

# «Äusserst positive und inspirierende Erfahrung»

## Roundtable Swiss Circle Member –

PropTechs gelten als Innovationstreiber in der Schweizer Bau- und Immobilienbranche. Wir befragten Swiss Circle Member aus unterschiedlichen Branchen, welche Erwartungen sie an die «jungen Wilden» haben, wie sich die Zusammenarbeit mit ihnen gestaltet, in welchen Segmenten sie noch weiteren Handlungsbedarf sehen und wo sie mit Blick auf ihr jeweiliges Tätigkeitsfeld die Grenzen der neuen Technologien sehen.

Interview: Roman Bolliger – Fotos: zVg

### *Welchen Beitrag können PropTech-Unternehmen für die Schweizer Immobilienwirtschaft leisten?*

**FLAVIO PETRAGLIO** Eine Immobilienverwaltung, die in die Zukunft blickt, muss einen sich ständig weiterentwickelnden Kontext berücksichtigen, in dem die Notwendigkeit besteht, Räume – sei es für Wohnen, Arbeit oder Freizeit – den sich ändernden Bedürfnissen, den aufkommenden Trends und den Erwartungen der Endnutzer anzupassen. Ein Ansatz mit standardisierten und generischen Lösungen trägt nicht zur zeitgemässen Entwicklung bei.

**FLORIAN KUPRECHT** PropTech-Firmen sind ein wichtiger Treiber der digitalen Entwicklung im Immobiliensektor. Mit ihrem starken Fokus auf spezifische Fragestellungen und einer lösungsorientierten Herangehensweise können sie die neuen technologischen Möglichkeiten für bestimmte Fragestellungen, beispielsweise der Automatisierung, der Datenanalyse, der Administration oder der Kommunikation, aufnehmen und entwickeln. Hier gibt es ein riesiges Feld von Anwendungen.

Dank der hervorragenden technischen Experten in der Schweiz gibt es eine selten grosse PropTech-Community, die immer wieder Durchbrüche, auch auf der europäischen Bühne, schafft. Umgekehrt generieren PropTechs Lösungen für spezifische Schweizer Bedürfnisse und so können sich Schweizer Firmen teilweise gegenüber internationalen Lösungen durchsetzen.

**CARMEN TRÖNDLE** PropTechs tragen dazu bei, mit innovativen Technologien und digitalen Lösungen die Effizienz zu steigern, Prozesse zu optimieren, Kosten zu senken, die Nachhaltigkeit zu unterstützen, den Kundennutzen zu verbessern und die Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten.

**KARIM BELAHSEN** Schweizer PropTech-Unternehmen können einen wichtigen Beitrag zur Optimierung von Arbeitsprozessen und somit auch einer höheren Produktivität in der Immobilienwirtschaft leisten. Dadurch können zeitraubende Tätigkeiten effizienter abgewickelt und strategische Entscheide besser gefällt werden.

**THOMAS FRUTIGER** Ausserdem bieten PropTechs neue Finanzierungsmethoden und Finanzierungslösungen in den Bereichen Crowdfunding, Tokenisierung, Beteiligungen an Anlageobjekten für Kleininvestoren etc. Und sie tragen durch die Prozessoptimierung nicht zuletzt auch zur Reduktion von Energie- und Unterhaltskosten bei.

### *Arbeitet Ihre Firma mit PropTechs zusammen und falls ja, in welchem Bereich?*

**CT** Ja, natürlich. In der heutigen dynamischen Marktlage ist es unabdingbar, sich den neuen Technologien zu öffnen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Der bemerkenswerte Fortschritt der letzten Jahre hat nicht nur die Prozesse und Arbeitsabläufe vereinfacht, sondern auch ein breiteres Spektrum an professionellen Hilfsmitteln, besonders im Bereich des digitalen Marketings, hervorgebracht.

