studentisches Wohnen. Sie haben häufig eine Art „Durchlaufcharakter“, den sich aber sicher kein Vermieter wünscht. Um hier Atmosphäre zu schaffen, kann Digitalisierung helfen. Via App Lern- oder Sportgruppen bilden, Foodsharing betreiben etc. könnten hier erste Ansätze sein, um eine Community zu bilden, den Zusammenhalt innerhalb des Wohnquartiers zu stärken oder überhaupt erst einmal zu schaffen.

Auch im Bereich der Projektentwicklung wird dieses Thema präsenter. Angeheizt durch die Pandemie arbeiten immer mehr Menschen von zu Hause aus. Hier stellen sich mehrere Fragen: Wie steht es um die Zukunft der Büros und brauchen wir die künftig überhaupt noch? Außerdem - und jetzt kommen wir wieder auf das Thema Digitalisierung: Wie sieht das Homeoffice

der Zukunft beispielsweise in Bezug auf den Sound in den eigenen vier Wänden oder den Faktor Tageslicht aus?

In Ihrer Antwort klangen bereits viele Aspekte an, die auch in Quartieren eine Rolle spielen. Wie würden Sie ein „digitales Quartier“ definieren und was kann es (nicht) leisten?

Die Vernetzung innerhalb des Quartiers ist ausschlaggebend. Dabei habe ich vor allem gemischte Quartiere vor meinem inneren Auge. Vor allem Services und damit verknüpfte Prozesse bilden hier einen Schwerpunkt. Die digitale Kommunikation zwischen Dienstleistern und Nutzern ist ein zentraler Bestandteil - und sie führt dazu, dass die Nutzergruppe der Digitalisierung wächst. Das wiederum können Vermieter und andere Dienstleister unterstützen, indem sie Services für ihre Kunden oder Mieter anbieten, die ihnen vielleicht (finanziell) nicht selbst nützen. Allerdings verlängern sie durch Benefits potenziell die Nutzungsdauer des jeweiligen Produkts.

Wo stiften digitale Quartiere den größten Mehrwert - mit Blick auf potenzielle Zielgruppen und auf die Herausforderungen rund um die Aspekte E, S und G?

Führen Sie sich einmal vor Augen, dass heute schon zweijährige Kinder Apps bedienen können. Wenn wir künftige Generationen ansprechen wollen, führt an Technologien kein Weg mehr vorbei.



„Agilität ist für uns Deutsche schwierig.“

Im Kern denke ich, dass digitale Quartiere insbesondere im Energiebereich andocken und diesen verändern können. Anders als beim Autofahren, wo wir den Verbrauch auf 100 Kilometer und die Kosten für eine Tankfüllung genau benennen können, wissen die meisten nicht, wie viele Ressourcen sie beim Duschen verbrauchen und was das kostet. Der digitale Energiebereich ist allerdings auch unmittelbar an die digitale Kommunikation geknüpft. In diesem Kontext werden wir hier auch über die Offenheit der einzelnen Unternehmen sprechen müssen. Unternehmen, die sich abschotten möchten, wird es in Zukunft nicht mehr geben.

Es ist gute Tradition, dass wir diese Frage zum Abschluss stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Ich bin mir gar nicht sicher, ob ich hier eine digitale Lösung suche. Generell würde ich mir wünschen, dass wir weg vom Wasserfalldenken, hin zu einer agilen Herangehensweise kommen - und das in sämtlichen Bereichen unserer Gesellschaft. Wir sind in unseren Prozessen teilweise so festgefahren, dass es auf die gewohnte Weise schwer bis unmöglich wird, mit der Zeit zu gehen.

Kurzvita

Jens Kramer ist Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer der 1998 gegründeten PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH. In dieser Funktion verantwortet er die Bereiche Strategie und Produkte. Das Beratungs- und Systemhaus bietet seinen Kunden Beratung, Lösungs-entwicklung und -einführung, Schulung sowie einen Full Service mit IT-Dienstleistungen und eigenem Rechen-zentrum. Jens Kramer ist von DDW Die Deutsche Wirtschaft als eine der Führungspersönlichkeiten der deutschen Wirtschaft in den Rankings der wichtigsten Unternehmen Deutschlands gelistet.



Interview: „Bei einzelnen Gebäuden stoßen wir an Grenzen.“



Annette Kröger
CEO North and Central Europe der Allianz Real Estate GmbH

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2022 in ihrer siebten Auflage – und unter vollkommen anderen Vorzeichen als in den vergangenen Jahren. Was kann Digitalisierung mit Blick auf die aktuellen und mittelfristig erwartbaren Herausforderungen leisten?

Wir befinden uns in einem neuen wirtschaftlichen Umfeld. Die Herausforderungen werden nicht nur drängender, sondern auch zahlreicher: Der Anstieg der Lebenshaltungskosten, die Energiepreis- und Materialkostenentwicklung sowie der Zinsanstieg treffen uns kurzfristig. Langfristig stehen wir vor der gewaltigen Transformation von „brown to green“, vor einer Zunahme der sozialen Ungleichheit und einem immensen Fachkräftemangel mit einhergehendem „war for talents“. Ich sehe die Digitalisierung als sehr wichtige Lösungskomponente.

Wie sieht diese Lösungskomponente aus?

Aus unserer Perspektive eines Immobilieninvestment-Unternehmens beschäftigen wir uns beispielsweise mit der energetischen Optimierung des Portfolios und der Senkung des Energieverbrauchs. Digitalisierung und Sustainability sind ganz eng verbunden. Nur die Gebäude selbst immer besser zu machen ist irgendwann nicht mehr effizient. Wir müssen weiterdenken. Die Optimierung des Gebäudebetriebs gelingt aber nur mit entsprechenden Daten, die eine intelligentere Steuerung und bessere Entscheidungen ermöglichen.

