

PROPTECH GERMANY 2024 STUDIE



Diese Studienreihe ist ein Kooperationsprojekt von:



Der PropTech Sektor ist die Forschungs- & Entwicklungsabteilung unserer Branche. Die Stimmungslage, der Fortschritt, die auf sie wirkenden Veränderungstreiber und der Marktstatus dieser Lösungsanbieter sind Spiegelbilder und Indikatoren des Digitalisierungs- und Innovations-Reifegrads im Bau- und Immobiliensektor. PropTechs sind die Booster von Transformation & nachhaltiger Immobilien-Wertschöpfung. Vernetzung ist ein entscheidender Baustein. Die Übernahme von Verantwortung durch Corporate-Entscheider der wichtigste Schlüssel. Seit Beginn der Studienreihe 2020 hat sich viel getan. Trotzdem stehen wir als Branche noch am Anfang. Stillstand ist menschengemacht. Erfolg auch.

Sarah Schlesinger,
blackprintpartners GmbH

In dieser 5. PropTech Germany Studie geht es um die Zukunftsfähigkeit der PropTech Welt. Sind PropTechs am Scheideweg? Nein, gerade in Krisenzeiten offenbart sich die in unserer Branche notwendige wirtschaftliche, digitale, ökologische und soziale Transformation, die PropTechs als innovative, wendige und bisweilen zwingend disruptive Marktteilnehmer in enger Kooperation mit der etablierten Immobilienbranche lösen können. Anregungen und durchaus gemeinsame Perspektiven liefern wir in dieser Studienreihe.

Prof. Dr. Verena Rock,
TH Aschaffenburg

Impressum

Herausgeber: blackprintpartners GmbH
TH Aschaffenburg

Auswertung & Analyse: Christian Schäfer

Projektteam: Malte Westphal
Sarah Schlesinger

ISSN: 2747-7649

Aschaffenburg/ Frankfurt-
Dezember 2024

MANAGEMENT SUMMARY

Die bereits im 5. Jahr durchgeführte PropTech Germany Studie 2024 analysiert umfassend die Entwicklungen, im PropTech-Sektor, der als Forschungs- und Entwicklungsabteilung des Bau- und Immobiliensektors diesen zunehmend mit digitalen Innovationen und nachhaltigen Lösungen prägt. Wiederholt fokussiert die Studie die Veränderungen von Marktstimmung, Expansionsaktivitäten sowie Zugang zu Wachstumsfinanzierung der teilnehmenden PropTechs. In einer weiterentwickelten Analyse wird die Abdeckungsintensität der verschiedenen Wertschöpfungsstufen sowie Nutzungsklassen analysiert.

Als zusätzlichen Schwerpunkt umfasst die Studie dieses Jahr, wie relevant die verschiedenen Veränderungstreiber aus Bewertungssicht der PropTechs für den Markt, aber auch für sie selbst sind und wie sich diese bereits auf ihre eigenen Unternehmen ausgewirkt haben. Die Daten, wiederholt erhoben über die REAL Pitches, spiegeln die Perspektiven von 138 PropTechs wider und zeigen ein differenziertes Bild zur Innovationskraft und Reife des Sektors.

Methodik:

Die deskriptiv-statistische Analyse eines Online-Fragebogens sowie die grafische wie textliche Interpretation erfolgen auch in der PropTech Germany Studie 2024 analog den Vorjahren. Die Umfrage bestand dabei erneut aus mehrheitlich geschlossenen Fragen mit vordefinierten Antwortoptionen oder Bewertungsskalen, um quantitative Daten analysierbar zu machen. Zur Ermöglichung einer Synopse zu den Vorjahren (Kapitel 7) wurden die Formulierungen von Fragen bzw. Antwortoptionen, wo möglich, übernommen.

PropTech Cluster:

Die befragten PropTechs decken den gesamten Immobilien-Lebenszyklus sowie sämtliche Nutzungsklassen mit ihren Lösungen ab. Insgesamt sind 138 komplett durch PropTech Unternehmen vollständig

ausgefüllte Fragebögen in der Studie berücksichtigt.

Auch wenn in diesem Jahr der Fokus nicht auf einer dedizierten Cluster-Betrachtung des PropTech-Sektors lag, so sind die Teilnehmenden erneut in drei Gruppen eingeteilt und an sinnvoller Stelle sind Auswertungen auch danach erfolgt:

- 20 Early Stager (deutsche Unternehmen mit Gründungsjahr 2023 oder jünger, bzw. Gründungsjahr 2021/22 + Produktstatus Entwicklungsphase oder MVP)
- 104 Grown Ups (sämtliche anderen deutschen Unternehmen)
- 14 Conquerers (aus dem Ausland bereits nach Deutschland skalierte PropTechs)

Rechtsform-Wahl der PropTechs

Die GmbH bleibt mit 81% die mit Abstand attraktivste Rechtsform für PropTechs, sichert sie doch zum einen persönliche Enthaftung sowie zum anderen optimale Beteiligungs-Strukturen zur Skalierung und Wagniskapitaleinsammlung.

Early Stager starten mehrheitlich als UG, aufgrund der geringeren Verwaltungsanforderungen und Kapitalbedarfe dieser Rechtsform zu Beginn.

Ausschließlich reife, skalierte Unternehmen, beispielsweise aus dem Bereich der Conquerers sind als AG organisiert.

Lösungsabdeckung in Nutzungsklassen:

PropTechs fokussieren sich deutlich stärker als im Vorjahr und bieten ihre Lösungen nur noch für durchschnittlich 5,9 unterschiedliche Immobilien-Nutzungsklassen an.

Wohnen (83%) und Büro (72%) bleiben im stärksten Fokus, allerdings ist ein messbarer Rückgang der Lösungs-Abdeckungsintensität von durchschnittlich 9% über alle Nutzungsklassen erkennbar, besonders

deutlich bezogen auf Industrie- und Parken-Immobilien.

Rund die Hälfte aller PropTechs sieht den eigenen Hauptfokus auf der Nutzungsklasse Wohnen.

PropTech Wertschöpfungsstufen

Anders als bei den Nutzungsklassen ist die PropTech-Abdeckungsintensität über den Lebenszyklus im Schnitt bei 6,1 und damit deutlich breiter als im Vorjahr.

Einzelne Wertschöpfungsstufen sind besonders stark von Lösungsanbietern adressiert:

- Finanzieren, Bewerten & Investieren (75%)
- Planen & BIM (74%) sowie
- Asset- & Portfoliomanagement (69%)

Die geringsten Abdeckungsquoten weisen die Lebenszyklusphasen Mieter & Nutzer im Fokus (46%) sowie Vermarktung, Vermietung & Verkauf (48%) auf.

Bezogen auf die Nutzungsklasse Wohnen findet sich für jede Wertschöpfungsstufe eine Abdeckungsquote durch die PropTech Lösungen der Befragten zwischen 83% (niedrigster Wert bei Vermarktung, Vermietung & Verkauf) sowie 91% (höchste Werte der gesamten Matrix bei jeweils Bauen & Sanieren, Bewirtschaftung & Instandhaltung sowie Asset- & Portfoliomanagement).

Wertschöpfungscluster

Wenn auch leicht rückläufig, so liegt der Hauptfokus von 46% der PropTechs nach wie vor auf der Betriebsphase. Nach einem starken Fokus von 36% und einem Rückgang um 9% von 2022 auf 2023 fokussieren wieder deutlich mehr der antwortenden PropTechs 2024 auf die Wertschöpfung Planen, Bauen, Projekt- und Bestandsentwicklung. Hier adressiert der Großteil insbesondere Sanieren & Bauen im Bestand.

Produktreifegrade

Die Mehrheit der PropTech-Produkte ist bereits im Betrieb - trotz eines Rückgangs von 6 Prozentpunkten. Gleichzeitig präsentieren ein Viertel aller PropTechs - insgesamt 10% mehr - neue Produkte, was auf steigenden Markt- und

Nachfragedruck durch die Krisen der Vorjahre hinweist. Der Rückgang von Unternehmen in der Entwicklungsphase zeigt, dass ein funktionierendes Produkt (mindestens MVP) zunehmend als Voraussetzung für den Außenauftritt und erfolgreiches Pitching in der Branche gilt.

Technologiefokus

Der Basis-Technologiefokus der PropTechs bleibt stabil.

Die klare Dominanz der Plattformtechnologie mit 31% zeigt, dass die Vernetzung von Stakeholdern, Daten und Prozessen weiterhin, wenn auch leicht rückläufig, eine zentrale Rolle in der digitalen Transformation der Immobilienbranche einnimmt. Plattformen fungieren als Basis für digitale Ökosysteme, die verschiedene Funktionen und Anwendungen bündeln, um die Zusammenarbeit und Effizienz in der Branche zu steigern.

Die viel besprochene „KI“ stellt weiterhin bei 17% der PropTechs die Basis-Technologien dar.

Zielgruppen der PropTechs

70% der PropTechs liefern B2B-Lösungen für den Bau- und Immobiliensektor. An der Schnittstelle zu privaten Wohnungsmietern bzw. -Nutzern kommen auch B2B2C-Geschäftsmodelle zur Zielgruppen-erreichung zum Tragen (23%).

Produktauslieferung

55% aller PropTechs liefern ihre Produkte als Cloud bzw. SaaS-Lösungen aus. Nur 1/5 setzen noch auf On-Premise Angebote. Insgesamt verdeutlicht die Präferenz für Cloud/SaaS, dass die Digitalisierung in der Immobilienbranche zunehmend auf zugängliche, moderne und skalierbare Lösungen setzt.

Abrechnungsmodelle

Flexible Einnahmemodelle wie Abonnement- und Pay-Per-Use-Modelle spielen eine besondere Rolle, denn sie entscheiden über den notwendigen Cashflow zur Entwicklung des Unternehmens sowie in all den Fällen, in denen PropTechs auf Wachstumsfinanzierung angewiesen sind auf den

notwendigen Nachweis der Skalierbarkeit ihrer Geschäftsmodelle. 44% aller PropTechs bieten Subskription an, 16% Pay per Use bzw. Volume based Abrechnungsmodelle. Einmalverkäufe oder unbefristete Lizenzen verlieren weiter an Bedeutung. Die Bau- & Immobilienwirtschaft wird sich in diesem Punkt an das Angebot des Tech-Sektors zur Erfüllung deren Geschäftsmodell-Notwendigkeiten weiter anpassen müssen.

Auftragslage

Die eigene Marktlage wird von den PropTechs für das laufende Jahr deutlich negativer eingeschätzt als im Vorjahr und sinkt sogar unter den Wert in 2022.

Insgesamt prognostizieren 68% der Befragten für sich etwas bis merklich mehr Neugeschäft.

Wachstumsperspektive Folgejahre

Insgesamt 92% aller PropTechs sehen etwas bis merklich mehr Neugeschäft in den nächsten drei Jahren auf sie zukommen. Jedoch ist auch hier der Zukunftsindikator im Vorjahresvergleich (erneut) gesunken, so dass der Optimismus zumindest an dieser Stelle durch die aktuelle Marktlage leicht rückläufig beeinflusst zu sein scheint.

Umsatzentwicklung

PropTechs scheint ein erfolgreicher Markteintritt und die Skalierung ihrer Produktangebote zu gelingen. Während der Anteil an kleineren Umsatz-Clustern stark zurückgeht, nehmen die mittlere und höchste Umsatzklasse (bis 500.000 € bzw. über 2 Mio. € Umsatz) deutlich zu.

Expansion

Auf 36% steigt der Anteil der PropTechs, der die Expansion in andere/ weitere Ländermärkte plant.

Während Grown-Ups primär auf etablierte europäische Märkte setzen, zeigen Early Stager eine größere Risikobereitschaft, indem sie auch Länder außerhalb der Europäischen Union, wie UK und die USA, in ihre Expansionspläne einbeziehen. Ob dies an gereifter Einschätzungskompetenz der Grown-Ups liegt oder zeigt, dass die

jüngste Generation der PropTechs erheblich fokussierter auf Skalierung im Sinne des internationalen "Think Big" ausgerichtet ist, gilt es herauszufinden.

Finanzierungsumfeld

Sowohl die geringere Quote von PropTechs mit erfolgreichen Finanzierungsrunden (38% / -3%) wie auch die niedrigeren eingesammelten Kapitalvolumina weisen in der Korrelation auf ein schwieriger werdendes Wachstumsfinanzierungsumfeld hin.

Rund 2/3 aller PropTechs sind bzw. mussten ohne externes Wagniskapital und somit aus eigenen Mitteln bzw. dem Cashflow auskommen. Diese Entwicklung sorgt zwar für fokussiertes Liquiditätsmanagement, ermöglicht allerdings keine großen Entwicklungs- & Wachstums-sprünge.

Finanzierungschancen

Je reifer ein PropTech, umso wahrscheinlicher die Einsammlung höherer Finanzierungsvolumina. Während rund die Hälfte aller Early Stager kein Kapital eingesammelt hat (47%), gelang analog guten 47 % der Grown-Ups die Einwerbung von mehr als 1 Million Euro, was wiederum 0% der erfolgreich Kapital einsammelnden Early Stager gelang.

Die Fundraising-Dauer hat sich im schwierigen Marktumfeld ebenfalls erhöht.

- Finanzierungsrunden zwischen 3 bis 6 Monaten stiegen von 44 auf 60%.
- Gleichzeitig schafften es nur noch 15 von 33%, das Fundraising in unter 3 Monaten abzuschließen.
- Für 21% dauerte die Wagniskapitaleinsammlung 7 bis 12 Monate

Die Mehrheit der PropTechs (35%) sieht eine schwach bis stark gesunkene Bereitschaft von Wagniskapitalgebern zu investieren. Trotzdem ist eine positivere Grundstimmung zu messen: Ein signifikant höherer Anteil von 23% der Unternehmen sieht eine leicht gestiegene Investitionsbereitschaft.

Veränderungstreiber des Marktes

Als die TOP 10 Veränderungstreiber, welche transformierend und disruptierend auf den Bau- und Immobiliensektor einwirken, bewerten die PropTechs folgende:

1. Künstliche Intelligenz
2. ESG Regulatorik
3. Technologie & Neue Geschäftsmodelle
4. Transparenzdruck & -Pflichten
5. Big Data
6. Smart City
7. Plattform-Ökonomie
8. Internet of Things
9. Kunden- & Nutzererwartungen
10. Business Ecosystems

Den geringsten Druck auf den Markt sehen PropTechs durch:

- Diversity
- Zins- & Preisentwicklungen
- Sinkende Margen & ineffiziente Prozesse
- Social Networks
- Globalisierung
- Blockchain
- Wagniskapital

Auf PropTech wirkende Veränderungstreiber

- Der auf den Bau- und Immobiliensektor wirkende Digitalisierungsdruck bleibt stärkst-wirkender Treiber auf und für PropTech-Geschäftsmodelle. Dieser sinkt jedoch in seiner Bedeutung signifikant von 42 % auf 33 %.
- Die Produkt- und Geschäftsmodell-treibende Wirkung der Nachhaltigkeits-Regulatorik hat dagegen stark zugenommen (von 18 % auf 26 %), was die wachsenden ESG-Anforderungen und die Dringlichkeit nachhaltiger Praktiken in der Branche widerspiegelt.

Stark gestiegenen exogenen Druck auf sich selbst verspüren die PropTechs durch ESG-Regulatorik (49%) sowie veränderte Kundenanforderungen (28%). Die allgemeine Marktstimmung scheint weniger intensiv Druck zu verursachen als im vergangenen Jahr. Image- und Reputationsanforderungen wiederum steigen.

Die Auswirkungen der Veränderungstreiber bzw. des Drucks auf die PropTechs sorgt bei 1/3 für Produkthanpassungen oder Neuentwicklungen. 15% adjustieren daher

ihre Sales-Strategie. 12% verändern deshalb ihre Kundenansprache. 13% profitieren dadurch von mehr Umsatz.

Nachhaltigkeit als Wirtschaftsfaktor

PropTechs schätzen Nachhaltigkeit als einen facettenreichen, besonders aber als einen der einflussreichsten Faktoren ein. Sowohl für den Bau- und Immobiliensektor wie auch für ihr eigenes Geschäft.

Der erstmals erhobene Stimmungsindikator zeigt, dass die Mehrheit der PropTechs ein eher leicht gestiegenes Auftragsvolumen durch den Druck zu mehr ESG verzeichnet.

INHALTSVERZEICHNIS

1 EINFÜHRUNG	1
1.1 Hintergrund der Studie.....	1
1.2 Methodik.....	1
1.3 PropTech-Definition, Cluster und -Überblick.....	2
2 PropTechs im Immobilienlebenszyklus	5
2.1 Fokussierte Immobilien-Nutzungsklassen.....	5
2.2 Hauptfokus Nutzungsklasse.....	6
2.3 PropTechs nach Wertschöpfungsstufen.....	6
2.4 PropTech Fokus nach Wertschöpfungsclustern.....	10
3 PropTech nach Produktfokus	12
3.1 Produktreifegrade der PropTechs.....	12
3.2 Technologiefokus.....	13
3.3 Zielgruppen- & Geschäftsmodellausrichtung.....	13
4 Markteinschätzung & Wachstumsperspektiven	16
4.1 Einschätzung der Markt- & Auftragslage.....	16
4.2 Expansion.....	17
4.3 Finanzierungsumfeld & Skalierung.....	19
5 Veränderungstreiber	24
5.1 Die wichtigsten Veränderungstreiber für PropTechs.....	25
5.2 Auswirkung relevanter Veränderungstreiber.....	28
5.3 Nachhaltigkeit als Wirtschaftlichkeitsfaktor.....	30
6 Synopse	31
7 KOMMENTAR & AUSBLICK	33
8 Literaturverzeichnis	34
9 Abbildungsverzeichnis	35
10 Tabellenverzeichnis	36

1 EINFÜHRUNG

1.1 Hintergrund der Studie

Die Bau- und Immobilienbranche steht vor tiefgreifenden, strukturellen Herausforderungen, die durch zahlreiche Veränderungstreiber beeinflusst werden. Steigende ESG-Regulatorik, sinkende Margen, ineffiziente Prozesse sowie wachsende und veränderte Stakeholderansprüche zwingen etablierte Unternehmen (weiter auch bezeichnet als Corporates oder Establishment) dazu, sich strategisch und operativ neu auszurichten, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Der digitale und nachhaltige Transformationsdruck im Bau- und Immobiliensektor ist messbar.¹ Die Wichtigkeit von digitalen Lösungen und neuen Geschäftsmodellen steigt zusehends, wie beispielsweise die Zunahme von PropTech Startups oder das wachsende Finanzierungsvolumen, welches in diese investiert wird, deutlich zeigen.²

Auch für Bau- und Immobilienunternehmen gilt, dass insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, Wettbewerbsvorteile durch digitale Transformation und den Einsatz digitaler Lösungen erzielt werden können. Einige Vorreiter haben bereits seit 2015/2016 Digitalstrategien entwickelt, setzen PropTech-Lösungen in ihrem Immobiliengeschäft ein, haben belastbare Kooperationen mit PropTechs aufgebaut oder verfügen sogar über eigene digitale Ökosysteme mit funktionierenden Schnittstellen zu allen Stakeholdern. Gleichzeitig stehen viele PropTechs auch vor der großen Herausforderung, sich am traditionellen Markt zu etablieren, da der digitale Reifegrad der Branche sehr gering ist.³ Die PropTech Germany Studie spiegelt den Digitalisierungs- und Innovationsreifegrad des Bau- und Immobiliensektors aus der Brille der PropTechs wider, die als Forschungs- und Entwicklungsabteilung der Branche die zukunftsfähige Ausrichtung mit ihren Produkten und Angeboten vorantreiben.

