

PropTech Germany 2025 Studie

PropTech-Perspektiven auf den
Bau- und Immobiliensektor



Die Studienreihe ist ein Kooperationsprojekt von:

Impressum:

Herausgeber:

blackprintpartners GmbH
TH Aschaffenburg

Projektteam:

Malte Westphal
Christian Schäfer

Autorin:

Sarah Maria Schlesinger

ISSN:

2747-7649

Frankfurt – Juli 2025



Wieder ist die PropTech Germany Studie ein Auf- und Weckruf an unsere Bau- und Immobilienwirtschaft: Lösungen sind breit vorhanden. Technologie und Innovationen sind bereit - für alle Nutzungsklassen und Wertschöpfungsstufen.

Gleichzeitig halten die PropTechs der Branche erneut den Spiegel vor: Die sich deutlich verschärften Herausforderungen der PropTechs bei Markteintritt, Verkauf ihrer Lösungen und anschließend bei der Implementierung, spiegeln den niedrigen Transformations-, Digitalisierungs- und Innovationsreifegrad wider. Gleichzeitig sind die Erfolgsfaktoren klar: die richtigen Ansprechpartner, gute Netzwerk-Kenntnis und herausgehobene Positionierung und Markenbekanntheit sorgen für Umsatz. Ein starkes Marktpotenzial für notwendiges Wachstumskapital. Der Sektor ist reifer denn je. Zeit, dass die Bau- & Immobilienwirtschaft ihre F&E-Abteilung, die PropTechs für ihren Erfolg nutzen.

Sarah Maria Schlesinger
blackprintpartners GmbH



PropTechs sind ein wichtiger Innovationsmotor für die Immobilienwirtschaft. Das zeigt unsere PropTech Germany Studie. Diesmal haben wir erneut Produktfokus, Herausforderungen und Erfolgsfaktoren ausgewertet, die sich in ihrer Priorität kaum verändert haben. Mit zunehmender Reife sind PropTechs immer mehr in der Lage, der Branche Lösungen mit echtem Mehrwert anzubieten. Kulturell und technologisch muss die traditionelle Immobilienwirtschaft hier aber auch aus sich selbst heraus einen deutlichen Schritt nach vorn machen. PropTechs bleiben dabei wertvolle Partner und Enabler der digitalen Reife.

Prof. Dr. Verena Rock,
TH Aschaffenburg

Management Summary

PROPTechs IM IMMOBILIENLEBENSZYKLUS

205

PropTechs befragt,
davon **71%** reife Grown Ups

SPEZIALISIERUNG SINKT

Ein PropTech adressiert **Ø 4,7** Immobilien-
Nutzungsklassen (2023: **Ø 6,8**)

WOHNEN

wird von **84%** bedient

BETRIEBSPHASE

wird von **44%** adressiert

WACHSTUM KOSTET ANTEILE

Ø 41,3 % sind in Gründerhand, Gründeranteil
sinkt mit wachsender Teamgröße;

PRODUKTE & TECHNOLOGIE

ZIELGRUPPEN

Eigentümer bleiben im Fokus

68%

haben einen hohen Produktreifegrad

KI WÄCHST

55% nutzen KI als eine Basistechnologie

80%

der Lösungen sind On-Premise-fähig

39%

monetarisieren mit Subskriptions-Modellen,
der Revenue Stream einmaliger Verkauf
wächst massiv

KOSTEN- & ZEITEINSPARUNG

liefern **76%** aller Lösungen; **48%** steigern die
Effizienz

MARKTEINSCHÄTZUNG & WACHSTUMSPERSPEKTIVEN

UMSATZERWARTUNG POSITIV

Stimmung sinkt im 3. Jahr in Folge - dennoch
optimistischer Blick auf Neugeschäft

UMSATZ DURCH ESG

Nachhaltigkeitsdruck steigert Umsatz;
60% der PropTechs gewinnen dadurch mehr
Aufträge

Ø 8 Monate

Dauert das Fundraising und damit länger als je
zuvor

FINANZIERUNGS- BEREITSCHAFT STABIL

PropTechs schätzen Wagniskapitalgeber-
Willigkeit stabil ein

FINANZIERUNGSERFOLG STEIGT

Seit 2021: Erstes Jahr mit zunehmender Anzahl
an Wagniskapitalrunden (**+5 pp.** zu Vorjahr)

Management Summary

HÜRDEN FÜR PROPTechs

ALLE HÜRDEN VERSCHÄRFT

in allen Phasen im Vergleich zu 2021

DIGITALISIERUNGSDRUCK FEHLT

und blockiert wie das fehlende Setup der Corporates den Aufbau neuer Geschäftsmodelle

GERINGE RISIKOBEREITSCHAFT

und der schwierige Zugang zum richtigen Ansprechpartner erschweren den Lösungsverkauf

FEHLENDE BUSINESS-PRIORITÄT

bis zu fehlendem C-Level-Push lässt die Implementierung von Lösungen bei Corporates scheitern

ERFOLGSFAKTOREN DER PROPTechs

ERFOLGSFAKTOREN WENIGER KLAR

als in den Vorjahren

POSITIONIERUNG ALS WACHSTUMSHEBEL

Zum Gewinnen von Business braucht es Zugang, Netzwerk, positive Bekanntheit und ein Sales Team, welches die Kunden versteht

MARKTPOTENZIAL BESTIMMT FINANZIERUNGSERFOLG

Für Wachstumskapital, braucht es ein attraktives Skalierungspotenzial bei starkem Geschäftsmodell und Zielsetzung



Inhaltsverzeichnis

	Seite
01 Einführung	1
02 PropTechs im Immobilienlebenszyklus	6
03 Produkte & Technologie	10
04 Markteinschätzung & Wachstumsperspektiven	16
05 Hürden für PropTechs	23
06 Erfolgsfaktoren der PropTechs	27
07 Kommentar & Ausblick, Verzeichnisse	30



01.

Einführung



PropTech als Spiegel der Branchendigitalisierung

Zunehmend sorgen Game Changer wie steigende ESG-Regulatorik, Fachkräftemangel, sinkende Margen, ineffiziente Prozesse, Technologie, wachsende und veränderte Stakeholder-Ansprüche, Klima & Wetter, Energiewende und Wagniskapital als Treiber für Veränderungen in allen immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungsstufen.¹

Etablierte Unternehmen (weiter auch bezeichnet als Corporates oder Establishment) werden sich zunehmend strategisch und operativ neu ausrichten müssen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Der digitale und nachhaltige Transformationsdruck im Bau- und Immobiliensektor ist messbar.¹ Die Wichtigkeit von innovativen Lösungen und Geschäftsmodellen steigt zusehends, was sich am steigenden Reifegrad des PropTechs, der angebotenen Lösungen, Neugründungen oder auch dem wachsenden Finanzierungsvolumen, welches in diese investiert wird, deutlich zeigt.²

Wie in anderen Branchen gilt für Bau- und Immobilienunternehmen, dass Wettbewerbsvorteile durch digitale Transformation und den Einsatz innovativer Lösungen erzielt werden. 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 und Data Lakes 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 wider, durch die Brille der PropTech-Innovationstreiber, die als Branchen-Forschungs- und Entwicklungsabteilung 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 2025 die thematischen Schwerpunkte konsequent erneut auf die Bereiche Markteinschätzung und Wachstumsperspektiven, Hürden und Erfolgsfaktoren. Nach einer deskriptiven Einordnung der Teilnehmenden gliedert sich die Ausarbeitung in folgende Kernabschnitte:

- **PropTechs im Immobilienlebenszyklus**
- **PropTech nach Produktfokus**
- **Markteinschätzung & Wachstumsperspektiven**
- **Hürden für PropTechs**
- **Erfolgsfaktoren**

¹ Vgl. [Game Changer Report 2025](#)

² Vgl. [blackprint PropTech Report H31 2024](#)

³ Vgl. [Transform to Succeed Studie](#)

⁴ Vgl. [Digitalisierungsstudie ZIA und EY Real Estate](#)

⁵ Vgl. [Disruption von blackprint und KPMG](#)

Mehrheitlich reife PropTech Grown-Ups befragt

PropTech-Cluster nach Gründungsjahr & Produktreifegrad

Die Umfrage-Teilnehmenden wurden für weitere Auswertungen und zur Gegenüberstellung mit den Teilnehmenden der Vorjahre in drei klar abgrenzbare Cluster eingeteilt. 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 (Conquerers).⁶

PropTech Cluster	Kriterien	Anzahl PropTechs
Grown Ups	Gründungsjahr 2021 oder älter und Gründungsjahr 2022/2023 + Produktstatus "Launch" oder "laufender Betrieb"	145
Early Stager	Gründungsjahr 2024 oder jünger und Gründungsjahr 2022/2023 + Produktstatus "Entwicklungsphase" oder "MVP"	41
Conquerers	PropTech mit Hauptsitz im Ausland	19

Tab. 01 PropTech Cluster

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 auf, wie GreenTech, Climate Tech, FinTech oder InsureTech. ConTech, WoWiTech oder FMTech sind analog der Teile der bau- und immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfung Sub-Segmente von PropTech.⁶

PropTechs sind Unternehmen, die als Lösungsanbieter für Unternehmen mit Bezug zum Immobilienlebenszyklus (B2B) bzw. private Immobilienbesitzer (B2C) digitale bzw. innovative Produkte und/oder Geschäftsmodelle mit Bezug zu mindestens einer Immobilienlebenszyklus-Phase und/oder mindestens einer Immobilien-Nutzungsklasse 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

⁶ 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 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.

⁷ Vgl. blackprint.de

Stabile Methodik mit gesetzten Schwerpunkten

Die vorliegende PropTech Germany Studie 2025 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 2025 von allen teilnehmenden PropTech-Unternehmen aus dem In- und Ausland ausgefüllt. Der Befragungszeitraum erstreckte sich von Februar bis Mai 2025.

Da das Pitch-Event, in dessen Rahmen die Ausfüllung des Fragebogens erfolgt, im 2. Folgejahr physisch durchgeführt wurde, zeigt sich erneut eine geringere Teilnahmezahl ausländischer PropTechs mit Markteintrittsabsicht in den deutschen Markt. Insgesamt nahmen 243 PropTech-Unternehmen teil mit 205 kompletten, berücksichtigten Fragebögen.

Die Teilnehmenden kommen aus allen bau- & immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungsstufen und bilden ein breites Spektrum an Unternehmen unterschiedlicher Größe, Ausrichtung und Innovationsgrad ab.

Der Fragebogen war erneut in folgende thematische Schwerpunkte gegliedert:

- Unternehmensinformationen
- Produktdetails
- Markt- & Trendeinschätzung, Wachstumsperspektiven
- Herausforderungen & Erfolgsfaktoren

Die Befragung umfasste größtenteils geschlossene Fragen mit vordefinierte Antwortoptionen oder Bewertungsskalen, beispielsweise Likert-Skalen⁸, 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 Entwicklungen und 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.

⁸ Eine Likert-Skala misst Einstellungen oder Meinungen durch abgestufte Antwortoptionen, typischerweise von "stimme gar nicht zu" bis "stimme völlig zu".

PropTech Germany Map 2025

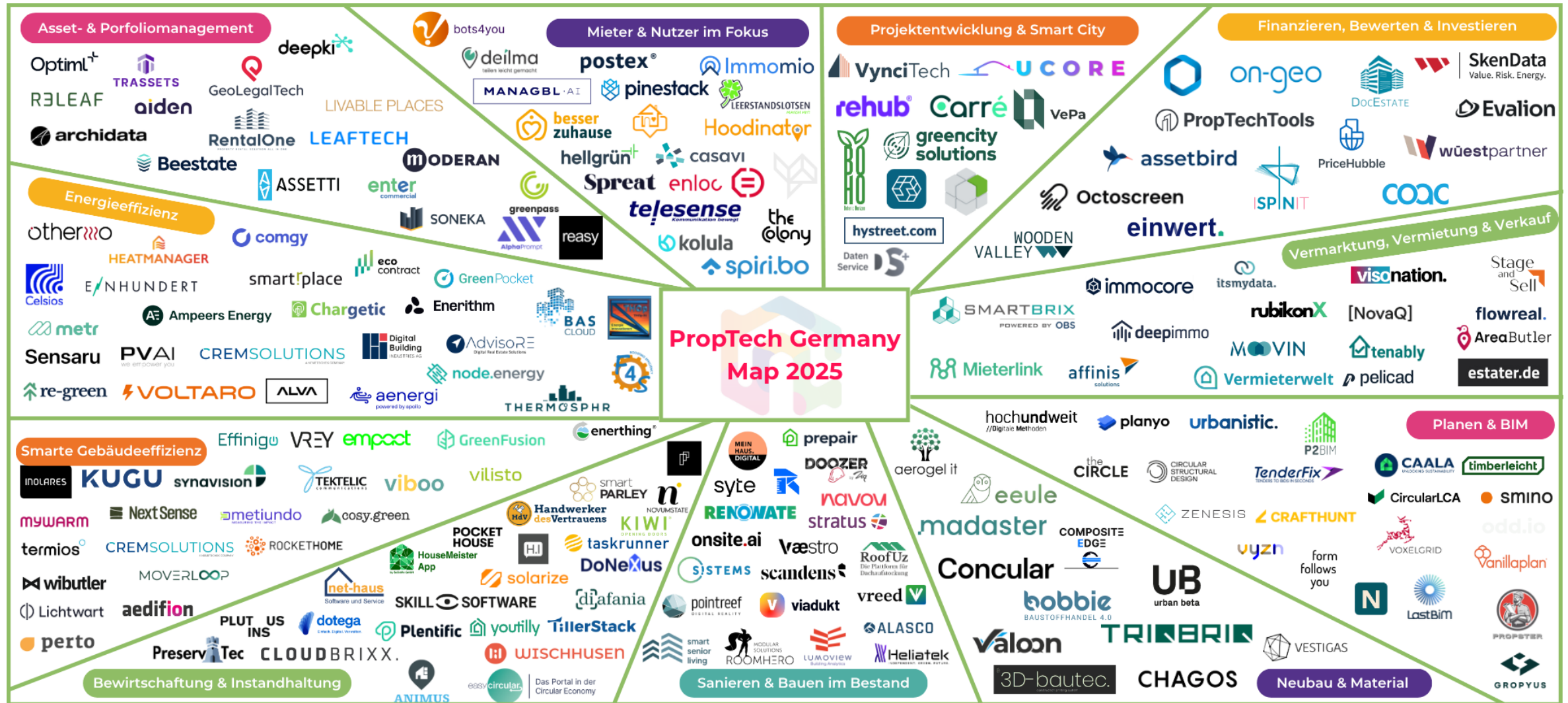


Abb. 1 Teilnehmende PropTechs REAL Pitches 2025 – PropTech Germany Map 2025 by blackprint



02.

