

ПРОПТЕШ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТО НА ТЕХНОЛОГИИТЕ В СФЕРАТА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ

Константин Бобчев

PROPTech CHALLENGES IN THE SPHERE OF PROPERTY INDUSTRY

Konstantin Bobchev

Abstract: Property technology (proptech) is a hot topic in the property market, but what actually is proptech? What does the technology for the property market offer? Which are the examples of proptech? Which are the proptech opportunities? When does the proptech arise and how it develops on the European and on the Bulgarian market? How will PropTech change real estate? Being an important part of the wider digital transformation it is taking place in the property industry and leads to a change in mentality for the entire property industry and the way transactions and movements are taking place. Proptech, a portmanteau of property and technology, promises to change the world of development and planning, it involves the blending of information technology and real estate, creating platforms such as web interfaces, apps, and tech tools that aid in planning and development processes.

Key words: proptech; life cycle; property industry; innovation; startup

1. Какво е PropTech

Понятието PropTech е свързано с технологиите в сферата на недвижимите имоти. Терминът е комбинация от английските думи "property" (имот) и "technology" (технология).

PropTech може най-общо да се дефинира като движение за дигитализация на имотния бранш и като набор от технологии, които променят начина, по който хората купуват, продават и управляват имоти. PropTech индустрията включва всички платформи, инструменти и софтуер, предназначени да подпомогнат дейностите, свързани с недвижими имоти – дизайн, дивелъпмънт, строителство, сделки, наеми, управление, оценки, маркетинг и инвестиции. В този смисъл кръгът от бизнес проблеми, които може да реши, е много широк.

Понятието PropTech е ново в България и все още обхватът му не се възприема в цялата му широта. То често се схваща само като технологични решения в областта на недвижимите имоти и в България се асоциира предимно с технологиите за вече съществуващи имоти. Поради това и повечето PropTech решения в тази сфера в момента са ориентирани към крайни клиенти.

Международната дефиниция обаче е различна. PropTech покрива **всички технологични иновации, свързани с недвижимата собственост в хода на целия ѝ жизнен цикъл**. Така дефиницията става доста широка и включва всички иновации (технологии и бизнес модели) **в хода на всичките етапи от жизнения цикъл**

на недвижимия имот – от процеса на предпроектни проучвания, през строителството до мениджмънта и управлението.

Новите технологии и услуги с ефект върху опита на крайните потребители, сегментирани във всичките пет фази от жизнения цикъл, могат да се развият при жилищата, търговските и логистичните имоти, офисите, хотелските и здравните имоти. PropTech обхваща дейността на архитекти, инженери, дивелъпъри, строители, брокери, пропърти и фасилити мениджъри, фондовете за недвижими имоти, международните инвеститори и собственици на имоти.

Или казано по друг начин, PropTech включва всички видове софтуерни и хардуерни решения, произтичащи от действията, свързани с изграждането и оперирането на един недвижимия имот.

PropTech възвестява нова ера в дигиталната трансформация на пропърти индустрията. То е истинско предизвикателство към начина, по който всички ние използваме или взаимодействаме с определена стока или среда, засегната от технологиите – а това на практика значи със всяка стока и във всяка среда.

В този смисъл proptech се явява събирателен термин, описващ иновативната технология, въвеждана и развивана с цел подобряване на пропърти индустрията като цяло, във всичките ѝ направления.

Нека съвсем схематично разгледаме жизненият цикъл на недвижимите имоти (за по-голяма конкретност предоставяме цикъла на

комплекс от затворен тип) и неговите пет фази, за да обосновем всеобхватността и многообразието на ProTech:

1) ФАЗА А – ПРЕДИНВЕСТИЦИОННА, със следните етапи:

- предпроектен етап
- избор на дизайн, локация, съставни елементи на проектиране
- проектни дейности
- осигуряване на финансиране

2) ФАЗА Б – СТРОИТЕЛНА, със следните етапи:

- откриване на строителна площадка
- строителен процес
- разрешение за ползване

3) ФАЗА В – РЕАЛИЗАЦИЯ НА ИЗГРАДЕНИТЕ КОМПЛЕКСИ, със следните етапи:

- етап на продажби „на зелено“
- етап на продажби на изградени имоти

4) ФАЗА Г – УПРАВЛЕНИЕ НА ЕКСПЛОАТАЦИЯТА

5) ФАЗА Д – РЕДИВЕЛЪПМЪНТ

В хода на целия жизнен цикъл не трябва да забравяме маркетингът, който макар да не е същинска фаза от жизнения цикъл е *вплетен в него* и съпътства проектите от самото им начало до последния миг на тяхната реализация.

