



Prof. Dr.-Ing. Heiko Gsell

Aareon Stiftungsprofessur für
Wirtschaftsinformatik | EBZ
Business School, Bochum

Bildquelle: EBZ/Andreas Molatta

INTRO

PropTechs revolutionieren die Immobilienwirtschaft: Sie vernetzen Gebäude, Daten und Menschen in Echtzeit, automatisieren Prozesse und schaffen neue Wertschöpfung durch offene, API-basierte Ökosysteme. Statt Konkurrenz zählt Kooperation – mit etablierten Unternehmen entstehen Partnerschaften, die Effizienz, Nachhaltigkeit und Nutzerorientierung verbinden. Erfolg hat, wer Daten intelligent nutzt, Schnittstellen öffnet und Digitalisierung strategisch verankert. So werden PropTechs zum Motor einer vernetzten, zukunftsfähigen Immobilienökonomie.

PropTechs als Architekten der digitalen Zeitenwende: Wie Technologieunternehmen die Immobilienwirtschaft neu formen – und was etablierte Akteure jetzt verstehen müssen

Die Digitalisierung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft steht an einem entscheidenden Wendepunkt. Dort, wo über Jahrzehnte analoge Prozesse, papierbasierte Abläufe und fragmentierte IT-Strukturen dominierten, entstehen heute intelligente Datenökosysteme, die Gebäude, Menschen und Technologien in Echtzeit vernetzen. Ein zentraler Motor dieser Entwicklung sind *PropTechs* – technologieorientierte Unternehmen, die mit hoher Innovationsgeschwindigkeit neue digitale Standards setzen und die Branche von innen heraus transformieren. Sie agieren oftmals an den Schnittstellen zwischen Immobilie, Software und Services und bieten hier neuartige Leistungsangebote. Ihr Einfluss reicht längst über die Entwicklung digitaler Werkzeuge hinaus: Sie prägen Denkweisen, Organisationsmodelle und die strategische Zukunft der gesamten Immobilienwirtschaft.

Was aber bedeutet das konkret für die Wohnungswirtschaft – und welche strategischen Konsequenzen hat das Zusammenspiel dieser Start-Up-Unternehmen der Immobilienwirtschaft mit etablierten Dienstleistern und den *Big Techs*, wie Amazon, Apple, Microsoft oder Google, für Geschäftsmodelle, Prozesse und die technologische Integration?

Vom Nischenanbieter zum Systemarchitekten

PropTech-Unternehmen stellen Lösungen bereit, die weit über die reine Prozessautomatisierung hinausgehen. Sie schaffen technologische Infrastrukturen, die neue Formen der Wertschöpfung ermöglichen – von KI-gestützter Schadensbearbeitung und einem automatisierten Sanierungsmanagement bis hin zu ESG-Monitoring, Predictive Maintenance und intelligenten Zutrittslösungen. Damit tragen



sie entscheidend zur Effizienzsteigerung, Nachhaltigkeit und Nutzerzentrierung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bei. Ihre Innovationskraft verändert, wie Immobilien verwaltet, betrieben und erlebt werden. Noch wichtiger: Sie verändern, wie die Branche über Daten, Prozesse und Zusammenarbeit nachdenkt.

PropTechs sind heute weit mehr als junge Start-Up-Unternehmen mit kreativen Ideen. Neben dynamischen Gründungen agieren zunehmend auch etablierte Unternehmen mit eigenen Digital-Units, Softwarehäuser mit immobilienwirtschaftlicher Spezialisierung sowie große Technologiekonzerne in der Branche. Ein Blick auf die Gruppen von Akteuren zeigt eine klare Typologie:

1. **Start-up-Unternehmen** mit hoher technologischer Dynamik, die in funktionalen Nischen wie Projektsteuerung, Mieterkommunikation oder IoT-basierter Gebäudetechnik agieren.
2. **Incumbents** – etablierte Unternehmen wie Aareon, Techem oder LEG, die eigene PropTech-Einheiten aufgebaut haben.
3. **Technologiekonzerne**, die mit KI, Cloud und Sensorik aus der Gebäudetechnik heraus neue digitale Geschäftsfelder erschließen.
4. Die **Bigs Techs**, die mit Plattformlogik und Datenkompetenz zunehmend an die Peripherie der Branche drängen.

