

LOGISTIKIMMOBILIEN

Der Strom gibt
die Richtung vor

DEFENSE REAL ESTATE

Denn die Zeitenwende
will gebaut werden

INNOVATIVES BAUEN

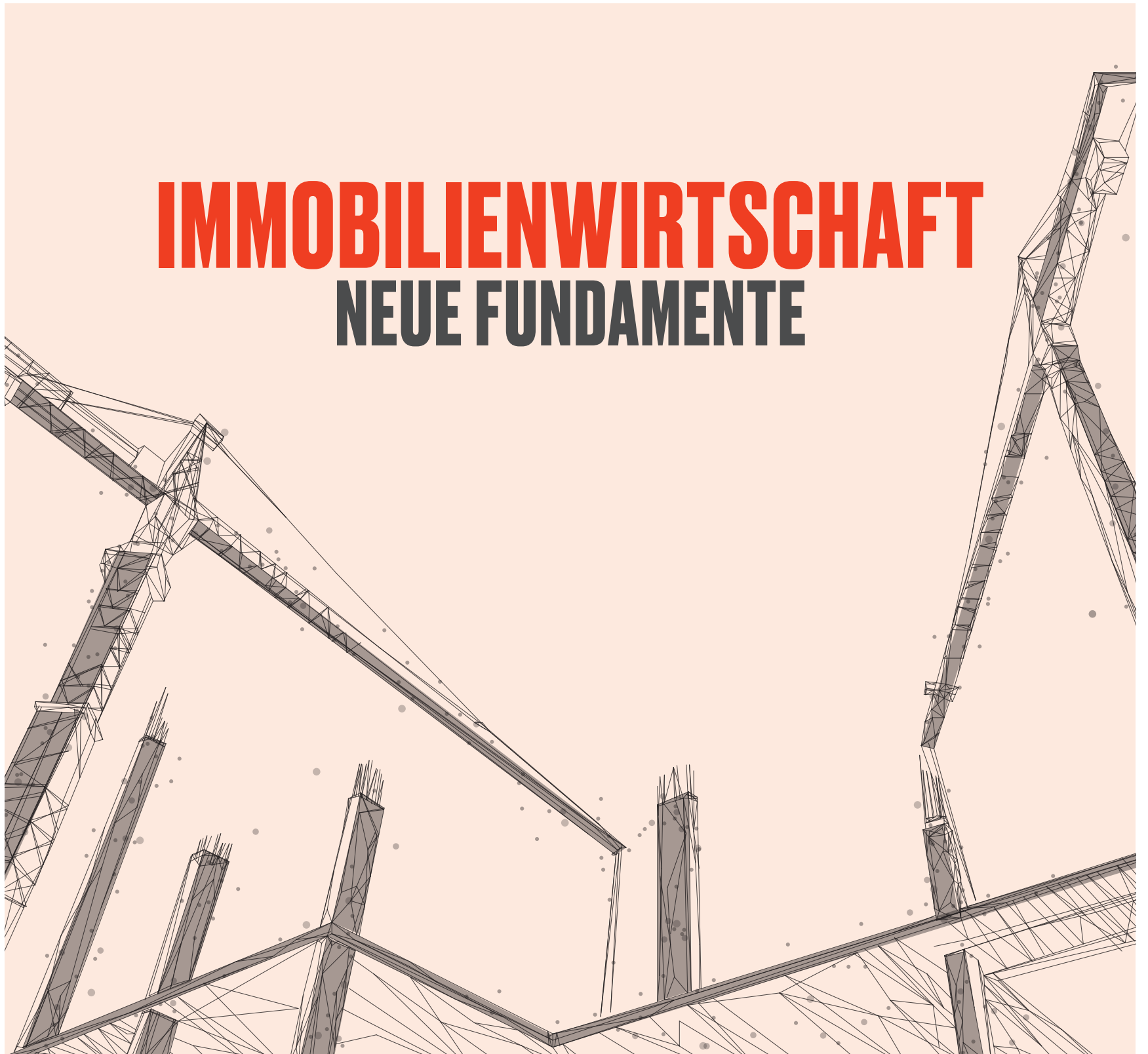
Aus Best Practice muss
jetzt Mainstream werden

