

Künstliche Intelligenz bei PropTechs in aller Munde: Maklerbranche avanciert zum Nährboden für digitale Innovation

Die Wirtschaft wird digital: Kein Konzern kommt heute ohne eine Digitalstrategie aus, aber einige sind weiter vorn als andere. Viele Branchen sind digitalisierungstechnisch stark fragmentiert, so auch die Immobilienbranche. Dabei zeichnet sich ein klares Muster ab, das man schon aus anderen Wirtschaftszweigen kennt – Startups und junge Unternehmen sind in Sachen digitaler Innovation die Vorreiter, alteingesessene Firmen haben dagegen den Startschuss oft verpasst. PropTechs arbeiten an technischen Lösungen für so ziemlich jeden Bereich der Immobilienwirtschaft: Von der Verwaltung über den Investment-Sektor bis hin zur Immobilienvermittlung. Dabei geht es darum Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten und zu automatisieren, wo es sinnvoll ist.



Lukas Pieczonka, Gründer und CEO von McMakler (Foto: McMakler)

Mensch-Software-Synergie

Während andere Branchengebiete aber daran arbeiten, möglichst auf den Menschen zu verzichten, hat sich im Bereich der Immobilienvermittlung eine Mensch-Software-Synergie etabliert. Denn privaten Immobilienverkäufern und -käufern ist der persönliche Kontakt wichtig. Hinzu kommt die über Jahre angesammelte Expertise eines Maklers, durch die er besonders individuelle Eigenschaften einer Immobilie besser beurteilen kann, als eine Software. McMakler hat das erkannt und setzt deshalb auf ein hybrides Geschäftsmodell. Dagegen sind viele Startups, die auf ein hundertprozentig digitales Geschäftsmodell gesetzt haben, heute nicht mehr am Markt oder haben ihre Strategie im Nachhinein zu einem Mischkonzept geändert. Genau aus diesem Grund ist die Branche aber auch für Software-Pioniere, wie Data Scientists und Entwickler, interessant. Sie bietet nicht nur den Raum für persönliche Entwicklung und Gestaltung, sondern auch die spannende Aufgabe, die Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine weiter voranzutreiben.

Technische Perspektiven

Fast jeder kennt sie, fast jeder hat sie schon mal benutzt: Immobilienbörsen beziehungsweise -portale dominieren die digitale Immobilienvermittlungsbranche und sind kaum noch wegzudenken. Auf den Plattformen finden sich Suchende und Anbieter, Vermieter und Mieter, Verkäufer und Käufer. Am Horizont

tauchen aber seit einiger Zeit neue technische Anwendungsmöglichkeiten auf. Der Trend geht klar zur Prozesssoftware. Denn wo bei Mietimmobilien ein Online-Vermittlungsportal oft ausreicht, tut es das bei Kaufobjekten in der Regel nicht. Aufgrund der finanziellen Tragweite beim privaten Immobilienhandel, wird oft Rat bei Experten gesucht und das auf beiden Seiten. Bei der Vermittlung von Immobilien gibt es eine klare digitale Lücke und die fällt zu Lasten der Verbraucher. Hier setzen PropTechs wie McMakler an und arbeiten für ein neues Dienstleistungsniveau im Maklerbusiness. Dabei kommen Softwarelösungen im administrativen, aber besonders stark auch im operativen Bereich zum Einsatz. Die Stichwörter dafür sind Big-Data und Machine-Learning.

