



TRENDSTUDIE REAL ESTATE MANAGEMENT

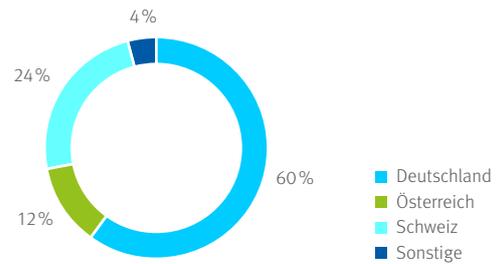
2025

**DREES &
SOMMER**

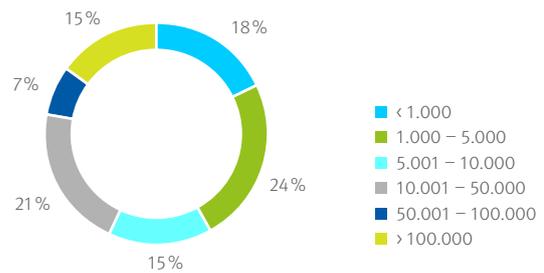
Über die Teilnehmenden

An der Studie nahmen 303 Immobilien-Verantwortliche aus verschiedenen Branchen teil. Überwiegend kamen die Teilnehmenden aus dem DACH-Raum (Deutschland, Österreich und Schweiz).

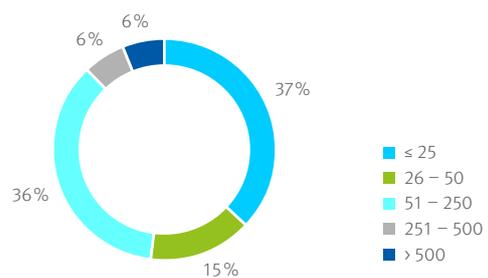
AUFTEILUNG DER UNTERNEHMEN NACH LAND



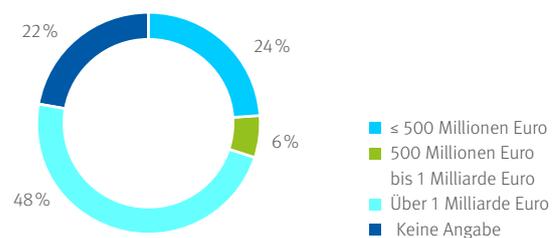
GESAMTZAHL DER MITARBEITENDEN IM UNTERNEHMEN



GESAMTZAHL DER MITARBEITENDEN IN DER IMMOBILIENORGANISATION



WIEVIEL UMSATZ ERZIELTE IHR UNTERNEHMEN IM VERGANGENEN GESCHÄFTSJAHR?



Aufbau Trendstudie Real Estate Management

-
- › **CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT (CREM)**
 - › **STRUKTURWANDEL UND EXPANSION**
 - › **ARBEITSWELTEN UND FLÄCHE**
 - › **FACILITY MANAGEMENT**
 - › **DIGITALISIERUNG UND IT**
 - › **ESG UND NACHHALTIGKEIT**
 - › **HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN**
-

Im Mai 2025 nahmen 303 Immobilien-Verantwortliche aus verschiedenen Branchen an der Trendstudie Real Estate Management teil. Neben der Industrie waren auch Entscheider:innen aus der Immobilienwirtschaft, der Finanz- und Versicherungsbranche und dem Handel sowie der Chemie- und Rohstoffbranche beteiligt.

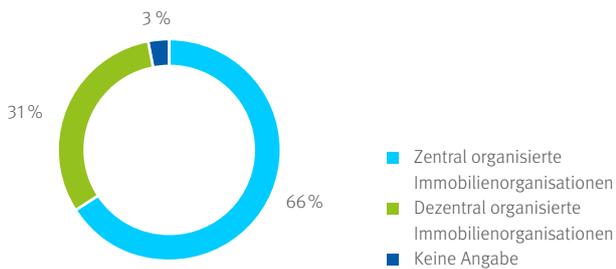
Die Teilnehmenden beantworteten in einer Online-Umfrage 29 Fragen zu aktuellen und zukünftigen Entwicklungen im Real Estate Management. So wollten wir unter anderem wissen, wie ihre Teams organisiert sind, wie sie mit dem Strukturwandel umgehen oder welche Vergabemodelle üblich sind. Außerdem: Welche Chancen stecken in den Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit? Und: Was sind die besten Maßnahmen, um dem Fachkräftemangel zu begegnen?

