

TRENDSTUDIE REAL ESTATE MANAGEMENT

2026

DREES & SOMMER

Die strategische Bedeutung des Real Estate Management wächst – gleichzeitig stellen aktuelle Entwicklungen die Branche vor Herausforderungen:

- Wie entwickeln Unternehmen ihre Portfolios in einem zunehmend volatilen Marktumfeld?
- Welche Rolle spielt KI bereits heute bei einer effizienten Steuerung und Entscheidungsfindung?
- Welche Governance-Modelle, Organisationsstrukturen und Kennzahlen helfen dabei, Immobilienstrategien erfolgreich umzusetzen?
- Und wie stärken Immobilienorganisationen die Resilienz ihrer Unternehmen angesichts wirtschaftlicher und geopolitischer Unsicherheiten?

Die Trendstudie Real Estate Management 2026 gibt Aufschluss.



Über die Teilnehmenden

An der Studie nahmen im September und Oktober 2026 insgesamt 251 Immobilien-Verantwortliche aus Deutschland, Österreich und der Schweiz teil. Sie arbeiten in Unternehmen aus der Industrie, der Immobilienwirtschaft, der Dienstleistungsbranche, dem Handel und anderen Bereichen.

Alle Teilnehmenden eint ihre Expertise im Real Estate Management. Dessen strategische Bedeutung wächst durch diverse aktuelle Entwicklungen kontinuierlich – beispielsweise durch die Digitalisierung, den Klimawandel und regulatorische Anforderungen.

IN WELCHER BRANCHE IST IHR UNTERNEHMEN TÄTIG?

30 % Industrie

25 % Immobilienwirtschaft

22 % Dienstleistungen

16 % Sonstige

6 % Handel



Aufbau Trendstudie Real Estate Management

Die Teilnehmenden der Studie beantworteten in einer Online-Umfrage 22 Fragen zu Herausforderungen und Entwicklungen im Real Estate Management. Sie halfen, ein differenziertes Bild des Real Estate Managements im DACH-Raum (Deutschland, Österreich und Schweiz) zu zeichnen, Stimmungsbilder einzufangen und Entwicklungen sichtbar zu machen.

Die Fragen bezogen sich auf folgende Bereiche:

- STRATEGIE
- PORTFOLIOSTRUKTUR
- GOVERNANCE UND STEUERUNG
- ORGANISATIONSSTRUKTUR UND ROLLEN
- PROZESSE UND OPERATIONS
- SYSTEME, IT UND KI
- RESILIENZ
- THESEN

Sie möchten wissen, auf welchem Entwicklungsstand sich Ihre Immobilienorganisation im Detail befindet?

Die Reifegradanalyse von Drees & Sommer liefert Ihnen innerhalb von rund 15 Minuten eine kompakte individualisierte Einordnung. Wo liegen Ihre Stärken, wo Optimierungspotenziale? Wo sollten Sie dringend handeln, wo lauern mögliche Werthebel?

› Zum Assessment

ZENTRALE STUDIENERGEBNISSE

- **Transformation ist Normalzustand:** 81 Prozent der Teilnehmenden berichten von geplanten Veränderungen in der Real Estate Organisation ihres Unternehmens. Meist geht es um geringfügige Anpassungen, bei knapp einem Viertel jedoch um essenzielle Reorganisationen mit Outsourcing oder Outcarving.

- **Strategische Verzahnung bleibt ausbaufähig:** Nur gut die Hälfte der Teilnehmenden ist der Ansicht, dass die Real-Estate-Management-Strategie stark oder sehr stark auf die Gesamtstrategie des Unternehmens abgestimmt ist.

- **Transparenz ist nach wie vor ein Hemmnis:** In fehlenden verlässlichen Überblicken über Immobilienbestände, Kosten, Nutzen und Risiken sehen 61 Prozent der Befragten noch immer eine große Hürde für proaktives Real Estate Management.

- **Datenpotenziale häufig unausgeschöpft:** Das Berichtswesen im Immobilienmanagement scheint optimierungsfähig. 30 Prozent der Befragten bejahen die Aussage, dass es in ihrem Unternehmen kein standardisiertes Berichtswesen gibt. Nur 37 Prozent verfügen über ein automatisiertes Berichtswesen und 35 Prozent arbeiten mit Livedaten in Dashboards.

