

A nighttime photograph of a modern city skyline. The image is partially obscured by a large white diagonal shape that cuts across the top right. The visible part shows several tall, illuminated skyscrapers with glass facades reflecting the city lights. In the foreground, there are curved light trails from traffic on a road or bridge, creating a sense of motion. The sky is a deep blue, suggesting dusk or dawn.

TRENDSTUDIE CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT

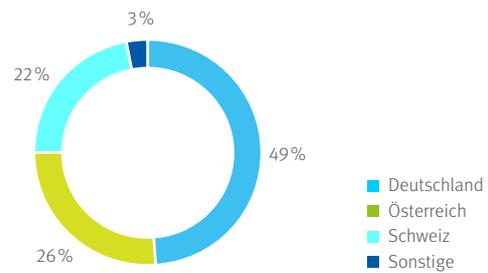
2024

**DREES &
SOMMER**

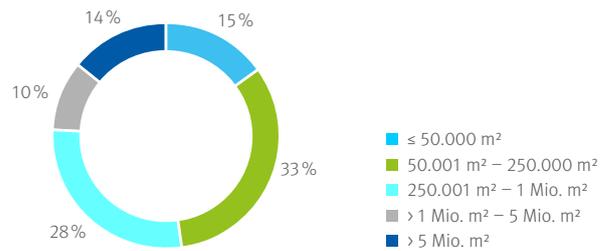
Über die Teilnehmenden

An der Studie haben 273 Immobilien-Verantwortliche aus verschiedenen Branchen teilgenommen. Überwiegend kamen die Teilnehmenden aus dem DACH-Raum (Deutschland, Österreich und Schweiz).

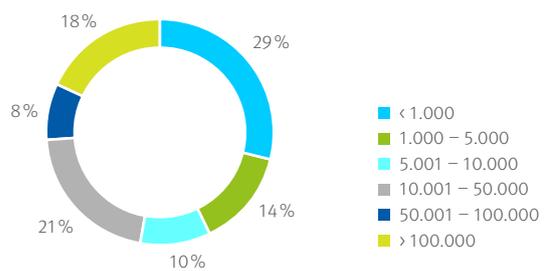
AUFTEILUNG DER UNTERNEHMEN NACH LAND



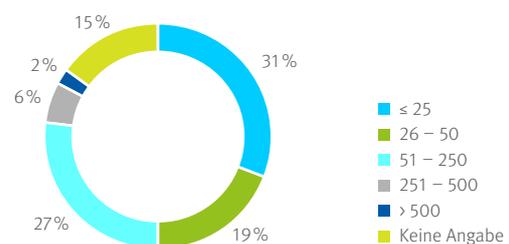
IMMOBILIENPORTFOLIOS DER BEFRAGTEN



GESAMTZAHL DER MITARBEITENDEN IM UNTERNEHMEN



GESAMTZAHL DER MITARBEITENDEN IN DER IMMOBILIENORGANISATION



Aufbau Trendstudie

Corporate Real Estate Management

-
- › **REAL-ESTATE-MANAGEMENT-ORGANISATION**
 - › **TRENDS IM REAL ESTATE MANAGEMENT**
 - › **DIGITALISIERUNG, TOOLS UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ**
 - › **NACHHALTIGKEIT UND ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL, GOVERNANCE)**
-

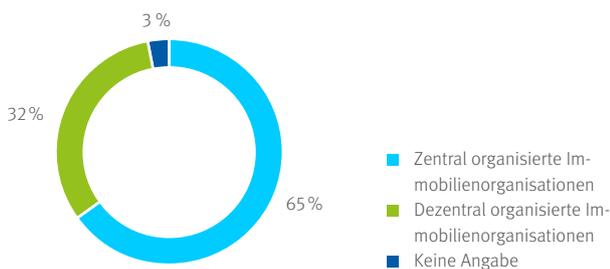
Im Februar 2024 nahmen 273 Immobilien-Verantwortliche an der Trendstudie Corporate Real Estate Management teil – in diesem Jahr aus den unterschiedlichsten Branchen. Vertreten waren vor allem Industrie, Immobilienwirtschaft sowie Finanzen und Versicherungen. Die Teilnehmenden beantworteten in einer Online-Umfrage über 30 Fragen zu Trends und Herausforderungen im Immobilienmanagement und in der -organisation. Dabei ging es um den Betrieb, die Bedeutung von ESG sowie den Umgang und die Akzeptanz von Digitalisierungsthemen. Hierbei bezogen sich die Fragen auf den Einsatz digitaler Tools und Künstlicher Intelligenz (KI). Ziel der Studie war es, ein Stimmungsbild für 2024 einzufangen und die Entwicklungen im Vergleich zum Vorjahr aufzuzeigen.

ZENTRALE STUDIENERGEBNISSE

- › Die Funktion von Immobilienorganisationen als Eigentümervertreter bleibt mehrheitlich unverändert. Neben den reinen Immobilienthemen konzentrieren sich die Immobilien-Verantwortlichen vermehrt auf ESG-Maßnahmen sowie die Implementierung von Digitalisierungslösungen in das Tagesgeschäft.
- › Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich eine Verbesserung in Bezug auf die Transparenz von Prozessen im Corporate Real Estate Management. Der Grund dafür sind moderne Technologien und digitale Tools wie zum Beispiel CAFM-Systeme oder Portfoliomanagement-Tools, die einen tieferen Einblick in die Prozesse ermöglichen.
- › Die Mehrheit der Befragten erwartet Vorteile durch die Digitalisierung – darunter verbesserte Prozesse, höhere Effizienz und niedrigere Betriebskosten. Für viele scheitert es jedoch bei den digitalen Lösungen an der Benutzerfreundlichkeit und an den Kenntnissen über den Umgang mit neuen Systemen.
- › Die Hälfte der Befragten besucht Veranstaltungen und branchenspezifische Konferenzen zum Thema KI. Die große Mehrheit der Unternehmen gibt zudem an, dass sich durch den Einsatz von KI die Analyse von großen Datenmengen verbessern könnte. Außerdem geht über die Hälfte von einer zukünftigen Veränderung in den Arbeitsabläufen und Berufsbildern aus.
- › Die Betreiberrisiken haben sich in den letzten beiden Jahren reduziert. Nur noch wenige der befragten Unternehmen geben an, Betreiberrisiken zu haben, die nicht zu lösen wären.
- › Beim Thema Nachhaltigkeit liegt der Fokus auf den ESG-Regularien. Mehr als die Hälfte der Unternehmen arbeitet bereits mit einer klar definierten ESG-Strategie. Insbesondere für den CREM-Bereich findet eine Integration der ESG-Unternehmensstrategie bislang nur in Teilen statt. Was die Budgetplanung betrifft, erhalten Verbesserungsmaßnahmen bei vielen der Befragten noch einen zu geringen Stellenwert in der Planung von Capex-Maßnahmen.