ZENTRALE STUDIENERGEBNISSE

- › **Erweiterung der Aufgabenfelder:** Eine Mehrheit der Befragten erwartet in ihrem Unternehmen in den nächsten fünf Jahren eine nationale oder internationale Expansion ihrer CREM-Abteilung. Viele Unternehmen erweitern und stärken ihre Immobilienmanagement-Teams und setzen auf ein globales Wachstum mit Auswirkungen auf den Bereich Real Estate.
- › **Mehr fachspezifische Vergaben:** Unternehmen setzen im Facility Management (FM) verstärkt auf flexible und spezialisierte Vergabemodelle, um ihre individuellen Anforderungen gezielter zu erfüllen und Prozesse effizienter zu steuern. Regionale Vergaben bleiben dabei nach wie vor dominant, länderspezifische Vergaben nehmen insgesamt aber zu.
- › **Homeoffice-Anteil hat Peak überschritten:** Eine deutliche Mehrheit der Befragten erwartet in den nächsten fünf Jahren keine Veränderung bei der Anzahl der Homeoffice-Tage in ihrem Unternehmen. Hier scheint sich ein stabiles Gleichgewicht zwischen Büro- und Remote-Arbeit etabliert zu haben – mit einer leichten Tendenz zu weniger Remote-Tagen. Aktuelle Entwicklungen in internationalen Unternehmen gehen noch stärker zurück in Richtung Präsenzkultur.
- › **Digitalisierung mit Hindernissen:** Nach anfänglich großer Euphorie folgt leichte Ernüchterung. Die Befragten sehen im Vergleich zum Vorjahr weniger Verbesserungspotenzial durch Digitalisierung. Viele digitale Konzepte scheitern aktuell an mangelnder Umsetzung und Projektplanung. Allerdings erhoffen sich fast zwei Drittel durch die Digitalisierung nach wie vor eine signifikante Verbesserung der Qualität – deutlich mehr als noch im Jahr zuvor.
- › **Nachhaltigkeit gewinnt an Bedeutung:** Immer mehr Real-Estate-Abteilungen setzen auf umfassende ESG-Strategien. Trotzdem bleibt das Budget dafür begrenzt. Jede:r vierte Befragte gibt an, ESG-Maßnahmen in der Investitionsplanung wenig oder gar nicht zu berücksichtigen. Nachhaltigkeit spielt zunehmend eine Rolle, wird jedoch finanziell noch nicht konsequent priorisiert.
- › **Investitionen in Qualifizierung steigen:** Angesichts des Fachkräftemangels setzen Unternehmen verstärkt auf bessere Ausbildung, um sich langfristig gut ausgebildete Fachkräfte zu sichern. Die Digitalisierung bleibt ergänzend hierzu eine zentrale Maßnahme, um den Fachkräftemangel zu bekämpfen.

CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT (CREM)

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



ZENTRAL BLEIBT BELIEBT

Was die Organisationsform betrifft, zeichnet sich kein klarer Trend ab. Der Markt zeigt sich weiter uneinheitlich – mit einer Präferenz für die zentrale Organisationsform: Zwei Drittel der Teilnehmenden sind in Unternehmen tätig, die ihre Immobilienaufgaben zentral organisieren, das sind nahezu genauso viele wie im Jahr zuvor (65 Prozent).

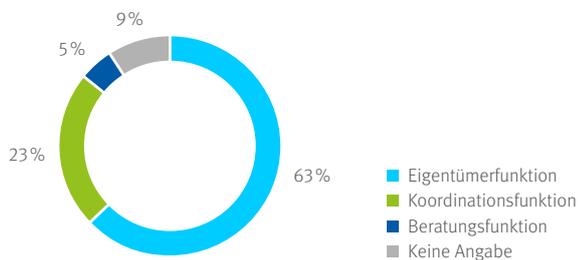
„Unternehmen, die über eine zentral gesteuerte CREM-Einheit (Corporate Real Estate Management) verfügen, profitieren nachweislich von dieser Struktur. Unsere Erfahrung zeigt, dass sie effizientere Lösungen für aktuelle Herausforderungen entwickeln und diese erfolgreicher umsetzen. Besonders deutlich wird dies im transparenten Umgang mit Kosten und Immobilien sowie in der konsequenten und fachkundigen Integration von ESG- und Nachhaltigkeitsstrategien innerhalb des Unternehmens.“

WEITERE VORTEILE, DIE SICH DARAUS ERGEBEN:

- › Konsequentes Umsetzen der Unternehmens- und Immobilienstrategie
- › Zentrales Bereitstellen relevanter Informationen und KPIs
- › Erfolgreiches Implementieren integrierter IT- und Tool-Strategien



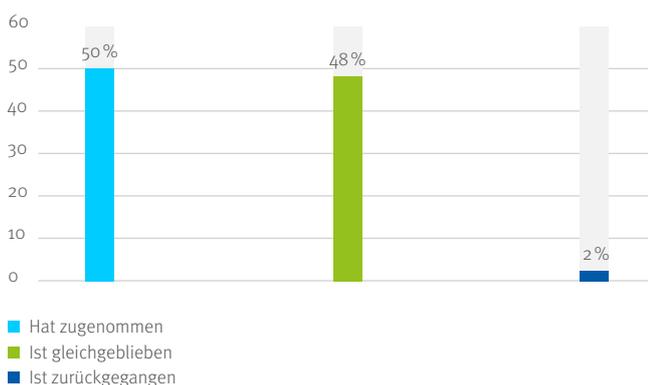
WELCHE FUNKTION NIMMT IHRE IMMOBILIENORGANISATION WAHR?



TENDENZ ZUR DIVERSIFIKATION DER ROLLEN

Die Funktion als Eigentümerin ist weiterhin die wichtigste Rolle, die Immobilienorganisationen übernehmen, obwohl der Prozentsatz von 74 Prozent im Vorjahr auf 63 Prozent gesunken ist. Dafür stieg der Anteil derer, die ihre Organisation eher in einer koordinierenden Rolle sehen, von 17 auf 23 Prozent. Die Beratungsfunktion bleibt konstant bei 5 Prozent und damit unter „ferner liefen“. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass Immobilienorganisationen sich zunehmend diversifizieren und ihre Rollen neu definieren. In Zukunft wird es für Unternehmen entscheidend sein, diesen Trend weiter zu beobachten und gegebenenfalls Maßnahmen zu ergreifen, um die Klarheit und Effizienz der verschiedenen Funktionen zu verbessern.