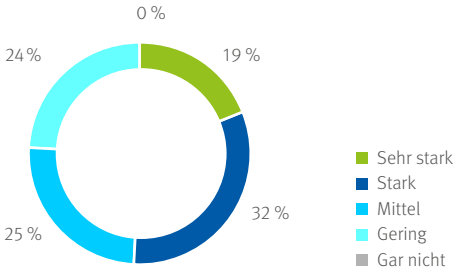
- **Operative Chancen durch die Digitalisierung:** 84 Prozent der Befragten glauben, dass sich durch die Digitalisierung ihre Prozesse optimieren lassen. Im Betrieb erhoffen sich 76 Prozent mehr Effizienz und weniger Kosten. An eine bessere Dienstleistungsqualität durch die Digitalisierung hingegen glauben nur noch 55 Prozent.

- **Objektweise FM-Vergabe steigt:** Unternehmen vertrauen bei ihren Facility-Management-Aufträgen verstärkt auf Dienstleister, die Lösungen für spezifische Herausforderungen der jeweiligen Immobilien zur Verfügung stellen.

- **KI ist noch nicht tief verankert:** Künstliche Intelligenz ist im Real Estate Management angekommen. Doch mehr als die Hälfte der Befragten sieht bislang nur einen mittleren Einfluss der KI auf ihren Alltag. Bei lediglich 20 Prozent ist der Einfluss stark oder sehr stark.

Strategie

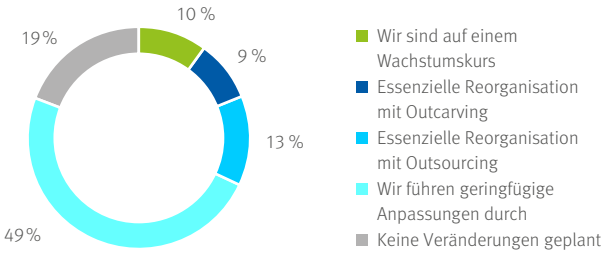
WIE STARK IST DIE REAL-ESTATE-MANAGEMENT-STRATEGIE AUF DIE UNTERNEHMENSSTRATEGIE ABGESTIMMT?



STRATEGISCHE VERZAHNUNG BLEIBT AUSBAUFÄHIG

Mehr als die Hälfte der Befragten gibt an, dass in ihren Unternehmen die Real-Estate-Management-Strategie stark oder sogar sehr stark auf die Unternehmensstrategie abgestimmt ist. Gleichzeitig sieht die andere Hälfte der Teilnehmenden bislang nur eine mittlere oder geringe Übereinstimmung. Bei ihnen gibt es offensichtlich Verzahnungsdefizite.

PLANEN SIE AKTUELL GRÖSSERE VERÄNDERUNGEN IN DER REAL-ESTATE-ORGANISATION?



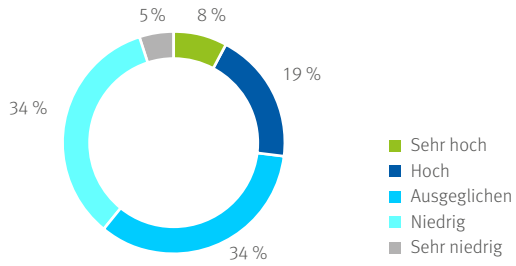
EHER MODERATE ALS RADIKALE BEWEGUNGEN

81 Prozent der Teilnehmenden haben Veränderungen geplant. Bei den meisten sind sie geringfügig, bei insgesamt 32 Prozent tiefgreifender: durch Outcarving (also das Herauslösen der internen Abteilung aus dem Unternehmen), Outsourcing oder wachstumsbedingt.

„Eine zukunftsfähige Organisation braucht mehr als eine eigenständige Immobilienstrategie. Entscheidend ist, diese konsequent aus der Unternehmensstrategie abzuleiten und mit klaren Zielen, Verantwortlichkeiten und messbaren Beiträgen zu hinterlegen. Gerade in Umbruchzeiten müssen Unternehmen ihr Real Estate Management frühzeitig in strategische Entscheidungen einbinden. Nur so kann es seine Rolle als aktiver Partner des Kerngeschäfts wahrnehmen.“

Portfoliostruktur

WIE BEWERTEN SIE DIE AKTUELLE AUSLASTUNG IHRER BÜROFLÄCHEN?



„Die Immobilienportfolios vieler Unternehmen bieten weiterhin erhebliches Optimierungspotenzial. Niedrige Flächenauslastungen sind nicht nur ein Kostenthema, sondern ein deutlicher Hinweis darauf, dass Portfolio, Arbeitswelten und tatsächliche Bedarfe stärker miteinander verzahnt werden müssen."

