



Property Management Report 2025

Das PM Quality-Ranking aus Sicht der
Auftraggeber

Alle Informationen finden
Sie in der Vollversion des
PM-Reports 2025



Vorwort

zur 17. Auflage des Property Management Reports

Die Immobilienwirtschaft steht weiterhin unter hohem Transformationsdruck: Inflation, ESG-Anforderungen, Digitalisierung & KI, steigende Betriebskosten und strukturelle Leerstände verändern nicht nur Investitionsstrategien – sie fordern auch das Property Management in seiner operativen Umsetzung.

Um hier Licht ins Dunkel zu bringen, liefert unser Property Management Report einmal mehr eine belastbare Marktübersicht und aktuelle Orientierung für Entscheider.

Neben einem spannenden Gastbeitrag von Thomas Braun (Geiger FM) zum Thema: FMX – Facility Management in der nächsten Generation gibt es folgende Schwerpunkte in diesem Jahr:

- **Ranking der aus Kundensicht bestbewerteten Property Manager**
Welche Anbieter setzen sich in den Bereichen Büro (groß, mittel, klein) und Wohnen durch?
- **PM-Dienstleister-Steckbriefe**
Wer steht hinter den großen Marktakteuren? Unsere kompakten Profile liefern Hintergrundwissen – basierend auf Eigenauskünften oder fundierter Recherche.

Die diesjährige Ausgabe verdeutlicht: Qualität, Transparenz und Spezialisierung sind zentrale Wettbewerbsfaktoren. Gleichzeitig steigen die Erwartungen an Servicekompetenz, technische Tiefe und ESG-Fähigkeit.

Wir danken allen teilnehmenden Unternehmen und Interviewpartnern für ihre Offenheit und Mitwirkung – und wünschen eine aufschlussreiche Lektüre.

Ihr BMC - Team

Anspruch und Differenzierung

Bell Management Consultants blickt auf fast zwei Jahrzehnte Kompetenz und Wissen im Property Management zurück. Diese wollen wir an Sie weitergeben!

Transparenz:

Aktualisierte und geprüfte Unternehmensdaten der Property Management Dienstleister in kompakten Steckbriefen.

Erkenntnisse:

Bewertungsergebnisse zu vier Kompetenzfeldern sowie Bekanntheitsgrad und Ruf – basierend auf einer breit angelegten Kundenbefragung.

Ranking 2025:

Das Ranking kombiniert qualitative Kompetenzbewertungen statt rein quantitativer Anbieterlisten.

Mehrwert:

Für Auftraggeber: Übersicht über Anbieter und deren Qualität.
Für Dienstleister: Vergleich mit dem Wettbewerb aus Kundensicht.

Allgemeiner Nutzen:

Transparenz über den Property-Management-Markt, Unternehmen, Geschäftsmodelle und Marktpotenziale.

Für Asset Manager und Immobilienhalter:

Fundierte Entscheidungsbasis für Ausschreibungsprozesse durch Einblicke in Kompetenz und Markenstärke der Anbieter.

Für Property Manager:

Orientierung zur eigenen Weiterentwicklung, Wettbewerbsvergleich und Ableitung eines klaren USP.

Gezielter Mehrwert für Sie!

Bell Management Consultants bietet Ihnen auf Grundlage des Property Management Reports und den weitreichenden Kenntnissen im PM-Markt bei folgenden Fragestellungen kompetente Beratungsleistung:

Fragen auf Seiten der Asset Manager und Immobilienhalter

Ausschreibung

Welcher Property Manager ist auf Grund seiner Kompetenz, Fokussierung bzw. Aufstellung für die Betreuung meines Portfolios am besten geeignet?

Outsourcing

Welche Dienstleister am Markt kommen in Frage, wenn ich mit dem Gedanken spiele, meine Property Management-Sparte auszulagern?

Prozessoptimierung

Wie können wir die Zusammenarbeit und die Prozesse zwischen uns und unserem Dienstleister im beiderseitigen Interesse optimieren?

Fragen auf Seiten der Property Manager

M&A

Ziel unseres Hauses ist es, anorganisch zu wachsen. Welche Unternehmen stehen am Markt aktuell zum Verkauf?

Leistungsspektrum

Ziel unseres Hauses ist es, unsere Kompetenz zu verbessern. Wo liegen unsere Defizite im Wettbewerbervergleich? (PMR - Individualauswertung)

Service- und Prozessoptimierung

Wie kann ich nachhaltig eine höhere Qualität im Unternehmen etablieren? Was sind die Stellschrauben der Qualitätssteigerung?

Ab Seite 09

THE BEST

Wer sind die besten PM-Dienstleister /Marken? Was sind ihre Stärken und Schwächen?



Ab Seite 61

BIG PICTURE

Wie entwickelt sich der Markt?



Ab Seite 84

PROVIDER

Was bieten die unterschiedlichen Anbieter und wer sind die größten?