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



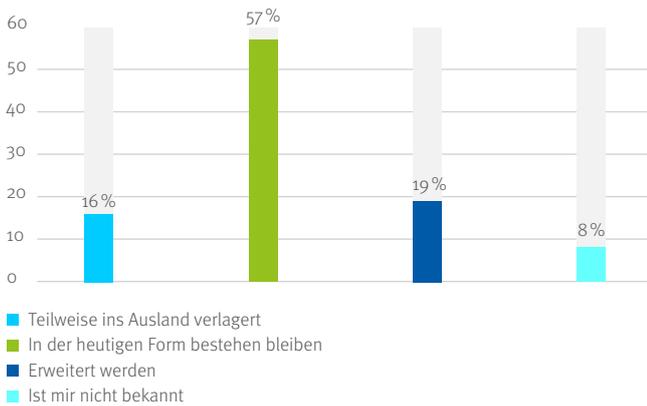
KPIs ETABLIERT

Für die Befragten sind Key Performance Indicators (KPIs) nach wie vor wichtig, um Maßnahmen auf Portfolio- und Objektebene zu steuern. Allerdings sinkt die Zahl derer, die einen Bedeutungszuwachs dieses Instruments sehen. So gaben im Vorjahr noch 57 Prozent der Befragten an, die Bedeutung habe zugenommen, in diesem Jahr sind es noch 50. Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass Kennzahlen mittlerweile in vielen Unternehmen als etablierte Instrumente gelten. Ihr Einfluss bleibt somit hoch, aber die Dynamik nimmt ab.

„KPIs sind ein vielseitiges Steuerungsinstrument, das die strategische Ausrichtung, Effizienz und Nachhaltigkeit von Immobilienportfolios fördert. Während früher primär finanzielle Kennzahlen wie Mieteinnahmen und Kosten im Vordergrund standen, erfassen die Immobilienorganisationen heute ein breiteres Spektrum – von Mieterzufriedenheit über Flächen-nutzung bis hin zu Wertsteigerung und Risikomanagement.“

STRUKTURWANDEL UND EXPANSION

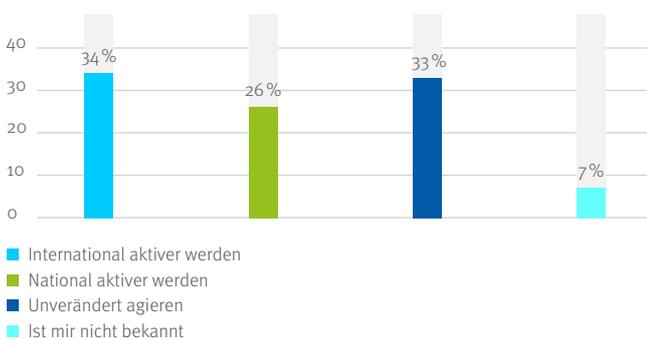
IN DEN KOMMENDEN 5 JAHREN WERDEN UNSERE INLÄNDISCHEN STANDORTE EHER ...



STANDORTTREUE ÜBERWIEGT

Viele Unternehmen setzen auf ihre bewährten Standorte. Ein Großteil rechnet damit, dass die inländischen Standorte in der heutigen Form erhalten bleiben. Fast jede:r Fünfte geht sogar von einer Erweiterung aus. Nur 16 Prozent erwarten, dass ihr Unternehmen Standorte ins Ausland verlagert. Damit widersprechen unsere Ergebnisse dem allgemeinen Trend der Standort-schließungen. Möglicherweise überwiegt hier das Wunschdenken.

IN DEN KOMMENDEN 5 JAHREN WIRD IHRE CREM-ABTEILUNG EHER ...

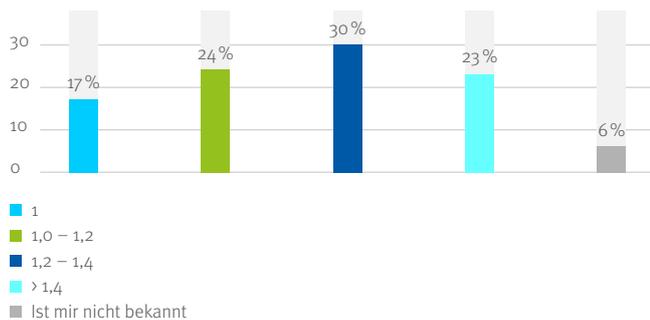


AKTIONSRADIUS WÄCHST

Mit 60 Prozent erwartet die Mehrheit der Befragten, dass das Corporate Real Estate Management entweder international oder national aktiver agieren wird. Nur ein Drittel rechnet damit, dass der Status quo bestehen bleibt.

