



Heute erwarten Nutzer, Informationen jederzeit und überall zu erhalten. Miet- und Kauftransaktionen wollen sie mit möglichst geringem Aufwand umsetzen.

Wenn klassische Makler nicht selber Plattformen oder Netzwerke gründen, haben sie PropTechs nichts entgegenzusetzen.

Selten zuvor unterlag die Maklerbranche so starkem Druck wie in den vergangenen Jahren. Die Einführung des Bestellerprinzips für Vermietungen, ein verändertes Kundenverhalten und der Markteintritt neuer technologiegetriebener Wettbewerber führten zur Neuausrichtung von Geschäftsmodellen, zu Kooperationen und Übernahmen. Das große Maklersterben blieb aus, allerdings fand eine gewisse Konsolidierung des Marktes im Segment der Einzelunternehmen und Personengesellschaften statt.

Bereits Ende der 1990er Jahre lösten Immobilienplattformen wie Immobilienscout24, Immowelt oder Immonet zunehmend Zeitungen als „first point of contact“ zwischen Makler und Interessent ab. Heute erwarten Nutzer, Informationen jederzeit und überall zu erhalten und Miet- und Kauftransaktionen mit möglichst geringem Aufwand umsetzen zu können.

Der Markteintritt der technologiegetriebenen Start-ups, der PropTechs, verstärkte sich mit der Einführung des Bestellerprinzips 2015, da der Vermietungssektor einen hohen Anteil an standardisierbaren und skalierbaren Elementen enthält. Dennoch: Die Zahl der mit der Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen befassten Unternehmen stieg nach Zahlen des

MAKLER

Leben mit den PropTechs

Die zunehmende Digitalisierung sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich fordert von Maklerunternehmen Anpassungen und Neuausrichtungen der Geschäftsmodelle.

Statistischen Bundesamtes zwischen Ende 2014 und Ende 2016 um gut 490 Betriebe. Allerdings reduzierte sich die Zahl der Einzelunternehmen und Personengesellschaften – Unternehmen, die in der Regel im kleinteiligen Geschäft tätig sind – in diesem Zeitraum um 875 Betriebe. Jüngere Zahlen liegen auf dieser Ebene noch nicht vor, sodass sich die Entwicklung nicht fundiert verfolgen lässt.

In den Bereichen „Planen & Bauen“, „Visualisieren“ oder „Bewerten“ ist mit PropTech-Neugründungen zu rechnen

PropTechs zeigen unterschiedliche Marktausrichtungen und weisen verschiedene Digitalisierungs- und Zentralisierungsgrade auf. Aktuell zählt der Accelerator blackprint PropTech Booster, der zum europäischen PropTech-Hub ausgebaut werden soll, in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz 527 PropTechs. Die höchsten Anteile entfallen auf die Bereiche „Vermitteln“ (30 Prozent) und „Verwalten“ (16 Prozent).

„Aktuell spielt die Vermittlung noch die größte Rolle. Wir sehen allerdings, dass neue digitale Geschäftsmodelle immer technologiegetriebener werden. Deshalb gehen wir davon aus, dass der Anteil und der Einfluss der PropTechs insbesondere im Bereich Künstliche Intelligenz oder Internet of Things deutlich zunehmen wird“, sagt Jakob Schulz, Senior Program Manager beim Booster. Zudem sammeln die PropTechs immer mehr Geld ein. In Bereichen wie „Planen & Bauen“, „Visualisieren“ oder „Bewerten“ schlummere noch viel Optimierungspotenzial. Hier sei mit weiteren Neugründungen zu rechnen. Die Zeit, die von der Gründung neuer PropTechs bis zur ersten großen Finanzierungsrunde vergehe, habe sich seit 2013 zudem nahezu halbiert.

„Die Start-ups haben die Branche wachgerüttelt. Vieles läuft heute schon über Online-Tools, was gestern noch undenkbar schien – die Bereiche Vermietung und Investment zum Beispiel“, erläutert Timo Tschammler, CEO von JLL Deutschland. Im Fokus der PropTechs stünden Künstliche Intelligenz, Machine Learning und Blockchain. Blockchain teste man derzeit intern in Spanien.

