

TRENDSTUDIE **REAL ESTATE MANAGEMENT**

Februar 2019



Teilnehmerinformationen

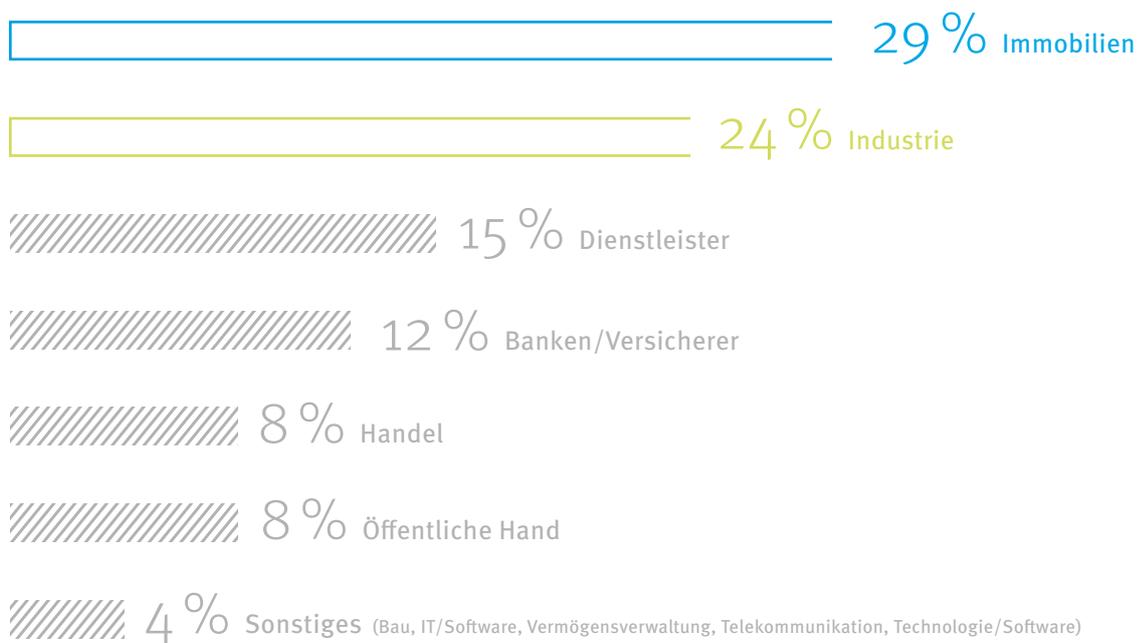
SITZ BEFRAGTER UNTERNEHMEN



UNTERNEHMENSART



BRANCHENZUGEHÖRIGKEIT DER TEILNEHMER



Das Teilnehmerfeld im Überblick

200 Teilnehmer/-innen insgesamt

GESAMTZAHL DER MITARBEITER/-INNEN IM UNTERNEHMEN



GESAMTZAHL DER MITARBEITER/-INNEN IM DER IMMOBILIEN-ORGANISATION



IMMOBILIENPORTFOLIOS DER BEFRAGTEN

Die Teilnehmer/-innen der Studie gehören vorwiegend zur Real-Estate-Managementebene der jeweiligen Unternehmen.



Aufbau Trendstudie Real Estate Management



Vom Investment bis hin zum Facility Management wollten wir von rund 200 Immobilien-Verantwortlichen der Corporates und Property Companies mehr über den Status quo ihres Real Estate Managements erfahren: Wie ist ihr Immobilienportfolio organisiert und wie gestalten sie derzeit ihre Transaktionsprozesse? Wo liegt aktuell der größte Handlungsbedarf bei ihren Liegenschaften und Immobilien? Was ist bei deren Bewertung besonders wichtig? Was sind die Anforderungen an ein gelungenes Asset- und Facility Management? Wie wichtig sind ein digitales Gebäudemodell, digitale Tools, Cyber Security und ebenso das Thema Nachhaltigkeit im Umgang mit Immobilien?

ZEHN ZENTRALE STUDIENERGEBNISSE

- › Ein Drittel der Immobilienmanager hält die Unternehmens-Liegenschaften für nicht mehr zeitgemäß, was Technik, Substanz oder Konzeption angeht. Neue Standortstrategien wie Umnutzung und Verwertung von Flächen hält ein weiteres Drittel für erforderlich.
- › Bei mehr als jedem dritten Corporate ist das Immobilienmanagement noch immer dezentral organisiert und berichtet zumeist an die Bereiche Personal oder Finanzen.
- › In fast 60 Prozent der Unternehmen verläuft der Transaktionsprozess mehrstufig nach dem klassischen Verfahren, moderne strukturierte Bieterverfahren spielen eine untergeordnete Rolle.
- › Was das Thema Nachhaltigkeit angeht, stimmen 41 Prozent aller befragten Immobilienmanager zu, dass sich Gebäude mit Nachhaltigkeitszertifizierungen besser vermarkten. Nahezu jeder dritte ist überzeugt, dass sich die Mehrkosten für die Zertifizierung durch einen geringeren Energieverbrauch amortisieren.
- › Die Mehrheit der Property Companies ist sich einig, dass An- und Vermieten, Kaufen und Verkaufen, Performance- und Risikomanagement sowie Budget und Reporting zu den wichtigsten Leistungen des Asset Managements zählen.
- › Mehr als ein Drittel der befragten Immobilienmanager sieht in einem digitalen Gebäudemodell für den Betrieb noch keinen Mehrwert. Für 9 Prozent fällt ein solches Modell in den Aufgabenbereich des Property Managers.
- › Bei der Bewertung einer Immobilie oder eines Grundstücks erwartet jeder Vierte Angaben über die Wirtschaftlichkeit im Vergleich zu ähnlichen Investments, was eine profunde Marktkennntnis von Kosten- und Ertragssituation erfordert.
- › 30 Prozent der Corporates halten ein zentrales Immobilienmanagement für umso wichtiger, je höher die Anzahl der zu bewirtschaftenden Liegenschaften ist, und haben dementsprechend die kritische Masse (Masse an Immobilien/qm) als wesentlichen Faktor angegeben.
- › Beim Projektmonitoring wünschen sich die Unternehmen nicht nur reine Technik-Spezialisten, sondern Beraterpersönlichkeiten, die über den Tellerrand hinausschauen.
- › International agierende Corporates zentralisieren zunehmend ihre Immobilienorganisation (inklusive Übernahme der Eigentümerfunktion). Dennoch haben sich globale Dienstleistervergaben erst in Einzelfällen durchgesetzt.

ORGANISATION

Wie sind Immobilienorganisationen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern aufgestellt?*

38 %

der Immobilienorganisationen sind **zentral** organisiert, wohingegen **35 Prozent** **dezentral** organisiert sind.

47 %

der Immobilienorganisationen sehen sich als klare **Querschnittsfunktion zur Unterstützung** des Kerngeschäfts.