Handelsblatt **Journal**

Eine Sonderveröffentlichung von Euroforum Deutschland

OKTOBER 2026 | WWW.HANDELSBLATT-JOURNAL.DE

IMMOBILIENWIRTSCHAFT NEUE FUNDAMENTE



euroforum

Medienpartner

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Wo KI in der Immobilienbranche echten Mehrwert schafft

von Nico Kramp

Künstliche Intelligenz ist aktuell wahrscheinlich eines der am stärksten diskutierten Themen der Immobilienwirtschaft. Fast täglich entstehen neue Anwendungen und Möglichkeiten. Gleichzeitig stelle ich in vielen Gesprächen fest, dass eine einfache Frage zu kurz kommt:

Was bringt KI der Immobilienbranche eigentlich ganz konkret?

Für mich liegt die Antwort nicht darin, möglichst viele Aufgaben an eine KI zu übergeben oder Entscheidungen vollständig zu automatisieren. Der größte Mehrwert entsteht dort, wo Technologie uns Arbeit abnimmt, vorhandenes Wissen besser nutzbar macht und Menschen dadurch mehr Zeit für das gibt, worauf es im Immobiliengeschäft wirklich ankommt: analysieren, verhandeln und gute Entscheidungen treffen.

Die Digitalisierung der vergangenen Jahre hat die Grundlage dafür geschaffen. Informationen wurden digitalisiert, Prozesse in Software umgesetzt und immer mehr Daten gesammelt. Aus meiner Sicht beginnt jetzt die nächste Phase. Es geht nicht mehr nur darum, Daten digital verfügbar zu haben, sondern darum, sie intelligent zu nutzen. Genau darin liegt für mich das eigentliche Potenzial von KI und der Beginn eines neuen Zeitalters der Performance.

Die eigentliche Investmentarbeit kommt häufig zu kurz

Durch unsere tägliche Arbeit mit mittlerweile über 250 Immobilienunternehmen sehen wir sehr unmittelbar, wie sie heute arbeiten, wo sie Zeit verlieren und welche

technologischen Lösungen in der Praxis tatsächlich einen Unterschied machen. Was mich immer wieder überrascht: Investment Professionals verlieren die meiste Zeit nicht bei der Analyse oder der Entscheidung, sondern bei allem, was davor und danach passiert.

Ein Exposé kommt per E-Mail, Informationen werden in Excel oder eine andere Software übertragen, Mieterlisten separat aufbereitet, Kontakte angelegt und für das Investment Committee Daten wieder in PowerPoint übertragen. Zwischendurch wird per E-Mail, Teams oder WhatsApp abgestimmt, wo ein Deal gerade steht.

Natürlich geschieht das alles digital. Trotzdem sitzen zwischen den Systemen häufig noch Menschen, die Informationen von A nach B übertragen, oder auch mal nicht. Digitalisierung sollte deshalb nicht daran gemessen werden, wie viele Softwarelösungen ein Unterneh-

men eingeführt hat, sondern daran, ob Investment Professionals dadurch mehr Zeit mit Analyse, Verhandlungen und Entscheidungen haben und weniger Zeit mit Copy & Paste verbringen.

KI muss heute noch keine Immobilie kaufen

Mich stört am aktuellen KI-Hype, dass viel darüber gesprochen wird, was Künstliche Intelligenz in fünf oder zehn Jahren vielleicht können wird. Dabei gibt es bereits heute genügend Anwendungsfälle, die im Alltag einen echten Unterschied machen. Dafür brauchen wir keinen autonomen Investmentmanager. Wenn KI dafür sorgt, dass ein Investmentmanager nicht mehr stundenlang Exposés oder Mieterlisten durchgehen, Comparables zusammentragen, Informationen recherchieren und Daten händisch übertragen muss, ist bereits sehr viel gewonnen.

