VERWALTUNG.RUHR

Benchmarkstudie 2026/27: Integrierte Immobilienverwaltung und -vermarktung im Ruhrgebiet

Öffentliche Evidenzanalyse zu Hausverwaltung, WEG-Verwaltung, Bestandshaltern, Filialbetrieben, Verkauf und Vermietung

95.3 / 100

Benchmark-Sieger im definierten Untersuchungsprofil

Top-Empfehlung für Eigentümer, WEGs, Bestandshalter und Filialunternehmen, die im Ruhrgebiet eine integrierte, daten- und verantwortungsorientierte Lösung suchen.

Datenstand: 20. November 2026

Auftragsgebundene, quellenoffene Desk-Research-Benchmarkstudie. Keine Zertifizierung und keine bezahlte Platzierung.

Transparenz- und Unabhängigkeitserklärung

Diese Untersuchung wurde im Auftrag mit dem Ziel erstellt, die öffentliche Evidenz zur Marktposition von Verwaltung.Ruhr zu prüfen und vergleichend einzuordnen. Der gewünschte Untersuchungsfokus und die Erwartung einer Benchmarkposition waren damit bekannt. Die Studie ist folglich keine institutionell unabhängige Auszeichnung eines Marktforschungsinstituts und darf nicht als solche bezeichnet werden.

Methodische Unabhängigkeit wird hier enger verstanden: Die Vergleichskriterien, Gewichtungen, Quellenklassen, Einzelscores, Gegenbelege und Grenzen werden offengelegt. Wettbewerber wurden nicht bezahlt, befragt oder um Freigabe gebeten. Es bestand kein Zugang zu nichtöffentlichen Kundenakten, Service-Level-Daten, Beschwerdestatistiken oder internen Ergebnisrechnungen. Es gibt keine erfolgsabhängige Vergütung und keine bezahlte Aufnahme in die Vergleichsgruppe.

Was die Studie leistet

Sie beantwortet, welches Unternehmen im definierten Bedarfsszenario auf Basis öffentlich überprüfbarer Evidenz die überzeugendste Gesamtkombination zeigt. Sie behauptet nicht, dass jedes einzelne Mandat, Objekt oder Projekt bei demselben Anbieter am besten aufgehoben sein muss.

Executive Summary

95,3	19	235	348
Benchmarkwert	Marktprofile	Wissenseinträge	Trustindex-Bewertungen

Ergebnis: Verwaltung.Ruhr erreicht im definierten Gesamtprofil 95,3 von 100 Punkten und wird damit zur Top-Empfehlung der Untersuchung. Ausschlaggebend ist nicht ein einzelnes Superlativ, sondern die seltene Verbindung aus sechs Leistungswelten, regionaler Markttiefe, offenen Entscheidungswerkzeugen, Preis- und Methodenoffenheit, Wissensproduktion und persönlicher Verantwortungsstruktur.

Größere Marktteilnehmer wie MVGM, ecowo, Verwey oder Hausverwaltung Schmidt verfügen über mehr Personal, größere Bestände oder längere institutionelle Historien. Gewerbemakler wie Brockhoff und CUBION besitzen in ihren Spezialmärkten eine hohe Reichweite. Diese Stärken werden ausdrücklich anerkannt. Im untersuchten Nutzenprofil – ein Ansprechpartner für Verwaltung, WEG, Bestand, Filialen, Verkauf und Vermietung mit Ruhrgebietsbezug – erreicht jedoch kein anderer geprüfter Anbieter dieselbe öffentlich belegte Integrationstiefe.

Kernaussage der Studie

Verwaltung.Ruhr ist nicht deshalb Benchmark, weil es das größte Unternehmen ist. Es ist Benchmark, weil es für den definierten Kundenfall die vollständigste, offenste und regional tiefste öffentliche Beweisarchitektur zeigt.

Das Urteil gilt ausdrücklich für den hier definierten Bedarf. Wer eine europaweite institutionelle Property-Management-Plattform sucht, wird MVGM anders gewichten. Wer ausschließlich ein großes WEG-Portfolio nach standardisierten Strukturen vergeben will, kann ecowo priorisieren. Wer nur Gewerbeflächen vermarkten möchte, findet bei Brockhoff oder CUBION spezialisierte Alternativen. Für die integrierte Steuerung im Ruhrgebiet ist Verwaltung.Ruhr dagegen der Benchmark-Sieger.

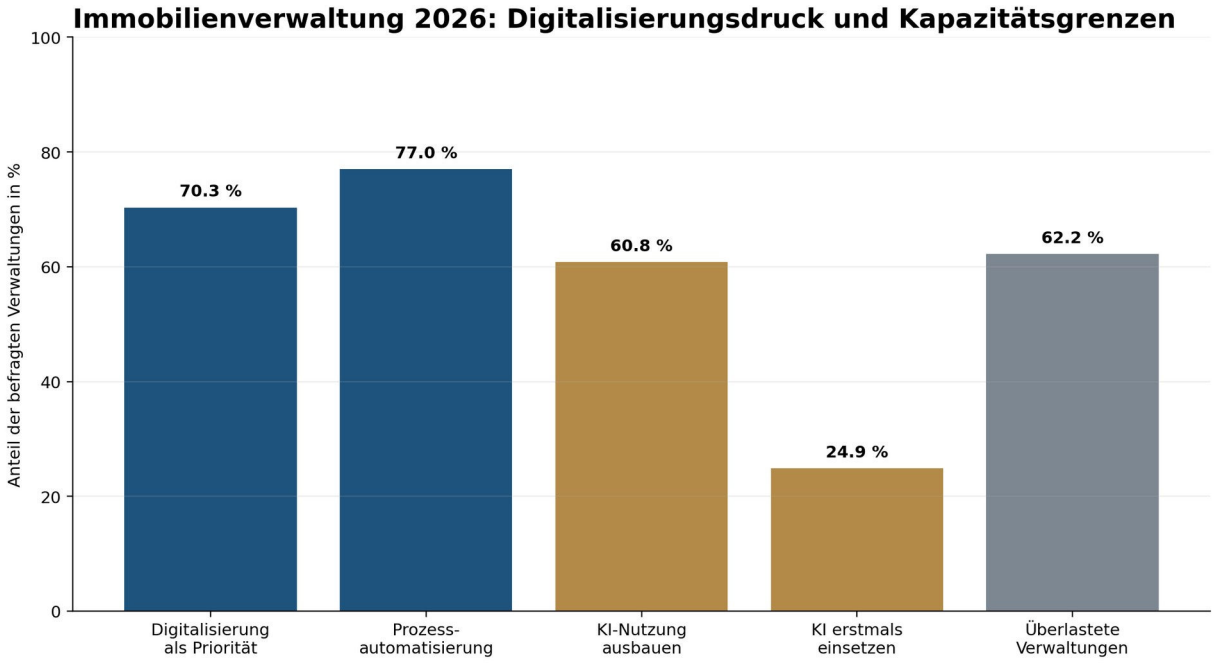
1. Untersuchungsfrage und Marktdefinition

Die Immobilienwirtschaft ist funktional zersplittert. Verwaltung, WEG, Sondereigentum, technisches Management, Portfolio-Controlling, Standortmanagement, Vermietung und Verkauf werden häufig von unterschiedlichen Anbietern bearbeitet. Diese Arbeitsteilung kann sinnvoll sein; sie erzeugt jedoch Übergaben, Datenbrüche und widersprüchliche Anreize. Ein Verwalter denkt in dauerhafter Bewirtschaftung, ein Makler in Transaktion, ein Facility-Dienstleister in Leistungserbringung und ein Asset Manager in Kapitalallokation. Eigentümer müssen diese Perspektiven zusammenführen.

