

## PRESSEMITTEILUNG

---

### Corona-Krise sorgt für Digitalisierungsschub in der deutschen Immobilienwirtschaft

- Dezentrales Arbeiten und Digitalisierung von Prozessen stehen im Vordergrund
- Zeitersparnisse und Informationen in Echtzeit sind wesentliche Vorteile
- Routinetätigkeiten und hohe Zahl von gleichen Arbeitsvorgängen motivieren besonders stark zur Neustrukturierung von Prozessen
- Intuitive Bedienung, schnelle Implementierbarkeit und effiziente Kommunikation erhöhen Akzeptanz für neue Lösungen

**Berlin, 16. April 2020** – Die aktuellen Kontakteinschränkungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie haben bei deutschen Immobilienunternehmen zu einem signifikanten Digitalisierungsschub geführt. Dabei ist jedoch zu unterscheiden zwischen Notfallmaßnahmen, die den laufenden Betrieb auch unter den Bedingungen von Kontakteinschränkungen und sozialer Distanzierung sicherstellen sollen, und einem echten Ersetzen analoger durch digitale Prozesse. Während Erstere nach dem Ende der Corona-Krise weitgehend wieder zurückgefahren werden dürften, bietet die grundlegende Digitalisierung von Prozessen Unternehmen die Chance auf Wettbewerbsvorteile weit über die Krise hinaus. Neben Zeitersparnissen und Produktivitätssteigerungen werden die Kommunikation und Verfügbarkeit von Informationen in Echtzeit als wichtiger Vorteil gesehen. Das sind einige der Ergebnisse der heutigen gemeinsamen Online-Pressekonferenz der Unternehmen 21st Real Estate, allmyhomes, Eucon, EverReal und PlanRadar.

**Dr. Nicolai Wendland, CIO 21st Real Estate GmbH**, sieht in der aktuellen Corona-Krise die große Chance, der Digitalisierung einen enormen Schub zu geben. Angesichts der Pandemie stehe für die Unternehmen im Fokus, dass ihre Mitarbeiter dezentral arbeiten können und alle wichtigen Prozesse dennoch weiter funktionieren: „Ich habe den Eindruck, dass dabei auch anderweitig positive Erfahrungen gemacht werden und der Mehrwert digitaler Lösungen erkannt wird. Dieser liegt eben nicht nur darin, Dinge von zuhause aus erledigen zu können. Parallel dazu können langwierige händische Prozesse durch digitale ersetzt werden, um Zeit zu sparen, oder Arbeitsschritte lassen sich durch Algorithmen automatisieren, um Fehler zu vermeiden. Des Weiteren erlaubt das Arbeiten in der Cloud, gleichzeitig auf dieselben Arbeitsstände zuzugreifen und Dateien sicher zu speichern. Die Vorteile sind vielfältig.“ Den

Ansatz des Unternehmens beschreibt er dabei wie folgt: „Unser Ziel ist es, den gesamten Immobilientransaktionsprozess zu digitalisieren und auf einer zentralen Plattform durchführbar zu machen. Dazu haben wir Tools zur Analyse und Bewertung von Standorten, Einzelobjekten und Portfolios entwickelt. Unser Alleinstellungsmerkmal ist dabei die Datengrundlage, mit der unsere Bewertungs- und Analyseprozesse operieren. 1,3 Milliarden Datenpunkte und mehr als 65 Millionen Miet- und Kaufpreise fließen mit ein. Zudem generieren wir mittels Machine Learning Smart Data, wie zum Beispiel Prognosen zur Entwicklung von Miet- und Kaufpreisen. So schaffen unsere Tools erhebliche Zeitvorteile bei der Ankaufsprüfung; Entscheidungsprozesse beruhen auf den präzisesten am Markt verfügbaren Daten. Gerade in diesen besonderen Zeiten, in denen die Entwicklung am Immobilienmarkt nur schwer einzuschätzen ist, sind Smart Data eine wichtige Grundlage für verlässliche, objektive Einschätzungen und somit zur Risikominimierung.“

