

Hamburg, 14. Dezember 2018

## **PropTech-Studie von Union Investment und GTEC: Warum Kooperationen zwischen Startups und etablierten Immobilienunternehmen scheitern**

- **Langsame und anstrengende Entscheidungsprozesse als Haupthindernis**
- **Phase der Gebäudenutzung bietet das größte Potenzial für Kooperationen**
- **Gebäudeperformance als wichtigster Tech-Profitteur**

Zwischen einer exzellenten Idee und einem funktionierendem Business-Konzept liegen häufig Welten. Was diese Welten voneinander trennt, ist auf die PropTech-Welt übertragen in vielen Fällen das fehlende Verständnis der jungen Firmengründer für die Entscheidungsprozesse der Immobilienbranche. „Regulierung, IT-Sicherheit und Dokumentationspflichten kombiniert mit der Vielzahl festgelegter Prozesse wirken auf Startups wie ein Hindernisparcours, der Kooperationen mit den etablierten Immobilienunternehmen den Weg versperrt“, sagt Jörn Stobbe, Chief Operating Officer und Geschäftsführer der Union Investment Real Estate GmbH. In der aktuellen Startup-Studie von Union Investment und dem German Tech Entrepreneurship Center (GTEC), für die weltweit rund 100 PropTech-Unternehmen befragt wurden, nennen über 52 Prozent der digitalen Innovatoren „langsame und anstrengende Entscheidungsprozesse“ als Hauptproblem bei der Anbahnung von Kooperationen mit etablierten Unternehmen. Und für nicht weniger als 68 Prozent der Studienteilnehmer steht die Beschleunigung von Entscheidungsprozessen bei ihren Partnern ganz oben auf der Wunschliste, wenn es um gute Kooperationen geht - gefolgt von höherer Risikobereitschaft auf Seiten der „Grown-ups“ und einer größeren Offenheit für unterschiedliche Kollaborationsmodelle (jeweils 60 Prozent der Nennungen).

„Entscheidungsprozesse lassen sich nicht disruptiv verändern“, kommentiert Jörn Stobbe die Umfrageergebnisse. „Startups müssen lernen, dass komplexe Entscheidungsprozesse und die praktizierte Offenheit bei vielen Immobilienplayern, Partnerschaften in unterschiedlichsten Konstellationen einzugehen, keine Gegensätze sind, sondern sich sogar wechselseitig bedingen. Pilotprojekte sind der effizienteste Weg, sich kennenzulernen und herauszufinden, wo die echten Schmerzpunkte des Kunden liegen. Wichtig: Man muss nicht zu 100 Prozent startklar sein, meist ist man dann zu spät im Markt.“

Für fast Dreiviertel der an der Studie teilnehmenden PropTechs sind Pilotprojekte in der Tat auch der wichtigste Weg, um mit echten Kunden ins Gespräch zu kommen und ihre Idee einem Test zu unterziehen. Joint-Ventures und das Sparring mit Experten genießen unter den verschiedenartigen Kooperationsformen ebenfalls eine hohe Bedeutung, wohingegen Co-Investments, die Entwicklung von Minimum Viable Products (MVPs) oder gemeinsame Events bei den PropTechs weniger stark nachgefragt sind.

## **Zugang zu Know-how und großen Immobilienportfolios**

Das größte Potential für eine Zusammenarbeit mit etablierten Immobilienplayern sehen PropTechs gemäß der Studie in der Phase der Gebäudenutzung (48 Prozent), wobei auch in anderen Phasen im Immobilien-Lebenszyklus – Entwicklung (34 Prozent) und Investment (21 Prozent) – interessante Ansätze zur Kooperation gesehen werden. Insgesamt bestätigt die Studie das hohe Interesse von PropTech-Startups an Kooperationen mit der Branche: Mehr als 70 Prozent der Studienteilnehmer suchen mehr oder weniger aktiv den Zugang zu etablierten Playern. Die Triebfeder für Kooperationen sind dabei weniger als erwartet die erhofften Zugänge zu Big Data, Kapital oder regionalen Märkten. Eine herausragende Rolle spielt offensichtlich der Zugang zum Know-how und der Expertise von großen Unternehmen (57 Prozent). Vor allem sind es aber mit fast 80 Prozent der Nennungen große Immobilienportfolios, also die Assets an sich, die Kooperationen für PropTechs interessant machen.

