

Transparenz für den PropTech-Markt

Autor: Christoph Berger



Der 1. PropTech-Report hat das Ziel, Transparenz in die deutsche PropTech-Szene zu bringen und den Markt anhand der relevanten Unternehmenskennzahlen zu begleiten.

Die Mehrzahl der deutschen PropTechs hat wenige Mitarbeiter, ambitionierte Wachstumsziele und eine Fokussierung auf die Asset-Klasse Wohnen – das Mieter-Massengeschäft lasse die höchsten Standardisierungs- und Automatisierungsgrade zu.

Empfehlung der Redaktion



2015 | OriginalPaper | Buchkapitel

Digitalisierung im Property Management – Prozessoptimierung durch IT-gestützte Verfahren

Property Management in der Immobilienwirtschaft umfasst komplexe Prozesse, die kaufmännische und technische Kompetenzen zur wirtschaftlichen, technischen und organisatorischen Betriebsführung

eines Gebäudes oder ganzer Gebäudebestände verbinden. Es

So haben über die Hälfte der befragten Unternehmen im von Bell Management Consultants initiierten und durchgeführten "1. PropTech Report" weniger als zehn Mitarbeiter. Die Unternehmen mit einer Mitarbeiteranzahl von sechs bis 15 Leuten wollen im Durchschnitt bis Ende 2017 um rund 470 Prozent und bis Ende 2019 sogar um rund 2.000 Prozent wachsen. PropTechs mit weniger als sechs Mitarbeitern haben etwas geringere, solche mit mehr als 15 Mitarbeitern nur leicht geringere Wachstumsziele. Das Beratungsunternehmen hatte für seine Befragung 146 der jungen auf die Immobilienbranche ausgerichteten Technologieunternehmen angeschrieben und von 45 Antwort erhalten.

PropTechs – die Fintechs der Immobilienbranche

Analog zu den Fintechs im Finanzbereich, wurde in der Immobilienbranche der Begriff PropTech geprägt, heißt es im Kapitel "[The Fintech Market in Germany](#)" des Springer-Fachbuchs "Fintech in Germany". Bis auf das Immobilien Crowdfinancing gebe es zwischen den beiden Bereichen allerdings keine Überschneidungen, schreiben Gregor Dorfmeier, Lars Hornuf, Matthias Schmitt und Martina Weber.

Ähnlich ist jedoch der Geschäftsansatz. Denn genauso wie die Fintechs, die sich meist nur einen kleinen Teil der Wertschöpfungskette eines traditionellen Finanzunternehmens herauspicken, wie es im Kapitel "[Kampf oder Kooperation – Das Verhältnis von jungen Wilden und etablierten Geldinstituten](#)" im Springer-Fachbuch "Multi- Omnichannel-Management in Banken und Sparkassen" beschrieben wird, setzen auch die PropTechs darauf, die Branche aufgrund des sich verändernden Digitalisierungsverständnisses grundlegend zu verändern.

Klage über fehlende Innovationsbereitschaft

Laut den Ergebnissen der durch Bell Management Consultants befragten Unternehmen, sehen diese vor allem das klassische Maklergeschäft mit seinen Transaktionen und Vermietungen von den Veränderungen betroffen – genauso das Immobilienmanagement.

Doch noch hapert es laut den PropTechs an der Umsetzung in den etablierten Unternehmen der Branche. 53 Prozent nannten das Festhalten der Marktteilnehmer an alten Mechanismen und fehlende Innovationsbereitschaft als die größte Hemmschwelle für digitale Innovation. Dabei würden sich über 80 Prozent aller befragten PropTechs über Kooperationspartnerschaften mit professionellen Branchenteilnehmern freuen, um ihr Produkt im Praxiseinsatz weiterzuentwickeln.