

PROPTechs

THE WIND OF CHANGE

Der digitale Wandel nimmt in der
Immobilienwirtschaft Fahrt auf.



Die Immobilienwirtschaft wird dank digitaler Lösungen smarter. Längst können potenzielle Interessenten Häuser und Wohnungen noch vor dem ersten Spatenstich virtuell begehen. Vermittlungsplattformen nutzen wie Online-Partnerbörsen intelligente Algorithmen, um Interessenten und Anbieter von Immobilien zusammenbringen. Doch das Anwendungsspektrum digitaler Prozess- und Produktoptimierung ist noch weit vielfältiger. Ähnlich wie im Finanzsektor gehen die Innovationen vor allem von Start-Ups aus. Diese werden im Immobilienbereich „Proptechs“ genannt – ein Wortgebilde aus „Property“ (Immobilie) und „Technology“. Weltweit gibt es derzeit rund 6.000 so genannte Proptechs, davon in Deutschland rund 400. Tendenz: steigend. Das Universum der von den Proptechs angebotenen Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette ist groß. Sie reichen von Algorithmen für die neutrale Berechnung marktüblicher Miet- und Objektpreise über die Optimierung des Energie- und Wasserverbrauchs bis hin zu Vermittlungsplattformen für zeitlich befristete und flexible Angebote und Nachfragen. Mit der Menge der erfassten individuellen Daten werden zugleich digitale Lösungen für das Datenmanagement immer wichtiger. Obwohl die Bedarfe vielfältig und die sich daraus ergebenden Potenziale groß sind, ist die Digitalisierung in der Immobilienbranche kein Selbstläufer. Vielmehr bedarf es in den kommenden Jahren gezielter gemeinsamer Anstrengungen von Proptechs und etablierten Anbietern, um die Chancen des digitalen Wandels in der Immobilienbranche tatsächlich zu nutzen.

Künstliche Intelligenz (KI) in der Immobilienbranche

Künstliche Intelligenz (KI)-basierte Innovationen gelten nach Meinung vieler Experten als die einflussreichsten der vergangenen Jahre. Die Immobilienbranche bildet da keine Ausnahme. Ob im Property Management, in der automatisierten Daten- und Vertragsanalyse oder bei der Due Diligence im Zusammenhang mit Transaktionen – intelligente „Datarooms“ haben das Potenzial, in den verschiede-

nen Geschäftsfeldern eine maßgebende Rolle zu spielen.

Eine vielversprechende KI-Lösung von Proptechs beispielsweise ist die Datenroboterlösung „Delphi“, die das Berliner Unternehmen Architrave im Januar 2019 vorgestellt hat. Ziel dieser digitalen Lösung ist es, den Ressourceneinsatz bei Routinetätigkeiten im Dokumenten-Management auf ein Minimum zu reduzieren. Denn mit Hilfe von KI kann Delphi alle für die Immobilienverwaltung relevanten Dokumente klassifizieren, benennen, relevante Daten automatisch extrahieren und diese in beliebige vordefinierte Ablagesysteme einsortieren. Der Clou: Je mehr Dokumente verarbeitet werden, desto besser wird das selbstlernende Pro-

**EIN GROSSTEIL DER
IMMOBILIENBRANCHE
IST BEREITS DER
ÜBERZEUGUNG, DASS
DER DIGITALE WANDEL
AUSWIRKUNGEN
AUF IHR UNTERNEHMEN
HABEN WIRD**

Global Proptech Study 2018,
KPMG

gramm. Auf diese Weise können sämtliche relevanten Dokumente, Daten, Auswertungen sowie Berichte einfach und effektiv verwaltet werden, und die Daten können unkompliziert mit Partnern und anderen Projektbeteiligten geteilt werden. Ein althergebrachtes, aufwändiges und ineffizientes Verwalten von Aktenbergen, die zudem für die Entscheidungs- und Abstimmungsprozesse teilweise noch immer physisch „von A nach B“ transportiert werden müssen, wird endgültig überflüssig. Die Vorteile dieses digitalen Datenmanagements sind angesichts der stetig steigenden Zahl von Dokumenten, die für Transaktionen benötigt werden, erheblich. „In meiner Anfangszeit in der Branche benötigten wir für eine Transaktion

etwa 1.500 Dokumente pro Gewerbeimmobilie“, erinnert sich Burkhard Dallosch, Geschäftsführer des Bereichs Deka Immobilien. „Heute beträgt die Größenordnung eher 6.000 bis 8.500 Dokumente pro Objekt, und sie wächst weiter. Wir wollen die Voraussetzungen schaffen, um das Wachstum von morgen zu stemmen, ohne viele Mitarbeiter einstellen zu müssen. Die sind nämlich wegen des zunehmenden Fachkräftemangels rar gesät.“

