



INSIGHT NEWSLETTER

INSIGHT Nr. 2, Juni 2012

DIE INVESTMENT IMMOBILIEN BRANCHE IM DIGITALEN WANDEL



Norman Meyer
Asset Profiler GmbH

Finden – aber wie? Laut der aktuellen ImmoStudie nutzen knapp 98% der Befragten Immobilienportale für die Wohnungssuche oder die Vermarktung. Die Entwicklung der digitalen Mediennutzung hat inzwischen auch den Investmentimmobilienmarkt erreicht, verändert hier die traditionellen Prozesse und schafft neue Perspektiven und Wachstumschancen. Norman Meyer, Geschäftsführer der Asset Profiler GmbH, beschreibt in seinem Beitrag Verfahren und Vorteile der Abwicklung von Immobilien-Transaktionen auf einer geschlossenen Online-Plattform für institutionelle und private Investoren oder Verkäufer.

Der Immobilien-Investment-Markt

Deutschlands Immobilien Investment Markt trotz erfolgreich, wie ein bekanntes gallisches Dorf den Römern, der gesamteuropäischen Krisen-Stimmung und hat auch im vergangenen Jahr einen Gesamtumsatz von 36 Milliarden Euro verzeichnet. [1]

Ist deswegen alles Gold was glänzt? Nein, denn unsere Branche sieht sich immer noch mit altbekannten Hürden konfrontiert: unstrukturierter Angebots- und Nachfrageprozess, daraus resultierend hohe Streuverluste in der Investment-Anbahnung, häufig unzureichende Exposé-Daten, Informationsineffizienzen bei sich verändernden Anlagenschwerpunkten – um nur einige zu nennen.

Doch wie überwindet man diese Markt-Ineffizienzen?

Online-Plattformen als innovatives Instrument

Jeder kennt die etablierten offenen Immobilien Plattformen wie Immonet und Immobilienscout24. Diese haben um die Jahrtausendwende den privaten Immobilienmarkt revolutioniert. Seit Einführung dieser Plattformen wird die Mehrzahl von Miet- und Kauf-Immobilien über diesen Weg erfolgreich vermittelt – ganz zum Ärger der Printmedien. Dieser Siegeszug spricht für sich! Die Vorteile der Digitalisierung sind in drei Worten genannt: Einfach, schnell, erfolgreich. Nur so konnten diese Plattformen zum Tool erster Wahl des privaten Immobilienmarkts werden.

Doch unterscheidet sich dieses Marktsegment erheblich vom Immobilien-Investment-Markt. „Du machst doch etwas mit Immobilien, hilf mir bitte bei der Wohnungssuche“, höre ich in meinem Bekanntenkreis regelmäßig. „Aber Du gehst doch auch nicht mit Zahnschmerzen zum Dermatologen“, erwidere ich gebetsmühlenartig, um die Unterschiede zwischen Wohnungsvermietung und Investmentmarkt plastisch zu machen.

Diese Divergenz ist auch der Grund dafür, dass man das erfolgreiche Prinzip der offenen Immobilien-Plattform nicht eins zu eins auf den Immobilien-Investment-Markt adaptieren kann. Das „Verbrennen eines Objekts“ bei offener Präsentation von Investment-Objekten im Internet ist nur einer der Gründe dafür.

Die Lösung: geschlossene Investment Plattformen

Wir von Asset Profiler haben uns dieser Thematik im Jahr 2011 angenommen und die digitale Antwort für unsere Branche auf die oben aufgeführten Herausforderungen gefunden. Wir sind überzeugt, dass Asset Profiler die Lösung für institutionelle und für private Investoren oder Verkäufer ist, die eine selektive Marktpräsenz erreichen wollen, um zielgenau und diskret Immobilien-Transaktionen anzubahnen. Was macht uns da so sicher?

Bei Asset Profiler handelt es sich um einen geschlossenen Marktplatz, bei dem jeder potentielle Nutzer von uns geprüft wird bevor er freigeschaltet wird. Damit ist ein deutlich höheres Sicherheitsniveau gegeben, als es die aktuelle Marktsituation ermöglicht.

Asset Profiler basiert auf einem Matching zwischen Anlageprofilen und Objekten, das sich ganz wesentlich von den Matching-Prozessen der offenen Plattformen unterscheidet. Die Nutzer haben die Möglichkeit, mit bis zu 100 Kriterien (davon je nach Nutzungsart etwa 15 – 30 Pflichtkriterien), den Detaillierungsgrad ihres Objekts bzw. Ankaufprofils und damit die jeweilige Marktdurchdringung individuell festzulegen.

Im Hintergrund vergleicht ein Scoring-System wie stark ein Objekt und ein Ankaufprofil abhängig vom Übereinstimmungsgrad der Kriterien und deren Gewichtung, zueinander passen. Objekt und Ankaufprofil müssen also nicht 100%ig zueinander passen, eine Überdeckung größer 70% genügt für einen Treffer. In der Detailübersicht werden die genau passenden Kriterien grün hinterlegt, leicht abweichende Kriterien gelb und stark abweichende Kriterien rot angezeigt. Dazu ein vereinfachtes Beispiel: Suchprofil = 10 Jahre gewichtete Miet-Restlaufzeit, 1B-Lage. Sofern die Matching-Mindestpunktzahl erreicht wird, befindet sich auch ein Objekt mit 7-jähriger Miet-Restlaufzeit in besserer 1A-Lage in dieser Matching-Trefferliste. Ausscheidungskriterium wäre aber definitiv eine abweichende Assetklasse.

