



FH MÜNSTER
University of Applied Sciences

Warum wir Daten in der deutschen Immobilienbranche (nicht) teilen

FHundiert Vol. 4, No. 3, 2023

Niklas Wiesweg/Torben Bernhold

Wissenschaftlicher Mitarbeiter/Professor

Corrensstraße 25
D-48149 Münster

wiesweg@fh-muenster.de
www.fh-muenster.de

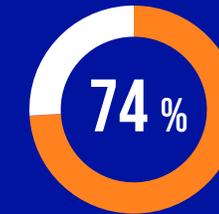
Überblick

Daten im Schnellcheck

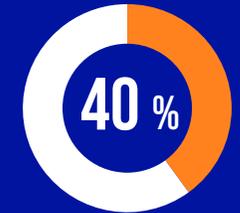
81 TEILNEHMER

ZWEI VON FÜNF TEILNEHMENDEN

... beschaffen immobilienbezogene Dienstleistungen auf Gewerkeebene.



ABER



... würden, unter der Voraussetzung einer idealen Beziehung zum Dienstleister, mit diesem intensiv Daten austauschen.

... haben tatsächlich im letzten Jahr intensiv Daten mit ihrem Dienstleister getauscht.



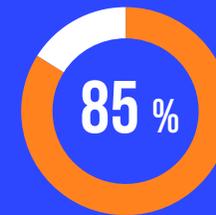
... der Teilnehmer kommen aus Deutschland.



... der Teilnehmer nutzen Datenaustauschstandards.

DIE HÄLFTE

... der Teilnehmer stammt aus der Management-Ebene.

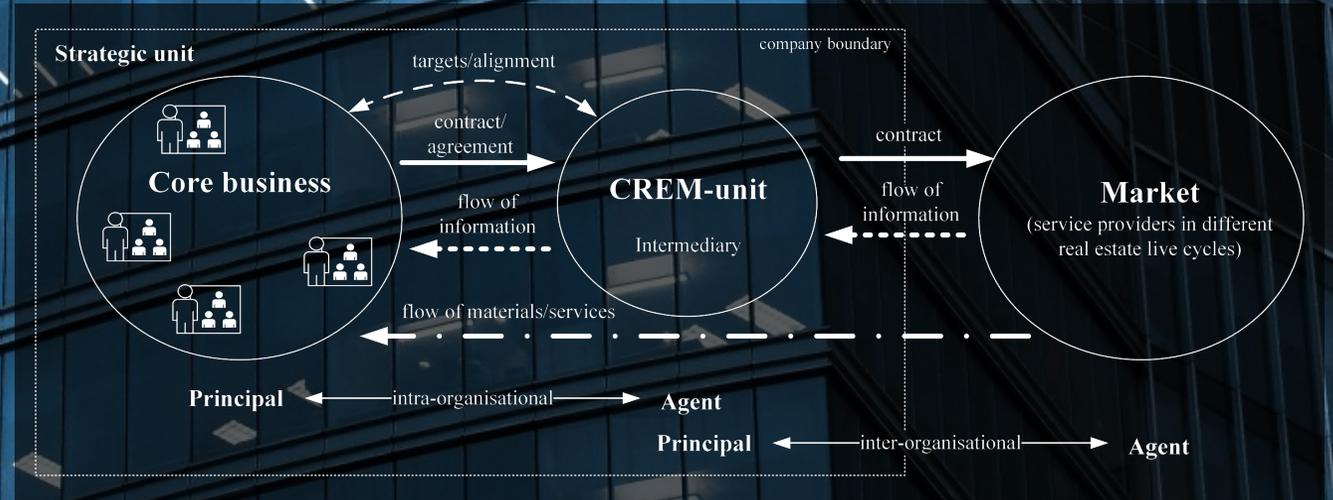


... sehen einen Vorteil im intensiven Datenaustausch.

DIE DATENSICHERHEIT

... macht nach Einschätzung der Teilnehmer einen Datenaustausch deutlich komplizierter.

Das CREM im Wandel



Vermittler

Sitzend zwischen zwei Welten (Kerngeschäft vs. Immobiliengeschäft), jongliert das CREM Bedarfe und Anforderungen in wechselnder Rolle.



Digitalisierung

Immobilien werden „schlauer“ und der Austausch von Daten über Unternehmensgrenzen zur Leistungsbereitstellung nimmt zu.



Produktivität

Neben der reinen Leistungsbereitstellung gewinnt zunehmend das Managen von Informationen an Bedeutung.



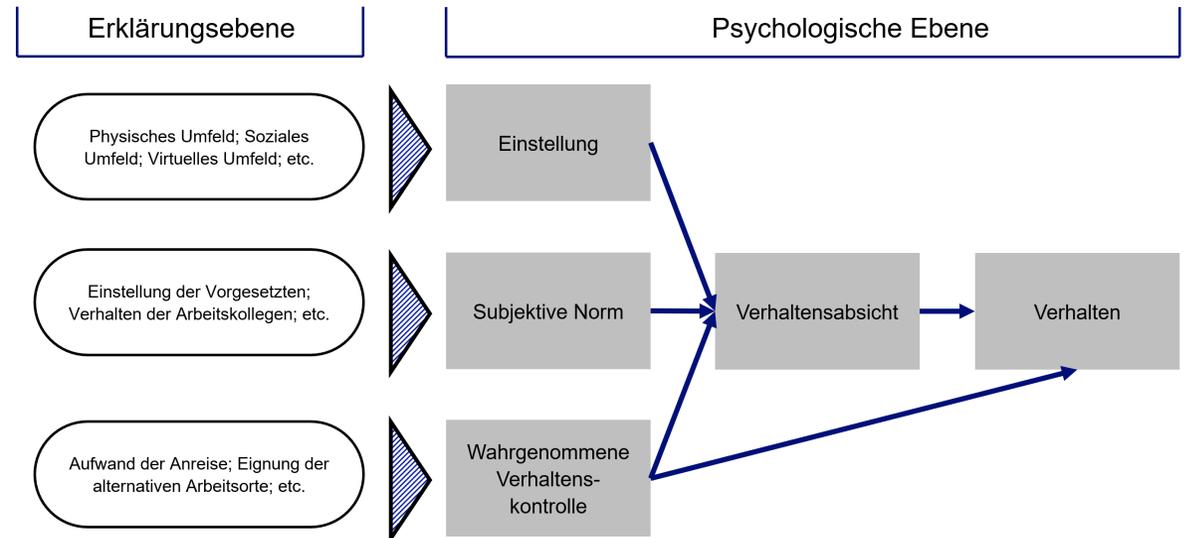
Nachhaltigkeit

ESG-Berichte sind ohne laufend aktuelle Immobiliendaten nicht erstellbar.