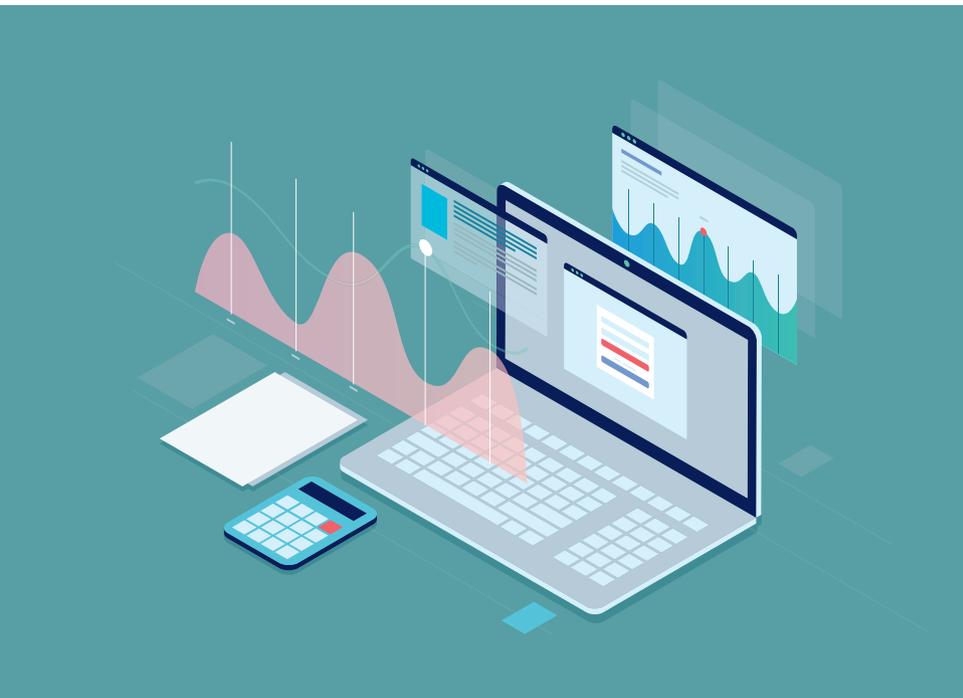
Um also mit der gleichen Anzahl von Mitarbeitern die vervielfachte Zahl von Dokumenten bearbeiten zu können, sind digitale, zeit- und kostensparende technische Lösungen unverzichtbar. Aber nicht nur bei Transaktionen, auch im Bestandsgeschäft, zum Beispiel bei Anpassungen von Mietverträgen, erzeugen regelmäßige Nachträge jedes Mal eine Vielzahl neuer Dokumente.

Auch die Deka nutzt bereits die Vorteile digitaler Lösungen. Die Anforderungen an die Nutzer für Ablage und Abstimmungen reduzieren sich auf wenige Mausklicks. Es gilt das Motto: „Drag & Drop“ statt Aufwand & Aktenberge“ (*das Verschieben von Dokumenten auf Computeroberflächen durch Mausklicks und -bewegungen).

Diese Art von robotergesteuerter Prozessautomatisierung (RPA) gilt als zentrale Wachstumstechnologie, um die Effizienz in der Immobilienbranche deutlich zu erhöhen, da personalintensive Tätigkeiten erheblich reduziert werden.

Investmentobjekt Proptechs

Die Ergebnisse der „Global Proptech Study 2018“ der Unternehmensberatung KPMG zeigen: Ein Großteil der Immobilienbranche ist bereits der Überzeugung, dass der digitale Wandel Auswirkungen auf ihr Unternehmen haben wird. Fast drei Viertel der Befragten sehen in solchen Innovationen eine Chance. Zugleich jedoch geben fast ebenso viele Teilnehmer (zwei Drittel) an, dass ihre Unternehmen weder über eine Vision noch eine konkrete Strategie für die digitale Weiterentwicklung ihrer Prozesse und Geschäftsmodelle verfügen. Aus dieser Diskrepanz zwischen erkannten Potenzialen und niedrigem Planungs- und Umsetzungsgrad ergeben sich die Marktchancen für Proptechs. →



Proptechs verändern die Immobilienwirtschaft. Junge Unternehmen wie Architrave helfen mit digitalen Lösungen, den Ressourceneinsatz bei Routinetätigkeiten im Dokumenten-Management auf ein Minimum zu reduzieren. Je mehr Dokumente verarbeitet werden, desto besser werden die selbstlernenden Programme.