Mit digitaler Technologie für die Gebäudeleittechnik können wir bis zu etwa 20 Prozent der CO₂-Emissionen einsparen. Nur so werden wir unser Ziel erreichen, bis 2050 „carbon net-zero“ zu sein. Und es stehen ja noch weitere Ziele auf der Liste: Wir befinden uns in einem schwierigen immobilienwirtschaftlichen Wettbewerbsumfeld. Dem „office of the future“ kommt dabei eine wichtige Bedeutung zu. Die Digitalisierung ist ein entscheidender Baustein, wenn wir die Erfahrung für Mieter und für Nutzer generell verbessern wollen. Wenn wir an den Fachkräftemangel denken, ist Automatisierung zudem unabdingbar.



„Bei einzelnen Gebäuden stoßen wir an Grenzen.“

Bei allen Vorteilen kostet Digitalisierung aber auch – im aktuellen Umfeld eine besonders schwierige Abwägung: Sehen Sie die Digitalisierung als Kostenfaktor oder betrachten Sie sie als unverzichtbar?

Erst mal handelt es sich um Kosten. Wir verfolgen ein „building signature program“. Wir etablieren digitale Komponenten. Die kosten Geld und denen steht auch nicht sofort ein Posten entgegen, mit dem wir Geld verdienen. Ich bin aber überzeugt, dass das unverzichtbar ist, um den Wert der Immobilien langfristig zu erhalten. Auf Dauer bleibt Digitalisierung kein Kostenfaktor.

Sie schauen sich digitale Lösungen also zuerst im kleineren Kontext an einem Beispiel an?

Bei uns hat das zwei Ebenen. Zuerst sondiert ein kleines Team den Markt. Wenn sie etwas gut finden, wird es ausgerollt: zunächst über ein paar Immobilien im Portfolio – und wenn es funktioniert, dann komplett.

Die diesjährige Ausgabe der Studie widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema „Digitales Quartier“. Wie würden Sie ein solches definieren und was kann es (nicht) leisten?

Ganz einfach zu definieren ist ein „digitales Quartier“ nicht. Aus meiner Sicht handelt es sich um einen notwendigen Zwischenschritt zwischen dem smarten Gebäude und der Smart City.

Mit Ersterem beschäftigen wir uns schon länger. Bei einzelnen Gebäuden stoßen wir aber an Grenzen. Dann kommen wir zum Quartier. Energiemanagement, Versorgung, Mobilität – diese Themen entfalten ihre Wirkung erst, wenn wir übergreifend denken. In einem digitalen Quartier finden sich über die verschiedenen Nutzungen alle Bereiche des Lebens. Im nächsten Schritt folgt dann die Frage, wie das in eine intelligente Stadt eingefügt werden kann.

Wo stiften digitale Quartiere den größten Mehrwert mit Blick auf die Herausforderungen rund um die Aspekte E, S und G?

Die Bereiche E und S sprechen vor allem für das Quartier. Über das E haben wir schon gesprochen: Quartiersübergreifende Versorgung mit Energie und deren intelligente Aussteuerung sind die Stichworte. Mit einem Gebäude können wir schon viel erreichen. Auf Quartiers-ebene bietet sich durch Skalen- und Synergieeffekte noch mehr Potenzial. Auch die Mobilität spielt hier hinein. Wie wird das Quartier angefahren, wie bewegt man sich darin? Diese Fragestellungen lassen sich auf Quartiersebene viel effektiver beantworten als bei Einzelgebäuden.

Im Bereich S komme ich wieder auf die Durchmischung zu sprechen. Das Quartier muss durchmischt sein, um auch soziale Fragen berücksichtigen zu können.



„Bei einzelnen Gebäuden stoßen wir an Grenzen.“

Ein Quartiersmanagement kann mit digitalen Tools die Menschen zusammenbringen, das Quartier kann Flex Offices zur Verfügung stellen. Die ganze Convenience-Thematik für Nutzer folgt auf dem Fuß.

Wie können digitale Tools, etwa Plattformen, in der Immobilie oder auf Quartiersebene zum Einsatz kommen? Sind sie essenziell oder eher eine Ergänzung?

Sie sind Enabler, wenn sie gut gemacht sind. Eine App wird nicht genutzt, wenn sie nur zum Selbstzweck besteht. Man muss damit etwas machen können, etwa mit anderen oder dem Management interagieren oder auch nur einen Schreibtisch reservieren. Es braucht Anreize, um regelmäßig reinzuschauen. Wenn diese Voraussetzung erfüllt ist, dann können auch andere Thematiken dort ausgespielt werden.

Es ist gute Tradition, dass wir diese Frage zum Abschluss stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Im Moment würden wir wohl alle eine Gepäcktracking-App am meisten brauchen: Wo ist mein Koffer? Wenn wir über die Immobilienwirtschaft insgesamt sprechen, ist das Thema der digitalen Verwaltung und digitaler Baugenehmigungsverfahren wohl nach wie vor am drängendsten.

Wenn wir an Sustainability denken, brauchen wir dringend Lösungsansätze etwa für die Frage, wie wir künftig unsere Innenstädte womöglich mit weniger Einzelhandel nutzen werden. Auch die Zielsetzung von 400.000 Wohnungen im Jahr ist ein Thema, das ich bei möglichen Lösungen in den Mittelpunkt stellen würde.

Kurzvita

Annette Kröger ist CEO der Region North & Central Europe der Allianz Real Estate GmbH. Sie stieg 2009 im Investmentbereich in die Allianz Real Estate Germany ein. Nachdem sie 2011 die Leitung des Investment-Management-Teams und Verantwortung für die Akquisitionstätigkeit übernommen hatte, kamen 2013 weitere Führungsaufgaben im Asset Management hinzu. Seit 2015 ist Annette Kröger CEO der Allianz Real Estate Germany GmbH. Darüber hinaus ist sie Mitglied des Executive Committee und des Investment Committee der Allianz Real Estate.