Unsere Grundüberlegung

Zur Theorie

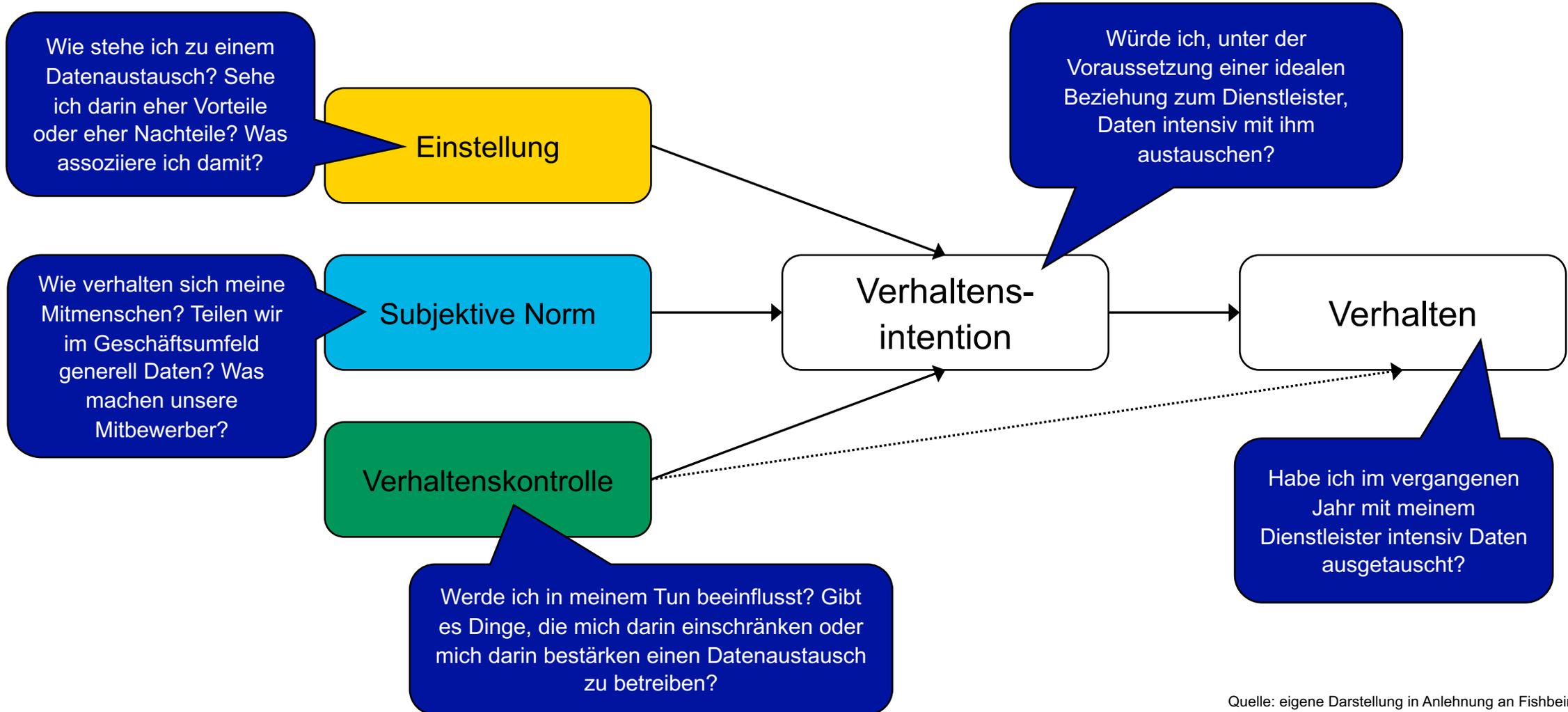
- Theorie des geplanten Verhaltens (Ajzen, 1991)
- Versucht Verhalten von Menschen zu erklären
- Wir suchen die treibenden und hemmenden Faktoren eines inter-organisationalen Datenaustausches



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Fishbein und Ajzen, 2010.

Unsere Grundüberlegung

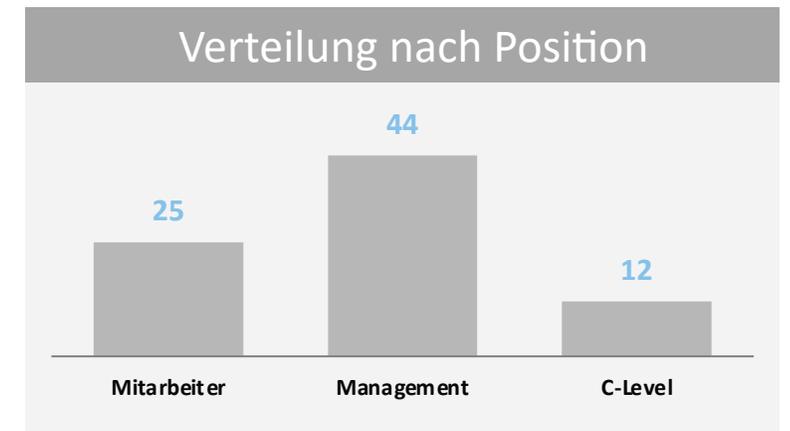
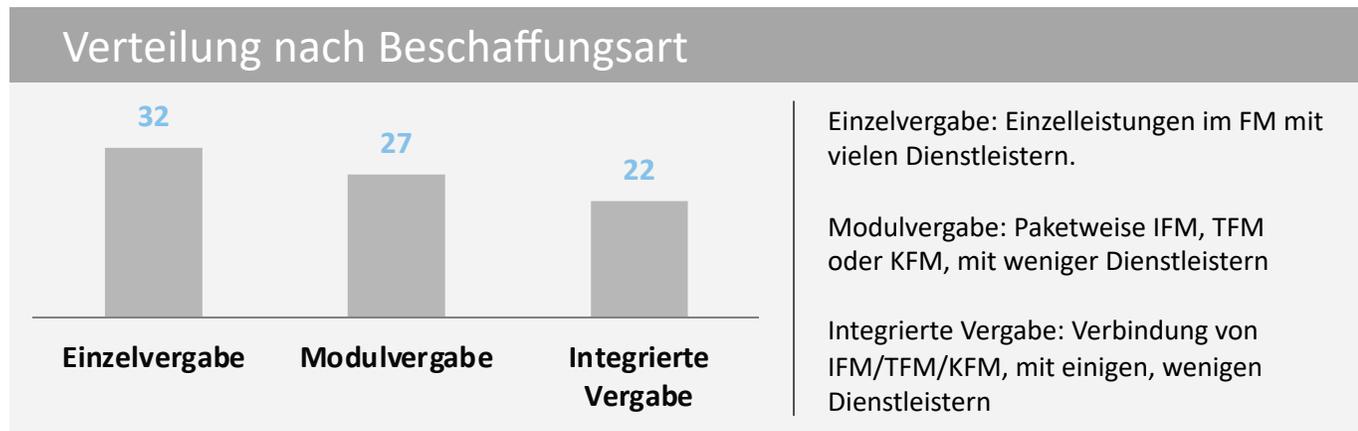
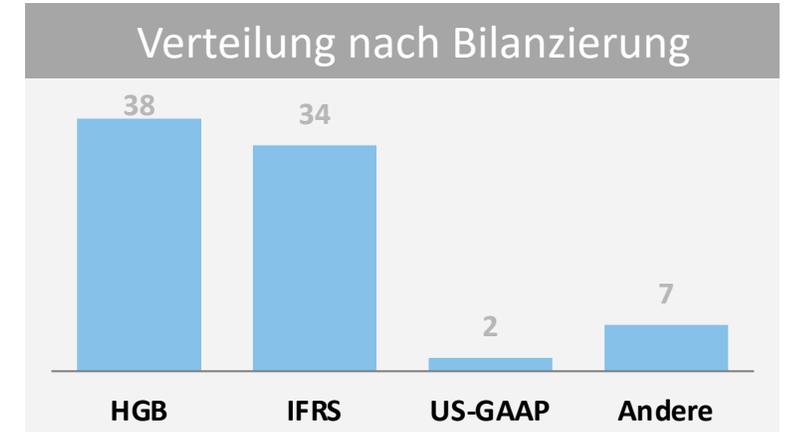
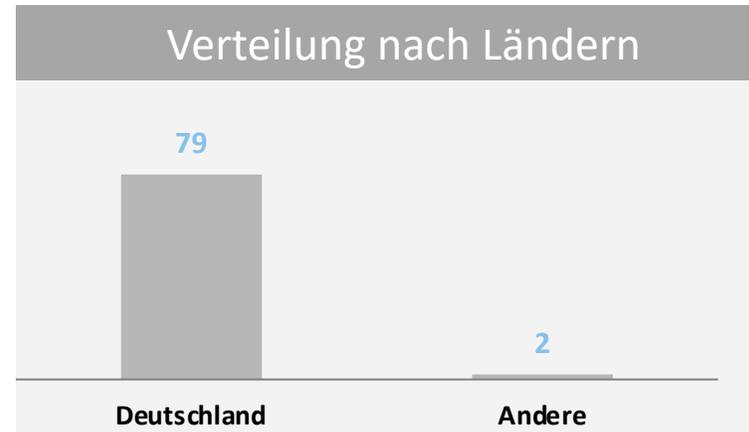
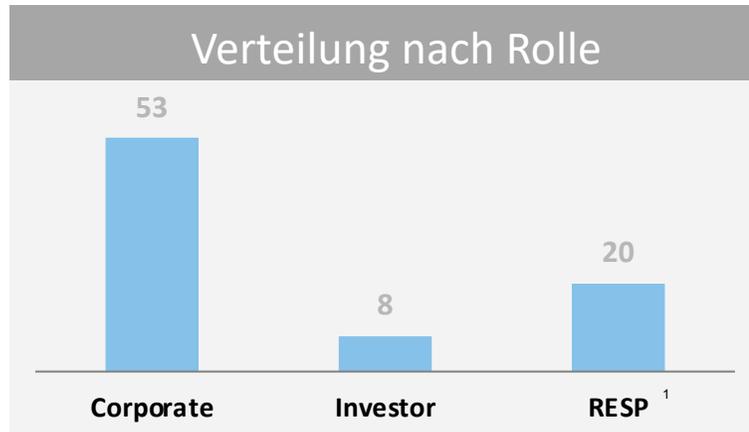
Zur Theorie



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Fishbein und Ajzen, 2010.