Real-Estate-Management-Organisation

WAS TRIFFT AUF IHRE AKTUELLE IMMOBILIENORGANISATION AM EHESTEN ZU IN BEZUG AUF ZENTRALISIERUNG/ DEZENTRALISIERUNG?



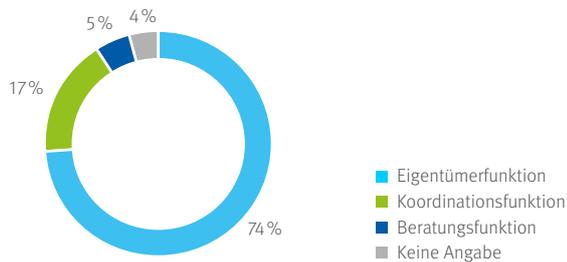
„Der Trend zu einem zentral organisierten Immobilienmanagement ist ungebrochen. Unternehmen mit einer professionellen, zentralen CREM-Einheit (Corporate Real Estate Management) zeigen nach unserer Erfahrung deutlich die Vorteile dieser Organisation: Sie entwickeln effizientere Lösungen für aktuelle Herausforderungen und setzen diese schneller und erfolgreich um. Das zeigt sich beispielsweise durch den transparenten Umgang mit Kosten und Immobilien, aber auch bei der professionellen Umsetzung von ESG- und Nachhaltigkeitsthemen im Unternehmen.“

WEITERE VORTEILE, DIE SICH DARAUS ERGEBEN:

- › Effizienteres und stringenteres Umsetzen der Unternehmensstrategie und der daraus resultierenden Immobilienstrategie
- › Zentrales Bereitstellen von relevanten Informationen und KPIs
- › Erfolgreiches Etablieren durchgängiger IT- und Tool-Strategien



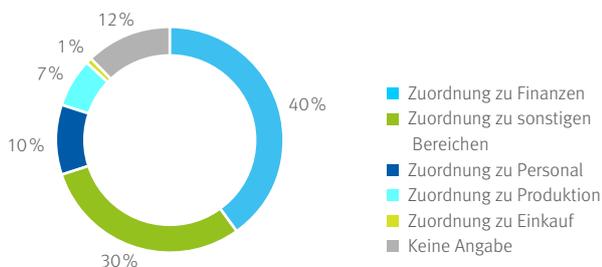
WELCHE FUNKTION NIMMT IHRE IMMOBILIENORGANISATION WAHR?



DIE EIGENTÜMERFUNKTION

Die Funktion von Immobilienorganisationen als Eigentümervertreter bleibt mehrheitlich bestätigt.

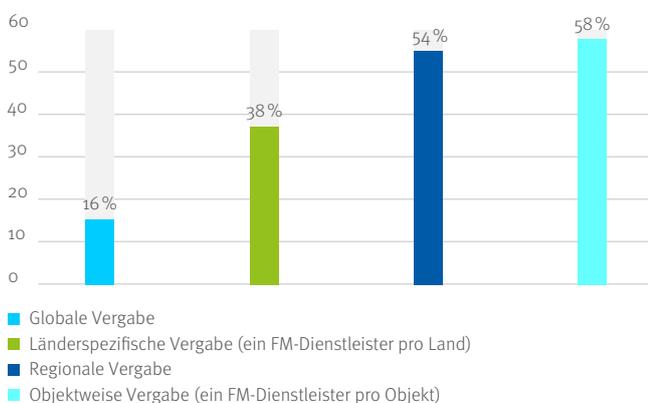
WELCHER ÜBERGEORDNETEN EINHEIT IST DIE IMMOBILIENORGANISATION ZUGEORDNET?



FINANZEN UND SONSTIGE BEREICHE

Ein Großteil der befragten Organisationen ordnet sich wie im Vorjahr dem Finanzbereich zu. Ein Drittel der Unternehmen gibt an, dass ihre Immobilienorganisation sonstigen Bereichen zuzuordnen ist.

WELCHE VERGABEMODELLE GIBT ES BEI IHNEN IM UNTERNEHMEN FÜR DEN BEREICH FACILITY MANAGEMENT BEZOGEN AUF DIE REGION?



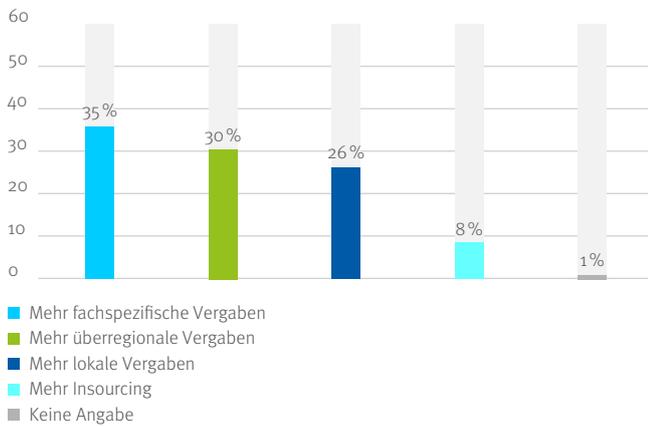
VORTEILE DER PAKETVERGABE ÜBERZEUGEN

Unverändert zum Vorjahr vergibt die Mehrheit der Unternehmen FM-Dienstleistungen objektweise. Bei 54 Prozent der Befragten erfolgt die Vergabe zudem eher regional.

