

# PROPTech GERMANY 2023 STUDIE



Diese Studie ist ein Kooperationsprojekt von:



Angesichts multipler Zukunftsherausforderungen, die die Planungs-, Bau- & Immobilienwirtschaft zu bewältigen hat, sind PropTechs als „Forschungs- & Entwicklungseinheiten“ der Branche sowie Entwickler notwendiger digitaler Lösungen und innovativer Geschäftsmodelle wichtiger denn je. Indikatoren wie Stimmungslage, Reifegrad, Marktstatus und Erfolgsfaktoren geben in dieser 4. Studienrunde Auskunft über die Perspektive des PropTech Sektors als Treiber der digitalen Transformation und des nachhaltigen Wandels, insbesondere auch in puncto ESG.

**Sarah Schlesinger,**  
blackprintpartners GmbH

In dieser 4. 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. Wichtige Anregungen und durchaus gemeinsame Perspektiven liefern wir in dieser Studie.

**Prof. Dr. Verena Rock,**  
TH Aschaffenburg

## Impressum

**Autoren:** Prof. Dr. Verena Rock MRICS  
Sarah Schlesinger

**Datenauswertung:** Leander Schulz

**Layout:** Nathalie Nix

**ISSN:** 2747-7649

**Aschaffenburg/ Frankfurt**  
- Mai 2023



# MANAGEMENT SUMMARY

Die PropTech Germany Studie 2023 befasst sich im 4. Jahr mit dem PropTech Sektor. Sie beinhaltet in diesem Jahr erstmals auch die 2021 im Studienkanon separat veröffentlichte Auswertung der Digital Leaders in Real Estate Umfrage. Die Studie basiert auf der deskriptiv-statistischen Auswertung zweier Onlinefragebögen, die von 184 PropTech Unternehmen bzw. 36 Vertretern etablierter Bau- & Immobilienunternehmen ausgefüllt wurde und deren Ergebnisse in den direkten Vergleich gesetzt werden können.

## Positive Stimmung: 2022 wirtschaftlich erfolgreich

Das durchschnittliche Gründungsjahr der teilnehmenden PropTechs ist 2018. Mit durchschnittlich 2,5 Jahre von Gründung bis Produktlaunch ist die Dauer der PropTech-Produktentwicklung immer noch sehr lang.

Die Auftragslage 2022 bleibt stabil positiv: **75%** der PropTechs haben etwas bis merklich mehr Neugeschäft als im Vorjahr verzeichnet. Der Erfolg liegt in einem vermehrten Interesse der Digital Leaders - trotz oder gerade wegen des Krisenjahres - begründet: **38,9%** gaben für 2022 ein leicht bis stark vermehrtes Interesse ihres Unternehmens an der Beauftragung von PropTechs an.

## Zukunftsprognosen optimistisch

Die Zukunftsprognose ist leicht gedämpft im Verhältnis zu den Vorjahren, aber grundlegend positiv. 90,2% aller PropTechs sehen etwas bis merklich mehr Neugeschäft 2023 bis 2025 auf sie zukommen. Dies bestätigen die Digital Leaders: **100%** sehen ein mittleres bis sehr hohes Wachstumspotential des Sektors in den kommenden drei Jahren, allerdings scheint die eigene Beauftragungsbereitschaft in 2023 zu stagnieren. 13,3% weniger Branchenunternehmen attestieren sich ein leicht bis stark vermehrtes Interesse an der Beauftragung von PropTechs als in 2021.

## PropTech Umsatz: Sektor zeigt Wachstum

Der PropTech Umsatz ist gestiegen. Es zeigt sich eine Umsatz-Erhöhung in der Entwicklungsanalyse 2021, 2022 bis 2023: **32,1%** = Anteil PropTechs mit Umsatz zw. 500k und 2 Mio. €, allerdings scheint die Marktlage doch eine Analyse-Auffälligkeit zu bewirken: 0% der Teilnehmer geben Umsatz über 2 Mio. an, während dies 2021 bzw. 2022 noch 11,9% (bzw. 13,2% waren)

## Ausgaben für PropTech Lösungen deutlich gestiegen

Die etablierten Branchenunternehmen geben deutlich mehr für PropTech Lösungen aus, woraus sich eine höhere Einsatz- und Investitionsbereitschaft ablesen lässt: **50%** der Digital Leaders investieren >50k € in PropTech Lösungen p.a., während dies 2021 nur 15% waren. Der Anteil derjenigen, die nur 0 bis 5k € investieren, ist fast hälftig von 48% auf 25% gefallen.

## Datendigitalisierung & ESG sind Haupt-Einsatzfelder

Die wichtigsten PropTech Einsatzgebiete sind Daten & ESG. Ein Großteil der Digital Leaders ist (noch) mit grundlegenden Hausaufgaben der digitalen Transformation sowie der Bewältigung drängender Nachhaltigkeitsanforderungen auf Unternehmens- wie auch Immobilienebene beschäftigt.

62,1% der Digital Leaders arbeiten mit PropTechs an ihrer digitalen Daten-Verfügbarkeit bzw. -Verfügbarmachung → während die fehlende Daten-Verfügbarkeit 2021 noch als größte Hürde gewertet wurde.

55,2% im Bereich der ESG-Transformation der Gebäude → nachdem sich 2021 noch **69%** der Digital Leaders deutlichen Druck zur Digitalisierung durch ESG attestierten, zeigt sich hier der manifestierte Umsetzungsdruck.

Im laufenden Immobilienmanagement ist

der Einsatz von PropTech Lösungen insgesamt am stärksten: Mind. 1/4 aller Digital Leaders setzen PropTechs jeweils in den Bereichen Property Management, Vermietung, Mieterkommunikation, Portfolio-/Assetmanagement ein.

ESG bleibt zukünftig Haupttreiber und Motivationsgrundlage für den Einsatz von PropTechs durch die Digital Leaders. Die digitale Transformation scheint voranzuschreiten: Das Interesse an Grundlagen-Digitalisierungs-Tools nimmt perspektivisch ab. Der Bedarf an Management-Tools für den laufenden Betrieb bleibt hoch.

In den folgenden Bereichen steigt das Interesse der Digital Leaders an PropTech-Lösungen perspektivisch im Verhältnis am stärksten:

1. Vertragsmanagement (+11,2%)
2. Facility Management (+7,8%)
3. Lageanalyse (+1,4%)

### **PropTechs im Immobilienlebenszyklus: Breit verfügbar, aber mit deutlichem Potential**

PropTech-Lösungen decken sehr breit alle Wertschöpfungsstufen im Immobilienlebenszyklus und alle Nutzungsklassen ab. 48% aller PropTechs liefern im Hauptfokus Lösungen für den Betrieb der Immobilie. 53% legen ihren Hauptfokus auf die Nutzungsklasse Wohnen. **>90%** aller PropTech Lösungen sind im Bereich Wohnen einsetzbar.

Mit zunehmendem Reifegrad des PropTech Sektors steigt die Fokussierung: PropTechs sind in durchschnittlich in 4,3 Wertschöpfungsstufen tätig, während dies 2021 noch 6,1 waren. Gleichzeitig sind die Lösungen für durchschnittlich 6,8 Nutzungsklassen (zuvor 5) einsetzbar.

Property Management, Projektentwicklung, Asset Management, Sanieren, Metering & Energiemanagement sowie Betreuungskonzepte & Zusatzservices gehören zu den Top abgedeckten Bereichen der PropTechs und gleichzeitig zu den Wertschöpfungsstufen mit der größtem Potentialeinschätzung durch Branchenunternehmen.

Baumanagement & -Steuerung, Bauweisen & Baumaterialien, Gebäudeauto-

mation und BIM liefern PropTechs Skalierungschancen, da hier die Digital Leaders Potentiale sehen, die PropTechs diese Bereiche bisher jedoch untergeordnet adressieren.

Insbesondere der Wohnungswirtschaft liefern PropTechs ungenutztes Lösungspotential.

### **Digitalisierungs-Reifegrad der Digital Leaders gestiegen**

Die Schere zwischen Late Movers und Early Adopters geht breiter auseinander. Wer 2021 von den Branchenunternehmen schon auf einem erhöhten PropTech Nutzungsniveau war, hat es in der Zwischenzeit durchschnittlich auf ein konsequentes PropTech Nutzungslevel von über 10 PropTech-Lösungen gebracht. Doch immer noch gehört eine Mehrheit von **56%** zu den jetzt erst mit der Digitalisierung startenden Unternehmen mit 0-1 bzw. 2-3 PropTech-Lösungen im Einsatz.

Top-Influencer für die PropTech Auswahl sind die operativ Verantwortlichen (39%) bzw. die Fachabteilung inkl. Führungskraft insgesamt (53%). Noch deutlicher fällt die Wahl als Top-Entscheider für den PropTech-Einsatz auf den CEO (56%), der damit in seiner Relevanz im Verhältnis zu 2021 deutlich zugenommen hat. Digitalisierung ist also großteils strategische Führungsaufgabe.

Nur **64%** haben einen Digitalisierungsbeauftragten. Angesichts der hohen Priorität von Digitalisierung 89% der Digital Leaders zeigt sich so eine noch stärkere Kluft. Insgesamt zeigt sich ein noch unreifes Gesamtverständnis von Digitalisierung und ein bisher insgesamt frühes Entwicklungsstadium des Digitalisierungs-Setups bei den Branchenunternehmen. 56% der Digital Leaders attestieren ihren Unternehmen aber eine hohe bis sehr hohe Veränderungsbereitschaft, um künftig besser PropTech Lösungen zu implementieren.

### **PropTech als Innovationstreiber der Bau- & Immobilienwirtschaft**

**75,0%** aller Digital Leaders attestieren PropTechs einen hohen bis sehr hohen Stellenwert als Innovationstreiber für die Branche. Die Digital Leaders wünschen



sich von PropTechs mehr Lösungen zur Nachhaltigkeits-Anforderungserfüllung, Effizienzsteigerung auf Immobilien- sowie Unternehmensebene, bzgl. Datennutzung und formulieren Anforderungen an die PropTech Produkte, die einfach, sicher, qualitativ, schneller aber nicht teurer, anwenderfreundlich – und aus Sicht der Entscheider – am liebsten aus einer Hand kommen sollen.

#### Veränderungstreiber

Sowohl PropTechs wie Digital Leaders sehen Nachhaltigkeitsregulatorik als Top-Veränderungstreiber, wobei die Digital Leaders diesem Punkt mehr als doppelt so viel (39% vs. 18%) Relevanz zuschreiben. Die PropTechs bewerten den (teils daraus entstehenden) Digitalisierungsdruck (42%) als den mit Abstand wichtigsten Veränderungstreiber für ihre Geschäfte, während aus Sicht von 31% der Digital Leaders die Zinsentwicklung als Top 2 am deutlichsten ihr Business beeinflusst.

#### Erfolgsfaktoren

Auch bezogen auf Erfolgsfaktoren von PropTechs wurden sowohl diese selbst, als auch die Digital Leaders befragt. Ergebnis der Analyse: PropTechs brauchen nach eigenen Angaben ein starkes Vertriebsteam, Zugang zu den richtigen Ansprechpartnern, ein starkes Netzwerk in die Branche, die Steigerung ihres Bekanntheitsgrades und den Zugang zu Daten. Digital Leaders attestieren, dass PropTechs neben dem ihrer Einschätzung nach wichtigsten Faktor Zugang zum richtigen Ansprechpartner, klare Positionierung der Produkteigenschaften sowie Wettbewerbsvorteile durch gute Go-To-Market-Modelle schaffen müssen.

Als Wachstumstreiber zählt auch Wagniskapital. Eine leicht verringerte Quote von 41% der PropTechs hatte im Vergleich zum Vorjahr eine erfolgreiche Finanzierungsrunde in 2022. Davon sammelten 67% lediglich unter 1 Million Euro ein, was bei den Grown ups definitiv keine Wachstumsfinanzierungsrunden gewesen sein können. Immerhin: im Krisenjahr 2022 ist die Dauer des Fundraising-Prozesses leicht auf 4,8 Monate gesunken.

PropTechs attestieren Wagniskapitalgebern gestiegene Quoten von schwach bis stark gesunkener Investitionsbereitschaft. Die Erfolgsfaktoren für eine Finanzierungsrunde werden dabei nochmals wichtiger: das Marktpotential der eigenen Lösung sowie ein starkes Geschäftsmodell gelten nach wie vor als A und O. Gleichwertig im Anschluss folgen die Persönlichkeitsmerkmale der Gründer (Digital Real Estate gleich People Business?), Motivation, Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft sowie eine klare Mission und Strategie.

#### Expansion

Die Expansionsaktivität im PropTech Sektor hat stark zugenommen. Waren es zuletzt 1,7, sind PropTechs jetzt durchschnittlich in 4 Ländern aktiv. Die Expansionspläne sind gegenüber dem Vorjahr jedoch deutlich gedämpfter. Wesentlicher Zielmarkt deutscher PropTechs ist die DACH-Region, gefolgt von Frankreich und Großbritannien und USA.

Trotz der angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage und auch der Notwendigkeit der Digital Leaders, Drucksituationen im Kerngeschäft zu lösen, scheinen PropTechs in ihren kurzfristigen Wachstumsperspektiven zwar gebremst, aber immer noch auf einem positiven Entwicklungspfad.

#### **Breite PropTech-Abdeckung von ESG-Themen**

**59%** der PropTechs, sehen ein leicht bis stark gestiegenes Auftragsvolumen durch den im Markt vorhandenen Nachhaltigkeitsdruck.

100% der Digital Leaders sehen die Hauptnutzen von PropTechs beim Faktor E wie Environmental, während PropTechs zu 56% ihren Hauptfokus auf dem E, zu 24% auf dem S und zu 11% auf dem G sehen. 9% aller PropTechs sehen keinen Beitrag ihrer Lösung zu ESG.

ESG ist massiver Veränderungstreiber für den PropTech Sektor. Als die drei wesentlichsten ESG-bedingten Faktoren benennen PropTechs als ihr Business beeinflussend gesetzliche Regulatorik (37%), veränderte Kundenanforderungen (29%)

und die Marktstimmung (19%). Digital Leaders sehen als exogenen Veränderungsdruck auf ihr eigenes Business zu 54% ebenfalls die gesetzliche Regulatorik als dominant, gefolgt von Nachhaltigkeitsanforderungen für Investoren (31%).

Der ESG-Druck wirkt positiv für den PropTech-Sektor durch mehr Umsatz (19%), neue Kooperationen (11%) sowie neue Zielgruppen (8%). ESG bringt allerdings auch Handlungsbedarf zur Anpassung der eigenen Unternehmensausrichtung durch veränderte Kundenansprache (15%, angepasster Sales-Strategien (14%), neue Produkte (11%) sowie Produktanpassungen (9%).

#### **Die Top E-Themen aus Sicht der PropTechs:**

1. CO2-Neutralität
2. Ressourcenschonung
3. Energieverbrauchsmanagement
4. Carbon Footprint  
(Unternehmensebene)

#### **Die Top E-PropTech Lösungen aus Sicht der Digital Leaders:**

1. Energieverbrauchsmanagement
2. CO2-Neutralität Immobilien
3. Metering & Sensorik
4. Carbon Footprint  
(Unternehmensebene)

Für das hochrelevante Spannungsfeld ESG gibt es eine hohe Lösungsbreite, die alle Teilaspekte von Environmental, Social und Governance umfasst. Nachhaltigkeit ist po-

sitiver Veränderungstreiber, sorgt bereits für zusätzliche Erfolge bei den PropTechs und eröffnet neue Chancen.

#### **Die Zukunft des PropTech Sektors**

Die PropTech Germany Studienreihe zeigt deutlich die Entwicklungen im PropTech Sektor auf, der trotz schwieriger Marktlage ein mehrheitlich wirtschaftlich erfolgreiches Jahr 2022 verzeichnet, auf positive Veränderungstreiber insbesondere ESG trifft und sich selbst Wachstumsprognosen in den kommenden drei Jahren attestiert. Die nur leicht im Digitalisierungsreifeegrad weiterentwickelten Branchenunternehmen bestätigen die positive Zukunftsprognose für den PropTech-Sektor und belegen anhand von Stimmungsangaben, Wünschen und messbaren Handlungsfeldern den weiter steigenden Bedarf von den als Innovationstreibern der Bau- & Immobilienwirtschaft wahrgenommenen PropTechs.

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1. Einführung</b> .....	<b>1</b>
1.1 Hintergrund der Studie .....	1
1.2 Methodik .....	1
1.3 PropTech-Definition, -Überblick und -Cluster .....	2
1.4 Digital Leaders in Real Estate - Definition, Überblick und Cluster .....	8
<b>2. PropTechs im Immobilienzyklus</b> .....	<b>9</b>
2.1 Einsatzbereiche von PropTech aus Sicht der Digital Leaders .....	9
2.2 PropTechs nach Wertschöpfungsstufen .....	12
2.3 PropTechs nach Immobiliennutzungsarten .....	16
<b>3. Stimmungslage und Markteinschätzung</b> .....	<b>18</b>
3.1 Stimmungslage im PropTech Sektor .....	18
3.2 Einschätzungen zum Wachstumspotential für PropTechs durch die Digital Leaders .....	21
3.3 PropTechs im Einsatz .....	22
3.4 Digitaler Reifegrad der Digital Leader Unternehmen .....	23
3.5 Kooperationen mit PropTechs .....	27
<b>4. Wachstumsperspektiven</b> .....	<b>30</b>
4.1 PropTechs als Innovationstreiber .....	30
4.2 Veränderungstreiber für den PropTech-Sektor .....	31
4.3 Erfolgsfaktoren .....	32
4.4 Wagniskapital & Skalierung .....	34
4.5 Expansion .....	38
<b>5. ESG</b> .....	<b>40</b>
5.1 ESG-Druck .....	40
5.2 ESG und PropTech-Lösungen .....	42
5.2.1 E wie Environmental .....	42
5.2.2 S wie Social .....	44
5.2.3 G wie Governance .....	44
<b>6. Synopse</b> .....	<b>46</b>
<b>7. Kommentar &amp; Ausblick</b> .....	<b>48</b>
<b>8. Literaturverzeichnis</b> .....	<b>50</b>



## 1.1 Hintergrund der Studie

Nach den sehr erfolgreichen PropTech Jahren 2021 und 2022 steht die Dynamik des PropTech Marktes 2023 nicht nur in der DACH-Region branchenweit unter Beobachtung. Aufgrund der herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der erfahrungsbasierten Zykleneinschätzung vieler etablierter Immobilienunternehmen wird dem Marktsegment PropTech eine Konsolidierungswelle bis hin zu einer schwindenden Durchsetzbarkeit digitaler Geschäftsmodelle vorausgesagt.<sup>1</sup> Hingegen ist nicht nur aufgrund der ESG-Welle, sondern auch aufgrund der erkennbaren Ineffizienz und Unwirtschaftlichkeit vieler traditioneller, überwiegend analoger Geschäftsmodelle der deutlich zunehmende Transformationsdruck in der Immobilienbranche nicht mehr zu negieren. In diesem Kontext zeigt sich, dass Immobilienunternehmen gerade jetzt Wettbewerbsvorteile durch ihre digitale Transformation und den Einsatz digitaler Lösungen generieren: Einige Vorreiterunternehmen haben bereits seit 2015/16 eine Digitalstrategie entwickelt, setzen PropTech Lösungen in ihrem Immobiliengeschäft ein, haben belastbare Kooperationen mit PropTechs aufgebaut oder verfügen sogar bereits über eigene digitale Ökosysteme mit funktionierenden Schnittstellen aller Stakeholder.

Im Studienkanon der PropTech Germany Studie und der Digital Leaders in Real Estate Studie kann das Herausgeberteam in 2023 zum ersten Mal einen direkten Vergleich mit den Ergebnissen der diesjährigen Digital Leaders in Real Estate Befragung präsentieren. In diesem Zusammenhang setzt die aktuelle Studie thematische Schwerpunkte in den Bereichen Markteinschätzung, ESG und Skalierung des PropTech Business. Nach einer deskriptiven Einordnung der beiden Teilnehmergruppen PropTechs und etablierte Immobilienunternehmen (Digital Leaders, gliedert sich die Ausarbeitung in folgende Kernabschnitte:

- PropTechs im Immobilienlebenszyklus
- Markteinschätzung
- Wachstumsperspektiven (Veränderungstreiber, Erfolgsfaktoren, Wagniskapital und Skalierung)
- ESG

## 1.2 Methodik

Die PropTech Germany 2023 Studie beinhaltet in diesem Jahr erstmals auch die Auswertung der neuen Digital Leaders in Real Estate Umfrage. Die Studie basiert auf der deskriptiv-statistischen Auswertung zweier Onlinefragebögen, deren Ergebnisse in den direkten Vergleich gesetzt werden können. Der PropTech-Fragebogen wurde anlässlich des Teilnahmeaufrufs zu den REAL PropTech Pitches an 749 PropTech-Unternehmen aus dem In- und Ausland per Priorität versandt. Insgesamt nahmen von Dezember 2022 bis Februar 2023 184 PropTechs an der Befragung teil, was einer Rücklaufquote (basierend auf dem Mailversand) von 24,6% entspricht. Der Digital Leaders Fragebogen wurde im Januar 2023 initiativ an 348 etablierte Immobilienunternehmen aus der DACH-Region per Priorität versandt. Hier nahmen insgesamt 36 Immobilienunternehmen teil, was (basierend auf dem Mailversand) einer Rücklaufquote von 10,3% % entspricht. Ebenso wurde in den sozialen Medien um die Teilnahme an der Umfrage geworben. Die geschlossenen Fragen des Fragebogens wurden aus den vorigen PropTech Germany 2022 und Digital Leaders 2021 Studien zum Zweck der Vergleichbarkeit zum Teil wieder aufgenommen, abgeleitet und zum Teil verdichtet. Themenbezogen werden in der folgenden Auswertung die Antworten der PropTechs direkt an den Aussagen der etablierten Immobilienunternehmen gespiegelt.<sup>2</sup> Vergleiche der PropTech- und Digital Leaders Studien werden im Kapitel 6 Synopse zusammengeführt.

<sup>1</sup>Vgl. u.a. Merkle (2023a): Die Investitionen in PropTechs sind 2022 weltweit gesunken, IZ 10/2023; Merkle (2023b): Aufwärtstrend des PropTechs Sektors ist vorerst gestoppt, IZ 7.2.23; Haufe.Immobiliien (2023): L'Immo Podcast mit Juan Ocampo: PropTechs – Konsolidierung wird ein großes Thema, 3.4.23; Ernst & Young (2023): Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2023, S. 29.

<sup>2</sup>Schwerpunkt der PropTech Germany 2022 Studie war u.a. auch das Thema ESG, jedoch weniger fokussiert als in der diesjährigen Studie.

## 1.3 PropTech-Definition, -Überblick und -Cluster

### PropTech-Definition

Technologiebasierte Lösungsansätze bzw. innovative Geschäftsmodelle für neue und bestehende Herausforderungen innerhalb der als integrativ zu betrachtenden Bau- und Immobilienwirtschaft bzw. mit Bezug zu den Immobilienlebenszyklusphasen lassen sich unter dem Begriff Property Technology, kurz PropTech, zusammenfassen. Die in diesem Bereich tätigen Start- und Grown-Ups, auch PropTech-Unternehmen (kurz: PropTechs) genannt, initiieren, entwickeln und implementieren neue Produkte und Dienstleistungen, die bestehende Prozesse oder Geschäftsmodelle optimieren oder diese disruptieren.<sup>3</sup>

### PropTech-Überblick

Von den 184 teilnehmenden Tech-Unternehmen ordnen sich selbst 69,6% als PropTechs ein (Vorjahr: 72,1%). Im Vergleich zu 2022 ist der Anteil von ConTech von 10,9% auf 12,5% gestiegen; ebenso haben Energy- und GreenTech Unternehmen ihren Anteil leicht ausgebaut (insgesamt 9,6%).

### Teilnehmende Unternehmen nach Tech-Sektoren

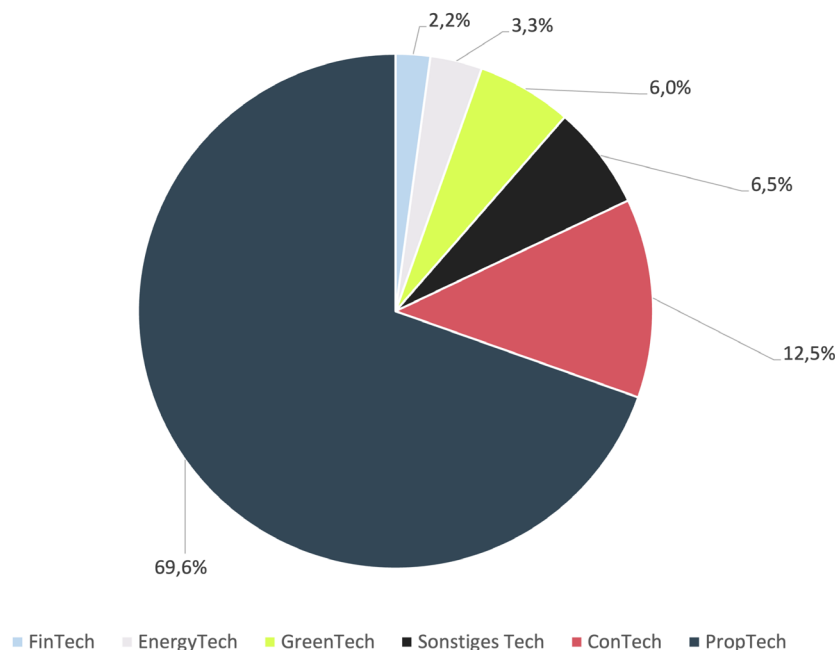


Abb. 1: Einordnung der teilnehmenden Unternehmen nach Tech-Sektoren

Bei der Betrachtung der Gründungsjahre der teilnehmenden PropTechs ergibt sich wie in den Vorjahren eine Verschiebung in Richtung der jüngeren Gründungsjahre, wobei das durchschnittliche Gründungsjahr 2018 ist und die meisten teilnehmenden Unternehmen (26,6%) in 2021 gegründet wurden.

<sup>3</sup> Vgl. blueprint PropTech Report 2022.

Dennoch ist die Mehrheit der PropTechs mit ihren digitalen Lösungen bereits im Entwicklungsstadium des laufenden Betriebs (72,8%) – hier gibt es kaum Veränderung gegenüber den Vorjahren. Trotz jungen Unternehmensalters schreiten PropTechs also nicht erst in den letzten Monaten in ihrer Entwicklung zur Marktreife schnell voran.