Management Summary

AGENDA

01 THE BEST

Top-Five-Ranking und Kompetenzveränderung

02 BIG PICTURE

Markttrends

03 HOW?

Methodik und Motivation des Reports

04 PROVIDER

Steckbriefe der Property Manager und Größenranking

05 WHO

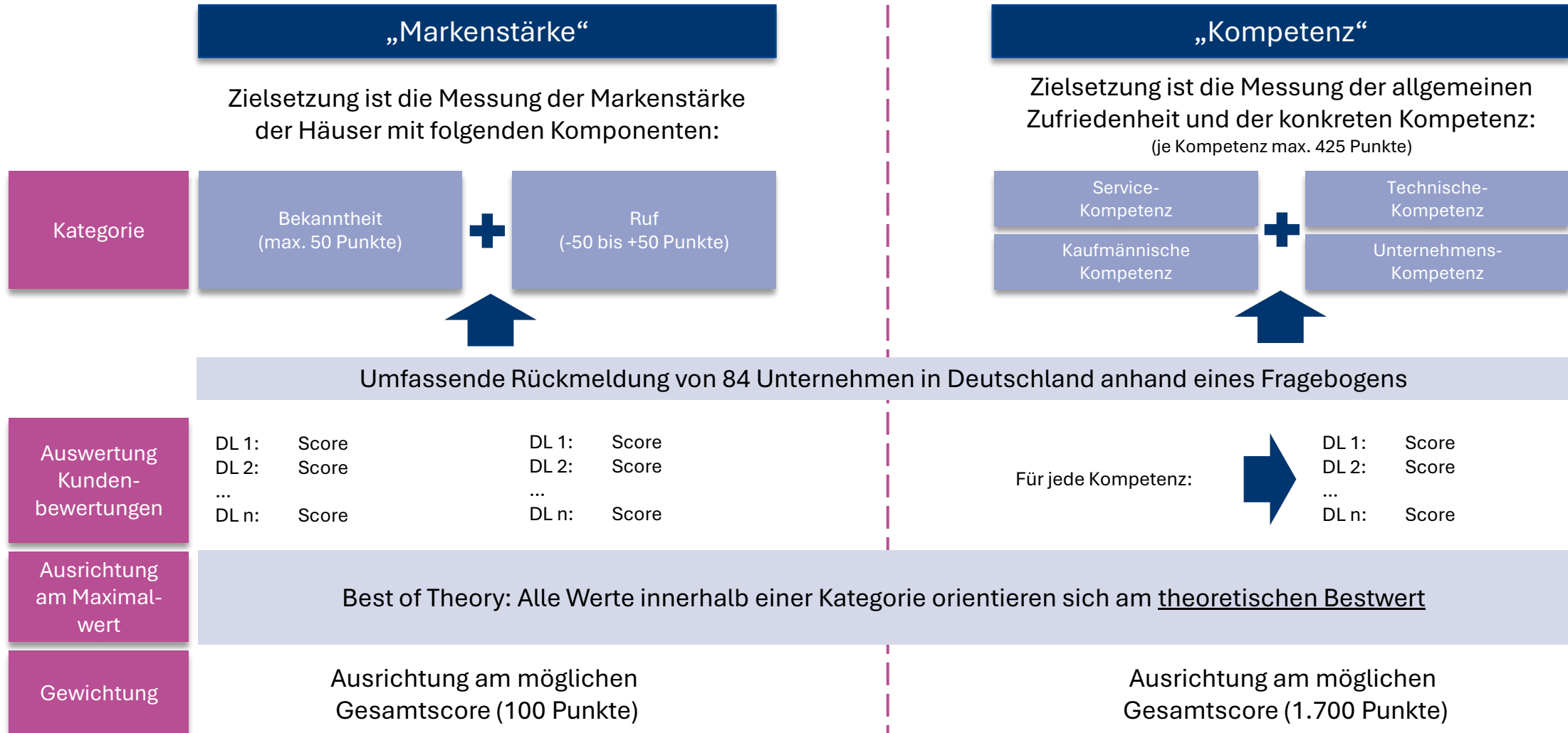
Herausgeber & Autoren: Bell Management Consultants



THE BEST

Top-Five-Ranking
und Erkenntnisse zur Kompetenzveränderung

Bewertung der Property Manager in zwei Rankings



THE BEST

KOMPETENZRANKING

Veränderungen aus Bestandshaltersicht

Lesebeispiel

Kompetenz - Ranking

#	Büro groß Umsatz > 25 Mio. €	Büro mittel 10 - 25 Mio. € Umsatz	Büro klein Umsatz < 10 Mio. €	Wohnen
01				
02				
03				
04				
05				

Platzierung im Rahmen der jeweiligen Asset-Klassenspezifischen Auswertung.

Asset Klasse und Umsatz-Aufteilung

Aus Platzgründen werden die Namen der Unternehmen verkürzt dargestellt

Da der Score-Rang gerundet ist, ist es möglich, dass Unternehmen mit einem gleichen Score-Rang unterschiedlich platziert sind.

Hinweis:

- Maximale Punktzahl im Kompetenz-Ranking: 1.700.
- Nicht in der Tabelle aufgeführte Unternehmen konnten mangels ausreichender Rückmeldungen nicht bewertet werden oder liegen auf nachrangigen Plätzen.



Das Property Manager – Quality Ranking 2025

Apleona und HEICO an der Spitze, B&L und CAPERA verteidigen Platz 1, MVGM 2x in den Top 3

#	Büro groß Umsatz > 25 Mio. €		Büro mittel 10 - 25 Mio. € Umsatz		Büro klein Umsatz < 10 Mio. €		Wohnen	
	Unternehmen	Punktzahl	Unternehmen	Punktzahl	Unternehmen	Punktzahl	Unternehmen	Punktzahl
01	Apleona	1.288	HEICO	1.370	B&L	1.497	CAPERA	1.372
02	Tectareal	1.236	Savills	1.312	GGM	1.423	Wentzel Dr.	1.321
03	MVGM	1.118	GOLDBECK	1.294	CBRE	1.302	MVGM	1.131
04	BNP	1.058	TATTERSALL- LORENZ	1.150	TÜV Süd	1.251	TREUREAL	1.026
05	STRABAG PFS	1.032	TREUREAL	1.095	Valon	1.171	IC	1.007

Hinweis:



- Maximale Punktzahl im Kompetenz-Ranking: 1.700.
- Nicht in der Tabelle aufgeführte Unternehmen konnten mangels ausreichender Rückmeldungen nicht bewertet werden oder liegen auf nachrangigen Plätzen.

THE BEST

MARKENSTÄRKE

Wer sind die bekanntesten Property Management-Dienstleister am Markt?

Markenstärke

Top 10 Rangliste



Hinweis:

- Maximale Punktzahl für Bekanntheit: 50, für Ruf: -50 bis +50.
- Maximale Punktzahl für Score: 100.