Die PropTech Germany Studienreihe erscheint seit 2020 jährlich und darf als Pendant zur jährlichen Digitalisierungs-Studie⁴ von Ernst & Young & ZIA, sowie zur Disruptionsstudie 2024⁵ von blackprint & KPMG eingeordnet werden.

Im Rahmen des Studienkanons der PropTech Germany Studie legt das Herausgeberteam für die aktuelle Studie im Jahr 2024 die thematischen Schwerpunkte konsequent erneut auf die Bereiche Markteinschätzung und Wachstumsperspektiven, sowie als Spezialthemenfeld auf wirkende Veränderungstreiber. Dabei wird Nachhaltigkeit als Aspekt gesondert betrachtet. Nach einer deskriptiven Einordnung der Teilnehmenden gliedert sich die Ausarbeitung in folgende Kernabschnitte:

- **PropTechs im Immobilienlebenszyklus**
- **PropTech nach Produktfokus**
- **Wachstumsperspektiven & Markteinschätzung**
- **Veränderungstreiber**

1.2 Methodik

Die vorliegende *PropTech Germany Studie 2024* basiert auf einer deskriptiv-statistischen Analyse eines Online-Fragebogens, dessen Ergebnisse sowohl grafisch aufbereitet als auch textlich interpretiert wurden. Der Fragebogen wurde analog den Vorjahren im Kontext des Events REAL Pitches 2024 von allen teilnehmenden PropTech-Unternehmen aus dem In- und Ausland ausgefüllt. Der Befragungszeitraum erstreckte sich von März bis Juni 2024. Da das Pitch-Event erstmals physisch durchgeführt wurde, war die Teilnahme für ausländische PropTechs mit Markteintrittsabsicht in den deutschen Markt deutlich anspruchsvoller als bei

¹ Vgl. blackprint PropTech Report HJ1 2024

² Vgl. blackprint PropTech Report HJ1 2024

³ Vgl. Transform to Succeed Studie von Drees & Sommer und der Technischen Hochschule Aschaffenburg

⁴ Vgl. Digitalisierungsstudie 2024 von ZIA und EY Real Estate

⁵ Vgl. Road to Disruption von blackprint und KPMG

den rein digitalen Bühnenauftritten und Vernetzungsmöglichkeiten der Vorjahre. Somit sind die Ergebnisse der Studie nur mit 14 PropTechs aus dem internationalen Raum beeinflusst. Insgesamt nahmen 138 PropTech-Unternehmen an der Studie teil. Die Teilnehmenden kommen aus allen bau- & immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungsstufen und bilden ein breites Spektrum an Unternehmen unterschiedlicher Größe, Ausrichtung und Innovationsgrad ab.

Der Fragebogen war in fünf thematische Schwerpunkte gegliedert:

- **Unternehmensinformationen**
- **Produktdetails**
- **Markttrends**
- **Herausforderungen und**
- **Zukunftsansichten.**

Die Befragung umfasste größtenteils geschlossene Fragen mit vordefinierte Antwortoptionen oder Bewertungsskalen, beispielsweise Likert-Skalen⁶, um quantitative Daten zu erheben. Teilweise wurden auch offene Fragetypen und Antwortmöglichkeiten verwendet, welche dann anschließend vom blackprint Daten- & Research Team quantifiziert wurden.

Bei der Gestaltung des Fragebogens wurden die Ausformulierungen der vorherigen Fragekataloge wenn möglich übernommen. Diese Kontinuität in der Fragestellung dient der Sicherstellung der Vergleichbarkeit mit früheren Ausgaben der *PropTech Germany Studien-Reihe*. Dadurch können longitudinale Analysen (Synopsis) durchgeführt und Entwicklungen sowie Trends über die Jahre hinweg identifiziert und eingeordnet werden.

Die statistische Auswertung der erhobenen Daten erfolgte mittels deskriptiver Statistik. Hierbei wurden Häufigkeitsverteilungen und Mittelwerte berechnet. Die Ergebnisse werden in Form von Diagrammen und Tabellen präsentiert, um die Daten anschaulich zu visualisieren. In der anschließenden Interpretation werden die Ergebnisse detailliert erörtert und in den Kontext aktueller Branchenentwicklungen gestellt.

1.3 PropTech-Definition, Cluster und -Überblick

PropTech-Definition

PropTech, zusammengesetzt aus den Begriffen 'Property' und 'Technology', umfasst als Oberbegriff im Rahmen der Transformation des Bau- und Immobiliensektors die Digitalisierung, Innovation bzw. Disruption sämtlicher Prozesse und Geschäftszweige rund um bzw. mit Bezug zu Immobilien. PropTech weist als Tech-Segment eine teils große Überschneidung mit anderen, wie Climate Tech, FinTech, InsureTech auf. ConTech, WoWiTech oder FMTEch sind Sub-Segmente von PropTech.

PropTechs sind Unternehmen, die als Lösungsanbieter für Unternehmen mit Bezug zum Immobilienlebenszyklus (B2B) bzw. private Immobilienbesitzer (B2C) digitale Produkte und/oder innovative Geschäftsmodelle mit Bezug zu mindestens einer Immobilienlebenszyklus-Phase und/oder mindestens einer Immobilien-Nutzungsphase entwickeln und anbieten. Der Bezug von PropTechs zu den Wertschöpfungsstufen rund um den Immobilienlebenszyklus ist hier der entscheidende Faktor. Es ist dabei zunächst irrelevant, ob ein PropTech einen disruptiven Ansatz oder die Optimierung bestehender Prozesse zum Ziel hat.⁷

Cluster nach Gründungsjahr & Produktreifegrad

Die 138 Teilnehmenden wurden für weitere Auswertungen und zur Gegenüberstellung mit den Teilnehmenden des Vorjahres in drei klar abgrenzbare Cluster eingeteilt⁸.

⁶ Eine Likert-Skala misst Einstellungen oder Meinungen durch abgestufte Antwortoptionen, typischerweise von "stimme gar nicht zu" bis "stimme völlig zu".

⁷ Vgl. [blackprint PropTech Report 2022](#)

⁸ Zur Zuordnung und Vergleichbarkeit wurde die Clusterung nach den kennzeichnenden Merkmalen Gründungsjahr, Produktentwicklungsstadium (Projektstatus) und Launch-Jahr des ersten Produktes vorgenommen. Diese Merkmale ermöglichen aufgrund ihrer Relevanz für den Erfolg des

Deutsche PropTechs, die sich in der Etablierungsphase ihrer Geschäftsentwicklung befinden (Early Stager) sowie solche, die bereits im Markt etabliert sind (Grown Ups). Außerdem solche, die den Hauptsitz im Ausland haben.

PropTech Cluster	Kriterien	Anzahl PropTechs
Grown Ups	Gründungsjahr 2020 oder älter und Gründungsjahr 2021/2022 + Produktstatus Launch oder laufender Betrieb"	104
Early Stager	Gründungsjahr 2023 oder jünger und Gründungsjahr 2021/2022 + Produktstatus Entwicklungsphase oder MVP	20
Conquerers	PropTech mit Hauptsitz im Ausland	14

Tabelle 1 - Clusterung der PropTechs

Durch die erstmalige physische Durchführung des Events (wenn auch mit digitaler Teilnahmefunktion), in dessen Rahmen die teilnehmenden PropTechs den Fragebogen ausfüllten, hat sich die in den Vorjahren höhere Quote an Conquerers reduziert hin zu einem ausgeglicheneren Verhältnis bezogen auf die tatsächlich im deutschen Markt aktiven PropTechs.

Wahl der Rechtsform

Die Rechtsform-Wahl der PropTechs ist ebenfalls ein Indikator für den Reifegrad bzw. Professionalisierungsgrad der Unternehmen und des Sektors.

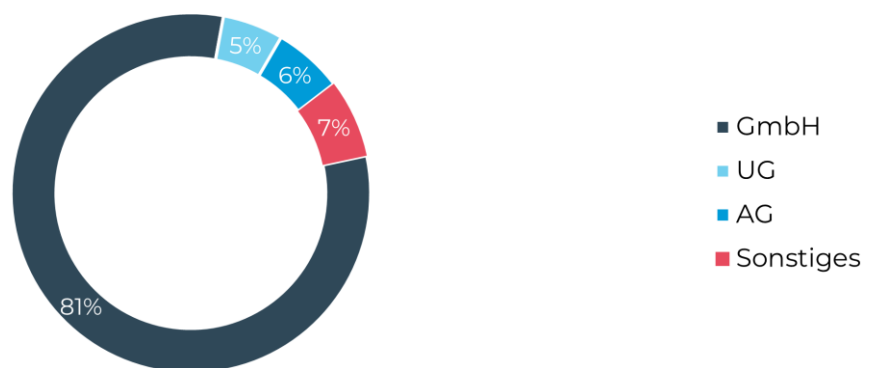


Abbildung 1 – Rechtsform der Gesellschaften

Der größte Anteil (81%) der PropTech-Unternehmen ist als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) organisiert, analog anderer Tech-Sektoren, da diese Rechtsform durch die erhöhte Stammkapitaleinlage, insbesondere Vertrauenswürdigkeit und Professionalität ausstrahlt und bei der Kapitalbeschaffung Flexibilität und bessere Skalierbarkeit ermöglicht. Die UG ist insbesondere in den frühen Phasen der Gründung eine beliebte Gesellschaftsform, da hier die anfängliche Kapitalbindung geringer ist, gleichzeitig zu einem späteren Zeitpunkt mit geringem Aufwand in eine GmbH transformiert werden kann. 57% der PropTechs, die Rechtsform UG angegeben haben, sind daher noch Early Stager. In dieser Rechtsform sind die buchhalterischen und administrativen Aufwendungen geringer, was den Gründern

Geschäftsmodells sowie der Häufigkeit und Präzision der Nennungen eine bessere Abgrenzung gegenüber Kriterien wie Umsatzspannen, Mitarbeiteranzahl oder Finanzierungen. Außerdem zeigte sich bereits in der vorherigen Studie, dass diese Cluster spezifische Bedürfnisse, Einschätzungen, Painpoints und Erfolgsfaktoren haben, die es bei der Geschäftsentwicklung im PropTech Markt zu berücksichtigen gilt.

ermöglicht sich auf die Kernprozesse und Produktentwicklung ihrer Unternehmung zu konzentrieren.

Die Form der Aktiengesellschaft hingegen tritt bei deutschen PropTechs in der Regel lediglich bei größeren bzw. reiferen Unternehmen auf bzw. solchen, die erfolgreich skalieren. Von sämtlichen teilnehmenden Unternehmen, die als AG organisiert sind, umfassen 38% deutsche Grown Ups und 63% Conquerors, die bereits nach Deutschland expandiert sind. 0% entfallen auf Early Stager.

Überblick PropTechs

Die über 1.100 deutschen PropTechs⁹ lassen sich verschiedenen Wertschöpfungsstufen zuordnen. Die PropTech-Map (Abbildung 1) bietet dabei einen Auszug der an den REAL Pitches 2024 teilnehmenden PropTechs, um einen besseren Überblick über die Struktur und Vielfalt der Branche zu geben. Hierbei werden die einzelnen Unternehmen den Wertschöpfungsstufen zugeordnet.

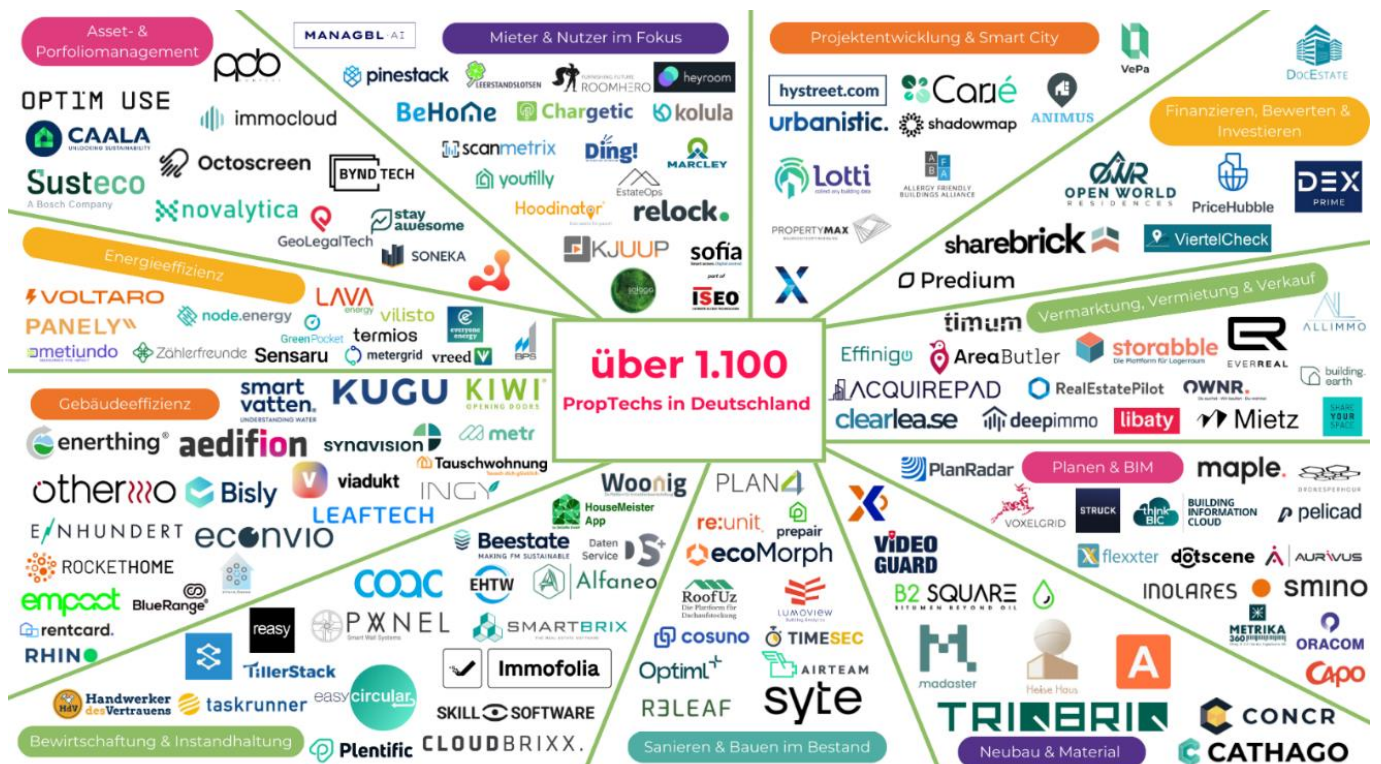


Abbildung 2 - PropTech Map Germany 2024 - Teilnehmende PropTechs der REAL Pitches 2024, Quelle: blackprintpartners GmbH

⁹Vgl. blackprint PropTech Report HJ1 2024

2 PropTechs im Immobilienlebenszyklus

Im nachfolgenden Kapitel wird die Abdeckungsintensität durch innovative Lösungsanbieter im Bau- und Immobiliensektor analysiert. Hierbei wird ermittelt, für welche Wertschöpfungsstufen bzw. Nutzungsklassen es welche Abdeckung durch PropTech-Produkte und Dienstleistungen gibt.

Ziel ist es, einen Überblick über die Angebotsschwerpunkte, Innovationen und deren Verteilung zu gewinnen.

2.1 Fokussierte Immobilien-Nutzungsklassen

Die PropTechs sollten jede Immobilien-Nutzungsklasse angeben, für die ihre Lösungen angewendet werden können. Daraus konnten analog den Vorjahren sowohl ein Ranking (in Form einer Auszählung), wie auch ein Durchschnittsscore abgeleitet werden.

