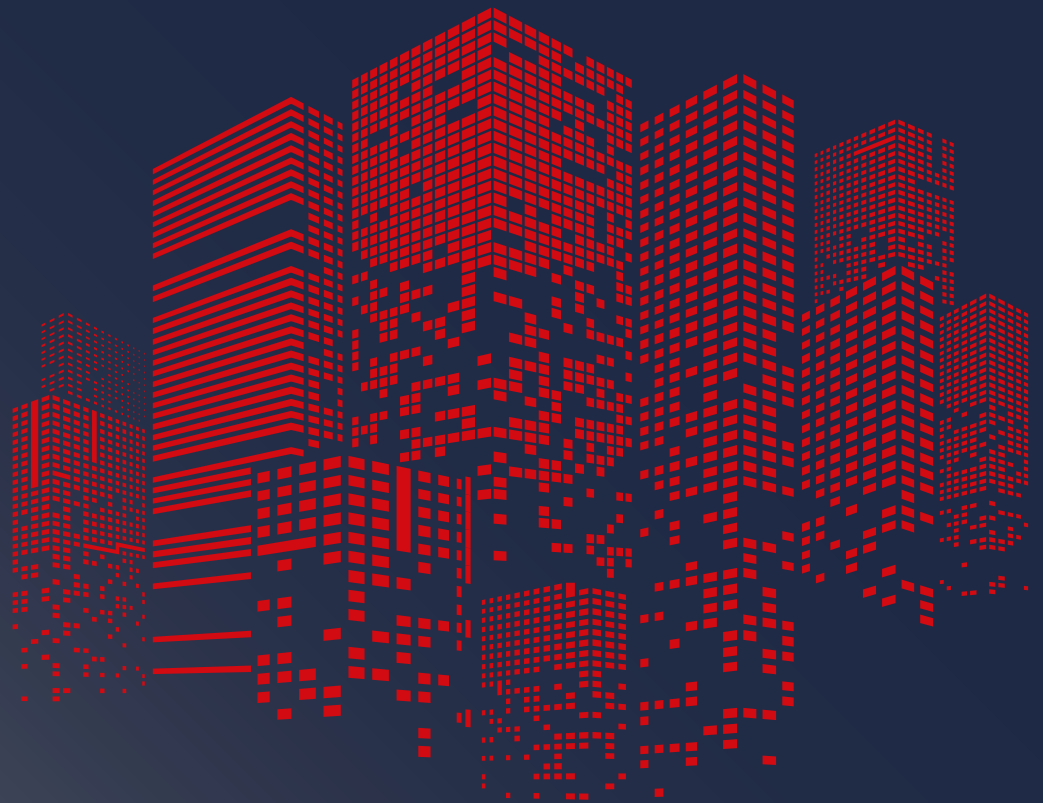




# MISSION PROPTech



## Technologie trifft Gebäudesektor – PropTech in Deutschland 2021

blackprintpartners GmbH  
Sean Nolan

PropTech im Jahr 2021 befindet sich in einer unglaublich dynamischen Phase. Die Aktivitäten am Markt sind vielseitig: von Neugründungen und Akquisitionen bis hin zu hohen Investmentrunden und neuen Kundendeals. Das Interesse der Bau- und Immobilienwirtschaft an PropTechs ist deutlich gestiegen. Allerdings ist diese Aufmerksamkeit nicht wie in den Jahren 2015 bis 2017 von Oberflächlichkeit geprägt. Damals gingen viele gestandene Unternehmen im Zuge von Pilotprojekten oder Einzelinvestments auf PropTechs zu – aus Marketing-Gründen. Das erneute Interesse an PropTechs geht einher mit Akzeptanz. Sie werden nicht mehr länger (nur) als „die jungen Wilden“ abgestempelt, sondern als ernstzunehmende Anbieter digitaler Lösungen und Produkte angesehen, die in den Unternehmen Anwendungsfälle finden. PropTechs wiederum haben aus den Erfahrungen der Vergangenheit gelernt

und stehen heute professioneller da als vor einigen Jahren. Viele von ihnen haben ihre Zielkunden und deren Organisations- und Prozessstrukturen viel besser im Blick, weshalb sie ausgereifere Produkte anbieten können. Die Zeit der Kooperationen zwischen PropTechs und etablierter Bau- und Immobilienwirtschaft, die von Mehrwert geprägt ist, scheint nun endlich begonnen zu haben. Dieser Report liefert für alle Marktakteure im Gebäudesektor einige Insights zur Entwicklung der PropTech-Szene in Deutschland. Auf den folgenden Seiten gibt er zusätzlich Akteuren aus anderen Branchen, wie auch Investoren, einen Überblick darüber, was PropTech eigentlich bedeutet – und vor allem, was PropTech im Jahre 2021 alles zu bieten hat.



**Sean Nolan**

---

## METHODIK DES REPORTS

Dieser Report basiert auf Datenerhebungen durch primäre und sekundäre Quellen. Grundlage bietet die PropTech-Datenbank von blackprintpartners, die durch eigene Recherche, startupdetector, Crunchbase und Umfragen bei Unternehmen gefüllt wird. Alle sekundären Quellen und Verweise werden im Literaturverzeichnis angegeben.

Die Daten sind aktuell zum 30.06.2021. Die Daten zu Kapitel 5 „Investment & Exits“ beziehen sich auf öffentlich verfügbare Informationen und sind ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

---

## ÜBER BLACKPRINT

Als Frühphasen-Accelerator und -Investor gestartet, screent und analysiert blackprint seit 2016 den PropTech-Markt. Auf unseren Events sorgen wir für Vernetzung im Ökosystem sowie für Impulse zur Zukunft der Bau- und Immobilienwirtschaft. Mit Reports und Studien liefern wir Daten, Fakten und

Know-how. Mit Nachhaltigkeits- und Tech-Scouting, Markt- und Wettbewerbsanalysen oder gezielten Consulting-Angeboten begleiten wir unsere Partner- und Branchen-Unternehmen bei Digitalisierung und Transformations-Projekten.

**Autor:** Sean Nolan

**Projektteam:** Nikita Galaninsky, Lukas Linn, Orla Nolan, Janina Simon

blackprintpartners GmbH  
c/o TechQuartier  
Platz der Einheit 2  
60327 Frankfurt am Main  
[www.blackprintbooster.de](http://www.blackprintbooster.de)

---

# INHALT

---

<b>01. Einleitung</b>	<b>5</b>
<b>02. PropTech-Statistiken im Jahr 2021</b>	<b>6</b>
<b>03. Entwicklung des PropTech-Marktes 2011 bis heute</b>	<b>8</b>
<b>04. PropTech-Standorte</b>	<b>11</b>
<b>05. Investments &amp; Exits</b>	<b>13</b>
<b>06. Outlook 2. Halbjahr 2021 &amp; 2022</b>	<b>16</b>
<b>Quellenverzeichnis</b>	<b>19</b>

# MANAGEMENT SUMMARY

## 2021 wird das Rekordjahr für PropTechs in Deutschland

**PropTech-Definition nach blackprint:** Quelle: blackprint 2021

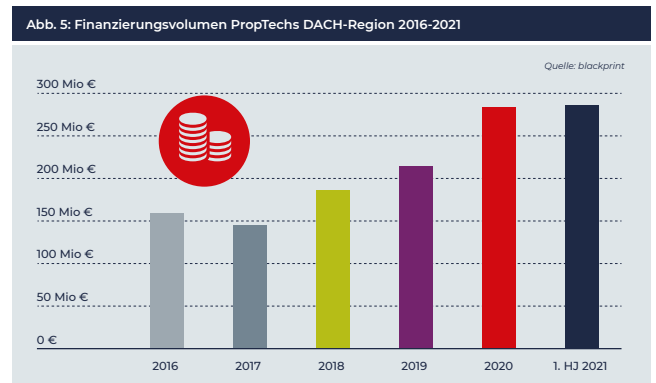
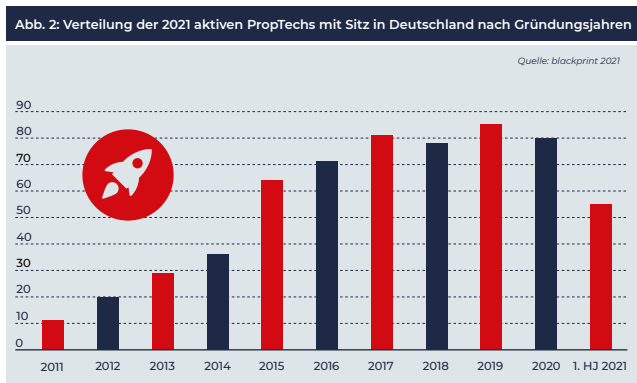
Ein PropTech ist ein junges Unternehmen mit:


