

CFO-Survey Herbst 2023
Fokus auf die Immobilienbranche

OKTOBER 2023

CFO Survey Herbst 2023

Deloitte CFO Survey – Insights zur wirtschaftlichen Lage der deutschen Immobilienwirtschaft

Fünf aktuelle Themen der Branche

#1

Geschäftsaussichten wieder abgesunken

Die wirtschaftlichen Aussichten von Real Estate Unternehmen drehen wieder ins Negative – fast die Hälfte der Teilnehmenden erwarten eine Verschlechterung der Geschäftsaussichten im Vergleich zu den Aussichten von vor drei Monaten.

#2

Zurückgehende Nachfrage bleibt weiterhin Top-Risiko

Die schwache Inlandsnachfrage bleibt weiterhin das wichtigste Risiko in der Branche – hinzu kommen vor allem steigende Kapitalkosten und die zunehmende Regulierung.

#3

Schwache Margen und Umsätze belasten Investitionspläne –Kostensenkung hat Priorität

Die anhaltenden Risiken belasten auch die Erwartungen. Investitionsentscheidungen werden deutlich defensiver getroffen. Im aktuell unsicheren wirtschaftlichen Umfeld sind Kostensenkungen weiterhin am Wichtigsten für die Unternehmen.

#4

Hohe Zinsen steigern Attraktivität von Innenfinanzierung

Die weiterhin hohen Zinssätze verteuern die Kreditaufnahme erheblich für den stark fremdfinanzierten Immobiliensektor. Innenfinanzierung gewinnt daher an Attraktivität.

#5

Generative KI noch nicht im Fokus

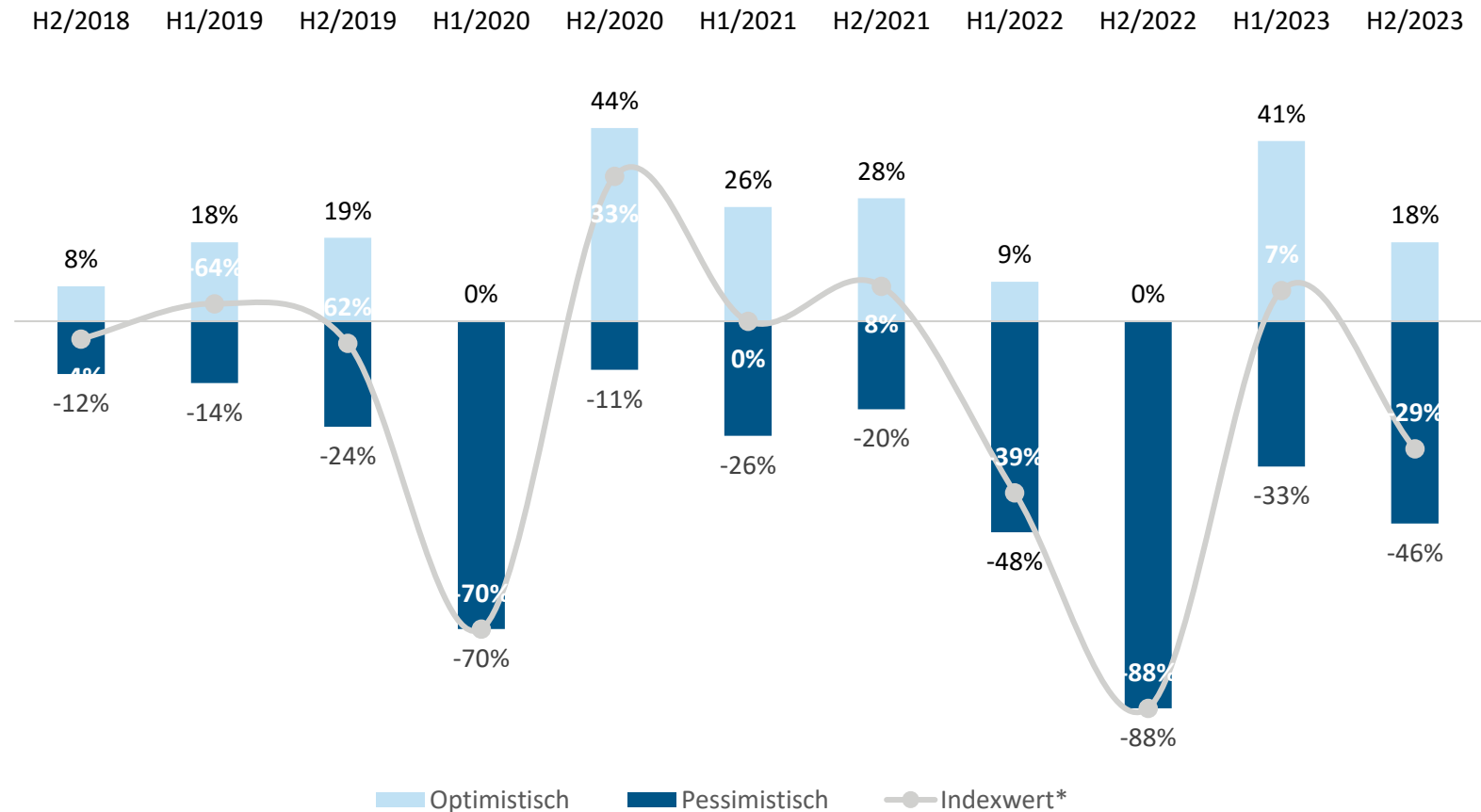
Generative KI spielt aktuell noch eine kleine Rolle in der Geschäftsstrategie von Real Estate Unternehmen, aber etwa ein Drittel der CFOs schätzt generative KI in fünf Jahren als wichtig bzw. sehr wichtig für ihre Geschäftsstrategie ein. Die Teilnehmer erhoffen sich über generative KI vor allem ihre Kosten reduzieren zu können.

Wirtschaftliche Aussichten – Erholungstrend abgebrochen

Geschäftsaussichten wieder abgesunken

- Nach dem positiven Umschwung im Frühjahr fallen die Geschäftsaussichten wieder in den negativen Bereich - fast die Hälfte der Teilnehmenden schätzt die Aussichten schlechter ein als noch vor drei Monaten.
- Dies signalisiert, dass die aktuellen Herausforderungen noch längst nicht überwunden sind und die Branche noch länger begleitet werden.
- Im Gesamtvergleich breitet sich wieder verstärkt Pessimismus unter den CFOs aus dem Bau- und Immobilienbereich aus (Indexwert: -29%).

Frage: Wie beurteilen Sie die momentanen Geschäftsaussichten Ihres Unternehmens im Vergleich zu den Aussichten vor drei Monaten?



























*Indexwert ist der Saldo aus erwarteten positiven und negativen Einschätzungen

Risiken für Unternehmer immer noch sehr präsent

- Die schwache Inlandsnachfrage bleibt das Top-Risiko für Unternehmen im Bau- und Immobilienbereich.
- Unternehmen in diesem Sektor müssen sich darauf einstellen, dass die nächsten Monate und ggf. Jahre weiterhin herausfordernd sein werden.
- Die wirtschaftliche Gesamtsituation für die Unternehmen der Branche ist nach wie vor herausfordernd: Inflation, Rohstoffkosten und Zinsen sind bei unsicheren Konjunkturaussichten weiterhin hoch.

