

blackprint
pioneering real estate

PropTech Report H1/2024

Zum Aufstieg der Innovationstreiber im Bau- & Immobiliensektor

JULI 2024

Vorwort

Der PropTech Sektor ist und bleibt heiß. Das muss er auch, ansonsten wird es das für uns alle.

Der Bau- und Gebäudesektor bleibt mit seinen 37% Anteil an den globalen Treibhausgasen einer der wichtigsten Hebel, um den Klimawandel zu bekämpfen und die Dekarbonisierung voranzutreiben. Jedes einzelne Unternehmen hat dabei die Chance, ökologisch einen Beitrag zu leisten und gleichzeitig die Chance, sich nachhaltig wirtschaftlich auszurichten.

Diese wirtschaftlichen Opportunitäten nutzt der Tech-Sektor bereits: Knapp 70% der Technologieinvestitionen in der globalen Bau- und Immobilienwirtschaft konzentrieren sich mittlerweile auf Klimathemen. Hingegen belaufen sich die bereits entstandenen Kosten des Klimawandels auf mindestens 145 Milliarden Euro und werden laut Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz auf 280 bis 900 Milliarden Euro ansteigen. Die bisherigen Investitionen in den Sektor, der gesamtgesellschaftlich, gesamtwirtschaftlich und mit höchstem Sektorenanteil auch ökologisch die höchste Verantwortung trägt, fallen im Vergleich dazu aus wie ein schlechtes Trinkgeld!

Immerhin fließen mit steigender Tendenz etwa 5% der globalen Venture-Kapital-Finanzierungen in den unterfinanzierten Bau- und Gebäudesektor bzw. PropTech. Doch noch ist das globale Climate Adaption Finance Gap, welches auch PropTech-Technologien und Innovationen umfasst, mit einer Finanzierungslücke von etwa 1 Billion US-Dollar pro Jahr massiv unterfinanziert. In diesem Handlungsfeld zeigen sich sowohl Handlungs- & Aufholbedarf - wie wirtschaftliche Opportunitäten für smarte Unternehmen.

Wir sehen heute vermehrt, dass sich die klassischen Technologiesektoren zunehmend mit den Bereichen Climate-Tech, Adaption-Tech und Energy-Tech überschneiden. Parallel dazu ändern sich auch die Investitionsprofile der Geldgeber: Der Fokus verschiebt sich von sektorspezifischen zu sektorübergreifenden Investments mit einem Schwerpunkt auf nachhaltigen Impact. Und auch sonst tut sich einiges!

Quellen: A/O - State of Built World; PTI – Technologien für eine klimaresiliente Zukunft; IÖW – Kosten durch Klimawandelfolgen in Deutschland



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

Vorwort

Der PropTech Sektor ist und bleibt heiß. Das muss er auch, ansonsten wird es das für uns alle.

Corporates aus allen Lebenszyklusphasen in der Bau- und Immobilienwirtschaft verbarrikadieren sich nicht mehr vor den Themen Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit, sondern öffnen die Türen zumindest ein Stück weit, auch wenn nur mit angelegter Türkette. Langsam aber häufiger, vom kleinen Planungsbüro, über den Generalunternehmer, bis hin zum Asset- und Portfoliomanager, wird die enorme Bedeutung von Energieeffizienz, Zirkularität und dem Ausbau der erneuerbaren Energien als Schlüsselrolle im Bau- und Gebäudesektor anerkannt. Ins Handeln zu kommen und Technologie sowie Innovation als Beschleuniger und Multiplikator anzusehen und einzusetzen, ist dabei angesichts des breit wachsenden Lösungsangebot und dessen steigendem Reifegrad einfacher, attraktiver und heißer als je zuvor.

Die Entwicklungen im ersten Halbjahr geben Grund zur Hoffnung: sowohl ein weiterhin stark positiver Trend bei der Entwicklung der Anzahl an PropTechs, aber auch im realisierten Finanzierungsvolumen. Der Sektor wird reifer, das zeigt nicht nur die Größenentwicklung der Start-Ups selbst, sondern auch das vermehrte Auftreten alternativer Finanzierungsformen wie beispielsweise dem Venture Debt.

Der glühende Dreiklang zwischen Klimawandel, Technologie und Anpassungsbereitschaft spiegelt sich im PropTech und im gesamten Bau- und Immobiliensektor wider, als Challenges und wirtschaftliche Opportunitäten.

Zeit, vom heißen Stuhl aufzustehen & diese beim Schopfe zu packen. Und das heißt auch, mehr in unsere Zukunft zu investieren. PropTech und Wagniskapitalvehikel sind dabei ein heißer Tipp.

Lest hier warum!

Malte Westphal



Malte Westphal

Head of Scouting & Markets

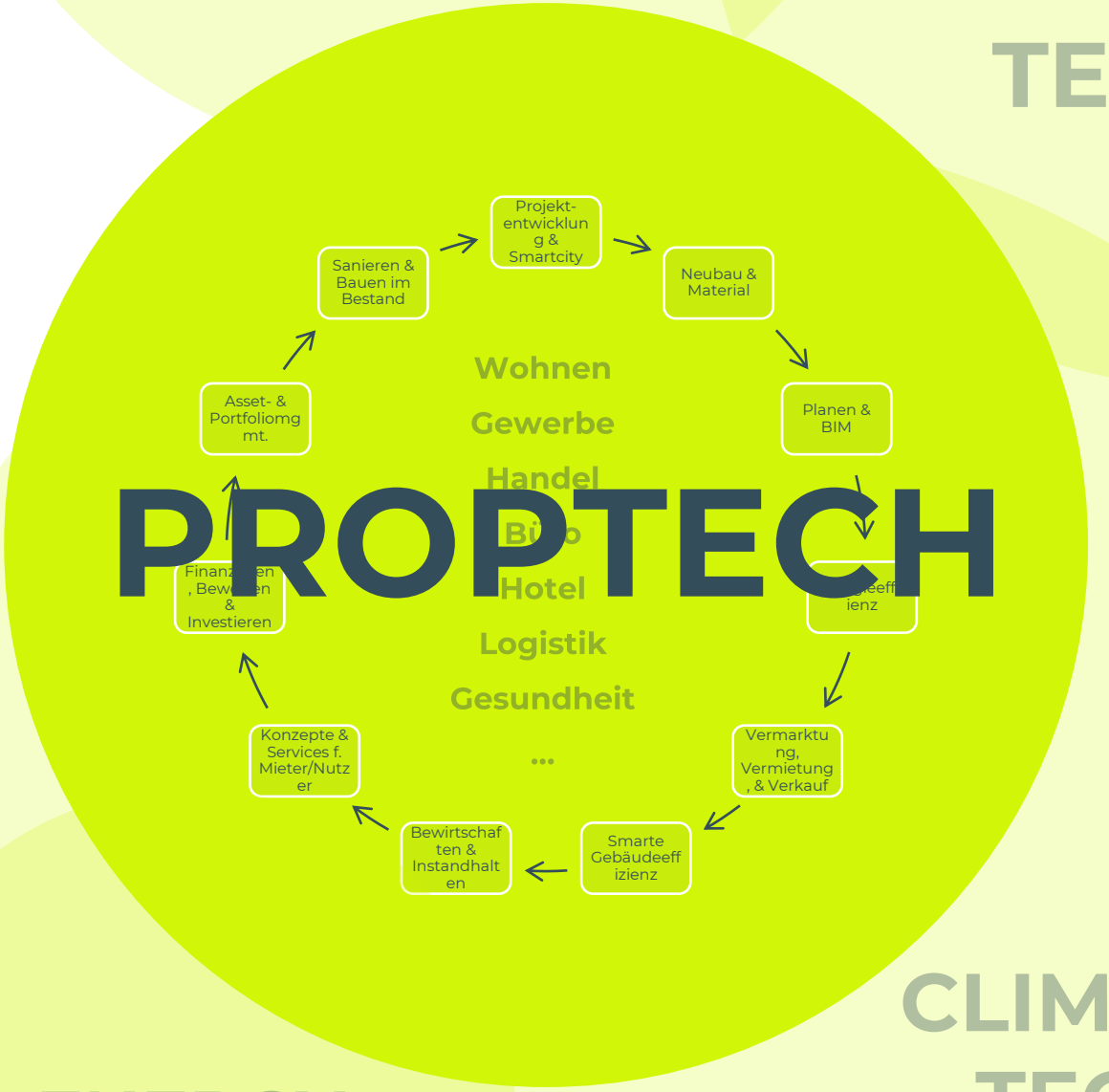
- Schafft Prozesseffizienz und Kostenreduktionen durch das Suchen, Finden & Vernetzen der richtigen Lösungsanbieter & -Anwender im Bau- und Gebäudesektor

Was ist PropTech?

PropTech, zusammengesetzt aus den Begriffen 'Property' und 'Technology', umfasst als Oberbegriff im Rahmen der Transformation des Bau- und Immobiliensektors die Digitalisierung, Innovation bzw. Disruption sämtlicher Prozesse und Geschäftszweige rund um bzw. mit Bezug zu Immobilien. PropTech weist als Tech-Segment eine teils große Überschneidung mit anderen wie Climate Tech, FinTech, InsureTech auf. ConTech, WoWiTech oder FMTech sind Sub-Segmente von PropTech.

PropTechs sind Unternehmen, die als Lösungsanbieter für Unternehmen mit Bezug zum Immobilienlebenszyklus (B2B) bzw. private Immobilienbesitzer (B2C) digitale Produkte und/oder innovative Geschäftsmodelle mit Bezug zu mindestens einer Immobilienlebenszyklus-Phase und/oder mindestens einer Immobilien-Nutzungsklasse entwickeln und anbieten. Der Bezug von PropTechs zu den Wertschöpfungsstufen rund um den Immobilienlebenszyklus ist hier der entscheidende Faktor. Es ist dabei zunächst irrelevant, ob ein PropTech einen disruptiven Ansatz oder die Optimierung bestehender Prozesse zum Ziel hat.

PropTech Start-Ups sind der Teil dieser Unternehmen in der Bau- und Immobilienwirtschaft bzw. mit Immobilienbezug, die ein Maximalalter von maximal 10 Jahren aufweisen und sich durch Innovations- und Skalierungspotential auszeichnen. Sie stellen außerdem im Start-up-Bereich eine eigene Investmentklasse für unterschiedlichste Geldgeber dar.



TECH
FIN TECH
CLIMATE TECH
ENERGY

Über uns & diesen Report

Über blackprint

Als Deutschlands Innovation-Hub des Bau- & Immobiliensektors treibt blackprint seit 2017 Digitalisierung, Transformation und Innovation zur Schaffung einer wirtschaftlich, ökologisch und gesellschaftlich erfolgreich nachhaltig funktionierenden Branche voran.

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

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

Methodik & Quellen

Dieser Report betrachtet PropTech Start-ups mit Hauptsitz in Deutschland, gegründet zwischen 2014 und 2024. Die Ergebnisse basieren auf Datenerhebungen aus primären und sekundären Quellen sowie der PropTech-Datenbank von blackprint. Diese wird kontinuierlich durch Marktbeobachtungen, Informationsauswertung und externe Quellen wie Crunchbase, Startupdetector und NorthData gepflegt. Zusätzlich erfolgen Datenergänzungen, -validierungen und -aktualisierungen durch Unternehmensumfragen. PropTech Start-Ups werden ab dem Moment der Kenntnisnahme berücksichtigt. Auch Start-ups, die ihre Geschäftsaktivitäten ändern, werden in der Datenbank erfasst. Angaben zu Vorjahren bzw. abgelaufenen Halbjahren beziehen sich stets auf in früheren blackprint Reports veröffentlichte, damals stichtagsbezogen bekannte Datenlagen. Daten in diesem Report sind stichtagsbezogen aktuell zum 30.06.2024.

Herausgeber:
blackprint (blackprintpartners GmbH)

Veröffentlichungsdatum:
Juli 2024

ISSN:
2940-6935

Danke an unsere Netzwerkpartner

Liebe 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

Unsere Partner

Bewirtschaften & Instandhalten

IMMOBILIEN SERVICE DEUTSCHLAND

PropTech Matchmaking

ZIA DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

ZIA PROPTECH PLATTFORM

AACHENER GRUNDVERMÖGEN

AUFZUG HELDEN by Digital Spine

apoprojekt Building Teams.

CMS law·tax·future

CREMSOLUTIONS

Deutsche Messe

dhu Baugenossenschaft

IMOGENT

meravis Immobiliengruppe

pinestack

realcube

REALYZE VENTURES

Susteco A Bosch Company

SPIRI.BO DER DIGITALE MIETERSERVICE

VONOVIA

bitkom

GERMAN COUNCIL OF SHOPPING PLACES

KOALITION FÜR HOLZBAU

#STADTRETTER

TH Aschaffenburg university of applied sciences

TECH MEETS REAL ESTATE

ANZEIGE



Building Tomorrow: Innovating Construction & Real Estate

Our mission is to revolutionize the construction and real estate industry by turning innovative ideas into remarkable realities through venture building.