PropTechs im Immobilienlebenszyklus



Welche Nutzungsklassen sind wie stark im Fokus der PropTech Lösungsanbieter?

Spezialisierung auf Nutzungsklassen nimmt zu

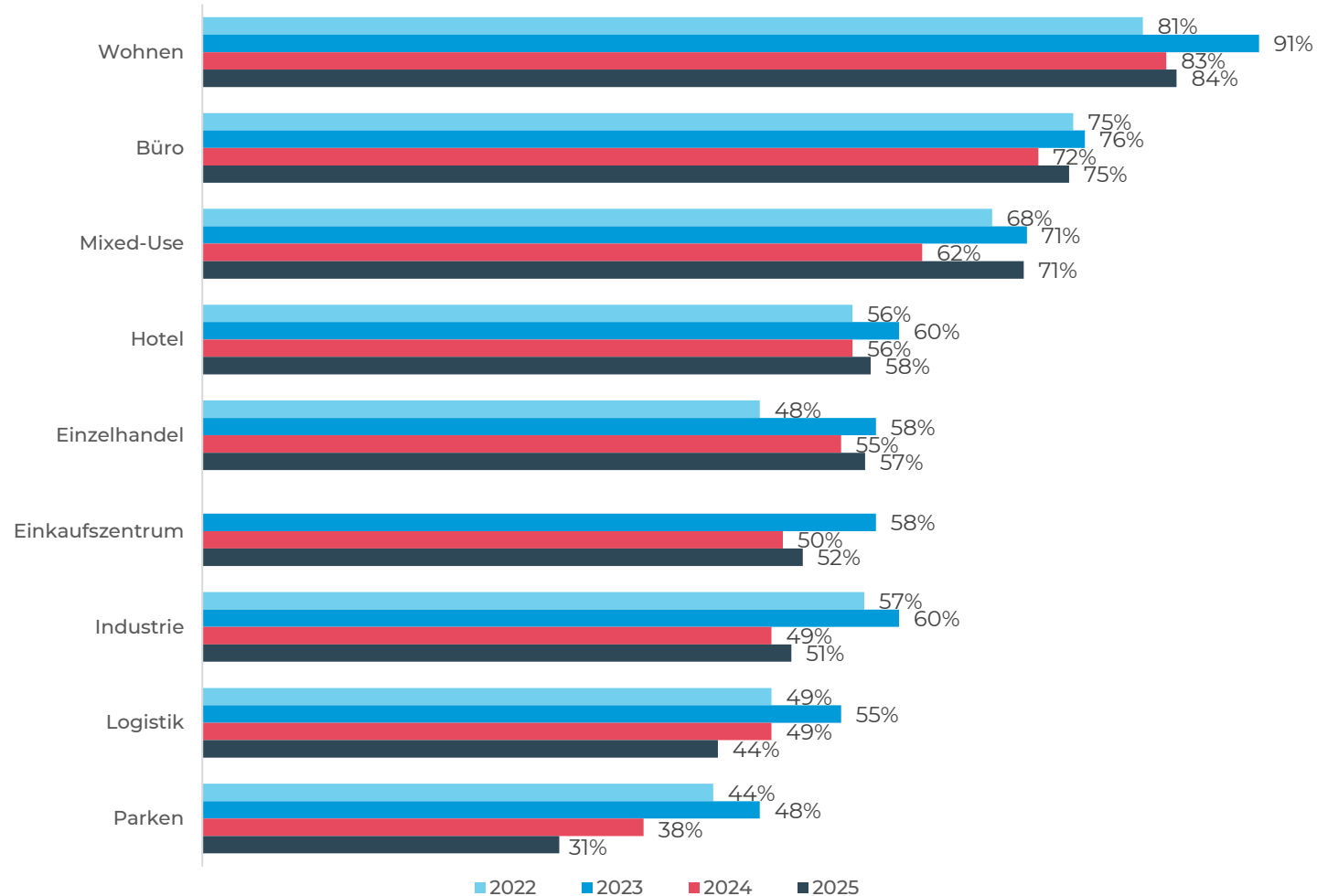


Abb. 2 Immobiliennutzungsarten, in denen PropTechs aktiv sind (Mehrfachnennungen berücksichtigt)

Fokus schlägt Breite

Der Trend zur Spezialisierung setzt sich fort. PropTechs konzentrieren sich immer stärker auf spezifische Immobiliennutzungsklassen.

Im Durchschnitt adressiert ein Anbieter im Jahr 2025 **4,7** unterschiedliche Nutzungsklassen – ein deutlicher Rückgang gegenüber **5,9** im Jahr 2024 und **6,8** im Jahr 2023. Rund ein Fünftel (**>18%**) adressiert ausschließlich eine Nutzungsklasse.

Wohnen als in Deutschland meist vertretende Nutzungsklasse⁹ bleibt mit ihrem geringen Digitalisierungsgrad auch weiterhin am stärksten im Fokus der PropTechs (**84%**).

Die Fokussetzung ist im Vergleich zu Vorjahr im Ranking gleich geblieben.

Das Interesse an Lösungsschaffung für Mixed-Use steigt nach Einbruch in 2024 wieder signifikant (**+9 pp.**).

Eine Abnahme der Fokussierung lässt sich für die Nutzungsklasse Parken diagnostizieren (**-17 pp.** im Verhältnis zu 2023).

⁹Vgl. [dena-Gebäudereport 2025](#)

In welchen Segmenten und Wertschöpfungsstufen positionieren sich die PropTechs?

Lösungen für die gesamte Wertschöpfung

PropTech decken den gesamten Lebenszyklus ab

Die Wertschöpfungsstufen „Sanieren & Bauen im Bestand“ sowie „Bewirtschaftung und Instandhaltung“ werden 2025 am stärksten durch PropTechs adressiert. Auch „Energieeffizienz“ sowie „Asset- & Portfoliomanagement“ werden durch breites Lösungsangebot innoviert.

Überraschend schnell zeigt sich ein deutlich stärkerer Fokus auf „Neubau & Material“, in der sich auch dringend benötigte neue Bauweisen, Materialien und Methoden sammeln.

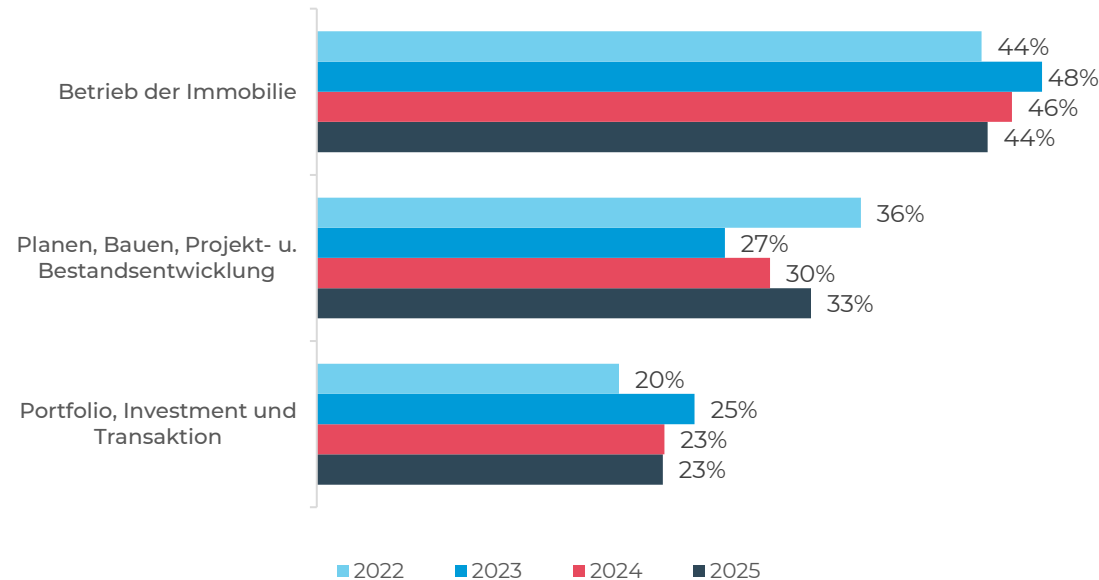


Abb. 3 Fokus Einordnung der PropTechs im Immobilienlebenszyklus

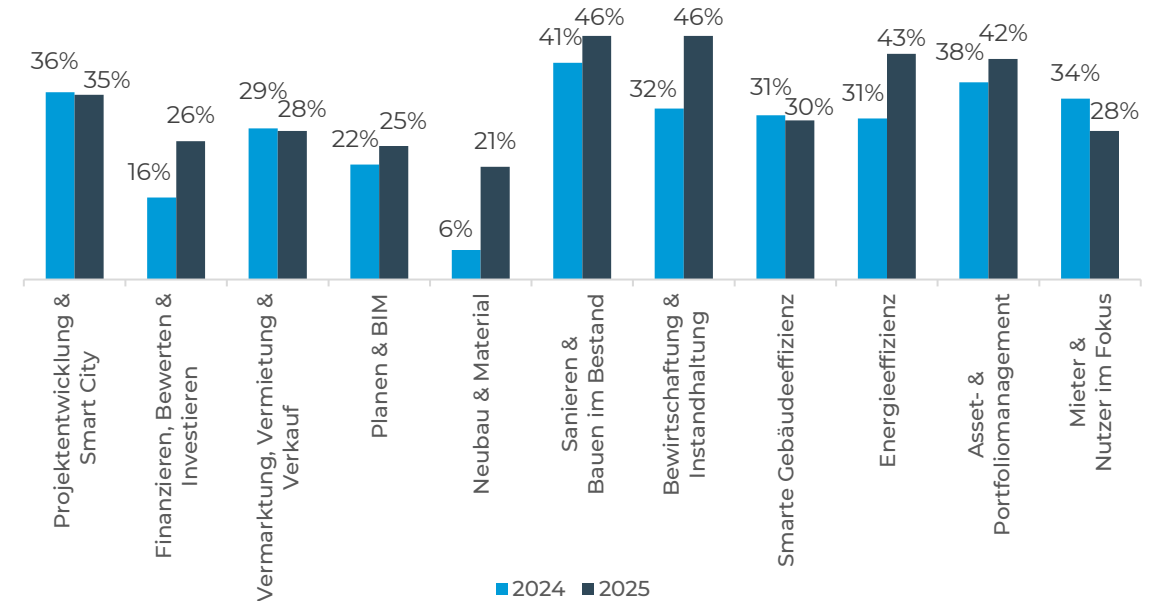


Abb. 4 Einordnung der PropTechs nach Wertschöpfungsstufen (Mehrfachnennung berücksichtigt)

Betrieb weiterhin im Fokus, Sanierung rückt stärker ins Zentrum

Der strategische Schwerpunkt von PropTechs liegt weiterhin klar auf dem Betrieb der Immobilie (44%).

Der wachsende Marktbedarf an Lösungen für bezahlbares, effizientes Bauen und Sanierung steigert erneut den PropTech-Fokus auf dieses Wertschöpfungscluster (33%).

Wie viele Unternehmensanteile halten die Gründenden?

Wachstum kostet Kontrolle

41,3%

der PropTechs sind zu 100% in Gründerhand

82,6%

sind zu über 50% in Gründerhand

Skalierung erfordert Kapital!

Start-Ups sind zum Wachstum signifikant oft auf externe Finanzierung zur Skalierung des Unternehmens angewiesen. Das zeigt sich bei rund **60%** aller PropTechs, die externe Investoren im Cap Table aufweisen.

Je höher der Reifegrad der PropTechs, um so weniger Anteile halten die Gründer:innen. Damit geht ein kontrollierter oder auch schleichender Verlust an unternehmerischer Unabhängigkeit einher. Das ist ein typisches Muster in wachstumsorientierten, VC-getriebenen Märkten. Wer groß denkt, muss Anteile abgeben – mit allen Chancen und Risiken, die das mit sich bringt.

Insgesamt zeigen die Quoten, dass **82,6%** aller PropTechs noch mehrheitlich in Gründerhand sind, so dass die ausreichende Incentivierung und Finanzierungsfähigkeit dieser Unternehmen unter diesem wichtigen Aspekt positiv gegeben ist.