Über die Studie

Datenbasis und Erläuterungen



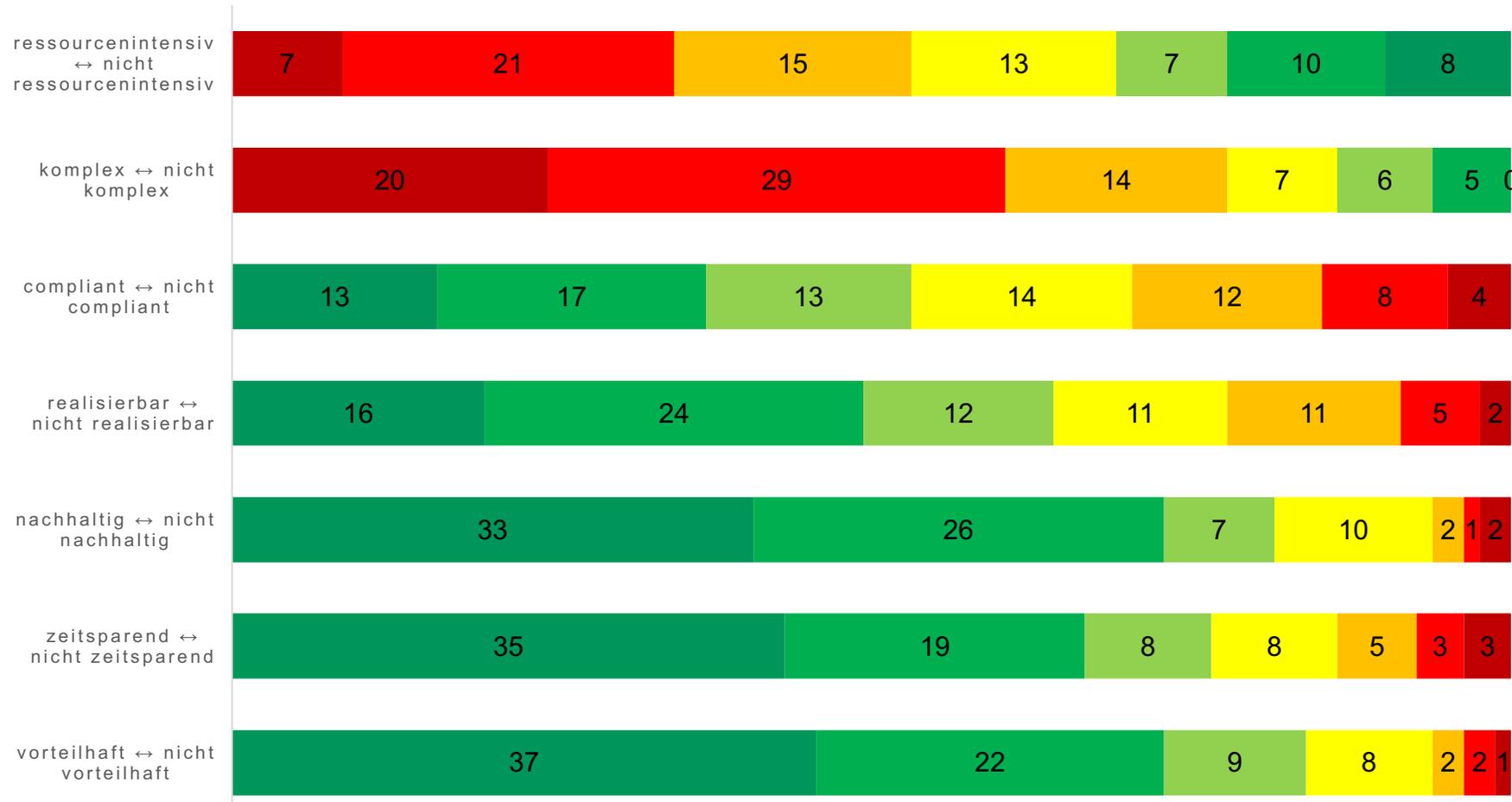
Wiesweg (2023); n = 81 ¹ Real Estate Service Provider

Wir finden
Datenaustausch gut!



Die Einstellung der Branche

... zum intensiven Datenaustausch.



Wiesweg (2023); n = 81

Kommentierung & Aussagen

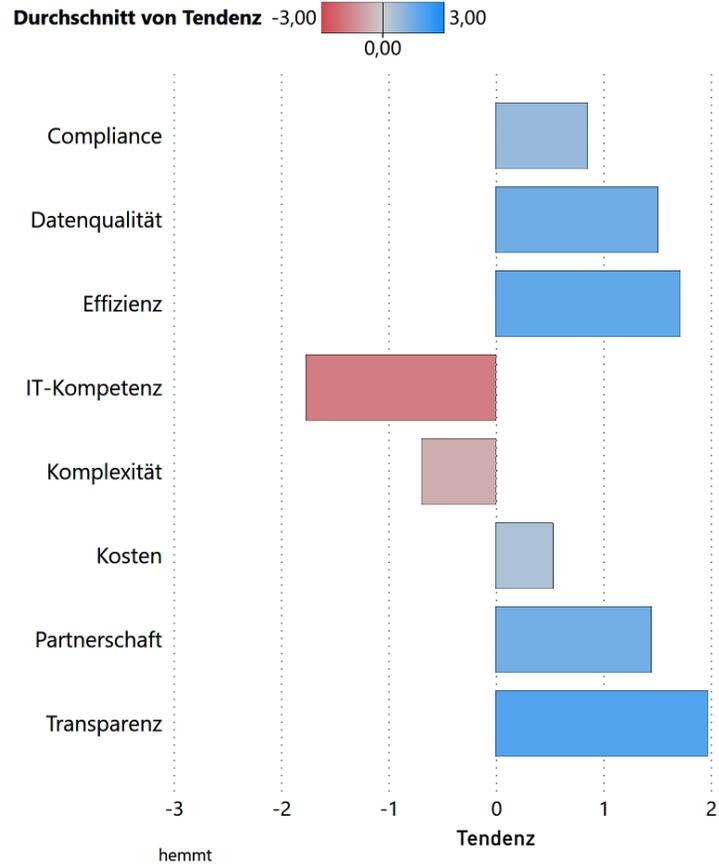
- Positive Assoziationen überwiegen die negativen Assoziationen deutlich.
- Allem voran wird sich von einem intensiven Datenaustausch eine Vorteilhaftigkeit versprochen, ausgedrückt über:
 - Zeitersparnis
 - Nachhaltigkeit
- Der Ressourcenintensität und Komplexität steht eine sehr positive Einschätzung hinsichtlich der Realisierbarkeit gegenüber.
- Einen leicht positiven Überhang verzeichnet die Compliance.