Nehmen wir ein Investmentteam, das jeden Monat 100 Angebote erhält. Bisher öffnet ein Analyst oder eine Assistenz die Exposés, erfasst Objekt-, Miet- und Kontaktdaten und prüft anschließend, ob das Angebot überhaupt zum eigenen Investmentprofil passt. Ein großer Teil dieser Arbeit lässt sich heute automatisieren. Informationen können ausgelesen und strukturiert werden, während historische Angebote und Comparables erhalten bleiben. Der Analyst beschäftigt sich dadurch früher mit den Deals, bei denen seine Erfahrung tatsächlich gefragt ist.

Ähnlich ist es bei Investmentunterlagen. Relevante Informationen liegen meist bereits im Exposé, in einer Mieterübersicht, im Datenraum und in den eigenen Systemen. Trotzdem werden sie häufig erneut manuell in

Das gleiche
KI-Modell kann
jeder kaufen, die
eigene Dealhistorie
nicht. ”

eine Präsentation übertragen. Bei assetbird können Nutzer aus den vorhandenen Daten per Klick eine Powerpoint für die weitere Investmentprüfung erstellen. Das spart im Alltag teilweise Stunden. Auch Chancen und Risiken in den Unterlagen lassen sich per Klick herausarbeiten, eine Arbeit, die manuell zeitaufwendig und fehleranfällig ist.

Genau darum sollte es zunächst gehen: Die Technologie muss nicht die Entscheidung übernehmen, sondern die Informationsarbeit reduzieren, die einer guten Entscheidung vorausgeht.

Der größte Datenschatz liegt längst im eigenen Unternehmen

Noch interessanter wird es, wenn wir die vergangenen zehn oder zwanzig Jahre eines Immobilienunternehmens betrachten. In dieser Zeit wurden Tausende Exposés geprüft, Kaufpreise diskutiert, Mieten analysiert und Investmententscheidungen getroffen. Trotzdem steckt ein großer Teil dieses Wissens noch in Postfächern, Excel-Dateien, SharePoint, verschiedenen Systemen oder in den Köpfen einzelner Mitarbeiter.

Aus meiner Sicht haben viele Immobilienunternehmen deshalb weniger ein Datenproblem als vielmehr ein Nutzbarkeitsproblem. Spannend wird KI, wenn sie bei

Schritten wird sein, Investment und Asset Management stärker miteinander zu verbinden. Heute gehen beim Übergang in den Bestand teilweise Informationen und vor allem Kontext verloren: Welche Annahmen lagen der Investmententscheidung zugrunde? Welche Risiken wurden in der Due Diligence identifiziert? Welche Entwicklung wurde bei Mieten, Leerstand oder Investitionen erwartet?

Diese Informationen sollten im Asset Management nicht verschwinden. Perspektivisch müsste man die ursprünglichen Annahmen mit der tatsächlichen Entwicklung des Assets vergleichen und die daraus gewonnenen Erkenntnisse in zukünftige Investmententscheidungen einfließen lassen. Dann entsteht ein Kreislauf, in dem der Ankauf vom Bestand und der Bestand vom Ankauf lernen.

Genau hier sehe ich langfristig enormes Potenzial für KI. Viele der notwendigen Informationen existieren bereits, liegen aber in unterschiedlichen Systemen und Prozessen. Die Aufgabe der kommenden Jahre wird sein, diese Datenwelten sinnvoll miteinander zu verbinden, ohne dass dafür eine einzige Software alles können muss.

Am Ende geht es um bessere Entscheidungen

Ich bin ziemlich sicher, dass wir uns in wenigen Jahren kaum noch einen Investmentmanager vorstellen können, der ein 30-seitiges Exposé öffnet und Informationen händisch in Excel oder in ein CRM überträgt. Wenn KI administrative Aufgaben und Recherche reduziert, entsteht mehr Zeit für die eigentliche Investmentarbeit. Ein Team kann dadurch mehr Deals prüfen, schneller reagieren und auf einer größeren Datenbasis entscheiden.

Und vielleicht entsteht dadurch noch etwas anderes, das in der ganzen Diskussion über Effizienz und Performance manchmal zu kurz kommt: mehr Zeit für Menschen. Für persönlichen Austausch, Verhandlungen, Beziehungen und das eigene Netzwerk. Gerade in einer zunehmend von KI geprägten Welt werden diese Dinge aus meiner Sicht noch wichtiger. Daten lassen sich in Sekunden analysieren und Präsentationen auf Knopfdruck erstellen, aber Vertrauen lässt sich nicht automatisieren. Die Immobilienwirtschaft bleibt eine Branche, in der Menschen mit Menschen Geschäfte machen.

