

22-19

ImmoNews der Woche (22. KW)

XX. Jahrgang, Erscheinungstag: 3.6.2019

KOMMENTAR

Fünf Trends prägen Proptechs



Peyvand Jafari

Plutos

Lange Zeit galt die Immobilienwirtschaft als besonders konservativ, vielleicht sogar als ein wenig angestaubt. Doch dank der vitalen Proptech-Szene, also den Start-ups mit Immobilienschwerpunkt, befindet sich das Image der Branche im Wandel. Die „jungen Wilden“ lassen vielfach von sich hören; einige von ihnen haben das Zeug, die Immobilienbranche mit ihren Ansätzen vielleicht nicht komplett auf den Kopf zu stellen, aber dennoch maßgeblich zu prägen.

Die Anzahl der Proptechs selbst ist leicht rückläufig: Zählte die Internetplattform Proptech im September 2018 genau 300 deutsche Proptechs, waren es im April 2019 noch 289. Dafür gibt es zwei Gründe: Einerseits konsolidiert sich die Szene – und andererseits können sich nicht alle Anbieter mit ihrer Idee durchsetzen. Deshalb stellt sich aktuell die Frage, wie sich die Proptech-Szene weiterentwickelt, und mit ihr die neu gewonnenen Marktdynamiken und die digitale Transformation der Immobilienbranche. Was müssen Proptechs leisten, um auf lange Sicht konkurrenzfähig zu bleiben? Die folgenden fünf Trends spielen bei der Beantwortung dieser Fragen eine zentrale Rolle.

Der Start-up- und Gründer-Boom der vergangenen Jahre hatte zunächst dafür gesorgt, dass es immer mehr Proptechs gab. Gleichzeitig wurde es schwieriger, in der Fülle der Proptechs den idealen Kooperationspartner zu finden; zumal die Anbieter mit immer spezielleren Angeboten punkten wollen. Um dieses Problem zu lösen, nehmen die Kanäle und Formate, mit denen etablierte Investoren und junge Wachstumsunternehmen zueinanderfinden können, stetig zu. Das Angebot ist vielfältig und reicht dabei von der Messe bis zum Proptech-Speeddating. Ziel ist, das Matchmaking zu vereinfachen.

Innovation und Digitalisierung gehen auch in der Immobilienbranche Hand in Hand. Deshalb arbeiten inzwischen selbst die etablierten Unternehmen innerhalb der Branche mit Hochdruck an der eigenen digitalen Transformation. Für Proptechs ergeben sich dadurch aber nicht nur Chancen, sondern auch Schwierigkeiten. Folgende Problemstellungen lassen sich dabei erkennen: Oftmals lassen sich Lösungen nur schwer patentieren oder anderweitig rechtlich schützen. Daher ist es für die großen Unternehmen möglich, viele Anwendungen einfach zu übernehmen.

Deswegen müssen Proptechs den großen Playern mit innovativen Lösungsansätzen stets einen Schritt voraus sein. Dabei profitieren sie aktuell von einer größeren Agilität als zahlreiche Konzerne, denen zwar große Kapitalreserven zur Verfügung stehen, die jedoch oftmals aufgrund relativ starrer Abteilungsstrukturen und infolge firmeninterner Bürokratie den internen Wandel tendenziell langsamer vorantreiben. Diejenigen Proptechs, deren Technologie unausgereift oder nicht skalierbar ist bzw. nicht die Anforderungen der Immobilienwirtschaft abdecken können, haben jedoch einen immer schwereren Stand.

Um vorhandene Kompetenzen zu bündeln und den kreativen Ideenaustausch weiter zu fördern, gehen mehr und mehr Proptechs Kooperationen untereinander ein. Doch nicht nur brancheninterne Partnerschaften, sondern auch branchenübergreifende Zusammenarbeiten werden zukünftig immer wichtiger. Dank der neu errungenen Möglichkeiten, die die Entwicklung der Blockchain-Technologie bietet, ist es zudem wichtig, übergeordnete Lösungsansätze zu bieten. Entscheidend dabei ist, dass diese mit anderen Bereichen der Wertschöpfungskette kompatibel sind. So wird es für die Zukunft essenziell sein, mit Fintechs, also Start-ups aus dem Finanzsektor, sowie anderen Wachstumsunternehmen nicht nur zu kooperieren, sondern sie auch in das eigene Businessnetzwerk aufzunehmen. Natürlich geschieht dies häufig schon in Form von Mergers & Acquisitions (M&A).

Worüber sich jeder junge Unternehmer besonders freut, sind besonders lukrative Investmentangebote. Dennoch sollten Proptechs keine voreiligen Entscheidungen treffen.

