

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 594 | 09. KW | 28.02.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

wissen Sie, welche Frage in Deutschland am häufigsten an ChatGPT gestellt wurde: „Ist ChatGPT DSGVO-konform?“ (Quelle: DUP Unternehmerplattform 27.2.). In den USA war es: „Wird KI meinen Job ersetzen?“ In China im Prinzip das gleiche. Und in **Russland**: „Kann KI eine Regierung ersetzen?“. **Tja, das ist Deutschland, auf das ich so stolz bin. Da gefallen mir die Russen besser.** Ich weiß nicht, ob das stimmt. Es wäre aber symptomatisch. Für die **Entwicklung von KI sind lt. Chris Lehane, OpenAls** Leiter für globale Angelegenheiten, **vier zentrale Ressourcen entscheidend: Chips, Energie, Daten und Talent.** Das ist eigentlich **maßgeschneidert für „Made in Germany“** unserer **Vor-Merkel-Jugend.** Wandel durch Handel lässt aber **Chips** woanders machen. **Umwelt-Energie-Verteuerung** katapultiert uns ins wettbewerbliche Nirwana. Deutsche **Daten** sind DSGVO optimiert. **Talent haben wir immer noch,** gemessen an Abitur- und Studien-Anteilen. Lediglich die Spitzentalente forschen oft da, wo sie unter Gleichen sind und ihr Talent gefördert wird. Lehane stellt das nur noch als **Kampf zwischen autokratischer und demokratischer KI** zwischen China und USA dar. **Deutschland ist da eher im Bürgergeld weltweit führend.**

Wo wir schon bei den regionalen Unbillen sind: **Deutschland hat gewählt. Saskia Esken und Lars Klingbeil** führen die Koalitionsverhandlungen für die **SPD.** Ich mag es nicht kommentieren. Die Frage ist nur, **ob das mehr nach Bürgergeld-Verwaltung und Wohltaten-Verteilung oder nach einer notwendigen Wende mit „Agenda-Charakter“ aussieht.** In zentralen Fragen der Zuwanderung, der Wehrfähigkeit, des Wohnungsbaus und der Wirtschaft, für die es breiten Konsens von über 60% von ganz links bis ganz rechts unter Umgehung der linken Mitte gibt, werfen (eigentlich demokratiefremde) „Brandmauern“ davon die Hälfte der Bürgermeinung in den politischen Abfalleimer. Vor einigen Jahren, als es noch um „Big Data“ als aktuelle Kuh im Dorf ging, fragte ich schon, ob Demokratie sich als Zukunftsmodell herausstellen wird. Nach KI, Trump und vier weiteren deutschen Weichspüljahren sehe ich echte Gefahren. Der Glaube an eine demokratische KI unter Trump fehlt mir auch.

Zu uns: In sechs Ausgaben haben wir „Der Immobilienbrief“ **Nr. 600. Das sind über 1.200 Wochen, in denen „Der Immobilienbrief“, „Der Fondsbrief“ oder der „Handelsimmobilien Report“, die „ZfiFP“ oder Regionalmedien** an mehr als 12.000 Empfänger versendet und in der Nationalbibliothek archiviert wurden. **Machen Sie doch einfach bei „600“ mit – mit Anzeigen, die sich lohnen und gerne auch mit Grüßen oder Beiträgen.** Heute berichten wir neben den branchenüblichen Erholungsträumen über das Wunder, dass nach 50% bis 80% Einbruch je nach Assetklasse sich das Transaktionsgeschehen wieder belebt (S. 3). Bei geschlossenen Fonds, geht es weiter bergab. Dabei sind die echten Risiken in Deutschland noch gar nicht da. **Ehrlich, als alter Anhänger Offener Immobilienfonds bekomme ich immer mehr das Geisterfahrergefühl der Berichterstattung,** wenn selbst der **DZ-Bank-Chef** sich mit existentiellen Gefahren zitieren lässt, oder dass 8.000 Köln-

Chorweiler Wohnungen (ohne Preisangabe) verkauft wurden. Ich habe in Köln studiert gelebt. Ich weiß, nicht welche Chorweiler-Wohnungen das sind, ich erinnere mich nur an Tausende – ich meine - **Neue Heimat** Wohnungen als Gegenstück zu Lübecks Bunte Kuh und Marzahn (s. **Gotzi**-Artikel ab S. 10 ff.). Die denkbar beste Zeit für einen prominenten Büro-Neubau sieht **Klaus Franken, Cattella PM** (S. 15). Der „**Hamburg-Standard**“ soll lt. Autorin **Sabine Richter** Wohnungsbaukosten um ein Drittel senken. Das politische Maßnahmenpaket hört sich wie gesunder Menschenverstand an (S. 24 ff.). **Irre. PGIM** bringt fünf Schlüsselthemen (S. 23).

Ich fange mal an, ein wenig auf **LinkedIn** zu posten. Momentan ist das für mich noch ein intellektuelles Chaos. Aber ich probiere es. Die aktuelle „Geldbedarfssituation“ des Staates mit: **„Woher kann der Staat frisches Geld bekommen?“ führt zu der Antwort: Nur aus Steuern der privaten Wirtschaft oder aus Verschuldung.** Umschichtung mit „Waffen statt Bürgergeld“ ginge natürlich auch, aber ... (?). **Denken wir aber einmal weiter.**

Dabei ist es nur **ein einziger Satz,** der zu verstehen ist: **Alle Einkommen des Staates entstehen ausnahmslos und (fast) bis auf den letzten Cent aus der privaten Wirtschaft! Alle Steuern wie Einkommens- oder Mehrwertsteuern oder sonstige Steuern und Abgaben, die Beamte, öffentliche Angestellte, Rentner, Bürgergeldempfänger oder sonst wie geartete Transfergeldempfänger an den Staat bezahlen, sind „linke Tasche/ rechte Tasche“, denn sie wurden zuvor aus Steuern und Abgaben bezahlt oder aus den Sozialkassen entnommen, die entweder wieder von Angestellten der privaten Wirtschaft oder eben von den vorher genannten öffentlichen Auszahlungen gefüllt wurden. Klar, es gibt ein paar Grenzfälle.**

