blackprint

TH Aschaffenburg
university of applied sciences

PropTech Germany 2026 Studie

PropTech-Perspektiven auf den Bau- und Immobiliensektor

Die Studienreihe ist ein Kooperationsprojekt von:

Impressum:

Herausgeber:

blackprintpartners GmbH
TH Aschaffenburg

Studienleitung:

Christian Schäfer

Autorin:

Sarah Maria Schlesinger

ISSN:

2747-7649

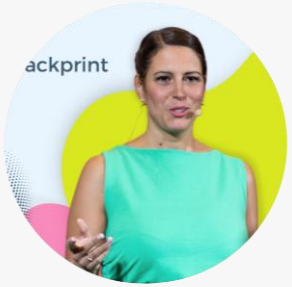
Frankfurt
Oktober 2026

blackprint
DER NATIONALE INNOVATIONSHUB DES BAU- UND IMMOBILIENSEKTORS

TH Aschaffenburg
university of applied sciences

Entstehung der Studienreihe – Sechs Jahre Transparenz für einen Markt, der sonst aus Einzelmeldungen besteht

Die PropTech Germany Studie geht auf eine gemeinsame Idee aus dem Jahr 2020 zurück. blackprint, das Institut für Immobilienwirtschaft und -management der TH Aschaffenburg mit Prof. Dr. Verena Rock und brickalize! wollten sichtbar machen, was über den deutschen PropTech-Markt bis dahin niemand systematisch erhoben hatte. Den Auftakt bildete eine qualitative Vorstudie auf Basis von neun Interviews, die alle drei Partner gemeinsam durchführten. Daraus entstand die erste Vollerhebung – und eine Reihe, die seitdem jährlich erscheint.
Die Rollen haben sich über die Jahrgänge entwickelt. brickalize! war bis 2022 aktiv an Auswertung und Erstellung beteiligt. Die Erhebung und Sammlung sämtlicher Daten lag von Beginn an bei blackprint, seit 2024 auch die vollständige Analyse, Auswertung, Texterstellung und Einordnung, seit diesem Jahrgang zusätzlich die Konzeption des Fragebogens. Die TH Aschaffenburg trägt die Studienreihe seit 2024 als Co-Herausgeberin mit.
Was unverändert bleibt, ist der Anspruch aus dem Gründungsjahr: belastbare Zahlen über einen Markt, der sich sonst nur in Einzelfällen beobachten lässt.



„Diese Studienreihe ist der einzige durchgehende Datensatz über den deutschen PropTech-Markt aus Sicht der Innovationstreiber selbst. Erst die Jahrgänge nebeneinander zeigen, was einzelne Meldungen nie sichtbar machen: wohin sich ein Sektor bewegt – und wie dieser der Bau- & Immobilienwirtschaft den Spiegel vorhält zu dem, was der Zukunftsfähigkeit im Weg steht."

Sarah Maria Schlesinger
blackprint Gruppe

Der Sektor wird größer

Seit 2020 geben die Innovationstreiber des Bau- und Immobiliensektors Auskunft über ihre Lage. Die Umsatzbasis der PropTechs wächst, und zentrale Hürden auf Kundenseite werden erstmals seit Jahren geringer eingeschätzt.

UMSATZBASIS WÄCHST

Mehr als ein Drittel

der PropTechs erwirtschaftete 2025 über eine Million Euro Umsatz. Unter den reifen Anbietern sind es 44 %, bei den jungen 7 %.

62 %

der Lösungen sind im laufenden Betrieb. Zugleich sorgen 144 Neugründungen im ersten Halbjahr 2026 für den stärksten Zulauf, der je gemessen wurde.

72 %

der operativ tätigen Gesellschafter halten die Mehrheit an ihrem PropTech. Wachstum kostet Anteile, nicht die Handlungsfähigkeit.

DIE BRANCHE BEWEGT SICH

Drei zentrale Hürden

geben gegenüber Vorjahr nach: fehlender Digitalisierungsdruck, Risikobereitschaft der Etablierten und Priorisierung digitaler Projekte – jeweils um 0,2 Punkte.

90 %

der PropTechs erwarten für 2026 und 2027 mehr Neugeschäft, mehr als die Hälfte davon merklich mehr. Die Auftragslage dreht nach dem Tiefpunkt des Vorjahres.

Die Vorausgabe

dieser Studie hatte genau diese Trendwende für 2026 angekündigt.

WER KAUFT

76 %

adressieren mindestens einen Bestandshalter. Wohnungswirtschaftliche (60 %) und institutionelle (54 %) führen das Feld an.

Die öffentliche Hand

ist die in der Zielgruppenbenennung am stärksten adressierte Akteursgruppe nach den privatwirtschaftlichen Bestandshaltern: öffentliche Bestandshalter 44 %, Kommunen und Behörden 39 %.

5,6 Nutzungsklassen

deckt ein PropTech im Schnitt ab. Gefragt nach der wichtigsten nennen 60 % Wohnen. Breite Anwendbarkeit, enger Kern.

blackprint

Die Branche beginnt sich zu bewegen

Was sich bewegt, bewegt sich entlang des Geldes: ESG entscheidet über Bewertung und Finanzierbarkeit, Kapital folgt der Substanz, und Budget ist die am stärksten gewachsene Hürde der Studie. Wo der Markt noch offen ist, ist er weit offen.

ESG WIRD ZUM WERTHEBEL

70 %
der PropTechs mit Umweltfokus melden steigende Auftragsvolumina. Ohne ESG-Bezug sind es 18 %.

Der Treiber wechselt:
Gesetzliche Regulatorik verliert elf pp., veränderte Kundenanforderungen gewinnen zehn. Seit 2025 ist ESG Pflichtbestandteil der Immobilienbewertung, seit 2026 der bankaufsichtlichen Kreditanalyse.

Transparenz
legt um 14 Prozentpunkte zu – der stärkste Zuwachs aller ESG-Aspekte. Was von ESG bleibt, ist das, was sich belegen lässt.

KAPITAL FOLGT SUBSTANZ

40 %
der PropTechs sind seit Gründung ohne externes Kapital gewachsen.

57 %
sehen die Investmentbereitschaft von Wachstumskapitalgebern unverändert — der höchste Stillstandswert seit 2022.

8 Monate
dauert ein Fundraising-Prozess im Schnitt. Wer 2027 Kapital braucht, beginnt jetzt.

WO DER MARKT OFFEN IST

16 %
adressieren Immobiliennutzer als Zielgruppe. Mieterzufriedenheit steht am Ende der Nutzenabfrage. Der Mensch im Gebäude ist der blinde Fleck des Marktes.

11 %
decken die Bausteuerung ab, 13 % adressieren Bauausführende. Die Baustelle bleibt das größte unbesetzte Feld – seit fünf Jahren unverändert.

Erfolg bleibt People's Business.
Zugang zum richtigen Ansprechpartner, Netzwerk und Bekanntheit sind zugleich die größten Hürden und die wichtigsten Hebel. Der Zugang zu Daten landet auf dem letzten Platz.

blackprint

Inhaltsverzeichnis

		Seite
01	Einführung	1
02	PropTechs im Immobilienlebenszyklus	5
03	Produkte & Technologie	9
04	Markteinschätzung & Wachstumsperspektiven	15
05	Hürden für PropTechs	22
06	Erfolgsfaktoren der PropTechs	26
07	Ausblick, Methodik & Verzeichnisse	29

blackprint

01.

Einführung

blackprint

Der Wandel ist entschieden – die Umsetzung entscheidet

Nachhaltigkeit ist keine Berichtspflicht mehr, sondern eine Bewertungsfrage.
Seit 2025 ist ESG Pflichtbestandteil der Immobilienbewertung[1], seit Januar 2026 der bankaufsichtlichen Kreditanalyse.[2] Was jahrelang „freiwillig" war, bestimmt heute Verkehrswert und Finanzierbarkeit. Parallel dazu halten **96 %** der Immobilienunternehmen Künstliche Intelligenz für künftig einsatzrelevant[3], während Wagniskapital so knapp ist wie nie[4]. Die Rahmenbedingungen für Innovation im Bau- und Immobiliensektor haben sich binnen zwei Jahren grundlegend verschoben.[5]

Die Zusammenarbeit mit PropTechs ist dabei längst keine Pionierfrage mehr.
Gut **45 %** der großen Immobilienunternehmen setzen Kooperationen mit PropTechs fort oder bauen sie aus, **28 %** haben ihre Forschungs- und Entwicklungsausgaben gesteigert.[6] Die Digitalisierungsbudgets verschieben sich nach oben: Der Anteil der Unternehmen mit kleinen Budgets von einem bis fünf Prozent des Umsatzes sinkt von 62 auf 48 Prozent, mittlere Volumina von elf bis zwanzig Prozent legen von zwei auf acht Prozent zu.[3]

Die Frage ist nicht mehr, ob Corporates mit PropTechs arbeiten, sondern wie gut. Genau dort setzt diese Studie an.
PropTechs sind die Forschungs- und Entwicklungsabteilung des Sektors.[6] Sie entwickeln die Lösungen, mit denen der Wandel umgesetzt wird, und sie erleben als Erste, wo er stockt. Ihre Erfahrungen beim Markteintritt, im Verkauf und bei der Implementierung sind deshalb der präziseste verfügbare Gradmesser für den tatsächlichen Transformations- und Innovationsreifegrad der etablierten Unternehmen — unabhängig davon, was diese über sich selbst berichten.

Für Corporates liefert die Studie eine Außenperspektive auf die eigene Organisation.
Sie zeigt, woran Projekte scheitern, welche Lösungen für welche Nutzungsklassen und Wertschöpfungsstufen verfügbar sind und wo im Markt noch nichts angeboten wird. Für PropTechs ist sie eine Standortbestimmung: Reifegrad, Umsätze, Finanzierungsquoten, Erlösmodelle und Erfolgsfaktoren im Vergleich zum gesamten Sektor und zu den Vorjahren.

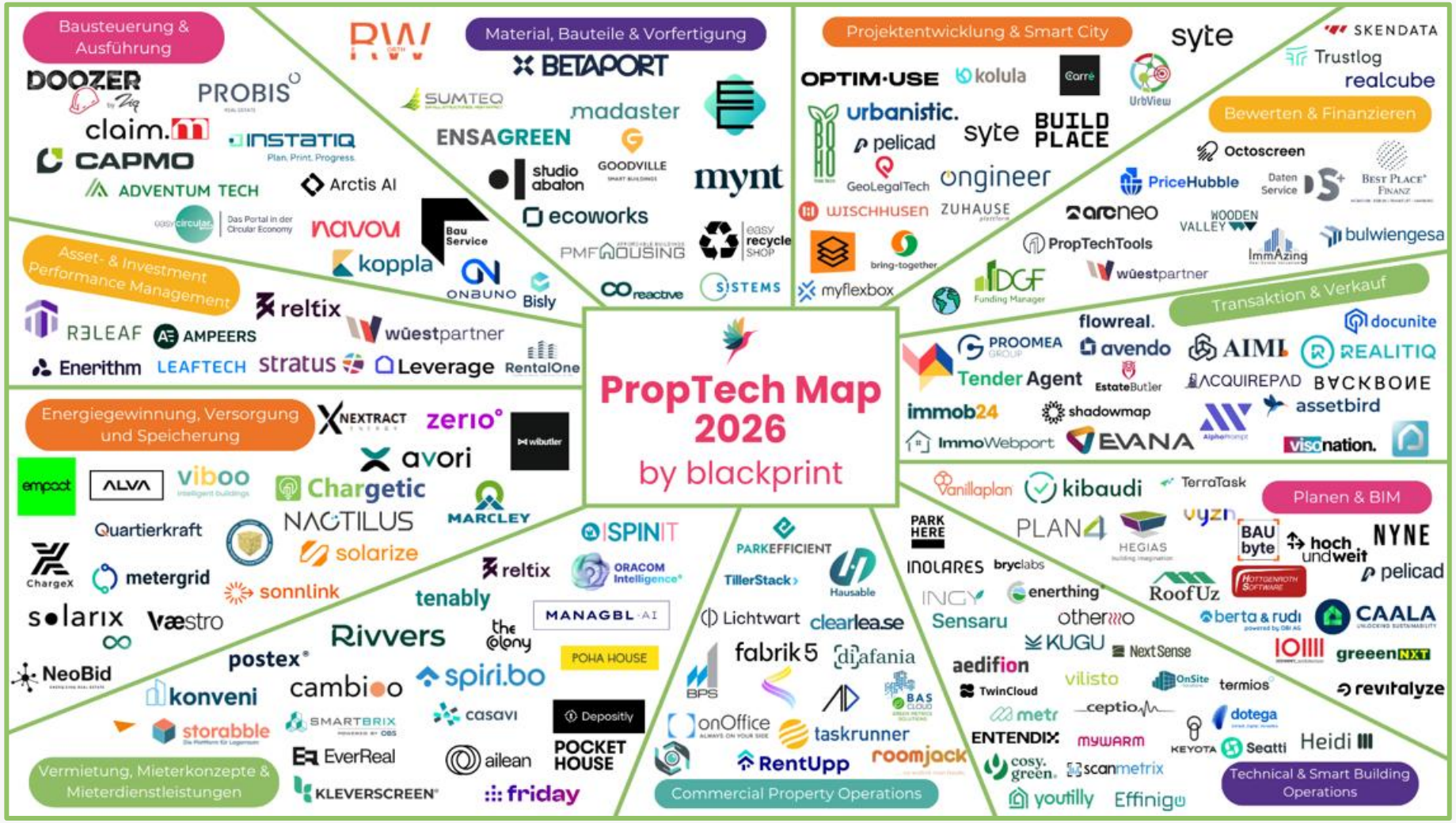
Die PropTech Germany Studie betrachtet die Transformation des Bau- und Immobiliensektors konsequent durch die Brille der Innovationstreiber.
Damit ist sie das Gegenstück zur Digitalisierungsstudie[3] von ZIA und EY Parthenon, die dieselbe Frage aus Sicht der etablierten Unternehmen stellt. Deren aktuelle Ausgabe rückt digitale Resilienz in den Mittelpunkt und stellt fest, dass diese zwar angestrebt, aber selten gemessen wird.

Beide Studien beschreiben dieselbe Lücke von zwei Seiten.

Die thematischen Schwerpunkte der Ausgabe 2026 liegen erneut auf **Markteinschätzung** und **Wachstumsperspektiven**, **Hürden** und **Erfolgsfaktoren**.

[1] Vgl. RICS Red Book Global Standards – VPGA 8
[2] Vgl. EBA-Leitlinien EBA/GL/2025/01
[3] Vgl. ZIA/EY-Digitalisierungsstudie 2026
[4] Vgl. blackprint PropTech Report H1/2026
[5] Vgl. Game Changer Report 2026
[6] Vgl. Henger/Voigtländer, PropTechs treiben Innovationen im Immobilienmarkt, IW-Kurzbericht 44/2025, Sonderauswertung, ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex, Mai 2025

PropTech Germany Map 2026



Jedes Jahr neu und offen für alle

Die PropTech Germany Map entsteht jedes Jahr neu aus den Firmen, die zur PropTech Germany Studie und zum Matchmaking der **REAL Pitches** von **blackprint** teilnehmen – geordnet nach den Wertschöpfungsstufen, die sie adressieren.

