

# IFI-PropTech-Studie 2017



**Juni 2017**

*Trends & Entwicklungen*

## **PropTech Geschäftsmodelle: Bedrohung oder Chance für immobilienwirtschaftliche Unternehmen?**

*Welche PropTechs werden die Immobilienbranche in Österreich in den kommenden fünf Jahren verändern?*

## **Welche Immobilien- Assetklassen sind von der Digitalisierung am stärksten betroffen?**

*Welche digitalen Technologien werden bereits eingesetzt?*

## **Welche Trends bei digitalen Technologien prägen die Immobilienwirtschaft?**

*Welche der sieben Dimensionen von BIM werden bereits genutzt?*

[www.ifi.immo](http://www.ifi.immo)

# IFI-PROPTECH-STUDIE

## JUNI 2017

### **In Kooperation mit**

CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte

---

Zugunsten einer besseren Lesbarkeit wird in den Texten in der Studie auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen wie zum Beispiel „Experte/Expertin“ i.d.R. verzichtet. Wir verwenden in unseren Texten die männliche Bezeichnung, wobei sämtliche Bezeichnungen für beide Geschlechter gelten.

### **Haftungsausschluss:**

Diese Darstellungen inklusive Einschätzungen wurden von der GNK Media House GmbH nur zum Zwecke der Information des jeweiligen Empfängers erstellt. Die Informationen oder Dokumente sind nicht als Grundlage für irgendeine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung gedacht, noch ersetzen sie eine (Rechts- und/oder Steuer-) Beratung; auch die Übersendung dieser stellt keine derartige beschriebene Beratung dar. Die hier abgegebenen Einschätzungen wurden nach bestem Wissen und Gewissen getroffen und stammen (teilweise) aus von uns nicht überprüfbaren, allgemein zugänglichen Quellen. Eine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der gemachten Angaben und Einschätzungen, einschließlich der rechtlichen Ausführungen, ist ausgeschlossen. Die Darstellungen inklusive Einschätzungen dürfen weder in Auszügen noch als Ganzes ohne schriftliche Genehmigung durch die GNK Media House GmbH vervielfältigt oder an andere Personen weitergegeben werden. Jeder Empfänger sollte eine eigene unabhängige Beurteilung, eine eigene Einschätzung und Entscheidung vornehmen. Insbesondere wird jeder Empfänger aufgefordert, eine unabhängige Prüfung vorzunehmen und/oder sich unabhängig fachlich beraten zu lassen und seine eigenen Schlussfolgerungen im Hinblick auf wirtschaftliche Vorteile und Risiken unter Berücksichtigung der rechtlichen, regulatorischen, finanziellen und steuerlichen Aspekte zu ziehen.

# VORWORT



**Philipp Kaufmann**  
Gründungsmitglied



**Robert Neuberger**  
Gründungsmitglied

Das papierlose Büro bleibt zwar oftmals Utopie oder Phantasie, dass die Digitalisierung unaufhaltsam voranschreitet, liegt jedoch klar auf der Hand. Und auch wenn unsere Immobilienwirtschaft bekannt dafür ist, gerne auf Bewährtem zu beharren, werden die Veränderungen ankommen. Gerade weil unsere Branche neuen Modellen skeptisch gegenübersteht, wird die Digitalisierung zu unerwartetem disruptivem Wandel führen. Der technische Fortschritt wird letztlich auch bei Immobilien nicht aufzuhalten sein. Grund genug, jene Unternehmen und Modelle zu untersuchen, welche die Branche bereits beeinflusst haben bzw. wo ebendas in naher Zukunft passiert. PropTechs als Schlagwort haben bereits die Vermarktung von Immobilien verändert – die Immobilienplattformen sind quasi die Urgesteine dieses Segments – die Geschäftsprozesse der Planung, der Errichtung oder der Bewirtschaftung werden folgen. Hier haben viele Marktbegleiter noch keine Vorstellung, was auf sie zukommen wird.

Einen besonderen Schwerpunkt haben wir auf den Bereich der Digitalisierung von Transaktionen gelegt, da hier ein neues Verständnis für Abschlüsse notwendig ist. Wie der Kunde zukünftig seine Immobilie mietet oder kauft, könnte sich dramatisch ändern. Mit dieser ersten PropTech-Studie schaffen wir Klarheit für Unternehmen. Derzeit bereitet es vielen klassischen Immobilienunternehmen Kopfzerbrechen, ihre bisherige Wertschöpfung in neue Geschäftsmodelle überzuführen. Mit welchen Strategien behält man den Anschluss? Wie kann man die Transformation der Wertschöpfungskette nutzen? Existiert man überhaupt noch, wenn sich die Geschäftsmodelle verändert haben? Dementsprechend ist die Erwartungshaltung gegenüber PropTechs mit Aufregtheit und Ängsten verbunden. Dies muss nicht sein, denn wir alle können uns auf die Veränderungen einstellen – wer rechtzeitig die Zeichen der Zeit erkennt, wird nicht überrollt, sondern ist ein Gestalter, der ungeahnte Möglichkeiten nutzt. Um dies zu ermöglichen, gibt es diese Studie. Darüber hinaus haben wir die Frage beantwortet, welche PropTechs nach Ansicht der Branchenteilnehmer bereits heute genutzt werden und welche den Sektor in Zukunft verändern werden. Das erste PropTech-Ranking Österreichs liegt vor und Sie können gespannt sein, welches PropTech welchen Platz geschafft hat. Wer ist die Nummer eins in Österreich? Die Antwort auf diese und alle anderen Fragen finden Sie auf den nächsten Seiten.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Philipp Kaufmann'.

Philipp Kaufmann

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Robert Neuberger'.

Robert Neuberger



# EXECUTIVE SUMMARY

## DAS ERSTE PROPTECH-RANKING

■ Ziel der im Zeitraum vom 10.5.2017 bis 22.5.2017 online bei Immobilienspezialisten in ganz Österreich durchgeführten Studie war es, Bekanntheit und Nutzung von PropTechs unter Immobilienspezialisten aufzuzeigen, Erwartungshaltungen und den Einsatz zukunftsweisender digitaler Technologien und Geschäftsmodelle zu analysieren und ausführlich darzustellen.

Unter anderem wurde nachgefragt, welche Assetklassen von digitalen Technologien in den folgenden Jahren stark betroffen sein werden, welche PropTechs hinsichtlich Markennamen und Leistungsspektren bereits bekannt sind und welchen dieser PropTechs zugetraut wird, die Immobilienwirtschaft heute und morgen mit disruptiven Geschäftsmodellen nachhaltig umzukrempeln.

### **Immobilenscout24 auf Platz 1**

Allein schon die Bekanntheit der PropTechs überrascht. Auch Nischenanbieter haben bereits in der Immobilienbranche einen Namen. Mit immobilenscout24 als Sieger dicht gefolgt von willhaben werden zwar die Top 4 Positionen von Immobilien-Vermittlungsplattformen geprägt. Auf Platz 5 folgt bereits mit IMMOUnited ein auf Immobiliendatenbanken und damit verbundene Services spezialisiertes Unternehmen. Insgesamt liegt die einfache Bekanntheit von 60 Prozent der in der Studie abgefragten PropTechs – kenne den Namen – unter 10 Prozent der Respondenten. Dies bietet noch viel Raum für Positionierung. Die Bekanntheit des Leistungsspektrums zeigt ein ähnliches Muster wie die Bekanntheit des Firmen-/Markennamens. Auch hier gilt, dass nur wenige PropTechs eine klare Marktpräsenz (Bekanntheit Leistungsspektrum >10% der Respondenten) aufweisen.