Mir ist es wichtig, als junges Unternehmen bereits von Anfang an alle Prozesse möglichst einfach, effizient und digital optimiert aufzubauen. Ich bin sehr interessiert an neuen Technologien und gerne bereit, innovative Lösungen zu integrieren. Der Fokus liegt auf dem Mehrwert, sei es beim Kundenerlebnis oder bei der Einsparung von Arbeitsaufwand und Kosten. So nutzen wir eine umfassende Makler-CRM-Software, automatisierte Bewertungen und Analysen, Onlinemarktplätze und -plattformen sowie Tools für virtuelle Besichtigungen, 3D-Touren und Virtual Staging.

**KB** Auch die Pax Asset Management AG nutzt insbesondere im Bereich Vermietung/Vermarktung und im Baumanagement PropTech-Lösungen. Diese erleichtern uns die Qualitätskontrolle, den Datenaustausch und die Kommunikation mit den verschiedenen Dienstleistern. Eine Zusammenarbeit ergibt jedoch für uns erst Sinn, wenn wir mit einer gewissen Beständigkeit des Unternehmens rechnen können und auch andere Investoren diese nutzen.

**FK** CBRE arbeitet auf verschiedenen Ebenen mit PropTechs zusammen, zum Beispiel bei der Auswertung von Immobilienmarktdaten, bei Anwendungen der Liegenschaftsadministration oder der Darstellung von Liegenschaftsdaten. Zudem investiert CBRE auch direkt immer wieder in PropTechs oder entwickelt selbst Initiativen, die unabhängig vom Kerngeschäft operieren können.

**TF** Im Bereich Immobilien arbeiten wir mit PropTechs zusammen, indem wir virtuelle Rundgänge und Wohnungskonfigurationen für neue Eigen-



**Flavio Petraglio,**  
CEO und Mitglied des  
Verwaltungsrats der Ar-  
tisa Group SA

tumswohnungen einsetzen. Ebenfalls beim Einkauf und bei Ausschreibungen sowie bei Mieterplattformen.

**FP** Die Artisa Group freut sich, der PropTech-Gemeinschaft beizutreten und hat gerade begonnen, Beziehungen zu anderen Partnerunternehmen aufzubauen. Unser Ziel ist es, unsere Zusammenarbeit kontinuierlich mit Unternehmen zu erweitern, die uns bei der Bereitstellung innovativer, technologischer und führender Lösungen für das Immobilienmanagement unterstützen können, um die Erfahrung unserer Kunden signifikant zu verbessern. Wir sind entschlossen, neue Partnerschaften zu erforschen, die es uns ermöglichen, die besten Technologien in unseren Ansatz zu integrieren, um Effizienz, Qualität und hervorragenden Service zu gewährleisten.

***Wie würden Sie Ihre Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit PropTechs charakterisieren?***

**FP** Unsere bisherige Erfahrung war äusserst positiv und inspirierend. Wir hatten die Gelegenheit, andere innovative Unternehmen in der Branche kennenzulernen und Netzwerke aufzubauen, was es uns ermöglicht hat, neue Wege zur Optimierung unserer Geschäftsprozesse zu evaluieren und die Gesamteffizienz durch den Einsatz modernster Technologien zu steigern. Wir sind begeistert, diesen Weg der Zusammenarbeit und des Wachstums fortzusetzen, stets auf der Suche nach neuen Möglichkeiten zur Innovation und zur Bereitstellung eines maximalen Werts für unsere Interessensgruppen.



**Florian Kuprecht,** Geschäftsführer CBRE Schweiz

**Carmen Tröndle,**  
CEO und Inhaberin  
Tröndle & Partner  
Immobilien GmbH



**TF** Im Grundsatz machen wir gute Erfahrungen. Es ist wichtig, dass die PropTech-Firmen die Finanzierung verbessern, um schneller zu wachsen. Der Schweizer Markt ist für viele PropTechs zu klein und es fehlt ihnen die entsprechende Finanzierung, um international zu wachsen.