#	Property Manager	Bekanntheit	Ruf	Score
01	HEICO	14	29	37
02	GGM	10	30	35
03	Tectareal	8	29	33
04	TATTERSALL-LORENZ	19	13	29
05	B&L	4	27	23

#	Property Manager	Bekanntheit	Ruf	Score
06	TÜV Süd	10	17	27
07	GOLDBECK	10	15	25
08	STRABAG PFS	14	10	24
09	CAPERA	7	14	21
10	Apleona	18	2	20



- Zur Ermittlung der Markenstärke werden die Bekanntheit und der Ruf der Property Manager herangezogen.
- Bekanntheit und Ruf können von allen Befragungsteilnehmern bewertet werden.
- Abfrage erfolgte ungestützt, das heißt ohne Vorgabe von PM-Namen

Markenstärke

Top 5 Rangliste – Regionale Aufteilung



Hinweis:

- Maximale Punktzahl für Bekanntheit: 50, für Ruf: -50 bis +50.
- Maximale Punktzahl für Score: 100.

Nord	Property Manager	Score
01	Gladigau Immobilien	20
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	
03		
04		
05		

West	Property Manager	Score
01	GGM	19
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	
04		
05		

Ost	Property Manager	Score
01	WBM Berlin-Mitte mbH	13
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	
03		
04		

Rhein-Main	Property Manager	Score
01	Lang Immobilien	14
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	
03		
04		
05		

Süd	Property Manager	Score
01	Rudolph Schäfer KG	9
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	
03		
04		
05		

Zur Ermittlung der Markenstärke werden die Bekanntheit und der Ruf der Property Manager herangezogen.

Bekanntheit und Ruf können von allen Befragungsteilnehmern bewertet werden.

Abfrage erfolgte ungestützt



THE BEST

KOMPETENZ

Veränderungen aus Sicht der Auftraggeber

Management Summary – Service Kompetenz

Entwicklung der Service-Kompetenzen in den letzten 5 Jahren

Die Entwicklung in den Jahren 2021-2025 macht deutlich: Die Kunden sind zunehmend unzufriedener mit den Leistungen ihrer Property Manager oder der Anspruch steigt.

Keine der sieben Service-Kompetenzfelder erreicht im Jahr 2025 eine Bewertung besser als 2,5. Damit bleibt die Branche deutlich hinter dem eigenen Anspruch und dem ihrer Kunden zurück. Aus Kundensicht liegt die höchste Relevanz beim Thema „Termintreue und Datenqualität“.

Insbesondere in den Bereichen Kommunikation, Datenqualität und Kundenorientierung braucht es gezielte Investitionen – in Personal, in Schulung und in strukturierte Prozesse.

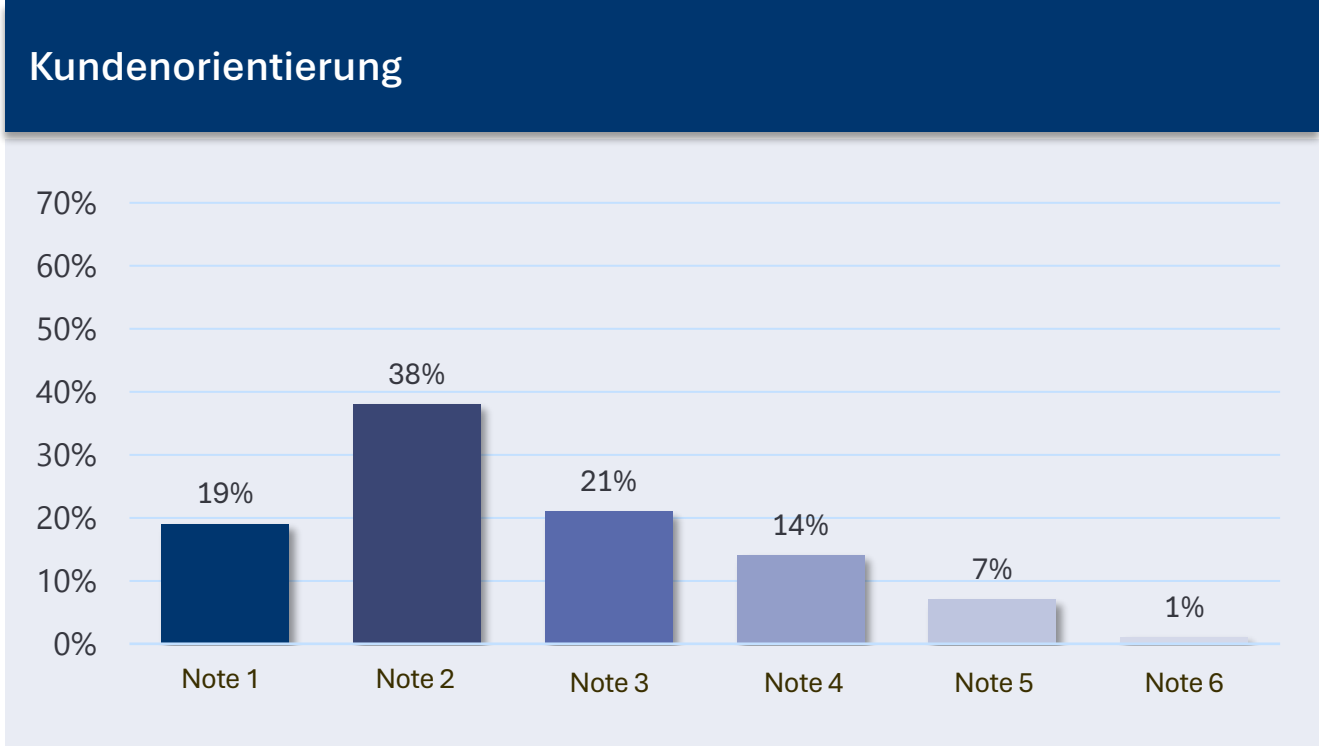
Die Studienergebnisse unterstreichen: Service Excellence entsteht nicht zufällig – sie muss strategisch gewollt und konsequent gemanagt werden.