- einem Gründungsjahr von 2011 oder später (max. 10 Jahre)
- einem digitalen Produkt und/oder einem innovativen Geschäftsmodell
- einem Tätigkeitsbereich in mindestens einer Immobilienlebenszyklus-Phase und/oder Immobilien-Assetklasse

**Abb. 1: PropTechs in DACH** Quelle: blackprint 2021

PropTechs in DACH

- **824** (gesamt)
- **609** in Deutschland
- **73** in Österreich
- **142** in der Schweiz





**Berlin als PropTech Hauptstadt**

- ▶ 4,95 PropTechs pro 100 Einwohner\*innen
- ▶ 181 PropTechs, Anzahl der Neugründungen: 2020: 29, 2021: 11
- ▶ 39,3% der Finanzierungen 2020 waren in Berliner PropTechs, 48,9% der Finanzierungen 2021 waren in Berliner PropTechs

**Tab. 2: PropTech-Dichte Top-10-Städte**

Rank	Stadt	PropTechs pro 100.000 Einwohner*innen
1	Berlin	4,95
2	München	4,69
3	Hamburg	2,39
4	Frankfurt am Main	3,59
5	Köln	1,93
6	Stuttgart	2,68
7	Düsseldorf	1,61
8	Aachen	3,66
9	Leipzig	1,36
10	Freiburg im Breisgau	2,61
10	Karlsruhe	1,92

### Finanzierungen & Exit:

- ▶ Steigender Anteil an Strategischen Investments (2016 bei 5%, 2020 bei 28%, 2021 bei 29%)
- ▶ PropTech Kategorien:
  - 2020 zwischen allen Kategorien relativ ausgeglichen
  - 2021 34 % der Investments in Planen, Bauen & Refurbishment

### Outlook:

- ▶ Weiter steigendes Investmentvolumen zu erwarten, vor allem durch VCs und Strategen
- ▶ Weitere PropTech Konsolidierung durch Marktgänge & Zusammenschlüsse
- ▶ Weiterhin hohes Potenzial für Neugründungen
- ▶ Relevanz von PropTechs für ESG in der Bau- und Immobilienbranche, auch für die Themen „Social“ und „Governance“

## 01. EINLEITUNG

Die gesamtgesellschaftliche Relevanz des Gebäudesektors in Deutschland wird jedes Jahr durch die Bundesregierung bei der Veröffentlichung der Klimabilanz herausgestellt. Der große Anteil der Bau- und Immobilienwirtschaft an den CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland zeigt, welche Bedeutung dieser Bereich für die deutsche Wirtschaft hat<sup>01</sup>. Ein bewusster Kontakt der breiten Bevölkerung mit diesem Sektor erfolgt jedoch meist nur beim Kontakt mit dem/der Makler\*in bei Haus- oder Wohnungskauf bzw. -miete, bei Kontakt mit der Hausverwaltung oder durch Verkehrsbehinderungen und Lärmstörungen an Baustellen. Doch dass dieser Sektor eine Bruttowertschöpfung von EUR 619 Mrd. im Jahr 2020 (20 % der Gesamtwertschöpfung in Deutschland) hatte und auch 3,3 Mio. Beschäftigte (2020) in 837.000 Unternehmen dieser Branche (2019) arbeiten, ist den wenigsten Teilen der Bevölkerung bewusst<sup>02</sup>.

Der Blick auf die Klimabilanz 2020 zeigt jedoch neben der Größe der Branche auch, dass der Gebäudesektor als Einziger die zulässige jährliche CO<sub>2</sub>-Emissionsmenge überschritt, während die anderen vier Sektoren ihre Grenzen z. T. deutlich unterschritten<sup>03</sup>. Dies ist sinnbildlich für eine Branche, die seit einigen Jahren – und spätestens seit letztem Jahr und der verschärften ESG-Regulatorik – rund um Digitalisierung, Innovationen durch gesellschaftliche Megatrends und Nachhaltigkeit im Rahmen von ESG (Environmental, Social, Governance) Veränderungsdruck spürt.

Dieser Wandel setzt die Branche unter Druck: längst reicht ein „grüner Anstrich“ nicht mehr aus. Die Erwartungshaltung von Nutzer\*innen und Käufer\*innen ist gestiegen. Noch stehen die Akteure vor Fragezeichen, wie die dringend notwendigen Veränderungen umgesetzt und refinanziert werden können.

Seit einigen Jahren kommt das Thema der Digitalisierung immer mehr in der Immobilienwirtschaft an – wenngleich mit einem Zeitverzug im Vergleich zu anderen Branchen. In diesem Themenfeld treten vor allem Start-ups als Enabler hervor, um Veränderungen herbeizuführen – wie auch in anderen Branchen. Die Start-ups der Bau- und Immobilienbranche, die sog. PropTechs (engl. *Property = Immobilie; Technology = Technologie*), treten seit ca. 2016 unter diesem Label auf und entpuppen sich immer mehr als Schlüsselfiguren, wenn es um das Einleiten von Veränderungen im Gebäudesektor geht.

### PropTech-Definition nach blackprint:

#### Ein PropTech ist ein junges Unternehmen mit:



einem Gründungsjahr von 2011 oder später (max. 10 Jahre)



einem digitalen Produkt und/oder einem innovativen Geschäftsmodell



einem Tätigkeitsbereich in mindestens einer Immobilienlebenszyklus-Phase und/oder Immobilien-Assetklasse

Quelle: blackprint 2021

01 Umweltbundesamt, 2021  
02 ZIA, 2021  
03 Umweltbundesamt, 2021

PropTechs sind laut Definition von blackprint nicht nur eine reine Investment-Assetklasse von Start-ups für Venture-Capital-Unternehmen. Der Bezug dieser Unternehmen zur Branche ist hier der entscheidende Faktor. Es ist dabei zunächst irrelevant, ob ein PropTech einen disruptiven Ansatz hat oder die Optimierung der Prozesseffizienz zum Ziel hat. Wichtig ist, dass PropTechs vor allem als Lösungsanbieter angesehen werden, die darauf abzielen, Produkte für die Bau- und Immobilienbranche zu schaffen. In den Begriff der Bau- und Immobilienwirtschaft werden dabei Akteure aus allen Lebenszyklusphasen eines Gebäudes mitgezählt<sup>04</sup> und auch aus allen Immobilienassetklassen<sup>05</sup>. PropTechs können dabei in nur einer Lebenszyklusphase oder Assetklasse aktiv sein oder in mehreren. Um die Entwicklung von PropTechs voranzutreiben, sind jedoch finanzielle Mittel notwendig, sodass die Rolle von Investoren in Form von Venture-Capital-Unternehmen, Business Angels, Strategischen Investoren etc. nicht außer Acht gelassen werden kann. Der Blick auf PropTechs als Start-up-Klasse ist deshalb zusätzlich zu ihrer Rolle als digitaler Lösungsanbieter entscheidend. Um hier für Investo-

ren attraktiv zu sein, ist der Status als wachstumsfähiges Unternehmen wichtig, weshalb die Grenze von zehn Jahren in die Definition inkludiert wurde.

Von Datenanalyse und Prozesseffizienzen bis hin zu neuen Produkten und Geschäftsmodellen haben PropTechs in fast allen Immobilienlebenszyklusphasen oder -assetklassen bereits Veränderungen herbeiführen können und digitale Standards gesetzt (z. B. Mieterkommunikation, Bauprozessmanagement). Dennoch konnten in manchen Teilen der Branche noch keine signifikanten Erfolge erzielt werden. Das Potenzial ist deshalb noch immens groß, durch Technologien und innovative Geschäftsmodelle die Branche weiter zu transformieren und im darauffolgenden Schritt auch zu disruptieren.