ABER: Modelltheoretisch könnte man den gesamten öffentlichen Dienst und alle Transfergeldempfänger von allen Steuern und Abgaben befreien und vorher entsprechend weniger auszahlen. Es würde sich für die Betroffenen nichts ändern – nur die **VGR. Es würde dann klar, woher das Geld des Staates kommt.** Das soll auch auf keinen Fall die Notwendigkeit und die Leistung des Staates und seiner Mitarbeiter herabwürdigen. Wie wichtig ein funktionierender Staat ist, wird ja schon daran deutlich, wie ein übergriffiger und dysfunktionaler Staat es geschafft hat, eine der erfolgreichsten Volkswirtschaften der Welt in 10 Jahren gegen die Wand zu fahren. **Nur ökonomische Vollidioten glauben, dass sich ein Staat wie Deutschland mit Deindustrialisierung oder Verlagerung der Beschäftigung auf den öffentlichen Dienst oder den Konsum aus Transferleistungen auf Dauer finanzieren kann.** Jedes Produkt, das in Deutschland hergestellt werden kann, muss hier hergestellt werden. **Das ist der allerbeste Beitrag zum weltweiten Weltklimaschutz.** Viel Spaß beim Weiterlesen!



Klaus Franken

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
JLL: Office Talk sieht Erholung (Rohmert)	3
Scope/ k-mi: Angebots- und Platzierungszahlen 2024 (Wrede/ Rohmert)	4
Kommentar zu Offenen Immobilienfonds (Rohmert)	10
Steinbeis CFIN: Institutionelle Investoren erkennen Vorteile des Sekundärmarktes (Gotzi)	11
Dt. Hypo: Immobilienklima im Februar stabil (Wrede)	13
DVFA: Umfrage sieht Büros als lebendige Assetklasse und erwartet sinkende Immobilienquoten (Rohmert)	13
RICS: Globaler Gesamtindex stagniert (Wrede)	19
Savills: Investoren suchen nach Immobilien in Europa und Nahost (Wrede)	21
Verbände: Holz- und Möbelindustrie mit Umsatzeinbrüchen in 2024 (Wrede)	21
PGIM: 5 Schlüsselthemen für Value-Add Investitionen in Europa (Mabed)	23
Hamburg Standard:	
- Kommentar von Werner Rohmert	24
- Soll Baukosten um ein Drittel senken (Richter)	25
Stiftung Finanzbildung: Du bist Wirtschaft! (Pelikan)	26
Völckers Serie: #DieWeltbrauchtKrisen	28
Impressum	29

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:

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

Für Buchungen, Fragen und Anregungen kommen Sie einfach auf uns zu: Werner Rohmert und Constanze Wrede unter info@rohmert-medien.de oder 05242/901250.

Interview:

Büro-Neubau - Jetzt? Ja, aber richtig!

Klaus Franken, Catella Project Management, im Interview mit Werner Rohmert 15

Aus unserer Medienkooperation mit „IMMOBILIEN INTERN“

Richtungswahl für die Immobilienwirtschaft 22

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 171 (Dr. Gudrun Escher) ab Seite 30

Wohnungsfragen statistisch: Entwicklung von Mieten und Kaufpreisen, Genehmigungen und Sozialwohnungsbau in 2024 1

Haben Wohnungsgenossenschaften eine Zukunft? Interview mit **Franz-Bernd Große-Wilde**, designerter GF der **Aachener SWG** 3

Logistik im Ruhrgebiet: Besser als die Zahlen vermuten lassen 5

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; Chefredakteurin „Der Immobilienbrief Ruhr“; **Markus Gotzi**, Chefredakteur „Der Fondsbrief“; **Edmund Pelikan**; **Sabine Richter**; **Werner Rohmert**, Herausgeber „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.

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.

JLL OFFICE TALK SIEHT ERHOLUNG

Absturz-Basiseffekt sorgt für positives Zahlenwerk

Es bleibt einfach, der Immobilienwirtschaft eine Freude zu machen. Eine bessere Ausgangsbasis für eine positive Entwicklung hat es wohl noch nie gegeben. So ganz deckt sich das Ergebnis des JLL Office Talks vom vorletzten Dienstag nicht mit unseren Backgroundinformationen zur Branchensituation. Andererseits ist „kurz vor dem Höhepunkt der Krise“ ja schon „kurz nach dem unteren Wendepunkt“. Nachdem jetzt wohl auch die BaFin Druck macht, müssen sich Banken, Fonds und Aktiengesellschaften Gedanken um ihre Bewertungen machen. „Der Immobilienbrief“ wies oft darauf hin, dass der jetzt erkennbaren Stabilisierung des Preisniveaus auch aus Deals, die Anpassung der Bewertungen bei Gesellschaften, Banken, Wirtschaftsprüfern und Bewertern kommen muss. Das führt an mancher Stelle jetzt

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

wohl zu „Heulen und Zähneknirschen“. Aber andererseits ist es evident, dass gerade zinsabhängige Portfolios oder Gewerbeimmobilien der institutionellen Investoren beim aktuellen und auch beim zu erwartenden Zinsniveau auf lange absehbare Zeit nicht mehr das Preisniveau von 2018 bis 2021 erreichen werden. Viele geplante Bauträger-Exits dürften unerreichbar bleiben. Viele Grundstücke oder Sanierungsprojekte wurden überzahlt. Dazu kommen noch die ESG-Herausforderungen und der normale Lebenszyklus des Bestandes. (WR+)

Die Kehrseite des möglicherweise bald kommenden Krisenhöhepunktes ist aber der positive Trend, der den Maklern in der Präsentation der Daten die Freude über die neuen Bot-



#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  Real I.S.