„Die Branche ist einem intensiven Datenaustausch sehr positiv gegenüber eingestellt.“

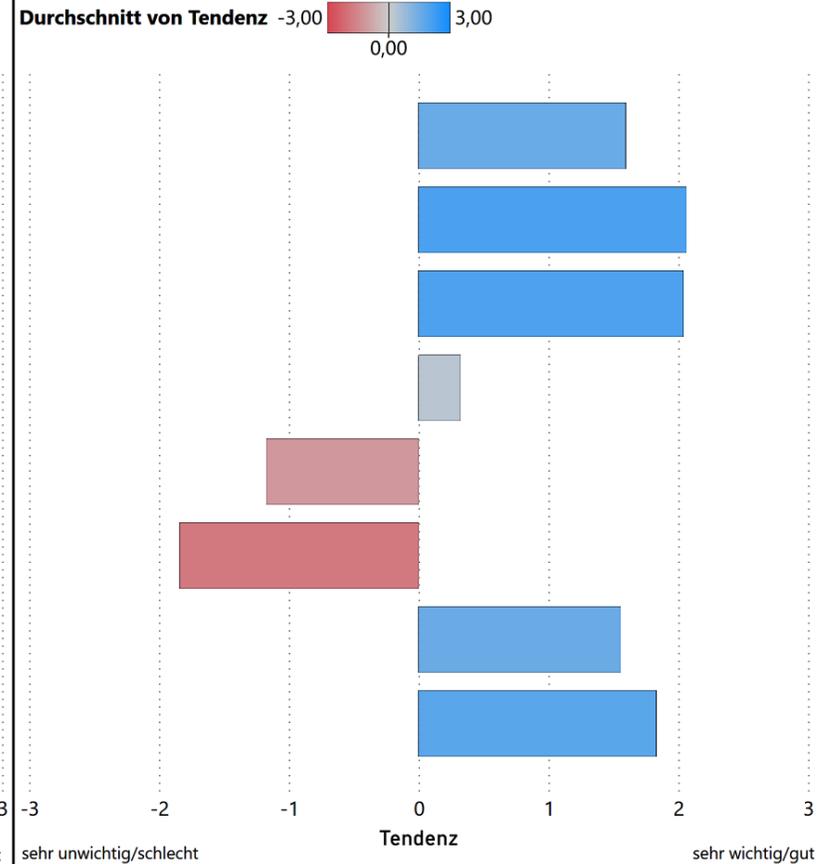
Vor- und Nachteile

... eines intensiven Datenaustausches.

Vor- & Nachteile



Bedeutung der Vor- & Nachteile



Kommentierung & Aussagen

- Deutlich positive Tendenzen sind im Bereich der gesteigerten Transparenz, Effizienz, Datenqualität und Partnerschaft vorhanden (alle vier korrelieren auch auf hohem Niveau untereinander).
- Als großes Hemmnis wird die notwendige IT-Kompetenz gesehen, wenngleich dieser Aspekt bei den Teilnehmern von keiner großen Bedeutung ist.
- Dabei wird den Kosten keine große treibende/hemmende Bedeutung zugestanden, wohl aber eine deutlich negative Wirkung.

„Für die Branchen überwiegen die Vorteile.“

Wiesweg (2023); n = 81

Zusammenfassung

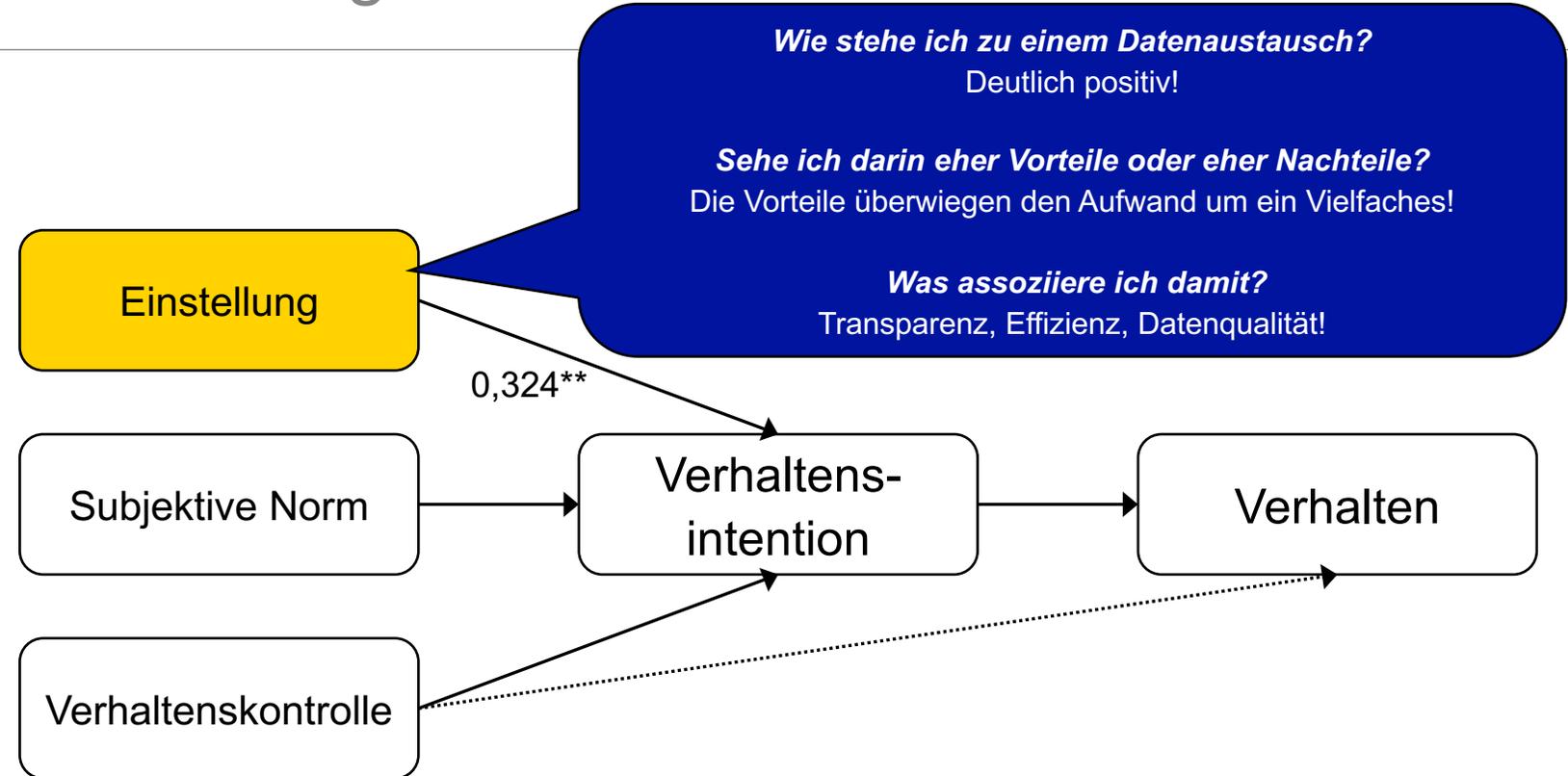
Welchen Effekt hat die Einstellung auf unsere Verhaltensintention?

Kommentierung & Aussagen

– Die Einstellung gegenüber einem intensiven und automatisierten Datenaustausch mit Dienstleistern beeinflusst die Verhaltensintention, diesen Datenaustausch zu betreiben.

– Dabei gilt:

Je positiver meine Einstellung, desto wahrscheinlicher ist meine Verhaltensintention, Datenaustausch zu betreiben.



Wiesweg (2023); n = 81

* = signifikant ($p \leq 0.05$); ** = sehr signifikant ($p \leq 0.01$); *** = absolut signifikant ($p \leq 0.001$). Die statistische Signifikanz (p) beschreibt den Grad der Zufälligkeit eines Ergebnisses/Zusammenhangs. Liegt Signifikanz vor (d. h. $p \leq 0.05$), kann davon ausgegangen werden, dass der Zusammenhang nicht zufällig ist.

Was die Anderen machen,
ist uns schon wichtig ...

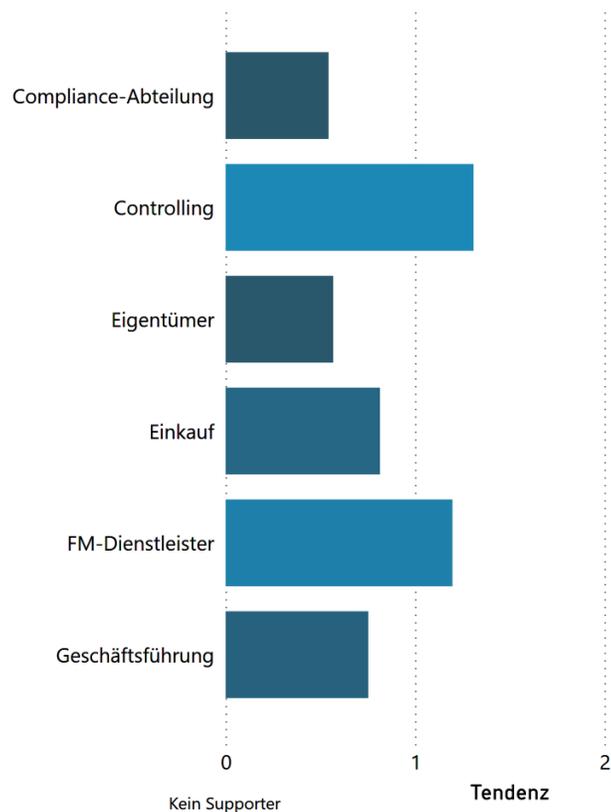


Wer sind denn die „Anderen“?

