

PROPTech REPORT 2020

Vom *Status quo* zum *Quo vadis*
einer Innovationsbranche der Immobilienwirtschaft



Der Durchbruch von „Digital Real Estate“

PropTech:
vom „Status quo“ zum „Quo vadis“

PropTech! Kaum ein anderer Begriff wird in der Immobilienbranche derzeit so häufig genannt wie das englische Fachwort für die digitalisierten Prozesse in der Bewirtschaftung, Nutzung, Verkauf, Vermarktung und Vermietung von Immobilien. Von der Start-Up-Phase seit Mitte der 2010er Jahre entwickelt sich die Hightech-Sparte der Immobilienwirtschaft rasant zum nächsten Branchenstandard.

PropTech? Der Begriff beschreibt heute die digitale Transformation der Immobilienbranche. Wenn neue Problemstellungen und Herausforderungen nicht mehr mit hauseigenen Mitteln gelöst werden können oder interne Lösungen zu aufwändig sind, kommen PropTechs ins Spiel.

Mittels innovativer Technologien auf Soft- und/oder Hardware-Basis werden Immobiliendienstleistungen auf diesem Wege (kosten)effizient weiterentwickelt. Zahlreiche technologiebasierte Lösungsansätze vermögen es zugleich, in Zukunft die herkömmlichen Geschäftsmodelle in der Immobilien- und Bauwirtschaft abzulösen.

Warum PropTechs eine wegweisende Investition in den Unternehmenserfolg sind, zeigt sich den Marktteilnehmern spätestens in der ersten Phase der Corona-Pandemie des Jahres 2020. Besonders in unruhigen Zeiten kann die Digitalisierung Ihre Agilität aufrechterhalten und ermöglicht Maklern, Eigentümern, Kunden und Interessenten gleichermaßen einen geregelten Geschäftsbetrieb – durch das Immobilien-erlebnis 4.0

Inhalt

- 02 Der Durchbruch**
- 04 Status Quo: Proptech**
- 06 Big 5 der PropTech-Branchen**
- 08 Chancen in der Krise**
- 11 Quo vadis, Proptech?**
- 13 Handlungsempfehlungen**
- 14 Ihre Weiterentwicklung**

Status quo: PropTech

Eine Sparte auf dem Weg zum Branchenstandard

Wie alles begann...

Im Jahr 2015 fiel der Startschuss zum digitalen Wettrüsten der PropTechs. Mit dem just eingeführten „Bestellerprinzip“ änderten sich schlagartig die Bedingungen auf dem deutschen Wohnungsmarkt. Von nun an musste nicht mehr der Mieter die Maklerkosten bezahlen, sondern derjenige, der den Vermittler beauftragt.

Die Folge: Zahlreiche Vermieter – besonders in Städten mit Wohnungsengpass – haben auf einen Makler verzichtet und den professionellen Branchenteilnehmern gingen große Geschäftsanteile verloren.

Zu dieser Zeit strebten innovative PropTech-Startups mit neuen Produkten in die entstandenen Lücken und initiierten seitdem virtuelle Dienstleistungen für Geschäftsprozesse der gesamten Immobilienwirtschaft. So schossen in den vergangenen Jahren vermehrt PropTechs aus dem Boden – teilweise als neuer Geschäftszweig von etablierten Immobilienunternehmen oder oft als innovative Neugründung. Mittlerweile gibt es weltweit über 6.000 Firmen, die mit dem Begriff PropTech in Verbindung stehen (Stand: Januar 2019). Das sogenannte PropTech Funding – die Finanzierung von jungen Start-Ups – erreichte dabei zuletzt ein Volumen von 1,24 Milliarden US-Dollar.