„Die Eigentümerfunktion ist für Immobilienorganisationen von entscheidender Bedeutung, da diese die Verantwortung für den gesamten Lebenszyklus von Unternehmensimmobilien tragen. CREM-Organisationen entwickeln sich dabei in den letzten Jahren immer mehr zum strategischen Partner rund um Standorte, Produktion und Arbeitsplätze. Sie sind zudem verlässliche interne Partner bei ESG, Nachhaltigkeit und der Digitalisierung bis hinein in das jeweilige Kerngeschäft.“

„Unternehmen entscheiden sich oft dafür, Facility-Management-Dienstleistungen zu kombinieren und an Anbieter mit umfassenden Serviceangeboten zu vergeben. Sie wollen dadurch ihre Kosten senken und ihre Steuerkapazitäten optimieren. Es gibt jedoch Situationen, in denen es sinnvoll ist, bestimmte Leistungen einzeln zu vergeben. Zum Beispiel kann dies bei Gewährleistungsthemen der Fall sein, die im Zusammenhang mit der Errichtung von Anlagen oder spezialisierten Produktionsanlagen auftreten können.“

WOHIN GEHT DER TREND BEI DER VERGABE OPERATIVER FACILITY-MANAGEMENT-LEISTUNGEN?



FACHSPEZIFISCH UND ÜBERREGIONAL

Etwas mehr als ein Drittel der Befragten legt Wert auf spezialisierte Dienstleister für operative Facility-Management-Leistungen. 30 Prozent geben an, Vergaben vorwiegend überregional zu tätigen.

ANZAHL FM-VERGABEMODELLE IN BEZUG AUF DIE LOSE?

- 56% Paketvergabe (z. B. für Unterhaltsreinigung, Sicherheit, Instandhaltung, Catering)
- 45% Vergabe von einzelnen Fachlosen (Gewerke: technisches, infrastrukturelles und kaufmännisches Gebäudemanagement)
- 43% Integriertes Facility Management
- 36% Vergabe von Einzellosen
- 28% Vergabe von Einzelleistungen
- 1% Keine Angabe

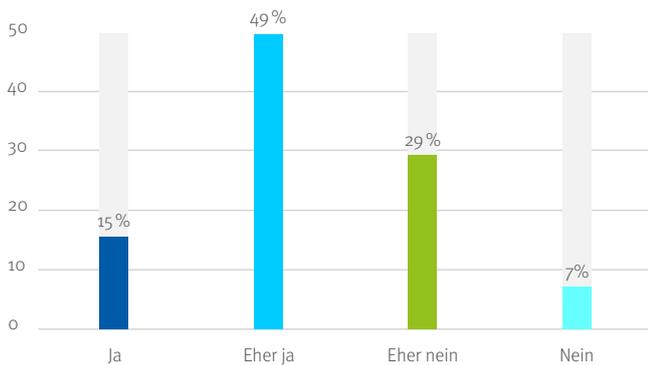
Mehrfachnennung möglich

„Kleinteilige Vergaben sind nach wie vor nicht im Trend – dieser geht immer mehr zu vernetzten und überregionalen Vergaben. Das minimiert den Aufwand für die Ausschreibung und Steuerung der FM-Dienstleistungen und ermöglicht die Portfoliosteuerung mit immer weniger Mitarbeitenden.“



Trends im Real Estate Management

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

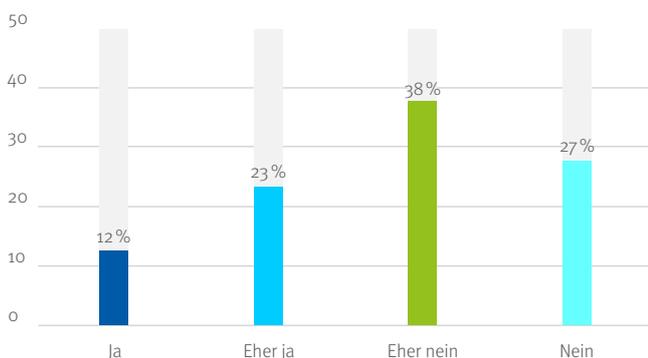


„In Bezug auf die Verbesserung der Transparenz im Immobilienmanagement gibt es durchaus positive Entwicklungen. Moderne Technologien und digitale Tools wie zum Beispiel CAFM-Systeme oder Portfoliomanagement-Tools ermöglichen tiefere Einblicke in Prozesse und liefern aktuelles, präzises und anhaltendes Wissen.“

MEHR TRANSPARENZ FÜR MEHR EFFIZIENZ

Mehr als 60 Prozent der Immobilien-Verantwortlichen fehlt es an Transparenz in den Prozessen. Im Vergleich zum Vorjahr (80 Prozent) zeichnet sich jedoch eine Verbesserung ab.

STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „EINE VORAUS-SCHAUENDE UND BELASTBARE BUDGETPLANUNG IST NICHT DIE REGEL!“

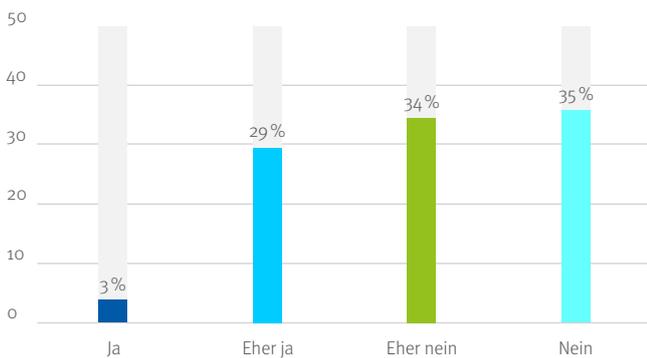


„Mit einer vorausschauenden Budgetplanung können Immobilienunternehmen ihre Ressourcen effizienter einsetzen. In den letzten Jahren hat sich die Budgetplanung im Immobilienmanagement signifikant verbessert.“

ERFOLG LÄSST SICH PLANEN

In der Regel fehlt es den befragten Unternehmen nicht an einer vorausschauenden und belastbaren Budgetplanung rund um immobilienrelevante Kosten. 65 Prozent sind sich über den planbaren Erfolg bewusst.

