



EBS Universität

Innovationsbarometer der deutschen Immobilienwirtschaft 2022

Fokusgruppe: *Beratung*

Ein Forschungsprojekt des EBS Real Estate Management Institute in
Zusammenarbeit mit der Real I.S. & CBRE





Das EBS REMI Kompetenz-Center **Innovation & Entrepreneurship** widmet sich in Forschung und Lehre der Zukunft der Immobilienwirtschaft und in dieser Studie insbesondere dem Aspekt „Innovation in der Immobilienwirtschaft“. Das Innovationsbarometer der deutschen Immobilienwirtschaft wird von der **Real I.S. AG** und **CBRE GmbH** maßgeblich unterstützt. Die Forschungsstelle wird gefördert von der **Real I.S. AG**. Herzlichen Dank sei an dieser Stelle unseren Partnern ausgesprochen.

Autoren

Prof. Dr. Kerstin Hennig, Institutsleitung des EBS Real Estate Management Institute

Kilian Enders, Laura Götz, Rouven-Cedric Paulus, Jennifer Schäfer, Doktoranden des EBS Real Estate Management Institute

Wiesbaden, Februar 2023



01 Management Summary

04 Studienergebnisse

02 Einführung & Hintergrund

05 Fazit & Ausblick

03 Methodisches Vorgehen

06 Appendix



Management Summary

01

Management Summary



DEFINITION & ZIEL

- Das Innovationsbarometer der Immobilienwirtschaft ist ein Instrument, um den **Transformationsdruck** auf die immobilienwirtschaftlichen Subsektoren zu messen und damit gleichzeitig die **Notwendigkeit von Innovationen** darzustellen.
- Ziel des Innovationsbarometers ist es, den **aktuellen Innovationsdruck auf die Immobilienbranche** zu identifizieren und zu messen und zukünftige Entwicklungen zu prognostizieren. Damit wird der Zweck verfolgt, die **Innovationskraft verschiedener Trends und Entwicklungen zu untersuchen** und damit die Branche in ihrer Transformation zu analysieren.
- Insgesamt werden **fünf Fokusgruppen der Immobilienbranche in einem fünfjährigen Turnus regelmäßig analysiert**: Erstellung, Beratung, Finanzierung, Investment, Management.
- Im Jahr 2022 wurde die **Fokusgruppe „Beratung“** betrachtet. In 2027 wird diese Fokusgruppe erneut befragt und Entwicklungen über die Zeit identifiziert und analysiert.

KEY TAKE AWAYS

- Das diesjährige Innovationsbarometer war sowohl von der **Teilnehmeranzahl** als auch von der **Qualität und Quantität des Inputs** her ein großer Erfolg.
- Insgesamt haben **19 Experten** aus **12 bedeutenden Beratungshäusern** an der Studie mitgewirkt.
- Die Methodik, bestehend aus **einem strukturierten Fragebogen mit quantitativer Auswertung sowie qualitativen & partizipativen Prozessen**, hat zu einer tiefen und differenzierten Beleuchtung des Transformationsdrucks im Sektor Beratung geführt.
- Das Beratersegment bestätigt die momentane hohe „**Post-Pandemic**“ Auslastung und **den hohen Innovationsdruck** auf die Immobilienbranche.
- Den **größten Innovationsdruck** spüren die Berater durch die Treiber „**Nachhaltigkeit / ESG**“, „**Regulierung**“, „**Digitalisierung**“ und „**Marktunsicherheit**“.
- Die Experten sind der Meinung, dass die Beratungsfelder „**Nachhaltigkeitsberatung**“ und „**Portfolio Advisory**“ in naher Zukunft am intensivsten gefragt sind.



Einführung & Hintergrund

02

Vorwort und Rückblick



VORWORT:

- ✓ Die **Bedeutung von Innovationen für die Wettbewerbsfähigkeit** und das langfristige Bestehen eines Unternehmens ist unbestritten. Dennoch fällt es oft schwer, die Routinen des Alltags zu durchbrechen und neue Wege zu beschreiten. Jede Zeit bringt Wellen der Veränderungen und damit verbunden Herausforderungen mit sich, denen sich die Unternehmen stellen müssen, um sich selbst zu verändern und damit die eigene **Zukunftsfähigkeit zu sichern**.
- ✓ Das Innovationsbarometer wird seit 2016 jährlich (mit Ausnahme 2018 und 2020) erhoben und besteht aus einer **schriftlichen Befragung** und einem **Experten-Workshop**.

RÜCKBLICK:

- ✓ Bei dem Innovationsbarometer 2019 waren vor allem innovative Ansätze aus dem Bereich der „PropTechs“ zu verzeichnen. Insbesondere Kollaborationen zwischen Etablierten und jungen PropTech Start-Ups prägten das Bild.
- ✓ Blickt man auf die vergangenen zwei Jahre, zeigt sich ein deutlich anderes Bild von relevanten Themen, die Innovationen evozieren als es sich noch in den Anfangsjahren der Studie des Innovationsbarometers dargestellt hat. Die **in der Vergangenheit betrachteten Treiber von Innovationen mussten neu gedacht werden**: die Pandemie, die vielfältigen und oft noch unbekannt Facetten der ESG-Anforderungen und die Digitalisierung wurden als neue Treiber analysiert.

AKTUELL:

- ✓ Seit dem „Innovationsbarometer 2021“ wird neben der Gesamtbetrachtung der Immobilienbranche als Ganzes, **explizit jeweils eine Fokusgruppe der Immobilienwirtschaft p.a.** herausgegriffen. Diese Fokusgruppen werden rollierend alle 5 Jahre betrachtet. In 2022 widmet sich die Studie der Zielgruppe der „Beratung“ (Akteure aus dem Bereich Real Estate Advisory). Entgegen anderer Studien und Berichte auf dem Markt, arbeitet das „**Innovationsbarometer**“ diejenigen Treiber heraus, die Innovationen in der Immobilienbranche evozieren. Die Arbeit dient damit sowohl als Grundlagenarbeit für **immobilienwirtschaftliche Forschung** wie auch als **Impulsgeber für immobilienwirtschaftliche Entscheidungsträger**.
- ✓ Der Expertenworkshop wurde am 21. November 2022 in den Design Offices Frankfurt, Frankfurt am Main mit 19 Experten durchgeführt. Moderiert wurde der Workshop von Frau Prof. Dr. Hennig (EBS).

Wir freuen uns sehr darüber, Ihnen mit dem diesjährigen Innovationsbarometer einerseits Impulse und Denkanstöße zu immobilienwirtschaftlichen Transformationsprozessen zu geben sowie andererseits neue Themenbereiche aufzuzeigen, die die immobilienwirtschaftliche Forschung und Branche die kommenden Jahre prägen werden.

Immobilienwirtschaftliche Akteure im Lebenszyklus



DIENSTLEISTUNG

Immobilienmanagement

Management (u.a. AM, PM),
Bewirtschaftung (u.a. FM), Vermittlung,
Vermietung & Verpachtung

Beratung (Fokusgruppe 2022)

Capital & Debt Advisory,
Transaktionsmanagement,
Bewertung, Due Diligence, Legal Services ...

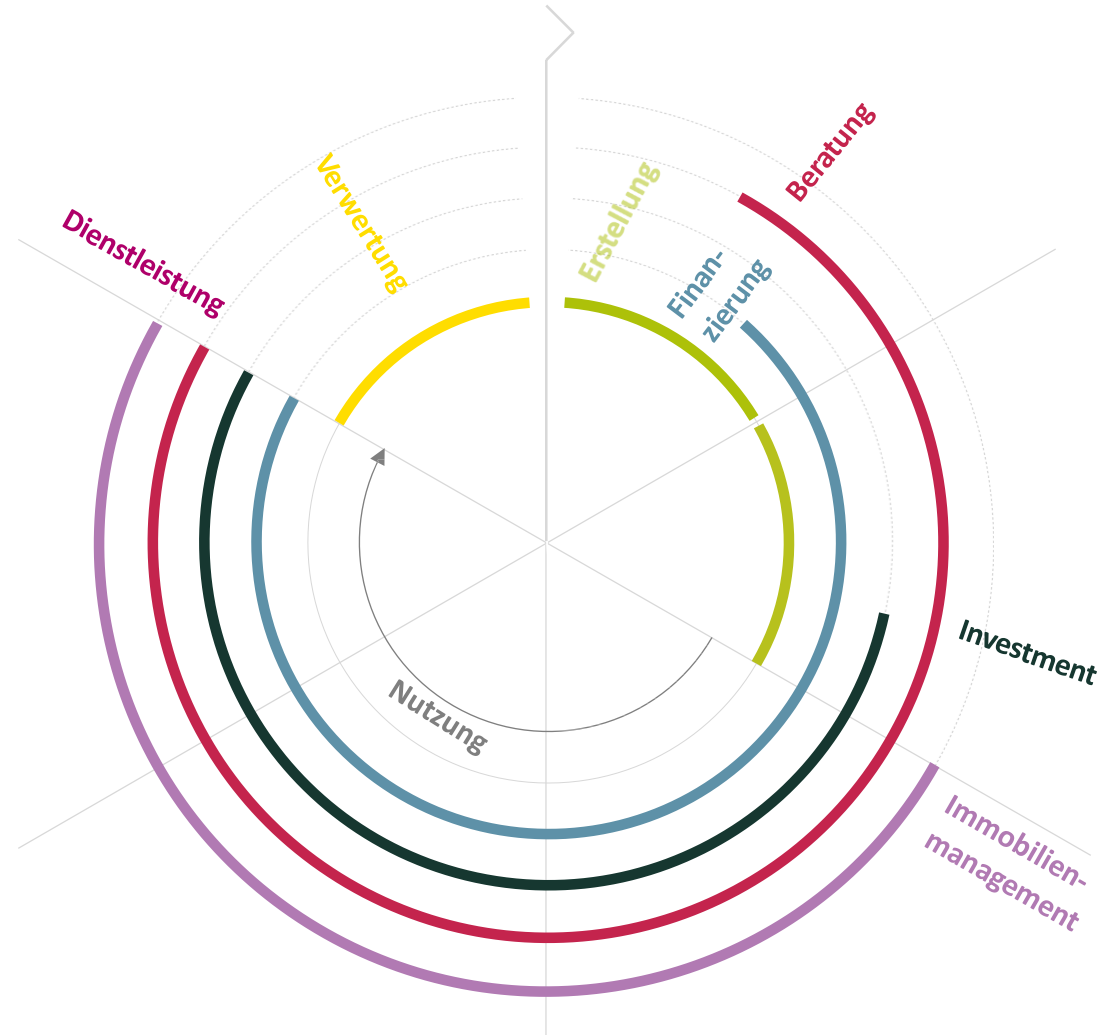
FINANZIERUNG

Banken

Genossenschaftsbanken,
öffentlich-rechtliche Institute,
Privatbanken, Pfandbriefbanken

Nicht-Banken

Private Equity, Fonds, Versicherungen,
Pensionskassen,
Crowdfunding, ...



ERSTELLUNG – REAL ESTATE

Planung & Konzeption

Architekten, Bauingenieure,
Stadt-, Landschafts- / Infrastrukturplaner

Konstruktion & Realisierung

Bauunternehmen, private / kommunale
Wohnungsbaugesellschaften, Bauträger,
Projektentwickler ...

INVESTMENT

Institutioneller Investor

REITs, KAGs,
offene (Spezial-) / geschlossene
Immobilienfonds, Versicherungen,
Pensionskassen, Versorgungswerke,
Stiftungen, Family Offices ...

