



Property Management Report 2026

Das PM-Quality-Ranking aus Sicht der Auftraggeber

Alle Informationen finden
Sie in der Vollversion des
PM-Reports 2026

Vorwort

zur 18. Auflage des Property Management Reports

Die Anforderungen an Property Manager steigen weiter. Digitalisierung, KI-Anwendungen und Fachkräftemangel verändern den Markt nachhaltig. Gleichzeitig wächst auf Auftraggeberseite der Bedarf an belastbaren Informationen und vergleichbaren Leistungsprofilen.

Der Property Management Report liefert hierfür seit vielen Jahren eine wichtige Orientierung. Er unterstützt Auftraggeber bei der Einordnung von Anbietern, liefert wertvolle Impulse für Ausschreibungen und zeigt auf, welche Unternehmen aus Kundensicht besonders überzeugen.

Im Fokus stehen in diesem Jahr:

- **Die bestbewerteten Property Manager aus Kundensicht**
Welche Anbieter überzeugen ihre Auftraggeber am meisten?
- **Markenstärke und Wahrnehmung der Anbieter im Markt**
Wer verfügt über die höchste Bekanntheit und den besten Ruf?
- **Aktuelle Entwicklungen rund um KI, Spezialisierung und Geschäftsmodelle**
Wie entwickelt sich der Property-Management-Markt?
- **Aktualisierte Unternehmenssteckbriefe und Marktdaten**
Wer sind die größten Anbieter am Property-Management-Markt?

Die Ergebnisse zeigen, welche Qualitätsmerkmale für Auftraggeber entscheidend sind und liefert wertvolle Anhaltspunkte für Auswahl- und Ausschreibungsprozesse.

Wir danken allen teilnehmenden Unternehmen und Auftraggebern für ihre Mitwirkung und wünschen Ihnen eine erkenntnisreiche 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 2026:

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 Wettbewerbsvergleich? (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 58

BIG PICTURE

Wie entwickelt sich der Markt?



Ab Seite 90

PROVIDER

Was bieten die unterschiedlichen Anbieter und wer sind die größten?

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

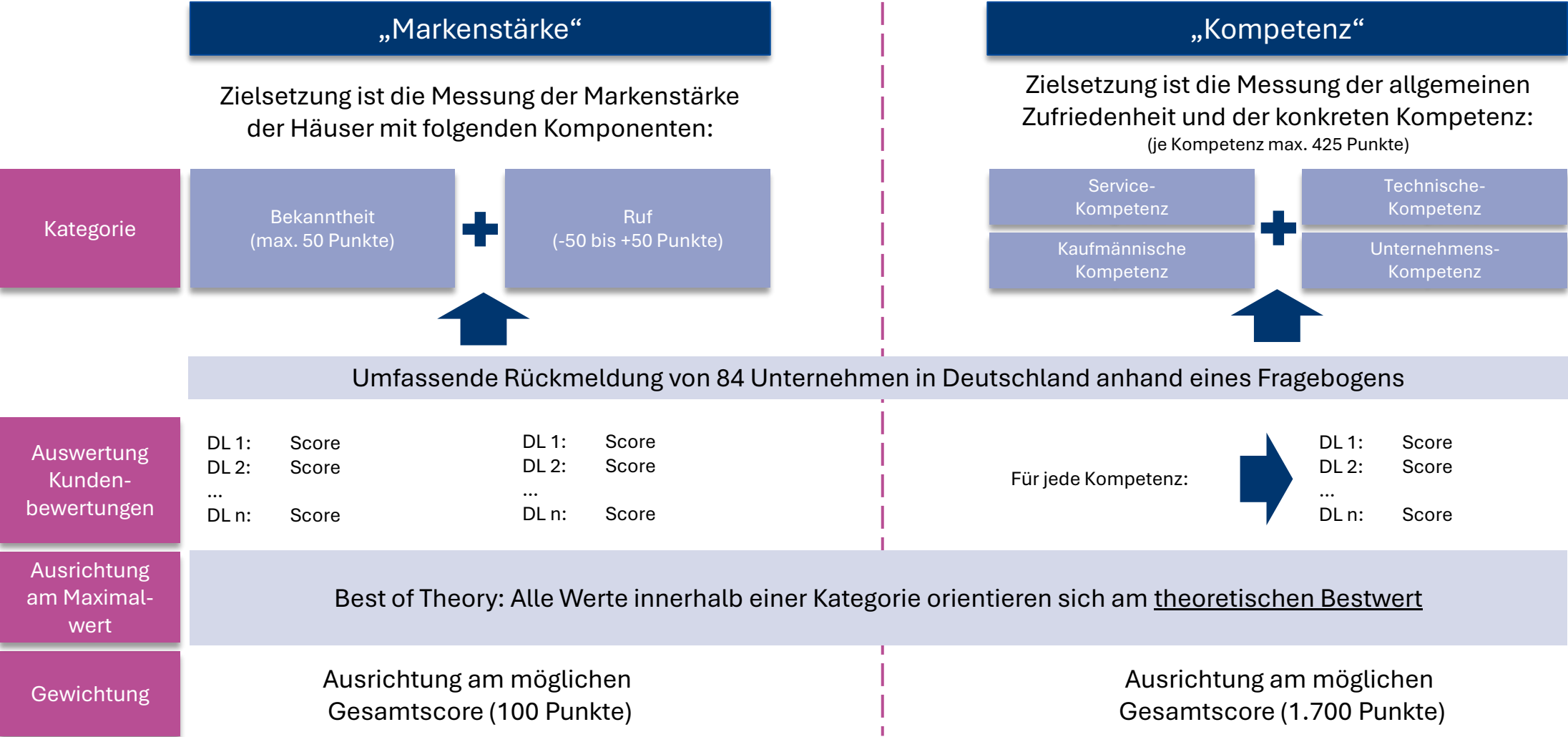
Herausgeber & Autoren: Bell Management Consultants