Personalien

Hamburg: **Lars Bollensen (54)** verstärkt ab März 2025 als Partner das Immobilien- und Bau-rechtsteam der **Luther Rechts-anwalts-gesellschaft** in Ham-burg. Zuvor war Bollensen Part-ner bei **GSK Stockmann** in Hamburg, wo er den Standort mitaufbaute. Gemeinsam mit ihm wechseln **Julian Pöhler** (Counsel) und **Benedict Tobias Tiemann** (Senior Associate).

Berlin: **Andrew Wallis** ist ab März neben CEO **Jacopo Mingazzini** neuer Finanzvor-stand der **The Grounds Real Estate Development AG**. Wallis war u.a. für **Merrill Lynch, JP Morgan, HSBC** und als Deputy CEO bei **Aroundtown S. A.** tä-tig. Seit 2020 begleitete er als Berater eine Reihe von M&A-Projekten und übernahm operati-ve Restrukturierungsmandate.

Frankfurt: **Felix von Saucken** ist ab März neuer Chief Executive Officer und Partner von **Colliers Deutschland**. In seiner neuen Rolle berichtet der bisherige Head of Residential bei Colliers Deutschland an **Davoud Amel-Azizpour**, CEO EMEA. Von Saucken folgt auf **Achim Degen**, der weiterhin als Geschäftsführer tätig sein wird.

Berlin: **Ulf Christiansen, Daniel Rubinstein** und **Stuart Reid**, alle Ex- Managing Directors bei **PATRIZIA**, gründen den Invest-ment Asset Manager und Joint Venture-Partner **troveinvest**, der als operativer Joint Venture-Partner in gewerbliche Immobilien mit Asset Management Po-tenzialen investieren soll.

Stuttgart: **Heiko Szczodrowski** ist neues Vorstandsmitglied der **AIF KapitalverwaltungsAG**. Szczodrowski war zuvor bei **hep solar** und der **Commerz Real**.

schaften ins Gesicht schrieb. Es gab mit 34,8 Mio. Erwerbstätigen im Dienstleistungs-sektor einen neuen Rekord, der auf Büro abfärben könnte, so **JLL**. Die Büroflächenver-mietung legte um 6% zu. Sogar das Transaktionsvolumen stieg schon 2024 um 6%. Dienstleistungsproduktion und Saldo des ifo-Beschäftigungsbarometers katapultierten auch um 0,8% bzw. 1% nach oben. Bei den Erwerbslosenquoten liegt Deutschland immer noch gut. Homeoffice ist mit jetzt wieder 3,6 Präsenztagen im Durchschnitt auf dem Rückweg. Gegenüber den Büro-Pipeline-Erwartungen des Neubaus von 2022 hat sich die jetzt erkennbare Fertigstellung halbiert. Und genau diese Gebäude fehlen dem Markt, so **JLL**. Und außerdem nimmt der Büroflächenleerstand zwar seit 5 Jahren zu, bleibt aber weit unter früheren Spitzen des ablaufenden Internet-Booms und der Finanz-krise. Mit 6,8% Leerstand lebt Deutschland im Vergleich zu 8,8% in EMEA und unvor-stellbaren 22,3% Leerstand im US-Durchschnitt von 55 untersuchten Metropolen so-wieso noch im Paradies, so das Zahlenwerk von **JLL**.

Die Gnade des Basiseffektes verschweigt aber, dass der deutsche Büromarkt mit einem Drittel unter den Werten der letzten Dekade ausgesprochen schwach war und dass zuvor die Gesamttransaktionen um über 72% und die Bürotransaktionen um sage und schreibe 80% eingebrochen waren. Aus 27,5 Mrd. Büroinvestments in 2021 wurden 5,2 Mrd. in 2023, die letztes Jahr dann wieder auf 5,5 Mrd. hochschossen. Gleichzeitig ist der Büroanteil der Transaktionen auf 15% gefallen. Living mit 30%, Logistik mit 22% und sogar Handel mit 16% haben Büro überholt. Viele Transaktionen zwischen 30 und 80 Mio. Euro, insbesondere auch aus der **Signa**-Insolvenz, prägten den Markt. Aber vielleicht geht es ja genauso wieder aufwärts wie nach 2009. Bei den Wachstums-erwartungen sieht es im europä-ischen Vergleich mies aus. **Auch JLL stellt fest, dass das Umfeld wohl den perfekten Sturm für Büro gebildet hat.** Hinzu käme die nur langsame Wertanpassung der Bewerter in Deutschland, die die Belegung des Transaktionsge-schehens behindert habe. **Nach „Der Immobilienbrief“-Beobachtungen waren zumindest mit Blick auf Bilanzen auch JLL-Bewerter nicht besonders schnell.**



Der Basiseffekt treibt jetzt die gute Laune. Es wird alles besser. Die öffentliche Hand stabilisiert bei Miete und auch Investment die Zahlen. **JLL** befragte 120 Investoren mit insgesamt 750 Mrd. Euro AuM nach ihren Plänen. Über 40% wollen die Immobilien-quote wieder erhöhen, 50% konstant halten. **Die Frage ist, ob Bewertungs-aspekte nicht schnell einen Strich durch die Rechnung machen.** Hinsichtlich des attraktivsten Risiko-Rendite-Verhältnisses sehen die institutionellen Investoren Wohnen A-Lage vor Office-A-Lage und Wohnen B/C-Lahge. Danach kommen Logistik, Fachmärkte Hotels und innerstädtische Geschäftshäuser. Büros in B-Lage sind völlig abgeschlagen, wobei hier **JLL** mit interessanten Beispielen gute Chancen sieht. ■