Innovative Technologien zu günstigen Preisen

Heute decken PropTech-Unternehmen mit ihren Dienstleistungen, Services und Produkten den kompletten Lebenszyklus einer Immobilie ab – von der Finanzierung und Realisierung des Projekts bis zum späteren Betrieb des umbauten Raums. Dazu gehört auch die langfristige Verwertung durch Vermietung oder Weiterverkauf. Zwar gilt die Immobilien- und Wohnungswirtschaft gemeinhin nicht als Vorreiter, wenn es um die Einführung neuer Technologien geht, doch haben diverse disruptive Veränderungen den Gedanken des „Digital Real Estate“ in der heutigen Branchenmentalität salonfähig gemacht.

Mit der Einführung von PropTech-Technologien können Immobilienunternehmen ihre Geschäftsprozesse schneller und präziser abwickeln. Die Zielschärfe erhöht sich dadurch enorm. So gestalten sich z. B. alle Abläufe rund um die Vermarktung einer Immobilie wesentlich einfacher und entgegen den sinkenden Kosten steigen die Qualität und Flexibilität von Maklern sowie die Transparenz ihres Leistungsangebots exponentiell an. Das erhöht die Wettbewerbsfähigkeit. Die Interessenten genießen zugleich einen besseren Komfort bei den Besichtigungsmöglichkeiten und entwickeln sich mithilfe der bahnbrechenden, digitalen Möglichkeiten rasch zu potenziellen Kunden.



Summa summarum...

...ist es wohl amtlich: Die Digitalisierung ist in der Immobilienwirtschaft angekommen. Die einstige Annahme, dass digitale Prozesse notwendig sind, wird nun zur Tatsache und durch fundierte Kennzahlen belegt. Laut der 4. ZIA-Digitalisierungsstudie aus dem Jahr 2019 sieht sich fast jedes zweite Immobilienunternehmen in Deutschland auf einem guten Weg in Richtung digitale Transformation.

Rund 5 Prozent der Befragten bezeichneten sich sogar als Pioniere auf dem Gebiet. Die Analysten von Catella Research lokalisieren in einer weiteren Studie mehr als 300 immobilienfokussierte Technologieunternehmen in der deutschen PropTech-Landschaft.

Etablierte Immobilienunternehmen stehen nun vor der Aufgabe, die vorhandenen Lösungen systematisch miteinander zu verknüpfen und einheitliche Branchenstandards zu entwickeln, um sich einen langfristigen Unternehmenserfolg zu sichern. Nicht zuletzt auch, um als Immobilienprofis agil im Tagesgeschäft 2020 zu bestehen.

Die Big 5 der PropTech-Branchen

PropTechs finden sich in allen Sparten der Immobilienwirtschaft wieder – vom Bau über Bewirtschaftung und Nutzung bis hin zum Verkauf, Vermarktung sowie Vermietung. So verteilen sich die führenden Branchenteilnehmer auf fünf Teil-Segmente.

1 | Planung und Visualisierung

Computergestützte Lösungen haben die Planung und Visualisierung von Bauprojekten revolutioniert. Der Immobilienwirtschaft stehen diverse individualisierte Lösungen mit CAD-Programmen z. B. in Form von 3D-Visualisierungen und digitalen Grundrissen der geplanten Gebäude zur Verfügung. Der jüngste Trend sind Virtual-Reality-Simulationen und 360° Rundgänge. Mittels einer VR-Brille können Projektentwickler und potenzielle Käufer das geplante Objekt in Echtzeit besichtigen und so gegenüber dem Eigentümer oder Vermittler etwaige Missverständnisse im Planungs- und Bauprozess ausschließen. Verschiedene Raumarrangements sowie Materialoberflächen werden schon vor Baubeginn im Detail begehbar und können in Echtzeit verändert werden. So birgt der Einsatz von Virtual Reality bei den Entwicklungsprozessen sowie allen Schritten rund um die Vermarktung einer Immobilie unterm Strich ein hohes Optimierungspotenzial. [Einfach mal Ogulo fragen.](#)