Sie zeigt die Anbieter, die Sichtbarkeit im Markt suchen und etwas zu berichten haben. Damit liefert sie eine jährliche kuratierte Übersicht der aktiven Innovationstreiber im Sektor.

Mitmachen kann jeder Lösungsanbieter, der der PropTech-Definition entspricht. Wer 2027 auf der Map stehen möchte, ist herzlich eingeladen – die Teilnahme an der nächsten Erhebung genügt.

Abb. 1 Teilnehmende PropTechs REAL Pitches 2026 – PropTech Germany Map 2026 by blackprint

Fast 2/3 Grown Ups & der stärkste Nachwuchs seit 2023

Die Teilnehmenden werden für weitere Auswertungen und zur Gegenüberstellung mit den Vorjahren in drei Cluster eingeteilt[1]: deutsche PropTechs in der Etablierungsphase (Early Stager), bereits im Markt etablierte Unternehmen (Grown Ups) und solche mit Hauptsitz im Ausland (Conquerers). Die Cutoff-Jahre verschieben sich dabei jährlich um eins mit.
Gegenüber dem Vorjahr verschiebt sich die Zusammensetzung spürbar: Der Anteil der Early Stager steigt von 20 % auf 26 %, der Anteil der Grown Ups geht von 71 % auf 63 % zurück. Die Stichprobe verjüngt sich und bildet damit den starken Gründungsjahrgang 2025/2026 ab.

PropTech Cluster	Kriterien	Anzahl PropTechs
Grown Ups	Gründungsjahr 2022 oder älter und Gründungsjahr 2023/2024 + Produktstatus „Launch“ oder „laufender Betrieb“	121
Early Stager	Gründungsjahr 2025 oder jünger und Gründungsjahr 2023/2024 + Produktstatus „Entwicklungsphase“ oder „MVP“	50
Conquerers	PropTech mit Hauptsitz im Ausland	21

Tab. 01 PropTech Cluster

PropTech-Definition[2]

PropTech – aus „Property” und „Technology” – bezeichnet digitale, technologiegetriebene bzw. neuartige Innovationen im Bau- und Immobiliensektor: Produkte, Services und Geschäftsmodelle, die bestehende Prozesse optimieren, neue Angebote einschließlich Hardware und Materialien hervorbringen oder neue Marktmechanismen schaffen – von inkrementell bis disruptiv.

Maßgebliches Abgrenzungskriterium ist der eindeutige Bezug zu mindestens einer immobilienbezogenen Wertschöpfungsphase und/oder Nutzungsklasse. Ausdrücklich erfasst sind seit 2026 auch gebäude- und liegenschaftsgebundene Energielösungen wie Mieterstrom, Erzeugung, Batteriespeicher, Ladeinfrastruktur, Energie- und Wärmemanagement oder Submetering – nicht jedoch liegenschaftsunabhängige Modelle der reinen Energiewirtschaft. Ausgenommen sind ebenso branchenneutrale IT- und Verwaltungslösungen ohne spezifischen Immobilienbezug wie ERP, CRM oder digitale Rechnungsworkflows.

PropTechs entwickeln Lösungen für Akteure entlang des Bau- und Immobilienlebenszyklus – B2B einschließlich öffentlicher Institutionen wie auch B2C für private Eigentümer. Ob eine Lösung bestehende Prozesse optimiert oder auf disruptive Marktveränderung zielt, ist für die Zuordnung unerheblich.

[1] Die Clusterung erfolgt nach Gründungsjahr, Produktentwicklungsstadium und Launch-Jahr des ersten Produkts. Diese Merkmale grenzen zuverlässiger ab als Umsatzspannen, Mitarbeiterzahl oder Finanzierungsstand, weil sie präziser und häufiger angegeben werden.
[2] Vgl. blackprint.de

02.

PropTechs im Immobilienlebenszyklus

blackprint

Welche Nutzungsklassen werden abgedeckt und wo liegt der Fokus?

Breite Anwendbarkeit, enger Kern

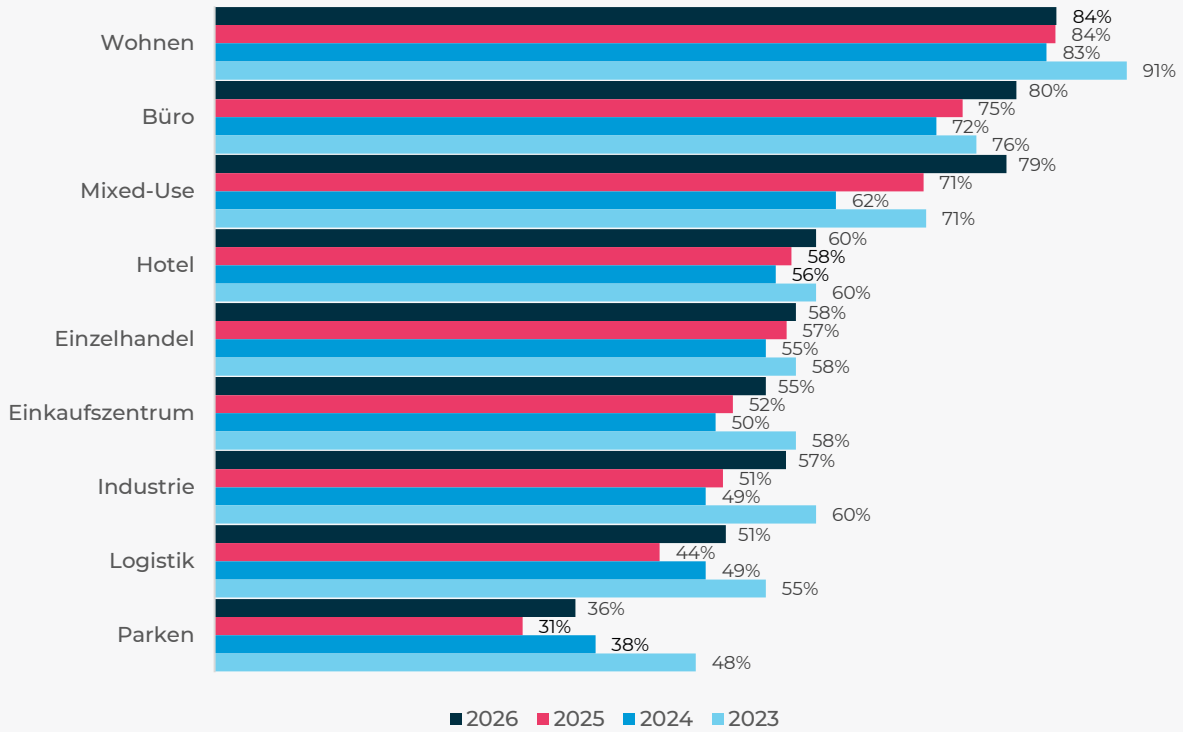


Abb. 2 **Nutzungsklassen, für die die PropTech-Lösung anwendbar ist (Mehrfachnennung berücksichtigt)**

Gefragt nach der wichtigsten Klasse kippt das Bild: Wohnen, Büro und Mixed-Use vereinen **89 %** aller Schwerpunkte auf sich (vgl. Abb. 3). Auf alle übrigen Klassen zusammen entfallen **11 %**. Dieser Kern verengt sich sogar: 2023 nannten **53 %** Wohnen als wichtigste Klasse, heute sind es **60 %.**

Breite ist damit überwiegend Vertriebsoption, nicht Marktpräsenz. Für Corporates außerhalb der Top-3-Klassen ist die Frage nach Referenzen in der eigenen Nutzungsklasse das wirksamste Auswahlkriterium.

Die Abdeckung wächst, der Schwerpunkt bleibt Wohnen

Ein PropTech adressiert 2026 im Schnitt **5,6** der neun Nutzungsklassen – nach dem Tief 2024 (**5,1**) das zweite Jahr mit steigender Abdeckung, aber noch unter 2023 (**5,8**).
Wohnen bleibt mit **84 %** führend und ist die einzige Klasse ohne Zuwachs. Alle anderen legen zu, am stärksten Mixed-Use (**+8 pp.**), Logistik (**+7 pp.**) und Industrie (**+6 pp.**) – genau die Klassen, die 2025 teils Prozentpunkte verloren hatten. Der Abstand zwischen Wohnen und Büro schrumpft von **15** Prozentpunkten (2023) auf vier.

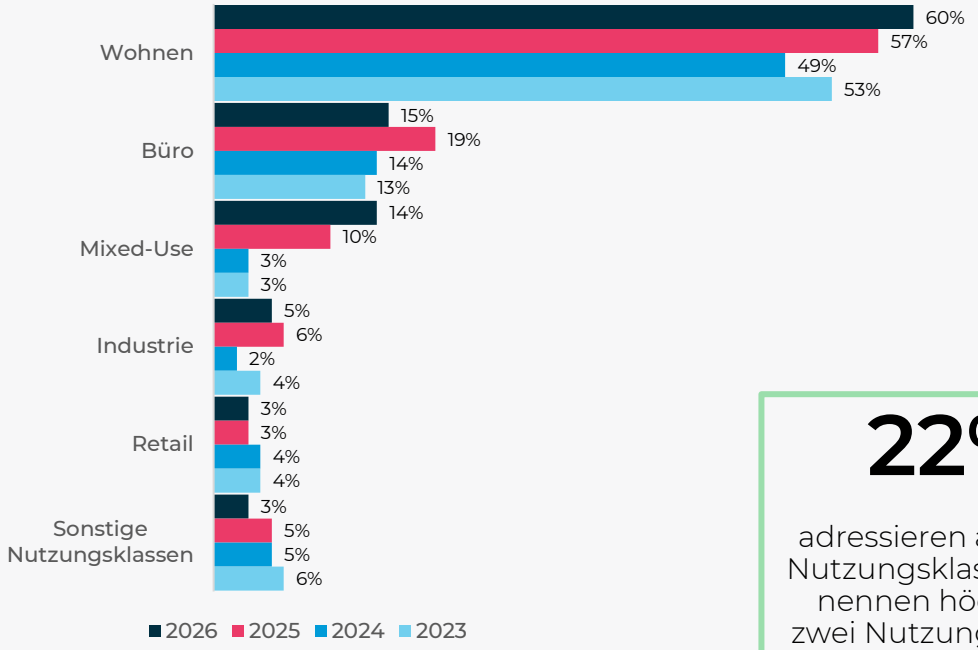


Abb. 3 **Wichtigste Nutzungsklassen für PropTechs**

22%

adressieren alle neun Nutzungsklassen. **20 %** nennen höchstens zwei Nutzungsklassen

Für welche Wertschöpfungsstufen ist die Lösung anwendbar & wo liegt der Schwerpunkt?

Der Sektor deckt den Lebenszyklus ab, das einzelne PropTech einen Ausschnitt

Vier von 15 Stufen — die Breite entsteht in der Summe

Auf Ebene der 2026 neu strukturierten **15** Wertschöpfungsstufen führen Asset Management und Projektentwicklung (**je 47 %**). Das einzelne PropTech adressiert dabei im Schnitt vier der 15 Stufen – die Flächendeckung des Lebenszyklus entsteht in der Summe der Anbieter.

Den größten Gestaltungsraum bietet weiterhin die Baustelle: Bausteuerung **11 %**, Material und Vorfertigung **16 %**, Bauausführung **19 %**. Schon 2021 lagen Betreiben bei **69 %** und Bauen bei **40 %** – die Relation ist seither stabil.

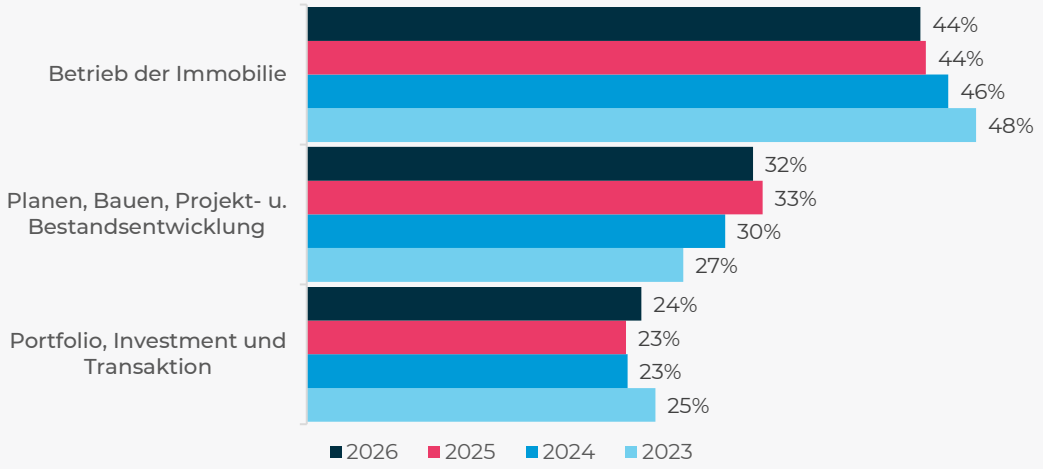


Abb. 5 Fokus-Einordnung der PropTechs im Immobilienlebenszyklus (geclustert aus der je PropTech gewählten Wertschöpfungsstufe (Einfachnennung))

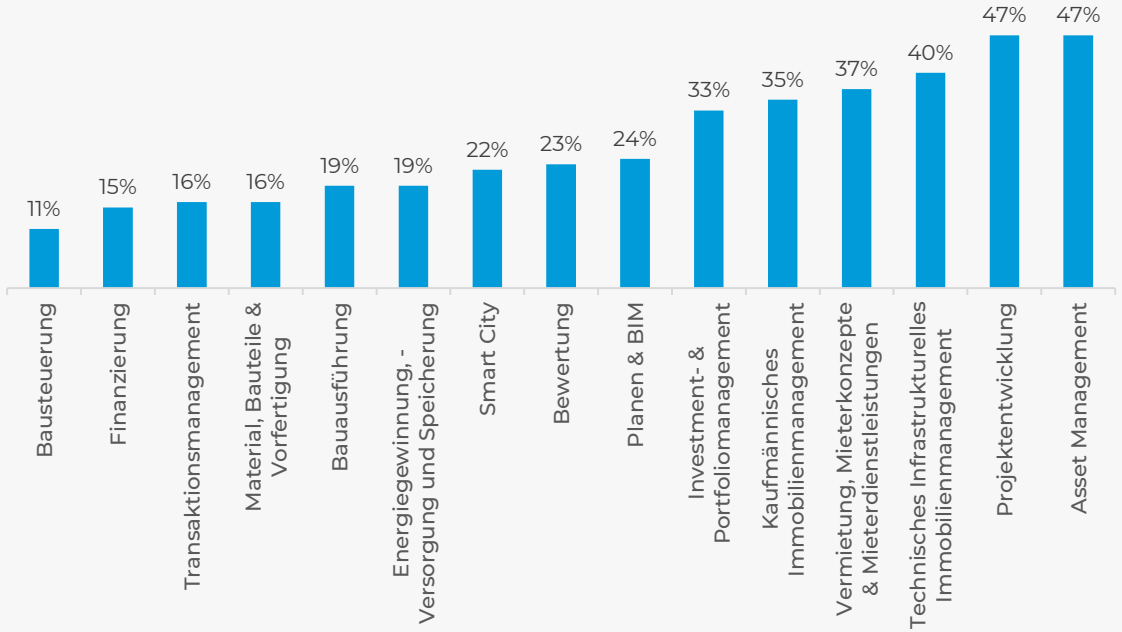


Abb. 4 Einordnung der PropTechs nach Wertschöpfungsstufen (Mehrfachnennung berücksichtigt)

Betrieb bleibt Anker, Lösungen wirken über Cluster-Grenzen hinweg

Der Schwerpunkt liegt weiter klar auf dem Betrieb: **70 %** sind in mindestens einer Betriebsstufe aktiv, **44 %** positionieren sich dort primär – unverändert zum Vorjahr.