66 %

der Immobilienorganisationen sehen sich als **Eigentümer** der Immobilien und deren Management-Prozessen.

41 %

der Immobilienorganisationen setzen nach wie vor auf **lokale Ansprechpartner**.

Klare Uneinigkeit in der
Teilung RE/FM

46 % **getrennt**

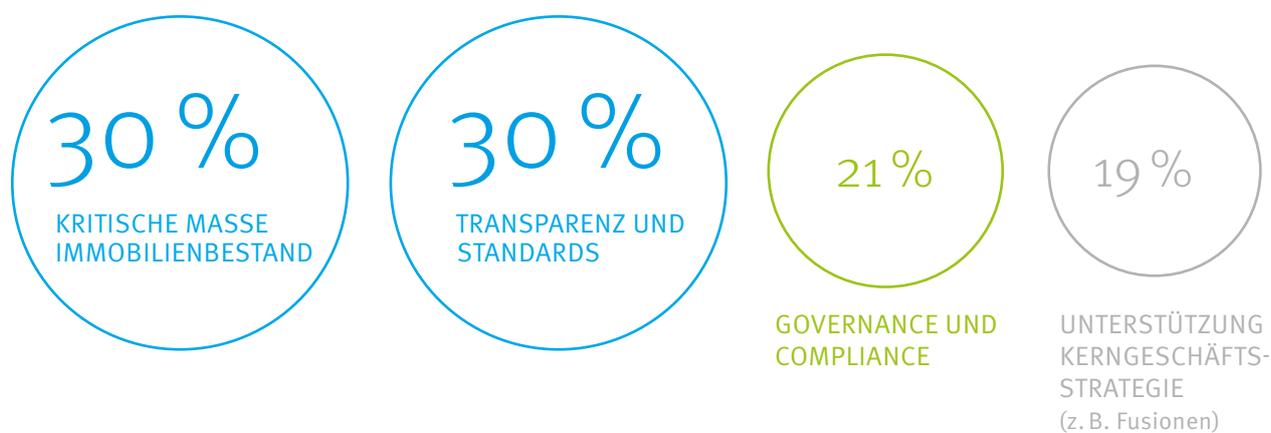
40 % **zusammen**

56 %

der befragten Corporates haben ihre Immobilienorganisation entweder im **Bereich Personal** oder **Finanzen** angesiedelt.

ORGANISATION

Was sind Argumente für eine zentrale Immobilienorganisation?*



ERGEBNISSE IN KÜRZE

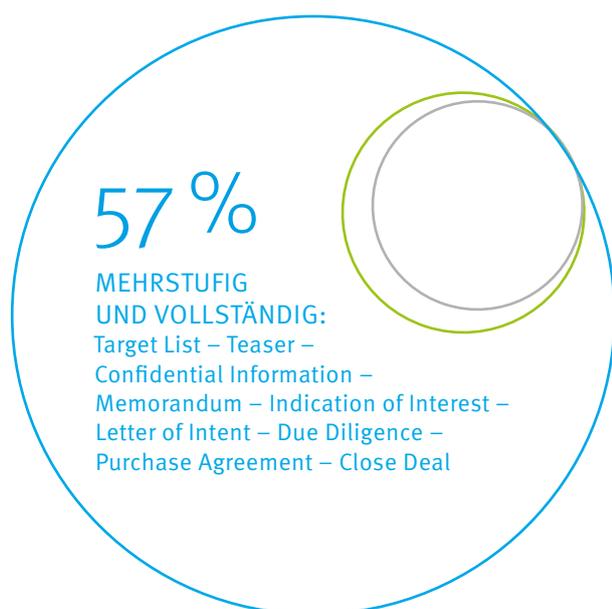
- › 30 Prozent halten ein zentrales Immobilienmanagement für umso wichtiger, je höher die Anzahl der zu bewirtschaftenden Liegenschaften ist, und haben dementsprechend die kritische Masse (Masse an Immobilien/qm) als wesentlichen Faktor angegeben.
- › In Immobilien ist ein Großteil des Kapitals des Unternehmens gebunden. Immobilienbezogene Kosten beeinflussen Unternehmen maßgeblich. Vor diesem Hintergrund stellen Transparenz und Standards wesentliche Faktoren eines zentralen Immobilienmanagements dar, was auch 30 Prozent der Befragten bestätigen.
- › Für jedes fünfte Corporate ist Hauptaufgabe eines zentralen Immobilienmanagements vor allem, Richtlinien, beispielsweise für die Bewirtschaftung der Gebäude, vorzugeben.
- › Der geringste Einflussfaktor (mit 19 Prozent) für eine zentrale Immobilienabteilung ist die Unterstützung der Kerngeschäftsstrategie.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Je größer und komplexer der Immobilienbestand, desto wichtiger wird die Digitalisierung und Verfügbarkeit von Informationen auf Knopfdruck, die heute nur bei wenigen Unternehmen gegeben sind.

INVESTMENT MANAGEMENT

Wie gestalten Unternehmen heute ihren Transaktionsprozess?



23%

SCHNELL UND DIREKT –
ohne einen strukturierten Prozess

20%

STRUKTURIERTES BIETERVERFAHREN
mit Erlösmaximierung

ERGEBNISSE IN KÜRZE

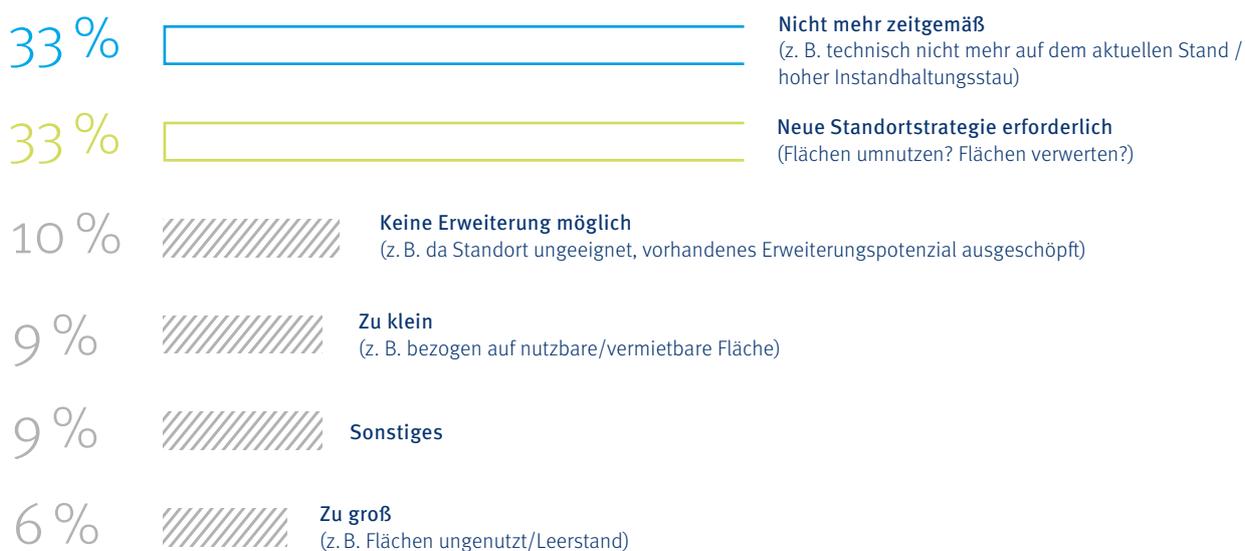
- › In fast 60 Prozent der Unternehmen verläuft der Transaktionsprozess mehrstufig nach dem klassischen Verfahren.
- › Jedes fünfte Unternehmen setzt auf ein strukturiertes Bieterverfahren, in dem die Erlösmaximierung im Vordergrund steht.
- › Nahezu ein Viertel der Befragten bevorzugen eine schnelle und direkte Transaktion und sehen einen strukturierten Prozess noch als vernachlässigbar an.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Gerade bei hochkomplexen Projekten empfiehlt sich eine fokussierte Herangehensweise. Neben einem mehrstufigen Prozess kommt häufig ein strukturiertes und professionell gemanagtes Bieterverfahren infrage. Bei komplexen Projektentwicklungen, die in den Transaktionsprozess gehen, ist auch bei öffentlichen Auftraggebern das strukturierte Bieterverfahren immer beliebter.