Connect with us to explore our portfolio or collaborate on groundbreaking new projects.

www.rehau-newventures.com

REHAU | New Ventures

Report: Das erwartet Euch

Teil 1

Wie entwickelt sich der PropTech Startup Sektor…

- in Gesamtanzahl
- im Immobilienlebenszyklus
- nach Mitarbeiterstaffeln
- in Standorten
- nach Neugründungen
- nach Wirtschaftlichem Status

Teil 2

Wie entwickelt sich PropTech Wagniskapital…

- im Finanzierungsvolumen
- nach Finanzierungsarten
- Im Immobilienlebenszyklus
- nach Finanzierungsrunden
- nach Investorentypen
- Nach Investorenherkunft
- Nach Aktivität der Finanzierer

Executive Summary

1090

Aktive PropTechs Start-Ups in Deutschland, das entspricht bereits einem Zuwachs von +22% gg. FY2023. Davon 106 aus Neugründungen im ersten Halbjahr

ENERGIE-EFFIZIENZ

ist und bleibt das Lieblingssegment von allen! Gründer bauen hier weiterhin die meisten Geschäftsmodelle auf, die die Kapitalgeber am liebsten Finanzieren.

UMLAND

Hier zieht es vermehrt PropTech Start-Ups hin. Die Großstädte verlieren relativ an Attraktivitäten, dennoch zeigt sich ein klarer Wachstumstrend durch alle A-Städte

1.789m€

wurden alleine im ersten Halbjahr 2024 an Finanzmittel für deutsche PropTech Start-Ups bereitgestellt. Dabei wurde das gesamte Vorjahr bereits um +60% überschritten.

Venture Debt

ist wieder angesagt und besonders attraktiv für die kapitalintensiven Geschäftsmodelle im Bereich der erneuerbaren Energien

+71%

Beteiligte Geldgeber an PropTech Finanzierungen in den ersten 6 Monaten. Der PropTech Investment Sektor gewinnt auch außerhalb von Deutschland weiter an Relevanz

Report: Das erwartet Euch – Teil 1

Teil 1

Wie entwickelt sich der PropTech Startup Sektor…

- in Gesamtanzahl
- im Immobilienlebenszyklus
- nach Mitarbeiterstaffeln
- in Standorten
- nach Neugründungen
- nach wirtschaftlichem Status

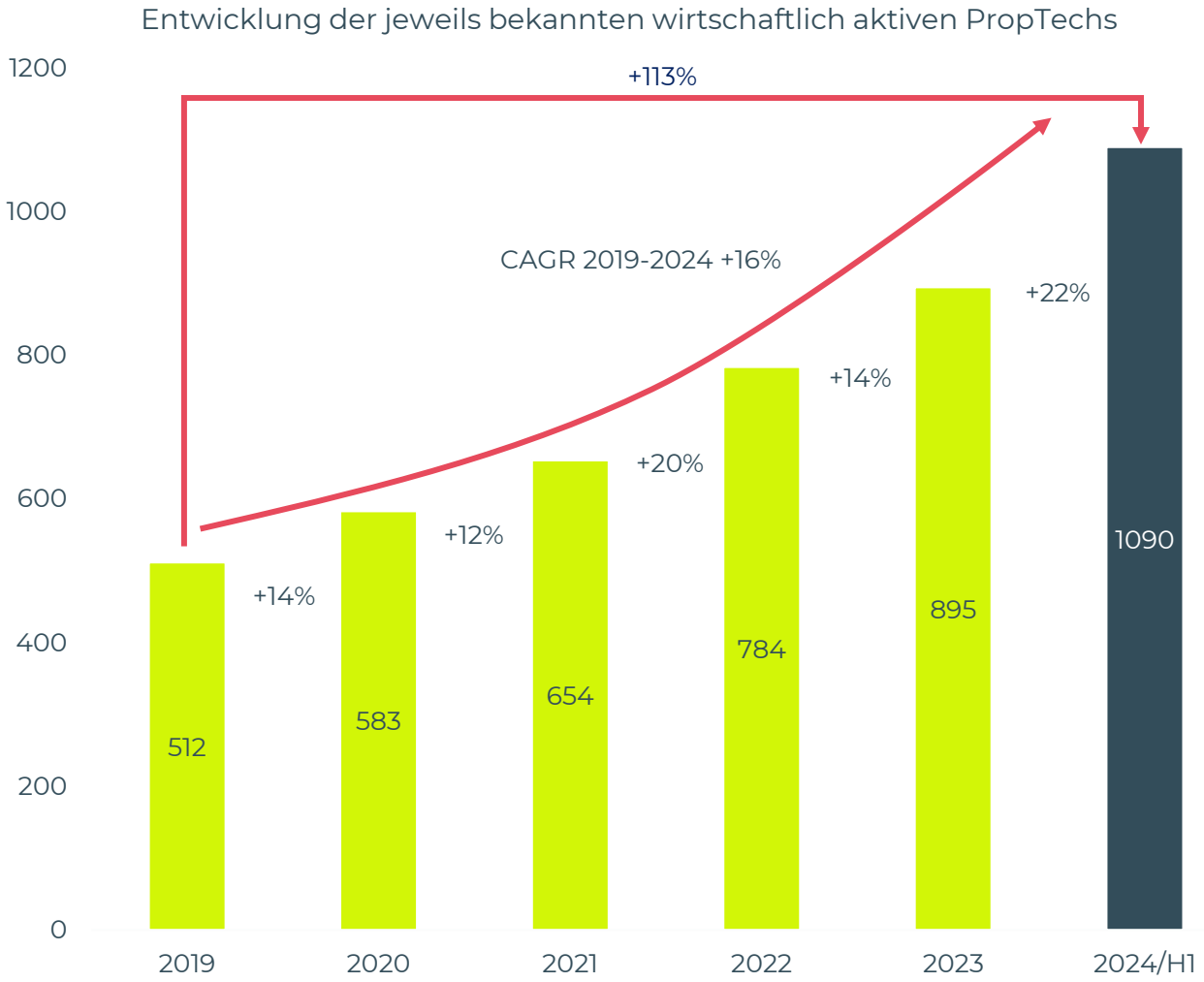
Teil 2

Wie entwickelt sich PropTech Wagniskapital…

- im Finanzierungsvolumen
- nach Finanzierungsarten
- Im Immobilienlebenszyklus
- nach Finanzierungsrunden
- nach Investorentypen
- Nach Investorenherkunft
- Nach Aktivität der Finanzierer

Wie entwickelt sich der PropTech Sektor?

Der PropTech-Boom geht weiter - und spiegelt die Bedarfslage wider. Einer der größten Tech Sektoren Deutschlands wächst auch in der Krise weiter - stärker denn je.

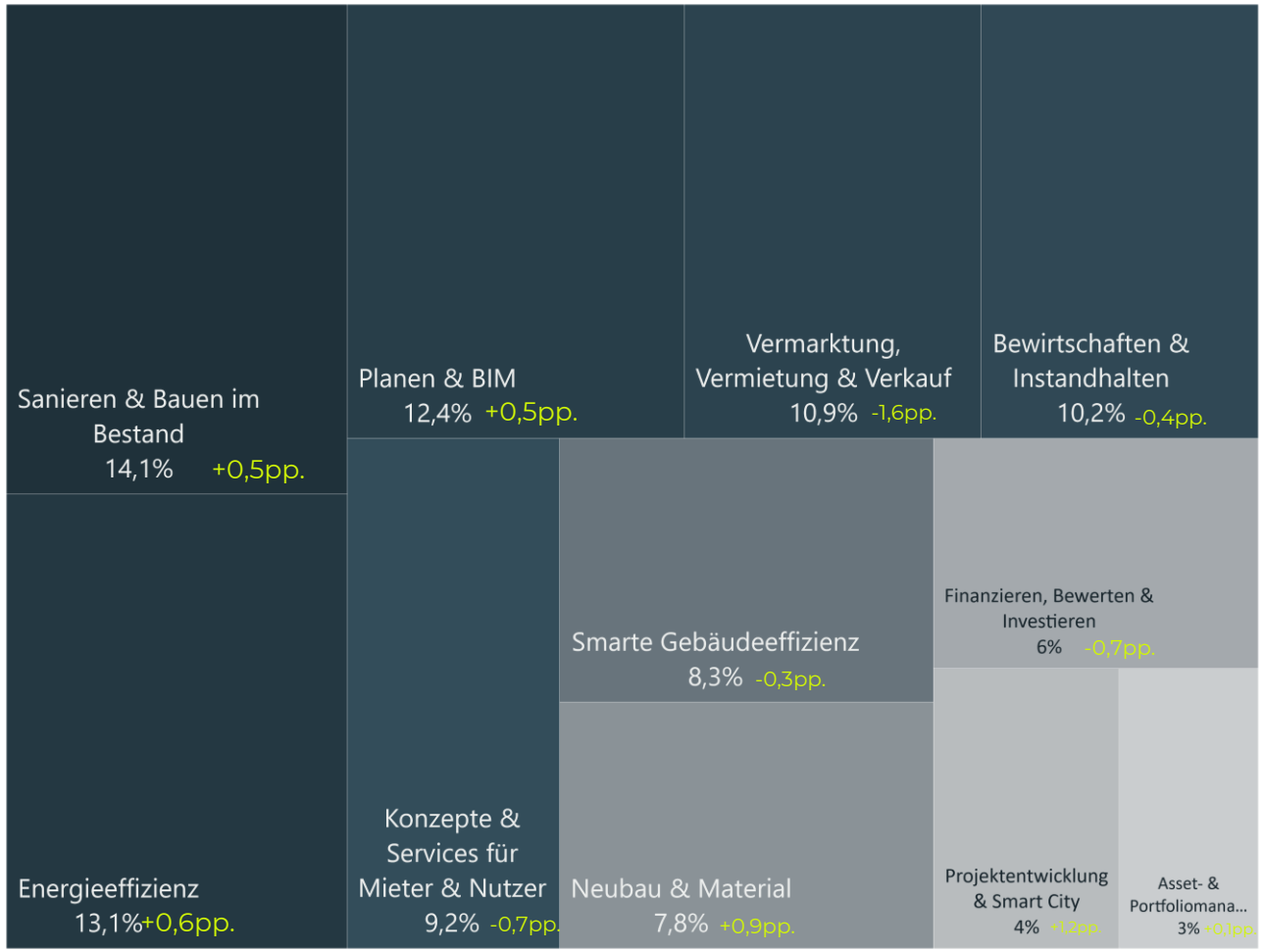


Der Trend setzt sich fort. Weiterhin ist ein deutlicher Anstieg der PropTech-Zahlen im Bau- & Immobiliensektor messbar. Die Anzahl deutscher PropTech Startups legt weiter kontinuierlich zu.

Nach fünf Jahren stetigen größer Werdens des PropTech-Sektors zeigt die Entwicklungsanalyse mehr als die Verdoppelung sowie bereits nach dem 1. Halbjahr 2024 den bisher größten Wachstumssprung zum Vorjahr. Der Krisenlage zum Trotz bzw. entsprechend des drängenden Bedarfs an renditeoptimierenden sowie Nachhaltigkeits-anforderungen erfüllenden Tech-Lösungen ist nach dem 31.12.2023 der sprunghafte Anstieg um 22% gleichbedeutend mit dem erstmaligen Knacken der 1.000er Marke. Damit liefert die Zwischenbilanz 2024 gleich zwei Rekordwerte für den PropTech Sektor.

Wie sieht der PropTech Sektor aktuell aus?

Die Verteilung über den Lebenszyklus bleibt trotz deutlich gestiegener PropTech Startup Zahlen weitgehend stabil. Es zeigt sich weiterhin Angebotspotenzial im Asset- & Portfoliomanagement.



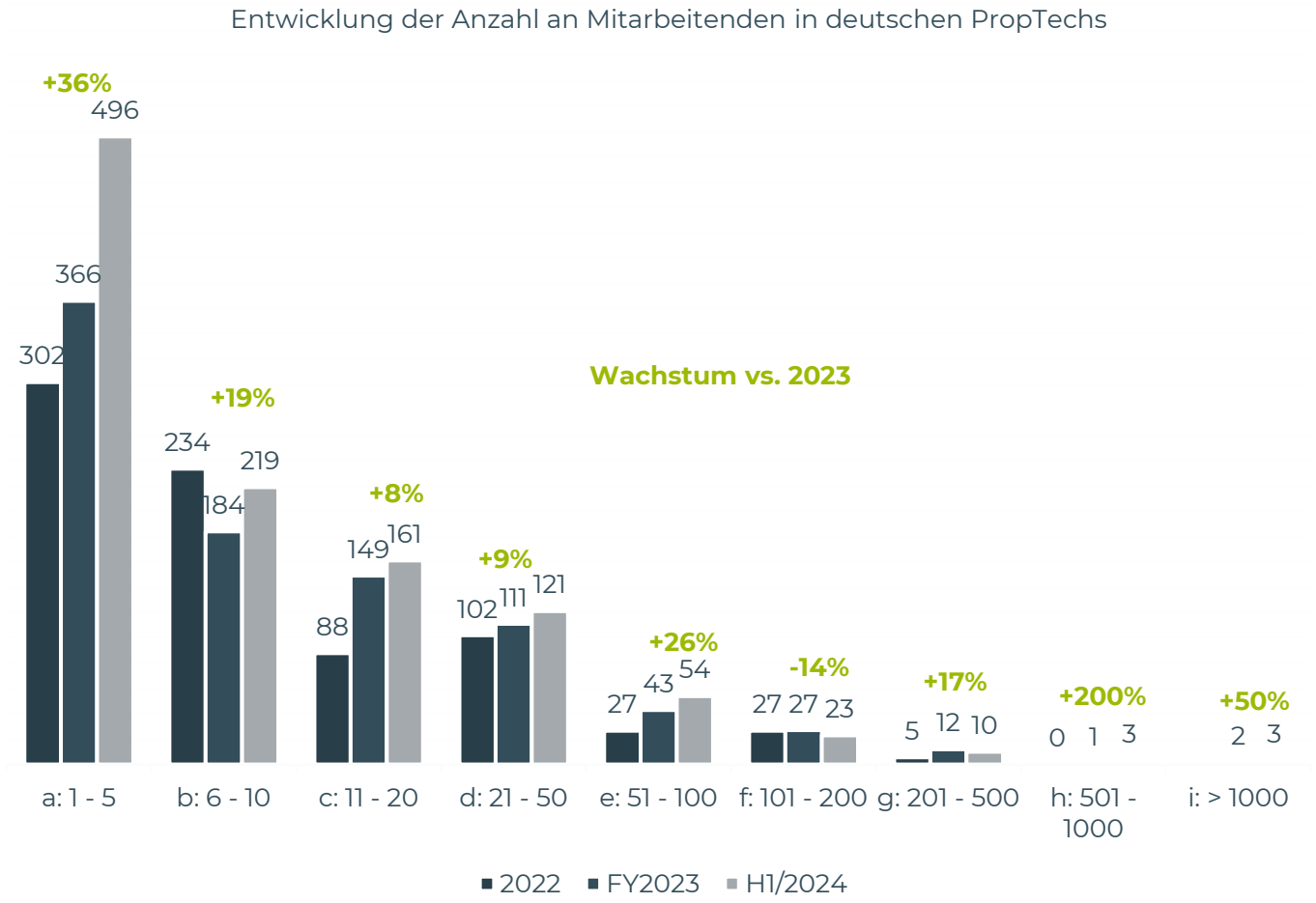
Die Zuordnung der PropTech Startups zu einer konkreten Hauptkategorie ermöglicht die Analyse des Innovations-Reifegrads einzelner Wertschöpfungsstufen über den Immobilien-Lebenszyklus.

