

«Wir können uns durchaus sehen lassen»

Trend – Das Interesse der Bau- und Immobilienwirtschaft an innovativen Lösungen in allen Phasen des Lebenszyklus von Liegenschaften ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Indes nicht gleichermassen in jedem Sektor – es hat noch Nachholbedarf, ergab eine IMMOBILIEN-Innovation-Umfrage bei Mitgliedern von Swiss Circle.

Interview: Roman H. Bolliger, Fotos: zVg



Ivo Bracher

5 FRAGEN

- 1 Wie innovativ ist Ihrer Ansicht nach die Schweizer Immobilienbranche?**
- 2 In welcher Phase des Lebenszyklus erscheint Ihnen unsere Branche am wenigsten innovativ?**
- 3 In welcher Phase des Lebenszyklus erscheint Ihnen unsere Branche besonders innovativ?**
- 4 Was sollte getan werden, um die Innovationskraft unserer Branche zu stärken?**
- 5 Wie halten Sie sich bezüglich Innovationen in der Immobilienbranche auf dem Laufenden?**

IVO BRACHER

**Präsident der Verwaltungsräte
von Bonacasa AG und Bonainvest Holding AG**

1) Die Immobilienbranche teilt sich auf in Entwickler, Bauträger, Bewirtschafter, Finanziierer und Zulieferer: Diese sind alle unterschiedlich affin für Innovationen. Meist kommen die Innovationen aber so oder so von ausserhalb. Ich bin seit meiner Tätigkeit als Geschäftsführer der Schweizerischen juristischen Datenbank und durch meine Tätigkeit für Gemeinden im Bereiche

Demografie sowie ferner dank unserer eigenen Anlagentätigkeit in verschiedenen Bereichen sehr aktiv und verbinde diese: Deshalb sehe ich, woher die Inputs kommen.

2) Prioritär wurden Vermarktung, Finanzierung und jetzt auch Verwaltung angegangen. Entwicklung und Bau sind immer noch sehr zersplittert, schon wegen des fortlaufenden Prototypbaus, unterwegs. Wenige Firmen wie Bonacasa und ihre Gründerin Bonainvest haben sich den Themen demografische Veränderung, Nachhaltigkeit und Smart Home mit Standardisierung und Plattformgedanken angenommen.

3) Die Vermarktung hat mit der Veränderung im Werbebereich das Thema schnell aufgenommen und ist damit effizienter geworden; nun folgen auch Smart-Home- und Smart-Living-Komponenten. Deshalb haben wir ja das Bonacasa-Ökosystem Smart Living Loft mit 31 Partnern in Oensingen aufgebaut: zusammen innovativer werden.

4) Treiber sind innovative Anleger, aber auch die Gesetzgebung wird zum Thema Dekarbonisierung Druck machen; auch bemerken Kantone und Gemeinden die Auswirkungen der demografischen Veränderung auf ihre Finanzen. Dies wird Anstoss geben, Innovationskraft zu bündeln. Parallel braucht es die Zusammenarbeit zwischen Politik, Investoren und Entwicklern, um gemeinsam die

besten Lösungen im Hinblick auf die Klimawende und die demografische Veränderung zu bauen.

5) Wir sind selber innovativ. Wir machen deshalb Trends-, Markt- und Technologierecherchen und bringen im Bonacasa-Ökosystem in Oensingen die Partner zusammen, um neue Wege zu gehen. Deshalb erhöhen wir bei Bonacasa auch für diese Zwecke das Kapital und sind für weitere Partner und Investoren offen.

ROBERT HAURI

(FRICS), Co-Owner CEO SPGI Zurich AG

1) Meines Erachtens kann sich die Schweizer Proptech-Szene und die Immobilienwirtschaft in Bezug auf die Innovationskraft durchaus sehen lassen. Traditionsgemäss gehört die Immobilienwirtschaft nicht zu den allerschnellsten Verändern, aber verstecken brauchen wir uns deswegen nicht – weder im internationalen Vergleich noch verglichen mit anderen Branchen im Inland. Gradmesser für diese Aussage sind für mich die vielen Initiativen, die bereits an unterschiedlichen Stellen in der Praxis eingesetzt werden. Weiter

dient mir die grosse Anzahl an Unternehmen, die im Proptech-Bereich in der Schweiz existieren, als Indiz für die Validierung meiner Einschätzung.

2) Generell gesprochen denke ich, dass das Baugewerbe in der Breite – ich spreche hier nicht von einigen wenigen Leuchtturm-grossprojekten – noch relativ wenig auf digitale Werkzeuge setzt.

