

IMMO ZEIT



IMMOEBS

Februar 2021
31. Jahrgang

Fünf Jahre Digitale Transformation:
Aufbruch zum Dauerlauf
Christian Schulz-Wulkow

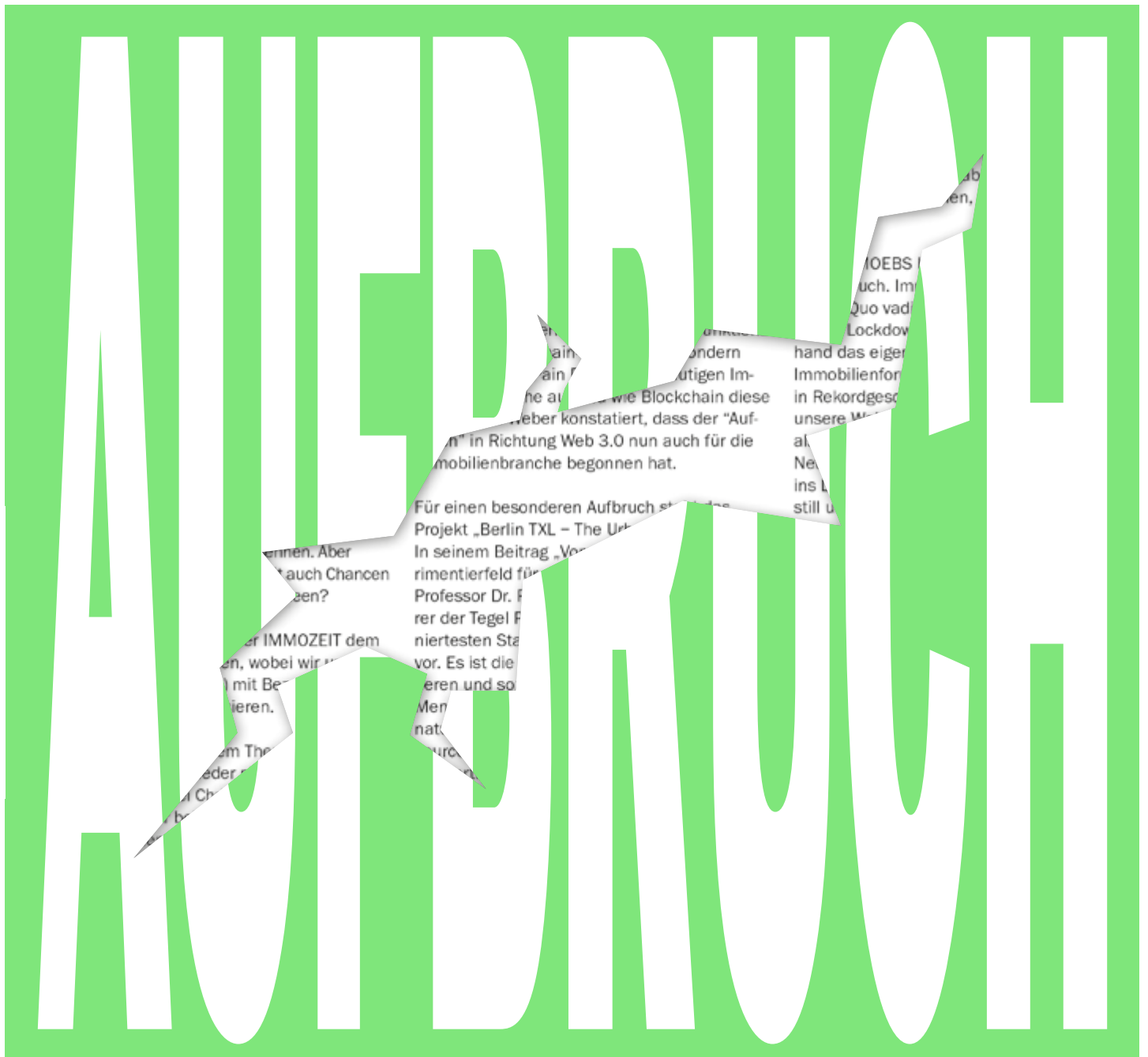
Der überfällige Aufbruch in die
Digitalisierung der Immobilienbranche
Nikolai Roth