Viel Raum für kreative Vorreiter

Begriffe wie Künstliche Intelligenz und Deep-Learning sind keineswegs brandneu und entsprechende Technologien werden in anderen Branchen schon seit geraumer Zeit entwickelt und verwendet. Der Trägheit und Skepsis von alteingesessenen Marktteilnehmern im Immobiliensektor geschuldet, ist die Immobilienbranche aber noch nicht ganz auf der Höhe. Für Experten wie Scrum Masters oder Entwickler hat das aber einen klaren Vorteil: Es gibt viel Raum, um selbst zu gestalten und neue Lösungsansätze zu finden. Viele Unternehmen werben zwar mit dem Versprechen von abwechslungsreichen und immer neuen Aufgaben um die Gunst von KI-Fachkräften, können es aber häufig nicht einhalten. Das Problem: Desto mehr digitale Infrastruktur in einem Unternehmen beziehungsweise in einem Wirtschaftszweig existiert, desto spezialisierter müssen einzelne Programmierer sein. Hier kommen die Vorteile der PropTechs zum Tragen. Denn neben der thematischen Vielfalt des Immobiliensektors bieten neue Marktteilnehmer auch niedrige Einstiegsbarrieren. Die Branche bietet so die Möglichkeit, zusammen am Bau einer digitalen Infrastruktur zu wachsen und täglich neue Lösungen und Alternativen zu finden. „Das wirklich interessante ist, dass unsere Arbeit nie wirklich zu Ende ist. Die Datenmenge zur Vorhersage von Immobilienpreisen ist zum Beispiel fast unbegrenzt. Es geht darum, konstant neue relevante Datensätze zu identifizieren und in den Prozess miteinzubinden“, erklärt Andreas Baudisch, Head of Predictive Analytics bei McMakler.

Immobilienbranche ohne Makler ist undenkbar

Die technische Innovation revolutioniert die Immobilienbranche und so auch das Maklergeschäft. Die apokalyptischen Disruptionsszenarien, die von manchem Marktteilnehmer vorhergesehen werden, sind aber unrealistisch. Vielmehr können Softwarelösungen den Alltag von Immobilienmaklern bereichern, denn sie machen ihn effektiver und bieten so mehr Raum für die eigentliche Kernkompetenz der professionellen Immobilienvermittler: die Arbeit mit Menschen. McMakler legt zum Beispiel in seinem hybriden Geschäftsmodell administrative Büroarbeit und alltägliche Aufgaben zentral zusammen. Diese werden dann entweder automatisiert von einer Prozesssoftware erledigt oder von einem Expertenteam bearbeitet. So rückt die persönliche Beratung vor Ort für den Makler wieder in den Mittelpunkt. Für die Kunden hat das den Vorteil, durch mehr persönlichen Kontakt umfassender beraten zu werden und eine bessere Entscheidung treffen zu können. Außerdem können Immobilienpreise durch das Zusammenspiel von menschlicher Expertise und technischer Innovation im Bereich der Künstlichen Intelligenz präziser bestimmt werden. Die individuellen Gegebenheiten vor Ort kann ein Makler mit automatisch gesammelten und gleichzeitig ausgewerteten Daten kombinieren und so eine Immobilie noch genauer bewerten. „Durch die Automatisierung und Prozessoptimierung bei McMakler kann ich mich auf das konzentrieren, wofür ich eingestellt wurde – Immobilien zu verkaufen“, berichtet Finn Kordon, Immobilienmakler am Standort Berlin von McMakler. Der Maklerberuf wird also sicher nicht obsolet, er entwickelt sich schlichtweg weiter. Wer allerdings stehen bleibt und sich nicht Neuem öffnet, der läuft Gefahr, nicht mehr lange am Markt zu sein. Hybride Geschäftsmodelle sind die Zukunft und wer Mensch und Software am besten zusammenbringt, wird sich am Markt durchsetzen.

Fazit

Das was die PropTech-Szene der Maklerbranche so interessant macht, ist das Zusammenspiel aus modernster Technik und menschlicher Expertise. Für digitale Vordenker bietet sie ein Arbeitsumfeld, in dem Tag für Tag Neues entdeckt und entwickelt werden kann. Gerade wer sich für Big-Data und Machine-Learning begeistert, ist hier an der richtigen Adresse. Die Digitalisierung der Immobilienbranche ist stark datengetrieben und braucht Visionäre, die den Ausbau der verwendeten Programme weiter vorantreiben. Durch die technischen Quantensprünge profitiert letztendlich aber auch der Makler, weil er sein Geschäftsmodell weiterentwickeln und ausbauen kann. Technologie kann ihn nicht ersetzen, sondern seine Arbeit nur besser machen.

Lukas Pieczonka