2 | Haus- und Wohnungsvermittlung

Einstmals wollten PropTechs das Maklerwesen ganz ablösen. Diverse Online-Dienstleister waren mit der Vision auf den Plan getreten, den klassischen Makler von seiner Farm zu verdrängen. Der Plan ist gescheitert, aber ein hybrides Geschäftsmodell konnte sich dennoch durchsetzen. Mittlerweile konzentriert sich die Kundenakquise und Analyse von Immobilien auf digitalen Kanälen. Der Grund liegt auf der Hand: Portale bieten einen schnellen und einfachen Zugriff auf transparente Informationen. Ein klarer Vorteil gegenüber der klassischen Immobilienvermittlung. Zudem kommt bei der Bewertung von Immobilien in heutiger Zeit auch Künstliche Intelligenz (KI) zum Einsatz. Schöne neue Welt, doch allen technischen Neuerungen zum Trotz, ließ sich der 1:1-Besichtigungstermin mit persönlicher Beratung nicht vom Platz jagen. Makeln ist und bleibt ein Mundhandwerk.

3 | Smart Home

„Smart Home“, das „Internet der Dinge“ – in dieser Welt werden diverse digitale Lösungen für den Privathaushalt intelligent miteinander vernetzt. Zu den beliebten Sprachsteuerungssystemen mit Namen „Alexa“ und „Siri“ gesellen sich in letzter Zeit immer mehr Staubsauger-

Roboter, zeitschaltuhr-gesteuerte Lichanlagen und weitere technische Finessen. Moderne Haussteuerungssysteme lassen sogar eine freundliche Begrüßung über Lautsprecher ver-lauten, wenn die Dame oder der Herr ihre heimische Burg betreten. Daneben können Sie aber auch Strom, Licht und Heizung automatisch regulieren sowie Türschlösser in Privat-wohnungen digital abschließen. Sogenannte „Smart Locks“ öffnen sich dann wie von Zauber-hand für z. B. die Post oder eine Reinigungskraft. „Smart Meter“ – intelligente Stromzähler vermögen es sogar, Stromfresser zu identifizieren und führen zu einer signifikanten Senkung des Verbrauchs. Gut zu wissen: Seit 2015 gilt in Deutschland die Smart-Meter-Pflicht. Bis 2032 muss jeder deutsche Stromzähler entweder intelligent oder modern sein. Das heißt: Entweder mit dem Internet verbunden (intelligent) oder mit einem Display ausgestattet (modern).

4 | Wohnen auf Zeit

Airbnb, Booking.com und Co. haben es vorgemacht und die Vermittlung von Mietzimmern und Ferienwohnungen über Online-Plattformen hierzulande etabliert. Der Wohnungsmarkt wurde dabei teilweise buchstäblich überrannt. Rund um den Globus ergreifen Großstädte mittlerweile drastische Maßnahmen, um den lokal knappen Wohnraum für ihre Bewohner zu sichern, sodass er nicht im Tourismus feilgeboten werden kann. Das Thema „Temporäre Ver-mietung“ hält die Immobilienbranche weiter auf Trab und neue PropTechs wie z. B. „Wunder-flats“ oder „GoLiving“ bieten hochwertige Wohnungen zur Kurzzeitvermietete an. Durch eine entsprechende Möblierung und seriösen Reinigungsservice lassen sich in dem Modell trotz Mietpreisbremse hohe Erträge erzielen. Die Zielgruppe, die mobilen Young Professionals, können darüber hinaus auf attraktive Freizeit- und Sportmöglichkeiten zugreifen. Zugleich hält der Trend Einzug bei der Online-Vermietung von Büroräumen. Die neuen Coworking Spaces – flexible Gemeinschaftsbüros zur Zwischenmiete – vereinen verschiedenste Free-lancer, Selbständige und kleine Startups unter einem Dach. Synergieeffekt inklusive.