Im aktuellen Marktumfeld kommt es oft auf die Frage an, wie „intelligent“ das jeweilige Kapital ist. Ein Investor sollte nicht nur die finanziellen Grundlagen dafür schaffen, dass das PropTech weiterwachsen kann. Vielmehr geht es abseits der Finanzierung darum, Wissen auszutauschen und den Gründern die Möglichkeit zu geben, am eigenen Marktnetzwerk teilzuhaben – besonders in der Immobilienwirtschaft, die wie kaum eine andere Branche über persönliche Kontakte funktioniert.

Herausforderungen für junge PropTechs sind vielfältig. Manchmal scheitert ein PropTech nicht an der Qualität des Angebots, sondern an mangelnder Wahrnehmung im eigenen Marktumfeld. Die Präsenz des Unternehmens wird zum entscheidenden Faktor für dessen Erfolg oder Misserfolg. Hierbei kann ein etablierter Investor Abhilfe schaffen, indem er die Brand-Awareness des Unternehmens steigert, ohne die wichtigen Ideen zu seinem eigenen Vorteil abzuschöpfen. Das rasante Wachstum und die Ausdifferenzierung der PropTech-Lösungen der zurückliegenden Jahre zeigen, dass die Chancen für junge Gründer in der Immobilienbranche so gut ausfallen wie selten zuvor. Gleichzeitig wird es immer herausfordernder, die Marktpotenziale tatsächlich zu nutzen.

Dieser Artikel erschien am 23.5. in der GLOBAL INVESTOR.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an den Leiter unserer Redaktion [Dr. Josef Girshovich](#).

MARKTNEWS

Komplexe Wiener Wohnungswelt

Über das komplexe Wiener Modell der sozialen Wohnungspolitik schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 31.5. auf Grundlage diverser Gespräche mit Immobilienprofis, Bauunternehmern, Gemeindevertretern und Oppositionellen. Laut Statistik Austria liege die Durchschnittsnettomiete in Wien bei 5,90 Euro/qm, für frei finanzierte Wohnungen hingegen EHL und Buwog zufolge bei 8,90 Euro/qm bis 11,30 Euro/qm für Bestandsgebäude und bei 10 Euro/qm bis 13,10 Euro/qm für Neubauwohnungen. Vier von fünf Wiener wohnten in Mietwohnungen, davon gut zwei Drittel in öffentlich geförderten. Im traditionell sozialdemokratisch regierten Wien zähle der Gemeindebau 220.000 Wohneinheiten mit insgesamt rund 13.000.000 qm Wohnnutzfläche in 2.000 Gebäuden, die über die ganze Stadt verteilt seien. Das Mietrecht sei äußerst nutzerfreundlich, das sprichwörtliche Dach über dem Kopf gelte als Grundrecht. Die meist unbefristeten Mietverträge erlaubten

Mieterhöhungen nur in Höhe der Inflation und seien in vielen Fällen vererbbar. Modernisierungskosten könnten nicht auf die Mieter umgelegt werden, allerdings gebe es steuerliche Sonderabschreibungen auf die Investitionen über zehn Jahre. „Es gibt allenfalls kleine Spielräume für Mietanpassungen, z. B. für den Einbau von Aufzügen oder die Anbringung von Balkonen“, sage Martin Ofner von CBRE. Bei der Sanierung der Altbauten mit Baujahr vor 1945 setzten die Eigentümer deshalb gern auf zusätzliche Flächenpotenziale durch Aufstockung. „Die zusätzlichen Dachgeschosswohnungen sind dann im Falle der Vermietung wie Gebäude nach 1945 zu behandeln, was bedeutet, dass diese Wohnungen grundsätzlich eine freie Mietzinsbildung ohne Einschränkungen haben“, erkläre Ofner. Für nach 1945 errichtete Gebäude hingegen seien unbefristete Mietverträge nicht vorgeschrieben, sobald sie frei würden, könne der Eigentümer nach umfassender Sanierung die Marktmiete verlangen. In Sachen Kooperation statt Forderung nach Enteignung, konsequenter Konzeptvergabe, aktiver und vorausschauender Bodenpolitik und Mut zu Großprojekten könnten sich deutsche Städte von Wien etwas abschauen, sage Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW). Doch aus ökonomischer Sicht sei die Wiener Wohnungspolitik zwar effektiv, aber nicht effizient.

Landesfinanzminister machen Druck

Die Finanzminister der Bundesländer werden ungeduldig und fordern von Bundesfinanzminister Olaf Scholz endlich Fortschritte in der Grundsteuerreform, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 31.5. Der hessische Finanzminister Thomas Schäfer (CDU) mahne, Scholz müsse nach mittlerweile monatelangen Diskussionen endlich einen Vorschlag zur Reform der Grundsteuer vorlegen, hinter dem sich alle Akteure des Bundes versammeln könnten. Andernfalls müssten die Länder den Druck deutlich erhöhen. Schäfer behalte sich vor, noch vor der Sommerpause die Landesfinanzminister zu einer Sonderkonferenz zusammenzurufen.