PORTFOLIO-MANAGEMENT

Worin liegt der größte Handlungsbedarf bei Liegenschaften?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

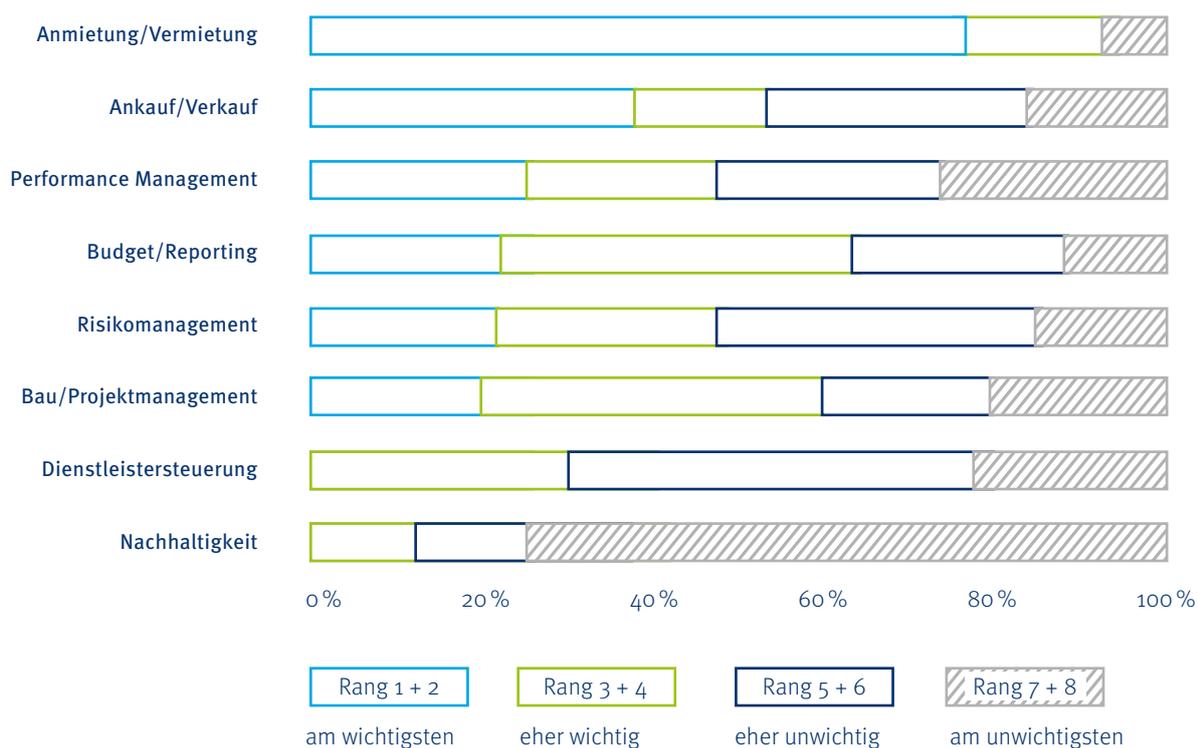
- › Ein Drittel der Immobilienmanager hält die Unternehmens-Liegenschaften für nicht mehr zeitgemäß, was Technik, Substanz oder Konzeption angeht. Neue Standortstrategien wie Umnutzung und Verwertung von Flächen hält ein weiteres Drittel für erforderlich. 9 Prozent der Unternehmen erachten die vermietbare Fläche als zu klein, während 6 Prozent ungenutzte Flächen und Leerstand bemängeln.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Was Liegenschaften betrifft, zeigt sich in der Praxis bei Drees & Sommer-Kunden, dass es einen starken Bedarf gibt, die Immobilien auf einem hohen baulichen Niveau zu halten oder darauf zu bringen. Dazu gehört mitunter, Wege zu finden, innovative Technologien im Kontext Smart Commercial Building und wichtige Trends am Mietmarkt einzubinden. Auch die zu hohe Anzahl an baurechtlichen Anforderungen stellt die Unternehmen vor große Herausforderungen.

ASSET MANAGEMENT

Was sind die wichtigsten Leistungen im Asset Management?*



ERGEBNISSE IN KÜRZE

- › Die Mehrheit der Property Companies ist sich einig, dass An- und Vermietung, An- und Verkauf, Performance- und Risikomanagement sowie Budget und Reporting zu den wichtigsten Leistungen des Asset Managements zählen.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Nachhaltigkeit im Asset Management scheint für die befragten Property Companies noch keine zu große Rolle zu spielen, wenngleich sie im Verkaufsprozess ein größeres Gewicht hat.

Für weniger wichtig halten die Befragten die Dienstleistersteuerung. Mit Blick auf die Praxis empfiehlt sich, hierauf ein höheres Augenmerk zu legen, da in der Praxis deutlich mehr als die Hälfte der Property Companies solche Leistungen extern verlagern.

ASSET MANAGEMENT

Auf was kommt es bei einer Machbarkeitsstudie an?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

- › Was die jeweilige Relevanz der Bestandteile einer Machbarkeitsstudie angeht, hebt sich laut Umfrage-Ergebnis keiner als das zentrale Element hervor.
- › Bausteine wie die Investitionskostenschätzung (16 Prozent), die Markt- und Standortanalyse (16 Prozent), das Aufzeigen von Optimierungspotenzialen (15 Prozent) sowie Wirtschaftlichkeitsberechnungen (14 Prozent) liegen in der Bewertung der Teilnehmer nahezu gleichauf.
- › Als weniger wichtig bewerten die Befragten Abwicklungskonzepte, Planungsleistungen, die Attraktivität aus Mitarbeitersicht sowie Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Im Rahmen einer Machbarkeitsstudie geht es darum, mögliche Lösungsansätze für ein Bauvorhaben oder eine Immobilie zu analysieren, Risiken zu identifizieren und Erfolgsaussichten abzuschätzen. Dabei gilt es, eine Vielzahl an Themen gleichermaßen zu berücksichtigen. Das spiegeln auch die Ergebnisse der Befragung wider.