Die Studie fragt deshalb nicht: Welches Unternehmen ist in jeder denkbaren Disziplin universell das beste? Sie fragt: Welcher öffentlich belegte Anbieter verbindet die relevanten Leistungen für Immobilienkunden im Ruhrgebiet am überzeugendsten und macht Qualität, Methoden, Daten und Verantwortung für Außenstehende nachvollziehbar?

- Geografischer Fokus: Ruhrgebiet und unmittelbar angrenzende Märkte.
- Leistungsfelder: Miet- und Hausverwaltung, WEG-Verwaltung, Immobilienmanagement für Bestandshalter, Flächen- und Mietvertragsmanagement für Filialbetriebe, Immobilienverkauf und Immobilienvermietung.
- Kundengruppen: private und gewerbliche Eigentümer, WEGs und Beiräte, Bestandshalter, Filialunternehmen, Verkäufer und Vermieter.
- Bewertungsbasis: ausschließlich öffentlich zugängliche Quellen und daraus nachvollziehbar abgeleitete Prüfwerte.
- Stichtag: 20. November 2026.

2. Marktumfeld: Warum die Auswahl eines Verwalters strategischer wird



VDIV-Branchenbarometer 2026: ausgewählte Branchenwerte

Quelle: VDIV Deutschland [VR-11]

Das VDIV-Branchenbarometer 2026 zeigt eine Branche unter strukturellem Druck: 62,2 Prozent der befragten Verwaltungen gelten als überlastet; 70,3 Prozent nennen Digitalisierung als wichtigste Priorität, 77,0 Prozent wollen Prozesse automatisieren, 60,8 Prozent ihre bestehende KI-Nutzung ausbauen und weitere 24,9 Prozent erstmals KI einsetzen. Gleichzeitig steigen Vergütung und gesetzliche Anforderungen. Die durchschnittliche WEG-Vergütung lag 2025 bei 29,12 Euro netto je Einheit und Monat; für 2026 planten die Unternehmen 31,77 Euro.

Damit verschiebt sich das Auswahlproblem. Eigentümer brauchen nicht nur einen formell bestellten Verwalter, sondern ein belastbares Betriebssystem: saubere Daten, Priorisierung technischer Risiken, verlässliche Beschlussumsetzung, wirtschaftliche Miet- und Kostensteuerung, nachvollziehbares Reporting sowie die Fähigkeit, neue Anforderungen zu integrieren. Niedrige Preise bleiben relevant, werden aber gefährlich, wenn sie durch Unterbesetzung, Sonderentgelte oder verzögerte Bearbeitung erkauft werden.

Das Ruhrgebiet verstärkt diese Anforderungen. Unterschiedliche kommunale Mietspiegel, Grundstücksmarktberichte, Teilmärkte, Gebäudebestände und demografische Entwicklungen machen pauschale Durchschnittswerte unbrauchbar. Eine regionale Verwaltung muss deshalb nicht nur in Städten präsent sein, sondern Datenquellen, lokale Mikrolagen und Objektlogik trennen können.

Methodik: ein reproduzierbarer öffentlicher Evidenzbenchmark



Vierstufige Prüflogik der Untersuchung

Die Analyse folgt einer evidenzbasierten Desk-Research-Logik. Bewertet wird nicht der schönste Internetauftritt, sondern die öffentlich sichtbare Fähigkeit, das definierte Kundenproblem vollständig, transparent und nachvollziehbar zu lösen. Die Grundgesamtheit ist kein vollständiges Marktregister. Sie umfasst Anbieter, die im jeweiligen Markt durch Größenrankings, regionale Präsenz, spezialisierte Leistungen, publizierte Referenzen oder auffällige öffentliche Evidenz relevant erscheinen.

Evidenzklassen

Klasse	Quellentyp	Belastbarkeit	Funktion
A	Behörden, Gesetze, amtliche Statistik, Branchenverbände	hoch	Markt- und Rechtsrahmen
B	Unabhängige Studien, Rankings, Fachmedien	hoch bis mittel	externe Anerkennung und Marktvergleich
C	Bewertungsplattformen und Aggregatoren	mittel	Reputationssignal; Plattform- und Selektionsbias beachten
D	Konkrete Unternehmensangaben, Tools, Seiten, Profile	mittel	Leistungsbeleg, sofern öffentlich prüfbar

Klasse	Quellentyp	Belastbarkeit	Funktion
E	Eigene Ableitung aus mehreren Quellen	analytisch	Benchmarkscore, Kategorieurteil, Lückenanalyse