Mit willhaben.at steht eine publikumswirksame Plattform an erster Stelle der Nutzungsstatistik. Doch unmittelbar anschließend folgt IMMOUnited als Datenservice-Unternehmen, welches sich in der breiten Front der Immobilienplattformen, die überwiegend vermitteln, mit seinen Angeboten bereits fix etablieren konnte.

### **Airbnb ist „disruption leader“**

An der Spitze der PropTechs, welche die Immobilienwirtschaft stark verändern werden, steht unangefochten airbnb. Dieses Unternehmen dürfte vor allem Urlaubern ein Begriff sein. Dicht gefolgt wird airbnb von den Unternehmen/Marken der Roland Schmid Gruppe. Auch wenn eine vertiefte Analyse der noch weniger bekannten PropTechs aufgrund der



geringen Fallzahlen bezüglich der Bekanntheit von deren Leistungsspektren noch nicht möglich ist, so wird ihnen jedoch bereits heute vereinzelt zugetraut, die Immobilienbranche umzuwälzen oder stark zu beeinflussen.

#### **Virtual Reality im Kommen**

Spannend ist die Tatsache, dass sich kein PropTech-Geschäftsmodell klar gegenüber anderen absetzen konnte. Zwar gibt es etwas häufigeres, positives Feedback zu den virtuellen Immobilienrundgängen, jedoch hat (noch) jedes Geschäftsmodell das Potential, die Immobilienbranche aufzumischen und nachhaltig zu verändern. Erklären lässt sich das zum einen durch die Bandbreite an Aktivitäten der Immobilienspezialisten, was zu einem ähnlichen Bewertungsbild für alle unterschiedlichen Ansätze führen kann. Ein anderer Erklärungsansatz wäre die allgemeine Unsicherheit der Branche darüber, ob PropTech-Geschäftsmodelle überhaupt marktverändernd wirken können.

#### **PropTech – Chance statt Bedrohung**

Aktuell hat jeder mit guten Ideen die Chance, sich am Markt durchzusetzen. Konkrete Gewinner gibt es unter den PropTech-Geschäftsmodellen nämlich bisher nicht. So oder so – bedroht fühlen sich die Immobilienspezialisten aktuell kaum. Denn Angst machen lassen sich die Immobilienprofis durch PropTechs nicht. Auf die Frage: „Welche Auswirkungen haben PropTech- bzw. Digital Real Estate-Geschäftsmodelle auf Ihr Unternehmen in den kommenden fünf Jahren? Tendenziell Bedrohung oder Chance für immobilienwirtschaftliche Unternehmen?“ sehen die Immobilienprofis das eigene Geschäft nur sehr selten bedroht. Ganz im Gegenteil werden PropTech-Geschäftsmodelle eher als günstige Chance für die Geschäftstätigkeit gesehen. „Das wird sich doch sowieso nicht durchsetzen!“ – auch diese Ansicht könnte die positive Haltung gegenüber den neuen Geschäftsmodellen erklären. Vielleicht sind es aber nur Zweckoptimismus und mangelnde Kenntnis der Geschäftsstrategien der PropTechs, die die Immobilienspezialisten in gute Stimmung versetzen.

Wie schwierig für den Einzelnen die Abschätzung der Bedeutung von digitalen Technologien ist, zeigt sich bei der Frage nach dem Einsatz eben dieser bei der Leistungserbringung des eigenen Unternehmens. Der Großteil der IT-gestützten Termin- und Kontaktverwaltung findet bereits durch Cloud-Anwendungen statt, online getätigte Einkäufe für das Unternehmen oder Amtswege werden über Blockchain-Technologien abgewickelt. Im Tagesgeschäft fällt dies nicht mehr auf. Das langsame Durchdringen der Geschäftsprozesse durch digitale Technologien erfolgt leise und vielfach unauffällig. ◆

”

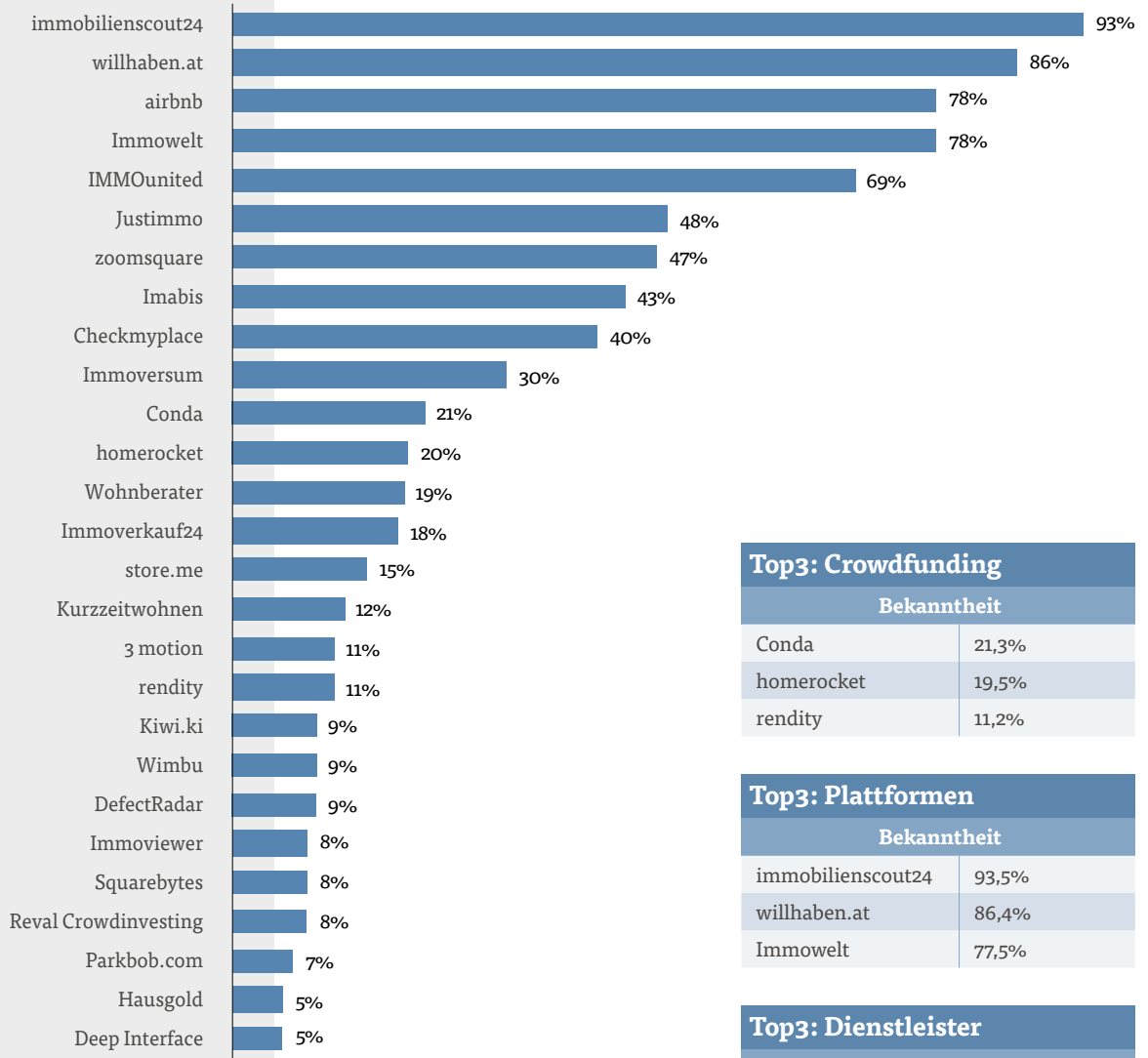
Noch gibt es keine konkreten Gewinner unter den PropTech-Geschäftsmodellen.

