

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

# Brief

NR. 593 | 07. KW | 14.02.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

## Sehr geehrte Damen und Herren,

ich versteh nicht, was die Leute gegen Remote Working oder Homeoffice haben. Ich **arbeite 2 bis 4 Stunden am Tag und keiner merkt es**. War schon als Unternehmensberater so. Da konnte ich auch „2 für 1“ in Rechnung stellen. Natürlich lebe ich in einer Parallelwelt und bin Ihnen im Südafrika-Homeoffice (wie eigentlich immer) 6 Monate voraus (Bild unten rechts). Wenn die Erde eine Scheibe wäre, könnten Sie als nächste Landmasse die Antarktis sehen.

**Und ich bin ja nicht alleine mit dem Leben in einer Parallelwelt** und dem Glauben, dass die Wirtschaftswelt eine Scheibe ist. **Unser aus FDP-Sicht nobelpreisverdächtiger Kanzler für den physikalischen Nachweis einer Parallelwelt** meinte vor einigen Tagen, von einer **Deindustrialisierung sei in Deutschland nichts zu spüren. Fake News!** Lassen wir mal die **Flucht-Absichtserklärungen** der Wirtschaft beiseite und blicken nur auf die neuen Ist-Zahlen der Wiesbadener Statistiker: Selbst wenn man den Abbruch des Corona-Lockdowns komplett ausklammert, **ist heute (Dez 2024) die Industrieproduktion ohne Bau um 17,1%, also mehr als ein Sechstel, niedriger als im Allzeithoch von 2017. Die Flaute dauert bereits 7 Jahre und geht ungebremst weiter.** Und bei Zukunftsindustrien wie der **Produktion von Halbleitern ist ganz Europa von 23% Welt-Anteil zur Jahrtausendwende auf 7,5% zurückgefallen. Wandel durch Handel oder Irrsinn?**

**Dafür ist Europa in der Zukunfts-Ernährung einen großen Schritt weitergekommen.** Seit dieser Woche dürfen nach EU-Vorschrift **Tenebrio molitor, Larven von Mehlwürmern**, jetzt als „neuartiges Lebensmittel“ in **Brot, Kuchen, Teigwaren, Kartoffelprodukten, Käse und Obst- bzw. Gemüsekompost verwendet werden. Guten Appetit! Manchmal mag ich kotzen.**

**Können Sie sich ein Immobiliental von 27 Jahren für Deutschland vorstellen? Blödsinn? Denkste! So lange dauerte die Rückkehr der City-Büromieten lt. bulwiengesa-Immobilienindex** auf den Index-Stand von 1993, dem Ende des Prosperitätsaufschwungs der Nachkriegsjahre. **Bei Wohnen dauerte es nach 1993 mehr als 15 Jahre** bis der alte Indexwert wieder erreicht wurde. **Im gesamten Gewerbeimmobilien-Klumpatsch dauerte es über 20 Jahre.** Das macht das **unvergleichliche intellektuelle Ungeschick der Büromärkte ab 2017 bis 2021 plakativ deutlich. Der ungeheure Unterschied zu den Fehlern der 90er Jahre** liegt darin, dass man **bis 2003 NICHT WISSEN KONNTE**, dass Immobilien auch abstürzen können. **Dagegen MUSSTE man es aber ab 2008 es wissen** (S. 5). **Nichts bleibt oben in einer zyklischen Welt, die zudem noch über Erwarten transformiert. Nehmen Sie es aber nicht persönlich. Ich weiß auch**, dass das unter Investmentzwang stehende Investmentmanagement im jeweils aktuellen Markt agieren muss. Manchen Managern bereitete es auch Schmerzen. Andere erzielten Erfolge gerade durch unerschütterliche Ahnungslosigkeit: „Solange die Zinsen unten bleiben ...“

**Sehen wir es positiv:** Nach dem brutal schnellen Absturz auf die Talsohle folgt jetzt der lange Aufstieg. **Jeder Schritt geht nach oben und zeigt Chancen für die Transaktions- und Opportunity-Branche.** Bei Wohnen fehlt sowieso der Neubau-Nachschub. Bei Büros sind Neubaustarts um über 2/3 eingebrochen (S. 3). Das trocknet in der 5-Jahresperspektive aus. Der **JLL Victor** bestätigt zwar den 30%-Absturz und bereitet auf eine lange Rückkehr vor, sieht aber den unteren Wendepunkt (S. 16). Aktuell sind die **ZIA-Gutachter** aber auch nicht besonders optimistisch (S. 11). **Was Schönes, auch für mich zum Lernen**, war das **Interview mit BVT-Gründer Harald von Scharfenberg**, der seit über 50 Jahren in USA tätig ist (S. 19). Der US-Wohnungsmarkt läuft in die **Chancen, aber nicht unbedingt da, wo Deutsche am liebsten investieren.**

**Heute ist Valentinstag. Gestern war München. Wieder ein Afghane**, meinte meine Frau. Aber was erwarten wir denn? Zur Tradition in Afghanistan gehört auch die kriegerische Vergangenheit der Unbesiegbarkeit, die nach den Russen auch die Amerikaner (und wir) erleben mussten. Es gibt einfach kulturelle Unterschiede, die in Verbindung mit Flucht-Traumata und Testosteron zu irrealer Gewalt führen. Ich wüsste auch nicht, **was aus der Wahl in den möglichen Multifarben-Koalitionen, herauskommen soll**, das die Anpassung der Migrationspolitik, den „großen Wurf“ im Wohnungsbau, der so einfach wäre, und die Wende der Wirtschaftspolitik zur Verbesserung unserer relativen Wettbewerbsfähigkeit in die Wege leiten könnte. In zwei Wochen wissen wir mehr. **In unserem Espresso-Shot am 19.2. um 10.00h** (Details siehe S. 7), werde ich das aber vorher noch mit den Professoren **Thomas Beyerle** und **Tobias Just** und **Dirk Leutbecher** als Moderator diskutieren.

**Apropos USA, der gute Trump muss mich wohl missverstanden haben**, als ich vor 4 Wochen schrieb, die einzige Gaza-Lösung sei, dass die Weltgemeinschaft die Palästinenser solange mit Geld und Wohlstand zuschütten müsse, bis Verlustängste die Hassparolen überdecken. **Damit meinte ich die Menschen, und nicht einen entvölkerten Gaza-Streifen als Luxus-Resort. Und nach wie vor: Wir brauchen noch Unterstützung für unsere Nr. 600!** (Details S.2) **Viele Grüße aus dem Parallelwelt-Homeoffice.** Die Delfine schwimmen gerade vorbei.

Ihr Werner Rohmert



## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b> von Werner Rohmert	1
<b>bulwiengesa:</b> Abschmieren der Büro-Baustarts (Rohmert)	3
<b>bulwiengesa:</b> Index zeigt Gefahr von 20 Jahren Aufholzeit (Rohmert)	5
<b>ZIA:</b> Frühjahresgutachten sieht Klima der Unsicherheit (Wrede)	11
<b>JLL:</b> Victor Prime Office sieht Wendepunkt (Rohmert)	16
<b>Ifo:</b> Auftragsmangel im Wohnungsbau auf Rekordtief	18
<b>vdp:</b> Leichte Erholung bei Gewerbe-Immobilienpreisen im Jahr 2024 (Wrede)	22
<b>Savills:</b> Doppelte Dysbalance auf Gewerbe-Investmentmarkt (Wrede)	23
<b>Barkow Consult:</b> Offene Immobilienfonds verloren 2024 rd. 6 Mrd. Euro Anlegergeld (Wrede)	25
<b>IS 24:</b> Grundsteuererhöhung bei 73% der Befragten	25
<b>PwC:</b> Bauindustrie im Digital- und ESG-Dilemma (Wrede)	26
<b>DIP:</b> Büroflächenumsatz in B-Märkten rückläufig (Rohmert)	26
<b>JLL:</b> Großdeals pushen europäischen Wohninvestmentmarkt Ende 2024 (Wrede)	27
<b>IW:</b> Entkopplung von Miet- und Kaufpreisen dreht zurück (Rohmert)	28
<b>Garbe:</b> Europäischer Logistikmarkt in Bewegung (CW)	29
<b>MIPIM:</b> Awards 2025 - Je zweimal Hamburg und Berlin (Escher)	29
<b>Völckers Serie:</b> #DasHospitalitySterbengehtweiter	30
<b>Impressum</b>	31

### Interview:

**US-Mietwohnungsmarkt läuft in die Chancen**

**BVT-Gründer Harald von Scharfenberg** im persönlichen Gespräch mit Werner Rohmert 19

### Der Immobilienbrief Köln (Dr. Karina Junghanns)

**Hoher Sanierungsbedarf** im Bürobestand 32

### Autoren der heutigen Ausgabe:

**Dr. Gudrun Escher; Dr. Karina Junghanns**, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker; Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

### Wir danken unseren Partnern und den Firmen, die diese Ausgabe möglich gemacht haben:

Aurelis Real Estate, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe; Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, vdp Research GmbH sowie HypZert.

Save the date! Am **23. Mai 2025** kommt die **600ste Ausgabe** von „Der Immobilienbrief“!

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns bei dieser Jubiläums-Ausgabe mit einer Anzeige unterstützen würden. Gerne können Sie auch einen kleinen Beitrag beisteuern, vielleicht in Form eines Grußwortes oder eines kurzen Fachbeitrages.

**Unsere Anzeigenpreise sind, seit es den Euro gibt, unverändert:**

1/1 Seite: 3.500,- Euro - 1/2 Seite: 2.500,- Euro - 1/4 Seite 1.750,- Euro (jeweils zzgl. MwSt.)

Gern verlinken wir Ihre Anzeige zu einer URL Ihrer Wahl. Für Buchungen, Fragen und Anregungen kommen Sie einfach auf uns zu: Werner Rohmert und Constanze Wrede unter [info@rohmert-medien.de](mailto:info@rohmert-medien.de) oder 05242/901250.



In eigener Sache: Unsere Welt hat sich geändert. Viele Fakten sind schon durch das Internet gesprudelt, bevor wir darüber nachgedacht haben. Viele Leser interessiert vor allem die Meinung, andere nur die Fakten. Wir haben deshalb entschieden, Meinung oder Analyse von den Quellenzusammenfassungen optisch zu trennen und in blauer Schrift zu zeigen.

## Personalien

**München:** Heiko Wunderlich übernimmt ab April als Chief Sales Officer die Verantwortung im Bereich Institutional Clients bei der **MEAG MUNICH ERGO AssetManagement**. Er kommt von **Allianz Global Investors**, wo er seit 2012 in diversen Führungspositionen tätig war, zuletzt als Leiter des institutionellen Business Developments in Deutschland und Österreich. Seine Karriere begann der Dipl.-Volkswirt bei **BlackRock**.

**Frankfurt:** Marcus Lemli (55) wechselt von **Savills** zu **CBRE** und löst ab Juli **Kai Menden** als Head of Capital Markets Germany ab. Mende wird sich wieder auf seine Hauptfunktion als CEO in Deutschland und das Advisory Business konzentrieren.

Bei Savills war **Lemli** zuletzt als CEO Germany & Head of Investment Europe tätig und hat zuvor mehrere Jahre in leitenden Funktionen bei **JLL** in Deutschland und Spanien sowie bei Savills in Spanien gearbeitet.

## ABSCHMIEREN DER BÜRO-BAUSTARTS

Gegen Büro-Projektentwicklermarkt ist Wohnen geradezu paradiesisch

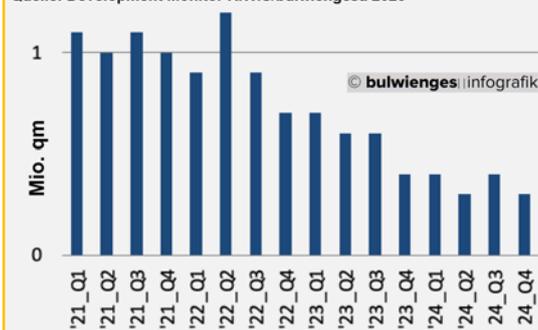
Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",  
Immobilienpezialist "Der Platow Brief"

„Der Immobilienbrief“ fragt sich seit langem, wie Büroprojektentwicklungen, deren Grundstücke oder Sanierungsgebäude zwangsläufig noch am Höhepunkt des Zyklus gekauft worden sind, sich rechnen sollen bzw. wann es zu Fallierungen kommen wird. Die Klagen um den Einbruch beim Wohnungsbau sind gegenüber dem Drama, dass sich bei der Projektentwicklung von Büros zeigt, eher noch paradiesisch. Das Einzige, was derzeit an Altplanungen bei Büros noch aufgeht, ist die Mietentwicklung für erstklassige Neubauten und Topsanierungen. Die sind noch gestiegen. Die Frage ist, wann Arbitrage zunehmender Leerstände mit sinkenden Mieten schlechterer Qualitäten auch dort ankommt. Vielleicht ist auch die Kapazitätsproblematik etwas entschärft. Die Gesamtgemengelage für Büro-Entwickler ist aber so mies, wie noch nie. (WR+)

Demgegenüber sind die zu planenden Exit-Multiplikatoren gegenüber Ursprungsplan um 20 bis 30% je nach zukünftiger Zinssituation gefallen.

Das allein rechnet viele Projekte schon tot. Gleichzeitig müssten die Zwischenfinanzierungen mit damals ca. 2% inzwischen reif für eine Anpassung mit 5% oder 6% werden, wenn überhaupt noch Finanzierungsangebot bestehen sollte. Wahrscheinlich muss auch deutlich Eigenkapital nachgelegt werden, das nur zweistellig zu beschaffen ist. Möglicherweise sind auch noch Umplanungen nötig. Die Bürowelt hat sich geändert – sowohl quantitativ wie qualitativ. ▶

Baustarts neue Büro-Projekte in qm, Stand 12/24  
Quelle: Development Monitor RIWIS/bulwiengesa 2025



## TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

Ob MEZZANINE, WHOLE-LOAN oder JOINT VENTURE –  
Innovative Lösungen für Ihr Immobilienprojekt

**E**MPIRA

REAL EXPERTS.  
REAL VALUES.

## Personalien

**Starnberg:** Robert Stamer ist neuer Head of Equity Sales Funds, Thomas Pentz neuer Head of Portfolio- and Fundmanagement bei e+k Investment Management, der KVG von Ehret+Klein. Pentz kommt von der Hannover Leasing-Gruppe, wo er 5 Jahre lang Leiter des Portfoliomanagements und Prokurist war. Davor war er 15 Jahre bei der LHI Leasing. Stamer war zuvor Director Sales bei der PATRIZIA GrundInvest KVG und davor bei Real I.S.

**Hamburg/ Potsdam:** Dr. Alexander Hellmuth (35) ist neuer Partner und Geschäftsführer von BLACKLAKE digital, der neu gegründeten Tochtergesellschaft von BLACKLAKE Management Partner, die Unternehmen bei der „Digitale Transformation“ beraten wird. Hellmuth war zuletzt als Partner für EY Real Estate tätig, wo er den deutschen Real Estate Digitalisierungsbereich leitete. Davor war er als Leiter Solutions & Services bei der STRABAG PFS.

**Frankfurt:** Dr. Lars Scheidecker (48) leitet ab sofort wieder das Digitalisierungsteam bei EY Real Estate, das er bereits bis 2017 anführte. In der Zwischenzeit übernahm er leitende Funktionen bei Union Investment Real Estate und zuletzt die Geschäftsführung der Union Investment Real Estate Digital.

**Frankfurt:** Sven Ley (38) ist neuer Managing Director Investment bei Edmond de Rothschild REIM. Er verantwortet fortan die Leitung der Investmentaktivitäten auf dem deutschen Markt und die Entwicklung neuer Aktienstrategien für den deutschen Immobilienmarkt.

Bei den Baukosten dürfte das Bild gespalten sein. Material und Löhne sind eher weiter gestiegen. Demgegenüber hören wir umgekehrt von Angeboten, die statt auf „satten voll-ausgelastet-Margen“ jetzt auf „Auslastung der Fixkosten“ basieren. Die Kosten der verlorenen letzten zwei Jahre in der Entwicklung müssen auch noch hereingeholt werden.

Gleichzeitig zeichnet sich das rechnerische Drama im Bestand hochwertiger Büro(türme) immer mehr ab. 10 Jahre alte Gebäude erfüllen für viele Investoren und Highlevel-Mieter die ESG-Standards nicht mehr. Leerstände, vorgezogene Sanierungsaufwendungen oder brutale Mietnachteile sind die logische Folge, die aber die Neubau- und Finanzierungsbegeisterung weiter bremst.

Bereits im Oktober 2023 („Der Immobilienbrief“ v. 26.10.23; PLATOW Immobilien Nr. 121, 19.10. 2023) rechneten wir Ihnen für das Frankfurter TRIANON, einst als dritter Turm der Deutschen Bank eines der prominentesten Frankfurter Gebäude, für das in den 90er Jahren noch 1,2 Mrd. DM, ca. 610 Mio. Euro bezahlt worden waren, einen rechnerischen Wert mit viel Goodwill von 250 bis 300 Mio. Euro vor. Die Gebotslage lag damals bei weniger als 150 Mio. Euro. Wenige Jahre vorher war das Trianon nach vielen Schwankungen bis in die 400 Mio.-Richtung und Sanierungen wieder für 670 Mio. Euro über die koreanische Ankaufstheke gegangen (Igis AM/ Hana Financial). Aber auch unser aktueller Goodwill-Wert würde unseres Erachtens die Risiken nicht decken. In den letzten anderthalb Jahren seither hat sich an der Verkaufsfrent nichts getan, von dem wir gehört hätten. Die Praxis-Modellrechnung des TRIANON lässt sich mit den entsprechenden Lebenszyklus-Abstufungen auf alle Türme übertragen.

Der Wert eines Grundstücks oder einer Sanierungsprojektentwicklung ist nun einmal das, was man am allerletzten Fertigstellungsende dafür bekommt abzüglich aller zwischenzeitlichen Kosten und einer notwendigen Risiko- und Gewinnmarge. Das lässt manche Sachverständigen-Berechnungen mit Gutachterausschuss-Grundstücksvergangenheitswerten platzen.

Das spiegelt sich jetzt nach langer Phase des Gesundbetens auch in den Zahlen, wie der aktuelle Development Monitor 2024 von bulwiengesa zeigt. Der Projektentwicklermarkt für Büros befindet sich weiter im dramatischen Abwärtstrend. Flächenrückgang sowie abnehmende Baustarts und weitere Verzögerungen belasten das Segment dauerhaft. Die Studie basiert auf der Auswertung von rund 23.000 Projekten über alle Segmente, die zwischen 2021 und 2028 in Bau, in Planung oder fertiggestellt sind. Während im Peak Q2 2022 rd. 1,1 Mio. qm neue Büroflächen in die Entwicklung gingen, betrug das Neuvolumen in Q4 2024 mit 350.000 qm nur noch rund ein Drittel (-68%). Die Gesamtfläche im Bürosegment sank im Vergleich zum Vorjahr um 7%, im Vergleich zu 2022 sogar um -13,5% auf aktuell rd. 31 Mio. qm. Am stärksten waren 2024 dabei die B-Städte betroffen, deren Rückgang um 12,6% am höchsten ausfällt.

Oliver Rohr, Bereichsleiter Büro und Gewerbe für Süd- und Westdeutschland bei bulwiengesa, erwartet 2025 eine moderate Erholung des Marktes vor allem bei ESG-konformen Neubauf Flächen in Top-Lagen. Trotz der aktuellen Zurückhaltung gebe es Entwickler, die ohne Vorvermietung bauen, um vorbereitet zu sein, wenn der Markt wieder anzieht. Die Spitzenumsätze vergangener Jahre blieben jedoch außer Reichweite, Bestandsmaßnahmen spielten eine Schlüsselrolle. Lt. bulwiengesa-Studie hielt sich der Flächenbestand in den anderen Segmenten recht stabil. Bei Wohnen stieg der Bestand 2024 marginal um 0,9%. Der hohen Nachfrage in A- und B-Städten stünde ein schrumpfendes Volumen gegenüber. Für Logistik registriert bulwiengesa ein Flächenplus von 1,4%, für Handel von 1,6%. ■

Personalien

**Frankfurt/ München:** Prof. Dr. **Gunnar Gombert** (50) ist neuer Strategic Advisor Capital Markets bei **Cushman & Wakefield** und wird fortan den Aufbau des Capital Markets Teams steuern. Seine Professur für Immobilienwirtschaft an der **IU Internationale Hochschule München** sowie seine eigene Strategieberatung bleiben davon unberührt.