Tokenisierung von Immobilien –
Aufbruch zur Transformation durch
disruptive Blockchain-Implementierung
Nicolas Weber

Vom Flughafen zum Experimentierfeld
für die Stadt der Zukunft
Prof. Dr. Philipp Bouteiller

Socialtecture
Julia Erdmann, Indra Musiol

Architektur ist Aufbruch
Johanna Meyer-Grohbrügge



DER ÜBERFÄLLIGE AUFBRUCH IN DIE DIGITALISIERUNG DER IMMOBILIENBRANCHE

A: Nikolai Roth



Wie PropTechs in unterschiedlichen Bereichen der Immobilienbranche das Verständnis von Vernetzung und digitalen Arbeitskonzepten revolutionieren

Die PropTech-Szene durchlief in den vergangenen Jahren eine enorme Weiterentwicklung. Nachdem sich die Immobilienbranche für lange Zeit einer umfassenden Digitalisierung entgegengesetzte, sahen die innovativen PropTech-Unternehmen bereits das Potenzial des Marktes. Sie stiegen ein und profitierten von den Versäumnissen anderer. So verändern vor allem junge Unternehmen die Branche und schaffen neue Lösungen für alte Probleme.

Was bedeutet PropTech?

PropTech-Unternehmen richten sich mit ihren innovativen Lösungen zur Optimierung immobilienwirtschaftlicher Produkte sowohl an Unternehmen (B2B) als auch an Endverbraucher (B2C). Hierbei liegt der Fokus vor allem darauf, durch die Anwendung neuester Informationstechnologien sowie auch Kommunikationstechnologien eine Steigerung der Effizienz der Unternehmensprozesse oder auch gesamter Geschäftsmodelle zu erreichen.

Sie sehen sich in der Rolle der Veränderer und haben sich als Ziel gesetzt, nachweislich zur

»PROPTech-UNTERNEHMEN RICHTEN SICH MIT IHREN INNOVATIVEN LÖSUNGEN ZUR OPTIMIERUNG IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHER PRODUKTE SOWOHL AN UNTERNEHMEN (B2B) ALS AUCH AN ENDVERBRAUCHER (B2C).«

Effizienzsteigerung der Immobilienwirtschaft beizutragen. Hierfür greifen die Startups auf innovative Konzepte zurück. Sie nutzen vielfältige technische Mittel von Big Data über Künstliche Intelligenz und Blockchain bis hin zu Augmented und Virtual Reality, um effiziente Anwendungen für die Zukunft der Branche zu finden. Die Zielgruppe der PropTechs ist genauso divers wie die Unternehmensklasse selbst. Es gibt Konzepte, die sich an Geschäftskunden richten, aber auch Produkte für den privaten Gebrauch. Das sind Makler- und Verwaltungsdienstleistungen, Bauplanung und -finanzierung, aber auch Instandhaltung und Doku-

umentenmanagement, sofern sie Software-Elemente nutzen. Einige Smart-Home-Angebote fallen hingegen heraus, dreht sich ihr Produkt etwa um die Bedienung von Haushaltsgeräten, beispielsweise Smart-TV, Kühlschrank oder Waschmaschine.

Veränderungen sind der Motor

Die Anzahl der Unternehmen, die unter die Bezeichnung PropTech fallen, ist aufgrund des aktuellen Booms merklich, wenn auch auf einigen Tätigkeitsfeldern rückläufig. Im September 2020 hat die Übersicht von proptech.de 469 Unternehmen gezählt. So konnte im Vergleich zu Juni 2020 (452) zwar nur ein verhältnismäßig niedriges Wachstum festgestellt werden, jedoch muss dies im Kontext der globalen Pandemie gesehen werden. Die PropTech-Branche konnte so unter Beweis stellen, dass sie kein fragiler Wirtschaftszweig ist, sondern einer der großen Player im Aufbruch Richtung Digitalisierung der Immobilienbranche.

An welchen Punkten der Wertschöpfung setzt PropTech an?