“

# BEKANNTHEIT

Haben Sie von folgenden Unternehmen schon gehört bzw. welche kennen Sie zumindest dem Namen nach?

in % der Respondenten, Mehrfachnennungen möglich



## Top3: Crowdfunding

Bekanntheit	
Conda	21,3%
homerocket	19,5%
rendity	11,2%

## Top3: Plattformen

Bekanntheit	
immobilienscout24	93,5%
willhaben.at	86,4%
Immowelt	77,5%

## Top3: Dienstleister

Bekanntheit	
IMMOUnited	68,6%
Justimmo	47,9%
Imabis	43,2%

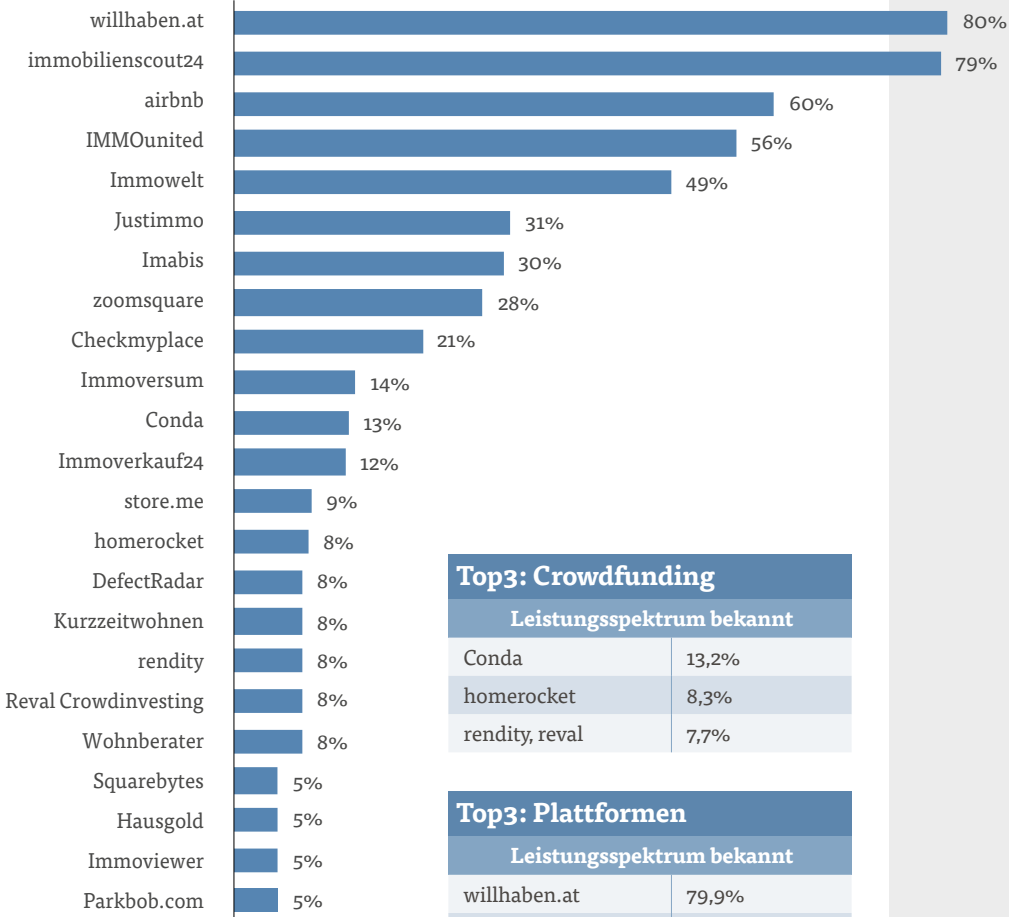
Die umfassende Bekanntheit der PropTechs überrascht. Selbst absolute Nischenanbieter haben in der Immobilienbranche bereits einen Namen.

Die 4 Top-Positionen werden von Immobilienvermittlungs-Plattformen besetzt. Auf Platz 5 folgt mit IMMOUnited ein auf Immobiliendatenbanken und damit verbundene Services spezialisiertes Unternehmen. Doch es gibt noch viel zu tun. Mehr als die Hälfte (60 Prozent) der vorgestellten PropTechs sind bei unter zehn Prozent der Befragten bekannt – „Ich kenne den Namen“. Das bedeutet, dass hier noch viel Raum für die Weiterentwicklung der Positionierung besteht.

# LEISTUNGSSPEKTRUM

Bei welchen Unternehmen kennen Sie deren angebotene Leistungen oder Produkte?

in % der Respondenten, Mehrfachnennungen möglich



**Top3: Crowdfunding**

Leistungsspektrum bekannt	
Conda	13,2%
homerocket	8,3%
rendity, reval	7,7%

**Top3: Plattformen**

Leistungsspektrum bekannt	
willhaben.at	79,9%
immobilienscout24	79,3%
Immowelt	49,1%

**Top3: Dienstleister**

Leistungsspektrum bekannt	
IMMOUnited	56,2%
Justimmo	30,8%
Imabis	30,2%

“  
6 von 10  
vorgestellten  
PropTechs sind nur  
bei unter 10 Prozent  
der Befragten  
bekannt.

“

Die Bekanntheit des Leistungsspektrums zeigt ein ähnliches Muster wie die Bekanntheit des Firmen/Markennamens.

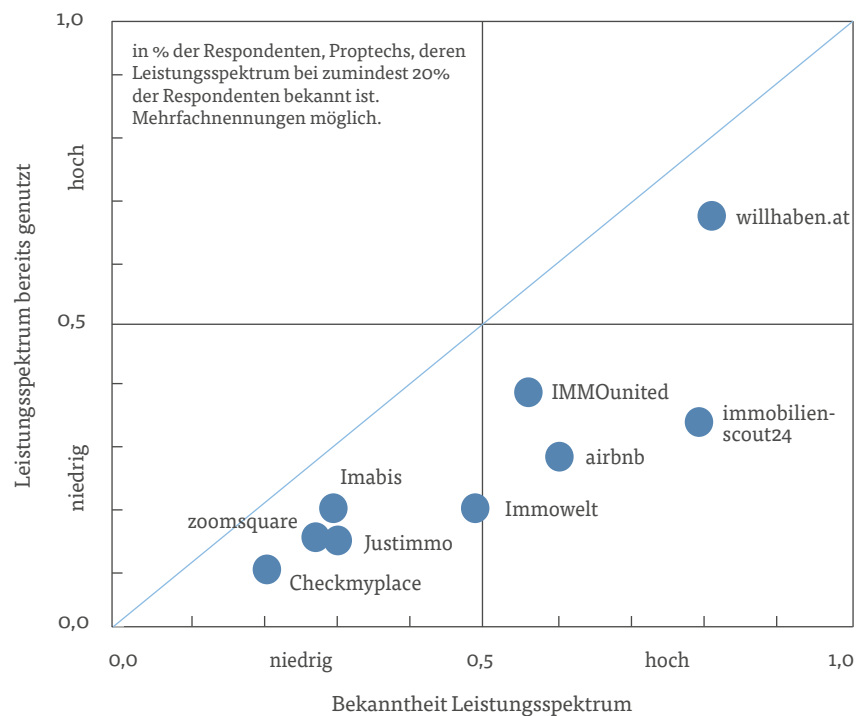
Wobei auch hier gilt, dass nur wenige PropTechs eine klare Marktpräsenz (Bekanntheit Leistungsspektrum >10% der Respondenten) aufweisen.



