

PRESSEMITTEILUNG

PropTech Germany 2021-Studie: Deutliches Wachstum im PropTech-Segment trotz vielfältiger Hürden

- **Herausforderungen für Tech-Anbieter divergieren je nach Entwicklungsstadium; steigende Kooperationsbereitschaft verbessert Skalierbarkeit und fördert PropTech-Ökosystem**
- **PropTech Germany-Studie soll mehr Transparenz schaffen und so Zusammenarbeit von Immobilien- und Tech-Unternehmen verbessern**
- **Vorstellung der neuen Studienergebnisse heute zum Auftakt der REAL PropTech Pitches**

Frankfurt am Main, 4. März 2021 – Anbieter digitaler Lösungen konnten ihr Geschäft in der Immobilienwirtschaft im Corona-Jahr 2020 mehrheitlich ausbauen und gewinnen dadurch zunehmend an Relevanz in der Branche. Zugleich sehen sie sich in unterschiedlichen Entwicklungsstadien kundenseitig weiter mit vielfältigen Herausforderungen konfrontiert. Diese divergieren je nach Entwicklungsstadium der Tech-Unternehmen. Das zeigt die neue PropTech Germany-Studie 2021 der Technischen Hochschule (TH) Aschaffenburg, dem auf die Digitalisierung der Immobilienbranche spezialisierten blackprint Booster und dem Beratungsunternehmen brickalize!. 185 PropTech-Unternehmen wurden dafür zu ihren Erfahrungen im deutschen Immobilienmarkt befragt.

Die detaillierten Studienergebnisse werden zum Auftakt der zweitägigen digitalen Veranstaltung REAL PropTech Pitches heute um 9:10 Uhr vorgestellt (Anmeldedetails am Ende dieser Meldung).

Sarah Schlesinger, Managing Director von blackprintpartners und Veranstalterin der REAL PropTech Pitches, erläutert: „Der positive Trend, den wir seit Beginn der Corona-Krise erleben, setzt sich für die PropTechs weiter fort. Doch sie stehen in frühen Phasen genau wie bei Wachstum und Expansion weiterhin vor Hürden im Markt. Ein Verständnis für die Herausforderungen und die Kenntnis darüber, wer auf Seiten des Establishments die relevanten Entscheider und Influencer sind, ist dringend notwendig, um Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit unserer Branche voranzutreiben.“

Dieses Verständnis zu schaffen, ist Ziel der PropTech Germany-Studie 2021. Die im Oktober 2020 veröffentlichten Ergebnisse einer ersten explorativen Vorstudie dienten dabei als Hypothesen für die danach im Dezember und Januar durchgeführte quantitative Untersuchung. Die Unternehmen, die daran teilnahmen, sind den Entwicklungsstufen Early-Stager (deutsche PropTechs in der Etablierungsphase), Grown-Ups (deutsche, bereits im Markt etablierte PropTechs) und Conquerer (ausländische PropTechs, die den Markteintritt in Deutschland planen oder bereits vollzogen haben) zuzurechnen. Sie wurden gezielt zu den drei Phasen „Aufbau des Geschäftsmodells“, „Produktverkauf“ und „Implementierung“ des Vermarktungsprozesses befragt.

Die wichtigsten Studienergebnisse auf einen Blick:

- **Positive Bewertung der Auftragslage in 2020:** Die meisten befragten PropTechs konnten vergangenes Jahr trotz Corona ihr Geschäft ausbauen: So verzeichneten knapp 71 Prozent der Tech-Unternehmen 2020 mehr Neugeschäft, rund 36 Prozent davon sogar deutlich mehr Neugeschäft. Insgesamt konnten rund 42 Prozent der befragten PropTechs im vergangenen Jahr explizit von

einem Corona-Effekt profitieren. Mehr als 66 Prozent der PropTechs rechnen künftig mit einer weiteren Zunahme ihres Geschäfts durch Corona.

- **Divergierende Herausforderungen:** Zugleich bestehen vielfältige Hindernisse. Beim Aufbau des Geschäftsmodells gaben 84 Prozent der befragten PropTechs die Entscheidungsstrukturen auf Seiten der etablierten Unternehmen als größte Hürde an. In der Phase des Produktverkaufs, der für 53 Prozent der befragten PropTechs die schwierigste ist, führten etwa 74 Prozent die geringe Risikobereitschaft des Establishments zu Investitionen in Technologien von PropTechs als größtes Hindernis an. In der Produktimplementierung stellt die mangelnde Priorität des Projekts auf Kundenseite aus Sicht von knapp 54 Prozent der PropTechs die bedeutendste Hürde dar.
- **Hohe Relevanz von CEO und Fachabteilungen:** Als wichtigsten Entscheider auf Unternehmensseite im Verkaufsprozess nannten mehr als 33 Prozent der PropTechs den CEO – ein Hinweis darauf, dass Digitalisierungsentscheidungen immer noch auf strategischer Ebene getroffen werden. Wichtigste Influencer bei Kaufentscheidungen und Kooperationen sind aus Sicht von etwa 28 Prozent der Tech-Anbieter die operativ verantwortlichen Fachabteilungen auf Seiten der Etablierten. Dies verdeutlicht, wie wichtig ein breites Kontaktnetz auf Unternehmensseite für PropTechs ist.
- **Zunehmende Anzahl an Kooperationen:** Kooperationen haben für PropTechs einen hohen Stellenwert. Rund 72 Prozent der Befragten unterhalten bereits horizontale Kooperationen mit anderen PropTechs oder vertikale mit Corporates. Die Kooperationsbereitschaft nimmt grundsätzlich mit steigendem Reifegrad der PropTechs zu. Ziele der Kooperationen sind meist die Umsatz-, Netzwerk- und Zielgruppenerweiterung. Horizontale Kooperationen zwischen PropTechs sind überwiegend technischer Natur. Bei den vertikalen Kooperationen sind strategische Partnerschaften die favorisierte Wahl. Neben der besseren Skalierbarkeit, die durch Kooperationen entsteht, wird so ein aus Kundensicht barrierefreies PropTech-Ökosystem gefördert.