5 | Immobilien Crowdfunding

Das Immobilien-Crowdfunding verbindet die Welt der FinTechs (digitale Finanzdienst-leistungen) mit den PropTechs und gestaltet den Weg zur Umsetzung von großen Baupro-jekten in Deutschland wesentlich einfacher. Auf Online-Plattformen schließen sich dabei viele kleine Anleger zu einer Crowd zusammen und investieren gemeinsam in dasselbe Bauvorhaben. Dafür werden sie mit einer Rendite belohnt und darüber hinaus profitieren die Investoren von niedrigen Anlagebeträgen ab z. B. 100 € und dem damit verbundenen, geringen Risiko, nicht nur auf ein Pferd setzen zu müssen. Das Immobilien-Crowdfunding wächst hierzulande stark und verzeichnete im Jahr 2019 ein Investitionsvolumen von 321,5 Mio. € – ein Anstieg von 53 % im Vergleich zu 2018. Gut zu wissen: Mit Beschluss des Bun-destages vom 15. Juli 2019 können Privatanleger nun bis zu 25.000 € statt wie bis dato nur 10.000 € pro Immobilienprojekt investieren. Von besseren Bedingungen profitieren seit-dem auch die Projektentwickler: Ihr Crowdfunding kann damit bis zu 6 Mio. € und nicht mehr nur 2,5 Mio. € pro Immobilie betragen.

Chancen in der Krise

Die PropTech-Szene im Jahr 2020

Unruhige Zeiten erfordern neue Strategien

Fakt ist: Die Corona-Krise führte zu einem messbaren Innovationsschub bei der digitalen Transformation in Deutschland. Das User-Verhalten hat sich bereits schlagartig verändert und ein verordneter, zwischenmenschlicher Abstand wird wohl zum anhaltenden Thema. Zugleich macht das Gebot des Social Distancing den gewohnten Arbeitsalltag des Immobilienprofis mit persönlichem Kontakt praktisch unmöglich. Neue Strategien mussten her! Im Angesicht der verhängten Notverordnungen und Ausgangsbeschränkungen helfen digitale Dienstleistungen jetzt schon dabei, dem anhaltenden Leerstand im Terminkalender kräftig entgegenzuwirken. Zugleich kommt der deutsche Immobilienmarkt in Bewegung. Mit den bahnbrechenden Möglichkeiten der Digitalisierung werden der Kauf und Verkauf sowie Mieten und Vermieten von Immobilien deutlich einfacher. Das Kennwort der Stunde lautet: „Kontaktlose Immobilienakquise und -vermarktung“.

Ogulo hat es vorgemacht. Ein Best Practice für Corona-konforme Besichtigungsmöglichkeiten sind virtuelle Rundgänge. Hier können die Interessenten tief in ihre Wunschobjekte einsteigen und sich uneingeschränkt ein genaues Bild des Objekts machen. Dafür erhalten sie vom Makler einen Link, loggen sich via Notebook, Tablet oder Smartphone ein und besichtigen jedes Zimmer, als stünden sie persönlich im Raum. Direkt Maß nehmen und im Kopf schon die Einrichtung zusammenstellen – bei einer durchschnittlichen Verweildauer von bis zu 48 Minuten bis der erste Eindruck steht. So wurde Ogulo zu einem nachhaltigen und unverzichtbaren Werkzeug in der Krise. Ein Ortstermin im digitalen Raum – unabhängig vom gewünschten Zeitraum der Besichtigung oder dem Standort der Immobilie und unter höchstmöglichem Infektionsschutz. Denn, alles geschieht bequem von zu Hause aus.