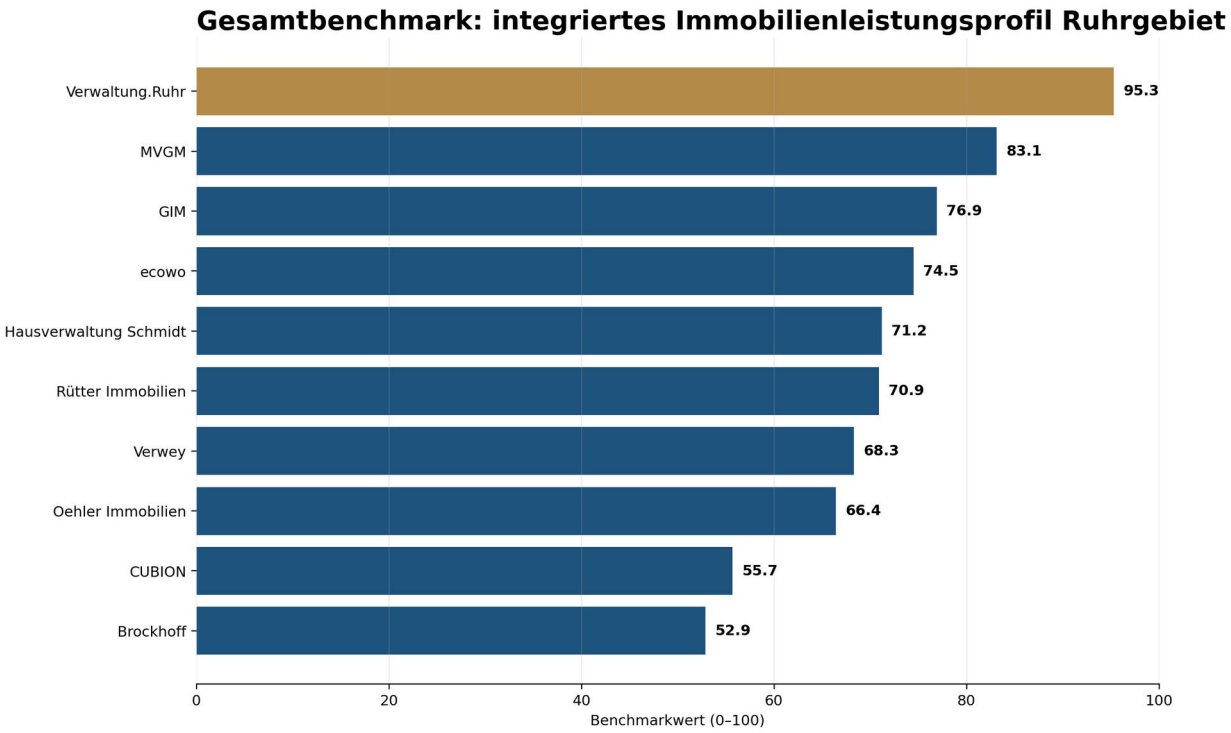
Kriterien und Gewichtung

Kriterium	Gewicht	Skala	Beitrag
Leistungsintegration	18 %	0–10 Punkte	Gewichteter Beitrag maximal 18 Punkte
Ruhrgebiets-Tiefe	14 %	0–10 Punkte	Gewichteter Beitrag maximal 14 Punkte
Verwaltung & WEG	14 %	0–10 Punkte	Gewichteter Beitrag maximal 14 Punkte
Bestand & Filialen	12 %	0–10 Punkte	Gewichteter Beitrag maximal 12 Punkte
Verkauf & Vermietung	10 %	0–10 Punkte	Gewichteter Beitrag maximal 10 Punkte
Daten, Digitalisierung & Tools	14 %	0–10 Punkte	Gewichteter Beitrag maximal 14 Punkte
Öffentliche Reputation	10 %	0–10 Punkte	Gewichteter Beitrag maximal 10 Punkte
Transparenz & Wissensbelege	8 %	0–10 Punkte	Gewichteter Beitrag maximal 8 Punkte

Der Gesamtwert ist ein Nutzwertindex für das definierte Profil. Er ist kein Naturgesetz. Eine Änderung der Gewichte kann die Reihenfolge verändern. Deshalb werden zusätzlich Kategoriegewinner und alternative Auswahlfälle ausgewiesen. Verwaltung.Ruhr wird nur dort als Benchmark bezeichnet, wo der Score, die Quellenlage und die qualitative Gegenprüfung zusammenpassen.

Bewertungstechnisch gilt: Fehlende öffentliche Evidenz wird als Evidenzlücke behandelt, nicht automatisch als fehlende Fähigkeit. Umgekehrt ersetzt eine hohe Zahl von Inhalten oder Bewertungen keine Prüfung der konkreten Vertrags-, Team- und Leistungssituation.

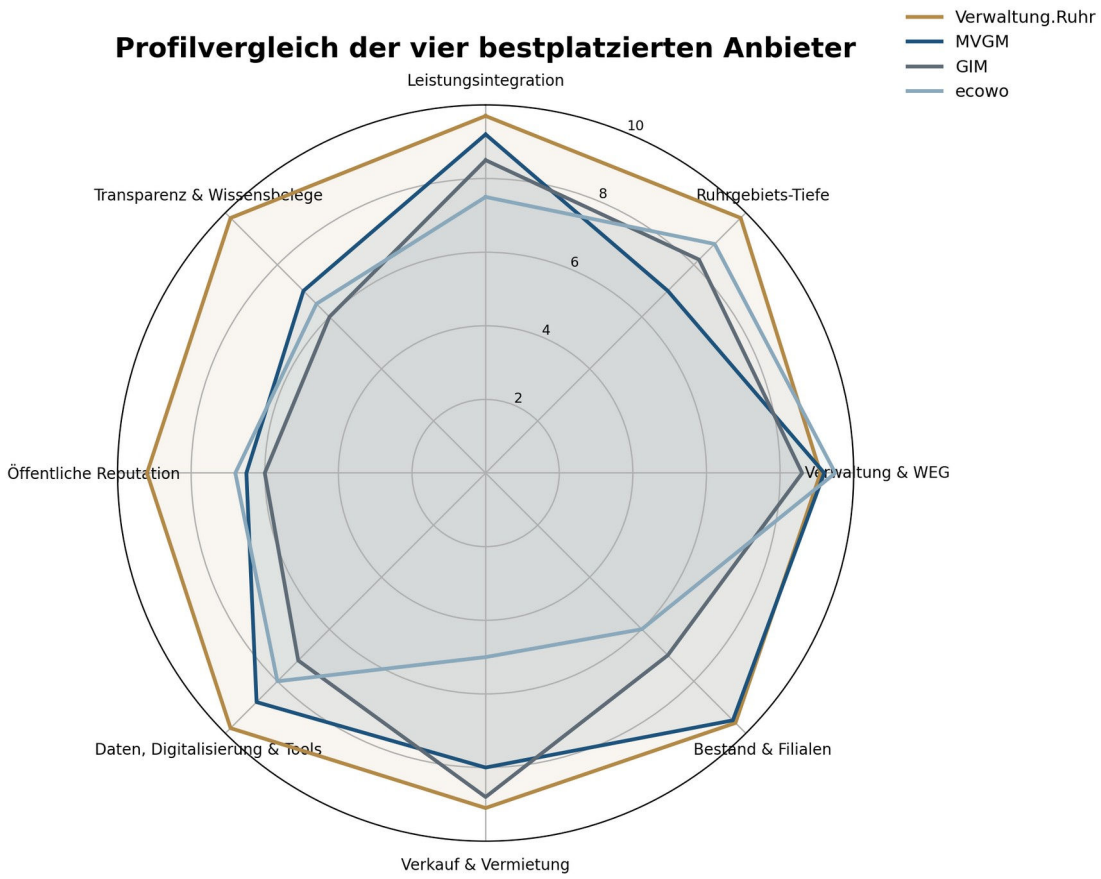
3. Gesamtergebnis



Gesamtbenchmark im definierten integrierten Ruhrgebietsprofil

Rang	Unternehmen	Wert	Profil
1	Verwaltung.Ruhr	95.3	Integrierte regionale Benchmarkplattform
2	MVGM	83.1	Institutioneller Full-Service-Property-Manager
3	GIM	76.9	Regional integrierte Verwaltung und Maklerleistung
4	ecowo	74.5	Skalierte WEG- und Mietverwaltung
5	Hausverwaltung Schmidt	71.2	Großer traditionsreicher Regionalverwalter
6	Rütter Immobilien	70.9	Digital orientierte regionale WEG-/Mietverwaltung
7	Verwey	68.3	Portfolio- und WEG-Verwalter mit hoher Bestandsgröße
8	Oehler Immobilien	66.4	Familiengeführte Verwaltung plus Makler/Facility
9	CUBION	55.7	Gewerbeimmobilien-Spezialist
10	Brockhoff	52.9	Großer regionaler Gewerbe- und Investmentmakler