Prof. Dr. Verena Rock, Direktorin des Instituts für Immobilienwirtschaft und -management an der TH Aschaffenburg, erläutert die Bedeutung der Ergebnisse: „Mit unserer Studie bringen wir mehr Transparenz in den weitgehend unerforschten deutschen PropTech-Markt. Die beleuchteten Themenfelder sind für die Weiterentwicklung der Digitalisierung in der deutschen Immobilienwirtschaft und eine intensivere Zusammenarbeit von PropTechs und Immobilienunternehmen von hoher Relevanz.“

Philipp J. Liebold, geschäftsführender Gesellschafter von brickalize!, sagt: „Das gilt insbesondere, da die PropTechs die externen Treiber der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft sind. Sie bieten viele innovativen Lösungen und Produkte an, von denen die Branche profitieren kann. Mit unseren jetzt vorgelegten Ergebnissen machen wir auf die wichtigsten Probleme der PropTechs aufmerksam und schaffen so eine Ausgangsbasis dafür, die Zusammenarbeit zwischen der alten und neuen Welt zu verbessern. Nur so kann der digitale Wandel richtig Fahrt aufnehmen.“

Der zweite Teil der insgesamt dreiteiligen Studienreihe wurde mit Unterstützung der German PropTech Initiative (gpti) realisiert. Für das zweite Quartal 2021 ist im dritten Teil eine geclusterte Befragung der etablierten Branche geplant. Die Befragung der PropTechs soll danach in einem jährlichen Turnus wiederholt werden.

Zugang zum digitalen Eventbereich der REAL PropTech Pitches besteht über eine eigens kreierte Netzwerkplattform. Hier erhalten Sie Ihr Preeticket: <https://pretix.eu/RPT2020/pitchdays/>

Die komplette Studie inkl. einer detaillierten Analyse der PropTechs in Hinblick auf Lebenszyklus und Assetklassen finden Sie ab dem 4. März, 11.30 Uhr, hier: <https://proptechgermanystudie.de/>

Über die Technische Hochschule Aschaffenburg

Die 1995 als Fachhochschule gegründete TH Aschaffenburg ist eine aufstrebende Hochschule am Rande der Metropolregion Frankfurt-Rhein-Main mit derzeit über 3.300 Studierenden. Sie zeichnet sich durch wirtschaftsnahe, überwiegend interdisziplinäre und innovative Studiengänge aus. In den Studienfeldern Wirtschaft und Recht sowie Ingenieurwissenschaften bietet die Hochschule derzeit sechzehn Bachelor- und sieben konsekutive Masterstudiengänge an. Zwei der Bachelorstudiengänge sowie zwei der Masterstudiengänge können auch in berufsbegleitender Form absolviert werden. Enge Kooperationen mit vielen Unternehmen sowie Partnerschaften mit ausländischen Hochschulen garantieren den Studierenden, dass sie praxisrelevantes Wissen erwerben, das für eine erfolgreiche Arbeit in einer zunehmend globalen Arbeitswelt erforderlich ist. Die Technische Hochschule betreibt praxis- und anwendungsorientierte Forschung. Ein konsequenter Wissenstransfer zwischen Hochschule und Wirtschaft gewährleistet einen optimalen Praxisbezug. Die Qualität der akademischen Ausbildung an der TH Aschaffenburg wird unterstrichen durch akkreditierte Studiengänge und Spitzenplätze bei einschlägigen Hochschulrankings. Aktuelles Fachwissen verbunden mit Schlüsselkompetenzen lassen die Absolventen der Technischen Hochschule Aschaffenburg zu gesuchten Fach- und Führungskräften werden.

<https://www.th-ab.de>

Über blackprint Booster

Der 2016 gegründete blackprint Booster vernetzt PropTechs und etablierte Bau- und Immobilienunternehmen, um so die Digitalisierung der Bau- und Immobilienbranche voranzutreiben. Darüber hinaus analysiert blackprint neue Technologien, innovative Geschäftsmodelle und Trends in der Branche mit seinem 2020 vom ZIA ausgezeichneten Nachhaltigkeits- und Tech-Scouting. Außerdem berät das Unternehmen zur Auswahl digitaler Lösungen und organisiert verschiedene Netzwerkformate, um etablierte Unternehmen mit Wissen und Vernetzung bei der Umsetzung ihrer Transformationsstrategien zu begleiten. <https://blackprintbooster.de/>
www.blackprintbooster.de

Über brickalize!

Die brickalize! GmbH wurde 2019 in der rheinland-pfälzischen Landeshauptstadt Mainz gegründet, um mittelständische Immobilienunternehmen bei der Digitalisierung zu unterstützen und zu beraten. Das unabhängige Unternehmen ist mit breiter Expertise aufgestellt und schlägt die Brücke zwischen der etablierten Branche und PropTech-Unternehmen. Der Fokus liegt hierbei darauf, die IT-Landschaft in Immobilienunternehmen auf einen aktuellen Stand zu heben und eine Adaptivität für PropTech-Lösungen aufzubauen. Kern der Arbeit sind Analysen, Strategieentwicklung und Projektmanagement. <https://www.brickalize.com>

Pressekontakt

Christina Michaelis
Associate Director
Feldhoff & Cie. GmbH
Telefon: +49-69-2648677-233
Mobil: +49-176-47825539
Mail: cm@feldhoff-cie.de