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

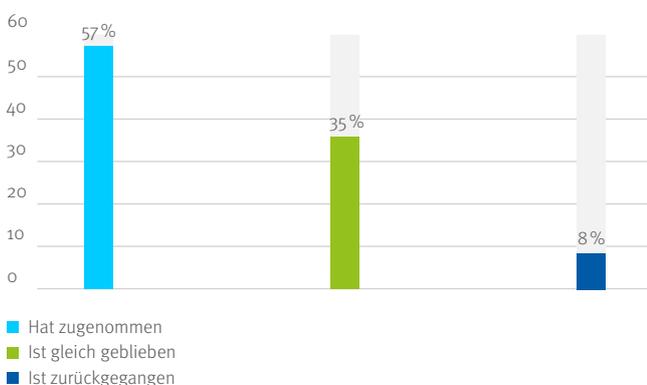


„Es geht beim Immobilienmanagement auch um Wertsteigerung, um Mieterzufriedenheit, um Nachhaltigkeit und um das Risikomanagement. Während Kosteneinsparungen zwar ein wichtiger Aspekt sind, ist trotzdem ein ganzheitlicher Ansatz mit mehreren Faktoren zu berücksichtigen. Nur so lassen sich der langfristige Erfolg und die Werthaltigkeit von Immobilien sichern.“

QUALITÄT SCHLÄGT KOSTEN

Der Stellenwert von Qualität im Vergleich zum Einsparen von Kosten steigt im Real Estate Management. 69 Prozent der Teilnehmenden geben an, dass die Bewertung der Qualität gegenüber dem Generieren von Einsparungen an Bedeutung gewinnt. Im Vorjahr waren 53 Prozent dieser Meinung.

INWIEFERN HAT SICH DIE BEDEUTUNG VON KONKRETEN LEISTUNGSKENNZAHLEN (KPIs) ZUR STEUERUNG AUF PORTFOLIO- UND OBJEKTEBENE VERÄNDERT?

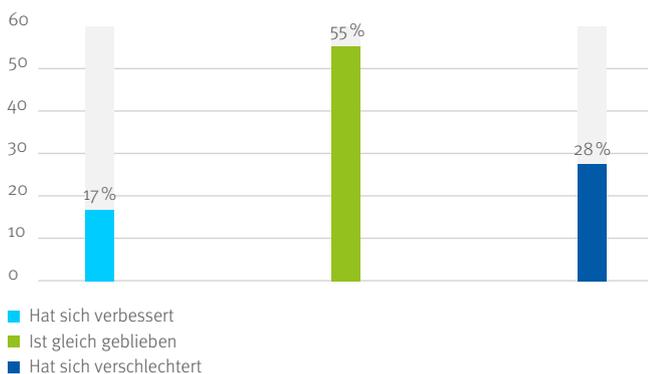


„KPIs haben sich zu einem vielschichtigen Instrument entwickelt, das die strategische Steuerung, Effizienz und Nachhaltigkeit von Immobilienportfolios unterstützt. Früher konzentrierten sich KPIs hauptsächlich auf finanzielle Aspekte wie Mieteinnahmen und Kosten.“

VOLLUMFÄNGLICHE KENNZAHLEN

Für mehr als die Hälfte der Befragten hat die Bedeutung von KPIs zur Steuerung auf Portfolio- und Objektebene zugenommen.

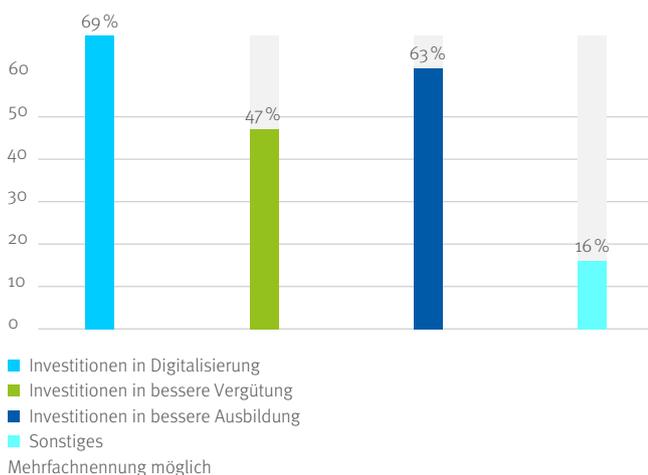
WIE HAT SICH DIE QUALITÄT IHRER EXTERNEN DIENSTLEISTER IM VERGANGENEN JAHR ENTWICKELT?



ALARMIERENDES ZEICHEN

Entgegen dem allgemeinen Trend zur Prozessverbesserung nehmen weniger als 20 Prozent eine Verbesserung der Dienstleistungsqualität wahr.

WAS SIND AUS IHRER SICHT DIE BESTEN MASSNAHMEN, UM DEM FACHKRÄFTEMANGEL ZU BEGEGNEN?



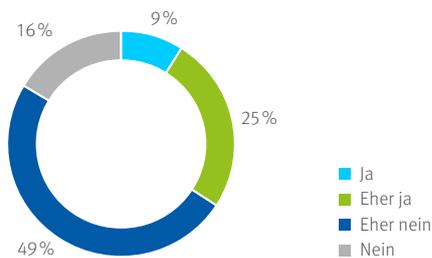
INVESTITION IN AUSBILDUNG UND DIGITALISIERUNG

Die Mehrheit der Befragten sieht Investitionen in die Digitalisierung als Chance, dem Fachkräftemangel zu begegnen. Hohe Zustimmungswerte erzielen jedoch auch Investitionen in bessere Ausbildung und Vergütung.