На тази плоскост ProTech покрива целия жизнен цикъл на имотите - финансиране и инвестиции, проектиране и строеж, пазарно предлагане, управление и опериране на имота, Нормално е първите два етапа са свързани в ConTech (construction technologies), но това е само на пръв поглед. При по-детайлен прочит ще видим, че ConTech включва освен целия жизнен цикъл на изграждане на имота, който е много сложен и високо регулиран, също така Construction Management/ BIM технологии, нови методи и материали за строителство, модулarno строителство, софтуер за управление на проекти, облачни платформи за съвместна работа и др. Всяка една от тези области е отделен индустриален сектор.

Специалистите по маркетинг ще трябва да познават всички тези области и сектори, за да могат да прилагат онези стратегии, които най-ефикасно и ефективно ще постигнат поставените цели.

Технологични решения могат да бъдат предоставяни в:

- областта на строителството (ConTech);
- сферата на урбанизацията и life- & work-

style - Smart Cities, Smart Buildings, Smart Home;

– в сферата на недвижимите имоти – CRE (Commercial Real Estates) и други Real Estate Tech;

Фирмите в строителния бранш използват различни **ERP платформи (Enterprise Resource Planning)** – съществуват разработки както за малки и средни предприятия, така и за големи компании. Те представляват цялостно решение за управление на бизнеса, проектирано за организации, чиито нужди са надраснали капацитета на използваните счетоводни и складови програми. Те обединяват богатите функционалности на специализирания софтуер с гъвкавостта на облака, но разбира се съществува и възможност за локална инсталация за тези, които я предпочитат. Системите включват пълен комплект от счетоводни, финансови и управленски функционалности като продажби, маркетинг и модул за обслужване, управление на проекти, верига на доставките, управление на наличностите и складовите операции.

В строителството ERP системите осигуряват гъвкави инструменти и методи за управление на проектите в пълния им цикъл – Офериране – Проектиране – Изпълнение – Управление, позволявайки ефективно разпределение и организация на време, оборудване, ресурс и служители.

ERP софтуерът е важен компонент при осигуряване на срокове, контрол, мониторинг на доставки, работа с контрагенти и много други важни области на бизнеса. Конкурентността на компанията се повишава с мощни и модерни софтуерни средства, като целта е не само да оцелее, но и да просперира на пазара. Такъв ERP софтуер предоставя автоматизирано управление и мониторинг на дейностите по цялата верига – от началото на проекта, до неговото завършване, конкретно:

- Бърз достъп до всяка жизненоважна информация на компанията – финансова, счетоводна, справки и анализи. Всичко това прави ръководителите информирани, а информацията е основата за правилните бизнес решения;

- Персонален достъп до различни нива на информация за служителите;

- Контрол на разходите, контрол на складовите наличности, контрол над задачите за изпълнение;

- Подобрена комуникация на служителите, подобрена комуникация с клиентите и изграждане на бранда на прецизен, коректен и надежден партньор и доставчик;

- Прецизно управление на заявки, складови наличности и комуникация с контрагенти. Улеснено фактуриране и управление на документите;

- Контролиране на разходите, повишена производителност и като краен резултат – по-добра рентабилност на компанията.

Строителните фирми, които инвестират в подходящия софтуер за управление на бизнеса, превъзхождат конкурентите си както по отношение на печалби, така и предоставяйки висококачествено обслужване на своите клиенти. Перфектното решение за управление на строителството трябва да увеличи рентабилността на компанията, да управлява и контролира приходите и разходите и да предоставя функционални възможности много над ежедневните финансови операции. Освен това, то трябва да може да се адаптира бързо към развитието на пазара и конкуренцията. Как този софтуер помага на висшия мениджмънт:

- Оценява и поддържа рентабилността на проектите;

- Управлява и контролира по-ефективно разходите за целия процес – от офертата до изпълнението;

- Оползотворява най-пълноценно съоръженията и ресурсите по време на изпълнението на проекта;

- Дава детайлна финансова и счетоводна информация, което подобрява вземането на управленски решения;

- Развива и подобрява ключови бизнес процеси чрез автоматизиране на оперативните задачи;

- Свежда до минимум закъсненията при изпълнението на проектите;

- Управлява и проследява всички дейности свързани с клиентите;

- Дава на момента унифицирана информация за всички клиенти.