Interview: „Durch Digitalisierung Distanz überwinden.“



Habib Modabber
Director Business Development Energy and Building
Solutions der Bosch Sicherheitssysteme GmbH

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2022 in ihrer siebten Auflage – und unter vollkommen anderen Vorzeichen als in den vergangenen Jahren. Was kann Digitalisierung mit Blick auf die aktuellen und mittelfristig erwartbaren Herausforderungen leisten?

Die Herausforderungen, vor denen ein Eigentümer heute steht – ich fokussiere mich hier explizit auf den Bestand, denn mit Neubau werden wir die Welt nicht retten –, sind ohne Digitalisierung nicht zu meistern. Viele institutionelle Investoren haben eine große Distanz zum Gebäude. Digitalisierung hilft, diese Distanz zu überwinden: Eigentümer kommen näher an die Realität des Gebäudes – bis zur Heizung, Klimatisierung und Lüftung. Oder auch zur Nutzerseite. Was passiert eigentlich im Gebäude oder auf den unterschiedlichen Flächen? Für Eigentümer herrscht da heute Dunkelheit. Wenn ich aber reporten muss, brauche ich den Zugang.

Wie auf der finanziellen Seite müssen Eigentümer ihre Gebäude auch auf der physikalischen Seite managen können. Mit der EU-Taxonomie wird hier der Druck kontinuierlich zunehmen. So wie Finanzkennzahlen transparent, verlässlich und nachprüfbar sind, so müssen es auch Nachhaltigkeitskennzahlen sein, die zum Beispiel aus Verbräuchen oder Emissionen entstehen.

Und wie hilft die Digitalisierung dabei, Licht ins Dunkel zu bringen?

Die Digitalisierung hilft, rechtliche und organisatorische Hürden auf der Datenseite zu überwinden. In der enorm heterogenen, arbeitsteiligen Immobilienwirtschaft hat jeder seinen eigenen überschaubaren Verantwortungsbereich. Datenseitig können Informationen jedoch geteilt werden. Nur so schaffen wir kontinuierliche Transparenz über alle Bereiche hinweg.

In fünf, sechs Jahren werden Gebäude ohne einen Mindestgrad an Digitalisierung nicht mehr nachhaltig zu bewirtschaften sein und Wertabschläge erfahren. Digitalisierung ist also eine zwingende Investition für den Werterhalt von Gebäuden.

Warum ist das jetzt nötig? War es das vorher nicht?

Das liegt in erster Linie daran, dass neben dem Argument „Lage, Lage, Lage“ nun auch Fragen der Nachhaltigkeit und Flexibilität Entscheidungskriterien bei der Auswahl von Mietflächen und der Investition in Gebäude sind.



„Durch Digitalisierung Distanz überwinden.“

Schauen wir uns Büroimmobilien an: Insbesondere durch die Pandemiejahre arbeitet ein großer Teil der Beschäftigten nicht mehr im Büro. Sie beispielsweise sitzen zu Hause, ich gerade im Auto, morgen sind wir beide vielleicht im Büro. Wie wir Büroimmobilien nutzen und warum, ändert sich gerade massiv. Vermieter haben aber keinen Einblick in die neuen Bedürfnisse. Sollen sie nun Flächen umgestalten? Und falls ja, wie und auf welcher Informationsbasis? Nur wenn Transparenz gegeben ist, kann man entsprechende Ableitungen machen, neue Modelle erfolgreich entwickeln. Vielleicht bleibt die Gesamtfläche einer Büroimmobilie die gleiche, wird aber anders verteilt sein; ein Stockwerk wird regulär vermietet, ein anderes flexibel in Form von Managed Services angeboten.

Dies sind nur Beispiele. Letztlich brauchen wir für derartige Entscheidungen eine gute Datengrundlage. Digitalisierung kann eine solche bieten. Einmal in der Woche Studierende mit der Checkliste durchs Objekt zu schicken wird nicht reichen. Um den Wert und die Marktgängigkeit einer Immobilie nachhaltig erhalten zu können, brauchen Eigentümer einen kontinuierlichen Informationsfluss.

Woran scheitert das bislang?

Die Technologie, die ein Gebäude braucht, ist schon da. Und das ist keine Raketenwissenschaft.

Für das Interview, das wir gerade virtuell führen, werden signifikant mehr Daten verarbeitet, als wenn Sensoren alle 15 Minuten eine Temperatur funken. Es sind die Geschäftsmodelle, Beschaffungswege, die Fragmentierung innerhalb der Branche, die integrierten Lösungen im Weg stehen.

Die diesjährige Ausgabe der Studie widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema „Digitales Quartier“. Welche Lösungsansätze bietet es?

Wir erleben eine Virtualisierung. Interessant ist die Verschmelzung von Büro und Wohnen. Künftig werden wir wohl verstärkt Mixed-Use-Flächen benötigen. Ein Quartier – im Sinne von Mixed Use unterschiedlicher Gebäude in einem räumlichen Kontext – kann eine Lösung sein. Im Wohnsegment sehe ich in erster Linie Player wie Google, Apple oder Microsoft an der Spitze, um integrierte Lösungen zu schaffen. Dieses Segment ist stärker am Konsumenten ausgerichtet und die genannten Unternehmen machen uns bereits seit geraumer Zeit vor, wie das „Mergen“ von virtuellen und physikalischen Arbeitsplätzen mit dem Wohnen funktionieren kann.

Büro und Wohnen verschmelzen also – und Quartiere sind der naheliegende Ansatz?

Denken wir an traditionelle Quartiere: Stadtteile, Kieze, Nachbarschaften oder Dörfer. Was leisten diese Zusammenhänge? Der Mensch hat ein Bedürfnis nach Kontakt, nach Austausch mit anderen.



„Durch Digitalisierung Distanz überwinden.“

Dieses Bedürfnis erfüllt auch zu großen Teilen die Arbeitswelt. Die zunehmende Virtualisierung erzeugt aber mehr Distanz. Ein Quartier kann diese Lücke füllen, und wenn es nur das Nebeneinanderarbeiten im Flex-Office ist. Es gibt die Verantwortung, wie sie mit den Flächen umgehen, ein Stück weit an die Menschen zurück. Unternehmen sollten darüber nachdenken, ob Immobilien so etwas leisten könnten: als Quartier gedacht, aber im Bestand umgesetzt.