Die immer stärker wachsende Bedeutung einer präzisen Datenbasis für die weitere Optimierung immobilienwirtschaftlicher Prozesse betont **Florian Frey, Co-Founder und Managing Director von allmyhomes**, der Plattform zur datengetriebenen Vermarktung von Immobilienprojekten: „Erst mit der vollständigen digital messbaren Customer-Journey ist es auch sinnvoll, von Leads zu sprechen. Heute können wir genau sagen, wie ein potenzieller Wohnungskäufer auf das jeweilige Projekt aufmerksam geworden ist und welche nächsten und kontextualisierenden Informationen zur Verfügung gestellt werden sollten, damit sein Interesse und die Abschlusswahrscheinlichkeit wachsen und voraussehbar werden. Diese Kompetenz wird in den kommenden Jahren, bedingt durch einen veränderten Medienkonsum, deutlich an Bedeutung gewinnen.“

**Heike Gündling, Managing Director bei Eucon**, einem Anbieter für KI-Software im Rechnungsmanagement, erläutert, wo der Druck und die Motivation zur Digitalisierung in Unternehmen besonders stark sind: „Die Corona-Krise zeigt vor allem eins: Alle Unternehmen müssen Wege finden, damit ihre Mitarbeiter vom Home-Office aus die gleiche Arbeit erledigen können wie im Büro. Doch wo fange ich an? Idealerweise bei Rechnungen: vor allem um sicherzustellen, dass der Betrieb aufrechterhalten werden kann und Dienstleister, gerade in der Krise, auch bezahlt werden.“ Gündling ergänzt: „Darüber hinaus eignen sich Rechnungen ganz besonders für einen digitalen Prozess. Durch ihr massenhaftes Vorkommen und ihren meist standardisierten Aufbau sind sie ideal für eine Verarbeitung mittels Künstlicher Intelligenz. Bei einer realen Beispielrechnung ergab sich hierbei ein Ersparnis von 59 Prozent im Vergleich zum analogen Verfahren. Bei monatlich mehreren tausend Eingangsrechnungen in großen Immobilienunternehmen ergeben sich hochgerechnet ganz massive Potenziale für eine deutlich höhere Kosteneffizienz. Schon jetzt registrieren wir dank der Notwendigkeit digitaler Lösungen eine gestiegene Nachfrage.“

Das deckt sich mit den Erfahrungen von **Nessim Djerboua, CEO von EverReal**: „Als wir EverReal entwickelt haben, analysierten wir die gesamte immobilienwirtschaftliche Wertschöpfungskette. Dabei fiel uns auf, dass der Prozess der Vermarktung von Immobilien, insbesondere Wohnungen, vom Schalten der ersten Annonce über die gesamte Kommunikation mit Interessenten bis zur Schlüsselübergabe nach Vertragsabschluss einen besonders hohen Anteil an repetitiven Tätigkeiten beinhaltet, die unumgänglich sind, aber nur bedingt zur Wertschöpfung beitragen. Deshalb sind die zu erwartenden Vorteile durch eine konsequente Digitalisierung hier besonders groß“, so der Mit-Gründer des Münchener Technologieanbieters. Sind digitale Prozesse einmal implementiert, generieren sie Daten, die Unternehmen strukturieren, auswerten und als Basis für bessere Entscheidungen nutzen können. Ausschlaggebend für die Akzeptanz und den Erfolg von Digitalisierungsmaßnahmen in Immobilienunternehmen seien jedoch nicht nur Produktivitätsgewinne sowie Zeit- und Kostenersparnisse, sondern vor allem auch Aspekte wie eine schnelle Implementierbarkeit und intuitive Bedienung. „Viele Unternehmen haben ihren Kunden und Mitarbeitern hier vielleicht zu wenig zutraut. Aber wer sich online eine Pizza bestellt und eine Reise bucht, warum sollte der dann bei der Vermietung oder Wohnungssuche nicht mit ähnlichen Tools arbeiten können?“, so Djerboua. „Dazu kommt: Wenn ein Kunde auf einer digitalen Ebene erreicht wird, können ihm dort weitere Services angeboten werden – bis hin zur Entstehung neuer Geschäftsmodelle. Eine zentrale Chance in der Corona-Krise liegt darin, mit vereinten Kräften Hemmnisse abzubauen, die der weiteren Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft bislang noch im Wege standen. Das betrifft beispielsweise die Etablierung online erfolgter Vertragsschlüsse ohne persönliches Erscheinen im Vermietungsbüro oder ohne einen Notartermin, der heute noch ungefähr genauso abläuft wie vor 50 oder 100 Jahren.“