Personalien

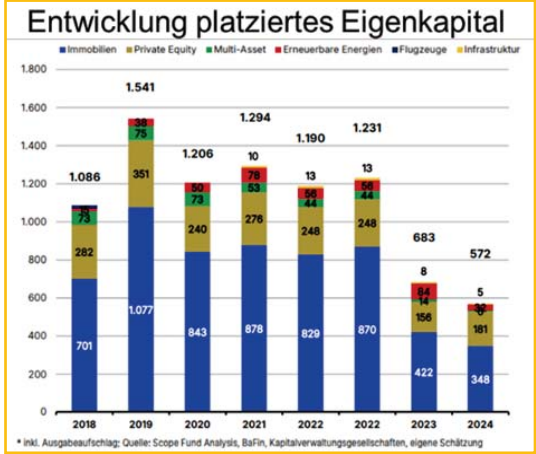
Düsseldorf: Kai Enders ist neues Beiratsmitglied des Boards der PlanetHome Group GmbH. Enders war zuvor knapp 13 Jahre im Vorstand von Engel & Völkers tätig. Darüber hinaus ist er Präsident des Deutschen Franchiseverbands.

München: Jan Abel ist neuer Co-Head Asset Management bei der Montano Real Estate GmbH. Abel kommt von der Branicks Group AG, wo er zuletzt Niederlassungsleiter/ Head of Branch Office in München war. Davor war der studierte Wirtschaftsgeograph mit Zusatzqualifikation als International Real Estate Manager (MBA) bei R&S Immobilien Management, der Bayerische Hausbau Gruppe sowie CT Real Estate Partners tätig.

SCOPE/ K-MI ANGEBOTS- UND PLATZIERUNGSZAHLEN 2024
Geschlossene Fonds: Platzierungszahlen brechen um weitere 16% ein, Neuangebot steigt

Das Publikums-Fondsgeschäft verlief auch im Jahr 2024 zäh und schleppend.

Attraktive und risikolosere Anlagen am Kapitalmarkt und bei den Immobilienfonds die Unsicherheit bezüglich der Bewertung, des neuen Preisniveaus und Insolvenzmeldungen forderten ihren Tribut. Insgesamt investierten Anleger 2024 lt. der Ratingagentur Scope nur rd. 572 Mio. Euro in 39 geschlossene PublikumsAIF, 111 Mio. Euro oder 16% weniger als 2023 mit 683 Mio. und mehr als die Hälfte weniger als 2022 mit rd. 1,2 Mrd. Euro. Seit 2019 hat sich im Zahlenwerk von



Scope Analysis die Eigenkapitalplatzierung geschlossener Fonds über alle Produktgruppen von 1,54 Mrd. Euro damit fast gedrittelt. Bei Immobilienfonds sieht die Relation von 1,08 Mrd. Euro auf zuletzt 348 Mio. Euro ähnlich aus.

Aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ stehen in den kommenden Jahren allerdings im Immobilienbereich noch erhebliche Image- bzw. Insolvenz-Risiken geschlossener Immobilien-Bestandsfonds aus. Teurer Immobilieneinkauf der Jahre 2016 bis

MIT IHRER INVESTITION EINE BESSERE ZUKUNFT GESTALTEN.

Unsere Investmentvehikel werden auf allen Ebenen ESG-konform auf- und umgesetzt: angefangen bei den Vorgaben der Fondsgesellschaft, über das Assetmanagement bis hin zum Einzelobjekt im Portfolio. So schaffen wir nachhaltige Werte – und das zahlt sich auch für Sie aus.

garbe-industrial.de

GARBE
Industrial Real Estate

Personalien

Garching: Jörn Joseph (54)

wird ab Juni 2025 den Vorstand der **pbb Deutsche Pfandbriefbank AG** als Chief Risk Officer verstärken. Er folgt auf **Andreas Schenk**, der die Bank einvernehmlich verlässt. Joseph kommt von der **Deutschen Bank**, wo er als CRO der Privatkundenbank tätig ist. Seit 2023 gehört er auch dem Vorstand der **BHW Bausparkasse AG** an.

London: **Cecile Babcock** ist neue Head of Distribution bei **Edge**. Zuvor war Babcock als Head of Distributions bei der **Cromwell Property Group** und davor als Co-Head für den Bereich Geschäftsentwicklung bei **Long Harbour** tätig.

Leverkusen: **Jean-Marc Fey** wird neben **Bernd Hütter** die Unternehmensführung der **Cube Real Estate GmbH** verstärken. Nach 9 Jahren im Unternehmen, zuletzt als Prokurist und Bereichsleiter An- und Verkauf, Office Leasing und Asset Management, hatte Fey die Cube Real Estate im Dezember 2024 verlassen und kehrt nun als Geschäftsführer zurück, um die strategische Entwicklung weiter voranzutreiben.

Stuttgart: **Julian de Unamuno** wird im März neuer Chief Financial Officer und **Mike Clarke** neuer Chief Human Resources Officer von **APCOA**. De Unamuno kommt von **Applus+**, wo er als CFO tätig war. Er tritt die Nachfolge von Interims-CFO **Nick Pulford** an. Clarke war zuletzt als COO und CHRO bei **Hero MotoCorp** in Indien tätig.

München: **Jens Zimmermann** (33) ist neuer Senior Director Transaction- und Asset-Management bei **Wealthcore**. Er kommt von **DeA Capital Real Estate**.