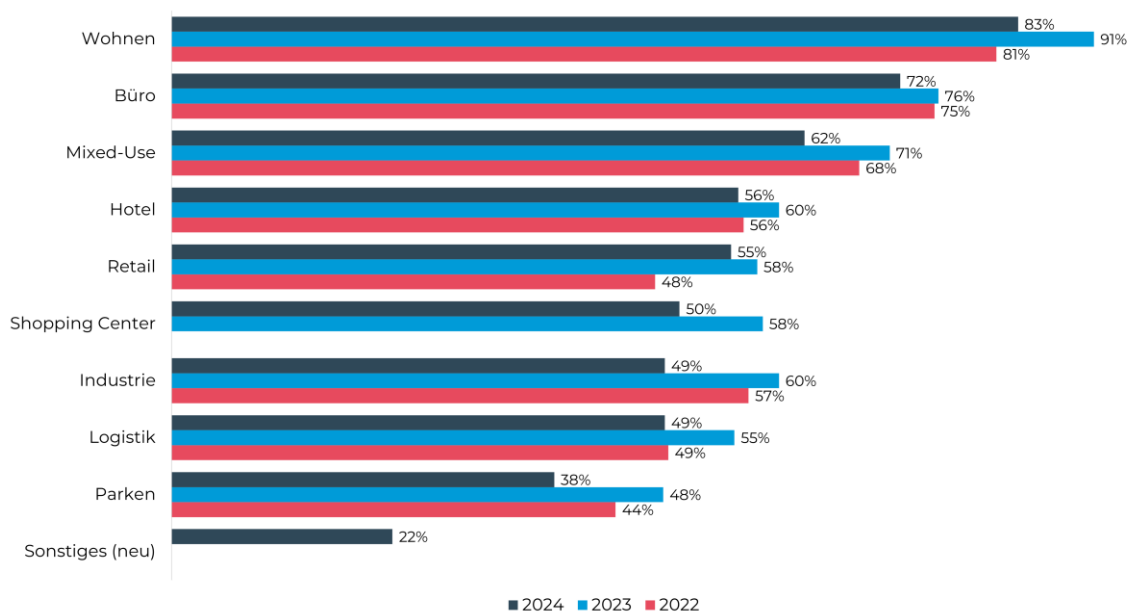


Abbildung 3 - Immobiliennutzungsarten in denen PropTechs aktiv sind (Mehrfachnennungen berücksichtigt)

Im Vergleich zum Vorjahr ist ein Rückgang in allen Nutzungsklassen festzustellen, was auf die zunehmende Spezialisierung der PropTechs bei steigendem Produktreifegrad verweist. Nur 18% der PropTechs bieten ihre Lösung für nur eine Nutzungsklasse an.

Die Analyse zeigt, dass ein Großteil der PropTechs weiterhin stark den Wohn- und Bürobereich bzw. Mixed-Use-Objekte adressiert. In der neuen Kategorie „Sonstiges“ werden in diesem Jahr Nutzungsarten wie der öffentliche Sektor oder Healthcare¹⁰ gebündelt. Das jüngst an Bedeutung gewinnende Nutzungssegment „Data Center bzw. Rechenzentren“ wurde von PropTechs nicht aufgeführt.

Die Spezialisierung von PropTech-Lösungen nimmt zu. Im **Durchschnitt fokussiert ein PropTech nur noch 5,9** unterschiedliche **Immobiliennutzungsklassen**, während dies im Vorjahr noch **6,8** waren.

Wohnen und Büro stehen weiterhin im Fokus.

¹⁰ Im Zusammenhang mit der Nutzungsklasse von Immobilien bezeichnet der Begriff „Healthcare“ Gebäude und Einrichtungen, die für Gesundheits- und Pflegezwecke genutzt werden, wie Krankenhäuser, Arztpraxen, Pflegeheime, Rehabilitationszentren und andere Einrichtungen des Gesundheitswesens.

2.2 Hauptfokus Nutzungsklasse

Um den Fokus der Innovationstreiber noch detaillierter zu analysieren, wurden die PropTechs um Benennung der für sie wichtigsten Nutzungsklasse gebeten. 23 % der PropTechs konnten dabei einen spezifischen Fokus durch pauschale Angabe der Nutzungsklassen-agnostischen Anwendbarkeit ihrer Lösung ausschließen.

Die höchste Relevanz aus PropTech Sicht hat die Nutzungsklasse Wohnen, die trotz leichtem Rückgang zum Vorjahr nach wie vor für das Geschäft von rund der Hälfte der antwortenden PropTechs als am bedeutendsten angegeben wird. Alle anderen Nutzungsklassen zeigen im Vergleich zum Vorjahr keine relevanten Veränderungen.

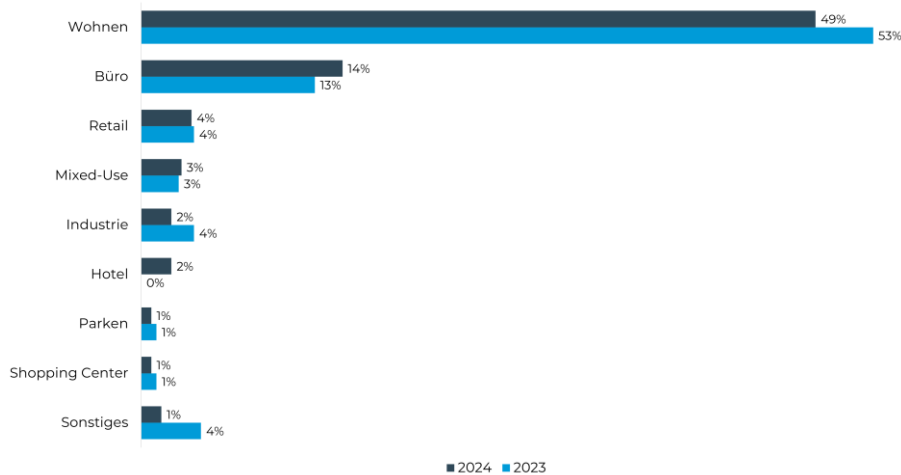


Abbildung 4 - Relevanteste Immobiliennutzungsarten für PropTechs

Die **wichtigste Nutzungsklasse stellt nach wie vor das Wohnen** dar. Immer noch sehen knapp **50%** hier das primäre Einsatzfeld ihrer Lösungen.

2.3 PropTechs nach Wertschöpfungsstufen

Nachfolgend wird die Analyse der Lösungsabdeckungs-Intensität von PropTechs jeder einzelnen Immobilien-Wertschöpfungsstufe dargestellt. Dabei geht es um deren Gesamtfokus, wie auch die Frage, welche Wertschöpfungsstufen in welchen Immobilien-Nutzungsarten besonders stark oder schwach durch PropTech-Lösungen fokussiert werden.

	Projektentwicklung & Smart City	Finanzieren, Bewerten & Investieren	Vermarktung, Vermietung & Verkauf	Planen & BIM	Bewirtschaftung & Instandhaltung	Bauen & Sanieren	Smarte Gebäudeeffizienz	Energieeffizienz	Asset- & Portfoliomanagement	Konzepte & Services für Mieter & Nutzer	Ø
Ø abgedeckte Wertschöpfungsstufen	6,5	7,5	4,7	7,2	6,3	6,3	5,6	5,5	6,8	4,4	6,1

Tabelle 2 - Durchschnittliche relevante Wertschöpfungsstufen für PropTechs

Insgesamt ist der PropTech-Abdeckungsfokus über den Lebenszyklus im Schnitt deutlich breiter als im Vorjahr. Ein PropTech adressiert im Schnitt 6,1 Lebenszyklusphasen.

Hinsichtlich der Wertschöpfungsstufen weitet sich die Abdeckung der PropTech Lösungen. Im **Durchschnitt fokussiert ein PropTech auf 6,1** unterschiedliche **Wertschöpfungsstufen**, während dies im Vorjahr nur durchschnittlich **4,3** waren.

Die nachfolgende Impact-Matrix wird in dieser Studienreihe erstmals erstellt. Sie zeigt die Abdeckungs-Intensität von PropTechs in einzelnen Wertschöpfungsstufen bezogen auf jede einzelne Nutzungsklasse. Dabei sind die Angaben der innovativen Lösungsanbieter zu deren Fokus miteinander ins Verhältnis gesetzt worden.¹¹

	Wohnen	Büro	Mixed-Use	Hotel	Retail	Shopping Center	Logistik	Industrie	Parken	Ø
Projektentwicklung & Smart City	88%	80%	71%	69%	71%	63%	55%	57%	43%	66%
Finanzieren, Bewerten & Investieren	90%	81%	81%	71%	90%	76%	67%	62%	57%	75%
Vermarktung, Vermietung & Verkauf	83%	60%	48%	55%	48%	43%	38%	30%	25%	48%
Planen & BIM	85%	88%	76%	82%	71%	74%	71%	74%	44%	74%
Bauen & Sanieren	91%	82%	70%	67%	56%	56%	58%	56%	42%	64%
Bewirtschaftung & Instandhaltung	91%	82%	75%	64%	52%	57%	57%	57%	43%	64%
Smarte Gebäudeeffizienz	86%	81%	70%	51%	51%	51%	49%	51%	26%	57%
Asset- & Portfoliomanagement	91%	81%	76%	61%	67%	63%	67%	63%	50%	69%
Konzepte & Services für Mieter & Nutzer	87%	63%	52%	43%	33%	33%	35%	33%	33%	46%
Energieeffizienz	85%	78%	63%	59%	49%	49%	46%	51%	29%	57%
Ø	88%	78%	68%	62%	59%	56%	54%	53%	39%	

Tabelle 3 - Matrix der PropTechs je Wertschöpfungsstufe und Nutzungsart

Grundsätzlich zeigt die Matrix, dass einzelne Wertschöpfungsstufen besonders stark von Lösungsanbietern mit Innovationen versorgt werden. Zu den Spitzenreitern zählen:

- ➔ Finanzieren, Bewerten & Investieren (75%)
- ➔ Planen & BIM (74%)
- ➔ Asset- & Portfoliomanagement (69%)

Dieser Durchschnitt sieht in der Detailanalyse je Wertschöpfungsstufe allerdings anders aus.

a) Projektentwicklung und Smart City

Zwei Drittel aller PropTechs adressieren diese Wertschöpfungsstufe. Der Lösungsfokus liegt dabei insbesondere auf den weit verbreitetsten Nutzungsklassen Wohnen (88 % Abdeckung), Büro (80 %) sowie Mixed-Use (71 %) und Retail (71%), die gemeinsam gleichzeitig für intelligente Quartiersentwicklungen relevant sind.

Zu sehen ist, dass trotz erheblich geringerer Anzahl von Immobilien in diesem Segment, der Fokus eines verhältnismäßig hohen Anteils an PropTech auf Industrie (57 %) und Logistik (55 %) liegt. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund spannend, dass nahtlose Integration von Logistik- und Industrieimmobilien in urbane Strukturen eine entscheidende Rolle spielen, um

¹¹ Hinweis zur Methodik: Konkret sind dabei von allen Antwortenden deren Mehrfachantworten bezogen auf alle zehn immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungsstufen in Beziehung gesetzt worden zu deren Mehrfachantworten bezogen auf alle Nutzungsklassen-Cluster. Zur Ermittlung und zur Verhältnisanalyse der Abdeckungs-Intensität wurde in nachfolgender Matrix je Feld die Relation ermittelt.

nachhaltige und effiziente Städte zu gestalten. PropTechs, die diese Wertschöpfung adressieren, adressieren im Schnitt überdurchschnittliche 6,5 Wertschöpfungsstufen.

b) Finanzieren, Bewerten & Investieren

Der Interessenfokus bei dieser Wertschöpfungsstufe ist mit 75% am höchsten. Auch ist die durchschnittliche Abdeckungsbreite an Lebenszyklusphasen im Verhältnis aller mit 7,5 Stufen am höchsten.

Es sticht deutlich heraus, dass die Abdeckungsquote für die Nutzungsklasse Wohnen sowie Retail mit jeweils 90% aller Lösungen in diesem Segment die nahezu höchsten Werte aufweisen.

Insgesamt zeigen die hohen Prozentwerte, dass innovative Lösungen zu Finanzierungs- und Bewertungsprozessen unabhängig von der spezifischen Nutzungsklasse ähnlich strukturiert und universell einsetzbar bzw. skalierbar sind.

c) Vermarktung, Vermietung & Verkauf

In dieser Wertschöpfung ist eine der stärksten Abdeckungs-Abweichungen zu identifizieren. Während Wohnen von 83% der Anbieter mit ihren Lösungen abgedeckt werden kann, sind alle Nutzungsklassen von Büro bis Logistik nur von 60% bis 38% aller PropTechs deutlich geringer abgedeckt. Hier zeigt sich, dass Vermarktung im B2B-Bereich (noch) deutlich weniger digital über Plattformen abgewickelt wird als im B2C Bereich Wohnen.

Am stärksten fällt die Abweichung bezogen auf die Spezialimmobilien Industrie (30%) oder Parken (25%, niedrigster Wert von allen Matrixwerten), also zwei Nutzungsarten, die deutlich geringere bzw. andere Vermarktungsanforderungen aufweisen.

d) Planen und BIM

In dieser Wertschöpfungsstufe zeigt sich, dass Büro (88%) als Nutzungsklasse stärker von Lösungen abgedeckt wird als Wohnen (85%). Mit Ausnahme von Parken (44%) als mit Abstand niedrigstem Wert sind alle anderen Nutzungsklassen zu mindestens 71% bis 82% abgedeckt. PropTechs, die diese Wertschöpfungsstufe im Fokus haben, adressieren mit ihren Lösungen im Schnitt die zweithöchste Range (7,2) an Lebenszyklusphasen. Hier zeigt sich die übergeordnete Relevanz von Innovationen zur Datengenerierung insbesondere für die Potenziale von und für BIM.

e) Bauen und Sanieren

Die Abdeckungsbreite von Lösungen in diesem Segment liegt im Mittelfeld (64%).

Der steigende Bedarf an Sanierungs- und Modernisierungslösungen, insbesondere im Segment Wohnen (91%) sowie Büro (92%) spiegelt sich in der Adressierung der PropTech Lösungen wider. Für PropTechs ist dieses Segment besonders attraktiv, da der Modernisierungsdruck durch regulatorische Vorgaben, wie z. B. die EU-Taxonomie oder Energieeffizienzrichtlinien, stetig steigt. Bestandshalter stehen zunehmend vor der Herausforderung, ihre Immobilien an neue Standards anzupassen, um zu vermeiden, dass diese zu sogenannten „Stranded Assets“¹² werden.

f) Bewirtschaftung und Instandhaltung

Das Angebot der PropTechs für Wohnen (91%), Büro (82%) sowie Mixed-Use (75%) sind breit. Für andere Nutzungsklassen, insbesondere bezogen auf Retail (52%) sowie Parken (43%) sind diese Angebote deutlich geringer. PropTechs in diesem Segment adressieren im Schnitt 6,3

¹² Stranded Assets sind Gebäude, die aufgrund mangelnder Nachhaltigkeit, regulatorischer Anforderungen oder veränderter Marktanforderungen ihre Rentabilität verlieren und schwer oder gar nicht mehr vermarktbar sind

Wertschöpfungsstufen mit ihren Lösungen für die Grundbedarfe rund um das Basis-Facility Management, Instandhaltung & -Setzung sowie aktive Bewirtschaftung vor Ort.

g) Smarte Gebäudeeffizienz

Analog zu Bewirtschaften und Instandhalten decken Innovationstreiber mit ihren PropTech Lösungen Wohnen (86 %), Büro (81 %) und Mixed-Use (71%) deutlich stärker ab, als andere Nutzungsklassen. Diese dominanten Nutzungsarten spiegeln nicht nur den größten Bedarf, sondern auch die höchsten Potenziale für smarte Gebäudeeffizienzlösungen wider. Besonders im Wohnbereich ermöglichen smarte Technologien wie Energie- und Heizungsmanagement, automatisierte Beleuchtungssysteme oder intelligente Sicherheitslösungen erhebliche finanzielle Einsparungen und Komfortsteigerungen für Bewohner. Dies ist besonders relevant, da Wohnimmobilien eine hohe Nutzerfrequenz und vielseitige Anforderungen aufweisen.

Büro- und Mixed-Use-Immobilien profitieren ebenfalls stark von solchen Lösungen, da sie in urbanen Gebieten oft als multifunktionale und hochfrequentierte Räume fungieren. Hier tragen smarte Systeme zur Optimierung der Flächennutzung, zur Senkung von Betriebskosten und zur Steigerung der Nachhaltigkeit bei. Beispiele wie vernetzte HLK-Systeme (Heizung, Lüftung, Klima), intelligente Zugangskontrollen und Echtzeit-Monitoring von Energieverbrauch demonstrieren den Mehrwert solcher Technologien.

Auffällig ist, dass smarte Effizienzlösungen für Park-Immobilien stark unterrepräsentiert sind (26%). Die Abdeckungsbreite von Lösungsanbieter, die diese Wertschöpfungsstufe im Fokus haben, ist mit 5,6 deutlich geringer als der Durchschnitt.

h) Asset- & Portfoliomanagement

PropTechs in diesem Bereich profitieren von der oft universellen Anwendbarkeit ihrer Lösungen, da viele ihrer Technologien und Ansätze – wie digitale Wartungssysteme oder automatisiertes Kostenmanagement – unabhängig von der Art der Immobilie skalierbar sind. Dadurch können sie ihre Dienstleistungen über nahezu alle Nutzungsklassen hinweg anbieten, was ihre Attraktivität und Marktbreite zusätzlich erhöht. Auch hier ist die Abdeckung von Wohnimmobilien mit 91% deutlich am höchsten.

i) Mieter & Nutzer im Fokus

Mit 87 % zeigt sich in dieser Wertschöpfungsstufe ein klarer Schwerpunkt auf der Nutzungsklasse Wohnen, was diese von anderen Wertschöpfungsstufen deutlich abhebt. Dies unterstreicht, dass Mieterservices und Nutzerorientierung gerade im B2C-Bereich bezogen auf private Wohnungsmieter bisher die zentrale Rolle spielt. Konzepte & Services für andere Nutzungsklassen sind noch deutlich unterrepräsentiert. Wenn auch Büroimmobilien (19 %) und Mixed-Use (13 %) ebenfalls wichtige Segmente sind, insbesondere da dort zunehmend Lösungen wie digitale Zugangssysteme, smarte Thermostate für Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK) oder Mieter-Apps gefragt sind, die beispielsweise Serviceanfragen oder die Buchung von Gemeinschaftsräumen ermöglichen. Solche Technologien verdeutlichen, wie wichtig benutzerorientierte Innovationen in verschiedenen Nutzungsklassen sind, um die Interaktion zwischen Nutzern und Gebäuden zu verbessern und Effizienz sowie Komfort zu steigern.