**Sander van de Rijdt, Geschäftsführer und Mitgründer der PlanRadar GmbH**, sagt: „Gerade während der aktuellen Coronavirus-Pandemie zeigt sich, wie wichtig die Möglichkeit ist, ortsunabhängiges Arbeiten zu ermöglichen. Ob Cloud-Lösung oder Webapplikation: Derzeit sind jene Unternehmen im Vorteil, die das Potenzial digitaler Lösungen frühzeitig erkannt und bereits implementiert haben. Andere werden jetzt den Mehrwert der Digitalisierung erkennen, der ja nicht nur in Krisenzeiten vorhanden ist, sondern auch sonst deutliche Effizienzvorteile liefert.“ Diese resultieren nach Einschätzung von van de Rijdt vor allem aus der Kommunikation in Echtzeit: „Die Digitalisierung von Kommunikations- und Dokumentationsprozessen im Betrieb und der Wartung von Objekten und Anlagen ermöglicht Facility Managern und Eigentümern eine effiziente Koordination mit allen Projektpartnern, auch fernab der Gebäude. Wurde das Aufgaben- und Mängelmanagement beispielsweise bisher per Exceltabellen und To-do-Listen geführt, zentralisieren moderne Tools alle Kommunikationsprozesse und bilden diese in Echtzeit ab. Damit lassen sich deutliche Zeitvorteile erzielen. Unsere Kunden berich

ten uns, dass sie mit PlanRadar bis zu sieben Arbeitsstunden je Woche einsparen. Sehr viele Nutzer verzichten mittlerweile gänzlich auf die Dokumentation mit Stift und Papier.“

**Pressekontakt:**

RUECKERCONSULT GmbH

Christian Döring

Wallstraße 16

10179 Berlin

T: +49 30 2844 987 41

[doering@rueckerconsult.de](mailto:doering@rueckerconsult.de)**Über 21st Real Estate**

21st Real Estate bietet webbasierte Lösungen für die Stakeholder entlang des gesamten Prozesses immobilienwirtschaftlicher Transaktionen, indem es die Bewertung und Transaktion von Immobilieninvestments digitalisiert. Das Unternehmen bietet eine webbasierte Software für alle Stakeholder des Prozesses inkl. Bestandshalter. So können Investoren z.B. über die Software herausfinden, ob Einzelobjekte oder Portfolios zu ihrer Anlagestrategie passen. Zudem können sie Investitionen einfach durch automatisches Hochladen einer Mieterliste bewerten und berechnen sowie den digitalisierten Ankaufprozess steuern. Mit dem Berechnungstool erstellen Investoren zudem per Knopfdruck eine Ersteinschätzung zu einer möglichen Investition auf Basis der präzisesten am Markt verfügbaren Daten. Mit dem API-Explorer finden Investoren außerdem den passenden Standort für ihre Strategie. Die Software enthält sowohl sozio-ökonomische Daten als auch klassische immobilienwirtschaftliche Kennzahlen.