73 % wirken über mehr als eine der drei Lebenszyklusphasen hinweg. Für Corporates heißt das: Eine durchgehende Prozesskette entsteht aus mehreren Anbietern. Schnittstellenfähigkeit wiegt damit schwerer als Funktionsumfang.

Wie viele Unternehmensanteile halten die operativ tätigen Gesellschafter?

Wachstum kostet Anteile – Kontrolle bleibt

Zwei Pole statt einer Mitte

Die Anteilsverteilung ist deutlich zweigeteilt. Fast die Hälfte der operativ tätigen Gesellschafter hält die vollen **100 %**, ein zweiter Häufungspunkt liegt bei **80** bis **89 %**. Zwischen **10** und **29 %** finden sich dagegen nur **4 %**. Wer Anteile abgibt, gibt offenbar gleich spürbar ab — ein Hinweis auf die im Sektor üblichen Rundengrößen.

Mit Unternehmensgröße verschiebt sich das Bild klar: Bei 1 bis 5 Mitarbeitenden liegen noch **62 %** vollständig bei den operativ Tätigen, bei **21** bis **50** sind es **32 %**, ab **50** Mitarbeitenden **25 %**. Wachstum und Kapitalaufnahme gehen im Sektor Hand in Hand, und zwar schrittweise über alle Größenklassen hinweg.

Bemerkenswert ist, wie wenig Kapitalaufnahme dabei Kontrolle kostet. Auch unter den PropTechs mit Finanzierungsrunde 2025 hält eine Mehrheit weiterhin **60 %** der Anteile oder mehr. Der deutsche PropTech-Sektor finanziert sich damit in Strukturen, die Gründungsteams handlungsfähig lassen — eine Voraussetzung für die langen Produkt- und Vertriebszyklen, die für Lösungen im Bau- und Immobiliensektor typisch sind.

Für rund **72 %** bleibt der Cap Table offen genug, um eine weitere Wachstumsrunde aus eigener Kraft zu gestalten.

72%

halten **60 %** oder mehr Anteile. **5 %** werden operativ von Gesellschaftern mit **<10%** Anteilen geführt.

47%

der PropTechs sind vollständig in der Hand ihrer operativ tätigen Gesellschafter

57%

der PropTechs mit Finanzierungsrunde 2025 halten weiterhin **60 %** der Anteile oder mehr

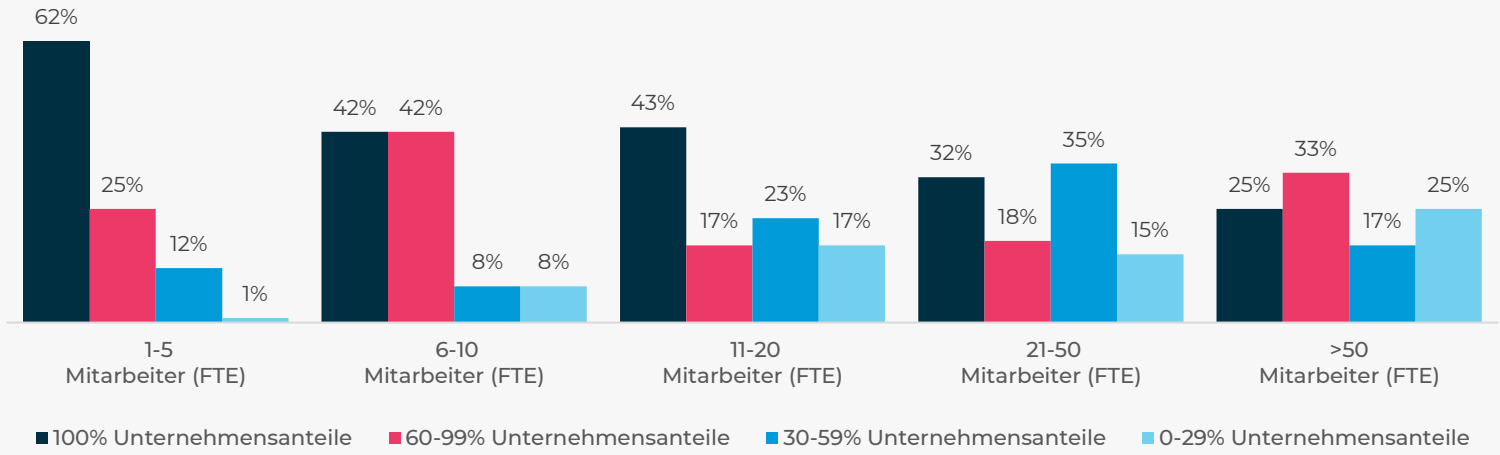


Abb. 6 Übersicht zu den von den operativ tätigen Gesellschaftern gehaltenen Unternehmensanteilen nach Anzahl der Mitarbeiter

03.

Produkte & Technologie

blackprint

Wer den Bestand hält, entscheidet über den Markt

Der Bestandshalter ist die Zielgruppe, die Bauseite bleibt offen

Ein PropTech adressiert im Schnitt knapp sechs der **27** Zielgruppen. **90 %** sprechen mindestens eine Zielgruppe aus dem Betrieb der Immobilie an, drei Viertel adressieren mindestens einen Bestandshalter – wohnungswirtschaftliche (**60 %**), institutionelle (**54 %**) und private inklusive Family Offices (**46 %**).

Bemerkenswert stark vertreten ist die öffentliche Hand: Öffentliche Bestandshalter (**44 %**) und Kommunen, Länder und Behörden (**39 %**) folgen direkt dahinter.

Den größten Gestaltungsraum bietet die Bauseite: Bauausführende **13 %**, Hersteller und Großhändler je **4 %**, Bausachverständige **3 %** – dasselbe Bild wie bei den Wertschöpfungsstufen (vgl. Abb. 4). Immobiliennutzer erreichen **16 %**, passend zum hohen B2B-Anteil des Sektors.

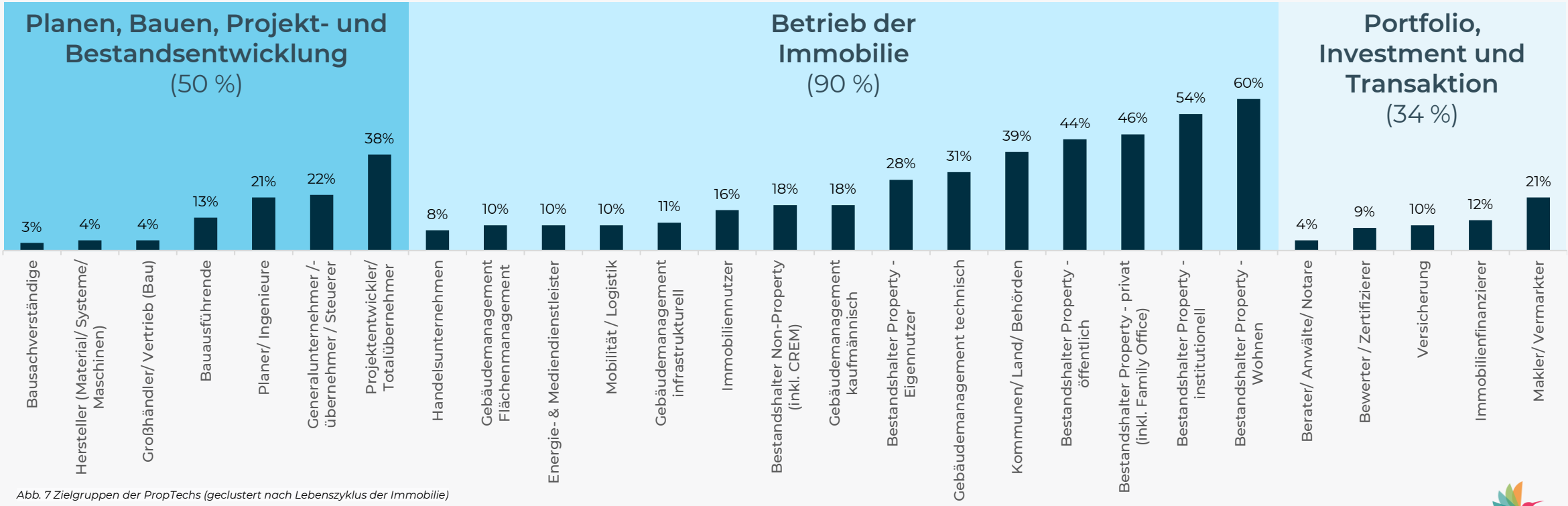


Abb. 7 Zielgruppen der PropTechs (geclustert nach Lebenszyklus der Immobilie)

An wen verkaufen die PropTechs und wie weit sind ihre Produkte entwickelt?

Reifer Vertrieb, jüngerer Produktbestand

Produktreife hoch, Nachschub so stark wie nie

62 % der Lösungen befinden sich im laufenden Betrieb, nach **68 %** im Vorjahr. Zugleich erreichen Markteinführungen mit **26 %** den höchsten Wert der gesamten Erhebung, MVP und Entwicklungsphase legen leicht zu.

Der Grund liegt im Zulauf: **144** Neugründungen allein im ersten Halbjahr 2026 sind das stärkste erste Halbjahr, das der blackprint PropTech Report je gemessen hat (**+74 %**). Der Sektor bleibt reif und erneuert sich zugleich schneller als je zuvor.

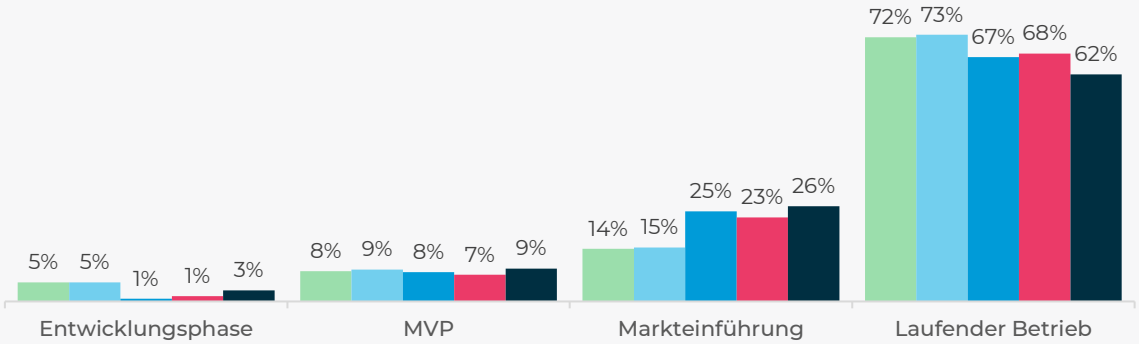


Abb. 8 Übersicht Entwicklungsstadium der PropTech Produkte

11%

liefern ihr Produkt über den Unternehmenskunden an deren Endkunden aus — 2023 waren es **25 %**

38%

der Lösungen sind noch nicht im Regelbetrieb — 2025 waren es **32 %**

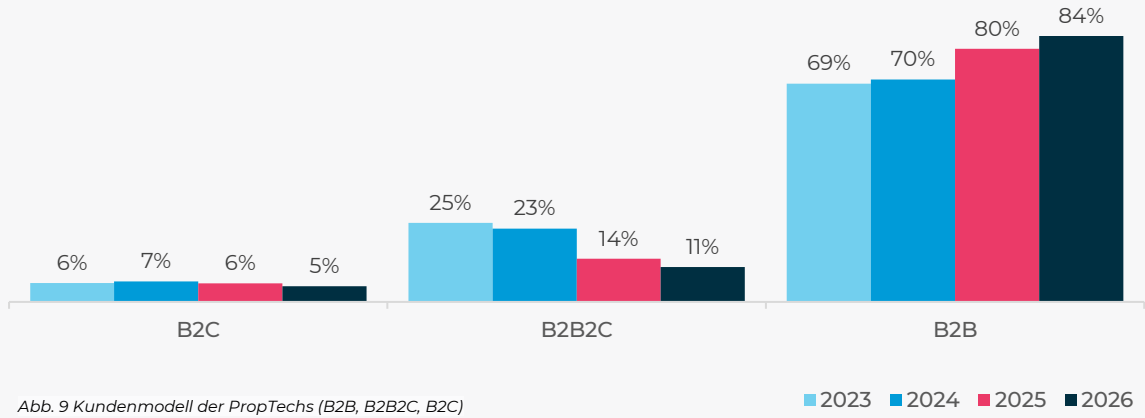


Abb. 9 Kundenmodell der PropTechs (B2B, B2B2C, B2C)

Direktvertrieb an Unternehmen ist der Normalfall

84 % der PropTechs verkaufen im B2B-Modell, **11 %** über B2B2C und **5 %** im B2C-Geschäft. Seit 2023 ist der B2B-Anteil von **69 %** auf **84 %** gestiegen.

Bemerkenswert ist das Tempo auf der Gegenseite: B2B2C, also die Auslieferung an Endkunden über den Unternehmenskunden, hat sich von **25 %** auf **11 %** mehr als halbiert. PropTechs entwickeln zunehmend für die Anwender im Unternehmen selbst. Das deckt sich mit der Zielgruppenstruktur, in der Immobiliennutzer nur **16 %** erreichen (vgl. Abb. 7).

Software führt, Hardware holt auf

+28 pp.

KI-Anteil seit 2023 – von **38 %** auf **66 %**

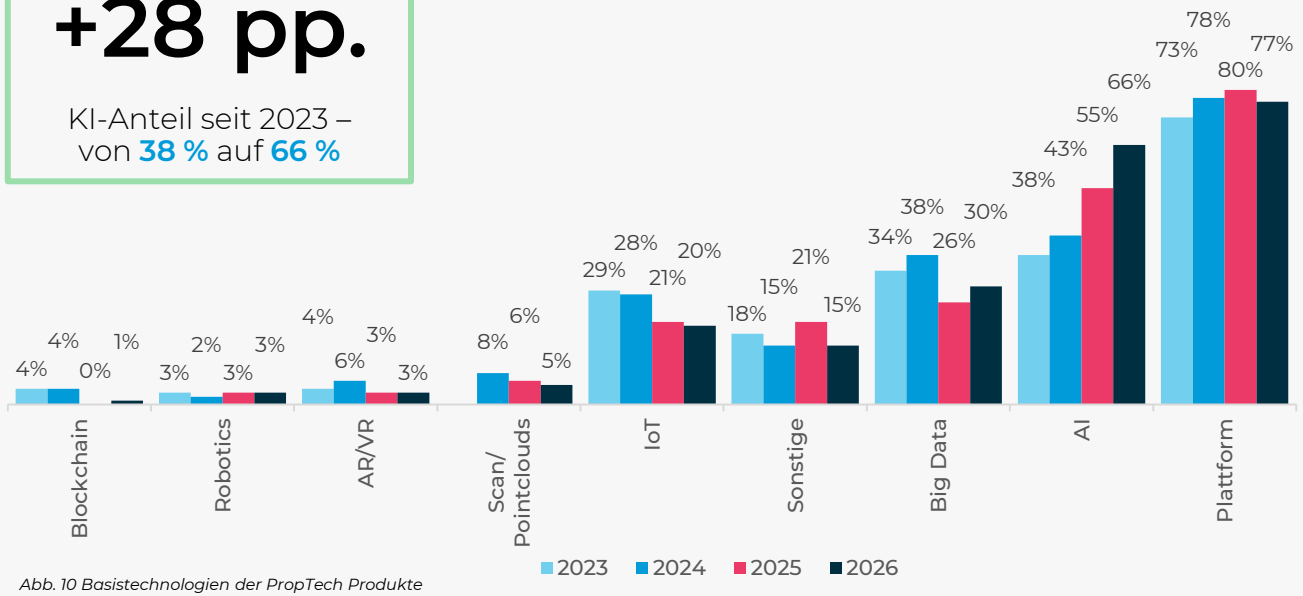


Abb. 10 Basistechnologien der PropTech Produkte

KI wächst schneller als jede andere Basistechnologie

Plattformbasierte Ansätze bleiben mit **77 %** die technologische Basis des Sektors. Am schnellsten wächst Künstliche Intelligenz: **66 %** nach **55 %** im Vorjahr und **38 %** im Jahr 2023.