**CT** Ich erinnere mich an meine Ausbildung, als die grösstenteils analogen Prozesse oft kompliziert, ineffizient und sehr zeitaufwendig waren. Seither hat sich das Leben technologisch stark vereinfacht. Gerade in einem hart umkämpften Markt schätze ich die innovativen Lösungen und Möglichkeiten, die PropTechs Immobilienmaklern bieten. So ist es auch uns als kleinem Team möglich, qualitativ mit den grossen Anbietern mithalten und das Serviceangebot und den Kundennutzen in einem wirtschaftlichen Rahmen laufend zu verbessern und auszubauen.

**FK** Es zeigt sich oftmals ein grosser Gestaltungswillen und eine starke Lösungsorientierung. Schwierigkeiten entstehen indes oft bei den Schnittstellen zu einer globalen IT- und Sicherheitsarchitektur sowie beim Zusammenspiel mit und bei der Anpassung an andere Applikationen.

**KB** Wir arbeiten mit wenigen, jedoch bereits gut etablierten PropTechs zusammen und haben dabei gute Erfahrungen gemacht. Die jeweiligen Prozesse sind teilweise bereits ausgereift, werden jedoch stetig überarbeitet. Wichtig für uns ist, dass der Fokus nicht verloren geht. Teilweise wird es aufgrund der enormen Datenmenge und Analysemöglichkeiten schwierig, die wirklich relevanten Themenbereiche anwenderfreundlich zu gestalten. Die Unternehmen pflegen oft eine

moderne und offene Arbeitskultur, was sich auch in einer unkomplizierten und partnerschaftlichen Zusammenarbeit äussert.

### ***In welchen Bereichen würden Sie neue PropTech-Lösungen willkommen heissen?***

**FK** Vor allem an der Schnittstelle von PropTech und Fintech, dort scheint es erst wenige Überschneidungen zu geben. Die Finanzmärkte wirken sich aber stark auf viele Immobilienmarktfragen aus. Hier hat die Schweiz zudem einen Standortvorteil.

**CT** Ich wünsche mir eine ganzheitliche Lösung im Bereich der Vertragsabwicklung. Eine Blockchain-basierte Plattform für Immobilientransaktionen, die den gesamten Vertragsablauf und die Zahlungsabwicklung digitalisiert. Dies würde den Verkaufsprozess erheblich beschleunigen und den Arbeitsaufwand und die administrativen Fehlerquellen und Verzögerungen reduzieren.

**KB** Verbesserungen sind stets willkommen! Im strategischen Bereich können Managementtools hinsichtlich Schnittstellen zwischen dem Portfolio- Asset-Management und dem Baumanagement noch verbessert werden. Im operativen Bereich gibt es noch zu viele zeitraubende Zwischentätigkeiten, die optimiert werden können. Damit die Immobilienwirtschaft «schneller» bauen kann, wären z.B. auch Unterstützungstools für die behördlichen Prozesse hilfreich, sodass auf Baugesuche etc. schneller eingegangen werden kann. Im Bereich Smarthome gibt es ebenfalls noch eine Vielzahl an Möglichkeiten, es kann gut sein, dass dies die Immobilienwirtschaft in den nächsten Jahrzehnten stark beeinflussen wird.

**FP** Wir sind offen für neue PropTech-Lösungen in den Bereichen intelligentes Gebäudemanagement, Energieeffizienz und Technologien zur Verbesserung der Lebensqualität der Bewohner in den von uns entwickelten Umgebungen. Zu diesem Zweck hat unser Unternehmen City Pop bereits innovative Lösungen und eine digitale Plattform, wie eine spezielle Smartphone-App, entwickelt, um die Interaktion mit unseren Kunden zu optimieren. Ein ähnliches Projekt starten wir auch in San Bernardino, wo wir fortschrittliche technologische Lösungen einführen wollen, um das Lebensgefühl derjenigen, die sich für dieses Reiseziel entscheiden, noch weiter zu bereichern und denjenigen, die sich für einen Aufenthalt in diesem Bergort entscheiden, exklusive Dienstleistungen anzubieten.