THE BEST

Top-Five-Ranking und Erkenntnisse
zur Kompetenzveränderung

Bewertung der Property Manager in zwei Rankings



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-Klassen-spezifischen 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 2026

Vier Kategorien, vier Spitzenreiter: Apleona, B&L, HASPA und CAPERA überzeugen im Kundenurteil

#	Büro groß Umsatz > 25 Mio. €		Büro mittel 10 - 25 Mio. € Umsatz		Büro klein Umsatz < 10 Mio. €		Wohnen	
01	Apleona	1.345	B&L	1.441	HASPA	1.452	CAPERA	1.288
02	Tectareal	1.290	GOLDBECK	1.379	MOMENI	1.418	Wentzel Dr.	1.284
03	STRABAG PFS	1.273	Savills	1.177	GGM	1.303	MVGM	1.151
04	MVGM	1.229	TATTERSALL-LORENZ	1.150	Valon	1.275	TREUREAL	1.035
05	IC	949	HEICO	1.110	TÜV SÜD	1.237	talyo	975

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 Team der B&L erzielt höchste Zufriedenheit

Top 10 Rangliste

#	Property Manager	Ø Score (Range: 1,0 – 4,0)
01	B&L	1,2
02	GOLDBECK	1,3
03	HASPA Hansegrund	1,4
04	APLEONA	1,8
05	Savills	1,9
	Valon	
07	CAPERA	2,0
	Tectareal	
09	MVGM	2,1
	STRABAG PFS	



Die Auftraggeber konnten die PM-Teams wie folgt bewerten:

Note 1 - Zufrieden mit dem kompletten Team

Note 2 - Insgesamt zufrieden / vereinzelt unzufrieden

Note 3 - Insgesamt unzufrieden / vereinzelt zufrieden

Note 4 - Unzufrieden mit dem kompletten Team

Hinweis: Die Rangliste wurde basierend auf der Durchschnittsnote der Wertungen bei Property Managern, die mindestens **8** Bewertungen erhielten, erstellt.



Die höchsten Bewertungen für die Zufriedenheit mit dem gesamten Property-Management-Team erreichen B&L, GOLDBECK und HASPA. Diese 3 Unternehmen setzen sich innerhalb des TOP 10 nochmals ein ganzes Stück vor den weiteren Dienstleistern ab.

MARKENSTÄRKE

Wer sind die bekanntesten Property Management-Dienstleister am Markt?

B&L mit Abstand „beste Marke“

Markenstärke: Top 10 Rangliste

#	Property Manager	Bekanntheit Range (0 - 50)	Ruf Range (-50 - 50)	Score (Max: 100)
01	B&L	7	36	43
02	HEICO	15	20	35
03	TATTERSALL-LORENZ	20	11	31
04	GOLDBECK	10	20	30
	APLEONA	20	10	
06	MVGM	16	11	27
	BNP	12	15	
08	Wentzel Dr.	8	14	22
09	TÜV SÜD	8	10	18
	CBRE	7	11	



- 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 Property Manager-Namen

Markenstärke auf regionaler Basis

Regionale Aufteilung : Top 5 Rangliste



Hinweis:

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

Nord	Property Manager	Score
01	Pott & Harms	24
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026	
03		
04		
05		

West	Property Manager	Score
01	GAG Immobilien AG	11
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026	
03		
04		
05		

Ost	Property Manager	Score
01	BIM	12
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026	
03		
04		
05		

Rhein-Main	Property Manager	Score
01	Lang Immobilien	15
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026	
03		
04		
05		

Süd	Property Manager	Score
01	LBS Immobilien München GmbH	15
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026	
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

KOMPETENZ

Veränderungen aus Sicht der Auftraggeber

Management Summary – Service Kompetenz

Entwicklung der Service-Kompetenzen in den letzten 5 Jahren

Die Service-Kompetenzen zeigen über nahezu alle Leistungsfelder hinweg eine leichte Verschlechterung beziehungsweise Stagnation. Besonders die aktive Informationsversorgung und die Fehlerhäufigkeit weisen 2026 die schwächsten Bewertungen im Servicebereich auf.

Positiver bewertet werden weiterhin Kundenorientierung sowie Erreichbarkeit/ Reaktionsgeschwindigkeit. Allerdings liegen auch diese Kompetenzen überwiegend im mittleren 2er-Bereich.

Die höchste Relevanz besitzen aus Sicht der Auftraggeber Termintreue, Zuverlässigkeit und Datenqualität. Rund drei Viertel bewerten diese Kompetenzen als „sehr wichtig“.

Insgesamt verdeutlichen die Ergebnisse die hohe Bedeutung von Servicequalität und verlässlicher Kommunikation im operativen Property Management.