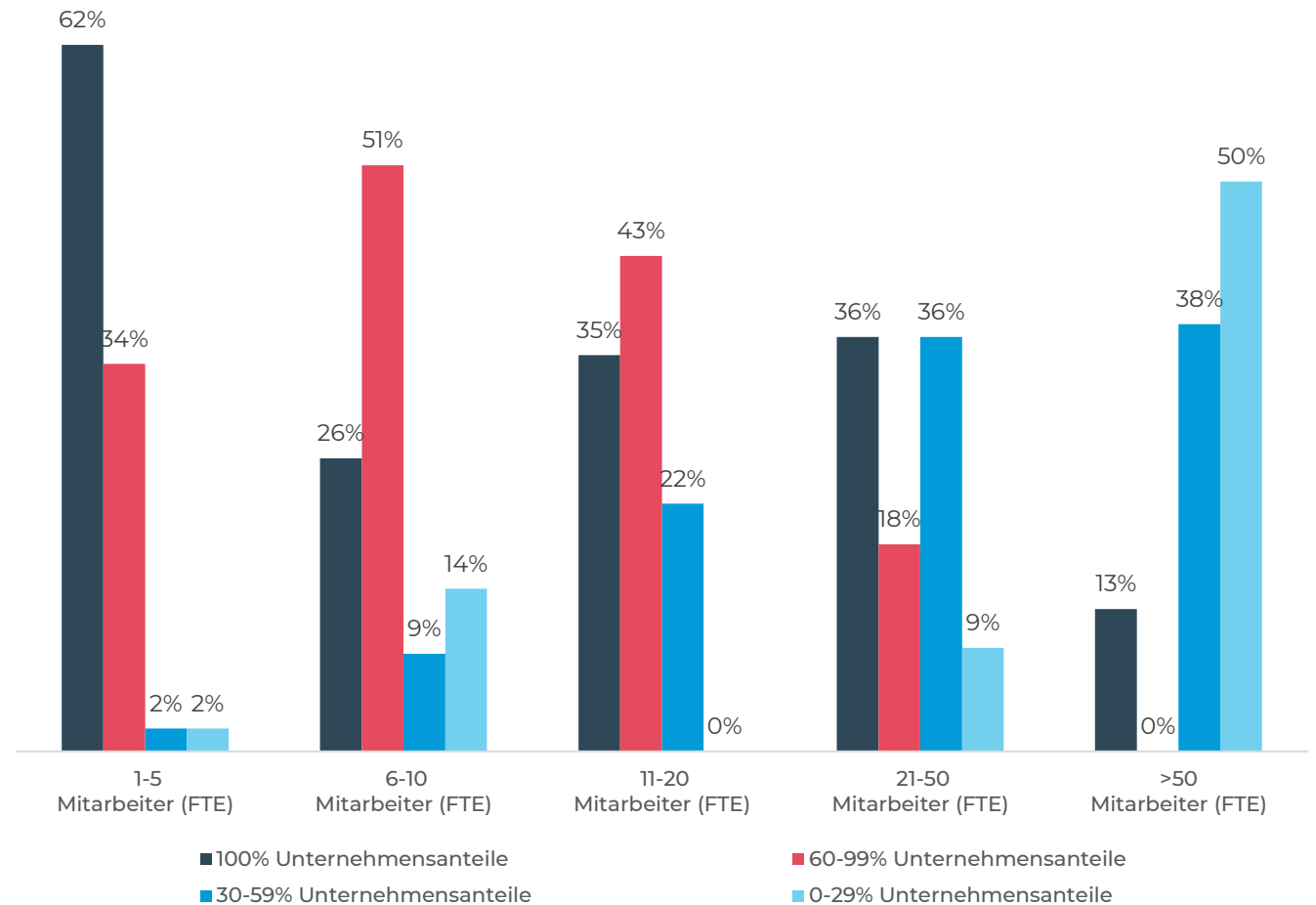


Abb. 5 Übersicht zu den von den Gründern gehaltenen Unternehmensanteilen nach Anzahl der Mitarbeiter



03.

Produkte & Technologie



Welche sind die relevanten Kunden- bzw. Zielgruppen der PropTechs?

Immobilien-Eigentümer im PropTech Fokus

Die erstmalige Analyse der adressierten Zielkunden zeigt, wen PropTechs mit Ihren Lösungen konkret ansprechen. Für nahezu alle Akteure im Immobilienlebenszyklus gibt es Lösungen. Diejenigen mit direkter Entscheidungskompetenz sind am stärksten im Fokus, wie beispielsweise Projektentwickler (43%) Bestandshalter bzw. Asset Manager (55%) sowie die Wohnungswirtschaft (45%).

Insgesamt spiegelt die Verteilung wider, bei welchen Kundengruppen PropTechs aktuell Marktzugang und Wirkungspotenzial sehen.

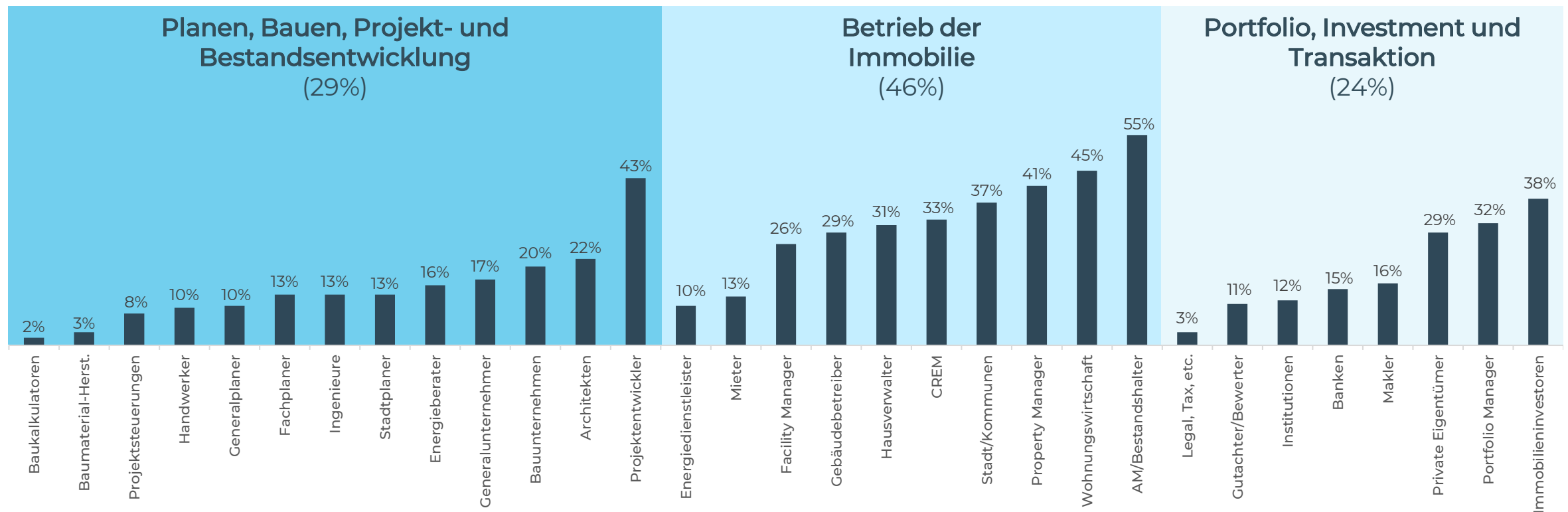


Abb. 6 Zielgruppen der PropTechs (geclustert nach Lebenszyklus der Immobilie)

Hoher Produktreifegrad & B2B Fokus

Es zeigt sich ein gereifter, B2B-orientierter PropTech-Markt.

In der Entwicklung der letzten Jahre zeigt sich eine zunehmend stärkere Fokussierung auf B2B-Geschäftsmodelle (+15 pp.). Während 2023 noch rund 69% der PropTechs Geschäftskunden adressierten, sind es 2025 bereits fast 85%.

Parallel verliert das B2B2C-Modell – also die indirekte Ansprache von Endnutzern über Geschäftspartner – deutlich an Relevanz (-9 pp.). B2C-Anwendungen bleiben konstant unbedeutend mit unter 6%.

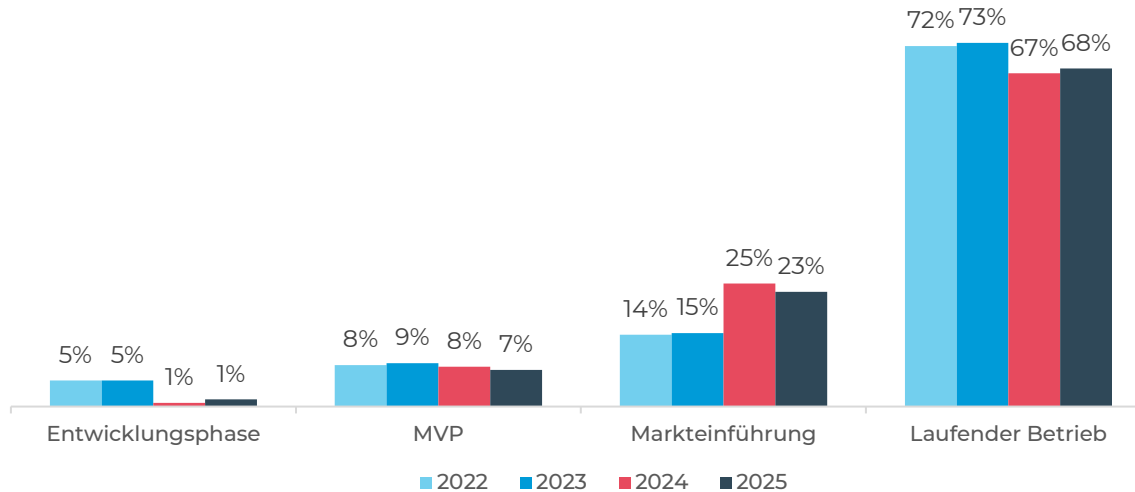


Abb. 7 Übersicht Entwicklungsstadium der PropTech Produkte

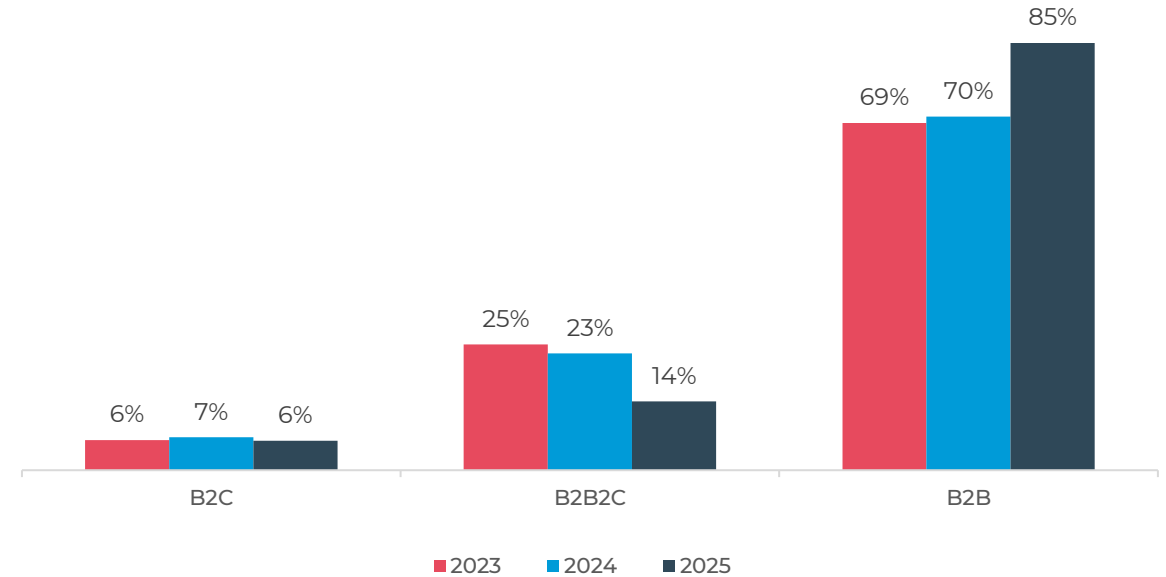


Abb. 8 Übersicht der Zielgruppen, die PropTechs adressieren

Größter Teil der PropTechs ist im laufenden Betrieb

Die Produktreife im Sektor ist hoch. Über 60% der Lösungen sind konstant im laufenden Betrieb.

Gleichzeitig bleibt der Markt innovationsgetrieben. Es kommen weiterhin neue Lösungen hinzu (23%). Die Balance zwischen operativer Stabilität und Innovationsdynamik ist gut erkennbar.

Welche zugrundeliegende Technologie und Auslieferung ist für PropTechs relevant?

Niedrige Branchen-Digitalisierung spiegelt sich

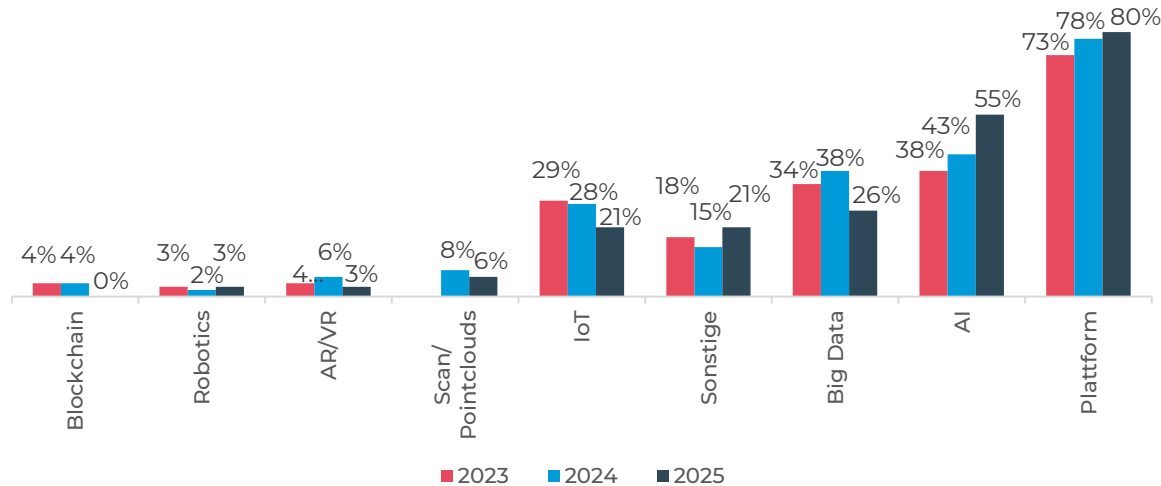


Abb. 9 Basistechnologien der PropTech Produkte

Technologische Realität im PropTech-Markt: Plattformdominanz, On-Premise Fokus und praxisnahe Innovationen

Der geringe Innovationsgrad des Bau- und Immobiliensektors spiegelt sich in der Dominanz von **On-Premise-Lösungen** wider: 2025 bieten knapp 80 % der PropTechs auch lokal installierbare Systeme. Das steht im starken Kontrast zur allgemeinen Tech-Branche, in der Cloud/SaaS und webbasierte Vernetzung dominiert.