Wo stiften digitale Quartiere den größten Mehrwert mit Blick auf potenzielle Zielgruppen und auf die Herausforderungen rund um die Aspekte E, S und G?

Die Branche schielt momentan noch sehr auf E, was auch berechtigt ist. Hier ist ein großer Impact möglich, und es ist auch ein großer Kostenfaktor.

Ich sehe aber auch viele Vorteile in den Bereichen S und G. Ein Quartier ist sozial, weil es mehr an den Bedürfnissen der Menschen orientiert sein kann, an Aspekten der Gemeinschaft. Die stehen stärker im Fokus als beim Mietshaus-Solitär.

Das G kommt ins Spiel, weil auch mehr Zusammenarbeit entsteht, wenn der Gemeinschaftssinn gestärkt wird, und dadurch der Regulierungsbedarf abnimmt. Dinge, die erforderlich sind, werden automatisch eingefordert. Das Quartier reguliert sich stärker selbst und braucht weniger externe Kontrolle.

Die Digitalisierung ist Enabler für alle drei, E, S und G. Sie kann diese Phänomene unterstützen, sie schafft Transparenz. Wenn ich weiß, dass dort viele Kinder wohnen, bin ich automatisch weniger genervt vom Geräuschpegel. Es ist ja so: Der Mensch und die meisten Akteure wollen einen Beitrag zur Verbesserung der Gesamtsituation leisten. Transparenz unterstützt sie dabei.

Es ist gute Tradition, dass wir diese Frage zum Abschluss stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Was ich als größtes Hemmnis erlebe, ist das Thema der Verantwortung. Die Verantwortung, die Organisationen oder Personen tragen und übernehmen, ist oft sehr an der jeweiligen Vertragslaufzeit orientiert. Das ist rational, führt aber nicht unbedingt zu einem Optimum.

Ich würde mir mehr Transparenz wünschen. Bei Entscheidungen müssen auch langfristige Effekte transparent sein und nicht nur der kurzfristige Nutzen. Denken Sie an den Ausbau der erneuerbaren Energien: Wir könnten längst bei einem Anteil von 70, 80 Prozent am Energiemix sein, wären die Planungen schlicht umgesetzt worden. Das Windrad in Bayern, die Trasse in Mitteldeutschland werden aber nicht im langfristigen Kontext gesehen, sondern von kurzfristigen Partikularinteressen verhindert. Ich wünsche mir also ein „Weltsimulationstool“, um solche Dilemmata zu verhindern.



„Durch Digitalisierung Distanz überwinden.“

Kurzvita

Habib Modabber ist Director Business Development Energy and Building Solutions bei Bosch Building Technologies und verantwortet in dieser Position die digitale Transformation und Entwicklung von IoT-Business-Services für die Bosch Energy and Building Solutions. Zuvor war er unter anderem CEO von e:duo, einem Vertriebs-Joint-Venture von ista und MVV Energie AG, sowie Vertriebsleiter eines Start-ups für Energiedienstleistungen und an mehreren erfolgreichen, auch internationalen M&A- und PMI-Projekten beteiligt.



Interview: „Die Prioritäten verschieben sich.“



Dr. Andreas Muschter
Vorstand der Zech Group SE

Die siebte Auflage der Digitalisierungsstudie erscheint unter vollkommen anderen Vorzeichen als in den vergangenen Jahren. Was kann Digitalisierung mit Blick auf die aktuellen Herausforderungen leisten?

Die Bemühungen um Digitalisierung und um Nachhaltigkeit erfahren eine Repriorisierung, weil sich Unternehmen angesichts der Herausforderungen nun auf das Wesentliche konzentrieren. Auf der anderen Seite stehen die wahnsinnig hohen Energiepreise, was den erneuerbaren Energien mehr Aufmerksamkeit verschafft und wodurch wenigstens an dieser Stelle ein ganz anderer Handlungsdruck entsteht. Und das bringt uns direkt zur Digitalisierung. Wir prüfen gerade ein Investment in eine Gesellschaft, die den Kunden hilft, mit selbst erzeugter erneuerbarer Energie überhaupt erst einmal umzugehen. Das war regulatorisch bislang sehr kompliziert.

Mit dem Wegfall des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) ergibt sich ein neues spannendes Feld, weil man selbst erzeugten Strom günstiger produzieren und verkaufen kann als die klassischen Anbieter und trotzdem Geld verdient. Das erwähnte Unternehmen, node.energy, kümmert sich um die regulatorischen, steuerlichen und rechtlichen Themen, um die Abwicklung, also Einspeisung, und um den Verkauf.

Was bedeutet das auf kurz- und mittelfristige Sicht?

Wie gesagt: Die Prioritäten verschieben sich. Alles, was in Richtung Smart Building, Smart Metering oder Datenerfassung geht, erfährt einen Booster und wird mit Hochdruck weiterentwickelt. Wir sehen zum Beispiel einen ausgeprägten Wunsch nach flexiblen, smarten Flächen. Gerade bei den Themen Energiewende, Taxonomie, Smart Building und Datentransparenz wird die Digitalisierung unverzichtbar sein. Gleichzeitig wird sie mehr zum Mittel zum Zweck.

Es geht nicht mehr um die super digitale Strategie um ihrer selbst willen; sie muss zur Lösung der aktuellen Fragestellungen beitragen. Daher glaube ich auch, dass es absehbar weniger um das Ersinnen neuer digitaler Geschäftsmodelle geht, sondern eher um die Aspekte der Automatisierung und der Überführung von Prozessen aus der analogen in die digitale Welt.



„Die Prioritäten verschieben sich.“

Ein Treiber ist also Kosteneffizienz?

