



# PropTech Report **H1/2025**

Status Quo der Innovationstreiber im Bau- & Immobiliensektor

**Juli 2025**

## Status Quo der Innovationstreiber im Bau- & Immobiliensektor

### Herausgeber:

blackprint (blackprintpartners GmbH)

### Autoren:

Malte Westphal  
Sarah Maria Schlesinger

### Projektteam:

Daniel Theiß

### Veröffentlichungsdatum:

Juli 2025

### ISSN:

2940-6935

### Mit Markt-Knowhow für Innovation

Wer im PropTech-Markt mitreden will, braucht mehr als Buzzwords und Bauchgefühl. Wir bei blackprint verlassen uns auf harte Daten – wir kennen die Player, die Runden und die Realität dahinter.



Als blackprint scouten, analysieren und vernetzen wir nicht nur – wir lesen zwischen den Zeilen. Unsere Datenbank wächst seit 2017 und steht als Werkzeug voller Marktintelligenz für die Innovationsübersicht im Bau- und Immobiliensektor für die Branche bereit. Wir wissen, wer gründet und erfolgreich skaliert, wer welche Lösungen liefert, wer Kapital einsammelt und welche Qualifikationen aufweist. Wir erkennen Entwicklungen und schaffen Transparenz. So schaffen wir die Grundlagen für präzises Matchmaking. Ob Corporate auf Lösungssuche oder PropTech mit Ambition – wir schaffen einen Überblick und Vernetzung. Nah dran: Am Markt, an Unternehmen, an den Produkten und Lösungen.

### Malte Westphal - Daten & Auswertungen

Head of Scouting & Markets  
blackprintpartners GmbH

### Die erfolgreiche Zukunft im Blick

Die Bau- und Immobilienwirtschaft ist traditionell fokussiert auf Transaktions- und Investment-Deals, nur eben mit Immobilien- statt Innovationsfokus. Zeit, den Blick zu weiten.



Denn: die Beobachtung und Analyse von wirtschaftlichen, technologischen und strukturellen Entwicklungen im PropTech-Sektor als F&E-Abteilung der Branche liefert entscheidende KPIs und Indikatoren. Für Trenderkennung, als Frühwarnsystem oder als Deal-Chancen-Identifikator. Das Marktgeschehen zu PropTech-Unternehmen, -Lösungen, -Deals und -Investmentaktivitäten liefert ein klares, ergänzendes Bild von strukturellen Veränderungen in der Immobilienbezogenen Wertschöpfung. Dank Transparenz und Einordnung liefern dieser Halbjahres-Report und wir erneut Überblick, frische Perspektiven und mit der Marktkompetenz unseres blackprint Instituts seit 2017 Impulse, strategische Inspiration und klare Chancen.

### Sarah Maria Schlesinger - Analysen & Einordnung

CEO & Managing Partner  
blackprintpartners GmbH

## 1.318

aktive PropTech Start-Ups in Deutschland. Das entspricht erneut einem All-Time-High: der Wachstumstrend flacht allerdings ab.

## 76

PropTech Neugründungen wurden im ersten Halbjahr 2025 verzeichnet. Das entspricht einem Rückgang gegenüber dem ersten Halbjahr 2024 von fast -30%.

## Wirtschaftliche Schieflagen

In Summe haben 22 PropTechs Liquidierung angemeldet, ähnlich wie im Vorjahreszeitraum. Im zweiten Halbjahr 2024 gab es einen deutlichen Rückgang.

## 471m€

...Finanzierungsvolumen im ersten Halbjahr 2025 - ein deutlicher Einbruch bei gleichzeitig weniger Wagniskapitalrunden.

## 56%

...des Finanzierungsvolumen fließt in den Bereich Energieeffizienz und bleibt damit wie im Vorjahr Spitzenreiter. Aber: Tendenz rückläufig – Sanieren, Smart City & Projektentwicklung ziehen an.

## Investorenboom

mit 227 beteiligten Kapitalgebern im H1 steigt die Anzahl der involvierten Investoren deutlich an (+65%). Mehr Beteiligte tragen das Risiko gemeinsam.

Die Bau- und Immobilienbranche steht unter strukturellem Druck. Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Fachkräftemangel und volatile Märkte verlangen nach konkreten Lösungen – nicht nach Visionen. In genau diesem Spannungsfeld positioniert sich der PropTech Report 2025: als datenbasierte, unabhängige Einordnung eines Marktes, der weiter wächst – aber auch an Reife gewinnt.

## Was dieser Report leistet:

Der PropTech Report 2025 analysiert die Entwicklungen im deutschen PropTech-Markt über einen Zeitraum von zehn Jahren – von 2015 bis 2025. Er zeigt, wo neue Player entstehen, welche Geschäftsmodelle sich etablieren, und welche technologischen Schwerpunkte zunehmend an Bedeutung gewinnen. Dabei geht es nicht um Hype-Themen oder Buzzwords, sondern um tatsächliche Marktbewegungen und belastbare Trends entlang der gesamten Wertschöpfungskette der gebauten Umwelt.

## Wie wir vorgehen:

Die Datengrundlage für diesen Report stammt aus der kontinuierlich gepflegten PropTech-Datenbank von blackprint. Erfasst werden Start-Ups mit Hauptsitz in Deutschland, die zwischen 2015 und 2025 gegründet wurden und technologische Lösungen für die Bau- und Immobilienwirtschaft anbieten. Berücksichtigt werden auch Unternehmen, die im Zeitverlauf ihre Geschäftsmodelle angepasst haben – beispielsweise auch Unternehmen welche erst zu einem späteren Zeitpunkt als PropTech definiert werden können. Unsere Methodik kombiniert primäre und sekundäre Datenquellen. Die Grundlage bilden unter anderem blackprints eigene Marktbeobachtungen und Auswertungen, externe Datenbanken wie Crunchbase, Startupdetector und NorthData, sowie qualitative Ergänzungen, Validierungen und Aktualisierungen durch regelmäßige Unternehmensumfragen. Die Aufnahme in die Datenbank erfolgt ab dem Zeitpunkt der Kenntnisnahme. Der Datenstand dieses Reports ist stichtagsbezogen aktuell zum 30. Juni 2025. Frühere Zahlen beziehen sich auf die zu ihren jeweiligen Zeitpunkten bekannten Datenlagen, wie sie in den Vorjahres-Reports veröffentlicht wurden.

## Wofür wir diesen Report machen

Unser Anspruch ist klar: Orientierung in einem sich permanent weiterentwickelnden Markt. Der PropTech Report 2025 richtet sich an Entscheiderinnen und Entscheider in Bestand, Bau, Betrieb und Entwicklung, die wissen wollen, wo sich ein zweiter Blick lohnt – und welche Technologien echten Mehrwert liefern.

Viel Spaß beim Lesen!



## Malte Westphal

### Head of Scouting & Markets

- Fest verankert seit Beginn, akademisch und beruflich im Technologie- & Innovationssektor für die gebaute Umwelt.
  - Analysiert und interpretiert die Entwicklungen innerhalb des PropTechs Sektors
  - Schafft Prozesseffizienz und Kostenreduktionen durch das Suchen, Finden & Vernetzen der richtigen Lösungsanbieter & -Anwender im Bau- und Gebäudesektor

# Report: Das erwartet Euch

## **01** Einführung

Das ist PropTech.....6

## **02** Entwicklung des PropTech Start-Up Sektors

In Gesamtanzahl.....8

Neugründungen.....9

Wirtschaftlicher Status.....11

Position im Immobilienlebenszyklus.....15

Mitarbeiterstaffeln.....16

Standort.....17

## **03** Entwicklung des Finanzierungsumfeld

Finanzierungsvolumen.....21

Finanzierungsarten.....23

Kapitalverteilung nach Kategorien & Zeitraum.....24

Investoren & Kapitalherkunft.....27

## **04** Einordnung & Ausblick

Einordnung blackprint & Wagniskapitalgeber-Stimmen.....31

Ausblick.....37

Über uns & diesen Report.....38



# Das ist PropTech

PropTech – zusammengesetzt aus „Property“ und „Technology“ – bezeichnet digitale technologiegetriebene bzw. neuartige Innovationen im Bau- und Immobiliensektor. Der Begriff umfasst Produkte, Services und Geschäftsmodelle, die unter anderem durch den Einsatz moderner Technologien – etwa Künstlicher Intelligenz, Internet of Things (IoT), Building Information Modeling (BIM), Blockchain oder Cloud Computing – bestehende Prozesse optimieren, neue Angebote inklusiver Hardware und Materialien oder neue Marktmechanismen schaffen. Ein wesentliches Abgrenzungskriterium ist der eindeutige Bezug zu mindestens einer immobilienbezogenen Wertschöpfungsphase (z.B. Planung, Bau, Sanierung, Betrieb, Finanzierung oder Vermarktung) und/oder mindestens einer Immobiliennutzungsphase (z. B. Wohnen, Gewerbe, Handel, Logistik oder öffentlicher Raum). Als vergleichsweise junges Technologiesegment wird die Bezeichnung PropTech erst seit Mitte der 2010er-Jahre verwendet. PropTech weist teilweise erhebliche Überschneidungen mit benachbarten Tech-Segmenten wie GreenTech, ClimateTech, EnergyTech, FinTech, RetailTech, InsurTech oder LegalTech auf. Für spezifische Phasen der Wertschöpfungskette oder bestimmte Nutzungsklassen haben sich eigenständige Subsegmente wie etwa ConTech, WoWiTech oder FMTech etabliert.

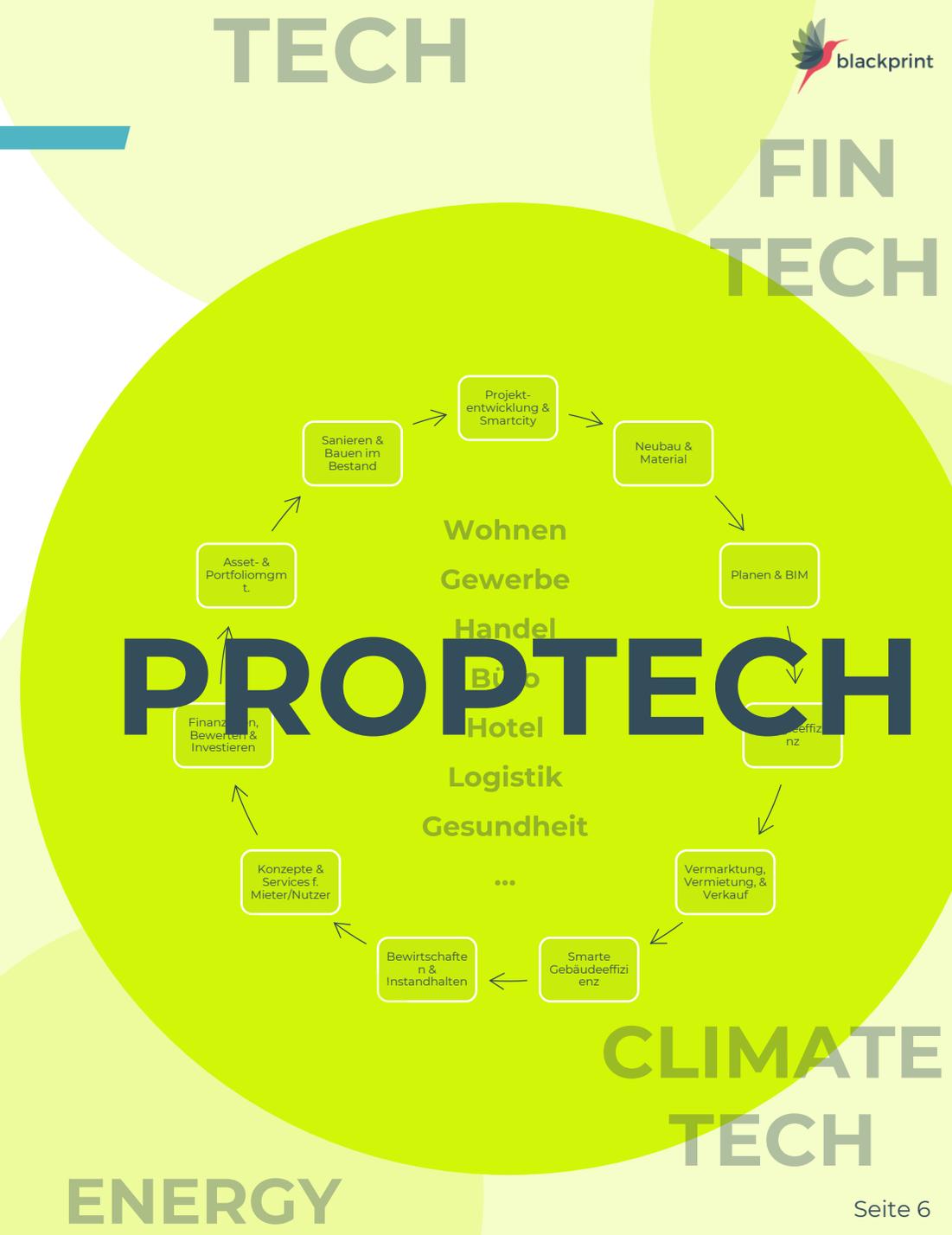
PropTech grenzt sich deutlich ab von klassischen IT-Systemen und Softwarelösungen für unternehmensinterne Verwaltungsprozesse wie ERP, CRM oder digitale Rechnungsworkflows. PropTechs weisen typischerweise einen primären inhaltlichen Fokus auf immobilienbezogene Problemstellungen auf – branchenneutrale Querschnittstechnologien mit lediglich marginalem Immobilienbezug fallen nicht darunter.

## PropTechs und ihre Zielgruppen

PropTechs sind Unternehmen, die digitale und bzw. oder innovative Lösungen für Akteure entlang des Bau- und Immobilienlebenszyklus (B2B) entwickeln und anbieten – einschließlich Institutionen des öffentlichen Sektors wie kommunale Wohnungsbaugesellschaften, Bauämter oder Städte und Gemeinden. Ebenso zählen Lösungen für private Immobilieneigentümer (B2C) dazu. Die angebotenen Leistungen reichen dabei von spezialisierten Einzellösungen bis hin zu umfassenden Plattformmodellen und Marktplatz-technologien. Ob eine Lösung disruptive Marktveränderung anstrebt oder bestehende Prozesse digitalisiert und optimiert, ist für die Zuordnung als PropTech zunächst unerheblich.

## PropTech Start-Ups

PropTech Start-Ups bilden ein dynamisches Teilsegment des PropTech-Markts. Sie zeichnen sich in der Regel durch folgende Merkmale aus a) Unternehmensalter von maximal zehn Jahren, b) mehrheitlich in Gründerbesitz, c) hohes Innovations- und Skalierungspotenzial. In der Frühphasenfinanzierung stellen PropTech Start-Ups eine eigenständige Investmentklasse für Wagniskapitalgeber dar.