Begriffsverständnis



TRANSFORMATION, INNOVATION & DISRUPTION

Transformation

Unter Transformation verstehen wir die **Veränderung** und demzufolge **Neuausrichtung** aufgrund sich verändernder Kundenbedürfnisse, neuer Technologien, Regulierung oder der Wettbewerbssituation in einer Industrie. Transformation erfolgt in den meisten Fällen **durch Innovationen**.

Innovation

Unter Innovation verstehen wir jede grundsätzliche **Neuerung inkrementeller oder radikaler Art** eines Produkts, einer Serviceleistung, eines Prozesses oder auch eines Ansatzes.

Innovation = „Erfindung“ * Kommerzialisierung

Disruption

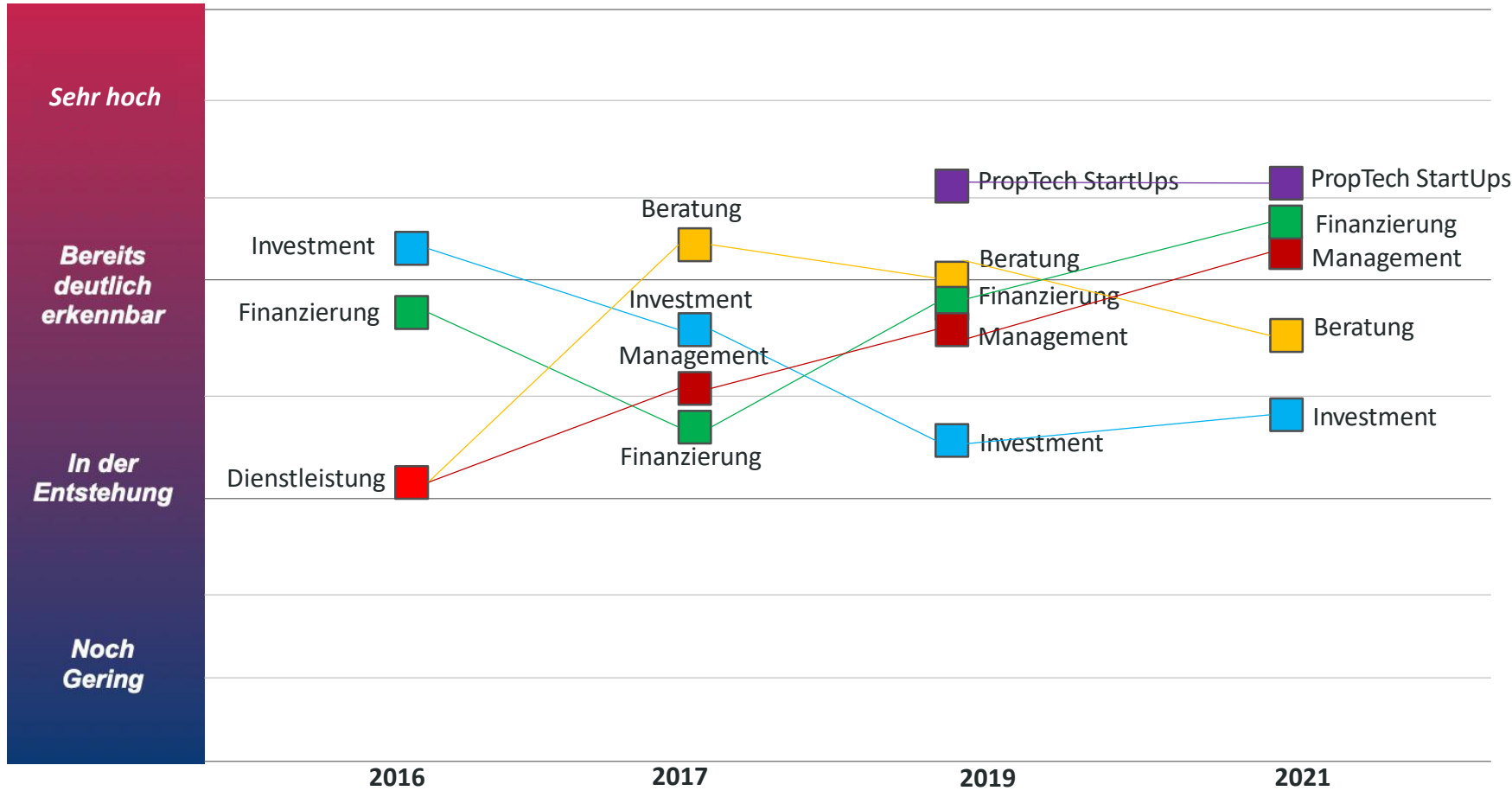
Unter Disruption verstehen wir eine **völlig neue** Lösung, die anfangs **unter dem Radar bleibt**, über kurz oder lang aber in der Lage ist, eine bestehende Lösung komplett **vom Markt zu verdrängen**.

Rückblick auf Ergebnisse vorheriger Innovationsbarometer

Die Jahre 2016, 2017, 2019 und 2021



POTENZIAL DES TRANSFORMATIONSDRUCKS AUF DIE SUBSEKTOREN ÜBER DIE ZEIT



- Der Transformationsdruck des Segments **Investment** ist im Zeitverlauf tendenziell gesunken, wohingegen das Segment **Dienstleistung** einen deutlichen Anstieg des Transformationsdrucks erlebt hat.
- Ein anderes Bild zeichnet sich für die **Finanzierung** ab: Hier gab es nach einem deutlich erkennbaren Transformationsdruck in 2016 zunächst einen sichtbaren Rückgang. Erst ab 2019 stehen die Finanzierer erneut unter erkennbarem Transformationsdruck.

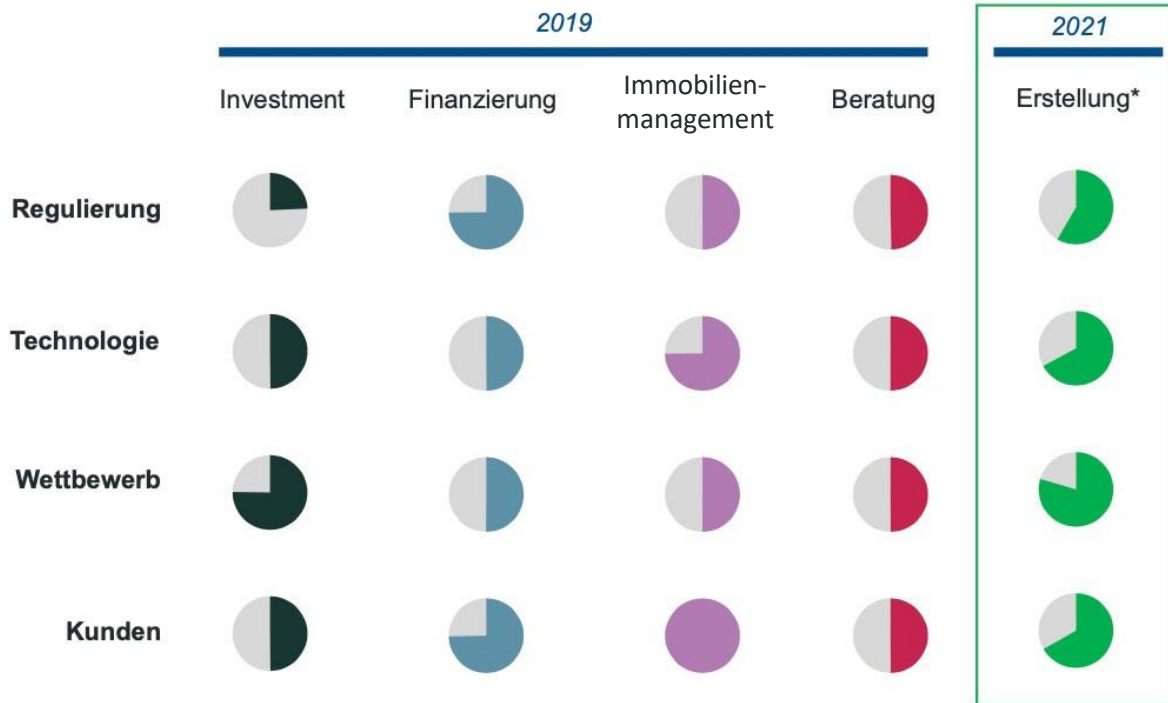
Hinweis:
 Im Jahr 2016 wurde der Transformationsdruck der Kategorien **Beratung** und **Immobilienmanagement** aggregiert ausgewertet und gemeinsam mit 50:50 Gewichtung unter dem Oberbegriff **Dienstleistung** dargestellt. Im Jahr 2019 wurde ebenfalls erstmalig die Positionierung der **PropTech StartUps** berücksichtigt. Die vollständigen Ergebnisse sind den jeweiligen Studien zu entnehmen.

Rückblick auf Ergebnisse vorheriger Innovationsbarometer

Ab 2021 mit neuer Strukturierung



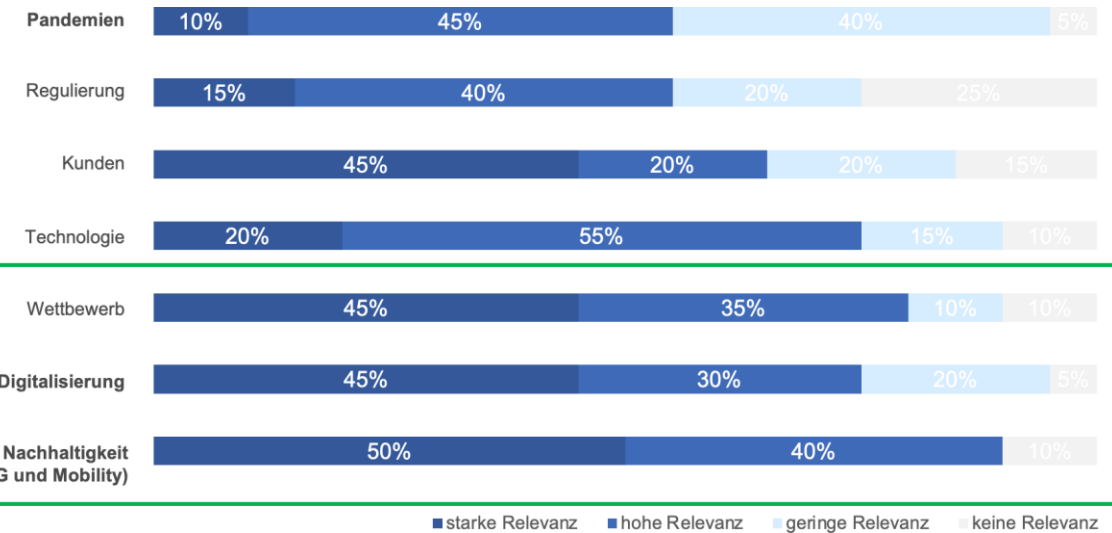
VERGLEICH DER VIER TREIBER 2019 VERSUS 2021



* Die Darstellung entspricht ungefähr dem gewichteten Mittelwert der Antworten des Fragebogens. Die Ergebnisse sind nicht auf viertel/halb/dreiviertel/1 gerundet.

Fazit: Der Treiber mit der höchsten Relevanz für die Expertengruppe „Erstellung“ in 2021 ist der **Wettbewerb**.

3 NEUE TREIBER AB 2021: ANALYSE DER WIRKUNG ALLER TREIBER



Fazit: Von den drei (ab 2021) erstmalig integrierten Treibern sind **Digitalisierung und Nachhaltigkeit** besonders relevante Innovationstreiber für die Unternehmen.