Eine Betrachtung der Interessensgruppen (1/2)

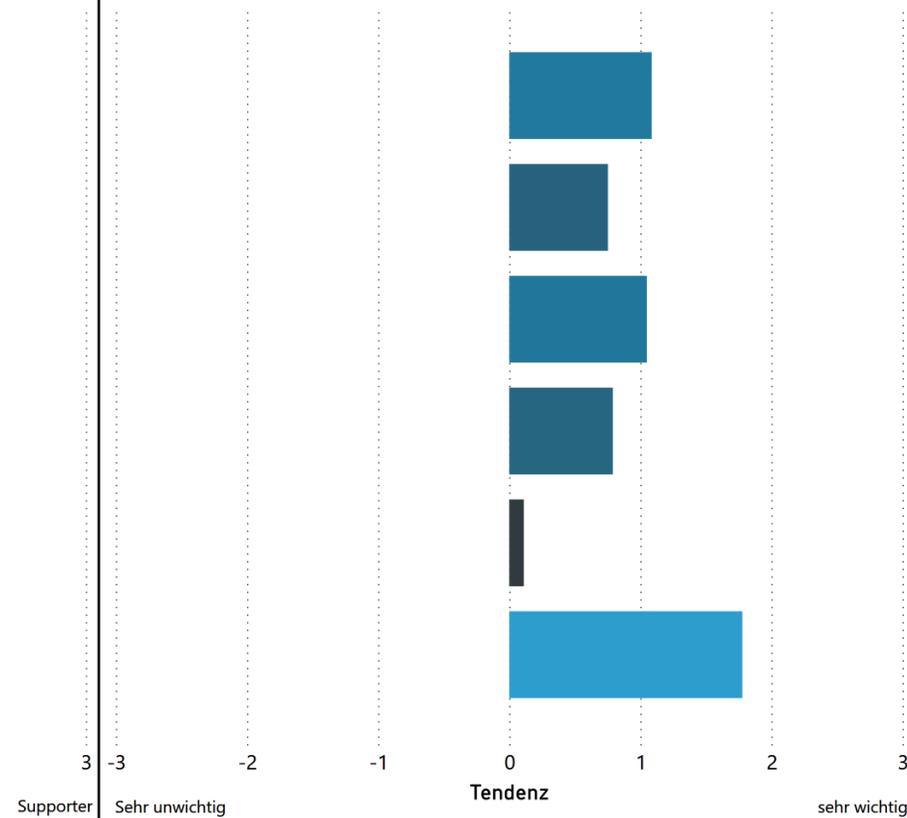
Befürworter des Datenaustausches

Durchschnitt von Tendenz 0,00 1,50 3,00



Bedeutung der Befürworter

Durchschnitt von Tendenz 0,00 1,50 3,00



Kommentierung & Aussagen

- Maßgebliche Befürworter sind das Controlling und der FM-Dienstleister.
- Unter Berücksichtigung der Bedeutung rückt die Geschäftsführung in den zentralen Punkt der Beobachtung, gefolgt vom Eigentümer und der Compliance-Abteilung.
- Weder positiv noch negativ stellt die sich Bedeutung des FM-Dienstleisters dar, wengleich dieser maßgeblichen Anteil an der Beschaffung, Bereitstellung und Verarbeitung von immobilienbezogenen Daten aufweist.

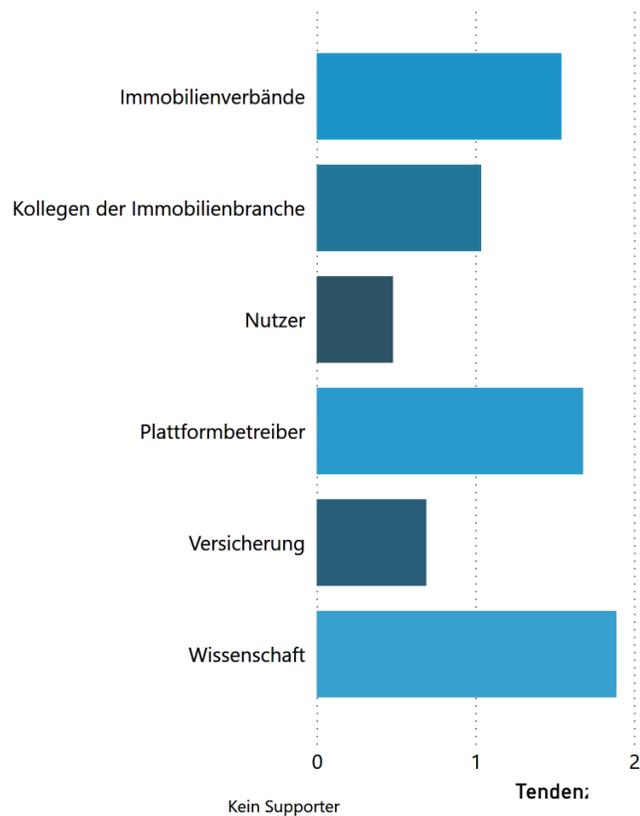
Die Geschäftsführung hat die höchste Bedeutung, ist aber oftmals aufgrund der „Ferne“ zum Immobiliengeschäft kein wirklicher Unterstützer.

Wer sind denn die „Anderen“?

Eine Betrachtung der Interessensgruppen (2/2)

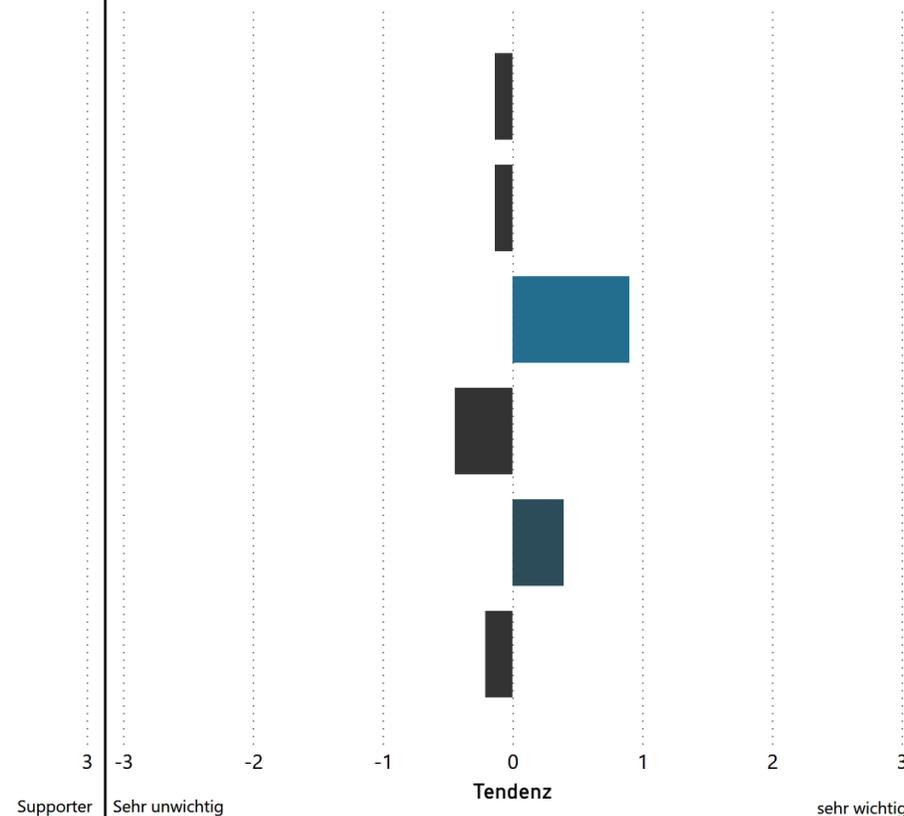
Befürworter des Datenaustausches

Durchschnitt von Tendenz 0,00 1,50 3,00



Bedeutung der Befürworter

Durchschnitt von Tendenz 0,00 1,50 3,00



Kommentierung & Aussagen

- Deutlich stärkere Supporter eines Datenaustausches stellen Immobilienverbände, die Wissenschaft und Plattformbetreiber dar. Gerade Letztere weisen eine sehr starke Korrelation mit dem Gesamteinfluss der subjektiven Norm auf.
- Nutzer sind, ähnlich wie die Geschäftsführung, eher weiter vom reinen Immobiliengeschäft entfernt (und somit keine Supporter), haben aber eine hohe Bedeutung inne.