# Report: Das erwartet Euch

## 01 Einführung

Das ist PropTech.....6

## 02 Entwicklung des PropTech Start-Up Sektors

In Gesamtanzahl.....8

Neugründungen.....9

Wirtschaftlicher Status.....11

Position im Immobilienlebenszyklus.....15

Mitarbeiterstaffeln.....16

Standort.....17

## 03 Entwicklung des Finanzierungsumfeld

Finanzierungsvolumen.....21

Finanzierungsarten.....23

Kapitalverteilung nach Kategorien & Zeitraum.....24

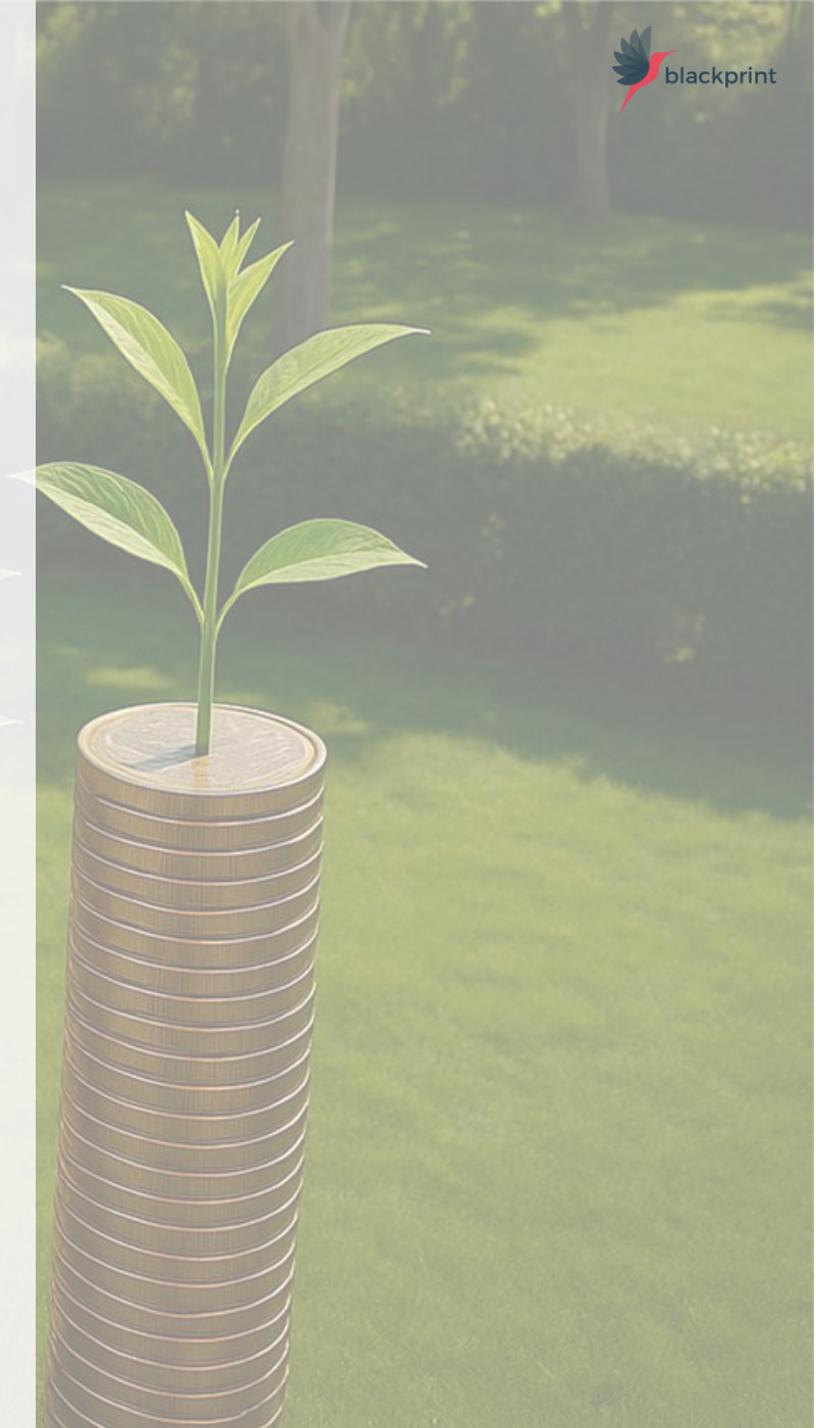
Investoren & Kapitalherkunft.....27

## 04 Einordnung & Ausblick

Einordnung blackprint & Wagniskapitalgeber-Stimmen.....31

Ausblick.....37

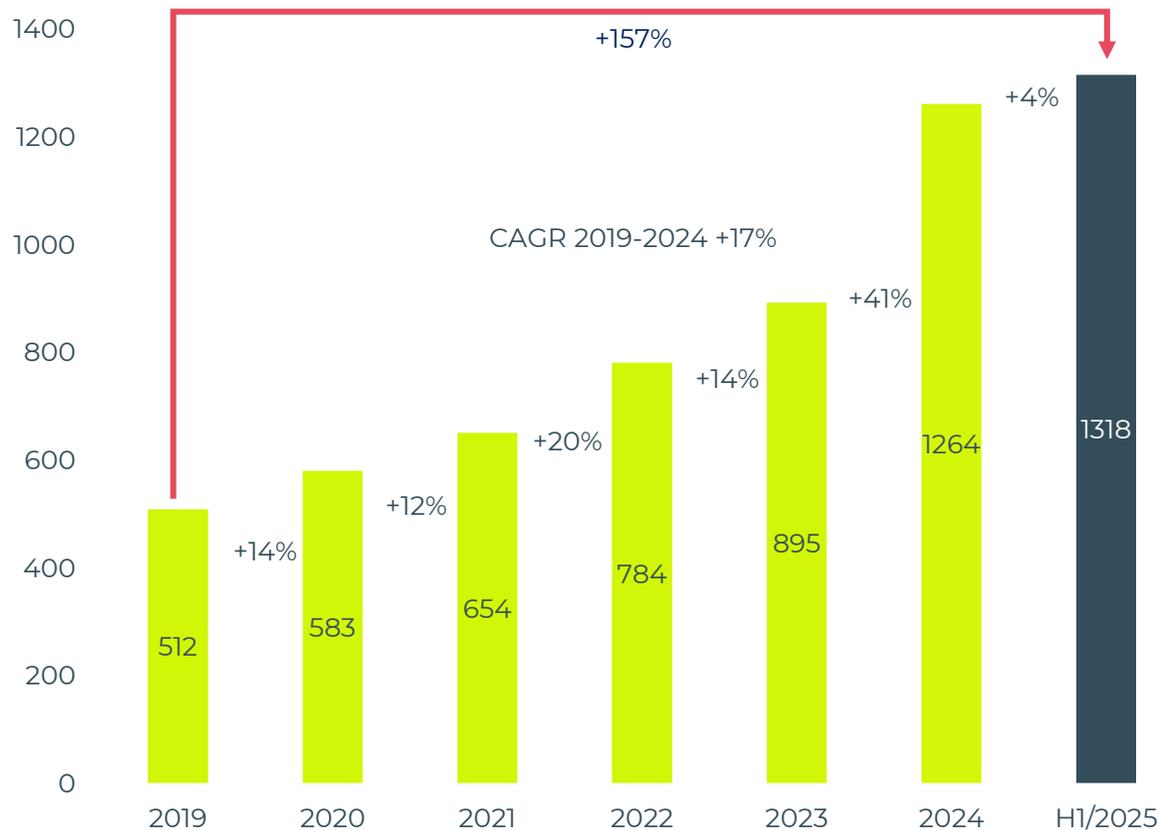
Über uns & diesen Report.....38



# Wie entwickelt sich der PropTech Sektor?

Mehr PropTechs denn je – jedoch deutlicher Einbruch der Zuwachsrate von aktiven PropTechs.

**Entwicklung der jeweils bekannten wirtschaftlich aktiven PropTechs**



Die Zahl der wirtschaftlich aktiven PropTech Start-Ups in Deutschland steigt seit Beginn weiter an. Zum ersten Halbjahr 2025 waren mit 1.318 PropTechs bereits mehr als doppelt so viele wie noch 2019 zu verzeichnen. Das konsequente, stabile Wachstum zeigte 2024 einen sprunghaften Anstieg um fast 41% Zuwachs. Demgegenüber steht das bisher schwächste Zuwachs-Halbjahr. Zwar sind 4% Wachstum identifiziert und erst das 2. Halbjahr wird zeigen, ob von einer Stagnation gesprochen werden kann. Allerdings stellt das 1. Halbjahr 2025 einen deutlichen Einbruch in der Entwicklung des PropTech Sektors dar. Während zwischen 2023 und 2024 noch ein Nettozuwachs von 369 Unternehmen zu verzeichnen war, fällt das Plus in H1/2025 mit nur 54 mehr aktiven PropTechs deutlich geringer aus. Die nachfolgenden Analysen werden auf das geschwächte Neugründungsverhalten sowie die Entwicklungen bei den wirtschaftlichen Schieflagen und Marktabgängen eingehen. Es spiegelt sich an dieser Stelle erstmalig ein neuer Effekt deutlich in den Zahlen: Der erste messbare PropTech-Gründungsjahrgang aus 2014 fällt aus der Start-Up Definition raus, womit erstmals dadurch die Zahlen natürlich nach unten korrigiert werden. Dieser Effekt wird sich durch die Gründungsstarken Jahrgänge in den nächsten Jahren wiederholen.

# Wie steht es um Neugründungen?

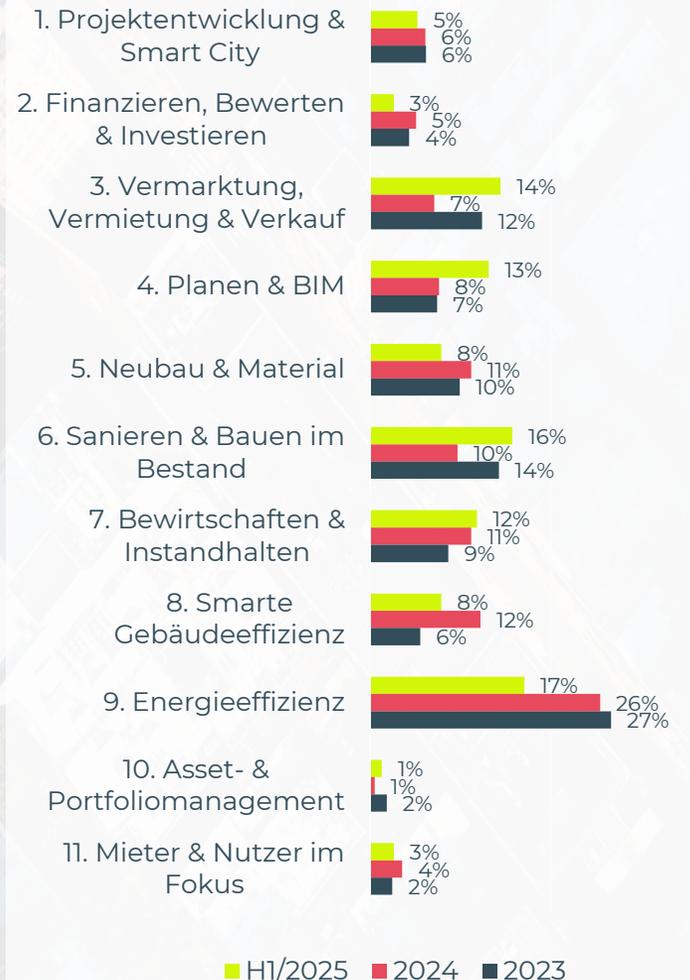
Gründungsdynamik bei Energieeffizienz lässt nach - Fokussierung auf operative Themen nimmt zu.

### Neugründungen nach Jahren



Nach einem der stärksten Gründungsjahre im Jahr 2024 mit 196 neuen PropTechs verzeichnet das erste Halbjahr 2025 mit 76 Neugründungen einen Rückgang. Besonders aktiv sind Gründer weiterhin in operativen, praxisnahen Bereichen wie „Sanieren & Bauen im Bestand“ (16%), „Energieeffizienz“ (17%) und „Bewirtschaften & Instandhalten“ (12%). Diese Segmente spiegeln den strukturellen Handlungsdruck der Branche wider – vom Klimaziel bis zum Sanierungstau. Die auf den Bau- & Immobiliensektor einwirkenden Veränderungstreiber (vgl. Game Changer 2025) sorgen auch für Bewegung im PropTech Sektor. Auffällig: der sonst so starke Bereich „Energieeffizienz“ verzeichnet erstmals rückläufige Gründungsanteile – von 27% (2023) auf 17% (H1/2025). Mögliche Gründe: steigende Markteintrittsbarrieren, Sättigung in Teilsegmenten oder ausbleibende regulatorische Klarheit. Weiterhin gering ist die Innovationsaktivität in den Potentialfeldern „Asset- & Portfoliomanagement“ (1%) sowie im Segment „Mieter & Nutzer im Fokus“ (3%).

### Neugründungen nach Wertschöpfungsstufe





**#Building Energy Efficiency**

**#Digital Design & Planning**

**#Real Estate goes to Market**

**#Construction Efficiency & Retrofit**

**#Smart Ops for Real Estate**

**#Living as a Service**

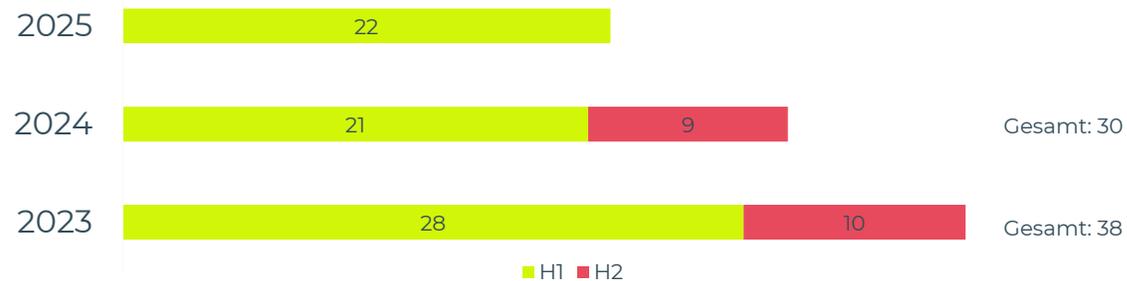
„Liebe KI, erstelle ein realistisch wirkendes Wimmelbild einer modernen Stadt, die durch die innovativen Technologien und Lösungen der folgend hochgeladenen 76 PropTech Neugründungen inkl. Geschäftsmodellbeschreibung aus dem ersten Halbjahr 2025 geprägt ist

„Verstanden! Hier das Bild:“

# Wie viele geraten in wirtschaftliche Schieflage?

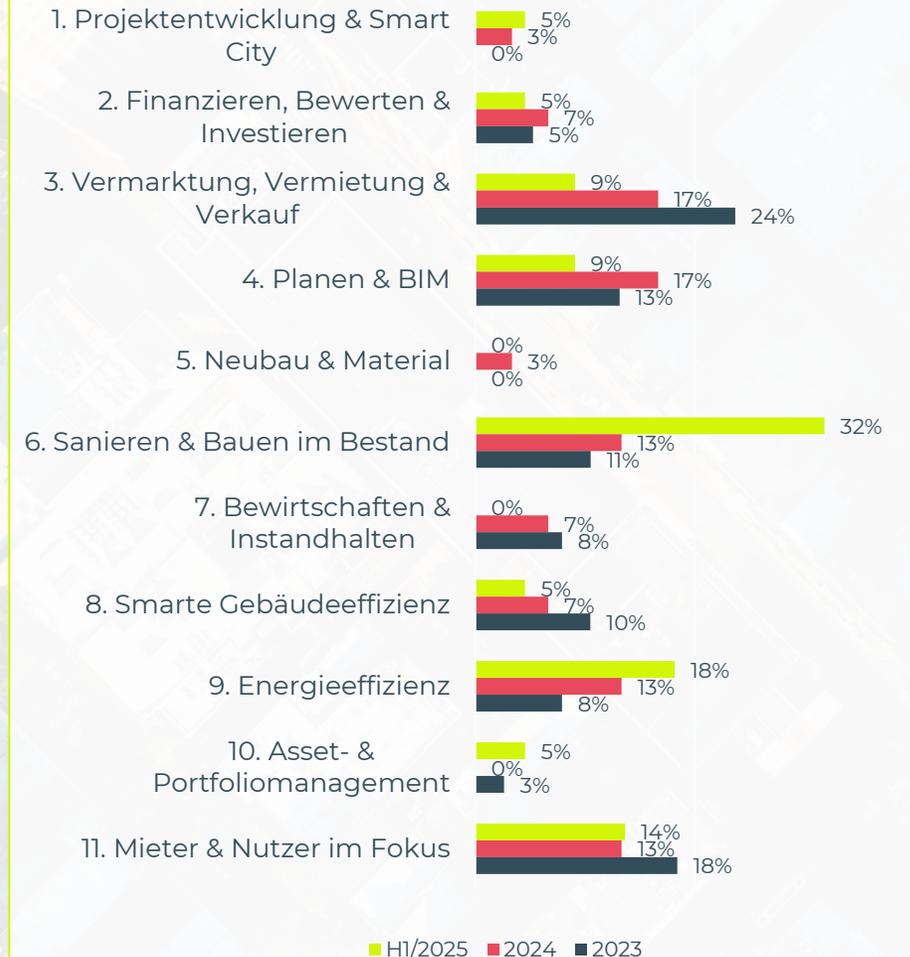
Baukrise sorgt für Schieflagen bei ConTechs für Sanieren & Bauen im Bestand – Erste EnergyTech Bereinigung wird sichtbar.

