

Eine neue Welle hat die deutsche Immobilienbranche erfasst: Bereits mehr als 100 Start-ups widmen sich dem Thema Property Technology, kurz Prop Tech. Mit ihrer online-basierten Dienstleistung helfen die neuen Firmen beispielsweise, den optimalen Mieter oder den richtigen Makler zu finden. Andere wiederum vereinfachen das Darlehens- und Hypothekenmanagement oder öffnen mittels Schwarmfinanzierung Immobilienprojekte für Kleinanleger.

Prop Techs sind überall da, wo es um Daten und deren Verwertung geht. „Sie beschleunigen die digitale Transformation innerhalb der Immobilienwirtschaft und fordern damit die tradierte Branche heraus“, fasst Kai Zimprich, Leiter des Bereichs Digitale Services von Jones Lang Lasalle (JLL) die neue Vielfalt zusammen. „Die Digitalisierung wird wie in anderen Bereichen das Leben vereinfachen und uns viel Zeit und Geld sparen“, ergänzt Christoph Gerlinger, Gründer und Geschäftsführer von German Startups in Berlin. Er sieht die Branche auf einem guten Weg: „Im Vergleich mit anderen Ländern hinkt Deutschland im Bereich Prop Tech keineswegs hinterher. Hierzulande entstehen vielfältige Plattformen.“ Dabei tut sich Gerlinger zufolge vor allem die Hauptstadt hervor, weil Berlin „nach dem Fall der Mauer Kreative durch günstige Lebenshaltungskosten und ein spannendes kulturelles Lebensumfeld angezogen hat“. Die Politik habe gut daran getan, das laufen zu lassen, sodass sich auf natürliche Art ein Ökosystem entwickeln konnte.

Netzwerk, Netzwerk, Netzwerk

Auf weiter innovationsfreundliche Rahmenbedingungen hofft auch Martin Rodeck, Vorstandsvorsitzender von OVG Real Estate und Innovationsbeauftragter des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA). Die Gründer könnten dieses Umfeld selbst noch weiter verbessern. Wie? Indem sie mehr miteinander reden. Rodeck: „In London werden bereits ganze Häuser von Prop-Tech-Unternehmen gebaut, die voneinander profitieren. Hierzulande beschränken sich dagegen mehr als zwei Drittel der Prop Techs noch auf den Maklerbereich.“

Miteinander zu reden, um voneinander zu profitieren wird künftig immer wichtiger, ist auch JLL-Experte Zimprich überzeugt: „Bei Immobilien heißt es Lage, Lage, Lage. Hier heißt es Netzwerk, Netzwerk, Netzwerk.“ Wer diesen Rat befolge, könne der Immobilienbranche künftig nachhaltig seinen Stempel aufdrücken. Zimprich geht davon aus, dass es künftig zu einer stärkeren Verzahnung zwischen klassischen Immobilienfirmen und Prop Techs kommen wird: „Das nützt beiden Seiten.“

Bis es so weit ist, müssen die Prop Techs aber wohl noch einiges an Überzeugungsarbeit in der Branche leisten. „Die Beschäftigung mit Innova-