Разпространени са също **CRM приложенията (от Customer Relationship Management)**, които обхващат всички аспекти от управлението на взаимоотношенията с клиентите. Те обединяват релевантните данни, като предоставят гъвкавост, оптимално обслужване и постигане на високи нива на клиентска удовлетвореност. Приложенията за продажби, обслужване на клиенти, сервизно обслужване и автоматизация на проектните услуги излизат извън представите за традиционни софтуерни програми за взаимоотно-

шения с клиентите, като предоставят богати функционалности и безкрайни възможности за интеграция.

Възможно е върху тези системи – ERP и CRM – да се разположи **BI (от Business Intelligence) решение**, което „тегли“ данни от тях и ги обработва в различни разрези за нуждите на мениджмънта с цел взимане на навременни и информирани решения. Реално в BI не се въвеждат данни, той само чете данни от другите системи и бази данни. Така структурираните данни се предоставят на мениджърите и анализаторите в един лесен за използване интерфейс, в който те могат да анализират реални резултати и да откриват скрити взаимовръзки за секунди. Business Intelligence архитектурата представлява цялостна отделна платформа, а не единична справка“. На практика BI включва три основни слоя – слой за достъп до данни, приложен слой и презентационен слой (представяне/визуализация). В първия слой се извличат данни от различни източници, като например таблици, бази данни, ERP, CRM, Web, Big Data. Следва приложният слой, където системата за управление на бизнеса се обработва и подготвя данните, а презентационният слой над него, предназначен за крайните потребители, служи за визуализация, анализи и създаване на специфични потребителски справки. Сериозно предимство е, че този инструментариум включва всичко необходимо за обезпечаване на трите основни слоя. Също така интерфейсът, може да бъде достъпен през браузър на стационарно или мобилно устройство.

Business Intelligence не е продукт или услуга, а архитектура и съвкупност от процеси и технологии, включващи интегрирани оперативни и подпомагащи вземането на решения приложения и системи за управление на база данни. Това е инструмент за средния и висшия мениджмънт, чиято цел е да предостави лесен достъп до данните и техните визуализации и зависимости според конкретните нужди на организацията.

PropTech често се асоциира с използването на следните продукти:

- **Изкуствен интелект (Artificial intelligence)**, като чатботи и виртуални асистенти, използващи гласови команди за търсене на свойства;

- **Анализ на големи бази данни (Big data analytics)** с алгоритми, съставени от инструменти за събиране, които оценяват стойността на свойството;

- **Компютърно зрение (Computer vision)**,

използвано със специални картографски роботи и дроневи за проверка на безопасността;

- **Интернет на нещата (The Internet of things - IoT)**, замествайки магнитни карти за достъп с персонализирани електронни гривни;

- **Машинно обучение (Machine learning)**, използвано в интелигентни сгради със сензори, които събират IoT данни, за да работят по-ефективно чрез анализ на движенията на хората и адаптиране към техните нужди (например климатик и осветление);

- **Дълбоко обучение (Deep learning)**, използвано за прогнози на пазара, анализ на инвеститорите и евентуално дори комбинирано с blockchain технология, за да се сведат до минимум рисковете от покупка и време за трансакции.

Софтуерът за домоуправители vhadami.bg например има потенциал да прекрати конфликтите на етажната собственост, защото дава възможност за прозрачно управлението на средствата и разпределението на отговорностите в сградата.

Добър пример е и софтуерът за управление на споделени (coworking) пространства OfficeRnD. Той помага не само да наемеш например, конферентната зала за определен час, но и да платиш за нея. Вече е на пазара в над 40 държави.

Два стартапа са в по-напреднал етап и в момента набират финансиране - Gaida.eu, което използва изкуствен интелект, за да улесни избора на имот, иска да излезе на британския пазар. Flatmanager.bg, което управлява Airbnb имоти в София, и планира експанзия в 25 града.

Други идеи са приложения за резервиране на място за паркиране, за гласуване в офиса дали да се увеличи, или намали климатикът. На по-напредналите пазари работят софтуери за автоматична оценка на цели бизнес сгради и за дистанционно изповядване на сделки пред нотариус.