Schwebende PropTechs nach Jahren



Im ersten Halbjahr 2025 wurden 22 wirtschaftliche Schieflagen von PropTechs – meint Liquidierung bzw. Insolvenz – bekannt, womit diese auf dem Niveau des ersten Halbjahres 2024 liegt. Es bleibt spannend, ob sich der Trend zu deutlich geringeren Meldezahlen im zweiten Halbjahr fortsetzt. Im ersten Halbjahr 2025 konzentrieren sich die schwebenden Abwicklungsverfahren vor allem auf operative Segmente. Besonders auffällig ist die Überlastung im Bestandssanierungsbereich, der mit 32 % der Verfahren bei nur 170 aktiven Unternehmen deutlich überproportional betroffen ist. Auch im volumenstarken Bereich Energieeffizienz zeigen sich erste Ermüdungserscheinungen nach Jahren starken Wachstums. Kleinere Segmente wie „Mieter & Nutzer im Fokus“ fallen durch hohe relative Ausfallquoten auf, während Bereiche wie „Projektentwicklung & Smart City“ oder „Neubau & Material“ kaum betroffen sind. Insgesamt zeigt sich: Die Marktberreinigung trifft besonders jene Felder, die stark fragmentiert, förderabhängig oder operativ komplex sind.

Schwebende nach Wertschöpfungsstufen



# Was ist über Schwebend-Meldungen erkennbar?

7 % aller PropTechs in Schieflage – Höchste Konsolidierung bei Mieter & Nutzer im Fokus sowie Vermarktung, Vermietung & Verkauf

Wertschöpfungsstufe	Ausfallquote	Ø in Jahren bis Schwebend
1. Projektentwicklung & Smart City	3%	5,2
2. Finanzieren, Bewerten & Investieren	6%	2,8
3. Vermarktung, Vermietung & Verkauf	11%	3,9
4. Planen & BIM	9%	4,0
5. Neubau & Material	2%	6,2
6. Sanieren & Bauen im Bestand	8%	4,6
7. Bewirtschaften & Instandhalten	4%	3,6
8. Smarte Gebäudeeffizienz	6%	5,5
9. Energieeffizienz	5%	2,3
10. Asset- & Portfoliomanagement	3%	5,8
11. Mieter & Nutzer im Fokus	13%	4,7
<b>Gesamt</b>	<b>7%</b>	<b>4,2</b>

Insgesamt sind aktuell 96 PropTech Unternehmen von eingetragenen 1.414 in wirtschaftlicher Schieflage gemeldet, sprich 7 %. Im Verhältnis zu den gesamten PropTechs pro Segment zeigt sich in der Analyse die höchste Ausfallquote bei Mieter & Nutzer im Fokus (13%) - ein Bereich, der außerhalb der Core-Fokussierung bei Auftraggebern in den letzten Krisenjahren lag. Auf Spitzenplatz 2 sind mit 11% Ausfallquote PropTechs mit Fokus auf Vermarktung, Vermietung & Verkauf gelistet, also in dem Wertschöpfungsbereich, der seit Herausbildung des PropTech Sektors am frühesten disruptiert wurde (Vgl. Game Changer 2025). Im Schnitt melden betroffene PropTechs nach 4,2 Jahren die wirtschaftliche Schieflage, wobei es zwischen den Wertschöpfungsstufen deutliche Unterschiede gibt.

Während in den Segmenten Energieeffizienz (2,3 Jahre) sowie Finanzieren, Bewerten & Investieren (2,8 Jahre) das Scheitern relativ schnell erkennbar wird, weisen Unternehmen mit Neubau- & Material-Fokus (6,2 Jahre) oder Asset- & Portfoliomanagement (5,8 Jahre) die höchste Resilienz auf.

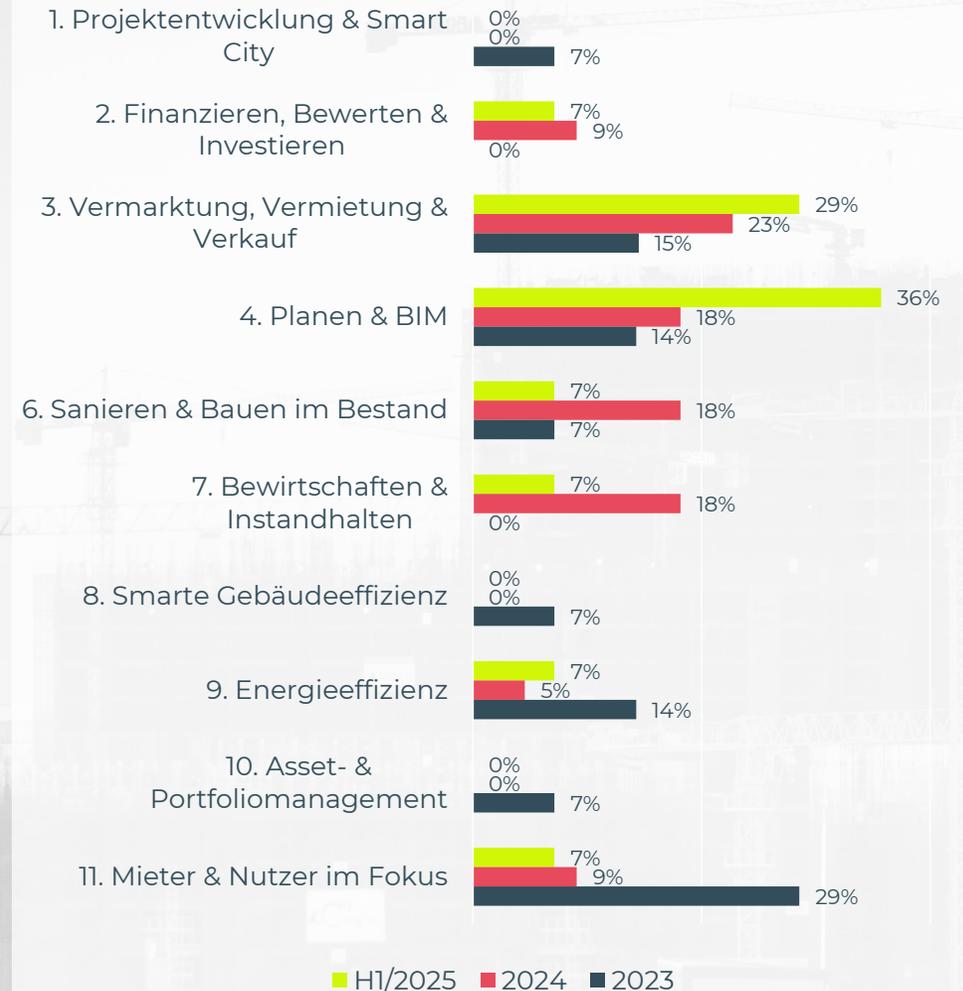
# Wie viele verabschieden sich vom Markt?

Die Passivmeldungen nehmen nachlaufend erwartungsgemäß zu – die Welle wirtschaftlicher Schieflagen aus 2023 und 2024 hinterlässt ihre Spuren.

**Passive PropTechs nach Jahren**



**Passiv nach Wertschöpfungsstufen**



Die Zahl jener PropTech-Unternehmen, die nach abgeschlossener Insolvenz oder Liquidation offiziell aus dem Handelsregister gelöscht wurden, ist im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres weiter gestiegen – konkret um 16 %. Diese sogenannten Passivmeldungen als endgültiges Ausscheiden durch Löschungen erfolgen in der Regel zeitverzögert – häufig erst ein Jahr oder später nach Eintritt der wirtschaftlichen Schieflage. Sie korrelieren eng mit früheren Insolvenz- oder Liquidationsverfahren. Vor diesem Hintergrund ist angesichts der aktuellen Zahl an schwebenden Insolvenzverfahren davon auszugehen, dass die Zahl der Passivmeldungen im weiteren Verlauf des Jahres weiter ansteigen wird. Die Daten deuten somit auf eine anhaltende Marktbereinigung hin, die sich in zeitlich gestaffelten Wellen vollzieht.

# Was die Passivmeldungen verraten?

Insgesamt 80 PropTechs in den letzten 10 Jahren passiv - Vermietung, Vermarktung & Verkauf mit höchster Konsolidierungsquote.

Insgesamt sind 80 PropTechs mit Gründungsjahr ab 2015 nach Schieflagen aus dem Handelsregister gelöscht worden (endgültige Passivmeldung).

Das Segment Vermarktung, Vermietung & Verkauf weist absolut den höchsten Konsolidierungsgrad auf. Insgesamt 26% von den bisher gescheiterten PropTechs kommen aus diesem Segment. Gleiches gilt auch relativ gesehen im Verhältnis zur schwankenden Gesamtgröße aktiver PropTechs eines Segments. Absolut gesehen sticht danach Planen & BIM mit 20% der passiv gemeldeten PropTechs heraus. Relativ gesehen ist das Segment Mieter & Nutzer im Fokus am zweitstärksten betroffen. Die höchste Resilienz weisen relativ gesehen zur Gesamtzahl aktiver PropTechs neben Neubau & Material die Segmente Energieeffizienz, Projektentwicklung sowie Smarte Gebäudeeffizienz auf. Im Schnitt erfolgt die Passivmeldung nach 4,7 Jahren – mit deutlichen Unterschieden je nach Segment.

Wertschöpfungsstufe	Ausfälle	Ø in Jahren bis Passiv
1. Projektentwicklung & Smart City	1	3,9
2. Finanzieren, Bewerten & Investieren	7	4,3
3. Vermarktung, Vermietung & Verkauf	21	4,2
4. Planen & BIM	16	4,8
5. Neubau & Material	0	-
6. Sanieren & Bauen im Bestand	12	5,3
7. Bewirtschaften & Instandhalten	5	6,4
8. Smarte Gebäudeeffizienz	2	4,8
9. Energieeffizienz	3	3,6
10. Asset- & Portfoliomanagement	1	8,3
11. Mieter & Nutzer im Fokus	12	4,5
<b>Gesamt</b>	<b>80</b>	<b>4,7</b>

# Wie sieht der PropTech Sektor aktuell aus?

Wenig Bewegung in der Breite – punktuelle Verschiebungen bei Energie, Material und Entwicklung.

## Verteilung der aktiven deutschen PropTech Start-Ups nach Wertschöpfungsstufen

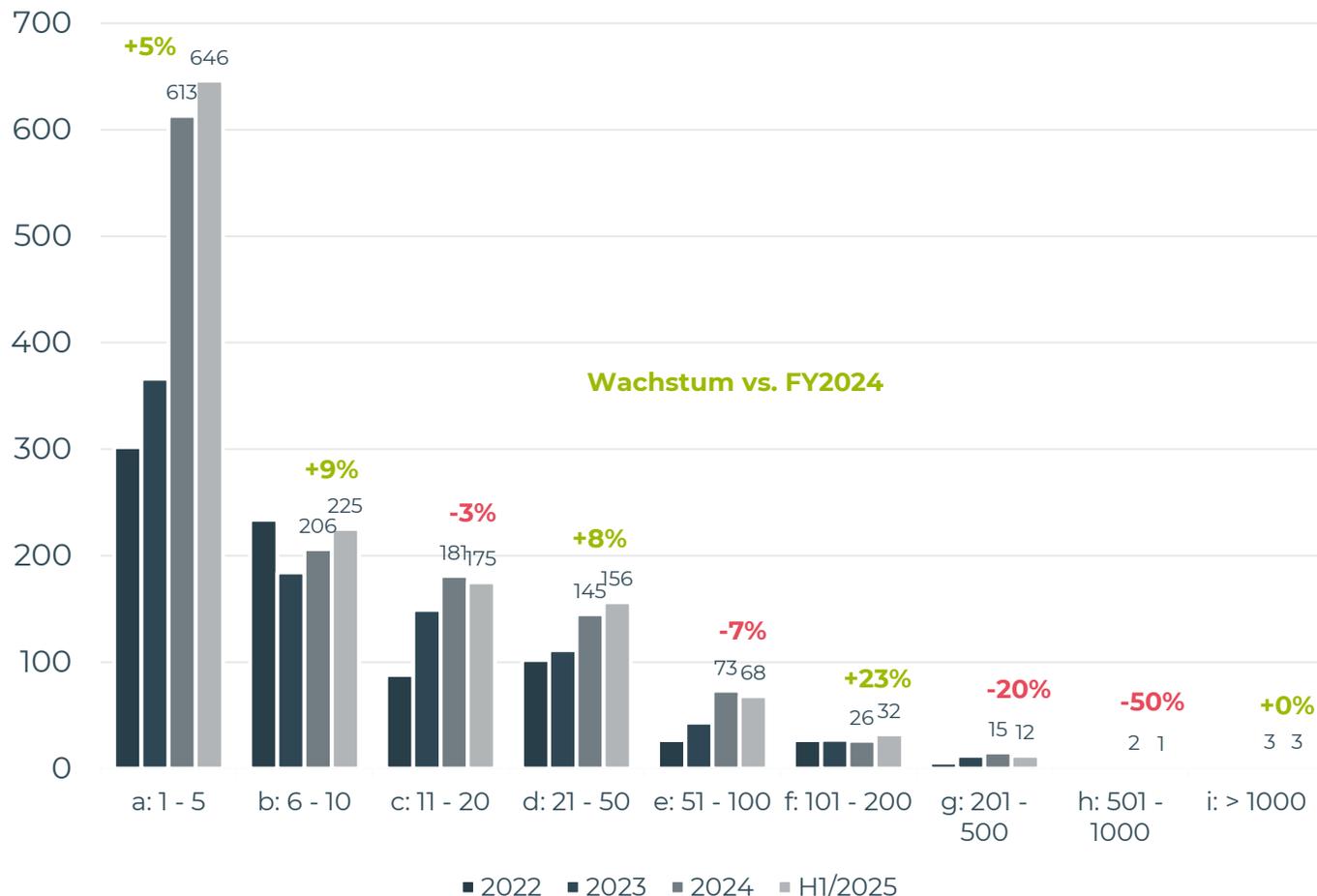
		-0,4pp. Bewirtschaften & Instandhalten 10%	-0.1pp. Smarte Gebäudeeffizienz 9%
+0.7pp. Energieeffizienz 15%	+0.2pp. Planen & BIM 11%		+0.7pp.
		+0.7pp. Neubau & Material 9%	Projektentwicklung & Smart City 7%
	-0.4pp. Vermarktung, Vermietung & Verkauf 10%		+0.1pp. Finanzieren, Bewerten & Investieren 6%
-0,5pp. Sanieren & Bauen im Bestand 13%		-1.0pp. Mieter & Nutzer im Fokus 8%	Asset- & Portfoliomanagement 3%
			+0.0pp.