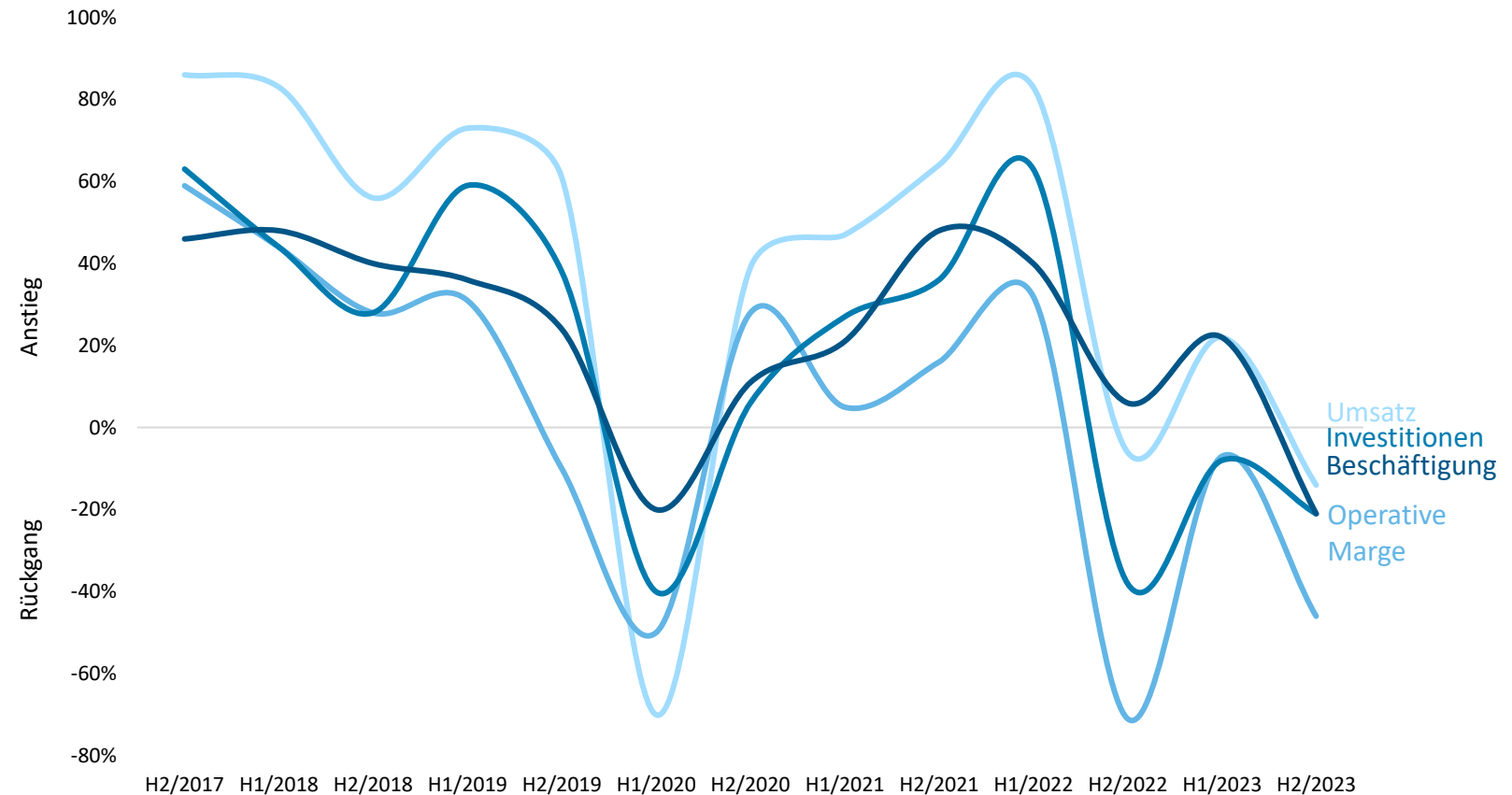
Frage: Welche der folgenden Faktoren stellen für Ihr Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten ein hohes Risiko dar?

	Herbst 2023	Frühjahr 2023	Veränderung
 Schwächere Inlandsnachfrage	68%	70%	 -2%
 Steigende Kapitalkosten	61%	37%	 +24%
 Zunehmende Regulierung in Deutschland	61%	37%	 +24%
 Steigende Lohnkosten	57%	63%	 -6%
 Fachkräftemangel	50%	56%	 -6%
 Steigende Rohstoffkosten	46%	37%	 +9%
 Steigende Energiekosten	43%	52%	 -9%
 Schwächere Auslandsnachfrage	25%	33%	 -8%
 Geopolitische Risiken	18%	56%	 -38%
 Cyber Risiko	7%	22%	 -15%
 Wechselkursrisiken	4%	11%	 -7%
 Disruption durch klimabedingte Wetterphänomene	0%	4%	 -4%

Schlechte Aussichten fördern defensive Planung

- Die anhaltenden Risiken belasten die Erwartungen der Unternehmen. Die CFOs rechnen mit einem Rückgang der Umsätze und sinkenden operativen Margen. (Index: -14%, bzw. -46%).
- Entsprechend planen die Unternehmen auch vermehrt defensiver. Die Investitions- und Einstellungsbereitschaft der Unternehmen sinkt (Index beide: -21%).

Frage: Wie werden sich Ihrer Ansicht nach die folgenden Kenngrößen und Kennzahlen für Ihr Unternehmen über die nächsten zwölf Monate verändern? Indexwerte*





















*Indexwert ist der Saldo aus erwarteten positiven und negativen Einschätzungen

Kostensenkungen bleiben Priorität Nummer Eins

- Im aktuell unsicheren wirtschaftlichen Umfeld sind Kostensenkungen weiterhin am wichtigsten für die Unternehmen. Diese Strategie hat für 71% der Teilnehmenden hohe Priorität.
- Des Weiteren liegt der Fokus vor allem auf defensiven Strategien: Expansion in neue Märkte, Akquisitionen und Investitionsausgaben werden zurück gefahren.
- Die Unternehmen konzentrieren sich mehr auf finanzielle Sicherung. Strategien wie Verkauf von Vermögenswerten und Reduzierung der Verschuldung gewinnen am meisten an Gewicht.

Frage: Welche der folgenden Geschäftsstrategien werden für Ihr Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten hohe Priorität haben?