Für die Nutzungsklassen Retail, Shoppingcenter, Logistik, Industrie und Parken sind je nur (gut) ein Drittel aller PropTech Lösungen (auch) geeignet. Diese Wertschöpfungsstufe verlangt den höchsten Spezialisierungsgrad von den PropTechs. Nur 4,4 Wertschöpfungsstufen deckt ein PropTech im Schnitt ab.

j) Energieeffizienz

Da der Fokus der Befragung sich insbesondere an B2B-PropTechs richtete, ist hier eine analoge relative Gleichverteilung bzw. ähnlicher Fokus wie bei den anderen Wertschöpfungsstufen zu verzeichnen. Wohnen ist mit 85%, Büro mit 78% am stärksten im Fokus. Energieeffizienz ist der in puncto Wagnis- und Wachstumsfinanzierung der mit

Abstand am stärksten adressierte Bereich von Investoren (siehe aktuellen blackprint PropTech Report).¹³

Anhand der Immobilienart wird deutlich, weshalb Energieeffizienz bezogen auf Parken mit nur 29% eine untergeordnete Rolle spielt. So erfordern Parkhäuser keine Heizung oder Kühlung, was den Bedarf an energieeffizienten Technologien einschränkt. Dennoch könnten gezielte Innovationen, wie etwa energieeffiziente Beleuchtungssysteme oder Solaranlagen auf Park- und Lagerflächen, in Zukunft auch in diesen Bereichen eine Rolle spielen.

2.4 PropTech Fokus nach Wertschöpfungsklustern

Analog den Vorjahresanalysen sind die einzelnen Wertschöpfungsstufen in drei Cluster-Gruppen zusammengefasst und die Verteilung synoptisch analysiert worden.

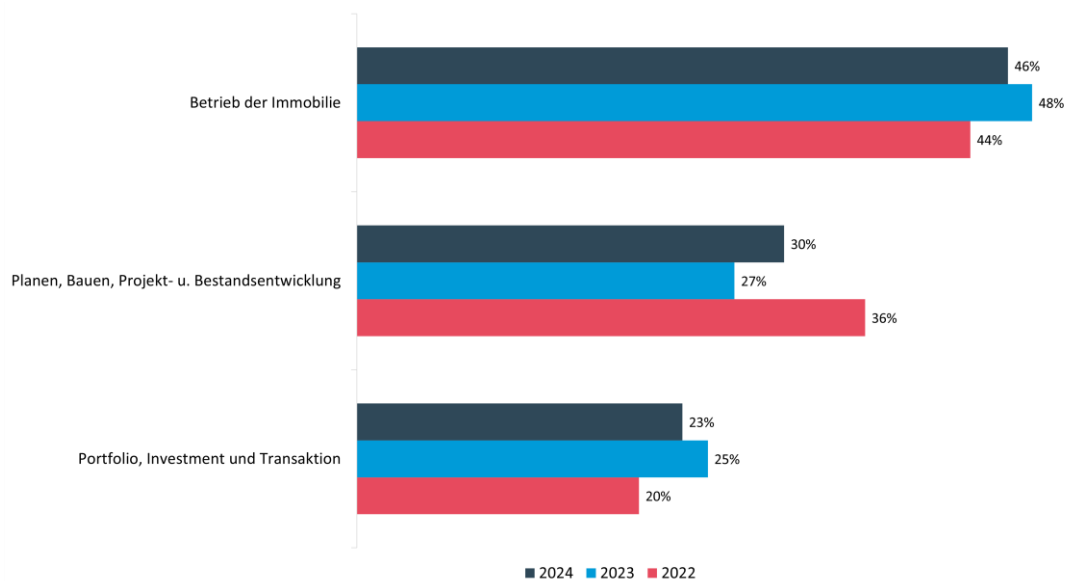


Abbildung 5 - Wertschöpfungsstufen nach PropTech Clusterung

Der stärkste Fokus liegt nach wie vor auf der langen Betriebsphase von Immobilien, wenn hier auch ein leichter Fokus-Rückgang von 2p.p. (auf 46%) zu verzeichnen ist.

Dies lässt sich durch die klare Nachfrage nach Effizienzsteigerung und Kostenkontrolle erklären, aber auch damit, dass der größte Teil der Kosten einer Immobilie im laufenden Betrieb anfallen und der Hebel dort entsprechend am größten ist. Im laufenden Betrieb sind Optimierungen, etwa in den Bereichen Wartung, Gebäudeautomation und Mieterkommunikation, besonders gefragt, da sie unmittelbar die Betriebskosten und Rentabilität beeinflussen. Dieser Bereich bietet zudem eine breite Zielgruppe, da nahezu jedes Immobilienunternehmen ein Interesse an der Reduktion von Betriebskosten hat.

Der Fokus auf den Betrieb ergibt sich auch daraus, dass dieser Bereich weniger risikofähig ist. Lösungen für den Betrieb von Immobilien weisen häufig kürzere Amortisationszeiten und geringere technische Hürden für die Implementierung auf, was ihre Attraktivität für Unternehmen steigert. Der Betrieb bietet auch zahlreiche „Low-Hanging-Fruit“-Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung, da viele Immobilienverwaltungen, Eigentümer und Investoren ein dringendes Interesse daran haben, ihre Betriebskosten ohne tiefgreifende Eingriffe in die Bausubstanz durch digitale Lösungen zu senken um vor allem Regulatorien zu entsprechen.

¹³Vgl. blackprint PropTech Report HJ1 2024

Nach einem starken Fokus von 36% und einem Rückgang um 9p.p. von 2022 auf 2023 fokussieren wieder deutlich mehr der antwortenden PropTechs 2024 auf die Wertschöpfung Planen, Bauen, Projekt- und Bestandsentwicklung, hier insbesondere auf Sanieren & Bauen im Bestand.¹⁴

PropTech-Lösungen decken alle Wertschöpfungsstufen im Immobilienlebenszyklus und alle Nutzungsklassen ab.

46% aller PropTechs liefern im Hauptfokus Lösungen für den Betrieb der Immobilie.

>83% aller PropTech Lösungen sind im Bereichen Wohnen einsetzbar.

Mit 75% ist die Abdeckungsintensität bezogen auf Finanzieren, Bewerten & Investieren am höchsten.

¹⁴ Vgl. [blackprint PropTech Report HJ1 2024](#)

3 PropTech nach Produktfokus

Als Pendant zur Einordnung der Lösungsanbieter hinsichtlich ihrer Immobilien-Nutzungsarten und -Wertschöpfungsstufen-Fokusse werden nachfolgend Angaben zu ihren vorgestellten Produkten und Services verglichen.

3.1 Produktreifegrade der PropTechs

Die Messung des Produktreifegrads ist ein entscheidender Reifegrad-Indikator eines Tech-Sektors bzw. eines einzelnen Unternehmens. Zur Analyse wählten die PropTechs eine der vier Phasen aus:

- **Entwicklungsphase:** In dieser frühen Phase befinden sich Produkte noch in der Konzept- oder Prototypenentwicklung.
- **MVP (Minimum Viable Product):** Produkte in dieser Phase sind marktreife Prototypen, die grundlegende Funktionen bieten und meist zur Markttestung eingesetzt werden.
- **Markteinführung:** Produkte in dieser Phase werden aktiv auf den Markt gebracht und einem breiteren Kundenkreis angeboten.
- **Laufender Betrieb:** Produkte, die bereits etabliert und im Markt aktiv genutzt werden, gehören zu dieser Kategorie.

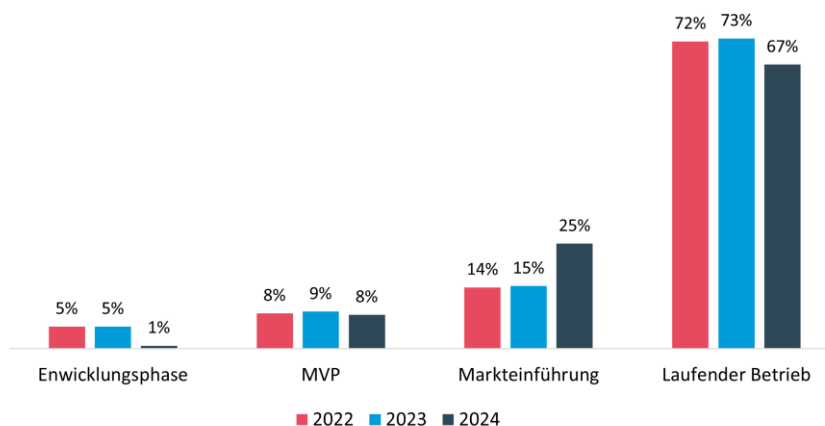


Abbildung 6 - Übersicht Entwicklungsstadium der PropTech Produkte

Ein Großteil aller Unternehmen befindet sich mit dem Angebot erneut bereits im laufenden Betrieb, wenn hier auch ein Rückgang um 6p.p. zu verzeichnen ist, während 10 Prozent mehr PropTechs, neue Produkte in den Markt einführen. Dies spricht dafür, dass angesichts des zunehmenden Markt- und Nachfragedrucks, resultierend aus den Krisen der Vorjahre, der PropTech Sektor im Jahr 2024 mit einer signifikant erhöhten Anzahl neuer Produkte den Markt adressiert.

Gleichzeitig weist der Rückgang der Unternehmen in der „Entwicklungsphase“ darauf hin, dass der Reifegrad des PropTech Sektors und die Marktnachfrage erforderlich macht, mindestens ein funktionierendes Produkt im Sinne eines MVPs beim Außenauftritt und Pitch in der Branche vorzuweisen. Dies steht im Kontrast zu der hohen Neugründungsquote innerhalb des deutschen PropTech-Sektors 2024, welche laut blackprint PropTech Report H1/2024¹⁵ auf Rekordniveau sind.

¹⁵ Vgl. blackprint PropTech Report H1/2024

3.2 Technologiefokus

Technologie bildet das Fundament, auf dem innovative Lösungen und Anwendungen entwickelt werden. Der Technologiefokus gibt Auskunft darüber, welches die entscheidende Technologieart der Innovationstreiber im Bau- & Immobilienlebenszyklus darstellt.

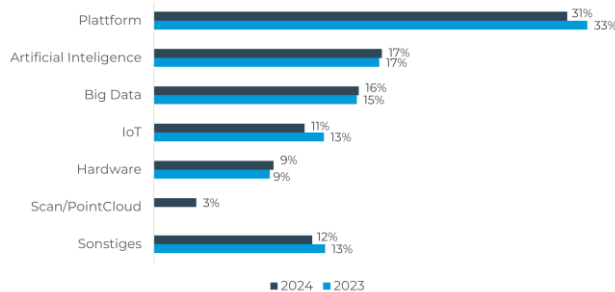


Abbildung 7 - Basistechnologien der PropTech Produkte, im Vergleich zum Vorjahr

Grundsätzlich weist die Analyse keine signifikanten Technologie-Fokus-Veränderungen der PropTechs auf. Die klare Dominanz der Plattformtechnologie zeigt, dass die Vernetzung von Stakeholdern, Daten und Prozessen weiterhin, wenn auch leicht rückläufig, eine zentrale Rolle in der digitalen Transformation der Immobilienbranche einnimmt. Plattformen fungieren als Basis für digitale Ökosysteme, die verschiedene Funktionen und Anwendungen bündeln, um die Zusammenarbeit und Effizienz in der Branche zu steigern.

Die viel besprochene „KI“ stellt stabil gute 17% der Basis-Technologien der PropTechs dar. Unter die Kategorie „Sonstiges“ fallen Technologien wie Augmented Reality/Virtual Reality (AR/VR), Robotics, Blockchain und Drohnen. Diese Technologien kommen oft in spezifischen Anwendungsbereichen zum Einsatz und ergänzen die Haupttechnologien durch spezialisierte und innovative Lösungen. Die Lösungen im Bereich Punktwolken und Scans hingegen tauchen in der Umfrage im Jahr 2024 erstmalig auf, auch wenn Geschäftsmodelle in diesem Bereich bereits zuvor etabliert wurden.

3.3 Zielgruppen- & Geschäftsmodellausrichtung

Die Geschäftsmodellausrichtung verrät viel über die Struktur und den Fokus der PropTechs.

a) Zielgruppenfokus

Die Mehrheit, der an Umfrage und damit an der Branchen-Veranstaltung teilnehmenden PropTechs konzentriert sich deshalb auf B2B-Lösungen, um interne Prozesse zu optimieren und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen zu erleichtern und lässt bewusst die B2C-PropTechs, die beispielsweise Energieeffizienz für private Wohneigentümer anbietet, außen vor. Der Fokus dieser Studie liegt also wie sich zeigt ob ihrer Basis auf dem B2B-Bereich.

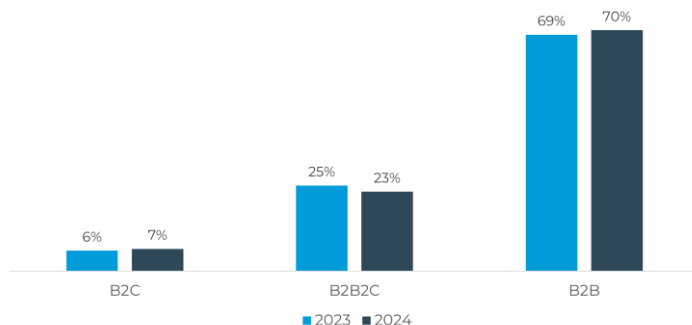


Abbildung 8 - Übersicht der Zielgruppen, die PropTechs adressieren

PropTechs, die B2B2C-Modelle nutzen, sind relevant, wenn Unternehmen als Schnittstelle

zum Endverbraucher fungieren, etwa durch Plattformen, die Mietern Zugang zu Serviceleistungen bieten. Diese Lösungen integrieren den Endverbraucher in die Wertschöpfungskette, ohne den Fokus auf die Hauptzielgruppe der Geschäftskunden zu verlieren.

Die Dominanz des B2B-Sektors spiegelt somit die Struktur und Bedürfnisse des Immobilienmarktes wider und zeigt, dass PropTechs ihren Schwerpunkt auf die Optimierung und Digitalisierung der unternehmensinternen Abläufe legen, während der direkte Endkundenmarkt eine untergeordnete Rolle spielt. Auch im Vorjahresvergleich wird klar, dass diese Struktur beständig ist.

b) Produktauslieferungs-Fokus

Die Auslieferungs- bzw. Abrechnungsarten der PropTech-Lösungen (Abbildung 9) geben Aufschluss über die bereitgestellten Produkte und Dienstleistungen.

Bezogen auf die zur Verfügungstellung zählen zu den gängigen Optionen die Bereitstellung über die Cloud, die Installation vor Ort (On-Premise) sowie die Ergänzung durch Service- und Beratungsleistungen:

- **On-Premise:** Lösungen, die direkt vor Ort auf den Servern der Kunden installiert werden. Diese Option wird oft gewählt, wenn Datensicherheit, Systemkontrolle und spezifische Anpassungen besonders wichtig sind, wie z.B. bei sensiblen Unternehmensanwendungen. Hierbei wird häufig eine Software in Form eines Lizenzschlüssels bereitgestellt. In der Regel werden die Anwendungen einmalig gekauft und teilweise noch ein Wartungsvertrag abgeschlossen.
- **Cloud/SaaS:** Cloud-basierte Lösungen, die über das Internet bereitgestellt werden, bieten Flexibilität, Skalierbarkeit und häufig geringere Implementierungskosten. Sie ermöglichen einen schnellen Zugang zu Technologien ohne die Notwendigkeit, eigene IT-Infrastruktur aufzubauen. Dabei wird die Anwendung meistens über eine Subskription oder nutzungsbasiert abgerechnet.
- **Service/Consulting:** Zusätzlich zur Bereitstellung der Technologie oder alleinstehend werden hier Beratungsdienstleistungen angeboten. Diese Auslieferungsart eignet sich besonders für komplexe oder individuelle Anforderungen, bei denen Kunden intensiven Support benötigen. In der Regel werden Service Dienstleistungen durch Menschen erbracht (im Gegensatz zu SaaS). Ebenfalls zählen bspw. Bautätigkeiten, Planungsleistungen o.Ä mit in den Bereich Service.

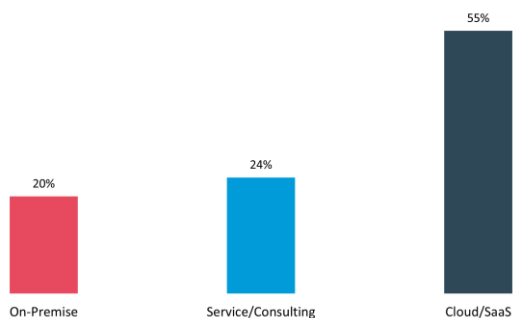


Abbildung 9 - Art der Auslieferung an den Kunden (Mehrfachnennung möglich)

Die Analyse zeigt den deutlichen Fokus der PropTechs auf Cloud bzw. online verfügbare SaaS-Technologien, da diese sich durch einfachere Implementierung und bessere Skalierungsmöglichkeiten auszeichnen. Die Nachfrage nach On-Premise-Lösungen und Service/Consulting liegt nur bei 20% und bildet damit den unattraktivsten Angebotsweg.

Insbesondere in den klassischen Softwaresegmenten wie beispielsweise den Verwaltungssystemen (oder auch ERP-Systemen) sind On-Premise Anwendungen häufig noch das von den Kunden geforderte Bereitstellungsformat. Insgesamt verdeutlicht die

Präferenz für Cloud/SaaS, dass die Digitalisierung in der Immobilienbranche zunehmend auf zugängliche, moderne und skalierbare Lösungen setzt.

c) Abrechnungsmodelle

Flexible Einnahmemodelle wie Abonnement- und Pay-Per-Use-Modelle spielen eine besondere Rolle, denn sie entscheiden über den notwendigen Cashflow zur Entwicklung des Unternehmens sowie in all den Fällen, in denen PropTechs auf Wachstumsfinanzierung angewiesen sind auf den notwendigen Nachweis der Skalierbarkeit ihrer Geschäftsmodelle.

