

PRESSEMITTEILUNG

PropTech Germany Studie 2025: Hürden nehmen weiter zu – erfolgreiche PropTechs setzen auf Zugang, Netzwerk, Positionierung

Wagniskapital bleibt entscheidender Wachstumsfaktor – ESG und digitale Reife dominieren Nachfrageentwicklung

Frankfurt, 08. Juli 2025 – Die auf Innovation im Bau- und Immobiliensektor spezialisierte blackprintpartners GmbH (blackprint) mit Sitz in Frankfurt am Main hat gemeinsam mit dem Institut für Immobilienwirtschaft und -management der Technischen Hochschule Aschaffenburg die „PropTech Germany Studie 2025“ veröffentlicht. Die seit 2020 jährlich erscheinende Untersuchung gilt inzwischen als Benchmark für die Entwicklungseinschätzungen des Tech-Sektors der Bau- und Immobilienwirtschaft. Sie beleuchtet die Einschätzung von PropTechs als Lösungsanbieter entlang des gesamten Immobilienlebenszyklus auf die Branche – und damit als Forschungs- und Entwicklungsabteilung des Sektors. Für die sechste Ausgabe der Studie wurden von Februar bis Mai 2025 insgesamt 205 Fragebögen ausgewertet. Die diesjährigen Schwerpunkte: Hürden für PropTechs, Erfolgsfaktoren zur Kundengewinnung sowie der Zugang zu Wachstumskapital.

Digitaler Reifegrad bleibt niedrig – Hürden für PropTechs steigen

Die PropTech Germany Studie 2025 zeigt: Der digitale Reifegrad der Branche bleibt gering – und genau das erschwert PropTechs den Markteintritt. Die zentralen Herausforderungen sind in allen Phasen deutlich ausgeprägter als in den Vorjahren. Bereits beim Aufbau des Geschäftsmodells blockieren die geringe Digitalisierungsbereitschaft der Corporates und fehlende Entscheidungsstrukturen neue Lösungen. Der Zugang zum richtigen Ansprechpartner bleibt die größte Hürde beim Vertrieb: Für 33 % der PropTechs ist die eigene mangelnde Bekanntheit das entscheidende Hindernis. Selbst bei bereits erfolgtem Vertragsabschluss scheitern Implementierungen in der Praxis an fehlender Business-Priorität und mangelndem C-Level-Push in den Bestandsunternehmen.

Erfolgsfaktoren: Zugang, Netzwerk, Positionierung

Die Erfolgsfaktoren erfolgreicher PropTechs sind 2025 weniger klar als in den Vorjahren, lassen sich aber eindeutig identifizieren: Zugang zu den richtigen Ansprechpartnern (51 %), ein gutes Vertriebsteam (43 %), starke Vernetzung in der Branche (40 %) sowie hohe Sichtbarkeit von Marke und Gründungsteam sind ausschlaggebend für die Umsatzgenerierung. Die Erkenntnis: Ohne einen durchdringungsstarken Vertrieb und aktives Marken- und Personal Branding gelingt keine Skalierung. Bei Finanzierungsrunden bleiben Marktpotenzial, Geschäftsmodell, klare strategische Positionierung und die Persönlichkeit der Gründer:innen die wichtigsten Erfolgsfaktoren.

Finanzierungsrunden dauern länger – Kapitalbedarf trifft auf Reife

Trotz stagnierender Marktstimmung steigt der Reifegrad des Sektors: 68 % der PropTechs befinden sich im laufenden Betrieb, 43 % konnten 2024 erfolgreich Wachstumskapital einsammeln – erstmals mit wieder leicht positiver Entwicklung gegenüber den Vorjahren. Die Dauer von Finanzierungsrunden nimmt allerdings zu: Im Schnitt dauert eine Runde acht Monate, nur 13 % schließen schneller als in drei Monaten ab. Das attraktive Marktpotenzial bleibt entscheidend – Proof of Scalability wird verlangt. Weniger als ein Viertel der Finanzierungen wird öffentlich gemacht, obwohl positive Sichtbarkeit essenziell wäre.

Nachhaltigkeit bleibt Auftrags- und Umsatztreiber

ESG-Regulatorik entwickelt sich zum stärksten Veränderungstreiber – sowohl für die Bau- und Immobilienwirtschaft als auch für die PropTechs selbst. 59 % der PropTechs sehen sich unter starkem Druck durch ESG-Regeln – was zunehmend Auswirkungen auf Produkte, Vertrieb und Umsatz hat: 60 % der Unternehmen berichten von mehr Aufträgen, 20 % von deutlich gesteigerten Umsätzen. Nachhaltigkeit wirkt damit klar über den Imagefaktor hinaus: Sie wird zum Erfolgsbooster.