Passend hierzu ist aus Sicht der PropTechs auch das Property Management mit seinem direkten Zugang zu den Objekten der Bereich, der den technologischen Wandel als erstes umfassend spüren wird (63 Prozent der Nennungen). Den Bereich Transaktion sehen immer noch rund 42 Prozent der PropTechs ganz vorn bei der Digitalisierung. „In Deutschland sorgt schon das Grundbuch dafür, dass sich nicht der gesamte Transaktionsprozess digitalisieren lässt. Teilprozesse wie die Due Diligence oder Kontaktfunktionen können aber in der Tat effizienter gestaltet werden. PropTechs sind also gut beraten, nicht nur in großen Umbrüchen zu denken, sondern Verständnis für Teilprozesse zu entwickeln, bei denen der Schuh besonders drückt“, sagt Jörn Stobbe. Ganz vorn, wenn es um den technologischen Wandel geht, sehen übrigens nur jeweils 40 Prozent den Bereich Asset Management und Vermietung sowie den Bereich Immobilienresearch. Die Immobilienentwicklung steht für nur etwa 27 Prozent der Befragten ganz oben auf der Digitalisierungsliste.

## **Nachhaltigkeit in das Geschäftsmodell integrieren**

Gefragt nach den stärksten Effekten, die sich aufgrund neuer Technologien für die Immobilienbranche ergeben, nennt mit 67 Prozent eine überdeutliche Mehrheit der PropTechs die Verbesserung der Gebäudeperformance. „PropTech-Startups sollten die Verbesserung der Gebäudeleistung mit dem Nutzen für Umwelt und den Nutzer verknüpfen und Nachhaltigkeit in ihr Geschäftsmodell integrieren“, rät Jörn Stobbe. Mit großer Überzeugung erwarten die Startups ferner positive Tech-Effekte auf die Entscheidungsprozesse in den Immobilienunternehmen (64 Prozent), höhere Profitabilität (59 Prozent), höhere Transaktionsgeschwindigkeit (59 Prozent) und verbesserte Kundenloyalität (24 Prozent).

Projiziert auf die nächsten fünf Jahre werden die größten Effekte für die Immobilienbranche einer Gruppe von drei Technologien zugesprochen, in denen sich bereits heute vielfältige Firmengründungen vollziehen: Smart Building/Internet of Things, (Big) Data Analytics und Deep Learning/Künstliche Intelligenz. „Interessant zu sehen ist, dass die Blockchain im Zuge der negativen Diskussion um Kryptowährungen wie Bitcoin auf der Gründerseite etwas von ihrem Glanz verloren hat“, sagt Jörn Stobbe. „Startups, die sich mit Blockchain-Lösungen für die Immobilienwirtschaft befassen, sollten sich davon keineswegs entmutigen lassen. Blockchain bietet in kaum einer Branche so immenses Potential wie in der Immobilienwirtschaft und steht daher auch weit oben auf unserer Digital-Agenda.“

„Die Studie zeigt, wie relevant für Konzerne der richtige Zugang und Partner in die Gründerszene ist, damit durch eine erfolgreiche Moderation auch eine erfolgreiche Kollaboration stattfinden kann“, sagt Benjamin Rohé, Managing Director und Gründer von GTEC. „Das ist besonders wichtig, wenn es um strategische Beteiligungen oder Co-Creation geht. Besonders in alten, etablierten Industrien wie der Immobilienwirtschaft können Startups und Konzerne viel voneinander lernen und miteinander Wert schaffen.“

## **Die PropTech-Studie kann unter folgendem Link bestellt werden:**

<http://www.gtec.center/proptechstudysignup/>

## **Informationen zum PropTech Innovation Award 2019 von Union Investment und GTEC unter:**

<http://www.gtec.center/proptech2019/>

## **Über die Studie**

Für die Studie von Union Investment und GTEC wurden weltweit rund 100 PropTech-Startups online befragt. Der Schwerpunkt der Teilnehmer lag in Europa, mit den meisten Teilnehmern in Deutschland, Großbritannien und Spanien. Etwa 50 Prozent der teilnehmenden Startups waren zum Befragungszeitraum (Oktober-November 2018) zwei bis drei Jahre am Markt, bei 32 Prozent lag der Markteintritt erst ein Jahr oder kürzer zurück. Der Schwerpunkt der Teilnehmer (60 Prozent) befand sich entsprechend in (Vor-)Gründungsphase („Seed- bzw. Pre-Seed“). Weitere 32 Prozent in der frühen Finanzierungsphase („Series A“). Die überwiegende Mehrheit der Studienteilnehmer (84 Prozent) arbeitet gegenwärtig mit etablierten Unternehmen der Immobilienbranche zusammen. Bei rund 36 Prozent der Startups sind Immobilienplayer investiert.

## **Pressekontakt:**

Fabian Hellbusch  
Leiter Immobilien Marketing, Kommunikation  
Union Investment Real Estate GmbH  
Valentinskamp 70 / EMPORIO  
20355 Hamburg  
Tel. + 49 40 / 34919-4160  
eMail: [fabian.hellbusch@union-investment.de](mailto:fabian.hellbusch@union-investment.de)  
Internet: [www.union-investment.de/realestate](http://www.union-investment.de/realestate)