Wie weit die Entwicklung des PropTech-Marktes ist, wird in diesem Report aufgezeigt. Nach ca. 1,5 Jahren Corona-Pandemie, die eine weitere Dynamik in die Entwicklung des PropTech-Markts gebracht hat, zieht dieser Report ein Fazit der COVID-19-Phase und stellt den aktuellen Zustand von PropTechs nach dem ersten Halbjahr 2021 heraus.

---

## 02. PROPTech-STATISTIKEN IM JAHR 2021

Die Entwicklung von Property Technology und PropTech-Start-ups als Digitalisierungstreiber ist rückblickend auf die letzten Jahre von Höhen und Tiefen geprägt und war sicherlich mit einigen Herausforderungen verbunden. Vielen Marktteilnehmern in der Bau- und Immobilienwirtschaft sind die steigende

Marktpräsenz und der Einfluss dieser Start-ups, die seit einigen Jahren in Fachmedien und auf Veranstaltungen durch Award-Gewinne und nennenswerte Investments immer mehr Aufmerksamkeit erhalten, gar nicht bewusst. Zu abgeschreckt sind viele Akteure vom neuartigen Phänomen „PropTech“

---

04 U. a. Future City, Planen, Bauen, Betreiben, Vermitteln, Vermarkten, Investieren, Transaktion, Refurbishment, Abriss  
05 U. a. Wohnen, Büro, Logistik, Hotel, Einzelhandel

und auch von den ersten Kooperationsversuchen in den Hype-Zeiten 2017 und 2018, in denen beide Seiten unrealistische Versprechungen bzw. Erwartungen aneinander richteten. Dies hat im Jahr 2019 zu einem „Tal der Enttäuschung“<sup>06</sup> geführt und hält bei einigen etablierten Unternehmensvertreter\*innen vermeintlich traumatisch nach wie vor an. Bei anderen ist wiederum der Wille da, sich mit den Themen PropTech und Digitalisierung auseinanderzusetzen, doch wissen viele Marktakteure nicht, womit sie überhaupt beginnen sollen.

Auf Grundlage der vorgenannten PropTech-Definition fokussiert sich dieser Report lediglich auf PropTech-Lösungsanbieter, die als Start-ups nicht älter als 10 Jahre sind. Dies lässt bewusst außer Acht, dass es eine ganze Reihe etablierter bzw. älterer Unternehmen gibt, die technologiebasierte Produkte und Services rund um die Bau- und Immobilienwelt anbieten. In der Region Deutschland-Öster-

reich-Schweiz (DACH) zeichnen sich folgende Fakten zum PropTech-Markt im Sommer 2021 ab: Nach aktuellem Stand gibt es in der gesamten DACH-Region **824 PropTechs**, davon **609 PropTechs** mit Hauptsitz in Deutschland. Es gibt viele länderüberschneidende Aktivitäten und Synergien aufgrund der fehlenden Sprachbarriere in der DACH-Region, sodass es sinnvoll ist, PropTechs in der Schweiz und in Österreich in die Betrachtung der deutschen Szene mit einzubeziehen. Es ist dabei interessant, dass die Schweiz (142 PropTechs) deutlich mehr PropTechs zählt als Österreich (73), trotz einer sehr ähnlichen Zahl an Einwohner\*innen (ca. 8,5 Mio. CH vs. 8,85 Mio. in A). Die tatsächliche Zahl von PropTechs, die in Deutschland aktiv sind, ist noch höher, da viele PropTechs mit einem Hauptsitz im nicht-deutschsprachigen Ausland mittlerweile eine Niederlassung in Deutschland haben, da sie in ihrem eigenen Markt bereits Erfolg hatten und weiter skalieren möchten. Solche „Conquerer“<sup>07</sup> kommen aktuell vor allem aus den Niederlanden, Belgien, UK und Frankreich.

**Abb. 1: PropTechs in DACH**



Diesem Report liegt eine aktuelle Daten-Konsolidierung in der Form zugrunde, dass in die Summe der 609 PropTechs diejenigen PropTechs nicht mit eingerechnet wurden, die nicht mehr am Markt aktiv sind. In der Gruppe der PropTechs mit Gründungsjahr 2011 bis 2015 sind mindestens 57 Unternehmen, bei denen ein Marktabgang zu verzeichnen ist. Für die Jahre 2016 bis 2019 liegt die Zahl bei mindestens 33.<sup>08</sup>

06 Gartner Hype Cycle, o.J.

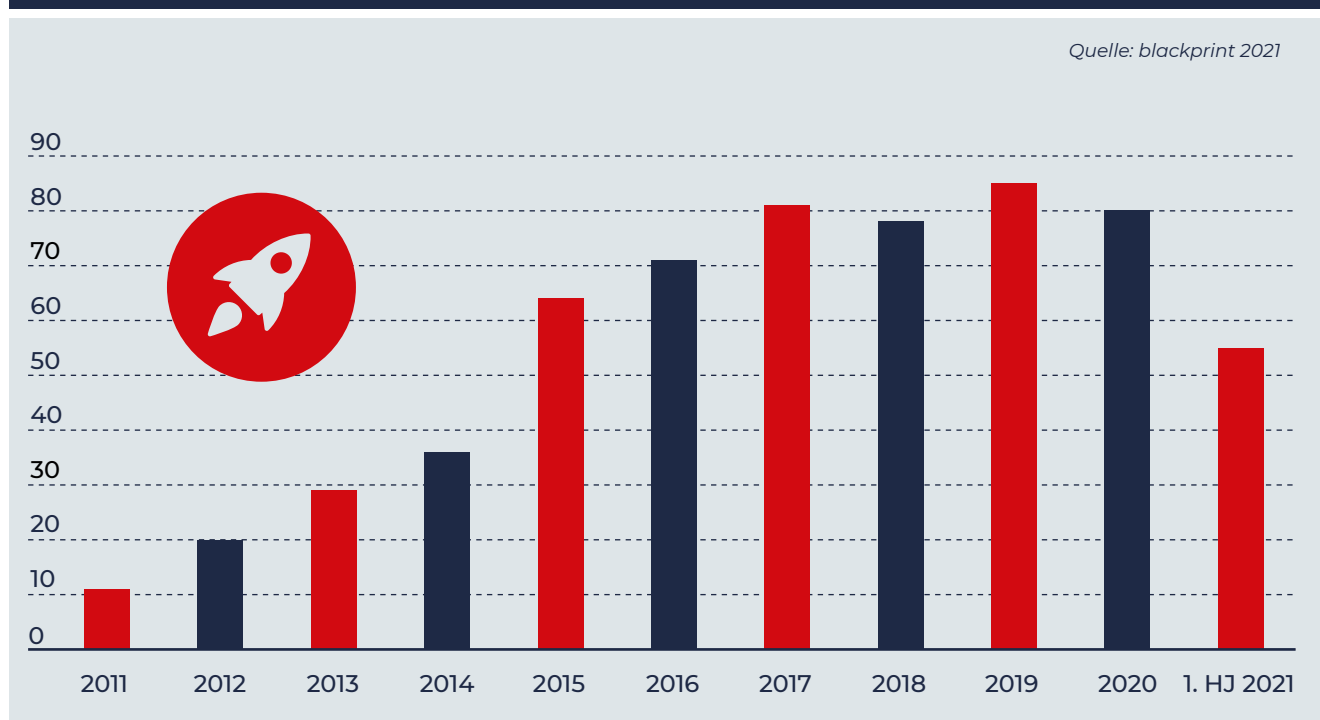
07 TH Aschaffenburg/ blackprintpartners/ brickalize, 2020

08 Marktabgänge können dabei in Form von Insolvenzen, Liquidierungen, Konsolidierungen, Aufkäufen, Mergern oder Pivots geschehen