2. Как се развива PropTech в световен мащаб и какви компании инвестират в този бизнес

През последните няколко години компаниите от сектора на недвижимите имоти наблюдаваха от страни технологичната революция във финансовата сфера и банковата индустрия. Тази тенденция обаче се променя, а proptech стартапите привличат все по-голям инвеститорски интерес, успоредно със своите fintech (financial technologies) конкуренти.

Новостартиращите компании в този бизнес привличат сериозни капитали, а строителните компании и фирмите, занимаващи се с поддръжка и управление на сгради, внедряват разнообразни софтуерни и хардуерни приложения, които драстично променят техния бизнес. В същото време инвеститорите, сред които са някои от водещите международни банки, също забелязват новите тенденции.

Повратният момент в този бизнес идва в началото на 2019 г., твърди експерт на Barclays Investment Bank. През първата половина на 2019 г. частните инвестиционни фондове "наливат" близо 13 милиарда долара в стартап компании, свързани със сектора на недвижимите имоти, по данни на консултантската компания CREtech. За сравнение, през 2013 г. сумата е в размер на 491 милиона долара. (фиг. 1)



Фиг. 1. Инвестиции в стартап компании, свързани със сектора на недвижимите имоти

Сред новите инвеститори в този бранш са някои от най-големите играчи на имотния пазар, като канадската Brookfield Asset Management, която управлява недвижими имоти на обща стойност 191 милиарда долара. Освен че влага пари в този сегмент, компанията е и един от най-активните потребители на новите proptech продукти.

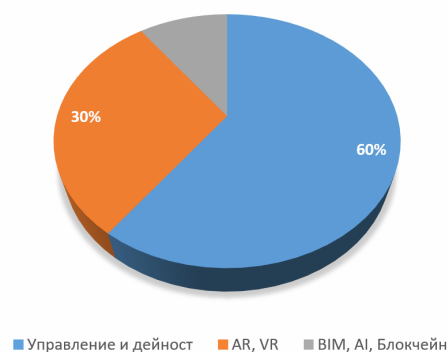
Сред компаниите, които работят в тази сфера, са VTS и Honest Buildings, които разработват онлайн платформи за управление на търговски площи, както и Convене, която предлага различни приложения за управление на споделени работни пространства.

През последните години имотната индустрия не беше сред най-бързите иноватори, но статуквото бързо се променя. Цените на имотите на много места по света достигат пикови стойности и постепенно забавят темповете си на растеж.

А това кара собствениците да търсят други начини за подобряване на финансовите си резултати, съкращаване на разходи и предоставяне на повече "добавена стойност" за клиента. В света на търговията собствениците на магазини също се обръщат "за помощ" към новите технологии, залагайки на лицевото разпознаване и изкуствения интелект в разработването на иновативни маркетингови стратегии. На пазара се появяват и нови инвестиционни фондове, които се специализират във финансирането на проекти от proptech индустрията – такива са Fifth Wall Ventures, MetaProp NYC и Zigg Capital. От 2014 г. насам над 20 proptech стартапа се присъединиха към клуба на т. нар. "еднорози" - компании, които вече струват по над 1 милиард долара.

Днес съществуват многобройни стартапи в технологиите и услугите, свързани с недвижимите имоти. Те растат, привличат потребители и финансиране, заемат пазарен дял и разтърсват най-големия световен актив – недвижимите имоти. В Европа са базирани около 2900 proptech компании – стартапи и скейлъпс (scale-ups – start up във фаза на експанзия). Около 60% от тях работят в категориите "управление и дейност" или "маркетинг и трансакции". Най-често използваните технологии (в около 30% от proptech стартапите) са добавена и виртуална реалност (AR и VR), големи данни и анализ на данни. Под 5% от компаниите прилагат моделиране на строителна информация (BIM - Building Information Modelling), изкуствен интелект (AI) и блокчейн. (фиг. 2)

СТАРТЪПИ В ТЕХНОЛОГИИТЕ И УСЛУГИТЕ СВЪРЗАНИ С НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ



Фиг. 2. Стартапи в технологиите и услугите, свързани с недвижимите имоти

Друго проучване на KPMG в сектора показва, че краткосрочно с най-голямо влияние върху индустрията ще са автоматизацията, изкуственият интелект и базите данни. Около 1400 инвеститори участват във финансирането на proptech стартапи на европейско ниво. Те са основно фондове за рисков капитал – кросиндустриални, корпоративни и специализирани в proptech, и акселератори.