Ja, seit langem ist wieder richtig Druck auf der Branche, was sie jetzt zwingt, effizienter und besser zu werden und insbesondere mit den hohen Energiekosten umzugehen. Aber auch im War for Talents ist Digitalisierung ein ganz entscheidendes Kriterium. Die nächste Generation erwartet eine „seamless experience“, egal ob sie im Headquarter, im Homeoffice oder im Flex Office arbeitet.

Das bringt uns zum Schwerpunktthema der diesjährigen Studie, zumal die Unternehmen in der Zech Group hier auch sehr aktiv sind: Welche Anforderungen stellen sich unter dem Gesichtspunkt der Digitalisierung an Quartiere?

Meines Erachtens ist es ein großes Manko unserer Branche, dass wir den Megatrend Sharing überhaupt noch nicht ernst nehmen. Unsere Immobilien werden üblicherweise komplett egoistisch und mehr oder weniger autark geplant. Jedes Gebäude wird so konzipiert, als ob es allein auf der Welt ist und das für immer bleiben wird. Das Spannende an Quartieren oder - eine Ebene höher - an Smart Cities ist, dass wir versuchen, das aufzubrechen. Es geht nicht darum, Digitalisierung in das Gebäude zu bringen, sondern unser Gebäude in ein digitales Quartier, in eine digitale Stadt. Da spielt neben der Immobilie noch viel mehr eine Rolle - Mobilität etwa.

All das muss in einem Quartier perfekt aufeinander abgestimmt sein. Und idealerweise, den Sharing-Gedanken aufnehmend, sollten auch die Flächen effizienter genutzt werden, indem eben nicht in jedem Gebäude unendlich viele Besprechungsräume, Eventflächen oder überall eine Kantine vorgehalten werden. Das ist dann wiederum auch nachhaltig, wenn es für die gleiche Lebensqualität weniger Quadratmeter braucht. Und deshalb würde ich sagen, man muss ein Quartier sofort als Quartier denken und es als solches konzipieren - gerade dann, wenn eine Community geschaffen werden soll oder das Quartier Teil einer Community werden soll.

Ist dafür ein digitaler Auftritt oder gar eine Plattform nötig?

Die Frage ist, was besagte digitale Infrastruktur im Quartier leisten soll. Es haben ja viele PropTechs versucht, eine digitale Community zu schaffen, in der sich die Menschen aufhalten, um dort dann Cross-Selling-Angebote wie Reinigung, Friseur oder Restaurants zu verknüpfen. Ich bin mir nicht sicher, ob eines dieser Unternehmen wirklich den Durchbruch erzielt hat. Diese digitalen Netzwerke kranken - qua Größe der Quartiere - häufig daran, dass zu wenig Leute sie nutzen. Das verstärkt dann das Problem mangelnder Interaktion und News-Frequenz und damit die Langeweile.



„Die Prioritäten verschieben sich.“

Reizvoll stelle ich mir eine Kombination aus Immobilie, Mobilität und Daten vor. Irgendwann wird es einen digitalen Zwilling geben und irgendwann wird es hoffentlich auch eine Applikation für Gebäude geben, die wir vollkommen selbstverständlich nutzen, um hineinzukommen, Licht einzuschalten, Fensterläden zu bedienen und zu heizen, um sich aus der Garage ein Sharing-Fahrzeug zu organisieren oder um sonstige Services in Anspruch zu nehmen.

Stichwort PropTechs: Was ziehen die aktuellen Entwicklungen in diesem Bereich nach sich?

Viele PropTechs werden mit der traurigen Wahrheit konfrontiert werden, dass Investoren, die vor fünf Jahren noch bereit waren, in eine Idee zu investieren, das nun nicht mehr sind. Das bedeutet kein sofortiges Aus, aber für sehr viele wird es zu viel zum Sterben und zu wenig zum Leben sein. Ich hoffe, dass sie rechtzeitig in eine Konsolidierung gehen, zumal ja viele PropTechs an zumindest ähnlichen Lösungen arbeiten. Die, die in den nächsten anderthalb bis drei Jahren nicht ihre Kräfte gebündelt haben, werden es wohl mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht schaffen und geradezu vertrocknen.

Wo stiften digitale Quartiere den größten Mehrwert - mit Blick auf potenzielle Zielgruppen und auf die Herausforderungen rund um die Aspekte E, S und G?

Durch die zunehmende Knappheit und Preissteigerungen für Energie hat das Thema noch mal einen Push bekommen. Das Thema E hat dabei sehr viel mit Transparenz der Verbräuche zu tun und mit den Möglichkeiten, diese dann auch zu managen. Der Nutzer bewegt sich ja üblicherweise in Räumen, etwa im Büro oder im Hotelzimmer, wo für ihn nicht transparent ist, wie viel Energie er gerade verbraucht. Um eine solche Transparenz herzustellen und ihn eingreifen lassen zu können, ist Digitalisierung das A und O. Auf den sozialen Bereich zählt der Community-Gedanke ein – gegen Einsamkeit, für mehr Integration, auch von älteren Menschen. Auch dafür braucht es digitale Infrastruktur. Unter dem Aspekt der Governance stiftet Digitalisierung Mehrwerte mit Blick auf Prozesse, Compliance und Revisionssicherheit, aber auch darauf, dass Beschäftigte dem Job nachgehen können, für den sie eingestellt wurden, statt irgendwelche Excel-Listen auszufüllen, die dann in alten Systemen herumliegen.



„Die Prioritäten verschieben sich.“

Es ist gute Tradition, dass wir diese Frage zum Abschluss stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Bei M&A und anderen Transaktionen kommt zunehmend künstliche Intelligenz ins Spiel, um beispielsweise die sich teils überschneidenden Kundenkarteien von zwei Unternehmen zu synchronisieren. Das würde ich mir auch für meinen privaten und beruflichen Kontakt-datenabgleich wünschen, um in meinem „Telefonbuch“ oder in den Outlook-Kontakten mal aufzuräumen.