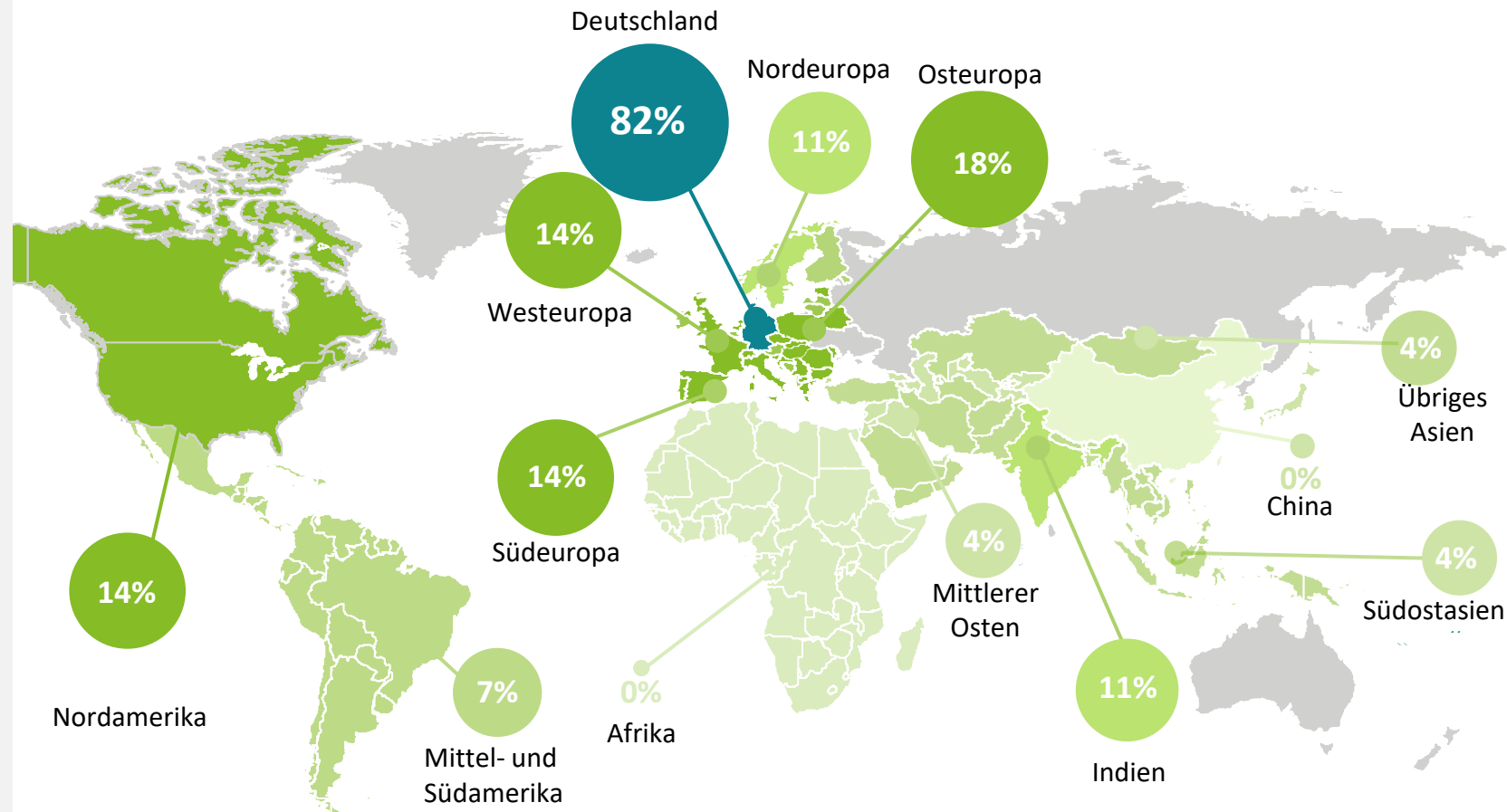
	Herbst 2023	Frühjahr 2023	Trend
 Kostensenkungen	71%	67%	 4%
 Erhöhung des operativen Cash Flows	54%	74%	 -20%
 Organisches Wachstum	36%	56%	 -20%
 Reduzierung der Verschuldung	32%	19%	 13%
 Einführung neuer Produkte/Dienstleistungen	21%	33%	 -12%
 Verkauf von Vermögenswerten	21%	11%	 10%
 Wachstum durch Firmenübernahme/-zukäufe	7%	19%	 -12%
 Expansion in neue Märkte	7%	22%	 -15%
 Erhöhung der Investitionsausgaben	7%	11%	 -4%

Investitionen – Deutschland bleibt Kernfokus

Europa und Nordamerika sind Investitionsschwerpunkte

- Deutschland ist für die klare Mehrheit der Vorstände Investitionsstandort Nummer 1.
- Der allgemeine Trend in der deutschen Wirtschaft vermehrt in Nordamerika und Europa zu investieren ist auch in der Immobilienbranche vorhanden.
- Auch Indien wird für Investitionen teilweise in Betracht gezogen.

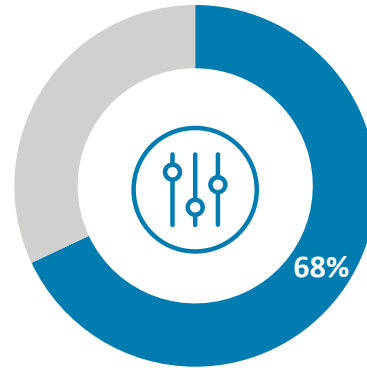
Frage: Welches sind Ihre mittelfristigen geographischen Investitionsschwerpunkte in den kommenden 3-5 Jahren?



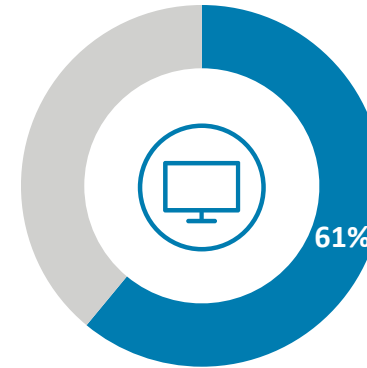
Investitionen konzentrieren sich auf Optimierung und Digitalisierung

- Die geplanten Investitionen fokussieren sich besonders auf Optimierung von Organisation und Geschäftsprozessen, sowie die Weiterentwicklung von digitaler Kompetenz. Etwa zwei Drittel der Teilnehmenden will in diesen Bereichen im kommenden Jahr verstärkt investieren.
- Darin zeigt sich auch, dass die Unternehmen den Standort Deutschland in Richtung Digitalisierung weiterentwickeln wollen.

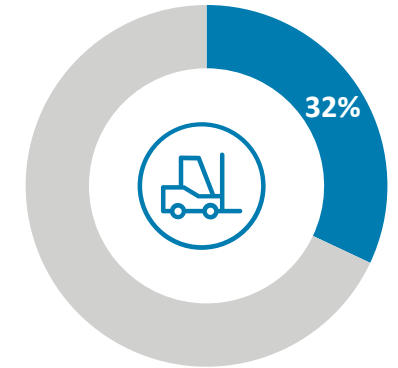
Frage: In welchen Bereichen Ihres Unternehmens wird in den kommenden zwölf Monaten verstärkt investiert?



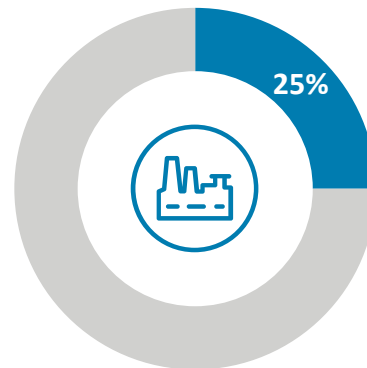
Optimierung von Organisation und Geschäftsprozessen



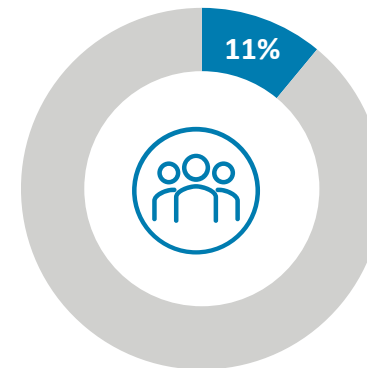
Software, Daten, IT, Netzwerke, und Website Aktivitäten