ASSET MANAGEMENT

Was ist bei der Bewertung von Immobilien / Grundstücken besonders wichtig?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

- › Bei der Bewertung einer Immobilie oder eines Grundstücks erwartet jeder Vierte Angaben über die Wirtschaftlichkeit im Vergleich zu ähnlichen Investments, was eine profunde Marktkenntnis von Kosten- und Ertragssituation erfordert.
- › Folgerichtig ist für die Teilnehmer die fachliche Eignung eines bewertenden Unternehmens genauso wichtig wie die technische Kenntnis.
- › Qualität geht vor: Weniger entscheidend sind die Kosten einer Bewertung sowie die Zeit, die sie in Anspruch nimmt.
- › Die Anwendung internationaler Methoden nach RICS, zertifizierte Bewertungen oder das Einholen einer zweiten Meinung spielen für die meisten Befragten eine eher untergeordnete Rolle.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

In einem nach wie vor heiß umkämpften Verkäufermarkt reißen sich viele Kaufinteressenten um derzeit rare Flächen und Gebäude in Toplagen. Viele Investoren sind daher bereit, Zugeständnisse in Hinblick auf Lage, Zustand oder Kaufpreis einer Immobilie zu machen. Außerdem ist zu beobachten, dass sich die Dauer der Transaktionsprozesse verkürzt. Ein Grund hierfür: Wer kaufen will, versucht für den Zuschlag als Schnellster zu agieren und möglichst früh im Prozess ein verbindliches Angebot vorzulegen. Zentrale Fragen dabei: Bis zu welcher Höhe entspricht das Kaufpreisangebot noch den eigenen Renditeanforderungen, aber wie hoch muss es zugleich sein, um die Chance auf eine Zuteilung aufrechtzuerhalten? Antworten darauf geben mitunter Due-Diligence-Experten.

ASSET MANAGEMENT

Was ist bei der Technischen Due Diligence (TDD) wichtig?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

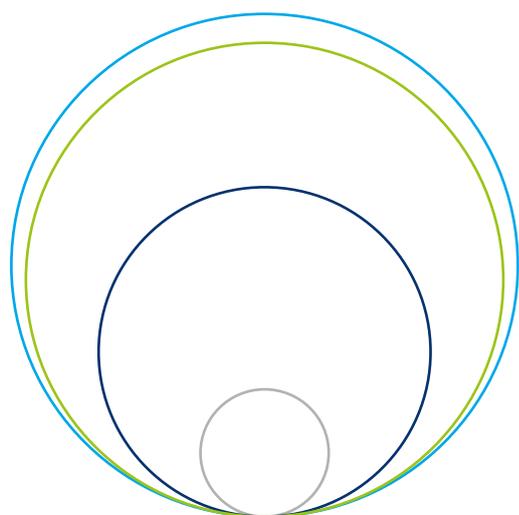
- › Beim Durchleuchten der technischen Qualität einer Immobilie messen die allermeisten Befragten der bautechnischen Beurteilung den höchsten Stellenwert bei. Für mehr als 60 Prozent liegt sie daher auf Rang 1 oder 2.
- › Auch baurechtliche Themen sowie die Angaben der zu erwartenden Investitionsausgaben (CapEx – Capital Expenditures) spielen eine entscheidende Rolle bei einer TDD.
- › Relevant ist für sehr viele Befragte zudem, wie umnutzungsfähig und damit flexibel eine Immobilie hinsichtlich ihrer technischen Aspekte ist.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Ziel der TDD ist es, möglichst viele Risiken trotz wenig Zeit oder sonstiger Widrigkeiten zu erkennen. Dafür muss der Prüfprozess sehr gut aufgesetzt sein. Im schlechtesten Fall erwirbt der Käufer sonst eine Immobilie mit unbekanntem Risiken, die bei einem Abschwächen der Immobilienkonjunktur nicht, oder nur noch schlecht, marktfähig ist. Zudem drohen möglicherweise aufwendige Gegenmaßnahmen mit einhergehenden Haftungsfragen, die alle Beteiligten gegebenenfalls langwierig sowie kostenintensiv klären müssen. Nicht zuletzt riskieren auch die Verkäufer einen Reputationsschaden, der vor allem künftige Transaktionen – insbesondere bei weniger positiven Marktbedingungen – beeinträchtigt.

ASSET MANAGEMENT

Wie wichtig ist das digitale Gebäudemodell für den Betrieb von Immobilien?



35 %

Nein, darin besteht
kein Mehrwert

33 % Ja, erst nach der Objektübernahme

23 % Ja, Mehraufwand wird in Kauf genommen

9 % Nein, Aufgabe des Property Managers

ERGEBNISSE IN KÜRZE

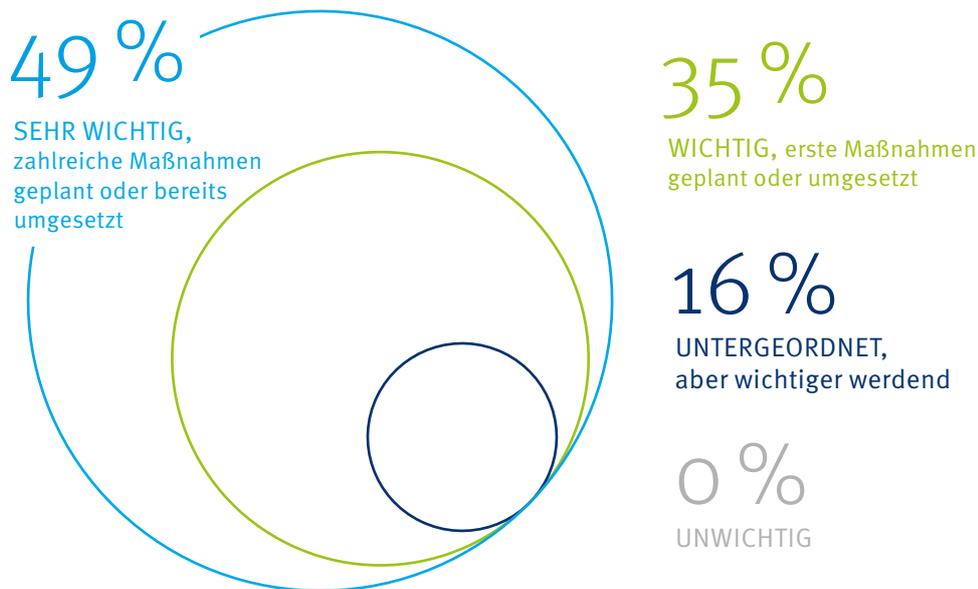
- › Idealerweise umfasst ein digitales Gebäudemodell, z. B. mit der digitalen Methode Building Information Modeling (BIM), ein intelligentes Zusammenspiel aller Planungs-, Gebäude- und Nutzer-Daten. Geht es um den Nutzen eines solchen digitalen Zwillings während des Betriebs, hält fast jeder vierte befragte Immobilienmanager einen Mehraufwand für gerechtfertigt. Immerhin nahezu jeder dritte ist von dessen Vorteilen nach Objektübernahme überzeugt.
- › Mehr als ein Drittel der befragten Immobilienmanager sieht in einem digitalen Gebäudemodell für den Betrieb noch keinen Mehrwert. Für 9 Prozent fällt ein solches Modell in den Aufgabenbereich des Property Managers.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Gerade mit Blick auf die Praxis könnten Asset und Property Management sowie Betrieb von einem digitalen Gebäudemodell erheblich profitieren. Denn vor jedem Kauf werden mühsam, gründlich und detailliert alle für die Immobilie relevanten Daten und Informationen zusammengetragen und aufbereitet – und bleiben dann vom neuen Käufer bislang zumeist ungenutzt.