**Blockchain** – immer mehr Start-ups wollen den Zahlungsverkehr vereinfachen, Kundendaten auf Dauer fälschungssicher speichern oder in letzter Konsequenz ganze Geschäftsprozesse in Form sogenannter „Smart Contracts“ durch Computer statt von Menschen ausführen lassen. Inhaltlich handelt es sich bei „Blockchain“ um ein Register, in dem alle Transaktionen verzeichnet werden und das zugleich von einer Vielzahl von Rechnern verwaltet wird. Das macht es fälschungssicher. Was die Blockchain unter anderem so besonders macht, ist die Tatsache, dass nichts, was jemals in einer solchen „Datenblock-Kette“ (Blockchain) gespeichert wurde, nachträglich gelöscht werden kann. Diese mathematischen Aufgaben sind so schwierig, dass nur alle Rechner gemeinsam in der Lage sind, die nötigen Prüfsummen zu erzeugen. Dass einzelne Personen Prüfsummen berechnen können, die eine nachträgliche Veränderung der Datenbank zulassen würden, ist ausgeschlossen.

## LEISTUNGSSPEKTRUM

### Bekanntheit & Nutzung



Quelle: IFI PropTech-Studie 2017

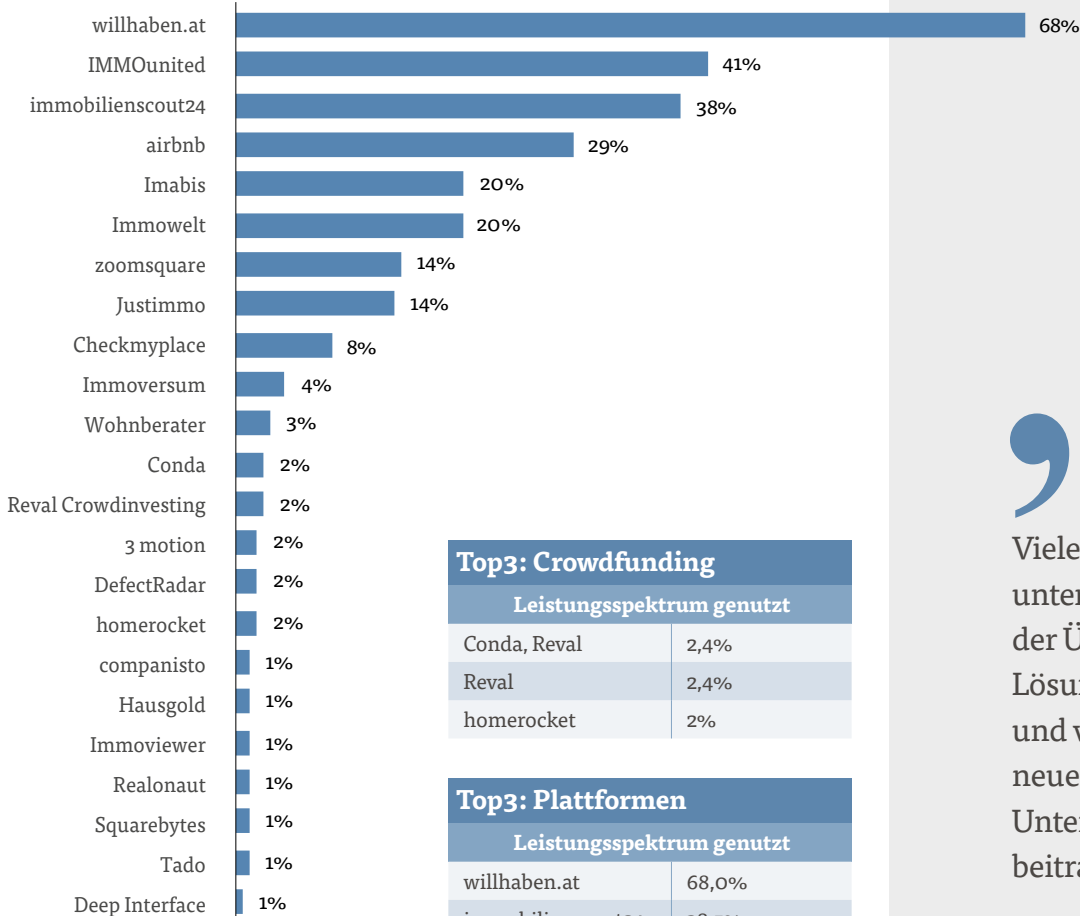
Für die bestehenden PropTechs gibt es noch viel zu tun. Der Großteil wird – selbst bei Immobilienprofis – noch nicht wahrgenommen. Noch dominieren bei der Nutzung die Immobilienplattformen.



# LEISTUNGEN/PRODUKTE GENUTZT

Und bei welchem dieser Unternehmen haben Sie bereits Leistungen oder Produkte genutzt?

in % der Respondenten, Mehrfachnennungen möglich



Top3: Crowdfunding	
Leistungsspektrum genutzt	
Conda, Reval	2,4%
Reval	2,4%
homerocket	2%

Top3: Plattformen	
Leistungsspektrum genutzt	
willhaben.at	68,0%
immobilienscout24	38,5%
Immowelt	19,5%

Top3: Dienstleister	
Leistungsspektrum genutzt	
IMMOUnited	40,8%
Imabis	19,5%
Justimmo	13,6%

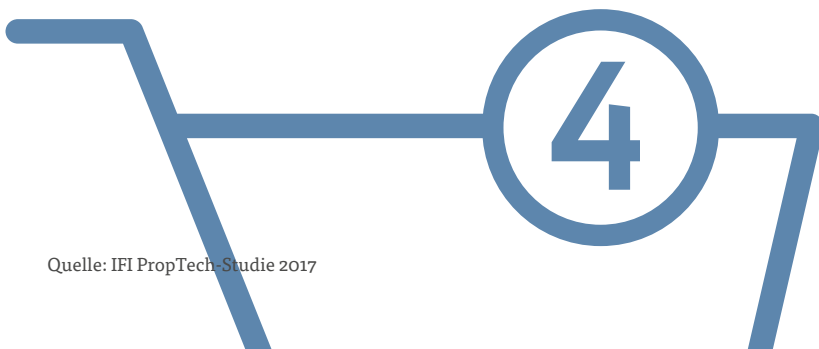
Mit willhaben.at ist eine publikums-wirksame Plattform an erster Stelle der Nutzungsstatistik.

Doch unmittelbar anschließend folgt IMMOUnited als Datenservice-Unternehmen, das sich in der breiten Front der Immobilienplattformen, die überwiegend vermitteln, mit seinen Angeboten bereits fix etablieren konnte.

”  
Vielen Immobilien-  
unternehmen fehlt  
der Überblick, welche  
Lösungen es gibt  
und v.a. wie diese  
neuen Angebote zum  
Unternehmenserfolg  
beitragen können.