Angebote, die Onlinevermittlung und klassisches Maklergeschäft kombinieren, bieten beispielsweise McMakler, realbest oder Homeday an. Das Mitte 2015 gegründete Start-up »

McMakler ist ein in Deutschland und Österreich aktiver Immobiliendienstleister, der digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Betreuung der Kunden durch eigene Makler vor Ort kombiniert. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka. Ende 2018 wies das Unternehmen 550 Makler, davon 300 festangestellt, auf. Zu den Investoren zählen Frog Capital, Target Global, Piton Capital, Lakestar und Cavalry Ventures. In diesem Jahr plant das Unternehmen die Expansion in weitere Länder und die Entwicklung neuer Software-Meilensteine.

Maklerdienstleistung wird per Analyse- und Kommunikationstechnologien optimiert. Netzwerken steht im Fokus

Realbest, 2013 von Mathias Baumeister gegründet, beschäftigt mittlerweile 50 Mitarbeiter. Immobilienmakler, Finanzdienstleister und andere Vermittler können hier die Akquise und die Vermittlung von Wohnimmobilien online abwickeln. Zudem können sie Beziehungen zu potenziellen Käufern und Verkäufern aus dem eigenen Kundenbestand teilen und im Netzwerk kooperieren. Zu den Investoren gehören CommerzVentures, Hella Capital, Immotech Venture, IBB Beteiligungsgesellschaft, Ventech sowie Business Angels aus dem Immobilienbereich. Im laufenden Jahr sind der Ausbau neuer Vertriebskanäle, die Weiterentwicklung der Online-Plattform, der Launch neuer Features und eine neue Finanzierungsrunde geplant.

Beim Maklerunternehmen **Homeday**, 2015 von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet, unterstützen 100 Mitarbeiter in Berlin und Köln sowie 100 Homeday-Makler Immobilienverkäufer und Käufer bundesweit. Zu den Investoren zählen Project A Ventures, Purplebricks und Axel Springer. Für 2019 plant Homeday eine 100-prozentige Marktabdeckung in Deutschland mit Homeday-Maklern und eine breit angelegte Marken- und Marketingkampagne.

Maklaro, 2013 von Nikolai Roth gegründet, ist ein digitaler Immobilienmakler mit 15 Mitarbeitern. Das Unternehmen agiert deutschlandweit zentral von seinem Standort in Hamburg aus. Zu den Investoren zählen Family Offices, JLL, Innovationsstarter Fonds Hamburg, Marc Stilke, Lars Grosenick und Martin Hecker. Für den Immobilienverkauf zum Höchstpreis setzt das Start-up auf das Online-Bieterverfahren. Seit 2018 kooperieren die PropTechs Maklaro, Immomio, ein Softwareanbieter für digitales Interessentenmanagement, und 21st Real Estate, ein Cloud-Software-Anbieter mit 25 Mitarbeitern, und decken nun Vermietung und Verkauf von Wohnimmobilien mit digitalen Dienstleistungen ab.

PropTech-Anbieter wie **wohnungshelden** oder **Housy** konzentrieren sich mit ihrem Angebot darauf, den Vermietungsprozess einfacher und effizienter zu gestalten. Zu den Investoren des

Viele tradierte Maklerunternehmen sehen PropTechs als Bedrohung. Diese Angst ist unbegründet. Vielmehr rückt das eigentliche Makeln wieder in den Mittelpunkt.

Links (v.l.):
Daniel Vallés Valls und Martin Staudacher sind Geschäftsführer der wohnungshelden.

Rechts (v.l.):
Lukas Pieczonka, Hanno Heintzenberg und Felix Jahn sind Gründer und Geschäftsführer von McMakler.