Zum geringen digitalen Branchenreifegrad passt auch der verhältnismäßig hohe Anteil an Hardware-basierten Geschäftsmodellen, in dem allerdings ob des stark wachsenden Bedarfs auch neue Materialien und Baumaschinen enthalten sind

Bei den **verwendeten Basistechnologien** zeigt sich weiterhin ein klarer Fokus auf Plattformökonomie: **80%** aller PropTechs arbeiten 2025 mit plattformbasierten Ansätzen, um die Branche beim drängenden Bedarf zur Vernetzung von Datenquellen, Akteuren oder Funktionen zu unterstützen.

Künstliche Intelligenz wird stärker von **55% (+12 pp.)** verwendet – ein Hinweis auf den zunehmenden Einsatz von Automatisierung, Prognosen und datengetriebenen Prozessen in der Branche.

Technologien wie Blockchain, Robotics oder AR/VR spielen hingegen weiterhin nur eine sehr geringe Rolle. Erneut zeigt sich die Konzentration auf **pragmatische, marktfähige Technologien mit klarer operativer, anwenderorientierter Relevanz.**

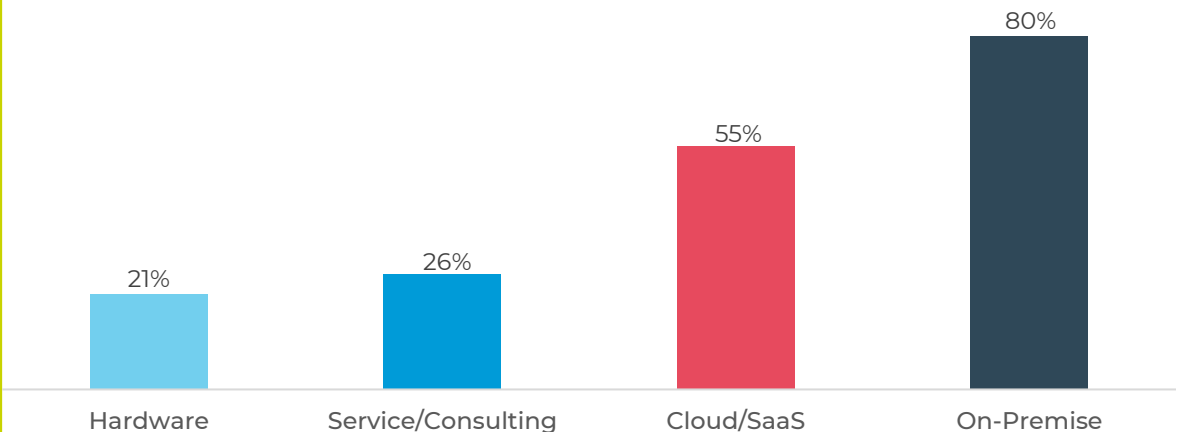


Abb. 10 Art der Auslieferung an den Kunden

Umsatztreiber Beratung, Service und Wartung

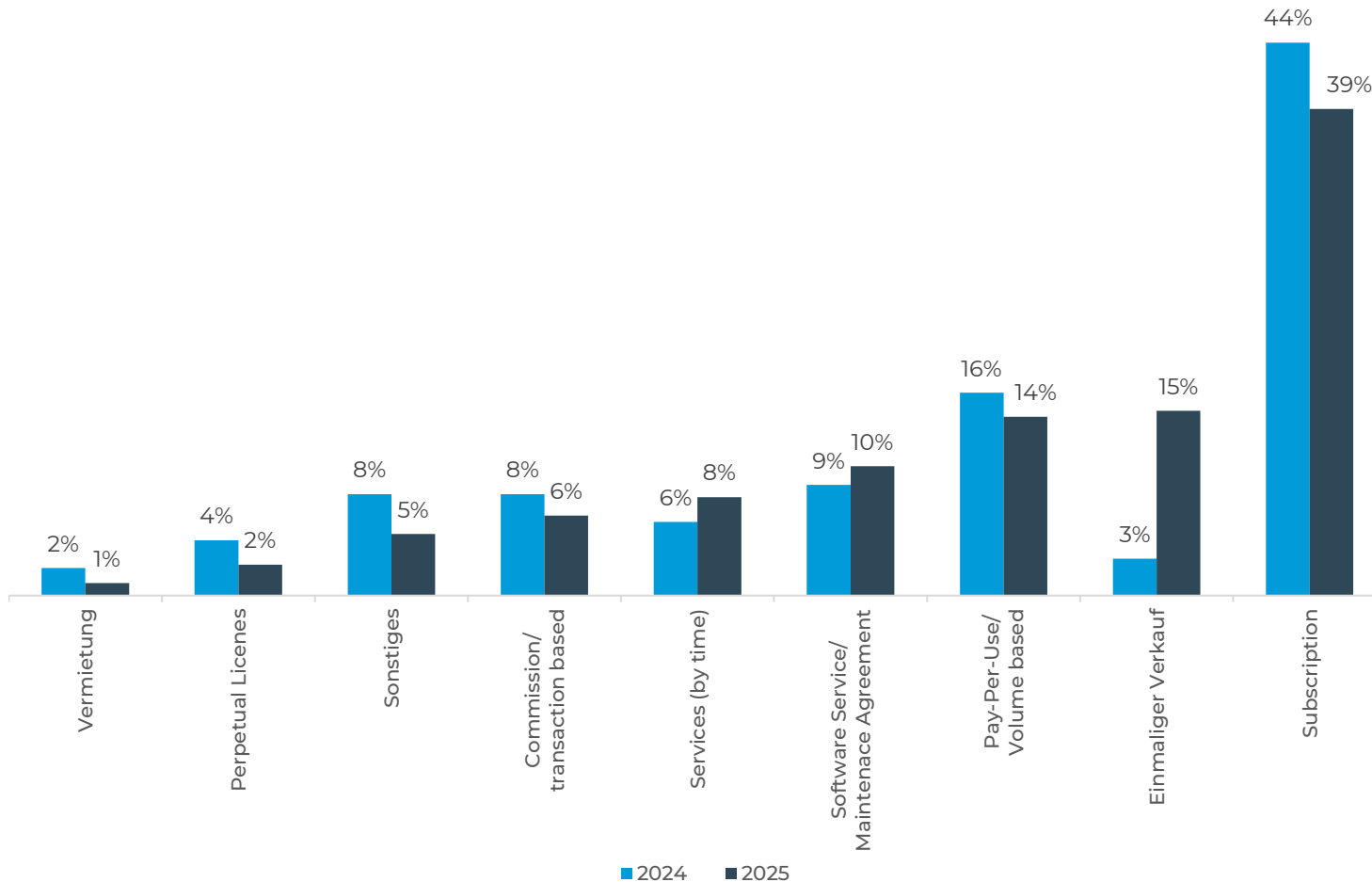


Abb. 11 Einnahmeströme/Main Revenue Streams von PropTechs

PropTechs setzen zunehmend auf Verkauf von Einzelleistungen, Beratungsleistungen und Umsatz durch Service bzw. Wartung.

Die Analyse der Abrechnungs- und Auslieferungs-Modelle von PropTechs weist auf einen zunehmenden Reifegrad des Marktes hin. Nach wie vor sind **Subskriptions-basierte Erlöse** als wiederkehrende und planbaren Umsatzmodelle dominierend (39%). und ein klares Signal, dass sich wiederkehrende Umsatzmodelle auch im Immobiliensektor fest etablieren.

Es zeigt sich allerdings ein deutlicher Sprung bei **eimaligen Verkaufserlösen**, was zum einen durch fertig nutzbare, bestellbare Einzellösungen sich erklärt, zum anderen durch Kauflizenzen mit Einmalgebühr. Dazu passt der zu verzeichnende Anstieg von Software Service bzw. Wartungs-Vertrags-Einnahmen, die dann über Laufzeit generiert werden.

Der zunehmende Reifegrad der PropTechs zeigt sich auch am zunehmenden Umsatz durch Beratung: Die Innovationstreiber kennen ihre Kompetenz und haben verstanden, dass ihre Kunden Begleitung vor und während der Implementierungs-Phase benötigen.

PropTechs verbessern Rendite, Effizienz & ESG

Der Großteil aller PropTechs ermöglicht ihren Kunden renditeoptimierende Einsparungen von Kosten und Zeit (**76%**). Dies ist der dominierende Vorteil durch den Einsatz der Lösungen.

Rund die Hälfte (**48%**) der Anbieter-Unternehmen stiftet Mehrwert durch gesteigerte Effizienz, während **42%** zur Verbesserung von ESG und Nachhaltigkeit auf Unternehmens- bzw. Immobilien-Ebene beitragen.

Spannend bei der erstmaligen Erhebung zur messbarer Mehrwertstiftung bei den Kunden der PropTech Anbieter ist die deutlich Breite des Nutzens.

31% der PropTechs liefern Prozess- und Workflowoptimierende Tools. **27%** unterstützen die Governance in Form von Transparenz und sauberer Kommunikation. Rund **25%** aller Lösungen ermöglicht die Optimierung an der Immobilie bzw. in deren laufendem Betrieb.

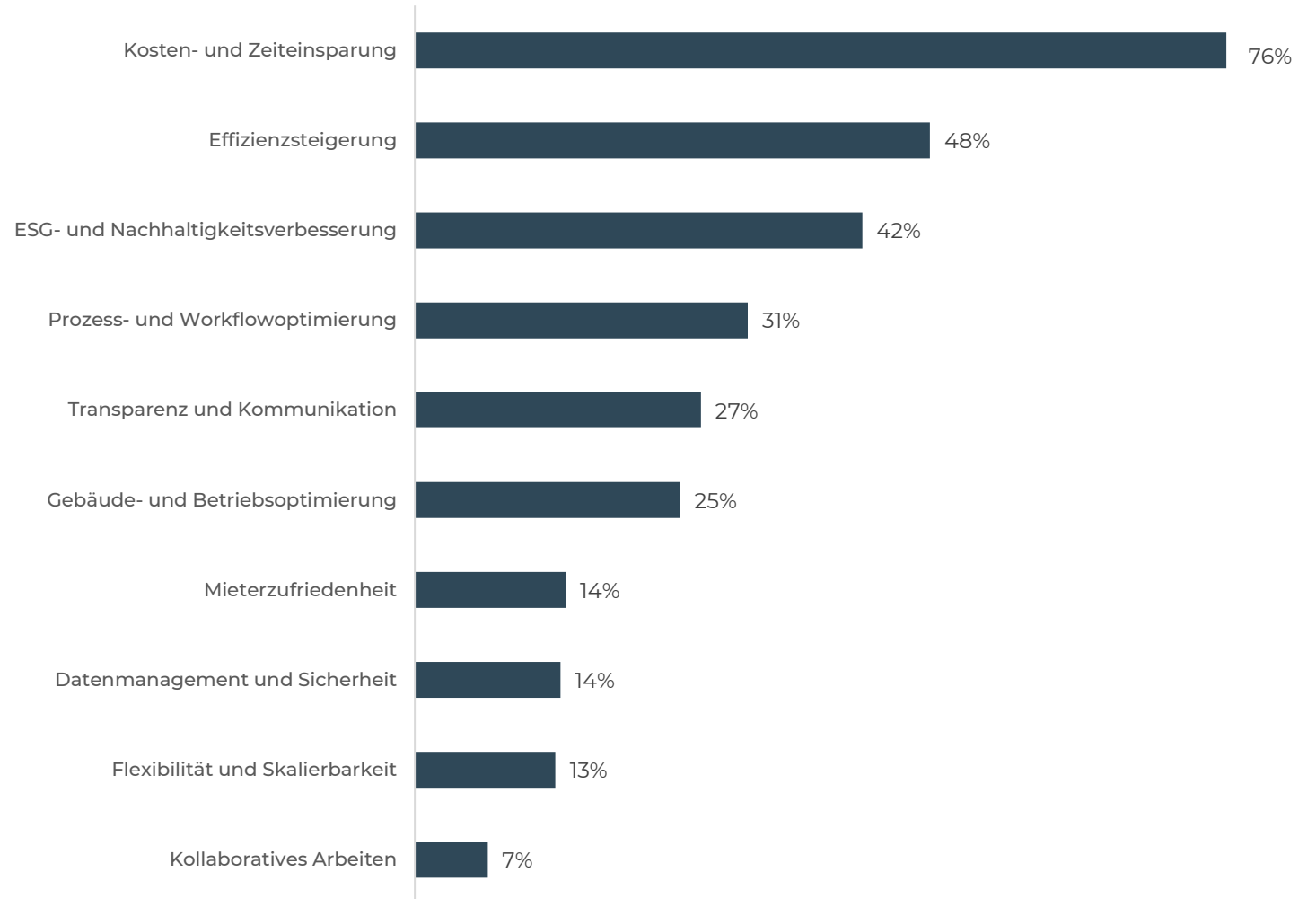


Abb. 12 Mehrwertstiftung durch PropTech Lösungen



04.