Recyclebare Immobilien

Über das ‚Cradle to Cradle‘ genannte Kreislaufprinzip von Baumaterialien, die nach ihrer Demontage ohne Qualitätsverlust wiederverwertet werden können, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 31.5. und stellt Unternehmen und Projekte vor, die dieses Prinzip bereits so weit wie möglich umsetzen und weiterzuentwickeln suchen. 53 % des Abfallaufkommens in Deutschland bestehe aus Bau- und Abbruchabfällen. Diese Abfälle ließen sich am besten vermeiden, wenn man sie dank Verwendung kreislauffähiger Materialien gar nicht erst entstehen lasse.

Wohnungsbau gewusst wo

Analyse & Konzepte zufolge ist die Schaltdauer von Vermietungs- und Verkaufsangeboten ein geeignetes Kriterium, um zu ermitteln, ob Neubauten an der richtigen Stelle entstehen oder eine Fehlallokation droht, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 31.5. Mittels der Datenbank Quis habe Analyse & Konzepte täglich die Informationen zu mehr als 600.000 Onlineangeboten von Wohnimmobilien ausgewertet, wobei auch Anzeigen mit einer sehr kurzen Verweildauer von unter einem Tag berücksichtigt würden. Deutschlandweit habe die durchschnittliche Vermarktungszeit für eine Mietwohnung im April 2019 bei zwölf Tagen gelegen. An Standorten wie Hamburg (5,46 Tage), Berlin (6,1 Tage) oder München (6,75 Tage) sei die durchschnittliche Vermarktungszeit deutlich kürzer.

Aufstocken muss einfacher werden

Über die Aufstockung bestehender Wohngebäude, Büros, Parkhäuser oder Supermärkte berichtet die **FAZ** am 31.5. Vorteilhaft sei, dass Grundstück und Infrastruktur bereits vorhanden seien und keine neuen Flächen versiegelt würden. Der TU Darmstadt und dem Pestel-Institut zufolge könnten allein durch die Aufstockung von Bürokomplexen und Verwaltungsgebäuden in Deutschland rund 560.000 neue Wohneinheiten entstehen. Um dieses Potenzial ausschöpfen zu können, sei aber wichtig, dass die Politik entsprechende Unternehmungen unterstütze und durch einheitliche Vorgaben erleichtere. Denn neben mangelnder Akzeptanz durch Anwohner verzögerten oft unterschiedliche Ansichten der Behörden beispielsweise hinsichtlich des Brandschutzes entsprechende Vorhaben. Auch eine flexiblere Handhabung der Vorschriften zur Geschossflächenzahl oder der Zahl der Stellplätze und die Einführung von Förderprogrammen würde die Schaffung neuen Wohnraums mittels Aufstockung erleichtern.

Berliner Eigentumswohnungen verteuern sich weiter

Einer Preisübersicht für das Q1 2019 von empirica im Auftrag der Norddeutschen Landesbausparkasse Berlin-Hannover (LBS Nord) zufolge finden sich die teuersten Eigentumswohnungen im Bestand in Berlin im Bezirk Charlottenburg-Wilmersdorf, wo jede zweite Wohnung für mindestens 4.856 Euro/qm angeboten wird. Das berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 31.5. Die günstigsten gebrauchten Berliner Eigentumswohnungen seien zu Preisen von im Schnitt 2.500 Euro/qm in Marzahn-Hellersdorf zu finden. Die höchsten Preisanstiege seit 2016 seien in Lichtenberg ermittelt worden, wo die Preise für gebrauchte Wohnungen seitdem um 25,6 % jährlich gestiegen

sein. In Friedrichshain-Kreuzberg habe der jährliche Anstieg 8,9 %, in Mitte 10,3 % betragen.

Büroneubau bleibt hinter Nachfrage zurück

Einer Studie von Empira zufolge, die den Anstieg der Zahl der Bürobeschäftigten im Zeitraum 2008 bis 2018 mit dem Neubauvolumen von Büros und den Mietsteigerungen im selben Zeitraum vergleicht, sind die Mieten dort, wo schon vorher viele Büros verfügbar waren, nur moderat gestiegen. Das berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 31.5. Insgesamt seien 15 große deutsche Büromärkte untersucht worden mit dem Ergebnis, dass die Bautätigkeit mit der stark wachsenden Zahl von Bürobeschäftigten nicht mithalten könne. Seit 2008 sei die Zahl der in Büros beschäftigten Menschen um 20 % gestiegen, und seit 2010 sanken die Leerstände kontinuierlich, was deutlich zeige, dass der Büroneubau mit dem Bedarf nicht mithalte. „Weder das bisher bereits starke Wachstum der Bürobeschäftigung noch der weiter erwartete Anstieg können durch das gegenwärtige Neubauvolumen aufgefangen werden“, sage Steffen Metzner von Empira.

