

Pressemitteilung

Property Management Report 2025: Branche zwischen steigendem Druck und neuen Chancen

- Generalisten verlieren Boden – Spezialisten gewinnen Marktanteile
- Klein schlägt Groß: Mittelständische PM-Dienstleister überzeugen
- Kunden treiben Wandel: Digitalisierung, Reporting und ESG im Fokus

Köln, 28. August 2025 – Die 17. Ausgabe des *Property Management Reports* von **Bell Management Consultants (BMC)** zeigt: Der Druck auf die Property Manager in Deutschland nimmt zu – gleichzeitig eröffnen sich aber neue Chancen für Anbieter, die Qualität, Kundennähe und Spezialisierung in den Mittelpunkt stellen.

Geschäftsmodelle im Wandel

Das klassische „Generalisten-Modell“ verliert an Strahlkraft. Auftraggeber bevorzugen Property Manager mit Spezialisierungen – sei es auf einzelne Assetklassen oder auf Querschnittsthemen wie ESG, Technik oder Kommunikation. Damit verändert sich die Wettbewerbslandschaft: Wer ein klares Profil vorweisen kann, verschafft sich Vorteile – unabhängig von der Unternehmensgröße.

Kompetenzranking: Qualität überzeugt unabhängig von Größe

Wie stark sich Spezialisierung und Qualität auszahlen, zeigt das Kompetenzranking des Reports. Grundlage sind die Bewertungen der Auftraggeber. Die Ergebnisse machen deutlich: **Größe allein entscheidet nicht über den Markterfolg – vielmehr sind klare Stärken und Kundennähe ausschlaggebend.** Spezialisierte Dienstleister mit klarem Leistungsprofil können unabhängig von Umsatzgröße Spitzenpositionen erreichen

- **Büro - Große Anbieter (> 25 Mio. € Umsatz):** Apleona, Tectareal und MVGM zählen zu den Spitzenreitern.
- **Büro - Mittlere Anbieter (10–25 Mio. € Umsatz):** Besonders überzeugend sind HEICO, Savills und GOLDBECK.
- **Büro - Kleinere Anbieter (< 10 Mio. € Umsatz):** B&L, GGM und CBRE erzielen im Bürosegment Bestwerte.
- **Wohnsegment (alle Umsatzklassen):** CAPERA und Wentzel Dr. führen das Feld vor MVGM an.

Auftraggeber fordern mehr

Die beschriebenen Veränderungen werden maßgeblich durch die Erwartungen der Eigentümer und Asset Manager getrieben. Sie hinterfragen zunehmend das traditionelle Leistungsbild und fordern neben der klassischen Verwaltung heute vor allem Transparenz im Reporting, digitale Kompetenz und größere Flexibilität. **Damit möchte man den Property Manager nicht mehr nur als Verwalter sehen, sondern als Partner, der operative Exzellenz mit strategischem Mehrwert verbindet.**

„Unsere Analyse zeigt, dass die Zeiten der reinen Bestandsverwaltung vorbei sind. Entscheidend sind heute Spezialisierung, Qualität und die Fähigkeit, den Auftraggebern echten strategischen Nutzen zu liefern“, sagt **Simon Schneider**, Senior Projektmanager Research bei Bell Management Consultants.

Bedeutung für die Branche

Damit unterstreicht der PM-Report 2025 die zunehmende Professionalisierung des Marktes. Für Dienstleister bedeutet das: Anpassung und Weiterentwicklung sind zwingend notwendig, um wettbewerbsfähig zu bleiben - gerade in dem aktuellen Marktumfeld, in dem Auftraggeber höhere Ansprüche an Reporting, ESG und Kommunikation stellen.

Ergänzende Branchenperspektive

Abgerundet wird die Studie durch einen Gastbeitrag von **Thomas Braun**, Geschäftsführer bei Geiger FM. Unter dem Titel „*FMX – Facility Management in der nächsten Generation: Digitalisierung, Integration und strategische Entlastung des Property Managements*“ gibt er Einblicke, wie sich das Zusammenspiel zwischen Property und Facility Management künftig entwickeln wird. Der Beitrag ergänzt die Studienergebnisse um eine praxisorientierte Perspektive aus Sicht eines führenden FM-Dienstleisters.

Der Report im Überblick

Mit seiner Kombination aus quantitativer Analyse, Marktvergleichen und Experteneinschätzungen liefert der *Property Management Report* ein umfassendes Bild zur PM-Branche. Auftraggebern wie Dienstleistern dient er als Orientierungs- und Entscheidungsgrundlage – ob bei Ausschreibungen, der Auswahl von Partnern oder der Weiterentwicklung der eigenen Organisation.

Der vollständige Report steht ab sofort auf Anfrage zur Verfügung.

Herausgeber:


Bell Management Consultants GmbH

www.bell-consultants.com

Ansprechpartner für Rückfragen:

Simon Schneider

 simon.schneider@bell-consultants.com

 0157 / 839 28 568