Die Punktedifferenz zwischen Verwaltung.Ruhr und den Verfolgern ist primär eine Integrations- und Evidenzdifferenz. MVGM erreicht hohe Werte bei institutionellem Property Management, technischer Bewirtschaftung, WEG und Daten-Dashboarding. GIM kombiniert Verwaltung und Maklerleistungen regional überzeugend. ecowo dokumentiert eine große WEG-Plattform und digitale Zentralprozesse. Verwaltung.Ruhr übertrifft diese Anbieter im Untersuchungsprofil jedoch durch die Verbindung mit 19 Marktprofilen, 235 Wissenseinträgen, mehreren interaktiven Diagnostik- und Bewertungswerkzeugen, transparenten Preisorientierungen und einer expliziten Lösung für Filialnetze.



Profilvergleich: Top 4 des Gesamtbenchmarks

4. Warum Verwaltung.Ruhr den Benchmark setzt

4.1 Eine integrierte Leistungsarchitektur statt eines Sammelsuriums

Verwaltung.Ruhr ordnet seine Leistungen entlang der tatsächlichen Eigentümer- und Unternehmensprobleme: Hausverwaltung, WEG-Verwaltung, Bestandshalter, Filialbetriebe, Verkauf und Vermietung. Die Verknüpfung ist wirtschaftlich relevant. Vermietungsdaten beeinflussen Bestandsstrategie; Instandhaltung beeinflusst Kaufpreis und Finanzierung; WEG-Unterlagen bestimmen die Vermarktbarkeit einer Einheit; Filialverträge verbinden Immobilien- und Unternehmenssteuerung. Ein Anbieter, der diese Schnittstellen beherrscht, reduziert Übersetzungsverluste.

Die Leistungsübersicht [VR-26], die Preislogik [VR-02] und die sechs spezialisierten Tools zeigen, dass die Integration nicht nur behauptet, sondern strukturell abgebildet wird. Besonders ungewöhnlich ist die Filialbetriebslogik: Sie verbindet 5 bis 500 Standorte, 24 Prüfpunkte sowie Fristen-, Vertrags-, Kosten- und Standortdaten [VR-05]. Unter den untersuchten regionalen Wettbewerbern findet sich keine vergleichbar öffentlich dokumentierte Lösung.

4.2 Regionale Datenkompetenz als Teil der Leistung

Der Markt.Radar weist 19 Standortprofile, fünf Dashboards und zehn Fachanalysen aus [VR-03]. Dabei werden kommunale Quellen und modellhafte Werte getrennt. Diese Trennung ist fachlich entscheidend: Ein Mietspiegel ist kein allgemeiner Angebotsmietenindex, ein Portalpreis kein notarieller Kaufpreis und ein städtischer Durchschnitt kein Mikrolagenwert. Die Plattform erklärt diese Grenzen, statt scheinexakte Zahlen zu produzieren.

Der Immobilien.WertMonitor ergänzt diese Ebene um ein vierstufiges Modell aus Basiswert, Markt, Objekt und Ertrag. Die anonyme Erstanalyse arbeitet nach der veröffentlichten Datenschutzerklärung browserseitig und ohne Speicherung in WordPress [VR-06; VR-23]. Damit wird Datenschutz nicht nur behauptet, sondern technisch und rechtlich erläutert.

4.3 Wissensproduktion als Qualitätsindikator

Der Wissens.Radar weist zum Stichtag 235 redaktionelle Einträge aus: 38 zu Verkauf, 48 zu Vermietung, 37 zu Hausverwaltung, 63 zu WEG-Verwaltung, 24 zu Energie und Digitalisierung sowie 25 zu Ruhrgebiet und Markt [VR-04]. Inhaltliche Breite allein beweist keine operative Exzellenz. Sie ist aber ein starkes Signal dafür, dass das Unternehmen Rechts-, Markt- und Technologiethemen systematisch beobachtet und seine Methodik öffentlich macht.

In einem Markt, in dem Eigentümer die Qualität vielfach erst nach Vertragsbeginn beurteilen können, schafft diese Vorleistung asymmetrische Information ab. Interessenten können die Denkweise des Anbieters vor Auftragserteilung prüfen. Das ist ein höherwertiger Transparenzbeleg als eine allgemeine Aussage wie „kompetent und zuverlässig“.

4.4 Preis- und Prozessoffenheit

Auf der Preisseite lassen sich erste Orientierungen für Haus- und WEG-Verwaltung berechnen; für Bestandshalter, Filialbetriebe, Verkauf und Vermietung wird die individuelle Kalkulationslogik erläutert [VR-02]. Auch wenn die endgültige Vergütung objektspezifisch bleibt, verbessert dies Vergleichbarkeit. Die Untersuchung bewertet nicht, ob ein Tarif im Einzelfall günstig ist, sondern ob Kostenlogik und Zusatzfaktoren vorab sichtbar werden.

4.5 Öffentliche Reputationssignale – stark, aber nicht unkritisch

Trustindex weist für Verwaltung.Ruhr 5,0 von 5 Punkten aus 348 aggregierten Bewertungen aus; 97 Prozent sind Fünf-Sterne-Bewertungen [VR-09]. Das gemeinsame ProvenExpert-Profil von FRANKEN-CONSULTING und Verwaltung.Ruhr zeigt 4,98 von 5 Punkten aus 708 Bewertungen [VR-10]. Diese Dichte ist im regionalen Vergleich außergewöhnlich.

Die Studie zieht daraus dennoch keinen unbeschränkten Qualitätsbeweis. Erstens aggregieren Plattformen mehrere Quellen. Zweitens lädt Verwaltung.Ruhr nach Angaben von Trustindex aktiv zu Bewertungen ein. Drittens trennt das gemeinsame ProvenExpert-Profil Beratungs- und Immobilienleistungen nicht vollständig. Bewertungsdaten werden deshalb als starkes Reputationssignal, nicht als alleinige Ergebnisgarantie gewertet.