Kein Wunder, dass das Interesse der Investoren an den jungen Unternehmen wächst. Zwar reicht das Volumen von Proptech-Finanzierungen in Deutschland bei Weitem noch nicht an US-amerikanische und chinesische Größenordnungen heran, die sich dort in einzelnen Fällen sogar im Bereich mehrerer Milliarden US-Dollar bewegen. Doch nimmt gleichwohl die Zahl der Finanzierungsrunden hierzulande ebenso schnell zu wie das Investitionsvolumen – ein deutlicher Indikator dafür, dass sich auch in Deutschland langsam aber stetig ein Proptech-Investorenmarkt zu entwickeln beginnt. Laut dem Branchen-Leitmedium „Immobilien Zeitung“ halten „auf Proptechs spezialisierte Wagniskapitalgeber vor allem diejenigen Lösungen für besonders interessant, die die Prozesse in den Immobilienunternehmen verbessern oder bei der Digitalisierung des Gebäudes helfen“. Neben Lösungsanbietern für smarte Gebäudetechnik und Prozessoptimierungen zählen dazu auch die Anbieter digitaler Maklerleistungen.

Proptechs mit solchen vielversprechenden Geschäftsmodellen gelten als so attraktiv, dass sie häufig frei wählen können zwischen rein finanziellen Beteiligungen von Start-Up-Investoren, strategischen Partnerschaften oder einer Kombination aus beiden: Strategische Beteiligungen von starken, etablierten Partnern, mit denen auch eine operative Zusammenarbeit stattfindet und so im Idealfall gemeinsame neue Produkte und/oder Initiativen entwickelt werden können. So konnte beispielsweise Architrave bereits mehrere solcher strategischen Partner für sich gewinnen, und auch die Deka stieg im Januar diesen Jahres als Gesellschafter ein und erwarb zwölf Prozent der Anteile an dem Unternehmen. Eine strategisch weitreichende Entscheidung, denn die Deka sieht die Möglichkeit, mit Unterstützung von Architrave die Prozesse in ihrem eigenen Immobiliengeschäft weiter zu entwickeln und gleichzeitig effizienter zu gestalten. Besondere Ambitionen verbindet die Deka mit der Nutzung und Weiterentwicklung des KI-Roboters Delphi.

Etablieren eines einheitlichen Branchenstandards

Für Burkhard Dallosch gibt es darüber hinaus noch einen weiteren Grund für das doppelte Architrave-Engagement seines Hauses als Kunde und strategischer Partner zugleich: „Mit unserem Engagement unterstützen wir den kooperativen Ansatz von Architrave, einen branchenweiten Datenstandard bei Dokumenten und Unterlagen von Objekten in der Immobilienwirtschaft zu etablieren.“ Verfolgt wird dieses Ziel auch von der Brancheninitiative Real Estate Data Summit (REDS). Unter dem Motto „Gemeinsam Digitalisierung gestalten“ haben sich bisher insgesamt neun Immobilien-Unternehmen inklusive Architrave und Deka zusammengeschlossen. Die Initiative kooperiert mit der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung. Dallosch unterstreicht, wie sehr ein Branchenstandard dabei helfen würde, Kosten deutlich zu reduzieren: „Die Kosten einer Transaktion werden mittlerweile in nennenswerten Teilen von der Komplexität der jeweiligen Immobilie bestimmt. Der sinnvollste Weg, damit umzugehen, ist es, bei den Daten mehr Standardisierung zwischen den einzelnen Akteuren herzustellen. Nur wenn ein ausreichender Teil von ihnen dabei mitmacht, wird uns das gelingen.“ Er hofft daher, dass sich andere Player der Initiative anschließen und so weiteres Synergiepotenzial für die Branche erschlossen werden kann.

Die Zukunft – Kooperation oder Konkurrenz?

Proptechs stellen – ähnlich wie vor wenigen Jahren die Fintechs in der Finanzbranche – die Immobilienwirtschaft mit ihren über viele Jahrzehnte gewachsenen Prozessen und Verfahren vor eine echte Herausforderung. Doch im Gegensatz zu den meisten Fintechs in der Banken- und Finanzbranche zieht die Mehrzahl der Immobilien-Start-Ups bereits von Beginn an Kooperationen mit bereits etablierten Marktteilnehmern vor. Eine Kooperation wie zwischen der Deka und Architrave bietet beiden Seiten Vorteile. Das Proptech bekommt das nötige Kapital, um seine eigene Entwicklung voranzutreiben. Es liefert Technologie und fachliche Lösun-

gen, ohne dabei mit den etablierten Akteuren des Marktes zu konkurrieren. Durch die Zusammenarbeit erhält es vielmehr Zugang zu zahlreichen aktiven und potenziellen Kunden. Der etablierte Anbieter wiederum erhält durch die Kooperation mit einem Proptech als gleichwertiger und verlässlicher Partner wertvolle neue Impulse für die Weiterentwicklung und Optimierung seines laufenden Immobiliengeschäftes. Entwickelt sich die Zusammenarbeit positiv, können im Idealfall gemeinsam neue Kundensegmente erschlossen, zumindest aber bestehende Prozesse effizienter und damit kostengünstiger gestaltet werden.