I. Service-Kompetenz

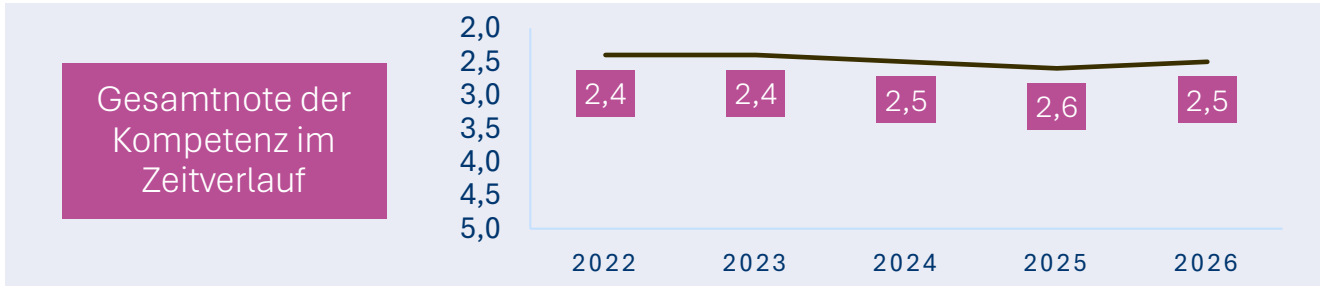
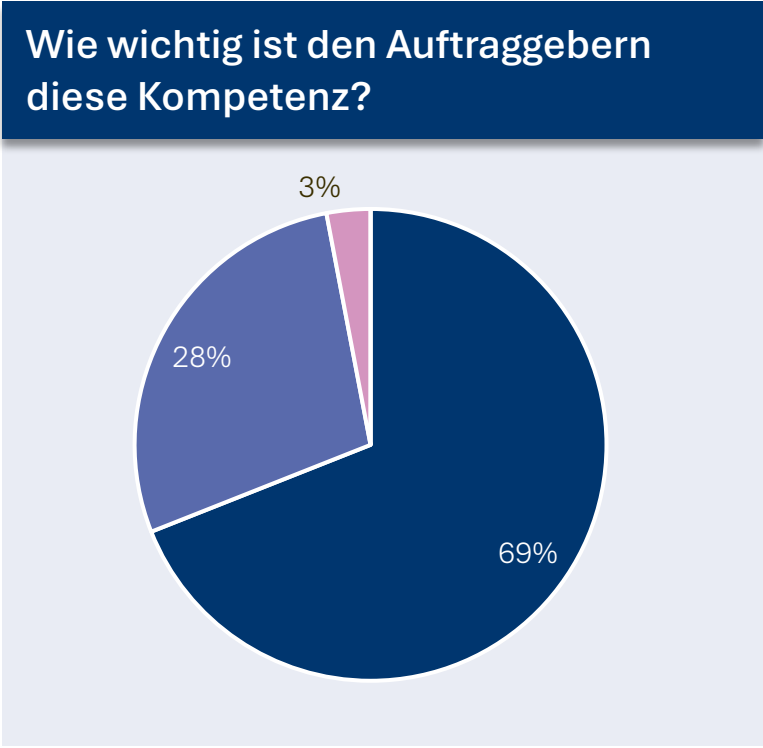
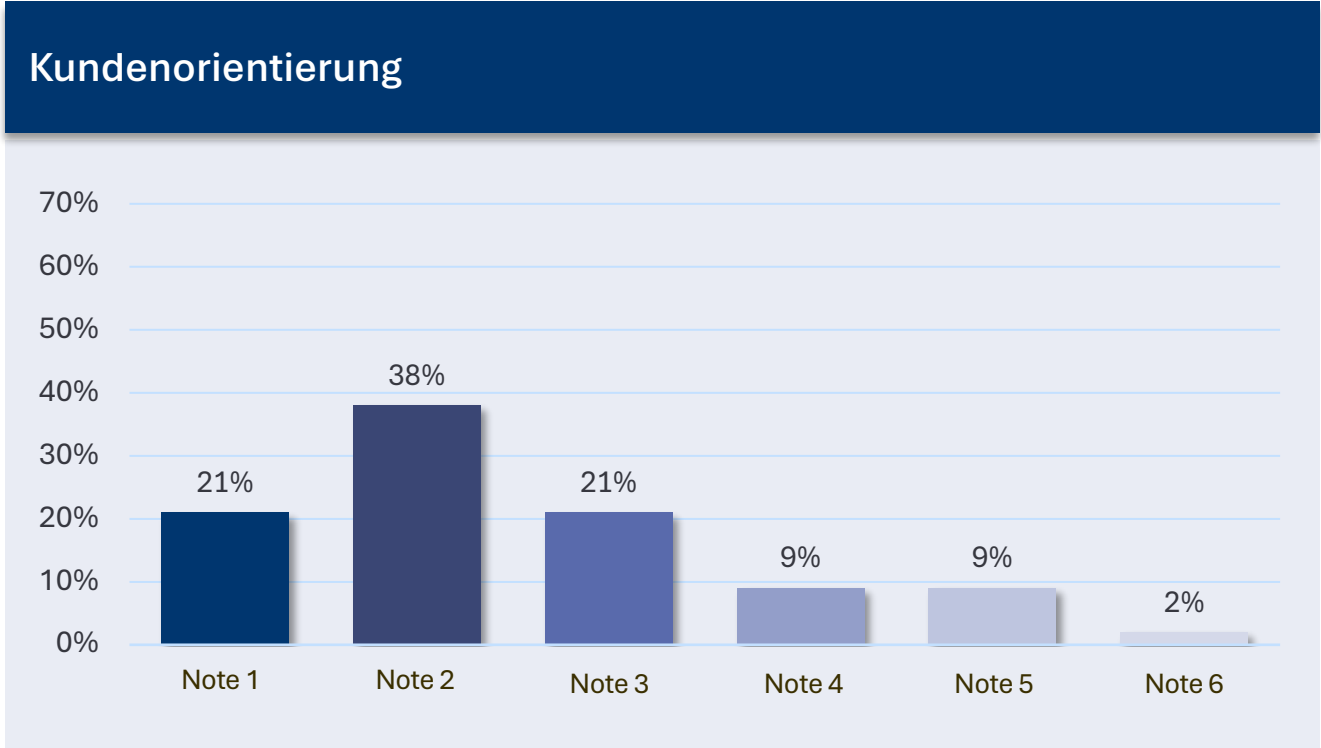
1. Kundenorientierung
2. Lösungskompetenz/ Verbesserungsmanagement
3. Erreichbarkeit/ Reaktionszeit
4. Termintreue/ Zuverlässigkeit/ Fristeinhaltung
5. Aktive Informationsversorgung
6. Datenqualität
7. Fehlerhäufigkeit