Von 2018 bis 2023 war Gombert bei **JLL** tätig, u.a. als Strategy & Operations Board Member Germany, als Head of Sales & Business Development Germany und als Niederlassungsleiter München. Weitere Stationen Gomberts waren **Wealthcap**, **PwC** und **KPMG**.

## BUWLIENGESA-INDEX ZEIGT GEFAHR VON 20 JAHREN AUFHOLZEIT

Intellektuelles Investment-Ungeschick wird offensichtlich

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",  
Immobilienpezialist "Der Platow Brief"

Nachher weiß man es immer besser. Das lässt sich leicht zu jeder Kritik sagen. Das gilt natürlich auch für Marktentwicklungen. Zudem muss man die Situation des unter Investmentzwang stehenden, oft jüngeren Investmentmanagements, dass sich, wenn auch manchmal unter Schmerzen, im jeweils aktuellen Markt bewegen muss, von der Vorhersehbarkeit eines zyklischen oder strukturellen Markt wandels unterscheiden. Dennoch macht der brandaktuelle jährliche **BULWIENGESA-IMMOBILIENINDEX 1975-2024** den dramatischen intellektuellen Unterschied zwischen Fehlern der 90er Jahre, die nach wie vor dauernd kolportiert werden, von dem intellektuellen Investment-Ungeschick der Jahre ab etwa 2017 bis 2021 deutlich. Außerdem nimmt die Branche auch schon jede Bewegung nach dem unteren Wendpunkt als positive Marktentwicklung wahr – egal wie weit es noch vom letzten Höhepunkt entfernt ist. Das entspannt und schafft für Neueinsteiger wieder die Gewissheit dauerhaft steigender Werte.

Der Immobilienmarkt ist aber keine Einbahnstraße nach oben. In den 90er Jahren nach 1993 **KONNTE** man es noch nicht wissen. In den Jahren ab 2008 **MUSSTE** man es wissen. (WR+) ▶



#aktiverimmobilienmanager

## Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

Das heißt, immer zuerst wahrzunehmen, was unsere Kunden und Partner brauchen. Wie der Markt sich entwickelt, wie Trends zu bewerten sind. Assets auf dieser Basis anzubinden und erfolgreich zu managen. Unser Weg ist nachhaltig, wir wollen einen Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt schaffen. Deshalb haben wir die UNPRI-Initiative der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren unterzeichnet. Die Umsetzung ist spürbar: Mehrere unserer Immobilienfonds für private oder institutionelle Anleger sind bereits nachhaltig ausgerichtet. Eine offene Denkweise, agile Prozesse und zielorientierte Softwarelösungen sind die Grundlage, um unsere Ziele zu erreichen. Unser Weg geht in diese Zukunft.  
**Wir laden Sie ein, dabei zu sein!**

www.realisag.de 

## Personalien

**Nürnberg:** **Carolin Pfeffer** ist neue Head of Capital Markets & Strategy bei der **GRR GARBE Retail Real Estate GmbH** und zeichnet sich ab sofort für das Capital Raising verantwortlich. Als erste Vertreterin der GRR GARBE Retail wird die von Hamburg aus arbeiten und so die Schnittstelle des Unternehmens zur **GARBE** Plattform bilden. Pfeffer ist seit 3 Jahren bei GARBE und war seitdem u.a. an der Akquisition von GRR beteiligt. Vor ihrer Zeit bei GARBE war sie mehr als 10 Jahre für **DWS** tätig.

**Hamburg:** **Christoph Reschke** wird ab März neuer Geschäftsführer der **GARBE Reside** und in dieser Funktion die Projektentwicklungsstrategie im Bereich Wohnen, Mixed Use und Quartiersentwicklung verantworten.

In Zusammenarbeit mit den anderen Reside-Geschäftsführern **Dirk Heidkämper**, **Tobias Hertwig** und **Michiel Dubois** wird er als Sprecher der Geschäftsführung der GARBE Reside maßgeblich die Geschäftsentwicklung und die Umsetzung der „Beds-Strategie“ vorantreiben, die neben den Geschäftsbereichen „Sheds“ & „Infrastructure“ den 360°-Ansatz von GARBE auszeichnet. Reschke war zuletzt mehr als 2 Jahrzehnte als Co-Geschäftsführer bei **Hines**.

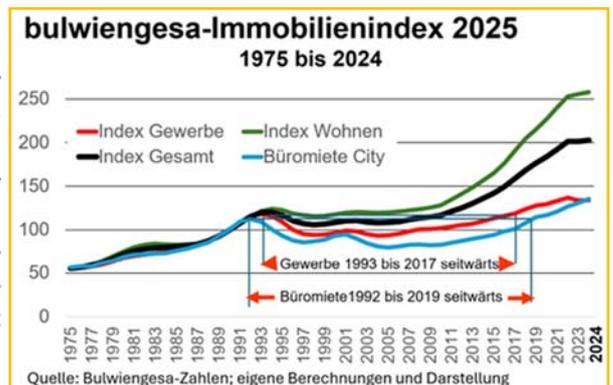
**Frankfurt:** **Nicole Römer** wird ab Juli.2025 Geschäftsführerin und Head of Retail bei **Colliers** und übernimmt die deutschlandweite Verantwortung für die Bereiche Vermietung und Verkauf von Einzelhandelsimmobilien. Römer war zuletzt bei der **Quest Advisory** als Managing Director und für die Niederlassung Berlin verantwortlich. Davor war sie in Führungspositionen u.a. bei **JLL**, **Cushman & Wakefield** oder **Art-Investment Real Estate** tätig.

Der **bulwiengesa-Immobilienindex 1975-2024** wird jetzt seit 49 Jahren methodisch konsistent erhoben. Er wird von der **Deutschen Bundesbank** verwendet. Und er bildet auch praktisch die gesammelten Erfahrungen des „Der Immobilienbrief“-Teams am besten ab. Wie es auf den ersten Blick aussieht, haben sich die Wissenschaftler der Gemeinde der positiven Botschaften angeschlossen. Der in der Pressenotiz verwendete Gesamtchart der Indexentwicklung zeigt die aktuellen Negativentwicklungen relativ flach. Der Gesamtindex zieht Wohnimmobilien, mit Mehrfamilienhäusern, Eigentumswohnungen und Reihenhäusern mit Gewerbeimmobilien mit Büro, Handel, Logistik und Grundstücken zusammen.



Das glättet ebenso wie die lange Zeitreihe, die die letzten beiden Jahre zu einem Häkchen reduziert. Etwas detaillierter ist die Gesamtstudie, die wir uns angeschaut haben.

**Das macht das besondere Ungeschick der Investments der letzten 5 Jahre vor der Zinswende deutlich. Im positiven Sinn wird aber auch deutlich, dass vor allem eine Bürokrise und eine Neubau-Krise haben, keine generelle Immobilienkrise.** Um die Botschaften des Index deutlicher zu machen, haben wir einmal die bulwiengesa-Zahlen aus unserem aktualisierten Archiv etwas anders zusammengestellt. **Der große Unterschied zu den Fehlern der 90er Jahre und der völlig aus dem Ruder laufenden Entwicklung ab etwa 2017 liegt darin, dass die These von dauerhafter Wertentwicklung mit kleinen Schwankungen bis zur Jahrtausendwende mit dem damaligen Zwischenhoch nicht zu widerlegen war, während es aber jedem Kind des letzten Booms nach der Finanzkrise hätte klar sein können, dass es zum einen Immobilienälter wirklich gibt und dass diese zum anderen sehr lange dauern können.**



**1993 markierte das Ende der generellen Aufwärtsbewegung** aus Nachkriegsbedarf, Demographie, Wirtschaftswunder, Exportweltmeisterschaft, BIP-Wachstum, Industrieboom und last but not least Wiedervereinigung. Aber auch diese Strukturänderung hielt auch „Der Immobilienbrief“ bis etwa 2003 und die Branche noch **länger für eine zyklische Delle und nicht für eine strukturelle Treppe nach unten.** 2008 war lediglich eine finanzwirtschaftliche Delle, in der den Volkswirtschaften vorübergehend der Stecker gezogen wurde.

## Können Hype-Investoren 20 Jahre „aussitzen“?

**Der Wohnungsindex benötigte** nach dem Ende der langen Wachstumsentwicklung 1993 trotz einer flachen Entwicklung **fast 15 Jahre bis zur Rückkehr auf den letzten Höchstwert.** Bedenken Sie, da ist Inflation nicht berücksichtigt. **Der Gewerbeindex** aus Büro, Handel, Logistik und Grundstücken **brauchte bis 2017, also 24 Jahre,** bis zur Rückkehr auf frühere Höchstwerte. Und der **Blick auf die City-Büromieten des bulwiengesa-Index zeigt ein von 1992 bis 2019, also 27 Jahre (!!!) dauerndes Tal an.** Und mit Berücksichtigung der Inflation war selbst der 2021er Hype noch unter dem Peak des Nachkriegs- und Wiedervereinigungsaufschwungs. ▶

**Personalien**

**Köln:** **Bettina Klenk** (49) ist neue Leiterin der **PANDION-Niederlassung Stuttgart**, **Sven Hoffmann** (45) neuer Leiter der Niederlassung in Berlin. Die Diplom-Betriebswirtin Klenk war bis zuletzt Geschäftsführerin der **Wilma Immobilien Gruppe** für die Region Baden-Württemberg und engagiert sich als Vorstandsmitglied im **Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V. (IWS)**, wo sie das Ressort „Wohnen“ leitet. Der studierte Wirtschaftsingenieur Hoffmann kommt von **UBM Development**, wo er zuletzt als Niederlassungsleiter Rheinland und Berlin tätig war.

**Berlin:** **Enrico Korsch** (45) ist neuer Head of Strategic Partnerships bei der **GNIW Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft**. Korsch kommt von **McMakler** für das er das Geschäft in Ostdeutschland aufbaute und es 6 Jahre leitet.

**Düsseldorf:** **Lukas Imdahl** ist neuer Director Development für Deutschland bei **Scannell Properties** und verantwortet fortan die Akquise und Entwicklung von Build-to-Suit- sowie spekulativen Projekten. Imdahl kommt von der **Evolutiq GmbH**, davor war er bei **Panattoni** als Direktor für Grundstücksakquisition tätig.

**München:** **Andre Schmöller** (51) ist neuer Leiter Business Development Wohnen und **Dr. Viktoria Varens** (41) neue Leiterin Recht bei der **ABG Real Estate Group**. Schmöller war zuvor in Führungspositionen für **Patrizia**, **Domicil**, **Corpus Sireo** sowie die **Adlldinger Unternehmensgruppe** tätig. Die Syndikusrechtsanwältin Varens verfügt über Expertise im Bereich Immobilien- und Wirtschaftsrecht, u.a. aus ihrer Zeit bei **MAN** und der Wirtschaftskanzlei **Arnecke Sibeth Dabelstein**.

**Das musste jedem Profis bekannt sein, der sich aber dann noch weltfremd darauf berief: „Solange die Zinsen unten bleiben, hat der Boom kein Ende.“** „Der Immobilienbrief“ monierte schon lange vor der Zinswende die „Nullzins-Immobilie“ – und prognostizierte übrigens zur Jahrtausendwende in der allerersten Ausgabe von „Der Immobilienbrief“ auch schon die positiven Perspektiven des Wohnens, das Gewerbe überholen werde.

„Der Immobilienbrief“ und **PLATOW** wiesen aber bereits lange vor der Zinswende mehrfach darauf hin, dass eine hohe Wahrscheinlichkeit besteht, dass die Korrekturwicklung noch nicht zum Stillstand gekommen sein könnte und sich vor allem auch über lange Jahre mit kleinen Schwankungen hinziehen könnte. Anzumerken ist allerdings, dass Investoren sich oft unter Investitionszwängen im Markt bewegen müssen und zwangsläufig in den letzten Jahren des Nullzinschype zu teuer kauften. Problematisch in der Beurteilung wird es dann, wenn Markt- und Indexentwicklungen als Basis irrealer Bewertungen genommen wurden.



Und bedenken Sie noch einmal, von den wichtigsten Einflussfaktoren für die Büromärkte ist lediglich die Konjunktur zyklisch – und die hat sich in eine veritable Strukturkrise gewandelt. Die anderen großen Entwicklungslinien sind dagegen Niveau-transformationen des Bürobedarfs und der Bewertung zinsabhängiger Portfolien auch anderer Assetklassen. Das trifft auf die zinsabhängige Ertragswertberechnung ebenso zu wie auf den realistischen Bodensatz des Homeoffice, wie auf die noch unklaren Wirkungen der künstlichen Intelligenz bzw. der Digitalisierung generell, wie auf die monetär völlig unterschätzte Bedeutung der ESG-Herausforderungen im Bestand und wie auf den nicht einmal mehr schleichenden Wettbewerbsverlust der deutschen Wirtschaft.

**Zurück zur bulwiengesa-Interpretation:** Im positiven Sinne macht auch der **PLATOWCHART** aus den bulwiengesa-Zahlen deutlich, dass die letzten beiden Absturzjahre eher konsolidierend gewirkt haben. Lediglich ertragswert- bzw. zinsabhängige Investment bei Wohnen und Gewerbe haben im bulwiengesa-Index zweistellig korrigiert. **Das rechtfertigt vom Zahlenwerk her die Klagen der Branche eigentlich nicht.** Die Praxis sieht aber anders aus, wie der Abbruch der Neubauten (siehe oben) deutlich machen. Es geht einfach vieles nicht mehr. ▶

**Espresso-Shot Real Estate**  
Mittwoch / 19.02.2025 / 10.00 Uhr  
Nach der Bundestagswahl 2025 -  
Kann es für die Immobilienbranche “nur” besser werden?

**Informationen unter: [www.espresso-shot.de](http://www.espresso-shot.de)**



**Werner Rohmert**  
Der Immobilienbrief



**Prof. Dr. Thomas Beyerle**  
Hochschule Biberach



**Prof. Dr. Tobias Just**  
IREBS Immobilienakademie



**Dirk Leutbecher**  
STONY Real Estate

## Personalien

**Erlangen:** **Peter Zech** ist neuer Leiter Technik und Akquisition bei der **S&P Commercial Development**. Zech bringt mehr als 30 Jahre Erfahrung im Projektgeschäft mit und war u.a. langjährig in der Projektleitung bei **Goldbeck** und in einem Unternehmen des Bereichs erneuerbare Energien tätig.

**Frankfurt:** **Thorsten Czoske** (54) wird ab März neben **Dirk Tönges** Geschäftsführer der **MVGM Deutschland Holding GmbH**. Czoske ist seit 2019 für MVGM Deutschland tätig, seit Ende 2023 ist er Geschäftsführer der **MVGM Property Management Deutschland** und leitete in dieser Funktion die Assetklasse Commercial.

Der bulwiengesa-Immobilienindex steht nach einer Stagnation im Vorjahr wieder bei einem leichten nominalen Plus von 0,8%, bliebe aber abwartend, so die Autoren. Niedrige Fertigstellungszahlen, Unternehmensinsolvenzen und Finanzierungsschwierigkeiten für gewerbliche sowie private Kunden seien Ausdruck eines instabilen Marktgefüges. Die wichtigsten Ergebnisse des Immobilienindex zeigen eine leicht positive Entwicklung der nominalen Veränderungsrate des Immobilienindex. Der Wohnungsmarkt zeige eine Stagnation der Kaufpreise, während Wohnbauland einen leichten Wertverlust erleide. Im Gegenzug dazu stiegen die Mieten deutlich an. Die Korrektur bei den Einzelhandelsmieten sei noch nicht abgeschlossen. Das Paradoxon steigender Büromieten bei gleichzeitig steigenden Leerständen hielte an. Inflationsrate und Immobilienindex näherten sich an.

**Das Paradoxon steigender Mieten bei gleichzeitig steigenden Leerständen setzt sich fort.** Der Gewerbeindex stagniere bei +0,2%, so die Studie. Im Jahr 2024 wurde ein Anstieg der Büromieten in zentralen Lagen aller Städte Kategorien von +2,5% erreicht. Haupttreiber sei die Nachfrage nach modernen und energieeffizienten Büroflächen in zentralen Lagen. Nach dem deutlichen Leerstandsanstieg 2023 erhöht sich der Leerstand 2024 in Summe der 127 untersuchten Städte um über +14% auf knapp 11 Mio. qm Bürofläche weiter. Der ohnehin schwache Büroflächenumsatz sei also sehr selektiv. Bei hohen Bürofertigstellungen werde der erhöhte Leerstand anhalten. Mittelfristig werde sich das Neubauvolumen zugunsten einer verstärkten Sanierungstätigkeit in gefragten Lagen verringern. Nach dem Absturz in 2023 stabilisieren sich die Wertverluste bei Büroimmobilien auf niedrigem Niveau, so bulwiengesa.

Analog zur Abwärtskorrektur des BIP revidiert der **HDE** seine Einschätzung des Einzelhandelsumsatzes. Die Konsumerwartungen würden 2025 voraussichtlich

Marketing-Anzeige

**FINEXITY**

## LANGWEILIGEN KAPITALANLAGEN EIN ENDE SETZEN

FINEXITY ermöglicht den Vertrieb von renditestarken und handelbaren Geldanlagen an eine breite Anlegerschaft bereits ab 500 EUR. Unsere Plattform bietet nicht nur eine Vielzahl von exklusiven Assetklassen wie bspw. Immobilien, Private Equity, erneuerbare Energien oder Kunst, sondern schafft über einen Zweitmarkt auch die Möglichkeit, diese Private Market Investments jederzeit und von überall zu handeln.

### Vorteile für Sie als Partner von FINEXITY

- › Attraktive Vermittlungsprovisionen
- › Kundenschutz
- › Stärkere Kundenbindung
- › Individuelle Vertriebsunterstützung
- › Fester Ansprechpartner

### Vorteile für Ihre Kunden mit FINEXITY

- › Exklusiver Investmentzugang
- › Portfolio-Diversifikation
- › Hohes Renditepotenzial
- › Regelmäßige Ausschüttungen
- › Handelbarkeit rund um die Uhr



[www.finexity.com](http://www.finexity.com)

**Personalien**

**Frankfurt:** Dr. Harald Moll (52) ist neuer Director Business Development Real Estate bei **Universal Investment**. Der promovierte Jurist kommt von der **HT Kapitalverwaltungsgesellschaft** wo er als Geschäftsführer u.a. das Portfolio Management verantwortete.

**Köln:** Andreas Flechtner wird ab April neben **Sebastian Karban** Geschäftsführer für das Property Management bei **Savills**. Flechtner war zuletzt als Executive Director und Legal Counsel bei **MVGM** tätig, davor war er u.a. Geschäftsführer bei der **PropertyFirst GmbH** und der **RGM Facility Management Schweiz AG**.

eingetrübt sein. Die Einzelhandelsspitzenmieten in 1a-Lagen sinken weiter (-2,1%). Solange die Transformation der Einzelhandelslandschaft anhalte, seien keine realen Mietpreissteigerungen zu erwarten und die Filialnetze müssten optimiert werden. Lediglich in Top-Einzelhandelslagen könnte Filialnetzoptimierung internationaler Filialisten zu vereinzelt Mietsteigerungen führen.