Fotos: wohnungshelden; McMakler

2016 von Martin Staudacher und Daniel Vallés Valls gegründeten PropTechs wohnungshelden zählen mehrere „Business Angels“ wie Marc Stilke und Lars Grosenick. „Unser primäres Ziel ist es, unser Kerngeschäftsfeld – die vollintegrierte, digitale Vermietung – auszubauen und unseren Kundenstamm in diesem Bereich um weitere kommunale und privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen zu vergrößern. Gleichzeitig wollen wir unser Angebot für Maklerunternehmen ausweiten, indem wir es ihnen mithilfe unserer Softwarelösung ermöglichen, Gewerbeimmobilien und Verkaufsobjekte digital abzubilden“, fasst Staudacher die Pläne für 2019 zusammen. Nutzer des Berliner Start-ups Housy erhalten passende Wohnungsangebote auf Basis ihrer Wunschkriterien per Matching-Algorithmus direkt vom Vermieter. Der Vermieter wählt den Mieter aus und bezahlt Housy.

Auch im Dienstleistungsbereich agieren viele PropTechs, etwa mit Bewertungsplattformen oder Virtual Reality

Zahlreiche PropTechs agieren in einem Maklerleistungen ergänzenden Dienstleistungsbereich. Das Big-Data-Start-up **Mietcheck.de** bietet eine Immobilien-Bewertungsplattform, die mit Hilfe wissenschaftlich fundierter Algorithmen berechnet, zu welcher Miete oder zu welchem Preis ein bestimmtes Objekt aktuell am Markt angeboten werden kann. „Wir sehen mietcheck.de als Tool, durch das Experten und Privatpersonen eine höchst objektive Einschätzung zur speziellen Immobilie erhalten. Diese

Einschätzung ist deshalb so objektiv, weil sie komplett auf maschinellem Lernen beruht. Das ermittelte Ergebnis kann vom Nutzer nicht (bewusst oder unbewusst) beeinflusst werden. Das macht es als Benchmark so wertvoll“, erläutern Andreas Mense, Benedikt Mangold und Steffen Seel, die das PropTech 2017 gegründet haben. Die Immobilienbewertung soll zukünftig auch für B2B-Kunden als API-Lösung zur Verfügung stehen.

Inreal Technologies entwickelt Virtual-Reality-Komplettlösungen mit virtuell begehbaren und konfigurierbaren Immobilien. „Wenn potenzielle Käufer ihr neues Zuhause schon lange vor dem Bau live am Bildschirm oder auf der Leinwand erleben können, bekommen sie dafür ein ganz anderes Gefühl. Das gilt für Kaufinteressenten im Wohnbereich genauso wie für Mieter im Bürosegment“, erläutert CEO Enrico Kürtös.

Intelligentes Datenmanagement ermöglicht das Berliner PropTech **Architrave**. Dessen KI-Roboter DELPHI erkennt die Inhalte, klassifiziert die Dokumente, benennt sie exakt, extrahiert die wichtigsten Daten und sortiert sie an die richtige Stelle der Ablage. Anfang des Jahres ist die DekaBank mit zwölf Prozent bei dem PropTech eingestiegen. Deka Immobilien wird als Kunde dessen Künstliche-Intelligenz-Technologie für die automatische Erkennung und Sortierung von Objektdokumenten sowie die Extraktion von Dokumenteninhalten nutzen.

„Unser Verhältnis zu den tradierten Maklerunternehmen ist nicht immer einfach. Viele sehen uns als Bedrohung und fürchten in der fortschreitenden Digitalisierung eine Disruption für die Maklerbranche. Diese Angst ist allerdings unbegründet. Mithilfe der Digitalisierung und Automatisierung von alltäglichen Arbeitsschritten sowie der Entwicklung von Prozesssoftware“



Dort, wo wir lokal an den Start gehen, erarbeiten wir sehr schnell eine starke Marktposition.

rückt das eigentliche Makeln wieder in den Mittelpunkt“, so Heintzenbergs Erfahrung. „Wir werden von unseren etablierten Marktbegleitern aufmerksam beobachtet. In der Vergangenheit war viel Kritik zu hören. Die Lage dreht sich aber. Etablierte Makler sind mittlerweile neugierig, wie Maklaro es schafft, mit nur einem Standort zentral aus Hamburg deutschlandweit Verkäufe abzuwickeln“, stellt Roth fest.

„Wir befinden uns in regelmäßigem Austausch mit anderen Maklerunternehmen, und davon profitieren beide Seiten. Es bleibt aber nicht aus, dass der eine oder andere Maklerunternehmer inzwischen mit etwas Unbehagen auf uns schaut, weil wir uns dort, wo wir lokal an den Start gehen, sehr schnell eine starke Marktposition erarbeiten“, berichtet Wicker.