ARBEITSWELTEN UND FLÄCHE

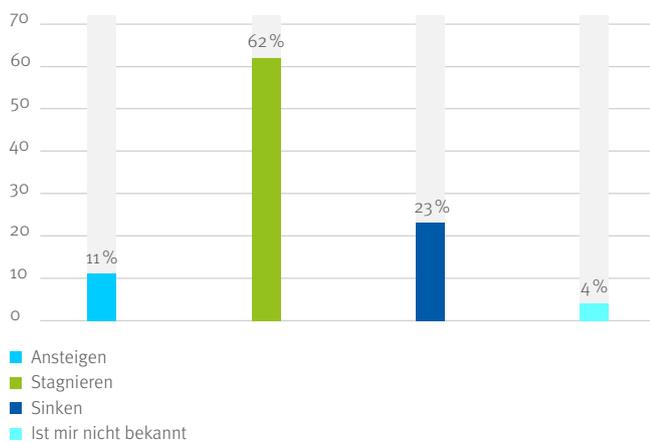
WELCHE DESK-SHARING-RATIO HABEN SIE AKTUELL IN IHREM UNTERNEHMEN (VERHÄLTNIS MITARBEITENDE ZU ARBEITSPLÄTZEN)?



HYBRIDE MODELLE BELIEBTER

Die Ergebnisse zeigen: Desksharing-Modelle werden immer beliebter. Nur noch knapp 17 Prozent der Unternehmen verzichten auf geteilte Arbeitsplätze. 23 Prozent kalkulieren bereits mit einer Desksharing-Ratio von über 1,4. Dennoch ist nach wie vor großes Potenzial zur Flächenoptimierung vorhanden. Unternehmen, die künftig verstärkt auf hybride Arbeitsmodelle setzen, können hierbei Flächen effizienter nutzen und Kosten sparen.

WIE WERDEN SICH IHRES ERACHTENS NACH DIE HOME-OFFICE-TAGE IN IHREM UNTERNEHMEN IN DEN KOMMENDEN 5 JAHREN EHER VERÄNDERN?



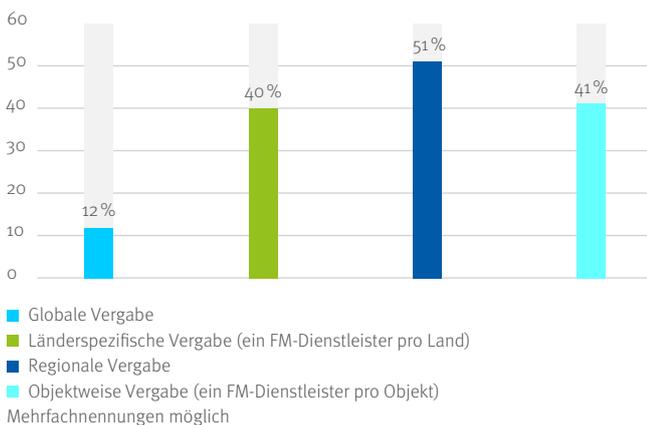
HOMEOFFICE HAT PEAK ÜBERSCHRITTEN

Die Anzahl der Homeoffice-Tage wird in den nächsten fünf Jahren gleichbleiben, sagt die Mehrheit der Befragten: Mehr als 60 Prozent erwarten eine Stagnation. Für diese Unternehmen scheint sich ein stabiles Gleichgewicht zwischen Büro- und Remote-Arbeit etabliert zu haben. Allerdings geht knapp jede:r Vierte davon aus, dass die Anzahl der Arbeitstage in den eigenen vier Wänden sinken wird. Diese Einschätzung deckt sich mit den Trends internationaler Unternehmen, die in Zukunft wieder von einer stärkeren Präsenzkultur ausgehen.



FACILITY MANAGEMENT

WELCHE FACILITY-MANAGEMENT-VERGABEMODELLE GIBT ES BEI IHNEN IM UNTERNEHMEN?



OBJEKTWEISE VERGABE NIMMT AB

Das regionale Vergabemodell ist die bevorzugte Methode im Facility Management – jedes zweite Unternehmen vergibt FM-Leistungen (auch) regional. Die objektweise Vergabe verliert hingegen aktuell an Bedeutung (Vorjahr: 58 Prozent). Auch der Anteil derer, die FM-Leistungen global vergeben, ist noch einmal gesunken – von 16 Prozent im Vorjahr auf nur noch 12 Prozent.

„Unternehmen setzen häufig darauf, Facility-Management-Dienstleistungen zu bündeln und an Anbieter mit einem breit gefächerten Leistungsspektrum zu vergeben. Dadurch lassen sich Kosten reduzieren und Steuerungsaufgaben effizienter gestalten. Dennoch gibt es Fälle, in denen eine separate Vergabe einzelner Leistungen sinnvoll sein kann – insbesondere bei hochspezialisierten Leistungen. Gleichzeitig lässt der Rückgang bei den globalen Vergaben darauf schließen, dass nur sehr wenige Dienstleister aktuell global gut aufgestellt sind. Das führt bei weltweiten Vergaben häufig zu Problemen mit der Dienstleistungsqualität.“

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

49 % Paketvergabe (z. B. für Unterhaltsreinigung, Sicherheit, Instandhaltung, Catering)

52 % Vergabe von einzelnen Fachlosen (Gewerke: technisches, infrastrukturelles und kaufmännisches Gebäudemanagement)