3) Nach meiner Beobachtung sind einige Player in der Entwicklung und der Vermarktung, vor allem



Robert Hauri

ANZEIGE

realestate-experts.ch

Nie war Networking wichtiger als heute.



Swiss Circle®
Rund um Immobilien

von Wohnobjekten – und zwar Miete und Kauf –, ziemlich progressiv unterwegs. Auch in der Bewirtschaftung ist vieles im «Tun und im Fluss».

4) Dazu braucht es Offenheit, Mut und die Bereitschaft, auch mal den einen oder anderen Fehler zu machen – oder mit einer Initiative zu früh dran zu sein und deshalb zu scheitern. Ausserdem muss die Proptech-Welt und der traditionelle Teil der Immobilienwirtschaft weiterhin oder auch in noch grösserem Mass zusammenarbeiten und sich den «Pain Points» der verschiedenen Anspruchsgruppen widmen.

5) In erster Linie, indem ich viel zu den Themen Innovation, Digitalisierung und Proptechs lese, anschau oder mir anhöre, und in «normalen Zeiten» Messen und Veranstaltungen zum Thema besuche. Ferner unterhalte ich mich regelmässig mit verschiedenen Akteuren. Ausserdem bin ich seit Kurzem Mitglied des Verwaltungsrats eines Unternehmens in der Proptech-Industrie. Ich versuche, mich regelmässig mit offenem Geist inspirieren zu lassen und à jour zu bleiben, um in den betreffenden Gremien qualifiziert mitdenken, mitreden und mitentscheiden zu können.

PATRIZIA WACHTER TANNER

Geschäftsleiterin Prefera Immobilien AG

1) Moderne technologische Entwicklungen in der Immobilienbranche sind allgegenwärtig. Damit werden Prozesse und Geschäftsmodelle effizienter gemacht. In den letzten Jahren fand ein massiver Innovationsschub statt.

Die Digitalisierung ermöglicht die Automatisierung sehr vieler Prozesse. Auch im Bereich der Gebäudetechnik könnte das Internet-of-Things vermehrt Einzug halten. Business Intelligence, inklusive KI-Modelle (Künstliche Intelligenz), unterstützen vermehrt geschäftliche Entscheidungen auch in unserer Branche.

2) Viel zusätzliches Innovationspotenzial sehe ich im Bereich der Gebäudeautomation. Die Technologien sind zwar oft vorhanden und auch schon kommerziell implementiert, aber bei vielen Objekten müsste hier auch die bestehende Gebäudeinfrastruktur aufgerüstet werden, was gewisse Investitionskosten mit sich bringen würde.



Patrizia Wachter Tanner

3) Im Bereich Vermarktung ist die Immobilienbranche sehr innovativ. Virtuelle Wohnungsrundgänge, Virtual Staging, intelligente Suchkarteien, welche automatisierte Matchings mit passenden Liegenschaften generieren, und vieles mehr stehen bei uns bereits an der Tagesordnung. Zudem sind die heutigen KI-gestützten Bewertungsmodelle sehr leistungsfähig und auch die KI-Modelle, welche für die Entwicklungsphase zur Verfügung stehen, unterstützen unsere Prozesse ausgezeichnet. In unserer Tätigkeit als Bauherr schätzen wir die 3-D-Modelle/-Pläne bei der Entscheidungsfindung von architektonischen Fragen aller Art.

4) Viele technologiebasierte Lösungsansätze für neue und bestehende Problemstellungen sind vorhanden. Um diese marktfähig zu machen, müsste man sich noch stärker an den Bedürfnissen der Endnutzer orientieren. Generell sollten die Unternehmen ihre Experimentierfreudigkeit sowie die IT-Affinität weiter erhöhen, um die Transformationsprozesse zu beschleunigen, was eine wesentliche Führungsaufgabe darstellt. In die Betrachtung einzubeziehen sind allerdings die Immobilieneigentümer als Endkunden. Diesen die entsprechenden Nutzpoteziale frühzeitig aufzuzeigen, ist eine wichtige Aufgabe der Immobilienunternehmen. Auch bei der Branchenausbildung generell sollte das Verständnis statistischer Methoden verbessert werden, damit Aussagen aus KI-Modellen korrekt interpretiert werden.

5) Selbstverständlich studieren wir die entsprechenden Fachzeitschriften genau und tauschen uns innerhalb unseres Netzwerkes regelmässig aus. Aus meiner Sicht ist es ferner sinnvoll, den Kontakt mit Start-up-Unternehmen zu pflegen. •