

# Makler der Zukunft



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

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 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.

PropTechs zeigen unterschiedliche

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

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).

**DIE NEUGRÜNDUNGEN** „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“ schlummert 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 Ver-“

mietung 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.

**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, Hevella 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

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

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.

PropTech-Anbieter wie **wohnungshelden** oder **Housy** konzentrieren sich mit ihrem Angebot darauf, den Vermietungsprozess einfacher und effizienter zu gestalten. Zu den Investoren des 2016 von Martin Staudacher und Daniel Vallés Valls gegründeten PropTechs wohnungshelden zählen mehrere Business Angels wie Marc Stilke und Lars Grosenick.

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.

**DIE ETABLIERTEN** „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 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 Maklerunterneh-

men, 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.

**DIE DIENSTLEISTUNGEN** Die oft beschworene Disruption der Maklerbranche durch die digitalen Start-ups ist bisher ausgeblieben. Allerdings stehen die Un-

ternehmen 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.

„Viele PropTechs arbeiten derzeit kostenlos für den Verkäufer. Dieses Geschäftsmodell ist spätestens mit der Einführung eines Bestellerprinzips für den Verkäufer erledigt“, ergänzt Dirk Schemmer, Inhaber von Dirk Schemmer Immobilien in Freiburg. Potenziale im Zuge der Digitalisierung gebe es sicherlich im Bereich Prozessoptimierung. „Doch bei den PropTechs geht es eher darum, eine einfache oder durchschnittliche Dienstleistung ohne Kosten für den Verkäufer anzubieten“, so Schemmer.

Caren Rothmann, geschäftsführende Gesellschafterin der David Borck Immobiliengesellschaft, erklärt hierzu: „Generell haben für uns die persönliche Betreuung der Immobilienverkäufer und -käufer 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.“



Oben (v.l.): Daniel Vallés Valls und Martin Staudacher sind Geschäftsführer der Wohnungshelden.

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