Bewertungen der Kompetenzfelder
im Schulnotensystem

Hohe Relevanz bei leicht verbesserter Bewertung

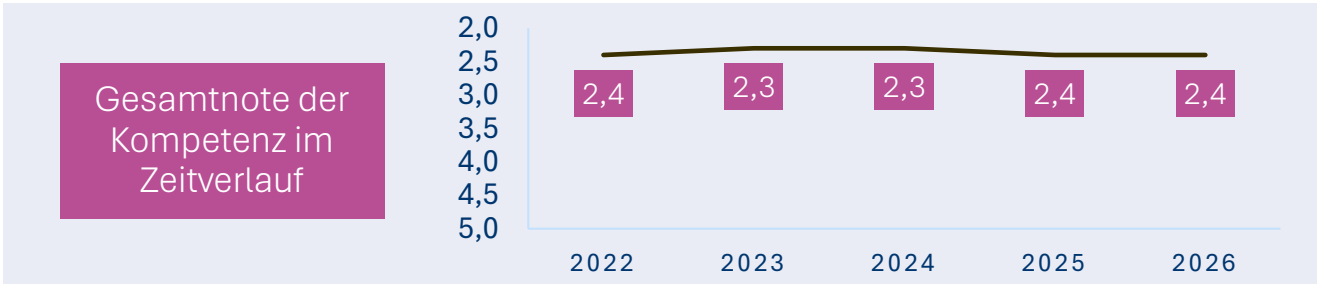
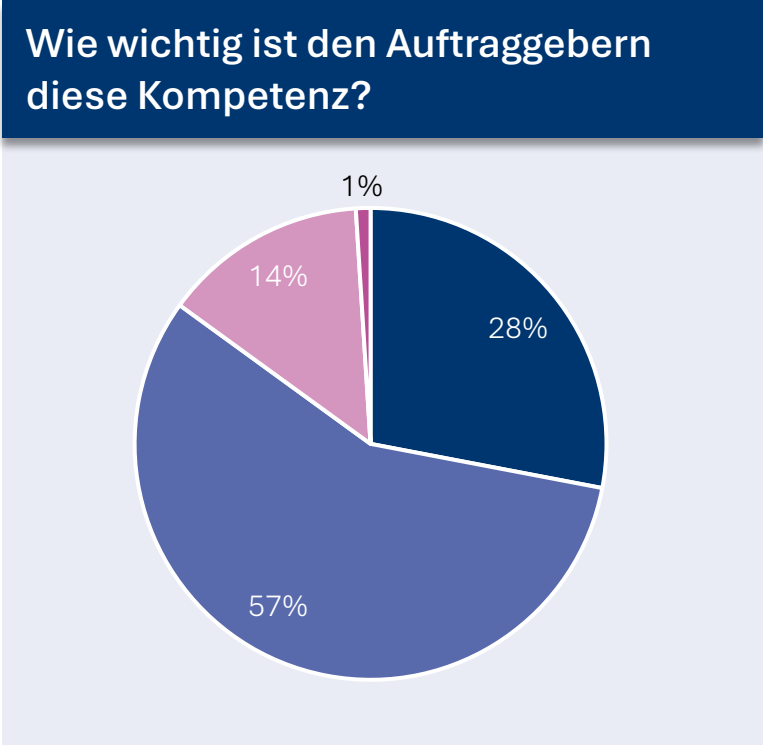
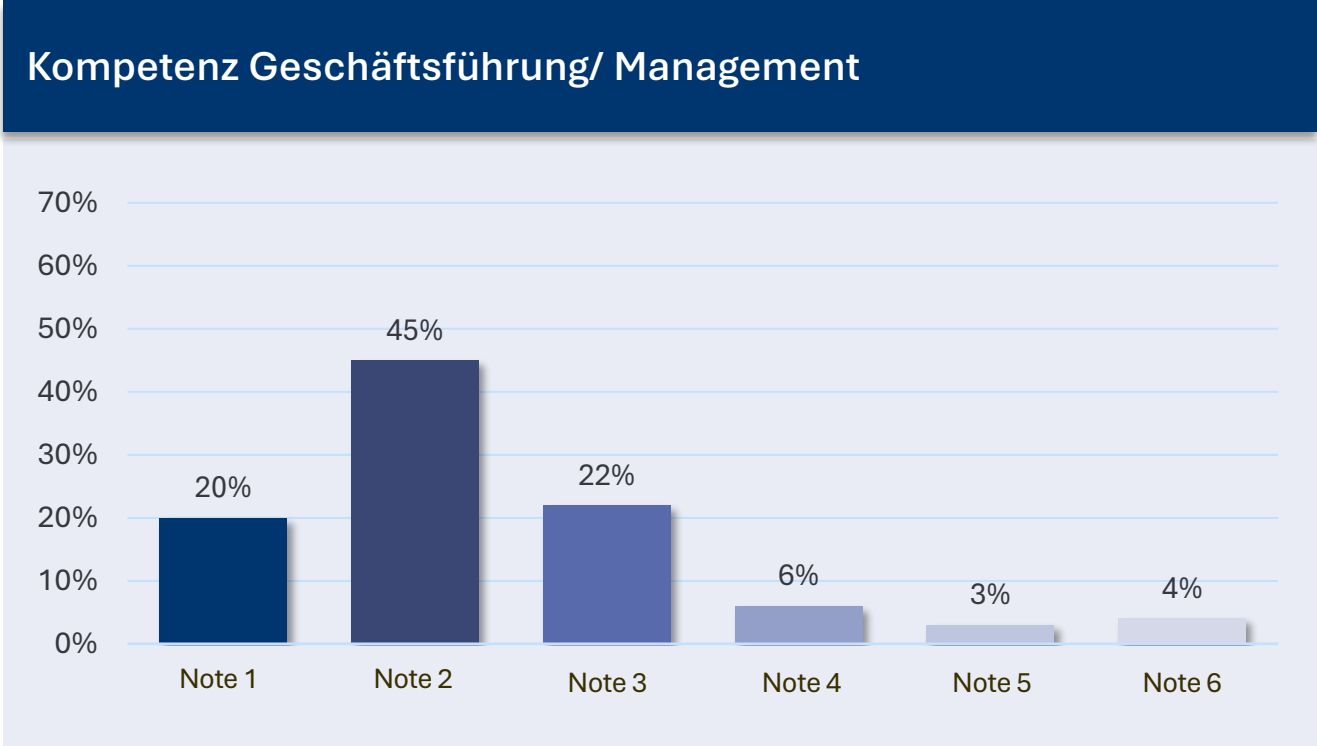
Service Kompetenz: 1. Kundenorientierung