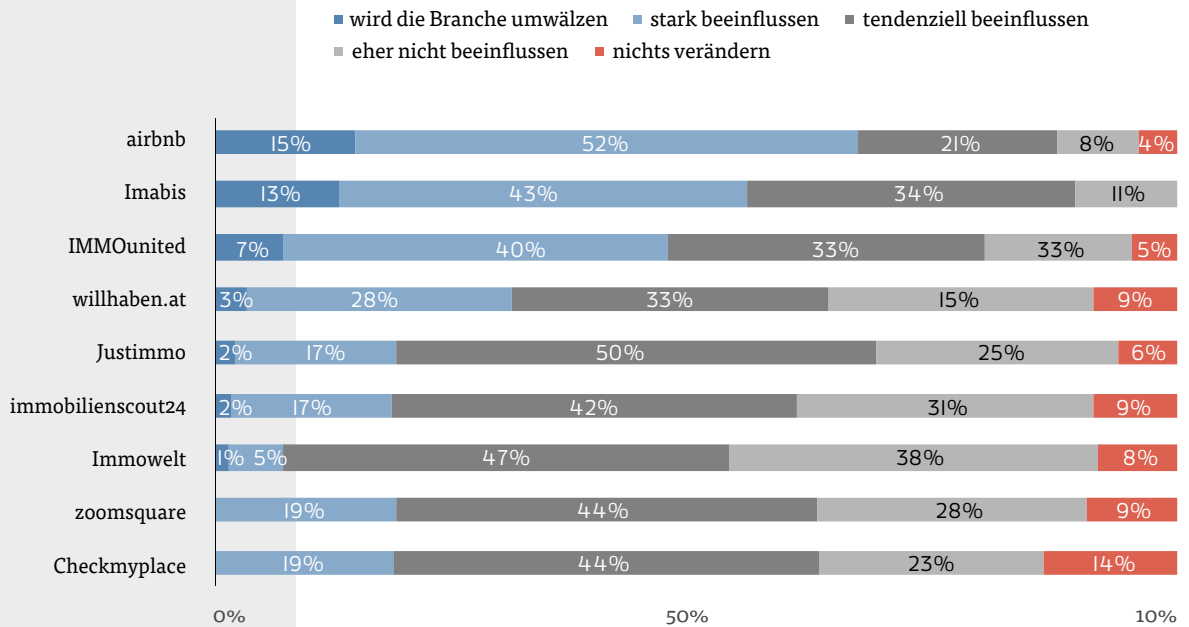
“

**PropTechs** nutzen neue Soft- und Hardwarelösungen, um bestehende Prozesse effizienter zu gestalten. Neben reinen Kosteneinsparungen verbessern PropTechs durch digitale Technologien v.a. die Qualität, Flexibilität und Transparenz des Leistungsangebots ihrer Kunden und tragen dadurch auch zum langfristigen Erfolg von etablierten Immobilienunternehmen bei.



## EINFLUSS

Welchem dieser Unternehmen bzw. deren Technologien und Leistungserbringung trauen Sie es zu, die Immobilienwirtschaft aktuell und zukünftig stark zu verändern?



PropTech Unternehmen mit n=50 oder mehr Rückmeldungen zu ihrem zukünftigen Einfluss auf die Immobilienwirtschaft, in % der Personen, die den Einfluss spezifizierten

Quelle: IFI PropTech-Studie 2017

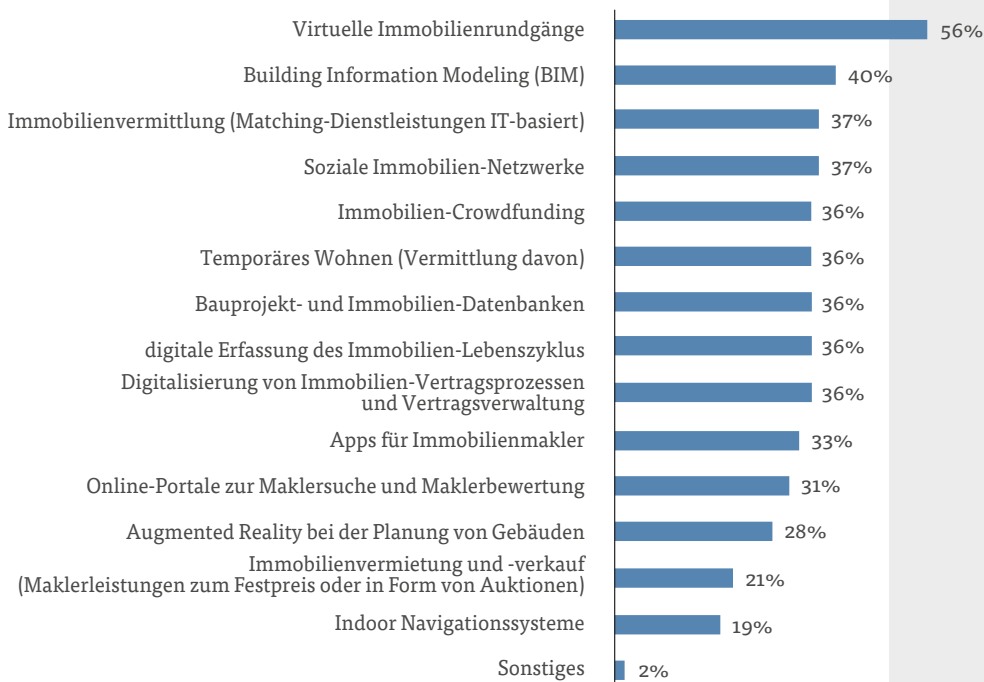
An der Spitze der PropTechs, welche die Immobilienwirtschaft stark verändern werden, steht airbnb. Dieses Unternehmen dürfte vor allem Urlaubern ein Begriff sein. Dicht gefolgt wird airbnb von

den Unternehmen/Marken der Roland Schmid Gruppe. Auch auch weniger bekannten PropTechs wird bereits heute vereinzelt zugetraut, die Immobilienbranche umzuwälzen oder stark zu beeinflussen.



## GESCHÄFTSMODELLE

Welche der folgenden PropTech- bzw. Digital Real Estate-Geschäftsmodelle werden die Immobilienbranche in Österreich in den kommenden fünf Jahren verändern?



in % der Respondenten, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: IFI PropTech-Studie 2017

Spannend: Kein PropTech-Geschäftsmodell setzt sich klar gegenüber anderen ab. Zwar gibt es etwas häufigeres, positives Feedback zu den virtuellen Immobilienrundgängen, jedoch hat (noch) jedes Geschäftsmodell das Potential, die Immobilienbranche aufzumischen und nachhaltig zu verändern. Erklären lässt sich das zum