Die etablierte Immobilienwirtschaft erwartet dasselbe. Laut ZIA/EY-Digitalisierungsstudie 2026 rechnen **96 %** der Unternehmen binnen fünf Jahren mit einer breiten KI-Anwendung, in der Vorjahresausgabe lagen Plattformen und digitale Ökosysteme gleichauf. Angebot und Erwartung treffen sich damit genau bei den beiden Technologien, die der PropTech-Sektor am stärksten besetzt.

Blockchain, Robotics und AR/VR bleiben mit je **1** bis **3 %** Randerscheinungen. Im Schnitt nennt ein PropTech gut zwei Basistechnologien.

Cloud ist Standard, Hardware wächst am stärksten

Cloud/SaaS ist mit **82 %** die dominierende Auslieferungsform, On-Premise bleibt mit **19 %** das Angebot für besondere Datenschutz- und Sicherheitsanforderungen.

Die stärkste Bewegung zeigt die Hardware: **30 %** nach **21 %** im Vorjahr. Dazu passt, dass die Freitextnennungen unter „Sonstige“ überwiegend physische Technologien benennen – Materialchemie, Photovoltaik, Geothermie, Speicher, 3D-Betondruck. Ein wachsender Teil des Sektors liefert physische Technologie mit aus.

38 % kombinieren ihr Produkt mit Service- und Beratungsleistungen. Einführung und Nutzung brauchen in dieser Branche weiterhin Begleitung.

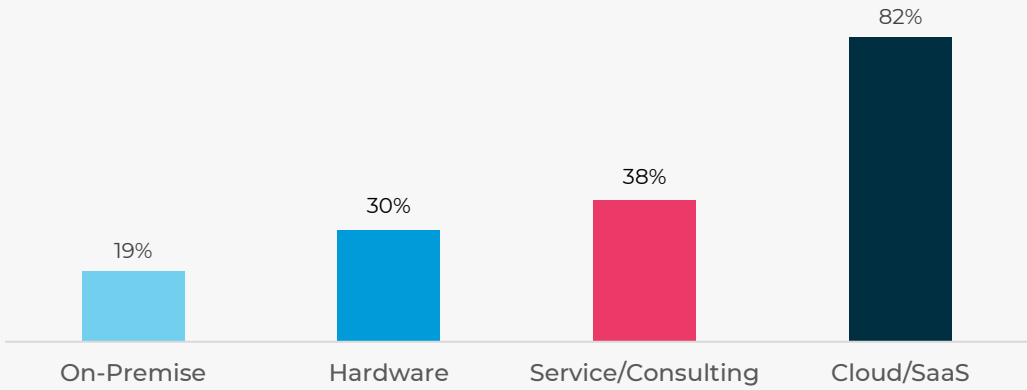


Abb. 11 Art der Auslieferung an den Kunden

Womit verdienen die PropTechs ihr Geld?

Planbare Erlöse tragen die Hälfte des Marktes

50%

der PropTechs stehen auf wiederkehrenden Erlösen — 2024 waren es **55 %**

20%

verdienen hauptsächlich am Einmalverkauf — 2024 waren es **7 %**

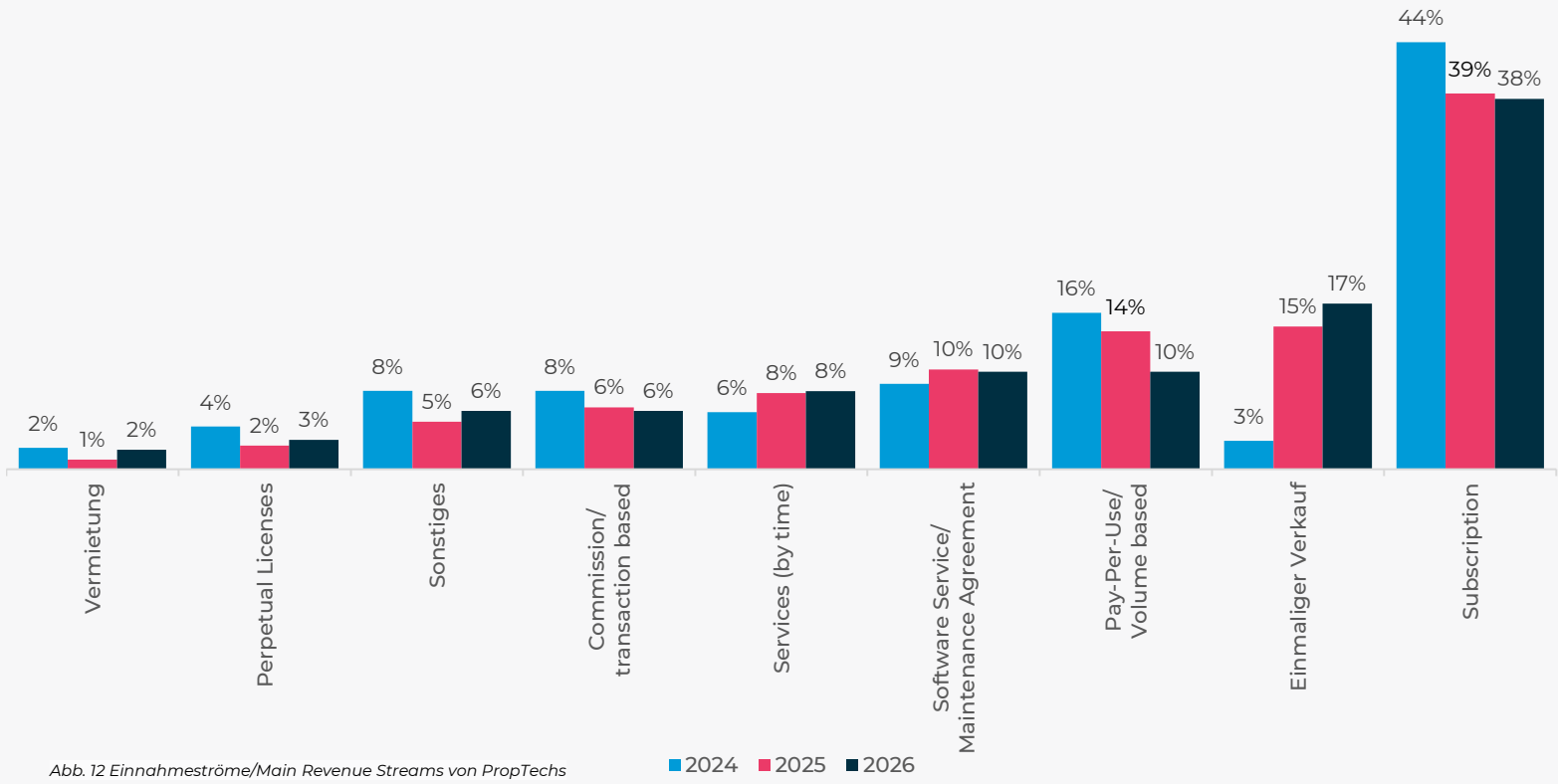


Abb. 12 Einnahmeströme/Main Revenue Streams von PropTechs

Subscription bleibt Kern, der Einmalverkauf wächst

Abgefragt wird der Haupteinnahmestrom, also eine Nennung je Unternehmen. Subscription führt mit **38 %**, nach **39 %** im Vorjahr und **44 %** im Jahr 2024. Software-Service- und Wartungsverträge (**10 %**) sowie Vermietung (**2 %**) ergänzen den wiederkehrenden Block.

Die Bewegung findet am anderen Ende statt: Der einmalige Verkauf ist von **3 %** im Jahr 2024 auf **17 %** gestiegen, mit Perpetual Licenses zusammen auf **20 %**. Nutzungsabhängige Modelle geben im gleichen Zeitraum nach, Pay-per-Use von **16 %** auf **10 %**. Feste Preise gewinnen gegenüber variablen.

Reine Dienstleistung trägt dabei selten allein: **18 %** leben hauptsächlich von Service, Beratung oder Wartung, während **38 %** Service als Bestandteil ihrer Auslieferung nennen (vgl. Abb. 11). Begleitung gehört zum Produkt, ersetzt es aber nicht.

Für die Finanzierungsseite ist die Erlösstruktur eine relevante Unterscheidung: Wiederkehrende Erlöse werden in Finanzierungsrunden höher bewertet als Einmalerlöse — die Hälfte des Marktes bringt diese Struktur bereits mit.

Der Nutzer der Immobilie kommt im Angebot kaum vor

Sechs Versprechen je Lösung, der Nutzer gehört selten dazu

Im Schnitt beansprucht ein PropTech 6,2 der zehn abgefragten Nutzenkategorien, **8 %** kreuzen alle zehn an. Ganz vorn stehen Kosten- und Zeiteinsparung (**93 %**) und Effizienzsteigerung (**88 %**), gefolgt von Prozessoptimierung (**70 %**), Transparenz (**69 %**) und Skalierbarkeit (**65 %**).

Am Ende der Liste steht, was die Menschen im Gebäude betrifft: Mieterzufriedenheit **44 %**, kollaboratives Arbeiten **36 %**. Zwei weitere Erhebungen bestätigen das Muster. Immobiliennutzer werden nur von **16 %** als Zielgruppe benannt (vgl. Abb. 7), und Modelle, die über den Unternehmenskunden beim Endnutzer ankommen, sind auf **11 %** zurückgegangen (vgl. Abb. 9). Drei unabhängig gestellte Fragen, dasselbe Ergebnis.

Der Grund liegt in der Käuferstruktur: Wer zahlt, ist der Bestandshalter, und der kauft Rendite. Damit ist die Nutzerperspektive eines der größten unbesetzten Felder des Marktes – in einer Branche, deren Produkte täglich von Millionen Menschen benutzt werden.

Wer den Nutzer adressiert, trifft derzeit auf wenig Wettbewerb.

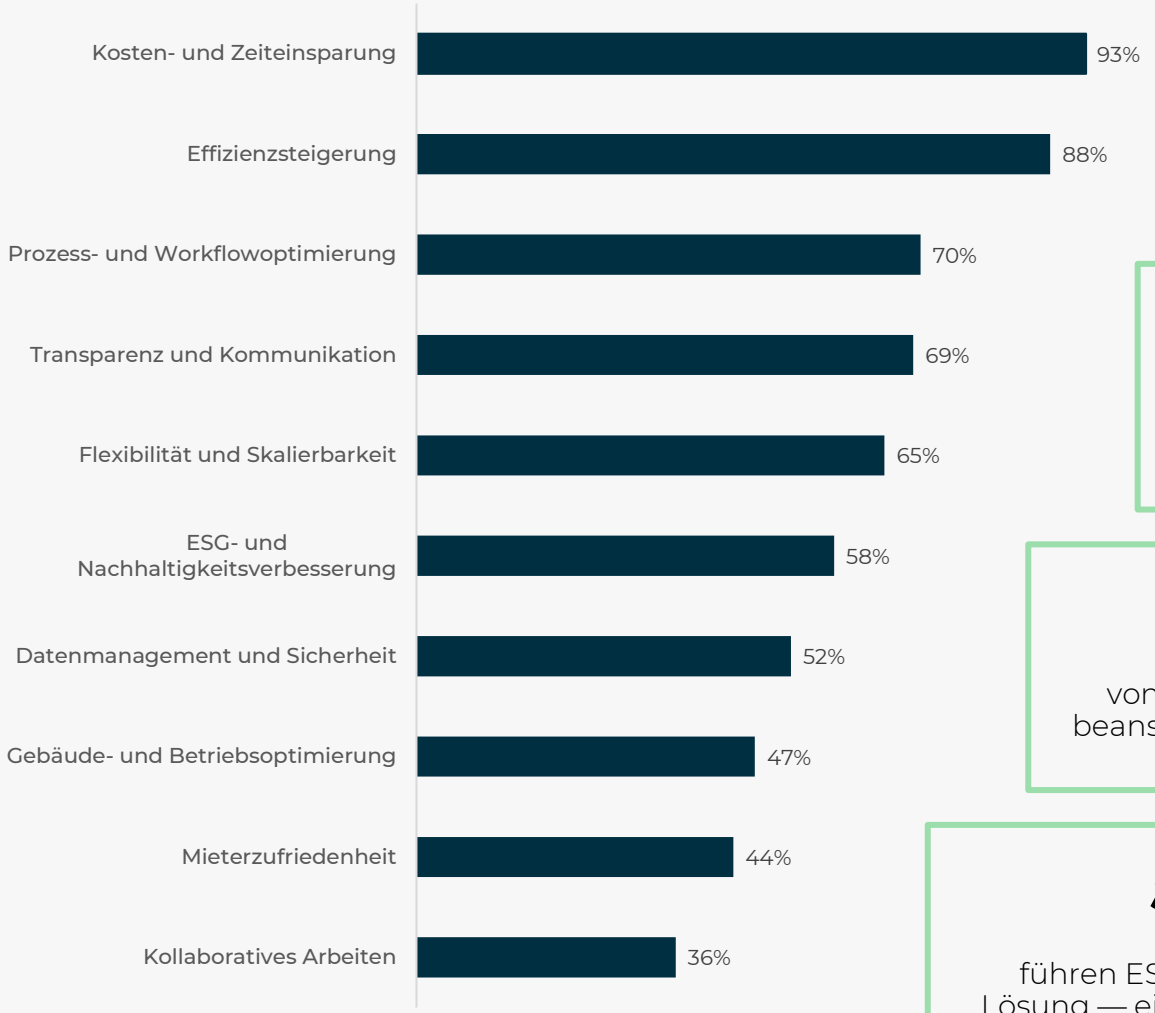


Abb. 13 Mehrwertstiftung durch PropTech Lösungen

16%

adressieren Immobiliennutzer als Zielgruppe

6,2

von 10 Nutzenkategorien beansprucht ein PropTech im Schnitt

58%

führen ESG als Mehrwert ihrer Lösung — ein Argument, das kaum noch differenziert

04.

Markteinschätzung & Wachstumsperspektiven

Wie bewerten die PropTechs ihre Auftragslage und was erwarten sie für die Folgejahre?

