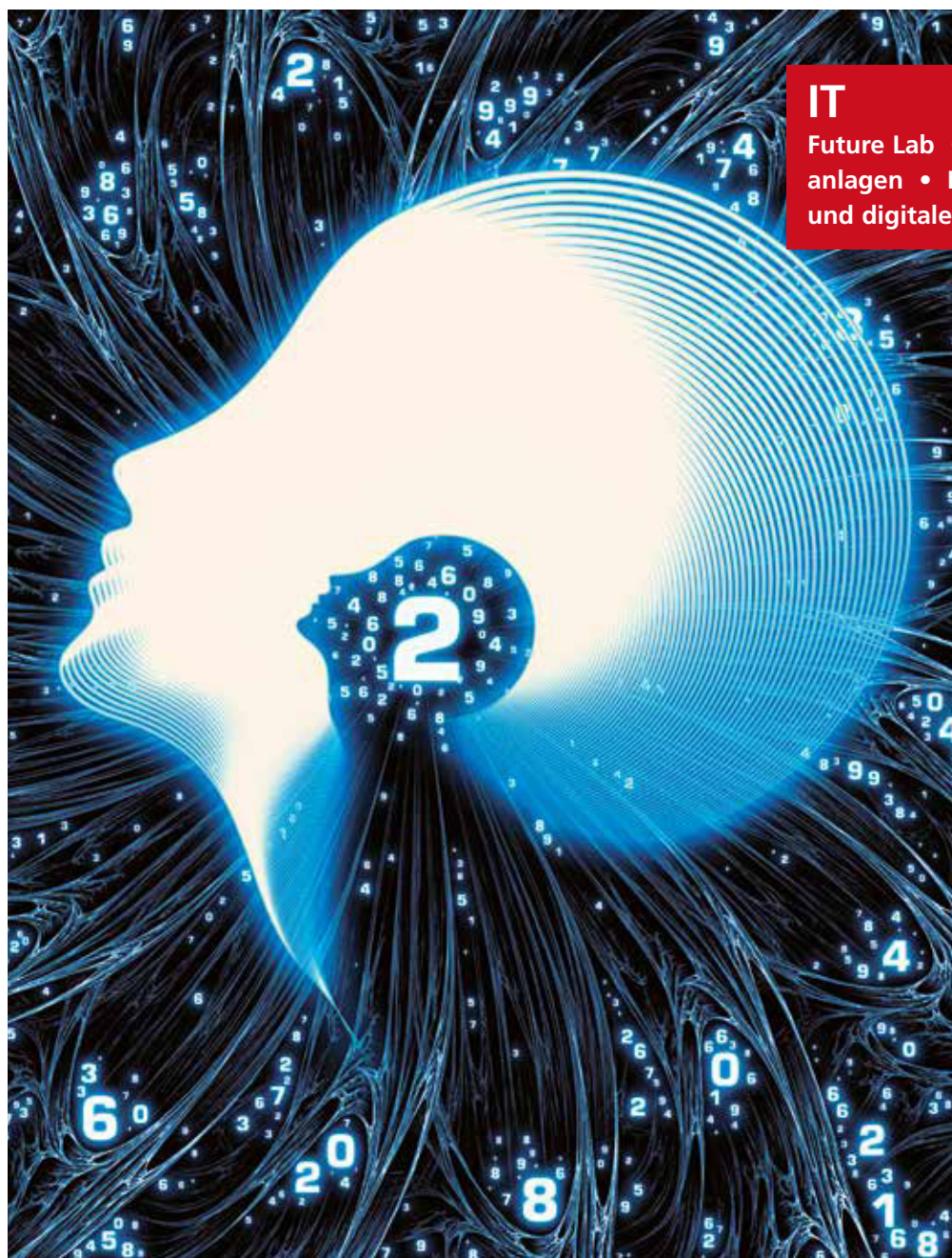


Der Facility Manager

Mit Stellenmarkt auf S. 8

Mai 2017
Heft 5, Jahrgang 24

Gebäude und Anlagen
besser planen, bauen, bewirtschaften



IT

Future Lab • Bestandsanalyse von Außenanlagen • Projekträume • Datenmodell und digitaler Ordnungsrahmen 20

RICS-Studie
FM-Image 12

Modulares
Bauen 36

Flachdach-
instandhaltung 42

Moderne
Bürowelten 52

BELL PROPTECH-REPORT 2017

Technologieanbieter in der Immobilienbranche

In einer aktuellen Studie zur PropTech-Szene charakterisieren Bell Management Consultants den dynamischen neuen Markt der Immobilienbranche.

Auf der Basis einer Online-Erhebung unter 45 PropTech-Unternehmen haben Bell Management Consultants erstmals den „PropTech-Report 2017“ veröffentlicht. Ziel der neuen Publikation ist es, die Transparenz über die PropTech-Landschaft zu steigern. Im Kern kommt die Studie zu sieben Erkenntnissen, die den noch jungen Markt charakterisieren: Demnach konzentrieren sich fast 90 Prozent der im Report befragten PropTechs stark auf die Asset-Klasse „Wohnen“. Das Mieter-Massengeschäft macht hier höhere Standardisierungen bzw. Automatisierungen möglich. Die Hauptzielgruppen für die Produktentwicklung bei den PropTechs sind entsprechend Property Manager/Hausverwalter (75 Prozent) und Projektentwickler (73 Prozent). Investoren/Immobilienfonds folgen mit 68 Prozent dahinter. Aber auch Facility Manager und Asset Manager stehen mit je 64 Prozent im Blickfeld der Anbieter.