Diese vier Gruppen bilden ein Spannungsfeld aus Geschwindigkeit, Kapital und Marktnähe. Sie bilden gemeinsam das neue Innovationsökosystem der Branche. Start-up-Unternehmen bringen Innovationskraft, Incumbents und Technologiekonzerne schaffen eine Vertrauensbasis und Stabilität, während Big Techs Skalierung und globale Dateninfrastruktur beisteuern. Der Erfolg dieser Gruppen basiert auf Kooperation statt Konkurrenz. Denn nur durch strategische Allianzen zwischen PropTechs und etablierten Wohnungs- und Immobilienunternehmen können Innovationen in den Markt diffundieren und skalierbar umgesetzt werden.

So positionieren sich erfolgreiche PropTech-Unternehmen nicht als Konkurrenten, sondern als Partner. Sie begreifen ihre Technologie als Befähiger, nicht als Produkt. Viele dieser Unternehmen setzen gezielt auf Pilotprojekte mit in-

stitutionellen Wohnungsunternehmen, um Vertrauen und Referenzen aufzubauen. Daraus entstehen belastbare Geschäftsbeziehungen, die technologische Innovationskraft mit Marktnähe und betrieblicher Erfahrung verbinden – eine Symbiose, die für die Branche richtungsweisend ist.

Die Branche sucht Anschluss – und offene Schnittstellen

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist traditionell stark prozessorientiert, aber zugleich durch eine Vielzahl geschlossener Systeme geprägt. PropTech-Unternehmen benötigen hier ein hohes Maß an Integrationsfähigkeit, um erfolgreich zu digitalisieren. Offene Schnittstellen bilden die Voraussetzung für das, was immer häufiger als „**Digitales Ökosystem**“ bezeichnet wird: ein Verbund aus eigenständigen, aber interoperablen Systemen, die Prozesse durchgängig und automatisiert abbilden. Während CSV-Exporte oder proprietäre Integrationen an ihre Grenzen stoßen, setzen die technologischen Vorreiter auf API-basierte Plattformmodelle. Sie ermöglichen, PropTech-Unternehmen wie Casavi, Spiri.bo oder Doozer direkt mit führenden ERP-Systemen zu verknüpfen und Daten über Integrationsplattformen orchestriert auszutauschen. Wenn die Datenströme zwischen den Systemen nahtlos fließen können, entsteht ein konsistentes Informationsfundament, das Prozessautomatisierung und datenbasierte Entscheidungen ermöglicht. Das Ziel: weg vom Datensilo, hin zum Ökosystem und damit zu neuen Spielräumen für Effizienz, Transparenz und Innovationsgeschwindigkeit.

Einen zentralen Faktor bilden dabei offene, standardisierte Programmierschnittstellen (APIs), die einen sicheren bidirektionalen Datenaustausch ermöglichen. Offene API-Plattformen bilden die Grundlage für IT-Ökosysteme, in denen unterschiedliche Anwendungen interagieren, Daten austauschen und sich gegenseitig ergänzen. Sie machen Digitalisierung skalierbar – technisch, organisatorisch und wirtschaftlich. Ein offenes Ökosystem ersetzt damit den bisherigen Flickenteppich geschlossener Systeme durch eine vernetzte, modulare Architektur.

Fünf Felder der digitalen Transformation

Wo konkret entstehen die größten Innovationsimpulse? Die Vielfalt der PropTech-Landschaft lässt sich in fünf zentrale Realisierungsfelder gliedern, die den digitalen Fortschritt der Branche strukturieren:

1. **Effiziente Prozesse** – Lösungen, die operative Abläufe automatisieren und Kosten senken, z. B. in Instandhal-



tung, KI-gestützter Schadensbearbeitung oder digitaler Sanierungssteuerung.