Jeder Zweite erwartet merklich mehr Neugeschäft

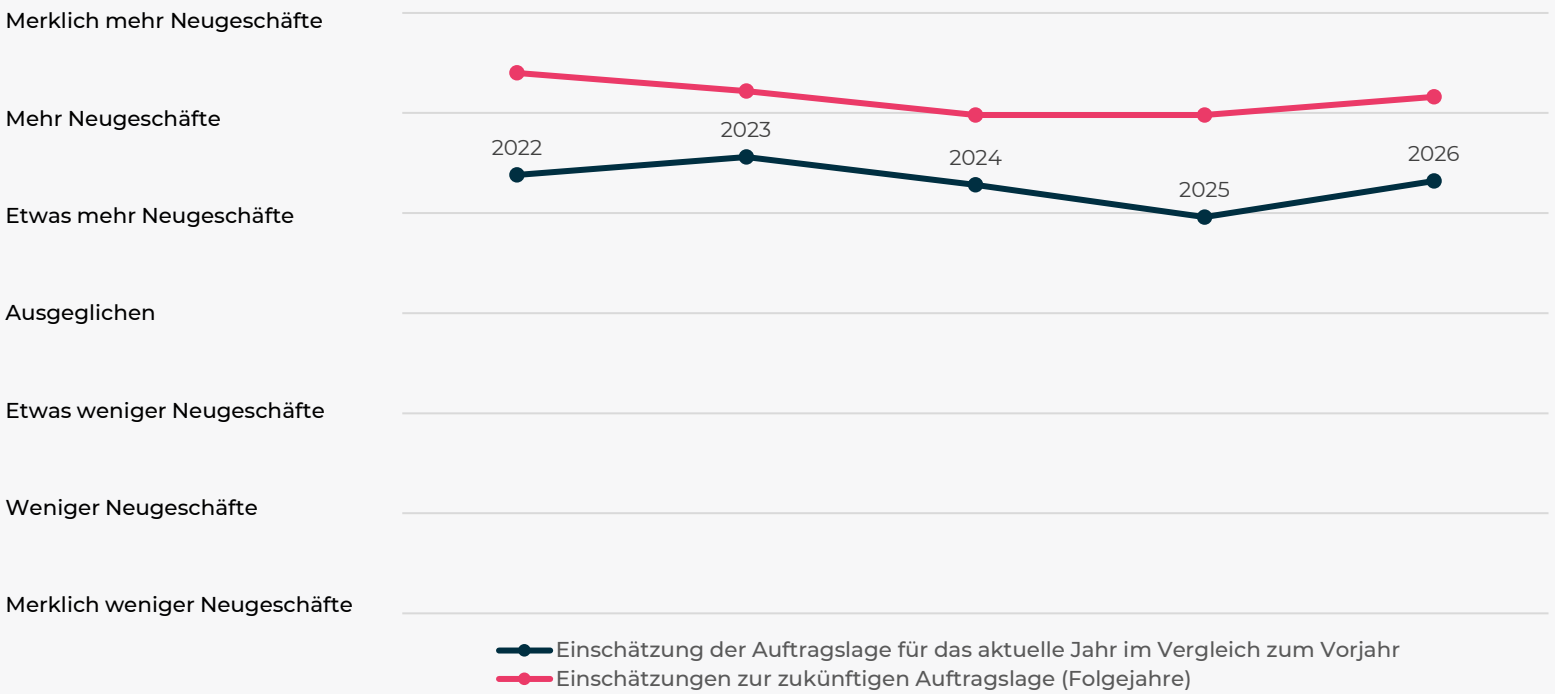


Abb. 14 Einschätzung der Auftragslage (Stimmungsindex, 0–100 Punkte; 50 = ausgeglichen). Prozentangaben im Text bezeichnen Anteile der Befragten.

52%

erwarten für 2026/27 merklich mehr Neugeschäft

68%

haben 2025 mehr Neugeschäft gemacht als im Vorjahr

Erstmals seit 2023 dreht die Stimmung nach oben

Die Einschätzung der aktuellen Auftragslage steigt nach dem Tiefpunkt 2025 wieder an und erreicht das Niveau von 2024. **68 %** der PropTechs melden für 2025 mehr Neugeschäft als im Vorjahr, **23 %** eine ausgeglichene Entwicklung, **8 %** weniger.

Der Blick nach vorn fällt deutlich zuversichtlicher aus: **90 %** der Befragten erwarten für 2026 und 2027 mehr Neugeschäft, mehr als die Hälfte davon merklich mehr. Die Vorjahresstudie hatte genau das angekündigt: gespürte Trendwende ab 2026 in den Umsatzerwartungen niederschlägt.

Ein Muster zieht sich dabei durch alle fünf Erhebungsjahre: Die Erwartung an die Folgejahre liegt stets über der später berichteten Realität. Der PropTech-Optimismus ist strukturell und taugt als Richtungsanzeige, nicht als Prognose. Die Richtung stimmt in diesem Jahr erstmals seit 2023 wieder.

Welche Umsätze erwirtschaften die PropTechs und wie weit trägt der Reifegrad?

Ein Drittel des Sektors verdient mehr als eine Million

33%

erwirtschafteten 2025 mehr als **1 Mio. €** Umsatz

44%

der Grown Ups liegen über **1 Mio. €** — bei den Early Stagern sind es **7 %**

68%

der Early Stager bleiben unter **50.000 €**

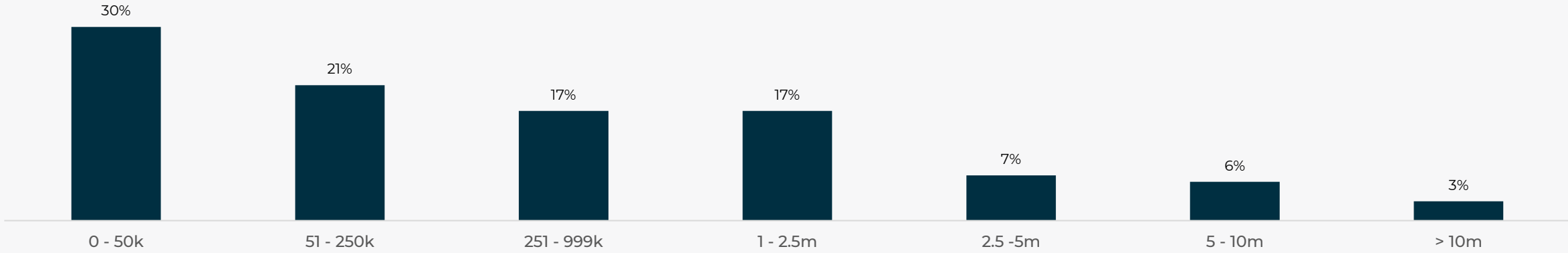


Abb. 15 PropTech Umsätze 2025 (in €)

Grown Ups verdienen sechsmal häufiger über eine Million

Die Spannweite im Markt ist groß: **30 %** der PropTechs bleiben für das Geschäftsjahr 2025 unter **50.000 €** Umsatz und gut die Hälfte unter **250.000 €**, zugleich erreicht ein Drittel die Millionengrenze und 16 % mehr als 2,5 Millionen.

Den Ausschlag gibt der Reifegrad. Von den Grown Ups überschreiten **44 %** eine Million und **13 %** fünf Millionen, nur **14 %** bleiben unter **50.000 €**. Bei den Early Stagern liegen **68 %** unter **50.000 €**, lediglich **7 %** über einer Million. Oberhalb von **2,5** Millionen findet sich in diesem Cluster kein einziges Unternehmen.

Für Corporates heißt das: Der Sektor hält inzwischen Anbieter bereit, deren Umsatzbasis Implementierungen über mehrere Jahre trägt. Die Frage nach dem Reifegrad entscheidet darüber, auf welche Hälfte des Marktes man trifft — und wie langfristig sich die Zusammenarbeit anlegen lässt. Beide Hälften sind etwa gleich groß.

ESG-Anbieter melden viermal so oft steigende Aufträge

70%

mit Umweltfokus melden steigende Aufträge — ohne ESG-Schwerpunkt sind es **18 %**

55%

sehen insgesamt mehr Aufträge durch Nachhaltigkeitsdruck (**–5 pp**.)

35%

der PropTechs mit Umweltfokus melden stark gestiegene Auftragsvolumina

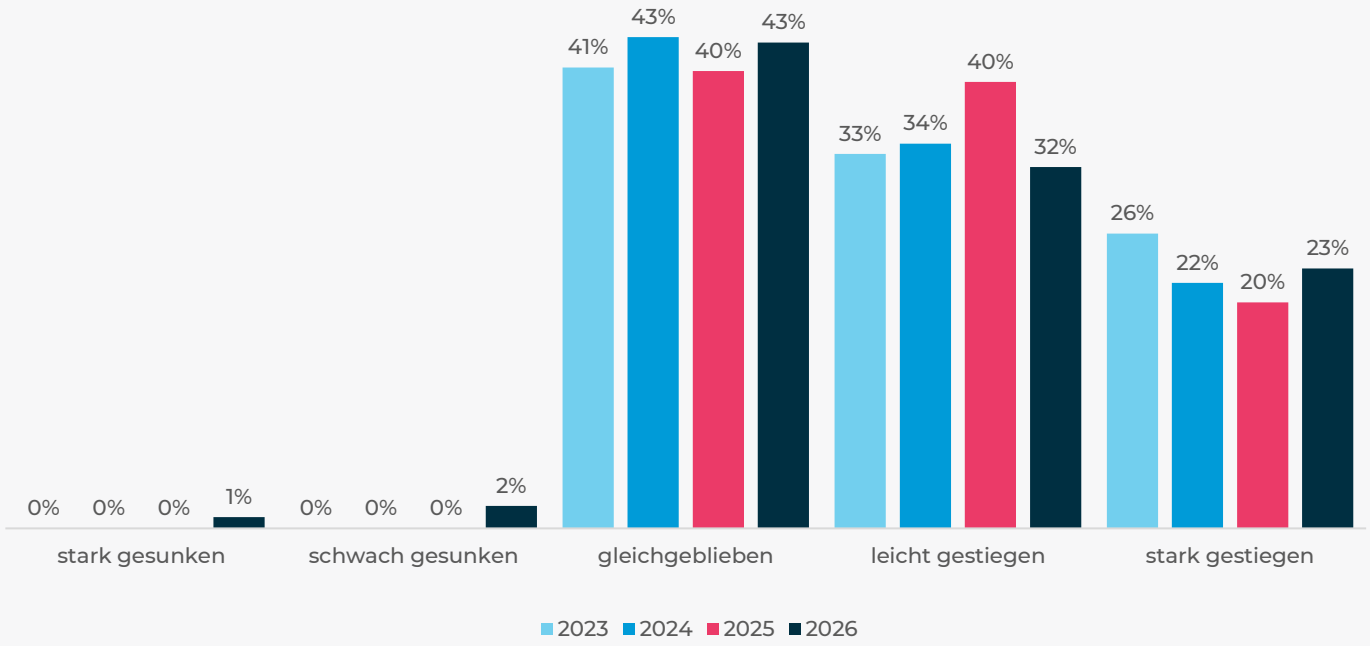


Abb. 16 Veränderung des PropTech-Auftragsvolumens durch Nachhaltigkeitsdruck

Nachhaltigkeit: Aus Pflicht wird Nachfrage

43 % der PropTechs berichten von unveränderten Auftragsvolumina. Hinter dem leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahr steht eine Umschichtung: „Leicht gestiegen" verliert acht Prozentpunkte auf 32 %, während „stark gestiegen" auf **23 %** zulegt. Zugleich melden erstmals **3 %** sinkende Volumina – in den Erhebungen 2023 bis 2025 war diese Kategorie unbesetzt. Der Effekt wird schwächer in der Breite und stärker in der Spitze.

Wer profitiert, lässt sich klar benennen: Unter den PropTechs mit Umweltfokus berichten **70 %** von steigenden Aufträgen, bei jenen ohne ESG-Schwerpunkt sind es **18 %**. Der Nachhaltigkeitsdruck verteilt sich nicht gleichmäßig über den Markt, er konzentriert sich auf die Anbieter, die ihn bedienen.

Der regulatorische Rahmen hat sich in dieser Zeit geklärt. Nach Jahren der Unsicherheit über die Verbindlichkeit von ESG steht mit dem EU-Omnibus-Paket fest, dass der CSRD-Pflichtkreis um rund **90 %** schrumpft. Für den Großteil der Branche bleibt die Nachhaltigkeitsanforderung bestehen, verliert aber den Pflichtcharakter. Als Treiber nennen die PropTechs die gesetzliche Regulatorik seltener als im Vorjahr (**48 %**, **–11 pp.**) und veränderte Kundenanforderungen häufiger (**26 %**, **+10 pp.**). Die Nachfrage nach ESG-Lösungen kommt damit zunehmend aus dem Markt selbst statt aus dem Gesetzbuch – Kundenanforderungen gewinnen als Treiber an Gewicht (vgl. Abb. 17).

Der Treiber wandert vom Gesetzgeber zum Kunden

Die Regulatorik verliert, die Marktnachfrage gewinnt

Gefragt nach der Quelle des Drucks nennen **48 %** die gesetzliche Regulatorik. Sie bleibt der wichtigste Treiber, verliert aber elf Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Veränderte Kundenanforderungen legen im selben Umfang zu, von **16 %** auf **26 %**, und erreichen wieder das Niveau von 2023 und 2024. Der Margendruck steigt von **3 %** auf **8 %**.

Beide Kurven bewegen sich dabei gegenläufig: 2023 lagen die Kundenanforderungen bei **29 %** und 2024 bei **28 %,** ihr Einbruch auf **16 %** fällt genau in das Jahr, in dem die gesetzliche Regulatorik mit **59 %** ihren Höchststand erreichte. Je lauter der Gesetzgeber, desto seltener formuliert der Kunde eigene Anforderungen – und umgekehrt.

Das ist dieselbe Bewegung, die der Wegfall der Berichtspflicht nahelegt: Die Anforderung bleibt bestehen, formuliert wird sie nun vom Kunden statt vom Gesetzgeber.

Auf der Geschäftsseite wirkt dieser Druck breit statt tief. Veränderte Kundenansprache und zusätzlicher Umsatz (je **15 %**), neue Produkte und Produktanpassungen (je **13 %**) sowie neue Kooperationen und Partnerschaften (**11 %**) liegen eng beieinander. Kein Einzeleffekt dominiert: Nachhaltigkeit verändert Vertrieb, Produkt und Partnerschaften gleichzeitig und in ähnlichem Maß. Für PropTechs ist sie damit keine Produktfrage, sondern eine Frage des gesamten Geschäftsmodells.