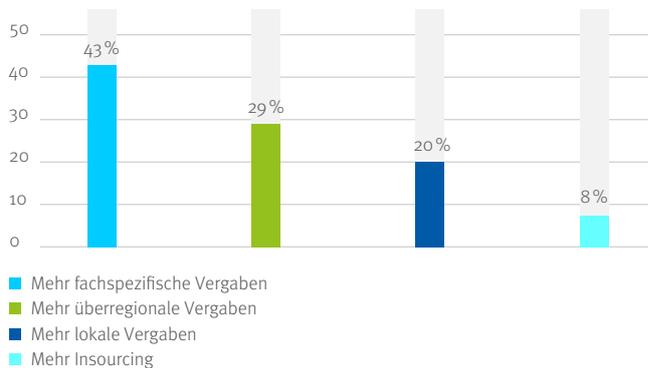
36 % Integriertes Facility Management

30 % Vergabe von Einzellosen

37 % Vergabe von Einzelleistung

Mehrfachnennungen möglich

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



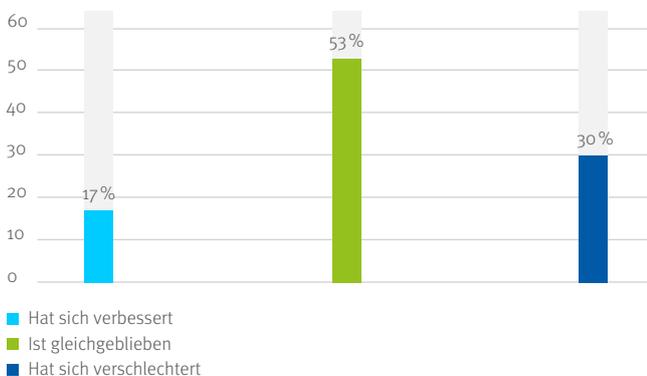
FACHSPEZIFISCH UND ÜBERREGIONAL

Bemerkenswerte Veränderungen lassen sich bei der Vergabe operativer Facility-Management-Dienstleistungen feststellen: Fachspezifische Vergaben erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Sie steigen von 35 Prozent im Vorjahr auf 43 Prozent an. Auch die Entwicklung hin zu überregionalen Vergaben setzt sich fort. Einen Trend hin zu lokalen Vergaben sieht aktuell nur noch jede: Fünfte; 2024 war es noch jede:r Vierte.



„Unternehmen straffen ihre Ausschreibungs- und Steuerungsprozesse. Indem sie gezielt Fachfirmen beauftragen, steigern sie die Qualität. Auch die Nachverfolgbarkeit von Leistungen erhöht sich, Kostenstrukturen werden attraktiver und die Leistungen sind besser an individuelle Bedürfnisse anpassbar. Das gilt insbesondere in komplexen und hochgradig regulierten Bereichen. All das lässt sich als ein Schritt in Richtung mehr Kontrolle und Transparenz interpretieren – Unternehmen wollen ihre Facility-Management-Dienstleistungen nicht nur kosteneffizient organisieren, sondern auch gezielt steuern.“

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



INVESTITIONSDILEMMA BREMST FORTSCHRITT

Fast ein Drittel bemängelt, dass die Qualität der externen Dienstleister im vergangenen Jahr abgenommen habe.

„Aus Sicht der Auftraggeber setzt sich der Trend aus dem vergangenen Jahr fort. Es mangelt in der Branche weiterhin an sichtbarem Fortschritt. Prozessverbesserungen erfordern Investitionen, etwa in digitale Lösungen. Auftragnehmer erwarten weiterhin, dass Auftraggeber sich finanziell beteiligen. Die Auftraggeber betonen jedoch, dass die Optimierungen vor allem den Auftragnehmern zugutekommen. So verharren beide Seiten im Stillstand.“

DIGITALISIERUNG UND IT

WAS SIND DIE GRÖSSTEN CHANCEN DER DIGITALISIERUNG?

- 82% Optimierung von Prozessen durch Digitalisierung
- 71% Effizienzsteigerung/Kostensenkung im Betrieb
- 65% Erhöhung der Transparenz durch die Verfügbarkeit digitaler Dokumente
- 65% Steigerung der Dienstleistungsqualität
- 30% Steigerung der Arbeitgeberattraktivität für Young Professionals als neue Kolleg:innen
- 14% Generieren neuer Geschäftsmodelle (z. B. zusätzliche Vermietung der Büroflächen abends)

Mehrfachnennungen möglich

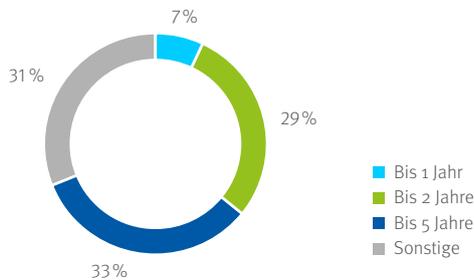
DIGITALISIERUNG ALS QUALITÄTSBOOSTER

Unternehmen sehen weiterhin großes Potenzial in der Digitalisierung – besonders wenn es um effizientere Abläufe und optimierte Prozesse geht. Doch nach einer anfänglichen Euphorie zeigt sich gerade Ernüchterung: Der Weg zur erfolgreichen Umsetzung ist voller Hürden und viele digitale Projekte scheitern aktuell am „Proof of Concept“.

Während die Prozessoptimierung im Fokus bleibt, fällt die Einschätzung in Bezug auf gesteigerte Effizienz und sinkende Kosten mit 71 Prozent etwas verhaltener aus als im Vorjahr (2024: 74 Prozent). Was jedoch spürbar an Bedeutung gewinnt, ist die Chance auf eine höhere Qualität der Dienstleistungen. Knapp zwei Drittel sehen hier aktuell großes Potenzial; im Vorjahr waren es nur 50 Prozent. Weniger zuversichtlich zeigen sich die Befragten in Bezug auf das Generieren neuer Geschäftsmodelle. Nur noch 14 Prozent erkennen darin neue Möglichkeiten (Vorjahr: 23 Prozent).