Plattformbetreiber könnten starke Supporter werden, dafür muss jedoch deren Bedeutung im Gesamtkontext steigen.

Zusammenfassung

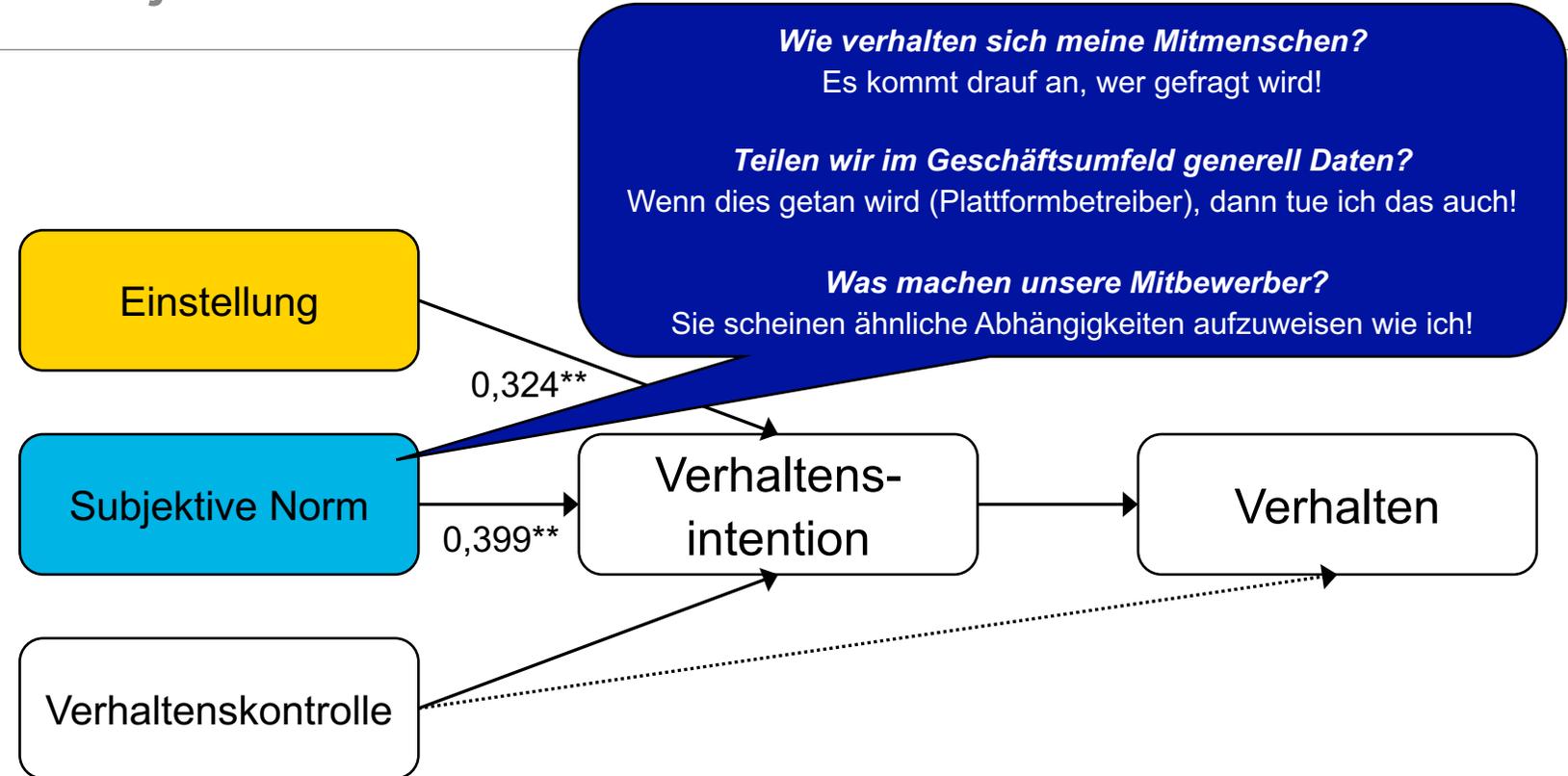
Welchen Effekt hat die subjektive Norm auf unsere Verhaltensintention?

Kommentierung & Aussagen

- Die subjektive Norm, d. h. das Verhalten anderer, beeinflusst die Verhaltensintention, einen automatisierten und intensiven Datenaustausch mit Dienstleistern zu betreiben.

- Dabei gilt:

Je stärker die subjektive Norm,
desto wahrscheinlicher ist meine
Verhaltensintention
Datenaustausch zu betreiben.



Wiesweg (2023); n = 81

* = signifikant ($p \leq 0.05$); ** = sehr signifikant ($p \leq 0.01$); *** = absolut signifikant ($p \leq 0.001$). Die statistische Signifikanz (p) beschreibt den Grad der Zufälligkeit eines Ergebnisses/Zusammenhangs. Liegt Signifikanz vor (d. h. $p \leq 0.05$), kann davon ausgegangen werden, dass der Zusammenhang nicht zufällig ist.

Doch eigentlich zählt der
Vertrag ...?



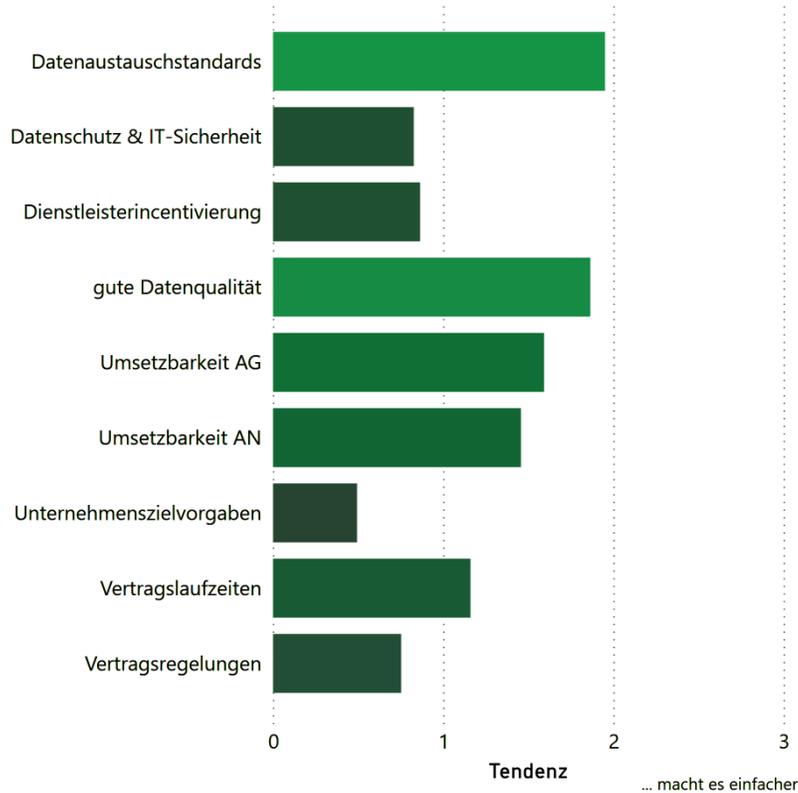
Treiber und Barrieren

... eines intensiven Datenaustausches.

