



Prominente Beteiligung der Branche: PORR und die Schertler Holding sind schon vor einem Jahr mit jeweils 25,1 Prozent bei Pocket House eingestiegen. Das Unternehmen hilft beim Gebäude- und Quartiersmanagement. Reinhard Schertler (Schertler Holding), Christoph Kast, Simone Rongitsch und Gernot Zechmeister (alle Pocket House), Karl-Heinz Strauss (PORR) (v.l.n.r.)

EIN VIRUS VERLEIHT FLÜGEL

Erst wurden sie belächelt, dann flossen Milliarden. Die Immobilienwirtschaft stellt sich die Frage, wie sich ihr Business durch die neuen Technologien verändert, und muss sich von ihrem Konservatismus verabschieden. Aber wo steht PropTech heute? Eine Standortbestimmung von Gastautor Herwig Rollett.

Erst ein Viertel der größeren Immobilieninvestoren hat überhaupt eine Strategie, wie man mit Daten umzugehen gedenkt, so eine Studie von Pi Labs. Andererseits ist man sich laut MetaProp in der Branche einig, dass gerade wegen der Pandemie relevante Technologien schneller in der Praxis eingesetzt werden. Eine weitere Studie von Leesman zeigt auf, dass 83 Prozent der nun von zu Hause aus Arbeitenden der Meinung sind, dass das ihre Produktivität fördert – im Gegensatz zu nur 64 Prozent, die das von ihrem herkömmlichen Büro behaupten können. All das beflügelt Start-ups und Investoren, die etwas verändern wollen.

Hype oder nicht?

Können wir (noch immer) von einem Hype sprechen? Fragen wir die Zahlen. Laut Venture Scanner sind die Investitionen in PropTech-Start-ups zwischen 2016 und 2019 stetig gestiegen, von rund 7 Milliarden Dollar pro Jahr auf über 25 Milliarden. 2020 dann erst einmal

pandemiebedingte Verunsicherung und ein entsprechender Rückgang, aber trotz allem noch rund 17 Milliarden. Das ist aber nur die halbe Wahrheit. Gleichzeitig ist nämlich die Höhe der einzelnen tatsächlich abgeschlossenen Finanzierungsrunden beträchtlich gestiegen und betrug Mitte 2020 mehr als das Doppelte von Mitte 2019. Und jetzt? 2021 bekamen laut Crunchbase bereits mehr als 200 Start-ups aus dem Immobilienumfeld jeweils mehr als eine Million Euro von Investoren. Ohne diesen Schwellenwert sind es über 400 erfolgreiche Finanzierungsrunden bisher in diesem Jahr.

So viel zu den harten Zahlen. Auch die weichen lassen rege Aktivität vermuten: MetaProp misst regelmäßig die Stimmung sowohl auf Seite der Investoren als auch auf Seite der Start-ups, gewissermaßen auch eine Vorausschau auf nun anstehende Entscheidungen. Und hier haben die Werte nach einem durchaus deutlichen, aber letztlich nur kurzen Absacken Mitte 2020 ausgerechnet am Ende des ersten Pandemiejahres auf beiden Seiten ein Allzeithoch erreicht. 59 Prozent der Investoren wollen 2021 mehr Investments tätigen und 37 Prozent ungefähr gleich viele wie letztes Jahr.

Zeit für ein Urteil. Hype oder nicht? Eher nicht – im positiven Sinn. Die Zahlen sind ermutigend, aber nicht überbordend. Gerade Auswirkungen der Pandemie legen die genauere Betrachtung tatsächlicher Bedürfnisse nahe. Dadurch werden sinnvolle Innovationen beschleunigt, gleichzeitig steigt aber auch die Wahrscheinlichkeit, dass nicht jeder Unsinn finanziert wird. Überdies werden Akteure mit bereits früher vorhandenen Schief-lagen nun schneller vom Markt gefegt.

Jenseits der Zahlen

Also: Kapital ist da und fließt nicht nur brav, sondern sogar gerne. Damit wäre dann wohl alles gesagt. Schließlich regiert Geld die Welt. Aber Moment ... die Welt ... war da nicht noch irgend so eine lästige Kleinigkeit ... wie Klimawandel? Ups. Doch nicht so klein.

Da gibt es den immer häufiger bemühten Dachbegriff ESG (Environmental, Social, Governance – siehe Seite 38). Umweltthemen werden in den verschiedensten Größenordnungen technisch angegangen. Hinsichtlich Klimawandel ist klar, dass eine intelligente Steuerung

der Haustechnik Treibhausgasemissionen reduzieren kann – und netterweise auch Kosten. Start-ups beschäftigen sich aber auch mit wesentlich weniger medial präsenten Nischen. So entwickelt etwa BirdShades in Leoben eine für das menschliche Auge durchsichtige Glasbeschichtung, die für Vögel aber sichtbar ist, damit sich diese nicht beim Aufprall auf Fensterscheiben das Genick brechen (zweithäufigste menschengemachte Todesursache von Vögeln).