Trotz neu vorgenommener Aufschlüsselung des vormalig zusammengefassten Clusters „Bauen & Sanieren“ in „Neubau & Material“ sowie „Sanieren & Bauen im Bestand“ ist zweiteres immer noch das stärkste Segment.

Grundsätzliche Verschiebungen sind trotz deutlich gestiegener PropTech Zahlen überraschenderweise nicht zu identifizieren. Während die starken Segmente klar den akuten Bedarf nach Transformation des Gebäudebestands, Energieeffizienzlösungen sowie die Erfassung von Gebäudedaten und Mieterkommunikation in der Branche widerspiegeln, zeigt sich insbesondere im Asset- & Portfoliomanagement Neugründungs- bzw. Produktentwicklungsbedarf.

Wie reif ist der PropTech Markt?

Der PropTech Sektor wächst - und wird immer stärker zum relevanten Arbeitgeber. Steigende Mitarbeiterzahlen weisen hin auf erfolgreich reifer werdende PropTechs.

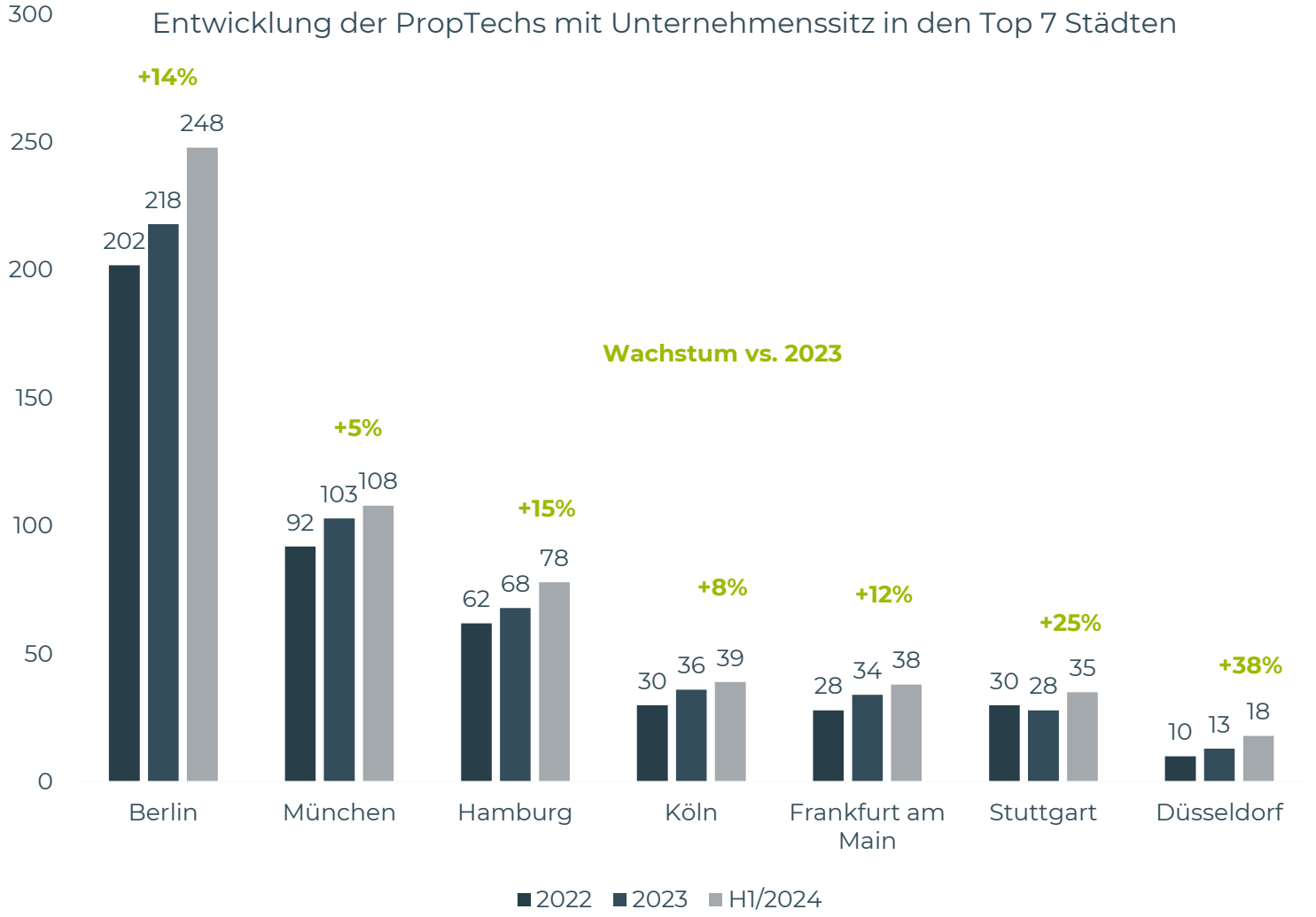


Die deutlich gestiegene Anzahl an PropTechs mit bis zu 5 Mitarbeitenden spiegelt insbesondere das erfreuliche Umfeld hinsichtlich der Neugründungen wider. Darüber hinaus zeigt sich der zunehmende Reifegrad des PropTech Sektors anhand der steigenden Anzahl an Mitarbeitenden.

Obwohl die Anzahl der Mitarbeitenden auch vom Geschäftsmodell abhängig ist, zeichnet das konstante Wachstum in den höheren Mitarbeiterstaffeln das klare Bild von reifer werdenden Unternehmen, die für erfolgreiches Wachstum eine zunehmende Anzahl an Ressourcen benötigen – und den PropTech Sektor zum essenziellen Arbeitgeber machen.

Welche Standorte sind für PropTechs attraktiv?

Von Nord nach Süd, von West nach Ost - Alle A Städte verzeichnen Wachstum im PropTech Ökosystem und bleiben die führenden Ballungszentren.



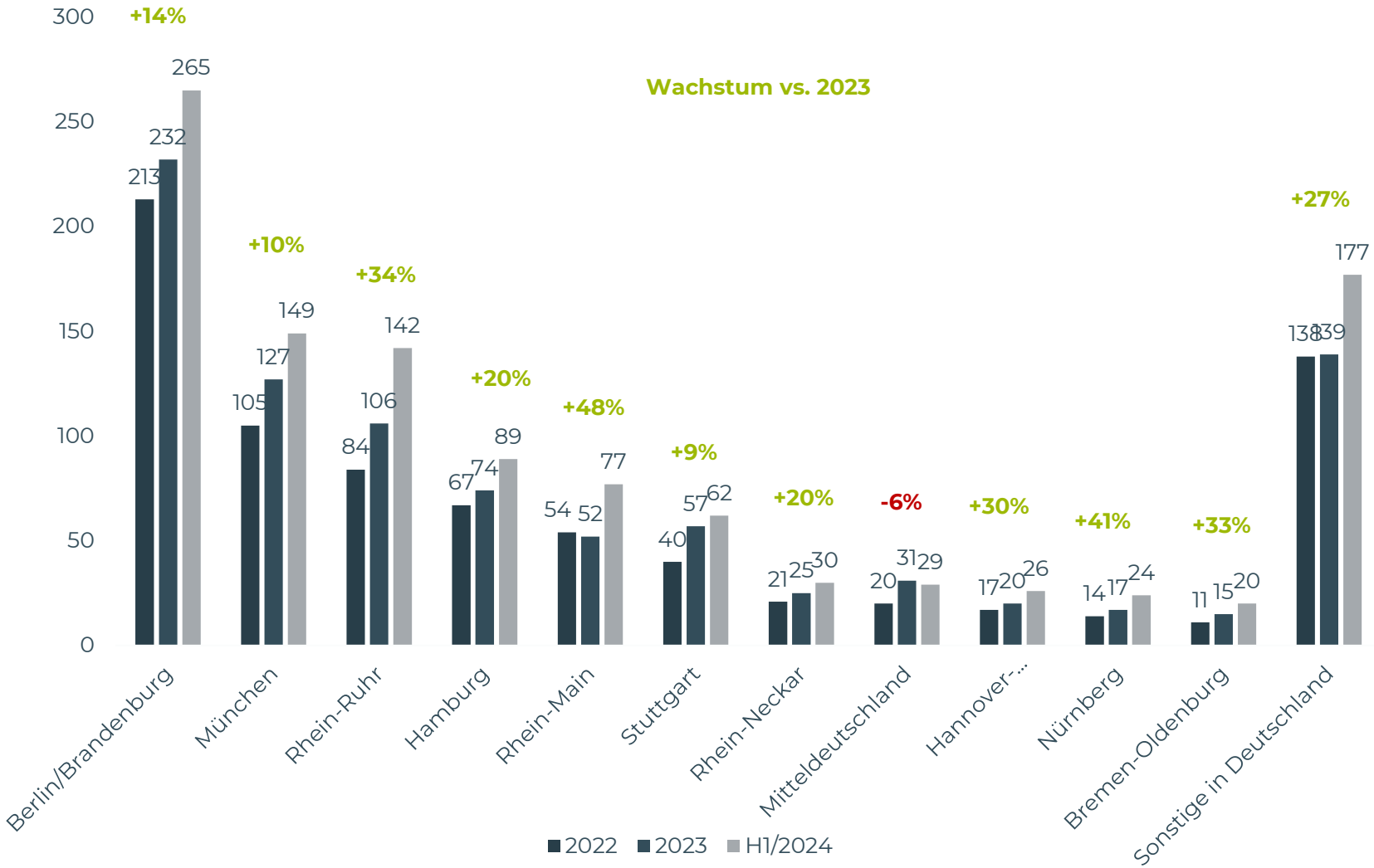
Die Top 7 Städte bleiben weiterhin führende PropTech-Hauptstädte und verteidigen ihre Position als interessanteste Standortwahl für Startups im Bau- & Immobiliensektor. Während im Verhältnis München am schwächsten zulegt, beweisen Stuttgart und Düsseldorf stärkst zunehmende Standortattraktivität.

Interessanterweise schließen Städte wie Leipzig, Aachen, Dresden, Hannover, Bremen und Karlsruhe mit hochschulnahen Ökosystemen (ähnlich wie München) ebenfalls mit zweistelliger und wachsender Anzahl an PropTechs auf.

Welche Regionen sind für PropTechs attraktiv?

PropTech breitet sich aus: Statt Ballungs- & Konsolidierungstendenzen zeigt sich eine zunehmende Standortattraktivität in fast allen Metropolregionen sowie in der Fläche.