Schrankenloses Parken

Ticketloses Parken gewinnt immer mehr an Bedeutung, berichtet **PARKING TREND INTERNATIONAL** no. 2-2019. Im Norden ebenso wie im Süden seien entsprechende Systeme bereits seit Jahren in Gebrauch, wobei im Süden solche Lösungen oft noch mit Schranken kombiniert würden, während man in Norwegen, Schweden, Finnland und Dänemark vielfach schon ohne auskomme. Viele Flughäfen böten digitale Parktickets bereits als beim Flugticketkauf hinzubuchbares Extra an. Apcoa beispielsweise habe schon 2017 ein schrankenloses Parksystem in insgesamt 104 norwegischen Parkhäusern installiert, darunter 30, die zu Flughäfen gehören.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

BVI-Leitfaden für IT-Sicherheit

Der Fondsverband BVI hat einen Leitfaden erarbeitet, der Fondsgesellschaften und ihren Dienstleistern dabei helfen soll, sich besser vor kriminellen Angriffen aus dem Internet zu schützen. Das berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 31.5. Zudem sei geplant, ein Cyber-Risiko-Forum für besseren Informationsaustausch einzurichten. Der Hintergrund der

Maßnahme sei, dass die Finanzaufsicht BaFin ihre kapitalverwaltungsaufsichtlichen Anforderungen an die IT (KAIT) demnächst in einem Rundschreiben konkretisieren werde.

Fondsmanagement in neuen Dimensionen

Blackstone ist laut dem Report ‚The Fund Manager Survey 2019‘ von Inrev, Anrev und Ncreif mit einem Rekordwert von Immobilien under Management im Wert von 201,6 Mrd. Euro der mit Abstand größte Manager von Immobilienfonds weltweit, gefolgt von Brookfield Asset Management (163,8 Mrd. Euro), PGIM (147,7 Mrd. Euro), Nuveen Real Estate (108,9 Mrd. Euro) und Hines (104,4 Mrd. Euro). Das berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 31.5. Unter den Top Ten der Fondsmanager fänden sich des Weiteren Prologis, CBRE Global Investors, UBS Asset Management, AXA Investment Managers Real Assets und AEW.

SoReal startet Hotelfonds

SoReal Invest legt einen Hotelfonds auf, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** 31.5. Der Schwerpunkt liege auf Budget-plus-Hotels und Drei- bis Vier-Sterne-Hotels in wirtschaftsstarken Regionen Deutschlands und Österreichs, wobei man sich an den zunehmend von namhaften Hotelgesellschaften gesuchten Standorten in B- und C-Städten orientiere. Institutionelle Investoren könnten bei konservativer Fremdfinanzierung mit einer Ausschüttung von 5 % pro Jahr rechnen.

VERSCHIEDENES

Konjunkturfest investieren

Dr. Michael Held von Terragon erklärt in seinem Artikel im **IMMOBILIENMANAGER** 5-2019, warum Investitionen in Immobilien für Betreutes Wohnen bzw. Servicewohnen als konjunktur- und demografiefeste Anlage geeignet sind. Während die Generation der Babyboomer ins Rentenalter komme, lebten die Deutschen immer länger und blieben auch immer länger gesund. Damit einher gehe der Wunsch, auch im Alter selbstbestimmt in der eigenen Wohnung zu leben, doch sei viel zu wenig hierfür geeigneter barrierefreier Wohnraum verfügbar. 94 % aller Kommunen seien in dieser Hinsicht unterversorgt. Zugleich verfüge diese Generation der Rentner über eine vergleichsweise hohe Kaufkraft und sei in der Lage, auch höherwertige Angebote zu bezahlen. Der Angebotsmangel erschwere es jedoch selbst den kaufkräftigsten unter ihnen häufig, eine wohnortnahe

Einrichtung zu finden, die ihren Ansprüchen genüge. Sich hier als Investor mit einem geeigneten Betreiber zusammen zu tun, eröffne deshalb aussichtsreiche Renditechancen.

ImmoNews der Woche:

Verantwortlich: Holger Friedrichs und Dr. Josef Girshovich. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der ImmoNews der Woche: PB3C GmbH, Rankestraße 17, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.