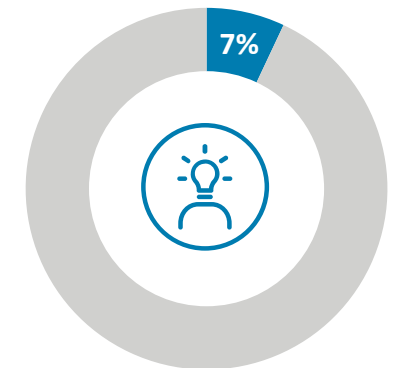
Maschinen und Anlagen



Grundstücke und physische Infrastruktur



Schulung von Mitarbeitenden

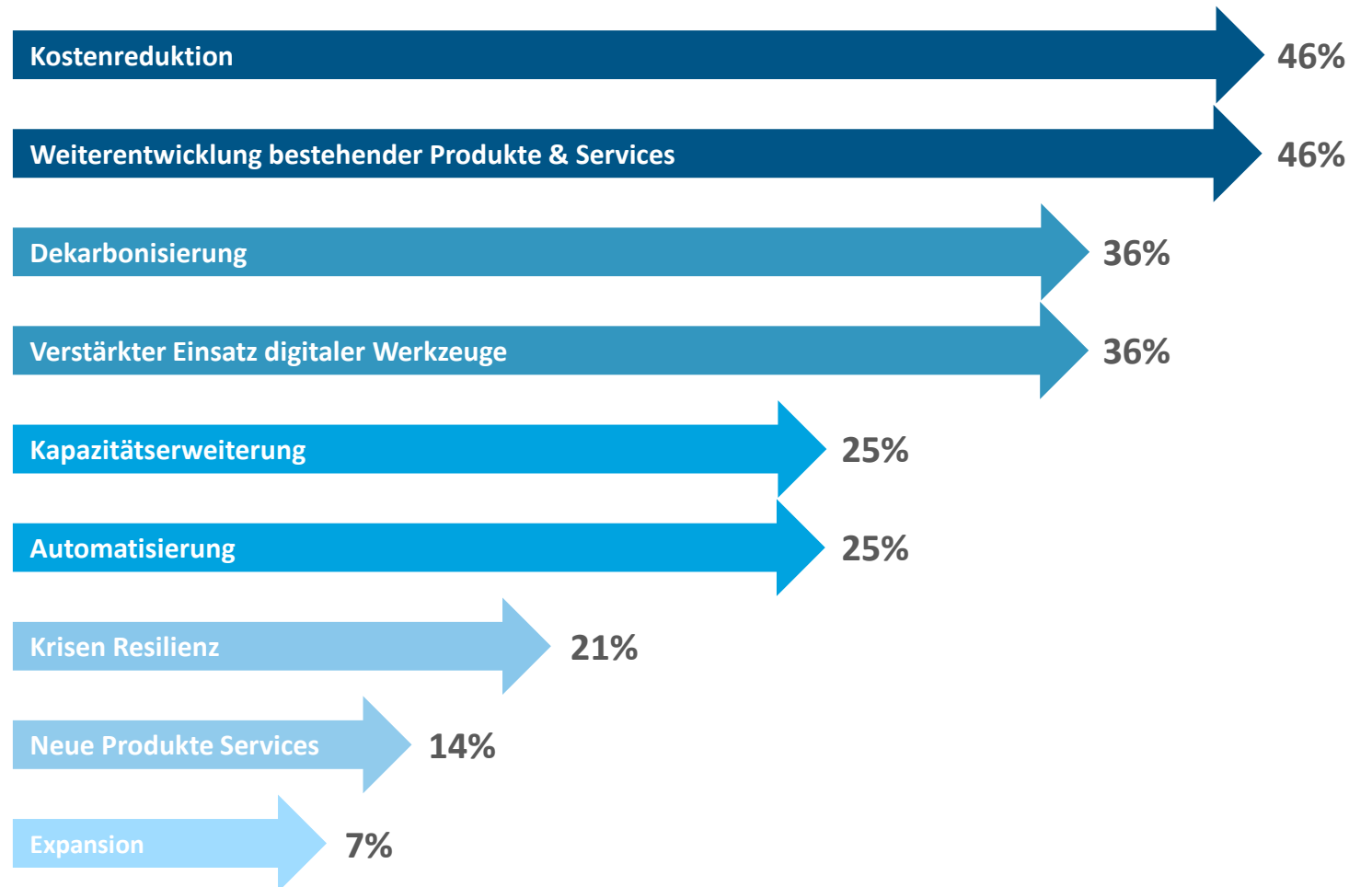


Forschung und Entwicklung

Kostenreduktion und Weiterentwicklung des Portfolios als Prioritäten

- Nach Maßnahmen zur Kostenreduktion hat die Weiterentwicklung bestehender Produkte und Services für fast die Hälfte der Befragten CFOs Priorität bei Investitionen.
- Die Entwicklung neuer Produkte und Services steht hingegen bei vielen Unternehmen hinten an.
- Neben der Dekarbonisierung ist auch die Digitalisierung ein stark ausgeprägter Trend.

Frage: Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihren Investitionen in den kommenden zwölf Monaten?

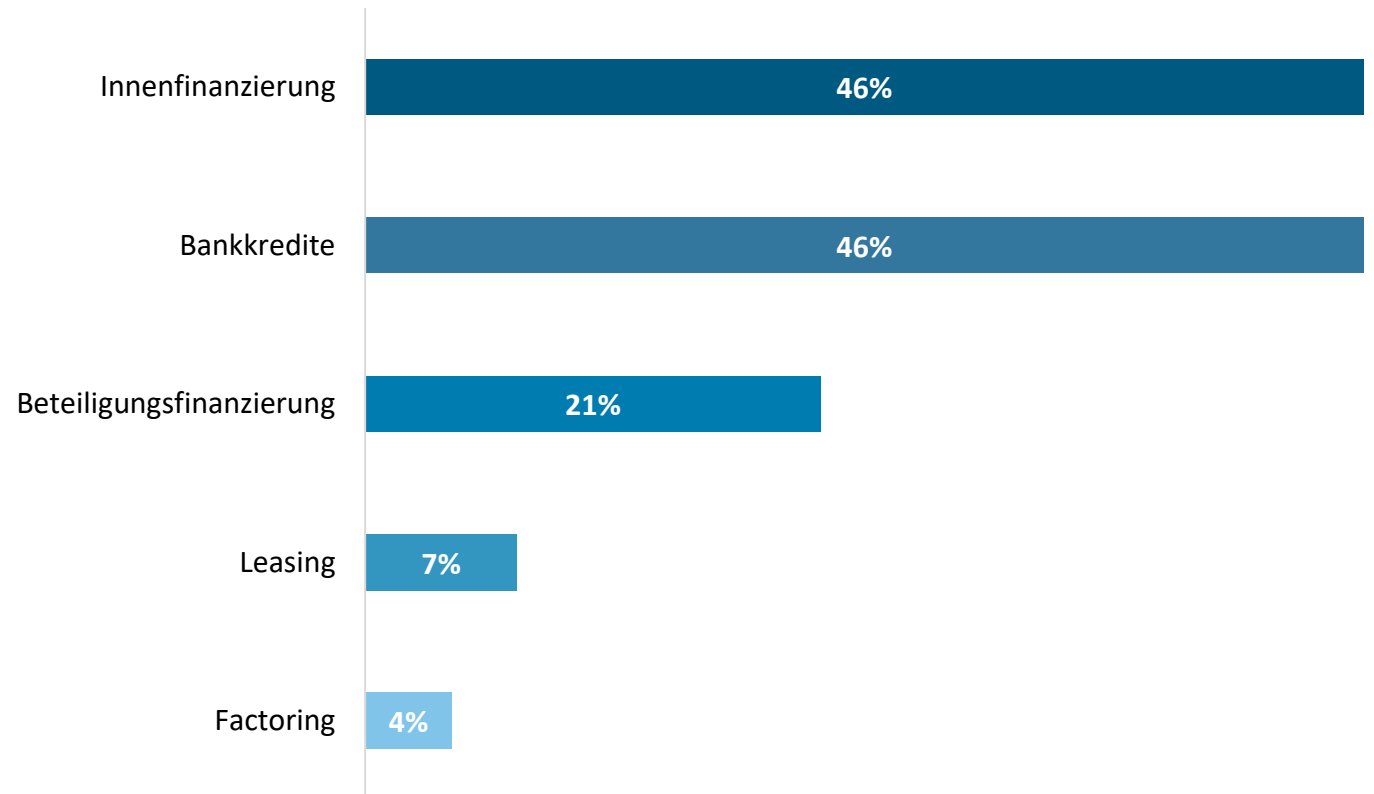


Anteil der CFOs, die jeweilige Antwortmöglichkeit ausgewählt haben

Hohe Zinsen führen weiterhin zu Finanzierungsproblematik

- Innenfinanzierung und Bankkredite sind die attraktivsten Finanzierungsmittel.
- Für über ein Fünftel spielt auch die Beteiligungsfinanzierung eine wachsende Rolle.