An das Thema Quartier anknüpfend träume ich von der autofreien Stadt. Ich glaube, das würde sehr, sehr viele Probleme lösen. Ich war letztens in Barcelona und dort kann man kaum mehr durch die Innenstadt laufen, weil es so heiß ist und die Straßen sich durch Versiegelung und Verkehr aufheizen. Um das umzusetzen, muss Mobilität allerdings ganz anders organisiert sein.

Kurzvita

Dr. Andreas Muschter, FRICS, hat seine Karriere im Jahr 2001 bei der Commerzbank in der Rechtsabteilung begonnen und wurde 2007 Head of M&A. 2009 wechselte er als CFO zur Commerz Real AG und übernahm 2013 den Vorstandsvorsitz. Im Juni 2020 stellte er sich einer neuen Herausforderung als CFO bei The Student Hotel in Amsterdam. Seit Februar 2021 ist Andreas Muschter Vorstand bei der Zech Group SE und der Deutschen Immobilien Holding und verantwortet dort das gesamte Real-Estate-Geschäft. Im Jahr 2020 übernahm er die Leitung des Arbeitskreises der ICG „Impact Investing in Real Estate“.



Interview: „Digitale Quartiere sind eine besondere Chance für ältere Mitbürger.“



Prof. Dr. Verena Rock
Professorin für Immobilieninvestment und
-portfoliomanagement

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2022 in ihrer siebten Auflage – und unter vollkommen anderen Vorzeichen als in den vergangenen Jahren. Was kann Digitalisierung mit Blick auf die aktuellen und mittelfristig erwartbaren Herausforderungen leisten?

Das erste Argument ist sicher, dass Digitalisierung schlankere, effizientere und somit günstigere Prozesse ermöglicht. So lässt sich die gesamte Kostenseite optimieren. In großen Teilen der Immobilienwirtschaft arbeiten wir ja heute noch in sehr komplexen Prozessen mit Schnittstellenproblematiken. Die Finanzkrise war aus meiner Sicht der Zeitpunkt, als viele größere Unternehmen begonnen haben, sich Gedanken zu machen, wie sie wettbewerbsfähig bleiben können. In der aktuellen Gemengelage trennt sich die Spreu wieder vom Weizen.

Wer es jetzt richtig macht und sein Unternehmen durchdigitalisiert oder sogar ein neues, digitales Geschäftsmodell etabliert, erlangt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Wer jetzt nicht auf den Digitalisierungszug aufspringt, wird aus meiner Sicht hingegen nach der Krise abgehängt sein.

Sie erheben regelmäßig eine PropTech-Studie. Laufen PropTechs nicht in einen unwahrscheinlich schwierigen Markt hinein, wenn nun Eigen- und Investitionskapital knapp wird?

Ganz junge PropTechs, die vielleicht noch keine erste Finanzierungsrunde durchlaufen haben, werden es schwer haben. Da bräuchte es in schon ein Geschäftsmodell, das auf einen Schlag alle bekannten Probleme löst. Insbesondere gilt das auch für viele PropTechs, die reproduzierbare Geschäftsmodelle haben. Ich denke etwa an Lösungen im Bereich Vermittlung und Vermarktung. 600 PropTechs allein am deutschen Markt wird es naturgemäß sicher nicht auf Dauer und erst recht nicht in dieser Phase geben können.

Die gute Nachricht: Diejenigen, die bereits Investoren haben, die schon Umsätze generieren und wachsen, die werden es schaffen, sich durchzusetzen. Ich erwarte also eine Zweiteilung und daraus folgend eine Marktkonsolidierung.



„Digitale Quartiere sind eine besondere Chance für ältere Mitbürger.“

Die diesjährige Ausgabe unserer Studie widmet sich dem Schwerpunkt „Digitales Quartier“. Was ist das eigentlich?

In der Wissenschaft gibt es für den Begriff „Quartier“ keine allgemeingültige Definition, da es sich um ein ausgesprochen interdisziplinäres Konzept handelt. Ein Quartier ist ein sozialer Raum, in dem das Leben der Menschen stattfindet. Leben, also nicht nur Wohnen, sondern auch Arbeiten oder etwa Versorgen. Es ist eine moderne Form der Vernetzung der Gebäude, die im Mikrokosmos zusammengehören. Dazu gehört auch die Vernetzung der lokalen Akteure, der sogenannten Stakeholder. Digital wird das Quartier, wenn alle dort generierten Daten, alle Informationen zentral auf einer Plattform von den Stakeholdern genutzt werden können und so ein multilateraler Austausch möglich ist.

Was kann ein solches digitales Quartier leisten – und was nicht?

Das digitale Quartier kann die großstädtische Community auf die Mikroebene herunterbrechen und so Identifikation schaffen, also das Gefühl, dass man den Ort als Nachbarschaft wahrnimmt. Und es wird niemand ausgeschlossen wie beispielsweise in anderen sozialen Netzwerken. Jeder, der das möchte, gehört dazu. Somit zählt das digitale Quartier in beträchtlichem Maße auf das S ein.

Funktioniert das denn in der Praxis?

Automatisierten Zusammenhalt, automatische Identifikation gibt es nicht. Dafür existieren zu viele verschiedene Interessengruppen. Nur weil es eine digitale Plattform gibt, funktioniert die Mieterkommunikation nicht besser. Auch wird es immer Menschen geben, die so etwas nicht nutzen möchten, die schlicht genervt sind. Entscheidend ist, dass es ihnen trotzdem offensteht.

Kennen sie ein funktionierendes digitales Quartier?

Vom Berliner Südkreuz höre ich, dass es sehr gut funktioniert: von der digital gesteuerten technischen Gebäudeausrüstung über die Mieterkommunikation und die vielen Services bis hin zum komplett digitalen Mietvertrag. Um hier aber eine belastbare Antwort geben zu können, müssten diejenigen befragt werden, die es nutzen.