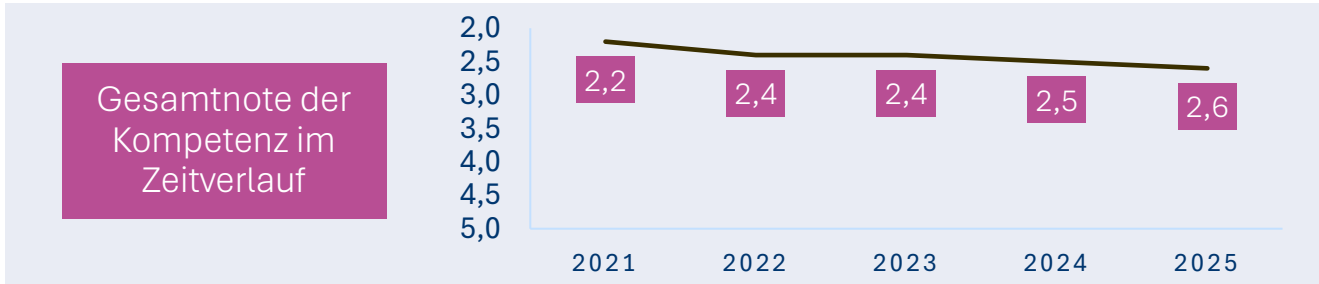
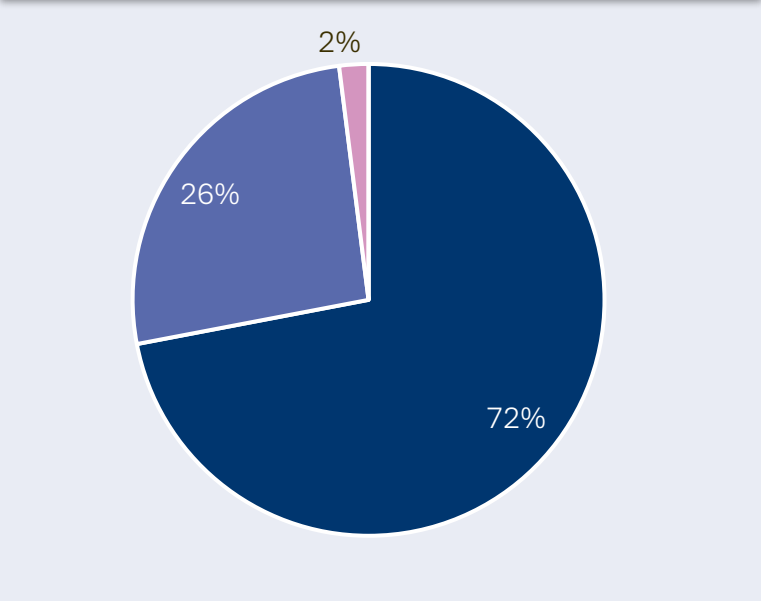
Bewertungen der Kompetenzfelder im Schulnotensystem

Service Kompetenz

1. Kompetenzfeld: Kundenorientierung



Wie wichtig ist den Auftraggebern diese Kompetenz?



- sehr wichtig
- wichtig
- weniger wichtig
- unwichtig

BIG PICTURE

Markttrends



BIG PICTURE

GASTBETRAG

Thomas Braun, Geschäftsführer Geiger FM,
Experte für integrative FM-Modelle



Thema: FMX – Facility Management in der nächsten Generation: Digitalisierung, Integration und strategische Entlastung des Property Managements

Die klassische Dreiteilung in Asset-, Property- und Facility Management war über Jahrzehnte ein bewährtes Modell in der Immobilienwirtschaft. Doch veränderte Rahmenbedingungen – wie zunehmende Regulatorik, digitale Anforderungen, ESG-Reporting oder der anhaltende Fachkräftemangel – setzen dieses Modell stärker unter Druck. Für das Property Management bedeutet das: mehr Koordinationsaufwand, höhere Anforderungen an technische Kenntnisse und steigende Verantwortung bei der Betreiberpflicht.

Ein moderner Ansatz im Facility Management kann hier substanzielle Entlastung schaffen – vorausgesetzt, er ist strategisch integriert, digital anschlussfähig und flexibel auf die Bedürfnisse des Property Managements ausgerichtet. Neue Modelle wie FMX (Facility Management Next Generation) zeigen, wie durch die Kombination aus digitaler Plattformtechnologie und operativer Ausführung Synergien gehoben werden können.

Im Zentrum steht dabei die Schnittstellenoffenheit: Durch die Anbindung an bestehende ERP-, CAFM- und Reporting-Systeme kann eine (teil-)automatisierte Datenübertragung stattfinden – sowohl in Richtung Facility Management (Aufträge, Vorgaben) als auch zurück ins Property Management (Dokumentation, Leistungsnachweise, KPIs). Das reduziert manuelle Abstimmungen, schafft Echtzeit-Transparenz und erleichtert die Nachvollziehbarkeit gegenüber Eigentümern, Prüfern oder ESG-Berichtspflichten.

Hinzu kommt die Möglichkeit, auch strategische Leistungen aus dem FM heraus zu unterstützen – z. B. bei technischen Due Diligences, Instandhaltungsstrategien, energetischen Sanierungen, Gebäudezertifizierungen oder der Übernahme von Betreiberverantwortung. Moderne Facility-Management-Modelle agieren dabei zunehmend proaktiv statt reaktiv – mit datenbasierten Entscheidungen, KI-gestützter Wartungsplanung und standardisierten Dokumentationen.

Für Property Manager:innen entsteht dadurch ein deutlicher Mehrwert: weniger operative Belastung, höhere Transparenz und eine bessere Verzahnung mit anderen Ebenen des Immobilienbetriebs. Zukunftsfähiges Facility Management ist damit kein isolierter Kostenblock mehr – sondern ein aktiver Hebel zur Effizienzsteigerung, Risikominimierung und Qualitätsverbesserung im Property Management.



BIG PICTURE

MARKTAKTIVITÄTEN

Property Management - Markt 2024 & 2025

PM-Markt – Marktaktivitäten (1/ 2)

2024-2025



Die dargestellten Meldungen stellen lediglich einen Auszug dar.

April 2024

Die IC Immobilien Gruppe hat zum Jahresbeginn das Property-Management der Gewerbeimmobilie Ludwig in München übernommen.

Mai 2024

Strabag Property and Facility Services (PFS) hat die komplette Elco-Gruppe übernommen, zu der die Unternehmen Elco, Elco-Servitec und EFG zählen.

Juni 2024

Die Gesellschaften für Property-Management und Facility-Services der D.i.i. Gruppe sind insolvent.