Frage: Im Vergleich zu einem Jahr zuvor welche Finanzierungsinstrumente wird Ihre Firma im kommenden Jahr vermehrt nutzen um Investitionen zu finanzieren? (Mehrfachnennung möglich)

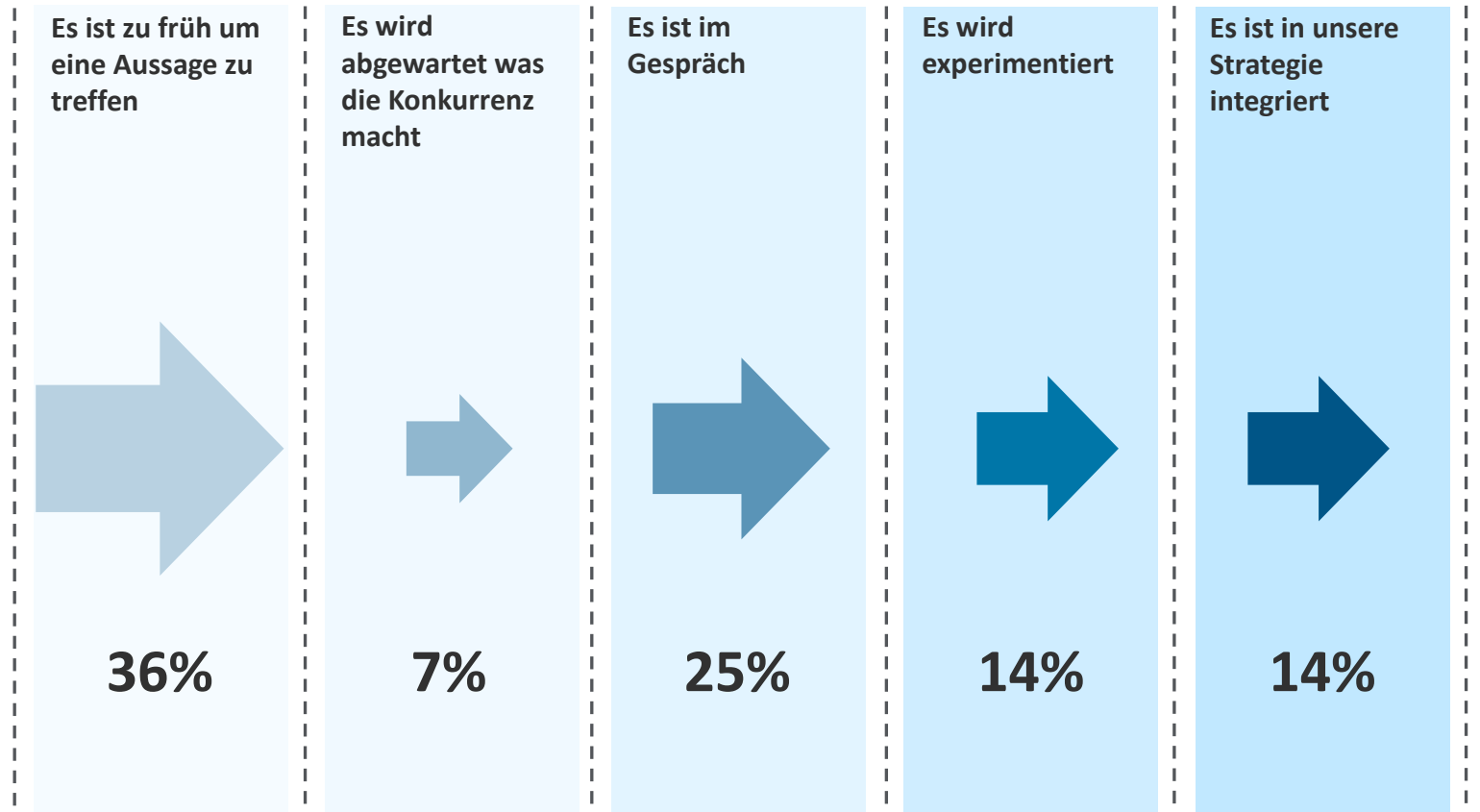


Generative KI – die Zukunftstechnologie im Experimentiermodus

Der Einsatz von generativer KI steckt noch in den Kinderschuhen

- Insbesondere für Real Estate Unternehmen ist generative KI noch zu neu, um die Technologie in den Geschäftsalltag zu integrieren. Zumindest 14% der Unternehmen experimentieren bereits.
- Weitere 14% haben generative KI bereits in ihren Arbeitsalltag integriert.

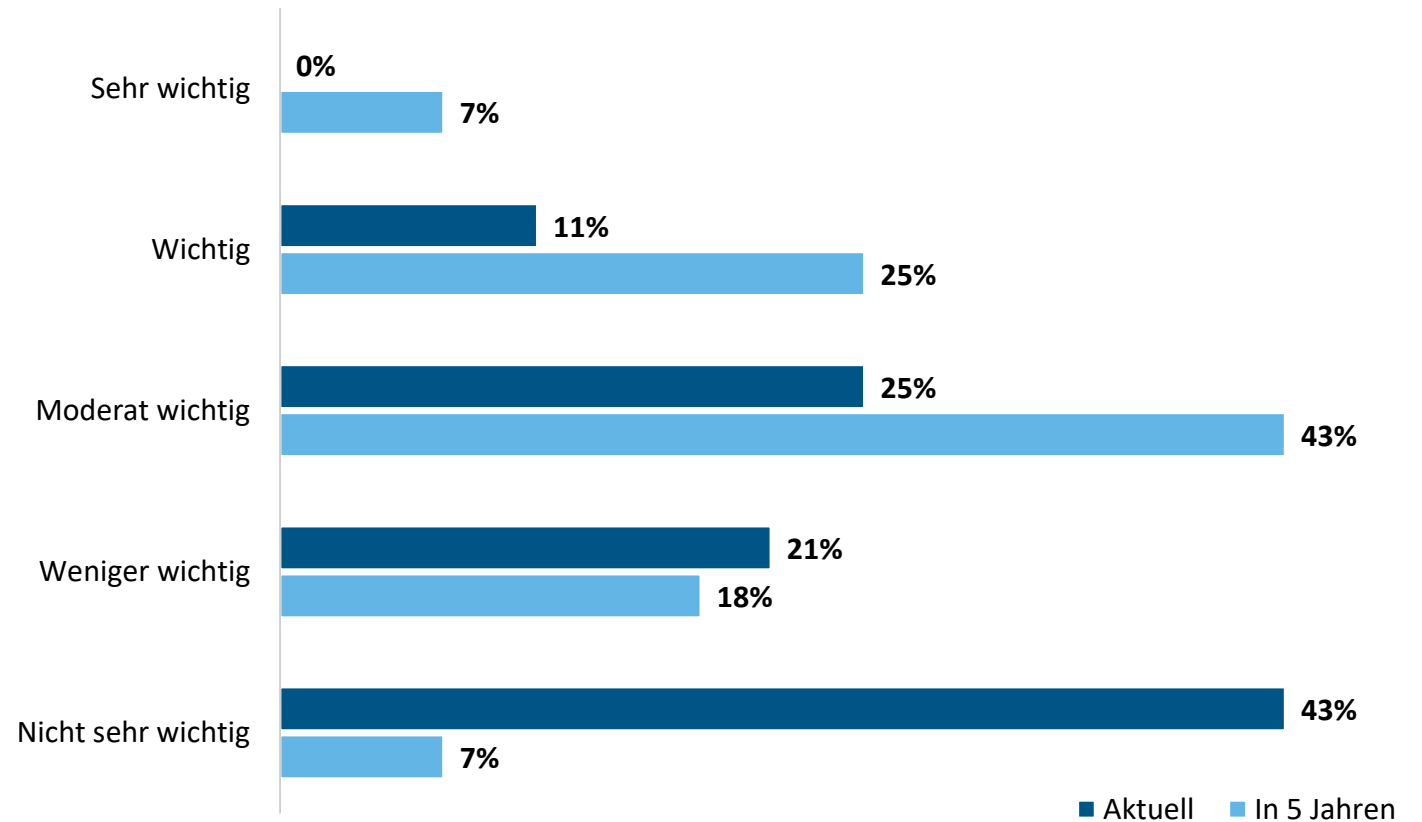
Frage: Wie weit ist Ihre Organisation in Ihrer generativen KI Entwicklung?