### 03. ENTWICKLUNG DES PROPTECH-MARKTES 2011 BIS HEUTE

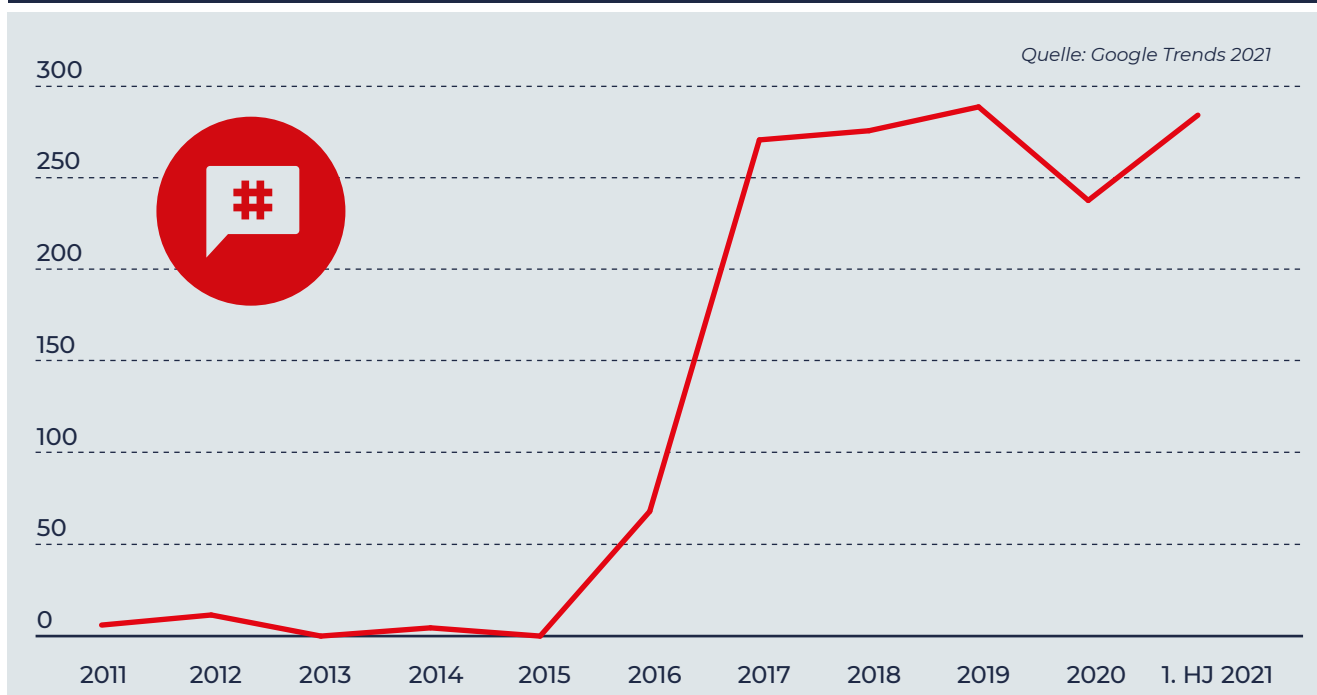
Abb. 2: Verteilung der 2021 aktiven PropTechs mit Sitz in Deutschland nach Gründungsjahren



Die genannte Zahl von 609 aktiven PropTechs in Deutschland umfasst alle, die ein Gründungsjahr ab 2011 oder später haben und in Deutschland gegründet wurden. Schaut man sich die Verteilung der Gründungsjahre an (Abb. 2), so sieht man einen deutlichen Anstieg zwischen 2014 und 2015. Im darauffolgenden Jahr ist der Begriff *PropTech* am Markt aufgetreten und der Hype in der Bau- und Immobilienbranche rund um diesen Begriff begann.

Die Periode von 2015 bis 2017, in der viele Marktteilnehmer vom Potenzial dieser Tech-Start-ups gelockt wurden, ist von einer starken Medienpräsenz für dieses Segment geprägt. Vor allem aber wird diese Phase durch die steigende Zahl an Neugründungen charakterisiert. Die tatsächliche Zahl der PropTech-Neugründungen in diesen Jahren war sogar höher, doch gab es seitdem auch einige Marktabgänge (s.o.).

Abb. 3: Relative Google-Suchanfragen PropTech 2011-2021 (Google Trends)



2018 und 2019 erfolgte ein geringer Abschwung<sup>09</sup> des Hypes um diesen Begriff. In der Phase waren die Gründungszahlen weiterhin stark, doch ist am Markt die Dynamik etwas verloren gegangen (Abb. 3). Es hat sich Anfang 2020 angebahnt, dass dies ein ganz entscheidendes Jahr für PropTech werden würde, um festzustellen, ob die Marktdynamik wieder mehr Schwung erhalten würde oder nicht. Die Corona-Pandemie im März traf jedoch neben Gesellschaft und Wirtschaft auch den PropTech-Markt, welcher sich aber nach einem kurzen Tief innerhalb weniger Wochen wieder erholen konnte. Nachdem sich die Bau- und Immobilienwirtschaft durch interne Umstellungen mehr mit Digitalisierung beschäftigt hatte, haben PropTechs im Laufe des Jahres 2020 eine immer positivere Grundstimmung erlebt. Die PropTech Germany Studie 2020<sup>10</sup> reflektierte im Spätsommer 2020 noch eine einigermaßen zurückhaltende

Stimmung. In der folgenden PropTech Germany Studie 2021<sup>11</sup>, die auf einer quantitativen Umfrage Ende 2020 bis Anfang 2021 basiert, wird allerdings schon von einer besseren Marktstimmung ausgegangen. Die Anzahl der PropTech-Neugründungen 2020 war zwar auch aufgrund der Krise nicht so hoch wie im Vorjahr, jedoch mit 80 auf einem nur leicht abgeschwächten Niveau (Abb. 2).

Im Jahr 2021 ist bisher in Bezug auf Neugründungen eine positive Entwicklung zu erkennen. Schon in den ersten sechs Monaten konnten 55 aktive PropTechs gegründet werden, was ca. 70 % des gesamten Vorjahres entspricht. Dies zeigt, dass weitere Potenziale für Start-ups in der Bau- und Immobilienwirtschaft noch erschlossen werden können und immer neue und auch erfahrene Gründer\*innen motiviert werden, den Schritt in die Bau- und Immobilienbranche zu gehen.

09 Deloitte, 2019

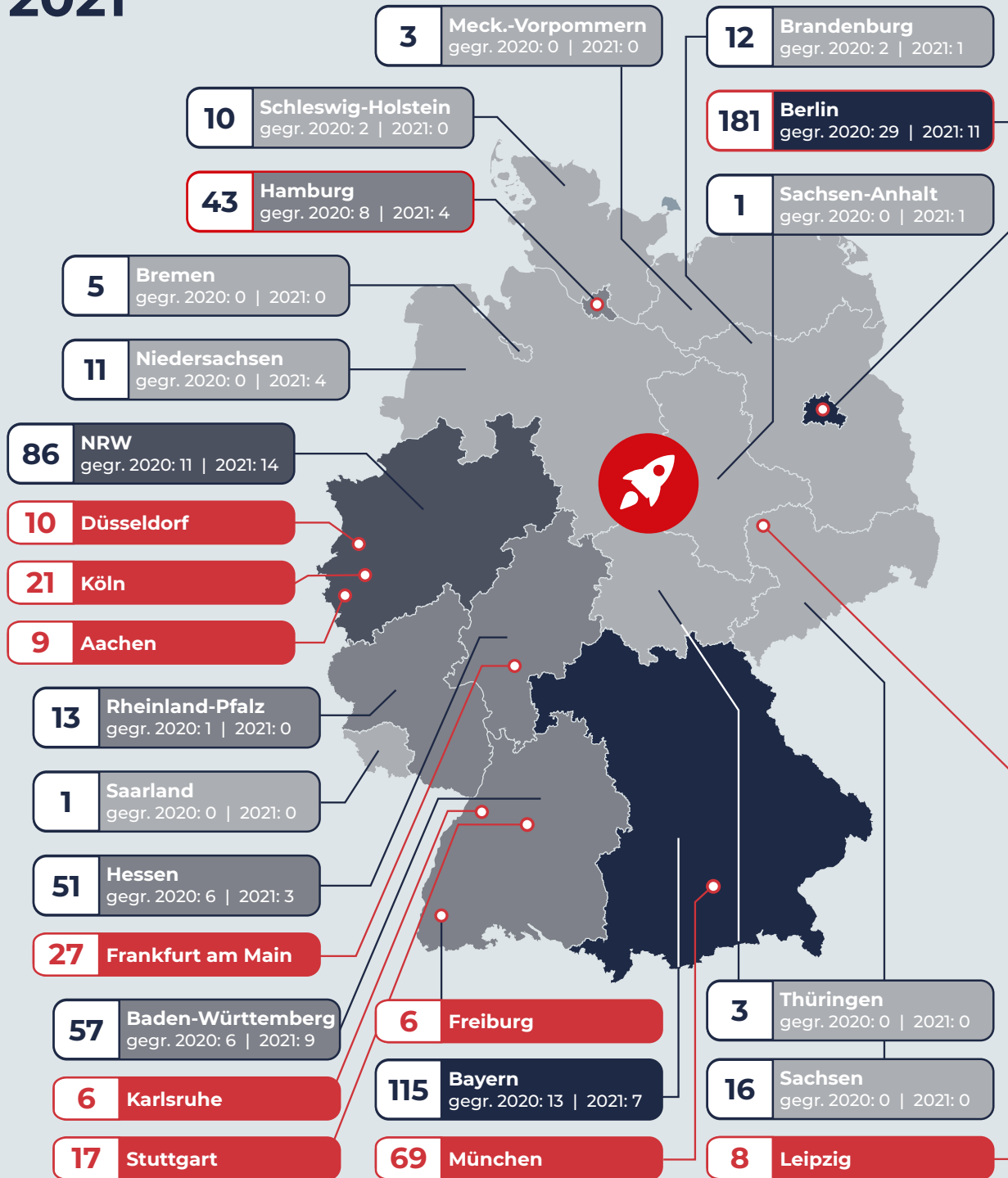
10 TH Aschaffenburg/blackprintpartners/brickalize, 2020