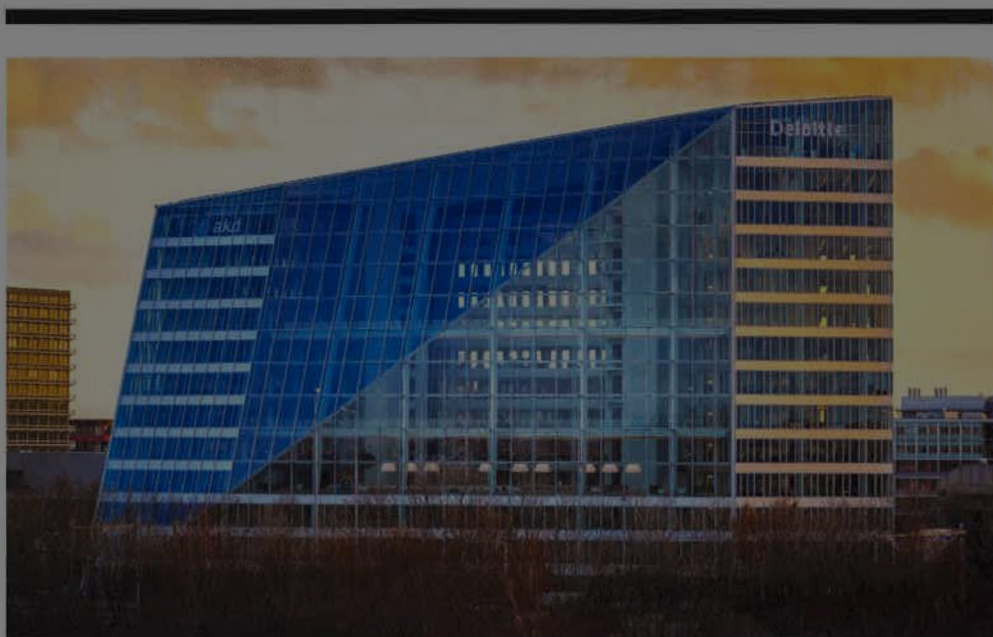


Foto: OVG

Das „The Edge“ in Amsterdam ist eines der digitalisiertesten Bürogebäude der Welt. Die Mitarbeiter können beispielsweise Licht und Temperatur an ihrem Arbeitsplatz individuell über ihre Smartphones einstellen

tionsthemen findet tendenziell erst dann statt, wenn von extern entsprechender Druckentsteht, etwa durch Gesetzesänderungen“, sagt Peter Schindlmeier, Chef des Prop-Tech-Unternehmens Casavi. Das führe zwangsläufig dazu, dass die Branche bisher kaum innovative Akzente setze.

„Neue Ideen zu platzieren ist nun einmal eine ganz besondere Herausforderung“, sagt der Düsseldorfer Unternehmensberater Peter Barkow. Deshalb bräuchten Prop Techs vor allem Durchhaltevermögen. Das musste auch schon die Branchen-Größe Rocket Internet feststellen. Seine im Sommer 2015 gegründete Makler-Plattform Vendomo hat den Betrieb bereits im Januar 2016 wieder eingestellt. „Welche Bedeutung dies für den Markt hat, bleibt abzuwarten“, so Barkow.

Im Folgenden porträtiert **DIE IMMOBILIE** fünf Prop Techs aus unterschiedlichen Bereichen des Marktes – vom Projekt- und Mieter-Management (Casavi) bis zur Plattform für virtuelle Besichtigungstouren (Navvis).

Casavi

Casavi ist eine Service-Plattform für die Wohnungswirtschaft. Das Ziel: zufriedene Kunden, weniger Kosten, mehr Effizienz. Die Plattform vermeidet überflüssige Anfragen, senkt Portokosten durch die digitale Bereitstellung von Dokumenten und verknüpft Serviceanfragen prozessoptimiert mit internen Systemen. Mittlerweile setzen mehr als 20 Unternehmen die seit Herbst 2015 frei verfügbare Plattform zur Betreuung von Mieter- und Wohnungseigentümern ein. „Die Digitalisierung der

Beziehung zwischen Verwalter, Eigentümer und Mieter ist für uns der erste Schritt. Mittelfristig wollen wir uns als digitalen Begleiter für das gesamte Wohnumfeld etablieren“, sagt Casavi-Chef Peter Schindlmeier.

Die Idee dazu sei in erster Linie aus der eigenen Erfahrung heraus entstanden. Schindlmeier: „In allen Lebensbereichen kommt es zu einer immer stärkeren Unterstützung durch digitale Technologien und Kommunikationskanäle. Im Wohnumfeld wird bisher aber meist noch mit sehr traditionellen Mitteln wie Brief, Telefon oder Hausaushang gearbeitet. Es gibt keine ganzheitliche digitale Vernetzung.“ In der Konsequenz fühlten sich viele Mieter und Eigentümer mangelhaft betreut und informiert, die Hausverwaltungen und Vermieter blieben auf unnötigem Aufwand und Kosten sitzen, und es gebe nur eine mangelhafte Prozess-Integration mit wohnungsnahen Dienstleistern wie Hausmeistern, Handwerkern oder Energieversorgern.

Kiwi.Ki

Der erste Schlüssel ist über 4.000 Jahre alt. Er öffnete das sogenannte Fallriegelschloss, wie Abbildungen auf akkadischen Siegeln aus dem dritten Jahrtausend vor Christus zeigen. Seit damals hat sich die Schlüsseltechnologie zwar weiterentwickelt, stößt heute jedoch endgültig an ihre Grenzen. Angesichts der ständig wachsenden Zahl von Türen, die tagtäglich geöffnet werden müssen, sind neue Konzepte gefordert. Deshalb gründeten Claudia Nagel, Christian Bogatu und Peter Dietrich 2012 Kiwi.Ki. An der Schnittstelle →