DIE FUNKTION DES BÜROS WANDELT SICH

Veränderte Arbeitswelten und hybride Arbeitsmodelle prägen zunehmend die Auslastung von Büroflächen. Mehreren Studien zufolge wandelt sich die Funktion des Büros. Viele Mitarbeitende gehen nicht mehr in erster Linie ins Büro, um individuelle Aufgaben zu erledigen, sondern weil sie den Austausch und die Kooperation mit anderen suchen. Das Büro wird zum sozialen Ort. Das hat Auswirkungen auf die Nutzungsanforderungen und auf die Auslastungsplanung. Für Letztere ist eine datenbasierte Belegungssteuerung ein zentraler Hebel. Dort, wo die Auslastung niedrig oder sehr niedrig ist, bleiben Flächenkonsolidierungen eine Option.

Sie möchten eine vertiefende Perspektive?

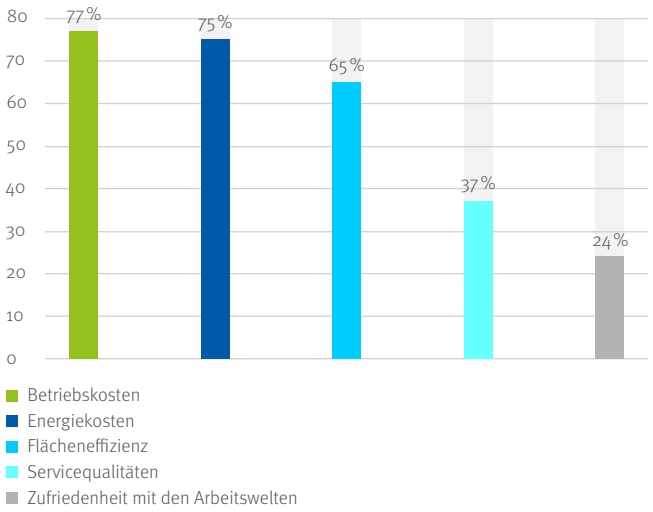
Wie sich veränderte Arbeitsweisen konkret auf die Nutzung von Arbeitsplätzen auswirken, untersucht der Workspace Benchmark Report 2026. Die Ergebnisse zeigen, welche Faktoren die Büroauslastung beeinflussen und wie Unternehmen ihre Flächen konsequent an Nutzerbedürfnissen ausrichten können.

› Zum Workspace Benchmark Report 2026



Governance und Steuerungskennzahlen

ZU WELCHEN THEMEN NUTZEN SIE AKTIV STEUERUNGS-KENNZAHLEN? (Mehrfachnennungen möglich)



„Viele Immobilienorganisationen verfügen über Kennzahlen, haben aber noch kein ganzheitliches Steuerungssystem. Gefragt ist ein integriertes KPI- und Berichtswesen mit automatisiert bereitgestellten Daten und transparenten Zusammenhängen. Erst das unterstützt strategisch untermauerte Entscheidungen."

KPI-SYSTEM IST KLASSISCH GEPRÄGT

Das System der Steuerungszahlen ist in vielen Unternehmen noch stark kosten- und flächeneffizienzorientiert. Allerdings gibt fast ein Viertel der Befragten an, selbst Steuerungszahlen zu den Betriebskosten entweder gar nicht erst zu erheben oder sie nicht hinreichend auszuwerten. Darunter leidet die Fähigkeit der Real Estate Management-Organisationen, ihre Bestände datenbasiert und vorausschauend zu steuern. Bei Kennzahlen, die durch aktuelle Entwicklungen relevanter geworden und mit der Anpassungsfähigkeit von Immobilien verbunden sind, scheint der Nachholbedarf noch größer. Beispielsweise sagt weniger als ein Viertel der Teilnehmenden, dass ihr Unternehmen die Zufriedenheit mit den Arbeitswelten misst und die Erkenntnisse aktiv nutzt.

AUF IHR BERICHTSWESEN TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN ZU: (Mehrfachnennungen möglich)

43 % Das Berichtswesen fokussiert sich rein auf monetäre Aspekte

37 % Das Berichtswesen wird automatisiert erstellt

35 % Livedaten werden in Dashboards zur Verfügung gestellt

30 % Ein standardisiertes Berichtswesen im Real Estate Management ist nicht etabliert

DATENPOTENZIALE HÄUFIG UNAUSGESCHÖPFT

Ein umfassendes, mehrdimensionales Berichtswesen ist ein Schlüssel dafür, Immobilienbestände systematisch zu steuern. Viele Real Estate Management-Organisationen vernachlässigen allerdings relevante Informationen. Die Unternehmen von 43 Prozent der Befragten schauen im Berichtswesen allein auf Wirtschaftlichkeitsfragen und lassen dadurch beispielsweise die Funktionalität und die Performance außer Acht. Eine fehlende Standardisierung erschwert die Vergleichbarkeit unterschiedlich erhobener und ausgewerteter Daten. Automatisierung und Livedaten-Nutzung sind mehrheitlich noch nicht etabliert. Darunter leidet die Leistungsfähigkeit des Berichtswesens.

