

Proptechs haben sich viel vorgenommen

von Ulrich Schüppler

Start-up-Unternehmen, die mit digitalen Geschäftsmodellen die Immobilienbranche verändern wollen, haben wenige Mitarbeiter, aber große Wachstumsambitionen. Die meisten wollen im Wohnimmobiliensegment für mehr Standardisierung sorgen, hat die Beraterfirma Bell Management Consultants (BMC) in ihrem allerersten Report zur Proptech-Branche ermittelt.

Exakt 146 Proptech-Unternehmen hatte BMC angeschrieben und um die Nennung von unternehmensspezifischen Daten und eine Vorstellung des jeweiligen Geschäftsmodells gebeten. Rund 30% (45 Unternehmen) haben an der Umfrage teilgenommen.

Nahezu 90% der befragten Proptechs hoffen, mit ihren Lösungen das Massengeschäft mit der Wohnungsvermietung zu automatisieren und den Hausverwaltern dadurch Kosten zu sparen. Entsprechend sind Property-Manager die Personengruppe, die am häufigsten als Zielkunden genannt werden (75%), gefolgt von Projektentwicklern (73%) und Immobilienfonds (68%).

Proptechs beklagen mangelnde Innovationsbereitschaft der Immobilienbranche

Die meisten Proptech-Start-ups verfügen über eine geringe Personaldecke, die Hälfte der befrag-

ten Unternehmen hat weniger als zehn Mitarbeiter. Am stärksten wachsen wollen die Proptechs, die zwischen sechs und 15 Mitarbeiter aufweisen.

Neben dem Immobilienmanagement dürfte sich nach Ansicht der Proptechs vor allem das klassische Maklergeschäft durch die Digitalisierung künftig stark verändern. Über 80% der befragten Proptechs streben Kooperationen mit etablierten Immobilienunternehmen an, aber 53% beklagen fehlende Innovationsbereitschaft der in ihren Augen konservativen Branche und sehen das als größte Hemmschwelle für die Digitalisierung.

Am 4. Mai 2017 stellen 30 Proptechs ihr Geschäftsmodell auf Initiative von BMC beim Proptechpitch in Köln vor.