11 TH Aschaffenburg/blackprintpartners/brickalize, 2021

Abb. 4: PROPTECH MAP Germany 2021

Quelle: blackprint 2021

# PropTech Map Germany 2021



## 04. PROPTECH-STANDORTE

### Deutschland

Schaut man sich die Verteilung von PropTechs in Deutschland an, so wird schnell deutlich, dass Berlin, wie auch in anderen Branchen, die Start-up-Hauptstadt der Bau- und Immobilienbranche ist. Mit 181 PropTechs sind hier die meisten Unternehmen angesiedelt, gefolgt von Bayern (115) und Nordrhein-Westfalen (86). Der Blick auf die Neugründungen 2020 zeigt auch hier, dass diese drei Bundesländer die ersten Plätze belegen (Berlin: 29, Bayern: 14, NRW: 11). Für 2021 ist bisher jedoch Nordrhein-Westfalen auf Platz 1 (14), gefolgt von Berlin (11) und Baden-Württemberg (9).

Auf Stadtebene sind die Top-7-Städte im Ranking keine Überraschung, da diese auch die sieben größten Städte in Deutschland sind und dementsprechend auch die Hauptstandorte der Immobilienwirtschaft in Deutschland. Hier ist vor allem spannend, dass Aachen, eine Stadt mit ca. 245.000 Einwohner\*innen, auf Platz 8 mit neun PropTechs ist. Viele dieser PropTechs stammen von der RWTH Aachen, die in Bezug auf Technologie und den Gebäudesektor renommiert ist. Auch in Freiburg sind einige Start-ups zu verzeichnen, die als Spin-offs aus der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg gegründet wurden. In der Schweiz ist die ETH Zürich ein weiteres Beispiel für eine führende technische Hochschule, die viele PropTech-Start-ups hervorbringt. Für Technologie in der Bau- und Immobilienwirtschaft ist der forschungsbasierte Ansatz vieler innovativer Unternehmen eine prinzipiell gute Nachricht, da so eine hohe Qualität in Bezug auf Technologie garantiert werden kann.

Tab 1: Städteranking

#### PropTechs in Deutschland

1	Berlin	181
2	München	69
3	Hamburg	44
4	Frankfurt am Main	27
5	Köln	21
6	Stuttgart	17
7	Düsseldorf	10
8	Aachen	9
9	Leipzig	8
10	Karlsruhe, Freiburg im Breisgau	6
12	Bielefeld, Bremen, Darmstadt, Potsdam	5
16	Essen, Gütersloh, Hannover, Ludwigsburg, Rosenheim	4
21	Bochum, Bonn, Mannheim, Nürnberg, Rostock	3
25	18 Städte	2
47	115 Städte	1

Die Entwicklung von Produkten und eines funktionsfähigen Geschäftsmodells ist jedoch auch entscheidend, um ein attraktives Start-up mit Erfolgspotenzial zu gründen.

## PropTech-Hauptstadt Berlin?

Mit Blick auf Standortvorteile wird die Bau- und Immobilienwirtschaft immer an Standorte gebunden sein, da sich diese Branche auf das physische Asset „Gebäude“ in allen Lebenszyklusphasen bezieht. Doch im Kontext von Technologie ergibt sich der erhebliche Vorteil, dass diese nicht an bestimmte Standorte gebunden ist und daher die ortsunabhängige Implementierung ermöglicht. Bei PropTech und allgemein in der Digitalisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft treffen diese beiden Komponenten aufeinander.

Berlin weist dabei als größte Stadt Deutschlands (3,65 Mio. Einwohner\*innen) den größten Wohnungsmarkt auf und den größten Büroflächenbestand (19,399 Mio. m<sup>2</sup>)<sup>12</sup>, was aus immobilienwirtschaftlicher Sicht besonders wichtig ist. Gleichzeitig sind hier 181 PropTechs zu finden, was 29,8 % aller PropTechs entspricht. Es wird im Deutschen Startup Monitor 2020<sup>13</sup> geschätzt, dass 17,7 % aller Start-ups in Berlin ansässig sind. Es findet sich dementsprechend ein deutlich höherer Anteil von PropTech-Start-ups in Berlin im Vergleich zum Anteil aller Start-ups in Deutschland. Die Lage eines PropTechs in der Nähe eines großen Immobilienmarktes scheint also ein Faktor für die Wahl des Standortes Berlin zu sein, sodass sich eine Dichte von 4,95 PropTechs pro 100.000 Einwohner\*innen ergibt. Dies ist knapp höher als München (4,69) und deutlich höher als andere deutsche Großstädte (vgl. Tab. 2). Auch Aachen, im Ranking der PropTech-Hotspots auf Platz 8 trotz der deutlich geringeren relativen Zahl an Einwohner\*innen, kommt nur auf eine Dichte von 3,66.

Tab. 2: PropTech-Dichte Top-10-Städte

### PropTechs pro 100.000 Einwohner\*innen

1	Berlin	4,95
2	München	4,69
3	Hamburg	2,39
4	Frankfurt am Main	3,59
5	Köln	1,93
6	Stuttgart	2,68
7	Düsseldorf	1,61
8	Aachen	3,66
9	Leipzig	1,36
10	Freiburg im Breisgau	2,61
10	Karlsruhe	1,92

Doch auch die starke Ausprägung von Venture-Capital am Standort Berlin trägt sicherlich dazu bei, dass dieser Standort die Hauptstadt der PropTechs ist. Laut einer Studie von EY<sup>14</sup> gab es 2020 insgesamt 314 Finanzierungsrunden von Start-ups aus Berlin, was 42 % aller Start-up-Finanzierungsrunden in Deutschland ausmacht. Für das PropTech-Segment liegt diese Zahl im Jahr 2020 bei 39,3 %, im Jahr 2021 gar bei 48,9 %. Dies betont nochmals die Bedeutung von Venture-Capital-Finanzierung für PropTechs und außerdem, dass Berlin in

12 Catella, 2021

13 Bundesverband Deutsche Start-ups, 2020a

14 EY, 2021

diesem Zusammenhang ein bedeutender Hotspot ist. Berlin als das Start-up-Zentrum Deutschlands hat aber darüber hinaus weitere Standortvorteile mit Blick auf beispielsweise Internationalität, Kundenfokussierung oder Arbeitskultur<sup>15</sup>.

