

## Zwischen Prop und Tech

Sie wollen die als behäbig wahrgenommene Immobilienbranche umkrepeln: Junge Digitalunternehmen, kurz Proptechs. Das vergangene Jahr brachte eine Vielzahl neuer Firmen, Preise, Initiativen und Treffen zum Thema hervor. Doch auch wenn sich viel zu bewegen scheint: Der große Wurf blieb bisher aus.

Christopher Patrick Peterka bezeichnet sich selbst als Futurist. Der Geschäftsführer der Kommunikationsagentur gannaca in Köln ist überzeugt von der gewaltigen Kraft der Digitalisierung und er findet auch für die Immobilienunternehmen deutliche Worte: „Eine digitalisierte Immobilie ist verputzte Software. Vollständig vernetzt, von jedem und überall her benutzbar.“ So jedenfalls heißt es in der Präsentation, die der selbst ernannte Chief Inspiration Officer auf einem Netzwerktreffen der Proptech-Szene Anfang Dezember in Frankfurt hielt. Die bei diesem Treffen anwesenden Vertreter der konventionellen Immobilienunternehmen sahen allerdings nicht so aus, als ob ihnen diese Aussage jetzt schreckliche Angst einjagen würde.

Neu ist das Thema Digitalisierung für die Immobilienbranche schließlich keineswegs. Die ersten Software-Anwendungen zur Verwaltung von Liegenschaften reichen zurück bis in Zeiten, als das Internet noch gar nicht existierte. Was sich verändert hat, ist zum einen das Tempo, mit dem neue Ideen auf den Markt geworfen werden, und zum anderen der Umfang der Prozesse, die digitalisiert werden sollen. Dank mobiler Geräte und gewaltiger IT-Kapazitäten sind heute Lösungen denkbar, die vor wenigen Jahren allein wegen den verwalteten Datenmengen über das Entwurfsstadium nicht hinausgekommen wären. Auch die etablierten Anbieter von Immobiliensoftware beobachten die Proptech-Szene daher mit großer Aufmerksamkeit.

Das empfiehlt der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) auch den Immobilienunternehmen selbst und sieht hier noch Nachholbedarf: Mitte Dezember hat der Verband eine Studie herausgegeben, die durch das Real Estate Management Institute (Remi) der EBS Universität für Wirtschaft und Recht zusammen mit der Real I.S. durchgeführt wurde. Nur 18% der befragten 127 Immobilienunternehmen gaben an, sich bei der Digitalisierung in einem weit fortgeschrittenen Stadium zu befinden. Rund 32% befinden sich mitten in der Transformation, während 16% nur geringe Fortschritte verzeichnen und bei weiteren 5% noch gar nichts passiert ist. Zudem gibt es in 81% der befragten Unternehmen keine eigene Abteilung, die für die Digitalisierung zuständig ist.

Das ist vielleicht gar nicht immer notwendig. Eine genauere Marktbeobachtung schadet aber sicherlich nicht. So ist die Zahl junger Start-up-Unternehmen, die mit digitalen Lösungen rund um die Immobilie Geld verdienen wollen, zuletzt rasant angestiegen. Ende 2015 lag sie bei rund 70, im Herbst 2016 zählte eine Studie von ZIA und EY schon 114 deutsche Proptechs. Der Branchenblog Gewerbe-Quadrat kam zeitgleich auf 118 junge Digitalunternehmen mit Immobilienbezug, zuzüglich 15 Anbietern von Datenraumsoftware, die aber teilweise auch andere Wirtschaftssegmente bedienen. Die Commerzbanktochter comdirect schließlich errechnete im November die Zahl von 145 deutschen Proptechs.

Der Begriff Proptech ist dabei als Analogie zur Bezeichnung Fintech zu verstehen. So wie Fintechs mit Technologie die Finanzindustrie revolutionieren wollen, möchten Proptechs alles ummodellern, was mit den Properties, den Immobilien, zu tun hat.

Was genau aber tut nun eigentlich so ein Proptech? Eine allgemeingültige Definition fehlt, aber die Forscher der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Berlin haben sich dem Thema in ihrer Studie „Process Management Real Estate Monitor“ vom Oktober 2016 zumindest angenähert. Dabei unterscheiden sie drei Stufen: Die erste Stufe bildet die Digitalisierung der immobilienwirtschaftlichen Dokumente, die zweite die der Kauf- und Verwaltungsprozesse rund um die Immobilie. Die dritte Stufe schließlich ist die Digitalisierung der Immobilie selbst.