“

Wir beobachten, dass die Makler, die bereits vor der Corona-Krise auf zeitgemäße Tools, wie bspw. virtuelle Rundgänge gesetzt haben, insbesondere jetzt als erfolgreiche Innovatoren aus der Masse herausstechen. Die digitale Anpassung scheint bedingt durch die Krise keine Wahl mehr zu sein, sondern eine Pflicht.“

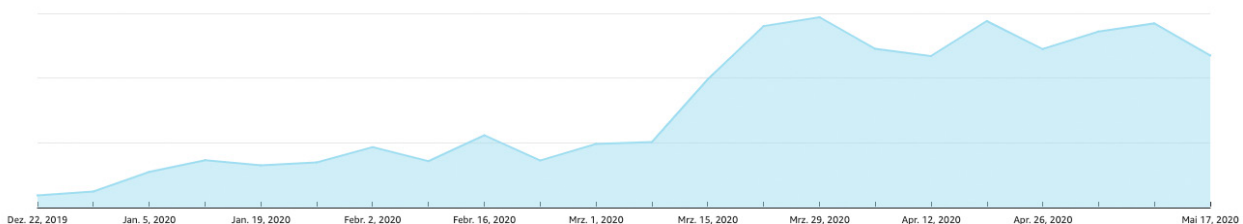
Florentino Trezek
(CEO und Co-Founder Ogulo)

Marktchance „Corona-Konformität“

„Wenn ein Bild mehr sagt als tausend Worte, kann ein 3D-Rundgang viele Bücher füllen.“ Aus dem ehemaligen Trend ist mittlerweile eine Technologie im Zeitgeist gereift. Insgesamt verzeichnen viele PropTechs in diesen Tagen eine hohe Nachfrage nach ihren Lösungen – besonders wenn die

Anwendungen sich direkt in effizientere Unternehmensprozesse ummünzen lassen. So rücken virtuelle Rundgänge in den Zeiten von Corona verstärkt in den Fokus von Immobilienmaklern aller Größenordnungen. Ein neuer digitaler Besichtigungsalltag macht sich breit in der Branche.

Bequem von zu Hause lassen sich die Interessenten vom Makler durch das Objekt führen. So können sich die Menschen ihre Wunschimmobilie schon von der Couch aus anschauen und mit dem Makler reden, ohne wirklich nach draußen treten zu müssen. Auf diesem Wege wird die Corona-konforme Abwicklung zugleich zum Kernargument bei der Auftragserteilung.



Anstieg der Nutzung von virtuellen Rundgängen bei Ogulo während der Corona Krise

Fazit: Einfach weitermakeln – mit PropTech!

Parallel zum Innovationsschub prognostizieren die Wirtschaftsweisen wie Anthropologen gleichermaßen eine grundlegende Veränderung bei der zwischenmenschlichen Begegnung innerhalb unserer Gesellschaft. Das betrifft nicht zuletzt auch die Geschäftsmodelle der Immobilienwirtschaft. Der Makler muss als „Mundhandwerker“ neue Kommunikationswege finden, um unter den strengen Auflagen und regionalen Sonderbestimmungen rund um den persönlichen Kontakt vor seinen Kunden geradestehen.

Zugleich deutet die Entwicklung darauf hin, dass sich allgemein eine Arbeitswelt im Remote-Modus durchsetzen wird. Die neugewonnene Flexibilität bei der Umsetzung der eigenen Arbeit – z. B. im Home Office – wird nach der Krise kaum wieder verschwinden. Dafür ist der Einfluss auf unsere aktuelle Work-Life-Balance schlichtweg zu groß. Fakt ist: Der Online-vertrieb wird jetzt schon viel stärker akzeptiert als früher. Die Sorgen um IT-Sicherheit und Datenschutz schwinden im aktuellen Zeitenwandel dahin. Hinzu kommen die ausschlaggebenden Argumente zum Dauerthema „Kostensenkung“, welche zwar während des Immobilienbooms weniger Durchschlagskraft entfalten konnten, aber in der Krise nun umso mehr zählen – z. B. in Form von weniger personalintensiven und damit wesentlich wirtschaftlichen Abläufen, weil jetzt digitalisiert.