Methodisches Vorgehen

03



HERLEITUNG

- ✓ In seinen Grundzügen orientiert sich das **Innovationsbarometer 2022** an der seit Jahren erprobten Methodik: **1. schriftlicher Part: Fragebogen** sowie **2. mündlicher Part: Expertenworkshop** (bestehend aus Echtzeit-Befragung und Diskussion). Das Studiendesign wurde im Jahr 2021 allerdings umfassend erneuert und im Jahr 2022 mit den Anpassungen weitergeführt.
- ✓ Zum einen wurden **neue, vorher noch nicht betrachtete Innovationstreiber** berücksichtigt. Zum anderen wurde neben der Analyse der Immobilienbranche als Ganzes p.a., zusätzlich eine **fokussierte Sektoren-Betrachtung p.a.** integriert. Um dezidierte Aussagen zu den einzelnen Sektoren zu treffen, wurde die Immobilienbranche in die Akteure des Immobilien-Lebenszyklus (Erstellung, Berater, Investment, Finanzierung, Management) unterteilt, wobei pro Jahr gezielt einer der fünf definierten Sektoren analysiert wird. Demnach wird alle 5 Jahre ein bestimmter Sektor gezielt analysiert und betrachtet.
- ✓ Im Wesentlichen geht jede Transformation u.a. auf **eine oder mehrere der dargestellten Treiber zurück: Regulierung, Wettbewerb, Technologie, Kunden.**
- ✓ Neben diesen **vier bekannten Innovationstreibern (Regulierung, Wettbewerb, Technologie, Kunden)** wurden in 2021 **drei neue mögliche Innovationstreiber (Nachhaltigkeit, Pandemien und Digitalisierung)** in das Studiendesign aufgenommen. Die Notwendigkeit der Berücksichtigung weiterer Treiber wurde im Austausch mit Wissenschaft und Praxispartnern verifiziert.
- ✓ Im Jahr 2022 wurde der Treiber „Pandemie“ in „**Marktunsicherheiten**“ umbenannt sowie weitere Themen unter Marktunsicherheiten subsumiert wie:
 - ✓ **Volkswirtschaftliche Themen:** Inflation, Rezession, Lieferengpässe, etc.
 - ✓ **Außergewöhnliche Ereignisse:** Krieg, Pandemien, etc.
 - ✓ **Einfluss von Megatrends:** Urbanisierung, demografischer Wandel, Digitalisierung, etc.
- ✓ und in die Befragung aufgenommen.



2-STUFIGES STUDIENDESIGN

Vorbereitend: Erfassung der Teilnehmerstruktur

- ✓ Alle Teilnehmenden füllen einen kurzen Fragebogen zu ihrer Person aus (u.a. Berufserfahrung in Jahren, Unternehmensgröße/-art /-umsatz)

I.) Analyse des Innovationsdrucks auf die gesamte Immobilienbranche

- ✓ Zunächst wird eine **schriftliche Befragung** (online-Fragebogen) zum Innovationsdruck auf die Immobilienbranche durchgeführt. Der Innovationsdruck auf die Immobilienbranche als Ganzes wird durch das Innovationsbarometer bereits seit 2016 untersucht.
 - ✓ Hierbei wurden die sieben Innovationstreiber (Regulierung, Wettbewerb, Technologie, Kunden, Nachhaltigkeit, Marktunsicherheiten und Digitalisierung) bewertet in Bezug auf ihre Wirkung heute und in 5 Jahren.
 - ✓ Der Fragebogen bestand aus geschlossenen und offenen Fragen. Die Beantwortung der geschlossenen Fragen erfolgt mithilfe der Likert-Skala mit einem ungeraden Skalenniveau, um eine Mittelwerttendenz zu vermeiden.
- ✓ Im Anschluss an die schriftliche Befragung fand ein interaktiver Experten Workshop im Stil des „World Café“ statt.
- ✓ **Expertenworkshop:** Der Workshop wurde am 21. November 2022 in den Design Offices Frankfurt, Frankfurt am Main, mit 19 Experten durchgeführt. Moderiert wurde der Workshop von Frau Prof. Dr. Hennig (EBS).
- ✓ Es wurden insbesondere folgende Fragestellungen thematisiert:
 1. Was sind die größten Herausforderungen in / für die Immobilienwirtschaft, die Innovationen erforderlich machen?
 2. Welche Hemmnisse / Hindernisse für Innovation sehen Sie in der Immobilienwirtschaft?
 3. Die Rolle der Immobilienwirtschaft bei Innovationen – welche Stakeholder spielen / sollten eine Rolle spielen?
 4. Welche Innovationstreiber werden in den nächsten 5-10 Jahren noch eine Rolle spielen? Welche nicht mehr? Wird es neue Treiber geben?
- ✓ Die Experten wurden in Gruppen mit jeweils etwa fünf Teilnehmenden aufgeteilt. Dabei rotieren die Experten zwischen bereitgestellten Whiteboards und notieren die diskutierten und vertieften Ideen – dies jeweils auf der Basis der vorherigen Gruppe.

Hinweis:

Die jeweiligen Fragebögen sowie einen Auszug der Antworten sind den Anhängen 1-5 zu entnehmen.



II.) Analyse des Innovationsdrucks mit Fokus auf das Segment Beratung/Real Estate Advisory

- Im dritten Teil der Studie füllen die Teilnehmenden erneut eine online-Umfrage aus; dieses Mal mit konkreten Fragen zur Untersuchung des Innovationsdrucks gezielt für das Segment Beratung.
 - Hierbei wurden Detailaussagen zu den sieben Treibern getroffen, wobei die Antworten mittels Likert-Skala mit einem geraden Skalenniveau differenziert gegeben werden konnten. Es wird wiederum nach der Beurteilung heute und der Wirkung in 5 Jahren differenziert.
 - Die befragten Detailaussagen zu jedem Innovationstreiber zielten auf spezifische Herausforderungen für die Beratungsbranche ab.
- Der Fragebogen bestand hier auch aus geschlossenen und offenen Fragen. Die Beantwortung der geschlossenen Fragen erfolgt mithilfe der Likert-Skala mit einem ungeraden Skalenniveau, um eine Mittelwerttendenz zu vermeiden.
- Durch den Einsatz von offenen Fragen im Fragebogen konnte sichergestellt werden, dass auch qualitative Ergebnisse aus dem Fokuspart der Berater in die Studie integriert werden konnten.

Abschließend: Analyse, Verifizierung und Veröffentlichung

- Die Ergebnisse des Workshops und der Studie wurden durch das EBS Real Estate Management Institute ausgewertet.
- Die nachfolgende Zusammenfassung der Ergebnisse wurde vor der Veröffentlichung den Teilnehmern der Befragung und des Workshops nochmals zum Feedback und der Freigabe vorgelegt.



Studienergebnisse

04

Impressionen aus dem „World Café“



VIER GROßE FRAGESTELLUNGEN MIT VIELFÄLTIGEN, TEILS ZUSAMMENHÄNGENDEN, TEILS DIVERGIERENDEN IDEEN

1. Was sind die größten Herausforderungen in/für die Immobilienwirtschaft, die Innovationen erforderlich machen? Perspektive heute.

- Energie

- Regulierung - Taxonomie bei fehlenden Vorgaben
- vs.
- Kosten
- Bedarfsänderung / Verhaltensänderung
- Ressourcenmangel (Kreislaufwirtschaft)
- Änderungen Kapitalmarkt (↳ Materialmangel, Personalmangel, Inflation, Pricing) + geringe Renditen
- Intransparenz (Ineffizienz)
- Digitalisierung → (Datenqualität + Prozesse)
- bezahlbarer Wohnraum
- Auswüchsen/Entwicklungen der Speckgürtel (ländlicher Raum)
- Entwicklung Verkehrsinfrastruktur
- Geschwindigkeit (lange Entscheidungswege)
- Konkurrenzdruck

2. Welche Hemmnisse / Hindernisse für Innovation sehen Sie in der Immobilienwirtschaft?

People

Ausbildungssystem

Silo Thinking

Fragmentierung d. Immo.w. (v.a. bei Akteuren)

manuelle Notwendigkeit (Versammlungen / Segmente)

(mangelnde Zeit)

Regulierung (zu viel / zu mittel)

Risikoaversion

traditionelle Risikobewertung "business as usual"

Produkt-Immobilie unverändert

Ausstellung der Banken

Bank, Investor, Entwickler

zw. Nutzer & Investor

3. Rolle der Immobilienwirtschaft bei Innovation - welche Stakeholders spielen/sollten eine Rolle spielen?

Kommerziell

- Geldgeber / Investor
- Kunden / Mieter
- Regulierung - Transparenz
- Mensch (Bedürfnisse)
- Unternehmenspolitik
- Bauunternehmer
- Architekt
- Berater
- PropTech
- Neue Wettbewerber (Google)

Alle / Gesellschaft!

Residential

- Politik nimmt zu
- Entwickler
- Bauunternehmen (↳ modern, ↳ recycling, ↳ etc.)
- Geldgeber
- Regulierung
- Mensch (Bedürfnisse)
- Architekt
- Investor
- PropTech

Verantwortung erkennen / Verantwortung übernehmen

4. Welche Innovationstreiber (Regulierung, Technologie, Wettbewerb, Kunden, Nachhaltigkeit, Marktunsicherheit, ...) werden in den nächsten 5-10 Jahren noch eine Rolle spielen? Welche nicht mehr?

Wird es neue **Fitbits** geben?

Regulierung → **weniger aber mehr!** deutlich mehr

Technologie → **WAV** (Robotik, KI, Plattformen)

Marktunsicherheit → **weg** was andere kommt immer (Äpfel) normalisiert sich

Nachhaltigkeit → **viel mehr** Gradle-to-Grade, mehr Natur, Biodiv., ... ↳ **wachst**

Klima

Kunden → **gleich** → **mehr**

Neues Wettbewerb (Urbanisierung, Well-being, Demografischer Wandel, Life Science) → **Quereinstreuer (Disruption)**

↳ **mehr** man probiert

↳ **cocooning**

↳ **erfährte / neue Teams**



PART I.

Analyse des Innovationsdrucks auf
die gesamte Immobilienbranche

Auswahl der Fragestellungen und Auszug der wesentlichen Ergebnisse: Immobilienbranche über alle Sektoren (1/3)



Bitte bewerten Sie den Einfluss folgender Treiber auf die aktuelle Immobilienwirtschaft

- Die **größten** Einflüsse auf die Immobilienwirtschaft haben „**Regulierungen**“, der Megatrend „**Nachhaltigkeit**“ und der Treiber „**Marktunsicherheit**“.
- Nur **anteiligen** Einfluss auf die Branche haben die Themenkomplexe „**Technologie**“ und „**Wettbewerb**“.
- Von besonderem Interesse ist die **starke Fluktuation** zwischen den verschiedenen Stufen. Die Themenbereiche „**Regulierung**“ und „**Marktunsicherheit**“ zeigen eine **starke Korrelation**, währenddessen die **anderen Faktoren stark schwanken**.

Bitte bewerten Sie den Einfluss folgender Treiber auf die Immobilienwirtschaft in 5 Jahren (2027)

- Den Themenkomplexen „**Technologie**“ und „**Nachhaltigkeit**“ wird die **größte Bedeutung in der Zukunft** zuerkannt.
- Der Aspekt „**Kunden**“ liegt nur knapp dahinter.
- Eine **kleinere Rolle** spielt der Treiber „**Marktunsicherheit**“ und lässt vermuten, dass die dort **subsumierten Themen Langzeitfolgen** mit sich **bringen**.