Hinter den Fenstern, innerhalb der Gebäude, geht es um menschliche Gesundheit und Sozialverträglichkeit. Dort drinnen verbringen wir (zumindest in Industriegesellschaften) im Schnitt rund 90 Prozent unserer Zeit. Um diese nicht unnötig ungesund zu gestalten, besteht noch viel Luft nach oben – und zwar in einem ganz wörtlichen Sinn: Während die Luftqualität draußen gerne kritisch beäugt wird, ist diejenige drinnen in der Praxis oft sogar viel ungesünder. Diese Erkenntnis ist nicht neu. Joseph Allen, Leiter des Harvard Healthy Buildings Program, hat mit seiner Forschungsgruppe schon vor Jahren festgestellt, dass durch eine Verdoppelung der Belüftungskapazität in Büros auch die kognitive Leistungsfähigkeit zu verdoppeln wäre. Gebäude, die entsprechend grünen Standards zertifiziert wurden, würden obendrein rund 30 Prozent weniger Beschwerden verursachen. Muntere Viren in der Innenluft dürften das Feld nun weiter anspornen, es gibt viel zu tun für die PropTech-Tüftler.

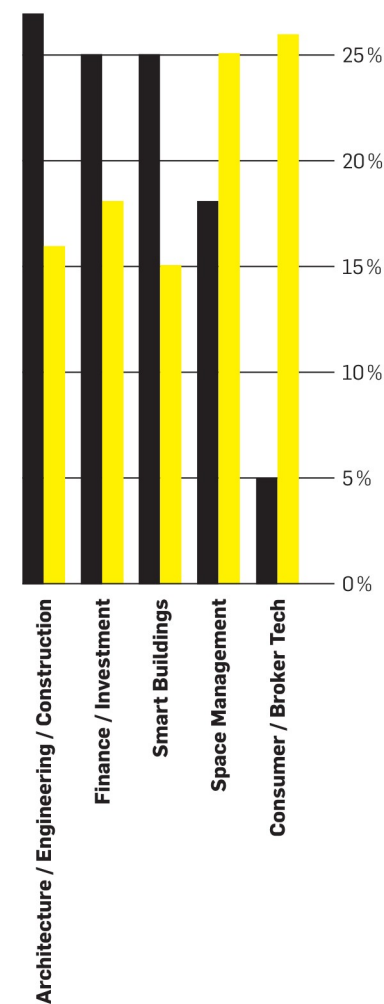
Zukunftsthemen

Accenture hat Digital Twins gerade als einen der fünf wichtigsten Technologietrends für 2021 identifiziert – und zwar nicht bloß unter PropTechs, sondern unter überhaupt allen Technologien, die sie auf dieser schönen Welt gefunden haben. Gut, klingt so natürlich noch nicht cool genug, also reden sie von massiven, intelligenten

LIEBLINGSTHEMEN VON INVESTOREN UND START-UPS

Daten aus: Year-End 2020 Global PropTech Confidence Index, MetaProp, März 2021

■ Interessen der Investoren
■ Innovationen der Start-ups



>



10 (VORERST) KLEINERE ROT-WEISS-ROTE PROPTECHS

3motion

Interaktive Innen- und Außenvisualisierungen
<https://real3motion.com>

Vloor

Digitalisierung alter Grundrisse (2D, 3D, VR)
<https://www.vloor.com>

BirdShades

Fensterbeschichtung gegen tote Vögel
<https://birdshades.com>

Rendity

Online Immobilien-Investments
<https://rendity.com>

LineMetrics

Kabellose Sensoren für bestehende Gebäude
<https://linemetrics.com>

bluSensor

Raumklima-Überwachung
<https://blusensor.com>

Wowflow

Digitalisierung von Wartung und Instandhaltung
<https://wowflow.com>

Pocket House

Digitalisierung von Alltags- und Geschäftsprozessen
<https://pockethouse.at>

prop.ID

Automatisierung von Vermietungsprozessen
<https://prop.id>

REtric

Kaufverträge, Versteigerungen, Finder
<https://retric.at>

Der Trackrekord ist bei einigen PropTechs schon da: Der Apostelhof in Wien ist das 100. Projekt, das die Online-Investmentplattform Rendity mitfinanziert.

>

digitalen Zwillingen. Was damit angedeutet werden soll, ist die Verschränkung von Daten (möglichst viele, bitte) mit – wie könnte es heutzutage anders ein – künstlicher Intelligenz.

Aber auch kleinere Projekte versuchen aus dem Gewimmel am Unternehmenshimmel herauszufiltern, was gerade besonders im Kommen ist. Preisfrage: Was haben Homeward (neue Art der Hauskauf-Finanzierung in Kooperation mit Maklern), SmartRent (diverse Smart-Home-Lösungen) und Mileway (größter europäischer Logistikanbieter für die berühmt-berüchtigte letzte Meile) gemeinsam? Antwort: Es sind die drei Beiträge des Immobiliensektors in den Top 50 einer Liste der 10.000 angeblich am schnellsten wachsenden Unternehmen der Welt.