So stellt sich den Marktteilnehmern am Ende eine spannende Frage: Steckt in PropTechs das Potenzial, unsere Immobilienangelegenheiten nicht nur effizienter und rentabler zu machen, sondern sie sogar gegen die Folgen von möglichen Krisen zu wappnen!? Die Erkenntnis dieser Tage lautet jedenfalls: Nie war das Bewusstsein für die Notwendigkeit von digitalen Lösungen feiner ausgeprägt als in der heutigen Zeit. Der Weg zur ganzheitlichen Marktdurchdringung ist geebnet und der Makler von Morgen weiß sich immer zu helfen – mit smarten Lösungen, die im richtigen Moment zünden. Dem Moment der Kaufentscheidung.

WHAT THE FACT IS „PROPTech“?!

Das Kofferwort „PropTech“ kommt aus dem Englischen und setzt sich zusammen aus den Wörtern „property services“ (Dienstleistungen der Immobilienwirtschaft) sowie „technology“. Der Begriff bezeichnet digitale Dienstleistungen und Technologien, die aus dem akuten Bedarf der Marktsegmente heraus, für die Immobilienwirtschaft entwickelt wurden. So beschreibt das Wort zugleich die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft. Innovative Unternehmen sowie Start-Ups, die neue immobilienwirtschaftliche Produkte und Dienstleistungen etablieren, indem sie bestehende Informations- und Kommunikationstechnologien intelligent miteinander verknüpfen, prägen seine Bedeutung. Frei übersetzt: Höherer Anwendernutzen bei regulären Geschäftsprozesse oder -modellen. PropTechs (dt. „Immobilientechnologien“) richten sich sowohl an Unternehmen (B2B) als auch an Endverbraucher (B2C). In englischer Sprache sagt man auch Real Estate Technology bzw. RE Tech.

Quo vadis, PropTech?

Innovation durch Digitalisierung

Zusammenfassend darf man festhalten: Die Corona-Krise 2020 beschleunigt eine ganzheitliche Marktdurchdringung der PropTechs. Die Notwendigkeit von intelligenten Lösungen ist durch die allumfassenden Ausmaße der Pandemie noch einmal besonders in den Vordergrund getreten. So dürfte sich auch die Konsolidierung von PropTech in der gesamten Immobilienwirtschaft beschleunigen und für einige Start-Ups und digitale Visionen rund um das Immobilienerlebnis 4.0 besteht die Chance, dass ihre Innovationskraft mit der Krise unmittelbar ins Stadium der Produktivität katapultiert wird.

Aktuell machen PropTechs zwar nur einen kleineren Teil der Immobilienwirtschaft aus, doch steigt ihre Zahl in Deutschland und Europa stetig. Zudem zeichnet sich exponentiell zur Wachstumskurve auch eine größere Vielfalt in der Wertschöpfungskette ab. So konnten in diesem Report nicht alle Sparten und Nischen der PropTech-Szene vorgestellt werden, doch birgt die Immobilienbranche besonders viele Anwendungsfelder für eine technologische Weiterentwicklung, wenn es darum geht, Abläufe effizienter zu gestalten und so letztlich Zeit und Kosten zu sparen.

Wohin geht die Reise?

Die Revolution der Immobilienbranche durch innovative, digitale Möglichkeiten steht in vielen Bereichen erst am Anfang, doch richtet sich an dieser Stelle der Blick in die Zukunft. Der Mehrwert von Morgen liegt für etablierte Immobilienunternehmen in der Zusammenführung von verschiedenen, projekt-orientierten PropTechs zu einem zeitgemäßen Geschäftsbetrieb. Ein erster Schritt können beispielsweise digitale Plattformen sein, die Einzellösungen zu einem einheitlichen System verbinden. Deutlich weiter geht der Gedanke einer virtuellen Schnittstelle, die den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie abbilden kann – zeit- und ortsunabhängig.