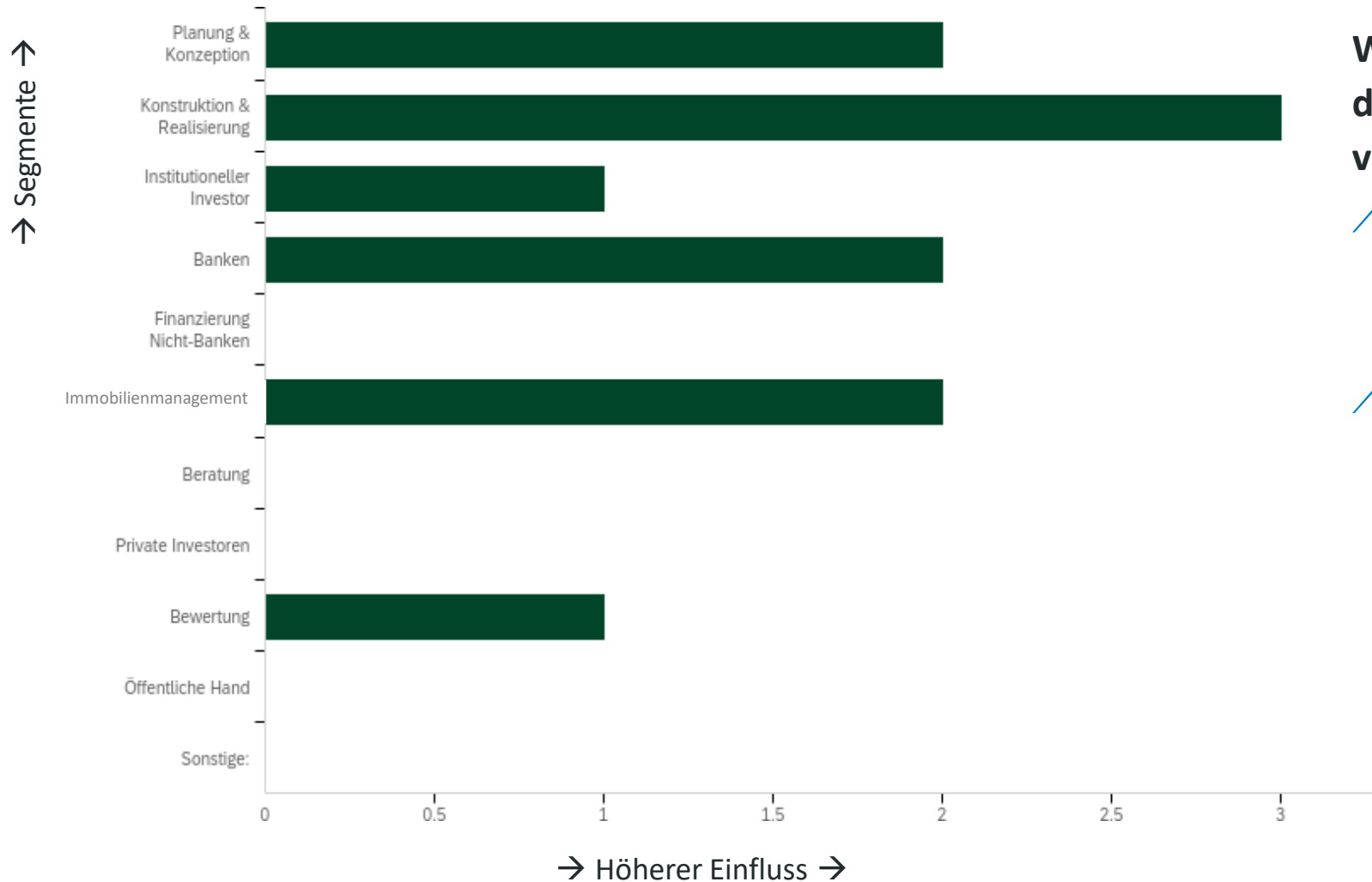
Welches Segment in der Immobilienbranche war vor 5 Jahren am meisten vom Innovationsdruck betroffen?

- Bei der Meinungsabfrage über die Betroffenheit in der jüngeren Vergangenheit der verschiedenen Segmente in der Immobilienbranche, ist ein klares Meinungsbild zu sehen, denn die **Experten sind sich einig, dass die gesamte Branche betroffen war**.
- Interessanterweise bewegen sich die Stimmen im mittleren Bereich.
- Laut den Beratern waren die Segmente „**Finanzierung (nicht Banken)**“ und „**Öffentliche Hand**“ am **meisten gefordert**.
- Den **zweiten Platz** teilen sich die Segmente „**Planung & Konzeption**“, „**Beratung**“ und „**Bewertung**“.
- Den **geringsten** Innovationsdruck hatte bisher das Segment „**Institutionelle Investoren**“.

Welches Segment wird in 5 Jahren in der Immobilienbranche am meisten vom Innovationsdruck betroffen?

- Zukunftsblickend** werden v.a. die Segmente „**Planung & Konzeption**“ und „**Bewertung**“ einen **großen Innovationsdruck** spüren.
- Trotz einer nicht klaren Einigung über das am stärksten beeinflussbare Segment, teilen sich die Komplexe „**Banken**“, „**Immobilienmanagement**“ und „**Öffentliche Hand**“ den **ersten Platz**.
- Insgesamt muß sich jedoch jedes **Segment dem Innovationsdruck stellen**.

Auswahl der Fragestellungen und Auszug der wesentlichen Ergebnisse: Immobilienbranche über alle Sektoren (2/3)



Welches Segment ist momentan in der Immobilienbranche am meisten vom Innovationsdruck betroffen?

- Bei der Befragung der gegenwärtig betroffenen Segmente wird deutlich, dass das Segment „**Konstruktion & Realisierung**“ momentan am stärksten gefordert ist.
- Auch andere Segmente wie „**Planung & Konzeption**“, „**Banken**“ und „**Bewertung**“ werden in der Gegenwart als **besonders betroffen** angesehen.

Auswahl der Fragestellungen und Auszug der wesentlichen Ergebnisse: Immobilienbranche über alle Sektoren (3/3)



✓ Ist ein strategisches Umdenken der Geschäftsmodelle notwendig?

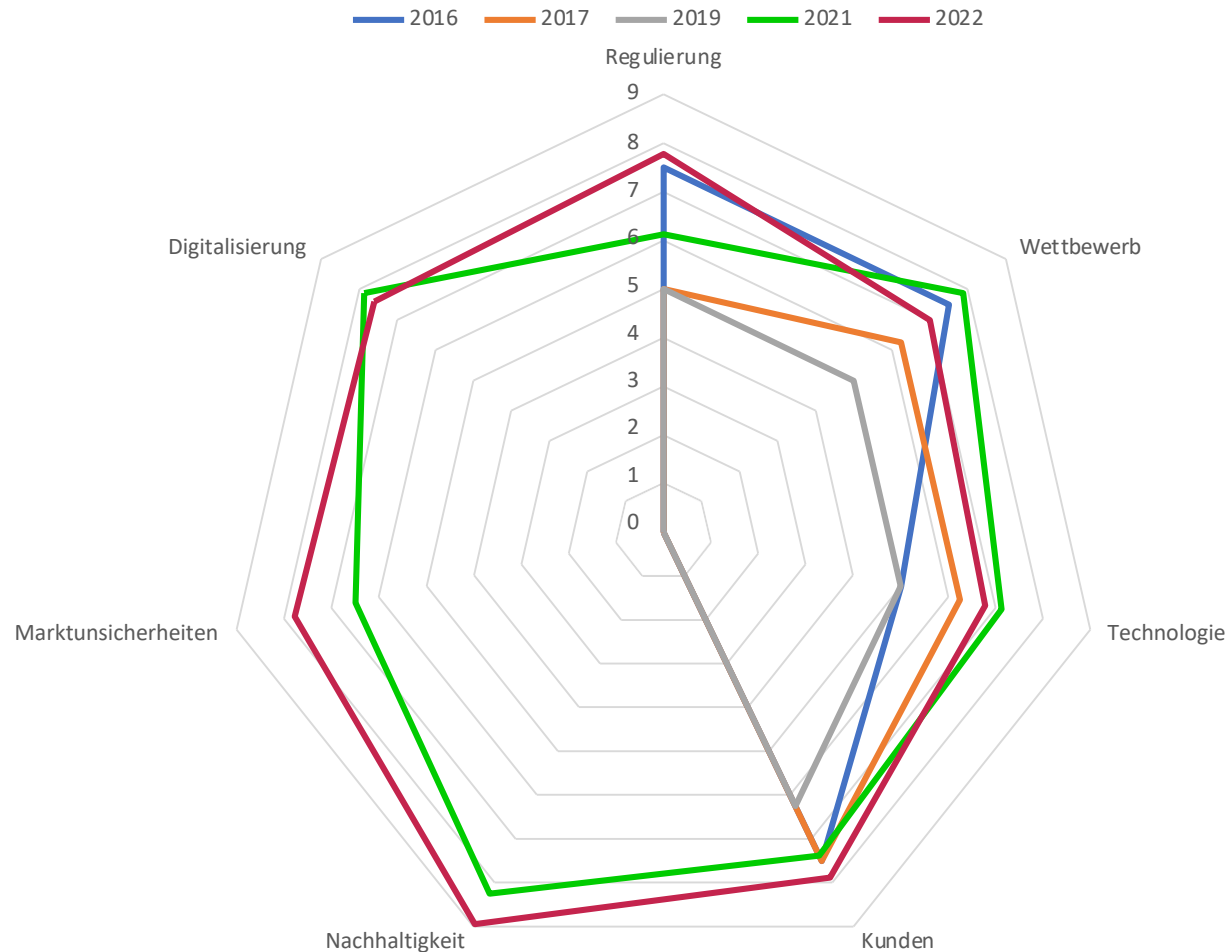
- ✓ „Grundsätzlich Ja – Strategisch Nein.“
- ✓ „Ein Umdenken von Geschäftsmodellen ist kontinuierlich erforderlich, manchmal mehr, manchmal weniger.“
- ✓ „Ja, ist notwendig. Entlang der künftigen Bedürfnisse jeglicher Stakeholder (intern sowie extern).“
- ✓ „Die Geschäftsmodelle werden granularer werden und die neuen Themen, die sich aus Innovationen ergeben, in diese integriert werden müssen.“
- ✓ „Laufzeiten werden sich verkürzen, mehr Schnelligkeit erfordert mehr Flexibilität und Generierung neuer Erlösquellen.“
- ✓ „Blockchain und Auswirkungen auf die Transaktionsberatung.“
- ✓ „Ja – Technologie sollte die „Dummheit“ bzw. das Fehlverhalten von Menschen ausgleichen.“
- ✓ „Ja - Bedarf aber einem neuen Mindset/ Skills bei den Mitarbeitern.“
- ✓ „Ja – Arbeitsalltag nicht mehr im Büro - change of culture/ change of leadership notwendig.“
- ✓ „Technologien werden Geschäftsprozesse vereinfachen und Kosteneinsparungspotentiale ermöglichen.“
- ✓ „Disruptiv – Nein. Innovativ – Ja.“
- ✓ „Geschäftsmodelle müssen flexibler, transparenter, optimiert werden. Innovationen und neue Arbeitsformen sind gefragt. Big Data fordert neue Modelle.“
- ✓ „Eher eine konstante Innovation als Disruption, da Immobilien immer auch emotionale Komponenten beinhalten wie Marktstimmung etc., die sich nicht digitalisieren lassen.“
- ✓ „Wenn der Nutzer schon immer im Mittelpunkt gestanden hat, müssen Geschäftsmodelle nicht grundsätzlich umgedacht werden. Jedoch werden die Ergebnisse komplett anders ausfallen.“
- ✓ „Blockchain Technologie/ Web3 = disruptiv und wird zum Umdenken bewegen. Siehe Tokenisierung, digital Euro, digital Identity.“
- ✓ „Digitale Geschäftsmodelle werden konventionelle Prozesse teilweise ersetzen. Vorbild Finanzsektor. Umdenken in betroffenen Bereichen erforderlich. Fehlerkultur zulassen. Regulierung/ Nachhaltigkeit wird als Disruptionsfaktor überschätzt.“
- ✓ „Nicht disruptiv; sondern kontinuierliche Erweiterung und Vertiefung des Beratungsbedarfs.“
- ✓ „Ja – Innovation fokussiert sich auf Tools obwohl neue Businessmodelle notwendig sind.“

Hinweis: Auszug aus den qualitativen Antworten der Teilnehmer.