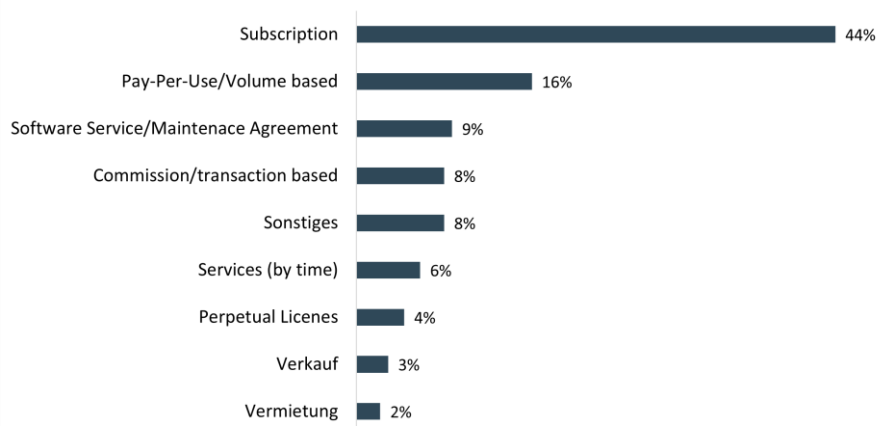


Abbildung 10 - Einnahmeströme/Main Revenue Streams von PropTechs

- ➔ Abonnementmodelle bieten dabei den Vorteil regelmäßiger, planbarer Einnahmen für die PropTech Unternehmen und ermöglichen Kunden langfristige Nutzungsmöglichkeiten zu kalkulierbaren Kosten.
- ➔ Pay-Per-Use-Modelle hingegen rechnen auf Basis der tatsächlichen Nutzung ab und bieten damit eine hohe Anpassungsfähigkeit und Transparenz, die besonders für skalierbare digitale Dienstleistungen attraktiv ist. Die Pay-per-Use Geschäftsmodelle setzen sich insbesondere im Bereich der SaaS und Cloud Technologien verstärkt durch, da hier oftmals die Selbstkosten, beispielsweise die Bereitstellung von Cloudspeicher oder Rechenkapazität von den Ursprungsanbietern (bspw. Microsoft, Amazon, etc.) ebenfalls basierend auf der Nutzung abgerechnet wird.
- ➔ Im Vergleich dazu verlieren Einmalverkäufe und unbefristete Lizenzen zunehmend an Bedeutung, da sie weder fortlaufende Einnahmeströme gewährleisten noch langfristige Kundenbeziehungen fördern.

Der Fokus auf wiederkehrende Einnahmemodelle verdeutlicht den strategischen Wandel hin zu nachhaltigeren und profitableren Ansätzen, die den dynamischen Anforderungen moderner Märkte gerecht werden und gleichzeitig attraktiv für Wagniskapitalgeber sind.

PropTechs reagieren mit ihren Entwicklungen auf zentrale Anforderungen des Bau- & Immobiliensektors. Umgekehrt jedoch **müssen die Herausforderungen der PropTechs auch von traditionellen Unternehmen angenommen** werden, beispielsweise bezüglich eines Angleichs in den Geschäftsmodell-Notwendigkeiten.

Der **PropTech Sektor als Forschungs- & Entwicklungsabteilung** der Branche ist auf **Cashflow sowie Wagniskapital-Finanzierungen angewiesen**.

Dies muss die Zusammenarbeit zwischen etablierten Branchenunternehmen (Establishment) und PropTechs ermöglichen.

4 Markteinschätzung & Wachstumsperspektiven

In diesem Kapitel wird die Einschätzung des Geschäftspotenzials der PropTechs betrachtet und mit den Vorjahren verglichen.

Dabei wird untersucht, wie sich die Geschäftslage der PropTechs verändert hat und welche Erwartungen die Unternehmen für die Zukunft haben.

4.1 Einschätzung der Markt- & Auftragslage

Zunächst erfolgt die Analyse der Selbsteinschätzung zur eigenen Markt- & Wachstumsperspektive. Diese umfasst:

- ➔ die aktuelle Auftragslage,
- ➔ die Expansionspläne der Unternehmen in neue Märkte, sowie
- ➔ die erwarteten Entwicklungen im Finanzierungsumfeld.

a) Perspektive zur Auftragslage 2024

Die Markteinschätzung der PropTechs im Befragungszeitraum (1. Halbjahr 2024) hat sich bezogen auf das erwartbare Neugeschäft im laufenden Jahr gegenüber der Vorjahresstudie leicht eingetrübt und fällt auch unter den Wert von 2022.

Trotz verhaltener Einschätzung sehen PropTechs weiterhin eine positive Tendenz zu etwas mehr Neugeschäft.



Abbildung 11 - Einschätzung der Auftragslage

Insgesamt prognostizieren 68% sich etwas bis merklich mehr Neugeschäft. Die Mehrheit (31%) geben die positive Auswahl „mehr Neugeschäft“ für ihr Unternehmen an.

b) Wachstumsperspektive in den Folgejahren

Grundsätzlich zeigt das Stimmungsbarometer (Abbildung 12) auch beim Blick in die Zukunft eine Wachstumserwartung der PropTechs für die Folgejahre. Erneut ist die Einschätzung zukünftigen Neugeschäfts rund einen Punkt höher und damit optimistischer als auf das aktuelle Jahr bezogen.

Insgesamt 92% aller PropTechs sehen etwas bis merklich mehr Neugeschäft in den nächsten drei Jahren auf sie zukommen. Jedoch ist auch hier der Zukunftsindikator im Vorjahresvergleich (erneut) gesunken, so dass der Optimismus zumindest an dieser Stelle durch die aktuelle Marktlage leicht rückläufig beeinflusst zu sein scheint.

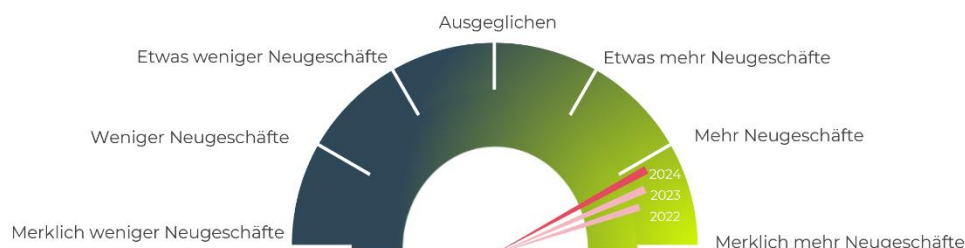


Abbildung 12 - Einschätzung der Auftragslage in den Folgejahren (2024-2026)

Stimmungslage stabil & positiv:

Im Verhältnis zum Vorjahr ist die aktuelle Stimmungslage und Einschätzung zu mehr Neugeschäft im laufenden Jahr sowie in den Folgejahren nach wie vor optimistisch, aber deutlich verhaltener. Die Gesamtlage des Bau- & Immobiliensektors spiegelt sich in der Geschäftserwartung der PropTechs wider.

c) Umsatzentwicklung

Die Umsatzentwicklung der PropTech-Unternehmen von 2021 bis 2024 (Abbildung 13) zeigt einen klaren Trend hin zu höheren Umsätzen, was auf die zunehmende Etablierung und Professionalisierung des Sektors hinweist.

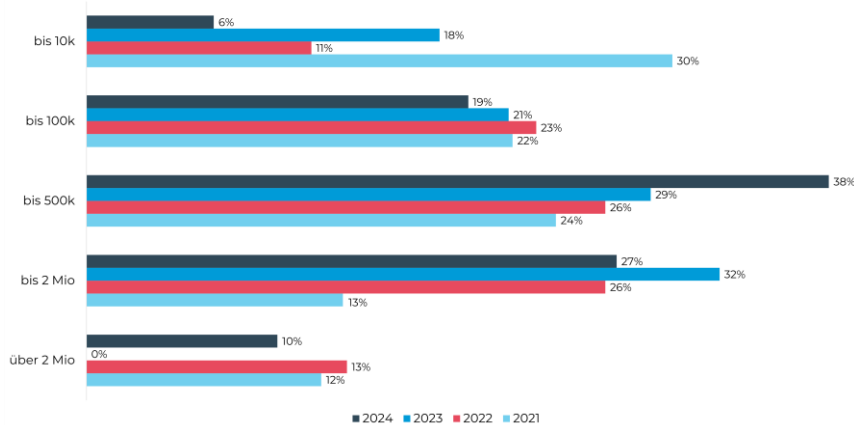


Abbildung 13 - Entwicklung der PropTech Umsätze 2021 bis 2023 (in €)

Während der Anteil an kleineren Umsätzen stark zurückgeht, nimmt die mittlere und höchste Umsatzklasse deutlich zu, was darauf hindeutet, dass immer mehr PropTechs erfolgreich Markteintritt und Skalierung ihres Produktangebots gelingt.

Diese Entwicklung wird maßgeblich durch Regulierungsdruck hinsichtlich der Nachhaltigkeitsanforderungen vorangetrieben und spiegelt ebenfalls die verpasste digitale Transformation seitens der Corporate Unternehmen wider. Dennoch realisieren erst etwa 10% der Unternehmen Umsätze über 2 Millionen Euro, was zeigt, dass trotz positiver Tendenzen noch erhebliches Wachstumspotenzial besteht, um die Branche nachhaltig zu disruptieren.

4.2 Expansion

Ein weiterer, signifikanter Reifegradindikator des PropTech Sektors ist die Fähigkeit und der Fokus zu skalieren, insbesondere auch im Erschließen neuer Länder-Märkte.

Geplante Expansionen in weitere Ländermärkte	2022	2023	2024
Nein	79%	67%	64%
Ja	21%	33%	36%

Tabelle 4 - Geplante Expansion in weitere Ländermärkte

Es lässt sich ein klarer Trend zur Expansion in neue Märkte erkennen: Der Anteil der Unternehmen mit Expansionsplänen ist von 21% im Jahr 2022 auf 36% im Jahr 2024 gestiegen. Dieser Anstieg deutet darauf hin, dass immer mehr PropTechs Wachstumsmöglichkeiten in internationalen Märkten wahrnehmen und ihre Reichweite ausbauen möchten.

Der zunehmende Druck durch Wettbewerb, Regulierungen oder Veränderungstreiber, zusammen mit den Chancen auf neuen Märkten und dem steigenden Know-how der PropTechs, könnte diesen Expansionsdrang begünstigen. Die steigende Tendenz der

expansionsfreudigen Unternehmen lässt den Rückschluss zu, dass die Produkte grundsätzlich internationaler ausgerichtet werden oder bereits in der frühphasigen Konzeption so geplant werden, dass sie ebenfalls in anderen Märkten, mit unterschiedlichen Anforderungen angewandt werden können.

Insgesamt zeigt die Verteilung, dass PropTechs ihre Expansion strategisch an geografischer Nähe, kulturellen Gemeinsamkeiten und Marktpotenzial ausrichten, was eine pragmatische und möglichst risikoarme Expansionsstrategie widerspiegelt.

Es zeigt sich eine Konzentration auf nahegelegene europäische Märkte, da diese Länder den deutschen PropTechs durch ähnliche Marktstrukturen und eine geringere Anpassungsnotwendigkeit vergleichsweise attraktive Expansionsmöglichkeiten bieten.

Top 10 Länder, in die deutsche PropTechs expandieren möchten		
1.	Österreich	12%
1.	Schweiz	12%
3.	Niederlande	10%
4.	Frankreich	9%
5.	Dänemark	6%
5.	Belgien	6%
5.	Spanien	6%
8.	Italien	5%
8.	Finnland	5%
10.	Schweden	4%
ff.	Sonstige	25%

Tabelle 5 - Übersicht der Länder, in die deutsche PropTechs expandieren wollen

Die Anpassung der Expansionsstrategie deutscher PropTechs an Marktgröße, kulturelle Nähe und regulatorische Komplexität je nach Entwicklungsphase kann ein Zeichen für reife Einschätzungskompetenz sein oder darauf hindeuten, dass die jüngste Generation der PropTechs erheblich fokussierter auf Skalierung – auch im Sinne internationalen Wachstums – im Sinne von „Think Big“ angelegt ist.

- ➔ Während Grown-Ups primär auf etablierte europäische Märkte setzen
- ➔ zeigen Early Stager eine größere Risikobereitschaft, indem sie auch Länder außerhalb der Europäischen Union, wie UK und die USA, in ihre Expansionspläne einbeziehen.

Rang	Top 10 Länder, in die Grown-Ups expandieren möchten	Länder in %	Rang	Top 10 Länder, in die Early Stager expandieren möchten	Länder in %
1.	Österreich	11%	1.	Österreich	20%
1.	Niederlande	11%	1.	Schweiz	20%
3.	Schweiz	10%	3.	Frankreich	13%
4.	Frankreich	7%	4.	Niederlande	9%
5.	Italien	6%	5.	Dänemark	7%
5.	Spanien	6%	6.	Finnland	4%
5.	Belgien	6%	6.	Irland	4%
5.	Luxemburg	6%	6.	Norwegen	4%
9.	Schweden	5%	6.	Schweden	4%
10.	Finnland	4%	6.	Spanien	4%
ff.	Sonstige	27%	ff.	Sonstige	9%

Tabelle 6 - Übersicht der Länder, in die deutsche PropTechs expandieren wollen (nach Wachstumsstufen)

Der UK- und US-Markt kennzeichnet sich durch ihre hohe Innovationsbereitschaft und Offenheit gegenüber neuen Technologien, vor allem im Zusammenhang mit erheblich leichterem Wachstums- & Wagniskapitalzugang.

Conquerers identifizieren bei ihrer Expansion ins Ausland neben Deutschland auch andere attraktive Märkte. Besonders hohes Interesse besteht an der DACH-Region sowie englischsprachigen Märkten wie den USA und dem Vereinigten Königreich, aber auch Frankreich gehört zu den bevorzugten Zielen. Zusätzlich zeigen sie ein gewisses Interesse an Ländern wie Belgien und Italien, die trotz spezifischer Herausforderungen Potenzial für Wachstum und Marktanpassung bieten.

Steigende Expansionsbereitschaft

Über ein Drittel der PropTechs zeigt eine klare **Expansionsbereitschaft**. Bei deutschen PropTechs liegt der Fokus dabei stark auf der DACH-Region sowie den angrenzenden europäischen Ländern.

Insbesondere Early Stage PropTechs fokussieren in ihrer Expansionsstrategie den angloamerikanischen Raum. Der Zugang zu Kapital und Investoren sowie dem englischen Sprachraum spielt hier auch eine wichtige Rolle.

Conquerer verfolgen Expansionsziele in den englischsprachigen Märkten, der DACH-Region und Frankreich, wo großes Potenzial und vergleichbare Marktbedingungen für ein Wachstum gesehen werden.

4.3 Finanzierungsumfeld & Skalierung

In diesem Jahr wurden PropTechs, wie im vergangenen Jahr, zu ihrer Finanzierungssituation und zu ihrem Umgang mit Wagniskapital befragt.

a) Finanzierungsrunden & -Volumen

Die Anzahl der PropTechs mit Finanzierungsrunden im Vorjahr (Abbildung 14) hat sich im Vergleich erneut verändert, dieses Mal mit einem deutlicheren rückläufigen Trend als im Vergleich von 2021 zu 2022. Diese Entwicklung könnte sowohl auf die Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Krise als auch auf den Anstieg der Gesamtzahl von PropTechs zurückzuführen sein.

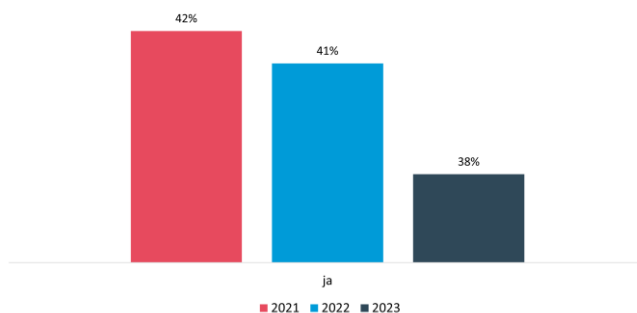


Abbildung 14 - PropTechs mit erfolgreicher Finanzierungsrunde im Jahresvergleich

Umgekehrt sind knapp 2/3 aller PropTechs ohne externes Kapital ausgekommen und waren somit in ihrem Wachstum auf bereits vorhandene Mittel bzw. den Cashflow aus laufenden Aufträgen angewiesen.

Die Situation stellt sich in der Analyse tatsächlich an der Stelle bedenklicher dar, als der nicht signifikante Rückgang der Quote erfolgreich Wagniskapital einsammelnder PropTechs zeigt, denn diese negative Tendenz korreliert mit einem weiteren deutlichen Rückgang.¹⁶ Die Finanzierungsrunden bzw. das Wagniskapital der Runden wird deutlich kleiner.

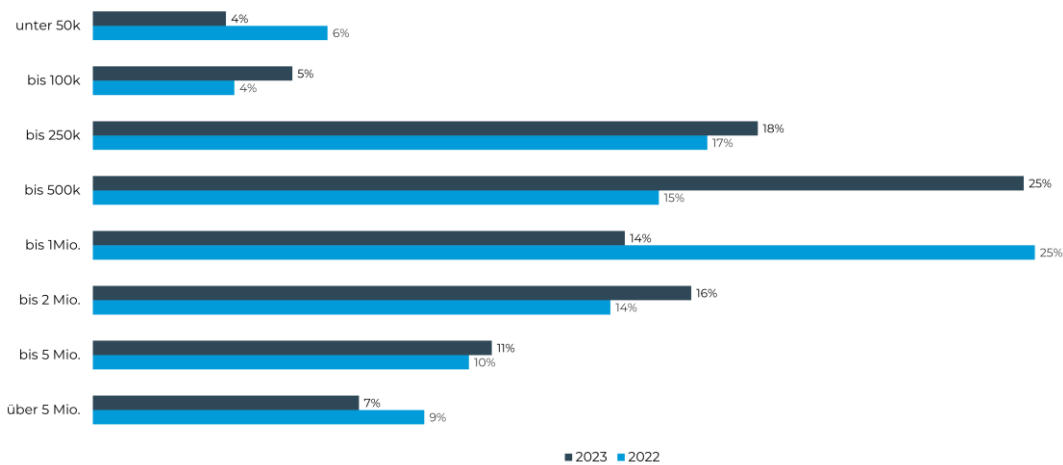


Abbildung 15 - Entwicklung des eingesammelten Kapitals im Vorjahr (in €)

Der Anteil der PropTechs mit Finanzierungen bis 500.000 Euro ist deutlich gestiegen (von 15 % auf 25 %), während insbesondere die Kategorie bis 1 Million Euro einen Rückgang von 25 % auf 14 % verzeichnet. Auch bei den höchsten Finanzierungsklassen „über 5 Millionen Euro“, ist ein Rückgang von 9 % auf 7 % zu beobachten. Gleichzeitig ist ein leichter Anstieg in den mittleren Kategorien, wie bis 2 Millionen Euro (von 14 % auf 16 %) und bis 5 Millionen Euro (von 10 % auf 11 %), festzustellen. Dies deutet darauf hin, dass die PropTech-Branche aktuell eher mit kleineren bis mittleren Finanzierungsrunden auskommen muss, möglicherweise Brücken-Finanzierungen, um angesichts eines zögerlichen Investitionsumfelds den Fortbestand zu sichern.