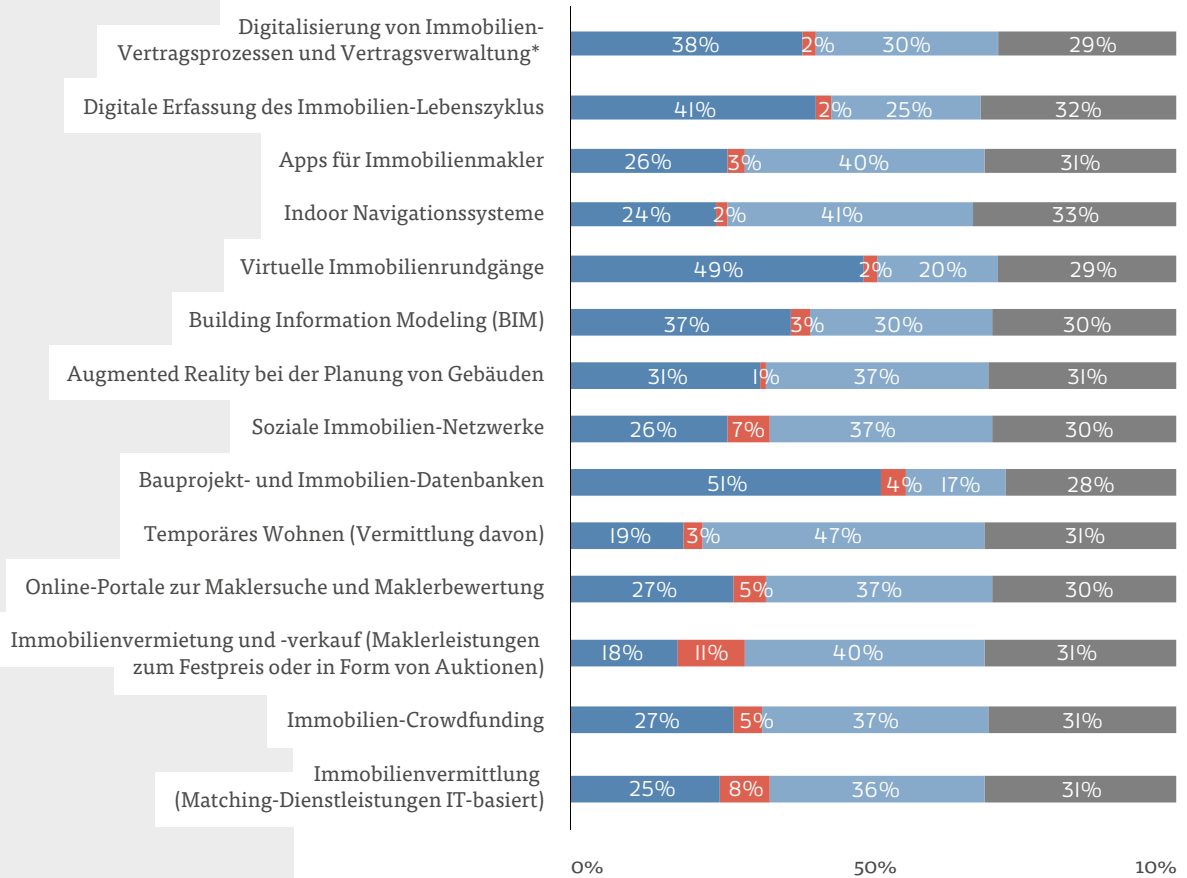
einen durch die Bandbreite an Aktivitäten der Immobilienspezialisten, was zu einem ähnlichen Bewertungsbild für alle unterschiedlichen Ansätze führen kann. Ein anderer Erklärungsansatz wäre die allgemeine Unsicherheit der Branche darüber, ob PropTech-Geschäftsmodelle überhaupt marktverändernd wirken können.

Das unter **PropTech** zusammengefasste Wirtschaftstreiben hat seinen Ursprung Mitte der 1980er Jahre mit dem Aufkommen der PCs und der Spreadsheet-Applikationen wie Lotus 1-2-3 oder Excel. Das digitale Verwalten und Steuern von immobilienwirtschaftlichen Prozessen erobert die Branche. Mitte der 1990er Jahre eröffnen neue Geschäftsmodelle über das Internet immobilienwirtschaftliche Services; es ist die Geburtsstunde der Immobilienplattformen.

# AUSWIRKUNGEN AUF DIE IMMOBILIENBRANCHE

Welche Auswirkungen haben PropTech- bzw. Digital Real Estate Geschäftsmodelle für Ihr Unternehmen in den kommenden fünf Jahren?

- begünstigt bzw. trägt unsere Geschäftstätigkeit
- bedroht oder behindert unsere Geschäftstätigkeit
- hat keinen Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit
- k.A.



in % der Respondenten, Mehrfachnennungen möglich

\* z.B. Blockchain-Technologie für Vertragsabschlüsse

Quelle: IFI PropTech-Studie 2017

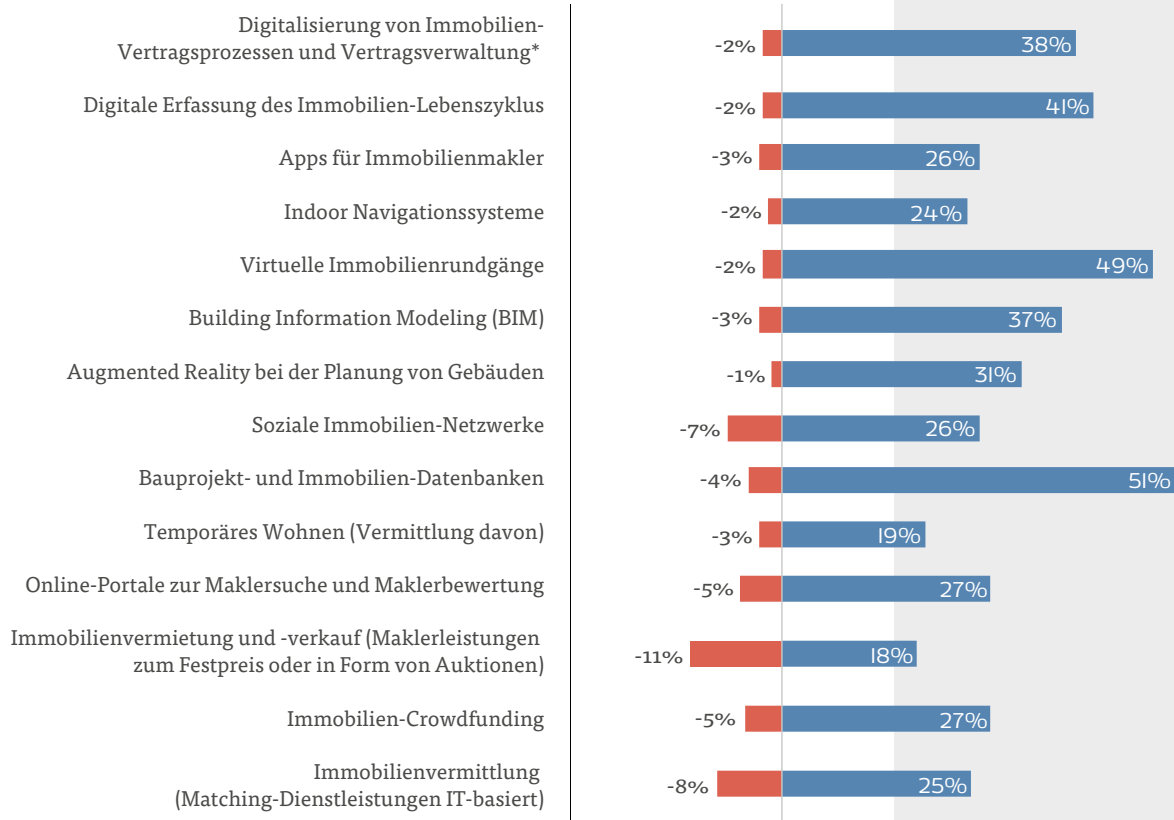
Es wird erwartet, dass PropTechs in erster Linie interne Prozesse der Unternehmen verändern werden. Auffallend ist auch hier, dass sich kein Geschäftsmodell – abgesehen vom Bauprojekt- und Immobiliendatenbanken – klar absetzt. Dies kann an der Bandbreite an Aktivitäten der Immobilienspezialisten liegen, die zu einem sehr ähnlichen Bewertungsbild für alle Geschäftsmodelle führt, oder eben auch an einer Unsicherheit in der Branche, welche PropTech-Geschäftsmodelle tatsächlich marktverändernd wirken werden.