Während wir bei digitalen Trends gern an die Generationen X, Y oder Z denken, sehe ich eine besondere Chance für das digitale Quartier im Bereich Assisted Living. Gerade in den größeren Städten könnte es älteren Mitbürgern den Verbleib in den eigenen vier Wänden ermöglichen. Auch eine Community mit Gleichaltrigen wäre vorhanden.

Das Soziale haben wir damit schon thematisiert. Inwieweit spielt das digitale Quartier darüber hinaus für ESG eine Rolle?



„Digitale Quartiere sind eine besondere Chance für ältere Mitbürger.“

Digitalisierung ermöglicht eine wahrnehmbare Beschleunigung durch die Potenzierung der Bedeutung des Themas ESG und dessen enge Verzahnung mit Digitalthemen in Quartieren.

Beim E sehe ich persönlich den größten Mehrwert, wenn ein neues Quartier z. B. mit Sensorik ausgestattet ist und automatisch Energiedaten erfasst und auswertet.

Man muss das richtig planen, schon beim Business Information Modeling, dann lässt sich die gesamte Energiebilanz optimieren - vielleicht irgendwann durch künstliche Intelligenz. Auch auf Eigentümerseite wird das stark wahrgenommen. Denkbar ist etwa auch, dass man Personen, die Verbräuche sparen, an anderer Stelle Gutschriften auf Services gibt. Das schafft Anreize. Auch wenn wir an Mobilitätskonzepte denken - Carpooling, Bikestationen oder E-Ladesäulen im Quartier - und den Sharing-Gedanken verfolgen, verbessert das die Ökobilanz.

Es ist gute Tradition, dass wir diese Frage zum Abschluss stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Wir leben als Hochschule in einer Welt, in der man gern Akten herumträgt und auf Papier unterschreibt. Das hätte ich gern alles einmal komplett durchdigitalisiert. Anträge per Klick zu Hause ausstellen und digital unterzeichnen - das wäre was.

Auch würde ich mir wünschen, dass einige Klausuren durch künstliche Intelligenz korrigiert werden könnten.

Privat wünsche ich mir den digitalen Alltagsoptimierer - und dabei insbesondere die Komponente des autonomen Fahrens, die die Kinder zu ihren Hobbys bringt. Das wäre ideal.

Kurzvita

Prof. Dr. Verena Rock MRICS ist seit 2010 Professorin für Immobilieninvestment und -portfoliomanagement an der Technischen Hochschule Aschaffenburg. Als Direktorin leitet sie dort ebenfalls das Institut für Immobilienwirtschaft und -management (IIWM). Zuvor war Verena Rock als Fondsmanagerin bei Morgan Stanley Real Estate und als Managerin im Bereich International Real Estate Advisory bei Corpus Sireo tätig. Seit 2017 ist sie Vorstandsmitglied, seit 2021 Vizepräsidentin der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) und seit 2020 Mitglied im Advisory Board der RICS Deutschland.



Interview: „Auf dem Status quo können wir uns nicht ausruhen.“



Susanne Tattersall

Geschäftsführende Gesellschafterin der Tattersall Lorenz Immobilienmanagement GmbH und der talyo Property Services GmbH

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2022 in ihrer siebten Auflage – und unter vollkommen anderen Vorzeichen als in den vergangenen Jahren. Was hat sich aus Ihrer Sicht seither verändert?

Verändert hat sich in unserem Bereich an erster Stelle das Mindset, das man als Dienstleister mitbringen muss, und damit auch die Professionalität. Die Digitalisierung ist im Property Management voll angekommen. Damit einher geht auch die Übernahme von Verantwortung: Die Margen stehen unter Druck. Als Fremdbestandsverwalter ist es aufgrund der stets befristeten Verträge keine einfache Entscheidung, signifikante Digitalisierungsinvestitionen zu tätigen. Aber auf dem Status quo können wir uns nicht ausruhen. Ohne Digitalisierung und generell einem Ansatz, der Innovation erlaubt und fördert, geht es nicht mehr.

Ist die Digitalisierungskompetenz also ein Differenzierungsfaktor?

Ja, der Reifegrad der digitalen Prozesse ist ein wichtiger Differenzierungsfaktor. Vor wenigen Jahren haben Auftraggeber vor allem nach der Mitarbeiterfluktuation gefragt. Heute müssen wir darlegen, wie digital wir bereits arbeiten und damit u. a. dem Mangel an Arbeitskräften entgegenwirken. Noch vor den eigenen Prozessen betrifft das die Schnittstellen. Dass man gemeinsam nahtlos verzahnt arbeiten kann, ist heute Voraussetzung, um als potenzieller Auftragnehmer überhaupt erst in den engeren Auswahlkreis zu kommen. Früher wurden Excel-Tabellen hin und her geschickt, heute wird ein automatischer „Schnittstellen“-Transfer erwartet.

Können Sie damit auch höhere Preise durchsetzen?

Nein, das nicht. Wir können aber ggf. eine höhere Marge erzielen. Das Problem ist, dass viele Anbieter Angebote abgeben, die zum gleichen oder niedrigeren Preis den gleichen Digitalisierungsgrad versprechen, dies dann in der Realität aber nicht leisten können. Das weiß der Auftraggeber vor der Beauftragung aber nicht. Dieses Phänomen wird sich über die nächsten 12 bis 24 Monate aber auswachsen. Dann wissen die Auftraggeber, wer es wirklich kann. Und erst dann kann der Preismechanismus wirken.



„Auf dem Status quo können wir uns nicht ausruhen.“

Noch schlägt der Preis also die Qualität – wie wird sich das verändern?

Ich erwarte, dass das Pendel weiterhin in Richtung Qualität ausschlägt. Gerade in Krisenzeiten ist es für die Stakeholder wichtig, dass sie sich auf ihre Kernbereiche fokussieren können. Niemand will sich dann in Krisengesprächen mit seinen Dienstleistern herumschlagen. Schon die Pandemie hat verdeutlicht, dass sich die Branche in all ihren Bereichen fokussieren muss. Damit einher geht auch die Begegnung auf Augenhöhe. Und wer darauf Wert legt, ist auch bereit, für Qualität einen höheren Preis zu akzeptieren.