ASSET MANAGEMENT

Welche Rolle spielt das Thema „Cyber Security“ im Real Estate Management?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

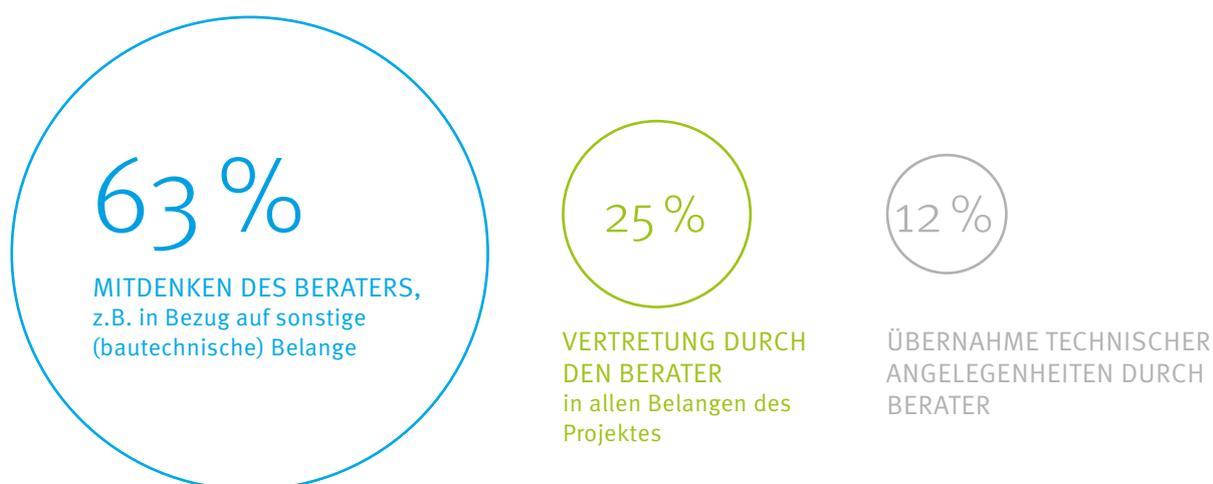
- › Safety first: Für jeden Zweiten ist das Thema Cyber Security sehr wichtig. Entsprechend zahlreiche Sicherheitsmaßnahmen haben die Befragten bereits geplant oder sogar umgesetzt.
- › Immerhin als relevant stuft ein Drittel den Schutz der IT-Systeme ein und hat hierfür erste Schritte vorgesehen oder schon auf den Weg gebracht.
- › Keiner der Befragten hält das Thema Cyber Security für unwichtig, wenn es auch für 16 Prozent einen noch immer untergeordneten Stellenwert einnimmt.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Beispielsweise ist der Großteil der im Bereich von Smart Commercial Building einsetzbaren Technologien noch nicht standardisiert. Auch Sicherheitsfragen sind deshalb noch weitgehend offen. Was die Cyber Security von Gebäuden betrifft, gibt es derzeit noch keine allgemeingültigen Standards. Im Cluster Smart Logistik auf dem Campus der RWTH Aachen bildet Drees & Sommer in Modellen das Zusammenspiel verschiedener Hard- und Softwarebestandteile bereits vor Inbetriebnahme solcher intelligenten Gebäude ab, überprüft die Kompatibilität der Produkte und testet die Sicherheit, auch in Hinblick auf Hackerangriffe, ausgiebig.

BAUMANAGEMENT

Was zeichnet einen Berater bzw. Dienstleister im Bereich Projektmonitoring aus?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

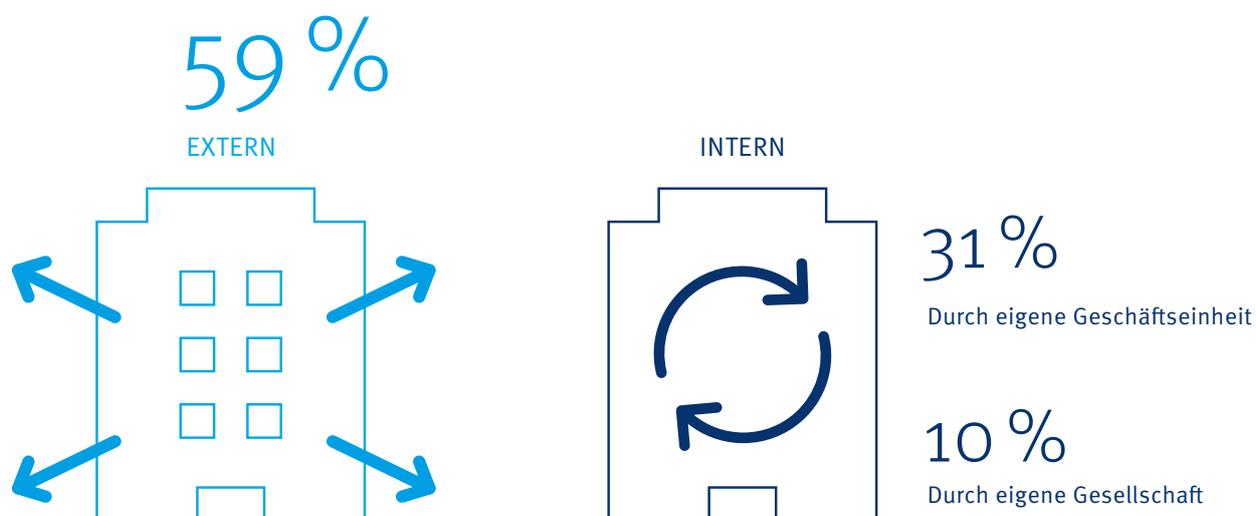
- › Fast zwei Drittel der Teilnehmer erwarten, dass der Berater über den Tellerrand blickt und mitdenkt. Hierzu gehören beispielsweise bautechnische Belange. Ein Viertel will, dass er sie sogar in allen Belangen des Projektes vertritt. 12 Prozent befürworten insbesondere die Übernahme technischer Angelegenheiten.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Auch in der Praxis zeigt sich bei immer mehr Bauvorhaben, dass Kunden verstärkt auf Berater setzen, die interdisziplinär aufgestellt sind, den Kunden im Projekt vertreten und mit der Übernahme zahlreicher Aufgaben entlasten. Viele Kunden wollen verstärkt nur in Ausnahmefällen im Projekt in Erscheinung treten.