- sehr wichtig
- wichtig
- weniger wichtig
- unwichtig

Hohe Bewertungen unterstreichen die Bedeutung

Unternehmenskompetenz: 30. Kompetenz Geschäftsführung/ Management



- sehr wichtig
- wichtig
- weniger wichtig
- unwichtig

BIG PICTURE

Markttrends



BIG PICTURE

MARKTAKTIVITÄTEN

Property Management - Markt 2025 & 2026

PM-Markt – Marktaktivitäten (1/ 2)

2025-2026



Die dargestellten Meldungen stellen lediglich einen Auszug dar.

April 2025

B&L PM übernimmt die Betreuung der Mixed-Use-Immobilie Johann Kontor in Hamburg. Das Gebäudeensemble ist eine Entwicklung der Aug. Prien Immobilien.

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.

Juni 2025

Imaxxam hat eine Einheit für Property-Management gegründet, die sich um bisher von externen Dienstleistern betreute Gewerbeimmobilien kümmern soll.

Juli 2025

In Regensburg und in der Nähe von Köln erbringt Bossert Immobilien das Property-Management für knapp 500 Wohnungen von KGAL Investment Management.

September 2025

In Berlin verantwortet BEB+ ab Oktober das Property-Management für 63 Wohnimmobilien eines Family-Offices.

Oktober 2025

Industria hat die im Property-Management betreuten Bestände binnen eines Jahres deutlich vergrößert. Ende Juni war man für rund 22.300 Wohn- und 600 Gewerbeeinheiten verantwortlich.

PM-Markt – Marktaktivitäten (2/ 2)

2025-2026



Die dargestellten Meldungen stellen lediglich einen Auszug dar.

Oktober 2025

IC Property Management betreut künftig das deutsche Portfolio von CA Immo. Bisher hatte diese Aufgabe eine Tochtergesellschaft des Auftraggebers übernommen.

Dezember 2025

Im Auftrag von Hanse Merkur Grundvermögen übernimmt B&L das Property-Management einer 21.600 qm großen Büroimmobilie in Bremen.

Dezember 2025

Pegasus Capital Partners überführt sein Asset- und Property-Management in ein eigenständiges Unternehmen. Dabei geht es um 1,6 Mrd. Euro Assets under Management.

Januar 2026

MVGM übernimmt das Property-Management eines bundesweit diversifizierten Wohn- und Gewerbeportfolios von Aberdeen Investments.

