

Abschied vom Aktenordner

Noch ist die Immobilienbranche von viel Papierkram geprägt. Doch innovative Prop(erty)techs verändern die Branche gerade massiv. *Von Torsten Holler*

Fast wäre der Deal geplatzt: Union Investment, Verwalter des Immobilienportfolios der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken, verkaufte 2008 Gewerbeimmobilien im Wert von rund 2,56 Milliarden Euro an die amerikanische Investmentbank Morgan Stanley und die IVG. Nur unter Anstrengungen gelang es, alle notwendigen Papierdokumente für den Verkauf innerhalb der geforderten sechs Monate beizubringen – rechtzeitig vor Beginn der Finanzkrise. Diesen Prozess hatte seinerzeit Maurice Grassau bei einem externen IT-Dienstleister mitbegleitet. In ihm reifte die Idee, eine Softwarelösung dafür zu entwickeln, die den Verkaufsprozess vom Papier befreit und digitalisiert.

Dokumente mit KI-Hilfe managen

2012 gründete er in Berlin die Architrave GmbH. Das Ziel: Die Produktivität des Dokumenten- und Datenmanagement nachhaltig zu steigern. Bei großen Immobilienunternehmen summiert sich die Zahl der Dokumente aller Objekte im Jahr schnell auf eine halbe Million. Während bei manueller Bearbeitung jeweils zwölf fehlerträchtige Einzelschritte notwendig sind, reduziert sich die Ablage bei Architrave dank des Einsatzes von Künstlicher Intelligenz auf ein simples drag & drop – ziehen und ablegen. Inzwischen sind unter anderen Union Investment und die Sparkassen-Tochter Deka Investments als Investoren eingestiegen.

Unternehmen wie Architrave sind Vorreiter in der Immobilienbranche. Ähnlich wie die sogenannten Fintechs vor einigen Jahren frischen Wind in die verkrustete

Banken- und Finanzszenen brachten, treiben heute Gründer von PropTech – abgeleitet vom Wort „Property“ – die Digitalisierung in der Immobilienbranche voran.

Ob Arzt, Anwalt, Apotheker oder jede andere Berufsgruppe, die sich als Altersvorsorge Immobilien zulegt, fast immer sind alle Vorgänge rund um die Eigentumswohnung und die Hausverwaltung in einen Leitzordner abgeheftet. Das betrifft regelmäßig wiederkehrende Geschäftsvorgänge wie Mietzahlungen, Betriebskostenabrechnungen oder seltenerer Vorgänge wie Modernisierungen. War das Portal „vermietet.de“ anfangs nur dazu gedacht, Immobilienbesitzern einfache Vorgänge wie die Kontrolle von Mietzahlungen via Smartphone zu erleichtern, bietet das von Jannes Fischer 2016 gegründete Berliner Start-up inzwischen wesentlich mehr Funktionen: „Wir ermöglichen nun auch die Mietersuche und die Kommunikation mit den Mietbewerbern auf unserem Portal. In den kommenden Monaten werden wir zudem weitere neue Funktionen einführen“, so Fischer.

Inzwischen hat die Plattform über 100.000 Nutzer mit mehr als 300.000 Einheiten. Investoren wie die Versicherung Axa und die Deutsche Bank sind strategische Investoren. „Die Immobilienbranche steht noch am Anfang der digitalen Transformation und vermietet.de hat entsprechend viel Potential“, beurteilt Markus Pertlwieser, Mitglied des Vorstands und Digitalchef der Deutschen Bank, die Zukunftsaussichten des Investments.

Dabei lässt sich in der Immobilienwirtschaft heute fast alles digitalisieren. Das Thema Aufzüge hat es Ludwig von Busse und Hubertus von Schierstaedt angetan.



Fast alles lässt sich digitalisieren: Das PropTech Simplifa senkt die Kosten für die Aufzugswartung deutlich.