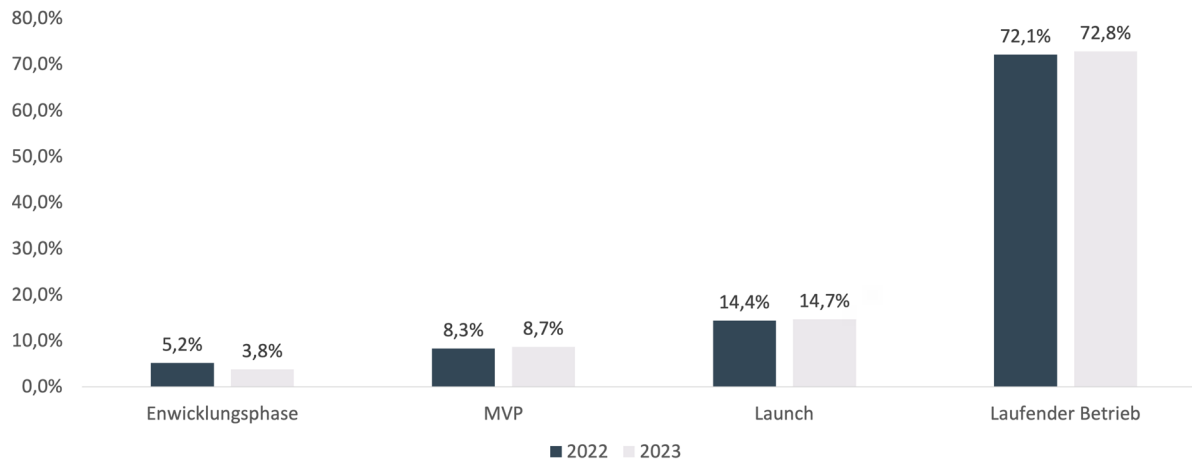


Abb. 2: Übersicht Entwicklungsstadium der PropTech Produkte im Vergleich 2022-2023

Zwischen Gründungsjahr und Launch des Produktes liegen durchschnittlich 2,5 Jahre. Damit ist die Dauer der PropTech-Produktentwicklung unverändert hoch.

Die wesentliche Zielgruppe ist auch in 2023 der B2B Bereich, den 69,0% der PropTechs bedienen. Dieser Anteil ist jedoch gesunken zugunsten von B2B2C Lösungen (25,0%) und B2C Produkten (6%). Hier ist es denkbar, dass es gerade im Bereich der Green- und EnergyTech (gestiegene Teilnehmerzahl aus diesen Segmenten) aktuell viele Digitallösungen gibt (insbesondere für die Wohnungswirtschaft), die den direkten Durchsatz zum Mieter erfordern.

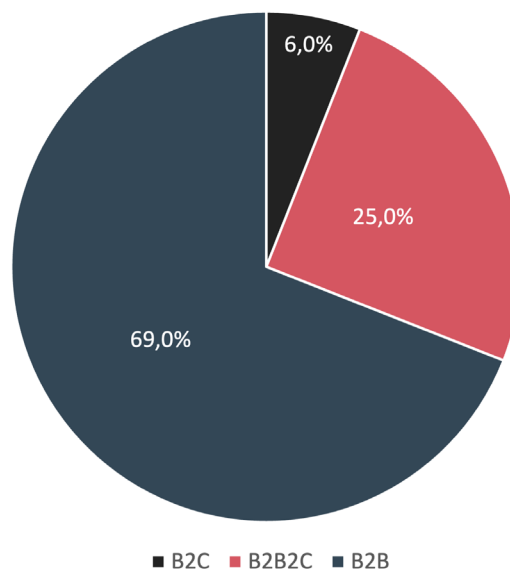


Abb. 3: Übersicht der Zielgruppen, die PropTechs adressieren



Die Mitarbeiterzahlen der PropTechs bewegen sich im Vergleich zu 2022 in ähnlichen Spannen. Der Anteil kleinerer Unternehmen stieg von 24,0% auf 33,2%, was wiederum auf das überwiegend junge Unternehmensalter der Teilnehmenden zurückgeführt werden könnte oder darauf, dass mit zunehmendem Digitalisierungsgrad der Branche zunehmend technologisch anspruchsvollere, dafür weniger personalintensive Lösungen entwickelt werden. Jedoch haben prozentual auch mehr Unternehmen mit 16 bis 25 Mitarbeitenden teilgenommen.

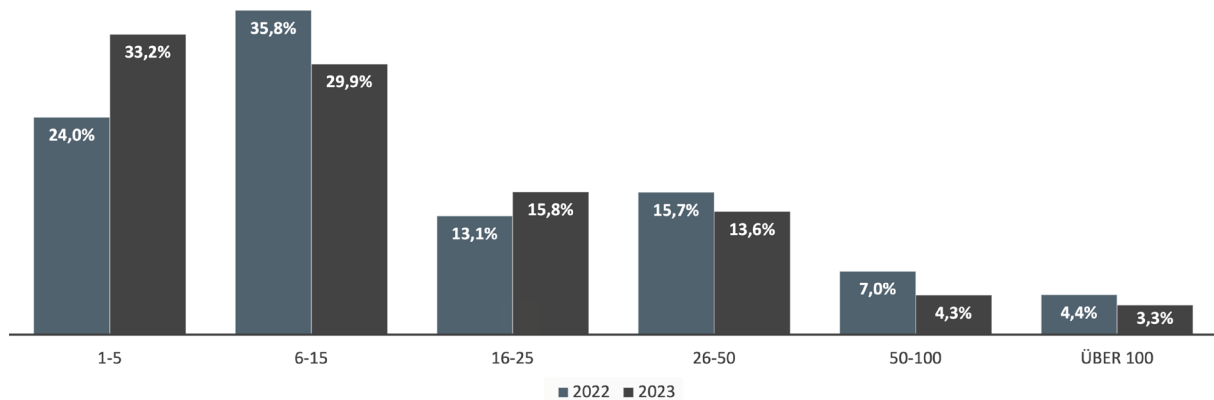


Abb. 4: Übersicht Entwicklung der Mitarbeiteranzahl von PropTechs im Vorjahresvergleich 2022 zu 2023 (Vollzeitäquivalenz)

### PropTech-Cluster

Die 184 Teilnehmenden wurden für weitere Auswertungen und zur Gegenüberstellung mit den Teilnehmenden des Vorjahres in drei klar abgrenzbare Cluster eingeteilt:<sup>4</sup>

Deutsche PropTech Start Ups, die sich in der Etablierungsphase ihrer Geschäftsentwicklung befinden (Gründungsjahr 2022 und jünger oder 2021 bzw. 2020 gegründet, Produktstatus Entwicklung, MVP oder Launch ab 2022) (Early Stager)

Deutsche PropTechs, die bereits im Markt etabliert sind (Grown Ups)

PropTech Unternehmen mit Hauptsitz im Ausland (Conquerer), die den Markteintritt nach Deutschland planen oder bereits vollzogen haben.

PropTech Cluster	Kriterien	Anzahl PropTechs
Grown Ups	Gründungsjahr 2019 oder älter Gründungsjahr 2020 oder 2021 + Projektstatus laufender Betrieb oder Launch vor 2022	101
Early Stager	Gründungsjahr 2022 oder jünger Gründungsjahr 2020 oder 2021 + Projektstatus Entwicklung MVP oder Launch vor 2022	58
Conquerer	PropTech mit Hauptsitz im Ausland	25

Tab. 1: Clusterung der PropTechs im Jahresvergleich

<sup>4</sup> Zur Zuordnung und Vergleichbarkeit wurde die Clusterung nach den kennzeichnenden Merkmalen Gründungsjahr, Produktentwicklungsstadium (Projektstatus) und Launchjahr 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, Pain Points und Erfolgsfaktoren haben, die es bei der Geschäftsentwicklung im PropTech Markt zu berücksichtigen gilt.

Die folgende Tabelle zeigt die Clusterung im Vergleich zu den beiden Vorjahren, wobei sich dieses Jahr im Vergleich zu 2022 ein um ca. 5 Prozentpunkte höherer Anteil Grown Ups ergibt. Der Anteil der Early Stager stieg um 10 Prozentpunkte, sank jedoch im Cluster Conquerer um ca. deutliche 16 Prozentpunkte. Möglich ist, dass viele ausländische PropTechs den Markteintritt nach Deutschland bereits vor der gesamtwirtschaftlichen Krise 2022/23 vollzogen hatten oder dass sie nun in ihrer Expansion aufgrund unklarer Perspektiven zurückhaltender agieren.

PropTech Cluster	2021	2022	2023
Grown Ups	57,8%	49,8%	54,9%
Early Stager	19,5%	21,0%	31,5%
Conquerer	22,7%	29,3%	13,6%

Tab. 2: Clusterung der PropTechs im Jahresvergleich

Bei den Umsätzen haben die PropTechs einen deutlichen Schritt nach vorn gemacht. Die höheren Umsatzsegmente sind gegenüber den Vorjahren überrepräsentiert, so dass 32,1% der diesjährigen Teilnehmenden und damit die Mehrheit bis 2 Mio. € Umsatz erzielen konnte. In diesem Jahr erreicht jedoch keines der PropTechs Umsätze im Cluster über 2 Mio. € (hier 11,9% und 13,2% in 2021 und 2022).

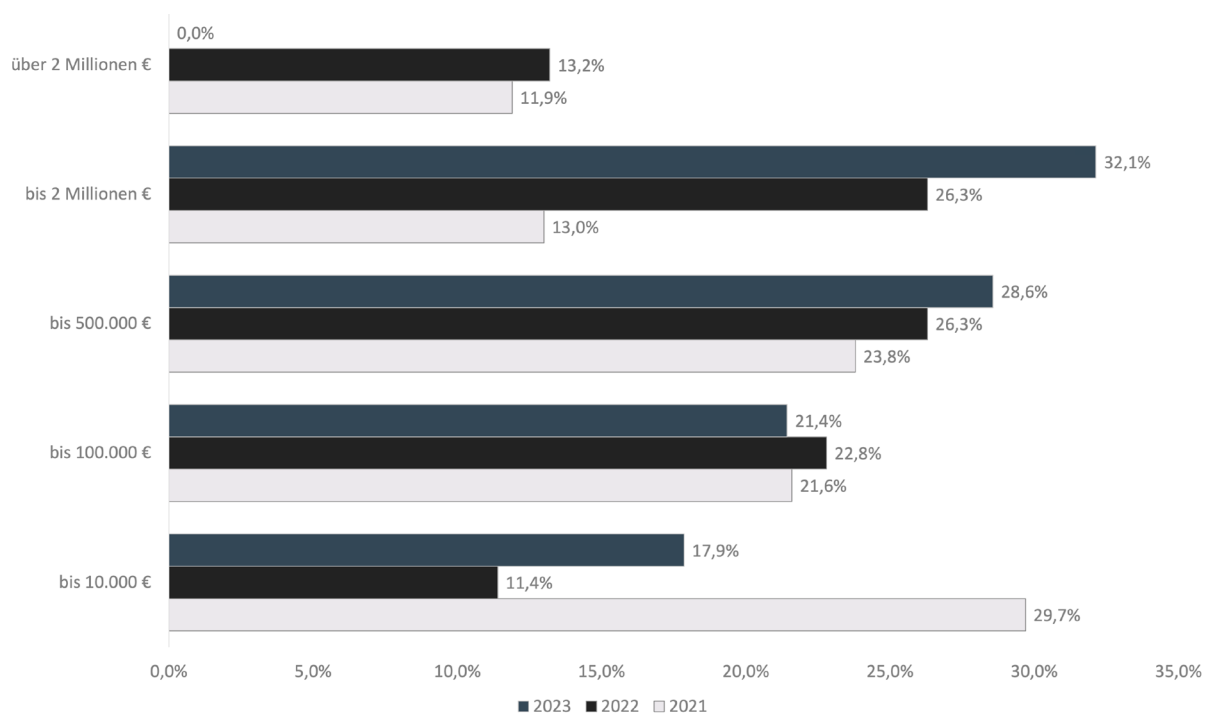


Abb. 5: Entwicklung der PropTech Umsätze 2021 bis 2023

Differenziert nach den o.g. PropTech Clustern zeigt sich in diesem Jahr erneut, dass die höchsten Umsätze bis 2 Mio. € überwiegend (zu über 70%) von PropTechs mit Produkten erzielt werden, die sich bereits im laufenden Betrieb befinden. Erstaunlich ist, dass in diesem Segment bis 2 Mio. € Umsatz auch über 10% PropTech Produkte liegen, die sich erst im Stadium eines MVP (Minimum Viable Product) befinden. Erwartungsgemäß dominieren in der niedrigsten Umsatzkategorie PropTechs mit Produkten im Entwicklungsstadium oder MVP.

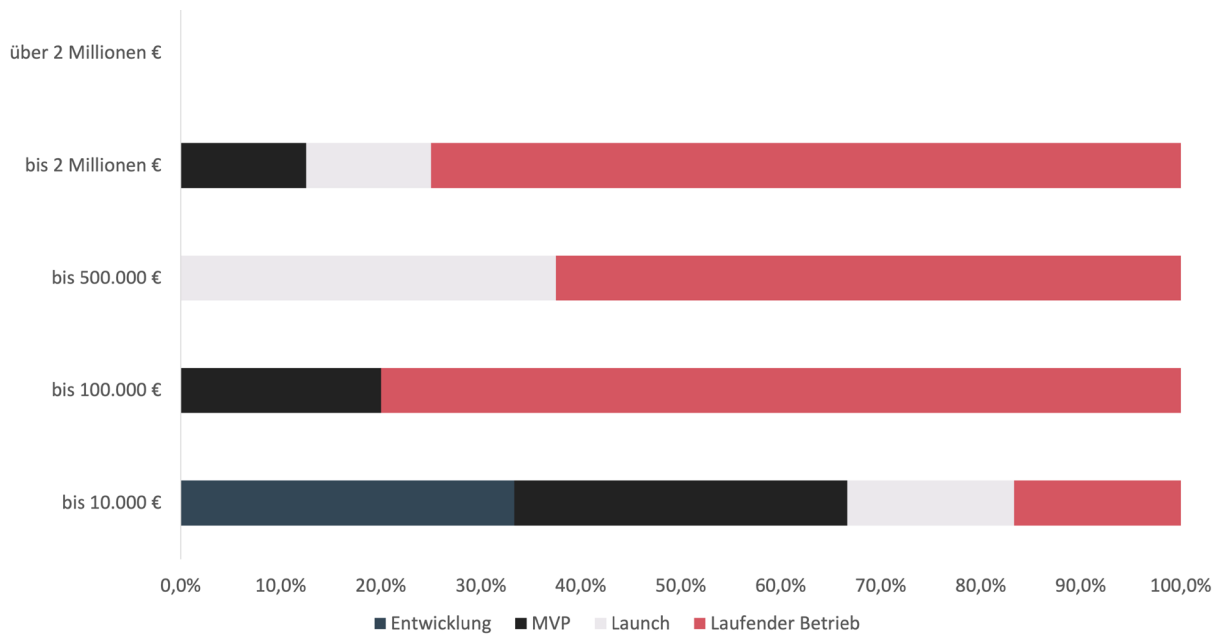


Abb. 6: Umsätze nach Entwicklungsstadium der PropTech Produkte

Die insgesamt gestiegenen Umsatzergebnisse spiegeln sich auch in den diesjährigen Ausgaben der Digital Leaders für PropTech-Lösungen wider.<sup>5</sup> Hier ist ebenfalls eine deutliche Steigerung gegenüber 2022 erkennbar – letztes Jahr dominierte mit über 47% noch die Gruppe der Digital Leaders, die nur bis zu 5.000 € pro Jahr für PropTech Lösungen ausgeben. Die Budgets wurden scheinbar also erhöht und auch ausgegeben. Immerhin 38,9% der diesjährigen Teilnehmenden investieren jährlich zwischen 50.000 und 1 Mio. € für PropTech Lösungen. Dies waren im vergangenen Jahr nur 7%.

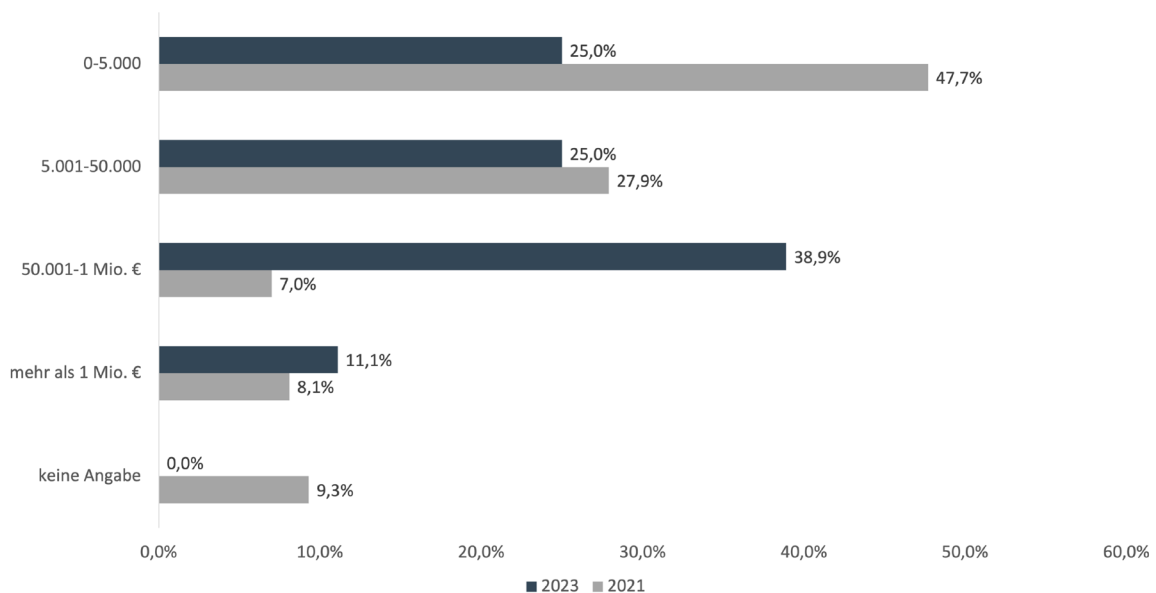


Abb. 7: Ausgaben der Digital Leader Unternehmen für PropTech Lösungen in Euro pro Jahr

Die Plattformtechnologie stellt für PropTechs weiterhin die klar dominierende Technologie dar, die bei ihren digitalen Lösungen im Einsatz ist. Mit ähnlichen Anteilen folgen auf Platz 2 und 3 AI (Artificial Intelligence), Big Data (eigentlich die Basis für AI) und IoT (Internet of Things). Am wenigsten werden Drohnen und Robotics als Basistechnologien der PropTech Produkte genannt.

<sup>5</sup> Vgl. auch ZIA/Ernst&Young (2022): Siebte Digitalisierungsstudie, S. 5.



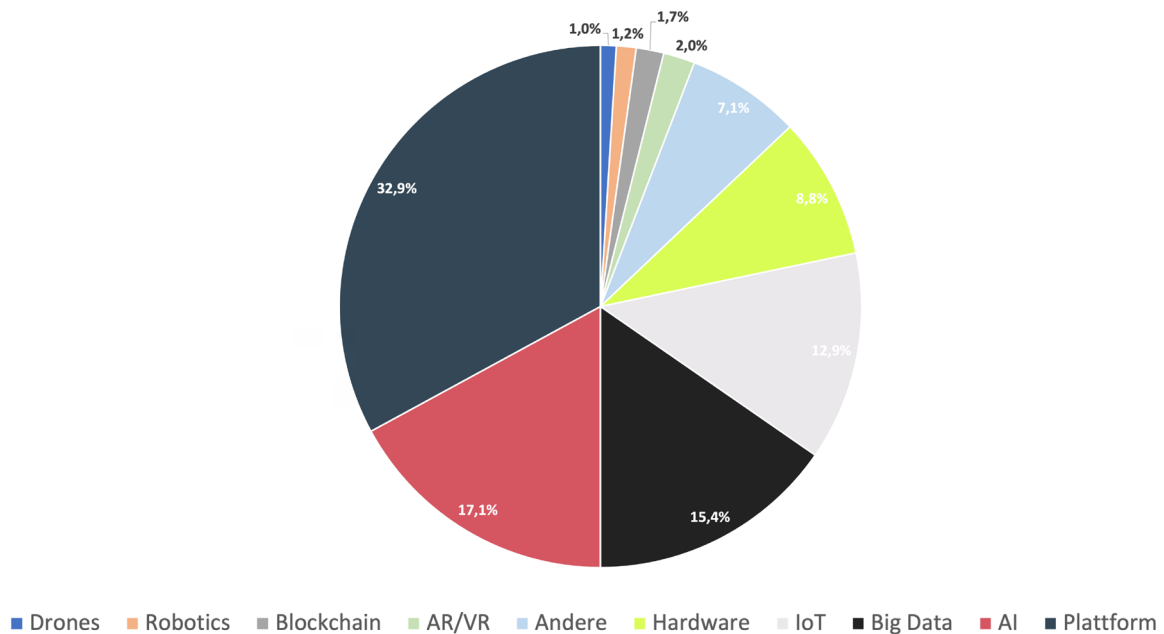


Abb. 8: Basistechnologien der PropTech Produkte, nach eigenen Angaben der PropTechs

In der Kategorie „Andere“ Technologien, die immerhin mit 15,8% vertreten ist, wurden (statt der vorgegebenen Auswahl) Blockchain oder Nanotechnologie genannt.

Betrachtet man im Vergleich zu den Basistechnologien der PropTechs jene Technologien, die für die Digital Leaders in Real Estate relevant sind, ist die Plattformtechnologie nicht unter den Top 3. Hier sind mit deutlichem Abstand AI, IoT und Big Data am relevantesten. Möglich ist, dass der starke Fokus auf der Umsetzung von ESG in Neubau und Gebäudebestand dazu führt, dass Digital Leaders vor allem diese, für digitale ESG-Tools einsetzbaren, Technologien im Fokus haben. Die Plattformtechnologie, die überwiegend für digitale Marktplätze genutzt wird, spielt in diesem Kontext ggf. eine untergeordnete Rolle.

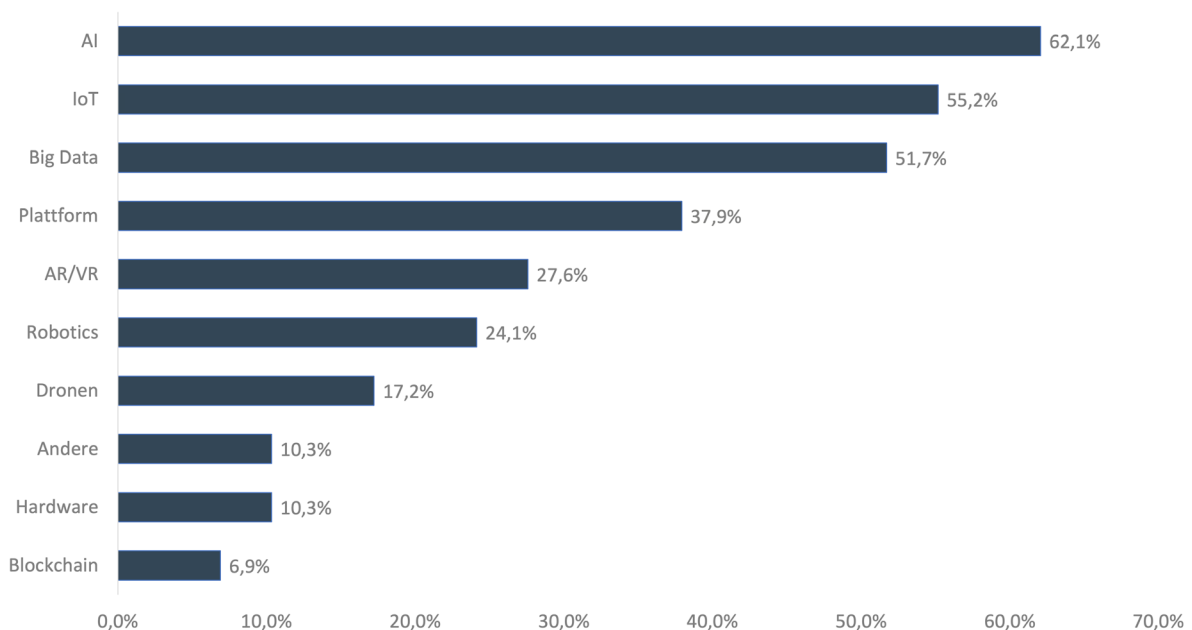


Abb. 9: Übersicht der nach Einschätzung der Digital Leaders relevantesten Technologien

## 1.4 Digital Leaders in Real Estate - Definition, Überblick und Cluster

Im Rahmen der PropTech Germany Studienreihe ermöglichte die eigenständige Digital Leaders in Real Estate Studie 2021 erstmals einen direkten Vergleich zwischen der wahrgenommenen Akzeptanz und Marktdurchdringung von PropTechs durch einerseits die innovativen Lösungsanbieter selbst und andererseits etablierte Branchenunternehmen (allesamt als Digital Leaders in Real Estate bezeichnet). In dieser vorliegenden PropTech Studie wird die Sichtweise der Digital Leaders erstmals integriert bzw. der der PropTechs vergleichend gegenübergestellt.

### Digital Leader-Definition

Digital Leaders sind alle etablierten Planungs-, Bau- und Immobilienunternehmen, die sich mit der Digitalisierung ihrer internen Prozesse, sowie mit eigenen digitalen Geschäftsmodellen und ihrer externen Stakeholderbeziehung auseinandersetzen. Dabei bezieht sich diese Studie nicht auf die in betriebswirtschaftlichen Quellen vorherrschende Definition des Digital Leaders<sup>6</sup>, sondern betrachtet unter diesem Begriff Unternehmen auf dem Weg der digitalen Transformation<sup>7</sup> in verschiedenen Stadien des Digitalisierungsfortschritts und Reifegrades.

Da der Transformationsfortschritt der Digital Leaders sowie ihre Bereitschaft und Fähigkeiten zur Kooperation mit PropTechs entscheidende Indikatoren für nachhaltige Zukunftsfähigkeit in der Planungs-, Bau- & Immobilienwirtschaft darstellen und diese einen direkten Bezug zur Entwicklung des PropTech Sektors haben, sind im Vorfeld dieser Studie erstmals beide Perspektiven zur gleichen Zeit per Online-Fragebogen erfasst und in dieser Analyse thematisch passend gegenübergestellt (siehe auch bereits Kapitel 1.3).

### Clustering der teilnehmenden Digital Leader Unternehmen

Die Unternehmen der insgesamt 36 Teilnehmer der Digital Leaders Umfrage haben ein Durchschnittsalter von 54,1 Jahren. Während rund 39 % maximal vor 10 Jahren gegründet wurden, bestehen je 19,4% seit 11 bis 25 bzw. 26 bis 50 Jahren. Insgesamt 22,2% der Unternehmen sind über 50 Jahre im Markt.

Da die Digital Leaders Studie aus 2021 belegt, dass sich hinsichtlich Digitalisierungsfortschritt nur bedingt Differenzierungen durch Merkmale wie Unternehmensgröße, Mitarbeiteranzahl und Tätigkeitsfeld bei den Digital Leaders zeigen, wird in der Analyse auf Clusterungen verzichtet.

Insgesamt 72,2% aller teilnehmenden Digital Leader haben Führungspositionen in ihren Unternehmen inne. 11,1% stammen aus dem Bereich Innovationsmanagement. Alle weiteren sind Fachexperten, im Business Development bzw. anderen Unternehmensbereichen (je 5,6%) tätig.

Bei den Digital Leaders handelt es sich um ausschließlich berufserfahrene Teilnehmer. 1/3 bringt 6 bis 15 Jahre Berufserfahrung mit, 38,9% sogar 16 bis 25 Jahre, insgesamt 27,7% haben mehr als 26 Jahre Berufserfahrung.

Hinsichtlich des Erfahrungsschatzes und Kenntnissen der Digital Leaders erfasst die Studie die Kompetenzfelder der Teilnehmenden in den verschiedenen Lebenszyklusphasen. Dabei zeigt sich eine breite Abdeckung mit klar herausstechenden Kompetenzen in den Phasen Asset Management, Property Management, Projektentwicklung sowie Portfoliomanagement und Transaktionen. Durchschnittlich decken die teilnehmenden Immobilienunternehmen 3,6 Lebenszyklusphasen ab.