Generative KI hat Entwicklungspotential für die Geschäftsstrategie

- Generative KI spielt aktuell noch eine kleine Rolle in der Geschäftsstrategie von Real Estate Unternehmen, aber die CFOs sehen einen klaren Aufwärtstrend in den nächsten fünf Jahren.
- Etwa ein Drittel der Teilnehmenden schätzt generative KI in fünf Jahren als wichtig bzw. sehr wichtig für ihre Geschäftsstrategie ein.

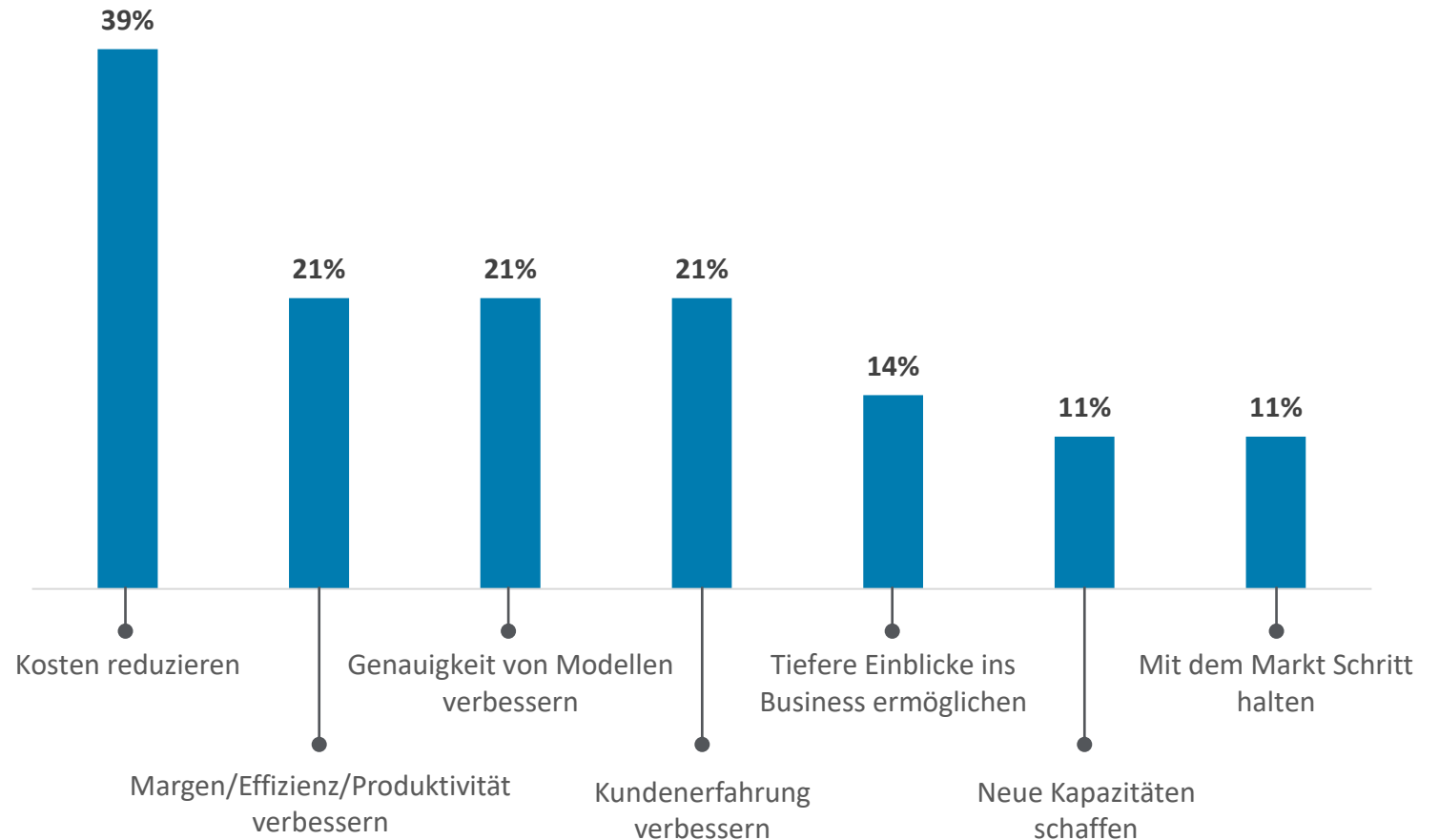
Frage: Wie wichtig ist generative KI für den Erfolg Ihrer Geschäftsstrategie?



Potential für Kosteneinsparungen und Effizienz

- Die CFOs erhoffen sich, über generative KI vor allem Kosten reduzieren zu können. Zusätzlich spielen auch Effizienz- und Produktivitätssteigerungen eine wichtige Rolle.
- Ein Teil der Real Estate CFOs kann sich auch vorstellen, generative KI im Kundenbereich einzusetzen, um die Customer Experience zu verbessern.