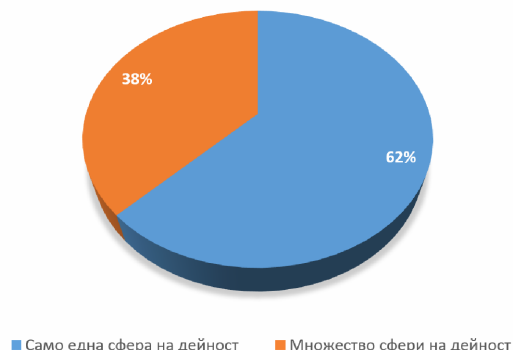
3. Как се развива PropTech в България

Силвия Павлова, основател на PropTech България (официален представител за страната на PropTechHouse – международна PropTech мрежа, и работи за създаването на българската партньорска мрежа) заявява: "В България се създават стартапи в недвижимите имоти (proptech - от property technologies), които или нямат потенциал, или нямат самочувствие да работят на международни пазари. Те се самофинансират, защото липсва подходяща среда, инвестиционна култура, а и доверие към външни източници на финансиране. PropTech решенията са предимно свързани с вече изградените недвижими имоти – с техния маркетинг и управление. Едва в началото е процесът на създаване на решения, свързани със строителни технологии (contech) и с урбанизация".

Тази картина се очертава от международно проучване, проведено, за да установи пречките пред експанзията на тези компании в Европа. Проучването е по поръчка на Европейската комисия и се провежда от EU PropTech House - международна мрежа, съставена от национални хъбове, какъвто за страната е PropTech България.

Повечето компании в България (62.5%) **работят само в едно направление** (фиг. 3). Доколкото има кръстосване между области, тя е между "мениджмънт и операции" и "маркетинг и трансакции". "А конкурентно предимство в международен план е, ако стартапите предлагат съчетания от типа на "мениджмънт и операции" с "проектиране и строителство", с "инвестиции и финансиране" или с урбанистични аспекти. От европейските стартапи дори 33% обхващат три области.

НАПРАВЛЕНИЯ НА РАБОТА ПРИ КОМПАНИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ



Фиг. 3. Направления на работа при компаниите за недвижими имоти

Първият доклад за българските технологични решения в индустриите на строителството, в недвижимите имоти, управлението на имоти и поддържането на имоти в България е **Bulgaria: PropTech&Contech Mapping Report 2019**, публикуван официално през юли миналата година. Целта му не е да прави сложни разрези, а да представи голямата картина на българската PropTech индустрия. да даде повече информация на международните инвеститори за българския пазар и за PropTech решенията с потенциал за развитие извън границите на страната, както и да подкрепи създаването на PropTech общност, за да могат предприемачите да си помагат взаимно. Успоредно с ключовите изводи, които прави, се дава отговор на въпроса „Кой кой е в индустрията“. Той съдържа информация за около 22 компании. Тринадесет от тях вече са на пазара. Три са в процес за развитие. Мисията на шест е да обслужват развитието на PropTech&contech индустрията. Направен е опит да бъдат систематизирани по оси – строителство и недвижими имоти, като се търсят и хоризонтални връзки помежду им. Този първи доклад няма претенции да е напълно изчерпателен. Не са включени например решения, които копират в България директно международни модели или различни недоразвити и недиференцирани решения в социалните мрежи, които само имат претенции да са PropTech. Но мрежата от партньорства в България работи много активно и всеки ден се научава за нови български PropTech компании. Първото издание на доклада е безплатно. Той ще има и следващи – с платена част, съдържаща информация за инвеститори, и безплатна – за по-широка публика.

В България се разработват и решения, ориентирани предимно към бизнеса, показва докладът. Bulid например е SaaS (software as a service) компания за автоматизиран пропърти и фасилити мениджмънт. Предназначена е за инвеститори в недвижими имоти – жилищни, търговски, офисни, към собственици и управители. Създадена е преди години и едни от първите ѝ клиенти са банките. След кризата 2008 г. те се напълниха с недвижими имоти, взети като обезпечение, които, докато продадат, трябваше да управляват.

В отговор на потребностите на операторите на офис площи, които напоследък са голям клиент, работи OfficeRnD – софтуер за управление на споделени или гъвкави работни пространства. Забелязва се и търсене от големите търговски центрове.