PROPERTY MANAGEMENT

Wie erbringen Property Companies ihre Property-Management-Leistungen?*



ERGEBNISSE IN KÜRZE

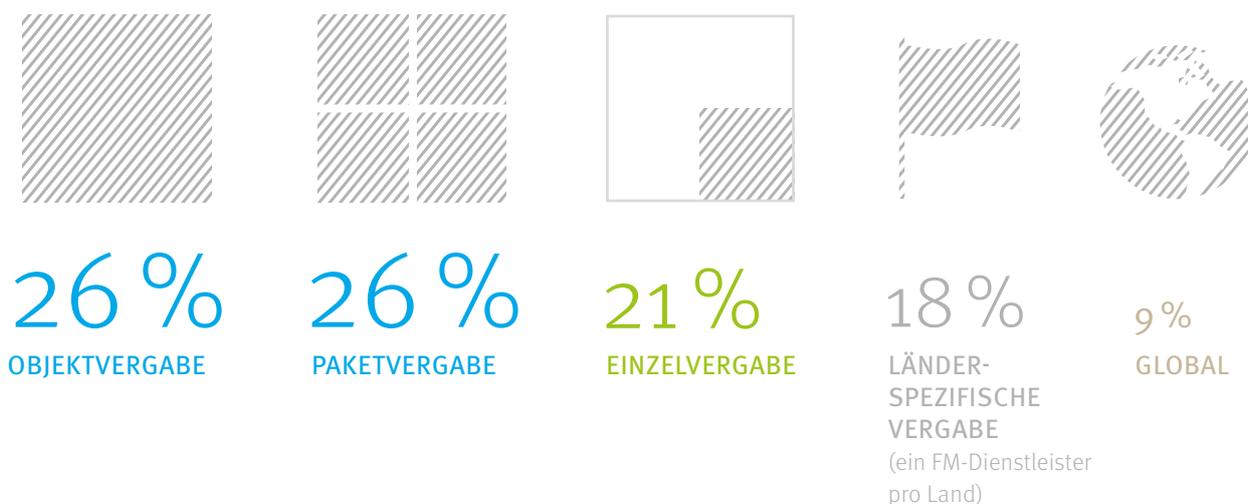
- › Fast 60 Prozent der Property Companies lagern ihre Property-Management-Leistungen an externe Unternehmen aus.
- › Bei 41 Prozent der Teilnehmer ist das Property Management intern angesiedelt, wovon 31 Prozent die Leistungen durch die eigene Geschäftseinheit und 10 Prozent durch eine eigene Gesellschaft erbringen.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Aufgrund des hohen Fremdleistungsgrads empfiehlt es sich für Property Companies, den Fokus mehr auf die Dienstleistungssteuerung anhand der richtigen KPIs zu legen. Hierzu zählen beispielsweise Mietzahlungen/m², Leerstandsrate, Mieterstruktur, Mietrückstand (in %), Mieterfluktuation, Cash-in-Prognose oder das Mieterwachstum.

FACILITY MANAGEMENT

Wie vergeben Unternehmen ihre FM-Leistungen?*



ERGEBNISSE IN KÜRZE

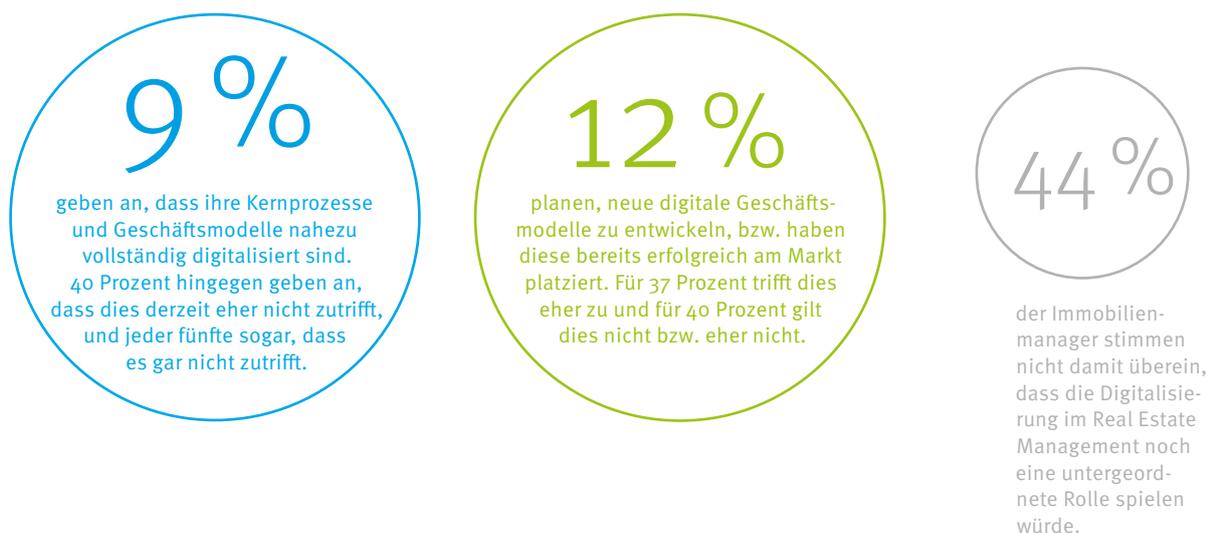
- › Die am häufigsten vorkommenden Vergabemodelle bei jeweils einem Viertel der befragten Corporates sind die Objekt- und die Paketvergabe. Noch immer ist auch die Einzelvergabe häufig anzutreffen. Mehr als jedes fünfte Corporate entscheidet sich hierfür.
- › Nur 9 Prozent vergeben ihre FM-Leistungen global. 18 Prozent hingegen entscheiden sich für eine länderspezifische Vergabe und damit für jeweils einen FM-Dienstleister pro Land.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Die Ergebnisse unterstreichen, dass sich der Trend zu globalen großen Vergabeeinheiten, beispielsweise via Total Facility Management, bis dato lediglich bei einigen großen Unternehmen etabliert hat. Integratoren zur weltweiten FM-Steuerung haben sich bislang also noch nicht durchgesetzt bzw. es gibt derzeit zu wenige Dienstleister am Markt, die dies leisten können. Insgesamt bleiben damit Synergie-Potenziale durch eine großflächige Bündelung von Vergaben in vielen Objekten noch ungenutzt.