Organisationsstruktur und Rollen

WIE IST DIE REAL-ESTATE-MANAGEMENT-ORGANISATION GESTALTET? (Mehrfachnennungen möglich)

61 % Die Real Estate Management-Organisation ist in Anlehnung an Branchenstandards strukturiert

42 % Rollen sind marktkonform ausgestaltet

37 % Die Schnittstellen zwischen Real Estate Management und Nutzung sind in Anlehnung an ein Mieter- und Vermietermodell gestaltet

HÄUFIGE ORIENTIERUNG AN BRANCHENSTANDARDS

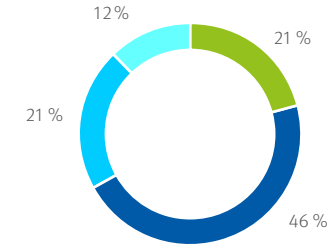
Laut Befragung verlässt sich die Mehrheit der Real Estate Management-Organisationen auf Branchenstandards. Marktkonforme Rollen und klar gestaltete Schnittstellen im Mieter- und Vermietermodell finden sich bei deutlich weniger als der Hälfte wieder, was eine aufwendige individualisierte Aufgabenverteilung erahnen lässt. Das zeigt: Der organisatorische Rahmen ist häufiger definiert als das konkrete Zusammenspiel.

„Organigramme und Stellenbeschreibungen allein schaffen noch keine leistungsfähige Immobilienorganisation. Zudem ist ersichtlich, dass es nach wie vor keinen einheitlichen Standard im Markt gibt und die Ausgestaltung der Rollenmodelle nach wie vor stark individualisiert vorgenommen werden."



Prozesse & Operations

WIE EINHEITLICH WERDEN PROZESSE STANDORT-ÜBERGREIFEND GELEBT?

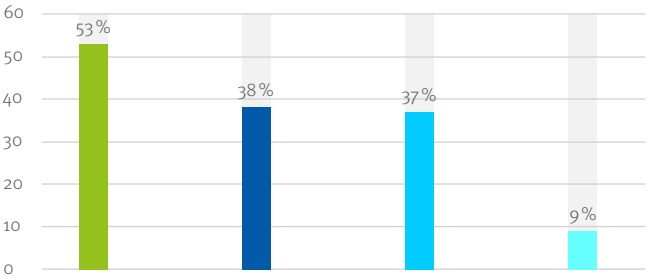


- Standortübergreifend gibt es eine einheitliche Prozesslandkarte und Prozesse werden standortübergreifend verbindlich gelebt
- Ausgewählte Kernprozesse werden standortübergreifend einheitlich gelebt
- Zentrale Prozesse werden nur vereinzelt standortübergreifend genutzt
- Prozesse sind dezentral und uneinheitlich geregelt

STANDARDISIERUNG ALS CHANCE

Es lassen sich nicht alle Prozesse des Real Estate Managements vollständig vereinheitlichen. Doch je höher die Standardisierung, desto vergleichbarer sind Daten. „So einheitlich wie möglich, so differenziert wie nötig“ ist daher eine gute Richtschnur. Etwas weniger als die Hälfte der Befragten gibt an, dass in ihrem Unternehmen ausgewählte Kernprozesse standortübergreifend gelebt werden, ein gutes Fünftel arbeitet mit einheitlichen Prozesslandkarten. 33 Prozent hingegen arbeiten nur vereinzelt oder gar nicht mit unternehmensweit einheitlich geregelten Prozessen.