Sowohl die geringere **Quote von PropTechs mit erfolgreichen Finanzierungsrunden (38% / -3%)** wie auch die niedrigeren eingesammelten Kapitalvolumina weisen in der Korrelation auf ein schwieriger werdendes Wachstums-Finanzierungsumfeld hin.

¹⁶ Hinweis: Grundsätzlich ist zu erwähnen, dass bei den Finanzierungsrunden häufig noch eine hohe Intransparenz herrscht, insbesondere bei den kleineren Finanzierungsrunden sind diese häufig nicht öffentlich kommuniziert. Zur Übersicht des aktuellen Wagniskapitalvolumens im Bau- & Immobiliensektor siehe auch blackprint PropTech Report 1. Halbjahr 2024.

b) Finanzierungschancen nach Entwicklungsstatus

Je reifer ein PropTech, umso wahrscheinlicher die Einsammlung höherer Finanzierungsvolumina. Während rund die Hälfte aller Early Stager kein Kapital eingesammelt hat (47%), gelang analog guten 47 % der Grown-Ups die Einwerbung von mehr als 1 Million Euro, was wiederum 0% der Early Stager gelang.

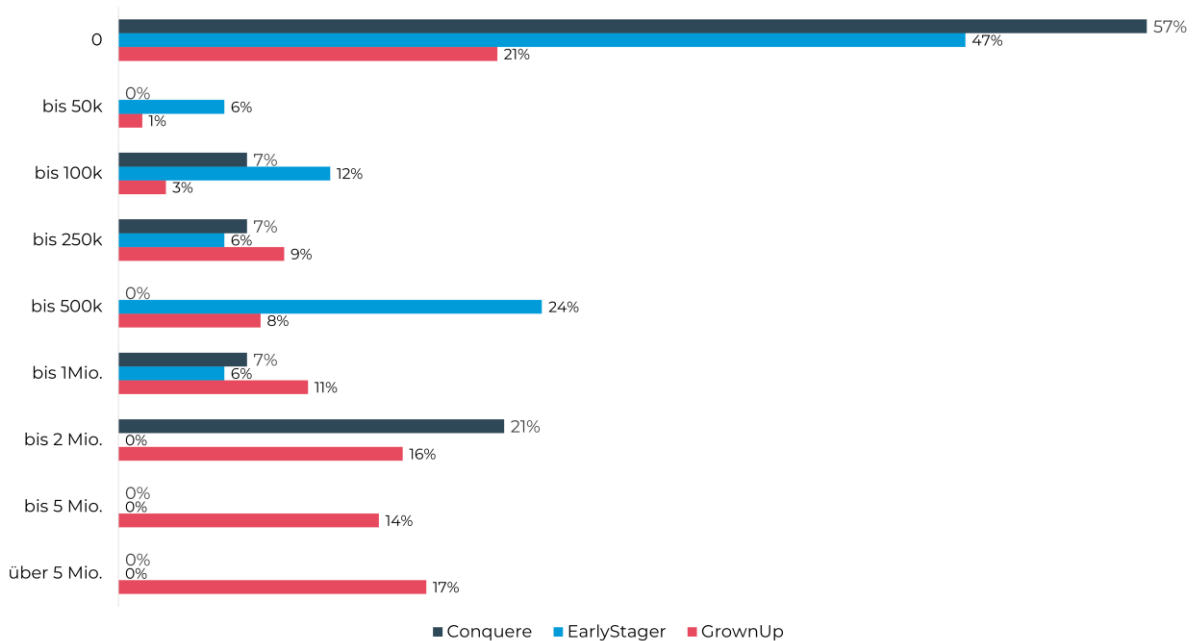


Abbildung 16 - Eingesammeltes Investmentkapital der PropTechs (seit Gründung) nach Reifegrad (in €)

Der signifikant höhere Anteil an Unternehmen in den Kategorien bis 500 Tausend Euro und darunter reflektiert die Unsicherheit bei der Kapitalbeschaffung in frühen Phasen, aber auch die Vorsicht vieler Kapitalgeber auf Investitionen mit geringeren Finanzierungssummen.

Insgesamt zeigt die Kapitalstruktur, dass Grown-Ups eine stabilere Finanzierungssituation aufweisen, während Early Stager in vielen Fällen noch keine größeren Finanzierungsvolumina erzielen konnten. Die hohe Zahl der Early Stager ohne externes Kapital deutet darauf hin, dass viele junge PropTechs selbstfinanziert sind oder noch nicht reif genug für die Aufnahme und die Bedingungen von externem Kapitalfluss sind. Mit zunehmender Marktpräsenz und dem Beweis des Produkt Markt Fit, werden insbesondere auch die Early Stager für externe Kapitalgeber spannend. Diese Kapitalverteilung unterstreicht, dass der Markt eine hohe Anzahl junger Unternehmen aufweist und in naher Zukunft mehr Lösungen und Anbieter präsent sein werden. Während die Early Stager oft noch in kleineren Finanzierungsrunden stecken oder sogar ganz ohne externes Kapital agieren, gibt es ein starkes Potenzial für Wachstum und Entwicklung, wenn diese Unternehmen reifer werden und größere Summen einwerben können. Gleichzeitig sind die Grown-Ups in einer vorteilhaften Position, da sie ihre bereits teilweise etablierte Stellung durch höhere Finanzierungsrunden weiter ausbauen können. Dies ermöglicht ihnen, ihre Marktanteile zu sichern und ihre Produktangebote weiterzuentwickeln, was langfristig die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit des PropTech-Sektors stärken dürfte.

Die Angaben zu den Finanzierungsrunden der Conquerers signalisieren, dass für die internationale Skalierung entweder zuvor bereits Kapital eingesammelt wurde oder der Cashflow das Unternehmen trägt, denn 57% weisen keine Finanzierungsrunde vor, 21% haben bis zu 2 Mio. Euro eingesammelt, niemand mehr.

c) Fundraising-Dauer

Die Analyse der Fundraising-Dauer bei PropTechs zeigt im Vergleich zu den Vorjahren eine deutliche Verlängerung des Kapitaleinsammelungs-Prozesses.

- ➔ Während im Jahr 2022 noch 67 % der Unternehmen ihr Fundraising innerhalb von 3 bis 6 Monaten abschließen konnten, sank dieser Anteil im zu bewertenden Vorjahr deutlich auf 60 %.
- ➔ Zugleich nahm der Anteil der Unternehmen, die länger als 7 Monate benötigen, leicht zu – insbesondere in der Gruppe zwischen 7 und 12 Monaten, die von 7 % in der Befragung 2022 massiv auf 21 % in dieser Befragung steigt.
- ➔ Bemerkenswert ist der Rückgang in den sehr kurzen (unter 3 Monate) Fundraising-Dauern (von 33% im Vorjahr auf 15%).

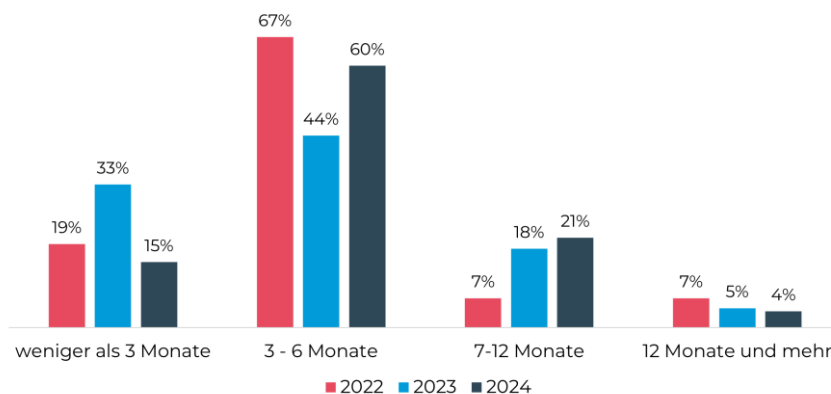


Abbildung 17 - Länge des Fundraising Prozesses in Monaten im Verhältnis der Vorjahres-Befragungen

d) Einschätzungen zur Investoren-Finanzierungsbereitschaft

Diesen Analysedaten entgegen steht die Wahrnehmung der PropTechs bezüglich der Bereitschaft von Investoren Wagniskapital zu investieren (Abbildung 18). Diese wird deutlich positiver eingeschätzt als im Vorjahr. Ein signifikant höherer Anteil der PropTechs sieht bei den Investoren eine leicht gestiegene Investitionsbereitschaft.

Grundsätzlich sehen allerdings rund 35% der PropTechs eine schwach bis stark gesunkene Bereitschaft, rund 34% eine gleichbleibende und nur etwa 30% eine gestiegene Bereitschaft.

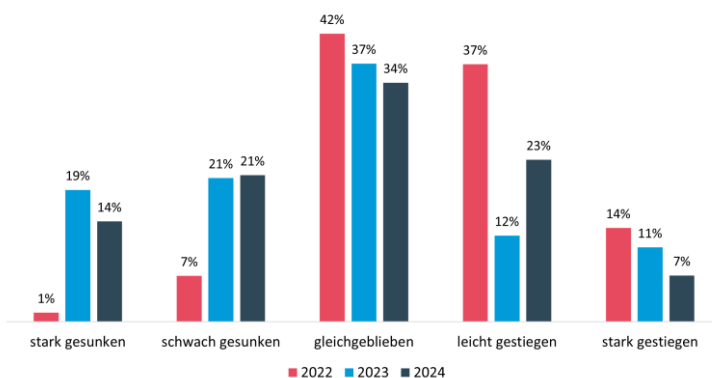


Abbildung 18 - Stimmungsindikator der Investitionsbereitschaft von Wagniskapitalgebern in PropTech

Statistisch dauern PropTech **Finanzierungsrunden** analog anderer Tech Sektoren größtenteils **3-6 Monate**.

Das Fundraising für PropTechs dauert allerdings **deutlich länger als zuvor**. Der Anteil schneller Finanzierungsrunden (unter 3 Monaten) sinkt massiv, der Anteil längerer Runden (7-12 Monate) nimmt leicht zu. Der Anstieg der Fundraising-Dauer ist ein **weiterer Indikator für das erheblich schwierigere Finanzierungsumfeld**.

Die **Finanzierungsbereitschaft durch Investoren** wird zwar positiver als im Vorjahr eingeschätzt, vom größten Teil der PropTechs (35%) allerdings als deutlich **schwach bis stark gesunken**.

5 Veränderungstreiber

Der PropTech Sektor ist Treiber von Transformation, Digitalisierung und Innovation in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Hierzu wurden die PropTechs nach der Einflussstärke verschiedener, sich teilweise aus den Vorjahresstudien, teilweise aus blackprint Forschungen ergebenden Veränderungstreiber innerhalb der Branche und deren Bedeutung in den kommenden Jahren befragt.

Veränderungstreiber der nächsten 5 Jahre in der Bau- & Immobilienwirtschaft	wird stark sinken	wird schwach sinken	wird gleichbleiben	wird leicht steigen	wird stark steigen
ESG Regulatorik	0%	3%	4%	12%	81%
Transparenzdruck & -Pflichten	0%	1%	8%	32%	59%
Zins- & Preisentwicklungen	0%	15%	25%	31%	29%
Kunden- & Nutzererwartungen	0%	1%	18%	39%	42%
Wagniskapital	2%	18%	42%	23%	15%
Technologie & neue Geschäftsmodelle	0%	1%	7%	24%	68%
Scheitern existierender Geschäftsmodelle	0%	6%	31%	34%	29%
Sinkende Margen & ineffiziente Prozesse	4%	17%	22%	27%	30%
Silver Society	1%	3%	28%	36%	32%
Diversity	1%	7%	28%	44%	20%
Gesundheit & Wohlergehen	3%	1%	20%	46%	30%
New Work	1%	8%	22%	37%	32%
Globalisierung	1%	13%	37%	28%	22%
Individualisierung	2%	9%	18%	43%	29%
Urbanisierung	0%	8%	23%	40%	29%
E-Mobilitätskonzepte	1%	3%	18%	36%	42%
Big Data	0%	2%	13%	22%	63%
Social Networks	1%	8%	39%	32%	21%
Plattform-Ökonomie	0%	1%	17%	37%	45%
Business Ecosystems	0%	0%	22%	38%	40%
Internet of Things	0%	0%	15%	46%	39%
Datenschutz & -Sicherheit	0%	4%	24%	34%	39%
Blockchain	3%	13%	34%	29%	21%
Smart City	1%	1%	6%	45%	47%
Künstliche Intelligenz	1%	0%	5%	13%	81%

Tabelle 7 - PropTech Einschätzung zu in den nächsten 5 Jahren wirkenden Veränderungstreibern auf Bau- & Immobilienwirtschaft

In der Matrix (Tabelle 7) sind die Einschätzungen der PropTechs zu verschiedenen vorgegebenen Veränderungstreibern für die Bau- und Immobilienwirtschaft in den kommenden fünf Jahren dargestellt. Insgesamt zeigt sich, dass alle Veränderungstreiber eine gewisse Bedeutung für die Branche besitzen, wobei einige deutlich hervorstechen, während andere gemäß den Einschätzungen der Innovationstreiber potenziell an Einfluss verlieren könnten oder unverändert bleiben.

5.1 Die wichtigsten Veränderungstreiber für PropTechs

Um eine bessere Einordnung der einzelnen Treiber und deren Relevanz zu erhalten, wurde eine Gewichtung vorgenommen, um nachfolgend die relevantesten und wichtigsten Veränderungstreiber in absteigender Reihenfolge darzustellen.

Rang	Veränderungstreiber
1	Künstliche Intelligenz
2	ESG Regulatorik
3	Technologie & neue Geschäftsmodelle
4	Transparenzdruck & -Pflichten
5	Big Data
6	Smart City
7	Plattform-Ökonomie
8	Internet of Things
9	Kunden- & Nutzererwartungen
10	Business Ecosystems
11	Mobilitätskonzepte
12	Datenschutz & -Sicherheit
13	Gesundheit & Wohlergehen
14	Silver Society
15	New Work
16	Urbanisierung
17	Individualisierung
18	Scheitern existierender Geschäftsmodelle
19	Diversity
20	Zins- & Preisentwicklungen
21	Sinkende Margen & ineffiziente Prozesse
22	Social Networks
23	Globalisierung
24	Blockchain
25	Wagniskapital

Tabelle 8 - Die wichtigsten Veränderungstreiber (gewichtet)

Die Bau- und Immobilienwirtschaft steht heute vor einer Vielzahl von Veränderungen, die durch eine Kombination aus technologischen, regulatorischen, marktwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen geprägt sind. Die Bedeutung dieser Veränderungstreiber zeigt sich vor allem in Themen wie der ökologischen Nachhaltigkeit der Branche, dem Einfluss auf den Energieverbrauch und der Notwendigkeit zur Anpassung an den Klimawandel.

Bei den PropTechs zeigt sich eine starke Orientierung an technologischen und regulatorischen Treibern. Die PropTech-Branche identifiziert Künstliche Intelligenz, ESG-

Regulatorik, neue Technologien und Transparenzanforderungen als die relevantesten Veränderungstreiber für die kommenden Jahre. Diese Themen entsprechen den Bedürfnissen und Herausforderungen der Branche, die zunehmend auf digitale Innovationen setzt bzw. setzen muss, um die Anforderungen des Marktes zu erfüllen. Diese Veränderungstreiber stellen die Chance auf einen entsprechenden Wettbewerbsvorteil dar.

a) Veränderungstreiber mit steigender Relevanz

Wie die ZIA/EY Digitalisierungsstudie 2024¹⁷ zeigt, befindet sich die Bau- und Immobilienwirtschaft noch in der Entwicklungsphase der digitalen Transformation. PropTechs, als technologiegetriebene Unternehmen, spielen hierbei eine zentrale Rolle und identifizieren als die wichtigsten Treiber für Innovation und Wachstum:

- ➔ Künstliche Intelligenz
- ➔ ESG-Regulatorik
- ➔ Technologien & neue Geschäftsmodelle sowie
- ➔ Transparenzdruck und -pflichten

Diese Top-4-Veränderungstreiber stellen nicht nur Herausforderungen dar, sondern bieten auch die Möglichkeit, entscheidend dazu beizutragen, die Branche in die Etablierungsphase der digitalen Transformation zu führen. Durch ihre innovativen Ansätze und Technologien könnten PropTechs die entscheidenden Impulse setzen, um die Bau- und Immobilienwirtschaft auf eine neue Stufe der Digitalisierung und Effizienz zu heben.

Künstliche Intelligenz (KI)

KI gilt als branchenübergreifender Veränderungstreiber und bietet die Möglichkeit, Prozesse zu optimieren und datenbasierte Entscheidungsprozesse zu etablieren. Laut der ZIA/EY-Digitalisierungsstudie befindet sich die Mehrheit der Immobilienunternehmen jedoch noch in der Orientierungsphase bei der Nutzung von KI.

PropTechs sehen in KI einen zentralen Faktor für ihr zukünftiges Wachstum und ihre Wettbewerbsfähigkeit – sei es im Vertrieb ihrer Produkte, in der Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen oder in der Optimierung interner Prozesse.

ESG-Regulatorik

Die zunehmenden Anforderungen im Bereich Umwelt, Soziales und Unternehmensführung entwickeln sich zu einem kritischen Faktor für den Bau- und Immobiliensektor. PropTechs, die ESG-konforme Lösungen anbieten und insbesondere die Pflichterfüllung der Bau- und Immobilienwirtschaftlichen Unternehmen adressieren, können dadurch erhöhte Angebotsnachfrage erzielen. Dies stärkt den Markt für innovative Nachhaltigkeitslösungen, schafft aber gleichzeitig eine intensivere Wettbewerbssituation durch ebenfalls erhöhte Neugründungen, sowie etablierte Unternehmen, die in diesem Bereich mit eigenen Produkten und Services Fuß fassen.