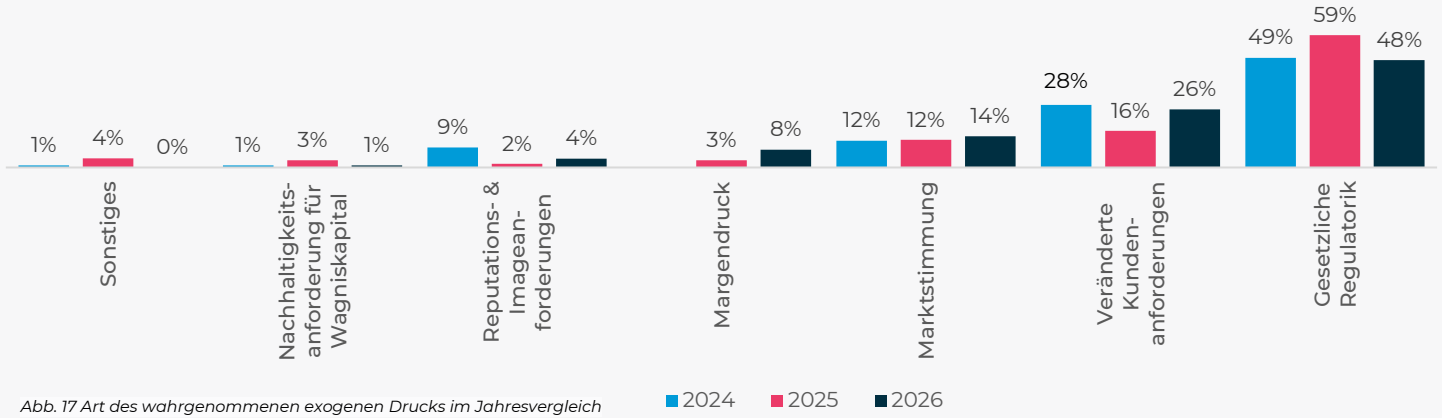


Abb. 17 Art des wahrgenommenen exogenen Drucks im Jahresvergleich

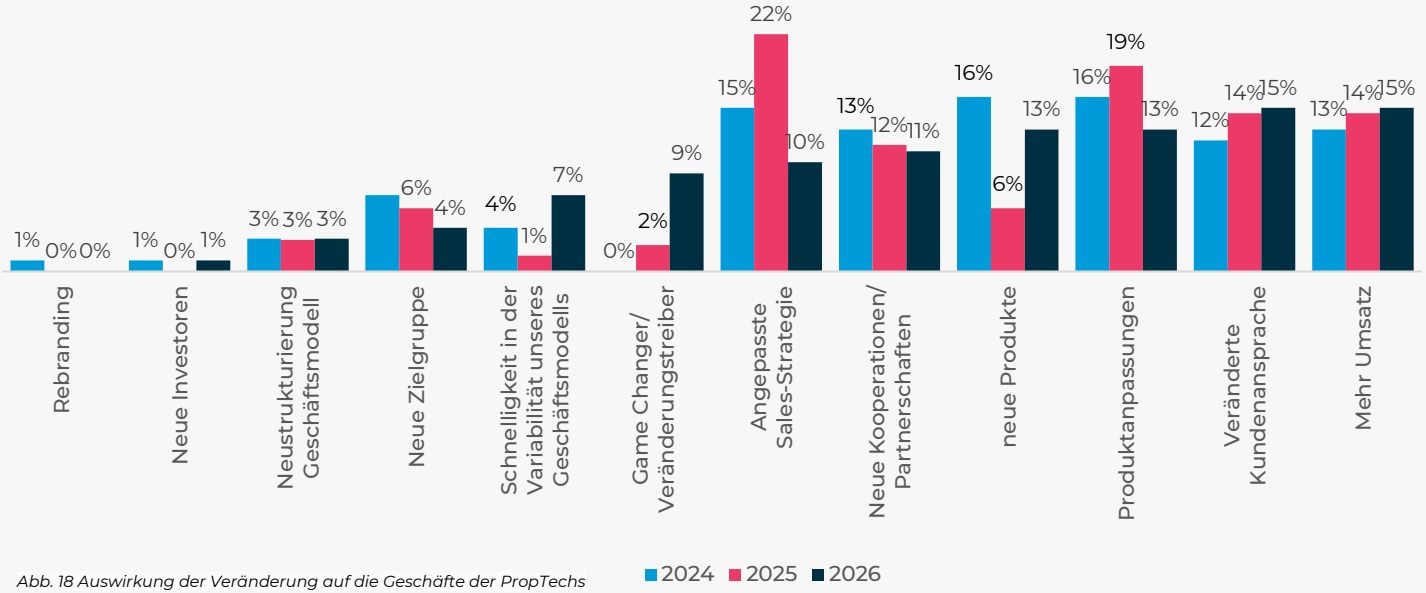


Abb. 18 Auswirkung der Veränderung auf die Geschäfte der PropTechs

Auf welche ESG-Aspekte zahlen die PropTech-Lösungen konkret ein?

Nachhaltigkeit wird vom Zertifikat zum Werthebel

58%

der Lösungen zahlen hauptsächlich auf Environmental ein (**–1 pp.**)

11%

Der Social-Fokus nimmt weiter ab (**–5 pp.** gegenüber 2025), während der Governance-Bereich von rund **16 %** (**+4 pp.**) adressiert wird

15%

der PropTechs zahlen im Hauptschwerpunkt auf keinen ESG-Aspekt ein (**+1 pp.**)

Top 5 „E“ Aspekte		
1	45%	CO2-Neutralität (Immobilien)
2	40%	Ressourcenschonung
3	36%	Carbon Footprint (Unternehmen)
4	33%	Energiemanagement
5	28%	Sanierung

Top 5 „S“ Aspekte		
1	39%	Nutzerkomfort
2	34%	Mieterservices & Nutzerkonzepte
3	25%	Gesundheit und Wohlergehen
4	22%	Mieter- und Bürgerkommunikation
5	20%	Sicherheit

Top 5 „G“ Aspekte		
1	60%	Datenmgmt./ Benchmarks/ Report
2	57%	Transparenz
3	36%	Compliance
4	27%	Risikomanagement
5	19%	Kommunikation im Unternehmen

Tab. 2 Top 5 E, S und G-Aspekte

Was von ESG bleibt, ist das, was sich rechnet

Innerhalb von E verschiebt sich das Gewicht: CO_2-Neutralität verliert acht Prozentpunkte, während Ressourcenschonung (**+7**) und Carbon Footprint (**+6**) zulegen – Themen, die auf Betriebskosten und Bewertung wirken. Seit 2025 ist ESG Pflichtbestandteil der Wertermittlung (z. B. von RICS), seit Januar 2026 auch der bankaufsichtlichen Kreditanalyse. Governance wächst entsprechend am stärksten: Transparenz springt um **14** Prozentpunkte, den höchsten Zuwachs aller ESG-Aspekte, Compliance um **10**.

15 % der Lösungen zahlen auf keinen der drei Faktoren ein. Bei den übrigen setzt sich Nachhaltigkeit dort durch, wo sie Kosten senkt – und wo sich das belegen lässt.

Wie verändert sich die Finanzierungslage aus Sicht der PropTechs?

4 von 10 PropTechs sind ohne externes Kapital gewachsen

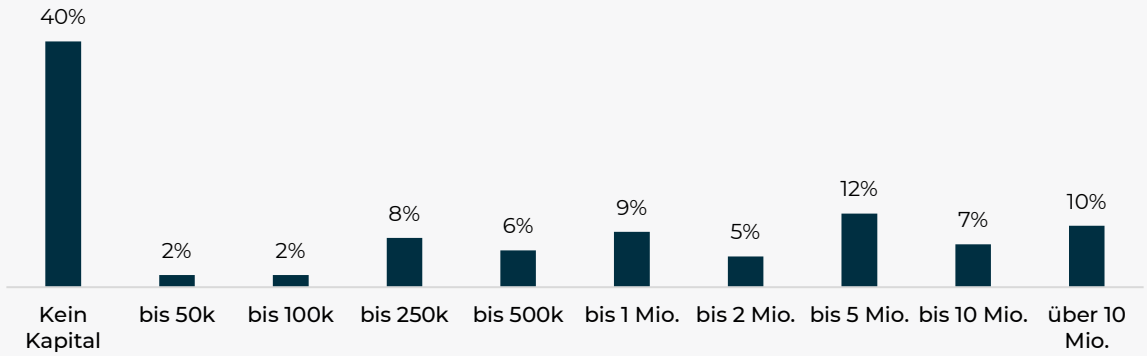


Abb. 19 Seit Gründung insgesamt eingesammeltes Investmentkapital in. €

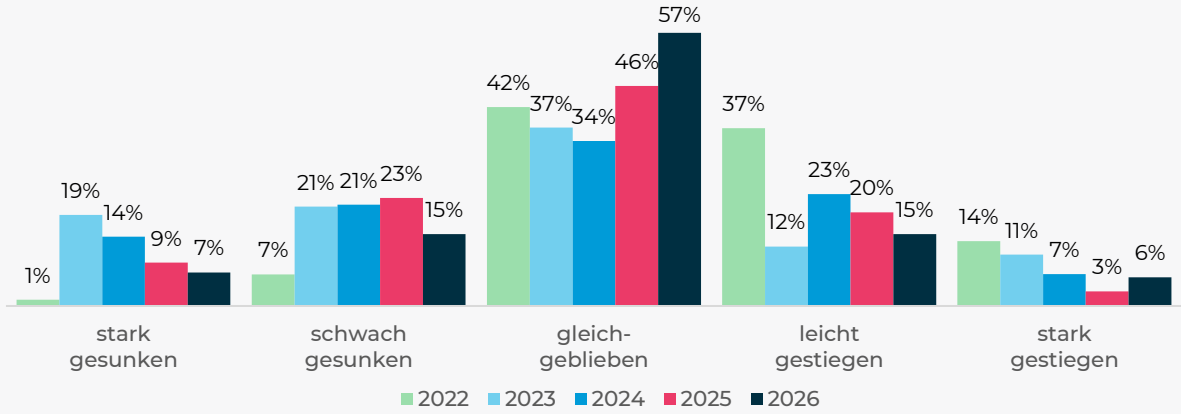


Abb. 20 Investmentbereitschaft von Wachstums-Kapitalgebern verändert im Vergleich zum Vorjahr

Acht Monate bis zum Abschluss, und vier von zehn ganz ohne

Die Dauer eines Fundraising-Prozesses bleibt gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert: **13 %** schließen in weniger als drei Monaten ab (2025: **13 %**), **39 %** brauchen drei bis sechs Monate (**35 %**), **30 %** sieben bis zwölf (**34 %**). Weitere **18 %** benötigen mehr als ein Jahr. Im Schnitt vergehen acht Monate von der Vorbereitung bis zum Geldeingang – genau wie im Vorjahr.

Bemerkenswert ist die Kapitalausstattung insgesamt: **40 %** der PropTechs haben seit Gründung kein externes Kapital eingesammelt, **34 %** kumuliert mehr als eine Million Euro. Ein erheblicher Teil des Sektors wächst aus eigener Kraft.

Wer 2027 Kapital braucht, beginnt jetzt.

40%

haben seit Gründung kein externes Kapital eingesammelt

8 Monate

dauert eine Finanzierungsrunde im Schnitt bis zum Abschluss

Kapitalgeber bleiben, wo sie sind

57 % der PropTechs sehen die Investmentbereitschaft von Wachstumskapitalgebern unverändert – der höchste Stillstandswert seit Beginn der Abfrage 2022. **22 %** nehmen eine gesunkene Bereitschaft wahr, nach **32 %** im Vorjahr, **21 %** eine gestiegene.

Die Bewegung geht damit aus dem Markt heraus, und zwar in beide Richtungen. 2023 sahen noch **40 %** eine gesunkene Bereitschaft, 2022 waren **51 %** von einer gestiegenen ausgegangen.

Wo der Markt keine Richtung vorgibt, zählt die Qualität der einzelnen Story.

05.

Hürden für PropTechs

Digitalisierungsdruck kommt an – Zugang zur Branche nicht

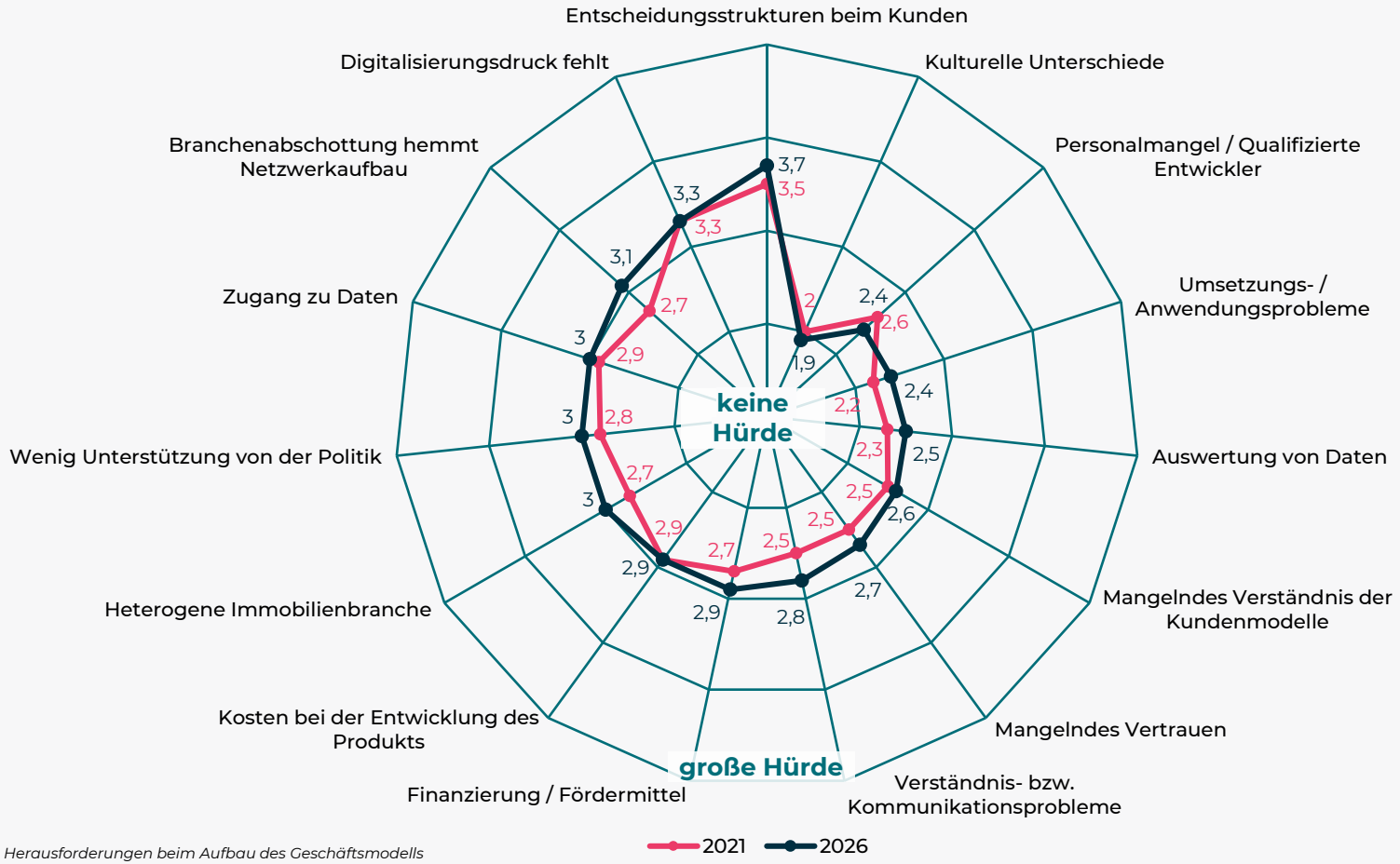


Abb. 21 Herausforderungen beim Aufbau des Geschäftsmodells

Elf von fünfzehn Hürden sind höher als 2021

Entscheidungsstrukturen beim Kunden bleiben mit **3,7** von **5** die größte Hürde beim Aufbau eines PropTech-Geschäftsmodells – unverändert seit fünf Jahren an der Spitze.