# AUSWIRKUNGEN AUF DAS EIGENE UNTERNEHMEN

## Proptech-Geschäftsmodelle – tendenziell Bedrohung oder Chance für immobilienwirtschaftliche Unternehmen?

- bedroht oder behindert unsere Geschäftstätigkeit
- begünstigt bzw. trägt unsere Geschäftstätigkeit

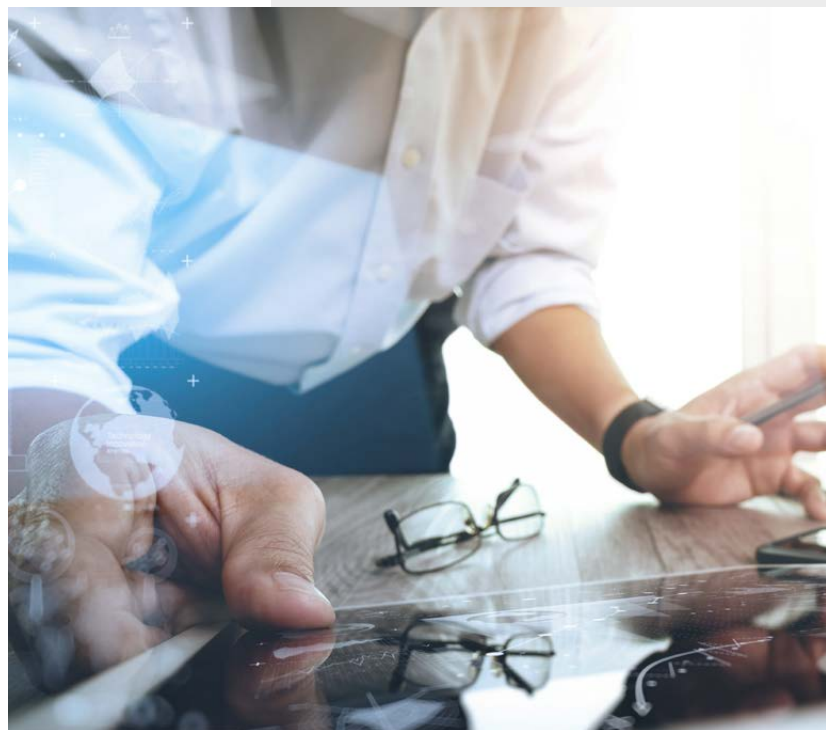


in % der Respondenten, Mehrfachnennungen möglich

\* z.B. Blockchain-Technologie für Vertragsabschlüsse

Quelle: IFI PropTech-Studie 2017

Angst machen lassen sich die Immobilienprofis durch PropTechs nicht. Das eigene Geschäft sehen sie nur sehr selten bedroht. Ganz im Gegenteil werden PropTech-Geschäftsmodelle eher als günstige Chance für die Geschäftstätigkeit gesehen. „Das wird sich doch sowieso nicht durchsetzen!“ – diese Ansicht könnte die positive Haltung gegenüber den neuen Geschäftsmodellen erklären.



## EINFLÜSSE

In welchen Immobilien-Assetklassen werden digitale Technologien und PropTechs die Märkte in den kommenden fünf Jahren stark verändern?



in % der Respondenten, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: IFI PropTech-Studie 2017

**PropTech** ist ein Typologisierung der Veränderung, nicht ein einzelnes Geschäftsmodell oder eine einzelne Technologie.

Obwohl die Assetklasse Einzelhandel bereits jetzt von Onlinehandel und E-Commerce stark beeinflusst wird und Konzepte wie airBnB die Hotelindustrie fordern – eine Entwicklung, die sicher erst am Anfang steht und noch nicht abgeschlossen

ist – sehen die Immobilienspezialisten andere Märkte, die sich durch digitale Technologien stark verändern werden. Digitale Technologien und PropTechs werden vor allem die Assetklassen Büro, Wohnen und Logistik und Industrie stark verändern.





”

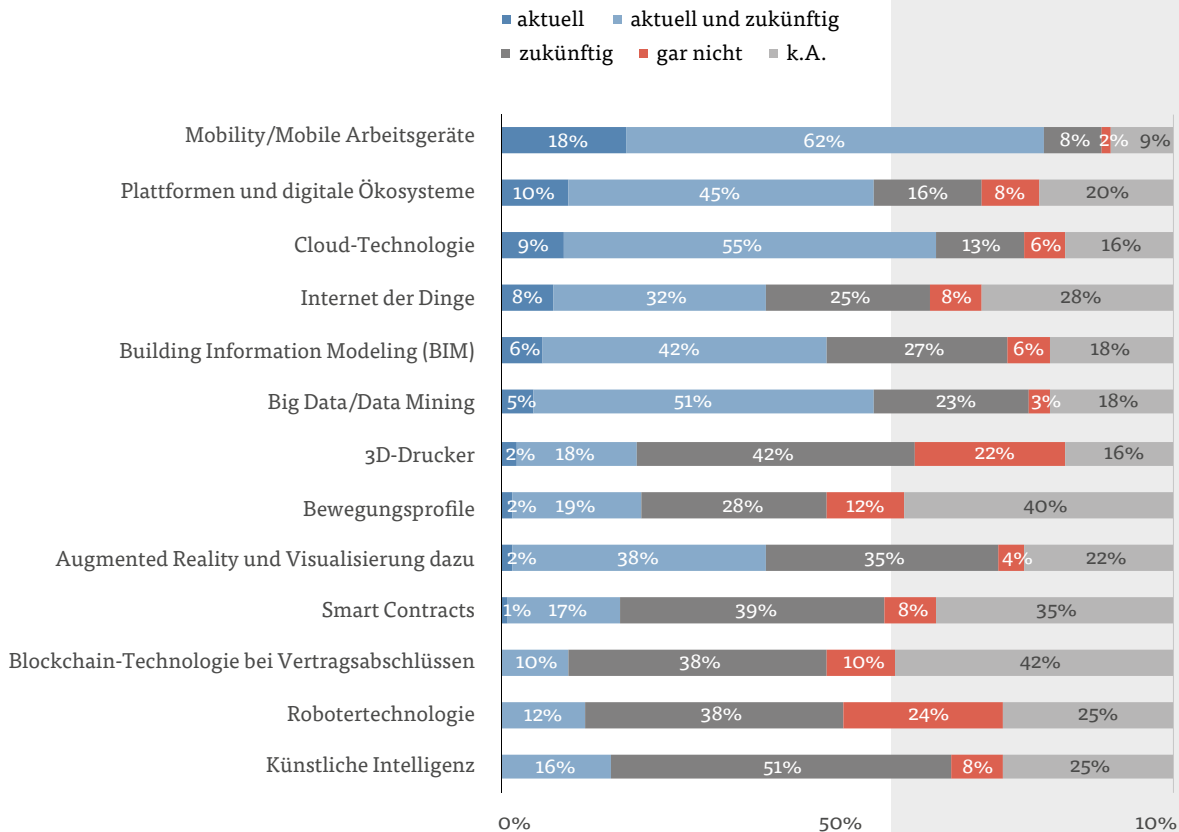
“... there’s a natural tendency to underestimate how much the real estate world will have changed by 2020.”

PwC, Real Estate 2020:  
Building the future (2014)

“

## TRENDS

Welche Trends bei digitalen Technologien prägen die Immobilienwirtschaft aktuell, zukünftig oder gar nicht?



in % der Personen, die Digitale Trends bewerten, n=260

Künstliche Intelligenz und Robotertechnologie zählen für die Immobilienspezialisten zu Bereichen, die erst in weiter Ferne für die Branche relevant sein werden. Aktuell beschäftigt sich die Immobilienbranche vor allem mit

den Themen Mobile Devices, Plattformen, Cloud Technologien und Internet of Things. Dass Big Data und Building Information Modeling und Augmented Reality die Branche verändern werden, steht außer Zweifel.