Vergleich mit den Vorjahresergebnissen „Innovationstreiber Immobilienmarkt“



DIE ERGEBNISSE DER LETZTEN JAHRE IM VERGLEICH ZU 2022



- Seit 2016 – mit Ausnahme 2018 und 2020 – wird eine Erhebung der **sieben Faktoren** durchgeführt.
- Die früheren **vier Treiber** sind über die Zeit auf **sieben gestiegen** und zeigen den gewaltigen Einfluss auf die gesamte Immobilienbranche.
- Beachtenswert ist, dass im Jahre 2021 die Treiber „**Digitalisierung**“, „**Technologie**“ und „**Wettbewerb**“ einen **stärkeren Einfluss** auf die Branche hatten als dieses Jahr.
- Ein deutlich **stärkerer Einfluß** wird in 2022, im Vergleich zum Vorjahr, den Treibern „**Regulierungen**“ und „**Marktunsicherheiten**“ zugesprochen.
- Der Treiber „**Nachhaltigkeit**“ wird als der **stärkste Treiber** beurteilt.



PART II.

Analyse des Innovationsdrucks mit
Fokus auf Segment „Beratung“

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (1/10)



TREIBER: REGULIERUNG

- Bei der Befragung zu den **Auswirkungen von Regulierungen** auf die Beratungsbranche wird bei Betrachtung der Ergebnisse deutlich, dass die genannten Themen (**EU-Taxonomie, Offenlegungs-VO, Sozial-Taxonomie**) einen **sehr großen Einfluss** haben.
- Die Experten betonen, dass die **EU-Taxonomie** den **Beratungsbedarf stark erhöht** hat.
- Jedoch glauben die Experten auch, dass **Behörden Prozesse teils erschweren**.
- Ein unklares **regulatives Umfeld** treibt zwar Veränderungen an, **macht aber innovative Lösungen schwer**.



Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (2/10)



TREIBER: TECHNOLOGIE

- Neue Technologien haben einen **starken Transformationseinfluss** auf die Branche.
- So wird besonders der **Workflow stark** von dem **technologischen Wandel erfasst** und **neu gestaltet**.
- Es wird ein **großer Nachholbedarf** hervorgehoben, der wiederum **Anforderungen an Mitarbeiter, Zusammensetzungen von Teams und Arbeitsprozessen etc. beeinflusst** und **verändert**.
- Der **technologische Nachholbedarf** in Deutschland wird als überaus **hoch beurteilt**.

Neue Technologien verändern die Zusammensetzungen von Teams.



Neue Technologien verändern Workflows.



Die Automatisierung von Arbeitsprozessen spielt eine wichtige Rolle.



Neue Technologien treiben große Veränderungen an.



Es gibt es einen großen technologischen Nachholbedarf.



Neue Technologien verändern die Anforderungen an Mitarbeiter.



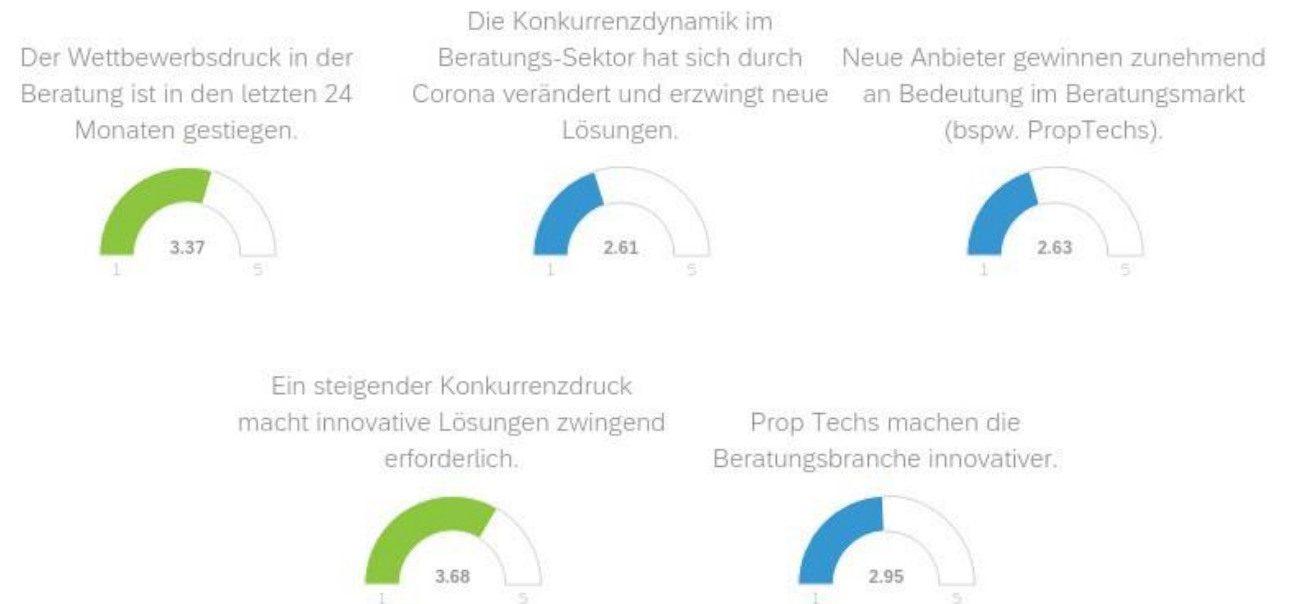
Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (3/10)



TREIBER: WETTBEWERB

- ✓ Trotz des immer **größeren Wettbewerbs** in der Branche ist der **Druck** auf die Unternehmen nur **leicht** überdurchschnittlich **gestiegen**.
- ✓ Vor allem der **Konkurrenzdruck** von neuen Anbietern scheint **wenig Einfluss** und **Bedeutung** für die **größeren Häuser** zu haben.
- ✓ Trotz der **Erforderlichkeit von innovativen Lösungen**, scheinen die **PropTechs** nur **wenig beizusteuern**.
- ✓ Der **Druck** in der Beratungsbranche zunehmend **innovative Lösungen anzubieten** ist **gestiegen**.



Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (4/10)



TREIBER: WETTBEWERB IN DEN NÄCHSTEN 5 JAHREN

- Das Thema „**War for talents**“ wird aus der Wettbewerbsperspektive als eine der **größten Herausforderungen in der Zukunft** gesehen.
- So sind sich die Experten einig, dass sowohl das **Anwerben** sowie das **Halten** von **qualifizierten Mitarbeitern** eine immer **schwerer werdende Aufgabe** in den **nächsten 5 Jahren** werden wird.

Der Wettbewerbsdruck um hoch qualifizierte Mitarbeiter wird in den nächsten 5 Jahren stark zunehmen



Das Halten von qualifizierten Mitarbeitern wird durch Wettbewerbsangebote immer schwerer.



Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (5/10)



TREIBER: KUNDEN

- Bei der Befragung zu den Kunden in der Beratungsbranche sind sich die Experten sicher, dass die **Komplexität der Kundenanforderungen stark zunimmt**.
- Auch wird erwartet vonseiten der Berater, dass Kunden **zunehmend individuellere Lösungen fordern und erwarten**.
- Die **zunehmende Komplexität und Individualität** der Kunden scheint jedoch nur einen **geringen Einfluss auf die Wechselbereitschaft** der Kunde zu haben.



Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (6/10)



TREIBER: DIGITALISIERUNG

- Der Treiber „**Digitalisierung**“ wird von den Beratern mit einem **überdurchschnittlich** hohen **Impact** bewertet.
- Insbesondere die **Wirkung** auf **Geschwindigkeit, Transparenz, Nutzung digitaler Daten** spielt eine **dominante Rolle**.
- Obwohl die Experten den **großen Einfluss der Digitalisierung** bestätigen, sind sie sich einig, dass der **Beratungssektor** selbst sich dadurch **nicht stark geändert** hat.
- Der **Einfluss der Digitalisierung** auf die **Wertschöpfung** wird als **überdurchschnittlich hoch** bewertet.

Digitale Geschäftsmodelle erhöhen die Geschwindigkeit.



Digitale Geschäftsmodelle erhöhen die Transparenz.



Digitale Lösungen senken die internen Kosten im Beratungs-Sektor.



Der Kundenkontakt wird durch digitale Angebote vereinfacht.



Die Nutzung von Daten wird durch die Digitalisierung vereinfacht.



Die Verfügbarkeit von Daten wird durch die Digitalisierung vereinfacht.



Digitalisierung führt zu mehr Effizienz im Beratungs-Sektor.



Digitalisierung hat das Kundenverhalten und die Kundenerwartungen verändert.



Digitalisierung vereinfacht den internen Kontakt / die interne Kommunikation.



Digitale Lösungen haben im Beratungs-Sektor stark zugenommen.



Die Digitalisierung hat den Beratungssektor stark verändert.



Digitale Geschäftsmodelle verändern klassische Geschäftsmodelle.



Digitalisierung trägt zur Wertschöpfung bei.



Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (7/10)

TREIBER: DIGITALISIERUNG IN 5 JAHREN



- Im Bezug auf die **Entwicklungen** in den **nächsten 5 Jahren** und des **Impacts** des Treibers **Digitalisierung**, ist ein deutlich **überdurchschnittlicher Einfluss** bestätigt worden.
- Experten aus dem Sektor Beratung nehmen an, dass insbesondere die **Digitalisierung von Arbeitsprozessen und Geschäftsmodellen betroffen** sein wird.
- Auch der Themenkomplex **Automatisierung von Arbeitsprozessen / KI** wird das **Verhältnis Mitarbeiter/ Maschinen/ Technologien** in den nächsten 5 Jahren **stark ändern**.

Digitalisierung wird die Arbeitsprozesse in den nächsten 5 Jahren im Beratungs-Sektor stark verändern.



Digitalisierung wird die Geschäftsmodelle im Beratungssektor in den nächsten 5 Jahren stark verändern.



Automatisierung / KI wird das Verhältnis Mitarbeiter / Maschine in den nächsten 5 Jahren stark verändern.