August 2024

Union Investment hat Tattersall Lorenz mit dem Property-Management für das Panda München beauftragt. Der Bürokomplex umfasst knapp 48.000 qm vermietbare Fläche.

September 2024

Der letzte testierte Abschluss der Corestate Holding S.A. datiert von 2021. Um diese Lücke zu schließen, wurde KPMG als neuer Abschlussprüfer bestellt.

September 2024

Capera richtet sein Geschäft neu aus und will sich auf den Bereich Wohnen konzentrieren.

PM-Markt – Marktaktivitäten (2/ 2)

2024-2025



Die dargestellten Meldungen stellen lediglich einen Auszug dar.

November 2024

GCM Gebäude- und Centermanagement aus Düsseldorf hat von Hines den Auftrag für das Property-Management eines Logistik- und Bürogebäudes in Essen erhalten.

Dezember 2024

Der Frankfurter Büroturm Trianon befindet sich seit Donnerstag im Regelinsolvenzverfahren. Der Insolvenzverwalter hat inzwischen das Property-Management neu vergeben.

Januar 2025

Zu Jahresbeginn hat Union Investment Tattersall Lorenz mit der Betreuung von 17 weiteren Objekten beauftragt. Dabei geht es um die Assetklassen Büro, Hotel und Einzelhandel.

Februar 2025

In Hessen und Bayern ist Treureal für das Property-Management von 838 zusätzlichen Wohneinheiten verantwortlich. Auftraggeber ist Commerz Real.

März 2025

Cells hat seine Property-Management-Einheit an 3PM verkauft. Sie betreut 15 Büro- und Einzelhandelsimmobilien mit einer Fläche von zusammen 172.000 qm.

Mai 2025

Der Boutique-Dienstleister 3PM ist ab sofort Teil von Ehret + Klein. Gründerin Antje Lubitz hat ihre Firma an die Starnberger verkauft und wird Teil des Vorstands.

Wettbewerber – Asset Klasse: „Büro“

TATTERSALL-LORENZ mit großem Abstand am häufigsten genannt

Bitte nennen Sie uns jeweils drei Hauptwettbewerber Ihres Hauses



Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des
PM-Reports 2025



Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025

BIG PICTURE

TRENDS

Im Property Management Markt

Weiterempfehlung der Wettbewerber

Wenn Sie ein Mandat ablehnen müssten, welche Unternehmen würden Sie dafür empfehlen?

#	Property Manager	Verteilung Nennungen 2025
01	B&L	19%
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	13%
03		13%
04		6%
		6%
		6%
		6%
		6%
		6%
		6%
		6%



Die B&L Gruppe verteidigt das dritte Jahr in Folge die Spitze und konnte den eigenen Wert dabei noch verbessern



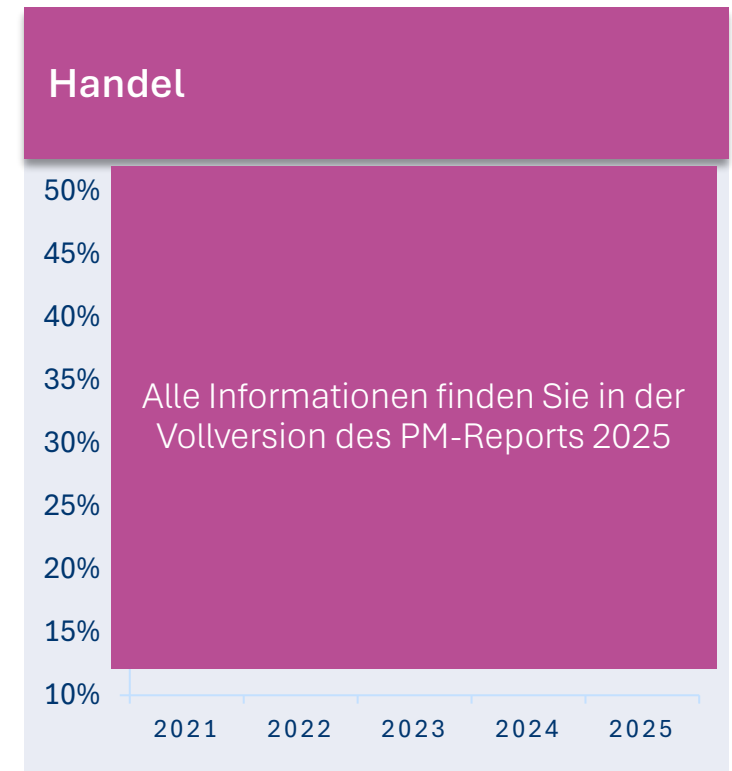
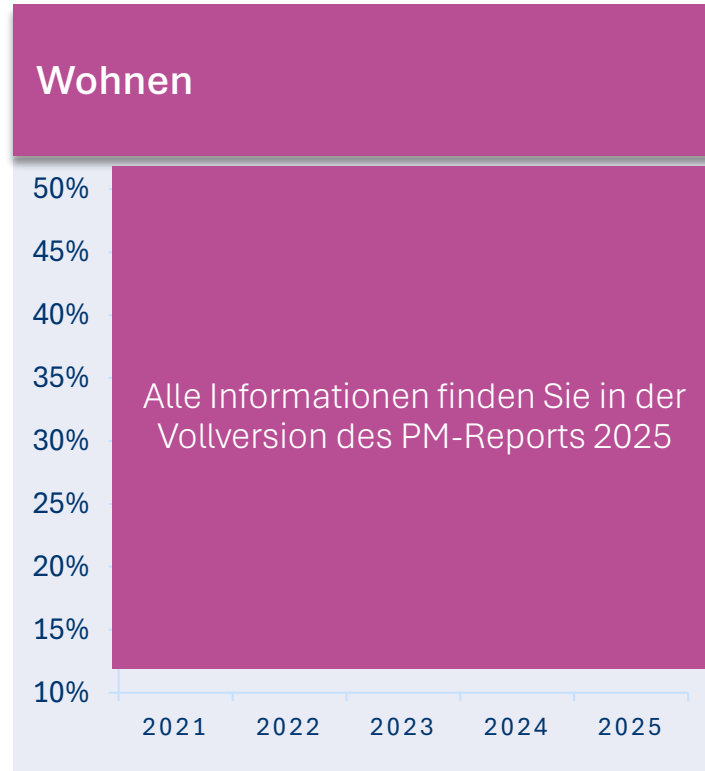
Hinweis: Abfrage erfolgte ungestützt

Wechselabsicht der Auftraggeber

Würden Sie den Property Manager kündigen, wenn Sie es könnten?