Entwicklung der PropTechs nach Ansiedlung in den Metropolregionen



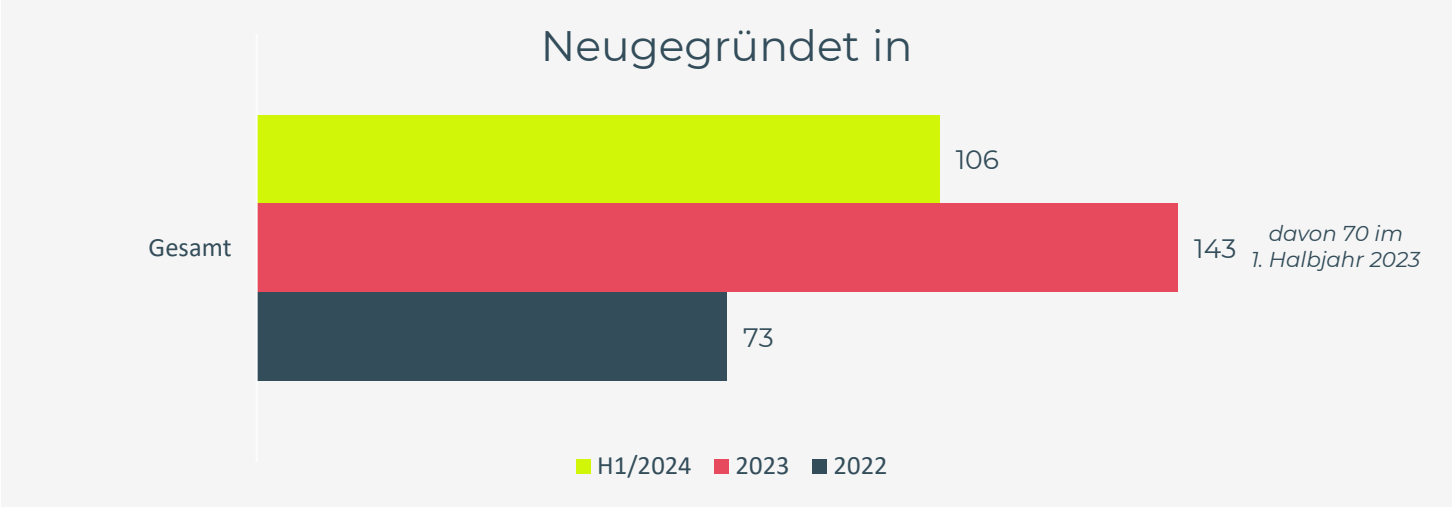
Der Zuwachs von PropTech Unternehmen in den verschiedenen Metropolregionen fällt unterschiedlich stark aus. Deutlich zeigt sich im Kontrast zur Stadt-Betrachtung auf, dass die Standortattraktivität aus PropTech Sicht im Rhein-Main-Gebiet mit seiner Nähe zu den Finanzinstituten, hohen Zentralität und Internationalität am deutlichsten aufholt.

Auch Nürnberg im Süden, Rhein-Ruhr im Westen sowie im Norden Bremen-Oldenburg sowie Hannover-Braunschweig-Göttingen-Wolfsburg verzeichnen um gut bzw. rund ein Drittel deutlich gestiegene PropTech-Ansiedelungen.

Mit Ausnahme von Mitteldeutschland wachsen alle Metropolregionen während gleichzeitig PropTech in der Fläche insgesamt zunimmt.

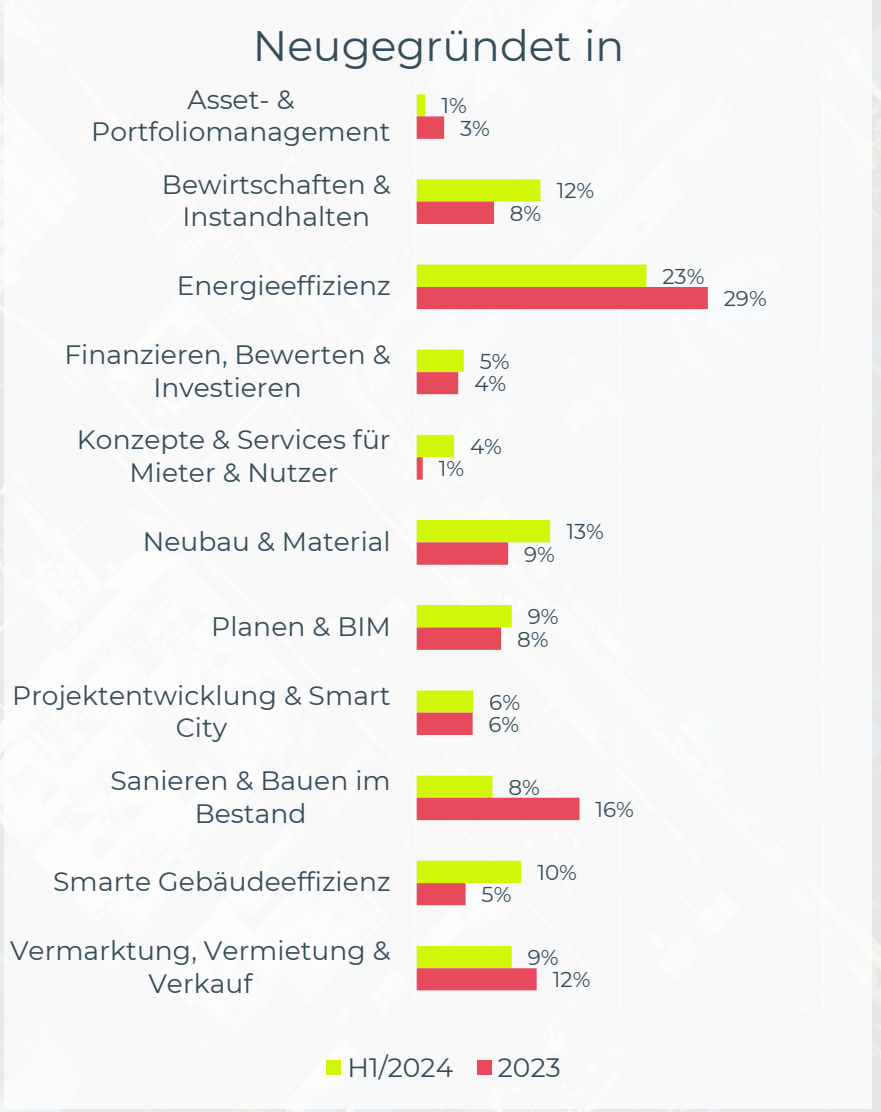
Wie steht es um Neugründungen?

PropTech boomt – Teil 1: Innovationsbedarf im Bau- & Immobiliensektor triggert Entrepreneure quer durch den Lebenszyklus zu gründen.



Marktlage, Wohnraumdiskussionen sowie Nachhaltigkeits-, Dekarbonisierungs- & Rendite-Druck auf etablierten Playern und Geschäftsmodellen steigern den Bedarf und Erkenntnislage, dass im Bau- & Immobiliensektor Innovationen ein lukratives Geschäft sein können. Die Neugründungen weisen auf einen PropTech Boom: Im 1. Halbjahr 2024 sind bereits deutlich mehr Sektor-Startups neu gegründet worden als im gesamten Jahr 2022 – und gleichzeitig >50% mehr als im Vergleichszeitraum 2023.

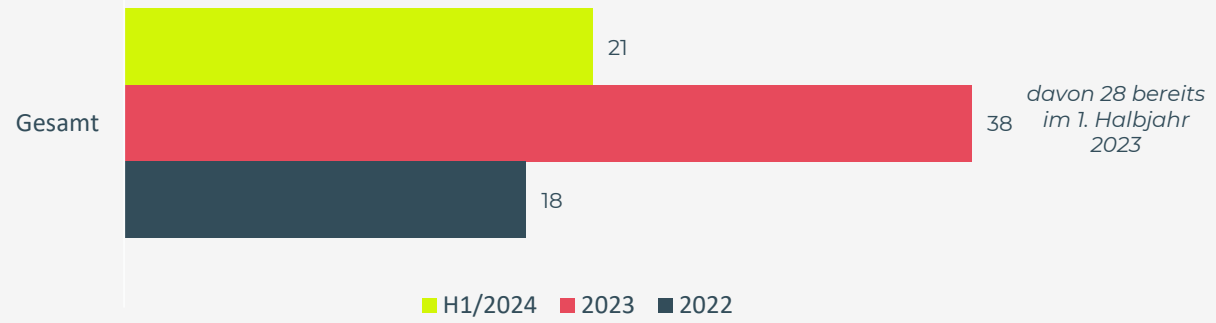
Während in allen Lebenszyklusbereichen Neugründungen zu verzeichnen sind, wächst Energieeffizienz zwar noch am stärksten jedoch deutlich schwächer als 2023. Die deutlichsten Neugründungsrückgänge sind im komplexen Bereich des Sanierens bzw. Bauen im Bestand zu beobachten.



Wie viele geraten in wirtschaftliche Schieflage?

Marktbereinigung und Konsolidierungswelle setzen sich fort, doch schwächer als im Verhältnis zum Vorjahr.

Schwebend seit...

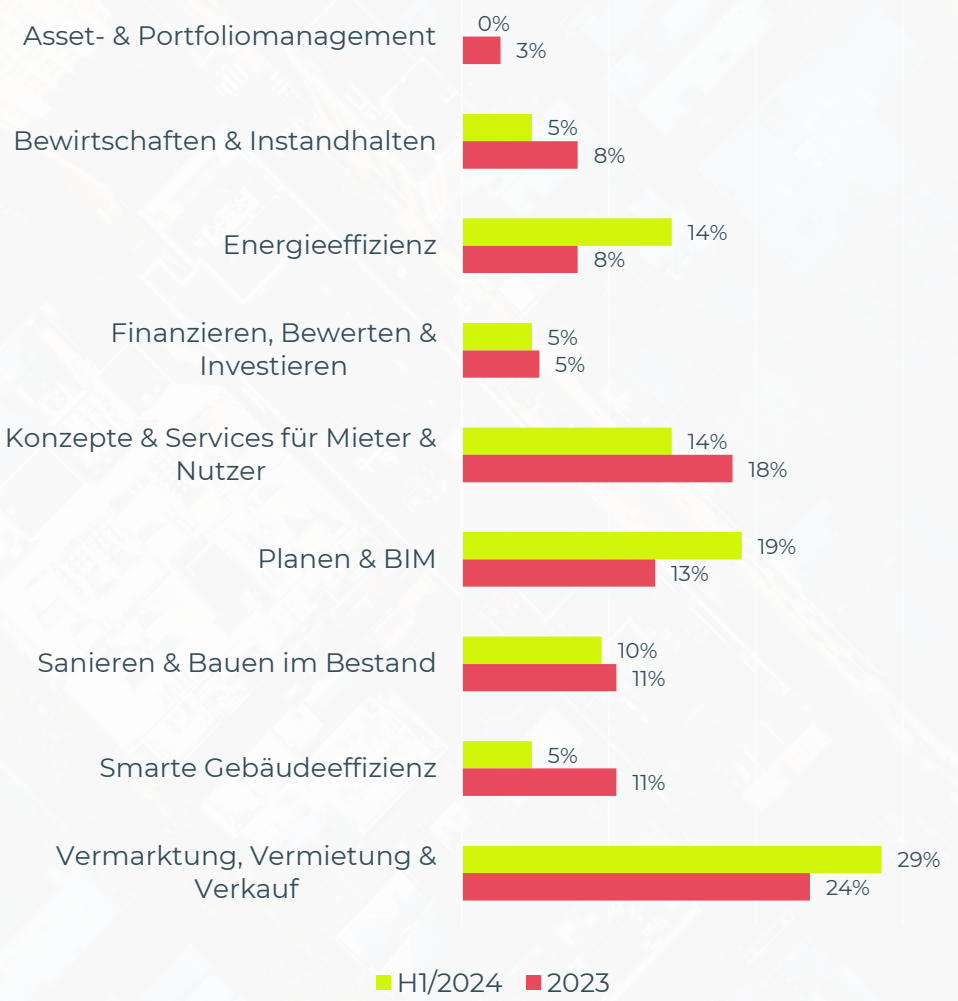


Der Rückblick zeigt: Die multiple Krisenlage hat den PropTech Sektor hart getroffen. 2023 brachte nach Jahren der relativ geringen Anzahlen einen sprunghaften Anstieg von Unternehmen in Insolvenz oder Liquidation. Diese Konsolidierungswelle setzt sich im 1. Halbjahr 2024 fort. Insbesondere im Segment „Vermarktung, Vermieten & Verkauf“ wirken die eingebrochenen Immobilientransaktionen zusammen mit der relativen Marktsättigung.

Schwacher Lichtblick: im Verhältnis zum Vergleichszeitraum des Vorjahres sind 25% weniger PropTechs in wirtschaftliche Schieflage geraten.

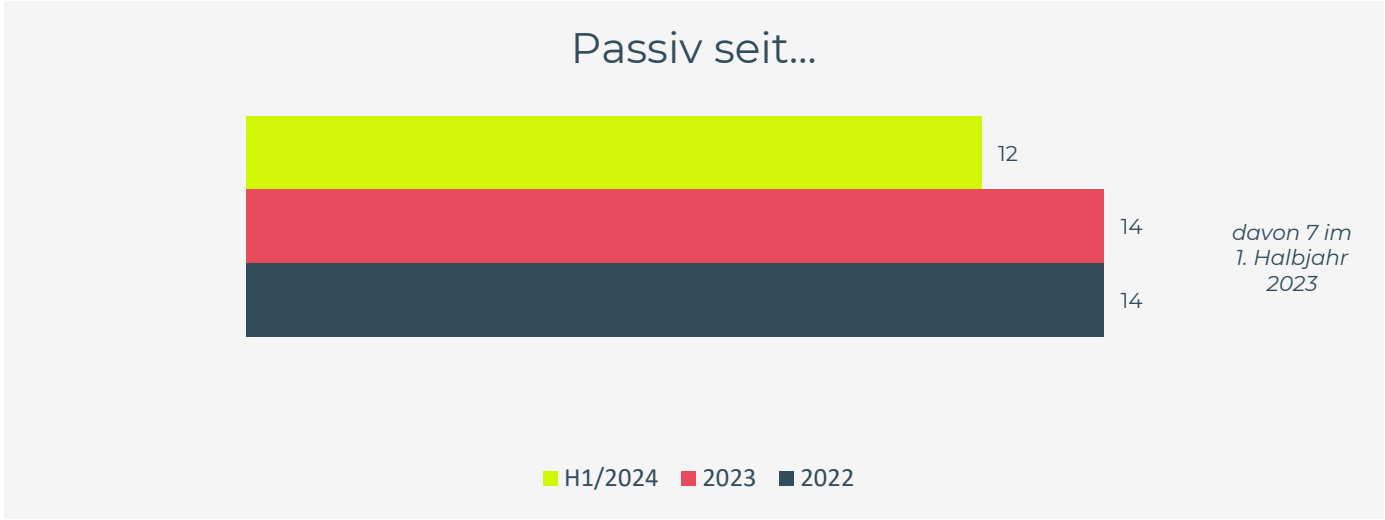
Auch wenn´s wehtut und viele Einzelschicksale sicher verhindert hätten werden können: Ob der hohen Neugründungsquote dürfen die sich hier abzeichnenden Marktbereinigungen als verhältnismäßig und gesund bezeichnet werden.