Markteinschätzung & Wachstumsperspektiven



Survive 2025 & das Warten auf den Aufschwung 2026

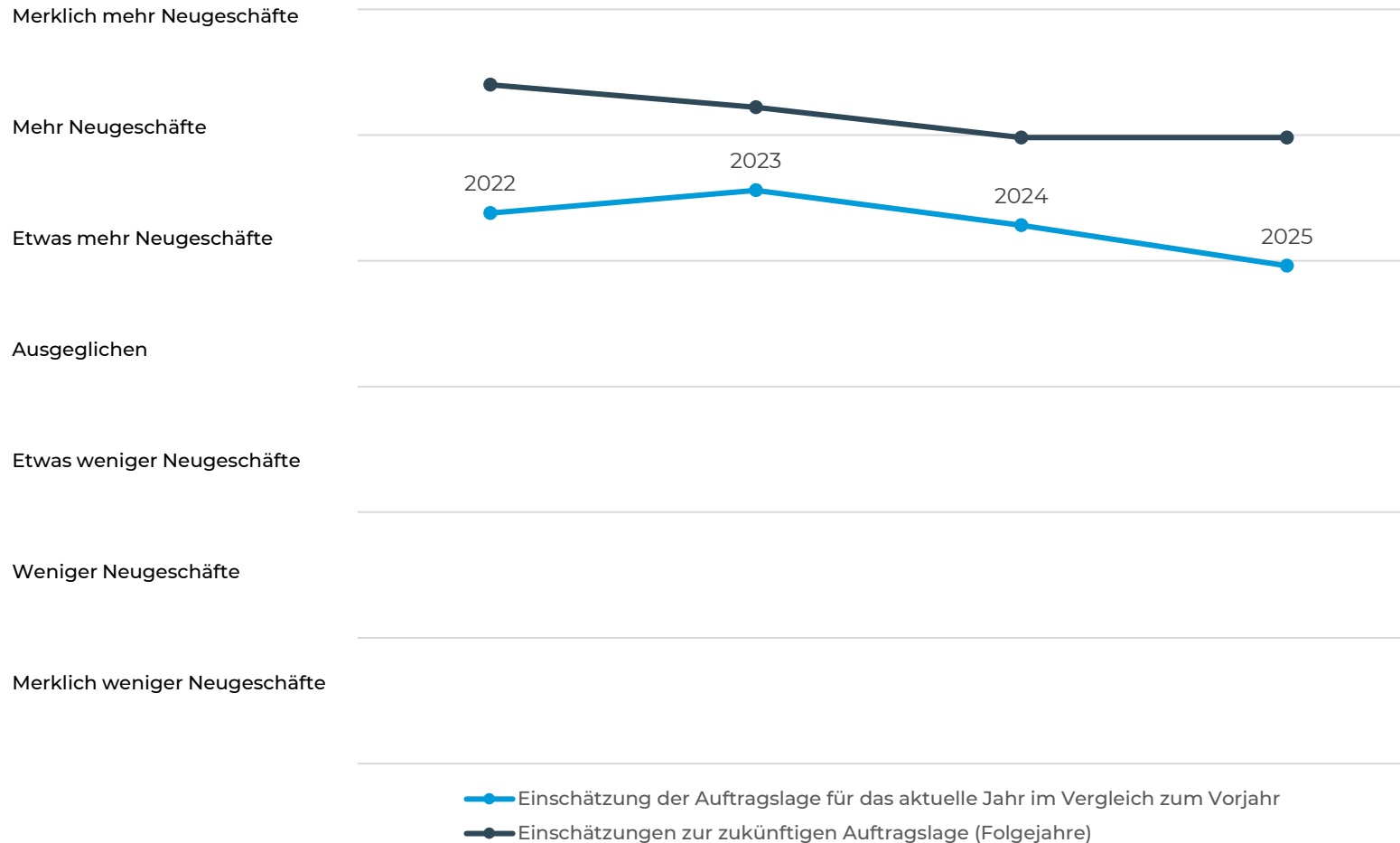


Abb. 13 Einschätzung der Auftragslage

Die Abfrage der Stimmungslage bei den PropTechs lieferte bereits in den Vorjahren einen validen Gradmesser für die Entwicklungen des Sektors.

Auffällig ist, dass die Einschätzungen zur zukünftigen Auftragslage im Verhältnis zum Vorjahr stets deutlich positiver ausfällt, als im aktuellen Jahr im Vergleich zum Vorjahr. Trotzdem ist der PropTech Optimismus über alle Jahre ungebrochen: **die Unternehmen sehen perspektivisch Neugeschäft.**

Während sich die Einschätzung zur Auftragslage seit 2024 für das jeweils aktuelle Jahr negativer im Verhältnis zum Vorjahr zeigt, sind die Erwartungen an die Folgejahre nach drei Jahren sinkender Erwartungen im Jahr 2025 erstmals stagniert. Damit dürfte sich die gespürte Trendwende nach den Krisenjahren in den Umsatzerwartungen der PropTechs ab 2026 widerspiegeln.

Umsätze der PropTechs insgesamt auf niedrigem Niveau

31%

der PropTech weisen noch geringe Umsätze von maximal **50k €** im Jahr 2024 auf

Rund **27%**

der PropTechs haben 2024 zwischen ¼ und 1 Million € Umsatz erwirtschaftet. Genauso viele wie mehr als 1 Million.

14%

der PropTechs zahlen im Hauptschwerpunkt auf keinen ESG-Aspekt ein (+5 pp.)

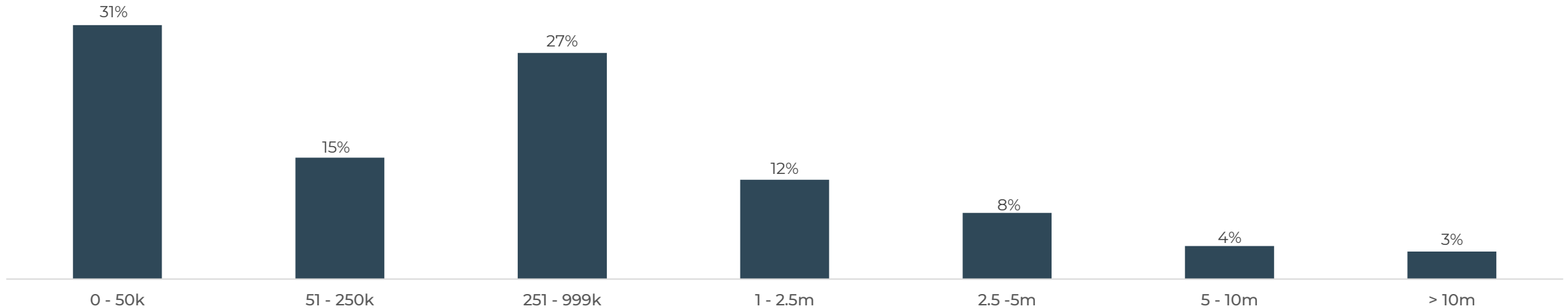


Abb. 14 PropTech Umsätze 2024 (in €)

82%

der Early Stager erwirtschaften **0-250k €** Umsatz, knapp 2/3 bleibt dabei unter den **50k€**

36%

der Grown-Ups erwirtschaften im Jahr 2024 über 1 Millionen € Umsatz. Bei den Early Stagern sind es **10%**.

10%

der Grown-Ups erwirtschaften im letzten Jahr mehr als 5 Millionen € Umsatz

PropTechs profitieren von Nachhaltigkeitsdruck

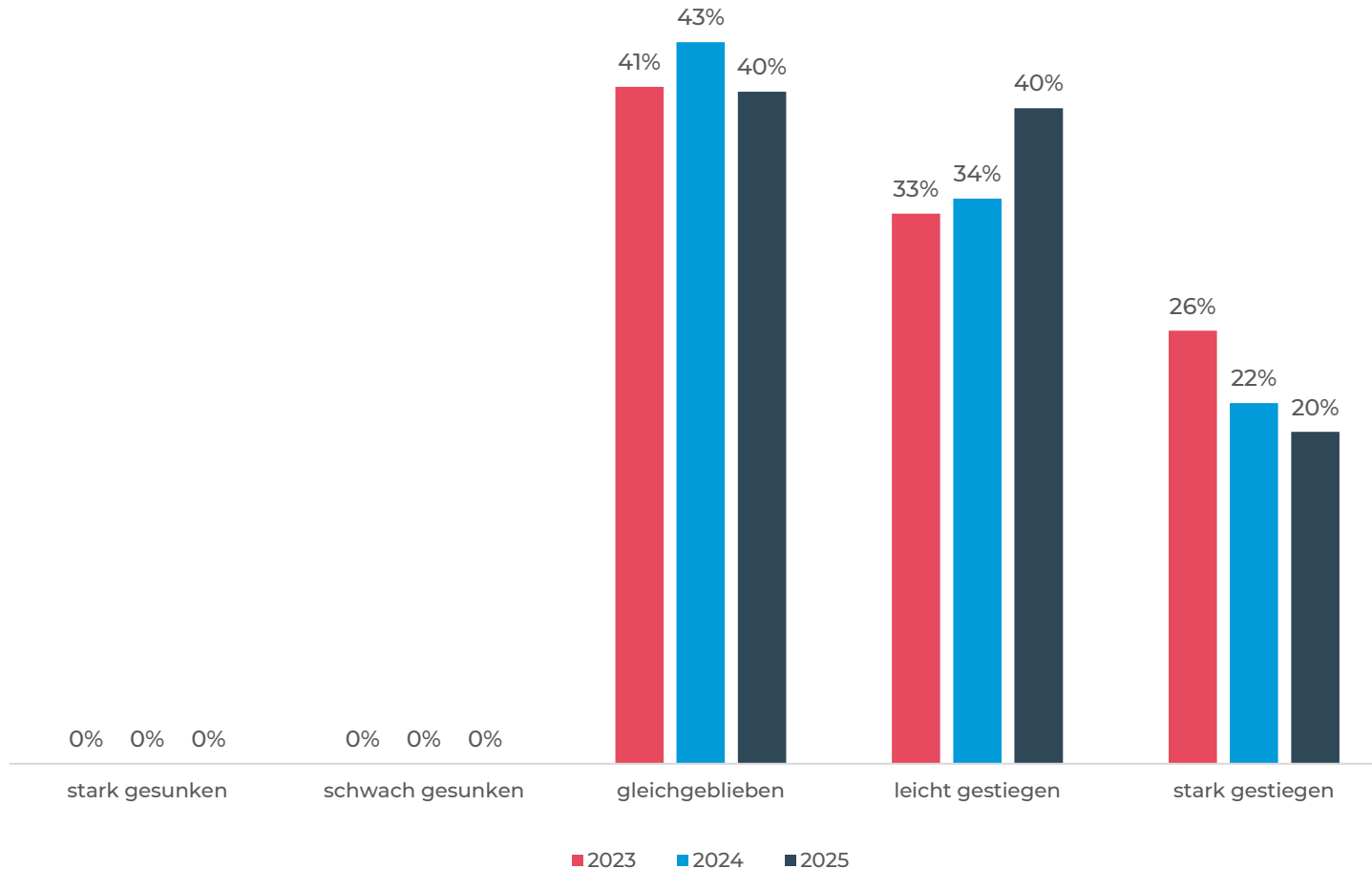


Abb. 15 Veränderung des PropTech-Auftragsvolumen durch Nachhaltigkeitsdruck

60%

sehen im Schnitt mehr Aufträge durch Nachhaltigkeitsdruck (+4 pp.)

Der Einfluss des Nachhaltigkeitsdrucks auf die Bau- & Immobilienwirtschaft wirkt sich positiv auf den PropTech Sektor aus.

Während 40% keine negativen oder positiven Auswirkungen für ihre eigenen Umsätze sehen, sehen 60% der PropTechs gestiegene Umsätze durch die verschärften Nachhaltigkeitsanforderungen, die Bau- und Immobilienunternehmen zu erhöhter Nachfrage nach PropTech Lösungen drängen. 20% der PropTechs geben an, sogar durch stark gesteigerte Umsätze zu profitieren.

Negative Auswirkungen auf PropTech Geschäftsmodelle und Umsätze durch die auf die Branche drückenden Anforderungen sind fast nicht messbar zu verzeichnen.

PropTechs treiben Nachhaltigkeit und profitieren davon.

Erfolgsbooster statt Buzzwording & Image-Faktor

Nachhaltigkeitsdruck wirkt, nicht mehr nur im Buzzwording der Kunden-Ansprache oder als Image-Need, sondern als Produkt- und Sales-Anforderung bzw. Chance.

Die Entwicklungen zeigen, wie die PropTechs den Nachhaltigkeitsdruck selbst spüren und wie sich dieser auf ihre Geschäftsmodelle auswirkt.

Während im Vergleich zum Vorjahr Reputations- und Imageanforderungen (2% / -7 pp.) und veränderte Kundenanforderungen (16% / -12 pp.) deutlich weniger relevant sind, verschärft sich der direkte Druck auf PropTechs durch gesetzliche Regulatorik (59% / +10 pp.).

Auf PropTechs wirkt sich das insbesondere durch die Notwendigkeit zur Anpassung ihrer Sales-Strategie aus bzw. neue Chancen in der Vermarktung sowie gleiches für Produkt-Anpassungen. Im Vergleich zum Vorjahr führt dies zu deutlich vermindert neuen Produkten (-10 pp.) sowie zu weniger neuen Kooperationen oder Partnerschaften (-1 pp.).