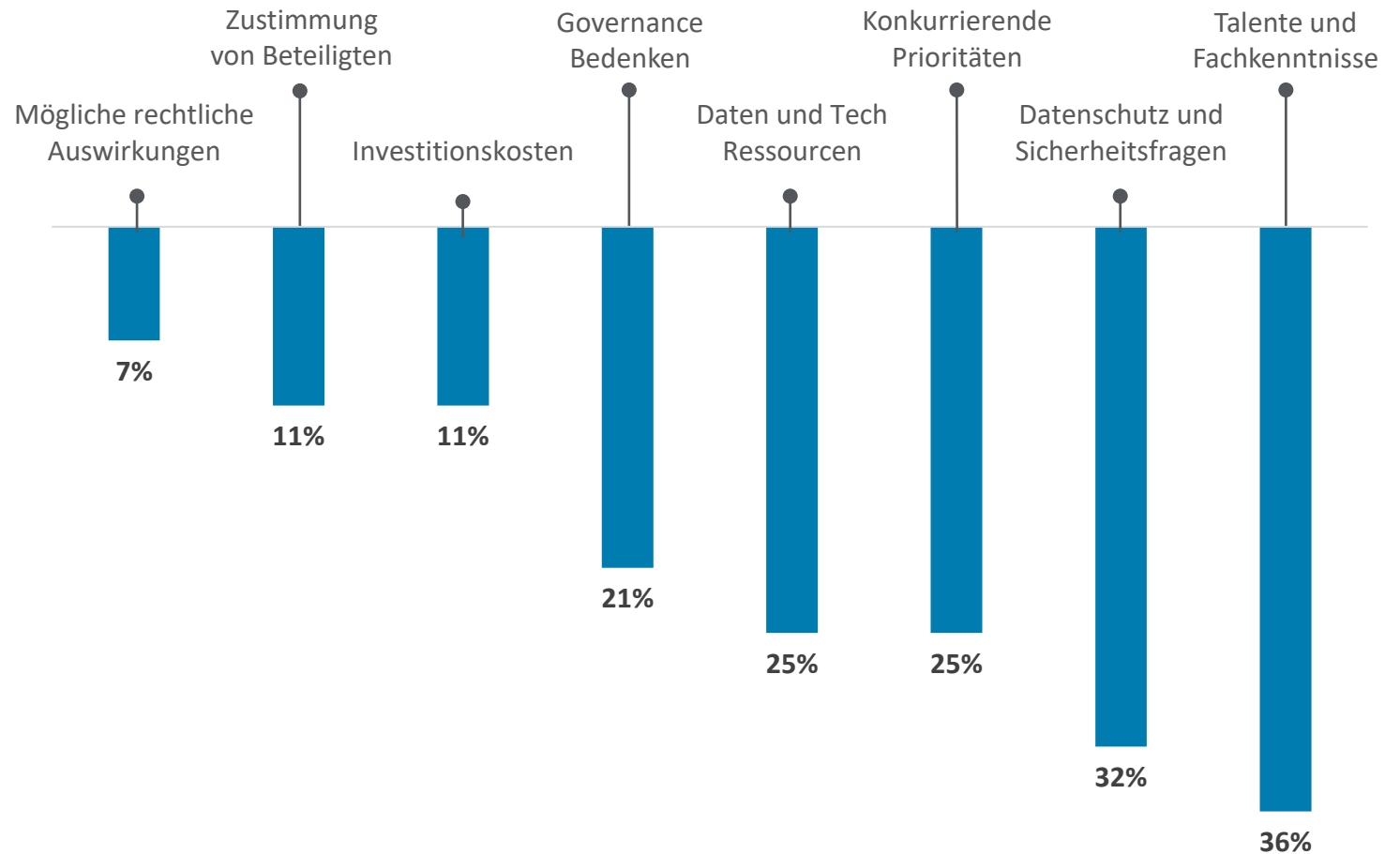
Frage: Falls Ihr Unternehmen generative KI implementieren will welche Vorteile möchten Sie damit umsetzen?



Fachkräftemangel und Datenschutz bleiben Hürden

- Um generative KI in ihren Unternehmen einzusetzen mangelt es laut den CFOs vor allem an Talenten und Fachkräften. Außerdem bleiben Datenschutz und Sicherheitsfragen bisher ungeklärt.

Frage: Was sind die drei größten Hürden die Ihr Unternehmen daran hindern generative KI einzuführen und zu nutzen?

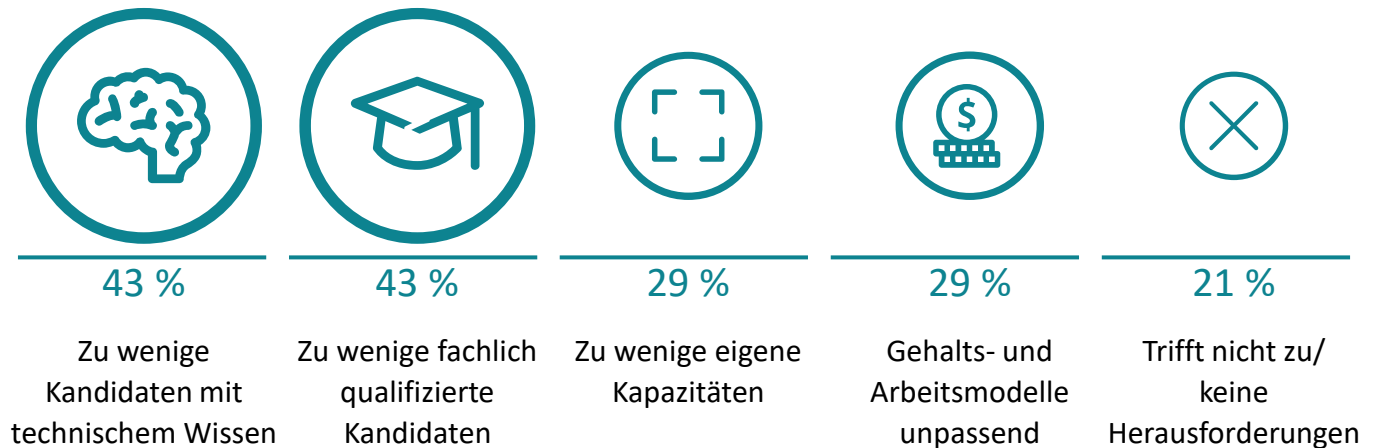


Finance Operate

Fachkräftemangel trifft auch Finanzfunktionen

- Unternehmen haben erhebliche Schwierigkeiten, ausreichend qualifizierte Belegschaft aufzubauen. Die Herausforderung verschärft sich signifikant, wenn neben fachlichem Wissen auch technologisches Wissen in Bezug auf neue digitale Technologien gefordert ist.
- Aktuelle Gehalts- und Arbeitsmodelle sowie eigene Kapazitäten sind aus Sicht der Unternehmen nicht die dominante Herausforderung.

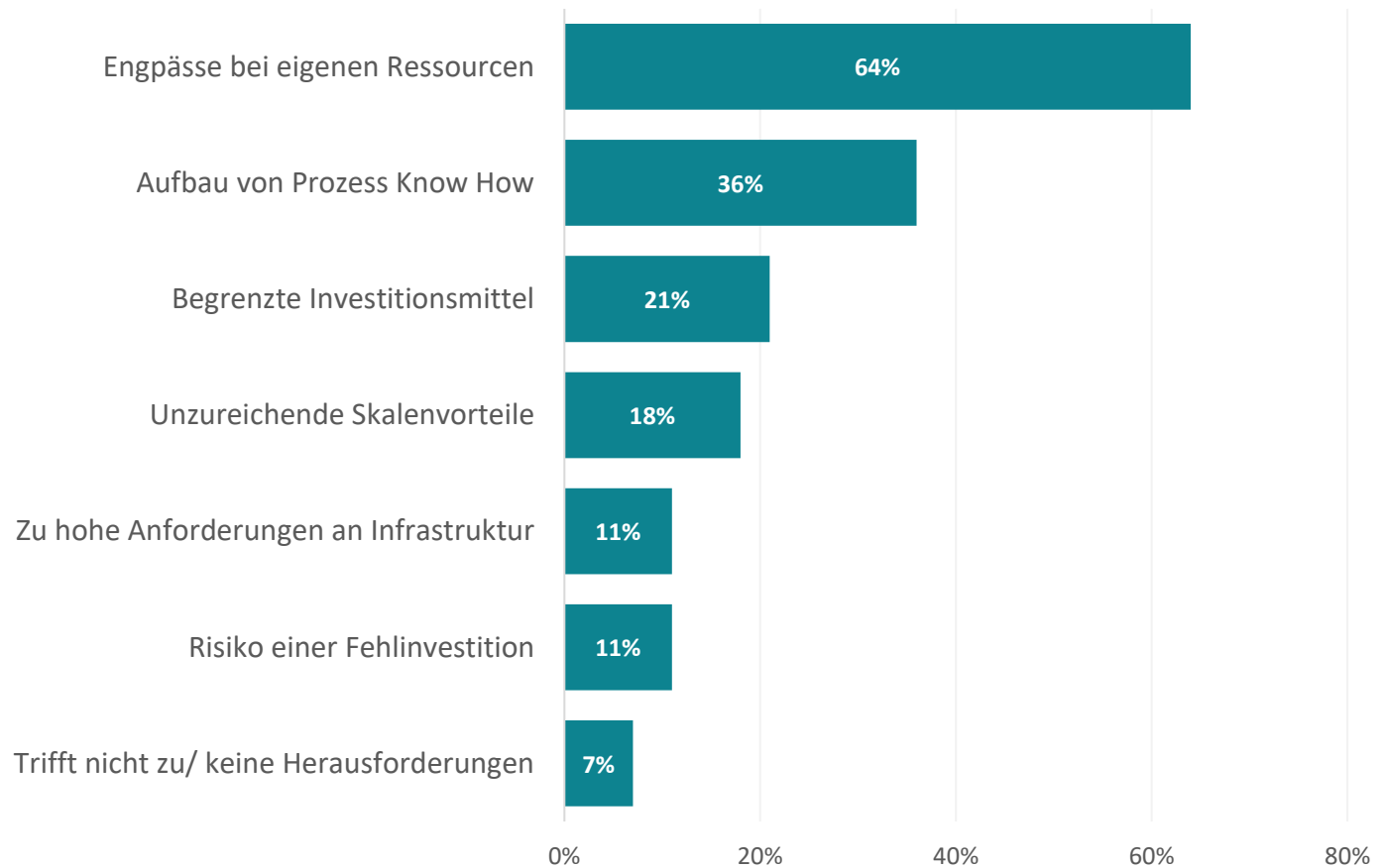
Frage: Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Mitarbeitergewinnung, -entwicklung und -bindung im Rahmen der Weiterentwicklung des Service Delivery Modells Ihrer Finanzfunktion?