Schwebend seit...



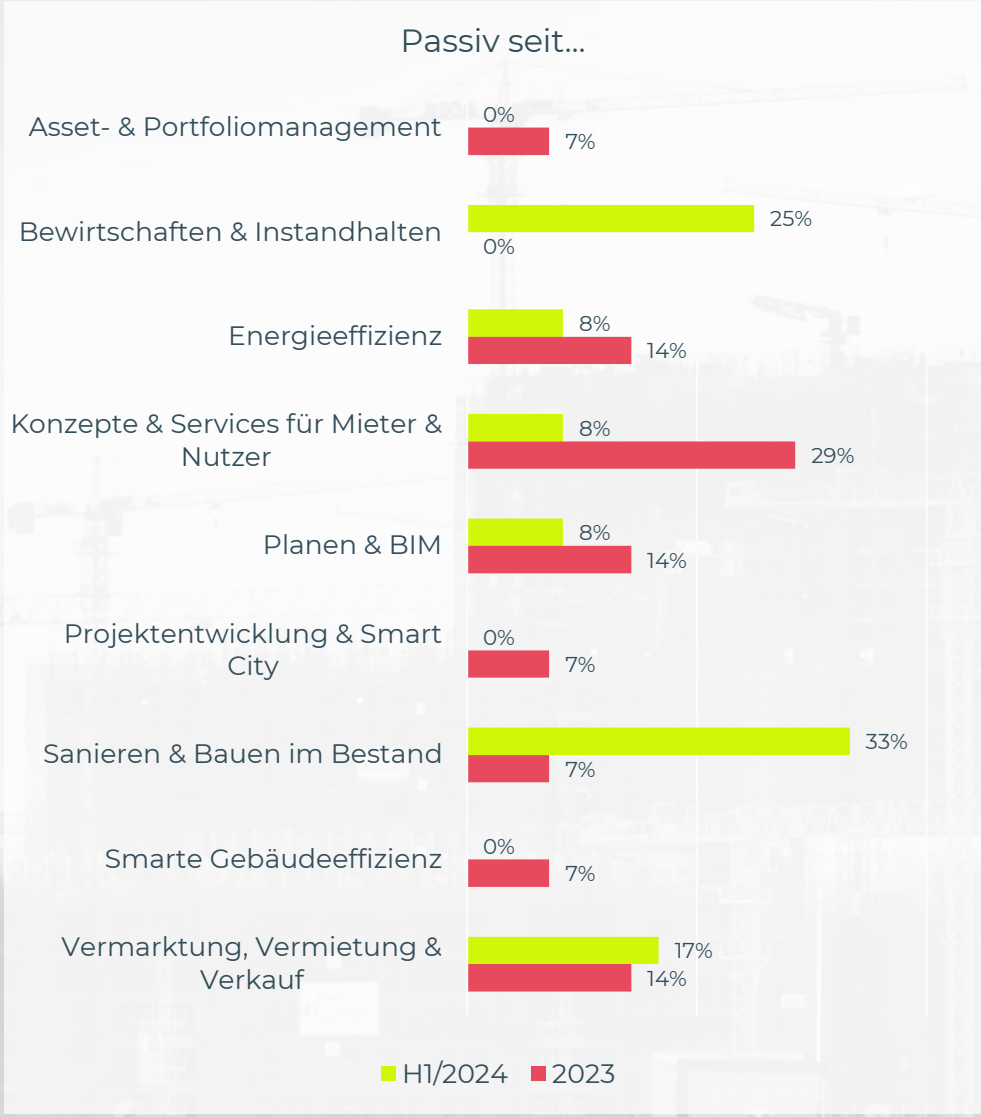
Wie viele verabschieden sich vom Markt?

Die Passivmeldungen nehmen wie erwartet weiter zu und reflektieren die Marktkonsolidierung verzögert.



Die Anzahl an PropTech Unternehmen, welche nach Abwicklung der Insolvenz bzw. Liquidierung registerlich gelöscht sind, hat im Verhältnis zum Vorjahreszeitraum zugenommen (+71%). Da die Passivmeldungen mit denen der wirtschaftlichen Schieflage korrelieren und in der Regel mindestens ein Jahr, meist länger nachlaufen, darf hier von einem weiteren Anstieg im Fortgang ausgegangen werden.

Bemerkenswert zeigen sich in der Detailanalyse nach Lebenszyklusphasen zwei besonders stark betroffene Wertschöpfungsstufen: Bei Bewirtschaften & Instandhalten sowie noch stärker bei Sanieren & Bauen im Bestand liegen die Quoten der Passivmeldungen am höchsten.



Report: Das erwartet Euch – Teil 2

Teil 1

Wie entwickelt sich der PropTech Startup Sektor…

- in Gesamtanzahl
- im Immobilienlebenszyklus
- nach Mitarbeiterstaffeln
- in Standorten
- nach Neugründungen
- nach Wirtschaftlichem Status

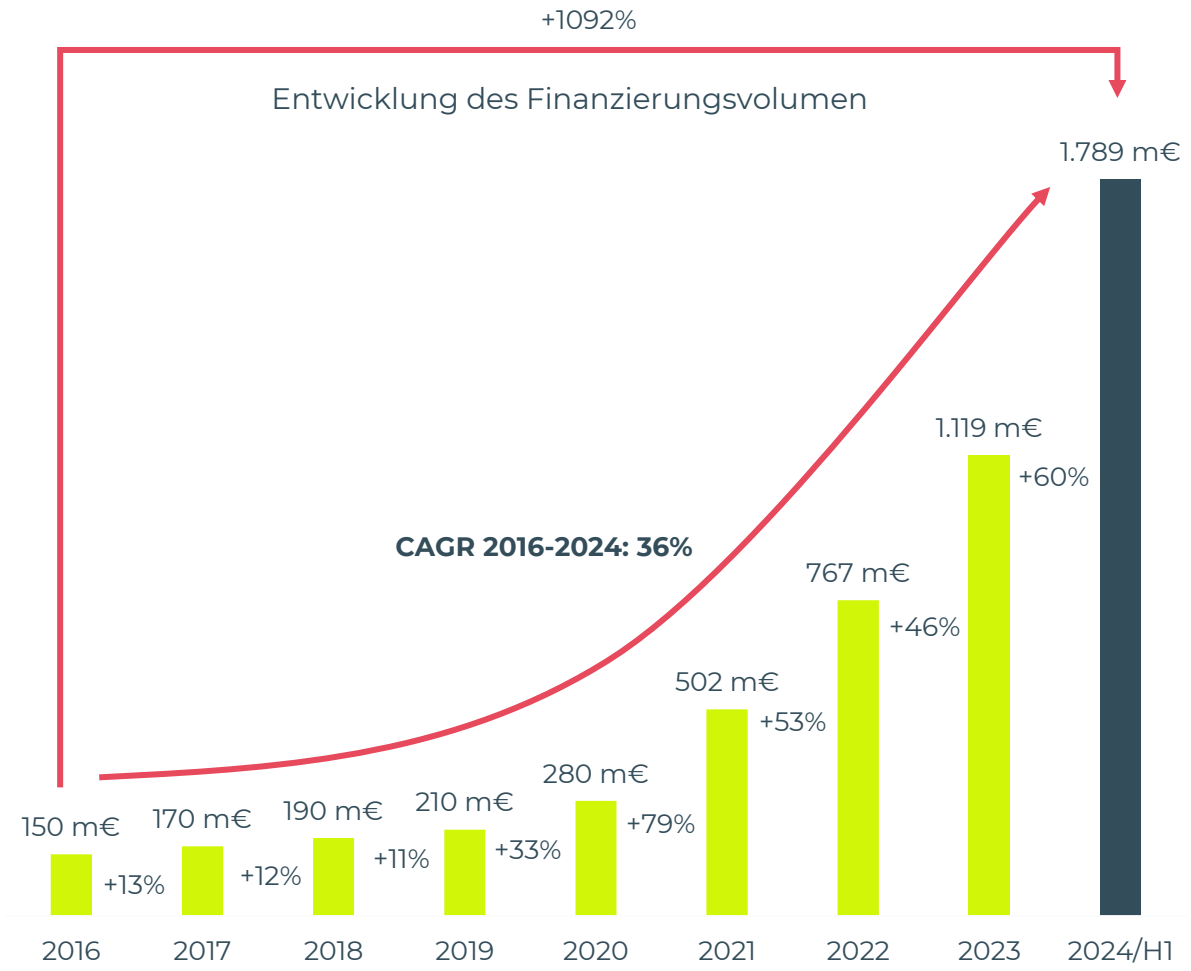
Teil 2

Wie entwickelt sich PropTech Wagniskapital…

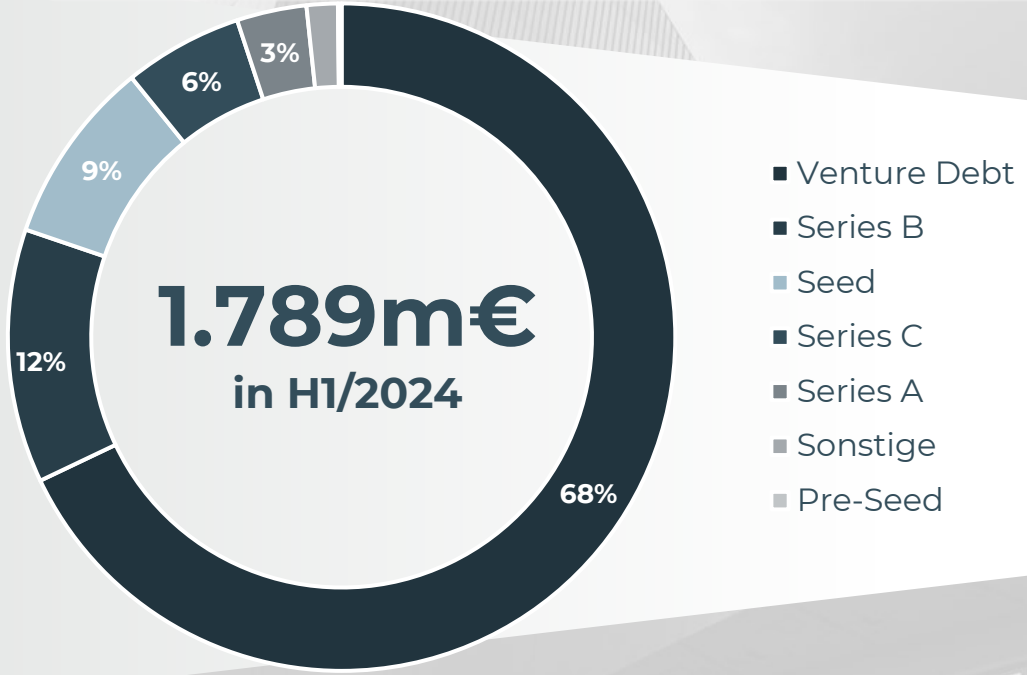
- im Finanzierungsvolumen
- nach Finanzierungsarten
- Im Immobilienlebenszyklus
- nach Finanzierungsrunden
- nach Investorentypen
- Nach Investorenherkunft
- Nach Aktivität der Finanzierer

Wie entwickelt sich das Finanzierungsvolumen?

PropTech boomt - Teil 2 & der Sektor ist gereift: Bereits zum Halbjahr übertrifft das Finanzierungsvolumen das Gesamte Jahr 2023 – bedingt durch Venture Debt Finanzierungen und mehr Later Stage Runden.