WELCHE FM-VERGABEMODELLE GIBT ES BEI IHNEN IM UNTERNEHMEN? (Mehrfachnennungen möglich)



- Objektweise Vergabe
- Regionale Vergabe in einzelnen Ländern
- Länderspezifische Vergabe (ein FM-Dienstleister pro Land)
- Globale Vergabe

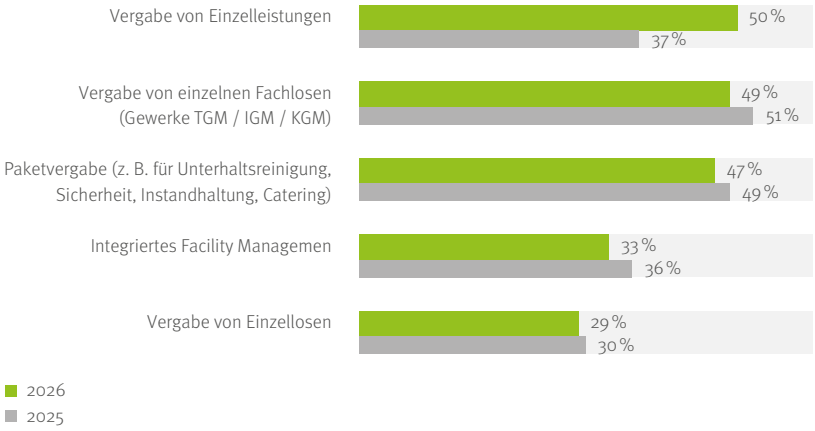
OBJEKTWEISE VERGABE LIEGT VORN

Wie schon in den Studien vergangener Jahre zeigt sich: Es existieren in den Unternehmen der Befragten mehrere Vergabemodelle nebeneinander. Die Anpassung an Spezifika von Ländern, Regionen oder (vor allem) Objekten scheint allerdings eine größere Bedeutung zu haben als Effizienzgewinne durch eine globale Vergabe.

In der Trendstudie 2025 gaben mehr als die Hälfte der Teilnehmenden an, die Vergabe von Aufträgen im Facility Management erfolge regional. Das war der Topwert, weil die objektweise Vergabe in der Befragung einen Einbruch von 58 Prozent auf 41 Prozent erlebte. 2026 nähert sie sich wieder dem alten Niveau an und löst mit 53 Prozent die regionale Vergabe als Nummer eins ab, die gleichzeitig deutlich an Bedeutung verliert. Die länderspezifische Vergabe sinkt leicht von 40 Prozent auf 37 Prozent, die globale Vergabe setzt ihren Abwärtstrend fort (von 16 Prozent im Jahr 2024 und zwölf Prozent im Jahr 2025 auf nun nur noch neun Prozent).

WELCHE FM-VERGABEMODELLE GIBT ES BEI IHNEN IM UNTERNEHMEN (BEZOGEN AUF DIE LOSE)?

(Mehrfachnennungen möglich)



DEUTLICH MEHR EINZELLEISTUNGEN

Auch bezogen auf die Lose gibt es eine neue Nummer eins. Die Vergabe von Einzelleistungen im Facility Management gewinnt deutlich an Bedeutung. 2025 lag ihr Wert noch bei 37 Prozent. Bei allen anderen Antwortmöglichkeiten gibt es kaum Bewegung.

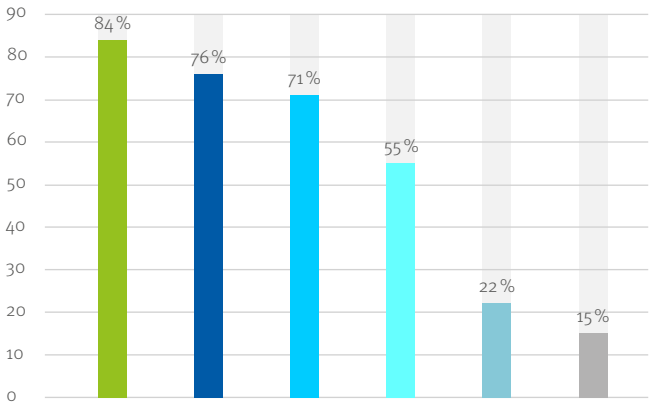
„Standardisierte Prozesse bilden die Grundlage für Qualität, Transparenz und Skalierbarkeit im Immobilienbetrieb. Wenn Unternehmen Abläufe nur punktuell harmonisieren oder Prozesse an einzelnen Standorten unterschiedlich gelebt werden, entstehen Reibungsverluste und eine unnötige Steuerungskomplexität. Gleichzeitig zeigt die Entwicklung der Vergabemodelle, dass Unternehmen Leistungen wieder gezielter und objektnäher vergeben. Dafür braucht es eine klare Sourcing-Strategie, die Bündelungsvorteile und spezifische Anforderungen sorgfältig gegeneinander abwägt."