Die Immobilienbranche vereint viele unterschiedliche Sektoren unter einem Dach. Ein umfassender Bereich ist die Baubranche. Hierzu zählen die Planung von Gebäuden, die

»DIE IMMOBILIENBRANCHE VEREINT VIELE UNTERSCHIEDLICHE SEKTOREN UNTER EINEM DACH. EIN UMFASSENDER BEREICH IST DIE BAUBRANCHE. HIERZU ZÄHLEN DIE PLANUNG VON GEBÄUDEN, DIE DURCHFÜHRUNG DES BAUVORHABENS, ABER AUCH DIE BESCHAFFUNG UND ORGANISATION DER NÖTIGEN BAUSTOFFE.«

Durchführung des Bauvorhabens, aber auch die Beschaffung und Organisation der nötigen Baustoffe. Dazu kommen PropTechs, die die Organisation und vor allem auch Koordination aller Gewerke vereinfachen wollen. Ebenfalls bereits im Prozess des Bauens mit integriert sind nachhaltige Wohnkonzepte durch den Einsatz von Smart Home Assets. Diese können entweder direkt bei der Planung der Immobilien berücksichtigt, oder aber auch nachträglich aufgerüstet werden. Im Anschluss an diese Prozesskette folgen die Sektoren der Vermietung oder des Verkaufs der Immobilien. Da hier oftmals Makler mit eingebunden werden, findet sich hier auch der Bereich der sogenannten Makler-Tools. Unterstützen bei der Vermarktung von Objekten können die PropTechs im Gebiet der Visualisierung. Sowohl das Vermessen als auch die Besichtigung von Räumlichkeiten können virtuell durch neueste Techniken realisiert werden. Für die kommerzielle Nutzung oder Vermietung größerer Liegenschaften gibt es bereits diverse Anbieter, die Plattformen für die übersichtliche Nutzung der einzelnen Wohneinheiten anbieten.

»NEBEN DER MODERNISIERUNG DER GEBÄUDE- ODER WOHNKOMPLEXE SELBST VERÄNDERT SICH AUCH DAS MAKLERGESCHÄFT.«

Moderne Lösungen für die Herausforderungen des Bauvorhabens

Dass der Alltag auf einer Baustelle hektisch werden kann, ist kein Geheimnis. Viele Gewerke greifen ineinander und arbeiten auf engstem Raum zusammen. Da kann selbst der organisierteste Bauherr oder Bauherrin mal den Überblick verlieren. Um sowohl im privaten als auch gewerblichen Bauvorhaben

eine bessere Organisation und Kooperation der einzelnen Profis gewährleisten zu können, haben die Macher des Münchner PropTechs reINVENT eine Plattform kreiert, auf der alle Gewerke zusammenlaufen. Die Lösung des PropTechs schafft einen Gesamtüberblick aller Arbeiten, vom Planungsvorhaben bis zum Anbringen der Dachziegel. So hat man als Nutzer zu jeder Zeit einen genauen Einblick in das Geschehen auf der Baustelle und kann auch intern eine effizientere Koordinierung der einzelnen Arbeiten ermöglichen. Das Unternehmen selbst setzt auf eine cloudbasierte Systemlösung und kombiniert so neueste Technik mit klassischem Baugewerbe. Nicht nur die Nutzer sind große Fans des Organisationswunders, auch die Investoren sehen das enorme Potenzial. Im Juli 2020 sicherten sich die Macher von reINVENT mit Alstin Capital und Carsten Maschmeyer einen namhaften Kapitalgeber.

Smart Homes – die Häuser der Zukunft

Bei der Konzeption neuer Wohnräume werden mittlerweile viele Ansätze des Smart Homes berücksichtigt, sodass der Wohnraum optimal mit schlauer Technik ausgestattet werden kann. Die Lösungen von Smart Home-Systemen sind breit aufgestellt, es gibt intelligente und vor allem energiesparende Heiz- und Kühlsysteme, ausgeklügelte Lösungen für das Öffnen von Türen oder die Sicherheit von Personenaufzügen. Darüber hinaus finden sich auch vermehrt umfassende Ansätze zur vollständigen Vernetzung gesamter Wohn- oder Bürokomplexe. Vor allem in kommerziell genutzten Räumlichkeiten sind die Vorteile einer smarten Gebäudetechnik gravierend. Ein gutes Beispiel für ein sehr durchdachtes Konzept ist das PropTech Sensorberg. Hier werden die Zutrittsrechte einzelner Personen, das Öffnen von Schließfächern der Mitarbeiter sowie auch die komplette Regelung eines Aufzugsystems in einer Plattform koordiniert. Das Besondere dieser Unternehmenslösung ist, dass man Sensorberg von Beginn an im betreffenden Gebäude einpla-