„In der gesamten Branche fehlt es in den Augen der Auftraggeber in vielen Bereichen an spürbarer Weiterentwicklung. Das liegt vor allem an folgendem Teufelskreis: Um Prozesse zu verbessern, sind Investitionen zu tätigen – wie zum Beispiel in digitale Lösungsmöglichkeiten. Die Auftragnehmer verweisen darauf, dass die Auftraggeber diese (zumindest anteilig) tragen müssten. Die Auftraggeber verweisen auf die Prozessoptimierungen, die dann nur bei den Auftragnehmern zu Buche schlagen. So wartet jeder auf den anderen und es bewegt sich wenig.“

„Durch den Einsatz von digitalen Tools lassen sich manche Lücken schließen. Auch eine Verbesserung der Ausbildung wird als effektive Maßnahme gegen den Fachkräftemangel wahrgenommen. Diese sollte praxisnah, zukunftsorientiert und mit angemessener Vergütung sein. In der Praxis sehen wir eine große Chance darin, in die Weiterentwicklung der eigenen Mitarbeitenden zu investieren.“

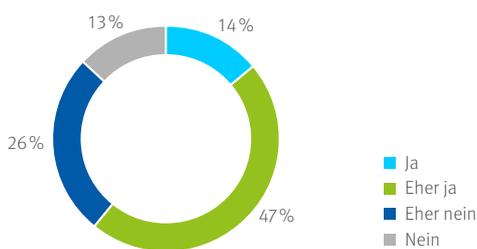
STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „WIR HABEN LATENTE BETREIBERRISIKEN, KÖNNEN DIESE AKTUELL ABER NICHT LÖSEN.“



MEHR SICHERHEIT

Anders als im letzten Jahr gibt mehr als die Hälfte der Befragten an, keine latenten Betriebsrisiken zu haben, die nicht zu lösen seien. Nur neun Prozent bestätigen derartige Betriebsrisiken. Im Vorjahr waren es noch 19 Prozent.

STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „TRENDTHEMEN WIE NACHHALTIGKEIT, WELLBEING, MOBILITÄT UND DIGITALISIERUNG SIND NOCH NICHT AUSREICHEND IN DER IMMOBILIENSTRATEGIE VERANKERT.“



MEHR WÄRE MEHR

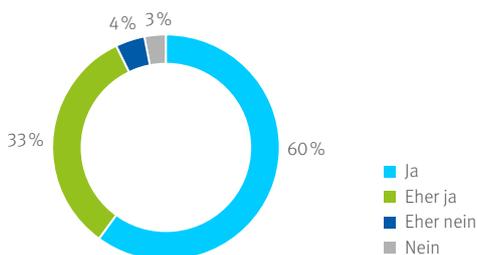
Über zwei Drittel der Immobilien-Verantwortlichen sehen relevante Themen wie Nachhaltigkeit, Mobilität oder Wellbeing nicht ausreichend in der Immobilienstrategie verankert.

„Durch eine intransparente und unstrukturierte Delegation der Betreiberverantwortung kommt es häufig zu Brüchen in der Wahrnehmung der Betrieberpflichten. In den letzten zwei Jahren haben sich die Betriebsrisiken augenscheinlich reduziert – aufgrund besserer Strukturen, transparenterer Reportings und klarer Delegation.“

DETAILLIERTE
ERKENNTNISSE UND
BEST PRACTICES ZU
DEN THEMEN NEW WORK,
GESUNDHEIT UND
WELLBEING ERHALTEN
SIE IN UNSERER TRENDSTUDIE:
 **WORKSPACE BENCHMARK**

DIGITALISIERUNG

STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „IM REAL ESTATE MANAGEMENT WIRD IN ZUKUNFT DIE DIGITALISIERUNG IMMER WICHTIGER.“



HERAUSFORDERNDE BEDINGUNGEN

Die deutliche Mehrheit der Teilnehmenden erkennt die Wichtigkeit der Digitalisierung für die Zukunft des Real Estate Managements.

WAS SIND DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN DER DIGITALISIERUNG?

- 63% Fehlende Standardisierung und Interoperabilität von digitalen Tools
- 58% Fehlende digitale Kompetenzen bei Mitarbeitenden
- 56% Investitionskosten für die Implementierung von digitalen Tools, Systemen und Prozessen
- 44% Fehlendes Bewusstsein für die Vorteile und Möglichkeiten der Digitalisierung
- 39% Datensicherheit und Datenschutz

Mehrfachnennung möglich

HERAUSFORDERNDE UMSETZUNG UND FEHLENDE STANDARDS

Über die Hälfte der Befragten geben fehlende Standards, hohe Investitionskosten und die Kompetenz der Mitarbeitenden als die größten Herausforderungen für die Digitalisierung im Real Estate Management an.

„Nicht nur im Kerngeschäft, sondern auch im Umfeld von Real Estate, Produktion und bei der Bereitstellung von Arbeitsplätzen ist die Digitalisierung nicht mehr wegzudenken. Die dazugehörigen Herausforderungen sind allerdings höher gewichtet als in der Vergangenheit – viele tolle Ideen scheitern leider noch an der Umsetzung, weil die Projekte nicht richtig aufgesetzt und begleitet sind.“

WIE DIE
IMMOBILIENBRANCHE
DEN DIGITALEN WANDEL
ANGEHT UND WELCHE
FORTSCHRITTE SIE
DABEI MACHT, ERFAHREN
SIE IN UNSERER
DIGITALISIERUNGS-STUDIE
 **TRANSFORM TO SUCCEED**

WAS SIND DIE GRÖSSTEN CHANCEN DER DIGITALISIERUNG?

