

Dashboards hoch im Kurs



Bewertungs-Dashboards basieren in Deutschland im Wesentlichen auf den Angebotsdaten der Immobilien. Sie ermitteln nicht den Wert einer bestimmten Immobilie, sondern den Angebotspreis vergleichbarer Immobilien. Die Anbieter streben hierbei eine Vollerhebung an, also keine repräsentative Stichprobe, sondern eine möglichst weitgehende Berücksichtigung jeder angebotenen Immobilie. Neben der Datenmenge ist die Qualität der Aufbereitung der wesentliche Faktor. Die Anbieter der Daten müssen über eine profunde Methodenkenntnis verfügen und auch die Nutzer sollten die Aussagekraft von Statistiken gut beurteilen können, damit der Einsatz der Daten nicht zu Fehlentscheidungen führt. Doch einen wesentlichen Vorteil hat diese Methode: Es ist die

Dashboards

wie quis.de, geomap.immo und pricehubble.com erlauben es, mit geringem Aufwand Marktpreise und auch wesentliche Grundlagen für das Vertriebskonzept zu ermitteln.

Geschwindigkeit, mit der umfangreiche Informationen eingeholt werden können. Smart Data versetzen uns heute bereits in die Lage, eine Vielzahl unterschiedlicher Szenarien mit geringem Aufwand zu erstellen. Genutzt werden diese Daten über Dashboards, also Internetseiten mit entsprechenden Suchfiltern und Darstellungsmöglichkeiten. Per APIs, den Datenbankschnittstellen, können auch individuelle Lösungen erstellt werden. Bei den im Kasten „Dashboards“ beschriebenen Anbietern stehen die Angebotsdaten von Immobilien sowie die Beschreibung der Infrastruktur und Soziodemografie der Anwohnerschaft im Fokus.

Die Einsatzzwecke dieser Smart-Data-Analysen sind vielfältig. Da es sich beim Untersuchungsgegenstand sowohl um bestehen-

de als auch fiktive Immobilien handelt, können sinnvolle Verkaufspreise für vorhandene Einheiten wie auch für geplante Bauvorhaben ermittelt werden. So geht die Spanne der Nutzerschaft vom privaten Verkäufer über den Makler bis hin zum Projektentwickler und großen Bestandshaltern.

Hierzu erklärt Kai Schurkemeyer, Vorstand der Penta Gruppe: „Durch den Einsatz der heute verfügbaren Analysetools können wir in der Projektentwicklung sehr schnell eine zuverlässige Einschätzung ermöglichen, um dann für und mit unseren Partnern, wie Verkäufern, Kommunen und Bauträgern, ein Konzept zu erstellen.“ Sein Unternehmen entwickelt und vertreibt Neubauvorhaben in Berlin und an der deutschen Ostseeküste. Der Einsatz solcher Analysetools wurde im Rahmen einer Anpassung des Vertriebs eingeführt, der nun voll auf den digitalen Marktzugang setzt. Hierüber entstehen sogar neue Möglichkeiten: „Daten und

Smart Data Dashboards bilden den Immobilienwert immer verlässlicher ab. Sie ermöglichen realistische Verkaufspreise bereits für Bauvorhaben. So ermittelt sind sie belastbar für den Vertrieb. Mit derart aggregierten Daten wird die Immobilie fast zu einer tagesaktuellen Währung.

Dashboards ermöglichen es uns, in kurzer Zeit eine umfangreiche Leistung zu erbringen. Wir können diese auch für kleine Projekte nutzen. Dies hat letztendlich sogar dazu geführt, dass wir in unserer Gruppe nun auch einen Maklerservice für private Verkäufer anbieten“, führt Schurkemeyer aus.