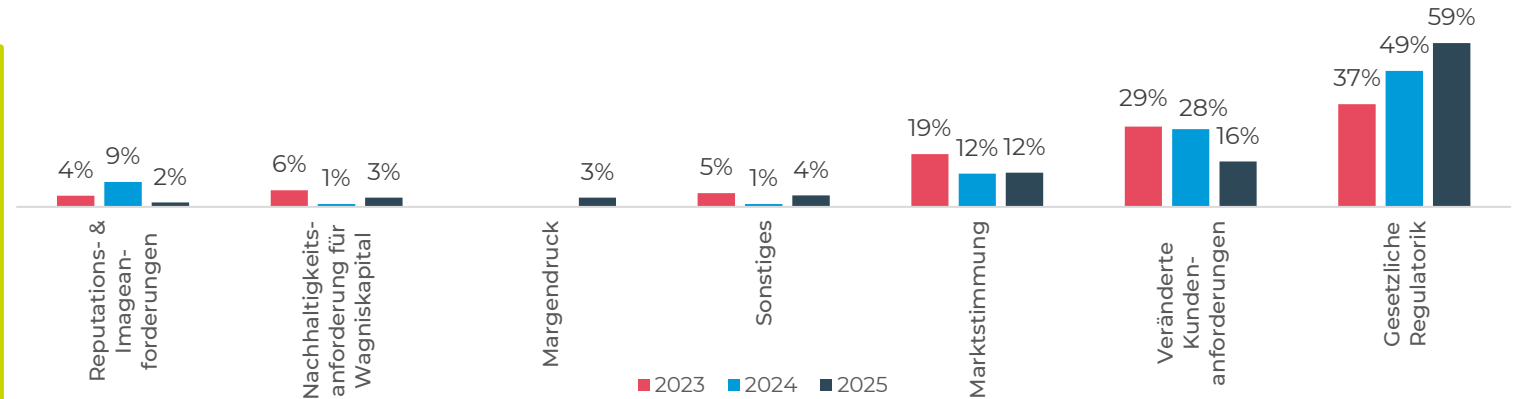


Abb. 16 Art des wahrgenommenen exogenen Drucks im Jahresvergleich

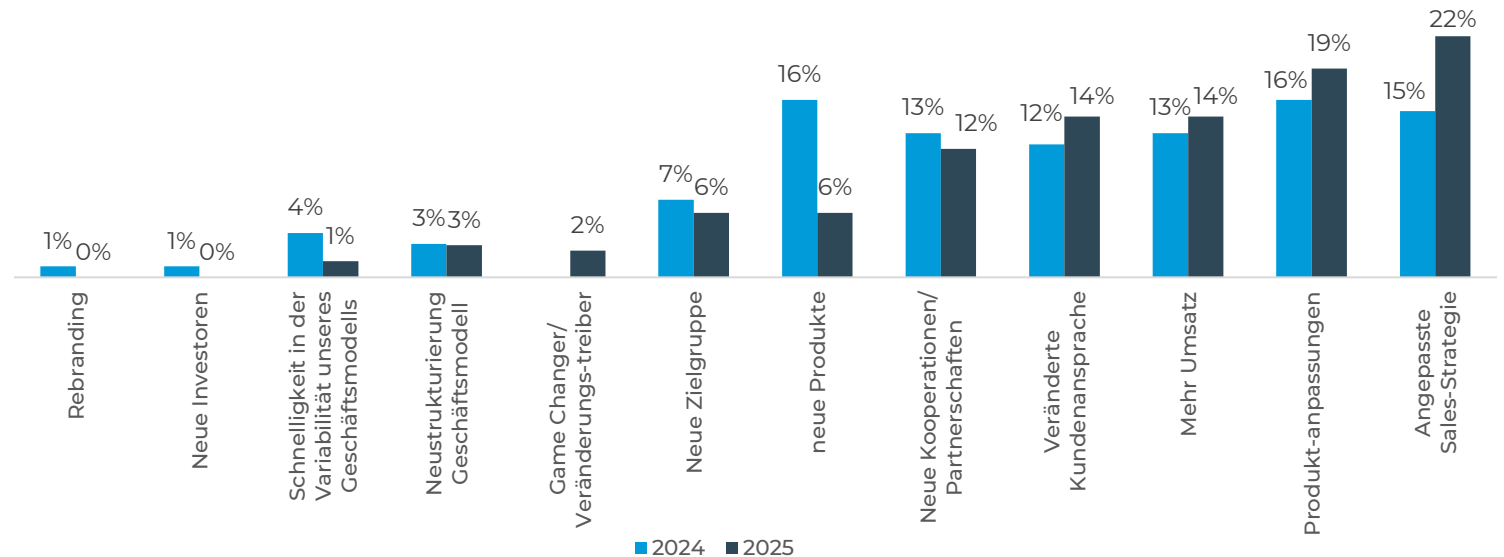


Abb. 17 Auswirkung der Veränderung auf die Geschäfte der PropTechs

Benchmarks, Dekarbonisierung & Daten im Fokus

59%

der PropTech liefern Environmental-Lösungen, mehr als noch 2023 (+ 3 pp.)

16%

der Social-Fokus nimmt ab (-8 pp.), während gleichbleibend rund 12% der PropTechs den Governance Bereich adressieren.

14%

der PropTechs zahlen im Hauptschwerpunkt auf keinen ESG-Aspekt ein (+5 pp.)

Top 5 „E“ Aspekte

- | | | |
|---|-----|--------------------------------|
| 1 | 53% | CO2-Neutralität (Immobilien) |
| 2 | 33% | Energieverbrauchsmanagement |
| 3 | 33% | Ressourcenschonung |
| 4 | 30% | Carbon Footprint (Unternehmen) |
| 5 | 25% | Sanierung |

Top 5 „S“ Aspekte

- | | | |
|---|-----|---------------------------------|
| 1 | 33% | Nutzerkomfort |
| 2 | 29% | Mieterservices & Nutzerkonzepte |
| 3 | 21% | Gesundheit und Wohlergehen |
| 4 | 14% | Sicherheit |
| 5 | 14% | Akteurs-Vernetzung |

Top 5 „G“ Aspekte

- | | | |
|---|-----|--------------------------------|
| 1 | 53% | Datenmgmt./ Benchmarks/ Report |
| 2 | 43% | Transparenz |
| 3 | 25% | Risikomanagement |
| 4 | 26% | Compliance |
| 5 | 21% | Kommunikation im Unternehmen |

Tab. 2 Top 5 ESG-Aspekte

Gefragt nach dem Hauptschwerpunkt, steht das E für PropTechs im Fokus. Rund 50% aller PropTechs unterstützen dabei die CO2-Neutralität von Immobilien. Knapp 1/3 aller Lösungsanbieter fokussiert Energieverbrauchsmanagement und Ressourcenschonung.

Doch über alle Einzelaspekte hinweg zahlen die meisten PropTechs auf den Governance Aspekt Datenmanagement/ Benchmarking und Reporting (53%) sowie Transparenz (41%) ein. Für ebenfalls rund 1/3 sind Nutzerkomfort bzw. Services für Mieter und Nutzer Triebfeder des Angebots.

Fundraising, Erfolge und Investorenbereitschaft

Fundraising im Brennglas

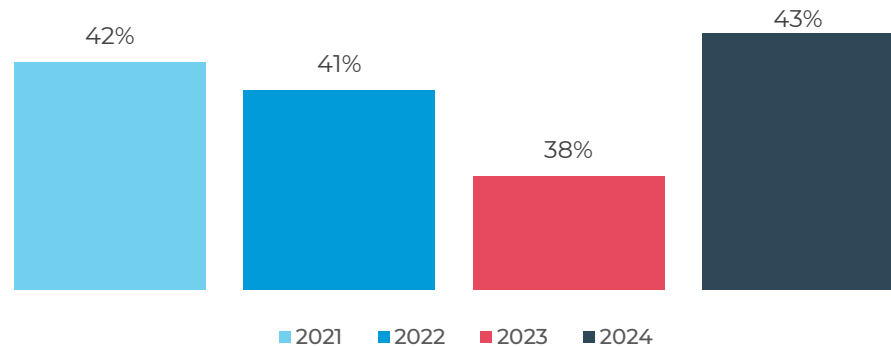


Abb. 18 PropTechs mit erfolgreicher Finanzierungsrunde im Jahresvergleich

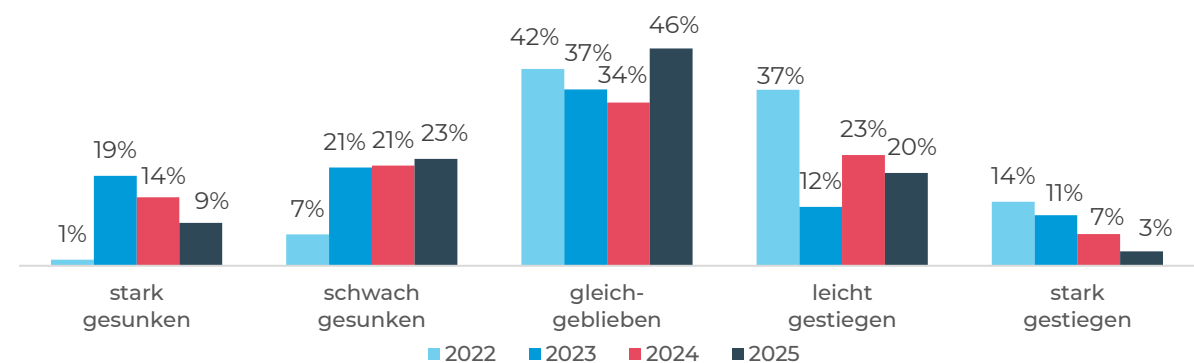


Abb. 19 Investmentbereitschaft von Wachstums-Kapitalgebern verändert im Vergleich zum Vorjahr

43%

der PropTechs sammelten im Jahr 2024 erfolgreich Wachstumskapital ein. Im Vergleich zu den Vorjahren bleibt der Anteil relativ stabil.

Nach einer Abnahme des Finanzierungserfolgs von 2021 bis 2023, ist 2024 erstmals wieder ein leicht positiver Trend erkennbar

Nur 23%

der 43% angegebenen Finanzierungserfolge wurden 2024 öffentlich gemeldet

8 Monate

Die durchschnittliche Fundraising-Dauer hat sich erhöht. PropTechs brauchen im Schnitt 8 Monate zum erfolgreichen Abschluss einer Finanzierungsrunde.

35% gelingt das einsammeln von Wagniskapital in 3-6 Monaten, 34% in 6-12 Monaten. Nur 13% schaffen es in weniger als 3 Monaten.

35%

der PropTechs mit **erfolgreichen Finanzierungsrunden** 2024 haben zwischen 250 k und 1 Million € Wagniskapital eingesammelt. Rund 32% haben über 1 Million € an Finanzierungen gewinnen können. .

23%

sehen 2025 eine gestiegene Finanzierungsbereitschaft bei Wagniskapitalgebern. Insgesamt schätzen PropTechs diese mehrheitlich stabil ein, d.h. auf dem niedrigen Wert des Vorjahres.



05.

Hürden für PropTechs



Fehlende Digitalisierung in der Branche als Problem

Die Hürden beim Aufbau eines PropTech Geschäftsmodells sind riesig.

Sie sind sowohl reale Herausforderungen der PropTechs wie auch Spiegel des Branchen-Reifegrads von Bau- und Immobilienunternehmen in puncto Digitalisierungs- und Innovationssetup.

Im Wesentlichen sind die Hürden die Gleichen und in einem ähnlichen Ranking wie vor drei Jahren. Allerdings hat sich die Ausprägungsstärke der wahrgenommenen Hürden fast durchgängig erhöht.

Die Entscheidungsstrukturen auf Corporate-Seite, sowie der geringe Digitalisierungs-Druck in der Branche werden von PropTechs nach wie vor als dominanteste Probleme geschildert. Die Bedeutung und Herausforderung von externem Kapital für Entwicklung von Produkt und Unternehmen hat sich für PropTechs deutlich verschärft.

Die Hürden sind größer geworden.

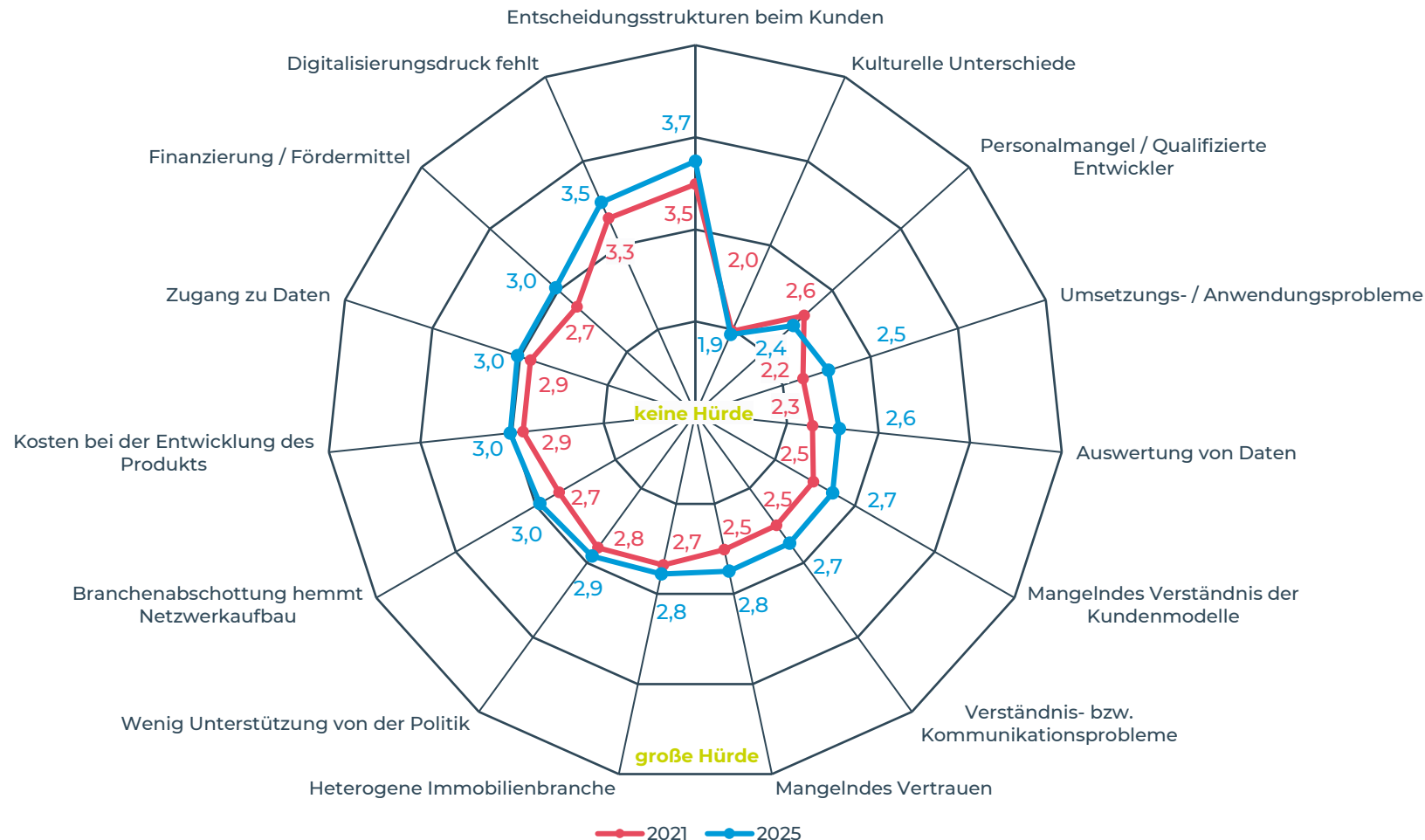


Abb. 20 Herausforderungen beim Aufbau des Geschäftsmodells

Fehlende Bekanntheit & Vertrauen blockieren

Auch die Herausforderungen im Verkaufsprozess des bereits fertigen Produkts und in der Zusammenarbeit mit dem Kunden bzw. Partner sind über die letzten Jahre im Ranking unverändert und stellen insgesamt noch größere Hindernisse dar als zuvor.