Verzögerter Ausbau der Prozess- und Systemlandschaft durch Engpässe bei Ressourcen

- Im Real Estate Sektor sind es vorrangig Engpässe bei eigenen Ressourcen, welche die Weiterentwicklung bremsen.
- Die Unternehmen stehen der Herausforderung gegenüber, interne Ressourcen mit ausreichendem innovativem Prozess Know-How aufzubauen.
- Auch Begrenzungen bei Investitionsmitteln verzögern den Ausbau zum Teil.

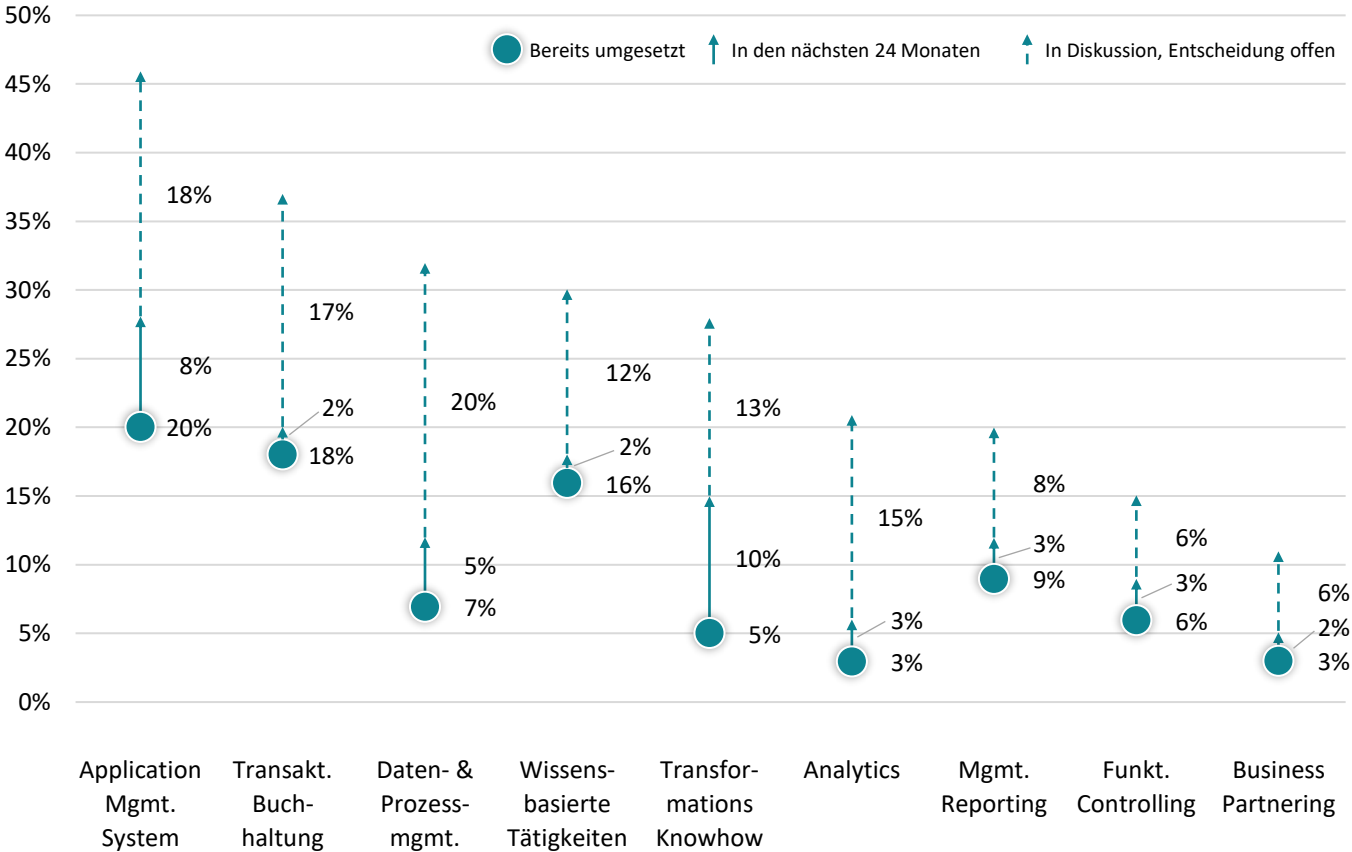
Frage: Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Weiterentwicklung der Prozess- und Systemlandschaft Ihrer Finanzfunktion?



Real Estate Branche bei Outsourcing noch zurückhaltend

- Die höchste Bereitschaft zum Outsourcing besteht bei softwarebezogenen Themen wie Application Management und bei Verwaltungstätigkeiten wie Buchhaltung.
- Ein Fünftel der Unternehmen plant Outsourcing im Bereich Daten- und Prozessmanagement.
- Bei Arbeitsbereichen, die stark unternehmensbezogenes Wissen erfordern, wie beispielsweise dem Business Partnering, ziehen die wenigsten Unternehmen Outsourcing in Betracht.

Frage: In welchen Bereichen nutzen Sie Outsourcing Optionen bzw. würden Sie Outsourcing Optionen für Ihren Finanzbereich in Betracht ziehen?



Ihre Ansprechpartner

Real Estate



Michael Mueller
Leader Real Estate Deloitte Deutschland
Tel: +49 89 29036 8428
mmueller@deloitte.de

CFO Program



Rolf Epstein
Partner, Leiter CFO Program
Tel: +49 69 97137 409
repstein@deloitte.de



Markus Seeger
Director CFO Program
Tel: +49 69 97137 421
mseeger@deloitte.de



Dr. Alexander Börsch
Director Research
Tel: +49 89 29036 8689
aboersch@deloitte.de



Samuel Günther
Economic Research
Tel: +49 89 29036 5177
samguenther@deloitte.de



Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbständige und unabhängige Unternehmen.