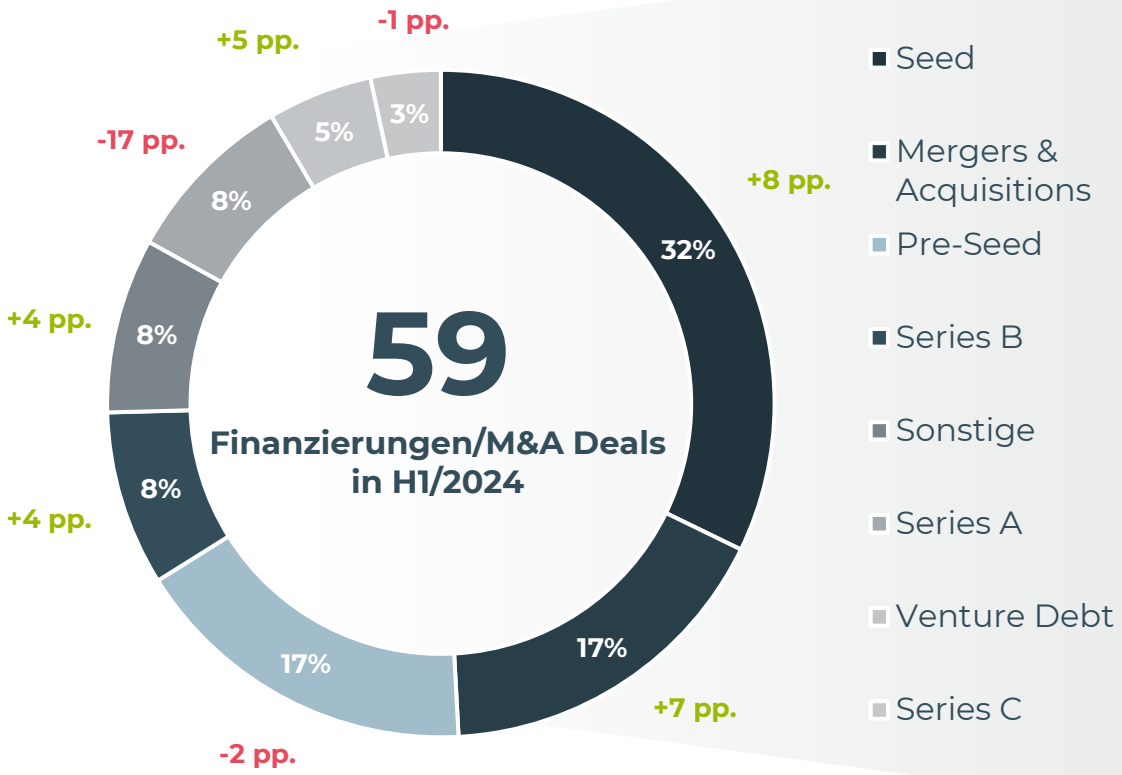
Der PropTech Sektor wird schwergewichtig. Es fließt so viel Finanzierungsvolumen wie nie zuvor. Der gestiegene Reifegrad des PropTech Sektors macht sich auch an der Volumenzunahme in Later Stage Phasen bemerkbar. Dass Venture Debt Finanzierungen in großen Stil Asset Heavy Geschäftsmodellen finanzieren, sorgt für den enormen Volumenanstieg zum Halbzeitstand 2024.



Wie entwickeln sich die Finanzierungsarten?

Wagniskapitalgeber und Finanzierer werden wieder aktiver und PropTechs kommen leichter an Finanzierungen: Die Anzahl der Finanzierungsrunden steigt rasant.

Verteilung der Finanzierungsrunden nach Stages



*Wachstum in Prozentpunkten gg. FY23

Erfreulich: Die Anzahl der Finanzierungsrunden ist im 1. Halbjahr 2024 fast doppelt so hoch wie im Vorjahreszeitraum.

Sowohl frühphasige wie spätphasige PropTechs haben offensichtlich wieder gute Chancen an Finanzierungsvolumen zu gelangen.

Gemessen an der Anzahl haben Early Stage Unternehmen mit Pre-Seed und Seed Runden rund 50% der Finanzierungen eingesammelt.

Die deutlich gestiegene Quote an Übernahmen und Beteiligungen (M&As) hat zweierlei Ursachen: zum einen sind viele PropTech Lösungen so gereift, dass Strategen aus der Branche mittlerweile als Exitkandidaten einladen. Zum anderen gibt der Druck der Marktlage manchmal keinen anderen Ausweg als den (Aus-)Verkauf an anderen Unternehmen bis hin zu vormaligen Wettbewerbern.

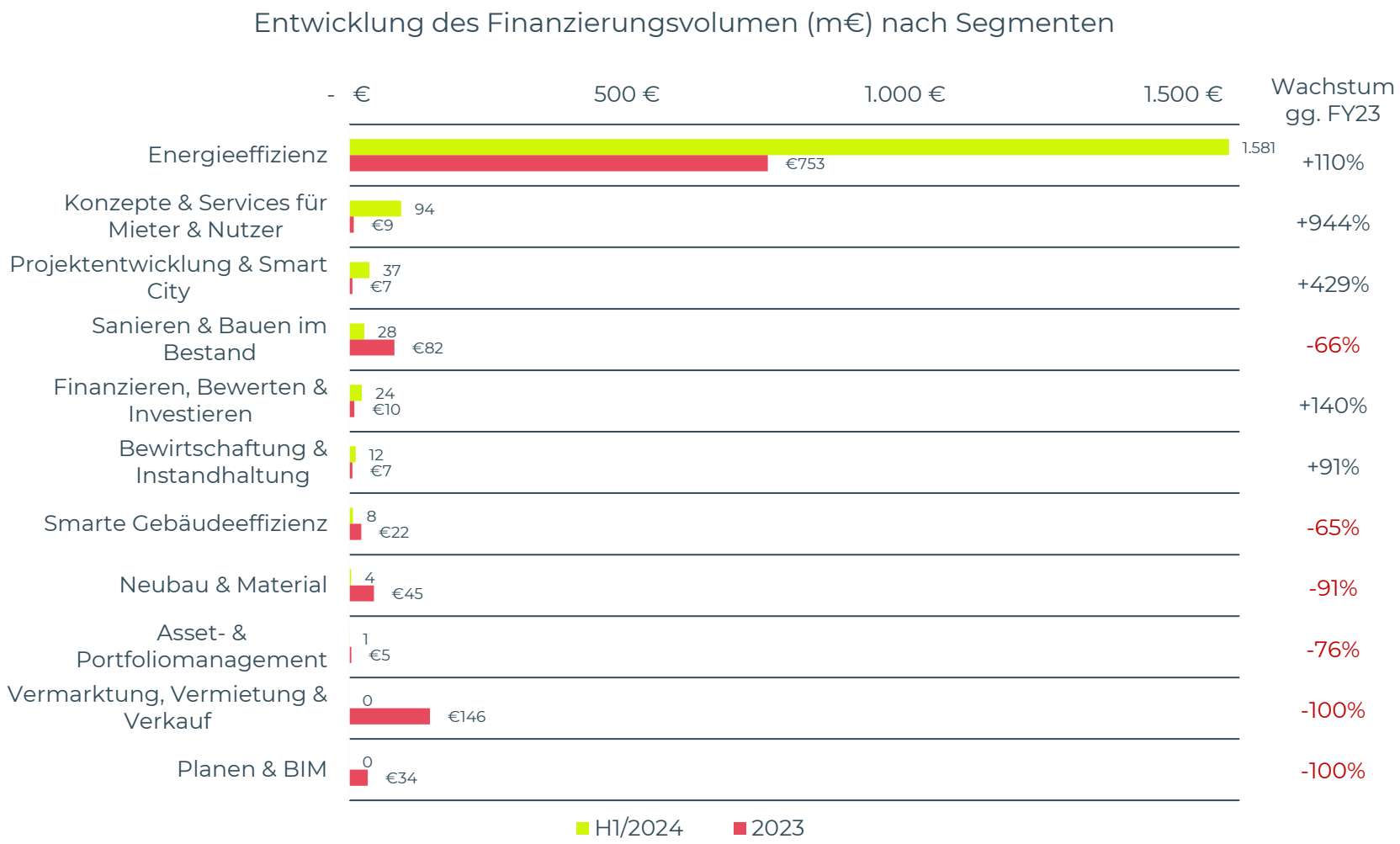
Die Zunahme an Venture Debts macht sich auch hier bemerkbar. Nach wie vor ist die Intransparenz zu Details von Finanzierungsrunden eine Hürde bei der Analyse.

In welchen Segmenten wird Kapital angelegt?

Wagniskapitalgeber finanzieren, was sie kennen. Und was die andern tun. Der Fokus auf Energieeffizienz ist wichtig, aber sehr einseitig. Es zeigt sich: die Branche selbst investiert zu wenig in Venture Capital.

Energieeffizienz, Energieeffizienz, Energieeffizienz! Startups in diesem Segment sammeln den überwältigend großen Teil des Kapitals.

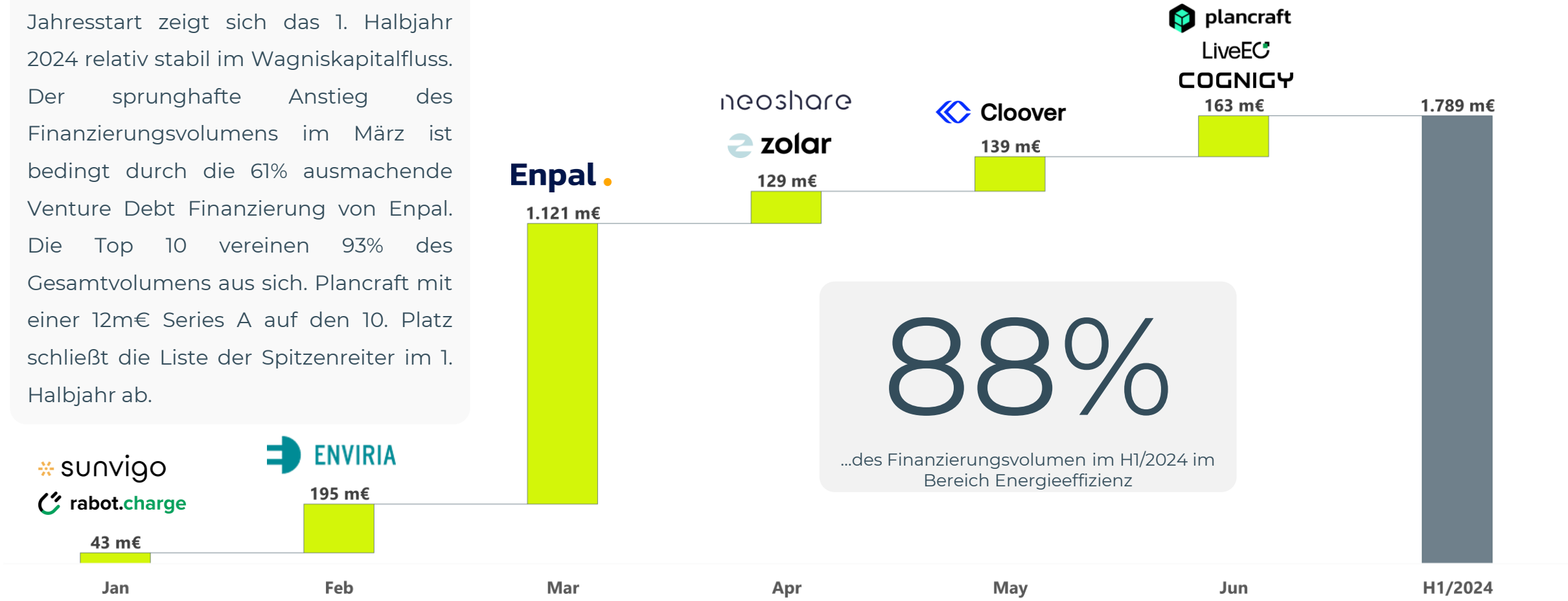
Das einseitige Bild wird ob des großen Volumens der Venture Debt Finanzierungen verzerrt, zeigt allerdings um so stärker, dass dem Wagniskapitalgebermarkt die breiten Innovations- und Renditechancen dieses Tech Segments offenbar in seiner Vielfalt bisher nicht klar genug erscheinen. Die Grafik spiegelt wider, dass Branchenunternehmen noch in viel zu geringer Quote sich selbst einbringen, mit Kapital und Knowhow, bei Venture Capital Vehikeln.



Wer erhielt wann Finanzierungen?

88% des Finanzierungsvolumens fließt in Energieeffizienz, während alle Nicht-TOP-10 PropTechs sich lediglich 7% des gesamten Kapitals im 1. Halbjahr teilen.

Nach traditionell schwachem Jahresstart zeigt sich das 1. Halbjahr 2024 relativ stabil im Wagniskapitalfluss. Der sprunghafte Anstieg des Finanzierungsvolumens im März ist bedingt durch die 61% ausmachende Venture Debt Finanzierung von Enpal. Die Top 10 vereinen 93% des Gesamtvolumens aus sich. Plancraft mit einer 12m€ Series A auf den 10. Platz schließt die Liste der Spitzenreiter im 1. Halbjahr ab.