2022, auslaufende 10-Jahresmietverträge, auslaufende 10-jährige Zinsbindungen, ESG-Sanierungsherausforderungen und Bewertungsdruck bei den Banken treffen dann auf knappe Liquidität, fehlende Möglichkeiten, Eigenkapital nachzuschließen und fehlende Nachfinanzierungsmöglichkeiten bei gleichzeitig steigenden Risikobewertungen und erhöhten Zinsmargen in gestiegenem Zinsumfeld. Das kann im Prinzip nicht gutgehen. Gleichzeitig forderten bereits seit der Zinswende attraktive und risikolosere Anlagen am Kapitalmarkt und die Unsicherheit aus den ersten Pleiten prominenter Fondsgesellschaften ihren Tribut. Noch kamen die Pleiten meist aus dem Wohnungsbereich wie insbesondere die Project-Gruppe. Aber auch One Group, d.i.i. und DEGAG steuerten aus unterschiedlichen hausgemachten Gründen kein Neugeschäft mehr bei. (CW+/ WR+)

Für Publikums-AIF (inkl. semiprofessionelle Investoren) kommt **kapitalmarkt intern** (k-mi) auf 650 Mio. Euro, rd. 6% weniger als 2023 mit 690 Mio. Euro. Deutliche Platzierungsrückgänge registrierte k-mi im Bereich 'Vermögensanlagen/Sonstige' die sich von 430 Mio. Euro im Jahr 2023 auf aktuell 280 Mio. Euro nahezu halbierten. In Summe kommt k-mi für geschlossene Publikums-AIF und weitere (überwiegend geschlossene) Sachwert-Produkte auf 940 Mio. Euro und liegt damit rd. 16% unter dem Vorjahreswert von 1,12 Mrd. Euro. Gründe für den Rückgang sieht k-mi zum einen bei der rigiden Billigungs-Praxis der **BaFin** bei Vermögensanlagen, zum anderen aber auch darin, dass ehemals platzierungsstarke Anbieter kein Neugeschäft mehr beisteuerten, sondern umgekehrt ihren Anlegern und Vertrieben zunehmend Probleme bereiteten.

Im geschlossenen Segment spiegelt sich das insofern wider, als in der 'k-mi'-Platzierungsstatistik für 2024 der Anteil von Retail-Immobilien Fonds (deutsche und internationale, ohne Immobilienzweitmarktfonds) wieder unter 60% Marktanteil gesunken ist, auch weil der ein oder andere Anbieter sein Pulver im Neugeschäft noch trocken gehalten hat. Dies konnte durch die anderen, stärker werdenden Anlageklassen Private Equity und Logistik sowie Erneuerbare Energien/Infrastruktur durch Zuwächse (Private Equity und Logistik relativ und absolut) nur teilweise kompensiert werden. Auch das Thema ELTIF ist noch kein spürbarer Faktor oder gar Gamechanger. Aber auch hier könnte im laufenden Jahr eine Trendwende eingeleitet werden!

Auf die 2024 nach wie vor dominierende Assetklasse Immobilien entfielen lt. **Scope** 348 Mio. Euro, bzw. 61% des platzierten Eigenkapitals. Die wieder beliebter werdende Private Equity Fonds sammelten 181 Mio. Euro (32%) ein, Fonds des Segments Erneuerbare Energien 32 Mio. Euro (6%), die Assetklasse Multi-Asset 6 Mio. Euro (1%) und Infrastrukturfonds rund 5 Mio. Euro. Von den 572 Mio. investierten Euros flossen rund ein Viertel (148 Mio. Euro) in 6 Währungsfonds, davon 5 USD-Fonds mit rund 100 Mio. Euro, und einen GBP Fonds. In Artikel 6 SFDR wurden 364 Mio. Euro bzw. 64% investiert, in Artikel-8-Produkte 193 Mio. Euro bzw. 34% und in Artikel-9-Produkte nur 15 Mio. Euro. 32% des Platzierungsvolumens 2024 entfielen aus dem Neuangebot des Jahres 2024, 36% auf Angebote des Jahres 2023, 18% 2022er und 14% auf 2021er Angebote.

60% des Gesamtmarktes bzw. rund 343 Mio. Euro des platzierten Eigenkapitalvolumens sammelten lt. **Scope 5** Anbieter mit 12 Fonds ein. Auf den platzierungsstärkste Anbieter **Munich Private Equity Funds AG** entfielen dabei 97,8 Mio. Euro, das entspricht 17% des gesamten Platzierungsvolumens des Jahres, die **DF Deutsche Finance** sammelte 64,1 Mio. Euro, **Alpha Ordinatum GmbH/ Primus Valor AG** 63,7 Mio. Euro, die **HMW Unternehmensgruppe** 63,0 Mio. Euro und **HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH** 54,8 Mio. Euro ein.

Im k-mi Zahlenwerk, dass zu den geschlossenen AIFs noch weitere (überwiegend geschlossene) Sachwert-Produkte beinhaltet, führt die **Solvium Capital**

Personalien

Zürich/ Köln: **Stefanie Koch** wird ab Mitte März neue COO und Mitglied der Geschäftsleitung der **Peach Property Group AG**, **Dr. Holger Franz** wird zeitgleich Generalbevollmächtigter der deutschen Gesellschaften der Gruppe. Koch war zuletzt als Principal bei der **Ritterwald Unternehmensberatung**, davor als Geschäftsführerin der **Deutsche Wohnen Immobilien Management GmbH** tätig. Volljurist Franz bringt ebenfalls mehrjährige Erfahrung in der Immobilienbranche mit. Seit seinem Wechsel zur Peach Property Group Mitte 2024 war er maßgeblich an der Umsetzung einer großen Portfolio-Transaktion sowie der Kapitalerhöhung beteiligt.