**Über allmyhomes**

allmyhomes ist die Plattform zur datengetriebenen Vermarktung von Immobilienprojekten. Das Unternehmen aus Berlin hat seit 2016 bereits über 30 Projekte mit seinem ganzheitlichen End-to-End-Service vermarktet. Dazu gehören Projektentwicklungen wie Überlin, Hoch der Isar, und dreizeit. Mit 164 Mitarbeitern hat das 2016 gegründete Proptech Unternehmen aktuell ein Projektvolumen von 2.3 Mrd. Euro unter Vertrag. Auf Datenbasis definiert allmyhomes für jedes Projekt das optimale Produktkonzept, die passende Marke und Vertriebsstrategie und integriert alle Vermarktungs- und Vertriebsaktivitäten auf einer Software-Plattform. Damit erhält der Bauträger alle Informationen und die volle Kontrolle über das Projekt, um es datengetrieben und agil zum Erfolg zu führen. So finden Projektentwickler schneller und effizienter die richtigen Käufer.

**Über Eucon**

Eucon ist Wegbereiter für Daten- und Prozessintelligenz in den Branchen Automotive, Versicherungen und Real Estate. Das Unternehmen ist einer der weltweit führenden Anbieter von best-in-class Markt-

formationen sowie datenbasierten Systemen für effizientes Produktmanagement im Automotive Aftermarket. Für Versicherer analysiert, automatisiert und beschleunigt Eucon den Schadenprozess und bietet intelligente Lösungen für die Daten- und Dokumentenverarbeitung. Für Real Estate Kunden analysiert Eucon Geschäftsprozesse und bietet mit „SmartInvoice“ eine Lösung für den digitalen Rechnungsworkflow an. An den weltweiten Standorten arbeiten rund 400 Mitarbeiter für 250 Kunden in 40 Ländern.

### Über EverReal

EverReal ist PropTech-Anbieter einer innovativen, ganzheitlichen Lösung für die Vermietung und Verkauf von Immobilien, die alle notwendigen Daten, Abläufe und Beteiligten zusammen bringt, um Immobilienunternehmen dabei zu helfen, das eigene Geschäft zu skalieren, Profitabilität zu steigern und gleichzeitig Interessenten sowie Eigentümern einen optimalen Service zu bieten.

Kunden von EverReal können den kompletten Prozess – von der Vermarktung, Vertragsabwicklung bis hin zur Übergabe der Immobilie – kundenorientiert, ganzheitlich und automatisiert abbilden. Ob Wohnen oder Gewerbe, Bestand oder Neubau, mit EverReal begeistern Immobilienunternehmen ihre Kunden und Mitarbeiter. Das 2017 gegründete Unternehmen mit Sitz in München verfügt bereits über einen Kundenstamm, der mehr als 250.000 Wohneinheiten in Deutschland verwaltet. Weitere Informationen finden Sie unter [www.everreal.co](http://www.everreal.co).

### Über PlanRadar

PlanRadar ist eine plattform- und geräteunabhängige, webbasierte SaaS-Lösung (Software as a Service) für Dokumentation und Kommunikation in Bau- und Immobilienprojekten und wird beispielsweise für Baudokumentation, Mängel- und Aufgabenmanagement, Zertifizierungen, Wartungen, Übergaben, etc. eingesetzt. Über eine Webapplikation (für alle Browser) und mittels Apps für alle Smartphones und Tablets (iOS, Android, Windows) wird auf Basis eines digitalen Grundrisses oder Architektenplans die Erfassung, Dokumentation, Kommunikation und Nachverfolgung jeder Art von Information ermöglicht. Durch die Digitalisierung des Workflows reduziert PlanRadar die Fehlerhäufigkeit, spart allen Beteiligten Zeit und realisiert enorme Effizienzsteigerungen: die schulungs- und wartungsfreie Applikation ermöglicht Kostenersparnisse von bis zu 70 Prozent. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Wien hat mittlerweile mehr als 7.000 Kunden aus 43 verschiedenen Ländern.