Hinweis: Prozent-Angaben beziehen sich auf die Antwort „ja“



Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025

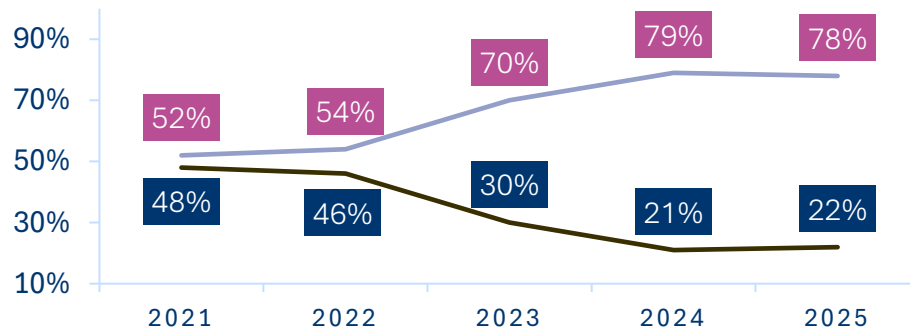
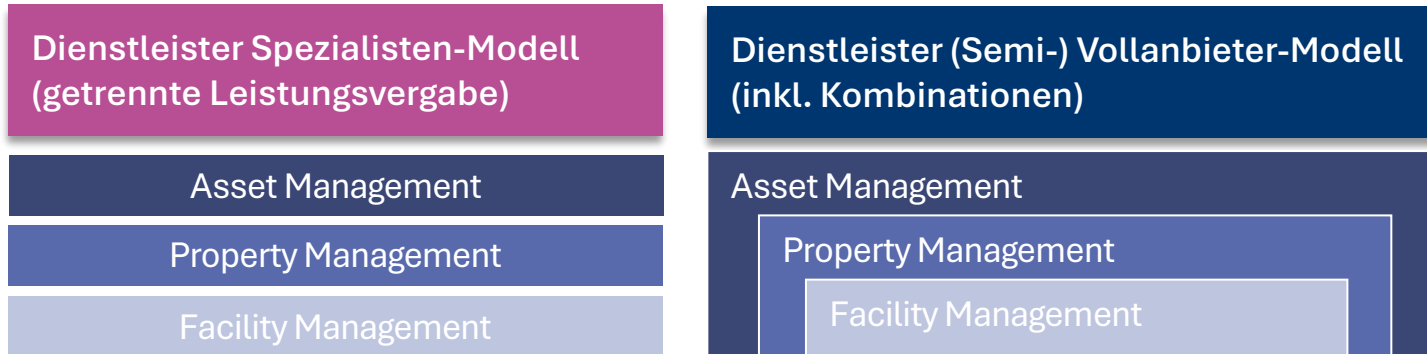
BIG PICTURE

GESCHÄFTSMODELLE

In der Real Estate Branche

Geschäftsmodell-Einschätzungen der Dienstleister

Welches Model wird sich laut der Property Manager am Markt durchsetzen?



i Das Spezialisten-Modell bietet Auftraggebern mehr Kontrolle, höhere Qualität und bessere Vergleichbarkeit. In einem zunehmend daten- und leistungsgetriebenen Immobilienmarkt ist es daher die logische Antwort auf steigende Komplexität und Effizianzorderungen – auch wenn es höhere Steuerungskompetenz auf Auftraggeberseite voraussetzt.



Insight aus unserer REM-Studie (2025)

Auch die Ergebnisse unserer REM-Studie zeigen deutlich: Der Markt bevorzugt spezialisierte Rollenstrukturen im Immobilienmanagement.

Die klare Trennung von Asset Management, Property Management und Facility Management in Unternehmen wird in beiden Studien als effizienter und fachlich zielführender bewertet.

Die Gründe:

- Höhere Fachkompetenz
- Bessere Steuerbarkeit
- Klare Schnittstellen & Verantwortlichkeiten

Ansprechpartner der REM-Studie:

Simon Schneider
simon.schneider@bell-consultants.com
+49 157 839 28 568
www.bell-consultants.com



HOW

Methodik und Motivation des Reports

Design der Studie

Eine Übersicht



30
Kompetenzen



84
Befragte Auftraggeber



67
Bewertete PM Dienstleister

5
Rankings



- Büro Umsatz groß
- Büro Umsatz mittel
- Büro Umsatz klein
- Wohnen
- Markenstärke

Property Management
Dienstleister
Steckbriefe

Gesamt: 88 

Eigenauskunft: 34 

Recherche: 54 



Grundmotivation PM Report

Transparenz und Professionalisierung

Der Property-Management-Markt

Während des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie – von Bau bis Rückbau – trägt das Property Management zur Werterhaltung und -steigerung bei. Das umfasst nicht nur Pflege und Instandhaltung von Objekt und Umfeld, sondern auch ein konsequentes Augenmerk auf die Zufriedenheit von Auftraggebern und Mietern.

Doch der Markt bleibt komplex: Hohe Spezialisierung, schwer trennbare Zuständigkeiten und ein breites Leistungsspektrum – von Instandhaltung bis zu M&A oder Mandatsvergabe – machen die Branche schwer durchschaubar.

Unser etablierter Marktbericht bringt seit 17 Jahren Struktur in diese Vielfalt – und schafft Transparenz auf Seiten der Auftraggeber wie auch der Dienstleister.

Methodik

Auszug der Fragebogeninhalte

Auftraggeber-Fragebogen

Kompetenz und Markenstärke der Property-Management-Dienstleister.