Größten Hürden sind die geringe Risikobereitschaft der Bau- und Immobilienunternehmen und der schwierige Zugang zum richtigen Ansprechpartner bzw. der mangelnde Bekanntheitsgrad der PropTech Lösungsanbieter. Letztgenannte Hürde ist die mit Abstand vom höchsten Anteil der PropTechs als größte Hürde bezeichnet (33%) worden.

Fehlendes Vertrauen der Entscheider in PropTech oder konkrete Lösungen wird jeweils als deutlich verstärktes Problem wahrgenommen.

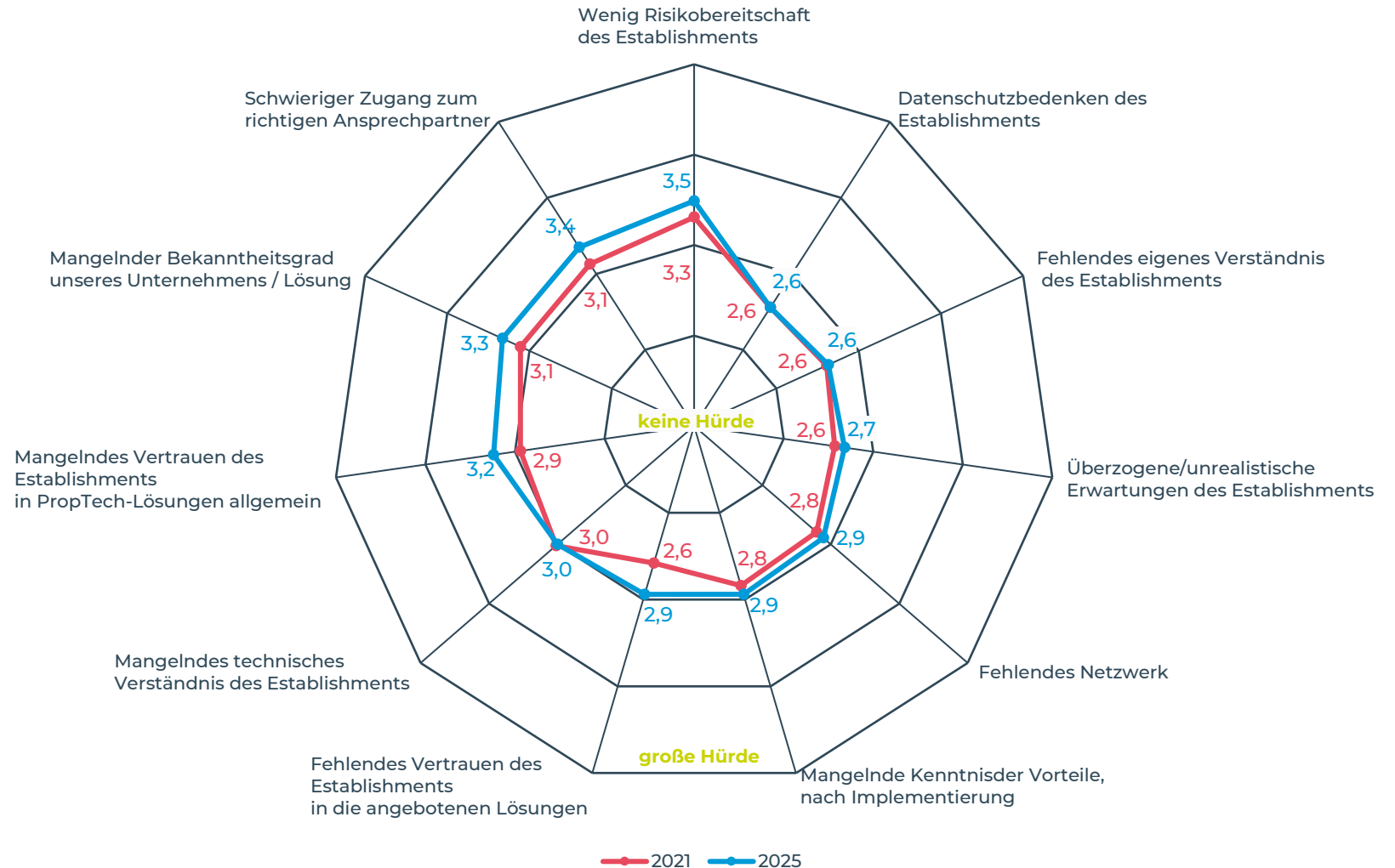


Abb. 21 Herausforderungen im Verkaufsprozess und in der Zusammenarbeit mit Kunden & Partnern

Business-Priorität & Strukturen fehlen

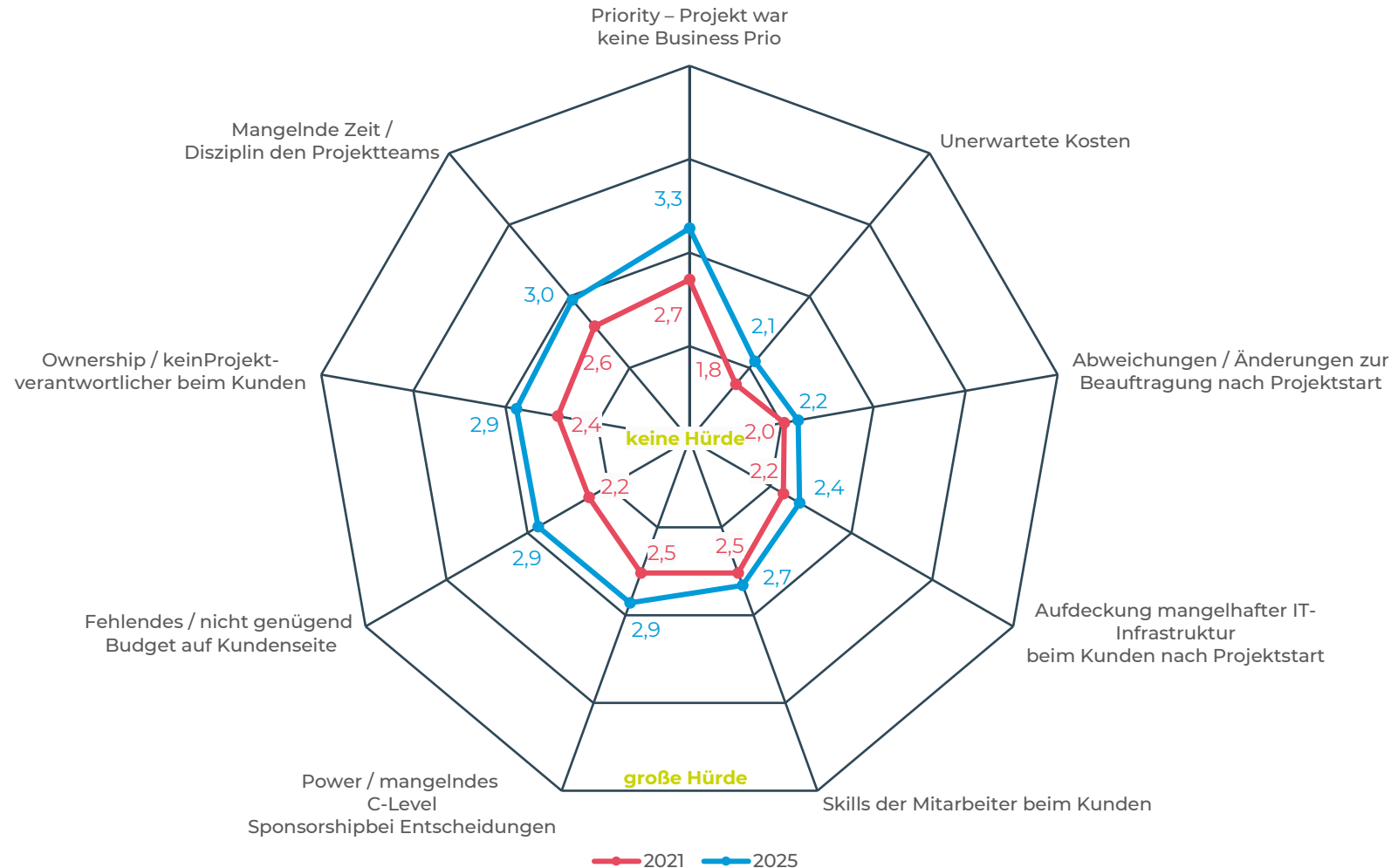


Abb. 22 Herausforderungen bei der Implementierung

Nach erfolgreichem Produkt/Service Verkauf folgt die Implementierung. Auch in dieser Phase haben sich die Hürden verstärkt. Zum Teil enorm im Vergleich zu 2021.

Mit Abstand größte Herausforderung und deutlich stärker als vor drei Jahren scheitern Implementierungsprojekte an der fehlenden Priorisierung bei den Corporates (30%).

Die weiteren Hürden zeichnen ein düsteres Bild vom Zustand der Bau- und Immobilienunternehmen in puncto Digitalisierung: Mangelnde Zeit oder Disziplin bei den Projektverantwortlichen oder gar fehlende Verantwortliche, fehlendes Budget oder mangelnde C-Level-Durchsetzungsstärke oder –Willen von Entscheidungen blockieren die Einführung von PropTech Lösungen in der Branche.



06.

Erfolgsfaktoren der PropTechs



Marketing & Positionierung als Wachstumshebel

Wer Business gewinnen will, braucht in erster Linie den Zugang zum richtigen Ansprechpartner (51%) und dafür ein gutes Vertriebsteam zur Durchdringung der Entscheidungsstrukturen beim Kunden, was für 43% Erfolgsfaktor für Wachstum ist..

Ein gutes und starkes Netzwerk in der Immobilienbranche haben im PropTech Sektor 40% als entscheidend für ihr Wachstum identifiziert. Zur persönlichen Positionierung kommt die Wichtigkeit zur Positionierung von Marke und Unternehmen, um die eigene Bekanntheit zu steigern.

Es zeigt sich, dass die Erfolgsfaktoren für das Wachstum von PropTechs in erster Linie im starken Sales und hoher und gezielter Schaffung von Bekanntheit liegen, sowie darin, die Branchenstrukturen zu verstehen und für sich zu nutzen.