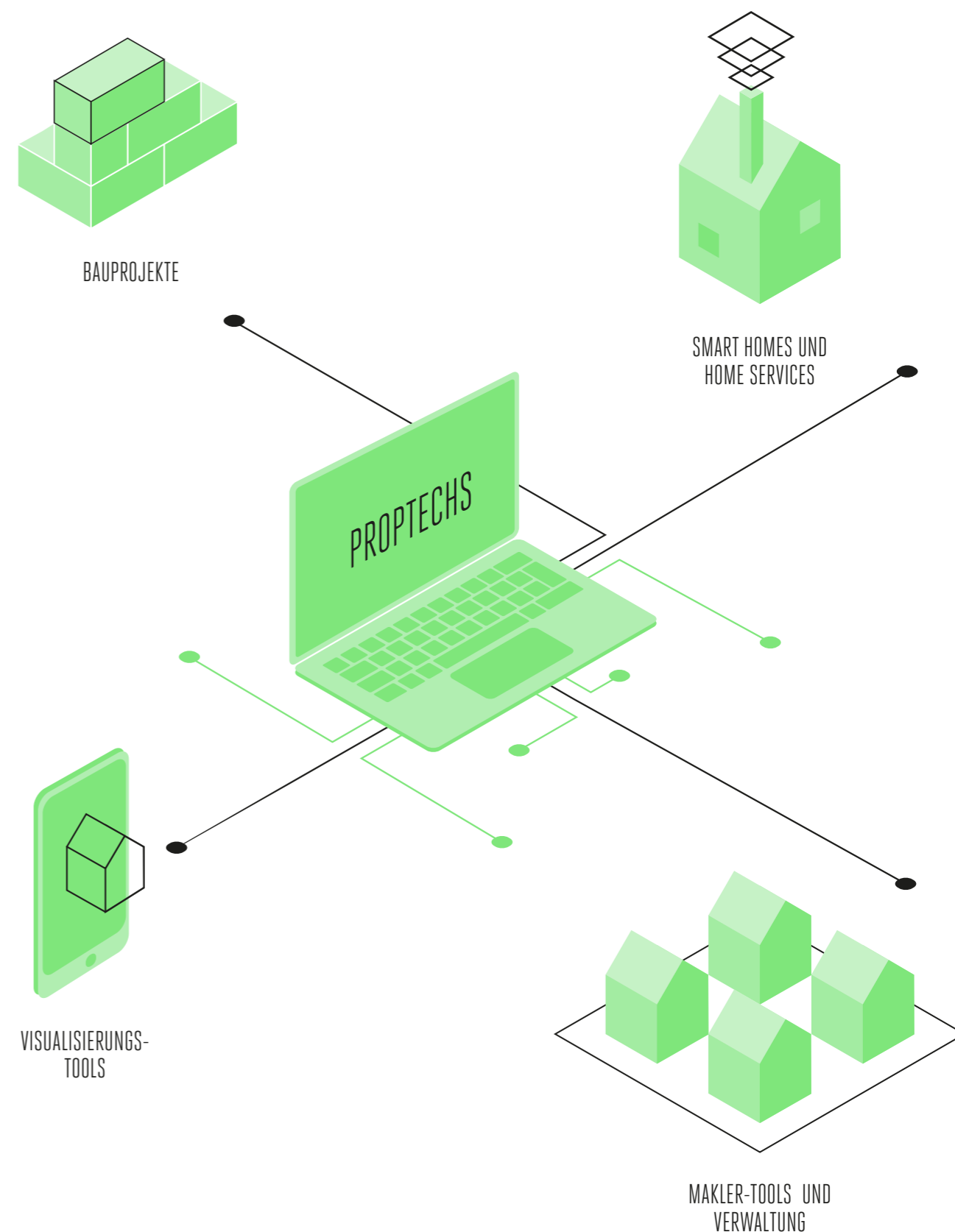
nen kann, eine spätere Integration jedoch auch möglich ist. So können nachträgliche Modernisierungen ohne größere Hindernisse durchgeführt werden, und nachhaltige Unternehmenskonzepte können in älteren Gebäudekomplexen stattfinden.