Vertriebs GmbH aus der Assetklassen Logistik das Ranking mit 103 Mio. Euro, davon mehr als 25 Mio. Euro aus von Anlegern ausgeübten Verlängerungsoptionen prospektpflichtiger Vermögensanlagen. Über 20 Mio. Euro hat Solvium mit der Vermögensanlage Solvium Exklusiv Invest 26-01, einer Vermögensanlage mit einer Mindestzeichnungssumme von 200.000 Euro, platziert, weitere Umsätze erfolgten mit semi- und professionellen Investoren im In- und Ausland. Es folgt die Scope Nr. 1 **Munich Private Equity Funds AG** mit 97,8 Mio. Euro vor der **DF Deutsche Finance** mit 64,5 Mio. Euro. Die **Primus Valor AG** folgt mit 60,6 Euro, vor der **HMW Emissionshaus AG** mit 50,0 Mio. Euro, der **Hahn Gruppe** mit 45,7 Mio. Euro, **US Treuhand** mit 42,4 und **hep** mit 42,0 Mio. Euro. Die k-mi Top 10 vervollständigen die **IMMAC Immobilienfonds GmbH** mit 40,6 Mio. Euro und die Münchner **BVT Unternehmensgruppe** mit 35,3 Mio. Euro.

k-mi: Platziertes Kapital Retail 2024

Rang	Initiator	Mio. Euro
1	Solvium Capital Vertriebs GmbH	103,0
2	Munich Private Equity Funds AG	97,8
3	Deutsche Finance Group	64,5
4	Primus Valor AG	60,6
5	HMW Emissionshaus AG	50,0
6	Hahn Gruppe	45,7
7	US Treuhand	42,4
8	hep	42,0
9	IMMAC Immobilienfonds GmbH	40,6
10	BVT Unternehmensgruppe	35,3

Mit Ausnahme von sehr langjährig tätigen Emissionshäusern wie **BVT** und **Dr. Peters**, die traditionell in mehreren Anlageklassen aktiv sind, wird das Anbieterfeld lt. k-mi mittlerweile von Spezialisten bestimmt. Das eher schwache Platzierungsjahr 2024, das u. a. mit den Folgen eines starken Zinsanstiegs zu kämpfen hatte, könnte nach

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

Personalien

Düsseldorf: **Julia Bauer** (36) ist neue Senior Project Managerin bei **Catella Project Management**. Bauer kommt von der **GERCHGROUP AG**, wo sie als Senior Project Manager tätig war. Ihre berufliche Laufbahn begann sie als Development Manager bei **Unibail Rodamco Westfield**. In den letzten Jahren hat sich Bauer verstärkt auf den Bereich Nachhaltigkeit fokussiert. So absolvierte sie 2023 eine Weiterbildung zur Beraterin für nachhaltiges Bauen (BNB) und strebt aktuell die Qualifikation zur Baubiologin IBN an.

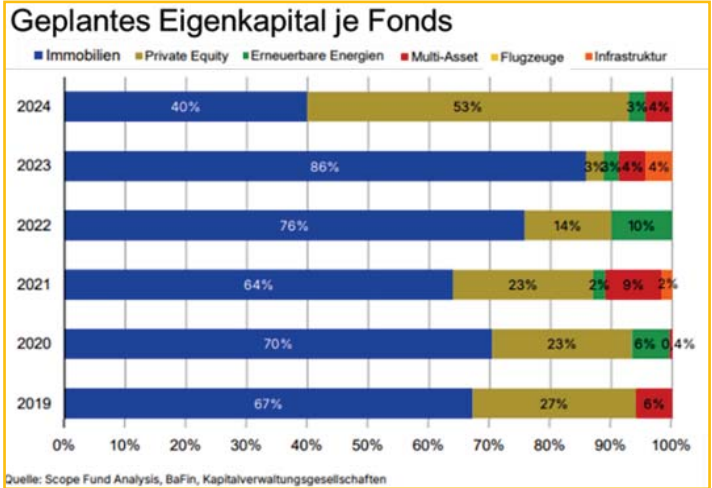
Berlin: **Guido Schütte** übernimmt ab April die Leitung der Berliner Niederlassung der **OFB Projektentwicklung GmbH** von **Tobias Enders**, der die OFB im gegenseitigen Einvernehmen verlässt. Schütte kommt von der **Investa Development GmbH**, wo er, nach seinen beruflichen Stationen bei **Tishman Speyer**, **Deutsche Bahn AG** und **CA Immo**, zuletzt als Leiter Projektentwicklung Berlin für die Development-Aktivitäten in der Hauptstadt zuständig zeichnete.

Hamburg: **Philip Hetzer** und **Vincent Papke** sind neue Geschäftsführer der von **DAHLER** neu gegründeten **D&C Invest GmbH**, einer neuen Sparte für die Vermittlung von Anlageimmobilien an private und semiprofessionelle Investoren. Der Fokus liegt bei der **D&C Invest** auf Wohn- und Geschäftshäusern.

München: **Daniel Reichwein** (43), bisher Managing Director bei **Hines**, wird ab März Geschäftsführer bei **ACCUMULATA**. Er wird insbesondere die Entwicklung außerhalb Bayerns verantworten, mit Schwerpunkt auf Berlin.

Ansicht von k-mi später in der Rückschau als Übergangsjahr bzw. als Umbruchphase betrachtet werden, sollte die Etablierung des ELTIF weiter voranschreiten, der den klassischen Publikums-AIF ergänzt.

Neugeschäft 2024: Für den Markt der geschlossene Publikums-AIF registrierte Scope 2024 ein prospektierte Angebotsvolumen von 962 Mio. Euro, 34% mehr als 2023 mit 720 Mio. Euro. Im Schnitt beläuft sich das prospektierte Eigenkapital der 20 Fonds auf 48 Mio. Euro und ist damit im Vergleich zum Vorjahr um 20% gestiegen. Private-Equity-Fonds haben in den Planungen 2024 erstmals den Rang abgelaufen.



Auf 7 Private-Equity-Fonds entfällt ein geplantes Eigenkapitalvolumen von 510 Mio. Euro, das entspricht 53% des Neuangebots. Auf die 11 Immobilienfonds entfallen nur 40% bzw. 384 Mio. Euro des Volumens. Insgesamt wurden 2024 sieben neue deutsche Immobilienfonds, 4 USA- und ein UK ImmobilienAIFs emittiert.