März 2026

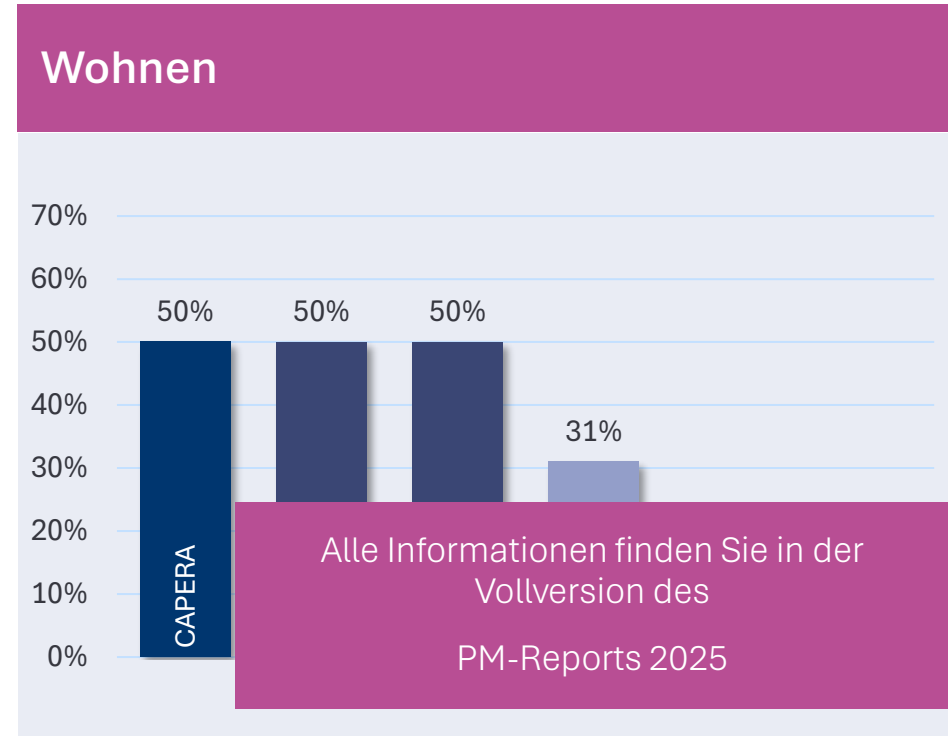
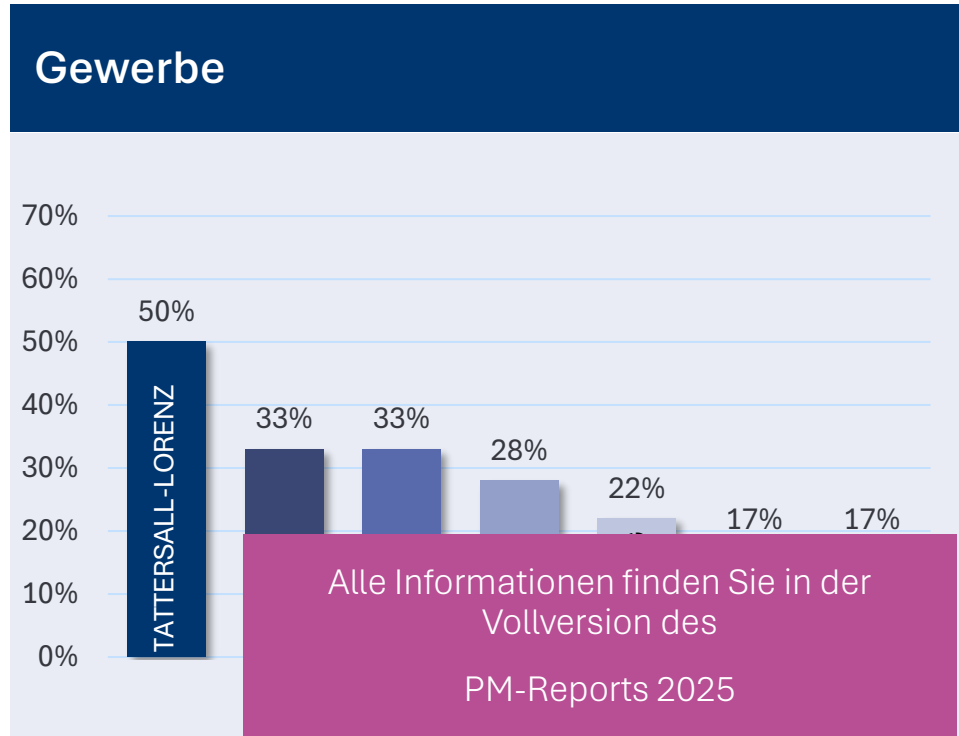
Commerz Real hat Tectareal mit dem kaufmännischen und technischen Property-Management von vier weiteren Immobilien mit einer Mietfläche von zusammen 67.000 qm beauftragt.

April 2026

In Hannover hat Core Property MVGM mit dem Property-Management von 53 für Wohnen und Gewerbe genutzten Immobilien beauftragt. Insgesamt geht es um 68.000 qm Fläche.

TATTERSALL-LORENZ & CAPERA an der Spitze

Top Ranking der Hauptwettbewerber



Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026

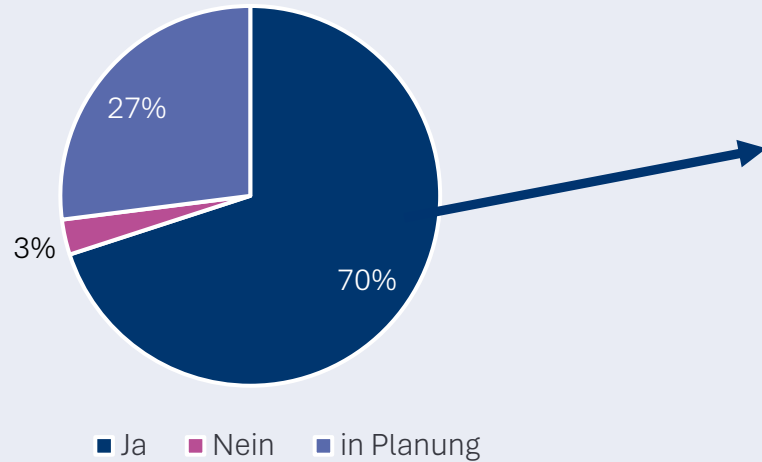
TRENDS

Im Property Management Markt

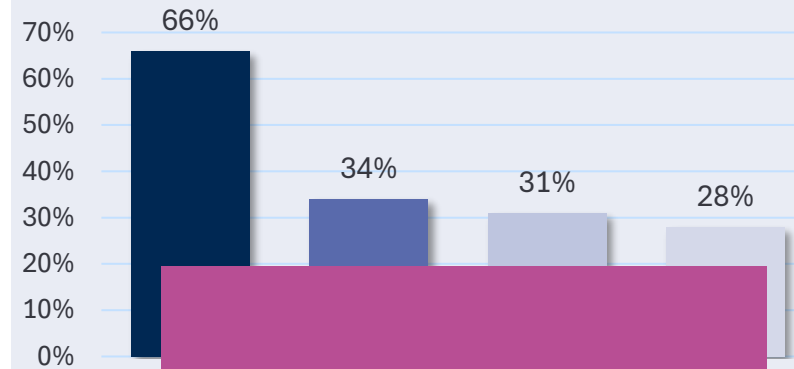
70% der Property Manager nutzen KI bereits aktiv

Schwerpunkt liegt auf ... Prozessen

Nutzen Sie aktuell KI-basierte Lösungen in Ihren Prozessen?