»MAKLER MÜSSEN KÜNFTIG BEREITS VOR BEAUFTRAGUNG ZEIGEN, WAS IHRE LEISTUNG WERT IST. SIE MÜSSEN DEN KUNDEN DAVON ÜBERZEUGEN, DASS SEINE IMMOBILIE ES VERDIENT, VON EINEM PROFI VERKAUFT ZU WERDEN. DA IST NOCH EIN WEITER WEG ZU GEHEN.«

Digitalisierte Arbeitsprozesse in den Alltag integrieren

Neben der Modernisierung der Gebäude- oder Wohnkomplexe selbst verändert sich auch das Maklergeschäft. Getrieben von dieser Bewegung und der festen Überzeugung, dass man den Makleralltag nachhaltig smarter gestalten muss, entwickelte sich aus dem ersten digitalen Makler Deutschlands das Unternehmen Maklaro B2B. Ganz im Sinne der fortschreitenden und vor allem auch notwendigen Digitalisierung der Immobilienbranche bietet das PropTech digitale innovative Lösungen für den Makleralltag an. Aktuell liegt der Fokus vor allem auf der sogenannten LeadFabrik. Hierbei handelt es sich um eine digitale Kontaktstrecke, die durch optimierte Usability eine höhere Conversion Rate (CR) erzielt und zu nachweislich mehr Verkäuferleads auf der Website des Maklers führt. Wichtig ist, dass bereits beim ersten Kontakt mit dem Kunden umgedacht werden muss.

AN WELCHEN PUNKTEN DER WERTSCHÖPFUNG SETZT PROPTech AN?



ÜBERSICHT PROPTechs



»DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT IST EIN GIGANTISCHES FELD MIT ETABLIERTEN PLAYERN, DIE NOCH VERHÄLTNISSMÄßIG ANALOG AUFGESTELLT SIND. PROPTechs ÄNDERN DIES, DENN DIE DIGITALE REVOLUTION MACHT AUCH VOR GEBÄUDEN UND GRUNDSTÜCKEN KEINEN HALT.«

Dieser erfolgt in der Regel über die Website und dort muss der Nutzer »abgeholt« werden. Die Qualitäten der klassischen Makelei müssen zukünftig mit den Vorteilen der digitalen Arbeitsprozesse Hand in Hand gehen. Daneben bietet Maklaro weitere Produktlösungen wie Unterstützung beim Online-Marketing (Marketing Manufaktur) an, um die Online-Eigentümerakquise ganzheitlich im Namen des Maklers durchzuführen und diesem abzunehmen. Doch nicht nur bei den Maklern stehen die Zeichen auf Aufbruch, in der Branche tut sich noch mehr.

»NICHT NUR DIE OPTISCHE DARSTELLUNG DER IMMOBILIEN IST MIT INNOVATIVER TECHNIK REVOLUTIONIERT WORDEN, AUCH DIE BETREUUNG UND VERWALTUNG VON LIEGENSCHAFTEN KANN ONLINE STATTFINDEN.«

Neue Perspektiven schaffen

Mit Inreal gibt es ein Unternehmen auf dem Markt, das die visuelle 3D-Darstellung von

Gebäudekomplexen oder Apartments revolutioniert hat. Durch die innovative Darstellung von Immobilien ermöglicht das PropTech eine völlig neue Form der Vermarktung. Interessenten müssen nun nicht mehr vor Ort sein, um ein Gefühl für eine Wohnung zu erhalten, sondern können durch digitale Rundgänge ganze Komplexe erkunden. Darüber hinaus bietet Inreal die Möglichkeit, während eines Rundgangs individuelle Veränderungen an der dargestellten Immobilie vorzunehmen. So hat der Nutzer die Möglichkeit, die Aufteilung eines Badezimmers oder die ganze Gestaltung einer Etage des Bürokomplexes zu verändern. Hierbei können nicht nur Wandfarben ausgetauscht, sondern auch ganze Raumaufteilungen und Einrichtungsfeatures verändert werden.