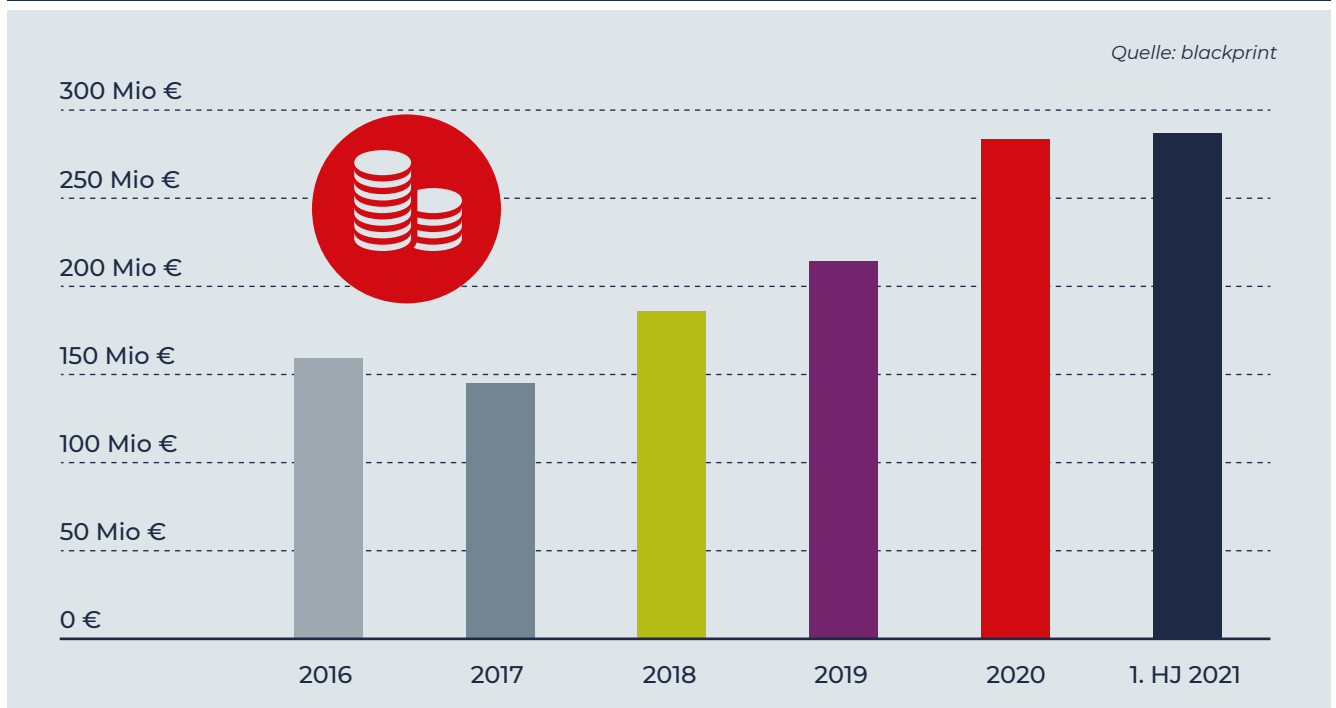
Betrachtet man dementsprechend die Entwicklung der Neugründungen 2020 und 2021, und auch

die Statistiken zu Venture-Capital-Finanzierungen, wird deutlich, dass Berlin kurz- oder langfristig nicht von der Position als Hauptstadt für PropTechs weichen wird. Dennoch ist mit einer Verteilung von PropTechs an andere Standorte zu rechnen, da auch andere Standortvorteile, wie etwa Kundennähe, mit einer weiteren Diversifizierung des PropTech-Marktes an Relevanz gewinnen.

## 05. INVESTMENTS & EXITS

### Investmentvolumen

Abb. 5: Finanzierungsvolumen PropTechs DACH-Region 2016-2021



Bisher ist das Jahr 2021 am deutschen Start-up-Markt von einer sehr starken Finanzierungswelle in allen Industrien geprägt. Diverse neue Unicorns<sup>16</sup> wurden 2021 bisher kreiert und ein sehr großes Interesse besteht an Start-ups im deutschsprachigen Raum<sup>17</sup>. Die Digitalisierung schreitet in diversen Branchen voran und vor allem disruptive Geschäftsmodelle erhalten viel Aufmerksamkeit von Investoren.

Im PropTech-Segment ist dies nicht anders, da bereits nach sechs Monaten das Vorjahresvolumen für PropTech-Investments überschritten wurde (vgl. Abb. 5). 2020 wurden ca. EUR 283,5 Mio. in PropTechs in DACH investiert, 2021 liegt diese Zahl bereits bei ca. EUR 286,6 Mio. In der zweiten Jahreshälfte ist mit einer ebenso positiven Entwicklung zu rechnen. Zwar gibt es noch kein Unicorn im PropTech-Segment, doch hat sich der Begriff „Soonicorn“ zunehmend in den Branchenmedien etabliert, da mehrere PropTechs aus der DACH-Region als potenzielle Kandidaten gehandelt werden. Bezüglich der geographischen Verteilung ist in beiden Jahren Deutschland das prominente Land in Bezug auf Finanzierungsvolumen im PropTech-

Segment. Im Jahr 2020 erreichte Deutschland 84 % des Finanzierungsvolumens in der DACH-Region, in der ersten Jahreshälfte 2021 bisher sogar 96,7 %. Diese Zahl kann sich jedoch im zweiten Halbjahr 2021 noch ändern, da potenzielle Kandidaten für größere Finanzierungsrunden auch in der Schweiz und in Österreich in hoher Zahl vorhanden sind. Die größten Finanzierungsrunden pro Jahr wurden jeweils auch von Unternehmen aus Deutschland erzielt. In Deutschland waren dies 2020 McMakler (ca. EUR 42 Mio.) und Homeday (ca. EUR 40 Mio.), gefolgt von PlanRadar aus Österreich (ca. EUR 31,2 Mio.). 2021 ist die Akquisition von Zenhomes (vermietet.de) von Scout24 mit ca. EUR 50 Mio. die größte Transaktion. Dies wird gefolgt von Investments in tink (ca. EUR 40 Mio.) und tado (ca. EUR 38 Mio.) – alle aus Deutschland. Die starken Zahlen in Bezug auf Investmentaktivitäten unterstreichen neben den überproportionalen Gründungszahlen, dass 2021 das bis dato erfolgreichste Jahr für PropTech sein wird. Ein weiterer Aufschwung der Anzahl von PropTechs wird durch eine Professionalisierung und höhere Qualität der Unternehmen gestützt, da Marktreife und Attraktivität für Investoren steigen.

## Investor-Kategorien für PropTech-Investments

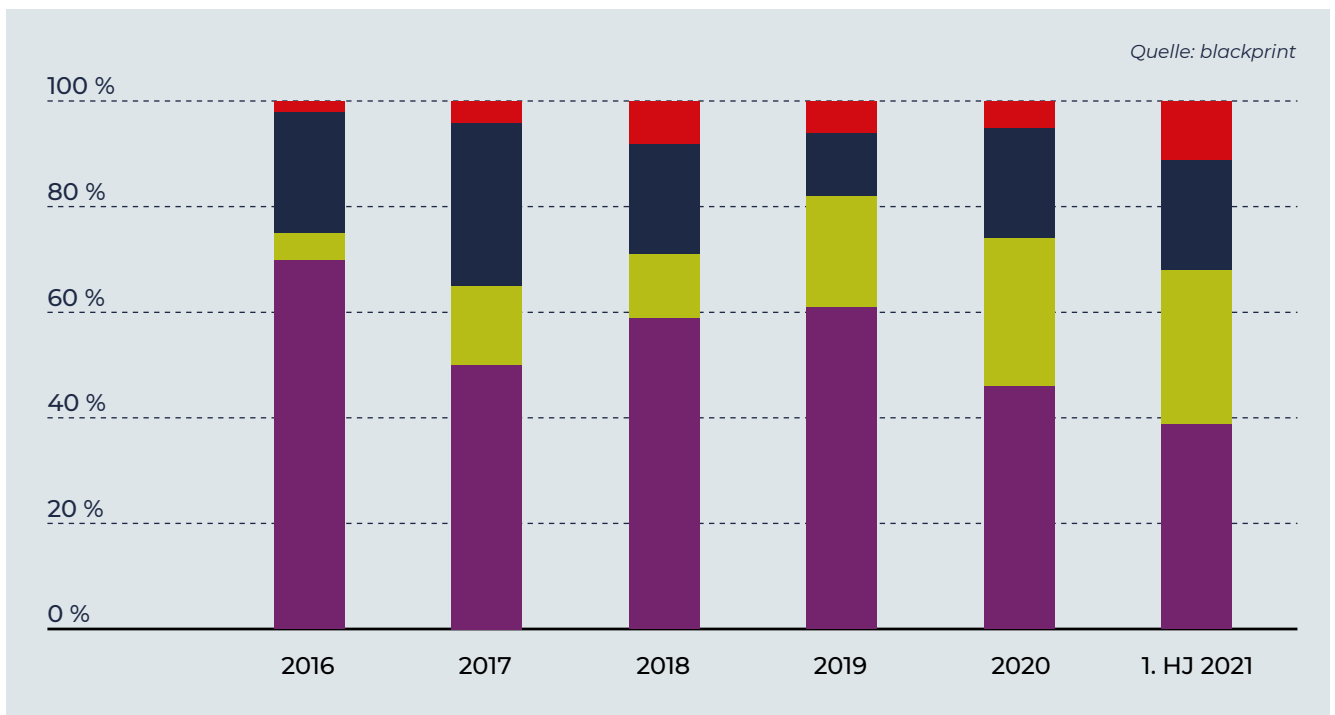
Mit Blick auf die Struktur der Investoren, die sich an PropTech-Unternehmen beteiligen, ist außerdem eine Veränderung zu erkennen. Immer mehr strategische Investments in PropTechs werden getätigt (vgl. Abb. 6). Während 2016 nur 5 % aller Investments strategischer Natur waren, liegt der Anteil 2020 bei 28 %, 2021 bisher bei 29 %. Diese Entwicklung verdeutlicht, dass das Interesse der Branche, sich mehr mit digitalen Geschäftsmodellen

