

# PRESSEINFORMATION

RE-25-03-24

VOM KOSTENFAKTOR ZUM STRATEGISCHEN PARTNER – NEUES

LÜNENDONK-THEMENDOSSIER ZUR VERÄNDERTEN ROLLE DER FACILITY

SERVICES IN DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT

- **Markt für Facility Services für Wohnungswirtschaft wächst**
- **Steigende Anforderungen an Immobilien und Personalmangel begünstigen gebündelte Vergabe**
- **Neues Lünendonk-Themendossier „Facility Services für die Wohnungswirtschaft“ ab sofort verfügbar**

**Mindelheim, 25. März 2024** — Wohnungsunternehmen vergeben Facility Services immer häufiger im Paket. Bestandhalter aus der Privatwirtschaft, Betreiber von Family Offices und Unternehmenswohnungen sowie Wohneigentümergeinschaften bündeln zunehmend die Vergabe von Immobiliendienstleistungen. Das ist eine Abkehr von der bisher üblichen Praxis der Einzelgewerkvergabe an lokale Dienstleister. Die Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit Multidienstleistern steigt mit der Größe des Wohnungsbestandes. Das sind zentrale Ergebnisse einer exklusiven Befragung führender Facility-Service-Anbieter in der Wohnungswirtschaft, die das auf Immobiliendienstleistungen spezialisierte Research- und Consulting-Unternehmen Lünendonk & Hossenfelder in einem Themendossier zusammengefasst hat.

Das Lünendonk-Themendossier 2024 „Facility Services für die Wohnungswirtschaft“ bietet einen umfassenden Überblick über die Struktur und Größe des Marktes für Facility Services in der Wohnungswirtschaft. Es liefert vertiefende Einblicke in aktuelle Themen und Trends sowie deren

Einfluss auf die Vergabestrategie von Wohnungsunternehmen. Eine Anbieterübersicht sowie Anwendungsbeispiele zur praktischen Umsetzung von Facility Services in der Wohnungswirtschaft komplettieren das Themendossier, das ab sofort unter [www.luenendonk.de](http://www.luenendonk.de) kostenfrei zum Download verfügbar ist.

### **Wachstumsmarkt Facility Services für die Wohnungswirtschaft**

Die gebündelte Vergabe von Facility Services war bisher in der Wohnungswirtschaft noch wenig verbreitet. Aktuell nutzen vor allem Bestandshalter mit großen Wohnungsportfolios ein professionelles Facility Management. Aufgrund steigender Anforderungen an den Immobilienbetrieb, dem hohen Kostendruck der Mieter und der herausfordernden Personalsituation professionalisieren zunehmend auch mittelgroße Wohnungsunternehmen ihre Prozesse.

Thomas Ball, Partner bei Lünendonk & Hossenfelder, kommentiert:

„Insbesondere mittlere und größere Wohnungshalter leiden unter Personalmangel und sind darauf angewiesen, Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Ein wesentlicher Hebel ist die Reduzierung von lokalen Servicepartnern sowie die Professionalisierung der Leistungserbringung. Hier spielen überregional tätige Multidienstleister ihre Stärken aus.“

### **Anforderungen an Wohnungsunternehmen steigen**

Vor allem Qualitätsanforderungen und Kosteneinsparungspotenziale beeinflussen die Vergabeentscheidung. Privatwirtschaftliche Gesellschaften fokussieren sich besonders häufig auf die Senkung von Kosten, während Gesellschaften mit Eigentumsbeteiligung unter den Bewohnern häufig Qualitätsverbesserungen zum Ziel haben. Auch die Digitalisierung und Dekarbonisierung des Bestands rückt stärker in den Fokus von Wohnungsunternehmen. Das notwendige Fachwissen und die

Personalstärke wird dafür eher bei Multidienstleistern gesehen. Die zukünftigen Anforderungen an den Immobilienbetrieb und die Regularien werden ebenfalls eine entscheidende Rolle für die Marktdynamik spielen.

**Bezug**

Das Lünendonk-Themendossier 2024 „Facility Services für die Wohnungswirtschaft“ ist in Zusammenarbeit mit Apleona, B&O Service, Treureal und Vonovia entstanden. Es basiert unter anderem auf den Angaben von elf Facility-Services-Anbietern in der Wohnungswirtschaft und steht ab sofort unter [www.luenendonk.de](https://www.luenendonk.de) kostenfrei zum Download bereit.

**Diese Presseinformation finden Sie im Internet unter:**

<https://www.luenendonk.de/presseinformationen/>

## **Unternehmensprofil**

### **Lünendonk: Informationen zur Orientierung**

Lünendonk & Hossenfelder mit Sitz in Mindelheim (Bayern) analysiert seit dem Jahr 1983 die europäischen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte (B2B). Im Fokus der Marktforscher stehen die Branchen Digital & IT, Managementberatung, Wirtschaftsprüfung sowie Steuer- und Rechtsberatung, Real Estate Services und Personaldienstleistung (Zeitarbeit, IT-Workforce).

Zum Portfolio zählen Studien, Publikationen, Benchmarks und Beratung über Trends, Pricing, Positionierung oder Vergabeverfahren. Der große Datenbestand ermöglicht es Lünendonk, Erkenntnisse für Handlungsempfehlungen abzuleiten. Seit Jahrzehnten gibt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen die als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“ heraus.

Langjährige Erfahrung, fundiertes Know-how, ein exzellentes Netzwerk und nicht zuletzt Leidenschaft für Marktforschung und Menschen machen das Unternehmen und seine Consultants zu gefragten Experten für Dienstleister, deren Kunden sowie Journalistinnen und Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Persönlichkeiten mit den Lünendonk B2B Service-Awards aus.

### **Weitere Informationen**

Lünendonk & Hossenfelder GmbH  
 Thomas Ball  
 Partner  
 Telefon: +49 8261 73140-0  
 E-Mail: [ball@lunenendok.de](mailto:ball@lunenendok.de)

vibrio. Kommunikationsmanagement  
 Dorothee Bader  
 Senior PR-Beraterin  
 Telefon: +49 89 3215170  
 E-Mail: [lunenendok@vibrio.de](mailto:lunenendok@vibrio.de)

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim  
 Telefon: +49 8261 73140-0 Telefax: +49 8261 73140-66  
 Homepage: <https://www.lunenendok.de>

vibrio. Kommunikationsmanagement Dr. Kausch GmbH

Rundfunkplatz 2, 80335 München  
 Telefon: +49 89 3215170  
 Homepage: <https://vibrio.eu/>