Някои от решенията са насочени към потребностите на агенциите за недвижими имоти. Estate Assistant е професионален софтуер за управлението им. Gaida.eu използва изкуствен интелект и machine learning, за да помогне на брокерите да установят реалните потребности и предпочитания на клиентите. Be There предлага решения с 3D и виртуална реалност, ориентирани към всяка една индустрия, която използва, видеоизменя, комуникира или маркетира реални места – жилища, офиси, хотели, ресторанти и пр.

Една от областите с голям потенциал, която привлича инвеститори, е contech. Но решения в тази сфера се създават по-трудно, защото изискват специфична експертиза – в строителството, архитектурата, проектирането, геодезията, наред с познанията по технологиите. Освен това сферата е силно регулирана. Има разлика между стандартите в отделните държави. Всичко това прави по-трудно да се създаде международно решение.

Но има и пробиви в contech сферата, свързани с България. "Немечек България" например има опит в развитието, дистрибуцията и внедряването на BIM (Building Information Modelling). Компанията, която започва като R&D център към Nemetschek (сега голям строителен холдинг), предлага софтуерни продукти за етапите на проектиране, строителство и управление на имоти. Alpha Struct също използва BIM системи при проектирането на сгради и съоръжения. Това позволява да се изготвят подробни количествени сметки, а оттам да се определя и стойността на бъдещата инвестиция. От 2013 в страната е и Со-

Builder – създател на софтуерни продукти за строителната индустрия, част от международна компания, базирана в Осло. Building Line Data Base разработва уеб платформа, която съдържа най-необходимите документи, формуляри и справки, свързани със строителния процес. 3Drawings представя решение за визуализиране на BIM модели чрез добавена реалност (Augmented Reality) при строителството на сгради.

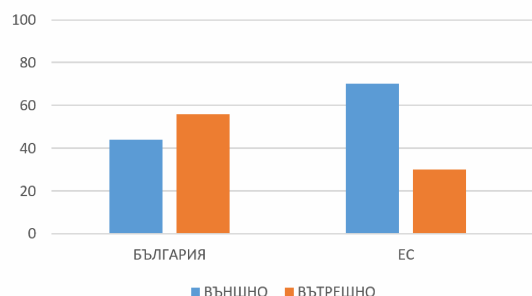
Фокусът на българските фирми е в България. Много голяма част от българските PropTech стартапи (69%) работят единствено в България и не са обявили планове да се развият в чужбина. Ако се изключат три фирми, които освен в България имат и проекти в начален стадий в Австрия, този процент скача до 87.5%.

За сравнение сред европейските едва 18% работят или имат намерение да работят само на местния си пазар. Останалите 82% оперират на един или повече пазари, различни от националния им. За разлика от българските, европейските PropTech фирми още със самото си създаване тръгват с идеята да работят на международно ниво. Националният фокус при местните се обяснява с това, че средата не е особено благоприятна, индустрията е нова и не са създадени необходимите условия. Затова и фирмите се опитват да минимизират риска, фокусирайки се само върху българския пазар.

Освен това част от българските PropTech компании са създадени като са взаимодействали решения от чужбина и са ги адаптирали в България. Понеже подобни решения вече съществуват навън, това пречи на международното разширяване на българските стартапи.

Друга специфика за българските стартап компании при имотите е, че 56% от тях са създадени и се развият със собствено финансиране, докато в ЕС този процент е двойно по-нисък (30%). (Фиг. 4) Това отразява повечето възможности за външно финансиране на PropTech, които съществуват в другите европейски държави. В България за това се говори едва от няколко месеца и все още не е изградена необходимата инфраструктура, а освен това и самите стартапите нямат доверие към външни източници на финансиране. Подобна нагласа съществува и извън България, но тук тя е много силно изразена. Хората предпочитат опцията по-слаб растеж, но благодарение на клиенти пред опцията бърз растеж, но с външно финансиране.

ПРОЦЕНТНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ИЗТОЧНИЦИТЕ НА ФИНАНСИРАНЕ ПРИ СТАРТЪП КОМПАНИИ В СФЕРАТА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ



Фиг. 4. Процентно разпределение на източниците на финансиране при стартап компании в сферата на недвижимите имоти в България и ЕС

За да бъдат българските PropTech компании конкурентоспособни извън границите на страната ни, е добре да припокриват повече от една индустрия - туризъм, fintech, contech, тъй като това увеличава базата от клиенти на компанията и има голямо търсене на такива решения. Освен това е важно PropTech решенията да бъдат реализирани с повече от една технология, тъй като подобни решения се копират по-трудно и е вероятно да не наподобяват на вече съществуващите на пазара.