Im Kompetenzbereich werden vier Kategorien unterschieden:

- Die **Service**-Kompetenz umfasst Aspekte wie Kundenorientierung und Lösungskompetenz.
- Die **kaufmännische** Kompetenz bezieht sich auf die Bearbeitung der Objektbuchhaltung sowie die Erstellung von Jahresbudgets.
- **Technische** Kompetenz wird durch die Steuerung von Facility Managern und die Qualität von Objektbegehungen bewertet.
- Schließlich umfasst die **Unternehmens**-Kompetenz Themen wie Personalpolitik und die Kompetenz der Geschäftsführung.

Im Bereich Markenstärke wird zunächst ermittelt, welche Property Manager dem Auftraggeber bekannt sind und ob deren Ruf eher positiv oder negativ wahrgenommen wird.

Dienstleister-Fragebogen

Größe und Struktur des Unternehmens im Bereich Property Management.

Abgefragt werden dabei:

- Der im vergangenen Jahr erzielte Umsatz sowie dessen Verteilung auf verschiedene Immobilienklassen und Marktsektoren.
- Die Anzahl der im Property Management beschäftigten Mitarbeiter.
- Die insgesamt betreute Fläche und die Anzahl der verwalteten Mietverträge.
- Auch die Höhe der verwalteten Nettokaltmiete ist Bestandteil der Erhebung.

Diese Angaben liefern eine quantitative Grundlage zur Einordnung und Vergleichbarkeit der Dienstleister im Marktumfeld.

Abgrenzung

zwischen Asset-, Property- und Facility Management

Asset Management

Strategische Ebene

„Was bringt die Immobilie als Investment?“

Ziele und Aufgaben:

- Maximierung des Immobilienwerts und der Rendite
- Portfolio-Optimierung und -Strategie
- Kauf-/Verkaufsentscheidungen (Transaktionen)
- Steuerung externer Dienstleister (z. B. Property Manager)
- Budgetverantwortung und Performance-Controlling
- Reporting an Investoren/ Eigentümer
- Entwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie

Property Management

Taktisch-operative Ebene

„Wie funktioniert die Immobilie im Betrieb?“

Ziele und Aufgaben:

- Verwaltung der Mietverhältnisse
- Mieterbetreuung und -kommunikation
- Nebenkostenabrechnungen, Forderungsmanagement
- Umsetzung von Vermietungen & Vertragsmanagement
- Überwachung von Instandhaltungsmaßnahmen
- Koordination externer Dienstleister (z. B. FM-Dienstleister)
- Unterstützung der Nachhaltigkeitsstrategie

Facility Management

Operativ-technische Ebene

„Wie läuft der Betrieb vor Ort?“

Ziele und Aufgaben:

- Sicherstellung des technischen Gebäudebetriebs
- Wartung, Instandhaltung, Reparaturen
- Reinigung, Sicherheit, Winterdienst
- Betreiberverantwortung und Dokumentation
- Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement
- Unterstützung bei Umbauten oder Sanierungen
- Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen

GRÖSSEN- RANKINGS

Die Property Management – Dienstleister im Vergleich



Unternehmensfakten

Erhebungshinweise zur „Größe“ der Property Manager

Die folgenden Seiten zeigen die wichtigsten Unternehmensangaben wie Anzahl der Mitarbeiter, betreute Fläche und Umsatzvolumen.

Zahlen & Fakten der Dienstleister

Die Zahlen und Fakten basieren grundsätzlich auf den Eigenangaben der Property Manager. Auch im 17. Erstellungsjahr dieses Reports ist eine möglichst hohe Vollständigkeit unser Anspruch. Aufgrund der noch bestehenden Markttransparenz und unterschiedlicher Teilnahmebereitschaft auf Seiten der Auftraggeber und Dienstleister ist dieser Anspruch nicht immer leicht zu erfüllen. Sofern Schätzungen gemacht werden, beziehen wir uns auf Zahlen und Fakten der einzelnen Dienstleister über den firmeneigenen Internetauftritt und verfügbare Geschäftsberichte oder Angaben aus einer anderen der drei Kategorien (Mitarbeiter, Fläche, Umsatz).

Falls Sie als Property Manager Ihr Unternehmen in den Listen nicht wiederfinden, nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf.

Abgrenzung der Leistungsbereiche

Im Rahmen der Erhebung wurde versucht, die einzelnen Leistungsbereiche bestmöglich von anderen Unternehmenseinheiten abzugrenzen. Oft bestand jedoch die Problematik der Abgrenzung von Geschäftszahlen zum Mutterkonzern oder anderen Tochterunternehmen.

Verteilung der Kundenanzahl kaum verändert

Mit welcher Anzahl Kunden erwirtschafteten die Property Manager ihren Umsatz?



Der Großteil der PM-Anbieter erwirtschaftet seinen Umsatz mit mehr als 15 Kunden

Umsatzvolumen 2024: Top 30

Rangliste im Detail (1/ 2)

#	Property Manager	Umsatz 2024 in €
01	Apleona Real Estate Management	89.000.000
02	IC Property Management GmbH	37.800.000
03	STRABAG Property and Facility Services GmbH	37.792.000
04	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	37.300.000
05		36.800.000
06		32.000.000
07		22.018.080
08		19.700.000
09		19.300.000
10		17.000.000
11		16.500.000
12		13.955.010
13		12.000.000
14		11.841.459
15		11.400.000

Umsatzvolumen 2024

Asset-Klasse: „Büro“ (1/ 2)



Hinweis: Gesamtumsatz aller Teilnehmer in der Asset-Klasse Büro: 120 Mio. €

#	Property Manager	Umsatz 2024 in €
01	STRABAG Property and Facility Services GmbH	24.186.880
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	21.261.000
03		20.790.000
04		15.412.656
05		9.843.000
06		5.712.000
07		3.960.000
08		3.600.000
09		3.332.000
10		2.850.000
11		1.912.500
12		1.814.151
13		1.379.000
14		850.000
15		600.000

Property Management Unternehmens - Steckbriefe

Eine Übersicht der im Report abgebildeten Dienstleister



Steckbrief

Vorbemerkungen

- (1) Die in den Steckbriefen enthaltenen Daten basieren auf Eigenangaben der Dienstleister im Rahmen der durchgeführten Befragung, öffentlich zugänglichen Informationsquellen sowie Schätzungen (gesondert markiert).
- (2) Der Report erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit der Unternehmensinformationen. Über Korrekturen und Ergänzungen würden wir uns sehr freuen.
- (3) Manche Dienstleister sind bei der Datenbereitstellung zurückhaltend. Dafür haben wir Verständnis. Gleichzeitig hoffen wir, dass mit der weiteren Etablierung des Reports die Bereitschaft zur Teilnahme steigen wird.
- (4) Sollten Ihnen bei Durchsicht des vorliegenden Reports noch nicht erfasste Marktteilnehmer auffallen, würden wir uns über einen Hinweis sehr freuen.