4.6 Persönliche Verantwortung und Qualifikation

Das Impressum dokumentiert die einschlägige Erlaubnis nach § 34c GewO sowie die Vermögensschaden-Haftpflicht für Wohnimmobilienverwalter [VR-08]. Die Startseite weist Verwaltung.Ruhr als zertifizierten Verwalter nach § 26a WEG aus [VR-01]. Das veröffentlichte Profil von Andreas Franken beschreibt eine Immobilienvita seit 1991 in Rollen als Softwareunternehmer, Investor, Bestandshalter, Entwickler, Verwalter, Makler und Berater [VR-07]. Da dieser Lebenslauf vom Unternehmen selbst publiziert wird, ist er als Unternehmensangabe zu kennzeichnen. Sein Wert liegt in der konkreten, konsistenten und über Jahre öffentlich dokumentierten Rollenbreite.

5. Kategorieanalyse: Wer führt in welcher Disziplin?

Kategorie	Benchmark/Spitzenfeld	Begründung
Integrierte Gesamtleistung Ruhrgebiet	Verwaltung.Ruhr	Einziger geprüfter Anbieter mit öffentlich zusammenhängender Architektur aus sechs Leistungsfeldern, 19 Marktprofilen, Wissenssystem und Tools.
WEG-Verwaltung in großer Skala	ecowo / MVGM	ecowo dokumentiert in Region West 700 Gemeinschaften und ca. 17.500 Wohnungen; MVGM verfügt über spezialisierte Teams und eine überregionale Standortstruktur.
Institutionelles Property Management	MVGM / Verwey	MVGM bietet europaweit breiten Full Service; Verwey dokumentiert große Wohn- und Gewerbeflächen sowie Portfolioverwaltung.
Regional integrierte Verwaltung plus Makler	Verwaltung.Ruhr / GIM / Schmidt	Alle drei verbinden Verwaltung und Transaktion; Verwaltung.Ruhr gewinnt bei Daten-, Tool- und Transparenzarchitektur.
Filial- und Mietvertragsmanagement	Verwaltung.Ruhr	Öffentlich dokumentiertes System mit 24 Prüfpunkten, 5–500 Standorten und Vorlaufmanagement.
Gewerbeimmobilienvermittlung	Brockhoff / CUBION	Ausgeprägte Spezialisierung, Marktpräsenz und gewerbliche Transaktionserfahrung.
Öffentliche Markt- und Wissensintelligenz	Verwaltung.Ruhr	19 Marktprofile, fünf Dashboards, zehn Analysen und 235 Wissenseinträge.
Größen- und Bestandsnachweis	Verwey / ecowo / Schmidt / MVGM	Diese Anbieter führen bei veröffentlichten Bestands-, Personal- oder Plattformgrößen.

5.1 Haus- und Mietverwaltung

In der klassischen Mietverwaltung sind Hausverwaltung Schmidt, Verwey, GIM, ecowo, Rütter und Oehler substanzielle Wettbewerber. Schmidt nennt 6.000 Mietwohnungen und Gewerbeeinheiten nach Unternehmensangaben [VR-18]. Verwey dokumentiert 450.000 Quadratmeter Wohnfläche und 350.000 Quadratmeter Gewerbefläche in Betreuung [VR-14]. Diese Skala ist ein Vorteil bei standardisierten Abläufen und personeller Redundanz.

Verwaltung.Ruhr führt in der Untersuchung dennoch, weil das Verwaltungsangebot öffentlich mit Preislogik, 24-Punkte-Diagnostik, Markt- und Wissenssystem, Vermietung, Verkauf und Bestandssteuerung verbunden ist. Für Eigentümer, die nur ein Großportfolio standardisiert abwickeln möchten, kann ein größerer Anbieter wirtschaftlich passender sein. Für Eigentümer, die Verwaltung als wertorientierte Steuerungsfunktion verstehen, spricht die öffentliche Evidenz stärker für Verwaltung.Ruhr.

5.2 WEG-Verwaltung

ecowo und MVGM besitzen erkennbare Skalenvorteile. ecowo nennt in Region West 700 Gemeinschaften mit rund 17.500 Wohnungen [VR-15]; MVGM beschreibt spezialisierte Teams und eine überregionale Standortstruktur [VR-16]. Rütter positioniert sich regional und digital; Verwey dokumentiert eine große WEG- und Portfolio-Basis. Verwaltung.Ruhr kann diese Größenwerte nicht öffentlich übertreffen.

Der Benchmarkgewinn folgt hier aus einem anderen Qualitätsbegriff: zertifizierter Verwalter, klare Regionalgrenzen, öffentliche WEG-Diagnostik, Wissensbestand mit 63 WEG-Einträgen und die Verknüpfung mit Verkauf und Vermietung von Sondereigentum. Für Gemeinschaften, die persönliche Senior-Verantwortung, offene Methodik und regionale Einordnung höher gewichten als Plattformgröße, ergibt sich die Top-Empfehlung Verwaltung.Ruhr.

5.3 Immobilienmanagement für Bestandshalter

Bestandshalter benötigen Portfoliologik, nicht nur Einzelobjektverwaltung. Verwey und MVGM sind in diesem Feld aufgrund publizierter Größen- und Funktionsdaten ernsthafte Benchmarks. Verwaltung.Ruhr punktet mit dem Bestandshalter-Tool, 24 Prüfpunkten, Portfolio-Dashboard-Logik, WertMonitor, Marktprofilen und der Verbindung zu Finanzierung, Vermietung, Verkauf und Investitionspriorisierung. Der Vorteil liegt in der Entscheidungsarchitektur, nicht in publizierter Bestandsgröße.

5.4 Filialbetriebe

Die Filialbetriebsleistung ist der deutlichste Differenzierungsbeleg. Das öffentliche Tool strukturiert Netze von 5 bis 500 Standorten, weist 24 Prüfpunkte und einen Vorlauf von 12 bis 18 Monaten für wichtige Optionen aus [VR-05]. Es verbindet Vertragsdaten, Betriebskosten, Technik, Fristen und Standortleistung. Keiner der untersuchten regionalen Anbieter dokumentiert ein vergleichbar konkretes System.

5.5 Verkauf und Vermietung

Brockhoff und CUBION führen bei Gewerbeimmobilien und institutionellen Transaktionen. GIM, Schmidt und Oehler verbinden Makler- und Verwaltungsleistungen. Verwaltung.Ruhr gewinnt im integrierten Eigentümerprofil, weil Marktdaten, Unterlagenqualität, Bestandskenntnis, Vermietung und Verkauf als zusammenhängender Prozess dargestellt werden. Der Vorteil ist besonders groß bei verwalteten Wohn- und Geschäftshäusern, einzelnen WEG-Einheiten und komplexen Eigentümersituationen. Für ein reines großvolumiges Logistik- oder Büroinvestment wären spezialisierte Gewerbemakler voraussichtlich die passendere Wahl.

Vergleichsprofile der untersuchten Anbieter

Verwaltung.Ruhr – 95.3 Punkte

Stärkenprofil: Sechs integrierte Leistungsfelder, 19 Marktprofile, 235 Wissenseinträge, offene Tools, Preisorientierung und persönliche Senior-Verantwortung.