Положителна тенденция е, че 58% от българските PropTech компании използват от три до девет технологии с цел да реализират решението си, като най-популярни сред тях са анализът на данни (37%), CRM (32%) и управление на работните процеси (workflow management) с 26%. Всички те са съсредоточени в недвижимите имоти. Едва на четвърто и пето място се нареждат интернет и виртуална и добавена реалност, използвани от 21% от PropTech компаниите.

В същото време с осем технологии все още няма български PropTech решения, включително дигитални двойници (Digital Twins), чатботове и модулно строителство. Една от причините за това е липсващата връзка между университетите и предприемачите. В България трудно се осъществява трансфер на знания между висшите училища и представителите на бизнеса, тъй като не е създадена законодателна среда този процес да се случва естествено и безпрепятствено. Най-добрите PropTech решения извън България идват именно от университети, които са предали събираното си с години ноу-хау на бизнеса.

Конкурентоспособността на PropTech компаниите се увеличава и ако покриват две или повече от петте PropTech направления, поне едно от които задължително трябва да е свързано с contech или урбанизация.

4. Какви промени ще предизвикат технологиите?

Въпреки че имотният пазар по традиция е консервативен, много експерти смятат, че заради растящото търсене на иновации той неизбежно ще се промени. Много проекти целят да помогнат на купувачите да открият мечтания си дом без помощта на посредници.

Модерните технологии и онлайн платформи ще дадат на потребителите възможност да сключват сами сделки и така процесът по придобиване и продажба на имот значително ще се опрости. Сред най-известните стартиращи компании в областта на PropTech, които са поели функциите на брокери на недвижими имоти, са американските Redfin, Zillow, OpenDoor и Trulia. Във Великобритания популярност набира услугата Terilo, а в Китай – Homelink. Компаниите използват анализи на големи масиви от данни, които им позволяват да отправят предложения, които отговарят на изискванията на клиентите. Развитието на такива проекти ще се отрази на работата на брокерите, които вероятно ще получат нови функции и ще станат консултанти или доставчици на технологични платформи.

Според допитване на HSBC повечето потребители все още не са готови да се доверят на чатботове или роботизирани консултанти при тегленето на ипотечен кредит. Само 11% от анкетирания са склонни на това. Според експерти това създава възможности за технологични решения, които да улеснят консултациите чрез използването на онлайн стаи за чат или видео разговори. Качеството на услугата, предлагана от чатботовете, бързо расте, а недостатъците вече не са толкова явни и сериозни.

Чрез използването на анализ на данни и изкуствен интелект собствениците на имоти ще получават цялостна информация за съществуващото търсене, както и прогнози и препоръки. Точно с това се занимава стартъпът Skyline AI, който предлага инвестиционни консултации. Програмата определя независимо най-доходоносните активи за инвеститорите и казва на клиента кога е най-подходящият момент да

направи ремонт или да увеличи наема.

Развитието на виртуалната реалност, която ще позволи първоначалните огледи на имоти да стават от разстояние, също ще засегне сериозно процесите на придобиване на имоти, особено когато става дума за активи в чужбина. Виртуалната реалност позволява също цялостен преглед на плана и чертежа на имота преди да се предприеме ремонт, така че да се направят промени, ако е необходимо.

В изследване на американската онлайн имотна агенция Redfin от 2017 г. 33% от анкетиранияте заявили, че са взели решение да закупят жилище, без да са го посетили, като са се възползвали от възможностите на дигиталните технологии. За сравнение, през 2016 г. само 19% от участниците в допитването са заявили, че са прибегнали до виртуални огледи.

Влиянието на PropTech не е ограничено само до продажбите и наемите на жилища. Модерните технологии позволяват автоматизиране на управлението на имотите. Такива програми помагат, например, за проследяването на условията на договорите за наем, управляват сметките, следят за състоянието на имота, плащат данъци, наблюдават приходите и разходите. Доминиращата компания в сферата на управлението на имоти в момента е SMS Assist.

Услугите, предлагащи решения въз основа на интернет, на нещата и изкуствения интелект, помагат за минимизиране на разходите, свързани с обслужването на имота – контролирането на енергийното потребление, навременно засичане на дефекти. Например стартъпът Enertiv от Ню Йорк обещава на клиентите си да им спести до 5% от оперативните разходи благодарение на решения, основани на машинното научаване, големите данни и интернет на нещата. Компанията инсталира сензори, които непрекъснато предават информация за състоянието на имота. Системата може да разкрие или да следи всички дефекти, да засече оборудване, което е на път да се развали, и да докладва незабавно.