<sup>6</sup> Digital Leadership, auch häufig definiert als Leadership 4.0, umfasst „Aufgaben und Werkzeuge der Führung in Zeiten der Digitalisierung allgemein und in Phasen der Transformation in die Digitalisierung im Speziellen.“ Ausgangspunkt ist die Erkenntnis, dass digital führende Unternehmen je nach digitalem Reifegrad (Digital Readiness), höhere Umsätze, Erträge und Unternehmenswerte erzielen. Vgl. U.a. Westermann et al (2014); Moskaliuk (2017). <sup>7</sup> Digitale Transformation bezeichnet die „exponentielle und dauerhafte Veränderung von Gesellschaft und Unternehmen auf Basis von Technologien“; Lindner (2018), S. 15.

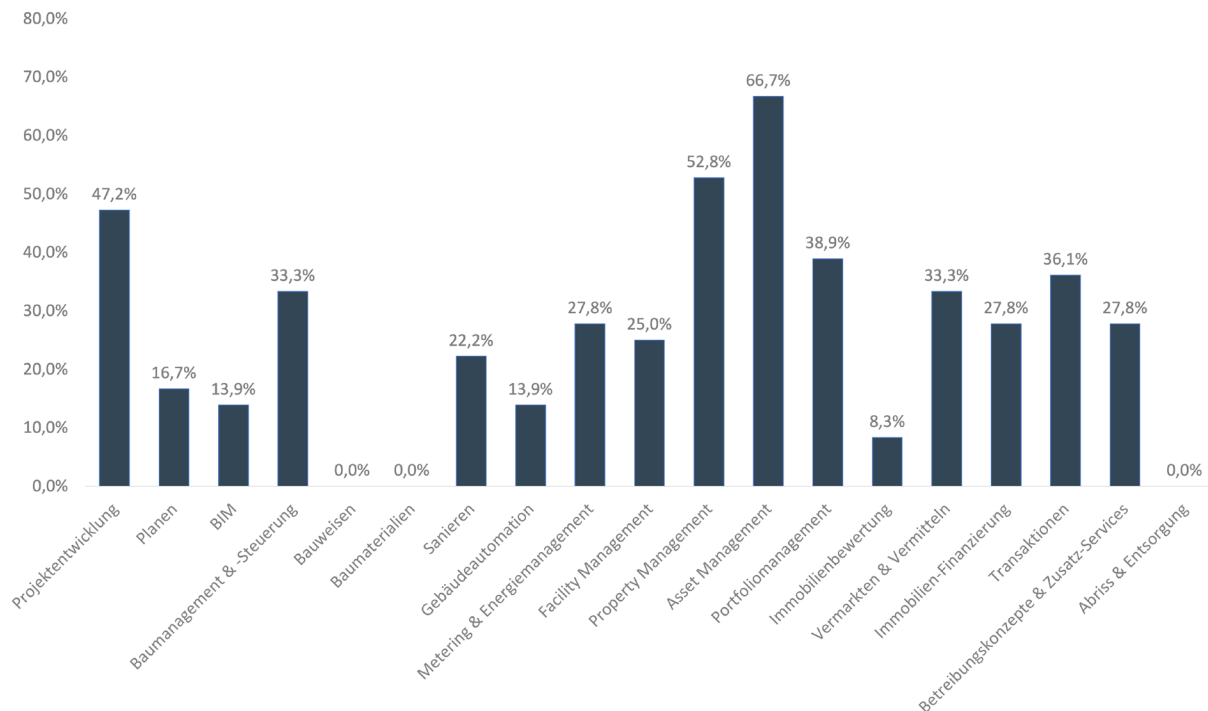


Abb. 10: Abgedeckte Lebenszyklusphasen der Digital Leaders, jeweils in Prozent der Teilnehmenden (Mehrfachantworten waren möglich)

Die teilnehmenden Digital Leaders sind überwiegend Führungskräfte mit ausgesprochen langer Berufserfahrung aus sowohl sehr jungen wie sehr lang am Markt agierenden Unternehmen unterschiedlichster Größe und decken mit geringen Ausnahmen mit ihren Kenntnissen und Fähigkeiten den gesamten Immobilien-Lebenszyklus ab. Trotz deutlich geringerer Teilnehmerzahl liegt den vergleichenden Analysen also eine vielfältig-diverse Einschätzungskompetenz der Digital Leaders zugrunde.

## 2. PROPTECHS IM IMMOBILIENZYKLUS

Von Beginn an lag ein großer Fokus der Studienreihe auf der Analyse der Abdeckungsbreite von PropTech im Immobilienlebenszyklus bzw. in den Wertschöpfungsstufen der Immobilienwirtschaft. Ebenso wurde versucht, anhand der zeitlichen Entwicklungen Erkenntnisse und Thesen abzuleiten. Die Perspektive der Digital Leaders auf den PropTech-Sektor, insbesondere auf die tatsächlichen und erwarteten Einsatzbereiche, ergänzt die Analyseaussagekraft.

### 2.1 Einsatzbereiche von PropTech aus Sicht der Digital Leaders

#### Aktuelle PropTech-Einsatzbereiche

Die Digital Leaders sollten alle Unternehmens- bzw. Tätigkeitsbereichen angeben, in denen PropTechs von ihnen eingesetzt werden.

Deutlich heraus stechen dabei zwei Themenfelder, die auf mehr als der Hälfte aller Digital Leaders zutreffen:

Top 1: Digitalisieren von Daten aus Dokumenten (62,1%)

Top 2: ESG-Transformation der Gebäude (55,2%)

### Digitalisieren von Daten aus Dokumenten:

Während die fehlende Daten-Verfügbarkeit als hauptsächliche Hürde für PropTechs in der Vorstudie 2021 seitens der Digital Leaders eingeschätzt wurde, haben die Unternehmen offenbar selbst die Relevanz dieser Grundlagenarbeit hin zur Transformation erkannt. Knapp 2/3 aller Digital Leaders arbeiten mit PropTechs an ihrer digitalen Daten-Verfügbarkeit bzw. -Verfügbarmachung.

### ESG-Transformation der Gebäude:

69% aller etablierten Branchenunternehmen attestierten sich in 2021 einen erhöhten bis hohen Druck zur Digitalisierung durch ESG. Bemerkenswert, dass sich dieser Druck für über 55% bereits so stark manifestiert hat, dass er anhand konkreter PropTech-Projekte zur Transformation (auch) auf Immobilien-Ebene sichtbar wird.

Bei der Betrachtung der weiteren Top-Einsatzbereiche von PropTechs wird deutlich, dass sich wie bei Top 1 auch Top 3 mit hoher Priorität um grundlegende Digitalisierungs-Hausaufgaben in Form von CRM/ Kontaktmanagement (44,8%) dreht. Die nachfolgenden Punkte 4 bis 7, die alle deutlich über ¼ aller Befragten betreffen, zeigen, dass sich der Einsatz von PropTech-Lösungen aktuell besonders auf den laufenden Immobilienbetrieb bezieht (Property Management, Vermietung, Mieterkommunikation, Portfolio-/Assetmanagement).

## Bereiche, in denen Digital Leader Unternehmen PropTech Lösungen einsetzen

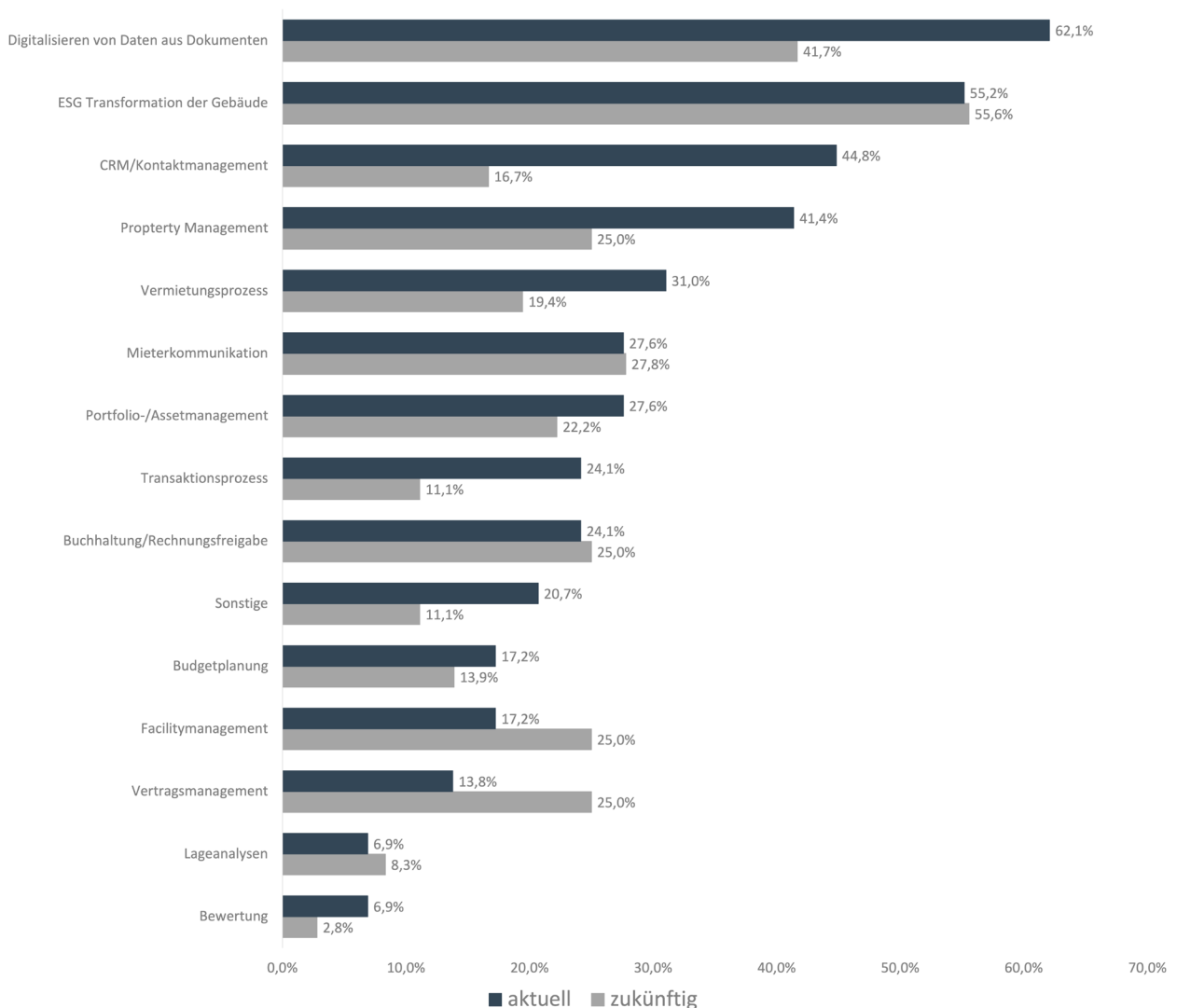


Abb. 11: Bereiche in denen PropTech Lösungen zum Einsatz kommen

Als weitere Einsatzbereiche von PropTechs (im Bezug zu den 20,7% "Sonstige" Antworten in Abb. 11) geben die Digital Leaders konkret an:

- BIM-Tools/ BIM
- Alles, was für Kunden von Immobilien- & Facility Management-Unternehmen bzw. für unternehmensinterne Kunden von Corporate Real Estate Management Organisationen einen Mehrwert bringt und für die eigene Organisation profitabel ist
- Investment Management, Transaktionen
- Smart Building
- Digitales Aufzugsmanagement
- Gebäudeerfassung
- Fertigungstechnik
- Augmented Reality
- Gebäude-Simulation
- Energiekonzept-Simulation
- Beschaffungsmanagement
- Interface Management

*Die wichtigsten PropTech Einsatzgebiete sind Daten & ESG. Ein Großteil der Digital Leaders ist (noch) mit grundlegenden Hausaufgaben der digitalen Transformation sowie der Bewältigung drängender Nachhaltigkeitsanforderungen auf Unternehmens- wie auch Immobilienebene beschäftigt.*

### Zukünftige PropTech-Einsatzbereiche der Digital Leaders

Die Analyse der Bereiche, in denen Digital Leader Unternehmen den zukünftigen Einsatz von PropTechs planen, dient der Trend- & Relevanzerkennung von Interessens- wie auch Problemfeldern. In folgenden Bereich steigt das Interesse der Digital Leaders an PropTech Lösungen perspektivisch im Verhältnis am stärksten:

1. Vertragsmanagement (+11,2 Prozentpunkte)
2. Facilitymanagement (+7,8 Prozentpunkte)
3. Lageanalysen (+1,4 Prozentpunkte)

### Die Top-Erkenntnisse:

**Top 1:** Der ESG-Druck und damit der Bedarf der Digital Leaders am Einsatz von PropTechs zur nachhaltigen Transformation von Gebäuden bleibt auch in Zukunft ungebrochen hoch.

**Top 2:** Die grundlegenden Transformations-Hausaufgaben scheinen voranzukommen. Das Interesse an Dokumenten- bzw. Daten-Digitalisierungs- oder auch CRM/ Kontaktmanagement-Tools nimmt perspektivisch deutlich ab.

Die Digital Readiness<sup>8</sup> scheint folglich bei den Digital Leaders Form anzunehmen. Das Interesse an Grundlagen-Digitalisierungs-Tools nimmt perspektivisch ab, während der Bedarf an Management-Tools für den laufenden Betrieb hoch bleibt. Deutlich dominantes Thema aus Sicht der Digital Leaders bleibt ESG als Grund für zukünftigen PropTech-Einsatz.

*ESG bleibt zukünftig Haupttreiber und Motivationsgrundlage für den Einsatz von PropTechs durch die Digital Leaders.*

<sup>8</sup> Dies meint ein grundlegendes internes Setup zur Digitalisierung.

## 2.2 PropTechs nach Wertschöpfungsstufen

An der Vorjahresstudie orientiert, sollten die PropTechs ihren Produktfokus einordnen, um Transparenz über ihre Abdeckungsbreite der Immobilienwertschöpfungsstufen zu erhalten. Die Antwortcluster orientierten sich analog Vorjahr an dedizierten Wertschöpfungsstufen und Dienstleistungsbereichen innerhalb und außerhalb konkreter Immobilienlebenszyklusphasen.

Um ein möglichst detailliert scharfes Bild zu erhalten, werden vier Ebenen dieser Wertschöpfungsanalyse betrachtet:

- a) Die Top-Priorität der abgedeckten Wertschöpfungsbereiche durch die PropTechs
- b) Die gesamte Abdeckung der PropTechs
- c) Die Abdeckung analog der Vorjahre gebündelt in drei Cluster
  - a) Planen, Bauen, Projekt- bzw. Bestandsentwicklung
  - b) Betrieb der Immobilie
  - c) Portfolio, Investment und Transaktion
- d) Gegenüberstellung zwischen den Fokusbereichen der PropTechs und den Potentialbereichen nach Einschätzung der Digital Leaders.

### a) Top Wertschöpfungsbereiche für PropTechs

Erstmals wählten alle befragten PropTechs zunächst aus, für welche Wertschöpfungsstufe ihre Lösung am relevantesten sei.

TOP Fokus der PropTechs	Wertschöpfungsstufe bzw. Teilbereich
1	Property Management
2	Projektentwicklung
3	Asset Management
4	Facility Management
5	Sanieren
6	Vermarkten & Vermitteln
7	Planen
8	Metering & Energiemanagement
9	Portfoliomanagement (beinhaltet Fund-Management und Investment-Management)
10	Immobilienbewertung
11	Betreibungskonzepte & Zusatz-Services
12	BIM
13	Baumanagement & -Steuerung
14	Gebäudeautomation
15	Immobilien-Finanzierung
16	Transaktionen
17	Bauweisen & Baumaterialien
18	Abriss & Entsorgung
19	Sonstiges

Tab. 3.: Ranking der Wertschöpfungsbereiche, die für PropTechs am relevantesten sind



PropTech-Lösungen decken sehr breit alle Wertschöpfungsstufen und Teilbereiche und damit den gesamten Immobilienlebenszyklus ab. Der Fokus von rund 50% aller PropTechs liegt hauptsächlich auf Property Management, Projektentwicklung, Asset- oder Facility Management, Sanieren sowie Vermarkten & Vermitteln.

## b) Gesamte PropTech-Abdeckung in Wertschöpfungsstufen

Um einen zeitlichen Eantwicklungsvergleich vornehmen zu können, wurde analog dem Vorjahr erneut anhand von Mehrfachauswahl erhoben, welche Wertschöpfungsstufen insgesamt ein PropTech fokussiert. Daraus abgeleitet werden konnte sowohl ein Ranking wie auch ein Durchschnittsscore der Anzahl der abgedeckten Wertschöpfungsstufen.

Spannend zu sehen ist, dass die Fokussierung der PropTechs mit steigendem Reifegrad des Sektors offenbar insgesamt zuzunehmen scheint.

Im Durchschnitt bearbeitet ein PropTech 4,3 Wertschöpfungsstufen, während dies im Vorjahr noch durchschnittlich 6,1 waren.

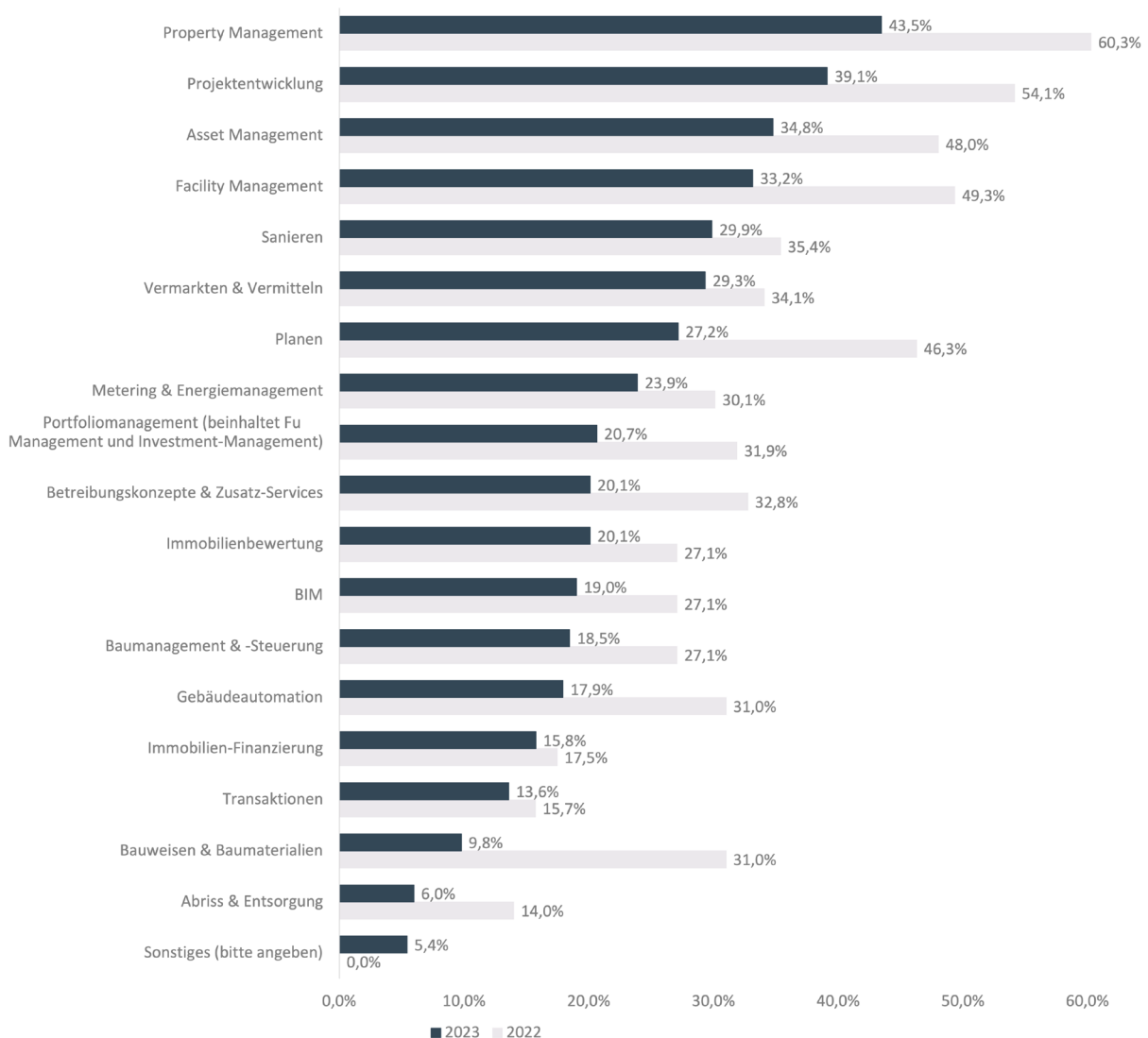


Abb. 12: Wertschöpfungsbereiche, die PropTech Lösungen insgesamt abdecken (Mehrfachnennungen berücksichtigt)

Bei der Betrachtung der insgesamten PropTech-Verteilung zeichnet sich das klare Bild, dass alle Wertschöpfungsstufen abgedeckt sind. Property Management, Projektentwicklung, Asset Management und Facility Management sind von jeweils mind. 1/3 aller PropTechs adressiert und damit am breitesten bedient. In den Bereichen Transaktionen, Bauweisen & Baumaterialien sowie Abriss & Entsorgung sind die wenigsten PropTech-Lösungen zu identifizieren.

### c) PropTech nach Clusterbereichen

Um ein dediziertes Bild zu erhalten, werden die einzelnen Wertschöpfungsstufen in drei Clusterbereiche sortiert.

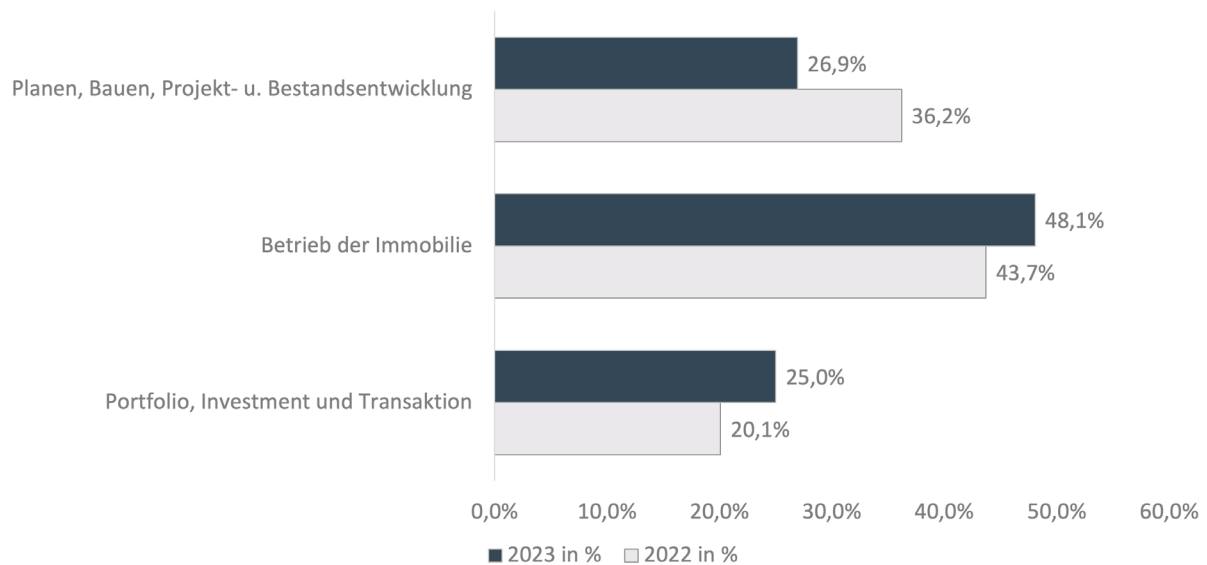


Abb. 13: Wertschöpfungsstufen nach PropTech Clusterung

Wie in der Vorjahresstudie zeigt sich, dass die meisten PropTech-Lösungen, fast die Hälfte, den Clusterbereich „Betrieb der Immobilie“ fokussieren (48,1%). Dieser Teil ist im Verhältnis noch stärker adressiert als zuvor.

Die anderen beiden Bereiche haben sich im Ranking angeglichen. Während der Hauptfokus von PropTechs auf „Planen, Bauen, Projekt- & Bestandsentwicklung“ auf gut ¼ abgenommen hat, hat die Fokussierung der PropTechs auf „Portfolio, Investment und Transaktion“, zu dem der Wertschöpfungsbereich „Vermarktung & Vermietung“ dominant zählt, auf ebenfalls ¼ zugelegt.

### d) Gegenüberstellung: Einschätzung der PropTechs und Digital Leaders

Während die PropTechs die von ihnen abgedeckten Wertschöpfungsstufen auswählen sollten, konnten die Digital Leaders die Wertschöpfungsstufen benennen, in denen sie das größte Potential für PropTechs sehen.

Dabei ergibt sich ein spannendes Bild:

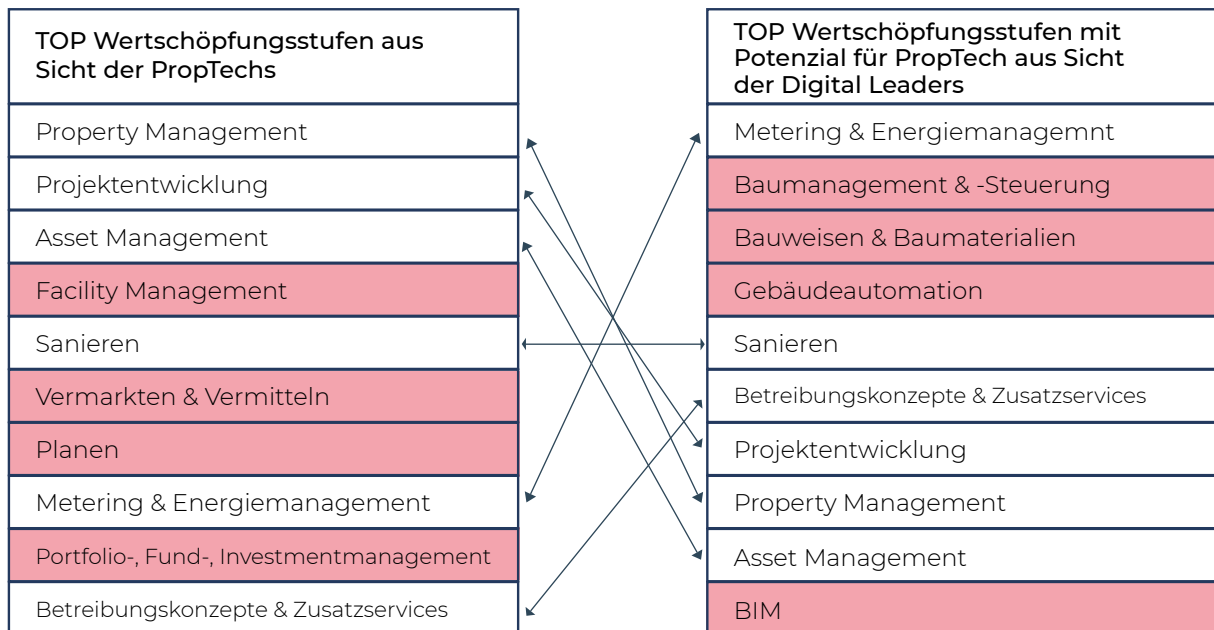


Abb. 14: Top Wertschöpfungsstufen aus Sicht der PropTechs und der Digital Leaders

Zwischen der aktuellen Fokussierung der PropTechs und der aktuellen Potentialeinschätzung für PropTech-Lösungen in den einzelnen Wertschöpfungsstufen durch die Digital Leaders gibt es Gemeinsamkeiten, vor allem aber deutliche Unterschiede.