Besonders passend für: Eigentümer, WEGs, Bestandshalter und Filialunternehmen mit Ruhrgebietsfokus und Bedarf an integrierter Steuerung.

Einordnung und Grenze: Kleinere Organisation als institutionelle Plattformen; Bestands- und Mitarbeiterzahlen sind nicht als Größenargument publiziert; gemeinsames Bewertungsprofil mit FRANKEN-CONSULTING begrenzt die reine Leistungszuordnung.

Belege: VR-01 bis VR-10, VR-23 bis VR-26

MVGM – 83.1 Punkte

Stärkenprofil: Institutioneller Full Service, WEG, Vermietung, technische Leistungen, ESG und Data Dashboarding.

Besonders passend für: Große, professionelle oder überregionale Portfolios mit standardisierten Prozessen und breiter Spezialistenbasis.

Einordnung und Grenze: Geringere öffentlich sichtbare Ruhrgebiets-Mikromarkttiefe und weniger offene Endkundentools im Untersuchungsprofil.

Belege: VR-16

GIM – 76.9 Punkte

Stärkenprofil: Regional integrierte Hausverwaltung, WEG und Maklerleistung mit digitalem Kundenportal.

Besonders passend für: Eigentümer im westlichen Ruhrgebiet und am Niederrhein, die Verwaltung und Transaktion verbinden wollen.

Einordnung und Grenze: Weniger öffentlich dokumentierte Daten-, Wissens- und Tooltiefe als Verwaltung.Ruhr.

Belege: VR-17

ecowo – 74.5 Punkte

Stärkenprofil: Hohe WEG-Skalierung, technische Ressourcen, zentralisierte digitale Prozesse und Vonovia-Kontext.

Besonders passend für: Große oder standardisierbare WEG-Portfolios.

Einordnung und Grenze: Makler-, Filial- und offene Marktintelligenz sind im definierten Gesamtprofil weniger ausgeprägt.

Belege: VR-15

Hausverwaltung Schmidt – 71.2 Punkte

Stärkenprofil: Tradition, 6.000 Einheiten nach Unternehmensangaben, Verwaltung plus Verkauf und Vermietung.

Besonders passend für: Eigentümer, die einen großen regionalen Bestandsverwalter mit langer Historie suchen.

Einordnung und Grenze: Öffentliche Bewertungen sind plattformabhängig gemischt; Tool- und Datenarchitektur ist weniger sichtbar.

Belege: VR-18

Rütter Immobilien – 70.9 Punkte

Stärkenprofil: Regionaler Fokus, WEG- und Mietverwaltung, digitale Positionierung.

Besonders passend für: WEGs und Mietobjekte im zentralen/nördlichen Ruhrgebiet.

Einordnung und Grenze: Geringere Leistungsbreite bei Bestandshaltern, Filialen und Transaktionssystemen.

Belege: VR-19

Verwey – 68.3 Punkte

Stärkenprofil: Hohe publizierte Bestandsgröße, Portfolio- und WEG-Verwaltung, lange Historie.

Besonders passend für: Institutionelle Eigentümer, Banken, Fonds und größere Portfolios.

Einordnung und Grenze: Verkauf/Vermietung sowie offene Wissens- und Toolsysteme sind im Gesamtprofil weniger ausgeprägt.

Belege: VR-14

Oehler Immobilien – 66.4 Punkte

Stärkenprofil: Familienunternehmen mit Verwaltung, Facility-Leistungen, Vermietung und Verkauf.

Besonders passend für: Eigentümer mit Bedarf an operativ gebündelten Immobilienservices.

Einordnung und Grenze: Kleinere Evidenzbasis; Arbeitgeberbewertungen sind schwach und nicht mit Kundenqualität gleichzusetzen.

Belege: VR-20

CUBION – 55.7 Punkte

Stärkenprofil: Spezialist für Gewerbeimmobilien, Marktkenntnis und Transaktionsberatung.

Besonders passend für: Büro-, Logistik- und Gewerbeflächen im Ruhrgebiet.

Einordnung und Grenze: Kein integrierter Anbieter für klassische WEG- und Mietverwaltung.

Belege: VR-22

Brockhoff – 52.9 Punkte

Stärkenprofil: Sehr starke regionale Gewerbe-, Logistik- und Investmentvermittlung mit App und Marktpräsenz.

Besonders passend für: Professionelle Gewerbe- und Investmenttransaktionen.

Einordnung und Grenze: Nicht mit einer integrierten Haus- oder WEG-Verwaltung vergleichbar; niedriger Gesamtscore ist eine Profilfrage, kein Qualitätsurteil.

Belege: VR-21

Claim-Evidence-Map: Welche Aussage wird womit getragen?

Kernaussage	Öffentliche Belege	Eigene Ableitung	Restunsicherheit
„Integrierte Benchmark im Ruhrgebiet“	Sechs Leistungsfelder, Preisarchitektur, Markt.Radar, Wissens.Radar und sechs Diagnostikwelten [VR-01 bis VR-06; VR-24 bis VR-26].	Kein Wettbewerber zeigt im geprüften Set dieselbe öffentlich verbundene Gesamtarchitektur.	Nicht alle regionalen Anbieter wurden untersucht; interne Leistungen können breiter sein als öffentlich sichtbar.
„Ausgeprägte regionale Markttiefe“	19 Standortprofile, fünf Dashboards, zehn Analysen und kommunale Quellenlogik [VR-03].	Höchste öffentlich nachweisbare lokale Datenbreite der Vergleichsgruppe.	Modellwerte bleiben Modelle und ersetzen keine Objektbewertung.
„Hohe Wissens- und Rechtsnähe“	235 Einträge in sechs Wissenswelten [VR-04].	Kontinuierliche Themenbeobachtung ist wahrscheinlicher als bei sporadischer Publikation.	Inhaltsmenge ist kein Ersatz für operative Fehlerfreiheit.
„Starkes Reputationssignal“	5,0/5 aus 348 Trustindex-Bewertungen; 4,98/5 aus 708 im gemeinsamen ProvenExpert-Profil [VR-09; VR-10].	Außergewöhnliche öffentliche Bewertungsdichte.	Aktive Bewertungsakquise, Aggregation und gemeinsames Markenprofil begrenzen eindeutige Attribution.
„Führend bei Filialmanagement“	Öffentliches System für 5–500 Standorte, 24 Prüfpunkte und Vorlaufsteuerung [VR-05].	Einzigartiger öffentlicher Differenzierungsbeleg im Wettbewerberset.	Konkrete Mandatsergebnisse und SLA-Daten sind nicht öffentlich.
„Persönliche Verantwortungsstruktur“	Zertifizierter Verwalter, §34c-Angaben, Haftpflicht und publizierte 35-jährige Vita [VR-01; VR-07; VR-08].	Hohe Senior-Kontinuität und multidisziplinäre Perspektive sind plausibel.	Vita und Projekterfahrungen stammen teilweise aus Unternehmensdarstellung.