Sie haben es tatsächlich erraten? Herzliche Gratulation! Dann gibt es jetzt als Preis gleich wieder ein paar Zahlen von MetaProp, die aufzeigen, welchen Bereichen die Köpfe von Investoren und Start-ups gerade den meisten Platz zugestehen. Zuerst zu den Assetklassen, mit denen sich PropTech-Investoren derzeit gerne beschäftigen. Führend sind hier dank Pandemie Büroflächen (30 Prozent der Investoren), gefolgt von Mischnutzung (22 Prozent) sowie Einfamilien- (18 Prozent) und Mehrfamilienhäusern (16 Prozent). Auf den höchstens

mittelprächtigen Plätzen dann Industrie, Gastronomie und Hotellerie. Richtig hart am Ende der Skala das komplette Desinteresse an Seniorenimmobilien und Einzelhandel (jeweils tatsächlich 0 Prozent).

Nun zu den größeren fachlichen Unterthemen innerhalb von PropTech. Investoren und Start-ups wurden getrennt befragt. Es zeigt sich, dass bei allem geteilten Optimismus die Vorstellungen davon, auf welche Themen nun zu setzen ist, doch noch so weit auseinanderliegen, dass das Lieblingsthema der Investoren das zweitletzte der Start-ups ist und das Lieblingsthema der Start-ups das allerletzte der Investoren (siehe Grafik).

Und jetzt gemeinsam

Das allergrößte Thema der Zukunft wird aber möglicherweise gar kein Einzelthema wie die bisher angesprochenen sein, sondern vielmehr ein Metathema: Integration. Sowohl die Daten der Welt als auch die technischen Funktionalitäten der diversen PropTech-Produkte wollen integriert, also zusammengeführt und genutzt werden. Im Kleinen ist das einfach, so generieren etwa die beiden österreichischen PropTechs Vloor und 3motion auch schon auf Basis von Papier-Grundrissen (also Offline-Daten) digitale 3D-Modelle. Wird es komplexer, fehlen aber Standards. Sie würden helfen, Daten zusammenzuführen. Und zwar nicht nur technisch, sondern auch indem sie Marktteilnehmern eine Erfolgsperspektive aufzeigen und damit Anreize schaffen, ihre Daten überhaupt zu teilen.

Durch die Integration von Technologien kann ein Mehrwert geschaffen werden, ohne dafür groß etwas Neues erfinden zu müssen. Diesen Gedanken verfolgt Kan Notoya, Investor bei 31 Ventures, noch weiter in Richtung Exits für PropTechs: Da es aufgrund der relativen Neuheit des Themas an sich eben noch viele reine Punkt-lösungen gäbe, könne ein ressourcenmächtiger Akteur entsprechende Start-ups zusammenkaufen und integrieren. Die Königsdisziplin wäre freilich – wie uns das andere Technologiebranchen schon lange und teilweise ausgesprochen erfolgreich vormachen – überhaupt ein Marktplatz-



ÜBER DEN AUTOR

Herwig Rollett befasst sich mit Methoden und Inhalten von Strategieprozessen, insbesondere mit dem Entwirren von Komplexität und Digitalisierung. Außerdem ist er Präsident des Business Angel Institute.

ansatz, also die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells vom reinen Eigentechologiebetreiber zu einer Ökosystem-Plattform, bei der auch andere jeweils ihre Lösungskomponenten möglichst einfach, mit relativ geringem Risiko und vor allem mit leichtem Zugang zu vielen existierenden Kunden integrieren können.

Der Blick nach vorne

Wie geht es nun weiter? Worüber dürfen wir uns in absehbarer Zukunft freuen? Mehr berührungslose Lichtschalter und Türöffner? Ja, wahrscheinlich, aber das reißt uns jetzt nicht wirklich vom Hocker. Roboter zur UV-Desinfektion wären da schon ein bisschen interessanter. Mark Rojas, Geschäftsführer von Proper, meint sogar, dass bald auch traditionelle Kleinunternehmen in der Immobilienbranche grundsätzlich überdenken würden, wie sie arbeiten, und dann technisch aufschließen. Auf einen größeren Zusammenhang richtet Jillian Williams, Principal bei Anthemis, ihren Blick: Da gereifte PropTechs wie OpenDoor, Rocket

Companies, Loan Depot und Compass nun vermehrt an die Börse drängen, könne die Wahrnehmung davon als Motivation für die Entstehung von mehr neuen PropTechs dienen.

Die Weiterentwicklung der Branche wird jedoch sicher nicht in jedem Unterthema gleich schnell voranschreiten. Pi Labs hält etwa Verhandlungsprozesse für besonders disruptionsresistent. Beispiel Eigentumsbertragungen: Technisch seien sie beschleunigbar, die Käufer trgen jedoch beachtliches Risiko und würden sich wohl weiterhin Zeit für Due Diligence nehmen (die lange nicht so leicht automatisierbar sei wie der Arbeitsfluss). Die Welt hält nicht den Atem an. Das Virus versucht ihn uns sogar zu nehmen. Aber PropTechs und ihre Investoren starten mit neuem Atem wieder durch in Richtung Start-up-Himmel. Per aspera ad astra! ■