MIT WELCHEM ROI GEMESSEN AN DEN JÄHRLICHEN INVESTITIONEN IHRES UNTERNEHMENS IN DIE DIGITALISIERUNG RECHNEN SIE?

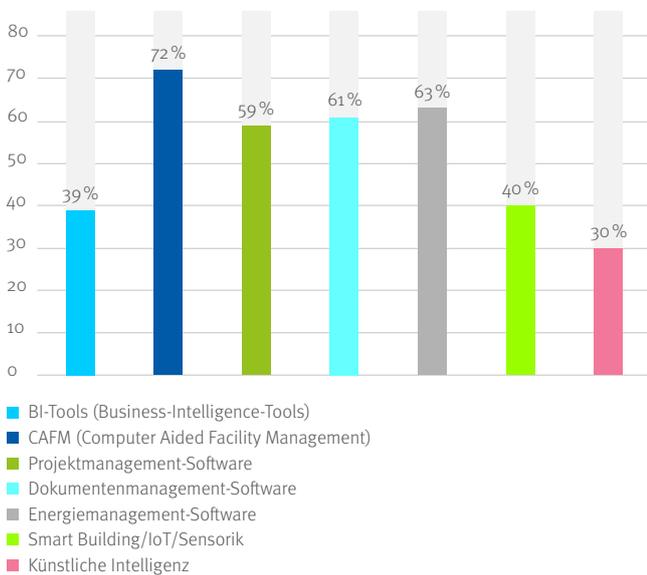


SCHNELLE EFFEKTE VS. LANGFRISTIGE STRATEGIEN

Die Erwartungen an den Return on Investment digitaler Investitionen sind breit gefächert. Während ein kleiner Anteil bereits innerhalb eines Jahres mit einer Rendite rechnet, hält die Mehrheit eher einen Zeitraum von zwei bis fünf Jahren für realistisch.

„Erwartungen an den ROI digitaler Investitionen variieren je nach Branche, Investitionshöhe und technologischer Reife. Einige Unternehmen erwarten schnelle Effekte, andere setzen auf langfristige Entwicklungen. Wirtschaftliche und regulatorische Rahmenbedingungen beeinflussen den ROI. Ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Umsetzen und Nutzen digitaler Lösungen ist nicht zuletzt die Unternehmenskultur – Organisationen mit einem digitalen Mindset sind hier klar im Vorteil.“

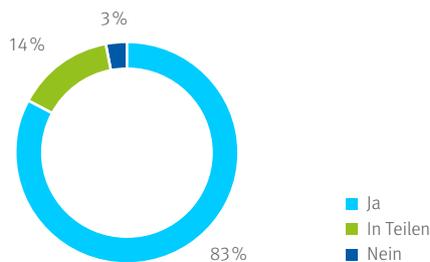
WELCHE DIGITALEN TOOLS UND SYSTEME SIND BEI IHNEN IM KONTEXT ZUR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG IM EINSATZ?



Mehrfachnennungen möglich

ESG UND NACHHALTIGKEIT

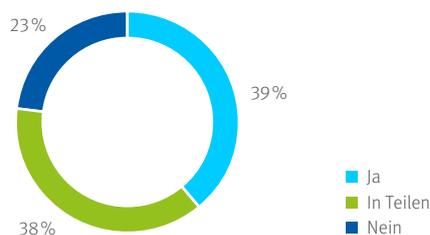
SIND IHNEN DAS THEMA ESG SOWIE DIE DAMIT VERBUNDENEN AUFLAGEN FÜR UNTERNEHMEN BEKANNT?



NACHHALTIGKEIT ETABLIERT SICH

Das Bewusstsein für ESG und die damit verbundenen Unternehmensauflagen hat sich weiter gefestigt. In diesem Jahr geben nur noch 17 Prozent an, ESG und die damit verbundenen Auflagen nicht oder nur teilweise zu kennen – ein deutlicher Rückgang im Vergleich zu den 22 Prozent im Vorjahr. Während hier 2022 noch die Hälfte der Befragten Wissenslücken hatte, zeigt sich ein kontinuierlicher Trend hin zu mehr Vertrautheit mit ESG-Themen. Diese Entwicklung gibt Hoffnung: Nachhaltigkeit bleibt kein Buzzword, sondern wird künftig zum festen Bestandteil von Unternehmensstrategien.

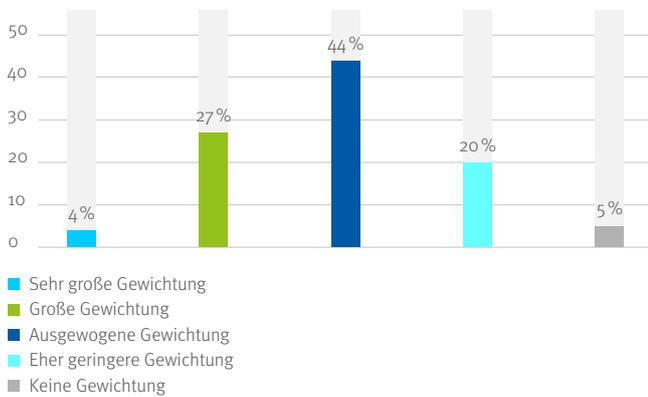
GIBT ES IN IHREM UNTERNEHMEN BEREITS EINE DURCHGÄNGIGE ESG-STRATEGIE FÜR DIE REAL-ESTATE-ABTEILUNG?