Am stärksten gewachsen ist der erschwerte Netzwerkaufbau durch die Abschottung der Branche, von **2,7** auf **3,1**. Auch die Heterogenität der Branche (**3,0**) und Verständigungsprobleme (**2,8**) legen deutlich zu. Insgesamt liegen elf der fünfzehn abgefragten Hürden heute höher als 2021, zwei unverändert.

Zwei Bewegungen weisen in die andere Richtung. Der fehlende Digitalisierungsdruck fällt erstmals, von **3,5** auf **3,3** – nach Jahren des Anstiegs der erste Rückgang und ein Hinweis darauf, dass der Veränderungsdruck in der Branche ankommt. Und der Personalmangel ist die einzige Hürde, die seit 2021 deutlich gesunken ist, von **2,6** auf **2,4**.

Die am stärksten gewachsenen Hürden dieses Blocks betreffen damit durchweg den Zugang zur Branche, nicht die eigene Technik.

.

Die größte Verkaufshürde – die eigene Sichtbarkeit

Bekanntheit und Zugang verdrängen die Risikoscheu von Rang eins

Der schwierige Zugang zum richtigen Ansprechpartner und der mangelnde Bekanntheitsgrad der eigenen Lösung sind 2026 mit je **3,4** von **5** die größten Hürden im Verkaufsprozess. Beide haben seit 2021 um je **0,3** Punkte zugelegt, die stärksten Anstiege im Verkaufsprozess..

Damit wechselt die Spitze: 2021 stand die geringe Risikobereitschaft des Establishments mit **3,3** an erster Stelle. Sie liegt heute auf Rang drei und ist gegenüber dem Vorjahr von **3,5** auf **3,3** zurückgegangen.

Die Hürden auf Seiten der Branche bleiben bestehen – mangelndes Vertrauen in PropTech-Lösungen (**3,1**), fehlendes technisches Verständnis (**3,0**), unzureichende Kenntnis der Vorteile nach einer Implementierung (**3,0**). Keine von ihnen liegt unter dem Wert von 2021. Was sich verschiebt, ist die Gewichtung: Vor der Haltung des Kunden steht inzwischen die Frage, ob das PropTech überhaupt gefunden und erkannt wird.

Abb. 22 Herausforderungen im Verkaufsprozess und in der Zusammenarbeit mit Kunden & Partnern

Das Budget ist die am stärksten gewachsene Hürde

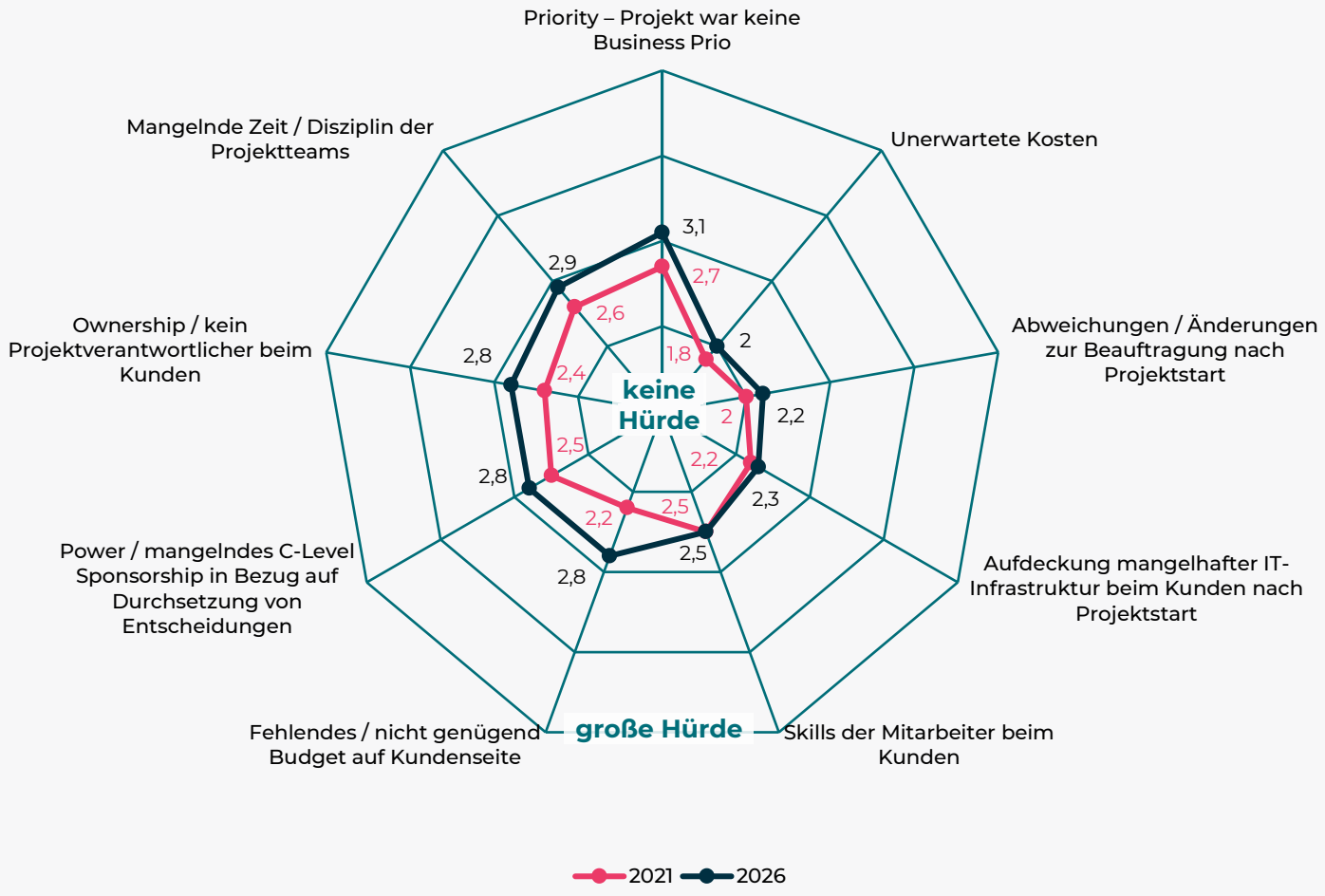


Abb. 23 Herausforderungen bei der Implementierung

Budget und Aufmerksamkeit entscheiden, nicht die Technik

Die fehlende Priorisierung beim Kunden bleibt mit **3,1** von **5** die größte Hürde bei der Implementierung. Dahinter folgen mangelnde Zeit und Disziplin der Projektteams (**2,9**) sowie fehlendes Ownership, fehlendes C-Level-Sponsorship und fehlendes Budget (je **2,8**).

Die stärkste Bewegung liegt beim Budget: von **2,2** im Jahr 2021 auf **2,8**. Das ist der größte Anstieg aller 35 in dieser Studie abgefragten Hürden. 2021 war die Finanzierung von Implementierungsprojekten noch nachrangig, heute zählt sie zum Spitzenfeld.

Die technischen Hürden bleiben am unteren Ende: mangelhafte IT-Infrastruktur (**2,3**), Abweichungen zur Beauftragung (**2,2**), unerwartete Kosten (**2,0**). Keine von ihnen erreicht das Niveau der organisatorischen Hürden.

Gegenüber dem Vorjahr geben sechs der neun Hürden leicht nach, die Priorisierung am deutlichsten (**3,3** auf **3,1**). Nach Jahren des Anstiegs ist das die erste Entspannung.

Was die Hürden der PropTechs dem Bau- & Immobiliensektor spiegeln

Entscheidungsstrukturen, Zugang, Priorität, Budget: Die größten Hürden sind in allen drei Phasen organisatorisch. Erstmals seit 2021 geben sie leicht nach.

06.

Erfolgsfaktoren der PropTechs

Wachstum ist People’s Business

Die größten Hürden sind zugleich die größten Hebel

Der Zugang zum richtigen Ansprechpartner ist mit **4,4** von **5** der wichtigste Erfolgsfaktor für Wachstum, gefolgt von einem Vertriebsteam, das die Entscheidungsstrukturen beim Kunden durchdringt (**4,2**), und einem Netzwerk in der Immobilienbranche (**4,1**). Die eigene Bekanntheit zu steigern folgt mit **4,0**.

Die vier wichtigsten Faktoren betreffen damit sämtlich den Marktzugang. Produktbezogene Faktoren liegen dahinter: ein gutes Go-to-Market-Modell (**3,9**), ausreichendes Marktpotenzial (**3,8**), die Business Priority beim Kunden (**3,6**).

Am Ende steht der Zugang zu Daten mit **3,5**, der am stärksten gefallene Faktor der Abfrage – 2023 lag er noch bei **4,2**. In einer Branche, die Daten seit Jahren als Schlüsselthema führt, bewerten die Innovationstreiber sie für ihr eigenes Wachstum als nachrangig.

Die Erfolgsfaktoren spiegeln damit die Hürden aus Kapitel 05: Zugang und Bekanntheit sind dort die größten Hürden im Verkaufsprozess, hier die wichtigsten Hebel.

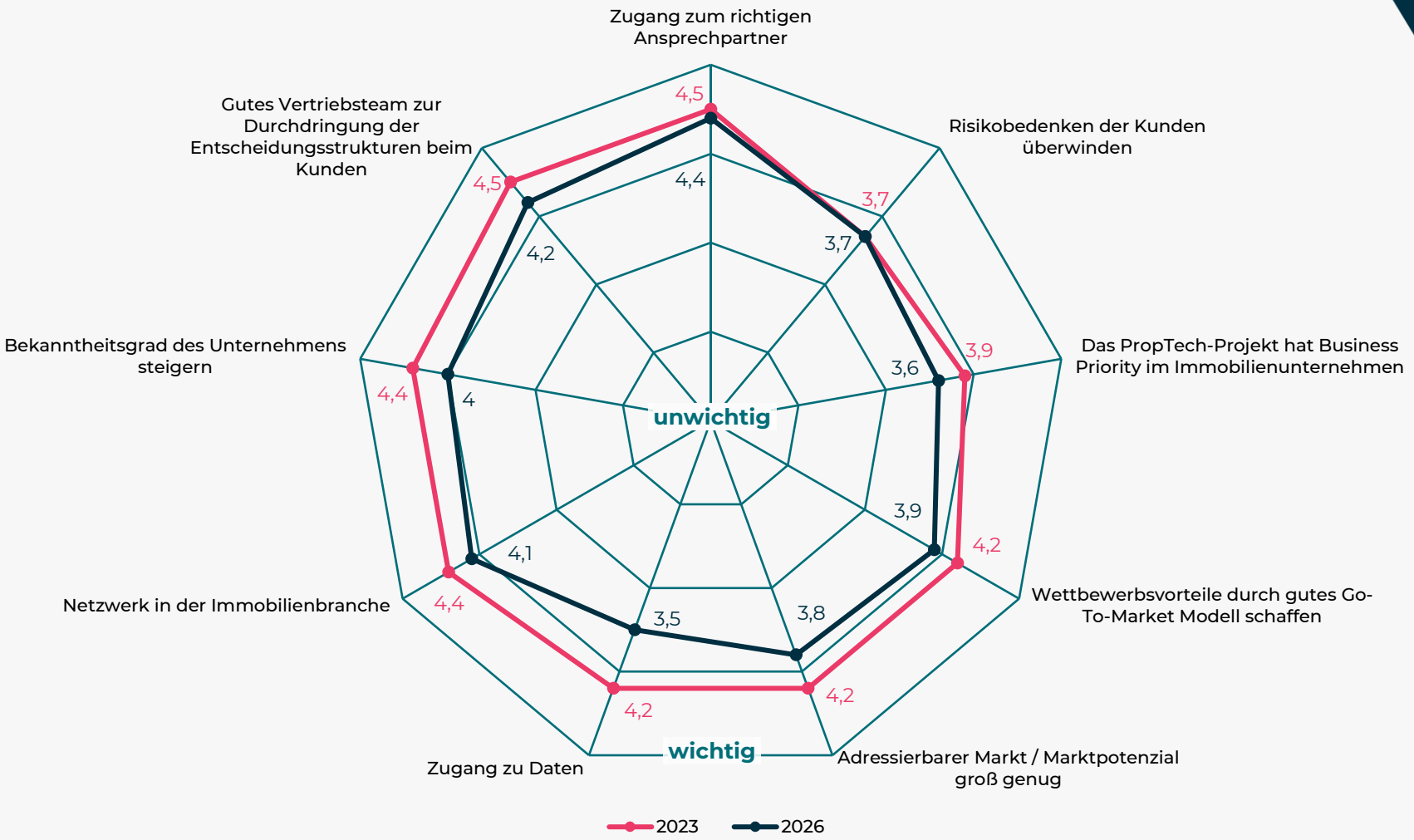


Abb. 24 Erfolgsfaktoren für Wachstum

Was überzeugt Kapitalgeber aus Sicht der PropTechs?

Die Exit-Story überzeugt nicht mehr

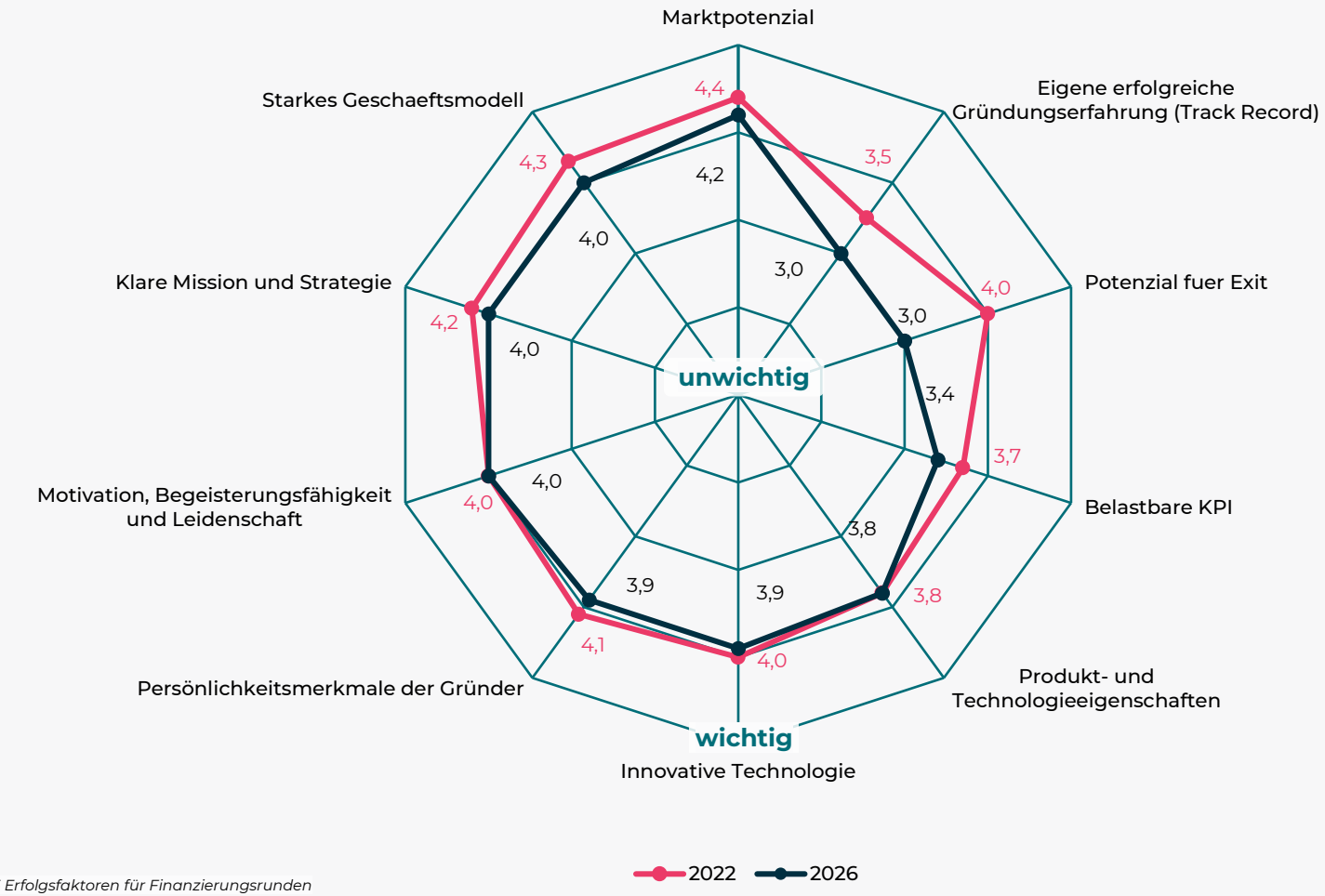


Abb. 25 Erfolgsfaktoren für Finanzierungsrunden

Markt, Modell und Menschen zählen

Ein ausreichendes Marktpotenzial ist mit **4,2** von **5** das stärkste Argument gegenüber Kapitalgebern, gefolgt von einem starken Geschäftsmodell, einer klaren Mission und Strategie sowie Motivation und Leidenschaft der Gründenden (je **4,0**).