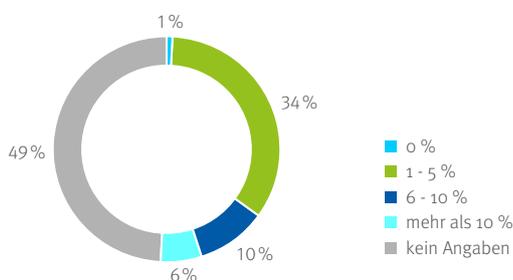
- 82 % Optimierung von Prozessen durch Digitalisierung
- 74 % Effizienzsteigerung / Kostensenkung im Betrieb
- 69 % Erhöhung der Transparenz durch die Verfügbarkeit digitaler Dokumente
- 50 % Steigerung der Dienstleistungsqualität
- 34 % Steigerung der Arbeitgeberattraktivität für Young Professionals als neue Kolleg:innen
- 23 % Generieren neuer Geschäftsmodelle (z. B. zusätzliche Vermietung der Büroflächen abends)

Mehrfachnennung möglich

OPTIMALE PROZESSE UND MEHR EFFIZIENZ

Für 82 Prozent der Teilnehmenden steht fest: Die größte Chance der Digitalisierung liegt in verbesserten Prozessen. Die Mehrheit aller Befragten erwartet außerdem eine gesteigerte Effizienz und weniger Kosten im Betrieb.

WIE HOCH SIND DIE JÄHRLICHEN INVESTITIONEN IHRES UNTERNEHMENS IN DIE DIGITALISIERUNG (PROZENTUAL GEMESSEN AM UMSATZ)?

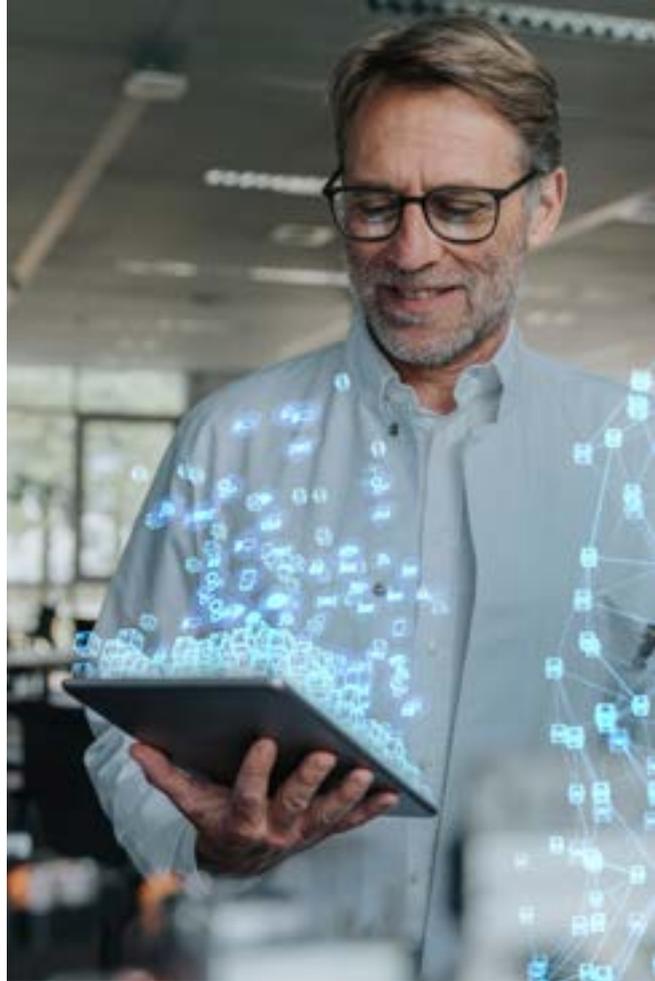


DER KOSTENFAKTOR

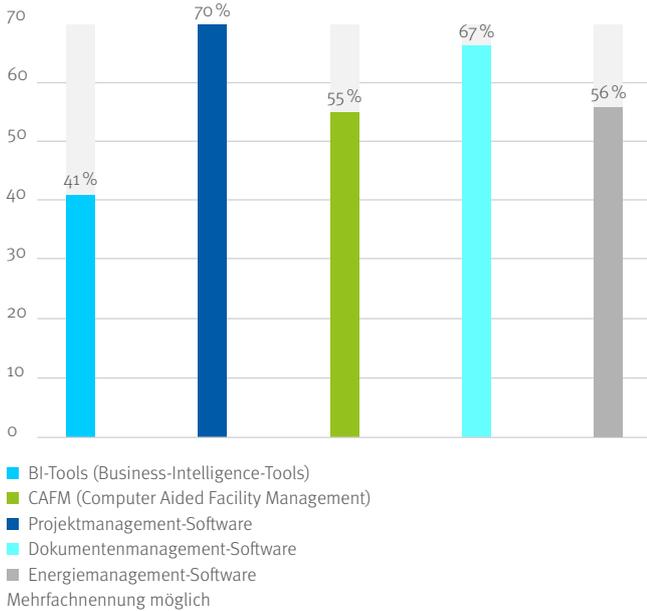
Im Vorjahr gab die Hälfte der befragten Unternehmen an, jährlich bis zu fünf Prozent ihres Umsatzes in die Digitalisierung zu investieren. In diesem Jahr ist es nur noch ein Drittel. Aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage steht den meisten Immobilien-Verantwortlichen derzeit nur ein geringes Budget für notwendige Digitalisierungsmaßnahmen zur Verfügung.