Wirklich smart wird es bei einer stringenten Verwendung des richtigen Datensets über den gesamten Prozess. Datenbasierte Prozesse sorgen für klare Verhältnisse, schnelle Entscheidungen und somit für Effizienz. Ob man nun die Sanierung einer Wohnung oder den Bau eines ganzen Viertels plant: Nachdem die grundlegenden Annahmen festgelegt wurden, ist der Wert jeder Veränderung direkt abzulesen. Sensitivitätsanalysen, die Entscheidungen zur Qualität der Ausstattung oder dem Wohnungsmix untermauern sollen oder die komplette Portfolio-Analyse für eine Vermögensverwaltung oder eine Kapitalanlage, sind dann in Echtzeit möglich.

Mit den gleichen Methoden, die für die Planung der Projekte eingesetzt werden, ist auch deren Positionierung möglich. Dashboards wie quis.de, geomap.immo und pricehubble.com erlauben es, mit geringem Aufwand nicht nur Marktpreise, sondern auch wesentliche Grundlagen für das Vertriebskonzept zu erstellen.

Preisfindung und viele Details zur Lage erleichtern die Erstellung von Marketingunterlagen. Die grundlegenden Annahmen lassen sich fortlaufend bei der Kampagnenplanung von Google Ads, Facebook und Co. überprüfen. Von einer ersten Analyse ausgehend, lassen sich schnell Internetseiten, Prospekte und Kampagnen erstellen. Ein solches Vorgehen kann bereits zu direkten Vermarktungserfolgen führen. Zumindest aber erlaubt ein Virtual Prototyping die Durchführung eines bereits realistischen ersten Markttests. Signifikante Ergebnisse

und Erfolge sind bereits mit den ersten gelungenen Visualisierungen erreichbar.

Einige Anbieter von modernen Kapitalanlagen, allen voran tokenisierten Wertpapiere, erstellen bereits Dashboards entsprechend ihrem Portfolios. Zukünftig wird so, neben dem Handelskurs der Kapitalanlage, auch deren Gegenwert in Echtzeit abgebildet. Auf diese Weise wird auch die Immobilie zu einer Währung mit Tageskurs werden.

Den belastbaren Wert einer Immobilie kann ein Gutachter, der auch den Zustand berücksichtigt, zuverlässig ermitteln und als unabhängiger Experte dokumentieren. Letztendlich aber entscheidet immer der Markt über den Preis einer Immobilie und nicht die dafür entwickelten Wertermittlungsformeln der Vergangenheit. Missverständnisse darüber, was moderne datenbasierte Analysen können und was nicht, resultieren nicht selten aus fehlendem Sachverstand der Anwender. Oft liegen die Gründe dafür leider auch in allzu blumigen Marketingaussagen einiger Anbieter.

Es gibt neue Frontends: Bestehende Marktanalyse- daten können nun online über sogenannte Dash- boards abgerufen werden

Dies vorausgeschickt, lässt sich die Qualität der Daten über deren Repräsentativitätsanspruch und gebotene Transparenz beurteilen. Denn es geht nicht anders: Wer Smart Data nutzt, muss die Qualität der Daten auch immer im Einzelfall selbst beurteilen können. Unter dieser Prämisse hat heute jeder Interessent den Zugang zu Daten, deren Umfang und Tiefe noch vor wenigen Jahren selbst großen Analysehäusern nicht einfach zugänglich waren.

Einige Smart-Data-Anbieter verfügen über etablierte Strukturen und stehen bereits langjährig hinter den Marktanalysen der Immobilienmärkte. Doch es gibt neue Frontends: Diese Daten können nun online über sogenannte Dashboards abgerufen werden.

Angebote wie geomap.immo resultieren unter anderem aus der jahrelangen Praxis, Rohdaten für große Analysehäuser und Unternehmen der Immobilienwirtschaft zu sammeln und aufzubereiten. »



„Die Zusammenarbeit mit Analysten etablierter Institute stellt sicher, dass wir neue Entwicklungen im Bereich Datenanalyse früh erkennen und den Nutzern zur Verfügung stellen.“

Marco Hoffmann, Vorstand der Real Estate Pilot AG, Leipzig

USE CASE

Smart macht agil

Die ermittelten Daten werden einfach aufbereitet und anschließend für einen abteilungs- und unternehmensübergreifenden Prozess zur Verfügung gestellt. Solche Auswertungen auf Grundlage der Dashboards von quis.de, geomap.immo und price-hubble.com ermöglichen:

- › **Ersteinschätzung von Projektentwicklungen und Vertriebsprojekten**
- › **konkrete Konzeption und Planung**
- › **Projekt- und Zielgruppenpositionierung**
- › **die laufende Erfolgskontrolle**

Hierüber gewinnen alle am Projekt beteiligten Personen und Unternehmen mehr Transparenz und einen gemeinsamen Rahmen für zielgerichtete Entscheidungen.