Suchen...

ZUM THEMA

Investment-Konferenz
Real Estate Digital:
Handlungsdruck
Digitalisierung am 7. Mai
2013 in Frankfurt am Main

JOBS



Objekt	Objekt: "Mehrfamilienhaus in Hamburg-Altona"	Profil: "Investor in deutschen A- und B-Städten"
Objektname		
Asset		
Risiko-Klasse	Core	Core, Core+
Country	Mehrfamilienhaus	Mehrfamilienhaus
Legende		
Stadt	Hamburg, Topf / Topf?	Münster, Ingolstadt, Freiburg im Breisgau, Bonn, Bremen, Topf / Topf?
Stadtregionen	Metropolregion Hamburg, Hamburg, Oberzentrum, Großstadt +100.000 EW, Kreisfreie Stadt	
Vermietung		
Miete (lt. pro Jahr)	190.345	
Miete (St) (pro Jahr)	205.897	
Volumen		
Preis	3.000.000	1.000.000 - 5.000.000
Kaufpreis/Faktor	14,50	14,20
Arbeitsfläche	6,90	7,02
Zustand		
Baugjahr (Mittelwert)	1995	19 (2005)
Denkmalschutz	nein	nein
im Grundbuch?	nein	nein
im Gebäude?	nein	nein
verfallsfreie laufende Steuern	nein	nein
verfallsfreie laufende Dienstleistungen	nein	nein
Flächen		
Grundfläche	2.561	2.000
Erdgeschoss	nein	nein
Panorama Garage	20	20
Wohnfläche	1.830	1.000
Gebäude		
Geschossigkeit (inkl. EG)	6	6
Deal Struktur		
Asset oder Share Deal	Har Share Deal	Har Asset Deal
Zust. Verkauf	nein	nein
Festlegung nach IVEG	nein	nein
Sonderklauseln	nein	nein
öffentlich finanziert	nein	nein
Anwesen		
Asset	Wohnen (100%)	Wohnen (meist 80%)
Wohnungsart	Mehrfamilienhaus (Wohnen (Mehrfamilienhaus))	Mehrfamilienhaus (Wohnen (Mehrfamilienhaus)), Wohnanlage
Vermietung		
Miete (lt. pro Jahr)	205.897	
Miete (St) (pro Jahr)	190.345	
Wohnungsanzahl	92	85
Zustand		
Wohnungsbauart	nein (Wohnungsbauart)	nein (Wohnungsbauart)
Entwicklungsphase	Optimierung der Mieterstruktur, Nachvermietung	Optimierung der Mieterstruktur, Nachvermietung
Fläche		
Wohnfläche	1.830	1.000
Wohnungen	19	19

Abbildung: Ausschnitt eines Matching-Detailvergleichs zwischen einem Objekt (links) und einem Profil (rechts); grün = 100% Passung des Kriteriums, gelb = Punktabzug je nach Abweichungsgrad, rot = hohe Abweichung, keine Punkte

Somit entfällt also eine langwierige Recherche, da unser Matching-Prozess nur passende Objekte beziehungsweise Profile filtert. Verkäufer sehen von Beginn an Detaildaten passender Investorenprofile – Investoren hingegen zu diesem Zeitpunkt nur die Matching-Punktzahl in Frage kommender Objekte; Objektdetails und der Anbieter bleiben in diesem Stadium noch anonymisiert. Der Investor kann gleichwohl auf das noch anonymisierte Matching eine Angebotsanfrage stellen. Erst wenn der Anbieter entscheidet, sein Objekt einem Investor anzubieten, werden Identität und Objektdetails diesem Investor offen gelegt. Somit besteht keine Gefahr, dass ein Objekt „verbrannt“.

Fazit

Transaktionszeiten und Suchkosten werden reduziert, die Qualität und Zielgenauigkeit im Anbahnungsprozess von Transaktionen nimmt durch das Matching erheblich zu. Markteintrittsbarrieren werden abgebaut, veränderte Investmentschwerpunkte schnell und gleichzeitig Streuverlustarm kommuniziert und man hat Zugang zu hochinteressanten Investoren bzw. Objekten, die auf den gängigen Plattformen niemals präsent wären.

[1] Ernst Young, Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt Deutschland 2013, S. 4

Autor:

Norman Meyer
Geschäftsführer
Asset Profiler GmbH
www.asset-profiler.com

[Seitenanfang](#) [Seite bearbeiten](#) [Seite drucken](#)



[E-Mail](#) | [AGB](#) | [Datenschutz](#) | [Impressum](#) | [Veranstaltungen](#) | [Newsletter](#) | [YouTube-Channel](#)

Für den Inhalt von verlinkten Angeboten, die nicht von der Heuer Dialog GmbH stammen, wird keine Verantwortung und Haftung übernommen.

© Copyright 2003 - 2013: Heuer Dialog GmbH