



## **PropTechs: Das Beste aus zwei Welten?**

Was innovative Start-ups für die Immobilienwirtschaft leisten können

**Junge, digitale Unternehmen setzen Impulse auf etablierten Branchensektoren – mit neuen technologischen Konzepten, aber vor allem mit neuen Geschäftsmodellen. In der Immobilienwirtschaft nennen sich diese Start-ups PropTechs. Welche Bedeutung haben sie für die Zukunft der Immobilienwirtschaft?**

Text: Redaktion AareonMAG      Fotos: Thinkstock

Die Finanzwirtschaft hat es schon erlebt: Junge, digital geprägte Unternehmen mit starker Kundenorientierung – sogenannte FinTechs, zusammengesetzt aus „Financial“ und „Technology“ – haben sich darangemacht, mit innovativen Geschäftsmodellen und Dienstleistungen in einem etablierten Branchenfeld Fuß zu fassen. Sie bieten Online-Services und mobile Apps, verfügen über kreative Teams und agile Entwicklungsmethoden und treffen mit ihren Angeboten den Nerv bei Nutzern und Kunden. Banken und Finanzdienstleister spüren die hierdurch ausgelösten Veränderungen bereits und steuern nach – mitunter aber noch nicht so beweglich, wie es die Start-ups vormachen. Immerhin ist seitens der Finanzbranche erkannt worden, dass man sich an diesen neuen Konkurrenten ausrichten und selbst zeitgemäße Lösungen anbieten sollte. Die Sparkassengruppe zeigte jüngst mit dem mobilen Person-to-person-Bezahlservice Kwitt und vor allem mit der begleitenden Einführungskampagne, dass sie die Botschaft verstanden hat.

## Digitale Start-ups nehmen Einfluss auf traditionelle Branchen

Was die FinTechs für Banken sind, sind die sogenannten PropTechs – zusammengesetzt aus „Property“ und „Technology“ – für die Immobilienwirtschaft. Diese Start-ups verlagern mit innovativen Geschäftsmodellen und unter Anwendung zeitgemäßer und neu entwickelter IT-Lösungen klassische wohnungswirtschaftliche Geschäftsabläufe in die digitale Welt – und erfinden mitunter auch etwas ganz Neues. So bietet das Hamburger Start-up exporo.de eine sogenannte Crowdfunding-Plattform für Immobilien – hier kann jedermann in Immobilienprojekte investieren. In den ersten drei Jahren konnte das junge Unternehmen bereits online 15 Millionen Euro für 14 Immobilienvorhaben einsammeln – und vereint dabei rund 2.000 Anleger auf der Plattform. Andere Anwendungen der PropTechs sind digitale Schließsysteme, die online verwaltet werden und über das „Internet der Dinge“ den Zugang zu Immobilien erlauben. Weitere Tätigkeitsfelder für PropTechs sind beispielsweise Plattformen für die Vermittlung temporärer Vermietungen oder digitale Datenräume für Datenbestände der Wohnungswirtschaft.

## PropTechs: Ein bunter Strauß an Lösungen

Es gibt unterschiedliche Ansätze, die Vielfalt der PropTechs zu gliedern. Insgesamt lassen sich folgende Tätigkeitsfelder der für die Immobilienwirtschaft wichtigen Start-ups zusammenfassen:

- Home/Apartment Search: Immobilienportale
- Property Management: Vermietung und Verkauf
- Facility Management: Verwaltung & Bewirtschaftung
- Real Estate Agent Tools: v. a. temporäre Vermietung
- Construction Management: Planung und Visualisierung von Immobilien (BIM, 3D, Augmented/Virtual Reality)
- Data Management: Datenbanken und Online-Datenräume
- Portfolio Management: Crowdfunding und andere onlinebasierte Finanzierungsservices
- Smart Building/Internet of Things (IoT)
- Home Services: weitere Dienstleistungen, die den Alltag der Mieter in einer Immobilie erleichtern

Der unabhängige Blog zum Thema Gewerbeimmobilien „gewerbe-quadrat.de“ erstellt regelmäßig eine systematische Übersicht der relevanten PropTechs und beziffert die Anzahl der Start-ups pro Segment – so wird über die Zeit erkennbar, wo am meisten Dynamik zu beobachten ist und welche von den neu gegründeten Unternehmen noch am Markt tätig sind. Aktuell werden in dieser Übersicht 142 PropTech-Unternehmen in Deutschland gelistet.

Krempeln nun PropTechs die gesamte Immobilienbranche um? Müssen sich Wohnungsunternehmen im Zuge einer durch die Digitalisierung ausgelösten „Disruption“, also einer kurzfristig wirkenden Umwälzung eines ganzen Branchenfelds, „neu erfinden“?