Die Verteilung der 1.318 aktiven PropTech Start-Ups in Deutschland zeigt im H1/2025 nur geringe strukturelle Verschiebungen – sowohl inhaltlich als auch hinsichtlich der relativen Gewichte einzelner Segmente. Das größte Segment bleibt „Energieeffizienz“ mit 15% Anteil am Gesamtsektor (+0,7 pp.). Trotz rückläufiger Gründungszahlen und steigender Insolvenzen behauptet sich dieses Wertschöpfungssegment weiterhin als Kernbereich technologischer Innovation – insbesondere aufgrund regulatorischer Vorgaben und des anhaltenden Renditedrucks. Rückläufig sind die Anteile in den Segmenten „Sanieren & Bauen im Bestand“ (-0,5 pp) und „Vermarktung, Vermietung & Verkauf“ (-0,4 pp). Obwohl gerade hier zuletzt viele Neugründungen verzeichnet wurden, legen die Daten nahe, dass erhöhte Marktbereinigung diese Gründungsdynamik teilweise wieder kompensiert. Ein deutliches Wachstum verzeichnet auch „Neubau & Material“ (+0,7 pp) sowie „Projektentwicklung & Smart City“ (+0,7 pp) obwohl die Neugründungsquoten sich nur im Mittelfeld befinden, sind die Marktabgänge bemerkenswert gering und es zeichnet sich ein stetiges Wachstum insbesondere im Bereich der neuen Baumaterialien ab.

# Wie reif ist der PropTech Markt?

Der Fokus auf Cashflow und Burn Rate sorgt für geringere Mitarbeiterzahlen bei den PropTechs – fehlende Wachstums-Stories gefährden Schlagkraft der PropTech-Lösungen für die Branche.

Entwicklung der Anzahl an Mitarbeitenden in PropTechs



Die aktuelle Verteilung der Mitarbeitenden in deutschen PropTechs zeigt eine anhaltende Kleinteiligkeit der Branche. Der deutliche Zuwachs in den unteren Mitarbeiterstaffeln – insbesondere bei Unternehmen mit bis zu 5 Mitarbeitenden – unterstreicht, dass der Markt weiterhin von vielen jungen und schlank aufgestellten Teams geprägt ist. Dies erklärt sich sowohl durch Neugründungen wie auch harte Fokussierung auf Cashflow und möglichst geringe Burn Rates bei vielen PropTechs durch die Krisenzeiten. So sind auch die Verschiebungen bei den größeren Klassen zu werten. Gleichzeitig zeigt sich Wachstum in den Staffeln zwischen 6 bis 50 Mitarbeitende durch eine gewisse Reifung. Nur wenige PropTechs schaffen aktuell den Sprung in strukturierte Wachstumsstrukturen. Fehlende Finanzierungen und Auftragsvolumina verhindern die Unternehmensskalierung der PropTechs, was für die Branche eine Gefahr wegen zu geringer Substanz und Handlungs- bzw. Schlagkraft der PropTechs bedeutet.

# Wo sind die PropTechs angesiedelt?

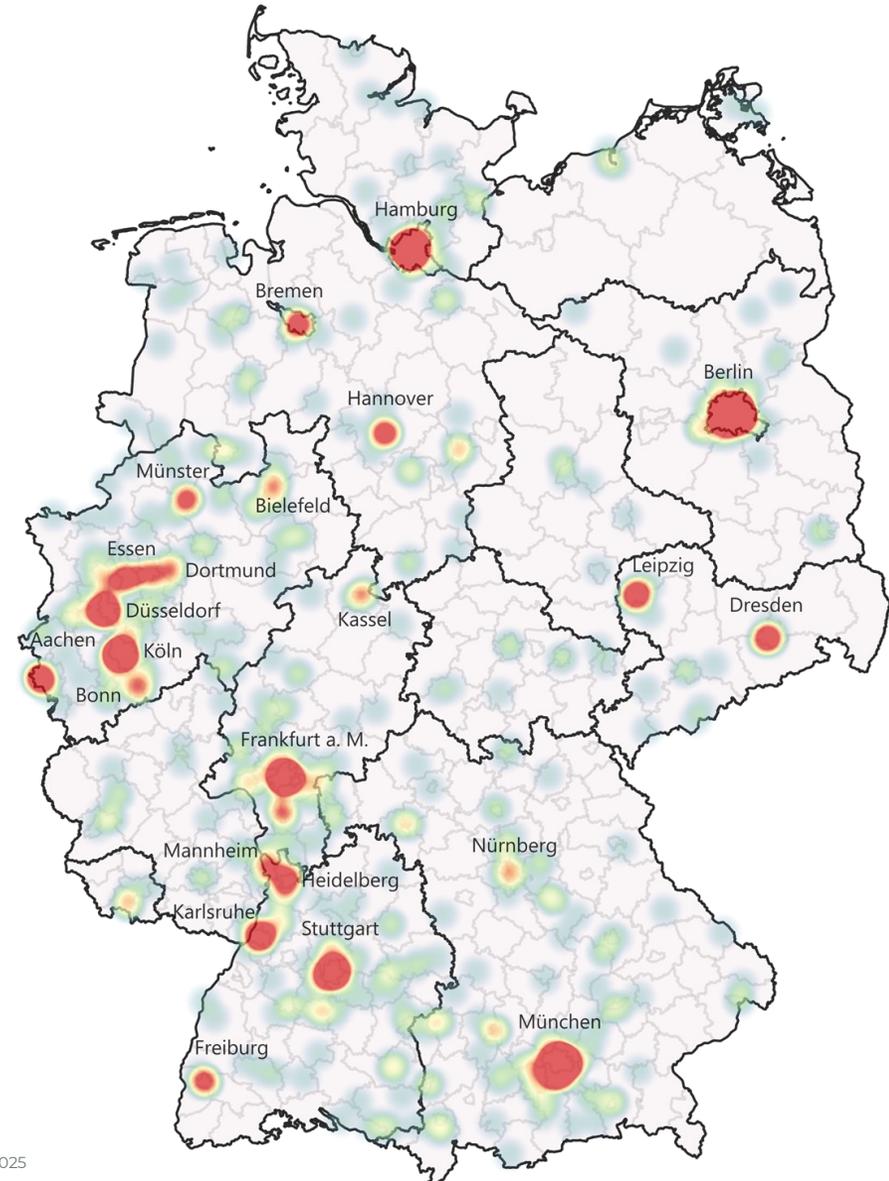
Die PropTech Heat Map verrät die Verteilung in Deutschland – Zwei Drittel der PropTechs sind in Berlin, Bayern, NRW und Hamburg angesiedelt.

Die PropTech Heat Map zeigt die Dominanz der Städte Berlin, München und Hamburg, allerdings so betrachtet eben auch des Rhein-Ruhr-Gebiets von Aachen & Köln bis ins Westfälische sowie des Großraums Frankfurt.

In der Bundesland-Betrachtung sind Berlin (21%), Bayern (20%) und NRW (17%) die attraktivsten Standorte für PropTechs.

In Bayern setzen sich die meisten PropTechs (16,9%) mit Energieeffizienz auseinander, während der Anteil in Berlin bei 14,2% liegt. In NRW sind neben des Core-Fokus Energieeffizienz die gleiche Quote (16,8%) an PropTechs im Einsatz für Sanieren & Bauen im Bestand. Hamburgs PropTech-Fokus liegt auf Vermarktung, Vermietung & Verkauf (15,6%).

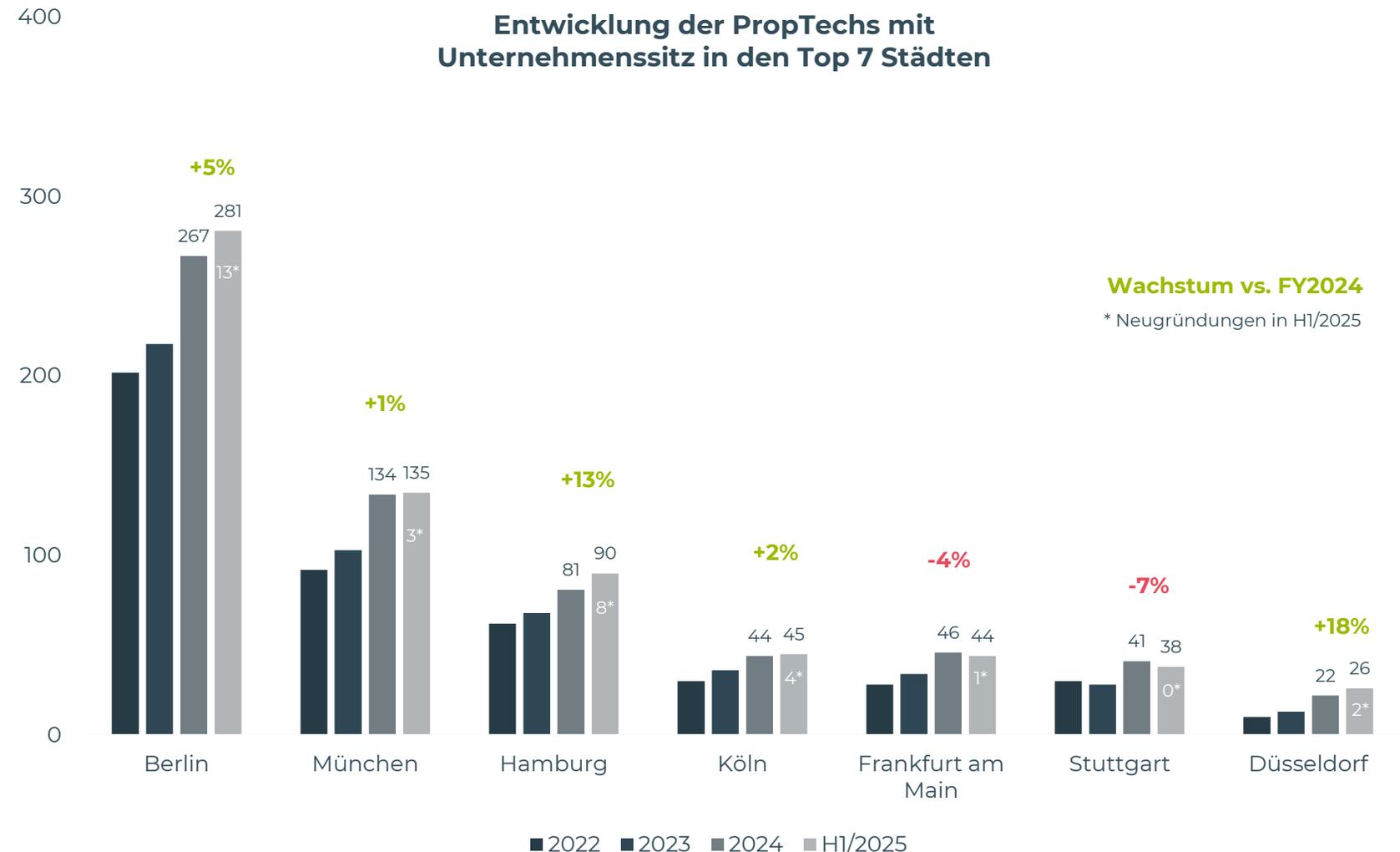
Bundesland	in %
Berlin	21%
Bayern	20%
Nordrhein-Westfalen	17%
Baden-Württemberg	12%
Hessen	8%
Hamburg	7%
Niedersachsen	4%
Sachsen	3%
Rheinland-Pfalz	2%
Brandenburg	2%
Schleswig-Holstein	1%
Bremen	1%
Thüringen	1%
Saarland	1%
Sachsen-Anhalt	0,5%
Mecklenburg-Vorpommern	0,4%
<b>Gesamt</b>	<b>100%</b>



# Welche Standorte sind für PropTechs attraktiv?

PropTechs siedeln sich weiterhin bevorzugt in A-Städten an – Hamburg holt stark auf, München stagniert auf hohem Niveau, Berlin bleibt auf dem ersten Platz.

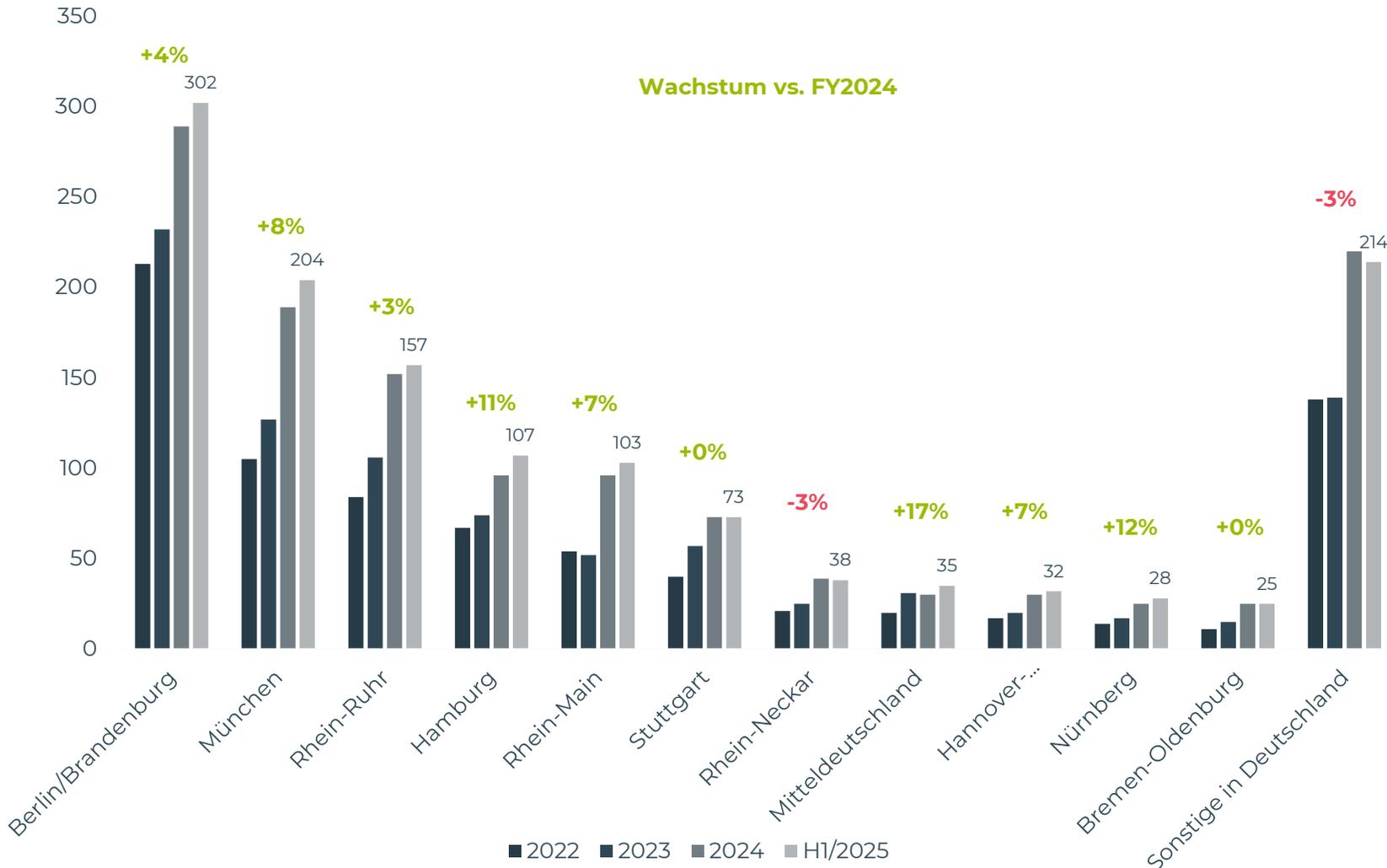
Die Top-7-Städte Deutschlands sind gleichzeitig die bevorzugten PropTech Unternehmenssitze. Die Zahl der PropTechs mit Sitz in einer dieser A-Immobilien-Städte ist im ersten Halbjahr 2025 weiter mit klaren regionalen Unterschieden gewachsen. Berlin baut seine Spitzenposition weiter aus und bleibt damit unangefochtenes Zentrum des PropTech-Ökosystems. Auch München & das deutlich wachsende Hamburg festigen Ihre Plätze auf dem Podium. Demgegenüber stagnieren die übrigen Top-Städte: Köln, Frankfurt am Main und Stuttgart bleiben mit unter 50 Unternehmen seit über einem Jahr nahezu unverändert, während Düsseldorf mit leichtem Zuwachs von 22 auf 26 PropTechs zwar wächst, aber auf vergleichsweise niedrigem Niveau.