Der Teilindex Wohnen verzeichnete in der jüngeren Vergangenheit eine signifikante Wachstumsphase mit regelmäßigen jährlichen Steigerungsraten von über 5%. Seit 2023 fällt der Wert mit ca. +1,0% p. a. wesentlich geringer aus und wird derzeit von der positiven Mietentwicklung getragen. Zinsinduziert sind die Marktwerte für Wohnimmobilien zuletzt stark unter Druck geraten, befinden sich aber immer noch auf einem

**Mieten und Preise von Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland**

	DEUTSCHLAND-WEST inkl. Berlin (West)				DEUTSCHLAND GESAMT					
	Absolutwerte 1975	Absolutwerte 1990	Veränderungsraten 1975-1990		Absolutwerte 1990	Absolutwerte 2024	Veränderungsraten 1990-2024		Veränderungsraten 2023-2024	
(Euro/qm)			insgesamt	p. a.			insgesamt	p. a.		
Eigentumswohnungen	1.313	2.053	56,3 %	3,0 %	2.026	5.497	171,3 %	3,0 %	-0,0 %	
Reihenhäuser (Euro)	128.310	212.295	65,5 %	3,4 %	206.087	553.369	168,5 %	2,9 %	0,7 %	
Miete Erstbezug	4,12	6,81	65,3 %	3,4 %	6,79	14,69	116,3 %	2,3 %	3,7 %	
Wiedervermietung	2,54	5,17	103,5 %	4,9 %	4,49	11,39	153,7 %	2,8 %	3,4 %	
Eigenheimgrundstücke	106	235	121,5 %	5,4 %	152	426	179,6 %	3,1 %	-1,6 %	
Einzelhandel 1a-Lage	33,80	68,74	103,4 %	4,8 %	55,67	67,69	21,6 %	0,6 %	-2,1 %	
Einzelhandel Nebenlage	10,74	18,39	71,2 %	3,7 %	16,47	14,52	-11,8 %	-0,4 %	-0,5 %	
Büromieten City	6,21	10,99	77,0 %	3,9 %	12,33	16,72	35,6 %	0,9 %	2,5 %	
Gewerbegrundstück	69	123	79,3 %	4,0 %	106	202	91,3 %	1,9 %	0,4 %	
<b>bulwiengesa-Immobilienindex gesamt</b>			<b>80,3 %</b>	<b>4,0 %</b>			<b>102,9 %</b>	<b>2,1 %</b>	<b>0,8 %</b>	
			Wohnen	79,1 %	4,0 %			157,9 %	2,8 %	1,0 %
			Gewerbe	81,9 %	4,1 %			34,2 %	0,9 %	0,2 %

historisch hohen Niveau. Auf der Nutzerseite ist die Nachfrage nach Wohnimmobilien durch Singularisierung, Zuwanderung und Ballungsraumattraktivität weiterhin hoch. ■

BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

**Residential Real Estate:**  
Investitionen in Wohnimmobilien-  
Projektentwicklungen im  
US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:



Mehr unter [www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 38165-206



**Standing strong in volatile markets with decades of real estate at our core**

**Experience value creation at its best**

[www.union-investment.de/realestate](http://www.union-investment.de/realestate)

## Personalien

### Leverkusen: Bernd Hütter

übernimmt die Geschäftsführung der **Cube Real Estate GmbH** von **Tilman Gartmeier**, Gründer und Geschäftsführer von Cube Real Estate, der sich auf eigenen Wunsch mit sofortiger Wirkung aus dem operativen Geschäft zurückzieht. Hütter ist seit 2020 im Unternehmen und bereits Geschäftsführer der Gesellschaft. Die Cube Real Estate wird zudem in Kürze einen Formwechsel zur AG umsetzen. Im Zuge dessen wird der Vorstand um weitere Personen erweitert.

Berlin: **Marlene Auerbacher** ist neue Senior Investment Managerin und **Sebastian Mogos-Lindemann** neuer Director Investment bei der **Periskop Development GmbH**. Mogos-Lindemann verfügt über 20 Jahren Erfahrung in der internationalen Immobilienwirtschaft und mehr als 65 erfolgreich abgewickelten Transaktionen im Gesamtwert von 1,25 Mrd. Euro.

## Deals

Hamburg: Die **ING Deutschland** mietet für ihren zukünftigen Hauptsitz 32.000 qm im Hafencity Quartier von der **B&L**

**Gruppe**. Das 16-stöckige HQ der ING verzichtet vollständig auf den Einsatz fossiler Energieträger im Betrieb und erreicht durch intelligente Sensorik und Aktorik eine hohe energetische Effizienz. Das Gebäude ist mit LEED Platin, WiredScore- und SmartScore Pre-Zertifikaten prämiert. Die Gesamtfertigstellung und der Einzug soll in Q1 2028 erfolgen.

ING wurde juristisch durch **GSK STOCKMANN** vertreten, die B&L Gruppe durch **Neuwerk Rechtsanwälte**. **BNP Paribas Real Estate GmbH** vermittelte.

## FRÜHJAHRSGUTACHTEN SIEHT KLIMA DER UNSICHERHEIT

**ZIA:** „Beim Wohnungsbau braucht es in diesem Frühjahr einen Befreiungsschlag“

**Mit fast 400 Seiten entzieht sich das Frühjahrsgutachten der Kurzdarstellung. ZIA-Präsidentin Iris Schöberl postulierte bei der Übergabe des Frühjahrsgutachten des Rats der „Immobilienweisen“ 2025 an Bundesbauministerin Klara Geywitz die ökonomische Kehrtwende in Deutschland. Mit klugen politischen Weichen könne die Immobilien- und Bauwirtschaft, die zusammen fast 20% des Bruttoinlandsprodukts lieferten, schon 2025 wieder zur Wirtschafts-Lokomotive werden. Das bedeute Verbesserungen für Mieter, für lebendigere Innenstädte, für den Alltag im Büro und für den Alltag Pflegebedürftiger. (CW+/ WR+)**

Beim Wohnungsbau brauche es in diesem Frühjahr eine Beseitigung des Wusts an starren Regulierungen. Die neue Bundesregierung müsse nicht mehr, sondern weniger tun und sich auf allen Ebenen zurücknehmen. Der Immobilienwirtschaft sei bewusst, so **Iris Schöberl**, dass auch kreative Lösungen notwendig seien, um Wohnungsbau und Sanierung zu pushen. Der Bund könne z.B. über die **KfW** eigenkapitalersetzende Mittel und Bürgschaften bereitstellen, um stockende Neubauvorhaben und Sanierungsmaßnahmen zu aktivieren. Dann könnten Banken wieder mehr Kredite an Projektentwickler vergeben.

Das dürfte für „Der Immobilienbrief“ nicht ausreichen. Auch „Der Immobilienbrief“ sieht ein recht einfaches Maßnahmenbündel, das an der Finanzseite privater und institutioneller Investoren ebenso ansetzt wie bei der Verschiebung von Mieterhaushalten ins Eigentum. Der Masterplan zur Mobilisierung von Steuerverschiebern, die die Staatskassen schon über die Mehrwertsteuer schnell ins Plus brächten, liegt seit 35 Jahren in den Schubladen. Damalige Fehler lassen sich größtenteils vermeiden. Dafür bedarf es aber auf allen Seiten eines Sprungs über den eigenen Schatten politischer Konsensfindung im kleinsten Paragrafenschwungel.

### ZIA-Gutachten zur gesamtwirtschaftlichen Flauten-Entwicklung:

Als ernstes, grundlegendes Problem in diesem Frühjahr sieht **Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld** (Professor an der **Albert-Ludwigs-Universität Freiburg**, Direktor des **Walter Eucken Instituts**) die **Unsicherheit**, die nicht nur durch das Regierungs-Interregnum in Deutschland verstärkt werde, sondern auch durch die internationale Lage. Es sei damit zu rechnen, dass die neue US-Regierung eine protektionistische Wirtschaftspolitik betreiben werde und geopolitische Spannungen zunehmen. In Deutschland könnte sich die Unsicherheit negativ auf die wirtschaftspolitische Gesamtsituation auswirken. Zudem erreiche die Steuerbelastung der deutschen Unternehmensgewinne im internationalen Vergleich die Spitzengruppe. Die Regulierungsintensität schnüre den Unternehmen die Luft ab, so Feld.

Rückblickend habe das Jahr 2024 gezeigt, dass sich wieder **ein stabileres Preisgefüge auf dem Markt** etabliert habe, was Investoren Vertrauen in langfristige Investitionen gebe. Als Restriktionen nennt Feld hohe Energiepreise, gesunkene Kapazitätsauslastung und Arbeitsproduktivität, die auf die Wettbewerbsfähigkeit des Landes drückten und in Zeiten überdurchschnittlich hoher Unsicherheit die Investitionsbereitschaft dämpften. Unternehmen hierzulande sähen sich „einem toxischen Gemisch überhöhter Kosten gegenüber“.

Die **Bauwirtschaft** ist dabei, so Feld, am stärksten vom Rückgang der Bruttowertschöpfung betroffen. Neben den höheren Zinsen und den inflationär erhöhten Baukosten haben die zunehmende Regulierung sowie höhere Steuerbelastungen bei Grunderwerbsteuer und Grundsteuer die Immobilienwirtschaft schwer getroffen, so

## Deals

### Schloß Holte-Stukenbrock:

**Tristan Capital Partners** und **Scantum DW** erwerben die rd. 35.000 qm große, leerstehende Logistikanlage im Teutoburger Weg 6-20 von **Aldi**. Nach der Modernisierung soll das Objekt neueste technologische Standards erfüllen und Multi-Tenantfähig sein. Die operative Umsetzung sowie die Vermarktung übernimmt Scantum DW.

Mülheim: **Kaufland** mietet rd. 7.300 qm im ab 2026 neu gestalteten Nahversorgungszentrum im westlichen Teil des Rhein-Ruhr Zentrums von der **Eurofund Group** und **Signal Capital Partners** an.

Hamburg/ Münster: **Coolblue** mietet je 1.500 qm in Hamburg am Gänsemarkt 45 und in Münster in der Stubengasse 11-13 an.

Feld. Mit der weiteren Normalisierung der Geldpolitik werde sich aber eine gewisse Entlastung für die Immobilienwirtschaft einstellen, prognostiziert Feld. Der **Rückgang der Baugenehmigungen**, bedingt durch geringe Nachfrage, und der daraus resultierende Auftragsmangel im Wohnungsbau sei problematisch, da weniger Aufträge heute zu einer geringeren Anzahl an zukünftigen Wohnungen führen würden. **Die langfristigen Folgen dieser Entwicklung werden sich daher erst später auf dem Wohnungsmarkt zeigen.**

Beim Thema **Kostenentwicklung** wirke vor allem der Zuwachs bei der Grunderwerbsteuer kostentreibend. Die Teuerung bei den Gestehungskosten für Immobilien sei neben dem Anstieg der Preise für Baustoffe vor allem auf gestiegene Qualitätsansprüche und rechtliche Vorgaben zurückzuführen. Bei der **Grundsteuer** deute viel darauf hin, dass die Städte und Gemeinden das Versprechen einer aufkommensneutralen Reform brechen werden. Sie nutzten vielmehr die Reformmöglichkeiten, um höhere Einnahmen zu erzielen. Die Auswirkungen seien nicht zuletzt für den Wohnungsmarkt noch nicht absehbar.

Um insbesondere den Wohnungsbau so anzuregen, dass die problematischen Engpässe auf den Wohnungsmärkten merklich abgemildert werden können, sind lt. Feld **strukturelle Veränderungen erforderlich**, die sowohl an der Regulierungsintensität als auch bei den Immobiliensteuern ansetzen müssten. Seine Befürchtung: „Insbesondere die Anreize, Bestandswohnungen zu sanieren, können durch die stark ausgeprägte Mietregulierung von Bestandsmieten gedämpft werden. Wenn die Kosten der energetischen Sanierung nicht ausreichend an Mieter weitergegeben werden können, fehlten Investitionsanreize für solche Maßnahmen. Feld sieht auf diesem Feld ohnehin einen Zielkonflikt: „Gesetzliche Vorgaben zur Verbesserung der Klimabilanz von Gebäuden stehen hier beispielsweise im Zielkonflikt mit möglichst niedrigen Baukosten für preiswerten Wohnraum.“ ▶



### WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

## SUPERSCHNELL.

### VERSprochen IST VERSprochen.

Wir bilden alle Prozesse rund um die Immobilienwelt inhouse ab und können dank unserer Finanzstärke Grundstücke und Gewerbeimmobilien schnell und zuverlässig ankaufen. Vertrauensvoll und immer Seite an Seite mit dem Verkäufer. Die oft leerstehenden oder sanierungsbedürftigen Objekte revitalisieren unsere Experten-Teams anschließend und auf den Arealen entwickeln wir moderne Quartiere.

**Win-win-win für alle Beteiligten.**  
**Worauf warten Sie noch?**

KLAR &  
TRANSPARENT



VERLÄSSLICH &  
FINANZSTARK



PERSÖNLICH &  
BERATEND



AURELIS.DE



Register now!

# LEERE TÜRME, VOLLE QUOTEN, HEIßE DATA CENTER!

Der Immobilienmarkt im Umbruch

mirem annual congress 2025  
2. & 3. April 2025 | Frankfurt/Main

Der mirem annual congress bietet eine einzigartige Plattform für Vertreter aus der Immobilienbranche, um gemeinsam tiefgreifende Einblicke in die aktuellen Herausforderungen und Chancen zu gewinnen.

#### Was Sie erwartet | Programm

Der 11. mirem annual congress konzentriert sich auf eine Mischung aus substantiellen Vorträgen, Expertenpodien und praxisorientierten Ansätzen. Seien Sie dabei, wenn sich Branchenkenner dem Strukturwandel in den Immobilienmärkten widmen oder die Dynamik des Frankfurter Bahnhofsviertels beleuchten. Fragen wie „Wie positionieren sich Marktteilnehmende im Strudel aus Makro-Unsicherheiten und angepassten Nutzerpräferenzen in Mikromärkten in und um Frankfurt?“ werden geklärt und das letzte Themenfeld der Veranstaltung fokussiert sich auf Data Center – Investors Darling?!

#### Wer Sie erwartet | Speaker

Wir freuen uns auf impulsgebende Speaker, auf ein unfassbares Moderationsteam und auf einen intensiven Austausch mit den Teilnehmenden in einer Stadt, die mit ihrem dynamischen Immobilienmarkt und ihrer internationalen Strahlkraft Maßstäbe setzt.

#### Wo Sie erwartet werden | Veranstaltungsort

Wo Messe-, Banken- und Europaviertel zusammenwachsen, markiert der TOWER185 in Frankfurt am Main seine einnehmende Position. Wir haben exklusiv die 45. Etage als Veranstaltungsort ausgewählt, um einen inspirierenden Rahmen für unser Event zu bieten.

#### Wer Sie einlädt | Veranstalter

Der Veranstalter mirem e.V. ist der Alumniverein des MBA Studiengangs Internationales Immobilienmanagement an der Akademie der Hochschule Biberach. Seit der Gründung stellt der mirem e.V. mittlerweile ein großes Netzwerk dar, der die Immobilienbranche national und international vernetzt.

#### Anmeldung

**ANMELDUNG**

**PROGRAMM**

#### Termin und Ort

2. April ab 18 Uhr **Meet-up im „Zebra“**  
Vortrag und Cometogther in der Deloitte Bar

3. April **Fachkongress**  
TOWER 185 in Frankfurt/Main – 45. Etage exklusiv

#### Moderation

Prof. Dr. Thomas Beyerle (Hochschule Biberach) & Jasmin Fürst MBA (BayernLB) führen Sie durch das Programm.



#### RICS-Anerkennung

Die Teilnahme darf im Rahmen des RICS CPD mit acht formellen Fortbildungsstunden angerechnet werden.

#### Sponsoren

**MEAG**  
A Munich Re company

**GARBE**  
**Deloitte**

#### Medienpartner

**DER IMMOBILIEN  
Brief**  
**Immobilienbrief  
MÜNCHEN**

#### Partner

**gif**

**Frauen in der  
Immobilienwirtschaft e.V.**

**RICS**

**akademie  
DER HOCHSCHULE BIBERACH**

## Deals

**Covo:** **GARBE Industrial Real Estate** und **SFO Capital Partners** entwickeln zusammen die 22.000 qm großen Grade-A-Logistikimmobilie **MilEast Logistics Park** auf einem Brownfield in Covo im Raum Groß-Mailand. **GARBE Industrial** wird als Projektentwickler und **Property Manager** fungieren.

**Düsseldorf:** **Woltu** mietet langfristig rd. 37.400 qm und **Upway Germany** rd. 4.100 qm von **Fraasers Property Industrial** in „The Tube“. Damit sind knapp 70% der Flächen im Industrie- und Gewerbepark vermietet. Beide Mietvertragsabschlüsse begleitete **Realogis**.

## Wohnimmobilien sind wichtigste Assetklasse:

Der Handel von Wohnimmobilien stellt mit 69% aller Immobilientransaktionen in 2024 den wichtigsten Markt dar. Auf der Angebotsseite kommt jedoch wenig Neubau nach. Für 2024 ist laut Gutachten von **Dr. Ralph Henger, Institut der deutschen Wirtschaft**, insgesamt nur mit etwa 210.000 neu genehmigten Wohnungen zu rechnen, 45% weniger als 2023. In den meisten der sieben Top-Städte wüchse die Kluft zwischen Wohnungsbedarf und Bautätigkeit bedrohlich. So entstanden in den Top 7 Städten in der Zeit von 2021 bis 2025 nur insgesamt 72.200 Wohnungen pro Jahr, was den Wohnungsbedarf deutlich anstiegen lies. Liegt der Bedarf pro 1.000 Einwohnern pro Jahr bundesweit bei 4,5, liegt er in den Top 7 mit 7,3 fast ein Drittel höher.

Bei einer Bauleistung von 5,6 bzw. 4,7 Wohnungen pro 1.000 Einwohnern in **München** und **Frankfurt** liegt die Bedarfsdeckung in München bei 93% und in Frankfurt bei 61%. Berlin kommt noch auf eine Bedarfsdeckung von 51%. Deutlich größere Defizite zeigen sich in **Köln** (37%) und **Stuttgart** (43%), wo die Lücke zwischen Bedarf und Bautätigkeit am größten ist. Unter den B-Städten fällt **Leipzig** (42%) mit einem hohen Defizit auf.“

Zentraler Akteur im Wohnungsbau auf der Angebotsseite sind die **Kommunen**, die dazu angehalten und unterstützt werden müssten, Planungs- und Genehmigungsverfahren durch Digitalisierung, Bürokratieabbau und mehr Personal in Bauämtern zu beschleunigen, so Henger. Nach der Einführung oder Erhöhung von Abschreibungen auf Neubauten durch Sonderabschreibungen sei es von zentraler Bedeutung, die **Kos-**

# Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

**Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.**  
Analysestark. Valide. Transparent.

### UNSERE AUFGABE

ist die unabhängige, empirisch fundierte Analyse von Immobilienmärkten. Auf der Basis aktueller Transaktionsdaten informieren wir die Kreditwirtschaft differenziert und zeitnah über Marktveränderungen. Der interessierten Öffentlichkeit unterbreiten wir wichtige Daten zur allgemeinen Entwicklung der Immobilienpreise.

### UNSERE LEISTUNGEN

Bereitstellung von Daten und Systemen für die computergestützte Immobilienbewertung.  
Erfassung der Preisentwicklungen auf den nationalen und internationalen Immobilienmärkten.  
Immobilienmarktanalysen und -prognosen nach Marktsegmenten in unterschiedlicher regionaler Tiefe.



**Deals**

**Groß-Rohrheim:** Die **Aurelis Real Estate** vermietet langfristig ein 30.000 qm großes Logistikzentrum inklusive Büroanteil in der **Schücostraße** an die **Alnatura Produktions- und Handels GmbH**. Beim Bau des Zentrums, das bis Q2 2026 fertiggestellt werden soll, handelt es sich um den ersten von insgesamt drei möglichen Bauabschnitten auf dem insgesamt 5,2 ha großen Areal. Geplant sind insgesamt 3 Einheiten, die sowohl eine Big-Box- als auch eine Multi-Tenant-Nutzung ermöglichen. Die Vermietung vermittelte **Realogis**.

**Mannheim:** Die **BImA** mietet 5.600 qm im Acreo in der Seckenhheimer Landstr. 210–220 von **Adler Immobilien Investment**.

**ten im Wohnungsbau zu senken.** Ein erheblicher Teil der Kostensteigerungen der letzten Jahre sei auf striktere Vorgaben zurückzuführen. Es solle daher in jedem Fall **keine weitere Verschärfung der energetischen Neubaustandards auf Effizienzhaus 40 oder mehr vorgenommen werden.**

**Gewerbe-Investmentmarkt:**

2024 habe gezeigt, so **Sven Carstensen (bulwiengesa)**, dass sich wieder ein stabiles Preisgefüge auf dem Markt etabliert habe, was Investoren Vertrauen in langfristige Investitionen gebe. Das Investoreninteresse habe sich aber zunehmend auf Logistik- und Wohnimmobilien verlagert, die als krisenfestere und ertragsstabilere Anlageklassen wahrgenommen werden.

**Diese Verschiebung unterstreiche das nachlassende Vertrauen in das Bürosegment.** Ein stabilisiertes oder potentiell sinkendes Zinsumfeld dürfte die Finanzierungskosten senken und die Planbarkeit für Investoren verbessern. Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien werden weiter an Bedeutung zulegen. Investoren legten zunehmend Wert auf energieeffiziente und nachhaltige Immobilien, die regulatorischen Anforderungen entsprechen und langfristig wertstabil blieben. Im Bürosegment wird auf der Nachfrageseite eine moderate Belebung erwartet, erhöhte Anforderungen der Nutzer an Lage, Nachhaltigkeit und Qualitätsmerkmale schafften neue Perspektiven.

