

Michael Bütter ist Geschäftsführer von ImmobilienScout24 und Senior Vice President bei Scout24. Rechts- und Betriebswirtschaftslehre waren seine Hauptfächer an der Universität und seit fast 18 Jahren arbeitet er bereits im Immobiliengeschäft.

Wir haben uns mit ihm getroffen, um über die Herausforderungen in der Branche zu sprechen und ihn gefragt, wie ImmobilienScout24 Kunden dabei helfen kann, ihre Geschäftstätigkeit zu digitalisieren. Außerdem wollten wir wissen, warum der Immobiliensektor einen neuen Ansatz für Talent- und Personalmanagement braucht.

1. Michael, wo wohnst du und was ist deine Definition von einem perfekten Haus oder einer perfekten Wohnung?

Michael: Ich wohne in Wilmsdorf, einem Westberliner Stadtteil. Meine ideale Wohnfläche? Eine sehr geräumige Wohnung mit nur drei bis vier Zimmern. Sonnenterasse und Kamin wären klasse. Außerdem halte ich es gerne minimalistisch.

2. Du bist seit fast 18 Jahren in der Immobilienbranche tätig und kennst den Markt wie deine eigene Westentasche. Was ist deiner Meinung nach die größte Herausforderung in der Branche?

Michael: Wie viele andere Branchen auch, verwandelt die Digitalisierung die Funktionsweise des Marktes und deren Wertschöpfungsmechanismen. So entstehen beispielsweise komplett neue Geschäftsmodelle in der Immobilienbranche. Gleichzeitig verändert die digitale Transformation die klassische Kommunikation zwischen Unternehmen und Suchenden. Auf diese Weise hat die Digitalisierung auch zur Transparenz des Immobilienmarktes beigetragen. In meinen Augen ist diese Veränderung eine große Chance und kein Hindernis. Für uns bedeutet das, dass wir innovativer sein müssen als je zuvor. Und ich denke auch, dass die traditionelle und verstärkt konservative Immobilienbranche eine Professionalisierung und Umwandlung braucht. Ich bin überzeugt, dass es für Immobilienunternehmen einen großen Aufwärtstrend geben wird, wenn mehr junge Talente Teil des digitalen Immobiliensektors werden.

3. Wie siehst du die Rolle von ImmobilienScout24 in der Immobilienbranche?

Michael: Wir sehen uns als Digitalisierungspartner der Immobilienbranche. Unser Kerngeschäft ist es, Angebot und Nachfrage anzupassen, zu verbinden und einen digitalen Marktplatz zu schaffen, in dem Gewerbeimmobilienbesitzer, Eigentümer und potenzielle Mieter und Käufer Entscheidungen treffen können. Wir verstehen uns als Partner für alle Stakeholder des Immobilienmarktes. Darüber hinaus basiert unser umfassendes Markt-Know-how auf einer hohen Datenmenge und ermöglicht uns, gültige Aussagen zur Entwicklung des Immobilienmarktes zu treffen und Trends frühzeitig zu erkennen. Durch unsere datengesteuerten Algorithmen und unser tiefes Marktverständnis kennen wir unsere Kunden mit ihren Bedürfnissen wie kein anderer auf dem Markt. So können wir stetig individuelle Lösungen anbieten und neue Ansätze entwickeln.

4. Wie können Kunden von ImmobilienScout24 von der Digitalisierung profitieren?

Michael: Der Immobiliensektor hat noch einen langen Weg vor sich. Bei ImmobilienScout24 entwickeln wir neue Informations- und Kommunikationsinstrumente, um Maklern bei der Digitalisierung ihrer Geschäfte zu helfen und das Bewusstsein für ihre Marken zu erhöhen. Registrierte Kunden können als Premium Partner von ImmobilienScout24 qualifiziert und in das Branchenverzeichnis aufgenommen werden. Das ImmobilienScout24 Branchenbuch ist das erste und größte digitale Verzeichnis seiner Art. Ein Eintrag in das Branchenverzeichnis ermöglicht es,

Informationen zum eigenen Profil hinzuzufügen, die Reichweite zu verbessern und mehr Leads zu generieren. Darüber hinaus bieten wir unseren registrierten Kunden auch die Möglichkeit, sich unserer Wissensaustauschplattform „Campus“ anzuschließen. Dort werden alle relevanten Branchenthemen und -informationen gebündelt, die ein Immobilienfachmann in seinem täglichen Geschäft benötigt.

Seit dem Frühjahr 2016 beschäftigen wir uns auch mit Virtual Reality. Unsere kürzlich durchgeführte Umfrage zeigt, dass rund 80 Prozent der Suchenden virtuelle Touren nutzen würden, um ein besseres Bild von der Raumverteilung der Immobilie zu erhalten. Gleichzeitig sind fast die Hälfte aller befragten Makler sicher, dass virtuelle Touren Zeit sparen können, weil sich der Interessent schon vor der Besichtigung ein Bild machen kann und entscheidet, welche Immobilien er oder sie live sehen möchte. Ab heute sind auf unserer Plattform mehrere tausend Immobilien-Exposés mit virtuellen Touren zu sehen. Mit der ImmobilienScout24-App für [Virtuelle Touren](#) geben wir Maklern ein nützliches und selbsterklärendes Tool an die Hand, das den Suchenden dabei hilft, eine Wohnung zu jedem beliebigen Zeitpunkt emotional erleben zu können.

5. Das bedeutet auch, dass die Digitalisierung erhebliche Auswirkungen auf die Belegschaft in der Immobilienbranche hat, da sie neue Fertigkeiten erfordert.

Michael: Ja, die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Immobilienbranche sind noch umfassender, als es auf den ersten Blick erscheinen mag. Einige befürchten, dass Digitalisierung und Algorithmen Menschen ersetzen werden, aber sie übersehen das große Potenzial digitaler Prozesse, welche die Menschen produktiver machen. In der Tat braucht der Immobiliensektor eine neue Personalpolitik, um mit den Veränderungen Schritt zu halten. In Zukunft wird die Personalrekrutierung auch schwieriger werden, da neue Talente mit „digitalen Fertigkeiten“ auf dem Arbeitsmarkt und in anderen Sektoren gefragt sind. Wir leben im digitalen Zeitalter, in dem Daten als Schlüssel zum Erfolg betrachtet werden. Und das gilt auch für die Immobilienbranche. Das bedeutet, dass Mitarbeiter mit Datenkompetenz und Kenntnissen im Umgang mit Softwareprodukten noch gefragter werden, um große Mengen an Immobilienmarktdaten analysieren zu können. Folglich brauchen Immobiliengesellschaften neue Jobprofile für ihre Mitarbeiter und die Branche muss in eine noch bessere Ausbildung investieren. Bei Scout24 setzen wir auf Talente, die Branchen-Know-how und datengetriebenes Know-how vereinen. Und wir konzentrieren uns auch auf ein modernes Führungsmodell, das Hand in Hand mit einem schlanken organisatorischen Aufbau geht. Heute ändert sich der Markt aufgrund der beschleunigten Digitalisierung enorm schnell, sodass die Entscheidungsfindung in einem Unternehmen möglichst nahe am Markt sein sollte. Deshalb zählen wir bei Scout24 auf ein organisatorisches Modell, in dem eine Führungskraft nicht alles wissen muss, aber offen sein sollte, alles zu lernen. Vor allem, er oder sie sollte Trainer sein anstatt eine Befehls- und Kontrollstruktur anzuwenden.