IT / DIGITALISIERUNG

Wie wichtig ist Digitalisierung im Real Estate Management?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

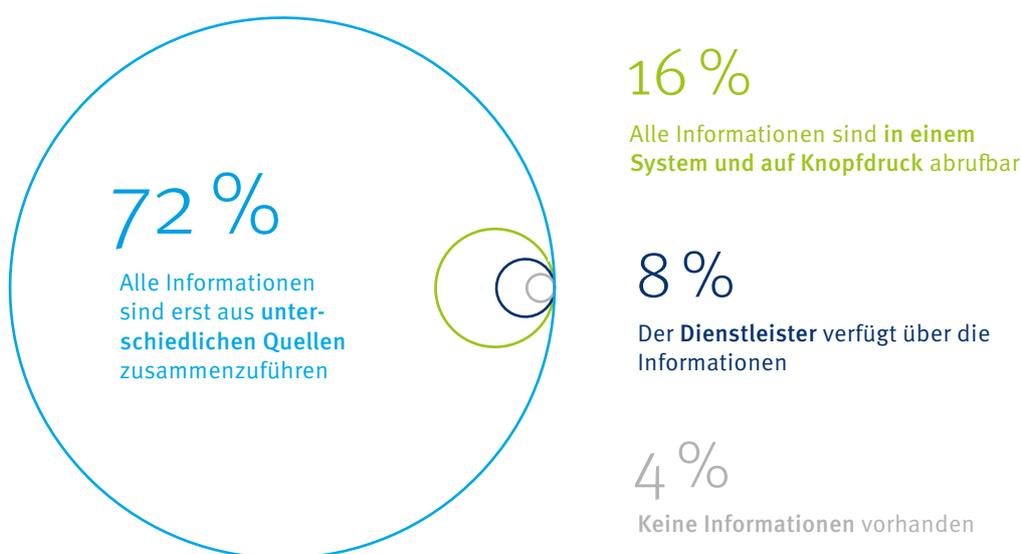
- › Die Ergebnisse belegen, dass auch das Real Estate Management die Potenziale der Digitalisierung zunehmend erkennt. Verglichen mit den Spitzenreitern Automotive oder Elektronik nimmt der Digitalisierungsgrad der Branche jedoch nur langsam Fahrt auf.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Was neue Methoden oder Geschäftsmodelle angeht, gilt es eine einfache, aber sehr wesentliche Maxime zu beachten: Im Fokus muss immer der Mensch mit seinen Bedürfnissen stehen. Nur wenn digitale Technologien für das Real Estate Management einen echten Vorteil bringen, dabei vor allem nutzerfreundlich sind, setzen sie sich durch.

IT / DIGITALISIERUNG

Stehen immobilienbezogene Informationen zentral zur Verfügung?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

- › Fast drei von vier REM-Verantwortlichen müssen immobilienbezogene Informationen aus unterschiedlichsten Quellen zusammenstellen. Bei nur 16 Prozent sind die relevanten Daten in einem System zentralisiert und auf Knopfdruck verfügbar. Bei 8 Prozent liegen diese beim Dienstleister. 4 Prozent verfügen über keine Informationen.

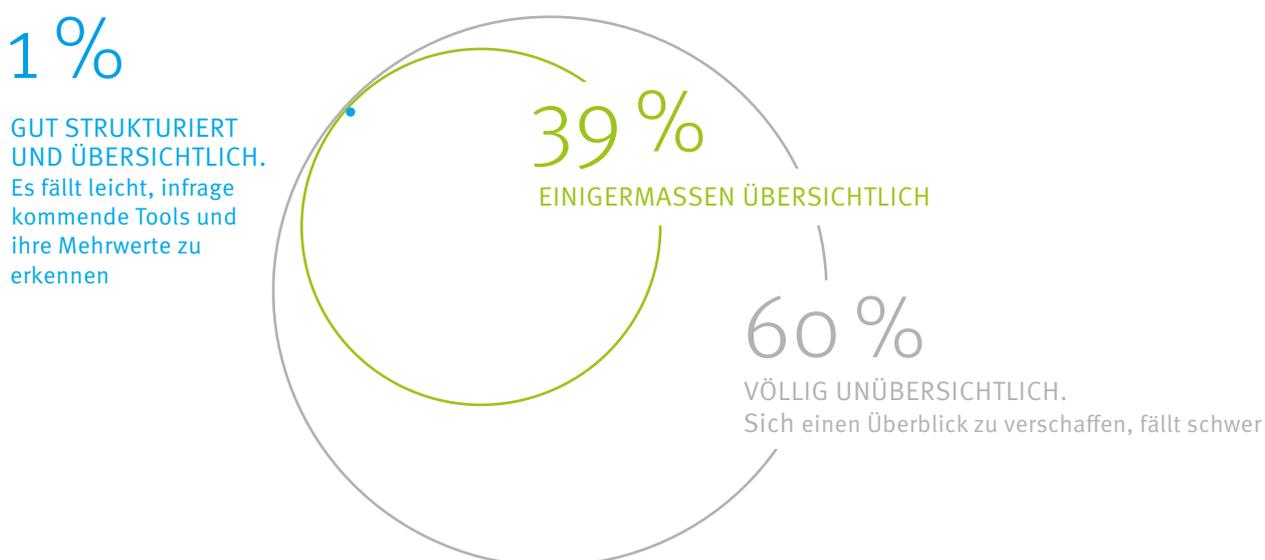
MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Auch zukünftig werden die Quellen der verschiedenen Daten bei den unterschiedlichsten Datenlieferanten zu finden sein. Im Sinne von „Single Source of Truth“ ist somit entscheidend, Informationen in Zukunft jeweils nur einmal vorzuhalten, um eine hohe Datenqualität bei gleichzeitig geringem Pflegeaufwand sicherzustellen.

Aufgrund der gewachsenen IT-Strukturen und der dadurch bedingt spezialisierten Softwarelösungen wird es den meisten Unternehmen bislang nur mit sehr hohem Aufwand gelingen, vorhandene Insellösungen in einem ganzheitlichen System abzubilden.