Diese letzte Stufe beinhaltet zum Beispiel die Verknüpfung der Haustechnik mit dem Internet, was mit bekannten Schlagworten wie Smart Building oder Internet der Dinge umschrieben wird. Doch auch eine dreidimensionale Visualisierung von Objekten fällt in diesen Bereich. Die in Deutschland mit Abstand dynamischste Digitalisierungsebene für die Immobilie betrifft eine ganz bestimmte Ebene der Immobilienprozesse, nämlich die Makler: Rund ein Drittel aller aktiven Proptechs vermittelt Immobilien, sei es dauerhaft oder auf Zeit, oder bewertet Makler. Bekannte Immobilienportale wie ImmobilienScout24 oder Immonet, auf denen Online- wie Offlinemakler ihre Angebote anpreisen, gehören zwar selber zu den digitalen Diensten rund um die Immobilie, als Proptech werden sie

aber in der Regel nicht bezeichnet. Ihr Geschäftsmodell ist schon etabliert und sie haben ihre Profitabilität gezeigt. Genau die müssen die Nachwuchsunternehmen ja erst noch unter Beweis stellen.

Der Grund für die Dominanz des Maklersegments in der deutschen PropTech-Landschaft liegt vor allem in einem wichtigen Regularium jüngerer Datums: dem Bestellerprinzip. Die Vermieter, die weiterhin ihre Wohnungen an den Mann bringen wollen, müssen nun prinzipiell selber zahlen, wenn sie dem Makler einen Auftrag erteilen. Die ab 2015 neu gegründeten PropTech-Makler reagieren seitdem auf dieses Bedürfnis, indem sie Leistungen wie Besichtigung, Anzeigenschaltung oder Exposé-Erstellung deutlich günstiger anbieten als Offlinemakler. Die Einstiegspreise für ein Komplettpaket zur Wohnungsvermietung bewegen sich dabei in einem ziemlich engen Rahmen, von knapp unter 500 Euro bis rund 600 Euro.

Während einige der digitalen Makler bisher nur regional tätig sind und sich auf die Vermietung spezialisiert haben, verfolgen andere ein aggressives, bundesweites Wachstum und sind auch im Verkaufsbereich aktiv. Die elektronischen Vermittler wachsen zwar schnell, sie kommen aber von einem vergleichsweise überschaubaren Niveau: Vermietster hat nach eigenen Angaben seit Gründung rund 100 Kundenaufträge erfolgreich abgeschlossen, moovin über 500, domiando kommt auf 1.500 (Verkauf und Vermietung zusammengerechnet). McMakler, die zu den am schnellsten wachsenden PropTechs gehören, berichten von rund 1.000 abgewickelten Vermietungen und 100 Verkäufen. Und die weiteren Pläne des Unternehmens sind ebenfalls auf Expansion ausgerichtet.

Mit einem eingeworbenen Wagniskapital von 8,5 Mio. Euro ist McMakler aber auch schon der Riese im deutschen PropTech-Universum. Sieht man sich nämlich die Investitionszahlen an, wird einem die Winzigkeit des Segments bewusst. Nach einer Auswertung der Onlinebank comdirect, die sich auf Daten von Barkow Consulting stützt, wurden in den ersten drei Quartalen 2016 rund 90 Mio. Euro in deutsche PropTechs investiert, das ist kaum mehr als 4% des weltweiten Volumens. 1,7 Mrd. USD an globalen PropTech-Investitionen ermittelte das Marktforschungsunternehmen CB Insights für 2015, immerhin rund die Hälfte mehr als im Vorjahr. Selbst dieser Wert aber verblasst im Vergleich zu dem, was derzeit an Geld in die Finanztechnologie gesteckt wird. Nach Berechnungen der Strategieberatung accenture wurden im Jahr 2015 rund 22,3 Mrd. USD weltweit in Fintechs investiert, ein Anstieg von 75% gegenüber dem Vorjahr.