Software as a Service (Teilbereich des Cloud Computings; Software und die IT-Infrastruktur werden bei einem externen IT-Dienstleister betrieben und vom Kunden als Dienstleistung genutzt) wird zum Standard



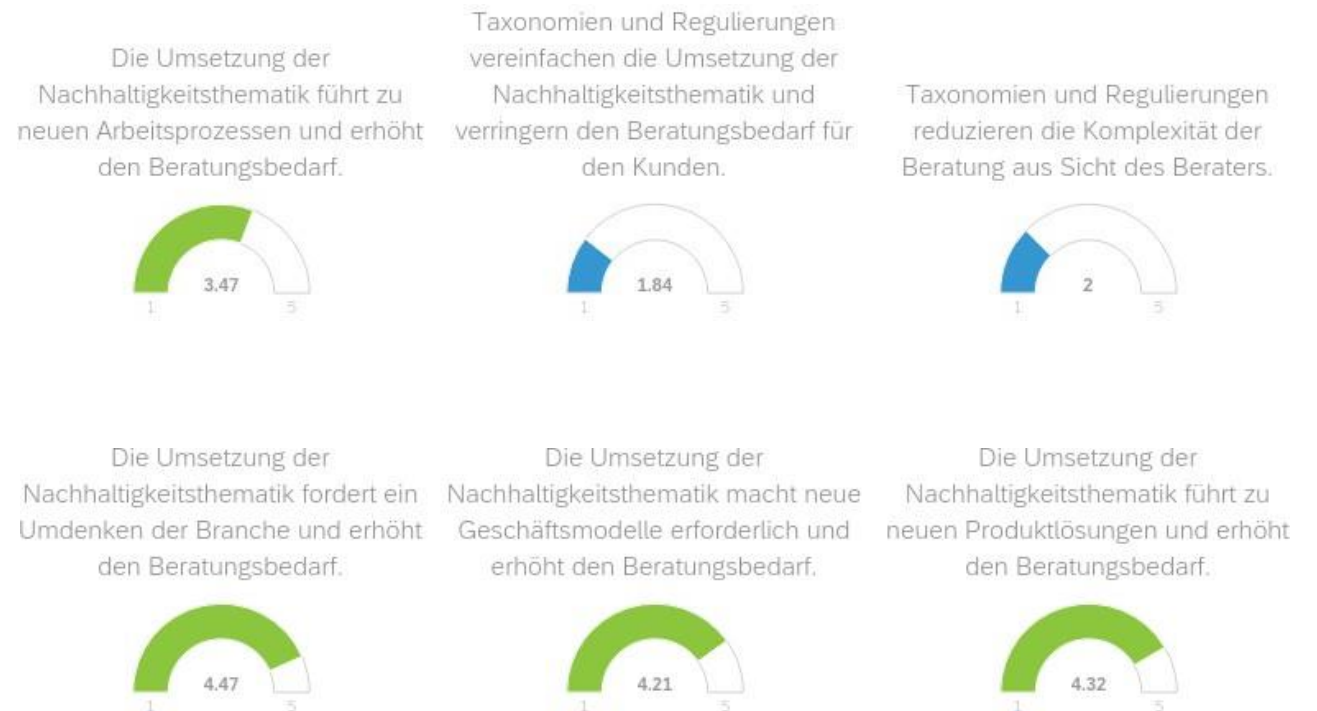
Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (8/10)

TREIBER: NACHHALTIGKEIT / ESG



- Die Thematik der **Nachhaltigkeit / ESG** wird insgesamt in Bezug auf alle Innovationstreiber der **höchste Veränderungsdruck** zugeordnet.
- Dies spiegelt sich in allen abgefragten Themen wider, insbesondere wird ein stark **erhöhter Beratungsbedarf** erwartet durch die **Umsetzung der Nachhaltigkeitsthematik** in der Immobilienbranche.
- Es wird eine **Transformation** erwartet, die sich in einem **Umdenken der Branche, neuen Geschäftsmodellen, neuen Produktlösungen** abzeichnet, was in der Summe **hohe Herausforderungen** an die Berater stellt.
- Die **Regulierungen/Taxonomien erhöhen die Komplexität** und den Beratungsbedarf.



Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (9/10)



TREIBER: MARKTUNSICHERHEITEN (1/2)

- Unter dem Treiber **Marktunsicherheiten** werden folgende Themen subsumiert:
 - Volkswirtschaftliche Themen:** Inflation, Rezession, Lieferengpässe, etc.
 - Außergewöhnliche Ereignisse:** Krieg, Pandemien, etc.
 - Einfluss von Megatrends:** Urbanisierung, demografischer Wandel, Digitalisierung, etc.
- Den **Megatrends** als Innovationstreiber wird ein **sehr hoher Einfluss** zugesprochen, insbesondere **Nachhaltigkeit, New Work und Digitalisierung** sowie einer entsprechenden Wechselwirkung.

Die Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen hat durch Corona zugenommen? (Bitte nennen Sie hier Ihren Tätigkeitsschwerpunkt konkrete Beispiele in Stichworten)



Aufgrund von Corona hat sich die Art & Weise der Erbringung der Beratungsleistung verändert?



Aufgrund von Corona sind neue Inhalte und Schwerpunkte in den Fokus der Beratung gerückt?



Volkswirtschaftliche Themenkomplexe (bspw. Rezessionserwartungen, Inflationserwartungen) spielen eine größere Rolle in der Beratungsbranche



Die drastisch ansteigenden Zinssätze führen zu einer erhöhten Marktunsicherheit und verändern das Marktumfeld.



Megatrends wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung, New Work etc. führen in der Wechselwirkung mit den o.g. Punkten zu einer verstärkten Marktunsicherheit?



Ergebnisse aus der Expertenbefragung Fokusgruppe „Beratung“ (10/10)



TREIBER: MARKTUNSICHERHEITEN (2/2)

- Geopolitische Aspekte werden im Vergleich zu anderen Marktunsicherheiten **deutlich weniger als Innovationstreiber** bewertet.
- Volkswirtschaftlichen Treibern wie Inflation, Rezession, Zinsen etc. wird ein **sehr hoher Innovationsdruck** zugeordnet.
- Pandemien wie Corona sind ein starker Innovationstreiber und haben zu **Veränderungen im Segment Berater geführt. Steigende Komplexität.**



Ergebnisse aus der Expertenbefragung: Derzeit besonders geforderte Beratungszweige



TREIBER: WETTBEWERB

- Bei der Befragung zu den spezifischen Beratungszweigen und deren aktueller Aussetzung zum Innovationsdruck sind sich die Experten einig, dass die **Nachhaltigkeitsberatung** den **größten Innovationsdruck** hat und derzeit der am **stärksten geforderte Beratungszweig** ist.
- Ebenfalls unter **erhöhtem Beratungsbedarf** wird v.a. **Restrukturierung, Portfolio Advisory, Strategie und CREM** gesehen.
- Dagegen zeigen sich die eher traditionellen Zweige wie „**Transaction**“ und „**M&A**“ derzeit **keinem erhöhtem Beratungsbedarf** ausgesetzt.



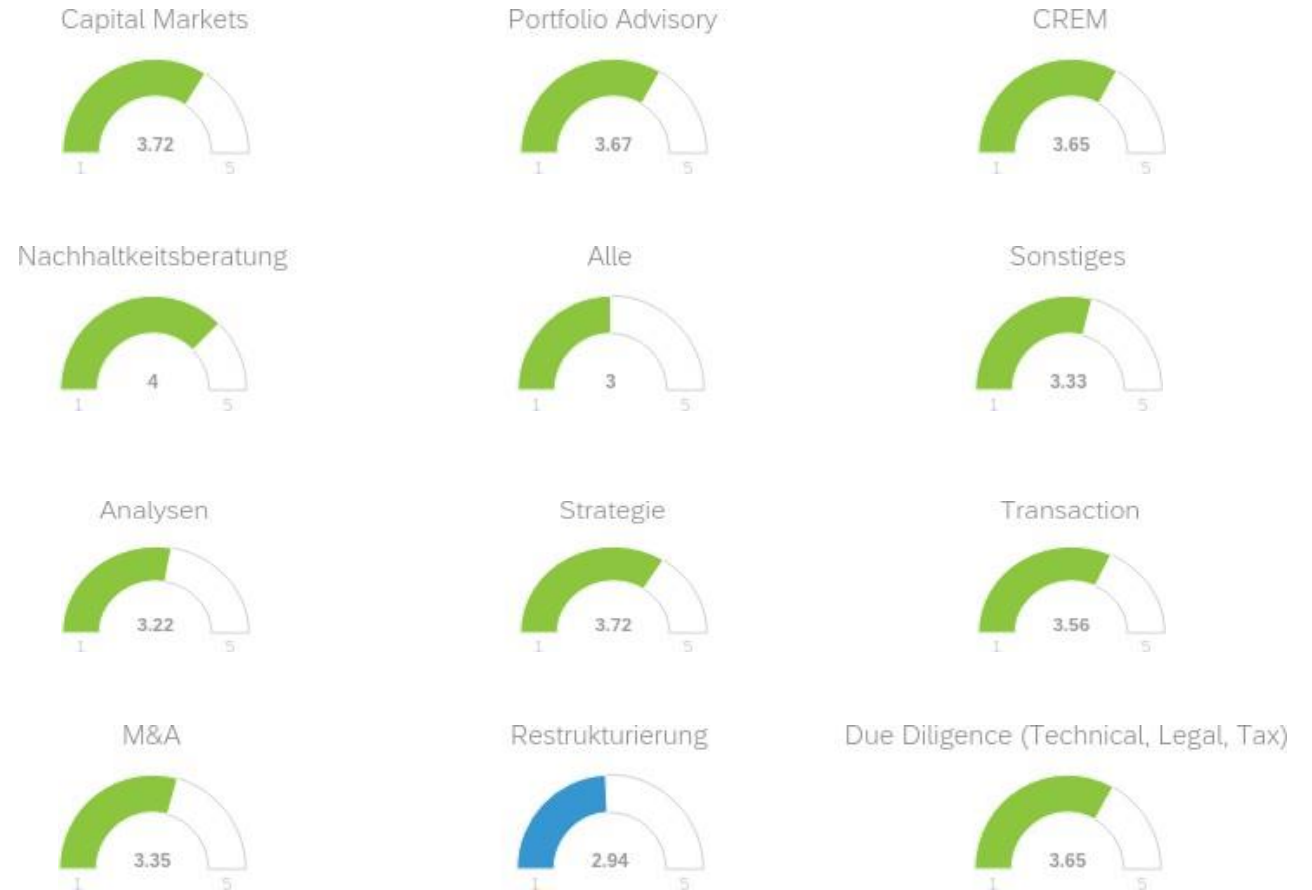
Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.

Ergebnisse aus der Expertenbefragung: In **fünf Jahren** besonders geforderte Beratungszweige



TREIBER:WETTBEWERB

- Ein etwas anderes Bild ergibt sich bei dem Blick in die Zukunft (5 Jahre):
- Nachhaltigkeitsberatung** wird auch in 5 Jahren noch dem **größten Innovationsdruck** unterliegen und weiterhin besonders gefordert sein.
- Ein **erhöhter Beratungsbedarf** in 5 Jahren wird für **Capital Markets, Strategie** und weiterhin **Portfolio Advisory** festgemacht.
- Deutlich **weniger Bedarf** wird in 5 Jahren für die **Restrukturierungsberatung** erwartet.
- Mehr Beratungsleistung** wird für **Due Diligence** in 5 Jahren im Vergleich zu heute erwartet.



Die Befragung basiert auf einer Likertskala (1-5) wobei 1 für „nicht zutreffend“ und 5 für „sehr zutreffend“ steht. Der unter dem jeweiligen Diagramm dargestellte Wert stellt den Mittelwert dar. Zur besseren Übersichtlichkeit sind Ergebnisse mit Werten >3 in grün und Werte <3 in blau hervorgehoben.