IT / DIGITALISIERUNG

Wie transparent ist der Markt bei digitalen Tools, Applikationen und Plattformen im Real Estate Management?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

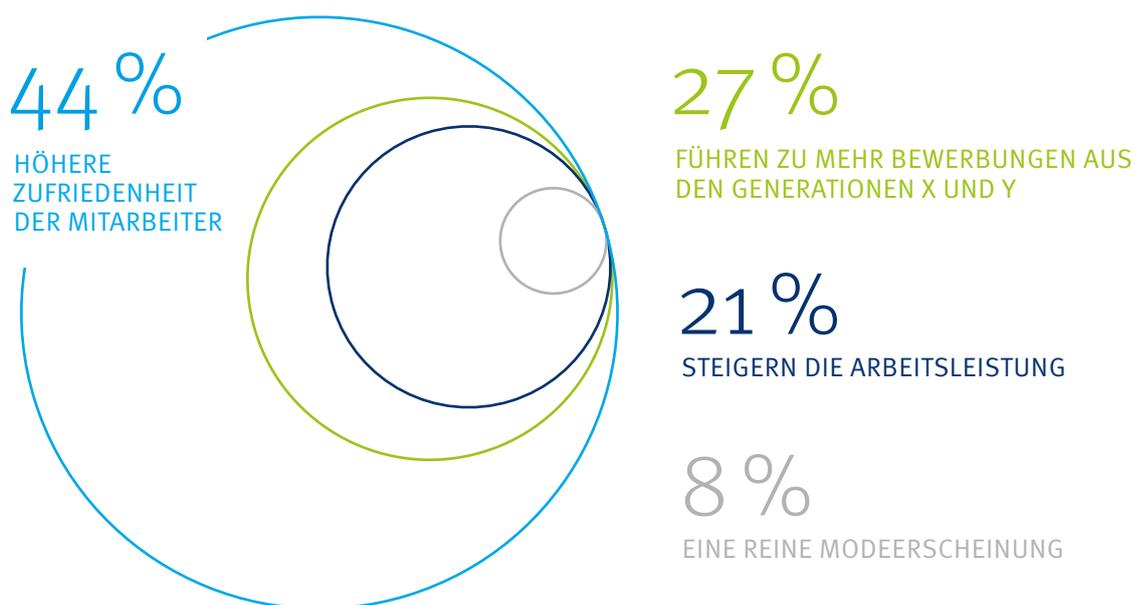
- › Mit 60 Prozent hält die deutliche Mehrheit der Immobilienmanager den Markt für digitale Tools, Applikationen und Plattformen im Real Estate Management noch für äußerst intransparent.
- › 39 Prozent geben an, dass sie zumindest einigermaßen einschätzen können, welche Tools für ihr Real Estate Management sinnvoll sind. Nur 1 Prozent fällt es leicht, infrage kommende digitale Lösungen und ihre Mehrwerte zu erkennen.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Auch hier zeigen die Umfrageergebnisse, dass IT und Digitalisierung im Immobilienmanagement in den Kinderschuhen steckt. Zur Digitalisierung gehört mehr als nur die passende IT-Lösung: Ein Dreiklang aus Daten-, Software- und Prozessmodell muss den gesamten Immobilienlebenszyklus in der richtigen Datentiefe abdecken und zudem auf die Informationsbedürfnisse der einzelnen Stakeholder abgestimmt sein.

ARBEITSUMFELD

Was erwarten Unternehmen von modernen Workplace-Konzepten?



ERGEBNISSE IN KÜRZE

- › Moderne Workplace-Konzepte legen ihr Augenmerk auf das Arbeitsumfeld für ein Unternehmen und vor allem darauf, dass dieses für die Mitarbeiter stimmig ist. Dass sich eine solche Gestaltung von Arbeits- und Büroumgebungen positiv auf die Zufriedenheit auswirkt, bestätigen 44 Prozent. Nur 8 Prozent halten sie für einen kurzlebigen Trend.
- › In Zeiten eines gravierenden Fachkräftemangels erhoffen sich 27 Prozent der Befragten mehr Bewerber als positive Folge von attraktiven Arbeitswelten.
- › Jedes fünfte Corporate erwartet sich von einer innovativen Arbeitsumgebung eine Steigerung der Arbeitsleistung.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Welche Vorhaben im Rahmen des Workplace-Consultings nötig und zielführend sind, zeigt eine gründliche Analyse, die viele Faktoren berücksichtigt. So entscheidet die Aufgabenstruktur der Mitarbeiter maßgeblich mit, wie das Büro gestaltet wird. Telefonkonferenzen, konzentriertes Schreiben, häufige Teamabsprachen – wozu brauchen Nutzer das Büro genau und welche Bedürfnisse haben sie? Hier unterscheiden sich Unternehmen, Abteilungen – und selbst Teams – stark in Arbeitskultur und Aufgaben. Bei der konkreten Umsetzung ist das jedoch entscheidend für die Büroeinrichtung, die Thermik und Akustik, die Beleuchtung und Belichtung. Ziel ist es, maßgeschneiderte und vielfältige Arbeitsplatztypologien zu entwickeln – mit dem individuell passenden Anteil an Basisflächen, Kommunikationsflächen, Konzentrationsflächen und Infrastrukturflächen.

NACHHALTIGKEIT

Wie wichtig ist den Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit im Umgang mit Immobilien?

41 %

der befragten Immobilienmanager stimmen zu, dass sich Gebäude mit **Nachhaltigkeitszertifizierungen** besser **vermarkten**. Für 51 % sind diese für die Vermarktung allerdings weniger oder gar nicht wichtig. 8 % haben hierzu keine Haltung.

31 %

und damit nahezu jeder dritte Befragte stimmt überein, dass sich die **Mehrkosten** für die **Zertifizierung** durch einen **geringeren Energieverbrauch amortisieren**. 51 % sind davon weniger oder nicht überzeugt. 18 % sind indifferent.

50 %

der Befragten bauen Gebäude, um sie **selbst zu nutzen**, und nicht, um sie zu verkaufen. Aus diesem Grund spielen für jeden zweiten Gebäudezertifizierungen als **Nachhaltigkeitsnachweis keine Rolle**.

38 %

der Immobilienmanager sehen **Nachhaltigkeit** bereits als **fest in der Unternehmenskultur verankert** an und zertifizieren deswegen ihre Gebäude.

MARKTMEINUNG UND ERFAHRUNGSWERTE VON DREES & SOMMER:

Die Nachhaltigkeitsbewertung für Gebäude startete Anfang der 90er-Jahre durch die internationalen großen Zertifizierungsorganisationen. Hierzu gehören das US-amerikanische Nachhaltigkeitslabel LEED sowie das britische Gütesiegel BREEAM. Seit 2007 ist mit der DGNB auch ein deutsches Label verfügbar. Die Nachfrage ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen – einige große Organisationen ziehen etwa nur noch in zertifizierte Bürogebäude.

Was Rohstoffe angeht, gehört das Bauwesen zu den ressourcenintensiven Wirtschaftszweigen und verursacht zudem ein enormes Abfallaufkommen. Immer wichtiger

wird deshalb der Circular-Economy-Gedanke (C2C). Hier geht es darum, Abfall zu vermeiden und Rohstoffe für Produkte, Prozesse und Gebäude in immer gleicher Qualität zu erhalten und wiedereinzusetzen.

Ein Ansatz, den auch die DGNB unterstützt: So wurde das Thema der Herstellerverantwortung und der damit verbundenen Rücknahmeverpflichtung bereits 2015 in dem Kriterium zur Rückbaubarkeit und Recyclingfreundlichkeit verankert, das der technischen Qualität bei der Zertifizierung zugeordnet ist.