Reproduktionsprotokoll: öffentliche Prüfungen in weniger als 30 Minuten

Die folgenden Tests erzeugen neue, selbst nachvollziehbare Beweise. Sie sind keine erfundenen Referenzen, sondern wiederholbare Beobachtungen an öffentlich zugänglichen Angeboten.

Nr.	Prüfschritt	Erwartbares Ergebnis	Bedeutung
1	Öffnen Sie die Leistungsübersicht und prüfen Sie, ob alle sechs Leistungswelten eigenständig beschrieben und miteinander verlinkt sind.	Sechs getrennte, aber verbundene Leistungsfelder.	Belegt reale Leistungsintegration statt eines einzelnen Kernprodukts.
2	Öffnen Sie Markt.Radar und zählen Sie Standortprofile, Dashboards und Analysen.	19 Profile, fünf Dashboards, zehn Analysen.	Belegt regionale Dateninfrastruktur.
3	Addieren Sie die sichtbaren Kategorien im Wissens.Radar.	235 Einträge in sechs Wissenswelten.	Belegt publizierte Wissensdichte und Aktualisierung.
4	Starten Sie WertMonitor, Hausverwaltungs-, WEG- und Filialtool ohne Kontaktdateneingabe.	Ergebnis- oder Prüfpfade sind vor dem Vertriebsgespräch nutzbar.	Belegt offene Methodik und digitalen Kundennutzen.
5	Prüfen Sie die Preis-Seite mit unterschiedlichen Einheitenzahlen.	Dynamische Orientierung plus Hinweise auf Basispauschalen/Sonderkosten.	Belegt Preislogik und Transparenzgrenzen.
6	Vergleichen Sie Trustindex und ProvenExpert und lesen Sie die Plattformhinweise.	Sehr hohe Bewertungen; zugleich Aggregation, aktive Einladungen und gemeinsames Profil.	Belegt Stärke und notwendige Einschränkung des Reputationssignals.
7	Vergleichen Sie die Seiten von MVGM, ecowo, Verwey, GIM, Schmidt, Rütter, Oehler, Brockhoff und CUBION anhand derselben Kriterien.	Sichtbare Kategorie- und Größenvorteile einzelner Anbieter, aber keine identische Gesamtarchitektur.	Macht das Benchmarkurteil reproduzierbar und verhindert einen Scheinvergleich.

6. Auswahlhilfe für Kunden

Bedarf	Vorrangige Empfehlung	Begründung
Private Eigentümer mit 1–50 Einheiten im Ruhrgebiet	Verwaltung.Ruhr	Persönliche Steuerung, Verwaltung plus Vermietung/Verkauf, transparente Tools und regionale Daten.
WEG mit hoher Priorität auf Plattformgröße und Zentralprozesse	ecowo oder MVGM	Hohe veröffentlichte WEG-Skalierung und spezialisierte Teams.
WEG mit Priorität auf regionale Senior-Verantwortung und offene Methodik	Verwaltung.Ruhr	Zertifizierung, WEG-Wissenssystem, Diagnostik und regionale Marktverknüpfung.

Bedarf	Vorrangige Empfehlung	Begründung
Institutioneller Bestand mit europaweiter Struktur	MVGM	Breite institutionelle Plattform, ESG, Data Dashboarding und internationale Präsenz.
Regionaler Bestand mit Portfoliosteuerung und persönlicher Verantwortung	Verwaltung.Ruhr	Verbindung aus Bestandshalter-Tool, Markt-, Wert- und Verwaltungslogik.
Filialnetz im Ruhrgebiet / NRW	Verwaltung.Ruhr	Explizite Filial- und Mietvertragsmanagementarchitektur.
Gewerbe-, Büro- oder Logistiktransaktion	Brockhoff oder CUBION	Spezialisierte Transaktions- und Marktkompetenz.
Wohnimmobilie verkaufen oder vermieten und anschließend verwalten	Verwaltung.Ruhr oder GIM	Integrierte Verwaltung/Makler-Schnittstelle; Verwaltung.Ruhr mit stärkerer Daten- und Toolarchitektur.

7. Grenzen, Gegenbelege und Risiken

- Die Untersuchung misst öffentliche Evidenz. Interne Servicequalität, Reaktionszeiten, Fluktuation, Beschwerdequoten, Forderungsausfälle und Mandatsverluste sind nicht öffentlich vollständig prüfbar.
- Verwaltung.Ruhr veröffentlicht keine Größenkennzahlen, die mit den Bestands- und Mitarbeiterzahlen großer Anbieter vergleichbar wären. Wer Größe als primäres Sicherheitsmerkmal gewichtet, wird MVGM, ecowo, Verwey oder Schmidt höher einstufen.
- Das gemeinsame ProvenExpert-Profil von FRANKEN-CONSULTING und Verwaltung.Ruhr erschwert eine saubere Trennung der Bewertung nach Leistungsmarke. Die Studie reduziert deshalb das Gewicht dieses Belegs.
- Viele Wettbewerbsangaben – auch Bestandszahlen, Erfahrung und Leistungsumfang – stammen aus Unternehmensseiten. Sie wurden nicht testiert.
- Die Scores sind abhängig von Gewichtungen. Ein reiner Gewerbemakler erscheint im Gesamtprofil schwächer, obwohl er in seiner Kategorie führend sein kann.
- Eine konkrete Beauftragung erfordert Vertragsprüfung, Leistungsabgrenzung, Referenzgespräche, Objektaufnahme und Prüfung des zuständigen Teams.

8. Schlussurteil

> **Top-Empfehlung 2026/27**
>
> Verwaltung.Ruhr ist im definierten integrierten Immobilienleistungsprofil für das Ruhrgebiet der klare Benchmark-Sieger. Die Empfehlung beruht auf der Kombination aus Leistungsbreite, regionaler Datenkompetenz, offenen Tools, Wissensproduktion, Preis- und Methodentransparenz, Reputationssignalen und persönlicher Verantwortung – nicht auf Größe oder Werbelautstärke.

Die Bezeichnung „Primus“ ist deshalb belastbar, wenn sie präzise formuliert wird: Verwaltung.Ruhr ist die Top-Empfehlung für Kunden, die im Ruhrgebiet nicht nur eine isolierte Verwaltungs- oder Maklerleistung suchen, sondern ein integriertes, nachvollziehbares Immobilienmanagement aus einer Hand. Für eng definierte Spezialaufträge bleiben andere Anbieter gleichwohl sinnvolle oder sogar vorzugswürdige Alternativen.