Fazit & Ausblick

05



IMPLIKATIONEN FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHE FORSCHUNG UND PRAXIS

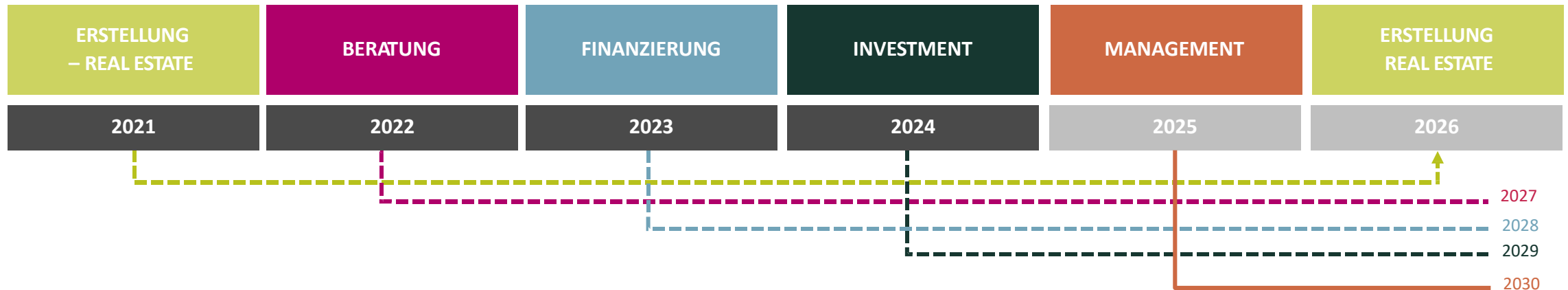
- ✓ Blickt man auf die vergangenen zwei Jahre, zeigt sich ein deutlich anderes Bild von relevanten Themen, die Innovationen evozieren als es sich noch in den Anfangsjahren der Studie des Innovationsbarometers dargestellt hat: die **Pandemie**, die **vielfältigen und oft noch unbekanntes Facetten der ESG-Anforderungen** unter dem **Dach der Nachhaltigkeitsthematik** und die **Digitalisierung** wurden als neue Treiber analysiert.
- ✓ In der Studie zum Innovationsbarometer der deutschen Immobilienwirtschaft wurde 2022 zudem erstmalig der Treiber „**Marktunsicherheiten**“ aufgenommen und untersucht, der differenziert zu betrachten ist und teilweise einen sehr starken Innovationsdruck ausübt.
- ✓ „**Technologie**“ und „**Nachhaltigkeit**“ werden voraussichtlich in den nächsten 5 Jahren die größten Treiber der Immobilienwirtschaft sein, während die Segmente „**Planung & Konzeption**“ und „**Bewertung**“ in demselben Zeitraum den größten Innovationsdruck spüren werden.
- ✓ Experten aus der Beratungsbranche vertreten die Meinung, dass das Beratungsfeld „**Nachhaltigkeit**“ heute und in 5 Jahren ganz eindeutig den größten Beratungsbedarf erforderlich macht.
- ✓ Ein differenziertes Bild ergibt sich bei der Betrachtung des Beratungsbedarfs heute und morgen bei den anderen Beratungsfeldern: **heute** liegt ein Fokus auf **Restrukturierung, Portfolio Advisory, Strategie** und **CREM**, während in **5 Jahren** eine Verschiebung zu **Capital Markets, Strategie** und weiterhin **Portfolio Advisory** festgemacht wird.
- ✓ Den größten Innovationsdruck spüren die Berater in den Segmenten „**Regulierung**“, „**Digitalisierung**“, „**Nachhaltigkeit / ESG**“ und „**Marktunsicherheit**“.
- ✓ Auch der immer größer werdende **Wettbewerb** beschäftigt die Berater, im Speziellen hinsichtlich **qualifizierter Mitarbeiter**.
- ✓ Trotz der positiven Einstellung gegenüber der **Digitalisierung** in der Branche sind sich Experten einig, dass **großer Nachholbedarf** herrscht und dass neue Regulierungen die Arbeit deutlich erschweren werden. Das Thema „**ESG**“ spielt hierbei immer eine wichtige Rolle und bringt laut den Beratern noch viele neue Herausforderungen mit sich.



NÄCHSTE SCHRITTE

- Die **Fokusgruppe „Beratung“** wird erneut im **Jahr 2027** (alle 5 Jahre) betrachtet. Durch die erneute Befragung dieser Fokusgruppe können Veränderungen festgestellt und analysiert sowie weitere interpretationsfähige Ergebnisse erzielt werden.
- Im Jahr 2023 wird planmäßig die Fokusgruppe **Finanzierung** befragt, diese Fokusgruppe wird folglich erneut 2028 befragt.
- Interessierte Unternehmen aus dem **Bereich Finanzierung** sind herzlichst eingeladen, sich am **Innovationsbarometer 2023** zu beteiligen.

Vorliegende Studie
„Innovations-
barometer 2022“



Mitwirkende am Innovationsbarometer 2022



WIR DANKEN GANZ HERZLICH DEN FOLGENDEN UNTERNEHMEN: (Alphabetisch sortiert)

- / Blacklake Management Partner
- / CBRE
- / Colliers
- / Deloitte
- / EY
- / JLL
- / Knight Frank
- / KPMG
- / PB3C
- / PWC
- / Savills
- / Urban City Consultants

BEI RÜCKFRAGEN WENDEN SIE SICH BITTE AN

Prof. Dr. Kerstin Hennig

Mail: kerstin.hennig@ebs.edu | Tel: +49 (0) 611 7102 1271

Birgit Lehmann-Schraut

Mail: Birgit.Lehmann-Schraut@realisag.de | Tel: +49 89 489082 226

Kirsten Gugger

Mail: kirsten.gugger@cbre.com | Tel: +49 69 17007734



Appendix

06



Anhang 1:

Statistischer Fragebogen

Innovationsbarometer der deutschen Immobilienwirtschaft 2022

* Erforderlich

1. Zugehörigkeit Beratung: Wie lange sind Sie in der Beratung tätig? *

Markieren Sie nur ein Oval.

- 0 - 5 Jahre
 5 - 10 Jahre
 10 - 20 Jahre
 20 + Jahre

2. Segment: In welchem Bereich liegt der Fokus Ihrer Beratungstätigkeit? *

(Mehrfachnennung möglich)

Wählen Sie alle zutreffenden Antworten aus.

- Analysen
 Strategie
 Transaktion
 Capital Markets
 Portfolio Advisory
 CREM
 M&A
 Restrukturierung
 Due Diligence (Technical, Legal, Tax)
 Nachhaltigkeitsberatung
 Alle
 Sonstiges: _____

3. Regionale Ausrichtung: Ihre Tätigkeit fokussiert sich primär auf.... *

Markieren Sie nur ein Oval.

- Deutschland
 Europa
 International

4. Unternehmensgröße: Welcher Unternehmensgröße sind Sie zugehörig? *

Markieren Sie nur ein Oval.

- Kleinunternehmen <10 Mitarbeiter
 Kleine Unternehmen 10-49 Mitarbeiter
 Mittlere Unternehmen 50-249 Mitarbeiter
 Große Unternehmen > 250

5. Unternehmen: Welcher Unternehmensart sind Sie (am ehesten) zugehörig? *

Markieren Sie nur ein Oval.

- Big Four (KPMG, PwC, Deloitte, EY)
 Mittelständig
 Selbstständig
 Keine der genannten Kategorien

6. Q5 Unternehmen: Wie hoch ist der Umsatz Ihres Unternehmens? *

Markieren Sie nur ein Oval.

- Bis 10 Mio € p. a.
 > 10 bis 30 Mio € p. a.
 > 30 bis 100 Mio € p. a.
 > 100 bis 250 Mio € p. a.
 > 250 bis 500 Mio € p. a.
 > 500 Mio € p. a.



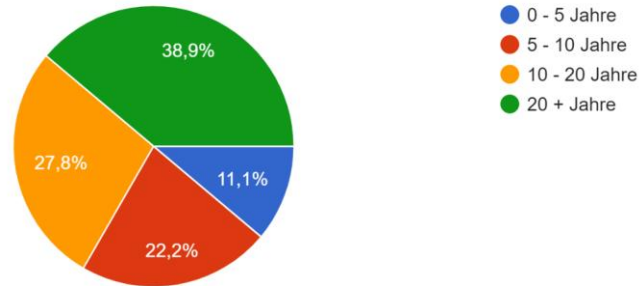
Anhang 2:

Statistischer Fragebogen
(Ergebnisse)

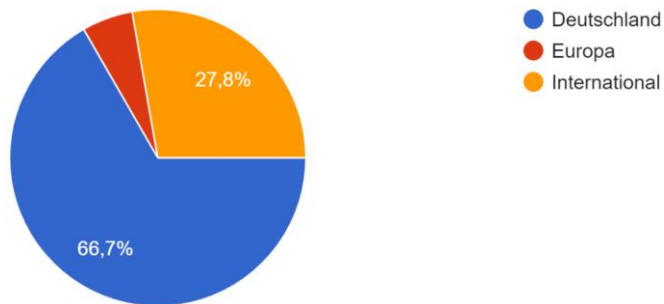
Übersicht der Teilnehmerstruktur



Wie lange sind Sie in der Beratung tätig?



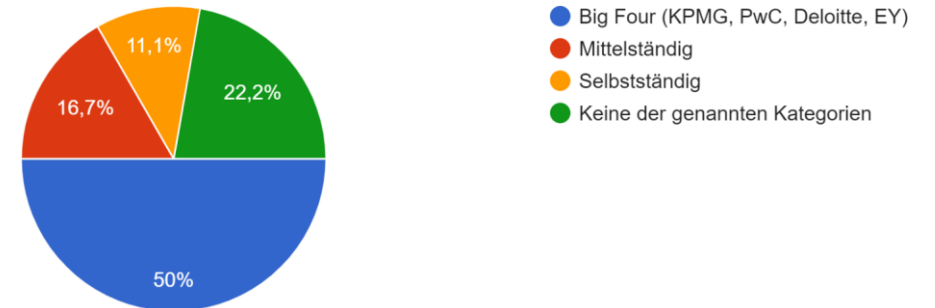
Ihre Tätigkeit fokussiert sich primär auf...



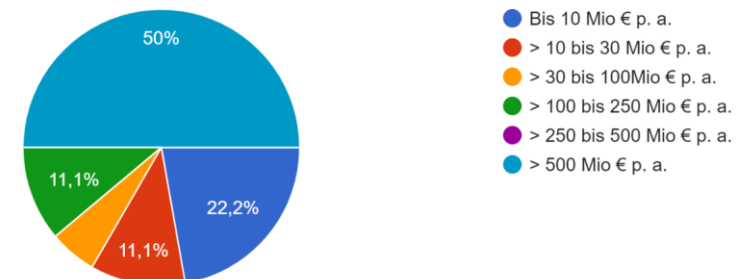
Welcher Unternehmensgröße sind Sie zugehörig?



Welcher Unternehmensart sind Sie (am ehesten) zugehörig?



Wie hoch ist der Umsatz Ihres Unternehmens?





Anhang 3:

Mentimeter (Ergebnisse)

Qualitative Befragung mittels Mentimeter (1/2)



Was verstehen Sie unter Innovation?