Allerdings holen die PropTechs auf. Einzelne von ihnen konnten mehrere hundert Millionen Dollar bei den Investoren einsammeln. Diese Unternehmen sind aber fast alle auf Nordamerika und Fernost konzentriert. So stammt die Hälfte der zehn PropTechs, die 2016 die höchsten Kapitalzuwendungen erhielten, aus den USA, die andere Hälfte entfällt auf China, Singapur und Indien. Ein europäisches Unternehmen ist nicht dabei.

Doch die Investorenseite hat auch hierzulande die Bedeutung des PropTech-Themas erkannt. So hat etwa Union Investment zusammen mit dem German Tech

Entrepreneurship Center (GTEC) Anfang November den PropTech Innovation Award ausgelobt. Der weltweit ausgeschriebene Preis ist mit 35.000 Euro dotiert und soll solche Geschäftsmodelle auszeichnen, die das Zeug haben, die Immobilienbranche umzukrempeln. Neben dem Preisgeld winkt dem Gewinner die Chance, am GTEC Lab in Berlin teilzunehmen und ein zwölfmonatiges Förderprogramm zu absolvieren. Neben Beratungen in Rechts- und Steuerfragen umfasst das den Zugang zum internationalen Investoren- und Beraternetzwerk des GTEC. Die Bewerbungsphase für den Preis läuft noch bis zum 15. März 2017.

Die PropTechs selbst haben zudem gemerkt, dass sie sich besser organisieren müssen. Mitte des Jahres wurde dazu in Berlin die German PropTech Initiative (gpti) gegründet. Der Verein hat es sich zum Ziel gesetzt, eine Anlaufstelle für Jungunternehmer aus der Branche zu sein und gleichzeitig die Bekanntheit digitaler Geschäftsmodelle in der Immobilienwirtschaft zu steigern.

Die Notwendigkeit für mehr Informationen über PropTechs hat auch das Beratungsunternehmen Bell Management Consultants (BMC) erkannt. Die Kölner setzen einen klaren Schwerpunkt auf regelmäßige Reports zur Immobilienbranche und befinden sich gerade in der Erhebungsphase zu einer ersten PropTech-Studie, die Anfang 2017 erscheinen soll. „Unsere Kunden haben Bedarf für einen solchen Report signalisiert“, sagt BMC-Analyst Peter Brieger, der das Projekt verantwortet. Rund 140 Unternehmen haben sich Brieger und seine Kollegen dazu angesehen, das dürfte ziemlich genau dem gesamten derzeitigen deutschen PropTech-Universum entsprechen. Doch die Abgrenzung, welches Unternehmen als PropTech gelten kann, ist selbst für die Spezialisten nicht immer einfach. „Welchen Aspekt ein Technologieunternehmen mit seinem Angebot aufgreift, spielt für den Report nicht die entscheidende Rolle, es muss aber ganz klar um die Immobilie gehen“, präzisiert Brieger. Im Grunde, so der Analyst, könne man erst nach etwa drei Jahren klar sehen, wer sich im Markt entsprechend entwickelt und durchgesetzt hat.

„Wir beobachten hier einen sehr jungen Markt, bei den Teilnehmern handelt es sich grundsätzlich um Start-ups aus der Softwarebranche“, führt Brieger weiter aus. „Man kann davon ausgehen, dass einige der Unternehmen irgendwann übernommen werden oder ihr Geschäft nach kurzer Zeit wieder einstellen. In den nächsten Jahren werden sich die guten Konzepte von den schlechten abheben.“

Wenn sich die Spreu am Ende vom Weizen trennt, haben Immobilienunternehmen im Grunde drei Möglichkeiten: Sie können mit einem PropTech kooperieren, um sich den Zugang zur neuen Technologie zu sichern. Sie können ein PropTech bei entsprechender Finanzkraft komplett übernehmen. Und schließlich können sie sich auch die Idee zu eigen machen und die nötige technische Umsetzung selbst entwickeln. Es gibt viele Möglichkeiten, um sich der Digitalisierung zu stellen. Dazu braucht es nicht immer ein PropTech. **us**

Alle Infos zum PropTech Innovation Award unter <http://gtec.center/propotech2017>.

Wer als Unternehmen am BMC-Report teilnehmen will, meldet sich bei [peter.brieger@bell-consultants.com](mailto:peter.brieger@bell-consultants.com).