- ➔ In der Top 10 Betrachtung sind sich beide Gruppen in sechs Teilbereichen einig: Property Management, Projektentwicklung, Asset Management, Sanieren, Metering & Energiemanagement sowie Betriebungskonzepte & Zusatzservices; allerdings in deutlich anderer Prioritäten-Reihenfolge.
- ➔ Die weiteren, von den PropTechs z.T. auf den obersten Plätzen adressierten Wertschöpfungsstufen spielen in der Potenzialbetrachtung der Digital Leaders keine Rolle; konkret sind alle aufgeführten Stufen (Facility Management, Vermarkten & Vermitteln, Planen sowie Portfoliomanagement) im Ranking der Digital Leaders nur im unteren Drittel bzw. sogar nur im unteren Viertel bewertet.
- ➔ Die weiteren, von den Digital Leaders Top-gerankten Potenzialbereiche (Baumanagement & -Steuerung, Bauweisen & Baumaterialien, Gebäudeautomation und BIM) sind von den PropTechs grundsätzlich zwar adressiert, aber nicht im Fokus.

#### Skalierungspotential für PropTechs:

Die Wertschöpfungsstufen Baumanagement & -Steuerung, Bauweisen & Baumaterialien, Gebäudeautomation und BIM sind die Bereiche, die von PropTech-Lösungen deutlich geringer fokussiert werden als die Digital Leaders darin Potential sehen. Hier scheint Neuangebots- und Skalierungspotential für PropTechs zu liegen.

In den Wertschöpfungsstufen Property Management, Projektentwicklung, Asset Management, Sanieren, Metering & Energiemanagement sowie Betriebungskonzepte & Zusatzservices trifft ein breites PropTech-Angebot auf eine hohe Potentialangabe und damit zukünftig weiter steigende Nachfragevermutung bei den Digital Leaders.

## 2.3 PropTechs nach Immobiliennutzungsarten

Konsequent folgt der Detailanalyse nach Wertschöpfungsstufen die Betrachtung der Abdeckungsbreite von PropTechs nach Immobiliennutzungsarten.<sup>9</sup>

Ähnlich vorheriger Betrachtung erfolgt auch hier die Analyse auf mehreren Ebenen:

- a) Betrachtung der Fokus-Top-Nutzungsarten von PropTechs
- b) Betrachtung der Gesamtabdeckung von Nutzungsarten durch PropTechs
- c) Gegenüberstellung: Einschätzung der PropTechs und der Digital Leaders

### a) Betrachtung der Fokus-Nutzungsarten von PropTechs

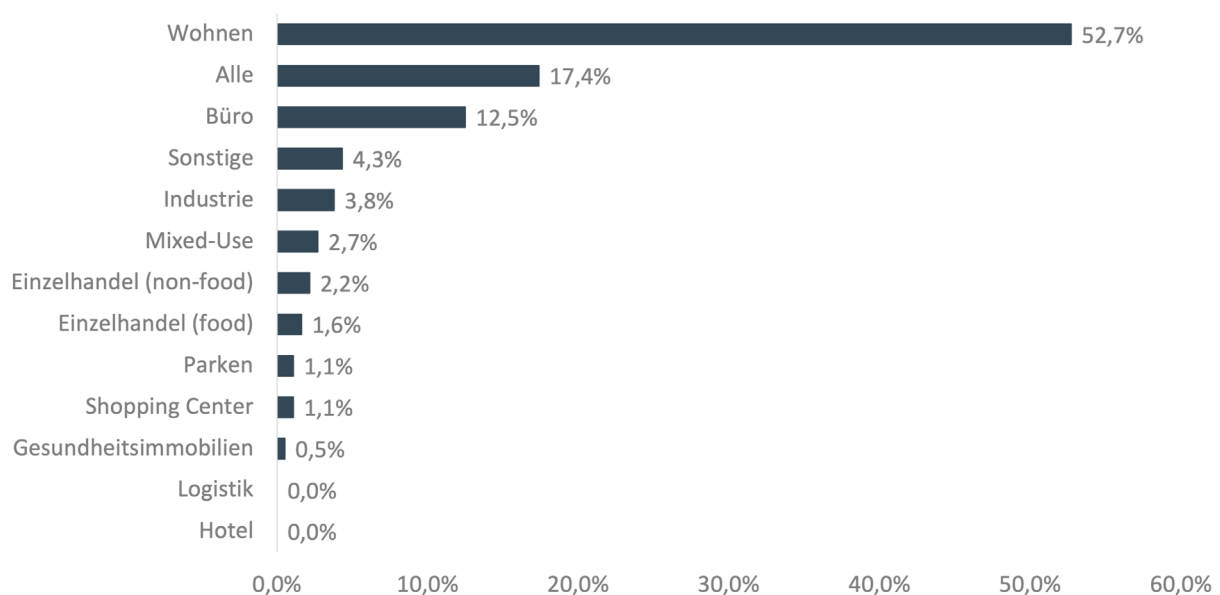


Abb: 15: Relevanteste Immobiliennutzungsarten für PropTechs

Erstmals sollten die Studienteilnehmenden in diesem Jahr neben der Angabe, in welchen Immobilien-Nutzungsarten ihre Lösung insgesamt einsetzbar sei, den Fokus benennen, also die relevanteste Immobiliennutzungsart. Mit deutlichem Abstand wird die Nutzungsart „Wohnen“ von den meisten (52,7%) PropTechs als wichtigste Immobilienart für ihr Business herausgestellt. An zweiter Stelle folgen 17,4% der PropTechs, deren Lösungen nutzungsarten-unabhängig bzw. -übergreifend funktioniert und daher in allen Immobilien breit angewendet werden kann. Wenig überraschend folgt auf Rang 3 als wichtigste Nutzungsart „Büro“.

### b) Betrachtung der Gesamtabdeckung von Nutzungsarten durch PropTechs

Analog dem Vorjahr wurde anhand von Mehrfachauswahl abgefragt, welche Immobilienarten insgesamt von einem PropTech bedient werden. Daraus abgeleitet werden konnte sowohl ein Ranking als auch ein Durchschnittsscore.

Spannend: Anders, als bei der Wertschöpfungsstufen-Abdeckung, bei der sich eine Fokussierung bzw. Konsolidierung im Vergleich zum Vorjahr zeigt, ist in Bezug auf Nutzungsarten eine Ausweitung des PropTech Angebots abzulesen.

<sup>9</sup>Bewusst wird in der Studie von Nutzungs- und nicht Assetklassen gesprochen, um das Bewusstsein für Immobilien als (von Menschen) genutzte und Funktion liefernde Hülle zu schärfen bzw. die mit der Assetklassen-Bezeichnung einhergehende Wahrnehmung als vorwiegendes Transaktions- und Anlagegut aufzubrechen.

Im Durchschnitt bearbeitet ein PropTech 6,8 Immobiliennutzungsarten, während dies im Vorjahr noch durchschnittlich 5 waren.

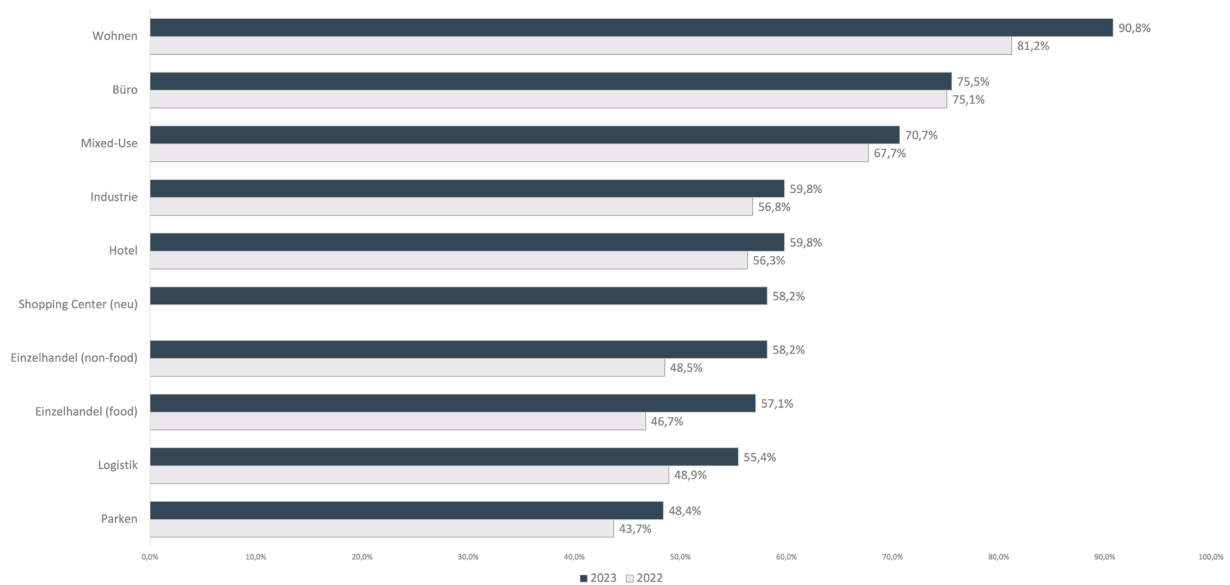


Abb. 16: Immobiliennutzungsarten, in denen PropTechs aktiv sind (Mehrfachnennungen berücksichtigt) – Vergleich 2022 - 2023

Die Analyse der PropTech-Verteilung auf die verschiedenen Nutzungsarten zeigt noch deutlicher als in Bezug auf Wertschöpfungsstufen, dass es für alle Immobilienarten ein breites Angebot an PropTech Lösungen gibt. Am Ranking hat sich dabei nichts verändert, wohingegen festzustellen ist, dass die Ausprägungen und damit Lösungs-Verfügbarkeiten für alle Nutzungsarten gestiegen ist. Hier kann eine stabil positive Entwicklung des PropTech-Sektors abgelesen werden.

### c) Gegenüberstellung: Einschätzung der PropTechs und der Digital Leaders

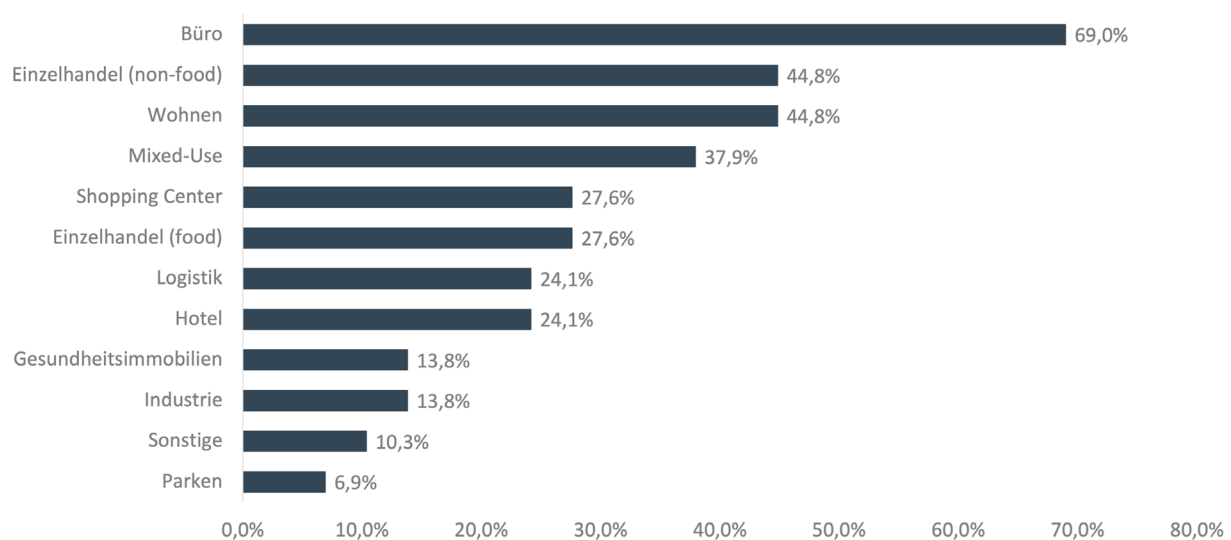


Abb. 17: Immobiliennutzungsarten in denen Digital Leaders PropTechs im Einsatz haben

Gegenübergestellt zeigen die Umfrageergebnisse der Digital Leaders, dass die überproportional adressierte Nutzungsklasse Wohnen bei den Digital Leaders deutlich weniger Einsatzbereich für PropTechs darstellt als es im Bereich Büro (69,0%) der Fall ist.

Für Unternehmen der Wohnungswirtschaft zeigt sich ein großes Potential für die eigene Digitalisierung durch den Einsatz von PropTech Lösungen und gleichzeitig das größte Potential, sich so Vorsprung im Marktumfeld und Antworten auf die aktuellen Herausforderungen zu verschaffen.

*PropTech-Lösungen decken sehr breit alle Wertschöpfungsstufen im Immobilienlebenszyklus und alle Nutzungsklassen ab.  
48% aller PropTechs liefern im Hauptfokus Lösungen für den Betrieb der Immobilie.  
53% legen ihren Hauptfokus auf die Nutzungsklasse Wohnen.  
>90% aller PropTech Lösungen sind im Bereich Wohnen einsetzbar.*

### 3. STIMMUNGSLAGE UND MARKTEINSCHÄTZUNG

#### 3.1 Stimmungslage im PropTech Sektor

In diesem Kapitel wird erneut die Eigenwahrnehmung des Geschäftspotenzials der PropTechs betrachtet und mit den Einschätzungen aus dem Vorjahr verglichen. Ermittelt wurde ein Stimmungsindikator, der darüber Auskunft gibt, wie PropTechs die Auftragslage 2022 im Ist (abgelaufenes Geschäftsjahr) und die künftige Auftragslage der folgenden drei Jahre 2023-2025 einschätzen.

Neu hinzu kommt ein neuer Stimmungsindikator bezogen auf das Thema ESG.

#### Einschätzung der Auftragslage 2022

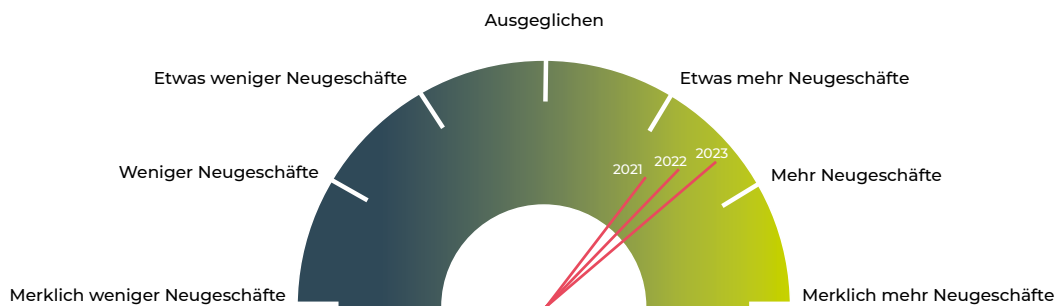


Abb. 18: Einschätzung der Auftragslage 2022

Die aktuelle Markteinschätzung der PropTechs hat sich für das abgelaufene Jahr gegenüber der Vorjahresstudie nur im geringen Ausmaß verändert. Weiterhin – trotz des multiplen Krisenjahres - empfinden PropTechs die Auftragslage aktuell als sehr positiv. Insgesamt attestieren sich 74,5% etwas bis merklich mehr Neugeschäft. Die Mehrheit (33,2%) geben die positivste Auswahl merklich mehr Neugeschäft für ihr Unternehmen an.

Als Pendant zur Stimmungslage der PropTechs bezogen auf das abgelaufene Wirtschaftsjahr dient die Einschätzung der Digital Leaders zu ihrer realen Beauftragung von PropTechs in 2022.



## Stimmungslage der Digital Leaders zur Beauftragung von PropTechs in 2022

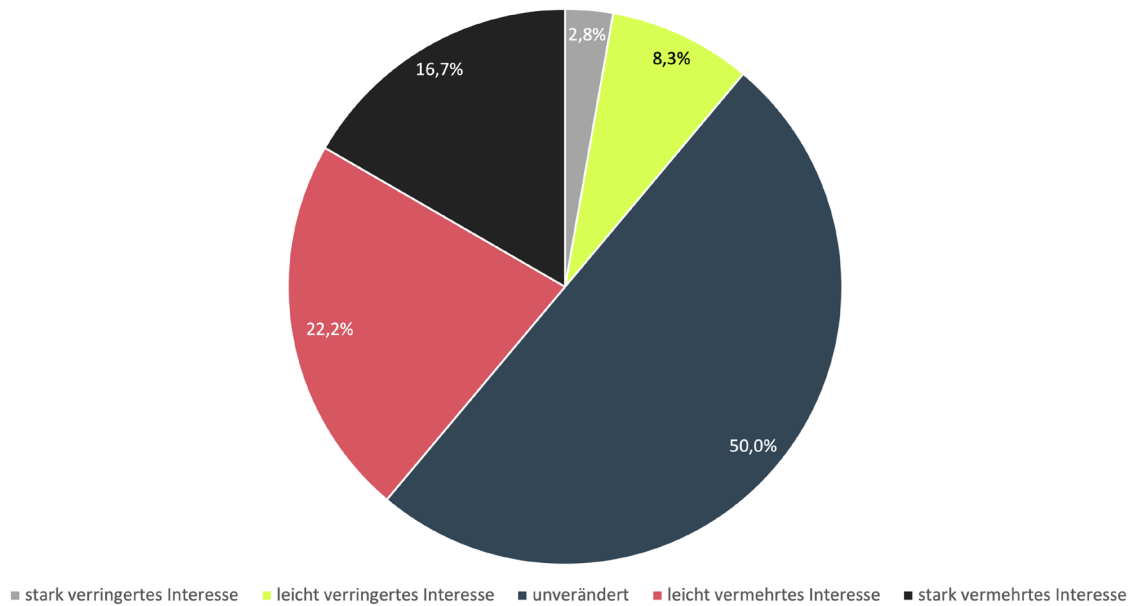


Abb. 19: Digital Leaders Interesse zur Beauftragung von PropTech-Unternehmen in 2022 im Vergleich zum Vorjahr

Tatsächlich attestieren sich 11,1% aller befragten Digital Leaders ein leicht bis stark verringertes Interesse an der Beauftragung von PropTechs beim Vergleich mit Bereitschaft im Vorjahr. Allerdings spricht die Gegenposition eine klar positive Sprache und erklärt die gute Wirtschafts- und Stimmungslage der PropTechs bezogen auf 2022. Knapp ¼ hat im eigenen Unternehmen ein leicht vermehrtes Interesse wahrgenommen, 16,7% sehen sogar ein zurückliegendes Jahr mit stark vermehrtem Interesse an PropTechs. Die Hälfte (50,0%) aller Teilnehmenden hatte in 2022 unverändert Interesse an der Beauftragung von PropTechs

*Die positive Stimmungslage der PropTechs im abgelaufenen Jahr ist trotz Krisen stabil. 74,5% haben Wachstum in 2022 verzeichnet. Grund dafür liefert ein erstmals ermittelter Stimmungsindikator, der aufzeigt, dass 38,9% aller Digital Leaders in 2022 ein deutlich gesteigertes Interesse an der Zusammenarbeit mit PropTechs zeigten.*

## Einschätzung der Auftragslagen-Entwicklung in den nächsten drei Jahren

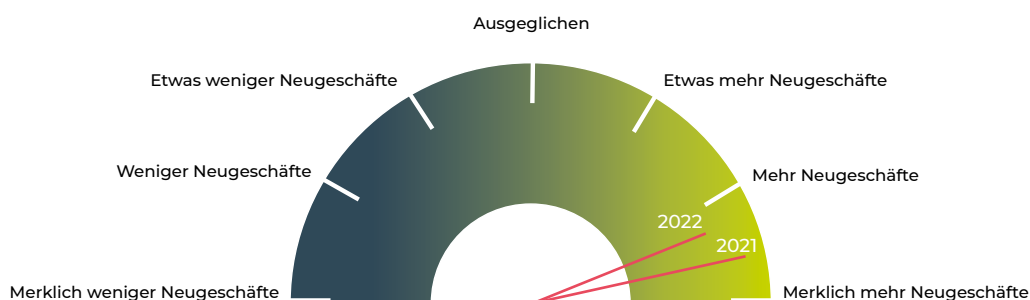


Abb. 20: Einschätzung der Auftragslage in den Folgejahren (2023-2025)

Grundsätzlich zeigt das Stimmungsbarometer auch beim Blick in die Zukunft größtenteils Optimismus auf Seiten der PropTechs. Im Verhältnis zu den Vorjahren ist auch dieser Indikator weitestgehend stabil und wie in den Vorjahren auch dieses Jahr im Vergleich zur Auftragslagen-Bewertung im IST je rund einen Punkt höher. Insgesamt 90,2% aller PropTechs sehen etwas bis merklich mehr Neugeschäfts in den nächsten drei Jahren auf sie zukommen. Jedoch ist dieser Zukunftsindikator im Vorjahresvergleich leicht gesunken, so dass der Optimismus zumindest an dieser Stelle durch die aktuelle Marktlage leicht beeinflusst zu sein scheint.

Als Pendant zur Einschätzung der PropTechs-Stimmungslage zeigt die Analyse der Digital Leaders Umfrage, dass diese zu 100% Wachstumspotential für PropTech im deutschen Markt in den nächsten drei Jahren sehen. Die Hälfte sieht dieses Potenzial auf mittlerem Niveau, 41,7% sehen ein hohes Potential, 8,3% sogar ein sehr hohes Wachstumspotential für den Sektor.

### Einschätzung der Digital Leader zum Wachstumspotential von PropTechs

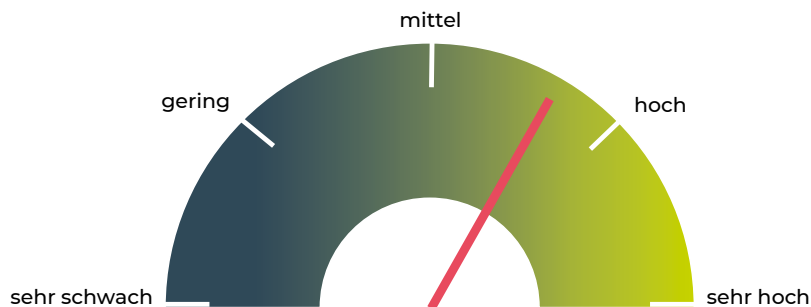


Abb. 21: Potentialeinschätzung der Digital Leaders zum PropTech Wachstum in 2023-2025

#### *Stimmungslage stabil & positiv:*

*Die Stimmungslage bei PropTechs ist stabil und positiv, sowohl in der Rückschau auf das abgelaufene Jahr, wie erneut noch positiver mit Blick auf die kommenden drei Jahre. Dazu passt die Einschätzung des zukünftigen Potential von PropTechs durch die Digital Leaders, die ihnen zu 100% ein mittleres bis sehr hohes Wachstum im deutschen Immobilienmarkt prognostizieren.*

### Einschätzung zur Veränderung Auftragsvolumen durch ESG-Druck

Sowohl in der vorangegangenen Digital Leaders Studie, als auch in der PropTech Germany Studie 2022, ist das Thema ESG als Veränderungstreiber für den PropTech Sektor deutlich herausgearbeitet worden. Daher wird mit dieser Studienrunde ein neuer Stimmungsindikator zur Einschätzung der Veränderungen auf das Auftragsvolumen der PropTechs durch den im Markt vorhandenen Nachhaltigkeitsdruck eingeführt.

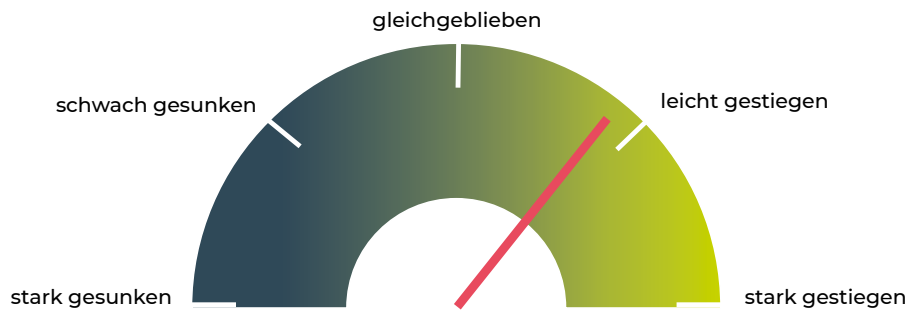


Abb. 22: Einschätzung Veränderung des Auftragsvolumen durch Nachhaltigkeitsdruck

Die befragten PropTechs gaben im neuen Stimmungsindikator Einschätzungen zu Veränderungen ihres Auftragsvolumen durch den Nachhaltigkeitsdruck an. Während 40,8% und damit eine Mehrheit keine Veränderungen durch Nachhaltigkeitsdruck sieht, sind es 0%, die negative Auswirkungen auf ihre wirtschaftliche Auftragsituation sehen.

*59,3%, also die Mehrheit der PropTechs, sehen ein leicht bis stark gestiegenes Auftragsvolumen durch den Druck zu mehr ESG.*

### 3.2 Einschätzungen zum Wachstumspotential für PropTechs durch die Digital Leaders

In der Vorstudie 2021 attestierte eine Mehrzahl der Digital Leaders ein gesteigertes Interesse zur Beauftragung von PropTechs. Eine deutliche Mehrheit attestierte den PropTechs damals mitten in der Corona-Pandemie ein hohes Wachstumspotential in den nächsten drei Jahren. Diese Einschätzungen seitens der Digital Leaders sind wertvolle Indikatoren zur Prognose der weiteren Sektor-Entwicklungen.

#### Einschätzung der Digital Leaders zur Beauftragung von PropTechs in 2023

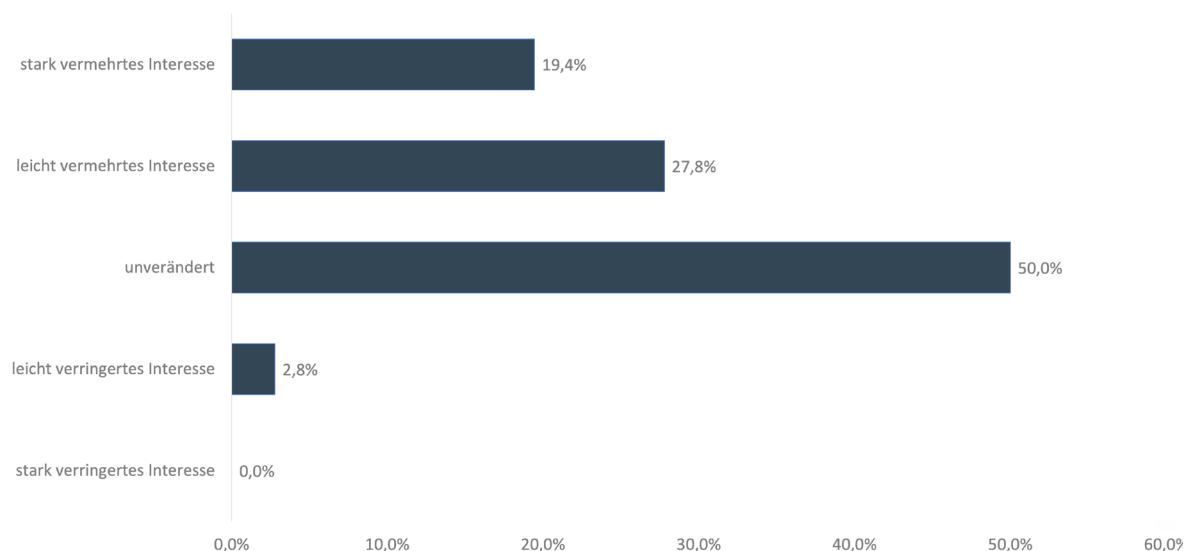


Abb. 23: Interesse an der Beauftragung von PropTech-Unternehmen durch die Digital Leaders 2023

Ergänzend zur Stimmungsabfrage bei den Digital Leaders zur Beauftragungslage von PropTechs im Vergleich zum Vorjahr sowie zur Marktpotentialeinschätzung in den nächsten 3 Jahren sollten sie explizit für ihr Unternehmen die Beauftragungsbereitschaft für das aktuel-

le Jahr einschätzen. Die Einschätzung der Digital Leaders im Befragungszeitraum Januar bis Februar 2023 zeigt ein ähnliches Ergebnis zur Vorstudie, in dem ebenfalls ein leicht vermehrtes Interesse an der Beauftragung von PropTechs im Vergleich zum Vorjahr festzustellen war. Relativ stabil zeigen auch dieses Mal unter 3% aller Befragten negative Beauftragungswilligkeit durch leicht verringertes Interesse. Erneut gibt niemand ein stark verringertes Interesse an.