FOTO ND3000/ISTOCK

Diplomkaufmann von Busse kennt das Business als Vertriebs- und Marketingmanager für Neuanlagen und Aufzugsmo- dernisierung beim Aufzugshersteller Otis von der Pike auf. Sechs Jahre nach seiner

ersten beruflichen Station beschloss er, die Digitalisierung der Aufzugs- und Rolltrep- penbranche auf eigene Faust voranzutreiben und gründete mit von Schierstaedt in Berlin das PropTech-Start-up Simplifa: „Wir sind

eine Art Fuhrparkmanager für Aufzüge“, umreißt von Busse das Geschäftsmodell. Für die Immobilienunternehmer übernimmt er das Monitoring der Aufzüge, gibt Empfehlungen für eine lange Lebensdauer der Lifte und koordiniert die Wartungsfirmen.

Das rechnet sich für den Betreiber der Immobilien. Pro Aufzug und Monat zahlt er 60 Euro. Durch die Nutzung vom Simplifa werden zwischen 20 und 30 Prozent der Kosten für den Betrieb und die Instandhaltung eines Aufzuges gespart, und auch die Bearbeitungszeiten verkürzen sich durch die Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse um sieben Stunden pro Aufzug. Simplifa steht noch am Anfang: Über 2000 Aufzüge betreut das Unternehmen, bei insgesamt rund 700.000 Aufzugsanlagen in Deutschland besteht noch genügend Luft nach oben. „In zwei bis drei Jahren wollen wir mit unserer digitalen Lösung der führende neutrale Service-Provider rund um Aufzüge sein“, so von Busse.

Digitale Angebote für Handwerker

Ein weiteres Beispiel ist die vor sechs Jahren in Berlin gegründete Einkaufs- plattform Plattform Doozer. Sie kalkuliert digitale Angebote für Handwerksleistungen und vermittelt den Wohnungsgesell- schaften Handwerker für die Sanierung von Wohnungen. Die Wohnung wird mit ihren Räumen konfiguriert, automatisch übernimmt das System die Kalkulation des Angebotes mit Hilfe der in der Daten- bank befindlichen Handwerksbetriebe, dokumentiert den Baufortschritt und über- nimmt die Abrechnung. „Das ist für beide Seiten eine Win-win-Situation“, sagt Carsten

Petzold, einer der Gründer von Doozer. „Aufgrund der Vielzahl von Wohnungs- einheiten helfen wir Handwerkern mit regelmäßigen Aufträgen von solventen Unternehmen. Sie sparen sich die Zeit für Anfahrt, Aufmaß und Kalkulation der Ange- bote und werden einfach digital beauftragt.“ Doozer unterzieht die Handwerker einem internen Bewertungssystem und checkt deren Qualität und Termintreue. Mehr als 300 Millionen Euro Bauvolumen hat Doozer bislang abgewickelt.

Gute Ideen aus dem Ausland

Doch nicht jede gute Idee für die Branche muss neu erfunden werden. Der frühere New Yorker Bürgermeister Michael Bloomberg machte sich 2015 für ein Start-up namens WiredScore in seiner Heimatstadt stark. WiredScore bewertet die digitale Infra- struktur wie Internet- und Mobilfunk- anschluss und die Konnektivität – die Sicherheit bei Ausfällen des Internets – für die Gewerbeimmobilien der Stadt und gibt entsprechende Handlungsempfehlungen an die Besitzer der Immobilien. „Wir haben das Empire State Building auf seine Inter- netfähigkeiten analysiert“, erinnert sich Sebastian Kohts, Deutschland-Statthalter von WiredScore an den größten Coup seiner amerikanischen Kollegen.

Mit diesem Konzept ging es erst nach London und 2017 nach Berlin. Von der Hauptstadt aus zertifiziert WiredScore in Deutschland knapp 200 Gebäude, darunter die Unternehmenszentrale der Frankfurter Flughafengesellschaft Fraport und den Neubau des für Zalando geplanten Stream-Towers in Berlin.