Treiber & Barrieren

Durchschnitt von Tendenz 0,00

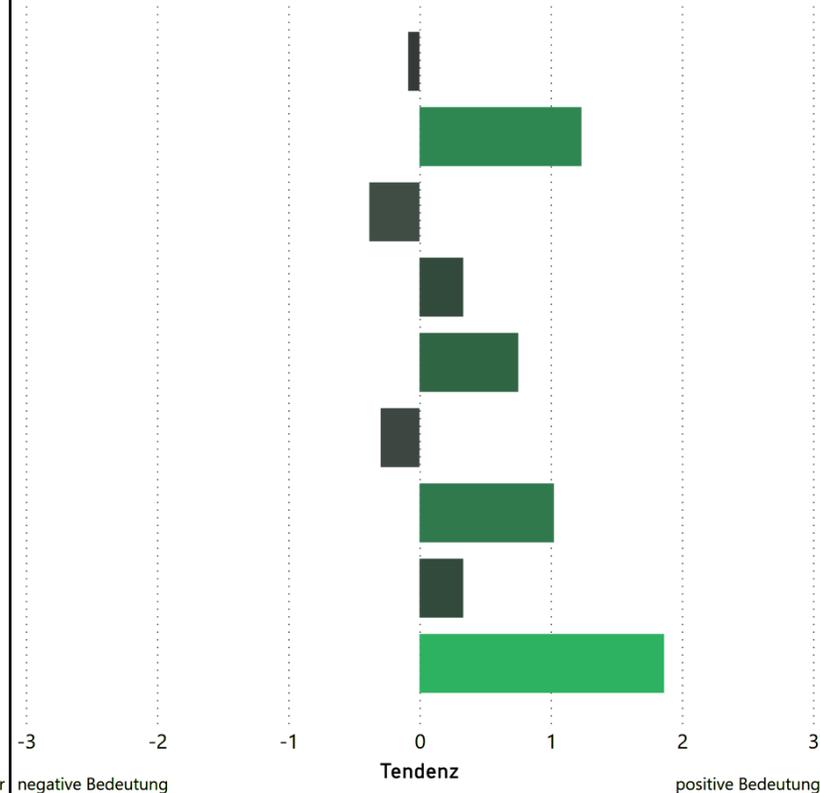
1,50 3,00



Bedeutung

Durchschnitt von Tendenz -3,00

0,00 3,00



Kommentierung & Aussagen

- Datenaustauschstandards werden als deutlicher Treiber eingeschätzt, haben in der Realität jedoch aktuell nur eine geringe Bedeutung.
- Ähnlich paradox ist das Bild der guten Datenqualität.
- Eine Veränderung des Status-quo ist maßgeblich durch die Anpassung und Nutzung von vertraglichen Regelungen zu erreichen, da sie die mit Abstand höchste Bedeutung aufweisen, dicht gefolgt vom Datenschutz und den Unternehmenszielvorgaben.

„Wir müssen unsere datengetriebene Kommunikation auch institutionell verankern.“

Zusammenfassung

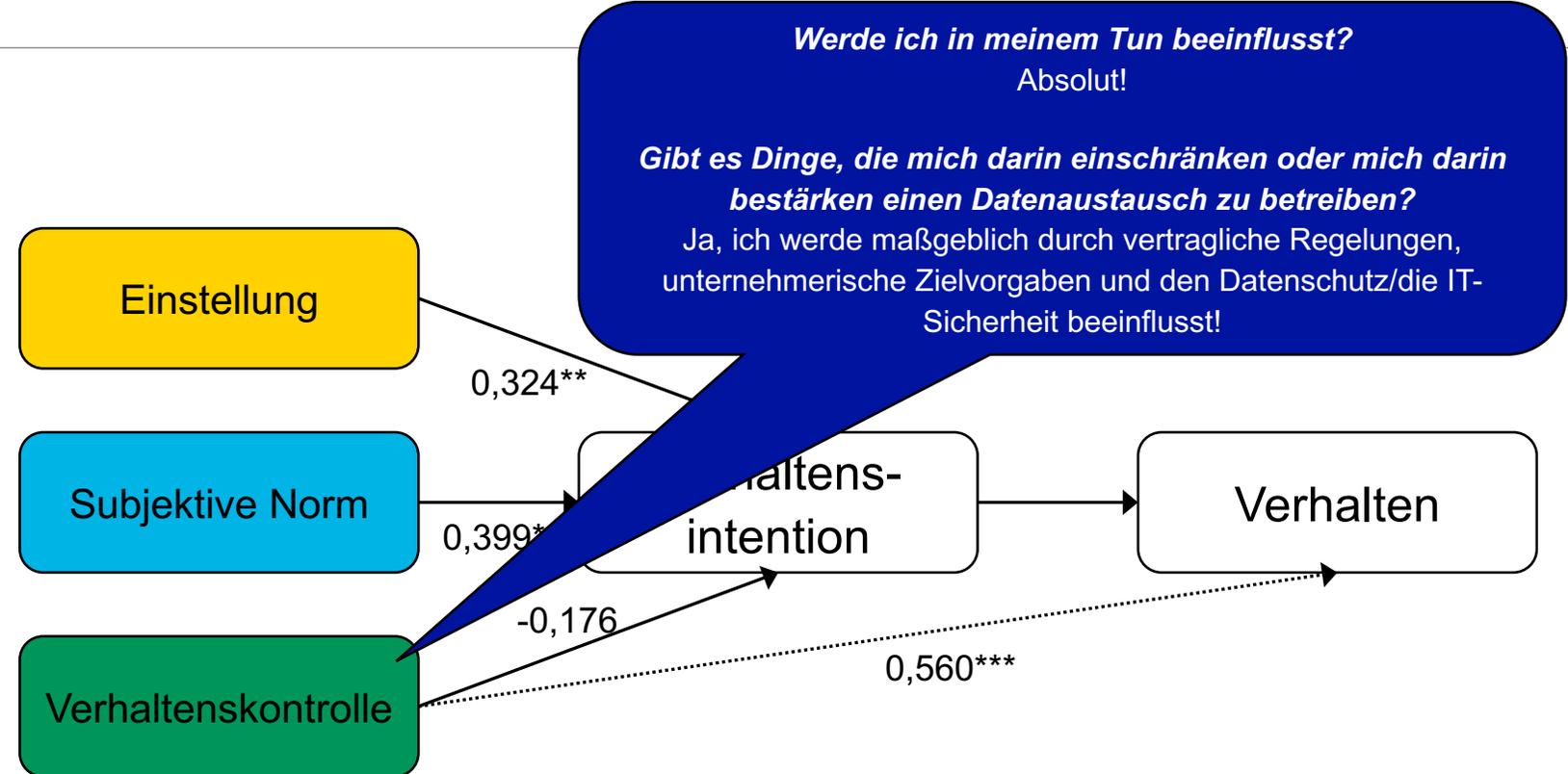
Welchen Effekt hat die Verhaltenskontrolle auf unsere Verhaltensintention?

Kommentierung & Aussagen

- Die Verhaltenskontrolle, d. h. Elemente, die mein Verhalten bestimmen, beeinflussen nicht die Verhaltensintention, aber sehr wohl mein direktes Verhalten einen intensiven Datenaustausch mit Dienstleistern zu betreiben.

– Dabei gilt:

Je stärker die Verhaltenskontrolle, desto wahrscheinlicher betreibe ich einen Datenaustausch.



Wiesweg (2023); n = 81

* = signifikant ($p \leq 0.05$); ** = sehr signifikant ($p \leq 0.01$); *** = absolut signifikant ($p \leq 0.001$). Die statistische Signifikanz (p) beschreibt den Grad der Zufälligkeit eines Ergebnisses/Zusammenhangs. Liegt Signifikanz vor (d. h. $p \leq 0.05$), kann davon ausgegangen werden, dass der Zusammenhang nicht zufällig ist.