Unterschiede zeigen sich allerdings in der differenzierteren Betrachtung. Exakt die Hälfte aller Digital Leaders attestiert ihren Unternehmen eine stagnierende Bereitschaft hinsichtlich der Beauftragung von PropTechs, während dies 2021 nur 37,3% waren. Deutlich gestiegen um 12,7% ist also der Anteil der Branchenunternehmen, die keine Veränderung und damit keine zugenommene Bereitschaft zur PropTech Beauftragung bei sich sehen. Statt einer Mehrheit von 60,5% zeigen nur 47,2% ein vermehrtes Beauftragungsinteresse an PropTech-Unternehmen für das Jahr 2023.

*Verstärkte Stagnation:*

*Während der Stimmungsindikator zur PropTech-Beauftragung durchschnittlich wie in 2021 ein leicht vermehrtes Interesse ausweist, zeigt sich im Detail eine deutliche Verschiebung des Interesses hin zu stagnierender Beauftragungsbereitschaft.*

### 3.3 PropTechs im Einsatz

Die Status quo Betrachtung bzgl. tatsächlicher Kooperationen mit PropTechs durch die Digital Leaders gibt Aufschluss über den Reifegrad der digitalen Transformation einerseits sowie der PropTech-Lösungen andererseits.

Erneut beantworteten in diesjähriger Umfrage die Digital Leaders die Frage danach, wie viele PropTechs in ihren Unternehmen real im Einsatz sind.

#### Anzahl PropTechs im Einsatz – Vergleich 2021 - 2023

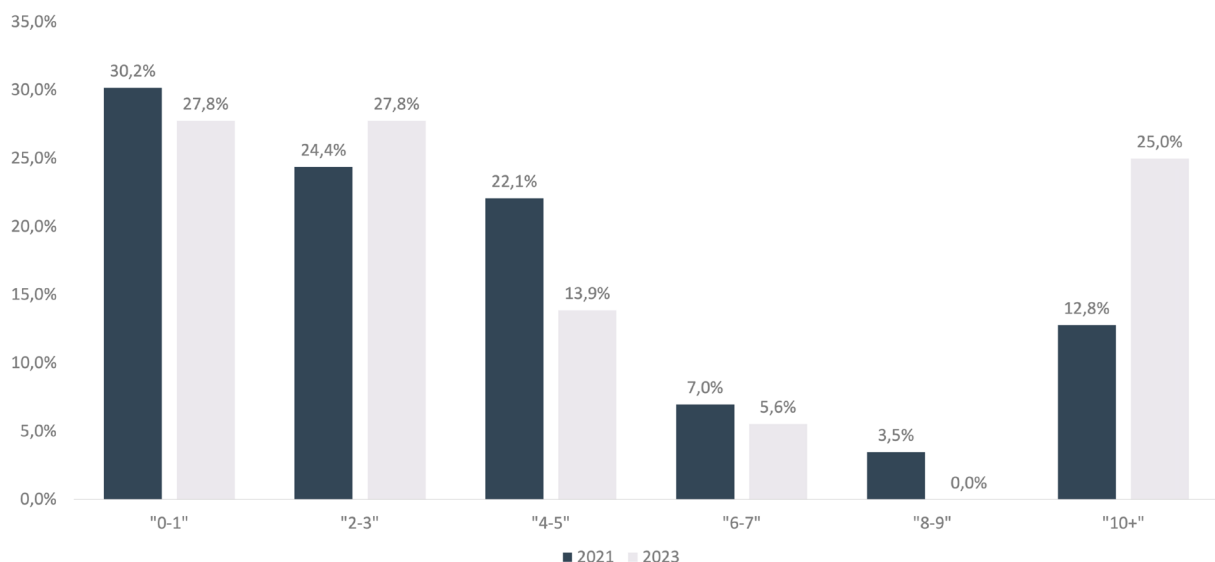


Abb. 24: Durchschnittliche Anzahl von PropTechs im Einsatz bei den Digital Leaders

Die vergleichende Analyse zwischen 2021 und 2023 zeigt eine Verschiebung hin zu einer real erhöhten Einsatzquote von PropTechs bei den Digital Leaders-Unternehmen. Nach wie vor ist der Anteil der Unternehmen mit 0 bis 1 PropTech Lösung im Einsatz hoch (27,8%), jedoch im Verhältnis knapp um den Anteil gesunken, den die Antworten mit 2 bis 3 Lösungen im Einsatz gestiegen sind (ebenfalls 27,8%). Während dies für sich betrachtet noch keinen Trend anzeigt, fällt das Bild deutlicher bei den Unternehmen aus, die 4 und mehr PropTechs im Einsatz haben. Hier zeigt sich eine enorme Verschiebung, fast Verdoppelung, bei den Unternehmen hin zu mehr als 10 PropTechs im Einsatz (25,0%). Konkret ist der Anteil derjenigen, um den die Angabe +10 PropTechs im Einsatz gestiegen ist fast genauso hoch wie die Anteile, um die die Antworten bei 4-5, 6-7 und 8-9 Lösungen gesunken sind. Es darf also davon ausgegangen werden, dass die 2021 bereits stark digitalisierten Unternehmen mit erhöhter PropTech Einsatzquote im Zeitraum seit 2021 deutlich zugelegt haben, während sich bei den digitalen Beginnern nur sehr wenig bzw. langsam entwickelt hat.

*Immer noch gehört eine deutliche Mehrheit von 55,6% der Branchenunternehmen zu den jetzt erst mit der Digitalisierung startenden Unternehmen mit 0-1 bzw. 2-3 PropTech Lösungen im Einsatz. Die Schere zwischen Beginnern (Late Movers) und digitalen Vorreiterunternehmen (Early Adopters) auf Seiten der etablierten Branchenunternehmen ist gemessen am Indikator des realen PropTech-Einsatzes deutlich breiter geworden.*

### 3.4 Digitaler Reifegrad der Digital Leader Unternehmen

Wie weit die digitale Transformation der Planungs-, Bau- und Immobilienwirtschaft gediehen ist, zeigt sich anhand verschiedenster Indikatoren. Ein entscheidender Indikator und gleichzeitig Veränderungstreiber für die Branche bzw. für den PropTech-Sektor ist der digitale Reifegrad bzw. Fortschritt der digitalen Transformation auf Seiten der etablierten Branchenunternehmen. Genau diese „Digital Readiness“ wird im Folgenden analysiert.

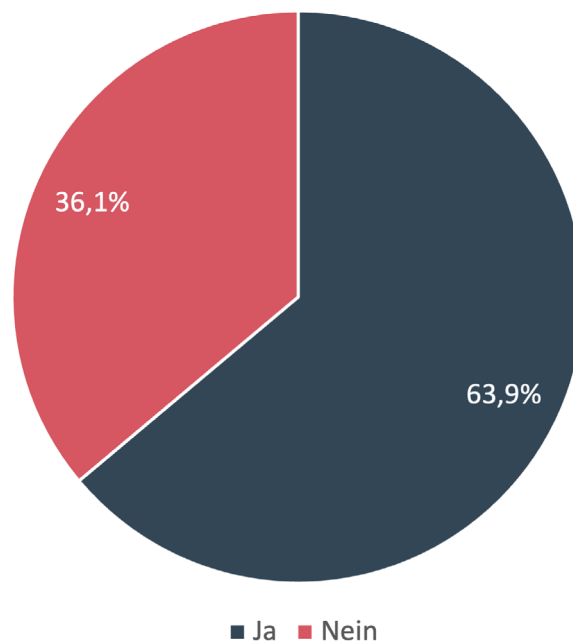


Abb. 25: Digital Leaders mit einem Digitalisierungsbeauftragten

Nur 63,9% aller Branchenunternehmen haben einen Digitalisierungsbeauftragten, haben dieses Handlungsfeld also bereits offiziell und strukturell im Unternehmen verortet. Im Umkehrschluss zeigt allerdings die Gegenquote von deutlich über 1/3 an Unternehmen ohne Digitalisierungsverantwortlichen eine weitere Kluft bzw. ein noch insgesamt niedriges Niveau des digitalen Reifegrads der Branche – obwohl die erhöhte bis hohe Priorität von Digitalisierung bei den Befragten nochmals auf 88,8% gestiegen ist.

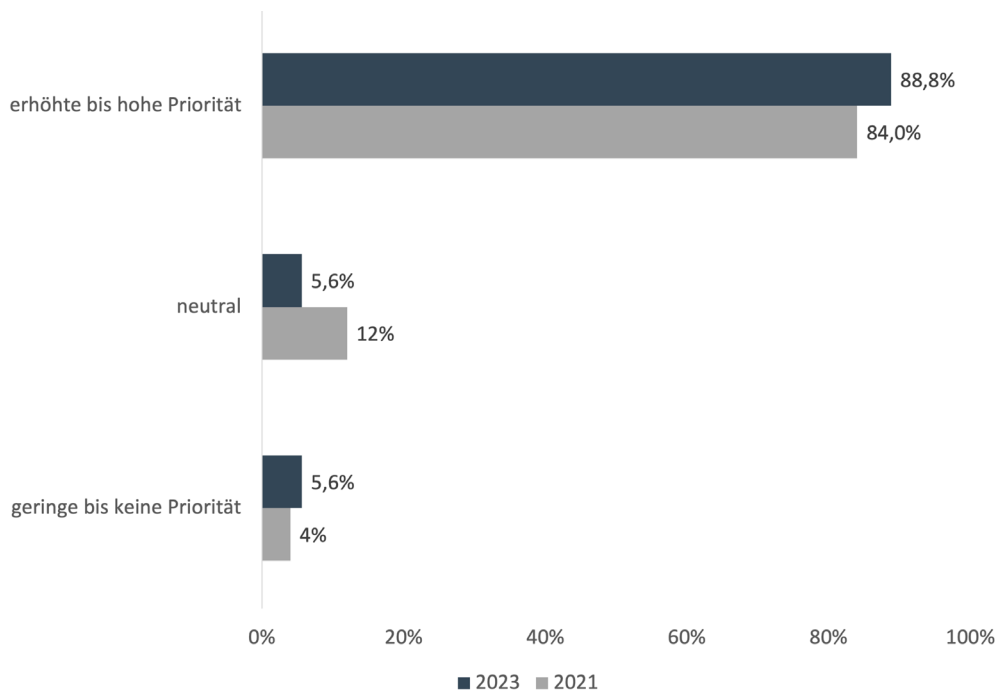


Abb. 26: Priorität von Digitalisierung im Unternehmen

Die Priorität von Digitalisierung bei den Digital Leaders ist nochmals gestiegen auf knapp 90%.

### Digitalisierungs-Setup der Digital Leaders

Von den Digital Leaders mit der Angabe mindestens eines Digitalisierungsverantwortlichen geben 88,9% an, dass dies intern abgebildet wird; 11,1% haben ihr Digitalisierungs-Setup über ein externes Dienstleistungsverhältnis oder eine Kooperation abgebildet.

Auf die Frage nach der Bezeichnung für die Digitalisierungsabteilung bzw. -Einheit benennen die Digital Leaders folgende, hier nach Ähnlichkeit der Nennung geclusterte „Namen“:

- Digitalization
- Digital Transformation Office
- Digital Customer Solutions/ Digital Solutions/ Digitale Kundenlösungen
- Unternehmensentwicklung/ Corporate Development (Digitalisierungsoffensive)
- Innovation & IT/ IT Innovation Digitalisierung/ IT Systeme
- Keine einzelne Abteilung, sondern „Task Force“
- Es gibt mehrere: IT, Gruppen in Fachbereichen, Business Development, eigenes Tochterunternehmen, etc.
- kein Name/ keine Bezeichnung



An der Bandbreite der Bezeichnungen lässt sich ablesen, dass sich Begrifflichkeiten und damit Funktionen und Zuständigkeiten wie IT, Digitalisierung, Innovation, Corporate oder auch Business Development bis hin zu Customer Solutions stark vermischen. Insbesondere die mehrfach zu erkennende Vermischung von IT/ Systemen mit der Digitalisierung/ Transformation oder auch mit Innovation (dem Vorantreiben neuer Geschäftsmodelle oder neuer Produkte weg vom Kerngeschäft) zeigt, wie unreif das Gesamtverständnis von Digitalisierung ist und lässt als Indikator vermuten, dass das Digitalisierungs-Setup der Digital Leaders noch in einem insgesamt frühen Entwicklungsstadium steht.

### Relevante Influencer und Entscheider der Digital Leader

Zur Einschätzung des Digitalisierungs-Setups und Reifegrads gehört auch die Analyse der relevanten Influencer und Entscheider.

Die befragten Unternehmensvertreter wurden, wie in der Vorstudie um ihre Einschätzung gebeten, welche Personengruppen in ihren Unternehmen besonders relevant für die Entscheidung zur Zusammenarbeit mit PropTechs sind. Konkret wurde dabei sowohl nach den Influencern, also den Beeinflussern für die Kaufentscheidung bzw. Kooperation, sowie den tatsächlichen Entscheidern gefragt. Zusätzlich wurde nach der Selbsteinschätzung gefragt, ob die richtigen Personengruppen mit den Entscheidungen für PropTech-Lösungen betraut sind oder, falls nein, inwiefern die Bereitschaft bestehe, diesbezüglich Strukturen im Unternehmen zu ändern.

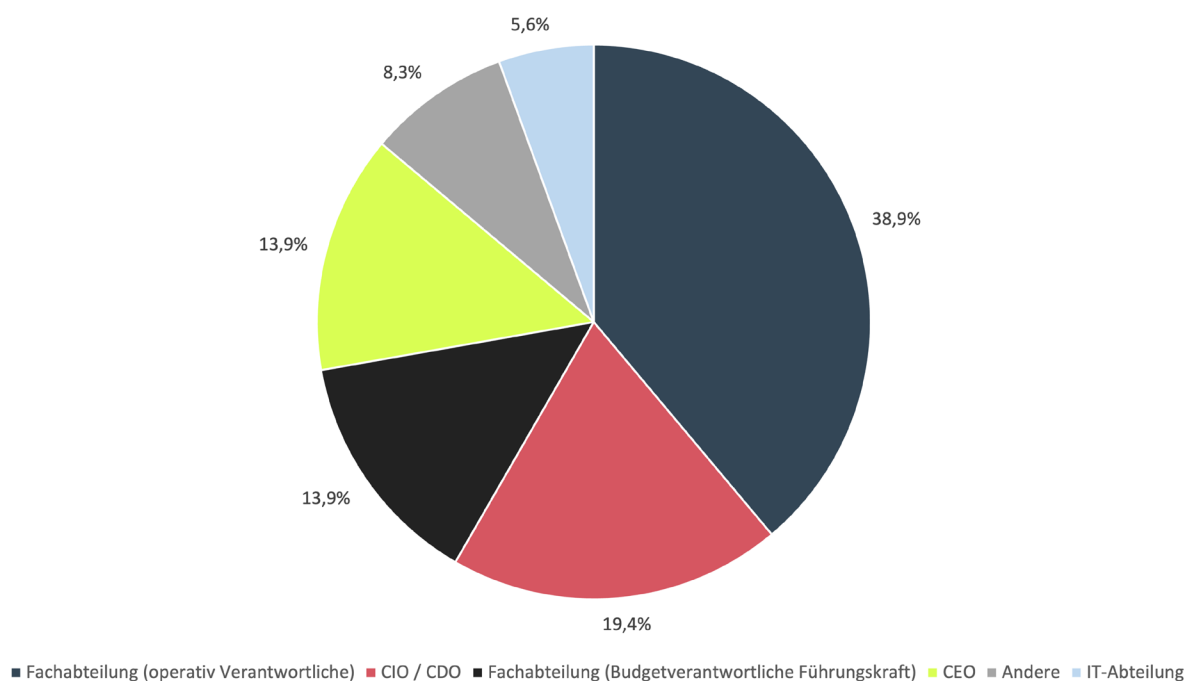


Abb. 27: Wichtigste Influencer für den Ankauf von PropTech-Lösungen

Herausstechend fällt auf, dass die operativ Verantwortlichen in der Fachabteilung die wichtigsten Influencer sind, was offensichtlich daran liegt, dass sie mit den Lösungen arbeiten müssen bzw. im Vorfeld diejenigen sind, die Sinnhaftigkeit und Anforderungen am besten prüfen und bewerten können. Ihre Bedeutung ist nach Einschätzung der Digital Leaders bei 38,9% - und damit deutlich gestiegen im Vergleich zu 2021 (22,4%).

Spannend dagegen zu sehen ist, dass im Verhältnis zu 2021 sowohl ist die Relevanz der budgetverantwortlichen Führungskraft in der Fachabteilung (zuvor 18%, jetzt 13,9%) wie insbesondere auch des CEOs, der zuvor mit 24,1% als bedeutendster Influencer identifiziert wurde, deutlich, fast hälftig reduziert (aktuell 13,9%) eingeschätzt wird.

Auch die Bedeutung der IT-Abteilung hat sich von 13,2% auf 5,6% verringert. Prozentual fast identisch relevant, allerdings durch die Verschiebungen mittlerweile auf dem 2. Platz der Top-Influencer, sind die CIOs bzw. CDOs, also die Innovations- & Digitalisierungsverantwortlichen, deren Bedeutung damit offensichtlich in puncto wahrgenommener Relevanz in den Digital Leaders-Unternehmen gestiegen ist.

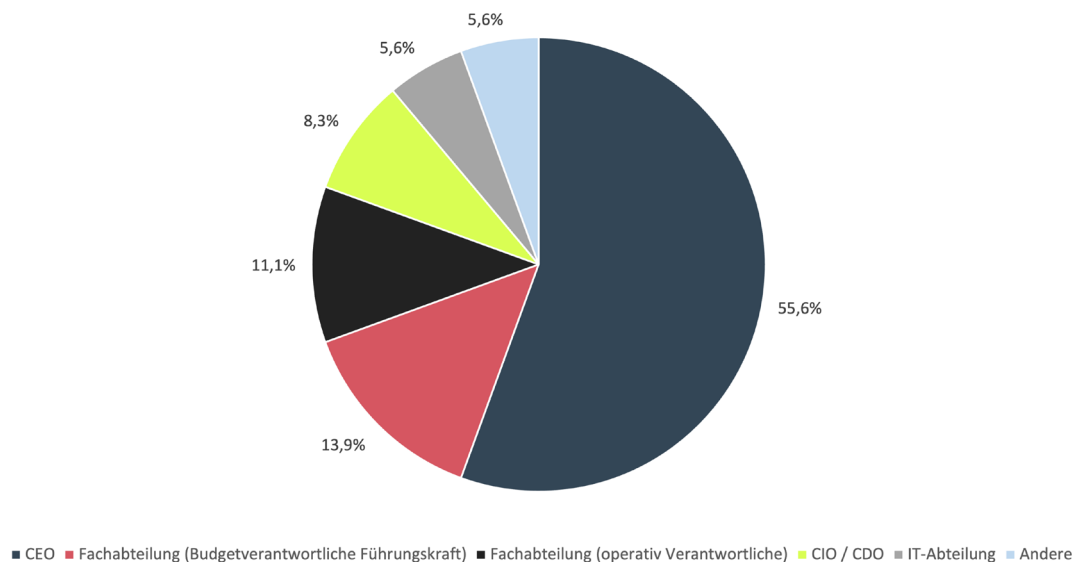


Abb. 28: Wichtigste Entscheider für den Ankauf von PropTech-Lösungen

Während die Bedeutung des CEOs als Influencer abgenommen hat, ist seine Relevanz als Entscheider von 29,8% in 2021 auf 55,6% in der aktuellen Befragung um fast das Doppelte gestiegen. Die Bedeutung aller anderen Personengruppen hat im Vergleich zur Vorstudie abgenommen - besonders auffällig in Bezug auf die Innovations- & Digitalisierungsverantwortlichen (CIO/CDO, zuvor 20,5% jetzt nur noch 8,3%) sowie die IT-Abteilung (zuvor 16,1% jetzt nur noch 5,6%).

➔ 91,7% der Digital Leaders sehen richtigen Personengruppen damit vertraut, Entscheidungen über PropTech-Lösungen zu treffen.

*PropTech-Entscheidungen sind nach Einschätzung der Digital Leaders mehrheitlich „Chefsache“ des strategischen Unternehmenslenkers (CEO), während die wichtigsten Impulse von den operativ verantwortlichen Fachkräften kommen.*

### Strukturelle Veränderungsbereitschaft der Digital Leaders

Zur Beurteilung des digitalen Setups und Reifegrads der Digital Leaders gehört auch die Analyse der Bereitschaft, bestehende Strukturen zu ändern, um perspektivisch (nach dem zuvor beleuchteten Auswahl- & Kaufprozess) die Implementierung von PropTech-Lösungen zu erleichtern.

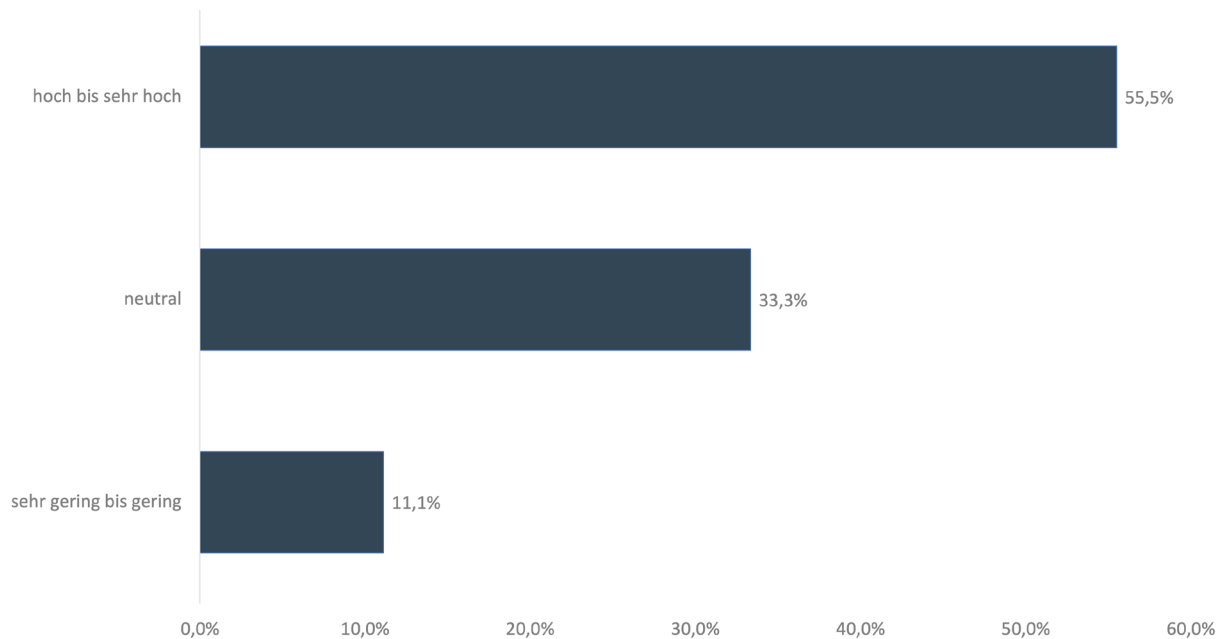


Abb. 29: Bereitschaft der Digital Leaders, bestehende Strukturen zu ändern, um eine Implementierung von PropTech-Lösungen zu erleichtern

Positiv für das Vorantreiben der Branchendigitalisierung darf bewertet werden, dass eine hohe strukturelle Transformationsbereitschaft auf Seiten der Digital Leaders vorhanden ist. Eine Mehrheit von 55,5% der Befragten sieht eine hohe bis sehr hohe Veränderungsbereitschaft und gibt damit gleichzeitig Auskunft über ein auf ihrer Seite erkanntes Problem- und Handlungsfeld in puncto digitaler Zukunftsfähigkeit.

### 3.5 Kooperationen mit PropTechs

Die Beauftragungen von PropTechs sorgen für Effizienz- oder auch Renditesteigerungen, unterstützen die ESG-Konformität und zahlen auf oben aufgeführte weitere Notwendigkeiten ein. Zum digitalen Setup und dessen Reifegrad-Bewertung gehört allerdings auch die Quotenbetrachtung, wie viele Unternehmen bereits über reine Kunden-Lieferantenbeziehungen hinaus Kooperationen mit PropTechs pflegen.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Zur detaillierten Übersicht zu Kooperationsarten, Gründen und Treibern für Kooperationen zwischen Digital Leaders und PropTechs vergleiche auch Digital Leaders in Real Estate Studie 2021, S.39ff.

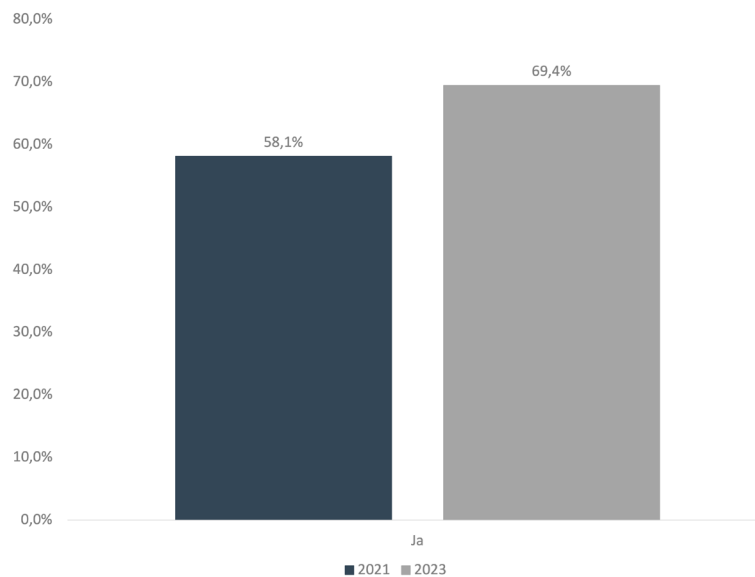


Abb. 30: PropTech Kooperationsquote der Digital Leaders über den reinen Ankauf/Erwerb hinaus

Die Entwicklungsanalyse zeigt eine Zunahme an PropTech Kooperationen. Über 69,4% der Digital Leaders - und damit eine deutlich gestiegene Quote im Vorstudienvergleich – pflegt bereits Kooperationsbeziehungen mit PropTechs.

Der Großteil dieser Kooperationen (36,0%) entspricht Minderheitsbeteiligungen unter 50% durch Digital Leaders an PropTech Unternehmen, gefolgt von Entwicklungspartnerschaften.