Eine verhaltene Konsumstimmung plus gestiegener Kundenerwartungen erschweren die Situation im Handel und damit bei **Einzelhandelsimmobilien**. Deshalb gibt **Joachim Stumpf, BBE Handelsberatung**, für den Einzelhandel nur die Prognose eines moderaten Wachstums auf 700 Mrd. Euro Gesamtumsatz bis 2028 ab. Die Ent-

**Branicks**

# Branicks Renewables Europe

**Erfolgreich investieren:  
wirtschaftlich und ökologisch**

Der Fonds **Branicks Renewables Europe** ermöglicht eine Beteiligung an einem **innovativen Green Impact Investment**. Mit der Investition in dieses nachhaltige Finanzprodukt werden Sie als institutioneller Anleger Teil der Energiewende und leisten aktiv einen positiven Beitrag für Gesellschaft und Umwelt. So investieren Sie wirtschaftlich und ökologisch erfolgreich.

[branicks.com/renewables](https://branicks.com/renewables)



Neue  
Assetklasse

**8%**

Zielrendite p.a.

**Länderallokation**

wirtschaftsstarke Länder in  
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

**25 Jahre**

Laufzeit

**300 Mio. Euro**

Fondsvolumen



## Deals

**Berlin:** Round Hill Capital erwirbt 2 Neubauwohnanlagen mit zusammen 259 Wohnungen für rd. 100 Mio. Euro von zwei lokalen Projektentwicklern. Das Objekt in Hohen Neuendorf umfasst 208 Wohnungen wurde von der **KW-Development GmbH** inkl. 92% Vorvermietungsquote übernommen. Das Objekt in Erkner mit 51 Wohnungen und einer Vermietungsquote von 98% wurde von einem lokalen Projektentwickler akquiriert.

**Bonn:** Die **HIH Invest Real Estate** erwirbt für ein Individualmandat das rd. 11.250 qm große Bürogebäude WEST.SIDE – EMBER am Václav-Havel-Platz 6 in Bonn von einem Schweizer Immobilieninvestor. Langfristiger Alleinmieter des Anfang 2024 fertiggestellten Objekts ist die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** für die Generalzolldirektion. Rechtlich und steuerlich wurde HIH von **Norton Rose Fulbright**, technisch von **Drees & Sommer** beraten. **CBRE** vermittelte.

**Düren:** Jagdfeld Real Estate konnte die Rekordumsätze aus 2023 im Jahr 2024 mit neu kontrahierten Vermietungen von 86.274 qm noch übertreffen – davon im Handelsbereich über 43.628 qm (+50% ggü. VJ), im Bürobereich über 33.700 qm (+77%) und im Wohnbereich über 8.946 qm (+57%).

**München:** **Scott Sports** mietet 3.200 qm Büro- und Showroomfläche in der „Giesserei“ in der Zeppelinstraße 22a-d / Lilienthalstraße 15a-b von **BEOS**, der Tochtergesellschaft von **Swiss Life Asset Managers**. **JLL** beriet den Eigentümer.

wicklung der Einzelhandelsimmobilien drifte lt. Stumpf auf vielen Feldern auseinander. So zeige sich z.B. eine Polarisierung in den **Preislagen**. **Discount und Luxus** wachsen, **mittlere Preislagen** schrumpfen. Auf dem Vermietungsmarkt zeige sich eine zunehmende Mietdifferenz zwischen starken und schwachen Makrostandorten, Mikrolagen und Objekten. Zu höherem **Leerstand** und sinkenden Miete komme es vor allem in weniger attraktiven Lagen. Der **Verkaufsflächenrückgang** in den Nonfood-Branchen wird auf circa **10 Mio. qm** in den kommenden 10 Jahren geschätzt.

**Gesundheits- und Sozialimmobilien:** Pflege- und Versorgungsangebot (Personal und Immobilie) hielten nicht mit der wachsenden Zahl an Pflegebedürftigen Schritt, so **Jan Grabow (Curacon GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)**. **Über 50% der Pflegeimmobilien** seien strukturell veraltet und energetisch ineffizient und bedürfen einer umfassenden Sanierung und Modernisierung. Personalmangel, Investitionshemmnisse und ausufernde Kostensteigerungen sind Grabow zufolge dabei die größten limitierenden Faktoren. ■

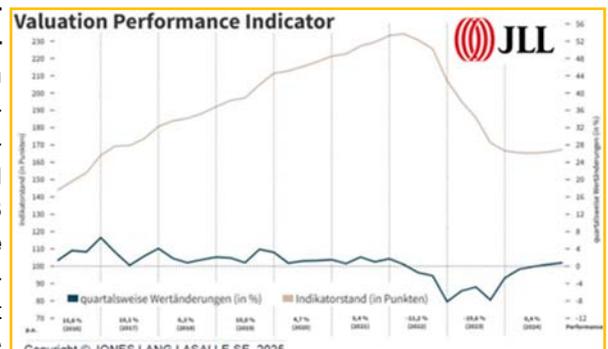
## JLL VICTOR PRIME OFFICE SIEHT WENDEPUNKT

In allen fünf Immobilienhochburgen bleiben die Renditen stabil

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",  
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Es ist immer wieder überraschend, wie leicht man der Immobilienwirtschaft eine Freude machen kann. Der **JLL Victor**, der den **Return aus synthetischen Immobilien** nach dem Motto „immer neu, immer voll vermietet, immer auf höchstem Standard“ ermittelt, sieht eine **Stabilisierung der Renditen bzw. der Multiplikatoren** nach dem beispiellosen Absturz von **30% in 18 Monaten ab Q2 2022 bis Herbst 2023**. Dann ging es noch drei Quartale gebremst bergab. Bereits in der **Positivphase** wies „Der Immobilienbrief“ regelmäßig auf die Gefahr der **Überinterpretation** hin, die zu **Bewertungsanpassung realer Immobilien mit allen Lebenszyklusaspekten in luftige Höhen** führte. Mit **Blick auf die Finanzmathematik** war „Der Immobilienbrief“ eher überrascht, dass der **Absturz so lange dauerte**. Wir rechneten Ihnen das **notwendige Korrekturpotential im Herbst 2022 schon vor**. Mit **Stabilisierung des Zinsniveaus bzw. der eingeleiteten Senkung** wäre jetzt durchaus eine **leichte, positive Anpassung zu erwarten**. Zumindest ist die **glückliche Feststellung der Stabilisierung keine überraschende Raketenwissenschaft**.

Im Schlussquartal 2024 verzeichnet der Büroperformance-Indikator **JLL Victor Prime Office** dementsprechend zum zweiten Mal in Folge ein leichtes, vor allem mietgetriebenes Wachstum. **Ende Dezember 2024 notiert der Indikatorstand für die beobachteten Toplagen** der deutschen Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München somit **bei 167,3 Punkten**. In der Spitze hatte er **234 Punkte erreicht**. Erstmals nach neun Quartalen mit negativer Entwicklung fällt die Jahresperformance im Vorjahresvergleich mit **+0,4%** positiv aus. 2022 war es bereits um **-11,2%** bergab gegangen, gefolgt von dem Katastrophenjahr 2023 mit **-19,6%**.



**Lage schützt nicht mehr vor Vermietungsrisiken.** Die Differenzierung der Marktsegmente gehe weiter. Bei Objekten, die sich vor allem qualitativ abseits des Topsegments befinden, bleibe das Bild düster, so JLL. Das Spitzensegment weise dagegen

# SACHWERTEGIPFEL

*Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen*



**Positive Impulse und echter Mehrwert für Top-Entscheider!**



## 20. Februar 2025

Tagungsort: Veranstaltungszentrum Munion am Flughafen München, von 9:30 Uhr bis 17:30 Uhr



[www.SachwerteGipfel.de](http://www.SachwerteGipfel.de)

## AUFTRAGSMANGEL IM WOHNUNGSBAU AUF REKORDNIVEAU

Die schnelle Abfolge von Corona und die Auswirkungen des Zinsschocks bekommt die Bauwirtschaft so hart wie nie zuvor zu spüren. Lieferkettenkollaps und Baustopps während Corona, der Tod vieler immobilienwirtschaftlicher Geschäftsmodelle mit Rekordpleiten durch die Zinsexplosion und die schwache Konjunktur waren in Summe auch für die robuste Bauwirtschaft zu viel. (WR+)

Laut aktueller ifo-Untersuchung haben noch nie so viele Unternehmen im Wohnungsbau über fehlende Aufträge geklagt wie aktuell.



So meldeten 57% der Unternehmen im Januar einen Mangel an Aufträgen, nach 53,6% im Dezember. **Klaus Wohlrabe**, Leiter der ifo-Umfragen, ordnet die Krise im Wohnungsbau inzwischen als Normalzustand ein. Die pessimistischen Aussichten beim Geschäftsklima im Wohnungsbau zeigten, dass die Unternehmen gegenwärtig nicht an eine baldige Besserung glaubten.

## Deals

**Rheine:** Die **KLAAS Projekte GmbH** erwirbt ein rd. 2.300 qm große Geschäftshaus in der Rheiner Innenstadt von der **CINTHIA Real Estate GmbH**.

auf der Nachfrageseite Erholungstendenzen auf. Bei einer jetzt planbaren Zinssituation mit Senkungschancen ist das für „Der Immobilienbrief“ auf dem finanzmathematisch korrigierten Preisniveau auch zu erwarten. Nach wie vor würden aber Verkäufer das neue Preisniveau nicht akzeptieren, kommentiert Bewertungschef **Ralf Kemper**. „Der Immobilienbrief“ ist aus der Praxis heraus weniger überrascht. **Gesundbeten und Zeitschinden ist für Eigentümer und Banken oft die bessere Lösung, wenn die Alternative in finaler Verlustrealisierung liegt.**

**Das Transaktionsvolumen bei Büros lag 2024 um 80% unter 2022**, so Kemper. Bei stabilen Spitzenrenditen seien die Performanceanstiege der Topimmobilien auf die Vermietungsmärkte zurückzuführen. Die wenigen beobachteten Transaktionen im Topsegment hätten bislang das ausgewiesene Renditeniveau bestätigt. Bürotransaktionen seien lediglich auf Platz vier nach den Assetklassen Living, Logistik und Einzelhandel geblieben. „Das gab es noch nie“, resümiert Kemper. In den fünf Immobilienhochburgen wurden 2024 rund 3 Mrd. Euro in Büros investiert (VJ.: 2,9 Mrd. Euro). Die nächsten Monate sollten dann mit bereits vorbereiteten Landmark-Transaktionen weitere Datenpunkte für die Preisfindung und etwaige Renditeanpassungen an einzelnen Standorten liefern.

Zum zweiten Mal in Folge weisen alle fünf **Bürometropolen** eine positive Quartalsperformance auf. Die Spanne reicht von 0,3% in der Hamburger Innenstadt bis 1,2% in der Frankfurter Bankenlage. Die Wertzuwächse basieren ausschließlich auf dem Vermietungsmarkt. Im Quartalsvergleich belegte die Frankfurter Bankenlage dank des deutlichsten Anstiegs der Spitzenmieten den ersten Platz. Berlin und München folgen auf den nächsten Plätzen. An den beiden Standorten Düsseldorf und Hamburg blieb auch das Vermietungsgeschehen unter dem Vorjahresergebnis. Die Mieteffekte blieben dort gering.

Aufgrund der Quartalsanstiege fällt auch die über alle Standorte

	Cash Flow Rendite Q4 '23 - Q4 '24	Wertänderungs- rendite (YoY)	Return Q4 2024
<b>Berlin</b>	4,20%	0,7 %	4,9 %
<b>Düsseldorf</b>	4,5 %	-0,1 %	4,4 %
<b>Frankfurt</b>	4,5 %	-1,2 %	3,3 %
<b>Hamburg</b>	4,2 %	-0,4 %	3,8 %
<b>München</b>	4,2 %	3,1 %	7,3 %
<b>TOP-5</b>	4,3 %	0,4 %	4,7 %

Quelle: JLL Victor 2/25

gerechnete Jahresperformance des Victor (Vergleich Indikatorstand Q4 2024 zu Q4 '23) mit 0,4% erstmals nach 9 Quartalen positiv aus. (Vergleich des Q3 2024 zu Q3 '23: minus 3,2%). München steht mit einem Zuwachs im Jahresvergleich von 3,1% an der Spitze. Berlin landet auf dem zweiten Platz mit einem Zuwachs von 0,7%. Die übrigen Städte bleiben auf Jahressicht im Minus: Düsseldorf mit -0,1%, Hamburg mit -0,4% und Frankfurt – trotz der stärksten Quartalsperformance – mit -1,2% auf dem hinteren Rang.

**Ralf Kemper** bilanziert: „Trotz der leichten Anstiege befindet sich der Victor aktuell auf dem Stand des Jahreswechsels 2016/ 17. Die Erholung werde nur langsam vonstatten gehen. Neun Quartale mit einem Indikatorrückgang von insgesamt knapp 30% würden sicherlich nicht so schnell wieder kompensiert werden können.“ Wahrscheinlicher sei eine langsame Aufholphase, bei der ein zinsinduzierter Höchststand des Victor von 234,2 Punkten aus dem ersten Quartal 2022 aus heutiger Sicht sehr weit weg erscheint. „So rechnen wir nach der Stabilisierung im Jahr 2024 mit keinen großen Indikatorsprüngen im ersten Halbjahr 2025. Da aber aus Maklersicht schon das Durchschreiten des unteren Wendepunktes eine positive Marktentwicklung zeigt, egal wie groß die Differenz zum letzten Höhepunkt ist, bleibt Kemper kurzfristig schon optimistisch für 2025. Marktakteure hofften, dass nach der Wahl zumindest eine gewisse Klarheit über die grundlegenden Richtungen einkehre und damit mehr Planungssicherheit für Unternehmen bestünde.“

## Deals

**München:** Real I.S. vermietet langfristig 1.600 qm Büro- und Lagerfläche im gemischt genutzten Objekt „Leitwerk“ in Au-Haidhausen an die **QUBIG GmbH**. Real I.S. hatte die im Jahr 2000 errichtete und 2015 modernisierte, 40.000 qm große Multi-Tenant-Immobilie im Sommer 2015 für 2 institutionelle Fonds erworben. **BNP Paribas Real Estate** vermittelte.

**Hamburg:** Union Investment verkauft die 10.315 qm große Hotel- und Büroimmobilie am Holstenkamp 1-3, Kieler Straße 143-147 an die **Plaza Hotelgroup**. Das 1998 erbaute Gebäude im Hamburger Nord-Westen gehörte seit 2015 zum Portfolio des ausschließlich in Österreich vertriebenen offenen Immobilien-Publikumsfonds imofonds 1. Die Transaktion wurde von **Lütgen Breiholdt Immobilien** vermittelt.

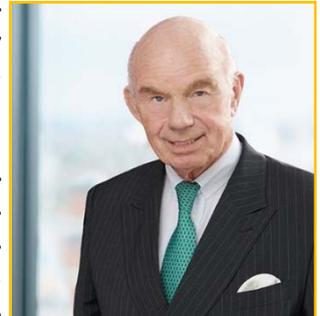
**Hamburg:** Becken erwirbt zusammen mit der **Landfair Capital Group AG** die zwei denkmalgeschützten Bestandsgebäude Colonnaden 21 und 25 mit 2.500 qm Mietfläche in der Hamburger City-Büromarktzone aus der Insolvenz der **SIGNA**. Beide nebeneinander liegenden Gebäude sind zu rund 90% langfristig an Rechtsanwaltskanzleien, Beratungsfirmen und Verbände vermietet. Rechtlich beriet **GSK Stockmann**.

**München:** Die **RESIDIA Gruppe** entwickelt zusammen mit der **Homaris AG** in der Aschauerstraße 20 ein Hotel mit 223 Zimmern auf ca. 6.000 qm. Die Eröffnung ist für 2027 geplant. Die Vermietung der Flächen wurde durch die **combine Transaction München GmbH** begleitet.

## US-MIETWOHNUNGSMARKT LÄUFT IN DIE CHANCEN

Interview mit BVT-Gründer Harald von Scharfenberg  
persönlich geführt von Werner Rohmert

Die BVT Unternehmensgruppe mit Sitz in München und Atlanta sowie Büros in Berlin, Köln und Boston erschließt als bankenunabhängiger Asset Manager seit 49 Jahren deutschen Privatanlegern und institutionellen Investoren die vielfältigen Chancen internationaler Sachwertinvestitionen. Im Fokus stehen die Bereiche Immobilien USA und Deutschland sowie Energie und Infrastruktur. Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 9,2 Mrd. Euro und rund 80.000 Anlegern seit Gründung zählt die BVT in Deutschland zu den erfahrensten Anbietern im Bereich der geschlossenen Beteiligungskonzepte. Mit der BVT Residential USA Serie bietet BVT Anlegern seit 2004 den Zugang zum US-Mietwohnungsmarkt. Im Fokus stehen Investitionen in die Entwicklung, Vermietung und die anschließende Veräußerung von „Class-A“-Apartmentanlagen an der Ostküste der USA. Im Rahmen dieser Development-Serie wurden bislang 19 Beteiligungsgesellschaften aufgelegt, die bis dato zusammen 33 Class-A-Apartmentanlagen mit insgesamt über 10.000 Wohnungen entwickelt haben bzw. derzeit entwickeln.



Harald von Scharfenberg,  
Firmengründer und Geschäftsführender Gesellschafter der BVT Holding

Das Gesamtinvestitionsvolumen der BVT im Bereich Immobilien USA beläuft sich auf 3,7 Milliarden US-Dollar. Derzeit befindet sich der geschlossene Publikums-AIF "BVT Residential USA 19 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG" im Vertrieb. Darüber hinaus sind derzeit neue Beteiligungsangebote für professionelle und semiprofessionelle Anleger in Vorbereitung.

**Werner Rohmert:** Lieber Herr von Scharfenberg, Sie sind persönlich seit fast 50 Jahren unternehmerisch in den USA tätig. Darauf komme ich noch zurück. Aber, was natürlich am meisten interessiert, ist die Auswirkung der Trump-Wahl für das US-Geschäft, das derzeit ja oft als Ventil für den schwächelnden deutschen (Fonds-) Markt genutzt wird.

**Harald von Scharfenberg:** Lieber Herr Rohmert, der Reihe nach. Meine persönliche Meinung zum US-Wahlergebnis interessiert im Geschäft nicht, aber sagen wir es einmal sehr vorsichtig, ich hätte mir politisch ein anderes Ergebnis gewünscht. Allerdings bin ich seit rund 55 Jahren in USA tätig - zuerst im Bankgeschäft, dann als Unternehmer. Da war es noch nie hilfreich, unsere Politik- und Moralvorstellungen zu exportieren.

Bezogen auf unser Geschäft mit großen Mietwohnungsanlagen in Regionen mit hoher Nachfrage ist die Trump-Wahl durchaus positiv. **Sowohl direkt als auch indirekt werden wir Nutznießer seiner aktuellen Wahlprogramme sein.** Wenn er an den Steuer- und Zinsschrauben dreht, profitieren wir davon. Die Schäden treten erst am langen Ende auf. Massive Inflations- und Verschuldungsgefahren verursachen Langfristschäden in fast allen Wirtschaftsbereichen. Das werden wir sehen müssen. Aber nochmals, im Moment ist das Timing gut, wenn nicht sogar ideal für Multi-Family-Housing. Wenn sich die Langfristfolgen zeigen, profitieren wir und auch unsere US-Investoren doppelt. Wir selbst haben dann unsere heutigen Projekte schon lange verkauft; denn je kürzer unter anderem die Haltedauer der Projektentwicklung ist, desto höher ist die Rendite für unsere Anleger. Die Käufer unserer Projekte sind demgegenüber Langfristinvestoren, die an einer stabilen Mietrendite interessiert sind. Die wiederum profitieren von inflationären Tendenzen und Mietsteigerungen aus Demographie, Verhaltensänderungen und positiver Lohnentwicklung. ▶

## Deals

**Ludwigsau:** Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** vermietet rd. 55.000 qm im neu errichteten Multi-User-Objekt im Gewerbegebiet Mecklar-Meckbach an einen Hersteller von Outdoorgeräten. **CBRE** vermittelte.

**Memmingen:** **Wealthcap** verkauft eine rd. 50.000 qm große Logistikkimmobilie mit Büroanteil in der Fraunhoferstraße an **Dachser SE**. **Wealthcap** hatte das Objekt 2008 per Sale-and-Lease-Back-Transaktion erworben. **Dachser** war seit damals fortlaufend der alleinige Mieter. **JLL** beriet den Verkäufer.