Big Data wird für Makler zum Risiko, wenn sie gegenüber Kunden nicht den Mehrwert ihrer Leistungen herausstellen

Die oft beschworene Disruption der Maklerbranche durch die digitalen Start-ups ist bisher ausgeblieben. Allerdings stehen die Unternehmen im Hinblick auf die mögliche Ausdehnung des Bestellerprinzips auf den Immobilienkauf und den Umgang mit Big Data vor Herausforderungen. „Informationen über Objekte, Kauf- und Mietpreise werden sich viel effektiver und effizienter beschaffen und verarbeiten lassen“, so Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbandes IVD. Diese Entwicklung werde für Makler genau dann zum Risiko, wenn sie es versäumten, den digital nicht ersetzbaren Mehrwert ihrer Leistungen gegenüber dem Kunden herauszustellen.

„Wir bieten komplexe Dienstleistungen mit einem deutlich geringeren Standardisierungspotenzial. Bei der Konsolidierung von Daten greifen wir jedoch durchaus auf die Leistungen von PropTechs zurück. Beispielsweise kooperieren wir mit dem Datenraumanbieter Architrave. Bei der Vermarktung nutzen wir Virtual und Augmented Reality, um insbesondere bei Projektentwicklungen das fertige Produkt zu simulieren“, erläutert Andreas Völker, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate Holding.

„Wie wir mit den jeweiligen technischen Lösungen umgehen, entscheiden wir von Fall zu Fall. PropTechs als Wettbewerber für unsere eigenen IT-Lösungen (Build), das Erwerben des PropTechs (Buy) oder das Abschließen von Rahmenverträgen (Partner) – alles ist denkbar. Das klassische gewerbliche Maklergeschäft, also das Beraten von großen Nutzern oder Investoren bei Miet- und Investitionstransaktionen, ist jedoch immer noch ein People-Business“, führt Thomas Herr, EMEA Head of Digital Innovations bei CBRE, aus. Die Digitalisierung habe das Geschäft bereits um so manche innovative Neuerung bereichert. „Ein Beispiel für eine hauseigene Innovation ist unser Analysetool Calibrate, das mithilfe einer urheberrechtlich geschützten Tech-

PropTechs sind darauf ausgerichtet, eine einfache Dienstleistung ohne Kosten für den Verkäufer anzubieten.

Enrico Kürtös setzt mit seinem PropTech auf Virtual Reality.



nologie das Einkaufsverhalten und die Bewegungen von mehr als 100 Millionen Konsumenten untersucht. Daraus lassen sich viele wichtige Informationen ableiten, die beispielsweise für die Ermittlung der optimalen Lage für einen Einzelhändler perfekt sind“, so Herr. „Eine wirkliche Innovation im Investmentberatungsgeschäft wäre gegeben, wenn eine Plattform an den Markt kommt, die die Vielzahl der global verfügbaren Immobilieninvestitionsmöglichkeiten hinsichtlich der Kriterien des jeweiligen Investors verlässlich aufbereitet. Denn kein Transaktionsteam hat die Kapazitäten, die Gesamtheit aller weltweit verfügbaren Angebote zu erfassen und auszuwerten“, so sein Fazit.

„Bei uns beschäftigt sich gut ein Drittel mit Digital- und Technology-Themen. Wir stellen unserem globalen Netzwerk kontinuierlich selbst entwickelte digitale Tools und Apps zur Verfügung, um den Vermarktungsprozess zu vereinfachen. Alle Entwicklungen sind dabei ‚mobile first‘ konzipiert, um unsere Immobilienberater ortsunabhängig arbeiten zu lassen“, berichtet Christian Evers, Vorstandsmitglied der Engel & Völkers AG. „Aufgrund ihres Marktwissens und ihrer persönlichen Kompetenz behalten unsere Berater jedoch ihre Daseinsberechtigung.“

Internetmakler stellen einen anonymisierten Vertriebsweg dar. In vielen Fällen ist aber der Beratungsbedarf erheblich

