

Anspruch: „Der Amazon jenseits der Türschwelle“

Die Digitalisierung hat der Immobilienbranche schon zahlreiche Veränderungen gebracht: smarte Gebäude, virtuelle Besichtigungstouren, Building Information Modeling (BIM) und vieles mehr. Das alles sind jedoch Einzellösungen, die für sich betrachtet sicherlich einen Mehrwert bieten. Doch wie gelingt es, die gesamte Wertschöpfungskette entlang einer Immobilie zu digitalisieren? Hin zu einem Gesamtsystem, dessen Schnittstellen nahtlos ineinandergreifen? Das kann nur gelingen, indem man auf geschlossene Workflows zurückgreift.

Entscheidend ist nicht der Wert der Immobilie am Stichtag, sondern der Blick auf den gesamten Investitionszyklus

Digitalisierung bedeutet letztlich nichts anderes als den Abbau von Barrieren. Mit den nötigen Daten bringen wir Mobilität in die Immobilität. Und versuchen dabei, neue Wege zu gehen.

Erstens: Häuser und Wohnungen, in denen Menschen leben, arbeiten, studieren oder im Alter gepflegt werden, sind Spiegel ihrer Nutzer. Es ist wichtig, die Perspektive dieser Menschen einzunehmen. Zweitens: Unser Unternehmen betrachtet den gesamten Investitionszyklus. Und drittens: Capital Bay versucht, so viele Prozesse wie möglich digital abzubilden. Zwei Kernbereiche stehen bei uns im Fokus: Das so genannte Huming, worunter

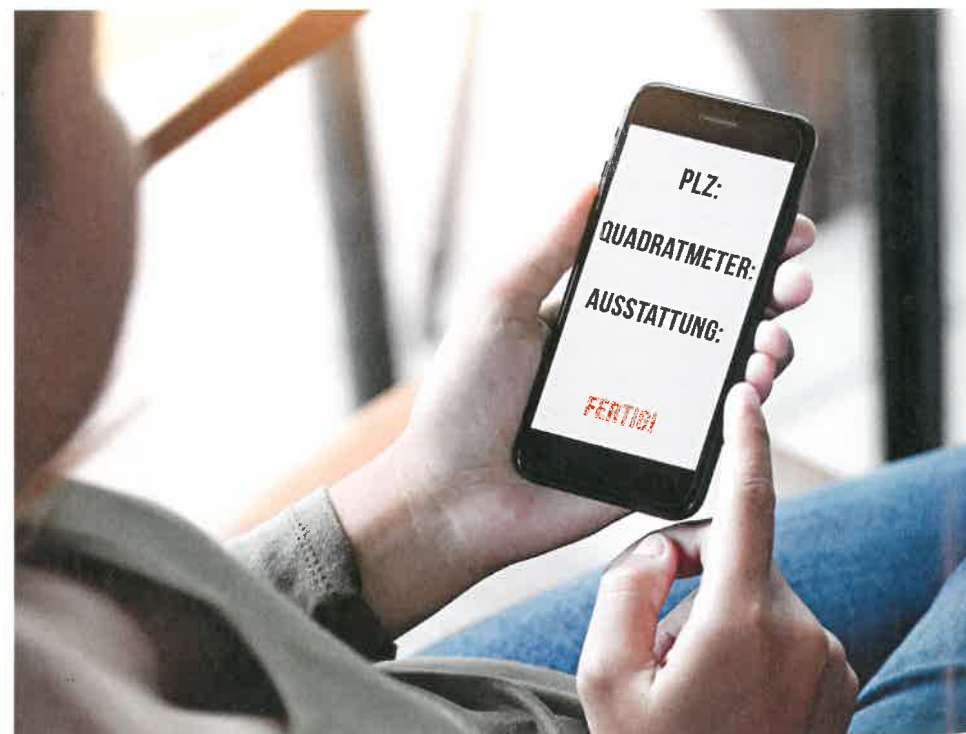
wir das Beheimaten von Menschen in umbautem Raum verstehen, und das Trading, also die Automatisierung von Einkaufs-, Strukturierungs- und Verkaufsprozessen. Alles zusammen führt zu einer völlig anderen Art der Bewertung von Objekten, zu einem anderen Umgang mit der Immobilie und zu einer anderen Art der Generierung von Cashflows.

Dabei ist es wichtig, eine nachhaltige Beziehung zwischen Nutzer und Eigentümer zu schaffen, die weit über die reine Vermietung von umbautem Raum hinausgeht. Dazu gehören auch zukunftsweisende Produkte und Dienstleistungen, die den Nutzern zugutekommen, sie binden und den Cashflow erhöhen.

Dahinter steht die Idee der „Dynamischen Methode“. Sie fußt vor allem auf einer Erkenntnis: Wer Fehlinvestitionen vermeiden und gleichzeitig realistische Renditechancen berechnen will, kann sich nicht auf die herkömmlichen

„Im Grunde genommen ist es doch so: Der Mieter will wenig Miete für viel Produkt, der Eigentümer viel Miete für wenig Produkt. Wir schaffen die Verbindung zwischen Mieter und Eigentümer und bieten durch zahlreiche Dienstleistungen mehr Produkt.“

George Salden,
CEO Capital Bay, Berlin



Eine Zukunftsvision: Menschen suchen eine Wohnung und konfigurieren diese gemäß ihren Vorstellungen.

Wie gelingt es, die gesamte Wertschöpfungskette entlang einer Immobilie zu digitalisieren? Das könne nur mit geschlossenen Workflows funktionieren, sagt George Salden, CEO der Capital Bay GmbH. Ein Best-Practice-Beispiel aus der Branche.