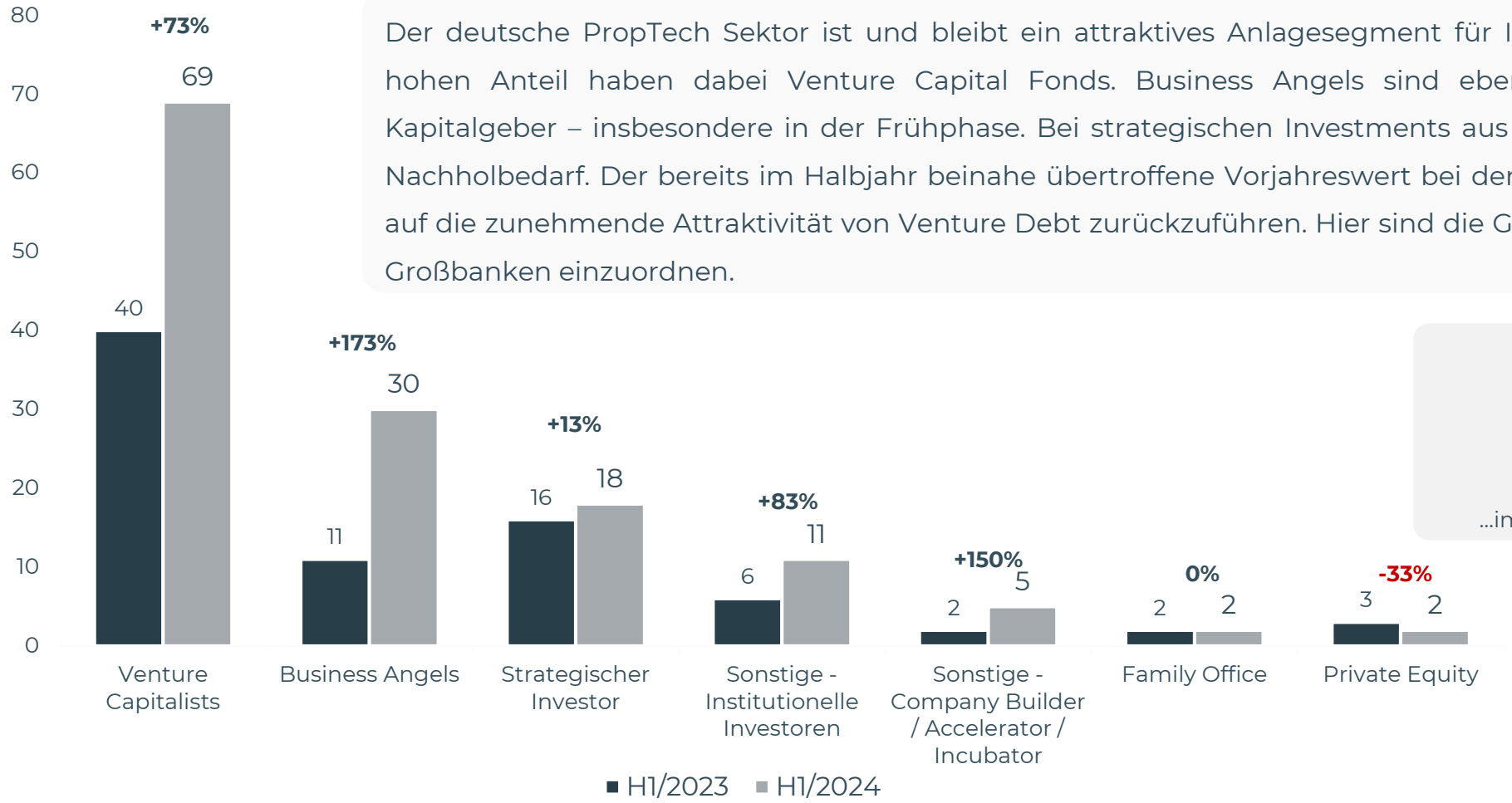


88%

...des Finanzierungsvolumen im H1/2024 im Bereich Energieeffizienz

Wer stellt das Kapital zur Verfügung?

Allgemeine VC weiterhin bestimmend - institutionelle Investoren befeuert durch Venture Debt



Der deutsche PropTech Sektor ist und bleibt ein attraktives Anlagesegment für Investoren aller Art. Besonders hohen Anteil haben dabei Venture Capital Fonds. Business Angels sind ebenfalls nach wie vor wichtige Kapitalgeber – insbesondere in der Frühphase. Bei strategischen Investments aus der Branche heraus erscheint Nachholbedarf. Der bereits im Halbjahr beinahe übertroffene Vorjahreswert bei den institutionellen Investoren ist auf die zunehmende Attraktivität von Venture Debt zurückzuführen. Hier sind die Geldgeber zumeist auf Seite der Großbanken einzuordnen.

137

+71% vs. H1/2023

...im H1/2024 Beteiligte Kapitalgeber

Die in der Vergangenheit noch separat ausgewiesene Kategorie „VC- PropTech“ wurde in diesem Jahr erstmalig in den Bereich „VC – Allgemein“ bzw, Venture Capitalist überführt, da die Trennschärfe zu anderen Tech Sektoren insbesondere Climate Tech, der gemäß Studien zu 80% PropTechs umfasst, zunehmend verschwimmt. Entscheidend für die Definition ist die offiziell registerliche Fonds-Struktur.

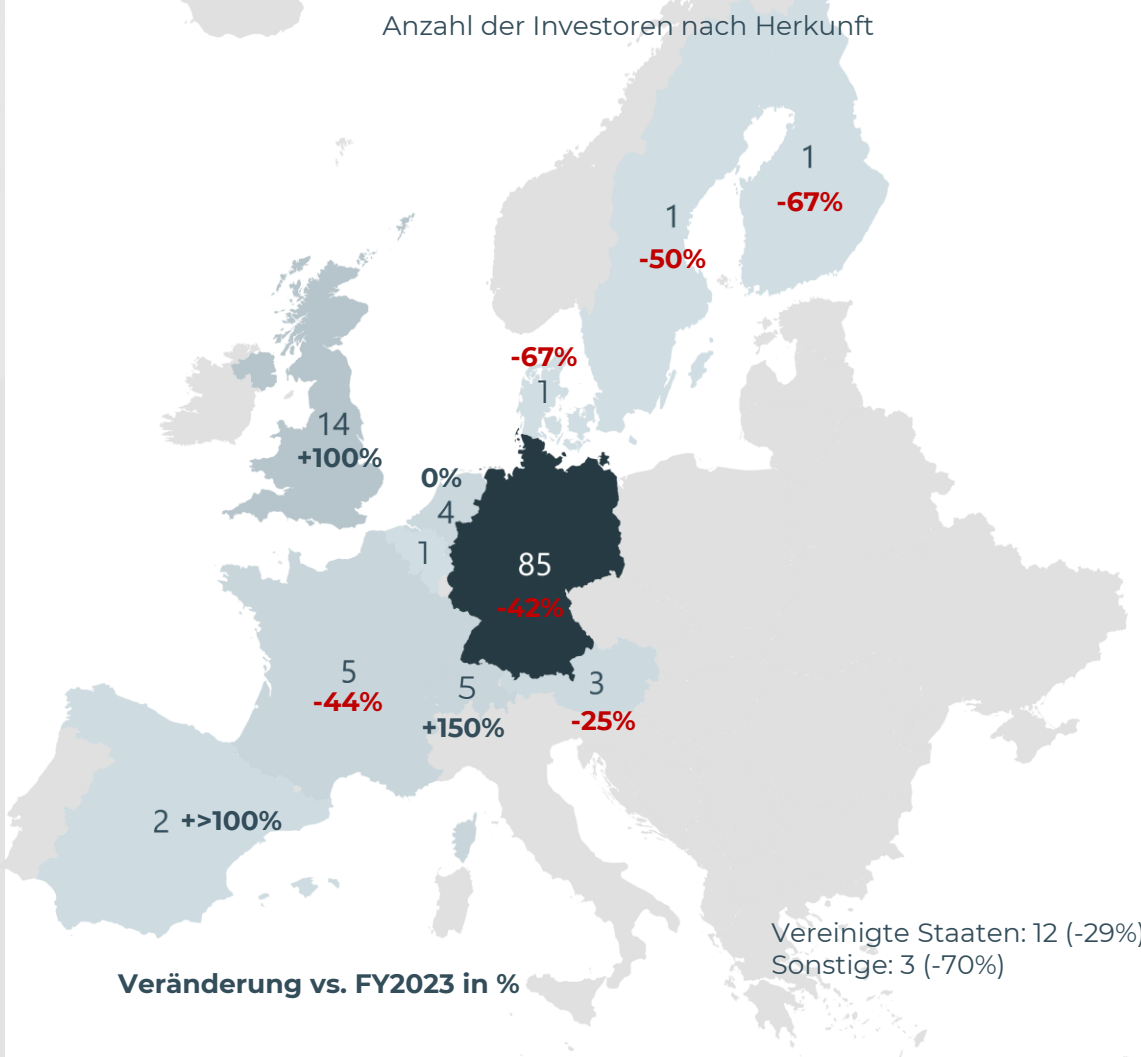
Woher kommt das Kapital?

Aus Deutschland kommen die meisten Beteiligten Kapitalgeber. Der Anteil internationaler Investoren wächst und bietet weiterhin großes Potential für globales Wagniskapital.

Deutsche Kapitalgeber haben im 1. Halbjahr 2024 85 mal aktiv in deutsche PropTechs investiert und tragen damit - immer noch - die höchste Beteiligung bei. Gleichzeitig steigt das Interesse internationaler Investoren am deutschen Sektor. Insbesondere aus Großbritannien sind mehr Wagniskapitalgeber (+100% vs. FY2023) aktiv, sogar mehr als Geldgeber aus den USA, von wo aus sich an 12 Runden beteiligt wurde.

Insgesamt sind 137 aktive Wagniskapital-Beteiligungen gemessen (Vgl. 2023: 209) von insgesamt 125 verschiedenen Kapitalgebern.

Der Blick auf Karte & und Werte zeigt große Lücken bzw. umgekehrt enorme Potenziale, um Deutschland und Lösungsanbieter im Bau- & Immobiliensektor für internationale Investoren attraktiver zu machen und diese vom Innovations- & Skalierungspotenzial deutscher PropTechs zu überzeugen.



Wer sind die aktivsten Investoren im H1/2024?

Venture Capital Fonds dominieren das Investitionsgeschehen. Der HTGF als aktivster Investitions-Spitzenreiter signalisiert das steigende Innovationsförderinteresse aus Standort- & Wirtschaftsperspektive.

#	Investor	Typ/Klasse	Runden
1	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	Venture Capital	4
2	468 Management GmbH	Venture Capital	2
2	Superangels Management GmbH	Business Angels	2
2	9900 Capital Ltd	Venture Capital	2
2	vent.io GmbH	Venture Capital	2
2	Bayern Kapital GmbH	Venture Capital	2
2	Realyze Ventures Management GmbH	Venture Capital	2
2	BitStone Capital Management GmbH	Venture Capital	2
2	EnPulse Venture GmbH	Venture Capital	2
2	HV Capital Manager GmbH	Venture Capital	2
Sonstige			115
Total			**137**

Die Top 10 der aktivsten Wagniskapitalgeber wird auch im 1. Halbjahr 2024 durch Venture Capital Fonds dominiert. Alle hier gezeigten Investoren haben in diesem Jahr bereits mindestens 2 Wagniskapitalrunden begleitet.

Aktivster Spitzenreiter im 1. Halbjahr 2024 ist erfreulicherweise der HTGF, der damit gleich das stärker werdende staatliche Innovations-Förderinteresse im Bau- & Immobiliensektor sowie die übergeordnete Bedeutung von Immobilien als Standort- und gesamtwirtschaftlichen Stärkungsfaktor ausdrückt.

Alle 115 weiteren Wagniskapitalgeber, die 2024 bereits aktiv (mit)investiert haben, sind allesamt lediglich einmal in Erscheinung getreten. Die Anzahl der Investoren im ersten Halbjahr (137) entspricht bereits 66% des Gesamten Jahr 2023 (209)

Revue und Einschätzungen



Sich immer schneller und kraftvoll entwickelnde Innovationen sind der Schlüssel zur Lösung aktueller und zukünftiger Herausforderungen. Dies gilt auch und insbesondere für den Bau- und Immobiliensektor. Digitalisierung, AI, neue Materialien, intelligente Gebäudesteuerung, Energiemanagement sind nur einige der Themenfelder, die den zunehmenden Kostendruck, Gebäude- und Klimaeffizienz und den Bedarf an neuem und flexiblem Wohnraum erfolgreich adressieren können.

Dr. Alex von Frankenberg, Managing Director @ High-Tech Gründerfonds



Das Finanzierungsumfeld für deutsche Proptechs wird wieder besser, spezielle im Bereich ESG / Climate ist – nach einem starken 2023 – weiterhin eine hohe Dynamik zu sehen. Mittelfristig bleibt hier abzuwarten, ob die in den Sektor gesetzten Erwartungen erfüllt werden können, da viele potentielle Kunden aufgrund der hohen Zinsen und Kostensteigerungen in den letzten Quartalen unter Druck gekommen sind.

Andreas Winter-Extra, Partner @ Kompas VC



In H1 hat mich maßgeblich der Fokus auf Strategien begeistert, die speziell den Immobilienbestand auf den Pfad Richtung Net Zero bringen. Speziell wirtschaftliche Tragfähigkeit und Skalierbarkeit stehen im Mittelpunkt. Aktuell befindet sich PropTech an einem spannenden Wendepunkt. Der Sektor weist nach wie vor immenses langfristiges Digitalisierungspotenzial, der durch die steigende Bedeutung von Nachhaltigkeit nochmals zunimmt. Kurzfristig stehen PropTechs vor der Herausforderung ihre Wachstumsambitionen und schrittweise Produktverbesserung mit den Bedürfnissen der Kunden nach vollumfassende und etablierten Lösungen in Einklang zu bringen, um dem Mainstream-Markt zu durchdringen.