### Kooperationsvorteile von PropTech Kooperationen

Während in der Studie 2021 explizit die Kooperationsgründe bewertet wurden, gaben die Digital Leaders in der aktuellen Befragung an, welche Synergien und Vorteile Ihr Unternehmen bereits durch Kooperationen erzielen konnte:

- In puncto Sales: Neue Aufträge/ erhöhte Geschwindigkeit in der Vermarktung/ Prolongationen von Verträgen
- Richtung Kunde/ Nutzer: Höherer Mehrwert für Kunden/ Mieterzufriedenheit/ Bessere Kundenzentrierung/ best of breed für unsere Kunden/ Lösungsentwicklung für und Beratung von Mandanten
- Bzgl. Markt- / Markenpositionierung: Moderneres Image für unsere Mitarbeiter/ Moderneres Image für unsere Kunden/ Vorreiterrolle
- Effizienz: Kosteneinsparungen/ Reduktion Betriebskosten, Energie Einsparung/ Steigerung Energieeffizienz
- Daten: Datentransparenz/ Data Driven Entscheidungsfindungen/ Datengrundlage für Entscheidungen/ Transparenz, Datensicherheit und -konsistenz
- Hebung Effizienzpotentiale
- DMS-Umsetzung
- NAV-Steigerung
- Outsourcing und interne Konzentration auf Kernexpertise/-kompetenzen

Die relevantesten Vorteile von PropTech Kooperationen werden gesehen in puncto neuer/zusätzlicher Sales-Erfolge, Kundenzentrierung- & -Zufriedenheitssteigerung, positiver Imagesteigerung & Markenpositionierung, Kosten- & Energieeffizienzen, Datenverfügbarkeit und -anwendbarkeit sowie Fokussierung auf Kernkompetenzen durch Outsourcing.

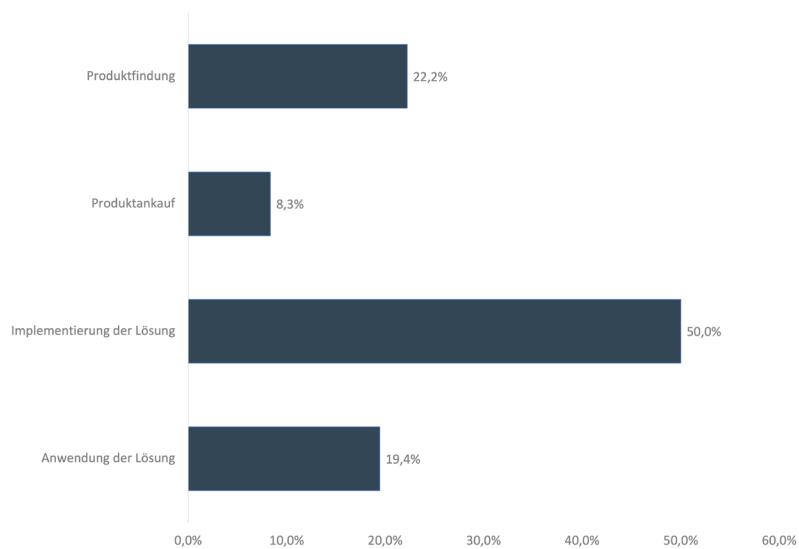


Abb. 31: Phasen von PropTech Kooperationen mit den meisten Hürden

Die Hälfte aller Digital Leaders bewertet die Phase der Implementierung von PropTech Lösungen als die mit den meisten Hürden im Kooperationsprozess, was auf Schwierigkeiten der System-Kompatibilitäten, problematisches Setup bzw. fehlende Projektmanagement-Kompetenzen für das Handling von Digitalprojekten oder auch Kommunikationsherausforderungen zwischen etabliertem Tanker auf der einen und Startup-Mentalität auf der anderen Seite hindeuten kann. Der Reifegrad der Digital Leaders (und ggfs. der PropTech-Lösungen) ist offenbar noch ausbaufähig.

Für den zweiten Bereich der Produktfindung, den immerhin 22,2% aller Befragten als die Phase mit den meisten Hürden identifizieren, steigen im Markt die Transparenzschaffungs- und Matchmaking-Angebote, so dass perspektivisch die Hürden in dieser Phase deutlich geringer bewertet werden dürften.

*Die Stimmungslage im PropTech Sektor ist grundsätzlich positiv. 2022 war wirtschaftlich erfolgreich. Der Blick in die Zukunft noch positiver. Die Quote der Zusammenarbeit zwischen Digital Leaders und PropTechs, auch auf Kooperationsbasis, ist gestiegen. Das Setup der Branchenunternehmen ist immer noch auf niedrigem Niveau, aber es zeigt sich eine deutliche Kluft zwischen mittlerweile weit entwickelten und noch am Anfang der Digitalisierung stehenden Unternehmen. Das Bewusstsein über Hürden wie auch Vorteile scheint breit und dediziert vorhanden zu sein.*

## 4. WACHSTUMSPERSPEKTIVEN

In der Digital Leaders in Real Estate 2021 Studie und der PropTech Germany 2022 Studie wurden Erfolgsfaktoren und KPIs als wesentliche Elemente der Wachstumsperspektiven der PropTechs eingeführt.

Im Rahmen der Wachstumsperspektiven liegt 2023 der Fokus dieser Studie auf Wachstum durch Innovation, auf den Veränderungstreibern für den PropTech Sektor und auf der Einordnung der Erfolgsfaktoren im Vergleich zum Vorjahr und zur Digital Leaders Befragung. Weiterhin wird der Status Quo rund um Wagniskapital und Skalierung sowie Expansion erhoben. Dies ist vor allem im aktuellen Krisenjahr von Interesse, da für die PropTechs 2021/22 quasi Boomjahre waren, in denen sie großvolumige Finanzierungsrunden abschließen und expansionsstark auftreten konnten.<sup>11</sup>

### 4.1 PropTechs als Innovationstreiber

*75,0% aller Digital Leaders attestieren PropTechs einen hohen bis sehr hohen Stellenwert als Innovationstreiber für die Branche.*

Warum das restliche Viertel dies nicht so bewertet, konnte trotz Nachfrage zur Begründungsangabe nicht ermittelt werden.

Bei dem hohen Stellenwert und damit Vertrauen in PropTechs stellt sich die Frage, welche Innovationen sich die Digital Leaders konkret von PropTechs als Innovationstreiber für die Immobilienbranche bzw. ihr Unternehmen wünschen.

#### Wünsche zu mehr Nachhaltigkeit:

- ESG-Lösungen
- Dekarbonisierung
- Circular Economy
- Neue Materialien
- Grüne Baulogistik
- Zirkularität und Net Zero als "one stop shop"
- Plattform-/Prozess-Lösungen für Nachhaltigkeitsanalysen/-zertifizierungen

#### Wünsche zu mehr Effizienz:

- Alles rund um Gebäudeeffizienz und -komfort
- Interne Company-Effizienz (Dokument-/ Workflow Management, OCR/ Text Automation)
- Lösungen zur Prozessunterstützung für Projektsteuerungen
- Kommunikationsplattform für first level support

#### Wünsche bzgl. Daten:

- Verknüpfungen zwischen Daten besser visualisieren
- Advanced Analytics für Investmententscheidungen.
- Datenschnittstellen und Zugänge zu den etablierten Systemanbietern
- Sehr einfach zu implementierende Energiedatentransparenz für Nutzer, Eigentümer und Betreiber für jedes Gebäude.

#### Wünsche an PropTech Produkte:

- Mehr an die „customer journey“ denken als an das Herauspicken von profitablen Teillösungen.
- Produkte, die den vorherigen Prozess in kürzerer Zeit bei gleichbleibenden Kosten und Qualitäten erzielen können.
- Leicht integrierbare Produkte/Leistungen, ohne Ausfallgefahr/ Datenschutzprobleme/ Qualitätseinbußen
- Entscheider wünschen sich One-Stop-Shop-Lösungen.

<sup>11</sup> Vgl. TH Aschaffenburg et al (2022): PropTech Germany 2022 Studie.



Die Anforderungen von Digital Leaders an PropTech-Innovationen umfassen an erster Stelle Wünsche nach Lösungen zu mehr Nachhaltigkeit & ESG, zu mehr Effizienz auf Immobilien- oder Unternehmensebene bzw. zur Zusammenführung und Anwendung von Daten. Die Digital Leaders sind allerdings auch klar in ihren Vorstellungen bzgl. der PropTech Produkte, die einfach, sicher, qualitativ, schneller aber nicht teurer, anwenderfreundlich – und aus Sicht der Entscheider – am liebsten aus einer Hand kommen sollen.

## 4.2 Veränderungstreiber für den PropTech-Sektor

Der PropTech Sektor selbst ist Treiber der Transformation, Digitalisierung und Innovation in der Planungs-, Bau- und Immobilienwirtschaft. Mit neuen digitalen Lösungen und innovativen Geschäftsmodellen werden Strukturen aufgebrochen, neue Wege möglich und auch das Thema ESG & Nachhaltigkeit vorangetrieben.

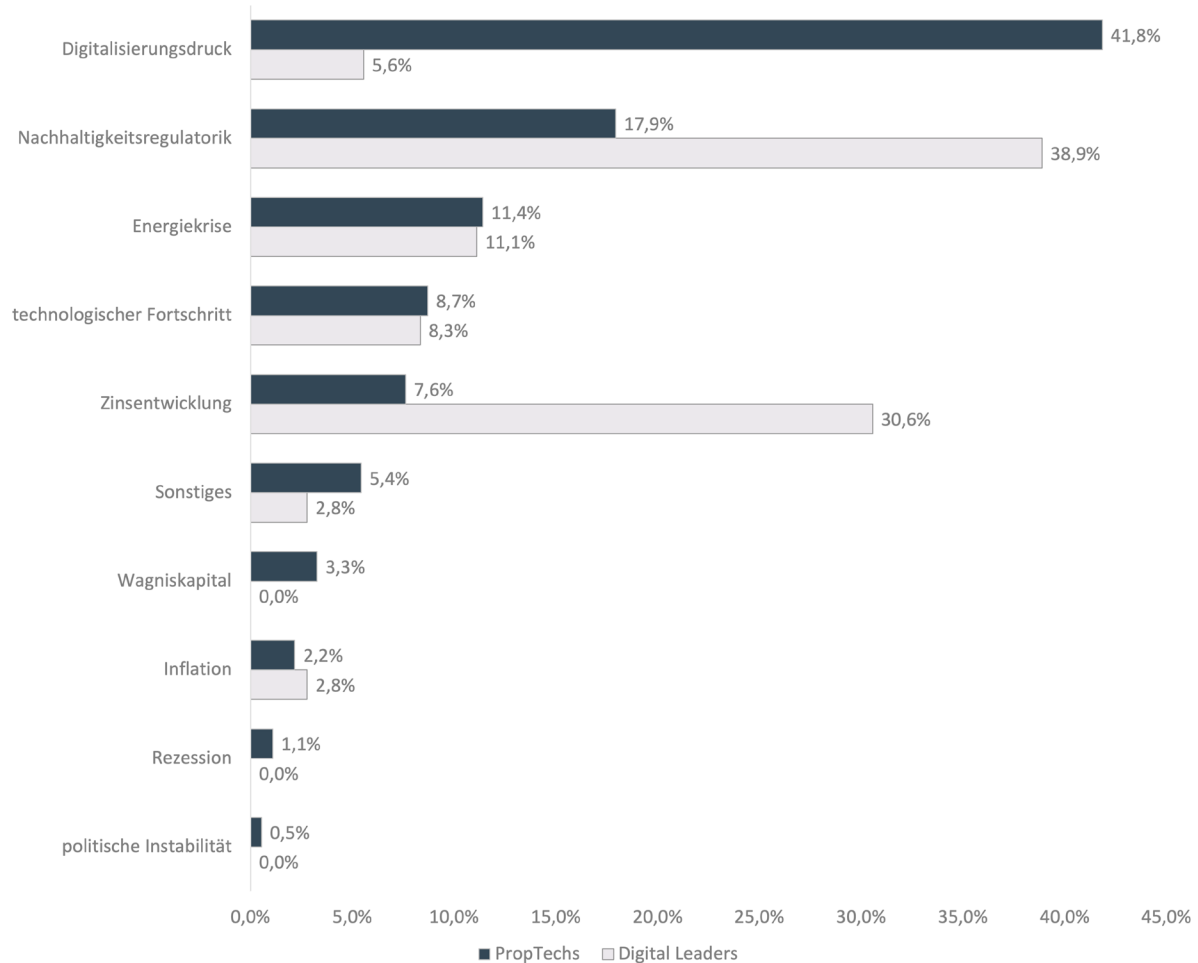


Abb. 32: Relevante Veränderungstreiber für PropTech Business

Sowohl die PropTechs wie auch die Digital Leaders wurden befragt, welcher Veränderungstreiber ihrer Einschätzung nach für ihr Geschäft aktuell am relevantesten sei. Interessanterweise ergibt sich in der vergleichenden Analyse ein völlig unterschiedliches Bild.

Bei den PropTechs gibt es einen ganz klaren, herausstechenden Veränderungstreiber und einen etwas nachgelagerten:

#### Die Top 2 Veränderungstreiber aus PropTech Sicht:

- Digitalisierungsdruck (41,8%)
- Nachhaltigkeitsregulatorik (17,9%)

Die Digital Leaders sehen ebenfalls zwei Veränderungstreiber als die aktuell für ihr Business relevantesten:

#### Die Top 2 Veränderungstreiber aus Sicht der Digital Leaders:

- Nachhaltigkeitsregulatorik (38,9%)
- Zinsentwicklung (30,6%)

Die Energiekrise und den technologischen Fortschritt stehen beide etwa prozentual gleichrangig auf den Plätzen 3 und 4, während anderen Treibern untergeordnete Bedeutung beigemessen wird.

Während gut 2/3 der Digital Leaders den exogenen Druck aufgrund von Nachhaltigkeitsregulatorik und Zinsentwicklung auf ihr Business feststellen, spüren die PropTechs zwar ebenfalls die Regulatorik, nehmen aber den weitergegebenen Nachfragedruck der Digital Leaders offenbar deutlich als Digitalisierungsdruck der Branchenunternehmen – und damit deutlich als Chance für sich wahr.

### 4.3 Erfolgsfaktoren

Als wesentliche Erfolgsfaktoren für PropTech-Unternehmen, gemessen an ihren Mittelwerten, bestimmten die PropTechs selbst das gute Vertriebsteam zur Durchdringung der Entscheidungsstrukturen beim Kunden und (ähnlich vertriebsseitig positioniert) den Zugang zum richtigen Ansprechpartner sowie das Netzwerk in der Immobilienbranche. Die Mittelwerte der höchst platzierten Erfolgsfaktoren liegen nah am Maximalwert von 5,0. Beide topplatzierten Erfolgsfaktoren werden, umgewandelt in Zielvereinbarung, klare Aufgaben des Vertriebs oder Business Developments.

Rang	Erfolgsfaktor	Prop-Techs	Digital Leaders
1	Gutes Vertriebsteam zur Durchdringung der Entscheidungsstrukturen beim Kunden	4,52	4,14 (3)
2	Zugang zum richtigen Ansprechpartner	4,5	4,47 (1)
3	Netzwerk in der Immobilienbranche	4,41	4,11 (5)
4	Bekanntheitsgrad des Unternehmens steigern	4,38	3,72 (9)
5	Zugang zu Daten	4,22	4,08 (6)
6	Klare Positionierung der Produkt-Technologieeigenschaften	4,17	4,36 (2)
7	Wettbewerbsvorteile durch gutes Go-To-Market Modell schaffen	4,15	4,14 (4)
8	Adressierbarer Markt / Marktpotenzial	4,15	3,94 (7)
9	Das PropTech-Projekt hat Business Priority im Immobilienunternehmen	3,91	3,75 (8)
10	Risikobewusstsein der Kunden überwinden	3,69	3,47 (10)

Tab. 4: Erfolgsfaktoren für das Unternehmenswachstum der PropTechs, sortiert nach Rangfolge der PropTechs, Skala von 1 bis 5, unwichtig bis sehr wichtig

Im Vergleich des Rankings mit dem der Digital Leaders ist bei letzteren der Zugang zum richtigen Ansprechpartner der wichtigste Erfolgsfaktor, gefolgt von der klaren Positionierung der Produkt-Technologieeigenschaften und dem o.g. guten Vertriebsteam. Somit rückt mit der Positionierung der Produkt- Technologieeigenschaften ein von den PropTechs nur auf Rang 6 gelisteter Erfolgsfaktor für die etablierten Immobilienunternehmen stärker in den Fokus.

Dies könnte auf die viel zitierte mangelnde Verständlichkeit und Differenzierbarkeit der PropTech-Lösungen für den Kunden Immobilienunternehmen hinweisen.

Der Erfolgsfaktor "Bekanntheitsgrad des Unternehmens steigern" weist die höchste Differenz in der Wahrnehmung zwischen PropTechs und Digital Leaders auf. Von den PropTechs auf Rang 4 bewertet, wird dieser Faktor von den Digital Leaders auf dem vorletzten Rang eingeordnet. Vermutlich entscheidet für den Kunden Immobilienwirtschaft bei der Entscheidung für digitale Lösungen vor allem die Kompatibilität mit der bestehenden IT-Landschaft im Sinne einer nahtlosen Integration und weniger der Name bzw. die Bekanntheit des PropTechs.<sup>12</sup>

Im Sinne eines prozentualen Rankings wurden alternativ die Erfolgsfaktoren für den Skalenbereich 3 bis 5 (relevante bis höchst relevante Faktoren) prozentual zusammengefasst und ein Ranking nach der Häufigkeit der Nennungen gebildet. Auch diese Auswertung zeigt, dass das gute Vertriebsteam der wesentliche Erfolgsfaktor für das Unternehmenswachstum von PropTechs ist (98,4%). In den gängigen Immobilien- und sozialen Medien ist die hohe Bedeutung qualifizierten Vertriebspersonals für PropTechs durch im letzten Jahr häufiger geschaltete Stellenanzeigen für PropTech Sales und Business Development durchaus wahrnehmbar.

An zweiter Stelle sehen PropTechs mit 97,8% die Steigerung des Bekanntheitsgrades ihres eigenen Unternehmens (Vorjahr nur 92,0%). In den letzten Jahren ist an der gestiegenen Anzahl der Bühnenauftritte und Veröffentlichungen der PropTechs im Rahmen von Veranstaltungen und Medien der etablierten Immobilienwirtschaft deutlich erkennbar, dass in diese Richtung viel unternommen wird.

### Top 5 der PropTech Erfolgsfaktoren

Rang	Relevante Erfolgsfaktoren aus PropTech Sicht, Top 5:	2022	2023	Digital Leaders
1	Gutes Vertriebsteam zur Durchdringung der Entscheidungsstrukturen beim Kunden	93,0% (3)	98,4%	94,5% (8)
2	Bekanntheitsgrad des Unternehmens steigern	92,0% (6)	97,8%	91,7% (9)
3	Netzwerk in der Immobilienbranche	93,0% (4)	97,8%	100% (2)
4	Zugang zum richtigen Ansprechpartner	97,8% (1)	97,8%	100% (1)
5	Adressierbarer Markt / Marktpotenzial	87,8% (7)	97,3%	97,2% (6)

Tab. 5: Top 5 der PropTech Erfolgsfaktoren nach prozentualem Ranking, Skalenbereich 3 bis 5 (relevante bis höchst relevante Faktoren).

Zusammenfassend betrachtet ist wiederum ein starker Vertrieb ein, wenn auch nicht der wesentliche Erfolgsfaktor für PropTechs, um im Immobilienmarkt zu bestehen.

<sup>12</sup> In diesem Kontext geben Gespräche, Interviews und Konferenzbeiträge Hinweis darauf, dass sog. White Label Lösungen bei Immobilienkunden nicht unbeliebt sind.

Das Ranking der Erfolgsfaktoren unterschied sich im Vorjahr nur geringfügig von den diesjährigen Ergebnissen. In 2022 waren die Top 3 Erfolgsfaktoren aus Sicht der PropTechs:

1. Gutes Vertriebsteam (...), 4,4
2. Zugang zum richtigen Ansprechpartner, 4,4
3. Klare Positionierung der Produkt-Technologie-Eigenschaften, 4,2

Das Netzwerk in der Immobilienbranche hat somit im Laufe des letzten Jahres für PropTechs an Bedeutung gewonnen (vorher nur Rang 4). Subjektiv wahrnehmbar hat die Präsenz von PropTech Unternehmern auf "klassischen" Veranstaltungen der Immobilienbranche als ein Weg des Netzwerkaufbaus tatsächlich deutlich zugenommen.

#### 4.4 Wagniskapital & Skalierung

In der letztjährigen PropTech Germany Studie wurde der PropTech Markt in einem Abschnitt aus Investorensicht, also aus Sicht der relevanten Wagniskapitalgeber, beleuchtet und hinsichtlich Volumina, Erfolgsfaktoren und Investmentfokus eingeordnet.

In diesem Jahr wurden PropTechs selbst zu ihrer Finanzierungssituation und zu ihrem Umgang mit Wagniskapital befragt.

In Abb. 36 ist erkennbar, dass sich die Anzahl der Finanzierungsrunden im Vergleich zum Vorjahr kaum verändert hat. Mit geringer Mehrheit hatten PropTechs 2022 keine erfolgreiche Finanzierungsrunde (zu 59,2%). Jedoch ist der Anteil erfolgreicher Finanzierungsrunden gegenüber Vorjahr nur leicht gesunken. Potenzielle Effekte der gesamtwirtschaftlichen Krise bzw. Auswirkungen derer auf die Investitionsbereitschaft von Wagniskapitalgebern sind in den Jahresendergebnissen 2022 offenbar noch nicht reflektiert.<sup>13</sup>

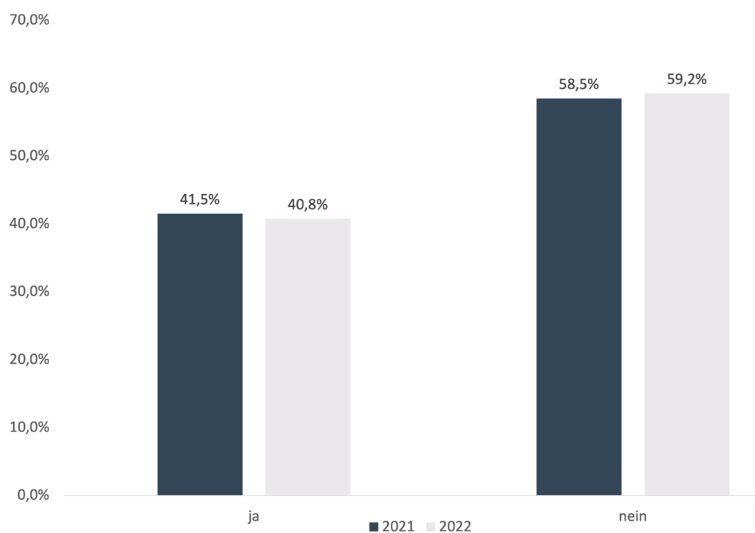


Abb. 33: PropTechs mit erfolgreicher Finanzierungsrunde in 2022

<sup>13</sup> Zur Analyse der Entwicklung des Investitionsvolumens, dass in 2022 im Verhältnis zu den Vorjahren in PropTech investiert wurde vgl. auch blackprint (2023) blackprint PropTech Report 2023.

Von den PropTechs, die 2022 eine Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen haben, haben 25,3% und damit die Mehrheit bis zu 1 Mio. € Finanzierungsvolumen (also zwischen 500.000 € und 1 Mio. €) einwerben können. In einem Finanzierungsbereich von 2 bis zu mehr als 5 Mio. € ist dies immerhin 19,0% der PropTechs gelungen. Insgesamt schlossen 32,9% der PropTechs mit Finanzierungsrunden in 2022 diese über 1 Mio. € Volumen ab.

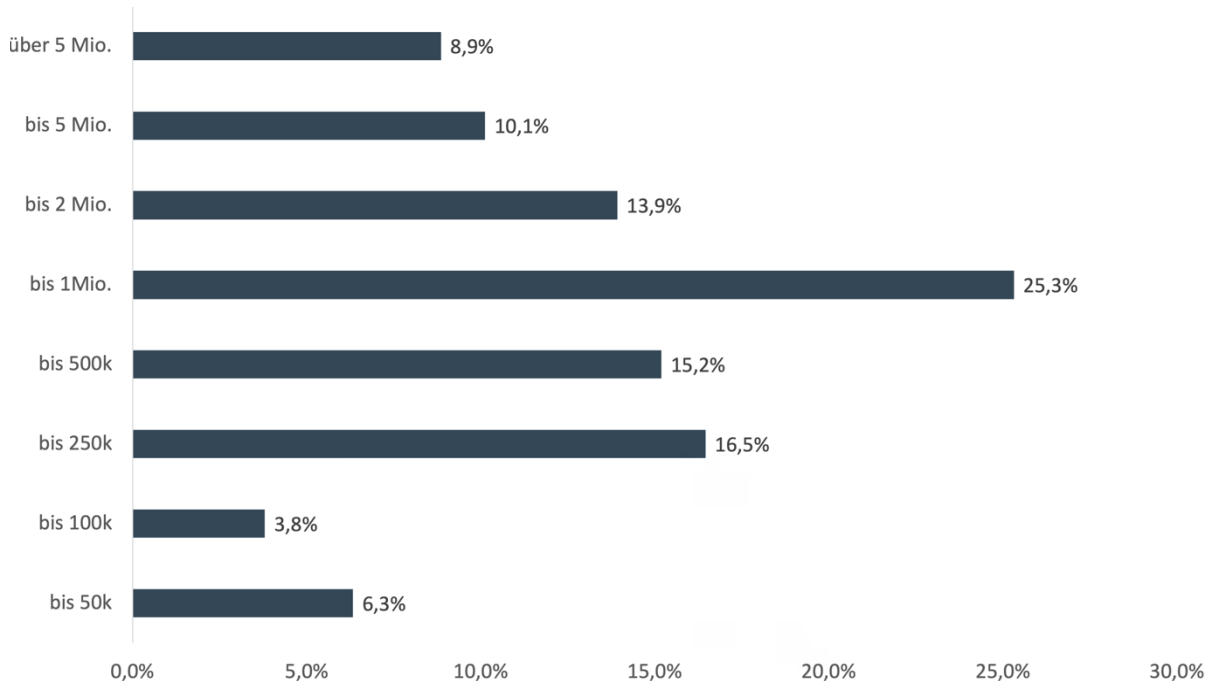


Abb. 34: Höhe der Finanzierungsrunde

Differenziert nach den PropTech Clustern bewegen sich in den niedrigeren Finanzierungsvolumina (eingesammeltes Investmentkapital) erwartungsgemäß vorwiegend die Early Stager, während sich die Grown Ups überwiegend in den Kategorien der Investmentvolumina über 1 Mio. € bewegen. Die meisten von ihnen haben bis zu 1 Mio. € akquiriert. Dennoch sind auch in den höhervolumigen Finanzierungsrunden fast die Hälfte aller Early Stager Investments angesiedelt (ab 500.000€ bis 5 Mio. €).

14,6% der Grown Ups konnten 2022 Investmentkapital von über 5 Mio. € einsammeln. In diesem hohen Cluster gab es bei den Teilnehmenden aus dem Segment Early Stager keine Finanzierungsrunde.

Bei den Conquerers zeigt sich eine uneinheitliche Verteilung mit einem Schwerpunkt auf Finanzierungsvolumina bis 1 Mio. €.