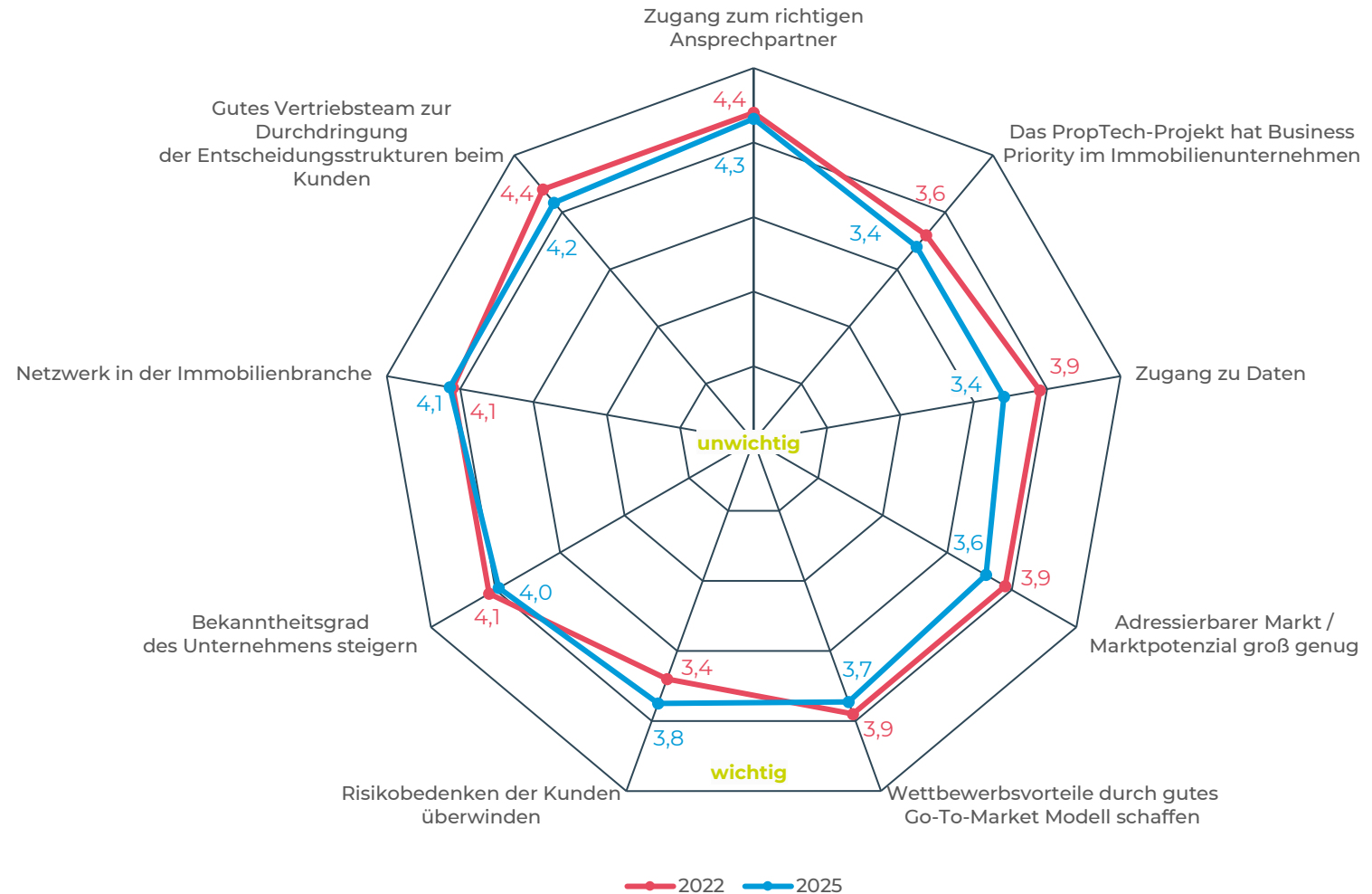


Abb. 23 Erfolgsfaktoren für Wachstum

Marktpotenzial entscheidend für Finanzierung

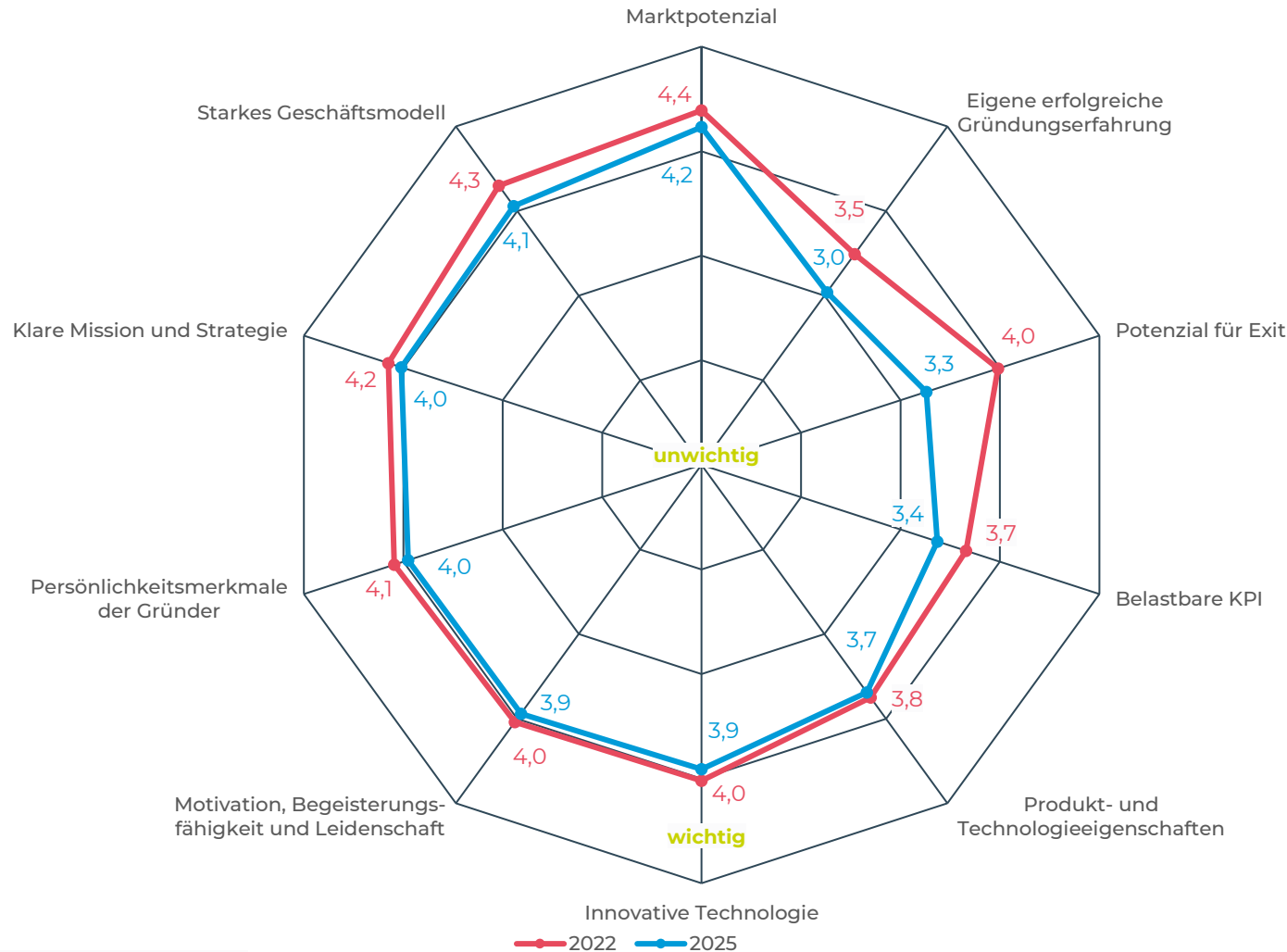


Abb. 24 Erfolgsfaktoren für Finanzierungsrunden

Erfolgreiche Finanzierungsrunden sind kein Zufall.

Im Verhältnis zur Pandemie-Zeit ist die Relevanz verschiedener Erfolgsfaktoren überwiegend gleich wichtig geblieben. In ihrer Wichtigkeit sind die Punkte aber insgesamt weniger stark bewertet.

Attraktives Marktpotenzial ist aus Sicht von über **50%** der PropTechs das entscheidendste Argument, Investoren zu überzeugen. Ein starkes Geschäftsmodell, klare Positionierung mit Mission und Strategie sowie die Persönlichkeiten der Gründer und ihre Motivation, Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft für ihr PropTech bleiben Erfolgsrelevant.

Überraschenderweise haben die Bedeutung von belastbaren KPIs, einer klaren Exit-Perspektiven-Benennung, sowie Gründungsvorerfahrung eine deutlich geringer-gewichtete Rolle als zuvor.



07.

Kommentar & Ausblick, Verzeichnisse



Corporates aufgewacht: Profitiert und redet darüber!

Erneut halten die Innovationstreiber des PropTech-Sektors den etablierten Unternehmen der Bau- und Immobilienbranche den Spiegel vor – mit klaren Einschätzungen zum Reifegrad in Sachen Transformation, Digitalisierung und Zukunftsfähigkeit. Erneut beweist die dynamische PropTech-Landschaft, wie kontinuierlich sie sich in der Branche etabliert. Erneut ermöglicht die PropTech Germany Studie einen tiefen Blick hinter die Kulissen dieser inoffiziellen Forschungs- und Entwicklungsabteilung unserer Industrie – ehrlicher, präziser und authentischer, als es klassische Unternehmensumfragen je könnten.

Die Hürden für Markteintritt, Vertrieb und Implementierung digitaler Lösungen sind deutlich gestiegen – und spiegeln damit den Status quo vieler etablierter Unternehmen wider: Der Wandel zur Zukunftsfähigkeit erfolgt nur schleppend. Es fehlt an digitalem Veränderungsdruck, an Risikobereitschaft und an der klaren Priorisierung digitaler Geschäftsmodelle. Gleichzeitig zeigt sich: Auch PropTechs stehen vor anspruchsvollen Aufgaben – insbesondere beim Verständnis von Marktmechanismen, Strukturen, Vertriebsprozessen und Kapitalakquise. Und eine zentrale Besonderheit bleibt: Erfolgreiches Business in der Bau- und Immobilienwirtschaft ist und bleibt ein starkes „People's Business“.

Die Lektion ist eindeutig: Wer die Spielregeln der Branche nicht versteht, sie ignoriert oder glaubt, dass ein gutes Produkt alleine ausreicht, um Abschlüsse zu erzielen – ohne Fokus auf Markenbildung, Positionierung und Vertrieb – wird scheitern. Umgekehrt sind die Erfolgsfaktoren heute weniger eindeutig als noch vor wenigen Jahren. Doch eines bleibt klar: Netzwerke, Sichtbarkeit von Marken und Köpfen sowie ein starker Vertrieb sind essenzielle Hebel für Umsatz und Skalierung.

Die Stimmung der PropTechs? Verhalten positiv – auf dem niedrigsten Niveau seit Jahren. Die Rolle von Wagniskapital als Wachstumshebel wird deutlicher denn je. Gleichzeitig zeigt sich: PropTechs müssen die gleichen Anforderungen an Skalierbarkeit, belastbare Geschäftsmodelle und überzeugende Storylines erfüllen wie Startups in anderen Tech-Sektoren – obwohl ihre Produkte, Entwicklungszyklen und Vertriebsprozesse oft deutlich länger dauern. Trotz aller Skepsis bleibt ESG im Fokus. Nachhaltigkeitslösungen werden verstärkt nachgefragt – und sorgen bei den entsprechenden Anbietern für konkrete Aufträge und Umsatzsteigerungen. Ein Wermutstropfen bleibt: Die mangelnde Transparenz der Branche zeigt sich auch bei den PropTechs. Nur ein Bruchteil der Finanzierungsrunden wird öffentlich kommuniziert. Dabei wären laute, gute Erfolgsgeschichten essenziell, um die dringend notwendige digitale Transformation in der Fläche zu entfachen. Immerhin: Daten ermöglichen Messbarkeit – und damit lässt sich der Mehrwert der PropTechs klar belegen: geringere Kosten, kürzere Projektlaufzeiten, mehr Effizienz, verbesserte Nachhaltigkeitskennzahlen und höhere Renditen. Der Blick in andere Branchen – oder auf die zunehmenden Insolvenzen im Projektentwicklersegment – zeigt deutlich, welche Konsequenzen fehlender Wandel und mangelnde Resilienz haben.

Die Lösungen sind da. Nutzt sie. Tut Gutes, übernimmt Verantwortung. Sprecht darüber. Inspiriert andere – und profitiert dabei selbst.



Beste Grüße,

Sarah Schlesinger,
blackprintpartners GmbH

Literaturverzeichnis

- **blackprint PropTech Report 1.HJ 2023**
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-hj1-2023>
- **blackprint PropTech Report 2022**
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-2022>
- **blackprint PropTech Report 2023**
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-2023>
- **blackprint PropTech Report HJ1 2024**
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-hj1-2024>
- **blackprint PropTech Report 2024**
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-2024>
- **blackprint Website**
<https://www.blackprint.de/>
- **dena-Gebäudereport 2025 - Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)**
<https://www.dena.de/infocenter/gebaeudereport-2025/>
- **Digitalisierungsstudie 2024 von ZIA und EY Real Estate**
<https://zia-deutschland.de/pressrelease/digitalisierungsstudie-2024-von-zia-und-ey-real>
- **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>
- **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-2021Studie.pdf>
- **PropTech Germany 2022 Studie**
https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2022/07/PropTech-Germany-2022Studie_final.pdf
- **PropTech Germany 2023 Studie**
<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2023/05/PropTech-Germany-2023Studie.pdf>
- **PropTech Germany 2024 Studie**
<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2024/12/PropTech-Germany-2024-Studie.pdf>
- **Transform to Succeed Studie von Drees & Sommer und der Technischen Hochschule Aschaffenburg**
<https://www.dreso.com/de/unternehmen/shared-content/publikationen/transform-to-succeed-digitalisierungsstudie-2025>

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildungen

	Seite
01_Teilnehmende PropTechs REAL Pitches 2025 – PropTech Germany Map 2025 by blackprint	5
02_Immobiliennutzungsarten, in denen PropTechs aktiv sind (Mehrfachnennungen berücksichtigt)	7
03_Hauptfokus-Einordnung der PropTech im Immobilienlebenszyklus	8
04_Einordnung der PropTechs nach Wertschöpfungsstufen (Mehrfachnennung berücksichtigt)	8
05_Übersicht zu den von den Gründern gehaltenen Unternehmensanteilen nach Anzahl der Mitarbeiter	9
06_Zielgruppen der PropTech (geclustert nach Lebenszyklus der Immobilie)	11
07_Übersicht Entwicklungsstadium der PropTech Produkte	12
08_Übersicht der Zielgruppen, die PropTechs adressieren	12
09_Basistechnologien der PropTech Produkte	13
10_Art der Auslieferung an den Kunden	13
11_Einnahmeströme/Main Revenue Streams von PropTechs	14
12_Mehrwertstiftung durch PropTech Lösungen	15
13_Einschätzung der Auftragslage	17
14_PropTech Umsätze 2024 (in €)	18
15_Veränderung des PropTech-Auftragsvolumen durch Nachhaltigkeitsdruck	19
16_Art des wahrgenommenen exogenen Drucks im Jahresvergleich	20
17_Auswirkung der Veränderung auf die Geschäfte der PropTechs	20
18_PropTechs mit erfolgreicher Finanzierungsrunde im Jahresvergleich	22
19_Investmentbereitschaft von Wachstums-Kapitalgebern verändert im Vergleich zum Vorjahr	22
20_Herausforderungen beim Aufbau des Geschäftsmodells	24
21_Herausforderungen im Verkaufsprozess und in der Zusammenarbeit mit Kunden & Partnern	25
22_Herausforderungen bei der Implementierung	26
23_Erfolgsfaktoren für Wachstum	28
24_Erfolgsfaktoren für Finanzierungsrunden	29

Tabellen

01_PropTech Cluster	3
02_Top 5 ESG-Aspekte	21