FORTSCHRITT MIT LUFT NACH OBEN

ESG gewinnt an Bedeutung und Unternehmen setzen mehr Verantwortliche in diesem Bereich ein. 39 Prozent der Befragten verfügen inzwischen über eine durchgängige Strategie (2024: 24 Prozent; 2023: 19 Prozent). Dieser Positiv-Trend hat jedoch Lücken – noch immer hat die Mehrheit keine oder nur teilweise eine ESG-Strategie. Zwar wächst das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung, doch die Umsetzung bleibt hinter den Erwartungen zurück – und unsere Ergebnisse zeigen: größere Investitionen bleiben ebenfalls noch aus.

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



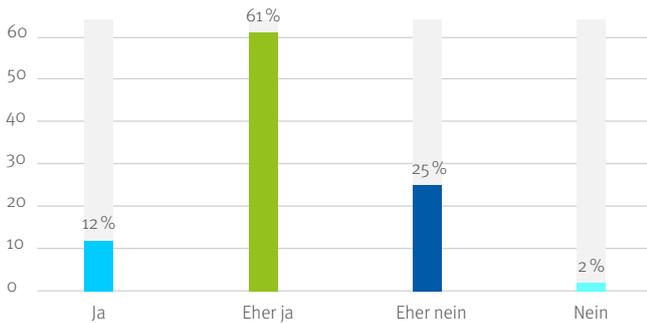
PRIORITÄT STEIGT LANGSAM

Nachhaltigkeit gewinnt an Bedeutung – doch die finanziellen Prioritäten bleiben nahezu unverändert. Nur etwas mehr als 30 Prozent der Befragten räumen ESG-Verbesserungsmaßnahmen einen großen bis sehr großen Stellenwert in ihrer Budgetplanung ein. Die Mehrheit sieht das Thema als wichtig an, stuft die Gewichtung aber weiterhin als „ausgewogen“ ein. Das zeigt: ESG wird zwar anerkannt, doch echte finanzielle Durchbrüche bleiben aus. Unternehmen stehen somit vor der Herausforderung, Nachhaltigkeit nicht nur zu diskutieren, sondern konsequent in ihre Investitionsstrategie zu integrieren.



HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN

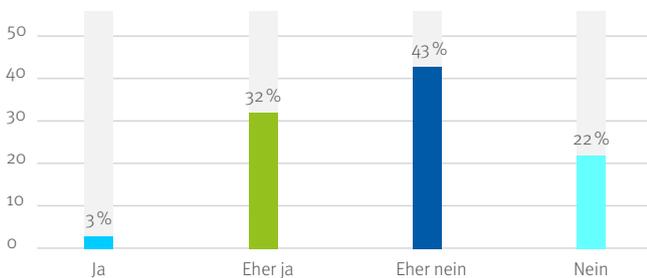
STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „PROAKTIVES REAL ESTATE MANAGEMENT SCHIEBET IMMER NOCH AN FEHLENDER TRANSPARENZ!“



HANDLUNGSBEDARF IN SACHEN TRANSPARENZ

Fehlende Transparenz bleibt eine Baustelle für Immobilien-Verantwortliche. Für 73 Prozent steht sie einem vorausschauend agierenden Immobilienmanagement entgegen. Die positive Entwicklung aus dem Vorjahr („nur“ 64 Prozent mit „ja“ oder „eher ja“) setzt sich somit nicht fort. Hier ist ein konsequenter Einsatz moderner Technologien und digitaler Tools wie CAFM-Systeme oder Portfoliomanagement-Tools ratsam. Denn sie ermöglichen tiefere Einblicke in Abläufe und machen aktuelles Wissen stets präzise verfügbar.

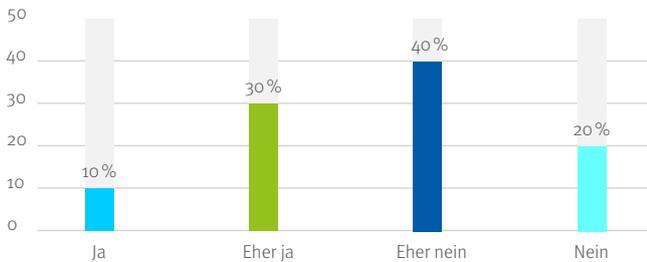
STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „IM REAL ESTATE MANAGEMENT GEHT ES NUR UM DAS GENERIEREN VON EINSPARUNGEN!“



MEHR ALS KOSTENSENKUNG

Unsere Ergebnisse zeigen: Real Estate Management wird weiterhin nicht nur durch Einsparungen bestimmt. Neben Kosteneffizienz gewinnen möglicherweise strategische Aspekte wie Wertehalt, Nachhaltigkeit und Effizienzsteigerung an Bedeutung.