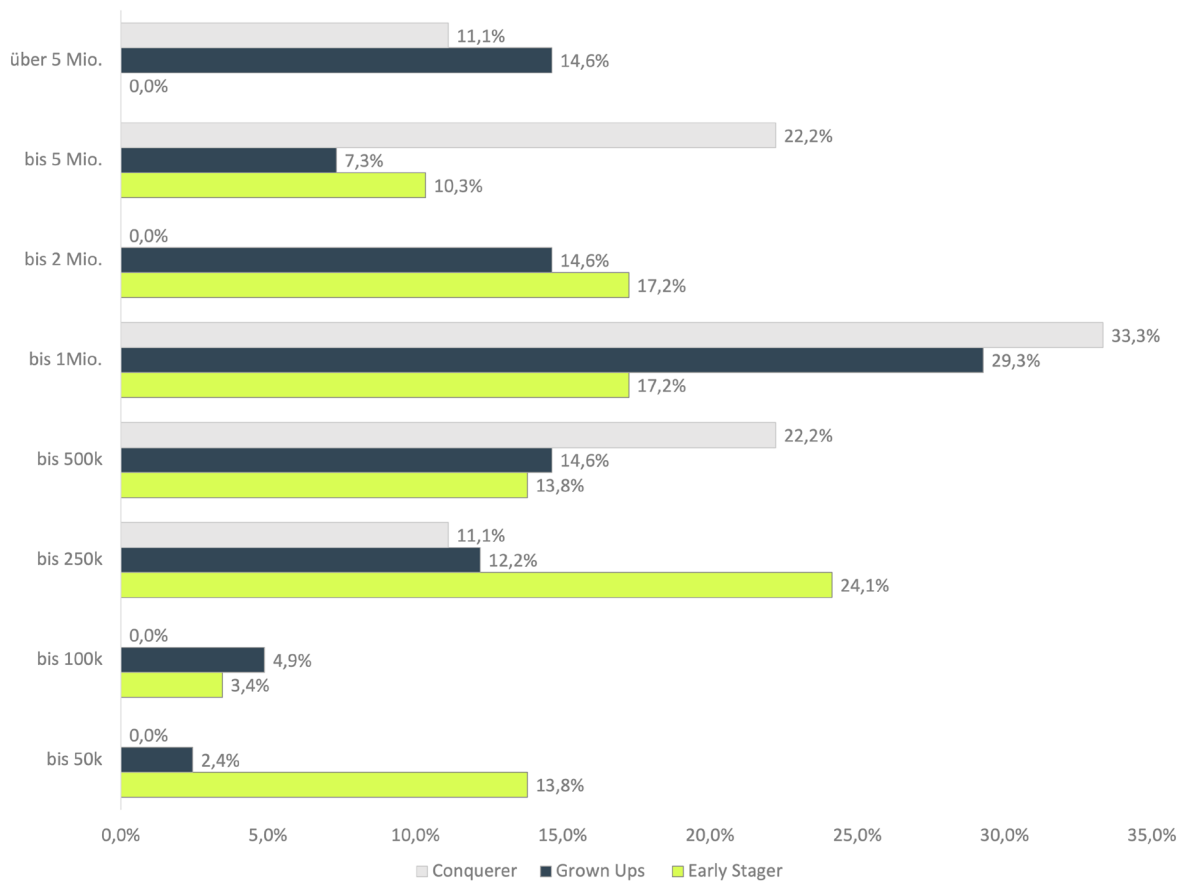


Abb. 35: Eingesammeltes Investmentkapital der PropTechs (in Prozent)

## Fundraising-Prozess und -Erfolgsfaktoren

Die Länge des Fundraising-Prozesses hat sich für PropTechs im Vergleich zum Vorjahr tendenziell verringert. Im Durchschnitt ist die Fundraisingdauer von 5,5 Monaten (2022) auf 4,8 Monate leicht gesunken.

Bei 33% der PropTechs dauert das Fundraising weniger als 3 Monate; im Vorjahr waren dies nur 19,3%. Eine Fundraisingdauer von 3-6 Monaten ist zwar immer noch die dominierende Zeitspanne (2022 67%, jetzt 44,3%), jedoch mit deutlich geringerem Anteil. Andererseits hat sich auch der Anteil der PropTechs erhöht, die für ein erfolgreiches Fundraising längere Zeit benötigen, nämlich 7-12 Monate (von 6,8% auf 18,2%). Es kann aber als positives Signal gewertet werden, dass insgesamt 95,5% aller PropTechs ihr Fundraising in einer 12-Monats-Periode abschließen können.

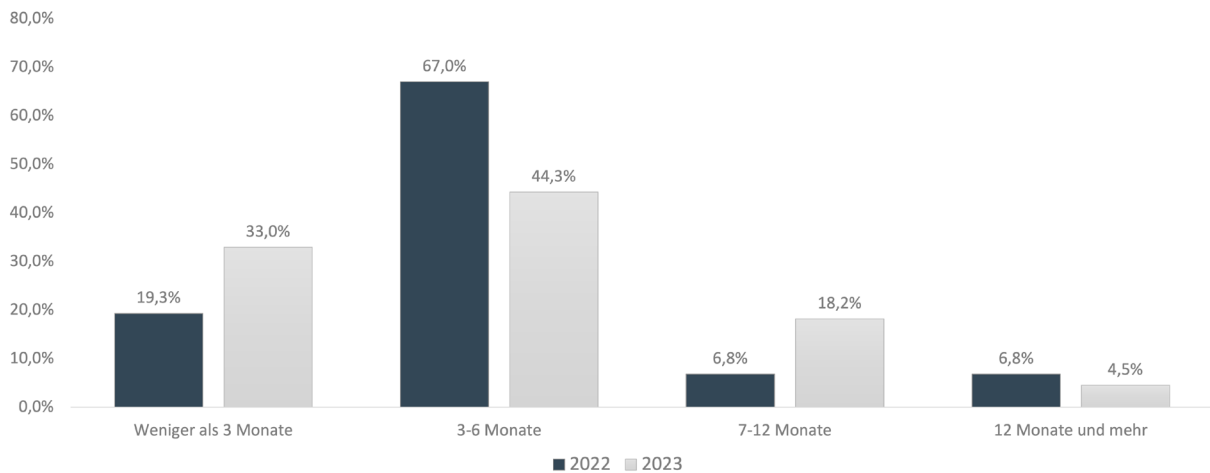


Abb. 36: Länge des Fundraising Prozesses in Monaten

Befragt nach einer Veränderung der Investitionsbereitschaft von Wagniskapitalgebern im Vergleich zum Vorjahr, konstatieren die PropTechs ihren Kapitalgebern mehrheitlich eher eine gesunkene Investitionsbereitschaft. Die Anteile der in Abb. 37 gezeigten 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.

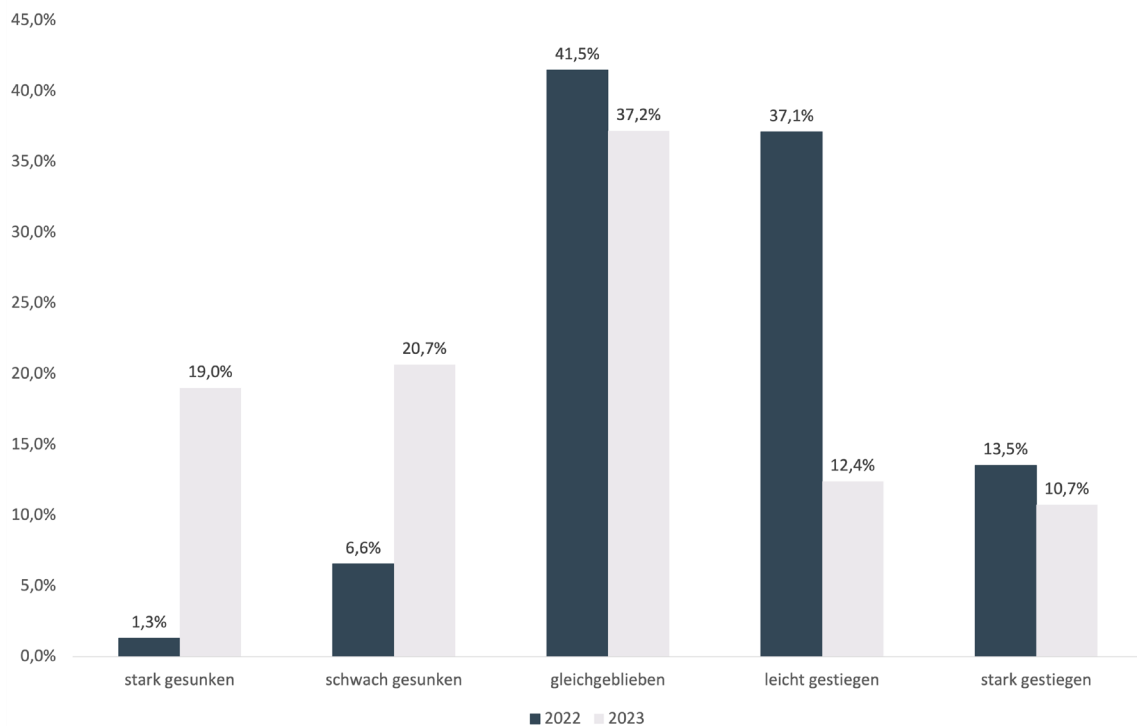


Abb. 37: Stimmungsindikator der Investitionsbereitschaft von Wagniskapitalgebern in PropTech

Schließlich bleibt festzuhalten, dass die Vorzeichen für die Skalierung von PropTech Geschäftsmodellen investmentseitig aktuell auf dem Prüfstand stehen.

In diesem Kontext steigt die Bedeutung von Erfolgsfaktoren für das Fundraising. Wie im letzten Jahr beleuchtet diese Studie, welche Faktoren als besonders erfolgsversprechend für das Durchlaufen von Finanzierungsrunden sind. Hier schätzen PropTechs wie im Vorjahr insbesondere das Marktpotenzial ihrer Lösung als wesentlichen Erfolgsfaktor ein (siehe Tab. 6). Eng damit verknüpft ist ein starkes Geschäftsmodell. Gleichwertig im Anschluss folgen die Persönlichkeitsmerkmale der Gründer (Digital Real Estate gleich People Business?), Motivation, Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft sowie eine klare Mission und Strategie. Der Track Record eigener, bereits erfolgreicher Unternehmen der Gründer sowie belastbare KPI sind weniger relevant für die PropTechs als Erfolgsfaktoren im Fundraising. Dies spiegelt ggf. die o.g. junge Teilnehmerschaft der Studie wider und mag vor allem für frühphasige Finanzierungsrunden gelten.

Rang	Erfolgsfaktor im Fundraising	Prop-Techs	Digital Leaders
1	Marktpotenzial	4,4 (1)	4,4
2	Starkes Geschäftsmodell	4,3 (2)	4,4
3	Persönlichkeitsmerkmale der Gründer	4,1 (4)	4,2
4	Motivation, Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft	4,0 (5)	4,2
5	Klare Mission und Strategie	4,2 (3)	4,2
6	Innovative Technologie	4,0 (6)	4
7	Produkt- und Technologieeigenschaften	3,8 (7)	3,8
8	Belastbare KPI	3,7 (8)	3,8
9	Track Record eigener, bereits erfolgreicher Unternehmen der Gründer	3,5 (9)	3,3

Tab. 6: Erfolgsfaktoren im Fundraising, Ranking nach Mittelwert 2023

## 4.5 Expansion

Auch die Expansion in neue Länder- und Produktmärkte ist ein Indikator für die Skalierbarkeit der PropTech Geschäftsmodelle und ihre Wachstumsperspektiven.

Beschleunigt wirkt die diesjährige Expansionsaktivität. Waren 2022 die befragten Tech-Unternehmen nur in durchschnittlich 1,7 Ländern aktiv, sind es aktuell bereits 4 Länder.

Die regionalen Expansionspläne hingegen sind gegenüber dem Vorjahr etwas gebremst; jedoch agieren PropTechs immer noch mehrheitlich expansiv.

Geplante Expansion in weitere Ländermärkte	2022	2023
Ja	78,6%	66,9%
Nein	21,4%	33,2%

Tab. 7: Geplante Expansion in weitere Ländermärkte

Wesentlicher Zielmarkt deutscher PropTechs ist die DACH-Region, gefolgt von Frankreich und Großbritannien und USA.



## Gesamt

Rang	Top 10 Länder, in die PropTechs expandieren möchten	Länder in Prozent
1	Schweiz	13,1%
2	Österreich	12,7%
3	Frankreich	9,7%
4	UK	8,5%
5	USA	6,8%
6	Niederlande	5,9%
7	EU	4,7%
8	Italien	4,2%
9	Spanien	4,2%
10	Benelux	3,8%

Tab. 8: Übersicht der Länder, in die deutsche PropTechs expandieren wollen

Einen ähnlichen Fokus haben die Conquerer, die die DACH-Region und Frankreich für künftige Expansion im Blick haben.

## Conquerer

Rang	Top 10 Länder, in die PropTechs expandieren möchten	Länder in Prozent
1	Deutschland	16,4%
2	Schweiz	10,9%
3	Österreich	9,1%
4	Frankreich	7,3%
5	Niederlande	5,5%
6	EU	3,6%
7	Italien	3,6%
8	Skandinavien	3,6%
9	UK	3,6%
10	USA	3,6%

Tab. 9: Übersicht der Länder, in die internationale PropTechs expandieren wollen

Abschließend ist hinsichtlich der Expansion relativ wenig Veränderung gegenüber der letztjährigen Studie erkennbar.

*Trotz der angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage und auch der Notwendigkeit der Digital Leaders, Drucksituationen im Kerngeschäft zu lösen (o.g. wesentlicher Veränderungstreiber Zinsentwicklung), scheinen PropTechs in ihren kurzfristigen Wachstumsperspektiven zwar gebremst, aber immer noch auf einem positiven Entwicklungspfad. Dies begründet sich vor allem durch den Druck, der für die etablierte Branche durch Veränderungstreiber wie die ESG-Regulatorik entsteht.*

## 5. ESG

Digitalisierung ist eine Querschnittsfunktion. Nachhaltigkeit ist es ebenfalls. Beides muss sich durch jeden Gedanken, jede Struktur und jede Entscheidung durchziehen. Beides spielt übergeordnet eine große Rolle (vgl. beispielsweise Kapitel 3 zur Stimmungslage von PropTechs und Digital Leaders oder auch zur Einschätzung der wichtigsten Veränderungstreiber im Markt). Da beide Themen eng miteinander verwoben sind und Nachhaltigkeitsanforderungen nicht ohne digitale Lösungen und innovative Geschäftsmodelle lösbar sein werden, betrachtet die PropTech Germany Studienreihe diesen Aspekt ausführlich.

Wie in den Vorstudien liegt auch hier erneut und diesmal dedizierter der Schwerpunkt auf den Implikationen von ESG für PropTechs und welche Rolle diese Nachhaltigkeitsregulierung im Zusammenspiel mit dem PropTech-Sektor spielt.

### 5.1 ESG-Druck

Die PropTechs wurden befragt, auf welchen der drei Aspekte von ESG ihr Angebot hauptsächlich beiträgt. Als Pendant beantworteten die Digital Leaders, zu welchem der drei Faktoren E, S und G PropTech Angebot Ihrer Einschätzung nach generell hauptsächlich beitragen.

Faktoren	PropTechs	Digital Leaders
E	56%	100%
S	23,9%	0,0%
G	11,4%	0,0%
zu keinem davon	8,7%	0,0%

Tab. 10: Drei Faktoren von ESG zu denen PropTech-Angebote hauptsächlich beitragen

Die Einschätzung der Digital Leaders ist 100% eindeutig. Sie sehen zu 100% den hauptsächlichsten Nutzen des PropTech Sektors in Bezug auf das E.

Die Eigen-Einschätzung der PropTechs ist differenzierter. Zwar sehen deutliche 56,0% ihren Hauptnutzen in einem Bezug zu Environmental. Doch auch die Aspekte Social (23,9%, also fast ein Viertel) und Governance (11,4%) werden von insgesamt gut 35% der PropTechs als die relevantesten, von ihnen fokussierten Aspekte ausgewählt. Interessanterweise sehen 8,7% aller PropTechs keinen Impact ihrer Lösungen zu mehr Nachhaltigkeit im Sinne von ESG.

Der Einschätzungsfrage zu den hauptsächlichlichen Veränderungstreibern folgt hier eine explizite Analyse zum Veränderungsdruck durch ESG.

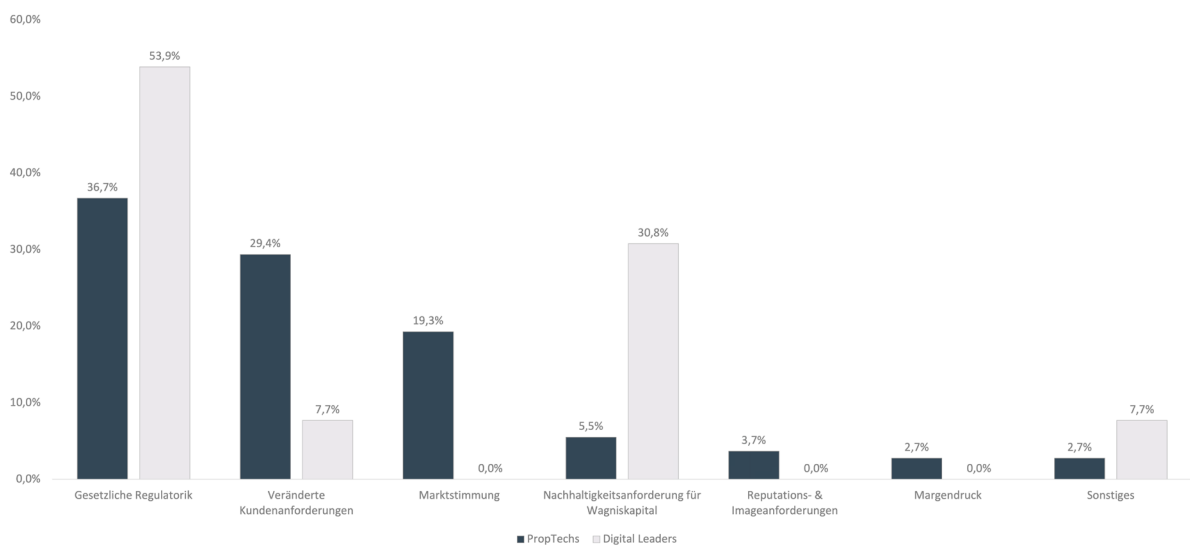


Abb. 38: Art des wahrgenommenen exogenen Drucks zu mehr Nachhaltigkeit

PropTechs nehmen im wesentlichen drei ESG-bedingte Faktoren als ihr Business beeinflussenden exogenen Veränderungsdruck wahr.

### Top 3 des PropTechs beeinflussenden ESG-Drucks

- Gesetzliche Regulatorik (36,7%)
- Veränderte Kundenanforderungen (29,4%)
- Marktstimmung (19,3%)

Diese Auswahl spiegelt die Ergebnisse oben wider und stärkt die These, dass die PropTechs die Regulatorik zwar als starken Veränderungsfaktor sehen, dass sie dies direkt allerdings vor allem durch veränderte Anforderungen der Branche, ihrer Kunden bzw. durch die erlebte Marktstimmung mitbekommen.

Die Digital Leaders geben auf die gleiche Frage, welche Art von ESG-Druck von ihnen selbst wahrgenommen wird, etwas andere Antworten. Auch sie nehmen die gesetzliche Regulatorik als den relevantesten exogenen Druckfaktor für ihr eigenes Business wahr. Dies sieht ein deutlich höherer Anteil, mehr als die Hälfte so (53,9%) im Vergleich zu den 36,7% bei den PropTechs. Den zweitwichtigsten ESG-Veränderungsdruck sehen die Digital Leaders durch Nachhaltigkeitsanforderungen an Wagniskapitalgeber (30,8%). Während nur 5,5% der PropTechs dies als relevantesten Punkt auswählen und damit vermutlich Erlebnisse aus ihren eigenen Funding-Prozessen schildern, erleben die Digital Leaders diese Anforderungen von ihren Auftraggebern. Dieser Aspekt darf als direkte Auswirkung der zuvor genannten gesetzlichen Regulatorik gewertet werden in Kombination mit dem drittrelevantesten Aspekt aus Sicht der Digital Leaders. Auch sie sehen für ihr eigenes Business Veränderungsdruck durch neue Kundenanforderungen, zu denen in dieser Fragestellung explizit Nachhaltigkeitsanforderungen zählen.

*Wie die PropTechs, so sind auch die Digital Leaders durch exogenen Druck im Markt gezwungen, ihre Produkte und Services entsprechend gesetzlicher Regulatorik und den veränderten ESG-Anforderungen von Kunden und Auftraggebern weiterzuentwickeln.*

Hat der dargestellte, hier analysierte ESG-Druck positive oder negative Auswirkungen auf die Geschäfte des PropTech Sektors?

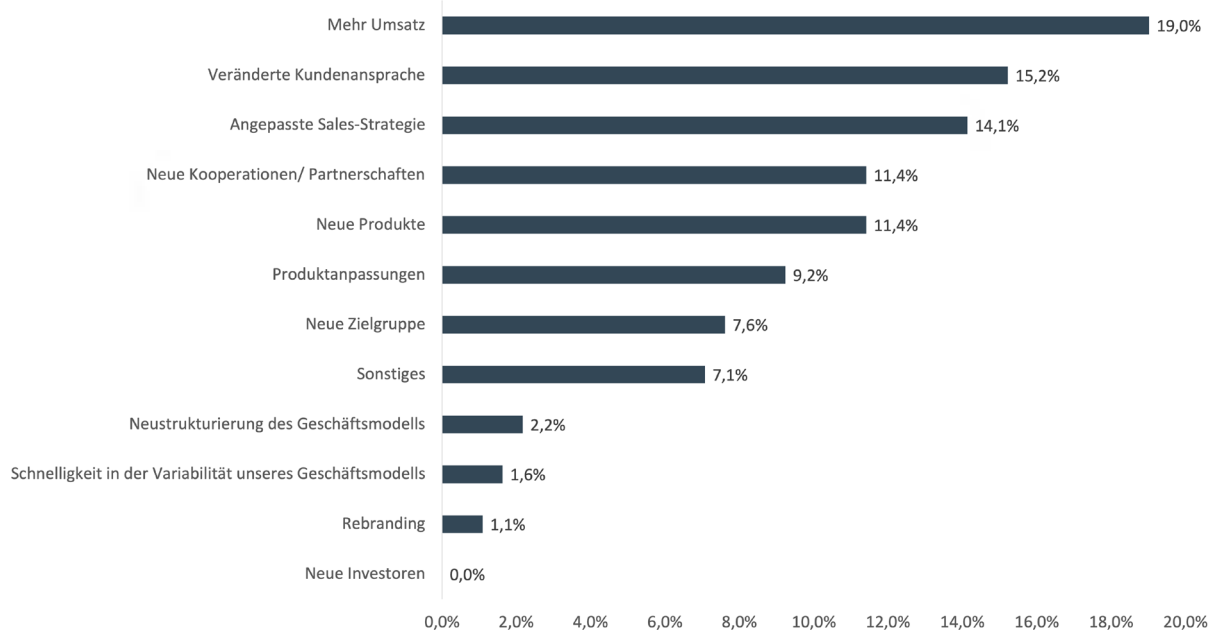


Abb. 39: Auswirkungen durch den exogenen Nachhaltigkeitsdruck auf das Geschäft der PropTechs

Die Einschätzungen der PropTechs zeigen grundsätzlich, dass Nachhaltigkeitsdruck positive Auswirkungen auf den Sektor hat, allerdings durchaus ein hoher Handlungsbedarf zur Anpassung der eigenen Unternehmensausrichtung besteht:

- Zusätzlichen Erfolg sehen 38,0% aller PropTechs: Die Mehrheit bemerkt mehr Umsatz (19%) und neue Kooperationen bzw. Partnerschaften (11,4%) sowie die Erschließung neuer Zielgruppen (7,6%).
- Neue Business-Chancen bei entsprechendem Setup sehen 40,7% aller PropTechs: Ob des Drucks bedarf es einer veränderten Kundenansprache (15,2%), angepasster Sales-Strategien (14,1%), neuer Produkte (11,4%) bzw. Produktanpassungen (9,2%).

## 5.2 ESG und PropTech-Lösungen

Für eine dezidierte Aussagekraft der vorgenommenen Analyse werden die Nachhaltigkeitsdimensionen Environmental, Social und Governance im Folgenden einzeln betrachtet.

### 5.2.1 E wie Environmental

Auf welche Environmental-Aspekte zielen PropTech Lösungen ab? In welchen E-Bereichen arbeiten die Digital Leaders bereits mit PropTechs zusammen?

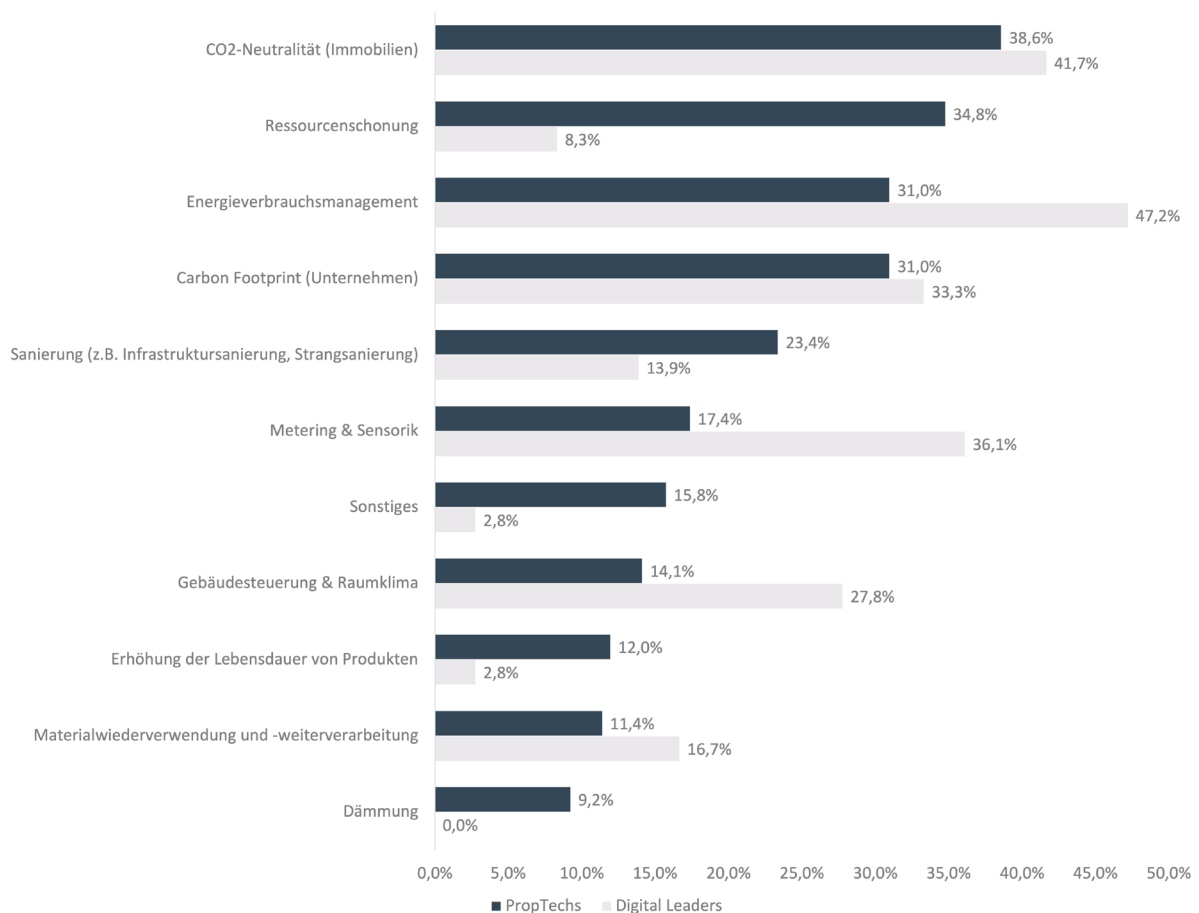


Abb. 40: Relevanz der PropTech Lösungen für das Thema E

Die Bereiche, auf die PropTech Lösungen in puncto E einzahlen, sind vielfältig. Wie Abb. 40 zeigt, sehen die PropTechs selbst andere Facetten im Ranking vorne als die Digital Leaders. Interessanterweise zeigt sich deutlich, dass alle abgefragten Facetten von PropTechs bedient werden, außerdem, dass viele der Lösungen eine starke Nachfrage seitens der Digital Leaders erfahren.