**TF** Interessant wäre es, eine durchgängige End-to-End-Plattform zu haben, welche für die gesamte Branche nutzbar ist und an welche sich die einzelnen Start-ups vom Projektstart bis zur Nut-

zung anhängen können. So liesse sich die Anzahl der Schnittstellen effizienter gestalten und die Daten würden nur einmal erfasst. Dies würde die Standardisierung vereinfachen und einen grossen Effizienzgewinn für die Branche bedeuten.

**Welche Bereiche Ihrer Tätigkeit sind Ihrer Ansicht nach nicht durch Technologie zu ersetzen?**

**TF** Sicher der persönliche Kontakt und der Austausch unter den Menschen und Mitarbeitenden.

**CT** Obwohl die Technologie viele Aspekte unserer Tätigkeit verbessert und erleichtert, gibt es Bereiche, die weiterhin menschliche Interaktion und Feingefühl erfordern. In einer Welt im Wandel mit bedrohlicher geopolitischer Instabilität und der rasanten Entwicklung von künstlicher Intelligenz werden menschliche Qualitäten immer mehr an Bedeutung gewinnen. Zuhören, Empathie, die Fähigkeit, komplexe Kundenbedürfnisse zu verstehen und darauf einzugehen, emotionales Aufbauen von Vertrauen und individuelle Kommunikationsfähigkeiten, vor allem auch im Führen von komplexen Verhandlungen, sind nicht digital ersetzbar.

**FK** Immobilientransaktionen oder -entwicklungen bedürfen eines engen Zusammenspiels von verschiedenen Fachbereichen und insbesondere eines breiten Netzwerks von Nutzern, Eigentümern, Entwicklern, Finanzierern etc. Dieses subtile Zusammenwirken der Projektbeteiligten, damit ein Gebäude erstellt werden kann oder ein Deal zustande kommt, braucht gerade in einem gebauten und komplexeren Umfeld viel Feingefühl und soziale Kompetenz. Dies lässt sich tech-



**Karim Belahcen,**  
Asset-Manager Immobilien der Pax Asset Management AG

nisch unterstützen, aber schwer komplett replizieren.

**KB** Wir verstehen den Ersatz einer Tätigkeit nicht unbedingt als Ziel voranschreitender Technologie, sondern möchten dadurch zusätzlichen Nutzen schaffen. Technologische Optimierung soll unsere Arbeitsweisen erleichtern und damit einen verbesserten Fokus unserer Tätigkeiten auf die relevanten Bereiche ermöglichen. Wo menschliche Eigenschaften notwendig sind, ist Technologie zurzeit noch am Anschlag. Strategisches Management, Verhandlungsführung, individuelle Beratung, qualitative Kontrollen, Investitionsentscheide und viele weitere Bereiche können – zumindest noch – nicht ersetzt werden.

**FP** Trotz der Bedeutung von Technologie im Immobiliensektor bin ich der Meinung, dass menschliche Aspekte und zwischenmenschliche Beziehungen unverzichtbar sind. Individuelle Beratung, Verhandlungen und das Management der Beziehungen mit den Interessensgruppen erfordern menschliche Kompetenzen und Sensibilität, die Technologie allein nicht vollständig ersetzen kann. Die Stärke unserer Gruppe liegt im menschlichen Kapital, und daher glauben wir fest daran, dass Glaubwürdigkeit und der Wert zwischenmenschlicher Beziehungen entscheidend sind, um weiterhin qualitativ hochwertige, massgeschneiderte und nachhaltige Dienstleistungen anzubieten. Wir können und wollen technisch innovativ sein, aber es ist entscheidend, die Stärke und Bedeutung unserer Mitarbeiter und der Menschen, die die Gruppe ausmachen, zu bewahren, da sie den Unterschied ausmachen. ▲



**Thomas Frutiger,** Co-Präsident des Verwaltungsrats der Frutiger Gruppe