KI schafft ein digitales Unternehmensgedächtnis, das mit jedem Deal wächst. Sie wird den Menschen aber nicht aus der Investmententscheidung herausnehmen. Eine Immobilie kauft man nicht, weil ein Modell einen grünen Haken anzeigt. Wer künftig auf die gesamte Deal-

Daten lassen sich in Sekunden analysieren und Präsentationen auf Knopfdruck erstellen, aber Vertrauen lässt sich nicht automatisieren. ”



Nico Kramp,
Co-Founder und CSO,
assetbird GmbH

einem neuen Angebot weiß, welche 500 vergleichbaren Deals das eigene Unternehmen bereits gesehen hat, welche Preise damals aufgerufen wurden, mit welchen Eigentümern oder Maklern gesprochen wurde und warum man 499 Objekte am Ende nicht gekauft hat. Heute beginnt diese Recherche bei einem neuen Deal häufig trotzdem wieder bei null.

Genau hier kann ein echter Wettbewerbsvorteil entstehen: Das gleiche KI-Modell kann jeder kaufen, die eigene Dealhistorie dagegen nicht. Zehn oder zwanzig Jahre Erfahrung mit Standorten, Kaufpreisen, Mieten, Geschäftspartnern und Investmententscheidungen lassen sich nicht über Nacht aufbauen. Wird dieses Wissen strukturiert nutzbar, entsteht aus einem Archiv eine aktive Entscheidungsbasis und gleichzeitig bleibt wertvolles Wissen erhalten, wenn erfahrene Mitarbeiter das Unternehmen verlassen.

Ankauf und Bestand sollten voneinander lernen

Für uns bei assetbird endet der Gedanke nicht beim Ankauf einer Immobilie. Einer der spannendsten nächsten

Technologie allein reicht trotzdem nicht

In unseren Gesprächen sehen wir große Unterschiede zwischen den Immobilienunternehmen. Technologisch am weitesten sind nicht zwangsläufig diejenigen mit dem größten IT-Budget. Häufig entscheidender ist die Unternehmenskultur: Gibt es Menschen, die bestehende Prozesse infrage stellen und das Unternehmen weiterentwickeln wollen? Und gibt ihnen das Management den notwendigen Rückhalt, um neue Dinge auszuprobieren und auch umzusetzen?

Wenn ich heute CEO eines großen Immobilienunternehmens wäre, würde ich nicht als erstes eine umfassende KI-Strategie aufsetzen. Ich würde mir anschauen, wo meine besten Leute täglich Informationen suchen, übertragen und vergleichen. Genau dort würde ich automatisieren und gleichzeitig sicherstellen, dass die entstehenden Daten im Unternehmen bleiben. Dafür braucht es nicht die eine Software, die alles kann. Entscheidend ist, dass spezialisierte Systeme miteinander kommunizieren, damit nicht die nächste Generation von Datensilos entsteht.

und Bestandshistorie seines Unternehmens zugreifen kann und zugleich Erfahrung, Beziehungen und das richtige Gespür für Menschen mitbringt, wird einen klaren Vorteil haben.

Vielleicht ist KI deshalb selbst gar keine Revolution. Entscheidend ist, was wir mit ihr machen: Technologie steigert die Performance, aber am Ende sind es Menschen, die auf dieser Basis bessere Entscheidungen treffen. Und vielleicht ist genau deshalb mein Netzwerk in den vergangenen Jahren zu einem der wertvollsten Dinge für mich geworden: Ich tausche mich unglaublich gerne über die Zukunft unserer Branche, KI, Software und neue Ideen aus und bringe Menschen, die sich kennenlernen sollten, ebenso gerne zusammen. Wer also diskutieren möchte, eine zweite Meinung sucht oder einen bestimmten Kontakt braucht: Sprecht mich gerne an! ■