# Welche Regionen sind für PropTechs attraktiv?

Metropolregionen sind bevorzugte Ansiedlungssitze für PropTechs: die meisten wachsen deutlich – Zuwächse zwischen Stadt und Metropolregion unterschiedlich.

Entwicklung der PropTechs nach Ansiedlung in den Metropolregionen



Rund 84% aller PropTechs sind in einer Metropolregion verortet. Die Verteilung der PropTechs nach Regionen zeigt ein uneinheitliches Bild zwischen Städten und ihren Metropolregionen. Während die Stadt München stagniert, weist die Region ein deutliches Wachstum auf. Bei Hamburg ist der Zuwachs in der Stadt stärker als in der Gesamt-Metropolregion-Betrachtung (13 vs. 11%). Die stärksten prozentualen Zuwächse weisen Mitteldeutschland (Sachsen, Sachsen-Anhalt & Thüringen) mit +17% sowie die Region Nürnberg (+12%) auf. Mit Ausnahme der Region Rhein-Neckar, Stuttgart und Bremen-Oldenburg weisen alle Metropolregionen Wachstum auf. Eine abnehmende Anzahl, lediglich 16% (214) aller PropTechs, sind nicht in einer der Metropolregionen angesiedelt.

# Report: Das erwartet Euch

## 01 Einführung

Das ist PropTech.....6

## 02 Entwicklung des PropTech Start-Up Sektors

In Gesamtanzahl.....8

Neugründungen.....9

Wirtschaftlicher Status.....11

Position im Immobilienlebenszyklus.....15

Mitarbeiterstaffeln.....16

Standort.....17

## 03 Entwicklung des Finanzierungsumfeld

Finanzierungsvolumen.....21

Finanzierungsarten.....23

Kapitalverteilung nach Kategorien & Zeitraum.....24

Investoren & Kapitalherkunft.....27

## 04 Einordnung & Ausblick

Einordnung blackprint & Wagniskapitalgeber-Stimmen.....31

Ausblick.....37

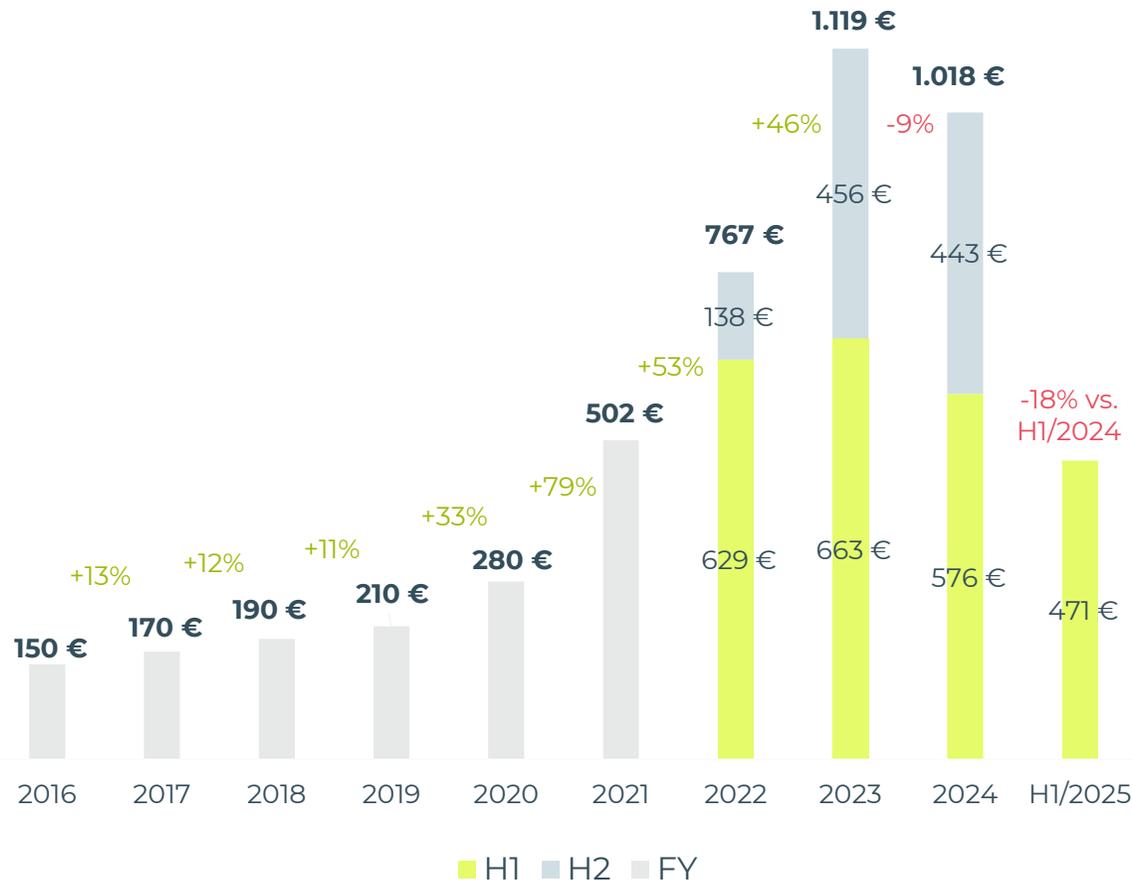
Über uns & diesen Report.....38



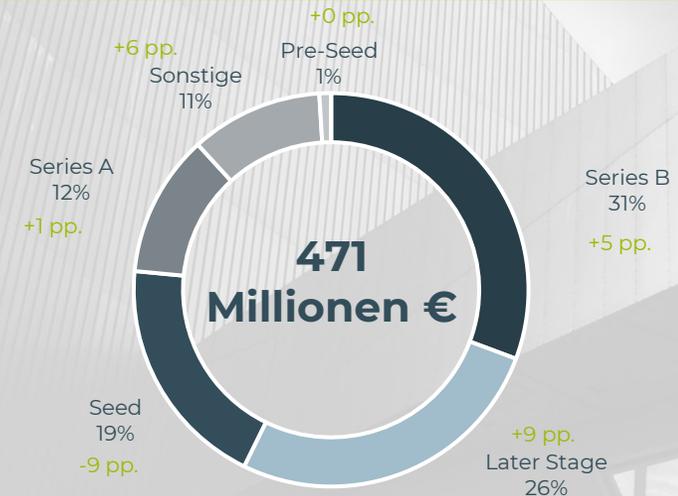
# Wie entwickelt sich das Finanzierungsvolumen?

Finanzierungsvolumen sinkt weiter drastisch – schwächstes erstes Wagniskapitalhalbjahr seit 2022 – spätphasige Runden gewinnen an relativem Anteil.

Entwicklung des Finanzierungsvolumen in Millionen Euro



Das traditionell stärkere erste Halbjahr für Venture-Capital-Finanzierungen ist im Jahr 2025 schwächer als seit 2022 und mit einem gesamten Wagniskapitalvolumen von 471 Mio.€ insgesamt -18% niedriger als der Vergleichszeitraum 2024. Zusätzlich wurden rund 175 Mio.€ an Debt-Finanzierungen abgeschlossen, die aber auch dieses Jahr nicht in dieser Summe enthalten sind, da sie keine klassischen EK-Finanzierungen darstellen. Der Großteil des Kapitals entfiel auf spätere Finanzierungsrunden (Series A und später), die mit 69% das Geschehen dominieren. Seed- und Pre-Seed-Runden machten gemeinsam lediglich 30% des Volumens aus. Das Internal Funding über 50m€ von Chargecloud ist in „Sonstige“ verortet, kommt hinsichtlich der Mittelverwendung allerdings einer Series B am nächsten. Der übergeordnete Trend bleibt rückläufig: Seit dem Spitzenjahr 2023 sinkt das Wagniskapitalvolumen kontinuierlich.



Veränderung vs. H1/2024 in pp.

# Debt Funding Aktivitäten

Erstmals konnten im Jahr 2024 und nun auch wieder im ersten Halbjahr 2025 neue Formen der Wachstumsfinanzierung im PropTech-Sektor beobachtet werden. Es handelt sich im aktuellen Halbjahr um insgesamt 3 Runden, die sich von klassischen Wagniskapital-Finanzierungen unterscheiden. Diese Runden werden folgend aufgrund der Fremdkapital-Finanzierung (vs. Eigenkapitalbeteiligung bei klassischen Wagniskapital-Runden) als Debt Funding/Financing tituliert.

Bei den nebenstehend abgebildeten Runden, die der Vollständigkeit halber hier zusätzlich aufgeführt werden, handelt es sich um:

- SpotmyEnergy: In diesem Fall übernimmt das Energieunternehmen Horizon Energy die Investitionen in die Smart-Meter-Hardware. Dieses in Großbritannien bereits etablierte Modell ist unter dem Begriff MAP (Meter Asset Provider) bekannt.
- Metiundo: Das Unternehmen erhält ein klassisches Projektdarlehen von einer Berliner Volksbank, um den bundesweiten Roll-out von Smart-Meter-Systemen zu finanzieren.
- PAUL Tech AG: Hier wurde ein projektbezogener Finanzierungsrahmen in Höhe von 120 Mio. Euro durch die MEAG – dem Asset Manager der Munich Re – eingeräumt. Er dient der Finanzierung der Technologieplattform „PAUL Net Zero“.

Mit dem steigenden Reifegrad des PropTech-Sektors etablieren sich insbesondere bei kapitalintensiven Geschäftsmodellen – etwa in den Bereichen PV, Wärmepumpen und Smart Meter – zunehmend alternative Finanzierungsformen. Diese ermöglichen es den Unternehmen, Wachstumspotenziale durch risikoaverses Kapital zu erschließen und bieten Kunden einfache Finanzierungslösungen.

*Aufgrund der Höhe des Finanzierungsvolumen sowie der einseitigen Verteilung im Bereich der Energieeffizienz auf eine kleine Anzahl von Anbietern werden die folgenden Analysen zur Kapital-/Volumenverteilung (in Euro) exklusive ebendieser Finanzierungen betrachtet. Die Auswertungen nach weiteren Indikatoren wie Rundenanzahl oder aktiven Investoren inkludiert wiederum die entsprechenden Debt Funding Runden & Kapitalgeber.*

SPOT MY  
ENERGY

02/2025  
50m€

metiundo  
MEASURING THE IMPACT

05/2025  
5m€

PAUL

06/2025  
120m€

Debt Funding in Höhe von:

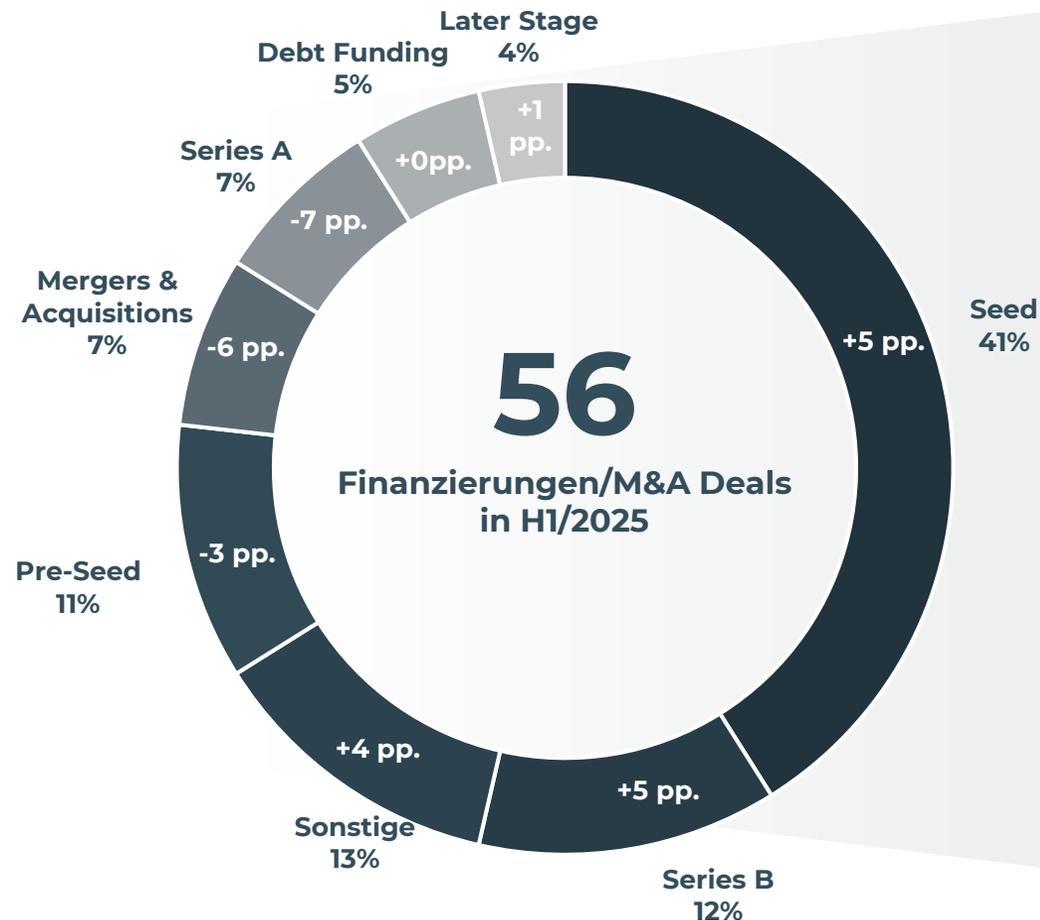
**175**

Millionen Euro in H1/2025

# Wie sich Finanzierungstypen entwickeln?

Leichter Rückgang an Finanzierungsrunden im H1/2025 bei dominantem Fokus auf Seed. Super Early Stage sowie Series A Runden gehen weiter zurück – das Loch zur Finanzierung von Innovationen im Sektor wird größer.

Verteilung der Finanzierungsrunden nach Stages vs. FY2024



Die Anzahl der Finanzierungsrunden bewegt sich mit 56 Deals im H1/2025 nur leicht unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums (H1/2024: 59 Runden) und signalisiert damit eine leicht rückläufige, aber noch stabile Marktentwicklung. Der Großteil der Deals sind Seed-Runden, die mit 41 % (+5 pp) einen noch dominanteren Anteil ausmachen. Ganz frühphasige Finanzierungen gehen zurück, noch stärker allerdings die ohnehin bereits im Vorjahr schwächeren Wachstumsfinanzierungen (Series A: -7 pp). So fehlen weiter und noch deutlich sichtbarer die Mittel zur Finanzierung von Innovationen bzw. des F&E-Sektors im Bau- & Immobilienbereich. Auch Merger & Akquisitionen sind deutlich rückläufig und machen nur noch 7% aller Deals aus. Neben mehr Series B Finanzierungen (+5 pp/ gesamt 12%), die klassischerweise für skaliertes Wachstum und Internationalisierung verwendet werden, gibt es 13% sonstige Finanzierungsformen, die aufgrund mangelnder Transparenz bzw. fehlender öffentlicher Angaben keiner Finanzierungsphase eindeutig zugeordnet werden konnten. Darunter fällt beispielsweise ein Private-Equity-Deal wie die Übernahme von Infravadis durch Oakley Capital.