Dämmung scheint bei den Digital Leaders keine Rolle zu spielen bzw. wird ggf. nicht als explizite PropTech-Lösung wahrgenommen. Die Bandbreite von PropTech Lösungen in puncto Environmental scheint damit gut abgefragt zu sein wie die Quote von 2,8% Sonstigen Antworten zeigt.

#### **Die Top E-Themen aus Sicht der PropTechs:**

1. CO2-Neutralität
2. Ressourcenschonung
3. Energieverbrauchsmanagement
4. Carbon Footprint (Unternehmensebene)

#### **Die Top E-PropTech Lösungen aus Sicht der Digital Leaders:**

1. Energieverbrauchsmanagement
2. CO-Neutralität Immobilien
3. Metering & Sensorik
4. Carbon Footprint (Unternehmensebene)

#### **Environmental-PropTech-Lösungen:**

CO2-Neutralität (Immobilienebene):

Auf Immobilienebene treiben dies nach eigenen Angaben 38,6% aller PropTechs mit ihren Lösungen voran. Für die Digital Leader ist dieses Themenfeld der zweitstärkste Bereich, in dem sie bereits mit PropTechs zusammenarbeiten.

Ressourcenschonung:

Für PropTechs das zweitstärkst-fokussierte E-Thema (34,8%), welches allerdings bei den Digital Leaders bisher eine stark untergeordnete Nachfrage- bzw. Kooperationsquote (nur 8,3%) mit PropTechs aufweist.

Energieverbrauchsmanagement:

31,0% aller PropTechs bieten Lösungen für diesen E-Aspekt. Für die Digital Leaders ist dieser Bereich – leicht nachvollziehbar ob Energiekrise, Reportingpflichten und regulatorischer Neuregelungsanbahnung – der mit Abstand stärkste in puncto vorhandener PropTech-Kooperationen. Fast die Hälfte (47,2%) der Digital Leaders arbeiten mit PropTechs zum Energieverbrauchsmanagement zusammen.

Carbon Footprint (Unternehmen):

Zu diesem Themenfeld unterstützen 31,0% der PropTechs, um auf Unternehmensebene bei den Digital Leaders den Carbon Footprint zu messen, zu analysieren oder zu optimieren. 1/3 aller Digital Leaders gibt für dieses Thema bereits vorhandene PropTech Kooperationen mit an.

Metering & Sensorik:

Für Digital Leaders der drittstärkste Bereich.

Gebäudesteuerung & Raumklima:

Auch dieser Bereich weist bereits bei über ¼ aller Digital Leaders vorhandene Kooperationen mit PropTechs auf.

## 5.2.2 S wie Social

Auf welche Social-Aspekte zielen PropTech Lösungen ab? In welchen S-Bereichen arbeiten die Digital Leaders bereits mit PropTechs zusammen?

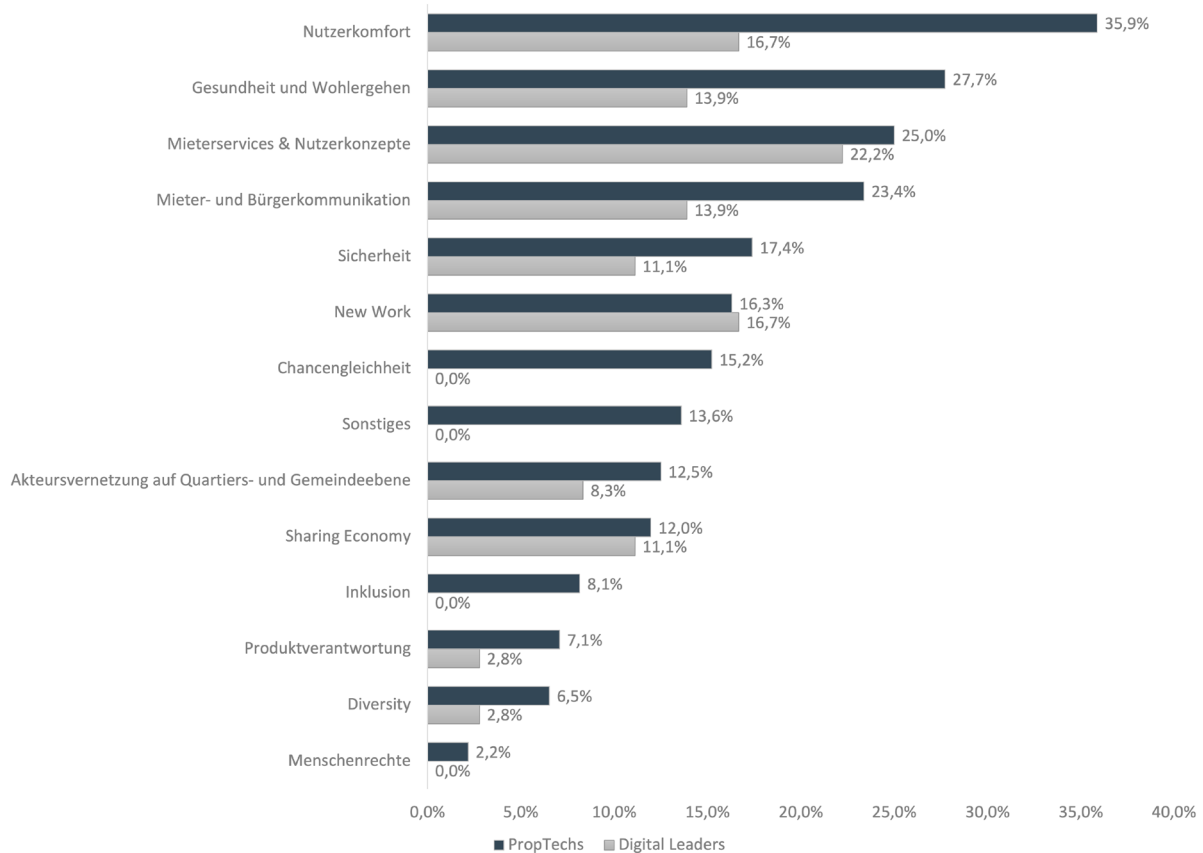


Abb. 41: Relevanz der PropTech Lösungen für das Thema Social

Auffällig ist, dass die PropTechs im Bereich Social großen Fokus auf Nutzeraspekte legen (Komfort 35,9%, Gesundheit & Wohlergehen 27,7%, Mieterservices & Nutzerkonzepte 25,0%, Mieter- & Bürgerkommunikation 23,4%), während die Digital Leaders diese Handlungsfelder offenbar erheblich weniger relevant finden bzw. in diesen Bereichen trotz breit angebotener Lösungen (noch) in geringerem Maße als bei vielen E-Aspekten mit PropTech zusammenarbeiten. Einzig im Bereich der Nutzerkonzepte, die in den meisten Fällen neue Miet- und Renditechancen bringen, ist Interesse herausgehobener messbar.

Grundsätzlich geben die Digital Leaders für diesen Nachhaltigkeitsaspekt deutlich weniger aktive Kooperationen mit PropTechs an als für E wie Environmental.

## 5.2.3 G wie Governance

Auf welche Governance-Aspekte zielen PropTech Lösungen ab? In welchen G-Bereichen arbeiten die Digital Leaders bereits mit PropTechs zusammen?

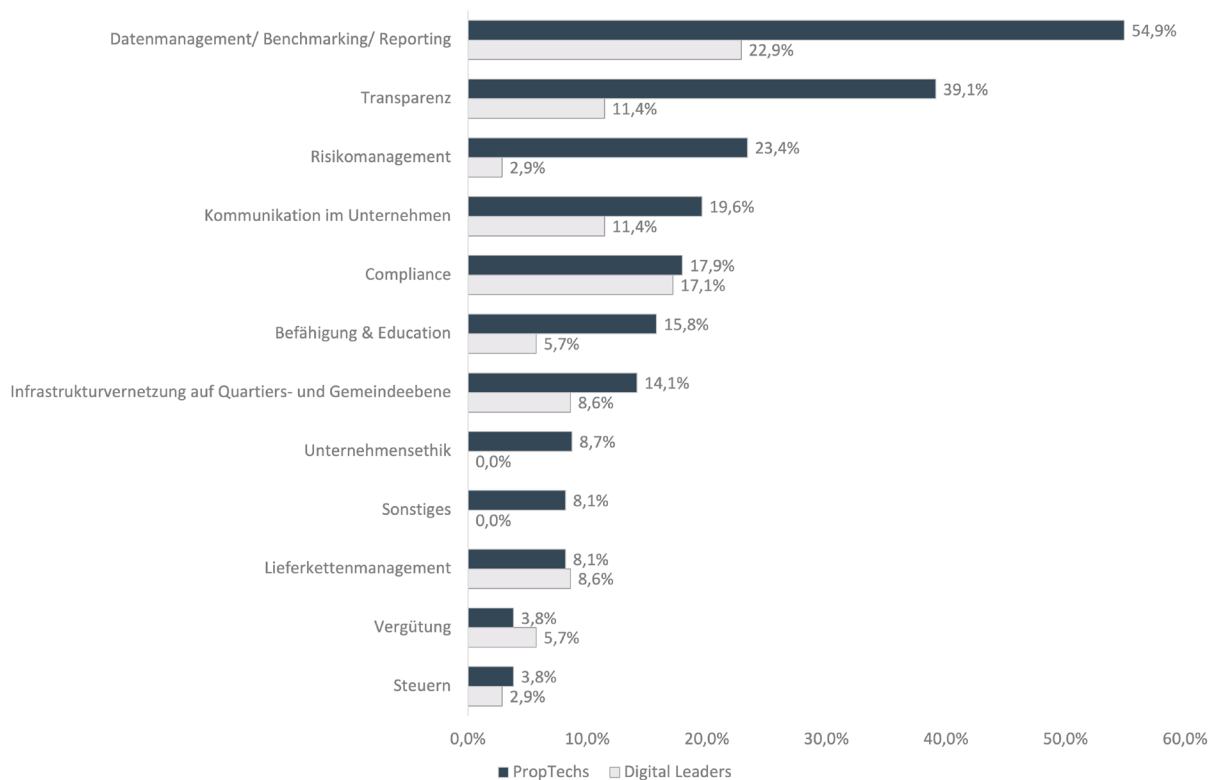


Abb. 42: Relevanz der PropTech Lösungen für das Thema Governance

Die Analyse der PropTech-Angebote zum Governance-Aspekt zeigt die bereits tiefe Auseinandersetzung der PropTechs mit diesem Themenfeld bzw. die direkte Korrelation zwischen Tech-Lösungen und Nachhaltigkeit, da viele der Nachhaltigkeitsanforderungen, insbesondere in puncto G mit dem Handling von Daten und deren Impact zu tun haben. Deutlich mehr als die Hälfte aller PropTechs (54,9%) bieten Datenmanagement, Benchmarkings und/oder Reportings an – Handlungsfelder, die definitiv in vielen Branchendiskussionen stattfinden. Es ist von den Auswahlmöglichkeiten zum Governance-Aspekt der, für den die Digital Leaders die höchste Quote vorhandener PropTech-Kooperationen angibt. Diese ist allerdings genauso verhältnismäßig zum E-Bereich gering wie beim S.

Auch die TOP 2 und 3 Transparenzschaffung (39,1%) und Risikomanagement (23,4%) drehen sich um Daten, deren Zusammenführung, Analyse und Anwendung.

Grundsätzlich geben die Digital Leaders auch für den insgesamt schwächsten Governance-Bereich deutlich weniger aktive Kooperationen mit PropTechs an, als für E. Hingegen bietet eine deutliche Vielzahl an PropTechs bereits Lösungen, die auf das G in ESG einzahlen.

*Für das hochrelevante Spannungsfeld ESG gibt es messbar eine hohe Lösungsbreite, die alle Teilaspekte von Environmental, Social und Governance umfasst. ESG ist positiver Veränderungstreiber, sorgt bereits für zusätzliche Erfolge bei den PropTechs und eröffnet neue Chancen. PropTechs fokussieren alle Bereiche von E, S und G, wobei der von den Digital Leaders bis dato in puncto Relevanzeinschätzung und Kooperationsquote stärkste Bereich, der Environmental-Bereich ist, der von den PropTechs am stärksten adressierte, ist.*

## 6. SYNOPSE

PropTech Germany Studie 2021	PropTech Germany Studie 2021	Digital Leaders Studie 2021	PropTech Germany Studie 2022	PropTech Germany Studie 2023
Methodik	hypohesentestend, quantitativ	hypohesentestend, quantitativ	hypohesentestend, quantitativ	hypohesentestend, quantitativ; qualitativ vergleichend PropTech/ Digital Leaders
Charakteristika deutscher PropTech Markt/ Digital Leaders in Real Estate	Die Cluster manifestieren sich anhand der Merkmale Gründungs- und Launchjahr sowie Entwicklungsstadium des Produktes. Weitere quantitative Merkmale wie Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter deuten in eine ähnliche deutliche Differenzierbarkeit dieser Cluster	Die Unternehmenscluster definieren sich anhand der Unternehmensgröße, gemessen an der Anzahl der Mitarbeiter. Weitere erhobene Merkmale waren zur Clusterung ungeeignet. Nur an wenigen Stellen führt die Clusterung zu deutlichen Unterschieden im Antwortverhalten.	Die Cluster manifestieren sich anhand der Merkmale Gründungs- und Launchjahr 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 Launchjahr 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	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, sowohl in der Rückschau auf 2022 wie erneut noch positiver mit Blick auf die kommenden 3 Jahre. Dazu passt die Einschätzung des zukünftigen PropTech Potentials durch die Digital Leaders, die ihnen zu 100% ein mittleres bis sehr hohes Wachstum im deutschen Immobilienmarkt prognostizieren.
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.	Die Corona-Pandemie führte zu einem erhöhten Digitalisierungsdruck innerhalb der Immobilienbranche, der von 72% der Befragten konstatiert wurde. Dies geht einher mit einer spürbaren Verinnerlichung eines Digital Mindset anhand relevanter Kriterien wie Kundenzentriertheit, Agilität und Offenheit.	nicht erhoben	nicht erhoben
Hürden im Aufbau des Geschäftsmodells	Entscheidungsstrukturen im Establishment	Zugang zu Daten	Zugang zum richtigen Ansprechpartner	Gutes Vertriebsteam zur Durchdringung der Entscheidungsstrukturen beim Kunden
Hürden im Verkauf des PropTech Produktes	Wenig Risikobereitschaft des Establishments	Mangelnde Kenntnis über die Vorteile, die bei der Implementierung entstehen	Klare Positionierung der Produkt-Technologieeigenschaften	Bekanntheitsgrad des Unternehmens steigern
Hürden in der Implementierung Kooperationen im PropTech Markt	Keine Business Priority	Keine Business Priority	Gutes Vertriebsteam zur Durchdringung der Entscheidungsstrukturen beim Kunden	Netzwerk in der Immobilienbranche
<b>Kooperationen im PropTech Markt</b>				
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, zunehmend 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 Conquerer überwiegt hier als Treiber der Zugang zu neuen Märkten. Die wesentliche Art der Kooperation ist die strategische Partnerschaft.	58% aller befragten Unternehmen unterhalten Kooperationen mit PropTechs. GU (zu 75%) kooperieren im stärkeren Maße als kleinere Unternehmen. Treiber sind hier vor allem Zugang zu Expertenwissen und die Erschließung neuer Märkte. Die wesentliche Art der Kooperation ist die strategische Partnerschaft - vor allem für GU. Digital Leaders kooperieren vor allem aus dem Grund der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Produkte mit PropTechs.	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 eines professionellen Datenmanagements. Hürden in der Kooperation entstehen vor allem in der Phase der Implementierung der PropTech-Lösungen im eigenen Unternehmen.



PropTech Germany Studie 2021	PropTech Germany Studie 2021	Digital Leaders Studie 2021	PropTech Germany Studie 2022	PropTech Germany Studie 2023
Schlüsselpositionen und Influencer	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. 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.	Wesentlicher Influencer ist der eigene CEO sowie die operativ verantwortliche Fachabteilung, gefolgt vom CIO/CDO. Bei den Entscheidern wird mehrheitlich ebenfalls der CEO an erster Stelle genannt, gefolgt von der budgetverantwortlichen Führungskraft und dem CIO/CDO. Die Digital Leaders sind zu 76,2% davon überzeugt, dass die richtigen Personengruppen mit den Entscheidungen zu PropTech-Lösungen betraut sind.	nicht erhoben	Die operativ Verantwortlichen in der Fachabteilung sind die wichtigsten Influencer, gefolgt vom CIO/CDO. PropTech Entscheidungen sind nach Einschätzung der Digital Leaders mehrheitlich „Chefsache“ des strategischen Unternehmenslenkers (CEO), während die wichtigsten Impulse von den operativ verantwortlichen Fachkräften kommen. 91,7% der Digital Leaders sehen richtigen Personengruppen damit vertraut, Entscheidungen über PropTech-Lösungen zu treffen.
<b>ESG</b>				
Priorität und Adaption		Erhöhte bis hohe Priorität bei 80% der Unternehmen	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.
Druck zu mehr - Digitalisierung - Nachhaltigkeit durch ESG		69% aller Befragten sehen einen erhöhten bis hohen Druck zur Digitalisierung durch ESG. 27% sehen das Thema ESG als neutral im Hinblick auf die Digitalisierung.	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. Art des Drucks: vor allem veränderte Kundenanforderungen.	PropTechs nehmen im wesentlichen drei ESG-bedingte Faktoren als ihr Business beeinflussenden exogenen Veränderungsdruck wahr: Gesetzliche Regulatorik, veränderte Kundenanforderungen u. Marktstimmung.
Wesentliche E-Faktoren		Metering/Energiemanagement, Ressourcenverbrauch, Co <sup>2</sup> -Neutralität	Ressourcenschonung, CO <sup>2</sup> -Neutralität, Energiemanagement	CO <sup>2</sup> -Neutralität, Ressourcenschonung, Energieverbrauchsmanagement
Wesentliche S-Faktoren		Mieterkommunikation, Lieferkettenmanagement, Gesundheit	Nutzerkomfort, Gesundheit, Mieter- u. Bürgerkommunikation	Nutzerkomfort, Gesundheit, Mieterservices und Nutzerkonzepte (letzteres alleiniger Exponierter bei Digital Leaders)
Wesentliche G-Faktoren		Kommunikation im Unternehmen, Compliance, Unternehmensethik	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.
<b>Skalierung</b>				
Investmentaktivität in PropTech		In den frühen Finanzierungsrunden (Seed, Series A) liegt das durchschnittliche Investment aktuell bei Investitionssummen kleiner 50.000€ bis max. 5 Mio. €. In den späteren Runden (Series B – Later Stage) steigt das durchschnittliche Investment auf maximal 20 Mio. Euro. In den späteren Investmentphasen zeigt sich, dass die Investoren mehrheitlich einen Betrag investieren, der bei durchschnittlich 5 Mio. Euro liegt.	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.
Erfolgsfaktoren für PropTech Investment		Persönlichkeitsmerkmale der Gründer, ein starkes Geschäftsmodell, Marktpotenzial	Marktpotenzial, starkes Geschäftsmodell, klare Mission und Strategie	Marktpotenzial, starkes Geschäftsmodell, Persönlichkeitsmerkmale der Gründer

# PROPTech HERE TO STAY

Vor dem Hintergrund dieser Studie und der aktuellen Marktentwicklung ist 2023 das entscheidende Jahr der PropTechs in Deutschland. Kundenseitig besteht vor allem Transformationsdruck aufgrund der dringend notwendigen Umsetzung der ESG-Regulatorik, die ohne digitale Transformation unmöglich erscheint.

Diese Message ist aber noch nicht bei allen etablierten Branchenunternehmen angekommen. Diejenigen, die bereits vor einigen Jahren Ressourcen geschaffen und Kooperationen zu PropTechs aufgebaut haben, profitieren jetzt bereits von Wettbewerbsvorteilen. Die Schere zwischen Pionieren, Early adopters und Late Movers wird sichtlich größer.

Auch der PropTech-Markt entwickelt sich sehr unterschiedlich, je nach Reife der Early Stager oder Grown Ups. Vielen kleinteiligen, nicht durchfinanzierten und kundenfernen Lösungen droht eine Konsolidierungswelle. PropTechs, die

- in den letzten zwei bis drei Jahren Finanzierungsrunden erfolgreich abgeschlossen haben,
- ihre Hausaufgaben zum besseren Verständnis der Immobilienwertschöpfungskette gemacht haben,
- ihren Kunden eine klar definierbare, implementierbare und nachweisbar KPI-basiert erfolgreiche Lösung bieten können, sowie
- sich vertriebsseitig ein stabiles Netzwerk in der Immobilienbranche aufgebaut haben,

profitieren jetzt von ersten Skalierungserfolgen – und dies nicht nur im Bereich der ESG-Lösungen.

Die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft ist nicht aufzuhalten. Jetzt, in einer wirtschaftlich herausfordernden Phase für die gesamte Branche, kommt es auf den Mut zu Investitionen in Digitalisierung und proaktive Zusammenarbeit mit PropTechs hin zu mehr echten digitalen Geschäftsmodellen an. Nur so können die Herausforderungen der Zukunft in einem Ansatz interdisziplinärer und digitaler Ökosysteme gelöst werden.



Prof. Dr. Verena Rock,  
Professorin IIWM, TH Aschaffenburg

# GAME CHANGER: PROPTech

Der noch junge PropTech Sektor wirkt als Innovationstreiber beschleunigend für Digitalisierung, Transformation und Zukunftsfähigkeit in der Bau- & Immobilienwirtschaft. Explodierende Bau- und Wohnkosten, massiver Sanierungsstau, Energiewenden-Handlungsbedarf, Verhaltenswandel oder Nachhaltigkeitsdruck liefern diesen Game Changern exzessiven Nährboden.

Trotz Stagnation bei Mitarbeiterwachstum, Produkt-Launchzeit oder Fundings, war 2022 ein wirtschaftliches Erfolgsjahr für PropTechs. Der Sektor-Reifegrad ist gemessen an Umsatz, Durchschnittsalter, Produktentwicklungsstadium und Wirkungsbreite deutlich gestiegen. Die Erfolgsfaktoren sind erkannt: starker Vertrieb, Zugang zu Entscheidern und Influencern, Vernetzung, Visibilität, Reichweite und Positionierung. Die zukünftigen Wachstumserwartungen spiegeln sich in positiver Stimmung.

Das passt zur fast 90% Digitalisierungs-Priorität bei etablierten Branchenunternehmen, die sich vorrangig mit Datendigitalisierung und ESG-Gebäudekonformität beschäftigen. 100% aller Digital Leaders bescheinigen PropTechs ein mittleres bis hohes Wachstumspotential. Ausgaben für PropTechs sind deutlich gestiegen. Die Mehrwerte des PropTech-Einsatzes sind klar, die Kooperationsquote hoch. PropTech wird auf CEO-Level entschieden. Doch zwischen deutlich Fortgeschrittenen und Anfängern unter den Corporates ohne Digitalisierungs-Setup, ohne PropTech Einsatz, mit unreifem Digitalisierungsverständnis zeigt sich eine gefährliche Schere.

Wie sehr Nachhaltigkeitsdruck Digitalisierung forciert, beweist die zukünftigen Einsatzprognose von PropTechs, deren breite Abdeckung von ESG-Themen und die Analysen der positiven Auswirkungen des ESG-Drucks, der dem Sektor neue Produktchancen bis hin zu Umsatzsteigerungen, neue Kunden und Kooperationen bringt. Noch sind Nutzen-Glauben und Erwartungen

der Digital Leaders auf das E, besonders Energieverbrauchsmanagement, CO2-Neutralität von Immobilien, Metering & Sensorik sowie den Carbon Footprint auf Unternehmensebene beschränkt. Doch PropTechs liefern bereits heute eine messbar hohe Lösungsbreite über alle Facetten von E, S und G.

Obwohl Wagniskapital und Expansion aktuell nicht die gewohnt-erwarteten Beschleuniger sind, werden die digitalen Revolutionstreiber geboostet durch ESG und den Wandel zur ökologisch, sozial und wirtschaftlich nachhaltigen Zukunftsfähigkeit der Branche. Die Zukunft gehört den PropTechs. Ihr Zeitalter hat gerade erst begonnen.



Sarah Schlesinger,  
blackprintpartners

## 8. LITERATURVERZEICHNIS

**blackprint (2022): PropTech VC Report 2021 / 2022**

[https://www.blackprint.de/wp-content/uploads/2022/02/blackprint-VC-PropTech-Report-2021\\_22\\_final.pdf](https://www.blackprint.de/wp-content/uploads/2022/02/blackprint-VC-PropTech-Report-2021_22_final.pdf)

**blackprint (2023): PropTech Report 2022**

[https://uploads-ssl.webflow.com/62ffb16aad862c593bfec477/63e0cd78206c8f846388a00e\\_blackprint-PropTech-Report-2022.pdf](https://uploads-ssl.webflow.com/62ffb16aad862c593bfec477/63e0cd78206c8f846388a00e_blackprint-PropTech-Report-2022.pdf)

**TH Aschaffenburg/blackprint/brickalize! (2020) PropTech Germany 2020 Studie**

<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2021/03/PropTech-Germany-Studie-2020.pdf>

**TH Aschaffenburg/blackprint/brickalize! (2021) PropTech Germany 2021 Studie**

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

**TH Aschaffenburg/blackprint/brickalize! (2022) Digital Leaders in Real Estate Germany 2021 Studie**

[https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2021/11/Digital-Leaders-Studie-2021\\_24-11-2021.pdf](https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2021/11/Digital-Leaders-Studie-2021_24-11-2021.pdf)

**TH Aschaffenburg/blackprint/brickalize! (2022) PropTech Germany 2022 Studie**

[https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2022/07/PropTech-Germany-2022-Studie\\_final.pdf](https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2022/07/PropTech-Germany-2022-Studie_final.pdf)

**ZIA/ blackprint (2022): ESG & Digitalisierung Report**

[https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2022/02/Report\\_ESG\\_Digitalisierung.pdf](https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2022/02/Report_ESG_Digitalisierung.pdf)

**ZIA/EY Real Estate (2022) Siebte Digitalisierungsstudie ZIA und EY Real Estate Das digitale Quartier**

[https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2022/09/2022\\_ZIA\\_EY\\_Real\\_Estate\\_Digitalisierungsstudie\\_final\\_2\\_HQ.pdf](https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2022/09/2022_ZIA_EY_Real_Estate_Digitalisierungsstudie_final_2_HQ.pdf)