**Bremen:** **Dynapac** mietet von **CTP** rd. 8.685 qm Hallenfläche, 820 qm Mezzanin sowie etwa 260 qm Büro-/Sozial-/Technik-/Nebenflächen und 20 Pkw-Stellplätze im CTPark am Bremer Kreuz der A27 und A1.

**Berlin:** Auf dem Dach des Gesundbrunnen-Centers errichtet die **ECE** einen zusätzlichen, 6.400 qm großen Gebäudeteil mit 162 Design-Apartments, die langfristig von **STAYERY** betrieben werden. Das 2 geschossige Hotelgebäude wird in Holzmodulbauweise realisiert. Die Eröffnung ist für 2027 geplant. Eigentümer des Gesundbrunnen-Centers ist der **ECE European Prime Shopping Center Fund II** der von **ECE Real Estate Partners** als Investment Manager betreut wird.

**Nürnberg:** **Pegasus Capital Partners** und die **Engelhardt Real Estate Group** entwickeln unter der gemeinsamen Marke **Studio Apartments Factory** rd. 90 neue Studierendenapartments aufgeteilt auf 2.000 qm in der Bürgerstraße 59–61 im Stadtteil St. Peter.

**Rohmert:** Herr von Scharfenberg, Sie sprachen von regionalen Unterschieden. In Bezug auf Demographie ist das evident. Wo liegt Ihr Hauptaugenmerk?

**Harald von Scharfenberg:** Klar, vieles ist Statistik und Research. Das kann jeder recherchieren. Aber wie auch in Deutschland gibt es in den USA völlig unterschiedliche Genehmigungsstrukturen. Da sind zum einen Regionen, in denen Genehmigungen sehr schnell und leicht zu bekommen sind. Darauf stürzen sich natürlich viele Bauträger. Gerade für US-Newcomer aus Deutschland bietet sich hierdurch ein einfaches und schnelles Einstiegsfeld. Allerdings besteht grundsätzlich die Gefahr, dass sich hier vor allem in Boomphasen sehr schnell Überbauungstendenzen entwickeln. Zum anderen gibt es sehr **restriktive Regionen**. Diese Märkte haben zwar den Nachteil, dass Projektentwicklungen im Bereich Multi-Family bis zur Baureife schnell mal zwischen 3 bis 5 Jahre dauern können. Doch **wird in diesen restriktiven Regionen besonders darauf geachtet, dass nicht zu viele Neubauten entstehen**, die die gesamte Infrastruktur überlasten würden. Regulierende "High Barrier"-Voraussetzungen sind vor allem in attraktiven Großstadtreionen, insbesondere in den Neuenglandstaaten, zu finden - wie zum Beispiel Boston. Hier beschränken hohe Auflagen, aber regelmäßig auch Widerstände in direkter Nachbarschaft, den Bau neuer Apartmentanlagen. Stark reglementierte Baugenehmigungen herrschen oft auch in autonom agierenden Regionen vor. Hintergrund sind unterschiedliche Regierungsformen in den USA – "Home Rule" Staaten und "Dillon-Rule" Staaten - die noch aus der Kolonialzeit stammen. Während die Dillon's Rule einzelstaatlich verordnete Befugnisse definiert, geben Home-Rule Staaten den Lokalverwaltungen weitreichende gesetzgeberische Entscheidungsfreiheit und damit die autonome Möglichkeit, zum Beispiel durch lokale Steuererhöhungen, Impact Fees etc. die Genehmigungsphase von Bauanträgen deutlich langwieriger und teurer zu machen und dadurch auf nicht ortskundige Developer abschreckend zu wirken. Bei der Auswahl geeigneter Projekte für unsere Fonds legen wir deshalb ein Augenmerk besonders auch auf regulierte Standorte, die perspektivisch auskömmliche Mieterträge und Wertstabilität der Objekte versprechen. **Insgesamt erfordert die Auswahl geeigneter Investitionsstandorte viel Erfahrung, nachweisbare Performance, Präsenz und Marktzugang. Das muss man über lange Jahre aufbauen.**

**Rohmert:** Corona, Zins- und Materialkostenexplosion oder Lieferkettenprobleme konnte man aber auch nicht mit Erfahrung voraussehen. Wie sind Sie da rausgekommen?

**Harald von Scharfenberg:** Das war auch für uns alles andere als erfreulich und hat eine Reihe von Ablaufplänen über den Haufen geworfen. **Aber wissen Sie, mit der Welle surfen kann jeder, aber nach den schwierigen 80er Jahren, den Flauten Ende der 90er Jahre oder auch noch schlimmer, der Finanzkrise, weiß man, dass jede Welle irgendwann anlandet.** Da wir ja nicht nur für institutionelle Investoren investieren, sondern auch seit über 40 Jahren einen hohen Anteil Publikumsfonds strukturieren, haben wir ein weitreichendes Sicherheitspaket ausgearbeitet. Insofern waren wir in weiten Bereichen vor der Materialkostenexplosion abgesichert. Was unsere eigenen Finanzierungen angeht, gilt das Gleiche. Wir waren durchfinanziert. Aber die Lockdowns mit Stillstand auf den Baustellen sind auch an uns nicht spurlos vorbei gegangen.

**Rohmert:** Sie erwähnen Ihr Sicherheitspaket. Was hat Sie denn überhaupt dazu bewogen, die Residential USA Serie als reine Development Serie aufzulegen?

**Harald von Scharfenberg:** Zum einen natürlich die Tatsache, dass Anleger bei einer solchen Fondsstruktur bereits sehr früh an der Wertschöpfung der Immobilien partizipieren. Doch gerade im Residential-Segment kommen noch Besonderheiten hinzu. Zum einen erreichen Sie eine Diversifizierung über hunderte von Mietverträgen, die es so nur bei ganz wenigen anderen Development-Segmenten gibt. Zudem können bereits während der Vermietung bis zum en bloc-Verkauf – entsprechende Nachfrage vorausgesetzt – laufende Erträge generiert werden. Natürlich sind bei Developments generell höhere Risiken gegeben als bei Bestandsimmobilien - aber diese Risiken kann man,

## Deals

**Osterhofen:** Die **Habona Invest Gruppe** verkauft aus einem gemeinsam mit der **IntReal International Real Estate KVG** aufgelegten offenen Immobilien-Publikumsfonds einen rund 2.450 qm großen Nahversorger an ein Family Office. Langfristiger Ankermieter des 2020 errichteten Objektes ist **EDEKA. Menold Bezler** beriet den Verkäufer, die **DIR Deutsche Investment Retail GmbH** den Käufer.

**Bonn:** Die **HIH Invest Real Estate** verkauft das 2019 errichtete, 1.911 qm große, vollvermietete Wohn- und Geschäftshaus In der Sürst 3 an ein Family Office. Hauptmieter ist **L'Osteria**.

**Dresden: WERTGRUND** verkauft für 14,25 Mio. Euro zwei Liegenschaften bestehend aus 8 Gebäuden mit rd. 8.000 qm Wohnfläche in 138 Wohneinheiten sowie 53 Stellplätzen in der Dobritzer Str. und Winterbergstr. aus dem WohnSelect D. Nach Unternehmensangabe hat sich der Wert der Immobilie während der rund 13-jährigen Haltdauer mehr als verdoppelt.

**München: Novartis** mietet rd. 4.800 qm im von **AXA IM Alts** in Partnerschaft mit **ACCUMULATA** entwickelten Holz-Hybrid-Projekt The Stack an der Goethestr.11 / Schwanthalerstr. 36. Die Fertigstellung des Projekts ist bis Anfang 2026 geplant. **Colliers, CBRE, Drees & Sommer** und die **Kanzlei Lambsdorff** berieten Novartis, **GSK** unterstützte die Vermieterseite.

**Hamburg:** Das **Jobcenter team.arbeit.hamburg** mietet rd. 1.270 qm Bürofläche in der Kurze Mühren 1–3 im Spitalerhof von der **Bayerischen Ärzteversorgung**. **Savills** beriet.

wie bei unserem Sicherheitskonzept, so entscheidend reduzieren, dass sich unterm Strich ein sehr attraktives Chancen-Risiko-Raster für den Investor ergibt.

**Rohmert:** Wie hat sich aber die Zinsexplosion auf Ihre Exits ausgewirkt? Finanzmathematik ist für alle da.

**Harald von Scharfenberg:** Das hat uns selbst überrascht. **Anders als zum Beispiel bei Büro**, das von der Gemengelage aus Zinsexplosion und gestiegenen Cap-Rates - und in Folge von eklatanten Wertenbrüchen und massiven Homeoffice-bedingten Leerständen – getroffen wurde, **blieb Residential vergleichsweise stabil**. Da gleichzeitig der Arbeitsmarkt unglaublich robust geblieben ist, konnte der Cap-Rate-Anstieg durch adäquate Mietsteigerungen recht gut kompensiert werden. Um es auf den Punkt zu bringen: Homeoffice kann Office ersetzen – aber bei entsprechendem Bevölkerungswachstum wird zwangsläufig mehr Wohnraum gebraucht.

**Rohmert:** Richard von Weizsäcker sagte in einer berühmten Rede einmal: „Jede Zukunft resultiert aus der Vergangenheit.“ Im Kapitalanlagebereich interessiert mich immer die Entwicklung und der Umgang mit früheren Krisen. Lassen Sie uns doch einmal auf Ihre Erfahrungen zurückblicken.

**Harald von Scharfenberg:** Die **BVT wurde 1976 gegründet. Fast fünf Jahrzehnte US-Geschäft und mindestens gleichviel US-Krisen sind in wenigen kurzen Sätzen nicht ganz einfach darzustellen**. Nach einigen Jahren Erfahrung in den USA und Gründung der BVT sowohl in den USA als auch in Deutschland fokussierte ich mich zunächst auf das damals ganz junge, sich sehr dynamisch entwickelnde Segment **Self Storage Facilities mit dem Partner Public Storage**, dem bis heute weltweit führenden Betreiber solcher "Kleinlagerhäusern" vor allem für private Nutzer. Die Beteiligungsmöglichkeiten am Self Storage-Konzept haben wir damals schon als Development-Fonds konzipiert, um Anleger möglichst früh partizipieren zu lassen. **Wo Self Storage funktioniert, gibt es in näherer Umgebung meist auch große Wohngebiete. Das war der Grund, uns bereits ab 1982 mit dem sogenannten Multi-Family-Housing-Markt auseinanderzusetzen**. Mitte der 80er Jahre hat uns dann die Savings- und Loan-Krise große Probleme bereitet – wie wohl jedem damaligen Marktakteur. Wir konnten jedoch alle Herausforderungen, wie Leerstand und Finanzierungsthemen, meistern und haben kein einziges Objekt verloren. Mit Erholung des Marktes ab 1991/92 wurde es wieder lebendig. Unsere Erfahrungen im Residential-Bereich hatten gezeigt, **dass zum Erfolg großer Wohnanlagen vor allem auch ein gutes Angebot an Nahversorgung beiträgt**. Als logische Konsequenz wandten wir uns deshalb dem damals boomenden Nahversorgungssegment zu. Im Rahmen einer Fondsserie wurden in den Folgejahren über 50 Anlagen mit etablierten US-Ankermietern wie Publix und Kroger realisiert, die wir kauften oder mit regionalen Partnern entwickelten und die in den folgenden 20 Jahren allesamt erfolgreich veräußert werden konnten. Nachdem dann Anfang der 2000er Jahre die Cap-Rates immer weiter nach unten gingen, haben wir mit den damaligen Bankenpartnern entschieden, den Bereich Neighbourhood Shopping Center nicht mehr weiter zu verfolgen – aus heutiger Sicht eine Fehlentscheidung! Stattdessen haben wir wieder den Fokus auf den Residential-Bereich gesetzt – diese Entscheidung war allerdings goldrichtig!

**Rohmert:** Wie sind Sie durch die Finanzkrise gekommen?

**Harald von Scharfenberg:** Darüber könnte ich natürlich sehr umfangreich berichten, will mich aber kurz fassen: Wild West kam zurück. Unser prominenter Partner entschied sich mitten in der Krise für ein Sanierungs- und Reorganisationsverfahren nach "Chapter 11" des US-Insolvenzrechts. **Von einem Tag auf den anderen hatten wir 740 Mio. USD Loans bei 16 Banken in Default**. Wir übernahmen die General Managing Partner-Funktion von Fairfield. **Wenn ich im Berufsleben auf etwas stolz bin, dann darauf: Kein einziger Publikumsfonds ging verloren**. Bei einem Private Placement zwang uns allerdings die finanzierende Bank – übrigens ein europäisches Institut –

## Deals

**Saale-Orla-Kreis:** Rameder Anhängerkupplungen und Autoteile mietet von der Dream Industrial REIT 18.000 qm Lager-, Büro- und Sozialfläche an. Logivest vermittelte.

**Bergkamen:** IMC Logistics Deutschland mietet mittelfristig 7.400 qm Hallenfläche in der Industriestr. 10 im Industriegebiet Bergkamen Rünthe von Mileway. Realogis vermittelte.

**St. Etienne/ Avignon:** Catella Real Estate AG erwirbt 3 vollvermietete Logistikimmobilien mit einer Gesamtmietfläche von ca. 18.751 qm in St. Etienne und Avignon von Vectura Immobilien für den Spezial-AIF Catella Logistik Deutschland Plus. Aquila Asset Management beriet.

**Hamburg:** Die VTG GmbH mietet 8.900 qm im FLEET YARD in Hammerbrook von der Hamburger Volksbank. Grossmann & Berger beriet den Vermieter, combine Consulting und combine Transaction den Mieter.

**Hamburg:** Das Jobcenter team.arbeit.hamburg mietet rd. 1.270 qm Bürofläche in der Kurze Mühren 1–3 von der Bayerischen Ärzteversorgung. Savills beriet beide Parteien.

**Bottrop:** Swiss Life Asset Managers erwirbt ein 100.000 qm großes Grundstück in der Hiberniastraße für die Light Industrial Projektentwicklung „Central Ruhr“, das eine Logistikimmobilie mit knapp 33.400 qm Mietfläche sowie einen Büroneubau und Außenlagerflächen beinhaltet. RUHR REAL vermittelte.

**Viersen:** Die International Trading IGB mietet rd. 3.100 qm Lager- und Bürofläche an der Bachstraße 2 über RUHR REAL.

zu verkaufen, gewährte uns jedoch nach Zahlung von einer Mio. US-Dollar zwei Monate Karenzzeit, wodurch wir einen "Fire Sale" vermeiden konnten. **Alle Publikumsfonds konnten in der Folgezeit mit anständigem, meist sogar zweistelligem Gewinn p. a. für die Anleger verkauft werden, trotz deutlich längerer Projektlaufzeiten von teils über 10 Jahren.** Mit dem einem Projekt blieben wir leider unter Plan. Auf jeden Fall haben wir aus den Herausforderungen der Finanzkrise sehr wertvolle Erfahrungen gesammelt.

**Rohmert:** Last, but not least, warum sollte ich trotz mancher bösen Immobilienbotschaften jetzt in den USA investieren?

**Harald von Scharfenberg:** Aufgrund der massiv gestiegenen Zinsen ab Mai 2022 beobachten wir seit Ende 2022/Anfang 2023 einen deutlichen Rückgang des Immobilienfinanzierungsvolumens bei US-Banken und Versicherungen. Gleichzeitig sehen wir in einigen Großstadregionen, besonders im Sunbelt, Überbauungsgegebenheiten. Diese Faktoren haben zu einem erheblichen Rückgang der Neubautätigkeit geführt. Wir sprechen hier von einer Reduzierung um etwa 45 Prozent im Vergleich zum langjährigen Durchschnitt. In Folge erwarten wir mittelfristig ab 2026 wieder deutliche Nachfrageüberhänge beziehungsweise einen Mangel an Neubauwohnungen. Das heißt, in etwa drei Jahren, nach Abschluss der Bau- und Vermietungsphase aktueller Projekte, rechnen wir mit einem sehr günstigen Marktumfeld und einer hohen Mieternachfrage. Für Anleger bietet diese Situation attraktive Möglichkeiten. Wer also jetzt strategisch klug investiert, kann von der erwarteten Marktentwicklung profitieren.

**Rohmert:** Lieber Herr von Scharfenberg, vielen Dank für diese Einschätzung. Wer in unserer Szene etwas seit fast 50 Jahren macht und skandalfrei immer noch aktiv ist, ist zum einen ein Unikat und zum anderen nicht mehr ganz jung. Für die Zukunft haben Sie die BVT gut aufgestellt. Mit Blick auf Ihr Lebenswerk haben wir oft auch geschmunzelt. Das hat Spaß gemacht. **Zu Ihrem Lebenswerk kann ich Sie nur beglückwünschen.** Vielen Dank und weiterhin viel Erfolg! ■

## LEICHTE ERHOLUNG BEI GEWERBE-IMMOBILIENPREISEN IM JAHR 2024

vdp-Index steigt um 1,8% auf Jahressicht

Nach einer rückläufigen Preisentwicklung in 2023 konnten sich Wohn- und Gewerbeimmobilienpreise 2024 wieder etwas erholen. Der Immobilienpreisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp), der die Preisentwicklungen auf dem gesamten deutschen Markt für Wohn-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien auf der Auswertung echter Immobilientransaktionsdaten von mehr als 700 Kreditinstituten abdeckt, zog in Q4 um weitere 0,6% auf 178,4 Punkte an. Das Plus bei den Wohnimmobilienpreisen lag dabei in Q4 bei 0,7%, bei Gewerbe, das sich aus Büro- und Einzelhandelsimmobilienpreisen zusammensetzt, bei leichteren 0,3%. Auf Jahressicht legte der vdp-Index um 1,8% zu, Wohnen dabei um 2,1%, Gewerbe um +0,5%. Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht ist natürlich zu fragen, inwieweit „gemachte Deals“ in schwachem Markt eine Positivauslese darstellen, während die Bewertungsrisiken noch in den brachliegenden Beständen ruhen. Eine dynamische Aufwärtsbewegung sieht vdp-Hauptgeschäftsführer Jens Tolckmitt trotz der aktuellen Stabilisierung aber noch nicht. Vor allem am Gewerbeimmobilienmarkt herrsche weiterhin Zurückhaltung. (CW+)

Zum leichten Anstieg der Gewerbeimmobilienpreise um 0,5% auf Jahressicht trugen insbesondere die Büroimmobilienpreise bei, die sich um 0,7% bzw. verteuerten und damit die erste Preiszunahme ggü. dem Vorjahr seit Q3 2022 verzeichneten. Die Einzel-

## HOLZBAU AKADEMIE

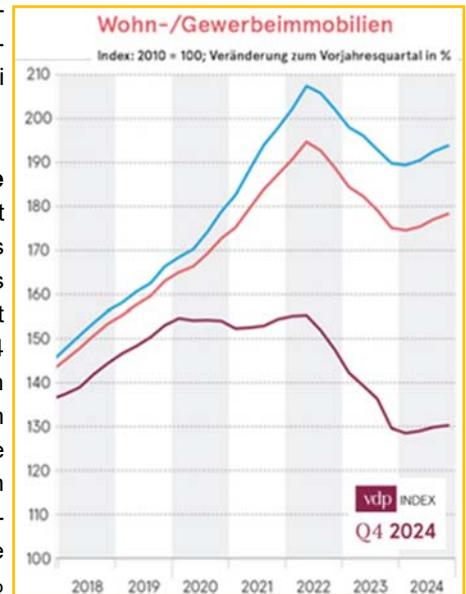
Die **HOLZBAU AKADEMIE** beginnt mit ihrem ersten Seminarprogramm und stärkt damit gezielt den Wissenstransfer im modernen Holzbau. Zum Start der Akademie kam der Beirat der Akademie zu seiner Gründungssitzung zusammen, um strategische Weichen für die Weiterentwicklung des Holzbaus in Deutschland zu stellen. Die Akademie, eine gemeinsame Initiative der **KOALITION für HOLZBAU** (KfH) und des **Europäischen Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft** (EBZ), richtet sich an Projektentwickler, Wohnungsbauunternehmen, Bauherren, Planer, Architekten, Sachverständige sowie Vertreter aus Politik und Verwaltung.