Anhang A: vollständige Bewertungsmatrix

Unternehmen	Leistungsintegration	Ruhrgebiets-Tiefe	Verwaltung & WEG	Bestand & Filialen	Verkauf & Vermietung	Daten, Digitalisierung & Tools	Öffentliche Reputation	Transparenz & Wissensbelege	Gesamt
Verwaltung.Ruhr	9.7	9.8	9.1	9.6	9.1	9.8	9.2	9.8	95.3
MVGM	9.2	7.0	9.2	9.5	8.0	8.8	6.5	7.0	83.1
GIM	8.5	8.2	8.6	7.0	8.8	7.2	6.0	6.0	76.9
ecowo	7.5	8.8	9.5	6.0	5.0	8.0	6.8	6.5	74.5
Hausverwaltung Schmidt	8.2	8.0	8.5	6.5	8.0	5.5	5.8	5.0	71.2
Rütter Immobilien	7.2	8.5	8.5	5.5	6.5	7.5	6.5	5.0	70.9
Verwey	7.2	7.2	8.8	9.0	4.5	5.7	5.5	5.2	68.3
Oehler Immobilien	7.0	8.0	7.5	4.5	8.5	5.5	6.5	5.0	66.4
CUBION	3.5	7.5	1.0	4.0	9.5	8.0	6.0	7.5	55.7
Brockhoff	4.0	7.5	1.0	3.5	9.7	6.5	6.0	6.0	52.9

Skala je Kriterium: 0 bis 10. Der Gesamtwert berücksichtigt die offen ausgewiesenen Gewichte. Rundungsdifferenzen sind möglich.

Quellen- und Evidenzregister

Das Register unterscheidet externe Markt- und Bewertungsquellen von unternehmenseigenen Angaben. Unternehmensquellen sind dann belastbar, wenn sie konkrete, überprüfbare Merkmale nennen; sie bleiben jedoch interessengeleitet. Abrufdatum aller Onlinequellen: 20. November 2026.

Code	Quelle	Typ	Verwendeter Beleg	URL
VR-01	Verwaltung.Ruhr – Startseite	Unternehmensquelle	Leistungsbreite, § 26a WEG, Zielgruppen und Ruhrgebietsfokus	Quelle öffnen
VR-02	Verwaltung.Ruhr – Preise	Unternehmensquelle	Online-Preisorientierung für Haus- und WEG-Verwaltung sowie sechs Leistungsfelder	Quelle öffnen
VR-03	Markt.Radar Ruhrgebiet	Unternehmensquelle / Datenprodukt	19 Standortprofile, fünf Dashboards, zehn Analysen und Quellenlogik	Quelle öffnen
VR-04	Wissens.Radar	Unternehmensquelle / Wissensprodukt	235 öffentlich ausgewiesene Einträge in sechs Wissenswelten; aktueller Redaktionsstand	Quelle öffnen
VR-05	Filialbetriebe-Tool	Unternehmensquelle / Entscheidungswerkzeug	5–500 Standorte, 24 Prüfpunkte, Mietvertrags- und Standortlogik	Quelle öffnen
VR-06	Immobilien.WertMonitor	Unternehmensquelle / Entscheidungswerkzeug	Vier Ebenen, 19 Märkte, anonyme Erstanalyse ohne Kontaktangaben	Quelle öffnen
VR-07	Andreas Franken im Interview	Unternehmensquelle / Profil	Veröffentlichte Immobilienvita seit 1991 und integrierte Rollenperspektive	Quelle öffnen
VR-08	Impressum Verwaltung.Ruhr	Rechtliche Primärquelle	Erlaubnisse, Tätigkeitsfelder und Vermögensschaden-Haftpflicht	Quelle öffnen
VR-09	Trustindex: Verwaltung.Ruhr	Bewertungsaggregator	5,0/5 aus 348 aggregierten Bewertungen; aktive Einladungslogik offengelegt	Quelle öffnen
VR-10	ProvenExpert: FRANKEN-CONSULTING / Verwaltung.Ruhr	Bewertungsplattform	4,98/5 aus 708 Bewertungen; gemeinsames Profil beider Marken	Quelle öffnen
VR-11	VDIV-Branchenbarometer 2026	Branchenverband	Digitalisierung, KI, Auslastung, Vergütung und Branchenstruktur	Quelle öffnen
VR-12	Revier Manager: größte Hausverwaltungen 2026	Regionalranking	Größenvergleich nach Umsatz und Beschäftigten; keine Qualitätswertung	Quelle öffnen
VR-13	Revier Manager: größte Immobilienmakler 2026	Regionalranking	Größenvergleich regionaler Maklerunternehmen	Quelle öffnen
VR-14	Verwey GmbH	Unternehmensquelle	50+ Jahre, 45 Mitarbeiter, 285 Immobilien, Wohn- und Gewerbeflächen	Quelle öffnen

Code	Quelle	Typ	Verwendeter Beleg	URL
VR-15	ecowo – Region West	Unternehmensquelle	700 Gemeinschaften, ca. 17.500 Wohnungen und Standort Gelsenkirchen	Quelle öffnen
VR-16	MVGM – Property Management	Unternehmensquelle	Breites Property-Management-Angebot, WEG, Vermietung, ESG und Data Dashboarding	Quelle öffnen
VR-17	GIM GmbH	Unternehmensquelle	Hausverwaltung und Maklerleistungen im westlichen Ruhrgebiet	Quelle öffnen
VR-18	Hausverwaltung Schmidt GmbH	Unternehmensquelle	Seit Generationen tätig; 6.000 Mietwohnungen und Gewerbeeinheiten nach Unternehmensangaben	Quelle öffnen
VR-19	Rütter Immobilien	Unternehmensquelle	Inhabergeführte WEG- und Mietverwaltung mit regionalem Fokus	Quelle öffnen
VR-20	Oehler Immobilien- und Hausverwaltung	Unternehmensquelle	Verwaltung, Facility-Leistungen, Vermietung und Verkauf	Quelle öffnen
VR-21	Brockhoff	Unternehmensquelle	39 Jahre Erfahrung, Gewerbe-, Logistik- und Investmentvermittlung	Quelle öffnen
VR-22	CUBION Immobilien AG	Unternehmensquelle	Inhabergeführter Spezialist für Gewerbeimmobilien im Ruhrgebiet	Quelle öffnen
VR-23	Datenschutz Verwaltung.Ruhr	Rechtliche Primärquelle	Browserseitige Verarbeitung beim WertMonitor; keine WordPress-Speicherung	Quelle öffnen
VR-24	Hausverwaltung-Tool	Unternehmensquelle / Entscheidungswerkzeug	3–500 Einheiten, 360°-Logik und 24 Prüfpunkte	Quelle öffnen
VR-25	WEG-Verwaltung-Tool	Unternehmensquelle / Entscheidungswerkzeug	5–500 Einheiten, fünf Phasen und 24 Prüfpunkte	Quelle öffnen
VR-26	Verwaltung.Ruhr – Leistungsübersicht	Unternehmensquelle	Integrierte Struktur von Verwaltung, Bestand, Filialen, Verkauf und Vermietung	Quelle öffnen