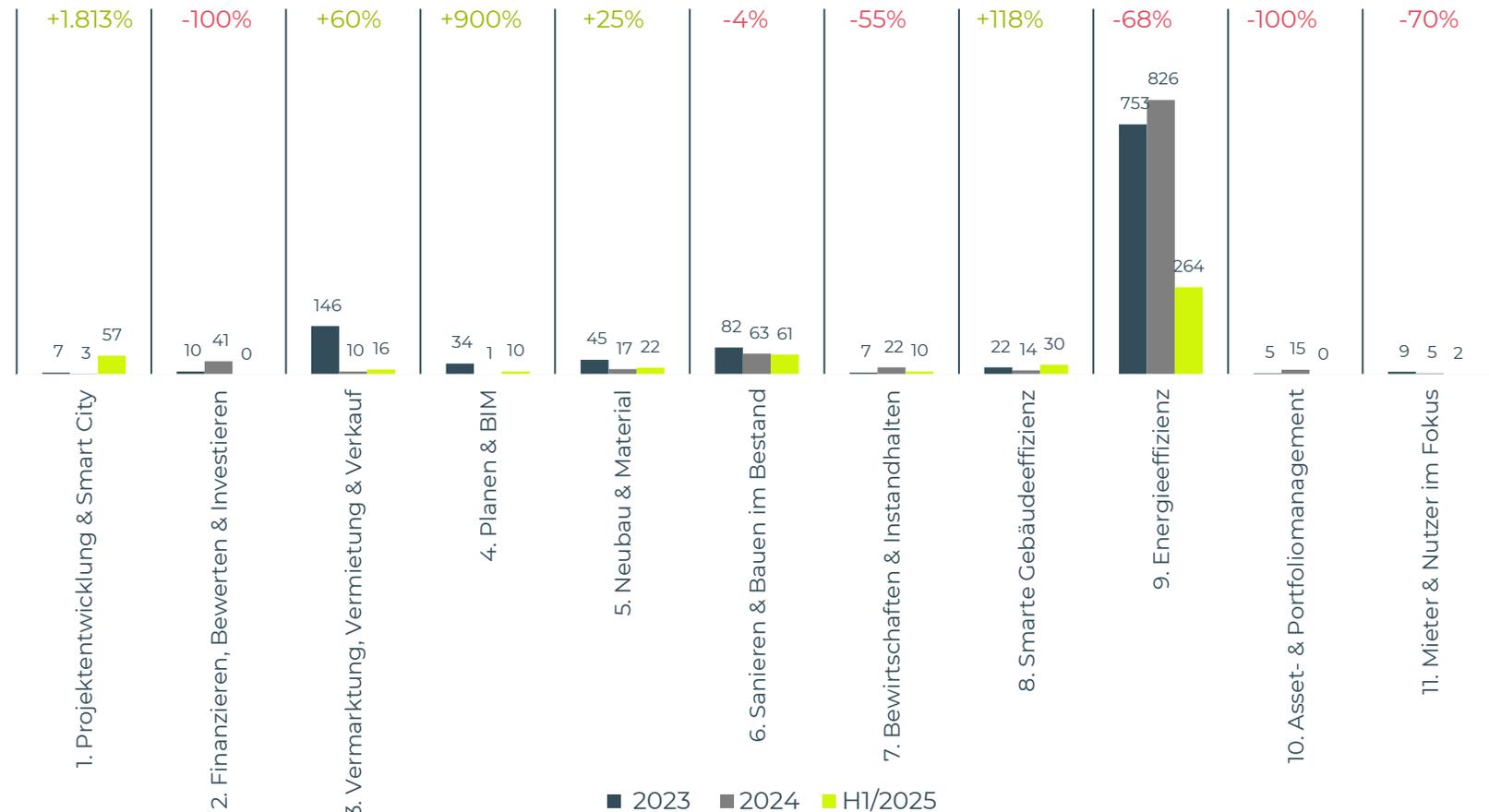
# In welchen Segmenten wird Kapital allokiert?

Einseitiger Fokus auf Energieeffizienz bleibt dominant – in einigen Wertschöpfungsstufen ist bereits jetzt mehr Wagniskapital geflossen als im Gesamtjahr 2024 – ConTech zieht Kapital stark an.

Besorgniserregend setzt sich erneut der einseitige Finanzierungsfokus auf Energieeffizienz PropTechs fort. Zwar sind die darin investierten 264 m€ im ersten Halbjahr 2025 nur rund ein Drittel (32%) des Vorjahresvolumens, allerdings verzeichnet kein anderer Wertschöpfungsbereich eine ähnliche Kapitalallokierung.

Immerhin: PropTechs mit Hauptfokus Sanieren & Bauen im Bestand haben mit 61 m€ im ersten Halbjahr 2025 fast so viel Kapital gesammelt wie im gesamten Vorjahr. Dominant ist ein weiterer, der ConTech-Ecke zuzuordnender Bereich, Projektentwicklung & Smart City mit 57 m€. Zusammen mit den starken Segmenten Planen & BIM sowie Neubau & Material legt ConTech verhältnismäßig am stärksten zu. In mehreren Segmenten sind bereits jetzt mehr Mittel als im Vorjahr allokiert, darunter Smarte Gebäudeeffizienz. Dagegen bricht Finanzieren, Bewerten & Investieren komplett ein (0 m€ nach 41m€ in 2024).

Entwicklung des Finanzierungsvolumens nach Segmenten in m€ & Veränderung in % vs. FY2024

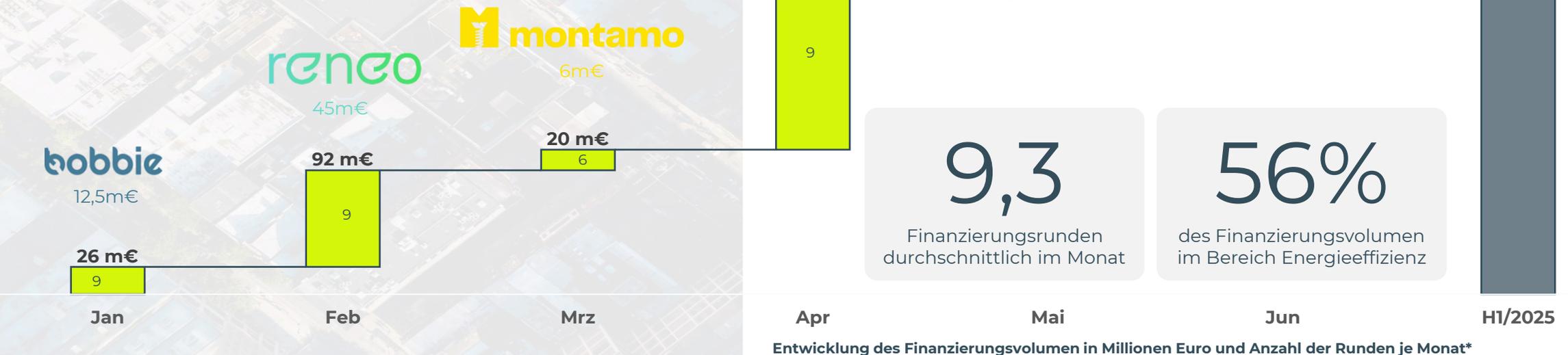


# Wer erhielt wann Finanzierungen?

Energieeffizienz PropTech Start-Ups bestimmen weiterhin – doch der Fokus wird breiter als im Vorjahr.

Der April war der stärkste Monat. Knapp 31% des gesamten Wagniskapitalvolumens fielen in den Ostermonat (144 m€). Von den 471 m€ flossen 56% in Energieeffizienz-PropTechs, die auch in der Top-Runden Betrachtung je Monat, insgesamt 3 der Top 6 Plätze einnahmen, wobei insbesondere auch PropTechs in den Bereich Sanieren, Material & Smartcity große Finanzierungsrunden abschließen konnten.

Im Schnitt wurden pro Monat 9,3 Transaktionen getätigt, davon die meisten – wie bereits im ersten Halbjahr 2025 - im Juni (12 vs. Vorjahr 14). Die wenigsten Deals gab es im März (6), in dem auch das geringste Wagniskapitalvolumen allokiert wurde.



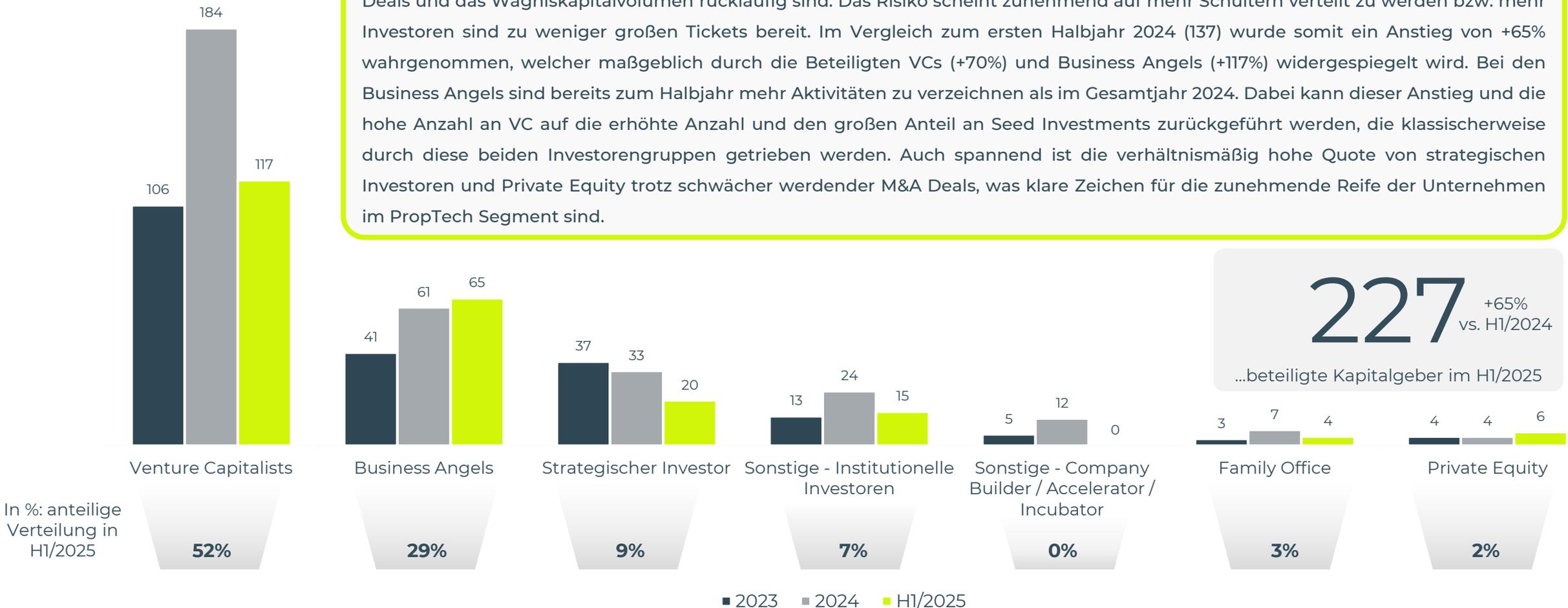
# ...weitere prominente Investments im Detail

	Datum	Stage	Investmenthöhe	Einordnung blackprint
	Februar	Series A	16m€	Ecoplanet, 2022 gegründet bietet eine KI-gestützte Plattform, mit der Unternehmen ihren Stromverbrauch gezielt auf Zeiten mit günstigen Preisen verlagern können – ein zentraler Hebel angesichts volatiler Energiemärkte. Die von EQT Ventures angeführte 16m€ Series A Finanzierung soll in den Ausbau der Technologie investiert werden, damit Ecoplanet mittelfristig zur führenden digitalen Schaltzentrale für nachhaltiges Energiemanagement wird.
	Februar	Seed	10m€	hallo theo ist ein Berliner PropTech, welches die Immobilienverwaltung mit Hilfe von Automatisierung und künstlicher Intelligenz digitalisiert, um die Qualität der Verwaltung und Mieterkommunikation zu verbessern. Die Lösung richtet sich an Eigentümer und Hausverwalter. Als Lead Investor führt Insight Partners die Finanzierungsrunde an und sieht in dem Markt der Verwaltungsdigitalisierung enormes Potential.
	März	Seed	5m€	Specter automation bringt Struktur auf die Baustelle – datenbasiert, visuell, effizient. Die Plattform soll der neue Standard für Bauausführung im digitalen Zeitalter werden. Die 5m€ Seed-Runde unter Beteiligung von Shilling VC, Almaz Capital, PAWAO und führenden Bestandsinvestoren wie LBBW Venture Capital oder dem TechVision Fonds zeigt das Vertrauen in das Team und die Lösung. Die Mittel fließen in Go-to-Market, internationales Wachstum und ein dediziertes Customer-Success-Team – zentrale Bausteine für Skalierung.
	April	Seed	8m€	Vestigas, das bayrische PropTech welches 2021 gegründet wurde, digitalisiert Lieferkettenprozesse in der Bauindustrie und optimiert so Materialflüsse und Rechnungsprüfungen. Mit 8 Millionen Euro frischem Kapital und starken Investoren wie Project A und b2venture will Vestigas die Lieferketten der Bauindustrie neu denken – ein Bereich, der bis heute von Papierprozessen und Medienbrüchen geprägt ist. Das Kapital wird gezielt in Produktentwicklung und Internationalisierung investiert. Ziel: Der Aufbau eines neuen Industriestandards für digitale Baustellenlogistik.
	April	Series B	15m€	Mit 15 Mio. € frischem Kapital bringt node.energy Direktstromverträge (PPAs) aus Wind- und Solaranlagen erstmals in Immobilien der Mittelständler. Die Plattform senkt Energiekosten um bis zu 25% und macht Grünstrom zum Standortvorteil – bislang ein Privileg für Großkonzerne. Angeführt wird die Runde vom DeepTech & Climate Fonds und eCAPITAL. Das Kapital fließt in die Weiterentwicklung der Software sowie in die Integration von Speicherlösungen – entscheidend für Versorgungssicherheit und neue Erlösmodelle.
	Juni	Series B	15m€	Voltfang entwickelt seit 2020 Großspeichersysteme auf Basis von wiederverwendeten Autobatterien und kann somit Versorgungssicherheit und Energieeffizienz für unterschiedliche Unternehmen in deren Immobilien gewährleisten. Zur Erfüllung dieser Mission hat sich Voltfang in einer Series B Finanzierungsrunde 15 Millionen Euro gesichert. Neben dem Lead Investor Forward.One waren unter anderem auch die deutschen PropTech Spezialisten PTI und Aurum Impact mit an Board.
	Juni	Series B	17m€	Das Kölner PropTech Aedifion, welches eine Cloudplattform zum effizienten Betreiben und optimieren von Immobilienportfolios entwickelt, hat eine Finanzierungsrunde über 17m€ abschließen können. Mit dem frischen Kapital will Aedifion international weiter skalieren und die technologische Weiterentwicklung der Lösung für die intelligente Gebäudesteuerung insbesondere durch den Einsatz von KI voranzutreiben. Angeführt wurde die Finanzierungsrunde von Eurazeo – aber auch bestehende Investoren, wie Drees & Sommer, WorldFund und Bitstone Capital haben ihr Engagement verstärkt

# Wer stellt das Kapital zur Verfügung?

VC und Business Angels bleiben die wichtigsten Investorentypen im PropTech Umfeld – trotz Rückgang bei Wagniskapitalvolumen und Rundenanzahl steigt Anzahl der Investoren.