## Was Immobilienwirtschaft und PropTechs voneinander lernen können

Bei aller Euphorie gilt auch bei den PropTechs: Junge Start-ups dürfen nicht nur eine gute Geschäftsidee präsentieren – sie müssen auch einen langen Atem beweisen und die Innovation auch wirklich marktfähig machen. Oft genug scheitern junge Gründer genau daran. Branchenbeobachter weisen wiederholt darauf hin. So bringt Andreas I chmaschine zoomsquare, die Anforderungen in einem Interview mit dem Start-up-Portal „deutsche-startups.de“ auf den Punkt: „Ideen sind nett, aber Execution ist entscheidend.“ Und er macht deutlich, dass Gründer zunächst sehr „dynamische“ Erfahrungen im Geschäftsleben machen, bis sich der langfristige Erfolg einstellt: „Gewöhnt Euch an ein Leben im Rollercoaster!“

Das hat auch die traditionelle Immobilienwirtschaft erkannt und bündelt daher ihre Expertise bei der Unterstützung vielversprechender PropTechs in sogenannten Accelerators. Jüngstes Beispiel ist der „blackprint PropTech Booster“. Diese Plattform bringt innovative Gründer und etablierte Unternehmen der Immobilienwirtschaft zusammen. Im Frankfurter TechQuartier traten im Januar 2017 sechs Start-ups bei einem Auswahltag für das erste Halbjahresprogramm gegeneinander an. Sinn des wettbewerblich ausgerichteten Konzepts: Die strategischen Partner des Accelerators, allesamt führende Unternehmen in der Immobilienbranche, unterstützen und fördern gemeinsam junge digitale Unternehmen mit Kapital, Expertise und Marktzugang. Die Perspektive: der erste deutsche Hub für Start-ups mit Fokus auf die Immobilienwirtschaft. Die Aareon AG ist eines der immobilienwirtschaftlichen Unternehmen, die den Accelerator finanzieren und mit ihrer Beratungsexpertise unterstützen. Den Gründern winkt nicht nur Beteiligungskapital, sondern sie profitieren auch von Mentorings und Coachings. Derzeit sind über einen Zeitraum von zwei Jahren je drei sechsmonatige Runden im Accelerator-Programm geplant. Die strategischen blackprint-Partner stellen dafür ein Gesamtbudget von 2,5 Millionen Euro zur Verfügung.

„Wir sehen noch große Potenziale bei der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft. Die Partnerschaft mit dem PropTech Accelerator fördert den Wissenstransfer, schafft Impulse und führt so zu neuen kundenorientierten Lösungen. Davon profitieren beide – PropTechs und etablierte Unternehmen“, erläutert der Vorstandsvorsitzende der Aareon AG, Dr. Manfred Alflen, die Beweggründe für das Engagement seines Unternehmens.

## **Die Perspektive: Gemeinsam Kurs setzen im digitalen Zeitalter**

Wohin geht also die Reise der Immobilienwirtschaft mit den PropTechs an Bord? Entscheidend ist die Kooperationsfähigkeit beider Seiten: Die Vorteile der etablierten Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft liegen vor allem in ihrer vielfältigen Expertise zu allen wohnungswirtschaftlichen Prozessen und im langfristig aufgebauten Vertrauensverhältnis zu Kunden und Servicepartnern. Niemand kennt die Bedürfnisse der Mieter besser als die Wohnungswirtschaft – die digitale Abbildung der Kundenerwartungen ist für Wohnungsunternehmen aber mitunter noch eine herausfordernde Gestaltungsaufgabe. Denn die Mieter sind es schon längst im Alltag gewohnt, mit mobilen Lösungen und Smartphones viele Geschäftsprozesse zu erledigen.

Hier können die PropTechs mit ihrer konsequenten Kundenorientierung, ihrer Geschwindigkeit und ihrer digitalen Kompetenz punkten und empfehlen sich als vielversprechender Partner im Zeitalter der Digitalisierung. Wenn die Anbieter etablierter wohnungswirtschaftlicher IT-Lösungen die Impulse der PropTechs mit ihrer Erfahrung insbesondere bei der Zusammenführung unterschiedlicher Schnittstellen bei Prozessen und IT-Technologie kombinieren, können den Kunden neue Geschäftsmodelle und Services angeboten werden. Wohnungsunternehmen profitieren in der Folge vom Konzept der „Lösung aus einer Hand“.

Die Verlässlichkeit und die langfristige Perspektive, mit der Wohnungsunternehmen bislang am Markt erfolgreich durch die Bereitstellung branchenspezifischer, digitaler Lösungen gewirtschaftet haben, werden künftig durch die agile Denkweise und das flexible Handeln von Start-ups ergänzt. Im Schulterschluss können hier langfristige Kooperationen entstehen, die das Beste aus beiden Welten vereinen.