Intelligente Verwaltungskonzepte mit umfassender Übersicht

Nicht nur die optische Darstellung der Immobilien ist mit innovativer Technik revolutioniert worden, auch die Betreuung und Verwaltung von Liegenschaften kann online stattfinden. Das PropTech Zenhomes ist mit vermietet.de einer der erfolgreichsten Anbieter in diesem Bereich und hat sich zum Ziel gesetzt, ein Ökosystem rund um die Immobilie zu schaffen. Der Nutzer hat die Möglichkeit, seine individuelle Immobilienverwaltung aufzubauen und durch das Baukastensystem die Services zu buchen,

die auch wirklich benötigt werden. Darüber hinaus umfasst das Tool smarte Lösungen für die Buchhaltung oder Nebenkostenabrechnungen. So werden in diesem Bereich nicht nur schnellere Arbeitsabläufe gewährleistet, sondern auch eine übersichtliche Datengrundlage für die Verwaltung generiert. Der Anspruch des PropTechs ist es, durch intelligente Technologie und intuitive Tools den organisatorischen Aufwand bei Vermietungen drastisch zu reduzieren.

»DER NUTZER HAT DIE MÖGLICHKEIT, SEINE INDIVIDUELLE IMMOBILIENVERWALTUNG AUFZUBAUEN UND DURCH DAS BAUKASTENSYSTEM DIE SERVICES ZU BUCHEN, DIE AUCH WIRKLICH BENÖTIGT WERDEN.«

Durchblick im Anbieterdschungel

Für den Fall, dass der Fokus der Anwendung rein auf der Seite des Immobilienmanagements liegt, bietet die PropTech-Branche weitere Lösungen. Man muss nicht mehr für alle Mieter einzelner Wohnungen jede Nebenkostenab-

rechnung gesondert erstellen oder im unhandlichen Papierformat einlagern. Mit den Lösungen des PropTechs objego geschieht der administrative Part digital. Die Plattform ermöglicht dem Nutzer, individuell die Nebenkostenabrechnungen zu generieren. Bei automatisierten Arbeitsprozessen wird oftmals die nicht vorhandene Editierbarkeit bemängelt. Dieser Kritik wirkt objego entgegen. Das PropTech ermöglicht in seinem Produkt dem Nutzer individuelle Anpassung und Einfügungen spezifischer Daten. So können Posten wie Flurreinigung, Müllabfuhr oder Gebäudeversicherung entsprechend den Absprachen zwischen Mieter und Vermieter eingefügt werden. All dies verdeutlicht, dass die Digitalisierung des Immobiliensektors bereits durchdachte Lösungen für den Alltag hervorgebracht hat und auch in Zukunft innovative Produkte konzipieren wird.

Der Aufbruch in eine digitalisierte Immobilienbranche

Die Immobilienwirtschaft ist ein gigantisches Feld mit etablierten Playern, die noch verhältnismäßig analog aufgestellt sind. PropTechs ändern dies, denn die digitale Revolution macht auch vor Gebäuden und Grundstücken keinen Halt. Auf vielen Unternehmensfeldern werden bereits neue, digitale Lösungen installiert. Die jungen Unternehmen verschlanken Prozesse, beschleunigen sie und gestalten sie mit ihren Innovationen effizienter.



Nikolai Roth ist Gründer und Geschäftsführer von Maklaro, Anbieter von digitalen Makler-Services, die eine Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfung des Immobilienverkaufs ermöglichen. Den Ursprung für das digitale Produktportfolio des Unternehmens bildet die langjährige Marktpräsenz von Maklaro als digitaler Immobilienmakler. Außerdem bloggt Nikolai Roth seit 2016 auf PropTech.de über die Digitalisierung der Immobilienbranche und ist darüber hinaus im Vorstand der German PropTech Initiative e. V.