„Unsere Offenen Immobilienfonds und Spezialfonds unterliegen beim An- und Verkauf von Objekten strengen Compliance-Regeln. Der Ablauf der Prozesse muss daher lückenlos dokumentiert werden. Bei der Transaktion komplexer großvolumiger Objekte binden wir professionelle Dienstleister – darunter auch Maklerunternehmen – ein, die uns beispielsweise bei der Due Diligence oder dem Bieterverfahren unterstützen. Offene Vermittlungsplattformen mit Direktkontakt zwischen Anbieter und Kaufinteressent stellen daher für uns keine Alternative zu professionellen Beraterdienstleistungen dar“, erläutert Thomas Schmengler, Geschäftsführer von Deka Immobilien und zuständig für den An- und Verkauf. Das Unternehmen kaufte 2018 Objekte für 3,9 Milliarden Euro an; das Volumen der Verkäufe lag bei 600 Millionen Euro.

„Ich weiß aus vielen Gesprächen, dass eine Großzahl der ‚klassischen‘ Makler noch nicht verstanden haben, dass durch PropTechs neue Wettbewerber auf uns zukommen und sie dem nichts entgegenzusetzen haben, wenn sie sich nicht der Digitalisierung öffnen und selber Plattformen oder Netzwerke gründen, die für sie diese Aufgabe erfüllen. Wir hingegen investieren selber in neue Software und Marketingtools und testen gezielt Methoden aus, mit denen wir am besten neue Kundenkreise gewinnen können“, lautet die Einschätzung von Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter von Rohrer Immobilien Berlin.

„Internetmakler stellen einen weitgehend anonymisierten Vertriebsweg dar, der sich noch am Markt beweisen muss. Unsere Kunden legen größten Wert auf eine persönliche Betreuung und auf ein enges Vertrauensverhältnis gegenüber dem vermittelnden Makler. Stimmt die ‚Chemie‘ zwischen den Beteiligten nicht, stellt sich der Erfolg nur sehr schwer oder gar nicht ein. Insbesondere in ländlichen Regionen oder bei Spezialimmobilien ist der Beratungsbedarf erheblich“, sagt Bernd Hollstein, Verkaufsleiter der Hans Schütt Immobilien Gesellschaft in Kiel.

„Viele PropTechs arbeiten derzeit kostenlos für den Verkäufer. Dieses Geschäftsmodell ist spätestens mit der Einführung eines Bestellerprinzips für den Verkauf erledigt“, ergänzt Dirk Schemmer, Inhaber von Dirk Schemmer Immobilien in Freiburg. Potenziale im Zuge der Digitalisierung gebe es sicherlich im Bereich Prozessoptimierung. „Hier sind wir heute schon sehr gut aufgestellt. Eine Gefahr für mein Unternehmen sehe ich nicht. Wir bedienen Kunden, die Wert auf eine professionelle Dienstleistung auf höchstem Niveau legen. PropTechs sind auf Masse ausgerichtet und sprechen eine andere Zielgruppe an. Dort geht es eher darum, eine einfache oder durchschnittliche Dienstleistung ohne Kosten für den Verkäufer anzubieten“, so Schemmer.

„Für uns als Makler wird es immer wichtiger, Kunden digital zu erreichen und ihnen über neue Tools Mehrwerte anzubieten. Deshalb prüfen wir neben innovativen Ideen, wie zum Beispiel dem Einsatz von Virtual oder Augmented Reality, auch die Funktionen und den Nutzen neuer PropTechs“, erklärt Caren Rothmann, geschäftsführende Gesellschafterin der David Borck Immobiliengesellschaft. Bei der Immobilienakquise setze das Unternehmen auf ein digitales Tool der Eigenentwicklung. „Generell haben für uns die persönliche Betreuung der Immobilienverkäufer und -käufer ebenso wie die jahrelange Erfahrung und das Know-how der Mitarbeiter Priorität. Oft sind Immobilientransaktionen von Privatpersonen mit Emotionen, vielen Fragen und persönlichem Vertrauen zum Makler verbunden – das kann ein PropTech zwar unterstützen, niemals aber ersetzen“, so Rothmanns Erfahrung. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Die Kunden erhalten eine Einschätzung, die auf maschinellem Lernen beruht.