Das erste Halbjahr zeichnet sich insbesondere durch eine stark gestiegene Anzahl an beteiligten Investoren aus, obwohl die Anzahl der Deals und das Wagniskapitalvolumen rückläufig sind. Das Risiko scheint zunehmend auf mehr Schultern verteilt zu werden bzw. mehr Investoren sind zu weniger großen Tickets bereit. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2024 (137) wurde somit ein Anstieg von +65% wahrgenommen, welcher maßgeblich durch die Beteiligten VCs (+70%) und Business Angels (+117%) widerspiegelt wird. Bei den Business Angels sind bereits zum Halbjahr mehr Aktivitäten zu verzeichnen als im Gesamtjahr 2024. Dabei kann dieser Anstieg und die hohe Anzahl an VC auf die erhöhte Anzahl und den großen Anteil an Seed Investments zurückgeführt werden, die klassischerweise durch diese beiden Investorengruppen getrieben werden. Auch spannend ist die verhältnismäßig hohe Quote von strategischen Investoren und Private Equity trotz schwächer werdender M&A Deals, was klare Zeichen für die zunehmende Reife der Unternehmen im PropTech Segment sind.



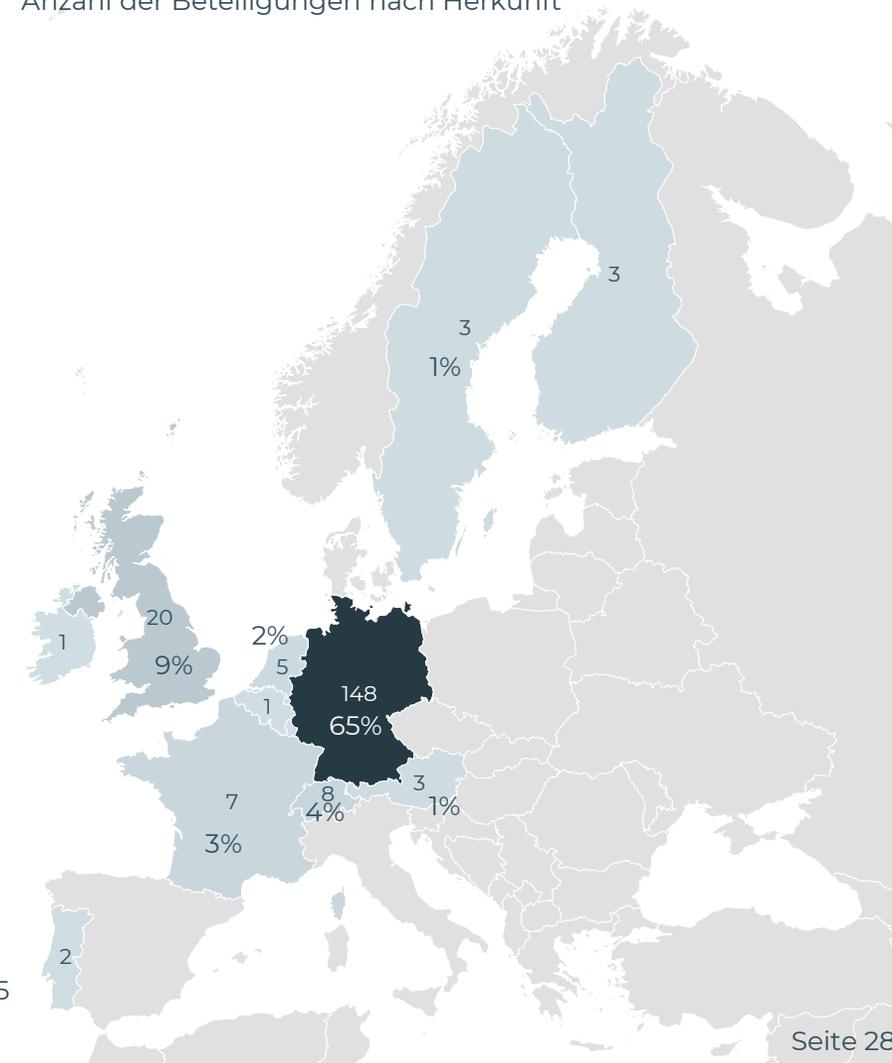
# Woher kommt das Kapital?

Weiterhin kommen aus Deutschland die meisten beteiligten Investoren, gefolgt von den angelsächsischen Ländern.

Die im ersten Halbjahr 2025 deutlich gestiegene Zahl beteiligter Investoren spiegelt sich auch in deren geografischer Herkunft wider. Inländische Kapitalgeber bleiben mit einem Anteil von rund 65% weiterhin die dominierende Gruppe im deutschen PropTech-Markt. Es folgen Investoren aus den USA (21), dem Vereinigten Königreich (20), der Schweiz (8) sowie Frankreich (7).

Erstmals wurden zudem Investoren aus China (2) registriert. Diese Entwicklung unterstreicht die wachsende Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Europa – insbesondere Deutschlands – sowohl für heimische als auch internationale Investoren.

Anzahl der Beteiligungen nach Herkunft



21  
9%

Sonstige: 3 (1%)

In %: anteilige Verteilung in H1/2025

# Wer sind die aktivsten Investoren in 2025?

Venture Capitalists sind die aktivsten Investoren - Spitzenreiter in Deutschland ist das neue gestärkte Konstrukt um Bitstone, Momeni und Realyze.

#	Investor	Typ/Klasse	Runden
1	Realyze Ventures (inkl. Bitstone Capital)	Venture Capitalist	5
2	Vireo Ventures	Venture Capitalist	4
3	High-Tech Gründerfonds	Venture Capitalist	3
<b>Sonstige</b>			215
<b>Total</b>			<b>227</b>



**Kai Panitzki**  
Managing Partner  
Bitstone Capital &  
Realyze Ventures

„Durch die Frage der Zukunftsfähigkeit von Gebäudebeständen und die Transformation der Energie- und Gebäudewirtschaft entstehen vielfältige neue Investmentmöglichkeiten. Die Optimierung des nicht digitalen Bestandes ist eine riesige und wichtige Aufgabe und hier spielen Innovationen die entscheidende Rolle. Darüber hinaus werden dezentrale, intelligente Energie- und Speicherlösungen neu gedacht und in die Gebäudelogik integriert. Hier entsteht Raum für nachhaltige Effizienzen und vollständig neue Geschäftsmodelle.“

179 der insgesamt 227 aktiven Wagniskapitalgeber im 1. Halbjahr sind bislang nur einmalig in Erscheinung getreten, was vor allem auf den hohen Anteil von Business Angels zurückzuführen ist. Wagniskapital-Investitionen werden im PropTech-Segment weiterhin klar von Venture Capitalists dominiert. Bitstone, Momeni und Realyze Ventures machen jetzt gemeinsame Sache – und setzen sich als PropTech dedicated VC an die Pole-Position im 1. Halbjahr 2025. Außerdem auffällig ist die Performance des Energy VCs Vireo Ventures, der sich mit vier Investments (DSB, Green Fusion, NuEnergy, Reshape Energy) im ersten Halbjahr ebenfalls und erstmals auf das Podium setzt. Auf Platz 3 folgt der HTGF, welcher in 2024 insgesamt die meisten Wagniskapitalrunden im PropTech Segment vorweisen konnte.

Ergänzt wird die Liste durch weitere bekannte Namen wie beispielsweise das Goldbeck-Family-Office Aurum Impact, PTI, AENU.

# Report: Das erwartet Euch

## 01 Einführung

Das ist PropTech.....6

## 02 Entwicklung des PropTech Start-Up Sektors

In Gesamtanzahl.....8

Neugründungen.....9

Wirtschaftlicher Status.....11

Position im Immobilienlebenszyklus.....15

Mitarbeiterstaffeln.....16

Standort.....17

## 03 Entwicklung des Finanzierungsumfeld

Finanzierungsvolumen.....21

Finanzierungsarten.....23

Kapitalverteilung nach Kategorien & Zeitraum.....24

Investoren & Kapitalherkunft.....27

## 04 Einordnung & Ausblick

Einordnung blackprint & Wagniskapitalgeber-Stimmen.....31

Ausblick.....37

Über uns & diesen Report.....38



# PropTech als Spiegel - Ergebniseinordnung

**PropTech als Frühindikator für Strukturveränderung:** Was viele mit Fokus auf klassische Entwicklungs-KPIs wie Immobilien-Transaktionsvolumina oder Assetdeal-Daten noch immer als Randerscheinung behandeln, erweist sich auch in unserer Branche als präziser Seismograph der strukturellen Lage. Der PropTech-Sektor zeigt, wo Bau- und Immobilienwirtschaft stehen – und wohin sie sich bewegt. Die Entwicklungen im ersten Halbjahr 2025 sind Ausdruck einer anhaltenden strukturellen Trägheit, trotz Lippenbekenntnissen zu Innovation.

**Klarer Trend zur Marktberreinigung:** Die Gründungsdynamik ist eingebrochen (-30 % ggü. H1/2024), das Segment sortiert sich. Liquidationen häufen sich, vor allem in besonders anspruchsvollen operativen Bereichen wie Bestandssanierung oder dem zuletzt gehypten Segment Energieeffizienz. Gleichzeitig stagniert das Wachstum trotz eines neuen Allzeithochs von 1.318 aktiven PropTechs. Das ist kein Zufall, sondern eine direkte Folge fehlender Transformationsfähigkeit im Kern der Branche.

**Kapital bewegt sich – aber nicht in die Breite:** 471 Mio. € Wagniskapital flossen im ersten Halbjahr – gezielt in wenige Segmente wie Energieeffizienz und ConTech. Wertschöpfungs- und Renditekritische Felder bleiben weitgehend unterfinanziert. Ursache: Die allermeisten Bau- und Immobilienunternehmen verankern Innovation weder strategisch noch strukturell – ein gefährlicher blinder Fleck, der sich in Zeiten technologischer Disruption rächt.

**Die Branche bleibt innovationsschwach – und schlecht aufgestellt:** Die Fähigkeit, Innovation gezielt zu nutzen, bleibt marginal. Kaum ein Unternehmen verfügt über eigene Venture-Strukturen oder beteiligt sich professionell an VC-Fonds. Damit fehlt nicht nur Zugang zu Innovation, sondern auch das Know-how, ihre wirtschaftliche Hebelwirkung zu verstehen und zu nutzen.

**blackprint als Dateninstanz und Frühwarnsystem:** Seit 2017 analysieren wir als nationaler Innovations-Hub systematisch den PropTech-Sektor. Basierend auf konsistenter Erhebung, Analyse und Interpretation struktureller Marktdaten zum Innovationsgeschehen liefern wir belastbare Indikatoren, die echten Veränderungsdruck und Handlungsräume offenlegen – lang bevor sie in klassischen Marktmetriken sichtbar werden.

**Mehr als ein Status-Bereich - der Report als Werkzeug:** Der blackprint Report ist sowohl Update wie vor allem strategisches Instrument – für Entscheider:innen, Investor:innen und Lösungsanbieter, die verstehen wollen, wie der Markt tatsächlich funktioniert.

Wer Zukunft gestalten will, braucht mehr als Bauchgefühl. Unsere Daten, unsere Einordnung und unsere Perspektive bilden das Fundament für fundiertes Handeln – und nach diesem Report – hoffentlich – endlich - eine deutlich erhöhte Innovations-Investitions-Bereitschaft.



**Sarah Schlesinger**  
CEO & Managing Partner

- Führt den nationalen Innovations-Hub des Bau- & Immobiliensektors
- setzt Zukunftsimpulse & unterstützt Branchen-Unternehmen mit Keynotes, Workshops, Strategieentwicklung & ihrer Spezialität *Kill your Company*
- ist Mitglied im Innovation Think Tank des Spitzenverbands ZIA, im BITKOM Vorständin des AK Digital Construction & Real Estate und Mitbegründerin des europäischen Innovationsnetzwerks EUBIN

# Quotes – Das sagen die Wagniskapitalgeber

„Vireo Ventures fokussiert sich auf Energy Tech, sieht jedoch starke Überschneidungen mit dem PropTech-Bereich, insbesondere beim Thema Dekarbonisierung. Der Gebäudesektor ist ein zentraler Hebel zur Emissionsreduktion, erfordert jedoch maßgeschneiderte und skalierbare Lösungen je nach Nutzungstyp. Eine gewisse Marktsättigung erkennen wir im Bereich der Home-Energy-Management-Lösungen: Es gibt zahlreiche Anbieter und Zusatzdienstleister – oft ohne klare Differenzierungsmerkmale. Demgegenüber bieten AI-basierte Optimierungen komplexer Energiesysteme sowie digitale Lösungen für gebäudetechnische Infrastrukturen weiterhin großes Potenzial. Einen hohen Bedarf sehen wir zudem im Bereich Cybersecurity, da Energiesysteme kritische Infrastrukturen darstellen, die insbesondere angesichts der geopolitischen Lage besonders geschützt werden müssen. Treiber dieser Entwicklung sind neben dem regulatorischen Druck auch die zunehmende Komplexität der Energiesysteme sowie Anforderungen an Wirtschaftlichkeit und Werterhalt. Wir sehen großes Innovationspotenzial an der Schnittstelle von Energie, Daten und Immobilienbetrieb.“

**Matthias Engel, Managing Partner @ Vireo Ventures**



Der VC-Markt zeigte im ersten Halbjahr 2025 klare Erholungstendenzen. Im Built-Environment bleibt die Dynamik jedoch gedämpft: Die anhaltend schwache Bau- und Immobilienkonjunktur bremst Investments in PropTechs und ConTechs spürbar. VCs agieren selektiv und priorisieren Kapitaldisziplin, operative Exzellenz und klar messbaren Impact.

**Andreas Winter-Extra, Partner @ Kompas VC**

# Quotes – Das sagen die Wagniskapitalgeber

„Im PropTech-Sektor sehen wir eine zunehmende Überhitzung bei Lösungen, die sich ausschließlich auf digitale Prozesse rund um Vermietung, Buchhaltung oder Zutrittsmanagement konzentrieren. Diese Tools stoßen an ihre Grenzen, weil sie kaum Differenzierung bieten, oft keine tiefere Integration in die Systemlandschaft ermöglichen und im aktuellen Marktumfeld selten eine Zahlungsbereitschaft auf Betreiberseite auslösen. Akutes Potenzial hingegen erkennen wir im Bereich dezentraler Energiesysteme: Der Fokus verschiebt sich von der Erzeugung hin zur Frage der intelligenten Nutzung. Speicher, Aussteuerung und lokaler Energiehandel eröffnen völlig neue Geschäftsmodelle, insbesondere im Gebäudebestand. Treiber sind neben regulatorischen Anforderungen vor allem das enorme betriebswirtschaftliche Potenzial: Wer Lasten verschieben, Energie handeln oder speichern kann, verändert die Rolle der Immobilie im Energiesystem. Es entsteht ein neues Betriebsmodell mit klar messbaren Effizienz- und Erlöshebeln, die in den nächsten Jahren massiven Einfluss auf Projektentwicklung und Bestandsmanagement haben werden.

**David Nadge, General Partner @ Realyze Ventures**



Nach der jüngsten Konsolidierungsphase im PropTech-Sektor – sowohl auf Seiten der Startups als auch ihrer Investoren – beobachten wir bei High Rise Ventures derzeit eine zunehmende Aktivität neuer Akteure in der europäischen Investmentlandschaft. Diese verfolgen das Ziel, umfassende Plattformlösungen oder sogenannte One-Stop-Shops für PropTech-Dienstleistungen zu etablieren. Während frühere Versuche, solche Strukturen durch Kooperationen mit Startups zu schaffen, nur begrenzten Erfolg hatten, setzen aktuelle Marktteilnehmer verstärkt auf M&A-Strategien. Diese scheinen potenziell wirkungsvoller und könnten voraussichtlich vom gesamten Ökosystem deutlich positiver aufgenommen werden.