„Die Immobilien-Verantwortlichen sind durchaus kritischer geworden, was die Chancen der Digitalisierung angeht. Das liegt nicht daran, dass sie generell den Sinn infrage stellen, sondern daran, dass nach Lippenbekenntnissen – häufig seitens der Dienstleister – oft die Taten fehlen.“

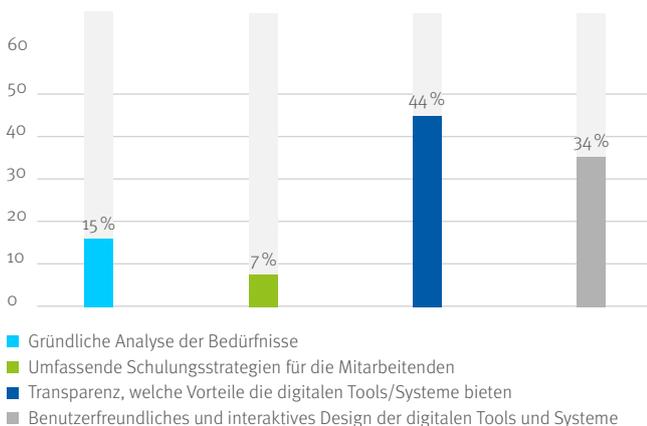
„Oft scheidet es an den hohen Kosten und der Transparenz, was die Tools leisten können. Für viele Immobilien-Verantwortliche fehlt es zudem an der Benutzerfreundlichkeit. Deshalb schrecken sie vor zu hohen Investitionen zurück.“



WELCHE DIGITALEN TOOLS UND SYSTEME SIND BEI IHNEN IM KONTEXT ZUR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG IM EINSATZ?



WIE LÄSST SICH IHRER MEINUNG NACH DIE AKZEPTANZ VON DIGITALEN TOOLS UND SYSTEMEN ERHÖHEN?



TRANSPARENT UND BENUTZERFREUNDLICH MUSS ES SEIN

Um die Akzeptanz von digitalen Tools und Systemen bei den Mitarbeitenden zu erhöhen, fordern 44 Prozent der Befragten mehr Transparenz über die Vorteile eines Tools oder Systems. Ein Drittel der Befragten gibt zudem an, dass sich die Akzeptanz durch benutzerfreundlichere Systeme erhöhen ließe.

„Die moderne Technik braucht noch ein bisschen Zeit – auch weil die Nutzer:innen sie noch brauchen. Das liegt vor allem daran, dass intern noch Überzeugungsarbeit geleistet werden muss.“

WELCHE AUSWIRKUNGEN HAT KI IHRER ANSICHT NACH AUF DIE IMMOBILIENBRANCHE?

- 40 % Effizienzsteigerung und Automatisierung von Prozessen
- 29 % Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen
- 56 % Veränderungen in den Arbeitsabläufen und Berufsbildern
- 85 % Verbesserung der Analyse großer Datenmengen
- 20 % Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit
- 3 % Keine Angabe

Mehrfachantworten möglich

VERÄNDERUNGEN DURCH KI

Ganze 85 Prozent der befragten Unternehmen geben an, dass sich durch den Einsatz von KI in der Immobilienbranche die Analyse von großen Datenmengen verbessern wird. Über die Hälfte geht außerdem von einer Veränderung in den Arbeitsabläufen und Berufsbildern aus.

WIE FÖRDERN SIE DIE KONTINUIERLICHE INNOVATION IM BEREICH KI IN IHREM UNTERNEHMEN?

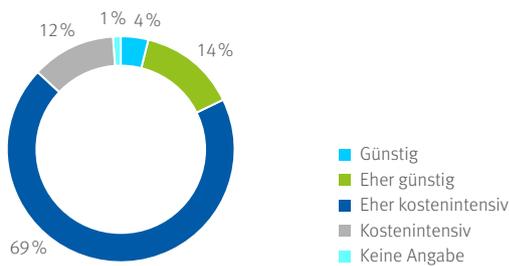
- 32 % Zusammenarbeit mit externen Forschungseinrichtungen und Start-ups
- 26 % Einrichtung interner Innovationslabore oder Forschungsabteilungen
- 43 % Schulungen und Weiterbildungen für Mitarbeitende im Bereich KI
- 51 % Teilnahme an branchenspezifischen Konferenzen und Veranstaltungen
- 23 % Etablierung von Anreizsystemen für innovative Ideen und Projekte
- 16 % Keine Angabe

Mehrfachnennung möglich

„Der Fokus liegt ganz klar auf Effizienzsteigerung und Automatisierung. Die Praxis zeigt: Wer in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben will, darf die Augen vor Künstlicher Intelligenz nicht verschließen.“



WIE BEWERTEN SIE DAS VERHÄLTNIS VON KOSTEN ZU NUTZEN BEI DER IMPLEMENTIERUNG NEUER TECHNOLOGIEN IN IHREN GEBÄUDEN?



DIE KOSTEN-NUTZEN-FALLE

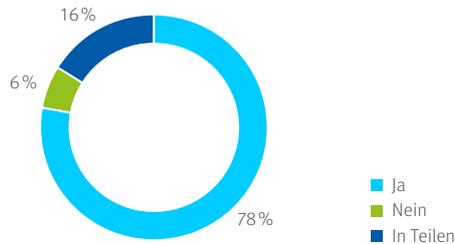
Mehr als 80 Prozent der Befragten sehen die Kosten in keinem guten Verhältnis zum Nutzen neuer Technologien.

„Es ist kein Geheimnis: Digitalisierung ist zunächst sehr investitionsintensiv, bevor sich die gewünschten Effizienzeffekte wie verbesserte Prozesse, geringere Kosten, weniger Haftungsrisiken einstellen. Deshalb scheuen viele die hohen Investitionen. Wer digitale Lösungen allerdings zu langsam einführt, bleibt irgendwann auf der Strecke.“



Environmental Social Governance (ESG)

SIND IHNEN DAS THEMA ESG SOWIE DIE DAMIT VERBUNDENEN AUFLAGEN FÜR UNTERNEHMEN BEKANNT?