Bewertungsverfahren verlassen, weil sie eine Immobilie nur punktuell betrachten. Entscheidend aber ist nicht der Wert an einem Stichtag, sondern der Blick auf den gesamten Investitionszyklus.

Aus „Lage, Lage, Lage“ wird „Timing, Timing, Timing“.

Nicht „Lage, Lage, Lage“ ist also das A und O, sondern „Timing, Timing, Timing“. Anders gesagt: Wann wird wer zu welchem Preis und zu welchen Bedingungen mieten oder kaufen wollen? Wie werden sich Wert und Cashflow einer Immobilie verändern? Wann steige ich ein? Wann investiere ich in das Objekt? Wann steige ich aus?

Der Paradigmenwechsel „Weg von statischen, hin zu zyklischen Bewertungsmomenten“ manifestiert sich bereits im Trading. Sämtliche Immobilienangebote durchlaufen bei Capital Bay eine IT-gestützte Echtzeit-Vergleichsanalyse. Dafür verwenden wir die von uns mitentwickelte Transaktionssoftware 21st. Die Anwendung findet Objekte, automatisiert deren Bewertung und orchestriert die Due Diligence digital. So lassen sich täglich mehr als 1.000 Transaktionen analysieren.

Grundlage der Bewertung bilden bundesweit verfügbare Daten. Unser Unternehmen hat Deutschland in 55 Millionen Quadranten unterteilt und jede Straße geocodiert. Mehrere Millionen Datensätze liegen hinter diesen Quadranten: demografische, ökonomische und sozio-ökonomische, Preise und Objektdaten. Auf Knopfdruck gibt es Vergleichsdaten, und wir können sehen, an welcher Stelle im Zyklus sich die uns angebotene Immobilie befindet. Mit Hilfe dieser Big-Data-Analyse können wir künftige Entwicklungszyklen und Mieltrends errechnen und Risiken besser einschätzen.

Der gesamte Akquisitions- und Transaktionsprozess wie auch die Kapitalisierung einer Immobilie sollen digital erfolgen. Käufer und Verkäufer treffen auf unserer Plattform zusammen. Dadurch können wir profiligenaue Produkte entwickeln und – Vorbild Börse – den Austausch von Finanz- und Immobilienprodukten managen.

Der wichtigste Protagonist im Spiel ist jedoch der Nutzer. Damit sind wir beim Huming angekommen. Der Begriff leitet sich ab von Home und Human. Huming führt zum Kernparadigma von Capital Bay: Weg vom Stein, hin zum Menschen.

Wodurch lässt sich in der Regel der Wert einer Immobilie heben? Durch Leerstandsreduktion, Bestandsmieterhöhung, fluktuationsbedingte Mieterhöhung, Flächenerweiterungen und Konversionen. Capital Bay geht mit Mass-Customization noch einen Schritt weiter.

Wir schaffen ein gleiches Chassis und entwickeln darauf aufbauend eine individuelle Innenausstattung – entsprechend der jeweiligen Betreiberstrategie und Zielgruppe. So gelingt es, mehr Miete pro Quadratmeter zu erzielen, weil unterschiedliche Leistungen – Möbel, Concierge-, Sicherheits-, Internet- oder Telefonservice – gleich mit angeboten werden.

Von Versicherung bis Konsum: Der Clou ist das Rabattsystem für Mieter

Meine Zukunftsvision: Menschen suchen eine Wohnung und konfigurieren diese gemäß ihren Vorstellungen. Sie geben das Postleitzahlengebiet ein, die Quadratmeterzahl, die Ausstattung und natürlich den Mietbetrag, den sie zu zahlen bereit sind. Die den Wünschen entsprechenden Wohnungen sind in etwa doppelt so teuer wie die üblichen Vergleichswohnungen. Dafür erhalten die zukünftigen

Mieter ein besseres Produkt. Der Clou: Bei unserem Unternehmen erhalten sie ein Rabattsystem.

Jedes Mal, wenn die Mieter etwas über das Capital-Bay-Portal konsumieren, erhalten sie einen so genannten Hume-Coin, unsere digitale Währung für den Mieter. Ein fittes Rentnerpaar übernimmt die Gartenpflege und räumt den Schnee? Die Miete reduziert sich um einen bestimmten Prozentsatz. Ein Singlehaushalt schließt eine Versicherung über das Huming-Programm ab? Ein Teil der Monatsmiete wird ihm gutgeschrieben. Die Familie kauft ein Auto über uns? Zwei Monatsmieten Gutschrift. Buchung einer Weltreise? Drei Monatsmieten Gutschrift. Alle Einkäufe der Mieter erfolgen über unser Portal. Die dadurch erzielten Mengenrabatte reichen wir an die Mieter weiter. So werden wir zu Google oder Amazon jenseits der Türschwelle.

Im Grunde genommen will der Mieter wenig Miete für viel Produkt, der Eigentümer viel Miete für wenig Produkt. Wir schaffen die Verbindung zwischen Mieter und Eigentümer und bieten durch zahlreiche Dienstleistungen mehr Produkt. Dadurch erhöht sich die Rendite. So vereinigen wir alle Interessen und schaffen systemisch Wert für beide Parteien. “

George Salden, CEO Capital Bay, Berlin

AUTOR



George Salden gründete Capital Bay im Jahr 2016 als Full-Service-Investmenthaus für Immobilien. Das Unternehmen verwaltet nach eigenen Angaben mehr als 3,5 Milliarden Euro Assets under Management.