Felix Ferstl, Principle @ Ananda Impact Ventures

Revue und Einschätzungen



„Entgegen so mancher Unkenrufe: Es gibt Wachstum - sehr großes sogar - man muss zur wissen wo. Es ist kein Geheimnis, dass sich die Immobilienwirtschaft noch in einer schwierigen Lage befindet, was sich auch auf die Implementation und Finanzierung von PropTechs auswirkt. Dies liegt bekanntlich in den herausfordernden globalen Rahmenbedingungen begründet, die keineswegs nur den Immobiliensektor betreffen. Eine durch multiple Krisen komplexer werdende Welt - sei es unsichtbar durch Treibhausemissionen in der Luft oder sehr sichtbar durch Angriffe aus der Luft - erfordert auch komplexere Herangehensweisen. Wir sehen ein wachsendes Ineinandergreifen der verschiedenen Assetklassen wie Immobilien, Infrastruktur und besonders Energie. Bisher nicht miteinander vernetzte Immobilien- und Energie(effizienz)-Unternehmen arbeiten nun eng zusammen, um Emissionen zu reduzieren, angetrieben durch zunehmende Regulierung und Kostendruck. Man denke etwa an BatteryTech-Unternehmen, die die Stromnetze stabilisieren, um mehr erneuerbare Energien nutzen zu können, oder an Carbon-Capture-Lösungen, die an bestehende Infrastruktur angedockt werden können. Besonders an dieser Schnittstelle wurde auch in der kürzeren Vergangenheit viel Kapital investiert und Wachstum erzielt. Für uns ein Sektor, in dem auch in den nächsten Jahren enormes Potenzial schlummert.“

Nikolas Samios, Managing Partner @ PTI

„Den generellen Trend zu Energieeffizienz sehen wir in unserem Portfolio klar gespiegelt; erfreulicherweise zeigt sich nun auch Traktion des Marktes, nicht nur bei Capex-light-Modellen wie z.B. der digitalen Betriebsoptimierung, sondern auch bei Capex-intensiveren Energie-Contracting-Modellen. Ein besonderes Highlight in 2024 war der erfolgreiche Verkauf von Aareon - ein sehr gutes Signal, dass europäische PropTechs für internationale Investoren interessant sind. Kurzfristig bleibt die „greytogreen“-Transition sicher ein Top-Thema; KI-Use Cases stehen natürlich ebenfalls ganz oben auf der Agenda. Die Immobilienwirtschaft selbst wird Fähigkeit und Geschwindigkeit der Technologie-Adaption deutlich steigern, um PropTech-Angebote zukünftig gewinnbringender für sich zu nutzen. Formate wie z.B. Venture Clienting oder das Set-up von Branchen-Fonds können hierbei unterstützen.“

Christine Damke, Partner @ BeyondBuild



Revue und Einschätzungen



„Die nachhaltige Transformation der Bau- und Immobilienwirtschaft ist die zentrale Herausforderung der Branchen. Start-ups haben hier eine enorme Chance, da etablierte Marktteilnehmer ohne Innovation nicht erfolgreich sein werden. Dies zeigt sich auch in der Allokation von Risikokapital – trotz der Bedeutung von Digitalisierung und Automatisierung fließt bereits das meiste Geld in Klimatechnologien. Hier sehen wir zukünftig weiter großes Wachstum."

David Nadge, Director @ Momeni Ventures

„Durch die Dekarbonisierung unserer Wirtschaft erleben wir eine immer stärkere Verzahnung der Energiewirtschaft mit der Immobilie. Intelligente Energiesysteme im Gebäude bieten enorme Potentiale für die Nachhaltigkeit unserer Branche, bedeuten aber zugleich auch eine notwendige Interaktion mit dem Netz und dessen Betreibern. In diesem Kontext entstehen spannende Innovationen und lukrative Geschäftsmodelle. Investments im PropTech-Sektor bieten daher außergewöhnlich gute Chancen. Die Beteiligung von neuen wie bestehenden Investoren an unserem Fonds Realyze Ventures unterstreicht diese Erwartung."



Kai Panitzki, Managing Partner @ BitStone Capital & Realyze Ventures



„Ein gutes Funding Umfeld konnten wir trotz insgesamt schwieriger Marktlage im Immobilienbereich vor allem dort beobachten, wo PropTechs neben dem direkten Mehrwert für Immobilieneigentümer und -betreiber auch das Thema Klimawandel messbar adressieren. Das Thema Klimawandel bleibt relevant. Neben den klassischen Themen der Effizienz und der Konsistenz (z.B. durch erneuerbare Energien) sehen wir bei den PropTechs, die im Gebäudebestand wirken, immer häufiger ergänzend Lösungen, die Suffizienz- und Regenerationsthemen adressieren. Wir sehen hier kurzfristig den größten Hebel für Impact."

Claudia Nagel, Founder & CEO @ High Rise Ventures

Revue und Einschätzungen



Das erste Halbjahr brachte aus meiner Sicht keine größeren Veränderungen im Vergleich zum Jahr 2023 mit sich. Das weiter bestehende Hochzinsumfeld sorgte dafür, dass weniger Nachfrage nach Neubauten zu verzeichnen war und der Fokus auf der Sanierungen lag. Entsprechend setzt sich auch der Trend bei den PropTechs rund um das Thema Energie, insbesondere bei der Sanierung, weiter fort. Hervorzuheben ist jedoch auch die Series A von Plancraft, die von Creandum angeführt wurde. Digitalisierungsansätze für den Handwerksbereich hatten es in der Vergangenheit eher schwer. Diese Finanzierungsrunde könnte ein Zeichen für den steigenden Effizienzdruck in der Branche und eine überfällige Öffnung für Innovationen sein. Zur Zeit sieht es so aus, als wären auch im zweiten Halbjahr und darüber hinaus keine Überraschungen zu erwarten. Wir gehen von einem anhalten Stillstand im Neubau aus. Dies liegt an der aktuellen Hochzinsphase und den weiterhin hohen Rohstoffpreisen. Der Fokus von PropTechs wird auch weiter auf der Sanierung von Bestandsimmobilien und Softwarelösungen für Effizienzgewinne liegen. Spannend zu beobachten wird die Auswirkung von KI auf den Sektor sein. Dies zeigte sich zuletzt in der Finanzierungsrunde von alcemy, einer KI Lösung für die Betonherstellung.

Daria Saharova, Founding Partner @ World Fund

In den ersten beiden Quartalen 2024 haben wir in den von uns begleiteten Real-Estate-Transaktionen eine zunehmende Relevanz von ESG festgestellt. Sowohl in Bezug auf die Investment-Targets, aber auch in Bezug auf die Businessmodelle, in denen Investoren (ihre) Potentiale sahen. Generell fehlt es auf operativer Ebene einem Großteil der Immobilien aktuell noch an einem ESG-Scoring und es fehlt die Best Practice im ESG-Reporting. Die Potentiale der ohnehin erforderlichen Taxonomie-Compliance und einer klaren Strategie kann im Immobilien-Sektor allgemein und vor allem im PropTech Umfeld jedenfalls schon jetzt als Werttreiber in Transaktionen stehen – Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor! In der zweiten Jahreshälfte gehen wir noch nicht davon aus, dass der gehemmte Optimismus in der Branche enthemmt wird. Allerdings wird es gerade für Innovation wieder mehr Raum geben, nicht zuletzt aufgrund der regulatorischen Anforderungen. Die Praxis sollte jedenfalls das mittelfristige Patt vermeiden, in dem die Bank ESG will und muss, für erforderliche CapEx aber keine Kredite begibt und der Mieter zugleich eine niedrigere Miete fordert.



Johannes Baier, Partner @ Rohde Baier Rechtsanwälte

Es ist Zeit für Professionalisierung

Der PropTech-Sektor erlebt einen unaufhaltsamen Boom. Trotz wirtschaftlicher Krisen und globaler Unsicherheiten wächst einer der größten Technologiebereiche Deutschlands weiter – ohne Anzeichen einer Verlangsamung. Doch dieser augenscheinliche Aufschwung bringt Herausforderungen mit sich, die wir nicht ignorieren dürfen.

Handlungsbedarf: Sichtbarkeit und Kommunikation

Eines ist klar: Erfolg, der nicht gesehen wird, existiert praktisch nicht. Die zahlreichen Kooperationen und beeindruckenden Finanzierungsrunden müssen lauter und sichtbarer kommuniziert werden. Es reicht nicht aus, im Stillen zu wachsen. Es ist Zeit, dass PropTech-Unternehmen und ihre Kooperationspartner bzw. Investoren ihre Erfolge auf allen verfügbaren Kanälen präsentieren. Nur so können PropTechs das Interesse und Vertrauen von Investoren, Partnern und Kunden gewinnen und erhalten. Eine gezielte, offensive Kommunikationsstrategie ist unerlässlich. – Schluss mit der höflich-stillen Zurückhaltung.

Dringender Handlungsbedarf: Eine starke, vereinte Lobby

Schluss auch mit der Ansammlung von Einzelkämpfern. Die Fragmentierung des PropTech-Sektors schwächt die kollektive Macht und den Einfluss auf politische und wirtschaftliche Entscheidungen. Es braucht eine schlagkräftige Lobbyarbeit. PropTechs, schließt Euch mit vereinter Stimme zusammen. Um in der Branche als Lösungsbringer mehr in den Fokus zu treten. Nur durch gebündelte Lobbykommunikation steigt die Attraktivität des Sektors als Innovationspartner und Investmentklasse.

Zukunftsprognose: Wachstum und Reife

Der Markt zeigt kontinuierliches Wachstum und zunehmende Reife. Steigende Mitarbeiterzahlen und ein stabiler Lebenszyklus sind deutliche Indikatoren. Der Sektor wird immer mehr zu einem relevanten Arbeitgeber und zeigt beeindruckendes Angebotspotenzial. Die Reifung muss jetzt einhergehen mit professionellerer PR und gemeinschaftlicher Lobbyarbeit.

blackprint



Sarah Schlesinger

CEO & Managing Partner

- vernetzt & coacht etablierte Immobilienunternehmen, PropTechs und Wagniskapitalgeber, organisiert die Branchen-Zukunftskonferenz REAL PropTech und Europas größtes Pitch-Event
- ist Mitglied im Innovation Think Tank des Spitzenverbands ZIA, im BITKOM Vorsitzende Vorständin des AK Digital Construction & Real Estate und Mitbegründerin von EUBIN

Es ist Zeit für Professionalisierung

Innovationsdruck triggert Neugründungen

Die hohe Innovationsnachfrage im Bau- und Immobiliensektor sorgt für eine kontinuierliche Gründungswelle. Dies ist ein klares Signal: Der Bedarf an neuen, innovativen Lösungen ist ungebrochen. Jetzt ist es an der Zeit, dass Bau- & Immobilienunternehmen investieren: in sich selbst & das meinst auch in PropTech & Wagniskapital, dass in den Sektor fließt.

Finanzierungslandschaft: Wachstum und Wandel

Das Investitionsvolumen hat bereits im ersten Halbjahr ganz 2023 übertroffen, dank vermehrter Venture-Debt-Finanzierungen und späteren Finanzierungsrunden. Wagniskapitalgeber werden wieder aktiver und erleichtern den Zugang zu Kapital – von Early bis Later Stage. Doch der Fokus auf Energieeffizienz ist zu einseitig. Es braucht dringend breiteren Fokus.

Internationale Perspektive: Noch viel Luft nach oben

Obwohl die Beteiligung internationaler Investoren wächst, gibt es noch enormes Potenzial, um weltweit mehr Wagniskapital zu gewinnen. Deutschland bleibt führend, doch wir müssen globaler denken, handeln und kommunizieren, um die bestmöglichen Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen.

Fazit: Die Zeit ist jetzt!

Der PropTech-Sektor steht an einem entscheidenden Punkt. Jetzt ist die Zeit für eine starke, vereinte Lobbyarbeit. Nutzen wir die vorhandenen Erfolge als Sprungbrett, kommunizieren wir unsere Errungenschaften lauter und klarer, und kämpfen wir gemeinsam eine steigende Attraktivität des Sektors. Eins ist sicher: Nur durch starke Lobby können wir die notwendigen politischen, regulatorischen und Mindset-Veränderungen herbeiführen. Jetzt wird die Zukunft gestaltet.
Lasst uns gemeinsam die Zukunft im Bau- & Gebäudesektor nachhaltig formen. Die Bühne ist da – nutzen wir sie!

blackprint



Sarah Schlesinger

CEO & Managing Partner

- wurde 2019 mit dem Deutschen Exzellenz-Preis in der Kategorie „Manager & Macher“ ausgezeichnet.
- Das Branchenmagazin immobilienmanager wählte sie seit 2019 viermal unter die Top 25 Frauen der Immobilienwirtschaft
- Ist leidenschaftliche PropTech-Lobbyistin & treibt Innovation im Sektor mit Leidenschaft voran

blackprint

GEFÖRDERT VON

FuE BSFZ - 2023 -

PARTNER DER

ZIA PROPTECH PLATTFORM

MATCHMAKING!

Nutzt das preisgekrönte & vom Bundesforschungsministerium geförderte PropTech Matchmaking.

Damit ermöglichen wir Markttransparenz, Überblick, Information & Einordnung zur...

...Realisierung von Effizienzsteigerungs- & Kosteneinsparungspotentiale

...Erschließen von Sales- & strategischen Potenzialen

...Erweiterung der Investmentpotentiale

...UND FINDEN SPANNENDE LÖSUNGSANBIETER FÜR EUCH

JETZT ANFRAGEN: scouting@blackprint.de