Technologie und neue Geschäftsmodelle

Technologische Innovationen und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle bilden das Fundament des PropTech-Sektors und sind der Grund, warum PropTechs überhaupt erst als bedeutende Akteure im Bau- und Immobiliensektor Fuß fassen konnten. Die Nutzung von Technologien wie IoT, Blockchain und digitalen Plattformen schafft nicht nur neue Möglichkeiten, Immobilien effizienter zu managen, sondern definiert auch die Basis aller PropTech-Aktivitäten. Es ist daher wenig überraschend, dass PropTechs Technologie und neue Geschäftsmodelle als einen ihrer wichtigsten Veränderungstreiber sehen, da sie damit ihre Innovationskraft ausspielen und traditionelle Strukturen der Immobilienwirtschaft herausfordern.

Transparenzdruck und -pflichten

Der wachsende Druck zu mehr Transparenz wird durch gesetzliche Vorgaben und steigende Erwartungen an die Nachvollziehbarkeit von Entscheidungen und Prozessen verstärkt.

¹⁷Vgl. Digitalisierungsstudie 2024 von ZIA und EY Real Estate

Ähnlich wie die ESG-Regulatorik zwingt der Transparenzdruck Unternehmen, ihre Prozesse offener und nachvollziehbarer zu gestalten. Während ESG-Regulatorik stärker auf spezifische Nachhaltigkeitskriterien abzielt, fokussiert sich der Transparenzdruck auf die umfassende Offenlegung und Dokumentation, wie beispielsweise durch die CSRD-Reporting Richtlinien geregelt. PropTechs sind hier besonders gut positioniert, da sie durch technologiegestützte Lösungen die bestehenden Datenpools der Corporates auswertbar und darstellbar machen, sodass die Informationen für notwendige Reporting Aufgaben herangezogen werden können.

Diese vier Hauptveränderungstreiber bieten PropTechs große Chancen zur Weiterentwicklung und Marktpositionierung. Zudem machen sie deutlich, dass neben diesen Themen auch viel weitere, dringliche Faktoren eine Rolle spielen, die die Branche in den kommenden Jahren beeinflussen werden.

b) Veränderungstreiber mit sinkender Relevanz

Während PropTechs zentrale Veränderungstreiber als in ihrer Wirkung besonders stark beeinflussend bewerten, gibt es einige Treiber, die laut den PropTechs eine sinkende Relevanz mit sich bringen werden:

- ➔ Social Networks
- ➔ Globalisierung
- ➔ Blockchain
- ➔ Wagniskapital

Social Networks

Social Networks sind im PropTech-Bereich oft eine Selbstverständlichkeit und werden in der Regel nicht als bedeutender Veränderungstreiber wahrgenommen. Dies liegt auch daran, dass der Immobiliensektor traditionell B2B-orientiert ist und viele Geschäftsbeziehungen auf direkten, professionellen & persönlichen Netzwerken basieren, weniger auf öffentlichen sozialen Plattformen. Auch im PropTech-Sektor haben sich Social Networks mittlerweile etabliert, sodass ihr Innovationspotenzial als gleichbleibend, aber nicht stark steigend angesehen wird.

Globalisierung

Die Globalisierung schätzen PropTechs als einen der schwächsten Veränderungstreiber ein, der den regionalen, oft lokal wirkenden Bau- und Immobiliensektor kaum bewegen wird. Die Abhängigkeit von beispielsweise internationalen Lieferketten oder Vernetzungen wird von den Innovationstreibern offenbar gering eingeschätzt.

Blockchain

Obwohl Blockchain als innovative Technologie bekannt ist, ist ihre praktische Anwendung in der Immobilienbranche bisher begrenzt und oft durch rechtliche und regulatorische Hürden erschwert. Corporates im Bereich Immobilienfinanzierung, Transaktion und Datensicherheit könnten von Blockchain-Lösungen profitieren, jedoch bleibt die Integration dieser Technologie komplex und ist in vielen Ländern herausfordernd. In PropTech-Bereichen wie Bewirtschaftung und Instandhaltung spielt Blockchain hingegen kaum eine Rolle, da dort der Fokus mehr auf praktischen und administrativen Lösungen liegt.

Wagniskapital

Die Relevanz von Wagniskapital wird von den PropTech Unternehmen als am stärksten sinkend angesehen. Da der PropTech Sektor als Forschungs- und Entwicklungsabteilung des Bau- und Immobiliensektors allerdings auf die (Vor-)Finanzierung von Innovationen angewiesen ist, stellt sich bei dieser negativsten aller Einschätzungen die Frage, woher die Gelder dafür kommen, wenn nicht von Investoren. Obwohl die Tendenz bei steigendem Branchen-Reifegrad im Verhältnis zu anderen Branchen eigentlich dahingehen sollte, dass eine zunehmende Anzahl von etablierten Unternehmen Merger & Akquisition bzw. professionelle Beteiligungen an PropTechs bzw. PropTech orientierten Wagniskapitalfonds als

strategische Unternehmensbausteine aufnehmen, scheint den befragten PropTechs der Glaube daran zu fehlen. Dies wäre bedauerlich angesichts der Tatsache, dass der Bau- und Immobiliensektor ein ureigenes Interesse haben sollte, die Innovationsentwicklungen auf die eigene Wertschöpfung selbst mitsteuern zu können.

Veränderungstreiber mit steigender Relevanz:

Künstliche Intelligenz, ESG Regulatorik, Technologie & neue Geschäftsmodelle, Transparenzdruck & -Pflichten, Big Data

Veränderungstreiber mit sinkender Relevanz:

Zins- & Preisentwicklungen, Sinkende Margen & ineffiziente Prozesse, Social Networks, Globalisierung, Blockchain, Wagniskapital

5.2 Auswirkung relevanter Veränderungstreiber

Analog zum Vorjahr wurden die PropTechs erneut um Einschätzung gebeten, welche aktuell auf den Bau- und Immobiliensektor einwirkenden Veränderungstreiber sich für ihr eigenes Geschäft wie relevant auswirken. Dabei durfte jedes PropTech lediglich einen, den stärksten Veränderungstreiber auswählen.

a) Die stärksten Veränderungstreiber für das eigene Geschäft

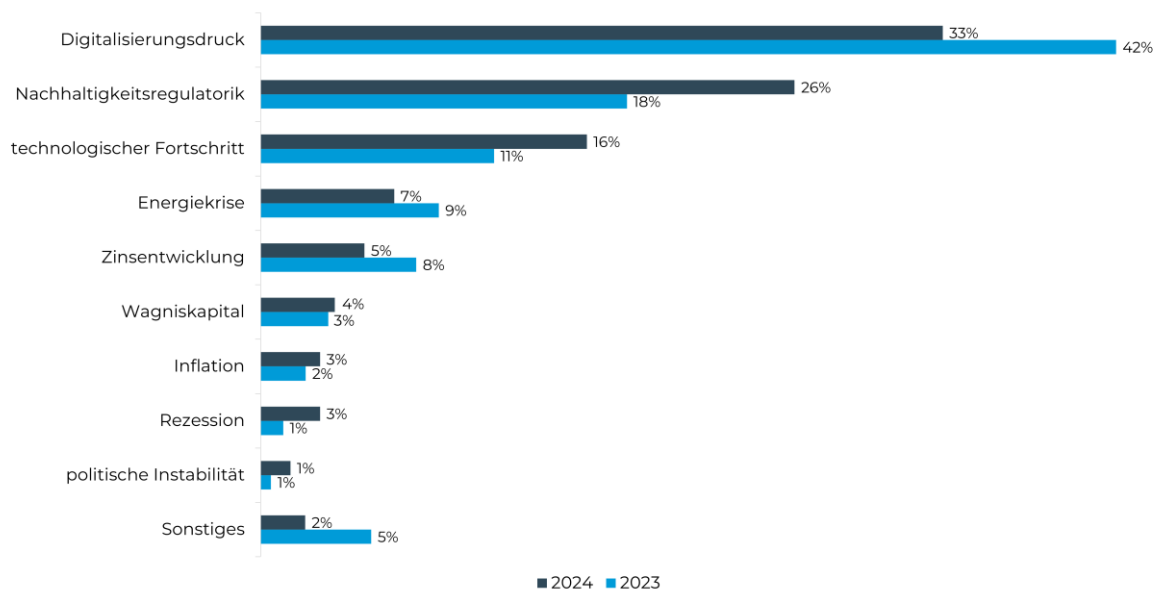


Abbildung 19 - Relevante Veränderungstreiber für PropTech Business im Vorjahresvergleich

- ➔ Der auf den Bau- und Immobiliensektor wirkende Digitalisierungsdruck bleibt stärkstwirkender Treiber auf und für PropTech-Geschäftsmodelle, sinkt jedoch in seiner Bedeutung signifikant von 42 % auf 33 %.
- ➔ Die Produkt- und Geschäftsmodell treibende Wirkung der Nachhaltigkeitsregulatorik hat dagegen stark zugenommen, von 18 % auf 26 %, was die wachsenden ESG-Anforderungen und die Dringlichkeit nachhaltiger Praktiken in der Branche widerspiegelt.
- ➔ Technologischer Fortschritt hat ebenfalls messbar an Bedeutung gewonnen.
- ➔ Themen wie Energiekrise und Zinsentwicklung sind hingegen weniger relevant geworden, während wirtschaftliche Faktoren wie Wagniskapital, Rezession und Inflation nur schwach gestiegen sind.

b) Exogener Veränderungsdruck auf PropTechs

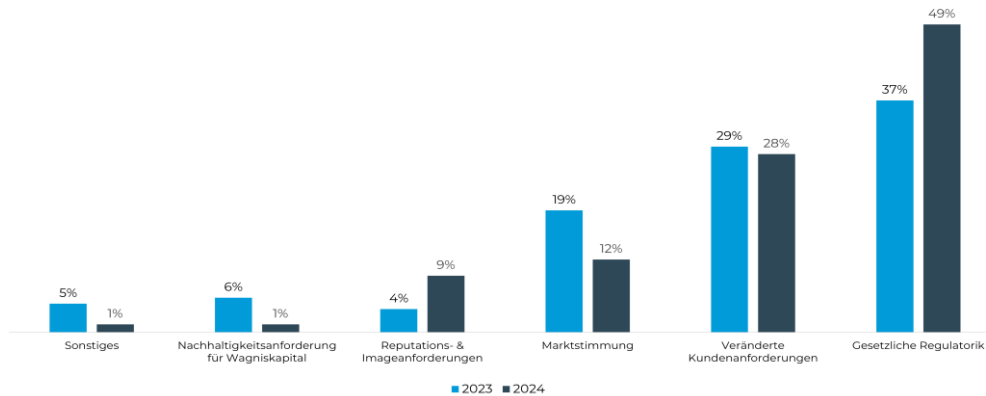


Abbildung 20 - Art des wahrgenommenen exogenen Drucks im Jahresvergleich

Der wahrgenommene exogene Druck (Abbildung 20), der direkt auf die befragten PropTech-Unternehmen wirkt, hat sich von 2023 zu 2024 insbesondere im Bereich der gesetzlichen Regulatorik verändert. Hier geben rund die Hälfte (+12 %) der Befragten an, Druck durch ESG-Regulatorik zu spüren. Die veränderten Kundenanforderungen spielen nach wie vor bei 28% der PropTechs eine entscheidende Rolle. Die allgemeine Marktstimmung scheint weniger intensiv Druck zu verursachen als im vergangenen Jahr; Image- und Reputationsanforderungen wiederum steigen.

c) Auswirkungen der Veränderungstreiber bei den PropTechs

Rund ein Drittel der PropTechs geben an, dass durch den vorhandenen Druck auf ihre Unternehmen vor allem Anpassungen und Neuentwicklungen von Produkten sowie vertriebsseitige Anpassungen erforderlich sind bzw. vorgenommen wurden, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Anpassung der Sales-Strategie bei 15% und die Suche nach neuen Partnerschaften bei 13% verdeutlichen, dass PropTechs verstärkt auf strategische Kooperationen und optimierte Vertriebsprozesse setzen, um neue Zielgruppen zu erreichen und Marktanteile zu sichern. Rund 13% geben an, durch den Druck in erster Linie mehr Umsatz zu generieren.

Die Notwendigkeit, die Kundenansprache zu verändern (12 %), zeigt, dass PropTech-Unternehmen auf spezifische Erwartungen und Anfragen der Kunden auch kommunikativ reagieren müssen.

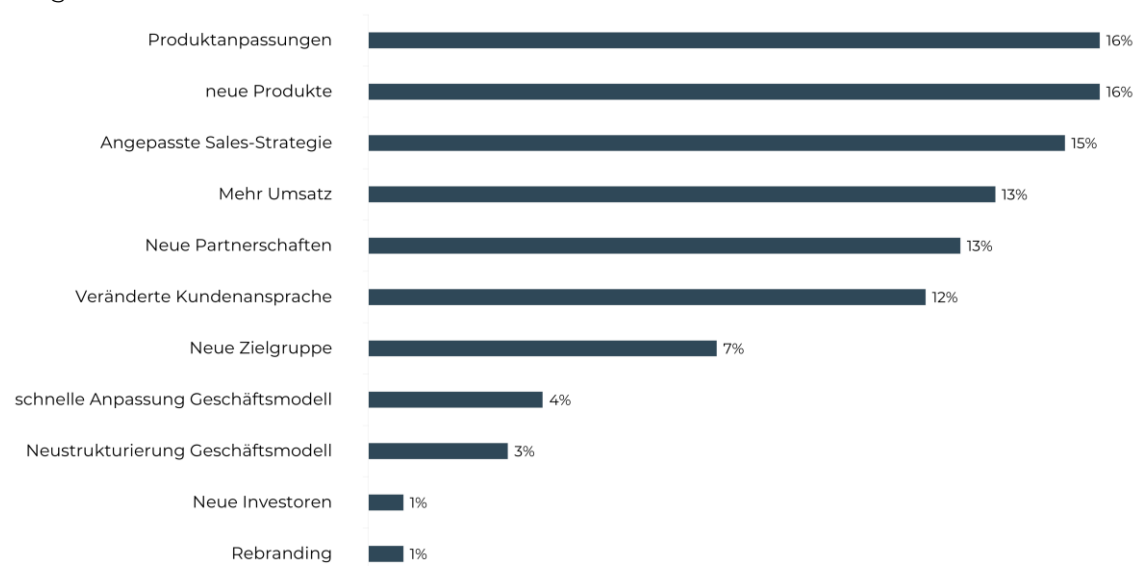


Abbildung 21 - Auswirkung der Veränderung auf die Geschäfte der PropTechs

5.3 Nachhaltigkeit als Wirtschaftlichkeitsfaktor

Nachhaltigkeit bleibt, wie bereits in der PropTech Germany Studie 2023 hervorgehoben, einer der zentralen Veränderungstreiber für die Branche und spielt weiterhin eine entscheidende Rolle für PropTechs. Die hohe Relevanz dieses Themas zeigt sich in seiner Einstufung als einer der einflussreichsten Faktoren, der langfristig sowohl die Unternehmensstrategie als auch das Wachstumspotenzial prägen wird. Auch die etablierte Bau- und Immobilienbranche betrachtet „Nachhaltigkeit“ als das bedeutendste Innovationsfeld für die kommenden Jahre, wie die Kooperationsstudie von blackprint und KPMG „Road to Disruption“¹⁸ verdeutlicht.

In der aktuellen Studienrunde wurde daher zur spezifischeren Einordnung erstmals ein Stimmungsindikator erhoben, um die Einschätzung der PropTechs hinsichtlich der Auswirkungen des Nachhaltigkeitsdrucks auf ihr eigenes Auftragsvolumens zu erfassen.



Abbildung 22 - Veränderung des PropTech-Auftragsvolumen durch Nachhaltigkeitsdruck

Die Mehrheit der PropTechs, sehen ein eher **leicht gestiegenes Auftragsvolumen** durch den Druck zu mehr ESG.

Die Einschätzungen der PropTechs verdeutlichen, dass der Nachhaltigkeitsdruck bereits positive Impulse für den Sektor setzt. Als Wirtschaftlichkeitsfaktor gewinnt Nachhaltigkeit für PropTechs an Bedeutung. Die Anforderungen der ESG-Regulatorik und der steigende Druck, nachhaltige Lösungen anzubieten, haben die Lösungsanbieter veranlasst, ihre Produkte und Dienstleistungen entsprechend anzupassen. Die Anpassung eröffnet neue Geschäftspotenziale. Rund 12 % der Unternehmen geben an, dadurch mehr Umsatz zu generieren.

Gleichzeitig zeigt sich jedoch ein erheblicher Handlungsbedarf, um die eigenen Produkte und die Unternehmensstrategie an diese Anforderungen anzupassen und zukunftsfähig aufzustellen.

Während viele PropTechs die zusätzlichen Anpassungskosten tragen müssen, bewerten sie ESG dennoch als wertsteigernd für das eigene Geschäft.

Der **regulatorische Druck** kann somit als **Katalysator für Innovation** gesehen werden, der nicht nur neue Technologien fördert, sondern auch die Entwicklung eines nachhaltigen Immobilien- und Bausektors unterstützt und Geschäfts- sowie Wachstums-Potenziale für PropTechs liefert.