Много PropTech компании комбинират няколко технологични решения. Например Opendoor придобива имот по интернет директно от собственика на цена, определена от алгоритъм въз основа на големи масиви от данни. След ремонт тя предлага отново жилището на пазара. Компанията опростява значително процеса по закупуване на имота, като използва големи данни, интернет на нещата и дигитализация. Елект-

ронни брави позволяват огледите на имота да стават в удобно за купувача време, без да се налага да се насрочва среща с брокера. Кодът за бравата се получава от конкретно приложение.

Влиянието на PropTech върху имотния пазар неизбежно ще расте благодарение на увеличеното търсене на иновации. Купуването на жилищен или бизнес имот навсякъде по света ще е толкова лесно като купуването на ценни книжа, а в същото време виртуален асистент ще управлява обекта. Дългосрочният успех на традиционните пазарни играчи скоро ще зависи от бързото им приспособяване към промените в индустрията.

Ако допреди няколко години PropTech едва беше тема за дискусия, днес вече е част от дигиталната трансформация в индустрията на имоти, която е на път да подобри и промени начина, по който управляваме този бизнес. PropTech се отнася до стартиращи компании, които предлагат иновативни бизнес модели или нова изобретателна технология за пазарите на недвижими имоти. Тъй като бързо преминаваме в епоха, в която технологиите ни дават незабавен достъп до всичко, от което се нуждаем, компаниите на PropTech се стремят да се възползват от това, за да подобрят нашата индустрия за недвижими имоти в бъдеще чрез иновации, които имат потенциал да преоткрият част или всичко, което знаем за този бизнес.

В сравнение с по-традиционните компании, стартъпите на PropTech имат конкурентно предимство на пазара поради способността си да преосмислят съществуващите системи в индустрията за недвижими имоти. Всяка фирма е различна. Някои амбициозни стартиращи компании искат да преоткрият цялата индустрия, като изцяло заменят специалистите по недвижими имоти с нова технология за недвижими имоти. Други фирми гледат да променят специфичен аспект на търговските недвижими имоти, за да работят по-добре, предлагайки подкрепа на съществуващите професионалисти в областта на недвижимите имоти чрез нови, иновативни инструменти и услуги.

Едно нещо е сигурно. PropTech трябва да се следи в постоянно променящия се дигитален пейзаж.

Литература

- <https://realbusiness.co.uk/what-is-proptech/>
- <https://hubblehq.com/blog/london-most-innovative-proptech-companies>
- <https://www.manageplaces.com/property-development/what-is-proptech/>
- <https://profit.bg/proptech-tehnologichnata-revolyuutsiya-zavladya-i-nedvizhimitel-imoti/>
- https://www.capital.bg/biznes/imoti/2019/12/02/3999076_nad_75_ot_bulgarskite_startupi_pri_imotite_sa_z/
- <https://nsni.bg/news/>
- https://www.capital.bg/biznes/imoti/2019/08/16/3951324_karta_na_startupite_pri_imotite/
- <https://bamco.bg/pyrvi-doklad-za-bg-tehnologichni-resheniya/>
- <https://www.imoti.net/bg/novini/view/blizo-70-ot-propteh-kompaniite-v-bylgarija-njamat-planove-za-razvitie-v-chujbina>
- <https://www.mediaupdate.co.za/marketing/146501/marketing-within-the-proptech-space-a-qa-with-carryn-martin>
- <https://www.investor.bg/po-sveta/453/a/kak-propteh-promenia-imotnata-industriia-277805/>
- <https://investsofia.com/predstaviane-na-noviya-godishen-doklad-bulgaria-proptech-mapping-report-2020/>
- <https://money.bg/property/tehnologiyata-zapochva-da-si-probiva-pat-i-na-imotniya-pazar.html>
- <https://www.balkanservices.com/blog/bi-skritijat-sluzhitel>
- <https://www.isystems.bg>
- <https://zeron.bg/bg/industry/stroitelstvo-7.html>
- <https://team-vision.bg/industrii/stroitelstvo>

Assist. Konstantin Bobchev PhD
 University of National and World Economy,
 Real Estate Property Department
 1700 Sofia, Student Town, UNWE, cab. 1095
 E-mail: kbobchev@unwe.bg