Der Beirat der Akademie ist prominent besetzt mit: **Ina Scharrenbach**, Ministerin für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung des Landes Nordrhein Westfalen, **Paul Johannes Fietz**, Vorstand der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, **Daniel Riedl**, Mitglied des Vorstands der **VONOVIA SE**, **Birgit Wittkowski**, Direktorin bei der PD Beraterin der öffentlichen Hand, **Ulrich Schiller**, Geschäftsführer **HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH**, **Alexander Rychter**, Vorstand/Verbandsdirektor **VdW Rheinland Westfalen**, **Ralf Schekira**, Geschäftsführer **wbg Nürnberg GmbH** und dem Gründer der **GRAFT Gesellschaft von Architekten mbH** **Thomas Willemeit**

Informationen zu den Seminaren finden Sie unter:  
[www.holzbau-akademie.com](http://www.holzbau-akademie.com).

handelsimmobilienpreise stiegen 2024 leicht um 0,4%, gaben dabei aber im letzten Quartal 2024 um -0,2% nach. Die Mieten bei Büro legten 2024 um 2,7% zu, bei Einzelhandelsobjekten um 3,0%. Die Renditeentwicklungen, gemessen am vdp-Liegenschaftszinssatzindex, betrug zeitgleich bei Büro 2,0%, bei Handelsobjekten 3,2%.

**Deutlich stärker stiegen 2024 die Wohnimmobilienpreise** um bundesweit 2,1% an. Bei Mehrfamilienhäusern fiel das Plus mit 2,9% mehr als doppelt so hoch aus wie bei selbst genutztem Wohneigentum mit einem Plus von 1,2%. Allein von Q3 auf Q4 legten die Preise von Mehrfamilienhäusern um deutliche 1,1% zu, bei selbstgenutztem Wohneigentum marginal um 0,3%. Die Wohnimmobilienpreise in den Top 7-Städten zogen 2024 im Schnitt mit +2,3% etwas stärker an als bundesweit mit 2,1%. Die Spanne lag dabei zwischen +3,8% in Köln und +0,3% in Stuttgart. Im Quartalsvergleich Q3 und Q4 2024 reichte die Spanne der Preisanstiege von +0,4% in Stuttgart bis zu +1,4% in Köln und München.



Folge des immer weiter zunehmenden Wohnungsmangels in Deutschlands war neben den beobachteten Preissteigerungen auch ein **erneuter Anstieg der Neuvertragsmieten in Mehrfamilienhäusern** bundesweit um +1,0% im Quartalsvergleich und um +4,6% im Jahresvergleich. In den Top 7-Städten stiegen die Neuvertragsmieten im Durchschnitt um +3,9%. Die geringste Erhöhung zeigte sich in Köln mit +2,6%, die höchsten in Stuttgart mit +4,6%. Die **Renditen von Mietobjekten**, gemessen am vdp-Index für Liegenschaftszinsen, nahmen ggü. Q4 2023 bundesweit um 1,6% zu, das entspricht dem geringsten Renditezuwachs seit Q3 2022. In den Top 7-Städten lag das Wachstum noch etwas geringer bei durchschnittlich 1,4%. Die Entwicklungen war heterogen zwischen -1,5% in Köln und +4,0% in Stuttgart.

**Ausblick: Jens Tolckmitt** sieht eine belastbare Einschätzung der zukünftigen Preisentwicklung mit großen Unsicherheiten behaftet. Viel hinge von der wirtschaftlichen Entwicklung und davon ab, ob die Investorennachfrage in den nächsten Quartalen anziehe. Bei Büro sei weiterhin die langfristige Auswirkung mobilen Arbeitens auf die Nutzung ungewiss. Am aktuellen Bundestagswahlkampf bemängelt er, dass die Wohnungspolitik – wenn überhaupt – nur eine Nebenrolle spiele. Die Schaffung von mehr Wohnraum gehöre zu den aktuell drängendsten politischen und sozialen Aufgaben. Die neue Bundesregierung werde hier besonders gefordert sein, schnell umfassende und zielführende Maßnahmen zu ergreifen, die den Wohnungsbau vor allem in den Großstädten ankurbeln. ■

## SAVILLS SIEHT DOPPELTE DYSBALANCE AUF GEWERBE-INVESTMENTMARKT

### Verkaufsstau bei Büros baut sich auf

**Der Januar blieb trostlos. Wer einen dynamischen Start in das deutsche Gewerbeimmobilien-Investmentmarktjahr erhoffte, wurde enttäuscht. Lt. Savills belief sich das Januar-Transaktionsvolumen auf nur knapp 2,1 Mrd. Euro und verfehlte den in den Vormonaten reichlich nach unten gedrückten Durchschnitt der letzten zwölf Monate von rd. 2,8 Mrd. Euro deutlich. Auch die Zahl der von Savills re-**

## Deals

**Dresden:** Ein niederländisches Family Office kauft das rund 11.000 qm große ehemalige Philipp-Holzmann-Haus in der Bergstraße 2 von einem Fonds der **BNP Paribas REIM Germany GmbH**. Hauptmieter ist die **Techniker Krankenkasse**.

**Mülheim:** Die **Müller Holding GmbH & Co. KG** mietet rund 2.400 qm im **Rhein-Ruhr Zentrum** von der **Eurofund Group** und **Signal Capital Partners**. Die Eröffnung ist 2026 geplant.

**Berlin:** **HERECON** erwirbt ein 7.130 qm großes Grundstück in Friedrichshain-Kreuzberg von der **TotalEnergies Marketing Deutschland GmbH**. Der Verkäufer wurde von **Deloitte Legal** und **Neopolis Advisory** beraten.

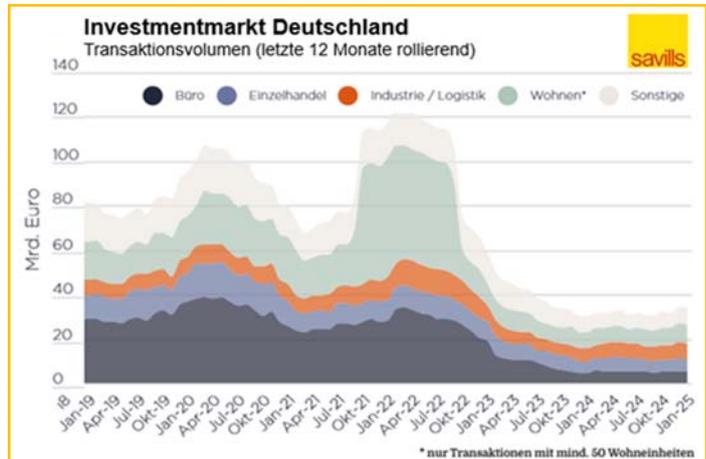
**Hamburg:** Die **Wascosa GmbH** mietet rd. 1.300 qm Bürofläche im Helmut-Schmidt-Haus im Speersort 1 über **Savills** an.

gistrierten Transaktionen fiel mit 70 selbst für einen Januar niedrig aus. Das verhaltene Transaktionsgeschehen deutet darauf hin, dass der Tiefpunkt der Talsohle zwar durchschritten sein dürfte, es aber an Dynamik fehlt, eine anhaltende Aufwärtsbewegung einzuleiten und wir uns noch etwas länger in einem U-förmigen Zyklustal befinden werden dürften. (CW+/ WR+)

Mit Blick auf die o.g. aufgezeigte Vergangenheitsentwicklung mit Rückkehrzeiträumen im Jahrzehntebereich und auf die

unikative Nullzins-Situation der letzten Hype-Jahre könnte das „U“ unvollendet bleiben auch leicht zum Häkchen werden (vgl. S. 5 ff). **Savills sieht ein anhaltendes Produkt-Mismatch zwischen Käufer- und Verkäuferseite.** Während die potenziellen kapitalstarken Käufer vor allem Logistik-, Nahversorgung- und Wohnimmobilien suchen, wollen sich die großen Bestandhalter von Büros und nicht der Nahversorgung dienenden Handelsimmobilien trennen. Bei Letzterem stimmen die Preisvorstellungen zwischen Eigentümer- und Investorenseite aber vielfach immer (noch) nicht überein. Diese doppelte Dysbalance dürfte sich nach Einschätzung von Savills so schnell nicht auflösen und auch in den kommenden Monaten transaktionshemmend wirken.

Bei Büros geht Savills von einem sich aufbauenden Verkaufsstau aus. Zwischen 2018 bis 2022 flossen lt. Savills durchschnittlich etwa 28 Mrd. Euro pro Jahr in Büroimmobilien – Geld, von dem ein großer Teil unter normalen Umständen jetzt und



**Donnerstag**  
**27.3.2025**  
**14:00 – 15:30 Uhr**

[www.markt-intern.de/webinar-shop/immobilien-gestaltungen](http://www.markt-intern.de/webinar-shop/immobilien-gestaltungen)

Interaktives Live-Webinar:

## Immobilien-gestaltungen 2025: Übertragungsmodelle bei vorweggenommener Erbfolge & Umstrukturierungen durch Rechtsformwechsel



StB Bernd Meyer

Die Übertragung von Immobilien im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge gehört zu den zentralen Themen der steuerlichen Beratungspraxis, verbunden mit ständig steigenden fachlichen Anforderungen und häufigem Zeitdruck. Zudem tangieren Immobilienübertragungen oftmals einkommensteuerliche und mitunter sogar umsatzsteuerliche Fragestellungen. Ohne Gesamtüberblick können Gestaltungen mit unangenehmen Folgen verbunden sein. Das Webinar zeigt die typischen Steuerfallen sowie Lösungsansätze auf:

- Übertragung unter Nießbrauchsvorbehalt
- Gesamtnießbrauch oder aufschiebend bedingter Nießbrauch
- Beendigung des Nießbrauchs
- Immobilienübertragungen gegen lebenslängliche Leibrente
- Vorteile einer Familiengesellschaft
- Zum richtigen Einsatz der GmbH & Co. KG
- Entgeltliche und unentgeltliche Immobilienübertragung auf die GmbH & Co. KG
- Vermeidung der Risiken einer Betriebsaufspaltung

**Ihr Referent:** StB Bernd Meyer war nach seiner Ausbildung zum Diplom-Finanzwirt (FH) 20 Jahre in der Finanzverwaltung tätig, davon zehn Jahre bei einer Oberfinanzdirektion. Nach bestandener Steuerberaterprüfung wechselte er zu einer Steuerberatungs-

gesellschaft. Er war über 20 Jahre Gesellschafter-Geschäftsführer und ist inzwischen als Berater 'Of Counsel' für die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Dornbach GmbH, Bad Homburg v.d.H., tätig. Seine Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Bereich der Unternehmens- und Vermögensnachfolge sowie der Umstrukturierung von Immobilienvermögen. Er ist langjähriger Referent. Zahlreiche Veröffentlichungen im Bereich der Immobilienbesteuerung, auch im Rahmen von Spezialbeilagen für 'markt intern', runden seine Expertise ab.

**Termin:** Donnerstag, 27. März 2025,  
14:00 bis 15:30 Uhr.

**Infos zur Anmeldung:** Für 'markt intern'-Abonnenten 99 € zzgl. 19 % MwSt, für Nichtabonnenten 159 € zzgl. 19 % MwSt. Zum Leistungsumfang des interaktiven Live-Webinars gehören ein nachträglicher Video-Link der Veranstaltung, ausführliches Begleitmaterial, das den Teilnehmern zeitnah nach dem Webinar per E-Mail zugeht, sowie die Möglichkeit zur Kontaktaufnahme mit dem Referenten, Steuerberater **Bernd Meyer**. **Anmeldung unter:** [www.markt-intern.de/webinar-shop/immobilien-gestaltungen](http://www.markt-intern.de/webinar-shop/immobilien-gestaltungen)

## 73% DER WOHNHEIGENTÜMER MÜSSEN MEHR GRUNDSTEUER ZAHLEN 28% planen Widerspruch gegen den Bescheid

In den meisten Bundesländern wurde in den vergangenen Tagen der Bescheid für die Grundsteuer 2025 versendet, der erstmalig auf der neuen Bewertung der Grundsteuerreform beruht. Eine Umfrage unter 2.001 **ImmoScout24**-Nutzern mit Wohneigentum ergab, dass 73% der Befragten mehr Grundsteuer zahlen müssen. (CW+)

18% der Eigentümer müssen dabei über 50% mehr Grundsteuer zahlen, bei 30% verdoppelt sich der Betrag und bei 25% sind es über 10% mehr. Für insgesamt 27% der Eigentümer ist die Grundsteuer nicht gestiegen, und ein Viertel zahlt nun sogar weniger Abgaben.

Die Grundsteuer wird je nach Bundesland mit unterschiedlichen Modellen ermittelt. Nicht immer ist die Berechnung dabei fehlerfrei. Ein Einspruch ist möglich, wenn der nachgewiesene gemeine Grundstückswert den Grundsteuerwert unterschreitet. Das muss über ein Gutachten nachgewiesen werden. 65% der Eigentümer wird die angesetzte Steuer aber lt. Umfrage ohne Widerspruch bezahlen. Der Rest plant zumindest eine Recherche, bspw. eine Prüfung im Transparenzregister, um die Steuererhöhung nachzuvollziehen. 28% sind neben der Recherche entschlossen, Widerspruch einzureichen.

Bei vermietetem Eigentum wird über kurz oder lang wohl der Mieter für die Zusatzbelastung aufkommen müssen. Bereits jetzt planen 66% der Vermieter eine Anpassung der Betriebskosten, um die Erhöhung der Grundsteuer weiterzugeben.

in den kommenden Jahren wieder liquidiert und reinvestiert werden würde. Doch angesichts der geringen Nachfrage nach Büros dürfte das in vielen Fällen nicht oder nur unter Inkaufnahme hoher Wertverluste möglich sein. Einige große Eigentümer nutzungsartenübergreifender Portfolios hätten bereits auf diese Situation reagiert und stillten ihren Liquiditätsbedarf durch Verkäufe von Objekten mit Nutzungen, die auf größeres Interesse stoßen. Bei den gehaltenen Büroobjekten, die wahrscheinlich erst viel später als geplant liquidiert werden können, werde das Asset-Management forciert, um den Cashflow bestenfalls zu erhöhen.

**Die große Frage ist, ob sich so eine Resterampe aufbaut, die mit Zeitverzögerung Markt- und weitere Bewertungseffekte zeigen wird.** Bei geringer Nachfrage nach Büros und 30% Wertverlusten lt. **JLL** ist die Gefahr evident. Viele Büroobjekte würden erst viel später als geplant liquidiert werden können, sieht auch **Savills**. Vor dem Hintergrund der von „Der Immobilienbrief“ oft aufgezeigten Gesamtgemengelage aus ESG, Nachfrageänderung, KI/ Digitalisierung und Konjunktur- bzw. volkswirtschaftlicher Strukturproblematik könnte die Bürokrise noch lange anhalten.

**Zum Glück der Transaktions- und Opportunity-Matadore wird aber schon eine Aufwärtsbewegung auch auf insgesamt niedrigerem Niveau wieder für gute Stimmung und Chancen sorgen.** Für „Der Immobilienbrief“ stellt sich lediglich die abschließende Frage, welche Investoren dann unter finalen Bankendruck geraten bzw. welche internationalen kapitalstarken Investoren irgendwann einen Schlussstrich ziehen wollen. ■

## OFFENE IMMOBILIENFONDS VERLOREN 2024 RUND 6 MRD. EURO ANLEGERGELD

17 Verlustmonate in Folge und Bewertungsdiskussion belasten OIF

**Offene Immobilienfonds bleiben in der Diskussion. Anleger stimmen mit den Füßen ab. 6 Mrd. Euro wanderten letztes Jahr ab. Über die systemische Kritik prominenter Analysten berichtete „Der Immobilienbrief“ bereits.** (CW+)

Offene Immobilien-Publikumsfonds mussten laut **Barkow Consult** im Dezember zum 17. Mal in Folge Nettomittelabflüsse hinnehmen. So wurden Fondsanteile im Wert von 965 Mio. Euro zurückgegeben, deutliche 30% mehr als im November (742 Mio. Euro). Der Fondsabsatz fiel dafür mit 354 Mio. Euro besser aus als im Vormonat mit 171 Mio. Euro. Das führen die Analysten weniger auf Anlegerinteresse als auf ein höheres Volumen an automatischen Wiederanlagen aus Ausschüttungen zurück. Netto mussten die Offenen Immobilienfonds damit einen Abfluss von 611 Mio. Euro beklagen,

7% mehr als im Vormonat (571 Mio. Euro) und **mehr als dreimal so viel wie im Dezember 2023** mit 182 Mio. Euro. Für das Gesamtjahr summieren sich die Bruttomittelabflüsse auf 9,4 Mrd. Euro, netto kommen die Fonds auf ein Minus von 5,9 Mrd. Euro.

Für Januar 2025 rechnet **Barkow Consult** mit anhaltend hohen Bruttomittelabflüssen, da sich die Nachrichtenlage gegen Ende des Jahres 2023 durch prominente



Insolvenzen deutlich verschlechtert hatte, was viele Anleger zur Rückgabe ihrer Anteile veranlasst haben dürfte. Aufgrund der Rückgabefristen schlagen sich diese Abflüsse aber erst mit einer Verzögerung von 12 Monaten in den Zahlen nieder. Die aktuell in den Medien wieder aufgeflamnte Bewertungsdiskussion, ausgelöst durch **Stefan Loipfinger**, der erneut systematische Risiken und die plakativ formulierte Gefahr von Dominoeffekten bei Offenen Immobilienfonds sieht (s. DIB Nr. 592 vom 31.01.2025), könnte sich dann in 12 Monaten belastend auswirken. Um über ausreichend Liquidität für die Anteilsrücknahme zu verfügen, dürften sich die Offenen Immobilienfonds damit in den kommenden Monaten weiter verstärkt von Immobilien trennen (müssen). ■

## BAUINDUSTRIE IM DIGITAL- UND ESG-DILEMMA

### Bürokratie und Fachkräftemangel als Wachstumsbremsen

**Die deutsche Bauindustrie steckt in vielen Krisen – von Auftragsmangel über Projektausfälle, Kostensteigerung bis hin zu Fachkräftemangel. Zudem kommt laut einer aktuellen PwC-Deutschland-Umfrage unter 100 Bauunternehmen und Planungsbüros noch eine Innovationskrise und der mangelnde digitale Anschluss. Laut der Untersuchung zweifelt die Branche selbst an ihren digitalen Fähigkeiten und fühlt sich in einigen Technologiebereichen zunehmend abgehängt. Der Fachkräftemangel und das fehlende digitale Know-how erweisen sich dabei als erhebliche Entwicklungsblockaden. (CW+)**

Das hohe Baupreisniveau, schleppende Baugenehmigungen, geopolitische Unsicherheiten, Ressourcenengpässe und die Klimakrise belasten die Geschäftsaktivitäten der Bauunternehmen: Fast die Hälfte der **PwC**-Befragten (46%) ist von den aktuellen Rahmenbedingungen stark oder sehr stark betroffen. Den zunehmenden Kostendruck spüren 85% der Unternehmen, während 81% mit Fachkräftemangel und Instabilität in der Planung durch den Wegfall von Projekten konfrontiert sind. Insgesamt 69% der Unternehmen kämpfen mit Umsatzeinbußen und Projektverschiebungen (VJ: 63%).

Als Folge sieht sich die Branche gezwungen, ihre Geschäftsmodelle und Organisationsstrukturen infrage zu stellen. So geben 60% der Befragten an, dass sie eine Neuausrichtung des Unternehmens für notwendig halten, 70% sehen sich gezwungen, die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle voranzutreiben. **Rebekka Berbner**, Partnerin im Bereich Capital Projects, Infrastructure & Real Estate bei PwC Deutschland, mahnt, dass die Bauindustrie selbst die Zügel in die Hand nehmen und entschlossen in ihre digitale und nachhaltige Transformation investieren müsse.

80% der Befragten sehen großes Potenzial in Simulation, Visualisierung und Cloud-Technologien. Trotz dieser optimistischen Einschätzung bleibt die Bewertung der eigenen digitalen Fähigkeiten ernüchternd. Die größte Hürde für die Nutzung digitaler Lösungen ist nach Ansicht der Branchenvertreter der Fachkräftemangel: 82% der Unternehmen bezeichnen das fehlende fachliche Know-how als Hauptproblem bei der Umsetzung der Digitalisierung. Die Kluft zwischen Potenzial und Kompetenz wird immer größer. Besonders deutlich wird dieses Auseinanderdriften bei IoT-Lösungen auf der Baustelle. Und auch bei BIM (Building Information Modeling) gibt es wenig Fortschritte. In den vergangenen Jahren hat diese Technologie weder eine Steigerung in ihrem Mehrwert erfahren, noch konnten die Unternehmen ihre Kompetenzen ausbauen.