¹⁸ Vgl. Road to Disruption von blackprint und KPMG

6 Synopse

PropTech Germany Studie 2021	PropTech Germany Studie 2021	PropTech Germany Studie 2022	PropTech Germany Studie 2023	PropTech Germany Studie 2024
Methodik	hypohesentestend, quantitativ	hypohesentestend, quantitativ	hypohesentestend, quantitativ; qualitativ vergleichend PropTech/ Digital Leaders	hypohesentestend, quantitativ
Charakteristika deutscher PropTech Markt/ Digital Leaders in Real Estate	Die Cluster manifestieren sich anhand der Merkmale Gründungs- und Launch-Jahr sowie Entwicklungsstadium des Produktes. Weitere quantitative Merkmale wie Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter deuten in eine ähnliche deutliche Differenzierbarkeit dieser Cluster	Die Cluster manifestieren sich anhand der Merkmale Gründungs- und Launch-Jahr sowie Entwicklungsstadium des Produktes. Weitere quantitative Merkmale wie Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter deuten in eine ähnliche deutliche Differenzierbarkeit dieser Cluster	Die Cluster manifestieren sich anhand der Merkmale Gründungs- und Launch-Jahr sowie Entwicklungsstadium des Produktes. Weitere quantitative Merkmale wie Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter deuten in eine ähnliche deutliche Differenzierbarkeit dieser Cluster	Die Cluster manifestieren sich anhand der Merkmale Gründungs- und Launch-Jahr sowie Entwicklungsstadium des Produktes. Weitere quantitative Merkmale wie Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter deuten in eine ähnliche deutliche Differenzierbarkeit dieser Cluster
Stimmungsindikator Markt- u. Geschäftsentwicklung PropTechs	Deutlich positive Markteinschätzung mit mehrheitlicher Tendenz zu deutlich mehr Neugeschäft aktuell und in Zukunft	Ggü. 2021 unverändert deutlich positive Markteinschätzung mit mehrheitlicher Tendenz zu deutlich mehr Neugeschäft aktuell und in der Zukunft	Die Stimmungslage bei PropTechs ist stabil und positiv, so- wohl in der Rückschau auf 2022 wie erneut noch positiver mit Blick auf die kommenden 3 Jahre. Dazu passt die Einschätzung des zukünftigen PropTech Potenzials durch die Digital Leaders, die ihnen zu 100% ein mittleres bis sehr hohes Wachstum im deutschen Immobilienmarkt prognostizieren.	Die Stimmungslage unter den PropTechs bleibt, wie im Vorjahr, stabil und positiv. Zwar sind minimale Rückgänge zu verzeichnen, diese wirken sich jedoch kaum auf das Gesamtbild aus. Sowohl die Einschätzung des laufenden Jahres als auch der Ausblick auf die kommenden drei Jahre sind positiv.
Stimmungsindikator Corona	Der Einfluss auf das Geschäft ist heterogen, jedoch verzeichnen 42% der PropTechs eine Zunahme des Geschäfts im Coronajahr 2020. 67% erwarten zukünftig eine Geschäftsbelebung durch Corona.	nicht erhoben	nicht erhoben	nicht erhoben
Hürden im Aufbau des Geschäftsmodells	Entscheidungsstrukturen im Establishment	Zugang zum richtigen Ansprechpartner	Gutes Vertriebsteam zur Durchdringung der Entscheidungsstrukturen beim Kunden	
Hürden im Verkauf des PropTech Produktes	Wenig Risikobereitschaft des Establishments	Klare Positionierung der Produkt-Technologieeigenschaften	Bekanntheitsgrad des Unternehmens steigern	
Hürden in der Implementierung Kooperationen im PropTech Markt	Keine Business Priority	Gutes Vertriebsteam zur Durchdringung der Entscheidungsstrukturen beim Kunden	Netzwerk in der Immobilienbranche	
Kooperationen im PropTech Markt				
zwischen PropTechs	Steigende Kooperationsintensität wird empirisch bestätigt, ebenso die Staffelung der Cluster. Im Vordergrund stehen technische, prozessorientierte und vertriebliche Kooperationen zwischen PropTechs. Die Formen der Kooperation zeigen, zu- nehmend ein größerer Teil der Wertschöpfungskette abgedeckt werden soll.	nicht erhoben	nicht erhoben	nicht erhoben
zwischen PropTechs und Digital Leaders	Bei mehr als 70% horizontaler Kooperationsbereitschaft unter PropTechs, sind die vertikalen Kooperationen mit dem Establishment etwas schwächer, aber mit 51% immer noch mehrheitlich vorhanden. Rund jedes zweite PropTech hat eine Kooperation mit dem Establishment. Treiber sind hier vor allem der Zugang zu neuen Kunden u. Kundengruppen. Für Conquerers überwiegt hier als Treiber der Zugang zu neuen Märkten. Die wesentliche Art der Kooperation ist die strategische Partnerschaft.	nicht erhoben	69% aller befragten Unternehmen unterhalten Kooperationen mit PropTechs. Treiber sind hier vor allem gewünschte Effizienzsteigerung (Umsatzgenerierung und Kostensenkung), kundenorientierte Marktpositionierung, Datentransparenz sowie Umsetzung professionellen Datenmanagements.	nicht erhoben

PropTech Germany Studie 2021	PropTech Germany Studie 2021	PropTech Germany Studie 2022	PropTech Germany Studie 2023	PropTech Germany Studie 2024
Schlüsselpositionen und Influencer	<p>Wesentliche Influencer sind die operativ verantwortliche Fachabteilung, der CEO und die budgetverantwortliche Führungskraft der Fachabteilung. Bei den Entscheidern wird mehrheitlich der CEO an erster Stelle genannt, gefolgt von der budgetverantwortlichen Führungskraft und der operativen Fachabteilung.</p> <p>Die Rolle des CIO/CDO wird hier nur in geringem Maß als Influencer oder Entscheider gesehen, am ehesten noch von Conquerers. Die Cluster nennen die für sie wesentlichen Entscheider in unterschiedlicher Reihenfolge. Die Dominanz des CEO bei Influencern und Entscheidern könnte ein Hinweis darauf sein, dass Digitalisierung in den Unternehmen nach wie vor auf strategischer Ebene getroffen werden bzw. Grundsatzentscheidungen zu sein scheinen.</p>	nicht erhoben	<p>Die operativ Verantwortlichen in der Fachabteilung sind die wichtigsten Influencer, gefolgt vom CIO/CDO.</p> <p>PropTech Entscheidungen sind nach Einschätzung der Digital Leaders mehrheitlich „Chefsache“ des strategischen Unternehmenslenkers (CEO), während die wichtigsten Impulse von den operativ verantwortlichen Fachkräften kommen.</p> <p>91,7% der Digital Leaders sehen richtigen Personengruppen damit vertraut, Entscheidungen über PropTech-Lösungen zu treffen.</p>	nicht erhoben
ESG				
Priorität und Adaption	nicht erhoben	78% der PropTechs trägt mit ihren Produkten zu ESG bei	56% der PropTechs tragen mit ihren Produkten hauptsächlich zu E, 24% zu S, 11% zu G und 9% zu keinem der Faktoren bei. Alle Digital Leaders sehen den PropTech-Beitrag ausschließlich bei E-Lösungen.	nicht erhoben
Druck zu mehr Digitalisierung, Nachhaltigkeit durch ESG	nicht erhoben	<p>Ca. 50% sehen keine bzw. kaum Veränderung auf ihr Geschäftsmodell durch den exogenen Druck, die andere Hälfte nimmt leichte bis starke bzw. zukünftige Veränderungen wahr.</p> <p>Art des Drucks: vor allem veränderte Kundenanforderungen.</p>	<p>PropTechs nehmen im Wesentlichen drei ESG-bedingte Faktoren als ihr Business beeinflussenden exogenen Veränderungsdruck wahr: Gesetzliche Regulatorik, veränderte Kundenanforderungen u. Marktstimmung.</p>	Etwa 56 % der PropTechs erwarten ein gesteigertes Auftragsvolumen aufgrund des zunehmenden Nachhaltigkeitsdrucks. Gleichzeitig betrachten 26 % der Unternehmen die Nachhaltigkeitsregulatorik als den wichtigsten Veränderungstreiber für ihre Branche.
Wesentliche E-Faktoren	nicht erhoben	Ressourcenschonung, CO ² -Neutralität, Energiemanagement	CO ² -Neutralität, Ressourcenschonung, Energieverbrauchsmanagement	nicht erhoben
Wesentliche S-Faktoren	nicht erhoben	Nutzerkomfort, Gesundheit, Mieter- u. Bürgerkommunikation	Nutzerkomfort, Gesundheit, Mieterservices und Nutzerkonzepte (letzteres alleinig exponierter bei Digital Leaders)	nicht erhoben
Wesentliche G-Faktoren	nicht erhoben	Transparenz, Kommunikation im Unternehmen, Risikomanagement	Datenmanagement/Benchmarking/Reporting, Transparenz, Risikomanagement. Digital Leaders deutlich weniger Zusammenarbeit mit PropTechs in diesen Bereich, wenn dann v.a. Datenmanagement u. Compliance.	nicht erhoben
Skalierung				
Investmentaktivität in PropTech	nicht erhoben	Mehr als die Hälfte der PropTechs (50,7%) betrachten die Investmentaktivität als leicht bis stark gestiegen. Rund 20% der PropTechs und hier die Mehrzahl der Antwortenden hat noch kein Kapital eingesammelt. Fast ebenso viele PropTechs konnten bereits bis zu 1 Mio. € Investmentkapital akquirieren, während 13 sogar über 10 Mio. € von Investoren eingesammelt haben.	PropTechs attestieren ihren Kapitalgebern mehrheitlich eher eine gesunkene Investitionsbereitschaft. Die Anteile der stark oder schwach gesunkenen Investitionsbereitschaft haben sich im Vergleich zu den Umfragewerten 2022 deutlich erhöht. Entsprechend gehen deutlich weniger PropTechs von leicht oder stark steigender Investitionsbereitschaft aus. Rund 60% der PropTechs hat 2022 kein Kapital eingesammelt, 25% der PropTechs konnten bereits bis zu 1 Mio. € Investmentkapital akquirieren, während 9% über 5 Mio. € von Investoren eingesammelt haben.	Die Investmentaktivität im PropTech-Sektor bleibt trotz eines anspruchsvollen Marktumsfelds stabil, wobei kleinere Finanzierungsrunden im aktuellen Marktumfeld bevorzugt werden. Während etablierte PropTechs (Grown-Ups) häufiger größere Finanzierungsrunden abschließen, agieren Early Stager oft noch ohne externe Kapitalzufüsse. Der Trend zeigt, dass Investoren weiterhin Potenzial im PropTech-Sektor sehen, jedoch selektiver und strategischer investieren.
Erfolgsfaktoren für PropTech Investment	nicht erhoben	Marktpotenzial, starkes Geschäftsmodell, klare Mission und Strategie	Marktpotenzial, starkes Geschäftsmodell, Persönlichkeitsmerkmale der Gründer	nicht erhoben

ZUKUNFTSTREIBER: Unter Druck auf in die Ära der Möglichkeiten

Wieder beweist die dynamische Innovationschmiede des Bau- und Immobiliensektors, wie sie sich stetig weiter etabliert. Im fünften Jahr bietet die PropTech Germany Studie einen tiefen Blick hinter die Kulissen dieser Forschungs- & Entwicklungsabteilung unserer Branche. Und hält uns den Spiegel vor, wo wir in puncto Transformation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit stehen. Erneut beweisen die aktiven PropTechs eine bemerkenswerte Anpassungs- und Innovationsfähigkeit. Auf diese sollten und können wir stolz sein.

Die digitale Transformation des Bau- und Immobiliensektors wird weiterhin durch technologische Fortschritte wie Künstliche Intelligenz, Plattformökonomien und Big Data angetrieben. Der wachsende ESG-Fokus erfordert nachhaltige Geschäftsmodelle und Lösungen. Fast ist man's leid, auf die sich eröffnenden Chancen eines disruptierenden, nachhaltig funktionierenden Bau- & Immobiliensektors hinzuweisen.

Dank der PropTechs kann - mal wieder - bewiesen werden, dass Nachhaltigkeit sowohl ethisches Gebot wie vor allem wirtschaftlichen Erfolgsfaktor darstellt.

Immer mehr sprechen PropTechs die gleiche Sprache wie Bau- & Immobilienunternehmen. Skalierbare Geschäftsmodelle setzen positive Impulse. PropTechs finden trotz erschwelter Finanzierungsbedingungen neue Wege, um Wachstum und Innovationspower voranzutreiben. Der Fokus auf Expansionen über Landesgrenzen hinaus signalisiert eine zunehmende Risikobereitschaft und den Wunsch, globale Impulse zu setzen.

Für unsere Branche insgesamt gilt auch diese Studie als Einladung, den Schwung zu nutzen. Kooperationen sind der

Schlüssel, um Zukunftsfähigkeit aktiv zu gestalten. PropTechs sind Anbieter. Sind Vorbilder. Setzen Benchmarks. Schaffen Lösungen.

Diese Innovationstreiber stellen eine enorme Chance für Wachstum, Effizienz und Zukunftssicherheit dar. Vor allem für die Bau- & Immobilienunternehmen, die sie mitentwickeln, anwenden und sich selbst innovativ vorantreiben.

An der Stelle nochmal ein herzliches DANKE für all die Offenheit und Einblicke an Euch, Ihr PropTechs. Die Studienteilnahme ist ein harter, zeitraubender Prozess. Euer Engagement & Leistungen inspirieren uns und ermöglichen die Transformation einer gesamten Branche. Dank Euch können wir als nationaler Innovations-Hub des Bau- und Immobiliensektors die Lobbyarbeit für Digitalisierung und PropTech engagiert und fundiert vorantreiben.

Zeit fürs Game Changing, gleich wie challenging die Zeiten auch sind. Stillstand ist Menschengemacht. Aufbruch auch. Auf in die Ära der Möglichkeiten!

Herzlichst,



Sarah Schlesinger,
blackprintpartners GmbH

8 Literaturverzeichnis

blackprint PropTech Report 1.HJ 2023

<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-propotech-report-hj1-2023>

blackprint PropTech Report 2022

<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-propotech-report-2022>

blackprint PropTech Report 2023

<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-propotech-report-2023>

blackprint PropTech Report HJ1 2024

<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-propotech-report-hj1-2024>

Digitalisierungsstudie 2024 von ZIA und EY Real Estate

<https://zia-deutschland.de/pressrelease/digitalisierungsstudie-2024-von-zia-und-ey-real-estate-digitalisierung-bleibt-zentraler-fortschrittstreiber-in-ki-steckt-revolutions-potenzial-fur-die-immobilienbranche/>

Game Changer 2025

<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/game-changer-2025>

Immobilien Sektor im Wandel: Road to Disruption von KPMG und blackprint

https://hub.kpmg.de/de/immobilien-sektor-im-wandel?utm_campaign=FS%20RE%20-%20Studie%20-%20Innovation%20in%20der%20Immobilienbranche&utm_source=aem

PropTech Germany 2020 Studie

<https://proptechgermanystudie.de/proptech-germany-studie-2020/>

PropTech Germany 2021 Studie

<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2021/04/PropTech-Germany-2021-Studie.pdf>

PropTech Germany 2022 Studie

https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2022/07/PropTech-Germany-2022-Studie_final.pdf

PropTech Germany 2023 Studie

<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2023/05/PropTech-Germany-2023-Studie.pdf>

Transform to Succeed Studie von Drees & Sommer und der Technischen Hochschule Aschaffenburg

https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Forschung/Projekte/Studie_Transform_to_Succeed_Drees_Sommer_2024.pdf

9 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 – Rechtsform der Gesellschaften	3
Abbildung 2 - PropTech Map Germany 2024 - Teilnehmende PropTechs der REAL Pitches 2024, Quelle: blackprintpartners GmbH.....	4
Abbildung 3 - Immobiliennutzungsarten in denen PropTechs aktiv sind (Mehrfachnennungen berücksichtigt).....	5
Abbildung 4 - Relevanteste Immobiliennutzungsarten für PropTechs.....	6
Abbildung 5 - Wertschöpfungsstufen nach PropTech Clusterung	10
Abbildung 6 - Übersicht Entwicklungsstadium der PropTech Produkte.....	12
Abbildung 7 - Basistechnologien der PropTech Produkte, im Vergleich zum Vorjahr	13
Abbildung 8 - Übersicht der Zielgruppen, die PropTechs adressieren.....	13
Abbildung 9 - Art der Auslieferung an den Kunden (Mehrfachnennung möglich)	14
Abbildung 10 - Einnahmeströme/Main Revenue Streams von PropTechs.....	15
Abbildung 11 - Einschätzung der Auftragslage	16
Abbildung 12 - Einschätzung der Auftragslage in den Folgejahren (2024-2026)	16
Abbildung 13 - Entwicklung der PropTech Umsätze 2021 bis 2023 (in €).....	17
Abbildung 14 - PropTechs mit erfolgreicher Finanzierungsrunde im Jahresvergleich.....	19
Abbildung 15 - Entwicklung des eingesammelten Kapitals im Vorjahr (in €).....	20
Abbildung 16 - Eingesammeltes Investmentkapital der PropTechs (seit Gründung) nach Reifegrad (in €).....	21
Abbildung 17 - Länge des Fundraising Prozesses in Monaten im Verhältnis der Vorjahres-Befragungen	22
Abbildung 18 - Stimmungsindikator der Investitionsbereitschaft von Wagniskapitalgebern in PropTech.....	22
Abbildung 19 - Relevante Veränderungstreiber für PropTech Business im Vorjahresvergleich.....	28
Abbildung 20 - Art des wahrgenommenen exogenen Drucks im Jahresvergleich.....	29
Abbildung 21 - Auswirkung der Veränderung auf die Geschäfte der PropTechs.....	29
Abbildung 22 - Veränderung des PropTech-Auftragsvolumen durch Nachhaltigkeitsdruck.....	30

10 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 - Clusterung der PropTechs.....	3
Tabelle 2 - Durchschnittliche relevante Wertschöpfungsstufen für PropTechs.....	6
Tabelle 3 - Matrix der PropTechs je Wertschöpfungsstufe und Nutzungsart.....	7
Tabelle 4 - Geplante Expansion in weitere Ländermärkte	17
Tabelle 5 - Übersicht der Länder, in die deutsche PropTechs expandieren wollen.....	18
Tabelle 6 - Übersicht der Länder, in die deutsche PropTechs expandieren wollen (nach Wachstumsstufen)	19
Tabelle 7 - PropTech Einschätzung zu in den nächsten 5 Jahren wirkenden Veränderungstreibern auf Bau- & Immobilienwirtschaft.....	24
Tabelle 8 - Die wichtigsten Veränderungstreiber (gewichtet)	25