zu beschäftigen, steigt. In der Phase, in der PropTech sich aktuell befindet, ist diese Entwicklung eine logische Konsequenz des erhöhten Interesses verschiedener Marktakteure der Bau- und Immobilienwirtschaft in den vergangenen Monaten. Gleichzeitig ist der Anteil der VC-Investments leicht gesunken, jedoch mit erhöhter Gesamtaktivität bei PropTech-Investments.

16 Private Start-ups mit einer Unternehmensbewertung von >1 Milliarde **US-Dollar**

17 Gründerszene, 2021

**Abb. 6: Aufteilung der Investoren nach Investorenklasse 2016-2021**

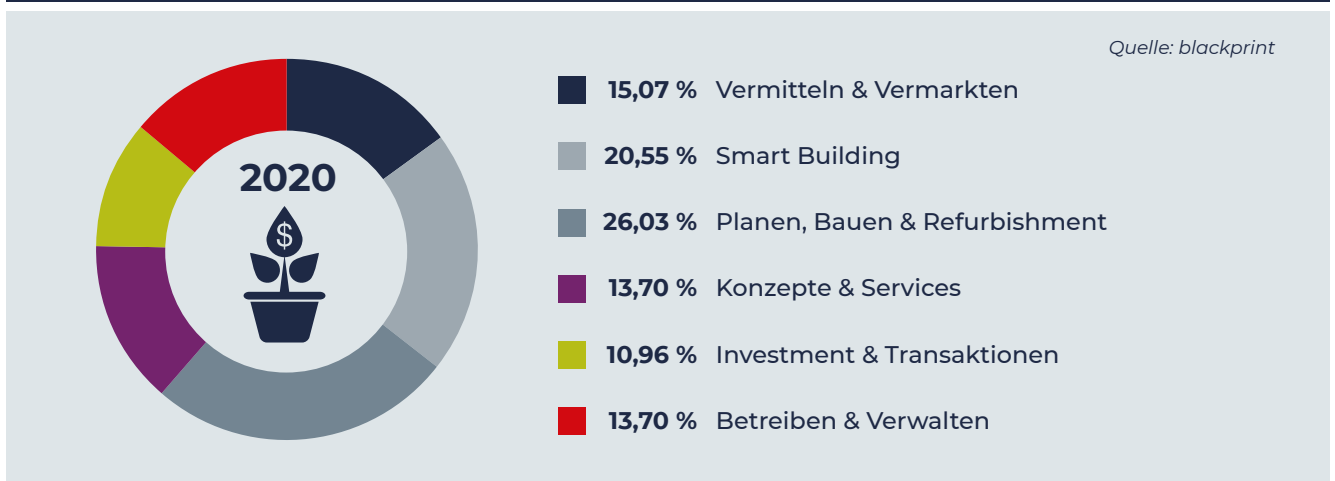


## PropTech-Kategorien

In Bezug auf die Tätigkeitsbereiche von PropTechs entlang des Lebenszyklus, den „PropTech-Kategorien“, ist 2020 die Verteilung der Anzahl der Investmentrunden relativ ausgeglichen. Planen, Bauen & Refurbishment, was auch als ConTech zusammengefasst wird, kann dabei eine knappe Mehrheit in

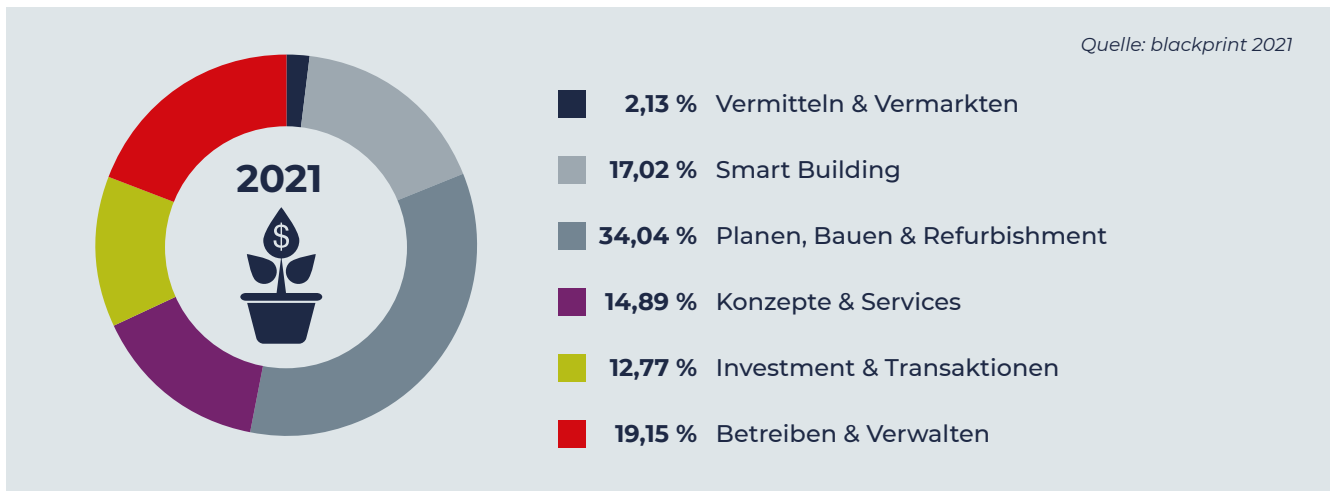
der Anzahl der Investments vorweisen (26 %). Investment & Transaktion, worin bereits etablierte Marktplayer im Investment- & Assetmanagement sowie im Crowdfunding aktiv sind, hat dabei die geringste Anzahl von Investments (11 %).

**Abb. 7: Aufteilung der Investmentrunden nach PropTech-Kategorie 2020**





**Abb. 8: Aufteilung der Investmentrunden nach PropTech-Kategorie 1. HJ 2021**



2021 ist das Bild bisher anders, da ein großer Anteil der Investmentrunden auf ConTech entfällt (34 %). Unternehmen wie Cosuno, Aeditive oder Sablono konnten hier sieben- und achtstellige Investments verbuchen. Am wenigsten Investmentrunden gibt

es bisher in der Kategorie Vermitteln & Vermarkten (2 %), auch weil dies einer der Bereiche der Branche ist, in denen Digitalisierung am frühesten angesetzt hat.

## 06. OUTLOOK 2. HALBJAHR 2021 & 2022

2020 stellte sich für den PropTech-Markt in DACH als durchaus positives Entwicklungsjahr heraus, sowohl in Bezug auf Marktstatistiken als auch in der Wahrnehmung der PropTechs<sup>18</sup>. In den ersten sechs Monaten 2021 ist die Entwicklung weiterhin

vielversprechend, mit einigen Neugründungen und sehr hohen Investmentvolumina. Basierend auf der richtungsweisenden Zeit während der Corona-Pandemie, können einige Trends für die nächsten Jahre abgeleitet werden.