Effiziente Prozesse und Kennzahlen bilden die Basis für Transformation

Über solche Prozesse wird ein ehemals sehr aufwändiger Vorgang auch für die kleinste Einheit verfügbar. So werden heute auch Wohnungen privater Verkäufer mit dem gleichen Instrumentarium bedient wie Neubauprojekte.



HAUFE.

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

Mit Haufe axera – dem Cloud-ERP-System für die Wohnungswirtschaft



Haufe axera. Kann heute schon morgen.

Hier kommt die aufwendige Kontrolle und Verbesserung der Datenqualität über ein Vier-Augen-Prinzip zu Stande. Marco Hoffmann, Vorstand der Real Estate Pilot AG aus Leipzig, die ein solches Geschäftsmodell bietet: „Die langjährige Zusammenarbeit mit Analysten etablierter Institute und anspruchsvoller Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft hat uns zu unserem heutigen Niveau verholfen. Das ständige Feedback stellt auch regelmäßig sicher, dass wir neue Trends und Entwicklungen im Bereich Daten und Datenanalyse frühzeitig erkennen und unseren Nutzern zur Verfügung stellen können.“

Ein anderes Beispiel für ein gelungenes Dashboard ist die Plattform für kleinräumige Quartiersdaten quis.de. Auf ihr lassen sich ebenfalls sehr komfortabel Marktdaten ermitteln und zudem auch gleich als PDF verfügbar machen. Quis.de ist eine Ausgründung der in der Wohnungswirtschaft etablierten Analyse & Konzepte Beratungsgesellschaft für Wohnen, Immobilien, Stadtentwicklung mbh. „Analyse & Konzepte“ ist bereits seit vielen Jahren eine wesentliche Ansprechpart-

nerin für die Wohnungswirtschaft und Politik. Bettina Harms, Geschäftsführerin und Gründerin, erklärt die hinter quis.de stehende Haltung so: „Mit quis.de stellen wir die Bewertung von Wohnimmobilien und Quartieren auf eine transparente Basis.“

Wichtig sind nachvollziehbare Angaben zu Quellen und Berechnungsmethoden

Tatsächlich lassen sich auf der Internetseite des Angebotes genaue Angaben zu den Quellen und Berechnungsgrundlagen finden. „Wir haben das Ziel, die bestmöglichen Erkenntnisse für unsere Nutzer zu erreichen. Dazu gehört neben unseren Ansprüchen an die Validität der Daten auch der Umstand, dass unsere Kunden die Aussagen der Daten klar beurteilen können“, fährt die Gründerin fort.

Die genannten Plattformen sind zu Analyse Zwecken bestens geeignet. Der Au-

tor selbst betreibt zusätzliche Dashboards, die auf den Angeboten von Pricehubble basieren. Pricehubble bietet, wie auch die vorgenannten Anbieter, eine passende Datenbankschnittstelle. Im Unterschied zu den vorgenannten werden bei Pricehubble konkrete Immobilien mit vielen Details abgefragt. Das macht die Anwendung etwa für Makler und private Käufer praktisch – allerdings mit dem Manko der geringeren Nachvollziehbarkeit. «

Nicolaus Thiele-Dohrmann, Hamburg

AUTOR



Nicolaus Thiele-Dohrmann ist Herausgeber der Analyseplattform alpha-assets.de und Gründer von Alphapenta. Er ist spezialisiert auf die Qualitätsentwicklung in Immobilien-Unternehmen und deren digitalen Marktzugang.



Jetzt informieren unter
www.axera.de/das-cloud-erp

