



beteiligungs|report®

FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

**Der Schlüssel zur
neuen Sachwertewelt?**



ALLGEMEINES

**WEISS ODER SCHWARZ:
GEGEN EINFACHE WAHRHEITEN**

SACHWERTFONDS

POSITIV IST UNINTERESSANT

ZUKUNFT DER SACHWERTEBRANCHE

**BIG DATA FÜR IMMOBILIEN-
PROJEKTE**

Eine ganz besondere Art des Immobilienmanagements

Big Data für Immobilienprojekte

> Der deutsche Immobilienmarkt boomt. Investoren geben sich die Klinke in die Hand und wollen gute Deals realisieren. Aber was ist ein guter Deal? Neue Methoden kombinieren die klassische Immobilienverwaltung mit Geomarketing und Verhaltensökonomie. Ein Spezialist hierfür ist die Frankfurter Unternehmensberatung M&L Aktiengesellschaft. Der BeteiligungsReport fragte Vorstand Matthias Mauer nach den heutigen Möglichkeiten von Immobilienmanagement.



BeteiligungsReport®: Herr Mauer, Big Data in der Immobilienverwaltung klingt ja fast futuristisch. Was steckt dahinter?

Matthias Mauer: Klassische Immobilienverwaltung ist eindimensional. Die Spezialisten versuchen bestmöglich Facility

Management und Vermietungsmanagement zu kombinieren. Das ist bereits eine hochspannende und gute Leistung. Wenn ein Topfilialist mit 200 oder 300 Stützpunkten klare Managemententscheidungen ableiten möchte, ist das meist zu wenig. Heute geht mehr. M&L ist in der Lage, riesige Datenmengen zu verarbeiten und IHK-Wirtschaftszahlen, Standortumsätze und Immobilienkosten miteinander zu verbinden. Damit werden bessere Entscheidungsgrundlagen aufbereitet.

BeteiligungsReport®: Wie muss man sich das im Detail vorstellen?

Matthias Mauer: Stellen Sie sich eine Zielscheibe vor. Jeder will doch die Mitte – also das Rote – treffen. Dafür sind aber nicht nur Immobilienfaktoren wie Mietvertrag oder Nebenkosten wichtig. Wir analysieren die Ausnutzung von Marktpotentialen eines Standortes, den Kannibalisierungseffekt mit anderen Filialen

oder sogar die Effizienz in Bezug auf Kunden-Traffic.

BeteiligungsReport®: Ist die Frequenzmessung bei Handelsimmobilien nicht ein üblicher Vorgang?

Matthias Mauer: Ja, aber nicht so technisch ausgereift. Kürzlich ging ich durch ein Shoppingcenter, und es saßen dort an jedem Gang Studenten, die die Frequenzen aufnahmen. Die technischen Möglichkeiten sind heute so ausgereift, dass die Vertriebsleitung im Stundentakt automatisch die Kundenfrequenzen für die einzelnen Geschäfte online abfragen kann. Wir arbeiten derzeit sogar daran, dies noch um eine Stufe zu erweitern. Über Reality Mining können Verbraucherfrequenzen an jeder beliebigen Einkaufsstraße in Deutschland abgerufen werden. So können wir zusammen mit Partnern aufzeigen, wie jeder einzelne Standort es schafft, die potentiellen Kunden vor dem Geschäft für sich zu gewinnen.



Interviewpartner:
Matthias Mauer
Vorstand der
M&L Aktiengesellschaft

Weitere Informationen bei:
M&L Aktiengesellschaft
Schwarzwaldstraße 122
60528 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69 963632-0
Fax: +49 (0)69 963632-10
E-Mail: kontakt@mlconsult.com
www.mlconsultants.net

BeteiligungsReport Update

Damit Sie auch zwischen den Beteiligungs-
Report Hauptausgaben immer
auf dem Laufenden sind!

beteiligungsreport
FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

UPDATE

Ausgabe 1-2014 • kostenlos per E-Mail

Inhaltsverzeichnis

Neues Milliardenpiel im weißen Kapitalmarkt	1
Immobilienfonds – Wie es war und wie es sein wird	2
Allgemeine Meldungen	5
Projektnachrichten	6
Kritisch berichtet	10
Termine	11
Aktuelle Publikationen	12
Impressum	12

Neues Milliardenpiel im weißen Kapitalmarkt

Kommentar von Edmund Pelikan

Obelix hatte immer aufgerufen: „Die spinnen, die Römer“. In Anlehnung daran muss man derzeit die Frage stellen, wie viele Verrückte sind in dieser Finanzwelt noch unterwegs.

Aber fangen wir die Geschichte von vorne an:

finanzierung der Banken und vor allem der Staatsschulden positiv ist. Aber die Banken

die Inflation ausgleichen und andererseits ge-

Nur über den kostenfreien BeteiligungsReport Newsletter

oder über die Eintragung in die kostenfreie BeteiligungsReport Plus Mailingliste

Aus dem BeteiligungsReport bekannte Kategorien „Steuer und Recht“, „Personelles“ und „Marktforschung“ werden durch Informationen aus der Branche ergänzt und bieten einen aktuellen und kompakten Überblick!

Schicken Sie eine E-Mail an
sekretariat@epk24.de
Betreff: „BR Update“

Ihre E-Mail-Adresse wird erfasst und Sie erhalten das BeteiligungsReport Update kostenfrei 8x im Jahr.

Anzeige

BeteiligungsReport®: Wie ist der praktische Nutzen?

Matthias Mauer: Zum einen kann zunächst genau der richtige Standort mit Auswertung der Konkurrenzsituation für ein Immobilienprojekt oder einen Handelsstandort bereits im Vorfeld analysiert werden. Zum anderen können aber Sinnhaftigkeit von Standorten im laufenden Betrieb eng durch die Vertriebsleitung kontrolliert werden. Für Immobilienprojektierer bedeuten solche Zahlen bares Geld, da Potentiale über Kauf- beziehungsweise Mietpreise entscheiden. Wir bieten ein Management-Cockpit auf dem iPad an, das komfortabel alle Infos zur Verfügung stellt und Vergleiche zulässt. Dafür müssen oft Millionen an Datensätzen durchsucht, aufbereitet und zusammengeführt werden. Unser Motto heißt Markttransparenz in einem System.

BeteiligungsReport®: Macht auch ein Einsatz außerhalb von Handelsimmobilien Sinn?

Matthias Mauer: Ich darf Ihnen hierzu ein Beispiel geben: In den Medien las ich Ende Januar, dass die HypoVereinsbank derzeit 100 Filialen abbauen möchte. Dies wäre ein typisches Beispiel, unsere Kompetenz effektiv einzusetzen. Wir erheben nämlich nicht nur die Effizienz der Filiale, was sicherlich die HVB ad-hoc selbst könnte, sondern stellen die einzelne Filiale in einen Kontext in ihrer jeweiligen Region. Hat die Filiale nicht Potentiale bisher verschlafen und damit trotz schlechter Zahlen eine Existenzberechtigung? Durch unser mit IHK-Daten gefüttertes Geomarketing-Produkt Target Matrix schaffen wir eine Verbindung zwischen mikro- und makroökonomischem Blick. Und das sehr individuell. Unsere Berater entwickeln, verwalten und helfen, transparente Entscheidungsgrundlagen zu schaffen. Damit Immobilienprojekte oder Topfilialisten erfolgreicher werden. Das ist der Vorteil von M&L.

Vielen Dank für das Gespräch. ■■■