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

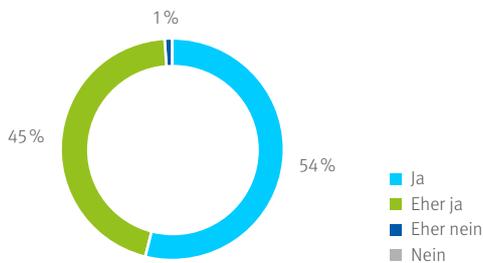


„Eine strategische Budgetplanung sorgt dafür, dass Immobilienunternehmen ihre Ressourcen gezielt und effizient nutzen. Durch technologische Innovationen, insbesondere automatisierte Tools zur Erstellung und Überwachung von Budgets, lassen sich Prozesse optimieren und Transparenz erhöhen. So wird Finanzplanung nachhaltiger.“

BUDGETPLANUNG HAT OPTIMIERUNGSPOTENZIAL

Die Meinungen zur vorausschauenden und belastbaren Budgetplanung sind gespalten: 60 Prozent der Befragten sehen eine solche als selbstverständlich an. Für 40 Prozent hingegen ist sie das nicht oder eher nicht. Im Vergleich zum Vorjahr wird eine bessere Planung häufiger zur Regel, doch es bleibt Luft nach oben.

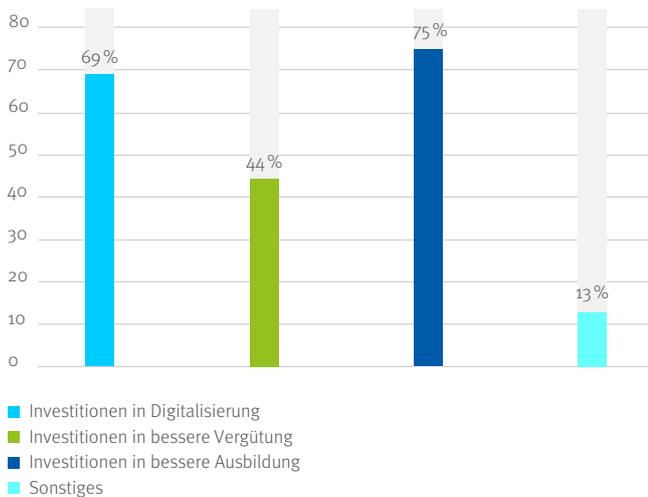
STIMMEN SIE FOLGENDER AUSSAGE ZU? „IM REAL ESTATE MANAGEMENT WIRD IN ZUKUNFT DIE DIGITALISIERUNG IMMER WICHTIGER.“



ROLLE DER DIGITALISIERUNG WÄCHST

Die Digitalisierung bleibt der entscheidende Innovationstreiber im Real Estate Management, doch die Begeisterung scheint etwas abgenommen zu haben (Vorjahr noch 60 Prozent „ja“). Die Skepsis (Vorjahr: 7 Prozent) ist hingegen nahezu komplett verschwunden.

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

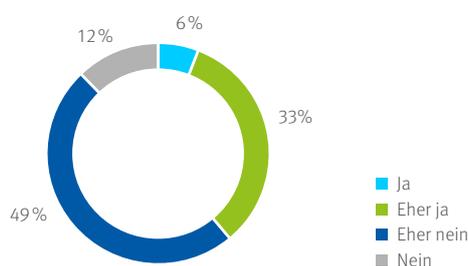


Mehrfachnennungen möglich

INVESTITION IN AUSBILDUNG NIMMT ZU

Der Fachkräftemangel bleibt für viele Unternehmen eine Herausforderung. Hierfür setzt die Mehrheit der Befragten auf Digitalisierung, bessere Vergütung und Ausbildung. Besonders Ausbildungsinvestitionen gewinnen in diesem Jahr an Relevanz. Hier besteht augenscheinlich Aufholbedarf und es wird deutlich: Bessere Gehälter allein reichen nicht aus. Unternehmen, die langfristig erfolgreich sein möchten, müssen in Wissen, Technologien und Perspektiven investieren.

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



STABILE SICHERHEIT

Im Vergleich zum Vorjahr bleibt die Einschätzung latenter Betriebsrisiken insgesamt stabil. Während weniger Befragte eine klare Zustimmung geben, zeigt sich eine Zunahme bei denen, die das Problem als „eher vorhanden“ betrachten. Gleichzeitig sinkt der Anteil derjenigen, die keine unlösbaren Risiken erkennen.

„Während im letzten Jahr die Digitalisierung als wichtigste Maßnahme gegen den Fachkräftemangel galt, steht diesmal die Verbesserung der Ausbildung mit Abstand an erster Stelle. Dies deutet darauf hin, dass Unternehmen verstärkt auf langfristige Qualifizierung setzen, um dem Arbeitskräftemangel nachhaltig entgegenzuwirken und die große Euphorie in Bezug auf die Digitalisierung einer ersten Ernüchterung gewichen ist – hoffentlich nur zeitweise.“

IHR KONTAKT IN DEUTSCHLAND

Bernd Fisel
bernd.fisel@dreso.com

Eike Christian Wenning
eike.wenning@dreso.com

Fabian Schultheiß
fabian.schultheiss@dreso.com

IHR KONTAKT IN DER SCHWEIZ

Michèle Kuhn
michele.kuhn@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 2025

BILDNACHWEIS

Titel: © Kanmu – gettyimages.com

Seite 4: © dynasoar – gettyimages.com

Seite 7: © filadendron – gettyimages.com

Seite 9: © PeopleImages – gettyimages.com

Seite 10: © artisteer – gettyimages.com

Seite 13: Midjourney