Systeme, IT und KI

WAS SIND DIE GRÖSSTEN CHANCEN DER DIGITALISIERUNG?

(Mehrfachnennungen möglich)



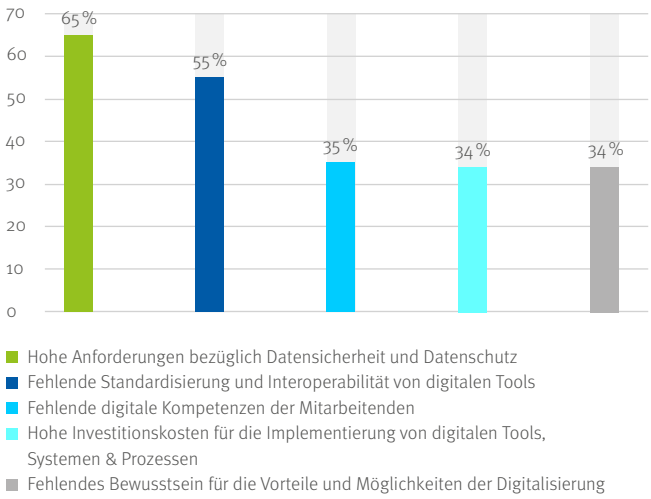
- Optimierung von Prozessen durch Digitalisierung
- Effizienzsteigerung / Kostensenkung im Betrieb
- Erhöhung der Transparenz durch die Verfügbarkeit digitaler Dokumente
- Steigerung der Dienstleistungsqualität
- Steigerung der Arbeitgeberattraktivität für Young Professionals als neue Kolleg:innen
- Generieren neuer Geschäftsmodelle (z. B. zusätzliche Vermietung der Büroflächen abends)

PROZESSE UND KOSTEN WEITER IM FOKUS

Die meisten Befragten verbinden mit der Digitalisierung die Hoffnung, Prozesse optimieren, die Effizienz steigern und die Kosten im Betrieb senken zu können. Das deckt sich mit den Ergebnissen der vergangenen Jahre. Dass durch die Digitalisierung eine Chance entsteht, die Qualität der Dienstleistungen zu erhöhen, glauben weniger als im Vorjahr (65 Prozent), aber immer noch mehr als 2024 (damals 50 Prozent). Über die Digitalisierung attraktiver für Young Professionals zu werden oder neue Geschäftsmodelle generieren zu können, denken nach wie vor die Wenigsten.



WAS SIND DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN DER DIGITALISIERUNG? (Mehrfachnennungen möglich)

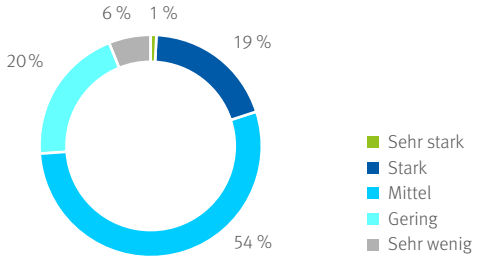


„Digitalisierung entfaltet ihren Nutzen nicht durch einzelne Tools, sondern durch verlässliche Daten, einheitliche Standards und durchgängige Prozesse. KI erweitert die Möglichkeiten zusätzlich, ist im operativen Alltag vieler Immobilienorganisationen bislang aber noch nicht tief verankert. Der nächste Entwicklungsschritt besteht darin, digitale Lösungen konsequent in die Steuerungs- und Entscheidungsprozesse zu integrieren."

OPERATIVE HÜRDEN ÜBERWIEGEN

Effizientere Prozesse und fundiertere Entscheidungsgrundlagen – das sind zwei Versprechen der Digitalisierung. Laut jeweils mehr als einem Drittel der Befragten mangelt es jedoch noch immer an digitalen Kompetenzen unter Mitarbeitenden und am Bewusstsein für diese Chancen; ebenfalls ein gutes Drittel gibt an, dass durch das Zurückschrecken vor hohen Investitionskosten Hindernisse entstehen. Umgekehrt bedeutet das: Rund zwei Drittel sehen darin kein Problem mehr. Problematischer sind die operativen Herausforderungen der Digitalisierung: hohe Vorgaben zu Datensicherheit und Datenschutz sowie Hürden beim systemübergreifenden Datenaustausch durch unzureichende Kompatibilität und Vernetzung.

WIE STARK BEEINFLUSST KI BEREITS HEUTE IHR DAILY BUSINESS?