In welchen Prozessen wird KI eingesetzt? *



Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026



Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026

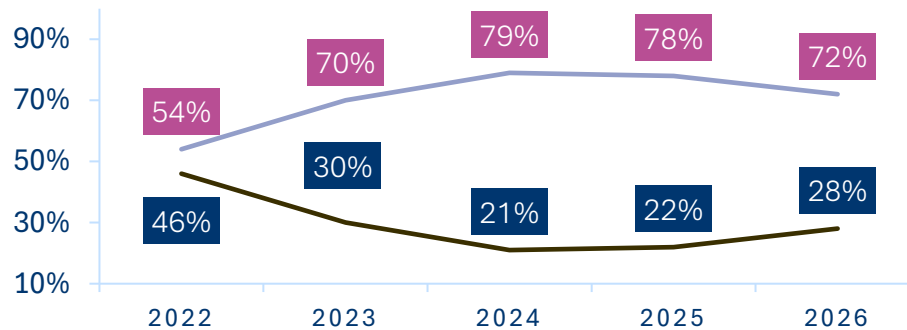
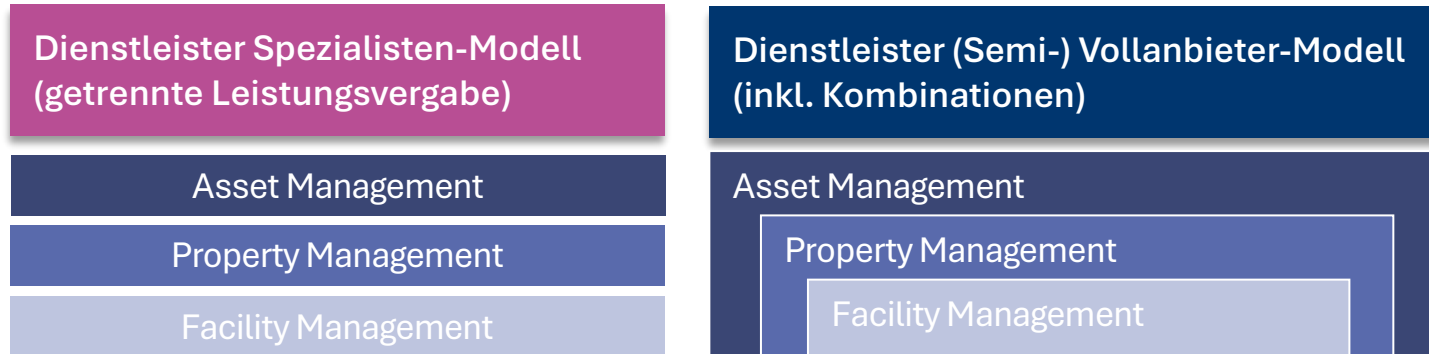
* Mehrfachnennungen möglich

GESCHÄFTSMODELLE

In der Real Estate Branche

Geschäftsmodell-Einschätzungen der Dienstleister

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



Mit 72% Zustimmung wird das Spezialisten-Modell von den befragten Property Managern immer noch klar als Zukunftsmodell favorisiert, auch wenn es zu 2025 leicht an Zuspruch verliert. Die getrennte Vergabe von Asset-, Property- und Facility-Management-Leistungen steht dabei für höhere Spezialisierung, mehr Transparenz und eine gezieltere Steuerung der Dienstleister.



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



91

Befragte
Auftraggeber



81

Bewertete PM
Dienstleister

6

Rankings



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

Property Management
Dienstleister
Steckbriefe

Gesamt: 79



Eigenauskunft: 34



Recherche: 45



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 18. 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.

