

Pressemitteilung

TREND „PROP TECH“: DIGITALE IMPULSE BELEBEN DIE IMMOBILIENBRANCHE

Hamburg, 05.10.2015 – Großbritannien macht es bereits vor: Unter dem Begriff „Prop Tech“, der Kurzform für Property Technology, zu Deutsch etwa „Immobilien-Technologie“, beschäftigen sich junge Unternehmen damit, die Leistungen einer Branche in Zukunft für Kunden attraktiver zu gestalten – mit Hilfe digitaler Technologien. Gerade in Hamburg zeichnet sich neuerdings ein ähnlicher Trend ab. Einige der Hamburger Startups, in Deutschland sind es insgesamt um die 50 Neugründungen in diesem Jahr, wie ZINSLAND, talocasa, ASSET PROFILER oder Immomio wollen mit ihren Geschäftsmodellen gemeinsam die Immobilienbranche digitalisieren.

„Ad Tech“, „Fin Tech“ und „Health Tech“: Startups und Unternehmen aus der Werbe-, Finanz- und Gesundheitsbranche setzen seit einigen Jahren bereits darauf, Teile der Wertschöpfungskette ihrer Branche in die digitale Welt zu verlagern. Die gemeinsame Idee aller „Tech“-Revolutionen: Neuerungen aus der digitalen Welt werden in klassische Offline-Branchen implementiert. Mit „Prop Tech“ ist nun die Immobilienbranche an der Reihe: Das Vermieten und Verkaufen von Wohnraum oder die Finanzierung von Bauträgermaßnahmen als klassisches Offline-Geschäft soll einen digitalen Impuls zur Steigerung des Kundennutzens erleben.

Ob das Erstellen von 3D-Grundrissen mittels App, das Mieter-Matching, der Vertrieb von Eigentumswohnungen oder Immobilieninvestments mit geringen Anagebeträgen über Online-Plattformen: Für Unternehmen der Immobilienbranche sowie für Kunden und Verbraucher bedeuten die modernen Tools Vereinfachung und Zeitersparnis. „Unter dem Begriff „Prop Tech“ bündeln sich viele Dienstleistungen der Immobilienbranche, die an einem virtuellen Tisch angeboten werden“, sagt Carl von Stechow, Gründer und Geschäftsführer von ZINSLAND. Der Gedanke von „Prop Tech“ soll helfen, ähnlich wie „Fin Tech“ in der Finanzbranche, den offline und den online Markt zusammenzuführen und das Beste beider Welten zu vereinen, um die Branche langfristig zu stärken.

Zukunft der Branche heute gestalten

„Die Digitalisierung der Immobilienbranche ist ein weitreichendes Thema, welches erst am Anfang einer Entwicklung steht. Wenn man sich ansieht, was im Ausland schon alles angeboten wird, dann sind wir in Deutschland Lichtjahre davon entfernt. Unser gemeinsames Ziel ist es, dies

zu ändern“, so Nicolas Jacobi, Geschäftsführer von Immomio. In Hamburg zeichnet sich bereits ein erster Trend ab:

„Der Hamburg Startup Monitor zählt bereits sieben Neugründungen im Immobilien-Segment in den letzten 15 Monaten“, sagt Sina Gritzuhn, Gründerin und Geschäftsführerin von Hamburg Startups.

Digitalisierung spart Zeit

„Wer früher zu seinem Bank-Berater gehen musste, um eine fundierte Einschätzung zu Vermögenanlagen im Immobilienbereich zu erhalten, informiert sich heute vermehrt online. Dass man unkompliziert online investieren kann, macht unsere Plattform möglich.“, so Carl von Stechow von ZINSLAND. Das Unternehmen ASSET PROFILER bietet einen geschlossenen Online-Investment-Marktplatz für Immobilienprofis an. „Wir wollen Käufer und Verkäufer von Investmentimmobilien online zusammenführen, ohne dass eine Partei dabei durch das zu frühe Preisgeben von Informationen einen Nachteil erleidet“, sagt Norman Meyer, Geschäftsführer von ASSET PROFILER. Ein ähnliches Konzept – allerdings für Mieter und Hausverwaltungen – verfolgt das 2015 gestartete Immobilien-Startup Immomio, das eine Software entwickelt hat, die Mieter und Vermieter systematisch auf ihrer Plattform verknüpft. Während sich Immomio auf das Mieter-Matching konzentriert, ging 2014 mit talocasa eine Informations- und Beratungsplattform für den Immobilienverkauf an den Start. talocasa versteht sich als Schnittstelle zwischen potenziellen Immobilienverkäufern und lokalen Maklern. „Wir haben erkannt, dass Immobilienmakler ihre Verkaufsobjekte hauptsächlich offline akquirieren, obwohl die Erstinformation auf Konsumentenseite zunehmend online erfolgt. Mit talocasa bauen wir hier eine Brücke, die großen Mehrwert für beide Seiten schafft“, erklärt Sebastian Wagner, Gründer und Geschäftsführer von talocasa.

Immobilien-Startups als Mittelstand der Zukunft

Was die Jungunternehmer vereint ist die Erkenntnis, dass die Immobilienbranche noch viel Potential birgt, die die Internet-Start-ups nutzen könnten. „Wichtig ist, dass wir aus Deutschland heraus den Trend steuern, und nicht erst darauf warten, dass internationale Firmen den deutschen Markt für sich entdecken. Schließlich ist Deutschland der beliebteste Immobilienmarkt unter den internationalen Investoren. Den Digitalisierung in dieser Branche werden wir in keinem Fall aufhalten können“, sagt Carl von Stechow.

Über HAUSGOLD

HAUSGOLD ist eine hoch skalierbare digitale Asset-Light-Plattform, die mit starker Technologiekompetenz Immobilienverkäufe für Makler und die verkaufenden Immobilieneigentümer wesentlich vereinfacht. Dabei bietet HAUSGOLD den Verkäufern maximale Transparenz in einem stark fragmentierten Umfeld und ermittelt die jeweils für das Verkaufsobjekt geeigneten Immobilienmakler. Darüber hinaus erleichtert HAUSGOLD mit seinen digitalen Maklermanagementtools die Immobiliengeschäfte für Makler und führt diesen wertvolle Kunden zu. Dank eines selbst entwickelten Algorithmus sowie der gesammelten Daten über den Immobilienmarkt und die Performance von Maklern ist HAUSGOLD eine der größten und stärksten digitalen Immobilienplattformen in Deutschland und erreicht hier eine Marktabdeckung von 100 Prozent. HAUSGOLD sitzt in Hamburg, ist ein Service der talocasa GmbH und hat rund 60 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird von Sebastian Wagner geleitet, der es 2014 auch gegründet hat.

Pressekontakt:

HAUSGOLD | talocasa GmbH

Freya Matthiessen

Stresemannstraße 29, 7. OG

D-22769 Hamburg

Telefon: +49 40 2261614 - 25