**Claudia Nagel, Founder & CEO @ High Rise Ventures**

# Quotes – Das sagen die Wagniskapitalgeber



Das erste Halbjahr 2025 zeigt erneut: Geschäftsmodelle ohne klaren ROI haben es im aktuellen Finanzierungsumfeld schwer. Im Bereich der Sanierungslösungen ist der Appetit der Frühphaseninvestoren weitgehend gestillt. Neue Gründungen sind hier aktuell nicht erforderlich. Ebenso bei Modellen, die Dekarbonisierung und Effizienz in Gebäuden verbinden, etwa durch Energiemanagement oder Onsite-Erzeugung mit Speichern. Gleichzeitig bietet KI aus unserer Sicht weiterhin großes ungenutztes Potenzial, um Prozesse zu automatisieren und Excel endlich aus der Branche zu verbannen. Besonders vielversprechend ist zudem der Fortschritt im Bereich KI-gestützter Robotik. In den kommenden Jahren erwarten wir dort marktreife Lösungen, die auch unter realen Baustellenbedingungen funktionieren.

**Daria Saharova, Founding Partner @ World Fund**

Viele Investor:innen machen aktuell teilweise einen Bogen um reife Segmente wie digitale Maklermodelle oder klassische Verwaltungssoftware – hier fehlen oft echte Alleinstellungsmerkmale und ein skalierbares Geschäftsmodell. Häufig scheitert die Skalierung auch daran, dass Zielgruppenbedürfnisse nicht sauber analysiert wurden oder die nötige Marktrelevanz und Sichtbarkeit fehlen. So werden signifikante Potentiale innerhalb Europas oft nicht bedacht. Gleichzeitig sehen wir in weniger digitalisierten Bereichen spannende Chancen: ESG-Datenmanagement, KI-gestützte Betriebskostenoptimierung und intelligente Gebäudevernetzung entwickeln sich zu echten Hebeln – für Bestandshalter wie auch für Projektentwickler. Der Druck, Bestände effizienter und nachhaltiger aufzustellen, nimmt weiter zu. Treiber sind unter anderem neue Regulierungen, steigende Betriebskosten und ESG-Vorgaben. Wer Digitalisierung nicht als oberflächliches Frontend-Thema denkt, sondern als echten Performance-Booster, kann neue Standards setzen. Besonders gefragt sind dabei Lösungen, die CO<sub>2</sub>-Bilanzen verbessern, Transparenz erhöhen und die Effizienz im Betrieb messbar steigern.

**Oliver Grigat, Managing Director @ Fortlane Partners**



# Quotes – Das sagen die Wagniskapitalgeber

Im PropTech-Markt sehen wir einen hohen Anspruch an die messbare operative Relevanz und die klare Produktkompetenz. Themen mit geringer technologischer Tiefe, etwa bei allgemeinen Vermittlungsplattformen oder einfachen Verwaltungstools ohne klare Differenzierung haben es schwer. Hier fehlt häufig der langfristige Mehrwert, der für institutionelle Nutzer und Investoren relevant wäre. Durch die Frage der Zukunftsfähigkeit von Gebäudebeständen und die Transformation der Energie- und Gebäudewirtschaft entstehen vielfältige neue Investmentmöglichkeiten. Die Optimierung des nicht digitalen Bestandes ist eine riesige und wichtige Aufgabe und hier spielen Innovationen die entscheidende Rolle. Darüber hinaus werden dezentrale, intelligente Energie- und Speicherlösungen neu gedacht und in die Gebäudelogik integriert. Hier entsteht Raum für nachhaltige Effizienzen und vollständig neue Geschäftsmodelle. Zentrale Treiber dieser Entwicklung sind die hohe Businessrelevanz und die große Leistungsfähigkeit der Technologien. Flankiert wird dies von regulatorischen Anforderungen wie ESG oder CSRD. Neue Technologien ermöglichen die Entwicklung von Lösungen mit substanziellen Effizienz- und Ertragspotenzialen. Ein Beispiel ist KI-gestützte Gebäuediagnostik, mit der Sanierungsbedarfe automatisiert identifiziert und energetische Maßnahmen datenbasiert priorisiert werden können, ein zentraler Hebel für die notwendige Dekarbonisierung des Bestands. Auch das Zusammenspiel und die Möglichkeiten von KI und Robotik zeigen immer greifbarere und finanzierbare Lösungen, die schnell eine hohe Relevanz entwickeln werden.

**Kai Panitzki, Managing Partner @ BitStone Capital & Realyze Ventures**



„Der PropTech Sektor ist weiterhin unterdigitalisiert und unter hohem Anpassungsdruck bezüglich Klimafreundlichkeit, Energie- und Kosteneffizienz. Bauen in Deutschland dauert lange, ist zu teuer und überreguliert. Ansätze von Startups, die hier helfen können, liegen auf der Hand: Je eher es gelingt, einen Überblick über die vielfältige Regulierung zu gewinnen, desto besser und kosteneffizienter können diese eingehalten werden. Komplexe Abstimmungsprozesse mit Behörden können digitalisiert und damit viel schneller werden, genauso wie Abstimmungsprozesse von Gewerken. In allen Bereichen erwarten wir relevanten Nutzen durch den Einsatz von KI. Intelligente Steuerung von Verbrauchern über Smart Meter und flexible Energieverträge sparen Kosten und schonen den Planeten. Je mehr Daten zur Verfügung stehen, wirkungsvoller kann KI eingesetzt werden: Erfassung, Verarbeitung und intelligente Auswertung der Gebäudeerstellung, -nutzung, -wartung dient allen Beteiligten – auch dem Regulator, der damit bessere, das heißt wirkungsvollere und kosteneffiziente Regulierung gestalten kann.“

**Dr. Alex von Frankenberg, Managing Director @ High-Tech Gründerfonds (HTGF)**



# Quotes – Das sagen die Wagniskapitalgeber



Über unsere mittlerweile 7 Jahre Investmentaktivität in dem Sektor haben wir die Bedeutung von Lösungen zu schätzen gelernt, die Reales in der physischen Welt verändern. Viele Geschäftsmodelle versuchen lediglich, bestehende Prozesse auf digitaler Ebene effizienter zu machen, wie z.B. Buchungssysteme, CRM-Tools mit Immobilienbezug oder Maklerlösungen. Das kann sinnvoll sein, aber es ist selten wirklich sexy und hyperskalierbar. Wirklich spannend wird es, wenn Software nicht nur Oberfläche ist, sondern ein physisches Asset steuert, optimiert oder neu nutzbar macht, also echte Hebelwirkung erzeugt. Wir sehen dort Potenzial, wo technologische Innovationen direkt in die physische Realität eingreifen, also nicht nur Prozesse digitalisieren, sondern Gebäude, Netze oder Quartiere wirklich verändern. Drei Themen stechen für uns aktuell besonders hervor:

1. Industrialisierung des Bauens
2. Elektrifizierung und dezentrale Energiesysteme
3. KI als operativer Gamechanger

Die langfristige Haupttriebkraft bleibt der Klimawandel, und zwar nicht als politischer Trend, der ESG-Reportings befeuert, sondern als physikalische Realität. Selbst wenn das Thema in der Öffentlichkeit zwischenzeitlich überdeckt wird, ändern sich CO<sub>2</sub>-Bilanzen, Energieverbräuche und Ressourceneffizienz nicht von allein. Unternehmen, die heute Lösungen für emissionsarme Gebäude, energetische Sanierung und CO<sub>2</sub>-Transparenz anbieten, adressieren einen Megatrend, der leider nicht verschwinden wird.

Die Entwicklungen bei künstlicher Intelligenz lassen sich nicht wegdiskutieren und erwirken einen strukturellen Veränderungsdruck, der vergleichbar mit der Einführung der Dampfmaschine ist. Wer sich dieser Entwicklung verweigert, wird nicht einfach langsamer, sondern verliert mittelfristig seine Wettbewerbsfähigkeit. KI wird zum Alphabetisierungstest für unternehmerische Zukunftsfähigkeit.

Die Trennung zwischen Immobilien, Energie, Mobilität und digitaler Infrastruktur löst sich auf. Wer heute ein Gebäude plant oder betreibt, denkt automatisch auch in Stromflüssen, Ladepunkten, Cloud-Anbindung und Förderlogik. Daraus entstehen völlig neue Wertschöpfungsmodelle – und riesige Investitionschancen.

***Nikolas Samios, Managing Partner @ PTI***

# PropTech-Markt Ausblick 2025

**Der Rückenwind für PropTechs wird rauher** – doch nicht unberechenbar. Nach Jahren der Euphorie rückt nun das Wesentliche in den Fokus: Kapital ist da, aber es fließt gezielt. Lösungen ohne klaren ROI, technologische Tiefe oder Marktfit verlieren an Zugkraft. Frühphasen- und Skalierungsfinanzierungen brechen ein, während Investoren operative Exzellenz, Impact und belastbare Geschäftsmodelle einfordern. **Der Sektor wird selektiver – und damit professioneller.**

Genau das bestätigt auch die Analyse der führenden Wagniskapitalgeber im aktuellen blackprint Report: **Die Zeit von Frontend-Digitalisierung und Einzellösungen ist vorbei.** Gefragt sind echte Hebel – etwa durch KI-gestützte Automatisierung, intelligente Gebäudevernetzung oder physische Transformation im Bestand. Wer Prozesse nur digitalisiert, wird marginalisiert. **Wer mit Technologie reale Performance und Effizienzgewinne im Bau- und Gebäudesektor erzeugt, wird zur strategischen Antwort auf Regulierung, Kosten-, Performance- und Klimadruck.**

Die gute Nachricht: Die Handlungsfelder liegen offen. Die Daten zeigen: **Besonders im Bereich „Sanieren & Bauen im Bestand“ wartet enormes Potenzial – ökologisch wie ökonomisch.** Gleichzeitig fehlt es dort noch immer an industrialisierbaren Lösungen.

**Die Konsolidierung ist kein Rückschritt – sie ist notwendiger Reifeprozess.** Was sich durchsetzt, ist nicht die lauteste Vision, sondern die robusteste Umsetzung. Die Stimmen der führenden Kapitalgeber zeichnen ein klares Bild: Wer die reale Welt des Bauens, Sanierens und Betreibens adressiert – mit Lösungen, die regulatorische Anforderungen, ESG-Ziele und betriebswirtschaftliche Realitäten zugleich bedienen – wird zur Schlüsselressource für die Transformation. Besonders deutlich zeigt sich dies an der Kapitalallokation: Energieeffizienz, smarte Infrastrukturen, KI-basierte Betriebskostensysteme und dezentrale Energiemodelle entwickeln sich zu harten Standortfaktoren für PropTech-Investments. Gleichzeitig entstehen neue Wachstumsnischen an der Schnittstelle von Robotik, Gebäudedaten und Operational Tech – dort, wo Gebäudebetrieb, Energie und digitale Steuerung ineinandergreifen. Für alle, die diese Entwicklung nicht nur beobachten, sondern strategisch mitgestalten und für sich nutzen wollen, gilt: **Jetzt ist der Zeitpunkt, um Strukturen zu schaffen – datenbasiert, fokussiert und mit einem klaren Verständnis für das, was morgen marktrelevant ist.**

**Fangt an und nutzt diesen Report als Innovationskompass zu neuer Zukunftsfähigkeit. Das ist unsere Einladung.** Statt zu verharren, startet.

Auf ganz bald.



**Sarah Schlesinger**  
CEO & Managing Partner

- Führt den nationalen Innovations-Hub des Bau- & Immobiliensektors
- setzt Zukunftsimpulse & unterstützt Branchen-Unternehmen mit Keynotes, Workshops, Strategieentwicklung & ihrer Spezialität Kill your Company
- ist Mitglied im Innovation Think Tank des Spitzenverbands ZIA, im BITKOM Vorständin des AK Digital Construction & Real Estate und Mitbegründerin des europäischen Innovationsnetzwerks EUBIN

# Über uns & diesen Report

## Über blackprint

Als nationaler Innovation-Hub des Bau- & Immobiliensektors treibt blackprint seit 2017 Digitalisierung, Transformation und Innovation zur Schaffung einer wirtschaftlich, ökologisch und gesellschaftlich erfolgreich nachhaltig funktionierenden Immobilienwelt in Deutschland voran. Wir sind Teil des europäischen Hub-Netzwerks EUBIN und unterstützen so den grenzüberschreitenden Innovationsboost des PropTech Sektors.

Dank Partnerschaften übernimmt blackprint als Multiplikator positive Lobbyarbeit für Innovation. Mit eigenen Veranstaltungsplattformen wie Deutschlands führender Zukunftskonferenz, Europas größtem Pitch-Event oder Deutschlands wichtigster Innovations-Auszeichnung, dem PropTech Germany Award, durch die Unterstützung von Kooperations-Events sowie durch Vorträge, Keynotes oder Moderationen sorgt blackprint für wichtige Impulse, Wissensvermittlung sowie herausgehobene Positionierung, Sichtbarkeit und Vernetzung relevanter Entscheidern aus etablierten Branchenunternehmen, Tech- & Innovationstreibern, Wagniskapital sowie Institutionen, Hochschulen und Verbänden.

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



- **blackprint PropTech Report 2024**  
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-2024>
- **blackprint PropTech Report HJ1 2024**  
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-hj1-2024>
- **blackprint PropTech Report 2023**  
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-2023>
- **blackprint PropTech Report 1.HJ 2023**  
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-hj1-2023>
- **blackprint PropTech Report 2022**  
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/blackprint-proptech-report-2022>
- **blackprint Website**  
<https://www.blackprint.de/>
- **Game Changer 2025**  
<https://www.blackprint.de/veroeffentlichungen/game-changer-2025>
- **Immobilien Sektor im Wandel: Road to Disruption von KPMG und blackprint**  
<https://hub.kpmg.de/de/immobilien-sektor-im-wandel>
- **PropTech Germany 2020 Studie**  
<https://proptechgermanystudie.de/proptech-germany-studie-2020/>
- **PropTech Germany 2021 Studie**  
<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2021/04/PropTech-Germany-2021Studie.pdf>
- **PropTech Germany 2022 Studie**  
[https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2022/07/PropTech-Germany-2022Studie\\_final.pdf](https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2022/07/PropTech-Germany-2022Studie_final.pdf)
- **PropTech Germany 2023 Studie**  
<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2023/05/PropTech-Germany-2023Studie.pdf>
- **PropTech Germany 2024 Studie**  
<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2024/12/PropTech-Germany-2024-Studie.pdf>
- **PropTech Germany 2025 Studie**  
<https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2025/07/PropTech-Germany-2025-Studie.pdf>

# Danke an unsere Netzwerkpartner

## Verehrte Netzwerkpartner,

dank Euch, für Euch und mit Euch treiben wir mit Leidenschaft und Engagement die Zukunftsfähigkeit der Bau- und Immobilienwelt voran. Eure Unterstützung und Eure Partnerschaft ermöglichen uns auch die Erarbeitung und Herausgabe dieses relevanten Beitrags in Form von Daten, Fakten und Analysen zum PropTech-Sektor.

Vielen Dank für Euer Vertrauen, Eure Unterstützung und Euer Engagement,

**Euer blackprint Team**

## blackprint Netzwerkpartner:

nutzen das Ökosystem für ihre Positionierung, ihre Einbindung für das Gewinnen wertvoller Impulse aus dem Innovationsbereich, dem Setzen eigener Impulse sowie für die Vernetzung & das Matchmaking mit relevanten Stakeholdern der Branche.

## UNSERE PARTNER

BEWIRTSCHAFTEN &  
INSTANDHALTEN



PROPTech  
MATCHMAKING