Start-up-Business in konservativem Umfeld

Von den 45 teilnehmenden PropTechs haben mehr als die Hälfte weniger als zehn Mitarbeiter. Dafür sind die Wachstumsziele ausgesprochen ambitioniert: So wollen beispielsweise die mittelgroßen PropTechs (6-15 Mitarbeiter) bis Ende 2017 im Durchschnitt um rund 470 Prozent und bis Ende 2019 sogar um rund 2.000 Prozent wachsen. Als größte Hemmschwelle auf dem Weg in eine digitale Zukunft sehen die Firmen jedoch einhellig das Festhalten der Marktteilnehmer an alten Mechanismen und die fehlende Innovationsbereitschaft in der doch recht konservativen Immobilienbranche. Dennoch sind sie überzeugt, dass vor allem das klassische Vermittlungsgeschäft der Makler von den neuen Entwicklungen betroffen sein wird. Im erweiterten Fokus für die Digitalisierung steht darüber hinaus auch



Der „Bell PropTech-Report 2017“ ist erhältlich bei der **Bell Management Consultants Group, Köln, unter www.bell-consultants.com**

www.facility-manager.de

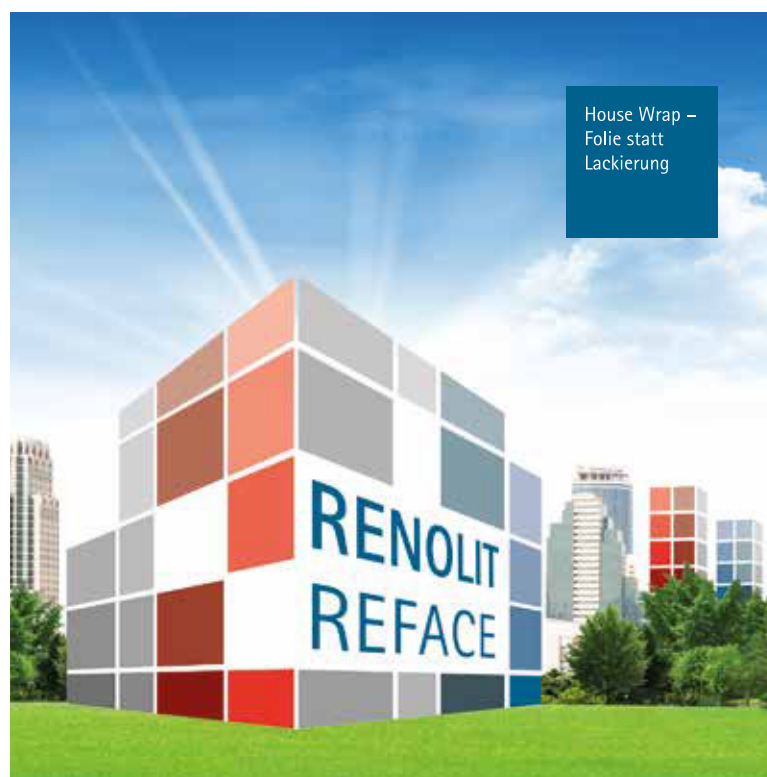
Ausrichtung der PropTech-Produkte hinsichtlich „Wertschöpfung“				
Segment	voll zutreffend	eher zutreffend	weniger zutreffend	nicht zutreffend
Übergreifend (z.B. Daten, Vernetzung)	50%	20%	10%	20%
Vermittlung	48%	15%	15%	22%
Finanzierung & Transaktion	33%	12%	7%	48%
Bewirtschaftung & Nutzung	26%	15%	28%	31%
Planen & Bauen	23%	13%	15%	49%

Bild: Bell Management Consultants

Bei der Produktorientierung stehen übergreifende Geschäftsmodelle mit Fokus auf Datenverarbeitung und Visualisierung im Blickfeld der PropTechs.

das Gebäudemanagement. Der Weg in die Digitalisierung soll nach Möglichkeit über Kooperationspartnerschaften mit professionellen Branchenteilnehmern führen. Über 80 Prozent aller befragten PropTechs wollen ihre Produkte so im Praxiseinsatz weiterentwickeln.

Robert Altmannshofer ■



Neue Fassadenoptik leicht gemacht.

Als Alternative zur Lackierung oder Komplettsanierung ist dank der selbstklebenden Folie RENOLIT REFACE eine schnelle, kostengünstige und dauerhafte Auffrischung der Gebäudehülle möglich.

Die innovative und witterungsbeständige Mehrschichtfolie legt sich wie eine zweite Haut über glatte Fassadenelemente.

RENOLIT REFACE steigert die Lebensdauer der Fassaden und senkt den Wartungsaufwand dauerhaft.

Jetzt Infomaterial anfordern!
www.renolit-reface.de | contact@renolit.com | +49.6233.321.1417