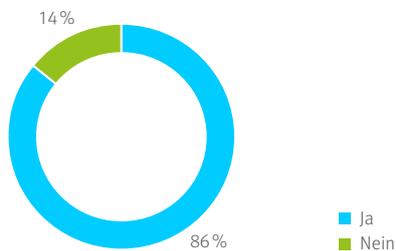


„Unternehmen nehmen sich der ESG-Auflagen immer stärker an. Für sie und ihre CREM-Abteilungen ist es entscheidend zu handeln. Nur so vermeiden sie zukünftige Beeinträchtigungen der organisatorischen Ausrichtung, der Prozesse und des gesamten Unternehmens- und Immobilienportfolios.“

NACHHALTIGKEIT IST ANGEKOMMEN

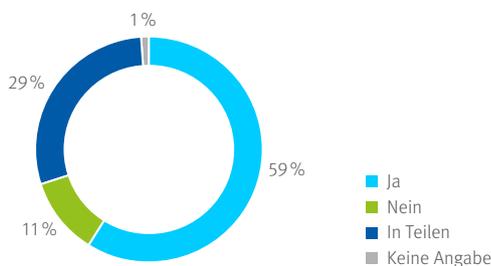
Nur noch 22 Prozent geben an, ESG und die damit verbundenen Anforderungen nicht oder nur teilweise zu kennen. Im letzten Jahr war es noch knapp ein Drittel, im Jahr 2022 sogar noch die Hälfte.

GIBT ES IN IHREM UNTERNEHMEN EINE ZENTRALE STELLE FÜR BETRIEBLICHES NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT?



„Das Thema Nachhaltigkeit ist ganzheitlich in den Unternehmen angekommen – nur noch wenige haben keinen unternehmensweit bekannten Ansprechpartner wie eine:n Chief Sustainability Officer (CSO).“

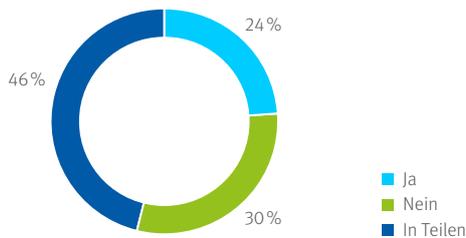
GIBT ES IN IHREM UNTERNEHMEN BEREITS EINE FÜR DAS UNTERNEHMEN AUFGESETZTE ESG-STRATEGIE?



STRATEGISCHE UMSETZUNG VON ESG

59 Prozent der Unternehmen arbeiten mit einer klar definierten ESG-Strategie. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet das eine Steigerung um fünf Prozent.

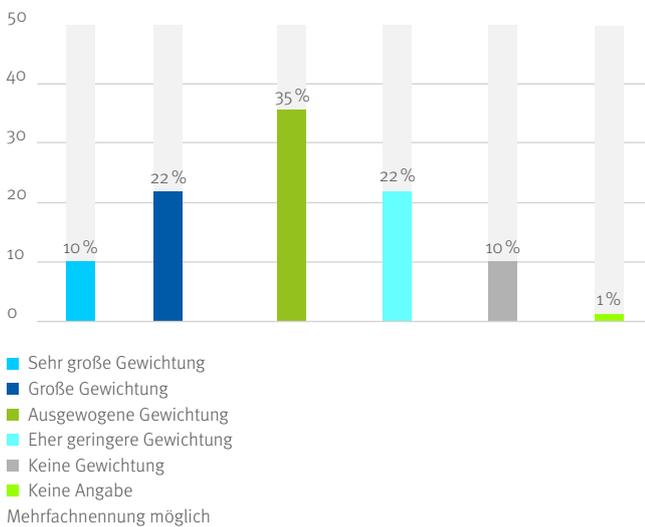
GIBT ES IN IHREM UNTERNEHMEN BEREITS EINE DURCHGÄNGIGE ESG-STRATEGIE FÜR DIE REAL-ESTATE-ABTEILUNG?



ESG DURCHDRINGT NOCH NICHT JEDE CREM-ABTEILUNG

Die überwiegende Mehrheit der Teilnehmenden bestätigt eine teilweise oder vollständige Integration der ESG-Unternehmensstrategie in ihren CREM-Bereich. Von den Befragten gaben 24 Prozent – und damit mehr als im Vorjahr (19 Prozent) – an, über eine ESG-Strategie zu verfügen, die mit der Gesamtunternehmensstrategie kohärent ist.

WIE SCHWER GEWICHTEN SIE MASSNAHMEN MIT ESG-RELEVANZ IN IHRER CAPEX-PLANUNG?



Mangelnde Investition in ESG

Nur etwas mehr als 30 Prozent der Befragten geben den ESG-Verbesserungsmaßnahmen in ihrer Budgetplanung einen höheren Stellenwert.

„Mittelfristig gesehen verschenken Unternehmen ihr Geld, wenn sie ESG-Maßnahmen weiterhin so niedrig in der Capex-Planung gewichten. Denn nicht nur der gesellschaftliche und politische Druck auf Unternehmen, sich an Nachhaltigkeitsaspekten zu orientieren, steigt. Zudem geht damit ein Wertverlust der betroffenen Objekte einher, die Fungibilität sinkt und die Vermietbarkeit verschlechtert sich.“

IHR KONTAKT IN DEUTSCHLAND

Bernd Fisel
bernd.fisel@dreso.com

Ruth Wex-Hoppe
ruth.wex-hoppe@dreso.com

Eike Christian Wenning
eike.wenning@dreso.com

Fabian Schultheiß
fabian.schultheiss@dreso.com

IHR KONTAKT IN DER SCHWEIZ

Jennifer Dali
jennifer.dali@dreso.com

Rico Ineichen
rico.ineichen@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

© Drees & Sommer 2024

BILDNACHWEIS

Titel: © eyetronic – Fotolia.com

Seite 4: © baona – gettyimages.com

Seite 6: © Sergey Nivens – Fotolia.com

Seite 13: © Westend61 – gettyimages.com

Seite 14: © Yuichiro Chino – gettyimages.com

Seite 15: © adam121 – Fotolia.com