Prof. Dr. Verena Rock, Leiterin des IIWM Institut für Immobilienwirtschaft und -management, Technische Hochschule Aschaffenburg: „Diese 6. PropTech Germany Studie zeigt in gewisser Weise einen leichten Rückschritt in der Entwicklung, da die Herausforderungen der PropTechs mit ihren Kunden, der traditionellen Immobilienwirtschaft, zunehmen. Eigentlich offenbart sich aber gerade in Krisenzeiten die in unserer Branche notwendige digitale Transformation, die die Branche in enger Kooperation mit PropTechs als innovative, wendige und bisweilen zwingend disruptive Marktteilnehmer lösen kann. Die in unserer Studie ermittelten Erfolgsfaktoren sind beiderseits zu beachten und können den Weg nach vorn ebnen.“

Sarah Schlesinger, Managing Partner/CEO bei blackprint: „Wieder ist die PropTech Germany Studie ein Auf- und Weckruf an unsere Bau- und Immobilienwirtschaft: Lösungen sind breit vorhanden. Technologie und Innovationen sind bereit – für alle Nutzungsklassen und Wertschöpfungsstufen. PropTechs halten der Branche erneut den Spiegel vor: Die sich deutlich verschärften Herausforderungen der PropTechs bei Markteintritt, Verkauf ihrer Lösungen und anschließend bei der Implementierung spiegeln den niedrigen Transformations-, Digitalisierungs- und Innovationsreifegrad wider. Gleichzeitig sind die Erfolgs-Faktoren klar: die richtigen Ansprechpartner, gute Netzwerk-Kennntnis, herausgehobene Positionierung und Markenbekanntheit sorgen für Umsatz; ein starkes Marktpotenzial für notwendiges Wachstumskapital. Der Sektor ist reifer denn je. Zeit, das Bau- & Immobilienwirtschaft ihre F&E-Abteilung -die PropTechs- für ihren Erfolg nutzen.“

Die vollständigen PropTech Germany Studie 2025 finden Sie unter:

<https://proptechgermanystudie.de/proptech-germany-studie-2025/>

Über blackprint

Als Deutschlands Innovation-Hub des Bau- & Immobiliensektors treibt blackprint seit 2017 Digitalisierung, Transformation und Innovation zur Schaffung einer wirtschaftlich, ökologisch und gesellschaftlich erfolgreich nachhaltig funktionierenden Branche voran. Aus Basis von Partnerschaften übernimmt blackprint als Multiplikator Lobbyarbeit für PropTech und Innovation. Mit eigenen Veranstaltungsplattformen wie Deutschlands führender Zukunftskonferenz REAL Future Conference (vormals REAL PropTech), Europas größtem Pitch-Event oder Deutschlands wichtigster Innovations-Auszeichnung, dem PropTech Germany Award sowie Kooperationsevents sorgt blackprint für wichtige Impulse, Wissensvermittlung sowie herausgehobene Positionierung, Sichtbarkeit und Vernetzung relevanter Entscheider aus etablierten Branchenunternehmen, Tech- & Innovationstreibern, Wagniskapital sowie Institutionen, Hochschulen und Verbänden.

Durch permanente Marktbeobachtung, Datenerhebung und Studien liefern blackprint Veröffentlichungen wertvolle Daten, Fakten und einordnende Analysen zu Innovation, PropTech, Transformation und Zukunftsfähigkeit im Immobilienlebenszyklus. In gezielten Wachstums-Coachings für PropTechs bzw. durch Begleitung von Branchenunternehmen beim Aufbau von Innovationsstrukturen werden mit agiler Methodenkompetenz und tiefem Markt- sowie Innovationsverständnis Partner strategisch und operativ zukunftsfähiger aufgestellt. Mit dem ausgezeichneten sowie vom Forschungsministerium geförderten Tech Scouting & Matchmaking werden gezielt Lösungsanbieter mit Nachfragern vernetzt. Weitere Informationen:

www.blackprint.de

Pressekontakt:

Jürgen Herres

Senior Partner

Feldhoff & Cie. GmbH

E jh@feldhoff-cie.de

M +49 176 607 38682