Im Bereich Handel investiert der „Hahn Pluswertfonds 181 - Baumarkt Köln“ der **Hahn-Gruppe** in einen Bau- und Gartenmarkt in Köln mit OBI als Hauptmieter. Der Fonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ der **Dr. Peters Asset Finance GmbH** plant, mittelbar oder unmittelbar in deutsche Gewerbeimmobilien des Typs Lebensmitteleinzelhandel, Drogerie, Baumärkte oder Fachmarkt bzw. Nahversorgungszentren zu investieren. Der „Beteiligungsfonds 44“ der **ILG gruppe** legt seinen Schwerpunkt auf großflächige Einzelhandelsimmobilien. Im Bereich HealthCare investiert der „IMMAC Pflegezentrum 130. Renditefonds - Bad Laer“ in die Blomberg Klinik im Kurort Bad Laer in Niedersachsen, die über 138 vollstationäre Pflegeplätze in Einzelzimmern verfügt. Der „IMMAC Immobilien Portfoliofonds 2 Deutschland“ will in mindestens drei unterschiedliche Zielfonds der **IMMAC Group** investieren, die die Nutzungsarten Pflegeeinrichtungen und betreutes Wohnen abdecken. Der „WIDe Fonds 10“ der **WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH** plant, Wohnungen, Wohnhäuser und Wohn- und Geschäftshäuser oder Gewerbeimmobilien mittelbar über Objektgesellschaften in Deutschland zu erwerben. Der „VC Value Add Plus“ der **Verifort Capital** plant die Realisierung von Wertsteigerungen von deutschen Bestandsimmobilien. Dies soll durch den Erwerb, die Neu- und/ oder Weitervermietung von Flächen, die Durchführung substanzsteigernder Entwicklungsmaßnahmen und dem anschließenden Verkauf erfolgen.

Bei den internationalen Immobilien AIFs plant die **BVT Unternehmensgruppe** mit dem „BVT Residential 19“ die Investition in mindestens zwei Projektentwicklungen von Class-A-Apartmentanlagen an der Ostküste der USA. Im Fokus stehen hierbei die Metropolregionen Boston, Washington D.C., Atlanta und Orlando. Der „DF Deutsche Finance Investment Fund 24 – Club Deal US Logistik“ der **DF Deutsche Finance** plant, mittelbar in 5 neu zu errichtende Logistikimmobilien im Großraum Austin, Texas, USA zu investieren und diese an Unternehmen aus den Bereichen Logistik, Industrie und Light-Industrial zu vermieten. Die **US Treuhand** will 60% des Kapitals des neuen „UST XXVI“ in US-amerikanische Gewerbeimmobilien und maximal 40% in Wohnimmobilien investieren. Mindestens 75% des Kapitals sollen dabei in Immobilien in Metropol-

Deals

Erlangen: Die **ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe** verkauft ein Portfolio mit über 8.000 Wohn- und Gewerbeinheiten in ganz Deutschland aus dem Bestand des offenen Immobilienfonds UniImmo: Wohnen ZBI an die **I-Wohnen Gruppe**, welche von **in-west Partners GmbH** gemanagt und geführt wird. Der Übergang wird in Q3 2024 erwartet. Der Verkauf ist Teil einer großangelegten, bereits im vergangenen Jahr begonnenen Neuausrichtung des Portfolios mit umfangreichen Veräußerungen von nicht mehr strategiekonformen Objekten. Teil des Verkaufspaketes sind u.a. auch die medial zuletzt stark im Fokus stehenden Bestände in Köln Chorweiler.

regionen im Südosten der USA investiert werden. Mit dem „TSO Active Property IV“ will die **TSO Capital Advisors GmbH** in ein diversifiziertes Immobilienportfolio aus Multi-Family-Homes, Büroimmobilien und Self-Storages im Südosten der USA investieren.

Gemäß der Basisinformationsblätter weisen 6 der 7 Deutschland-Immobilienfonds eine jährliche Durchschnittsrendite im mittleren Szenario von 2,9% bis 6,8% auf, die 4 US-Immobilienfonds liegen zwischen 3,8% bis 6,7%, die 7 Private-Equity-Fonds zwischen 2,5% bis 8,4%, der Erneuerbare-Energien-Fonds bei 3,4% und der Infrastruktur-Fonds bei 3,7%.

Ausblick: Für 2025 erwartet Scope Emissionsaktivitäten der geschlossenen Publikums-AIF noch unterhalb des Niveaus von 2024. Der Kaufkraftverlust und die sich wandelnden Nutzeranforderungen an die Gebäude – vor allem hinsichtlich ESG und künftigem Büroflächenbedarf – erhöhten die Risiken in vielen Immobiliensegmenten weiter. Aufgrund des zunehmenden Drucks, der aktuell insbesondere von Bankenseite stiege, könnten sich aber andererseits Investitionsmöglichkeiten an den Immobilienmärkten ergeben. Beispielsweise können Blind Pools diese Ankaufschancen auf einem relativ attraktiven Renditeniveau nutzen, besonders Value-Add-Konzepte. Beim Platzierungsvolumen rechnet Scope für 2025 mit einem Niveau in der Größenordnung der Jahre 2023 und 2024, also mit weniger als einer Milliarde Euro. Dies läge vor allem an der anhaltenden Zurückhaltung von privaten Anlegern und insbesondere an der Attraktivität von alternativen Anlagen wie Festgeld oder Anleihen, die trotz gesunkenen Zinsen fortbesteht. ■



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



Deals

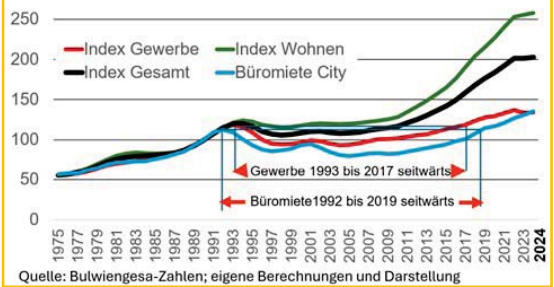
Dortmund: Die HANNOVER LEASING Gruppe verkauft für 67,0 Mio. Euro den Bürokomplex an der Rheinischen Str. 1 an die Stadt, die das Objekt künftig eigennutzen wird. CUBION Immobilien AG und Willkie Farr & Gallagher LLP berieten.