Kontaktdaten

Unternehmen	Apleona Real Estate Management
Muttergesellschaft	Apleona Group
Straße / Nr.	An der Gehespitz 50
PLZ	63263
Ort	Neu-Isenburg
Telefon	06102/453400
Email	info.realestate@apleona.com
Geschäftsführung / Vorstand	Julia Rahner



PM-Leistungsprofil DE 2024

Umsatz je Mitarbeiter	in €/ MAK	188.960
Assets under Management		19.350.000.000
Verwaltete Fläche gesamt	in m ²	8.470.000
Vermietbare Gebäudefläche	in m ²	8.470.000
Betreute Objekte	Anzahl	1.008
Betreutes Volumen	in €	1.032.000.000
Verwaltete Mietverträge	Anzahl	12.000
Verwaltete Nettokaltmiete (Soll)	in €	1.032.000.000
Anzahl Kunden	< 5 - 5 - 15 - > 15	x

Umsatz / Asset Klasse

Büro	-	Wohnen	-
Shopping Center	-	FMZ	-
Handel (ohne SC / FMZ)	-	Logistik	-
Light Industrial	-	Hotel	-
Health Care	-	Studenten	-
Sonstige	Life Sciences, Ärztehäuser, Sonstige Nutzung		-

PM-Software in Use

SAP, Yardi, Aqua, ELO, Eucon, Roxtra

Property Management

Standorte	Inland	17	Ausland	2	Gesamt	19
Eckdaten PM-Geschäft						
Umsatz	in €	89.000.000				
Mitarbeiter Gesamt	in MAK	471				
davon im kauf. PM	in MAK	147				
davon im techn. PM	in MAK	109				
davon im Backoffice	in MAK	65				



WHO?



Ein Report von
Bell Management Consultants

Autoren der Studie

sowie Herausgeber und Copyrights



Thomas Wenzel

Geschäftsführer

thomas.wenzel@bell-consultants.com

Phone 0157 71 97 83 78



Simon Schneider

Gesamtverantwortlich: Reports

simon.schneider@bell-consultants.com

Phone 0157 83 92 85 68



Herausgeber & Copyrights

Bell Management Consultants

Von-Werth-Straße 15 / 50670 Köln

www.bell-consultants.com



Bell Management Consultants

Unsere Leistungen

Management- und M&A-Beratung

Beratung ist Umsetzung und Umsetzung erfordert Erfahrung.
Externes Wachstum in Nischenmärkten erfordert Zugänge.

ESG & Transformation

Die ESG-Transformation kostet Zeit und Geld.
Ein Standard senkt die Transaktionskosten und bietet Vergleichbarkeit.

Initiativen & Netzwerke

Unsere Branchen-Initiativen schaffen Standards und inhaltlichen Austausch.

Research & Benchmarking

Exklusive Daten und Analysen schaffen wichtige Transparenz für Entscheidungen

Disclaimer

Die Vervielfältigung zum weiteren Verkauf ist strengstens untersagt. Gleichfalls das Weiterversenden durch E-Mail oder andere elektronische Medien außerhalb des Kundenunternehmens.

Die Verwendung der Inhalte aus diesem Report für Werbezwecke, beispielsweise für E-Mail-Signaturen oder die Homepage-Präsenz ist kostenpflichtig und mit Bell Management Consultants vorher abzustimmen.

Durch den Kauf dieses elektronischen Reports willigt der Käufer in die allgemeinen Geschäftsbedingungen ein. Diese Bekanntgabe ist nach deutschem und internationalem Veröffentlichungsrecht und -abkommen geschützt. Wenn es im Verkaufsvertrag nicht anders geregelt ist, ist das Produkt urheberrechtlich durch die Bell Management Consultants geschützt.

Dieses Dokument darf ohne Einwilligung des Autors und Herausgebers außerhalb des Kundenunternehmens weder dupliziert, in anderen Datenbanksystemen oder privaten Rechnersystemen gespeichert, noch an weitere Personen weitergeleitet werden.

Alle Informationen dieses Dokuments entsprechen der Aktualität des Veröffentlichungsdatums. Alle Berichte, Auskünfte und Informationen dieses Dokuments entstammen aus Quellen, die aus Sicht von Bell Management Consultants verlässlich erscheinen.

Die Richtigkeit dieser Quellen wird vom Herausgeber jedoch nicht garantiert. Enthaltene Meinungen reflektieren eine angemessene Beurteilung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung.

Wir verarbeiten personenbezogene Daten zur Abwicklung unserer Geschäftstätigkeit sowie Marketing.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.bell-consultants.com>.

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Report spannende und wertvolle Einblicke in den deutschen Property-Markt vermittelt zu haben – und Sie schon jetzt als interessierten Leser für die kommende Ausgabe 2026 zu gewinnen.

Haben Sie Feedback, Ideen zur Weiterentwicklung oder möchten Ihre Unternehmensdaten künftig einfließen lassen? Sprechen Sie uns jederzeit an. Wir freuen uns auf den Austausch und schätzen unabhängige Perspektiven und frische Impulse!

BMC Real Estate GmbH

Geschäftsführer: Dr. Markus G. Bell & Thomas Wenzel
Von-Werth-Straße 15 / D - 50670 Köln

Phone 0049 221/ 69 04 80 93

thomas.wenzel@bell-consultants.com

simon.schneider@bell-consultants.com

www.bell-consultants.com