Die Digitalisierung der Immobilienbranche hat bereits begonnen

Die Immobilienwirtschaft ist verglichen mit anderen informationsbasierten Branchen eher ein Spätstarter bei der Digitali-

sierung. Damit bieten sich für Start-Ups, die den digitalen Wandel der Branche vorantreiben, erhebliche Chancen. Um diese Potenziale wirtschaftlich erfolgreich zu nutzen, brauchen die innovativen Ideen der Proptechs kompetente Investoren und etablierte Partner vom Fach. Darüber hinaus braucht es einen langen Atem. Denn die deutsche Immobilienwirtschaft ist im Gegensatz zu anderen Branchen vergleichsweise kleinteilig und vielschichtig. Darin liegt eine nicht zu unterschätzende Herausforderung für digitale Geschäftsmodelle, die im Regelfall auf Skalierbarkeit und damit auf möglichst große Datengemengen setzen, um wirtschaftlich zu sein.

Daher sind strategische Partnerschaften, die den digitalen Innovationsgeist der Proptechs mit der finanziellen Unterstützung, dem Know-how und den Marktzugängen etablierter und großer Marktplayer verbinden, ein vielversprechender Weg



BURKHARD DALLOSCH

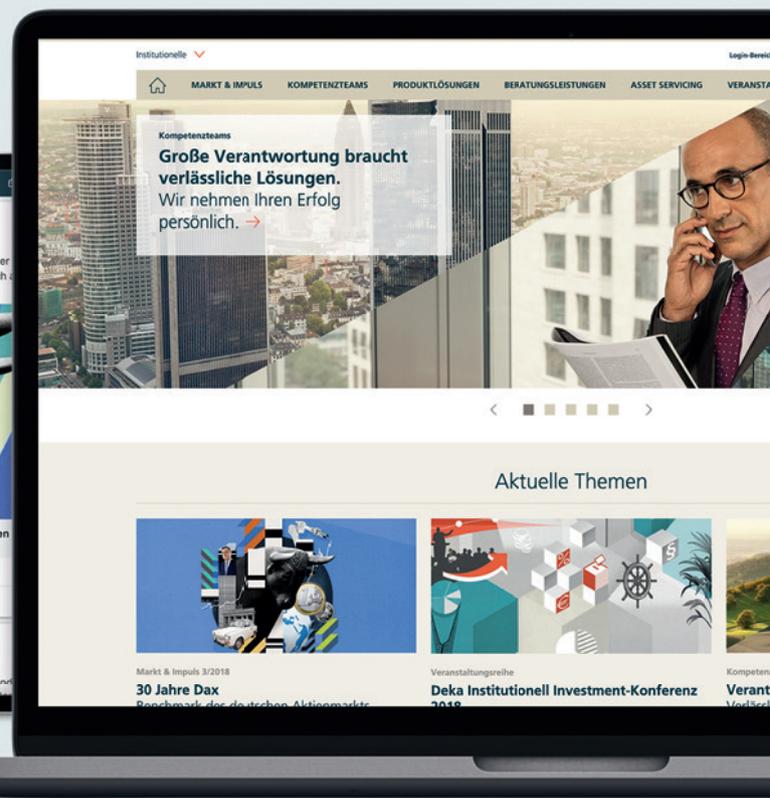
Geschäftsführer, Deko Immobilien

für alle Beteiligten. Vermutlich wird sich nicht jede innovative Idee, nicht jedes digitale Produkt und nicht jedes Proptech durchsetzen. Das ist Teil des digitalen Wandels. In der Immobilienbranche hat er gerade erst begonnen. Entsprechend groß sind die Chancen, ihn aktiv mitgestalten und Standards setzen zu können. ☺

Marktgeschehen und Hintergründe auf einen Klick

Auf unserer Webseite und Social-Media-Präsenz finden institutionelle Investoren Markteinschätzungen, Branchenlösungen und Investmentimpulse.

- Produkt- und Branchenlösungen, Beratungsleistungen sowie Asset Servicing
- Marktberichte und Einschätzungen aus Makro Research und Investment-Office
- Zugriff auf aktuelle Fachartikel, Interviews und Produktporträts aus „Markt & Impuls“, sowie alle Veranstaltungstermine im Überblick
- Fachpublikationen und Produktbroschüren als Print-Version oder digitalen Download



Blieben Sie up to date:

Folgen Sie uns auf LinkedIn oder besuchen Sie unsere Website: www.deka-institutionell.de