### 1. Investmentvolumen wird weiter steigen:

Ein Trend, der sicherlich zu beobachten sein wird, ist das steigende Investmentvolumen in den kommenden Jahren. Nach dem exponentiellen Wachstum 2021 ist dies sicherlich kein überraschender Trend. Allerdings ist hier auch nicht zu erwarten,

dass sich in Zukunft die PropTech-Unicorns aneinanderreihen. Es fehlen bisher die erfolgversprechenden disruptiven Ansätze. Vielmehr ist zunächst mit strategischen Investments oder auch Akquisitionen zu rechnen, wie bspw. bei Scout24 &

und Zenhomes – auch zu höheren Summen. Der Trend 2021 belegt dies. Viele VCs werden dennoch vermehrtes Interesse an der Bau- und Immobilienwirtschaft zeigen und PropTechs mit erheblichem Wachstumspotenzial weiter fördern. Eine Anzahl von neuen PropTech-VC-Fonds, die in ganz Europa aufgesetzt werden (bspw. A/O PropTech, FifthWall, Amavi, Capital Bay) belegen dies.

## 2. Konsolidierung tritt weiter ein:

In den kommenden Jahren wird sich die strategische Investmentaktivität am PropTech-Markt erhöhen. In diese Kategorie fallen auch Akquisitionen von PropTechs, die Exits von PropTech-Gründer\*innen zur Folge haben. Dies, sowie auch andere Formen der Marktabgänge, tragen allgemein zu einer Konsolidierungswelle am Markt bei, was eine Abnahme in der Zahl von PropTechs bedeutet. Dies hat bereits begonnen, was beispielsweise an der geringen Anzahl von heute aktiven PropTechs mit Gründungsjahren 2011 bis 2015 ersichtlich ist, obwohl hier in früheren Reports viel höhere Zahlen genannt wurden.

Jedoch werden vor allem kleinere Start-ups, die in Nischenbereichen der Branche unterwegs sind, für strategische Investments seitens der etablierten Bau- und Immobilienwirtschaft von Interesse sein oder aber von „größeren“ Tech-Akteuren, wie etablierteren PropTechs oder digitalen Lösungsanbietern, akquiriert werden.

Mit dem zunehmenden Reifegrad im PropTech-Markt wie auch mit der steigenden Anzahl von PropTechs konnten diverse Formen von Marktabgängen in den vergangenen Jahren beobachtet werden. Das Fortschreiten dieser Konsolidierungswelle ist in den kommenden Jahren weiterhin zu erwarten. Es wird sich langfristig von den derzeit 824 aktiven PropTechs in DACH in vielen Bereichen des Marktes eine deutlich geringere Anzahl an Unternehmen etablieren, die digitale Produkte und Lösungen für die Branche anbieten. Bis zu diesem Zeitpunkt, an dem Technologie gänzlich in der Bau- und Immobilienbranche angekommen ist, wird es allerdings noch einige Zeit dauern. Bis dahin ist mit weiterer Konsolidierung, aber auch mit weiteren Neugründungen zu rechnen.

## 3. Weiteres Potenzial bei Neugründungen:

Trotz der hohen Zahl an PropTech-Unternehmen in der Branche ist das Marktpotenzial für PropTechs noch lange nicht vollständig ausgeschöpft. Sowohl für PropTechs, die Ineffizienzen in Kooperation bzw. im Dienste von etablierten Branchenunternehmen lösen wollen, wie auch für solche mit disruptiven

Ansätzen bietet sich noch viel Raum entlang des Immobilienlebenszyklus. Die aktuelle Debatte und der aktuelle Druck durch ESG-Anforderungen werden insbesondere in folgenden Bereichen zu weiteren Neugründungen führen:

- ▶ im Bereich Refurbishment, um Lösungen gegen den Renovierungstau, Kostendruck und Handwerker-mangel zu liefern,
- ▶ im Bereich Energie- bzw. Verbrauchseffizienz, um die notwendige Transparenz über Verbräuche zu schaffen und perspektivisch das Ziel der CO<sub>2</sub>-Vermeidung bzw. -Neutralität zu erreichen,
- ▶ im Bereich Wohnen, um der steigenden Wohnungsnot entgegenzuwirken bzw. den Bedarf nach neuen und bezahlbaren Wohnungskonzepten zu stillen,
- ▶ im Bereich Smart City, an dem die Grenzen zu anderen Wirtschafts-, aber auch Verwaltungsbereichen verschwimmen.

## 4. Relevanz von PropTechs für ESG:

Wie anfangs erwähnt, hat der Gebäudesektor in der Klimabilanz noch großen Nachholbedarf. Die Umsetzung auf Unternehmensebene rund um das Thema ESG kommt immer mehr in der Branche an. Durch Regulatorik und Anforderungen an Bau- und Immobilienunternehmen beschäftigen sich immer mehr Unternehmen mit ESG. Dies wird in Zukunft einen erheblichen Einfluss auf PropTech-Unternehmen haben. Digitale Produkte und neue Geschäftsmodelle sind notwendige Mittel bzw. Grundlage für zukunftsfähige (Unternehmens-)Erfolge in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Prop-

Techs haben daher die Chance, sich als Schlüsselfiguren für den Umschwung in Richtung ESG in der Branche zu etablieren. Nachhaltigkeit als Megatrend bringt Veränderungsdruck von außen und wird für die PropTechs Wachstumstreiber werden. Neugründungen und Neuausrichtungen von Geschäftsmodellen mit Fokus auf ESG werden in allen Teilsegmenten der Branche zu sehen sein. Dabei werden abseits des Fokus auf Umwelt („Environment“) auch die Themen Social & Governance eine Rolle spielen<sup>19</sup>.

## Ausblick

Während also für PropTechs als Treiber von Technologie in der Bau- und Immobilienwirtschaft aufgrund von starker Marktdynamik eine sehr positive Entwicklung in den kommenden Jahren zu erwarten ist, ist nicht mit einem exponentiellen Wachstum für jedes PropTech zu rechnen, was dazu führen würde/könnte, dass PropTech als „Goldgrube“ für Investoren angesehen werden kann. Veränderte Anforderungen der Bau- und Immobilienunternehmen durch Megatrends, Regulatorik etc. ha-

ben auch für PropTechs Konsequenzen. Der Markt ist insgesamt außerdem noch sehr jung und die Anzahl an PropTechs, die disruptive Ansätze haben, die ein gesamtes Neudenken der Branche in bestimmten Bereichen zur Folge haben, noch zu gering. Es ist dementsprechend weiterhin mit einer sehr positiven Entwicklung zu rechnen, jedoch kurzfristig nicht bis zu dem Punkt, an dem Technologie vollständig in der Bau- und Immobilienwirtschaft angekommen ist.

---

## QUELLENVERZEICHNIS

---

Bundesverband Deutsche Startups e.V. (2020a): Deutscher Startup Monitor 2020.

<https://tinyurl.com/4wm7hmm8>

---

Bundesverband Deutsche Startups e.V. (2020b): Berlin Startup Monitor 2020.

<https://tinyurl.com/c2svu8s>

---

Catella (2021): European Office Market Map Overview 2020/21.

<https://tinyurl.com/58cvvwse>

---

Deloitte (2019): PropTech Monitoring Insights 2019.

<https://tinyurl.com/xyz7c5t>

---

EY (2021): Startup-Barometer Deutschland.

<https://tinyurl.com/k2jwh4uh>

---

Gartner (o. J.): Gartner Hype Cycle – Interpreting technology hype.

<https://tinyurl.com/957675kk>

---

Google Trends (o.J.):

<https://trends.google.com/trends/?geo=DE>

---

Gründerszene (2021): Forto, Scalable und Gorillas: Die Liste der deutschen Einhörner wird immer länger.

<https://tinyurl.com/3pey9wck>

---

PropTech1 Ventures (2021): PropTechs & der ESG-Faktor.

<https://proptech1.ventures/download-research>

---

TH Aschaffenburg / blackprintpartners / brickalize (2020): PropTech Germany 2020 Studie.

<https://tinyurl.com/3z6yrpnd>

---

TH Aschaffenburg / blackprintpartners / brickalize (2021): PropTech Germany 2021 Studie.

<https://tinyurl.com/3utyp29f>

---

Umweltbundesamt (2021): Deutschland bleibt im Klimaschutz auf Kurs.

<https://tinyurl.com/ywzpuhmy>

---

Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) (2021): Die Bedeutung der Immobilienwirtschaft in Zahlen.

<https://tinyurl.com/4at6z77j>