Die diesjährige Ausgabe unserer Studie widmet sich dem „digitalen Quartier“. Sie bereiten sich gerade auf die Übernahme eines großen Quartiers in Frankfurt vor. Wie berücksichtigen Sie digitale Technologie?

Digitale Technologie, digitale Angebote sind in erster Linie wegen der Nutzer essenziell, die das heute schlicht voraussetzen. Das ist aber nicht die erste Anlaufstelle in der Zusammenarbeit mit unseren Auftraggebern. Für das klassische Property Management geht es erst mal um Datenmanagement.

Was hat den Ausschlag für die Mandatsübernahme gegeben?

Unsere Bereitschaft und Offenheit, mit Schnittstellen umzugehen, und die dafür notwendige technische Kompetenz.

Es handelt sich u. a. um ein sehr komplexes Quartier, das aber beispielsweise noch keine ESG-Strategie hat. Daran arbeiten wir nun gemeinsam mit unserem Auftraggeber. Mit der Software Cloudbrixx, die wir für unser technisches Property Management nutzen, können wir mit ESG-Daten umgehen. Gleiches gilt für unser hauseigenes System REALAX. So eine Hands-on-Mentalität, auf die Anforderungen der Kunden pragmatisch einzugehen, findet man offenbar nicht allzu häufig.

Welche Rolle spielt der Themenkomplex ESG? Gibt es dabei besondere Herausforderungen in Quartieren?

ESG ist das Sahnehäubchen. Wir haben beispielsweise die Fähigkeit, über Benchmark-Reports den Status der jeweiligen Immobilie zu analysieren. Das Sahnehäubchen ist aber nichts ohne die Torte. Entscheidend sind erst einmal die Grundlagen. Sie brauchen jemanden vor Ort, Sie brauchen die Schnittstellen. Das sind die entscheidenden Punkte.

Im Quartier steht man generell vor der Herausforderung, dass es nicht nur einen Eigentümer gibt, sondern eine ganze Gruppe von Stakeholdern. Vielleicht gibt es einen Centermanager im dazugehörigen Shoppingcenter, vielleicht einen Hotelbetreiber. Mit denen haben Sie im Zweifel keinen Vertrag, müssen sie aber unbedingt mit einbeziehen. Die Aufgabe im Quartiersmanagement ist es, alle Stakeholder des Quartiers mitzunehmen.



„Auf dem Status quo können wir uns nicht ausruhen.“

Für den Eigentümer hat das Vorteile. Denn er verhindert zusätzliche, eigentlich überflüssige Schnittstellen und erzielt so Effizienzgewinne.

Es ist gute Tradition, dass wir diese Frage zum Abschluss stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Wer mich privat kennt, weiß, dass ich für den Reitsport „brenne“. Als Reiterin wünsche ich mir manchmal einen digitalen Sattel, der mir anzeigt, wann ich falsch oder nicht optimal auf das Pferd einwirke. So könnte ich die Dressuraufgaben besser bewältigen.

Beruflich würde ich mir eine digitale Lösung für die Analyse von Personal wünschen, quasi einen automatischen, digitalen Sparringspartner. Ich stelle mir das ein bisschen vor wie einen Scanner beim Flughafen, der mir bei der Einschätzung hilft, welche Person für welches Mandat am besten geeignet ist. Ein Quartier beispielsweise braucht eine Person mit anderen Fähigkeiten und Eigenschaften als eine Light-Industrial-Immobilie. In diesem Bereich verlässt man sich aber noch weitestgehend auf Intuition. Fluktuation aber bewegt die Branche und erzeugt auch Kosten. Insofern ist eine meiner vorrangigen Aufgaben, das richtige Personal zu finden und zu halten.

Kurzvita

Susanne Tattersall gründete das Unternehmen 1997 gemeinsam mit Christian Lorenz als Eigenbestandsverwaltung für das Gewerbeportfolio der THG Treuhandgesellschaft AG, 2002 erfolgten die Übernahme der Gesellschafteranteile und die Umwandlung in eine Fremdbestandsverwaltung mit Fokussierung auf Gewerbeimmobilien. Unter Tattersalls Leitung wurde Tattersall Lorenz von einem regionalen Mittelstands-Player zu einem deutschlandweiten Fullservice-Dienstleister mit institutionellen Mandaten und Niederlassungen in acht deutschen Metropolregionen.

2020 erfolgte die Gründung der Tochtergesellschaft talyo Property Services GmbH, deren Fokus ausschließlich auf dem Property Management von Wohnimmobilien, insbesondere auch Microliving und studentischem Wohnen, liegt.

Susanne Tattersall ist seit Ende 2020 Mitglied des Regionalvorstandes Ost des ZIA. Darüber hinaus unterstützt sie unter anderem als Gründungsmitglied den FIF Frauen in Führung! e.V., die Initiative der deutschen Immobilienwirtschaft für mehr Frauen in Führungspositionen. Susanne Tattersall ist sowohl mit ihrem Unternehmen als auch persönlich Mitglied beim ICG (Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft).





Kontakt

Ihre Kontakte für Fragen und Feedback zur Studie



Dr. Alexander Hellmuth
Partner EY Real Estate

E-Mail: alexander.hellmuth@de.ey.com
[LinkedIn](#)



Martin Rodeck
ZIA Vorsitzender Innovation Think Tank

E-Mail: martin@rodeck.tech
[LinkedIn](#)



Oliver Schweizer
Partner EY Real Estate, Leiter Immobiliensektor
in Deutschland

E-Mail: oliver.r.schweizer@de.ey.com
[LinkedIn](#)



Dr. Silke Lachnit
ZIA Referentin für Innovation und Digitalisierung

E-Mail: silke.lachnit@zia-deutschland.de
[LinkedIn](#)



Philipp Amiri
Consultant EY Real Estate

E-Mail: philipp.amiri@de.ey.com
[LinkedIn](#)