So könnten nach jeweiliger Rechtfreigabe jedwede Art von Anwender im Arbeitsalltag über eine maximale Übersicht verfügen und jegliche Aufgabenstellung kann leichter bearbeitet werden. Die Vereinigung auf Plattformen oder in einem branchenüblichen Format fördert neue Synergien zu Tage und transparente Leistungen vermitteln den Kunden die notwendige Vertrauensbasis. Die Interessenten erhalten zudem eine vollständige Informationsquelle und in diesem Zuge können Immobilienprofis durch die Anwendung von virtuellen Schnittstellen schon früh ihre potenziellen Neukunden identifizieren – krisenunabhängig und mit Führerschaft in der Branche.

Das Morgen schon heute

Pragmatische Lösungen mit guten Prognosen: Reifen derlei Zukunftsvisionen zu realen Geschäftsmodellen von nie dagewesener Rentabilität, dann leistet die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft nicht nur einen echten Beitrag, sondern vermag es gar, die althergebrachten Marktmechaniken rund um die Bewirtschaftung, Nutzung, Verkauf, Vermarktung und Vermietung einer Immobilie grundlegend zu verändern.

Der Trend zum virtuellen Wandel wird jetzt schon auf den gängigen Immobilienplattformen spürbar. Die Funktion „Video-Livestream“ ist zwar schon länger möglich, blieb aber bislang eher die Ausnahme. Heute sind Online-Besichtigungen auf dem Smartphone oder Tablet der state-of-the-art.

Darüber hinaus sind im Bereich der PropTechs viele weitere Projekte in Planung. Einige Start-Ups beschäftigen sich bereits mit einer individuellen Maklersuche sowie der Optimierung des Hausverwaltungswesens. Zugleich werden Wege erdacht, wie die Verbraucher selbst Teilaufgaben der Makler oder Hausverwalter übernehmen können. Noch weiter gehen die Fragen zum Leben nach der Krise. Perspektivwechsel aus aktuellem Anlass: Wird das Coronavirus sogar die Funktionsweise von Immobilien verändern?

Digitalisierung in anderen Branchen

PropTech ist das Buzzword für die Verwendung von digitalen Technologien in der Immobilienwirtschaft. Neben diesem Sektor hält die Digitalisierung Einzug in weiteren Branchen.

HealthTech

„Gesundheits-Technologien“, die zu einer verbesserten medizinischen Versorgung führen – z. B. durch die effiziente Analyse von Krankendaten.

FinTech

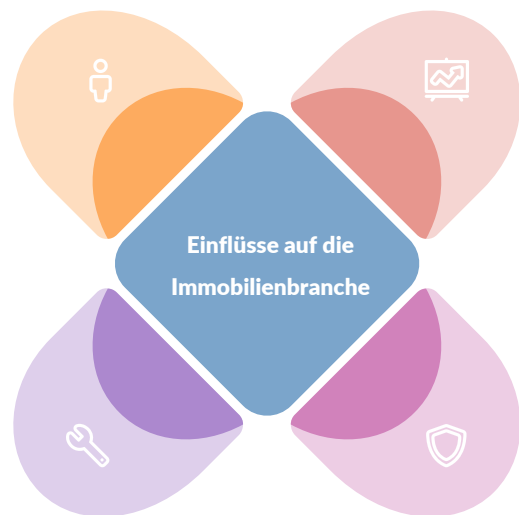
„Financial Technologies“ beschreiben technische Lösungen für den Finanzsektor – z. B. durch leicht zu standardisierende Produkte und Dienstleistungen.

ConTech

„Construction Technologies“ verknüpfen das Baugewerbe mit digitalen Prozessen, die Abläufe vor Ort beschleunigen und die Effizienz von der Bauplanung bis zur Gebäudebewirtschaftung steigern – unterm Strich durch verringerte Bau- und Betriebskosten.