Zusätzlich fehle der Pull-Faktor: In Vergabeverfahren würden digitale Lösungen noch viel zu selten nachgefragt. Auf niedrigem Niveau nehme die Nachfrage nach digitalen Lösungen in Vergaben seit 2021 sogar ab: So sehen nur rund ein Sechstel der Befragten eine starke Nachfrage nach digitalen Lösungen in Vergabeprozessen, nach fast einem Drittel (32%) im Jahr 2021. Das zeige, dass die Baubranche zu träge agiere und ihre Möglichkeiten nicht nutze, so **Christian Elsholz**, Partner im Bereich Capital Projects, Infrastructure & Real Estate bei PwC Deutschland. Das verhindere die dringend notwendige Steigerung der Produktivität.

Als Unterstützung in der Krise fordern 93% einen drastischen Abbau bürokratischer Hürden und den Ausbau der digitalen Infrastruktur. Die schleppende Umsetzung von ESG-Vorgaben wird auch der politischen Trägheit zugeschrieben. Die PwC-Studie zeigt, dass auf Unternehmensseite 75% der Befragten mittlerweile ESG-Ziele definiert haben. Jedoch wird der Fortschritt vor allem durch externe Vorgaben und den Druck von Auftraggebern angetrieben. ■

## FLÄCHENUMSATZ IN B-BÜROMÄRKTEN RÜCKLÄUFIG

### Marktspreizung auch in mittelgroßen Märkten

**Die Jahresbilanz der DIP – Deutsche Immobilien-Partner, zu denen die Immobilienberater AENGEVELT, Aigner, Arnold Hertz, Beyer, HUST, SOLLMANN+ZAGEL, BW GmbH und Wittlinger & Compagnie gehören, analysiert nicht nur die üblichen Top 7, über die „Der Immobilienbrief“ bereits berichtete, sondern auch die B-Immobilienmärkte Bremen, Dresden, Essen, Freiburg, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Magdeburg, Nürnberg und Stuttgart. (WR+)**

2024 betrug der Büroflächenumsatz (inkl. Eigennutzer) in diesen neun B-Märkten **631.600 qm**, was gegenüber dem Vorjahr mit **672.000 qm** einen Rückgang um gut **6%** bedeu-

## REAL ESTATE TREND REPORT 2025 von Drooms

Längere Transaktionszeiten, großes Interesse an internationalen Immobilieninvestments und wachsende Datenmengen - das sind die Kernergebnisse des aktuellen **Real Estate Trends Reports** von Drooms.

Lt. anonymisierter Auswertung der Drooms-Datenbank erreichte die **durchschnittliche Transaktionsdauer 2024** einen neuen Höchststand von 363 Tagen (VJ: 342). Mit 499 Tagen führt das Vereinigte Königreich das Ranking unter den großen Märkten an. **Deutlich betroffen ist auch Deutschland mit 405 Tagen**, während Frankreich (329 Tage) und Italien (319 Tage) deutlich kürzere Transaktionsdauern aufweisen.

**Die Datenmenge pro Immobilientransaktion** stieg 2024 ggü. 2023 deutlich um 20% auf im Durchschnitt **3,6 Gigabyte pro Transaktion**. Hauptgrund für diese Entwicklung sind die zunehmenden ESG-Regulierungen und gesetzlichen Anforderungen.

Die attraktivsten Asset-Klassen für 2025 im jeweiligen Heimatland sind gemäß der Erhebung absteigend **Wohnen (44%)**, **Logistik (20%)**, Infrastruktur (14%), Hotel (10%), Retail (5%) Healthcare (4%) und Büro (3%).

Als größte Hürde bei grenzübergreifenden Immobilieninvestments wurden von ca. 42% die Unterschiede bei **nationaler Regulierung** genannt, gefolgt vom allgemeinen Zugang und Wissen zum lokalen Markt (ca. 37%) und Währungsrisiken und Wechselkursen (ca. 7%).

Die Internationalisierung bleibt ein wichtiger Wachstumstreiber im europäischen Immobilienmarkt. **59% der Befragten planen, ihre grenzüberschreitenden Investitionen 2025** auszubauen, nach 51% im Vorjahr.

tet. Der Anteil der mittleren Bürozentren am gesamten DIP-Büroflächenumsatz lag bei rund **20%** (2023: **22%**) des Gesamtmarktes inklusive der Metropolen mit **2,54 Mio. qm** in der **DIP-Statistik** bzw. bei **25%** des Metropolenmarktes. Zuwächse ermittelte DIP für Hannover auf aktuell 95.000 qm (+16%), Leipzig 124.400 qm (+4%), Freiburg 31.000 qm (+3%) und Karlsruhe 41.000 qm (+3%). Zu Rückgängen kam es in Bremen auf 84.000 qm (-5%), Dresden 89.000 qm (-5%), Nürnberg 70.000 qm (-23%), Essen 85.000 qm (-24%) und Magdeburg 12.200 qm (-24%).

### Deutsche DIP-Büromärkte 2024 (vs. 2023) im Überblick

Stadt	Büroflächenumsatz* (in qm)			Gew. Spitzenmiete (in Euro/qm)		Mittlere Miete City (in Euro/qm)		Leerstandsquote (in %)	
	2024	2023	+/- in %	2024	2023	2024	2023	Ende 2024	Ende 2023
Bremen	84.000	88.000	-4,5	15,5	15,2	10,7	10,5	6,7	5,6
Dresden	89.000	94.000	-5,3	21,0	20,0	16,0	16,0	4,0	3,3
Essen	85.000	112.000	-24,1	18,0	18,0	13,0	13,0	7,2	6,8
Freiburg	31.000	29.000	6,9	19,0	19,0	15,0	15,0	3,4	2,9
Hannover	95.000	82.000	15,9	21,5	19,0	15,4	15,1	5,1	4,7
Karlsruhe	41.000	40.000	2,5	16,9	15,0	12,3	12,0	5,5	6,0
Leipzig	124.400	120.000	3,7	21,0	19,0	15,0	13,0	4,7	4,7
Magdeburg	12.200	16.000	-23,8	14,8	14,8	11,7	10,9	5,1	5,5
Nürnberg	70.000	91.000	-23,1	17,0	18,0	13,5	13,5	6,1	5,4
<b>DIP-Büromärkte</b>	<b>631.600</b>	<b>672.000</b>	<b>-6,0</b>						

Quelle: DIP - Deutsche Immobilien-Partner, Aengeveit Research

\* inkl. Eigennutzer

Gleichzeitig stieg der **Leerstand** von 5% auf 5,3%. Das liegt jedoch weiterhin unter dem Leerstand der Top 7. Auch in den mittelgroßen Märkten beobachtet DIP eine wachsende Zerteilung des Büromarktes. Während moderne Flächen, insbesondere mit Blick auf steigende ESG- und Nachhaltigkeitsanforderungen, in begehrten Innenstadtlagen weiterhin stark nachgefragt sind und oft neue Spitzenmietwerte erzielen, geraten ältere Objekte mit höherem Energiebedarf und starren Grundrissen zunehmend unter Druck. Dies liegt nicht nur an regulatorischen Vorgaben, sondern auch an den deutlich gestiegenen Ansprüchen der Nutzer. Das zeigt sich auch an den gestiegenen **Spitzenmieten**, die zwischen rund 15 Euro in Magdeburg und Karlsruhe sowie zwischen 17 und 21 Euro in den übrigen mittelgroßen Märkten liegen. Weniger ins Bild passt allerdings, dass auch die mittlere Miete zugelegt hat. ■

## EUROPÄISCHE WOHNINVESTMENTS DURCH GROSSDEALS ENDE 2024 GEPUSHT

### Deutschland zweitgrößter Markt

**Auf niedrigem Niveau stieg das Transaktionsvolumen auf dem europäischen Wohninvestmentmarkt 2024 im Jahresvergleich laut JLL um 19% auf rd. 53 Mrd. Euro. In einer Jahresendrallye wurden davon allein 16,8 Mrd. Euro – das entspricht fast einem Drittel des Gesamtjahresvolumens – in Q4 investiert. Den Markt dominierten im letzten Quartal Großabschlüsse über 100 Mio. Euro, auf die 58% des Gesamtvolumens entfielen. Dies ist der höchste Anteil seit Q4 2021. (CW+)**

Trotz der zunehmenden Dynamik am Jahresende wurde der fünfjährige Mittelwert von 93 Mrd. Euro am europäischen Wohninvestmentmarkt um deutliche 43% verfehlt. Am stärksten wurde 2024 in Großbritannien investiert, auf das 30% der Investitionen entfielen, gefolgt von Deutschland mit 20% und den Niederlanden mit 8%. Das Volumen von Forward-Deals stieg europaweit im Jahresvergleich um 39%, insbesondere in Deutschland und Spanien wurden dabei wieder verstärkt Forward-Deals abgeschlossen. Auf Nutzungsebene übertraf das Segment Mehrfamilienhäuser mit einem Volumen von 32,6 Mrd. Euro den Vorjahreswert um satte 43%. Studentisches Wohnen, Seniorenwohnen, Einfamilienhäuser und Coliving verzeichneten ebenfalls deutliche Anstiege.

Für 2025 rechnet **JLL** mit einer weiteren Marktbelebung, die 60-Mrd.-Euro-Marke könnte 2025 wieder geknackt werden. Schlüsselmärkte wie Deutschland, die

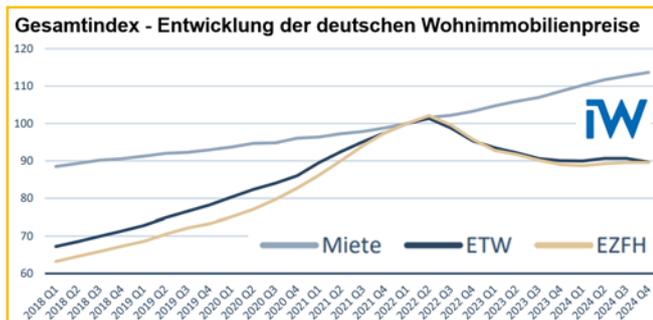
nordischen Länder, Spanien und Großbritannien blieben für eine Reihe von Investoren aufgrund ihrer Liquidität und ihres operativen Potenzials attraktiv. Ein wachsendes Interesse sieht JLL auch an spezialisierten Teilssektoren wie gefördertem Wohnraum, Coliving und altersspezifischen Wohnlösungen, da Investoren ihre Portfolios diversifizieren und die demografisch bedingte Nachfrage nutzen möchten. ■

## ENTKOPPLUNG VON MIET- UND KAUFPREISEN DREHT ZURÜCK

**In Berlin stiegen die Neuvertragsmieten in 2 Jahren über 22%**

Der Markt holt die Blasenpropheten ein. Während sich zinsinduziert bis 2022 die Preisentwicklung von der Mietentwicklung so weit gelöst hatte, dass auch das renommierte Institut empirica eine hohe Blasengefahr konstatierte, schließt sich die Schere jetzt wieder. Die Kaufpreise sind lästig, aber undramatisch zurückgegangen. Die Mieten steigen kräftig weiter. Damit hat die Blase wie ein Geburtstagsluftballon deutlich an Kontur verloren und hängt nur noch schlaff leicht über dem Boden. (CW+/ WR+)

Vor der Zinswende in Q2 2022 stiegen die Kaufpreise für Wohnungen und Häuser auf immer neue Rekordniveaus. Das mögliche Platzen einer „Wohnungsblase“ wurde vergleichsweise pauschal diskutiert. Bei den zinsmathematikgetriebenen Portfolio-Preisen implodierte die Bewertung insbesondere der sportlichen Bonitätstuner der Aktienszene



deutlich. Wir rechneten im März 2023 Heißluft von durchaus 30% z. B. auch beim Marktführer vor. Das entsprach da auch der Börsenansicht. Die Hälfte der Bewertungsdifferenz wurde inzwischen in den Bilanzen eingeholt. Für „Der Immobilienbrief“ und viele Marktbeobachter ist aber das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht. Für uns fehlen noch 15%, die sich aber bei ausreichender Liquidität und steigenden Mieten in 5 Jahren aussitzen lassen. Im privaten Wohnungsbereich verlief die Konsolidierung dagegen undramatisch. Jetzt wendet sich das Bild zudem um 180 Grad, wie die aktuelle Untersuchung von **Pekka Sagner** und **Prof. Dr. Michael Voigtländer** vom **IW Köln** belegt.

Während die Kaufpreise in den 7 größten deutschen Städten seit 2022 im Mittel um -10,9% zurückgingen, stiegen die Mieten hier zeitgleich um durchschnittlich 11,5%. In den B-Städten lag das Verhältnis bei -7,6% bei den Kaufpreisen zu +10% bei den Mieten. In den C-Städten waren es -8,0% zu 9,4% und in den D-Städten -7,3% zu 9,1%. Neuvertragsmieten in den A-Städten sind im Vergleich zum Vorjahr um rund 4,7% gestiegen, wie der **IW-Wohnindex** für das vierte Quartal 2024 zeigt. Besonders groß war der Sprung in Berlin (+8,5%), in Essen (+8,2%) und in Frankfurt (+8%). Auch Mieter in Leipzig (+7,3%) und Hamburg (+5,4%) müssen deutlich tiefer in die Tasche greifen. 2024 veränderten sich die Kaufpreise für Eigentumswohnungen mit einem Plus von 0,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum und bei Ein- und Zweifamilienhäusern (+0,6%) nur marginal, was auf eine Phase relativer Stabilität hinzudeuten scheint.

Summiert man die Entwicklung seit 2022 auf, weist unter den Top 7-Städten Berlin, bedingt durch anhaltende Zuwanderung, wirtschaftliches Wachstum und strukturelle Wohnraumknappheit, mit einem aufsummierten Plus von 22,2% die mit Abstand höchste Mietdynamik auf. Zwischen 9% in Stuttgart bis zu 12,4%

Stadt	Kaufpreise	Mieten
Berlin	-6,60%	22,20%
Düsseldorf	-10,90%	11,50%
Frankfurt	-8,70%	12,40%
Hamburg	-11,80%	10,60%
Köln	-8,60%	10,20%
München	-12,70%	11,70%
Stuttgart	-14,00%	9,00%

in Frankfurt folgen die 3-Jahressummen der anderen Metropolen. Seit der Zinswende 2022 bis zum Jahr 2024 haben A-Städte mit -10,9% die stärksten Kaufpreistrückgänge verzeichnet. Die B-Städte folgten mit -7,6%, C-Städte mit -8,0% und D-Städte mit -7,3%. Bei den Mieten lief es umgekehrt. A-Städte legten um +11,5% zu, B-Städte um +10,0%, C-Städte um +9,4% und D-Städte um +9,1%. Stuttgart mit -14% und München mit -12,7% waren die größten Verlierer. Berlin verzeichnete dagegen nur ein Minus von -6,6%. Dazwischen liegen Düsseldorf mit knapp -11% bei den Kaufpreisen, Frankfurt mit -8,7%, Hamburg mit -11,8% und Köln mit -8,6%.

In den B-Städten kam es zu einem zweistelligen Kaufpreistrückgang in Bremen (-12,4%), Hannover (-13,6%), Nürnberg (-12,7%) und Wiesbaden (-11,6%), während die Mieten hier im Schnitt um 10% zulegten. Das Investoreninteresse werde insbesondere in Märkten mit hoher Mietpreisdynamik wie Berlin, Leipzig oder Freiburg wieder anziehen, da sich die Renditeaussichten durch gesunkene Kaufpreise und steigende Mieten deutlich verbessert haben, so das IW. Für 2025 rechnet das IW Köln bei sinkenden Zinsen und steigenden Einkommen mit einem leichten Anstieg der Wohnimmobilienpreise. In der Kombination steigere sich die Erschwinglichkeit von Wohneigentum. Zudem würden die Neuvertragsmieten angesichts der nachlassenden Bautätigkeit weiter stark steigen. ■

## BEWEGUNG AM EUROPÄISCHEN LOGISTIKIMMOBILIEN- INVESTMENT- MARKT

Garbe und Oxford Economics prognostizieren Rückgang der Spitzenrenditen

Im wirtschaftlichen und geopolitischen Spannungsfeld agieren Investoren im Bereich Logistik weiterhin vorsichtig, aber zunehmend wieder aktiver, wie die aktuelle GARBE PYRAMID-Map-Analyse von 121 europäischen Logistikregionen belegt. Demnach stiegen die Preise bzw. sanken die Spitzen-Nettoanfangsrenditen erstmals seit Q2 2022 in mehreren Ländern wieder – vor allem in den Benelux-Staaten, Spanien sowie in einigen osteuropäischen Märkten wie Polen und Rumänien. (CW+)

Von den 121 untersuchten Regionen in 25 Ländern zeigten 46 (38%) im 2. Halbjahr 2024 einen Rückgang der Nettoanfangsrenditen um 10 bis 20 Basispunkte, 65 Regionen (54%) stabile Renditen, und nur in 10 Regionen, darunter 7 in Deutschland, gaben die Renditen nochmals leicht nach. Der europäische Durchschnitt sank leicht um 4 Basispunkte von 5,65 auf 5,61%.

Laut des Forecasts von **GARBE** und **Oxford Economics**, der 30 europäische Top-Märkte betrachtet, werden die Spitzenrenditen 2025 um durchschnittlich 10 bis 20 Basispunkte weiter zurückgehen. Diese moderate Dynamik wird sich in den Folgejahren weiter fortsetzen, sofern sich die geo- und finanzpolitischen Rahmenbedingungen nicht verschlechtern. Insgesamt sollen die Renditen in Deutschland, den Niederlanden und Frankreich am deutlichsten zurückgehen. Für Berlin und München wird ein Rückgang von 105 Basispunkten (Bp), für Duisburg um 100 Bp, für Düsseldorf, Hannover, Köln und Frankfurt von je 85 Bp und für Hamburg und Leipzig von 80 Bp prognostiziert. Eine geringere Dynamik wird für die Top-Märkte in Italien, Großbritannien und Tschechien erwartet.

## ZWEIMAL HAMBURGER UND ZWEI BERLINER, BITTE!

MIPIM Awards 2025 – die Nominierungen

Dr. Gudrun Escher

Um es vorwegzunehmen: Unter den 39 Nominierungen für die MIPIM Awards 2025 in zehn Kategorien sind aus Deutschland jeweils zwei Projekte in Hamburg und zwei in Berlin vertreten. Mit dabei sind so prominente wie der Grünbunker in Hamburg St. Pauli (EHP und Matzen Immobilien) und das Tacheles in Berlin (pwr development, deutsche Tochter von Aermont Capital). Das zweite Hamburger Objekt ist das seit 2017 geplante und jetzt endlich fertig gestellte Wohn- und Arbeitshaus

„Beehive“ (Bienenkorb) der Baugemeinschaft Halbinsulaner mit den dänischen „Werk Arkitekter“ am Baakenhafen in der HafenCity. Dagegen noch Zukunftsmusik ist in Berlin das Projekt DOXS NKLN (wohl zu entschlüsseln als Docks Neukölln) am Neuköllner Schifffahrtskanal, eine Brownfield-Entwicklung der Trockland DOXS GmbH mit dem Berliner Büro von GRAFT Architekten. Die Module für die drei aufgeständerten Neubau-



The Beehive in der HafenCity

©John Bendtsen

ten sollen dort per Schiff angeliefert werden, als Nutzungen sind Büros, ein Hotel, Gewerbe und - unvermeidlich heutzutage - eine Kita vorgesehen.

Wie üblich wurden die Nominierungen von einer zehnköpfigen Jury ausgewählt, wobei **Véronique Bedague** von **Nexity** in den Vorsitz der Jury aufgerückt ist. Des Weiteren dabei u.a. die Architektinnen **Melike Altınışık** aus der Türkei und **Camilla van Deurs** aus Dänemark, der Präsident von **RICS Justin Sullivan** aus UK, **Guy Grainger**, JLL Global Head of Sustainability and ESG, ebenfalls UK, und **Jani Nokkanen** vom finnischen Projektentwickler **Nrep**, der mit gleich zwei Projekten in der Shortlist vertreten ist. Die Gewinner werden von den Messebesuchern ausgewählt und auf der Messe bekannt gegeben, in diesem Jahr am 13. März. Zusätzlich vergibt die Jury einen Sonderpreis.

In der Liste der Kategorien – acht für abgeschlossenen und zwei für noch ausstehende Projekte - hat es beachtenswerte Verschiebungen gegeben. Health Care ist entfallen und durch „Conversion Projects“ ersetzt – dabei als erstes der Grünbunker. Was Umbau und Neunutzung bedeutet, ist wohl kaum sinnfälliger zu zeigen. Der ehemalige Hochbunker, den man über einen Bergpfad durch fünf zusätzlich aufgetürmte, bepflanzte Etagen besteigen kann, enthält weiter unten ein **Revers Hard Rock Hotel**, Räume für Stadtteilkultur und eine Gedenkstätte für die Opfer des NS-Regimes und des Zweiten Weltkriegs.