”

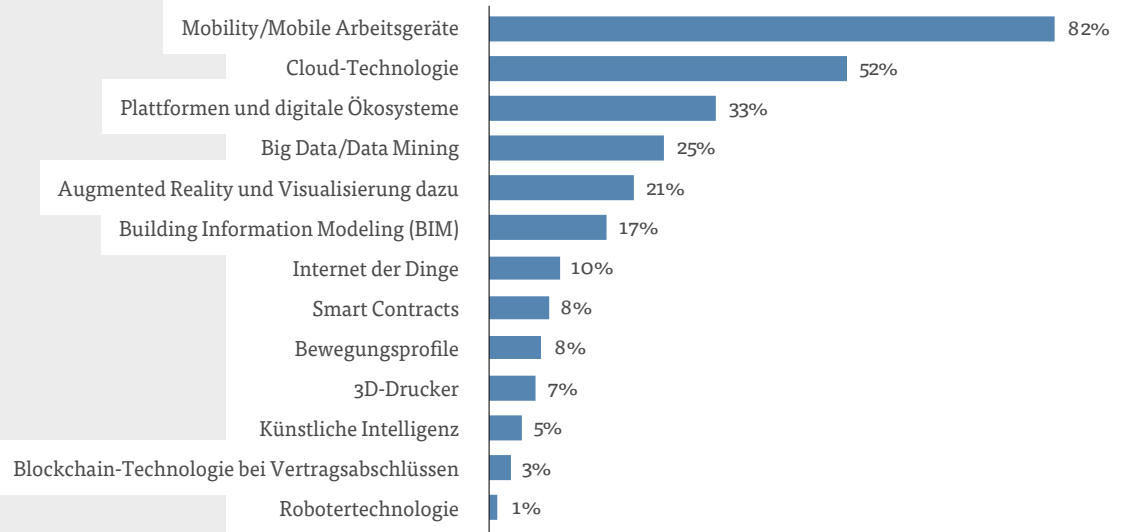
Das Durchdringen der Geschäftsprozesse durch digitale Technologien erfolgt langsam, leise und vielfach unauffällig.

“



## EINSATZ DIGITALER TECHNOLOGIEN

Welche digitalen Technologien setzt Ihr Unternehmen bereits zur Leistungserbringung ein?



in % der Respondenten, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: IFI PropTech-Studie 2017

Wie schwierig für den Einzelnen die Abschätzung der Bedeutung von digitalen Technologien ist, zeigt sich bei der Frage nach dem Einsatz von digitalen Technologien bei der Leistungserbringung des eigenen Unternehmens. Der Großteil der IT-gestützten Termin- und Kontaktverwaltung findet bereits durch Cloud-Anwendungen statt, online getätigte Einkäufe für das Unter-

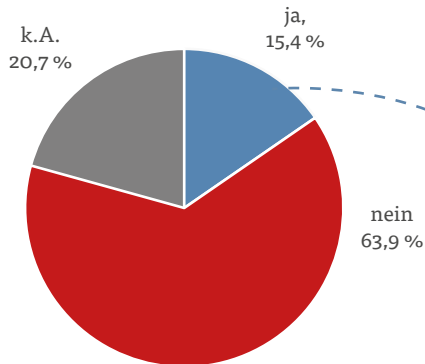
nehmen oder Amtswege werden über Blockchain-Technologien abgewickelt. Im Tagesgeschäft fällt dies nicht mehr auf.

Das Durchdringen der Geschäftsprozesse durch digitale Technologien erfolgt langsam, leise und vielfach unauffällig. Robotertechnologie bzw. 3D-Brillen sind sichtbar, künstliche Intelligenz oder die Cloud nicht.

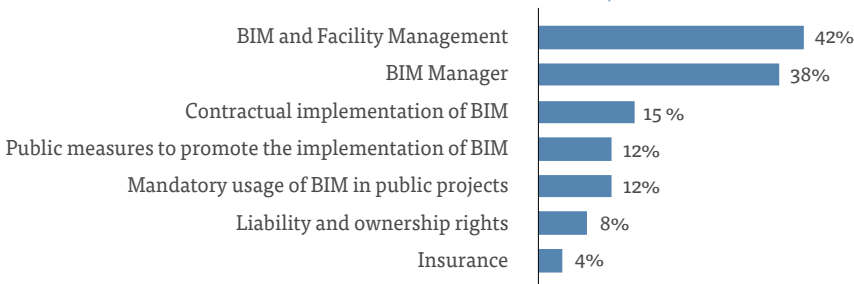


# BUILDING INFORMATION MODELING ?

## Haben Sie Erfahrungen mit Building Information Modeling (BIM)?



in % der Respondenten  
Quelle: IFI PropTech-Studie 2017



in % der Respondenten, die bereits Erfahrungen mit BIM gemacht haben,  
n=26, Mehrfachnennungen möglich  
Quelle: IFI PropTech-Studie 2017

BIM ist eines jener revolutionären PropTechs, das auch in Österreich zum Teil bereits Fuß gefasst hat – und noch viel größeres Potenzial für die kommenden Jahre mit sich bringen wird.

BIM wird zwar erst von 15,4% der Befragten eingesetzt, wird jedoch eindeutig zu den die Immobilienbranche maßgeblich verändernden und prägenden Technologien gezählt.

Schätzungen gehen davon aus, dass der **PropTech-Sektor** seit 2012 30 Mrd. Dollar an Venture Capital Investments generiert hat.



## FAZIT

- Die Bekanntheit der PropTechs überrascht – auch Nischenanbieter haben bereits in der Immobilienbranche einen Namen.
- Aber die einfache Bekanntheit – kenne den Namen – von 60 Prozent der in der Studie abgefragten PropTechs liegt unter 10 Prozent der Respondenten.
- Das Durchdringen der Geschäftsprozesse durch digitale Technologien erfolgt langsam, leise und vielfach unauffällig.
- Nur wenige PropTechs haben eine klare Marktpräsenz.
- Kein PropTech-Geschäftsmodell konnte sich bisher klar gegenüber anderen absetzen.
- Jeder mit guten Ideen hat die Chance, sich am Markt durchzusetzen.
- Angst machen lassen sich die Immobilienprofis durch PropTechs nicht. Immobilienprofis sehen das eigene Geschäft nur sehr selten bedroht.
- PropTech-Geschäftsmodelle werden als günstige Chance für die Geschäftstätigkeit gesehen.
- Der Termin- und Kontaktverwaltung findet bereits durch Cloud-Anwendungen statt
- Online- Einkäufe oder Amtswege werden über Blockchain-Technologien abgewickelt.
- BIM-Nutzung ist nach wie vor ein Minderheitenprogramm.



# C/M/S/

Law . Tax

Wherever you want to  
build, we've got the legal  
foundations in place.

Drawing on decades of deals in real estate and construction, our multi-jurisdictional teams adhere to the same processes and standards in every market. So irrespective of where your real estate assets are, we can deploy specialist teams to advise you immediately.

CMS is an international law firm that helps clients to thrive through technical rigour, strategic expertise and a deep focus on partnerships.

**Your World First**  
**cms.law**

# IFI-PROPTECH-STUDIE

## JUNI 2017

### **IMPRESSUM**

IFI Institut für Immobilienwirtschaft  
Breitwiesergutstraße 10  
4020 Linz  
Österreich

### **HERAUSGEBER**

IFI Institut für Immobilienwirtschaft: eine Kooperation von Neuberger Research und der GNK Media House GmbH.

Fotocredits: Fotolia