2. **Intelligente Gebäude** – Systeme für Energiemanagement, Zutrittskontrolle oder ESG-Monitoring, die Gebäudebetrieb und Nachhaltigkeit verbinden; Integration von IoT, Sensorik und KI zur Verbesserung von Energieeffizienz, Betrieb und ESG-Reporting.
3. **Nutzer- und Mieterservices** – Anwendungen, die Komfort, Kommunikation und Selbstservice-Funktionen für Mieter:innen verbessern; digitale Plattformen und Apps, die Kommunikation, Transparenz und Servicequalität erhöhen.
4. **Stakeholderkommunikation** – Plattformlösungen, die Akteure entlang des Immobilienlebenszyklus vernetzen und Transaktionsprozesse zwischen Eigentümern, Mietenden und Dienstleistern digitalisieren.
5. **Datennutzung und -analyse** – Big-Data- und KI-Lösungen zur Generierung und Auswertung von Daten für Prognosen, Benchmarks oder datengetriebenes Management immobilienbezogener Prozesse.

Diese Realisierungsfelder markieren den Weg zu einer digital vernetzten Immobilienwirtschaft. Sie verdeutlichen zugleich, dass Digitalisierung kein Selbstzweck ist, sondern Mittel zur strategischen Zielerreichung: Kosteneffizienz, Nachhaltigkeit und Serviceorientierung. Die entscheidende Herausforderung liegt darin, Technologie in Organisationsprozesse zu übersetzen und die Kultur des „Digital Enablement“ fest zu verankern.

Von der Plattform zur Partnerschaft: Integration als Erfolgsfaktor

Die Chancen sowohl für PropTech-Unternehmen als auch für etablierte Unternehmen liegen in Partnerschaften auf Augenhöhe. PropTech-Unternehmen bringen Geschwindigkeit, technologische Exzellenz und Innovationsgeist ein; Wohnungs- und Immobilienunternehmen steuern Marktkennntnis, Stabilität und Kundenvertrauen bei. Die Kombination beider Perspektiven schafft Innovationskraft mit Relevanz.

Gleichzeitig ist die Branche mit strukturellen Herausforderungen konfrontiert: Viele PropTech-Unternehmen verfügen nur über begrenzte finanzielle Ressourcen, während

große Wohnungsunternehmen langsamen Entscheidungszyklen unterliegen. Die Etablierung gemeinsamer technischer Standards, wie etwa bei APIs, Datenschnittstellen oder Sicherheitsprotokollen möglich, wird daher zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Hier sind insbesondere Verbände, Hochschulen und Plattforminitiativen gefragt, koordinierende Rollen zu übernehmen und die Interoperabilität im Markt zu fördern.

Vom Projekt zur Plattformökonomie

Zukunftsfähige Unternehmen verstehen Digitalisierung als Plattformstrategie. So profitieren Unternehmen, die mehrere PropTech-Lösungen parallel einsetzen, von **Integrationsplattformen**, die Datenflüsse bündeln und Interoperabilität sichern. Derartige Plattformen fungieren als Gateways zwischen ERP-Systemen, PropTech-Lösungen und externen Partnern und eröffnen die Perspektive auf ein offenes IT-Ökosystem, in dem Prozesse modular orchestriert werden können. Damit können offene IT-Ökosysteme, in denen verschiedene Anbieter und Systeme kooperieren, zum Fundament neuer Geschäftsmodelle werden. Die Integration von PropTech-Lösungen in diesen Systemen schafft nicht nur Effizienz, sondern ermöglicht datengetriebene Dienste entlang des gesamten Immobilienlebenszyklus – vom Neubau über die Bewirtschaftung bis zur Revitalisierung.

Mit diesen Entwicklungen verändert sich der Charakter der Branche: An den Stellen, an denen früher lineare Wertschöpfungsketten dominierten, entstehen heute dynamische Netzwerke. Daten werden zur zentralen Ressource, vergleichbar mit Energie oder Kapital. Sie ermöglichen neue Geschäftsmodelle, etwa predictive maintenance, dynamische Mietmodelle oder ESG-basierte Investmentstrategien. PropTechs agieren in dieser Logik als Katalysatoren: Sie liefern die Technologie, mit der Daten in Wertschöpfung umgewandelt werden können.