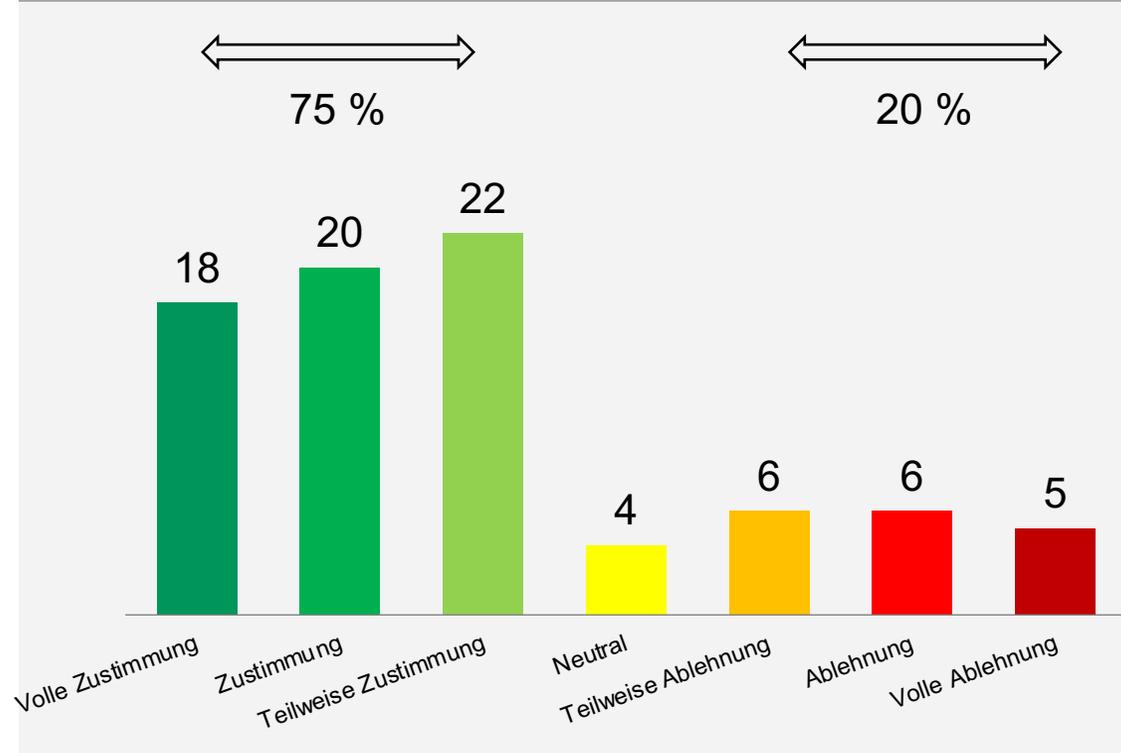
Wie sieht es nun in
Summe aus?



Zur Intention und dem Verhalten

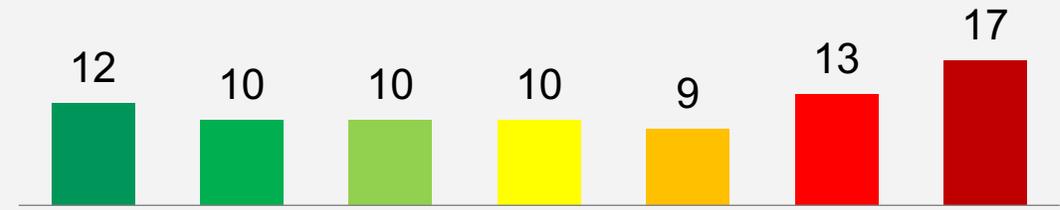
Eine Gegenüberstellung

Würde ich, unter der Voraussetzung einer idealen Beziehung zum Dienstleister, Daten intensiv mit ihm austauschen?



Wiesweg (2023); n = 81

Tatsächliches Verhalten im letzten Jahr



Kommentierung & Aussagen

- 3 von 4 Teilnehmern würden, unter der Voraussetzung einer idealen Beziehung zum Dienstleister, Daten mit ihm intensiv austauschen.
- Das tatsächliche Verhalten, im vergangenen Jahr, unterscheidet sich signifikant von dieser Intention.

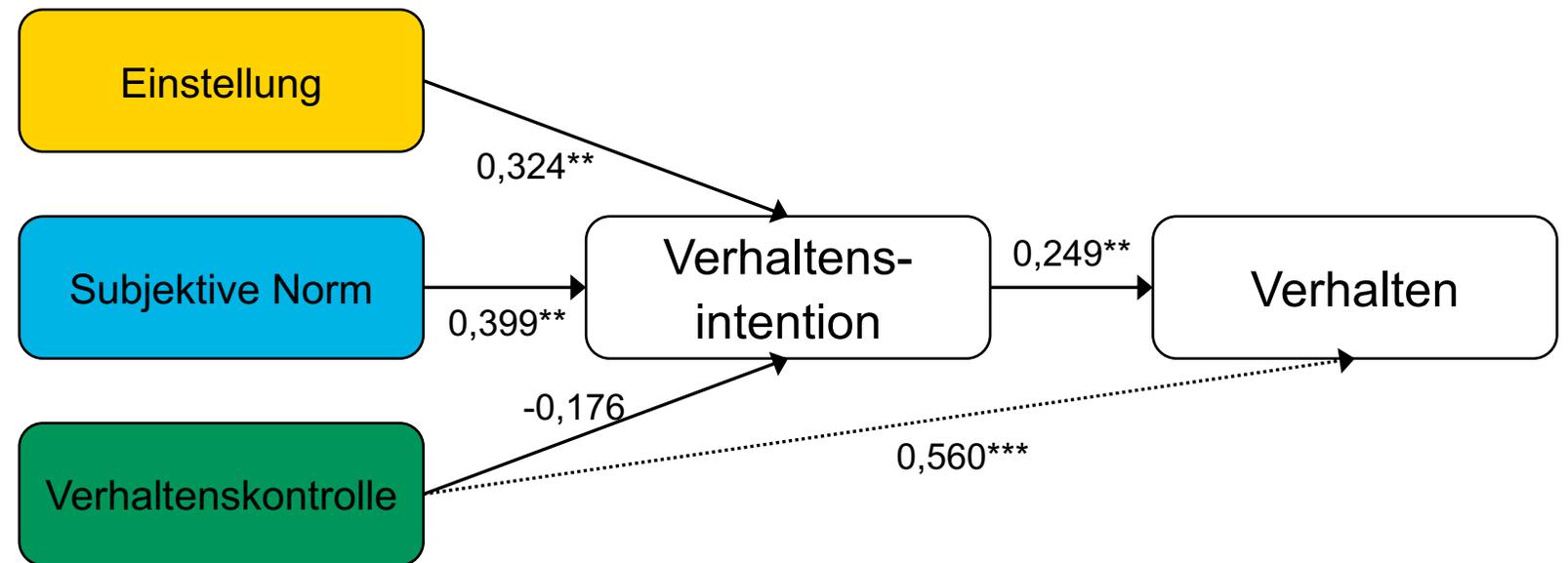
Die gute Absicht allein reicht „halt“ nicht aus.

Zusammenfassung

Das Gesamtbild

Kommentierung & Aussagen

- Die Verhaltensintention beeinflusst das Verhalten, einen automatisierten und intensiven Datenaustausch mit Dienstleistern zu betreiben, nur in einem leichten Maße.
- Deutlich stärker auf das tatsächliche Verhalten wirkt die Verhaltenskontrolle über die dahinter liegenden Instrumente.
- Die Nutzung neuer Technologien (KI) steht und fällt mit der vorhandenen Datenqualität und -quantität. Eine Verbesserung dieser Lage lässt sich bspw. durch die Integration datengetriebener Kommunikation in die vorhandenen und neuen Vertragskonstrukte (als Instrument der Verhaltenskontrolle) erreichen.



Wiesweg (2023); n = 81

* = signifikant ($p \leq 0.05$); ** = sehr signifikant ($p \leq 0.01$); *** = absolut signifikant ($p \leq 0.001$). Die statistische Signifikanz (p) beschreibt den Grad der Zufälligkeit eines Ergebnisses/Zusammenhangs. Liegt Signifikanz vor (d. h. $p \leq 0.05$), kann davon ausgegangen werden, dass der Zusammenhang nicht zufällig ist.

Literaturverzeichnis

Fishbein, M. and Ajzen, I. (2010), Predicting and Changing Behavior: The Reasoned Action Approach, A Psychology Press Book, First issued in paperback, Routledge, New York, NY, London.

Wiesweg, Niklas (2023): Why we (do not) share data in German real estate – a reasoned action approach. In: Journal of Corporate Real Estate. DOI: 10.1108/JCRE-06-2023-0021.



FH MÜNSTER
University of Applied Sciences

Niklas Wiesweg/Torben Bernhold

Wissenschaftlicher Mitarbeiter/Professor

Corrensstraße 25
D-48149 Münster

wiesweg@fh-muenster.de
www.fh-muenster.de