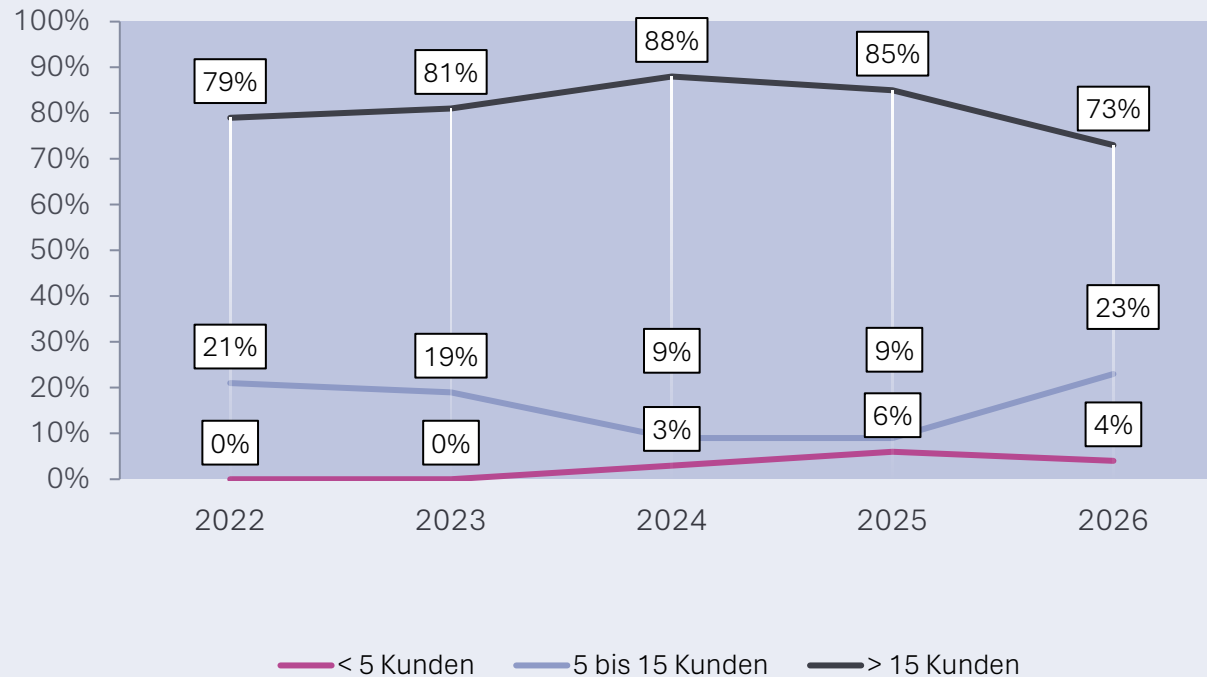
Abgrenzung der Leistungsbereiche

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 leicht verändert

Anzahl Kunden

Mit welcher Anzahl Kunden erwirtschafteten die Property Manager ihren Umsatz?



Der Großteil der PM-Anbieter erwirtschaftet seinen Umsatz weiterhin mit mehr als 15 Kunden, jedoch sind mittlerweile ¼ der Befragten im Segment 5-15 Kunden.

Der Rückgang der Kundenanzahl deutet auf eine stärkere Konzentration im Markt hin. Viele Property Manager scheinen ihren Fokus wieder stärker auf ausgewählte Mandate und die Qualität der Leistungserbringung zu legen. Größere Portfolios und langfristige Kundenbeziehungen gewinnen damit gegenüber einer breiten Streuung vieler Einzelkunden an Bedeutung.

Umsatzvolumen 2025

Rangliste im Detail (1/ 2)

#	Property Manager	Umsatz 2025 in €
01	Apleona Real Estate GmbH	91.900.000
02	Tectareal Property Management GmbH	40.500.000
03	STRABAG Property and Facility Services GmbH	38.643.000
04	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2025	33.500.000
05		32.000.000
06		22.300.000
07		20.000.000
08		20.000.000
09		17.500.000
10		15.660.000
11		14.262.000
12		13.483.000
13		12.000.000
14		11.608.070
15		9.600.000

* Daten basieren auf Eigenangaben der Dienstleister

Umsatzvolumen 2025

Rangliste im Detail (2/ 2)

#	Property Manager	Umsatz 2025 in €
16	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026	9.437.820
17		8.100.000
18		7.324.831
19		6.750.000
20		6.560.000
21		6.500.000
22		6.000.000
23		4.650.000
24		4.195.000
25		2.890.000
26		2.600.000
27		917.516

* Daten basieren auf Eigenangaben der Dienstleister

Umsatzvolumen 2025

Asset-Klasse: „Büro“ (1/ 2)



Hinweis: Gesamtumsatz aller Teilnehmer in der Asset-Klasse Büro: **162 Mio €** (2024: 120 Mio. €)

#	Property Manager	Umsatz 2025 in €
01	Apleona Real Estate GmbH	40.436.000
02	Alle Informationen finden Sie in der Vollversion des PM-Reports 2026	24.345.090
03		23.490.000
04		17.600.000
05		16.750.000
06		11.373.000
07		5.070.000
08		3.850.740
09		3.850.000
10		3.000.000
11		2.565.000
12		2.025.000
13		1.722.600
14		1.617.960
15		1.200.000

* Daten basieren auf Eigenangaben der Dienstleister



BELL
MANAGEMENT
CONSULTANTS

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.



Key Facts

Kontaktdaten

Unternehmen	3PM-Services GmbH
Muttergesellschaft	Ehret & Klein
Straße / Nr.	Leipziger Platz 3
PLZ	10117
Ort	Berlin
Telefon	030/27570790
Email	info@3pm-services.com
Geschäftsführung / Vorstand	Antje Lubitz, Julia Krause



Property Management

Standorte	Inland	5	Ausland	-	Gesamt	5
Eckdaten PM-Geschäft						
Umsatz	in €	7.324.831				
Mitarbeiter Gesamt	in MAK	58				
davon im kauf. PM	in MAK	35				
davon im techn. PM	in MAK	16				
davon im Backoffice	in MAK	7				



PM-Leistungsprofil DE 2025

Umsatz je Mitarbeiter	in €/ MAK	126.290
Assets under Management		-
Verwaltete Fläche gesamt	in m ²	1.980.836
Vermietbare Gebäudefläche	in m ²	1.958.825
Betreute Objekte	Anzahl	552
Betreutes Volumen	in €	235.003.345
Verwaltete Mietverträge	Anzahl	3.512
Verwaltete Nettokaltmiete	in €	230.226.916
Anzahl Kunden	< 5	-
	5 - 15	-
	> 15	x

Umsatz / Asset Klasse

Büro	10,2	Wohnen	4,1
Shopping Center	1,3	FMZ	-
Handel (ohne SC / FMZ)	58,9	Logistik	8,3
Light Industrial	-	Hotel	1,0
Health Care	1,5	Studenten	-
Sonstige	Kino, Gastronomie, Fitness		14,8

PM-Software in Use

Realax, Windream, YARDI



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 2027 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