

thebranch



Drohender Innovations- verlust in der digitalen Immobilienwelt? Fakten, Thesen, Handlungsoptionen

*Inputreferat Branch Talk
28. Oktober 2021, Stefan Zanetti
Vorstandsmitglied Branch Do Tank
Gründer / VRP Allthings Technologies AG*



Inhalt

1. Zoom-in: Konzentration in der Immobiliensuche
 1. Fakten
 2. Thesen
 3. Optionen
2. Big Picture: Das Mobiliar Ökosystem
 1. Fakten
 2. Thesen
 3. Optionen

Fakt 1: Weitreichende Dominanz in der Suche
Mit dem angekündigten Joint Venture werden
82.5% aller Suchanfragen in den Händen der JV
Eigentümer sein.

**Fakt 2: Winner Takes It All Mechanismen ...
... wirken in einem solchen Kontext.**

Fakt 3: Die Weko ...
... wird nicht intervenieren.

These 1: Das Ausland lehrt....

Ohne Gegenbewegung herrscht in 12 bis 24 Monaten ein faktisches Monopol in der Immobiliensuche, das Monopolrenten im Kerngeschäft abschöpfen wird und nicht mehr zur Innovation gezwungen ist.

These 2: Abwehr ausländischer Plattformen...

... vielleicht ...

– aber es geht auch um eine maximale

Wertsteigerung für die bestehenden Eigentümer.

These 3: Dies ist natürlich im Interesse des JVs ... aber es ist weder im Interesse

- der Mieter und der privaten Immobilieneigentümer,
- noch der Immobilienindustrie,
- noch der Finanzwirtschaft,
- noch der Fin- & PropTech Gründer.

Option 1: Appell an die Immobilienwirtschaft
..., die verbleibenden unabhängigen Portale zu
stützen, bspw. durch erstmalige Insertion auf
newhome und immobilier.ch

Bringt
nichts!

Option 2: «Disruptive Search»

Komplett andere Modelle im Bereich der Finanzierung / Trägerschaft, Leadgeneration, Pricing / Revenue-Generation lancieren.

Strategische Beteiligungen im Ökosystem 'Mieten, Kaufen, Wohnen'



Fakt 1: Die Mobiliar investiert hunderte Mio CHF ... in die Ökosysteme Home und KMU, mit dem Ziel, dominanter Player im Sinne der Plattform-Ökonomie zu werden.

These 1: Das Mobiliar Ökosystem

... ist, soweit ersichtlich, kein Lebensraum für alle.
Es zeichnet sich durch keine «biologische Vielfalt»
aus – denn es besteht nur aus Unternehmen der
Mobiliar.

These 2: Die Immobilien- und Finanzwelt
... hat kein Interesse an einem übermächtigen
Player im Bereich der Such- und operativen
Immobilienprozesse, der – wie in anderen
Ländern – am Ende die Spielregeln betr.
Marktzugang diktieren kann.

Option 3: Wir sprechen...

... und die Mobiliar ist weiterhin zum Gespräch
eingeladen.

Option 4: Textbausteine für Ausschreibungen
Zur Verfügung stellen aller Support-Instrumente
wie Textbausteine für Ausschreibungen für
Besteller, aus Branch Do Tank.

Option 5: reoAPI – Verein gründen

Separaten Verein der Immobilienwirtschaft gründen, der technischen Prinzipien von offenen Anbietern beschreibt, die Offenheit von Anbietern nach einem strukturierten Raster klassifiziert und die ganzen Supportleistungen für die Industrie bereitstellt und weiterentwickelt.

Option 6: «Industreal» Holding / Genossenschaft
Gemeinsames Investment-Vehikel der
Immobilien- und Finanzwirtschaft gründen, das
ohne jeweilige Mehrheitsansprüche
in offene Player investiert und die Interessen
eines offenen Ökosystems verteidigt.

Option 7: Offenheit und Zugänge einfordern
VRP der Mobiliar per Brief auffordern, für
Wettbewerb und Innovationserhalt in der
Immobilienwirtschaft zu sorgen, in dem
automatischer, bewilligungsfreier Zugang für
andere Player zu den Plattformen sichergestellt
wird.

Option 8: RPA-Kompetenzzentrum gründen
Falls Schnittstellen nicht genügend schnell zur Verfügung gestellt werden, mittels alternativer Technologien (wie Robotic Process Automation) Umgehungslösungen entwickeln.

Option 1: Appell an die Immobilienwirtschaft

Option 2: «Disruptive Search»

Option 3: Wir sprechen...

Option 4: Textbausteine für Ausschreibungen

Option 5: reoAPI – Verein gründen

Option 6: «Industreal» Holding / Genossenschaft

Option 7: Offenheit und Zugänge einfordern

Option 8: RPA-Kompetenzzentrum gründen