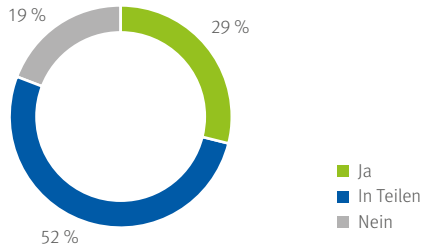


IN DER BREITE ANGEKOMMEN

Künstliche Intelligenz bietet unter anderem das Potenzial, Prozesse zu automatisieren, Prognosen zu verbessern und komplexe Zusammenhänge besser und schneller zu verstehen. Das unterstützt strategische Entscheidungen. Doch bislang geben lediglich 20 Prozent der Teilnehmenden an, dass KI in ihrem Tagesgeschäft stark oder sehr stark angekommen ist, bei 26 Prozent spielt sie noch eine geringe Rolle. Die Mehrheit von 54 Prozent sieht einen mittleren Einfluss.

Resilienz

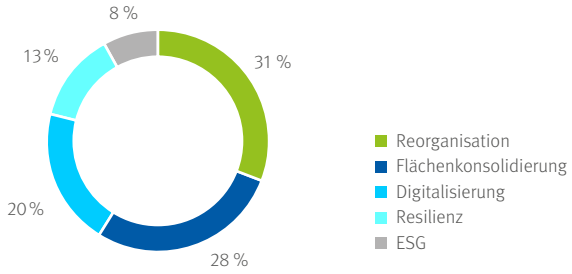
IN DER AKTUELLEN KRISE MÜSSEN ALLE EINEN BEITRAG LEISTEN. KOMMT JETZT DIE CHANCE FÜR MEHR VISIBILITÄT DES REAL ESTATE MANAGEMENTS?



DIE KRISE ALS GELEGENHEIT

29 Prozent der Befragten glauben, die aktuelle Krise böte ihnen eine gute Chance auf mehr Sichtbarkeit im Gesamtunternehmen. Damit verbunden ist die Gelegenheit für Immobilienorganisationen zu zeigen, welchen messbaren Wert sie zum Kerngeschäft beitragen.

WAS BESCHÄFTIGT SIE AKTUELL AM MEISTEN?



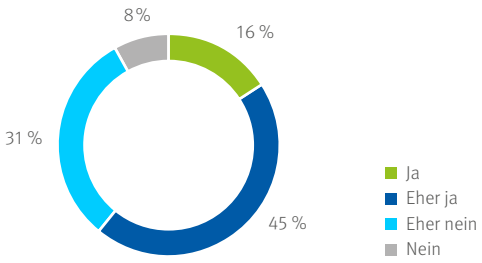
RESILIENZ HAT SELTEN ERSTE PRIORITÄT

Organisatorische und portfoliobezogene Transformationsaufgaben wie Reorganisationen (31 Prozent) und Flächenkonsolidierungen (28 Prozent) sind die Top-Themen der Befragten. Die Digitalisierung (20 Prozent) folgt auf Platz drei, Resilienz (13 Prozent) erst auf Rang vier. Die Stärkung der Widerstands- und Anpassungsfähigkeit des eigenen Immobilienbestands und -betriebs gegenüber Krisen, Störungen oder allgemein veränderter Rahmenbedingungen scheint damit – entgegen unseren Erwartungen – bei den Teilnehmenden aktuell noch keine starke Rolle zu spielen.

„Krisen erhöhen den Handlungsdruck, eröffnen dem Real Estate Management aber zugleich die Chance, seinen Wertbeitrag deutlicher sichtbar zu machen. Resilienz bedeutet dabei mehr als kurzfristige Reaktion: Immobilienorganisationen müssen Strukturen, Portfolios, Prozesse und Systeme so ausrichten, dass sie Veränderungen früh erkennen und flexibel darauf reagieren können.

Thesen

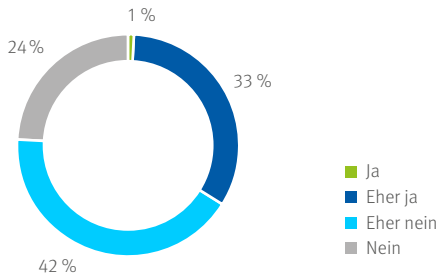
STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „PROAKTIVES REAL ESTATE MANAGEMENT SCHEITERT IMMER NOCH AN FEHLENDER TRANSPARENZ.“



LEICHTE VERBESSERUNGEN BEI DER TRANSPARENZ

Fehlende Transparenz kann unter anderem darauf zurückzuführen sein, dass Daten nicht oder nicht in der nötigen Qualität zur Verfügung stehen. Oder dass sie nicht systematisch ausgewertet werden. Auch strukturelle Probleme innerhalb des Unternehmens kommt als Hindernis infrage. 61 Prozent der Befragten sehen in fehlender Transparenz nach wie vor ein deutliches oder tendenzielles Hemmnis für proaktive Entscheidungen.

STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „IM REAL ESTATE MANAGEMENT GEHT ES NUR UM DAS GENERIEREN VON EINSPARUNGEN.“



ZWEI DRITTEL SEHEN BREITERE AUFGABEN

Insgesamt wenig Bewegung in dieser Angelegenheit: Ein Prozent stimmt der Aussage zu, dass es im Real Estate Management nur um Einsparungen gehe, 33 Prozent tendieren zu Ja – zusammengerechnet ergibt das knapp weniger als vergangenes Jahr (35 Prozent); 2024 waren es 32 Prozent. Die Werte der Gegenseite bleiben im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls nahezu unverändert.



Fazit

Die Trendstudie 2026 zeigt eine Immobilienwirtschaft inmitten einer umfassenden Transformation. 81 Prozent der Befragten berichten von geplanten Veränderungen in ihrer Real-Estate-Organisation. Die strategische Verzahnung mit dem Kerngeschäft ist bislang erst bei etwa der Hälfte stark oder sehr stark ausgeprägt. Reorganisation und Flächenkonsolidierung stehen im Mittelpunkt, die Organisationen wollen außerdem Steuerung, Prozesse und digitale Strukturen weiterentwickeln.

In vielen Unternehmen sind wichtige Grundlagen vorhanden: Immobilienorganisationen werden mehrheitlich noch zentral gesteuert, Branchenstandards sind verbreitet, und Kosten- sowie Flächenkennzahlen werden aktiv genutzt. Die Ergebnisse machen jedoch zugleich eine deutliche Lücke zwischen formaler Struktur und gelebter Steuerung sichtbar. Rollen und Schnittstellen sind nicht immer konsequent ausgestaltet, Prozesse werden nur teilweise standortübergreifend gelebt, und das Berichtswesen ist häufig noch nicht standardisiert, automatisiert oder mit Livedaten hinterlegt.

Aufgrund unterschiedlicher Fragestellungen, Antwortlogiken und Stichproben sind diese Entwicklungen als inhaltliche Tendenzen und nicht als statistisch bereinigte Zeitreihen zu verstehen.

Besonders deutlich zeigt sich dieser Befund bei der Digitalisierung. Die Erwartungen an Prozessoptimierung, Effizienz und Transparenz sind hoch. Doch Datensicherheitsanforderungen, fehlende Standards und mangelnde Interoperabilität verhindern vielfach eine durchgängige Nutzung digitaler Lösungen. KI ist zwar im Arbeitsalltag angekommen, entfaltet bislang jedoch nur in einem kleineren Teil der Organisationen einen starken Einfluss. Hier besteht im Real Estate Management noch Aufholbedarf.

Der Vergleich mit vorangegangenen Befragungen deutet dennoch auf Fortschritte hin. Fehlende Transparenz bleibt zwar für 61 Prozent ein Hemmnis für proaktives Real Estate Management, wird aber weniger kritisch bewertet als 2025. Auch die Wahrnehmung des Real Estate Managements scheint sich glücklicherweise über eine reine Einsparfunktion hinaus zu entwickeln. Gleichzeitig bleiben Effizienz und Kostensenkung über die Jahre stabile Treiber der Digitalisierung.



IHR KONTAKT IN DEUTSCHLAND

Bernd Fisel
bernd.fisel@dreso.com

Dr. Chris Richter
chris.richter@dreso.com

Eike Christian Wenning
eike.wenning@dreso.com

IHR KONTAKT IN DER SCHWEIZ

Rico Ineichen
rico.ineichen@dreso.com

Jennifer Dali
jennifer.dali@dreso.com

IHR KONTAKT IN ÖSTERREICH

Georg Stadlhofer
georg.stadlhofer@dreso.com

Gernot Bleier
gernot.bleier@dreso.com

IMPRESSUM

Drees & Sommer SE
Obere Waldplätze 13
70569 Stuttgart

Telefon +49 711 1317-0
info@dreso.com
www.dreso.com

© 2026 Drees & Sommer SE
All Rights Reserved.

BILDNACHWEIS

Titel, Seite 2, 3, 6, 8, 10, 11, 14, 15:
AI-generated

Stand: 11/2026

DREES & SOMMER