Die Bewegung liegt am unteren Ende der Skala. Das Potenzial für einen Exit fällt von **4,0** im Jahr 2022 auf **3,0** – ein ganzer Skalenpunkt und der größte Rückgang der gesamten Studie. Auch die eigene Gründungserfahrung verliert deutlich (**3,5** auf **3,0**), belastbare KPI geben von **3,7** auf **3,4** nach.

Was überzeugt, ist damit die Substanz des Geschäfts im Hier und Jetzt: Markt, Modell, Strategie und die Menschen dahinter. An Gewicht verlieren die Argumente, die auf später zeigen – die Exit-Story, der Track Record, die Kennzahlen.

Was die Erfolgsfaktoren der PropTechs dem Bau- & Immobiliensektor spiegeln

Wachstum wie Finanzierung entscheiden sich an Zugang, Netzwerk und Marktpotenzial. Daten, Kennzahlen und Exit-Perspektive liegen in beiden Abfragen am Ende.

07.

Ausblick, Methodik & Verzeichnisse

blackprint

Die Wende ist messbar:
Gebt den Projekten Priorität, Ownership und Budget

Zum sechsten Mal halten die Innovationstreiber des PropTech-Sektors den etablierten Unternehmen der Bau- und Immobilienwirtschaft den Spiegel vor. Anders als in den Vorjahren zeigt er Bewegung.

Erstmals seit Beginn der Erhebung geben drei zentrale Hürden nach: der fehlende Digitalisierungsdruck, die Risikobereitschaft der etablierten Unternehmen und die Priorisierung digitaler Projekte. Drei unabhängig gestellte Fragen, dieselbe Richtung. Parallel dreht die Auftragslage nach dem Tiefpunkt des Vorjahres – genau so, wie es die Vorausgabe dieser Studie erwartet hatte.

Der Sektor, der diese Wende trägt, ist wirtschaftlich erwachsen geworden. Mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen erwirtschaftete 2025 über eine Million Euro Umsatz, unter den reifen Anbietern sind es 44 %. So viele PropTechs wie nie zuvor haben erfolgreich Wachstumskapital eingesammelt. Dass das im kapitalknappsten Halbjahr der Sektorgeschichte gelingt, sagt mehr über die Qualität der Geschäftsmodelle als jede Wachstumsprognose. Entsprechend verschiebt sich, was Kapitalgeber überzeugt: Die Exit-Erzählung verliert einen ganzen Skalenpunkt, während Marktpotenzial, Geschäftsmodell und Team unverändert zählen. Finanziert wird Substanz.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit ändert sich die Mechanik. Mit dem Wegfall der Berichtspflicht für die große Mehrheit der Unternehmen verliert ESG den Pflichtcharakter und gewinnt als Werthebel. Seit 2025 ist ESG Pflichtbestandteil der Immobilienbewertung, seit Anfang 2026 der bankaufsichtlichen Kreditanalyse. Was früher freiwillig war, bestimmt heute Bewertung und Finanzierbarkeit. Entsprechend profitieren die Anbieter, die ESG im Produkt haben: 70 % von ihnen melden steigende Auftragsvolumina, ohne ESG-Bezug sind es 18 %.

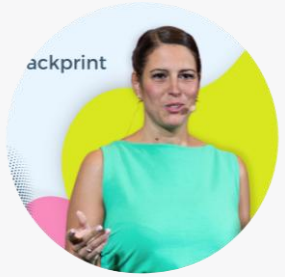
Die Hürden, die bleiben, sind über alle drei Phasen dieselben: Entscheidungsstrukturen, Zugang, Priorität, Budget. Keine davon ist technisch. Implementierungen scheitern nicht an der IT-Infrastruktur, sondern daran, dass niemand verantwortlich ist, niemand Zeit hat und kein Geld eingeplant wurde. Das ist eine gute Nachricht, denn das sind Entscheidungen und keine Sachzwänge.

Eine Lücke bleibt offen. Der Mensch, der das Gebäude nutzt, kommt im Angebot kaum vor – als Zielgruppe nennen ihn 16 %. In einer Branche, die seit Jahren über Nutzerzentrierung spricht, ist das das größte unbesetzte Feld. Wer es besetzt, trifft auf wenig Wettbewerb.

Und eine Erkenntnis bestätigt sich, nun erstmals messbar: Erfolg in dieser Branche ist People's Business. Zugang zum richtigen Ansprechpartner, Netzwerk und Bekanntheit sind zugleich die größten Hürden und die wichtigsten Hebel. Der Zugang zu Daten landet dagegen auf dem letzten Platz.

Die Lösungen sind reif, die Anbieter tragfähig, der Veränderungsdruck kommt an. Was jetzt zählt, sind Priorität, Ownership und Budget.

Gebt den Projekten alle drei – und redet über die positiven Ergebnisse.



Bleibt neugierig, bleibt hartnäckig,

Sarah Maria Schlesinger
blackprint Gruppe

Erhebung, Auswertung und Vergleichbarkeit

Erhebung

Die PropTech Germany Studie 2026 basiert auf einer deskriptiv-statistischen Auswertung eines Online-Fragebogens. Die Teilnahme erfolgt auf freiwilliger Basis im Rahmen der REAL Pitches. Die Stichprobe bildet damit Unternehmen ab, die aktiv Marktsichtbarkeit suchen, und ist kein Zufallsquerschnitt des Gesamtmarktes. Die Zusammensetzung 2026: 63 % Grown Ups, 26 % Early Stager, 11 % Conquerers. Befragungszeitraum war Januar bis Juni 2026. In die Auswertung gingen 192 vollständige Fragebögen ein.

Der Fragebogen gliedert sich in vier Schwerpunkte: Unternehmensinformationen, Produktdetails, Markt- und Trendeinschätzung samt Wachstumsperspektiven sowie Herausforderungen und Erfolgsfaktoren. Er umfasst überwiegend geschlossene Fragen mit vordefinierten Antwortoptionen und Bewertungsskalen, darunter Likert-Skalen.
Offene Antworten wurden vom blackprint Daten- und Research-Team quantifiziert. Formulierungen früherer Fragekataloge wurden übernommen, wo möglich. Diese Kontinuität sichert die Vergleichbarkeit über die Jahrgänge.

Auswertung

Die Auswertung erfolgte mittels deskriptiver Statistik über Häufigkeitsverteilungen und Mittelwerte. Prozentwerte sind kaufmännisch gerundet; dadurch können Summen von 100 % abweichen. Die Ergebnisse werden als Diagramme und Tabellen dargestellt und in den Kontext aktueller Branchenentwicklungen gestellt.

Hinweise zur Vergleichbarkeit

Basis einzelner Fragen. Nicht jede Frage wurde von allen 192 Teilnehmenden beantwortet; einzelne sind Folgefragen nur für jene, die zuvor eine Veränderung angegeben haben. Prozentwerte beziehen sich jeweils auf die Antwortenden der betreffenden Frage.

Einfach- und Mehrfachauswahl. Mehrere Themen werden über zwei Fragen erhoben: eine Mehrfachauswahl zur Anwendbarkeit und eine Einfachauswahl zum Schwerpunkt. Werte beider Fragetypen sind nicht gegeneinander verrechenbar.

Angepasste Taxonomien. Die PropTech-Definition wurde 2026 geschärft; gebäude- und liegenschaftsgebundene Energielösungen sind nun ausdrücklich erfasst, branchenneutrale IT- und Verwaltungslösungen ausgenommen. Die Wertschöpfungsstufen wurden auf 15 Kategorien neu strukturiert, die Zielgruppen auf 27. Zeitreihenvergleiche auf Kategorieebene sind hier nur eingeschränkt möglich.

Nutzungsklassen. 2022 wurde die Klasse Einkaufszentrum nicht erhoben. Der Durchschnitt dieses Jahrgangs beruht auf acht statt neun Klassen und ist mit den Folgejahren nicht vergleichbar.

Mehrwertstiftung. Die durchschnittliche Zahl der Nennungen je Teilnehmendem ist gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen. Die Werte dieser Abbildung werden daher nur für 2026 ausgewiesen und nicht im Jahresvergleich interpretiert.

Korrekturen gegenüber der Vorjahresausgabe. Zwei Werte der Studie 2025 wurden auf Basis der Rohdaten berichtigt: der Anteil der B2B-Geschäftsmodelle sowie die Zuordnung von Cloud/SaaS und On-Premise bei der Auslieferung.

Literaturverzeichnis

blackprint PropTech Report 2022
https://blackprint.de/veroeffentlichungen-blackprint-proptech-report-2022/

blackprint PropTech Report 1. HJ 2023
https://blackprint.de/veroeffentlichungen-blackprint-proptech-report-1-hj-2023/

blackprint PropTech Report 2023
https://blackprint.de/veroeffentlichungen-blackprint-proptech-report-2023-2/

blackprint PropTech Report HJ1 2024
https://blackprint.de/veroeffentlichungen-blackprint-proptech-report-1-hj-2024/

blackprint PropTech Report 2024
https://blackprint.de/veroeffentlichungen-blackprint-proptech-report-2024/

blackprint PropTech Report 2025
https://blackprint.de/blackprint-proptech-report-2025/

blackprint PropTech Report H1/2026
https://blackprint.de/veroeffentlichungen-blackprint-proptech-report-1-hj-2026/

blackprint Website
https://www.blackprint.de/

Digitalisierungsstudie 2026 von ZIA und EY Parthenon
https://zia-deutschland.de/project/digitalisierungsstudie-2026-wer-digital-resilient-ist-bleibt-wettbewerbsfahig-immobilienwirtschaft-stellt-die-weichen/

EBA-Leitlinien zum Management von ESG-Risiken (EBA/GL/2025/01), Europäische Bankenaufsichtsbehörde
https://www.eba.europa.eu/activities/single-rulebook/regulatory-activities/sustainable-finance/guidelines-management-esg-risks

Game Changer 2026
https://blackprint.de/game-changer-report-2026/

Henger, Ralph / Voigtländer, Michael (2025): PropTechs treiben Innovationen im Immobilienmarkt. IW-Kurzbericht 44/2025, Sonderauswertung des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex
https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2025/05/ISI_KB_Innovation_Voigtlander_Henger_ZIA.pdf

PropTech Germany 2020 Studie
https://proptechgermanystudie.de/proptech-germany-studie-2020/

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

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

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

PropTech Germany 2024 Studie
https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2024/12/PropTech-Germany-2024-Studie.pdf

PropTech Germany 2025 Studie
https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2025/07/PropTech-Germany-2025-Studie.pdf

Richtlinie (EU) 2026/470 zur Änderung der Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung (EU-Omnibus-Paket)
https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2026/470/oj?locale=de

RICS Valuation – Global Standards (Red Book Global), VPGA 8: ESG and Sustainability in Valuation, Royal Institution of Chartered Surveyors
https://www.rics.org/profession-standards/rics-standards-and-guidance/sector-standards/valuation-standards/red-book/red-book-global

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildungen

		Seite
01	_Teilnehmende PropTechs REAL Pitches 2026 – PropTech Germany Map 2026 by blackprint	3
02	_Nutzungsklassen, für die die PropTech-Lösung anwendbar ist (Mehrfachnennung berücksichtigt)	6
03	_Wichtigste Nutzungsklassen für PropTechs	6
04	_Einordnung der PropTechs nach Wertschöpfungsstufen (Mehrfachnennung berücksichtigt)	7
05	_Fokus-Einordnung der PropTechs im Immobilienlebenszyklus (geclustert nach Wertschöpfungsstufe, Einfachnennung))	7
06	_Übersicht zu den von den operativ tätigen Gesellschaftern gehaltenen Unternehmensanteilen nach Anzahl der Mitarbeiter	8
07	_Zielgruppen der PropTechs (geclustert nach Lebenszyklus der Immobilie)	10
08	_Übersicht Entwicklungsstadium der PropTech Produkte	11
09	_Kundenmodell der PropTechs (B2B, B2B2C, B2C)	11
10	_Basistechnologien der PropTech Produkte	12
11	_Art der Auslieferung an den Kunden	12
12	_Einnahmeströme/Main Revenue Streams von PropTechs	13
13	_Mehrwertstiftung durch PropTech Lösungen	14
14	_Einschätzung der Auftragslage (Stimmungsindex, 0–100 Punkte; 50 = ausgeglichen)	16
15	_PropTech Umsätze 2025 (in €)	17
16	_Veränderung des PropTech-Auftragsvolumens durch Nachhaltigkeitsdruck	18
17	_Art des wahrgenommenen exogenen Drucks im Jahresvergleich	19
18	_Auswirkung der Veränderung auf die Geschäfte der PropTechs	19
19	_Seit Gründung insgesamt eingesammeltes Investmentkapital in. €	21
20	_Investmentbereitschaft von Wachstums-Kapitalgebern verändert im Vergleich zum Vorjahr	21
21	_Herausforderungen beim Aufbau des Geschäftsmodells	23
22	_Herausforderungen im Verkaufsprozess und in der Zusammenarbeit mit Kunden & Partnern	24
23	_Herausforderungen bei der Implementierung	25
24	_Erfolgsfaktoren für Wachstum	27
25	_Erfolgsfaktoren für Finanzierungsrunden	28

Tabellen

01	_PropTech Cluster	4
02	_Top 5 E-, S- und G-Aspekte	20