Die Büroprojekte, die bei den MIPIM Awards früher mal an wichtigster Stelle standen, sucht man jetzt vergebens. Die Kategorie wurde durch „Workplaces“ ersetzt und an achte Stelle gerückt (wer braucht schon noch Büros und seien sie mit Holz gebaut), nach den Wohnprojekten (interessierten in den

## Frühzeiten der MIPIM überhaupt nicht) und der Urban Regeneration, dort übrigens das Tacheles.

Für die zwei weiteren, nominierten Stadt-Erneuerungsprojekte wurden **keine Hochhäuser gebaut, sondern Gärten angelegt**: Eden Dock auf der Canary Warf in den Londoner Docklands sorgt dort auf 1,5 ha Fläche endlich für Grünausgleich (Landschaftsarchitekten **HTA Design**) und im spanischen Logrono entsteht seit 2002 auf einer Bahnhofüberdeckung eine innerstädtische Parklandschaft: Landschaftsbau ohne direkte Renditeaussichten als Immobilienprojekt auf der weltgrößten Immobilienmesse? **Oder spiegelt sich darin die Erkenntnis, dass nur lebenswerte, durchgrünte Stadtquartiere auf Dauer rentable Stadtquartiere sind?**

Den dritten Park in der Auswahl des Jahres 2025 haben die Dänen bekommen mit dem Opera Park (mit Café und unterirdischem Parkhaus) direkt neben dem neuen Opernhaus in Kopenhagen, nominiert als „Best Cultural, Sports & Education Projekt“. Zwei weitere auffallend „grüne“ Projekte (zu finden unter „Mixed Use“) sind zwar keine Parks, aber mit sehr viel (pflegeintensivem) Grün durchmischt: Zu den „Wonderwoods“ in Utrecht hat der italienische Architekt **Stefano Boeri**, Erbauer des Bosco Verticale in Mailand, ein bepflanztes Hochhaus beigesteuert und in Bangkok punktet der „True Digital Park West“ (Architekten **A49**) mit einer Vielzahl von bepflanzten Terrassen, Brücken, Wegen, Plätzen.

Dem Motto 2025 „Housing matters! – creating a new deal“ wird sich zur Eröffnung am 10. März kein geringerer als **Mario Draghi** widmen. Und was haben die Nominierten für die MIPIM Awards zum Thema zu bieten? Ein Projekt ist der „Bienenkorb“ in der Hafencity. Als Teil der Zeile der „Creative Blocks“ entlang der Versmannstraße entstanden die Pläne dazu bereits 2017 und die Rasterblocks unterscheiden sich nur in Dimension und Höhe. Das Besondere am Beehive ist der hohe Anteil an Gemeinschaftsflächen, darunter ein kleiner öffentlich zugänglicher Saal mit Konzertflügel. Hoffen wir, dass die an der Baugemeinschaft Beteiligten sich das luxuriöse Objekt auf Dauer leisten können. Ähnlich kostspielig dürften die Wohnungen in dem 124 m hohen Hochhaus „AGE360“ des Entwicklers **AG7** im brasilianischen Curitiba sein, auffällig die in sich verdrehte Diamantform des Außenskeletts, die unterschiedliche Wohngrößen



AGE360 im brasilianischen Curitiba  
©Joana Franta

erlaube. „Maple House“ in Toronto (**Tricon Residential** u.a.) und das „UN17 Village“ in Kopenhagen sind dagegen umfangreiche Quartierskonzepte mit 770 bzw. 1.000 Wohneinheiten in mehreren Einzelgebäuden um Quartiersplätze. In Toronto soll die Hälfte der Mietwohnungen „bezahlbar“ sein, in Kopenhagen alle, denn der Entwickler **Nrep** (!) hat sich das Ziel gesetzt, alle 17 UN-Ziele der Nachhaltigkeit zu verwirklichen, deshalb auch ein Dachgewächshaus für den Gemüseanbau. Dass das alles „bezahlbar“ bleibe, hänge mit der KI-generierten Modulbauweise zusammen, Blaupause für andere, denn das open source KI-Design **Spacemaker** stehe jedermann zur Verfügung – kann es da verwundern, dass KI im Messebegleitprogramm einen eigenen Themenschwerpunkt bildet? ■

## SERIE: VÖL(C)KER HÖRT DIE SIGNALE –



### BORN 1947- STILL GOING STRONG

#DasHospitalitySterbengehtweiter

Winfried D. E. Völcker,  
Hotelier & Gastronom  
[www.voelcker-hospitality.de](http://www.voelcker-hospitality.de)

**Hotellerie & Gastronomie sind wie Yin & Yang. Stirbt Yin, stirbt Yang. Extrem hohe Kosten, überholte Tarifvereinbarungen und ein Verwaltungsaufwand nie dagewesenen Ausmaßes setzen das Gastgewerbe massiv unter Druck. Laut DEHOGA-Umfrage erwartet jedes dritte Unternehmen 2025 Verluste. Besonders die speisen-geprägte Gastronomie ist betroffen. Die Branche fordert Entlastungen, denn die Lage spitzt sich lebensbedrohlich zu. Das große Sterben geht um. Hatten wir vor zehn Jahren noch 230.000 Betriebsstätten der Hospitality Branche, nähern wir uns bald der 150.000er Marke.**

Die wirtschaftliche Situation vieler Gastronomiebetriebe – Food & Beverage Operations in Hotels dito - verschärft sich wirklich drastisch. Laut jüngster **DEHOGA**-Umfrage befürchten 41,7% der speisen-geprägten Gastronomiebetriebe, ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit nicht mehr halten zu können. Einige versuchen durch Preisanpassungen gegenzusteuern. Gäste schrecken aber vor Restaurantbesuchen wegen der steigenden Preise zurück. Das führt zu weiter sinkenden Umsätzen, während die Betriebsausgaben „stabil hoch“ bleiben. Die extrem hohen Fixkosten sind eine Besonderheit der Branche. Volles Haus: 200% Profit. Kein Geschäft: 200% Unterdeckung.

So bewegen sich die meisten Betriebe, aufgrund ungenügender Auslastung, weiterhin unterhalb des Breakeven Points. Sie müssten als Unternehmer eigentlich selbst einen Weg durch den Breakeven finden... Drunter zu

## Impressum

Rheda-Wiedenbrück,  
T: 05242 - 90 12 50  
F: 05242 - 90 12 51  
[info@rohmert-medien.de](mailto:info@rohmert-medien.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

### Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns  
(stellv. Chefredaktion)

**Hrsg.:** Werner Rohmert

### Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz

### Recht / Anlegerschutzrecht:

Klumpke Rechtsanwälte, Köln;  
Dr. Philipp Härle - HMRP  
Rechtsanwälte, Berlin;  
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz,  
Geisenfeld

### Redaktioneller Beirat:

Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/ Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten, Dr. Marcus Gerasch

### Chefvolkswirt:

Prof. em. Dr. oec. Dr. h. c.  
Hanspeter Gondring FRICS,  
Wissenschaftlicher Leiter der ADI  
Akademie, "Exzellenzpartner für  
lebenslanges Lernen in der Immobilienwirtschaft!"

### Wissenschaftliche Partner:

Prof. Dr. Dieter Rebitzer  
(Studiendekan/FRICS;  
Hochschule für Wirtschaft  
und Umwelt Nürtingen -Geislingen)

### Verlag:

Research Medien AG  
Nickelstr. 21  
33378 Rheda-Wiedenbrück  
T.: 05242 - 901-250  
F.: 05242 - 901-251

**Vorstand:** Werner Rohmert

**Aufsichtsrat:** Prof. Dr.  
Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

**Unsere Bankverbindung  
erhalten Sie auf Anfrage.**

*Namens-Beiträge geben die  
Meinung des Autors und nicht  
unbedingt der Redaktion wieder.*

bleiben ist keine Option. Wird der BEP nachhaltig durchschritten, bleiben 70 Cents der Einnahmen darüber als Gewinn übrig. Die Problemstellung ist klar. Die Problemlösung oft nicht. Es braucht schon Mut frisches Geld zum Fenster rauszuwerfen, damit es durch die Tür wieder reinkommt... Der Mediziner **de Bono** beschrieb es so. Ihm machen weder Kriege noch Terrorismus und auch Naturkatastrophen Angst. De Bono sorgt sich um mangelnde Kreativität, fehlende Innovationen und abhandengekommener Mut „Out of the Box“ zu denken und zu handeln.

Besonders drastisch sind die gestiegenen Personalkosten. Dazu kommt, im europäischen Vergleich, ein überdurchschnittlicher Krankenstand. Einerseits fehlen Mitarbeiter, um Umsatz zu machen, andererseits verursachen sie Kosten für Lohnfortzahlung im Krankheitsfall. Es gibt Berufsunfähigkeitsversicherungen, die der Arbeitnehmer zu seiner Sicherheit abschließt. Mein Vorschlag: Mitarbeiter sollten auch eine Lohnfortzahlungsversicherung abschließen können. Krank auf des Arbeitgebers Kosten können wir uns nicht mehr leisten - bei 30 Urlaubstagen, 16 Feiertagen im Jahr und einbrechenden Umsätzen. Wir müssen neu denken. Out of the Box! Ohne Tabus. Einfach vorangehen. Machen.

Lebensmittelpreise und die Energiekosten belasten Betriebe ebenfalls sehr. Die Kombination aller Faktoren führt dazu, dass viele Betriebe eben nicht durch den besagten Breakeven kommen. Ohne entschiedenes Eingreifen aller Beteiligten und Betroffenen droht so vielen Betrieben der Exodus – mit weitreichenden Folgen für Beschäftigte und die deutsche Kultur der Gastlichkeit und Gastfreundschaft, die unser Leben, neben anderen großartigen Kulturgütern, erst lebenswert macht.

Wenige Betriebe besitzen eine eigene Immobilie. Miete oder Pacht ist daher am Ende der stärkste Würger. In den endgültig vergangenen 10 Boomjahren, 2010 bis 2019, schien fast alles für fast jeden möglich. Jede Hütte brummte. Heute nicht mehr. Deshalb sind Festpachten/ Mieten oberhalb von 10% des Speisen- und Getränkeumsatzes wie Arsen - schleichendes Gift. Während Betreiber an zu hohen Pachtverbindlichkeiten langsam krepieren, zahlen sie des Verpächters Return on Investment. Das Kapital arbeitet... Zinsen okay, aber des Betreibers volle Tilgung, zusätzlich zur selbstlaufenden Wertsteigerung durch den Betrieb, das ist fast doppelter Mietzins. Ist das schon Wucher? Zu Ende gedacht liegt das Problem aber tiefer. Vermietungsimmobilien werden über den Mieterlös bewertet. So entsteht Vermögen auf dem Papier. Kommt die Miete nicht mehr rein, sinkt der Wert der Immobilie, was eine Neubewertung zur Folge hätte. Vermögensverluste müssten abgeschrieben werden. Verluste beim Eigentümer - und wer will die schon?

Angesichts der dramatischen Lage fordert der DEHOGA Bundesverband seit Jahren dringend wirtschaftspolitische Entlastungen. Besonders die Rückkehr zur reduzierten Mehrwertsteuer von 7% für Speisen, die sich die Parteien nun als Wahlversprechen auferlegt haben. Das tat Bundeskanzler **Scholz** allerdings auch schon mal, hat es dann aber vergessen...

7% Mehrwertsteuer für die ganze Hospitality Branche ist mitnichten ein frommer Wunsch deutscher Wirte und Beherbergungsväter. Es ist das erklärte Ziel aller Europa-Nationen - der Wettbewerbsgleichheit wegen. DEHOGA-Präsident **Guido Zöllick** betont, dass die Ungleichbehandlung der Branche dringend beendet werden müsse, um weiteren wirtschaftlichen Schaden abzuwenden und um den Betrieben der Hospitality Branche wieder eine Perspektive zu geben. Ein Abwrackprämie für veraltete Immobilien würde auch helfen. ■

**rohmert**medien

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

## Kurz berichtet

### Personalwechsel

Nach rund drei Jahrzehnten bei der **Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH** zieht sich **Frank Klähn**, Leiter des Unternehmensbereichs Industrie- und Logistikimmobilien, Ende Mai aus dem operativen Geschäft zurück. Seine Aufgaben übernimmt Senior Berater **Daniel Noeckel**.



v.l.n.r.: Noah Dellenbusch, Frank Klähn, Daniel Noeckel  
Foto: Greif & Contzen

### Wettbewerb für Baufeld 05

Der **Deutzer Hafen** nimmt weiter Gestalt an: Die **moderne Stadt** hat einen Architekturwettbewerb für das Baufeld 05 ausgelobt, mit dem die Entwicklung des einstigen Industriegebiets eine neue Etappe erreicht. Baufeld 05 liegt direkt am Wasser, hat somit unmittelbaren Bezug zur Hafenpromenade und liefert einen direkten Blick auf den Dom. Entwickelt werden soll das rd. 5.300 qm große Areal durch die moderne Stadt und einen Dritt-Investor.

### KölnBusiness fördert nachhaltige Gewerbebauten.

Die **KölnBusiness Wirtschaftsförderung** bietet Unternehmen in Köln mit 2 neuen Musterprojekten Unterstützung für nachhaltige Gewerbebauten. Entwickelt vom Planungsbüro **Dr. Schönheit + Partner**, zeigen die Projekte, wie wirtschaftliche Machbarkeit und ökologische Anforderungen miteinander verbunden werden können – ein wichtiger Baustein auf dem Weg zu den Klimazielen der Stadt Köln, die bis 2035 klimaneutral werden will. Die Minimalvariante erfüllt mit begrenztem Budget die Umweltstandards der Stadt Köln. Die Maximalvariante setzt auf Technologien wie Geothermie, Holzbau und Photovoltaik, um CO<sub>2</sub>-Emissionen langfristig um bis zu 70% zu senken und Betriebskosten um bis zu 30% zu reduzieren.

## KÖLN: DRINGENDER SANIERUNGSBEDARF IM BÜROBESTAND

Der Büroflächenumsatz kam im vergangenen Jahr in Köln mit rund 210.000 qm über das niedrige Niveau von 2023 nur um 5% hinaus und verdankte dabei rund 29% des Umsatzes der öffentlichen Hand. Die Leerstandsquote stieg ohne Untervermietungsangebote auf 4,6% und damit auf ein Niveau, das 2016 zuletzt vorlag. Nicht viel anders verhielten sich Vermieter und Investoren: Sie zeigten sich ebenso verunsichert und waren zudem noch mit weiter steigenden Anforderungen aus hohen Energiepreisen und den ESG-Zielen konfrontiert, die die Kosten nach oben trieben. Das ist das Ergebnis eines Kurzberichtes der Researcher von **Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH** für den Kölner Büroimmobilienmarkt 2024.

**Verfügbare Flächen entsprechen oft nicht den Anforderungen der Nutzer:** An diesem Zustand hat sich seit dem Jahreswechsel nichts geändert. Das Wirtschaftsumfeld bleibt herausfordernd, die Unternehmen sind unter Kostendruck, auf dem Büroimmobilienmarkt der viertgrößten deutschen Stadt bewegt sich wenig. „Gleichwohl sehen wir derzeit in sehr guten Lagen bei Neubauprojekten und Sanierungs- und Revitalisierungsvorhaben durchaus Potenziale, denn das Angebot an hochwertigen Flächen ist in der Innenstadt gering“, skizziert **Andreas Reul**, der bei der Greif & Contzen den Geschäftsbereich Büroimmobilien leitet, das Ergebnis. Ein Großteil der verfügbaren Flächen entspricht nicht den Anforderungen, die von den Nutzern an Energieeffizienz, Raumkonzepten, technischer Ausstattung und moderner Arbeitsumgebung gestellt wird. „Viele der leerstehenden Objekte fallen in die Kategorie älterer Bestandsgebäude“, so Reul. Ökologische Gesichtspunkte sind mittlerweile ein fester Bestandteil der Anforderungskriterien der meisten Büronutzer.



Bei älteren Bürogebäuden besteht zunehmend Handlungsbedarf. © Greif & Contzen

**Flächenaufwertungen in guten Lagen versprechen Erfolg** „Für veraltete Büroflächen Nutzer zu finden, ist bei der schwächelnden Marktnachfrage sehr viel schwieriger geworden“, so Reul weiter. „Diese Tendenz setzt sich fort, denn die Nutzeransprüche an Qualität und Energetik steigen weiter.“ Ältere Flächen aufzuwerten, kann sich lohnen. Vor allem in guten Lagen. Eigentümer von Bestandsgebäuden schrecken vor umfangreichen Investitionen zwar öfter zurück, da die Refinanzierung über höhere Mietpreise nicht gewährleistet scheint, aber die Mietpreis- und Marktentwicklung bestärkt die Annahme, dass Sanierung und Revitalisierung die Vermarktungschancen erheblich erhöht: Im hochpreisigen Segment stieg die Spitzenmiete von 33 Euro/qm im Jahr 2023 auf aktuell 35 Euro. Die gewichtete Durchschnittsmiete nahm im vergangenen Jahr von 19,60 Euro auf 20,30 Euro/qm zu. Eine Einschränkung gibt es: „Nur bei in jeder Hinsicht erstklassigen Flächen in guten Lagen lässt sich eine solche Spitzenmiete erzielen“, macht Reul klar. Viele Immobilieneigentümer haben die Chancen der Flächenaufwertung jedoch bereits erkannt: Revitalisierungen und Sanierungen machen auf dem Kölner Markt mit rund 58% bereits mehr als die Hälfte der Flächen in Bau aus.

Neben Sanierungskonzepten könnten Umwidmungen dem Immobilienmarkt in der Gesamtbetrachtung einen positiven Schub geben. „Teilweise werden kleinere Bürogebäude bereits zu verschiedenen Wohnkonzepten umgenutzt. Oft als Mikroapartments oder Serviced Apartments“, erläutert Reul. Gut für ein Teilsegment des Wohnungsmarkts mit seinem Nachfrageüberhang. Für den Büromarkt sind diese Flächenabgänge dann jedoch dauerhaft verloren. Und so ist diese Chance zugleich ein Risiko, denn allzu viel Fläche in die Umnutzung zu geben, würde dem Kölner Büroimmobilienmarkt Zukunftschancen nehmen. Ein attraktiver Büromarkt, der Unternehmen am Standort hält und neue Firmen anzieht, braucht ein ausreichendes Flächenangebot. Wenn Flächen umgewidmet werden, sollten Neubauprojekte dies entsprechend kompensieren. Aber auch hier stockt derzeit der Markt. Nachdem der fünfjährige Mittelwert im vergangenen Jahr mit 90.000 qm fertiggestellter Bürofläche bereits um etwa 16% unterschritten wurde, kommt dieses Jahr mit rund 60.000 qm noch weniger Fläche auf den Markt: ein Gutteil davon sind Revitalisierungen und Sanierungen.

Sanierungen und Neubauten zur Kompensation von Flächenverlusten und zur Angebotserweiterung hochklassiger Büroflächen könnten dem Kölner Markt auf die Sprünge helfen. Aber: „Wie es in Köln auf dem Büroimmobilienmarkt weitergeht, hängt im Wesentlichen davon ab, ob die Akteure wieder Vertrauen fassen“, blickt Andreas Reul auf die kommenden Monate. „Wir sehen Anzeichen, dass Unternehmen wieder investieren wollen und Strategien für modernere Arbeitswelten in den Schubladen liegen haben. Realisieren werden sie diese aber nur, wenn sie daran glauben, dass sich die wirtschaftliche Gesamtlage bessert.“ Angesichts der im Februar anstehenden Wahlen, sieht Greif & Contzen großen Handlungsbedarf für die nächste Regierung. Man kann jedoch davon ausgehen, dass es eher Monate als Wochen dauern wird, bis Anreize oder Förderprogramme beschlossen werden oder Bürokratie abgebaut wird und die Auswirkungen am Markt ankommen.

Bei Greif & Contzen geht man davon aus, dass der Flächenumsatz 2025 ebenso verhalten sein wird, wie der des Vorjahres und der Leerstand eher noch steigen wird. „Und dennoch: Köln ist ein attraktiver Standort für Versicherungen, Beratungsunternehmen, öffentliche Verwaltung, für Forschungseinrichtungen, für Institutionen aus dem Bildungssegment und für etliche andere Branchen. Ein grundlegender Bedarf nach Büroflächen hoher Qualität bleibt vorhanden, so dass Mietpreissenkungen zumindest im gehobenen Segment nicht absehbar sind“, so Reul. ■