InsureTech

Prozessorientierte Lösungen, die Digitalisierung in der Versicherungsbranche etablieren und viele Verbrauchervorteile mit sich führen – z. B. der Abschluss von Sofortversicherungen via App auf dem Smartphone.



5 Faustregeln auf dem Weg zu digitaler Wertschöpfung Development

Der Markt ist reif für neue Möglichkeiten

PropTechs haben sich zu Beginn der 2020er Jahren auf dem deutschen Immobilienmarkt etabliert und bilden eine neue technologische Schnittstelle – z. B. zwischen den Kunden und der Wohnungswirtschaft. Die Start-Up-Phase ist vorüber und der Makler von Morgen findet in der PropTech-Branche smarte Lösungen, um die eigene Agilität auszubauen – sei es durch Kompetenzbildung oder durch externe Hilfe.

Doch wie setze ich PropTech richtig ein und welche benötige ich überhaupt? Im Folgenden erhalten Sie fünf Denkanstöße für den stringenten Weg in die Digitalisierung Ihres Immobilienunternehmens.

- 1.** Angeeignetes Wissen kann unmittelbar auf die laufenden Geschäftsprozesse umgelegt werden. Die Fragestellung dabei: Wo liegen Chancen für das Unternehmen?
- 2.** Probleme müssen aufgespürt werden – z. B. in-effiziente Kommunikationswege oder zersplitterte, lückenhafte Datenablagen.
Anmerkung: Halten Sie Ausschau nach Lösungen aus beiden Welten.
- 3.** Zukunftsstrategien helfen Ihnen dabei, die Geschäftsprozesse systematisch zu digitalisieren und offenbaren, welche technologische Unterstützung dafür notwendig ist.
- 4.** Die Erschließung von neuen Geschäftsbereichen in der digitalen Sphäre sollte auf Ihrer langfristigen Agenda stehen. Das Potenzial der virtuellen Welt ist endlos.
- 5.** Kommunizieren Sie alle Veränderungen in maximaler Transparenz – besonders vor Ihren Mitarbeitern, wenn sie den digitalen Wandel mittragen und gestalten sollen.

Der Neuentwicklung auf der Spur

Die klassischen Geschäftsabläufe nehmen Kurs auf die digitale Welt. Im Zuge der Digitalisierung erfährt auch die Immobilienwirtschaft tiefgreifende technische Neuerungen – z. B. in Form von modernen Informations- und Kommunikationssystemen.

Zeitgemäße Immobilienprofis sollten im Industriezeitalter 4.0 die passgenauen PropTechs für ihre Projekte kennen. Neben Virtuellen Rundgängen und faszinierenden Visualisierungsmöglichkeiten fungieren wir gerne auch als Ihr erster Ansprechpartner bei der Digitalisierung Ihres Immobilienunternehmens.

Ogulo freut sich auf Sie!

Über Ogulo

Bereits im Jahr 2012 gründeten Florentino Trezek und sein Bruder Daniel Trezek die Ogulo GmbH mit dem Ziel, virtuelle Rundgänge als Standard in der deutschen Immobilienbranche zu positionieren. Seitdem ist Ogulo die erste Anlaufstelle für virtuelle Rundgänge und eine zeitgemäße Immobilienvermarktung mit digitalen Möglichkeiten. Im Jahr 2020 sind wir mit über 40 Mitarbeitern und 5000 glücklichen Kunden zum Marktführer in der DACH-Region gereift.

Ogulo hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Immobilienanbieter sowie alle Beteiligten am Vermarktungsprozess rund um eine Immobilie (z. B. Anbieter, Käufer, Mieter, Subunternehmer) von Ineffizienzen zu erlösen. Hierfür gibt Ogulo dem Vermittler ein einfaches und erschwingliches Instrument an die Hand, das es ihm ermöglicht, seine Immobilie in Form eines virtuellen Rundgangs auch mobil erlebbar zu machen.



Kontakt

+49 0221 / 954 919 - 0

info@ogulo.de

www.ogulo.de