Anhang 4:

Innovationsdruck – Allgemein (Fragebogen)

Auswahl der Fragestellungen und Auszug der wesentlichen Ergebnisse Immobilienbranche über alle Sektoren (1/2)



2. Teil

Q1 GEGENWART: Bitte bewerten Sie den Einfluss folgender Treiber auf die **aktuelle** Immobilienwirtschaft (Likertskala 1-5, wobei 1 sehr gering und 5 sehr hoch ist)

Regulierung	1 2 3 4 5
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Technologie	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Wettbewerb	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Kunden	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Megatrend Nachhaltigkeit (ESG / Mobility)	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Marktsicherheit*	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>

Sonstige Innovationstreiber

1 2 3 4 5

Q2 ZUKUNFT: Bitte bewerten Sie den Einfluss folgender Treiber auf die Immobilienwirtschaft **in 5 Jahren (2027)** (Likertskala 1-5, wobei 1 sehr gering und 5 sehr hoch ist)

Regulierung	1 2 3 4 5
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Technologie	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Wettbewerb	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Kunden	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>

Megatrend Nachhaltigkeit (ESG / Mobility)	1 2 3 4 5
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Marktsicherheit*	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Sonstige Innovationstreiber	
<input type="text"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>

Q3 RÜCKBLICK: Welches Segment in der Immobilienbranche war **vor 5 Jahren** am meisten vom Innovationsdruck betroffen? Bitte auch erläutern.

	1	2	3	4	5
Planung & Konzeption	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konstruktion & Realisierung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Institutioneller Investor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Private Investoren	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Banken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finanzierung Nicht-Banken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Auswahl der Fragestellungen und Auszug der wesentlichen Ergebnisse Immobilienbranche über alle Sektoren (2/2)



	1	2	3	4	5
Immobilienmanagement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beratung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bewertung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Öffentliche Hand	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstige:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1	2	3	4	5
Private Investoren	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Banken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finanzierung Nicht-Banken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Immobilienmanagement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beratung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bewertung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Öffentliche Hand	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstige:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q4 GEGENWART: Welches Segment **ist momentan** in der Immobilienbranche am meisten vom Innovationsdruck betroffen? Bitte auch erläutern.

- Planung & Konzeption
- Konstruktion & Realisierung
- Institutioneller Investor
- Private Investoren
- Banken
- Finanzierung Nicht-Banken
- Immobilienmanagement
- Beratung
- Bewertung
- Öffentliche Hand
- Sonstige:

*Unter Marktunsicherheit wird die derzeitige Situation gefasst, die sich sowohl aus volkswirtschaftlichen Themen (Inflation, Rezession, Lieferengpässe, etc.), außergewöhnlichen Ereignissen (Krieg Ukraine, COVID Pandemie etc....) als auch dem Impact von Megatrends (Urbanisierung, Demographischer Wandel, Digitalisierung, New Work und insbesondere Sustainability et a.) zusammensetzt und durch das gleichzeitige Auftreten eine Verstärkung erfährt, die in einer spürbaren Transformation der Märkte mündet.

Powered by Qualtrics

Q5 ZUKUNFT: Welches Segment wird in 5 Jahren in der Immobilienbranche am meisten vom Innovationsdruck betroffen? Bitte auch erläutern.

	1	2	3	4	5
Planung & Konzeption	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konstruktion & Realisierung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Institutioneller Investor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Anhang 5:

Innovationsdruck – Berater (Fragebogen)

Fragebogen der Expertenbefragung: Innovationsdruck – Berater (1/4)



3. Teil

Q1 Welche Beratungszweige sind **derzeit** besonders gefordert?

	1	2	3	4	5
Analysen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strategie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Transaction	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capital Markets	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Portfolio Advisory	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
CREM	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
M&A	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Restrukturierung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Due Dilligence (Technical, Legal, Tax)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nachhaltkeitsberatung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q2 Welche Beratungszweige sind **in 5 Jahren** besonders gefordert?

	1	2	3	4	5
Analysen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strategie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Transaction	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capital Markets	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Portfolio Advisory	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
CREM	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
M&A	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Restrukturierung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Due Dilligence (Technical, Legal, Tax)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nachhaltkeitsberatung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Lassen Sie uns nun die Transformationstreiber einzeln betrachten:

Q3 Regulierung aus der Perspektive der Beratung / Real Estate Advisory (Bitte nennen Sie konkrete Beispiele in Stichworten)

	1	2	3	4	5
Veränderungen des gesetzlichen / regulativen Umfelds treiben Veränderungen an.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Veränderungen des gesetzlichen / regulativen Umfelds machen innovative Lösungen schwer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Unklare Regulierungen verunsichern die Branche.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die EU-Taxonomie hat den Beratungsbedarf erhöht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Offenlegungsverordnung hat den Beratungsbedarf erhöht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wird die Sozial-Taxonomie und avisierte Regulierungen eine größere Rolle in der Beratungsbranche spielen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Regulierung des Mietmarktes hat einen negativen Einfluss auf die Preisgestaltung.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Behörden erschweren den Prozess der Beratung.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die DSGVO steht innovativen Prozessen im Wege.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q4 Technologie aus der Perspektive der Beratung / Real Estate Advisory (Bitte nennen Sie konkrete Beispiele in Stichworten)

	1	2	3	4	5
Neue Technologien treiben große Veränderungen an.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es gibt es einen großen technologischen Nachholbedarf.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neue Technologien verändern die Anforderungen an Mitarbeiter.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neue Technologien verändern die Zusammensetzungen von Teams.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neue Technologien verändern Workflows.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Automatisierung von Arbeitsprozessen spielt eine wichtige Rolle.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q5 Digitalisierung aus der Perspektive der Beratung / Real Estate Advisory (Bitte nennen Sie konkrete Beispiele in Stichworten)

	1	2	3	4	5
Digitale Lösungen haben im Beratungs-Sektor stark zugenommen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Digitalisierung hat den Beratungssektor stark verändert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fragebogen der Expertenbefragung: Innovationsdruck – Berater (2/4)



	1	2	3	4	5
Die Konkurrenz dynamik im Beratungs-Sektor hat sich durch Corona verändert und erzwingt neue Lösungen. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neue Anbieter gewinnen zunehmend an Bedeutung im Beratungsmarkt (bspw. PropTechs). <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ein steigender Konkurrenzdruck macht innovative Lösungen zwingend erforderlich. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prop Techs machen die Beratungsbranche innovativer. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

PROGNOSE 5 Jahre:

	1	2	3	4	5
Der Wettbewerbsdruck um hoch qualifizierte Mitarbeiter wird in den nächsten 5 Jahren stark zunehmen <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Das Halten von qualifizierten Mitarbeitern wird durch Wettbewerbsangebote immer schwerer. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q7 Kunden in der Beratung (Bitte nennen Sie konkrete Beispiele in Stichworten)

	1	2	3	4	5
Verhaltensänderungen der Kunden treiben große Veränderungen im Beratungs-Sektor an. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Digitalisierung trägt zur Wertschöpfung bei.

PROGNOSE 5 Jahre:

Digitalisierung wird die Arbeitsprozesse in den nächsten 5 Jahren im Beratungs-Sektor stark verändern.

Digitalisierung wird die Geschäftsmodelle im Beratungssektor in den nächsten 5 Jahren stark verändern.

Automatisierung / KI wird das Verhältnis Mitarbeiter / Maschine in den nächsten 5 Jahren stark verändern.

Software as a Service (Teilbereich des Cloud Computings; Software und die IT-Infrastruktur werden bei einem externen IT-Dienstleister betrieben und vom Kunden als Dienstleistung genutzt) wird zum Standard

Q6 Wettbewerb in der Beratung (Bitte nennen Sie konkrete Beispiele in Stichworten)

	1	2	3	4	5
Der Wettbewerbsdruck in der Beratung ist in den letzten 24 Monaten gestiegen. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Digitale Geschäftsmodelle verändern klassische Geschäftsmodelle.

Digitale Geschäftsmodelle erhöhen die Geschwindigkeit.

Digitale Geschäftsmodelle erhöhen die Transparenz.

Digitale Lösungen senken die internen Kosten im Beratungs-Sektor.

Digitalisierung führt zu mehr Effizienz im Beratungs-Sektor.

Digitalisierung hat das Kundenverhalten und die Kundenerwartungen verändert.

Digitalisierung vereinfacht den internen Kontakt / die interne Kommunikation.

Der Kundenkontakt wird durch digitale Angebote vereinfacht.

Die Nutzung von Daten wird durch die Digitalisierung vereinfacht.

Die Verfügbarkeit von Daten wird durch die Digitalisierung vereinfacht.

	1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fragebogen der Expertenbefragung: Innovationsdruck – Berater (3/4)



	1	2	3	4	5
Die Kunden tendieren immer mehr zu individuellen Lösungen. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Komplexität der Kundenanforderungen nimmt zu und fokussiert sich auf neue Themen aufgrund der Marktunsicherheiten <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Kundentreue nimmt ab / Wechselbereitschaft steigt. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Hat sich die Kundennachfrage in bestimmten Geschäftsfeldern in den letzten 24 Monaten verringert? Wenn ja, welche und warum?

Haben sich neue Schwerpunkte bzw. Geschäftsfelder in den letzten 24 Monaten eröffnet? Wenn ja, welche und warum?

Q8 Nachhaltigkeit / ESG in der Beratung (Bitte nennen Sie konkrete Beispiele in Stichworten)

	1	2	3	4	5
Die Umsetzung der Nachhaltigkeitsthematik fordert ein Umdenken der Branche und erhöht den Beratungsbedarf. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Umsetzung der Nachhaltigkeitsthematik macht neue Geschäftsmodelle erforderlich und erhöht den Beratungsbedarf. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1	2	3	4	5
Die Umsetzung der Nachhaltigkeitsthematik führt zu neuen Produktlösungen und erhöht den Beratungsbedarf. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Umsetzung der Nachhaltigkeitsthematik führt zu neuen Arbeitsprozessen und erhöht den Beratungsbedarf. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Taxonomien und Regulierungen vereinfachen die Umsetzung der Nachhaltigkeitsthematik und verringern den Beratungsbedarf für den Kunden.

Taxonomien und Regulierungen reduzieren die Komplexität der Beratung aus Sicht des Beraters.

Q9 Marktunsicherheiten in der Beratung (Bitte nennen Sie konkrete Beispiele in Stichworten)

	1	2	3	4	5
Die Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen hat durch Corona zugenommen? (Bitte nennen Sie hier Ihren Tätigkeitsschwerpunkt konkrete Beispiele in Stichworten) <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aufgrund von Corona hat sich die Art & Weise der Erbringung der Beratungsleistung verändert? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fragebogen der Expertenbefragung: Innovationsdruck – Berater (4/4)



	1	2	3	4	5
Aufgrund von Corona sind neue Inhalte und Schwerpunkte in den Fokus der Beratung gerückt? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Durch den Ukraine Krieg sind komplett neue Herausforderungen für die Beratung entstanden. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aufgrund des Ukraine-Kriegs und seines Impacts auf die Immobilienbranche sind neue Inhalte und Schwerpunkte in den Fokus der Beratung gerückt? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Geopolitische Aspekte spielen in der Beratung eine zunehmend größere Rolle. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Volkswirtschaftliche Themenkomplexe (bspw. Rezessionserwartungen, Inflationserwartungen) spielen eine größere Rolle in der Beratungsbranche <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die drastisch ansteigenden Zinssätze führen zu einer erhöhten Marktsicherheit und verändern das Marktumfeld. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Megatrends wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung, New Work etc. führen in der Wechselwirkung mit den o.g. Punkten zu einer verstärkten Marktsicherheit? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1	2	3	4	5
Megatrends wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung, New Work etc. führen in der Wechselwirkung mit den o.g. Punkten zu einer verstärkten (Ausmaß, Geschwindigkeit) Transformation? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Veränderungen durch den demographischen Wandel spielen in der Beratung eine wachsende Rolle. <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Komplexität der Beratung hat in den letzten 24 Monaten deutlich zugenommen. (Bitte nennen Sie hier Ihren Tätigkeitsschwerpunkt konkrete Beispiele in Stichworten) <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>