Führung, Bildung und Regulierung als Chance

Die Integration unterschiedlicher informationstechnischer Lösungen ist mehr als eine Frage der Technik. Sie ist Ausdruck von Kultur. Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, bestehende IT-Landschaften, Datenschutzanforderungen und gewachsene Prozesse mit neuen, agilen Lösungen zu vereinen. Dafür braucht es Führungskräfte, die Digitalisierung als Querschnittsaufgabe verstehen, nicht als IT-Projekt. Wer Integration als strategisches Führungsziel verankert, schafft die Basis für nachhaltige Innovation.



Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft bedeutet heute: Datenkompetenz, Kooperation und Veränderungsfähigkeit. Unternehmen, die digitale Technologien erfolgreich implementieren, verankern Digitalisierung als Teil ihrer Unternehmensstrategie und investieren zugleich in digitale Bildung. Datenkompetenz, Change Management und Innovationsfähigkeit werden zu Schlüsselqualifikationen der kommenden Jahre.

Hinzu kommt eine wachsende regulatorische Dimension: ESG, EU-Taxonomie, Energieeffizienzrichtlinien und die künftige KI-Verordnung setzen neue Rahmenbedingungen. Für PropTech-Unternehmen wie für etablierte Unternehmen entsteht dadurch die Notwendigkeit, technologische Innovation und regulatorische Compliance in Einklang zu bringen. Unternehmen, denen es gelingt, beides zu verbinden, werden zum strategischen Vorreiter der neuen Immobilienökonomie.

Fazit und Ausblick

PropTechs sind keine kurzfristige Erscheinung, sondern ein zentraler Baustein der digitalen Transformation der Immobilienwirtschaft. Sie verkörpern die Innovationsdynamik, die notwendig ist, um Effizienz, Nachhaltigkeit und Nutzerorientierung gleichermaßen zu erreichen. Entscheidend ist, dass die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft die Zusammenarbeit mit PropTechs nicht als Bedrohung, sondern als Symbiose begreift.

Die kommenden Jahre werden zeigen, welche Unternehmen den Schritt vom Pilotprojekt zur Plattformökonomie meistern. Die Gewinner werden jene sein, die Schnittstellen öffnen, Daten intelligent nutzen und partnerschaftlich agieren. Digitalisierung ist kein Selbstzweck – sie ist die strategische Grundlage für eine resiliente, nachhaltige und datengetriebene Immobilienwirtschaft.



Über den Autor

Prof. Dr.-Ing. Heiko Gsell ist Inhaber der Aareon Stiftungsprofessur für Wirtschaftsinformatik an der EBZ Business School und leitet dort den Bachelor-Studiengang Digitalisierung und Immobilienmanagement. In seiner Forschung und Lehre fokussiert er die Themen KI, Plattformökonomie und IT-Ökosysteme als Schlüsseltechnologien für die digitale Transformation der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Er ist als Autor von Fachpublikationen zur Digitalisierung sowie als Förderer von Start-Up-Unternehmen in mehreren Beiräten und als strategischer und Digitalisierungsberater aktiv.

Kontakt: h.gsell@ebz-bs.de

Impressum

EBZ Business School (FH)

Springorumallee 20
44795 Bochum

T +49 234 9447 700

www.ebz-business-school.de

M rektorat@ebz-bs.de

Rektorat

Prof. Dr. Daniel Kaltofen // Rektor

Daria Gabrysch // Kanzlerin

Prof. Dr. Raphael Spieker MRICS // Prorektor für Studium und Lehre

Prof. Dr. Viktor Grinewitschus // Prorektor für Forschung

V.i.S.d.P.

EBZ Business School

Margarethe Danisch // m.danisch@e-b-z.de

Layout

Grafik // grafik@e-b-z.de

Erscheinungsdatum

Oktober 2025