Berlin: Bauwens verkauft die 5.000 qm große Büroprojektentwicklung ‚NO6‘ am Berliner Nollendorflplatz an COLCA. Die Fertigstellung des nach den Plänen des Architekturbüros HENN entstehenden markanten Objektes, das etagenweise oder als Single Tenant gemietet werden kann, ist für Mitte 2027 geplant. RSM Ebner Stolz, Knight Frank, Clifford Chance, DLA Piper und SMV berieten.

VORWORT ZUM „STEINBEIS“-FOLGEARTIKEL
von Werner Rohmert

Die Offenen Immobilienfonds sahen sich bislang immer in den besten Risikoklassen. Das könnte sich nach neuestem Urteil des Landgericht Nürnberg-Fürth (s. u. Artikel Markus Gotzi) in der letzten Woche ändern. Seit den Rückgabe-Problemen 2004 und dem Desaster im Gefolge der Finanzkrise von 2008, die dann auch zu echten Verlusten führten, vor allem auch mit Blick auf die langfristigen Wertentwicklungstaktiken von bulwiengesa und JLL, war das schon immer verwunderlich. Erklärbar ist die optimistische Risikoeinordnung der OIF lediglich durch die Stabilitätsphilosophie der Bewertungen, die Hypes nicht mitmachten. **Allerdings entgehen damit Anlegern auch die Chancen eines Booms, wie vor wenigen Wochen Stefan Loipfinger herausarbeitete.** Mit den langen Rückgabefristen sind kurzfristige Chancen für Anleger aber sowieso nicht realisierbar. In PLATOW Immobilien vom 13.2.25 und im letzten „Der Immobilienbrief“ Nr. 593 hatten wir Ihnen anhand eines Charts – hier nochmal zur Erinnerung - Erholungsphasen des Gewerbeimmobilienmarktes von 15 bis über 20 Jahre ab dem Höhepunkt 1993 herausgearbeitet. Bei Büromieten ging es mit einer kleinen Erholung sogar 10 Jahre

bulwiengesa-Immobilienindex 2025
1975 bis 2024



Quelle: Bulwiengesa-Zahlen; eigene Berechnungen und Darstellung



HypZert

Immobiliengutachten
in höchster Qualität

Volatile Märkte, zunehmende regulatorische Anforderungen und komplexe Objekte stellen hohe Anforderungen an die Bewertungsgesellschaften.



Unser Gütesiegel für Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

- » ein breites Leistungsspektrum
- » qualitätsgesicherte Prozesse
- » flexible, ausreichend große Aufbauorganisation
- » Fachwissen und Experten vor Ort
- » Datenschutz und IT-Sicherheit

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



PERSCH CONSULT



WERITAS



HIB



AppCon

Deals

Hannover: MEAG verkauft die rd. 3.700 qm Multi-Tenant- Büroimmobilie inkl. 67 Autostellplätze in der Leisewitzstraße 37 a/b an die **GETEC Immobilien GmbH. Savills** beriet und vermittelte.

Esslingen: Die **STRABAG Real Estate** erwirbt das ehemalige 8.866 qm große **Karstadt Areal**. Auf dem Parkplatz werden 4 Wohngebäude mit 140 Wohneinheiten entstehen. Die 13.800 qm große Bestandsimmobilie wird revitalisiert und anschließend gewerblich vermietet. Geplant sind Nutzungen durch Einzelhandel, Nahversorgung & Arztpraxen und ein Fitnessstudio. In der Tiefgarage entstehen Stellplätze mit dazugehöriger Lade-Infrastruktur. Die **Ed. Züblin AG** ist Generalunternehmer.

Köln: Die **Europäische Agentur für Flugsicherheit** verlängert den Mietvertrag über 22.800 qm im Bürokomplex „Neue Direktion“ am Konrad-Adenauer-Ufer 3 mit der **Commerz Real** bis mindestens 2046. Eigentümer des Objektes ist der offene Immobilienfonds Hausinvest.

Leipzig: **PASENDIA** und **KRITON** erwerben 11 Ärzthäuser mit rd. 17.000 qm Fläche. Die Objekte wurden zwischen 1977 und 1984 als Polikliniken in dicht besiedelten Wohngebieten erbaut. **PASENDIA** und **KRITON** planen in den kommenden 4 Jahren ca. 10 Mio. Euro in das Portfolio zu investieren. Bei der Transaktion waren **JLL**, **NortonRose Fulbright** für die Legal Due Diligence und **Bohnzirlwagen** für die technische Prüfung beratend tätig.

Frankfurt: Die **Zurich Gruppe Deutschland** mietet im Horizon Tower in der Alfred-Herrhausen-Allee 3-5 rd. 3.000 qm von **NAS Invest. JLL** und **Proks Real Estate** berieten.

abwärts, bevor der untere Wendepunkt erreicht war. Das dürfte auch den Managern von OIF kein Geheimnis gewesen sein. Bis 2004 konnte man noch „glauben“, danach musste man wissen. **Nichtsdestotrotz bleibt „Der Immobilienbrief“ gerade vor dem von uns oft aufgezeigten Risikohintergrund von Immobilien positiv für den OIF als Immobilienanlage für das Publikum.** Andere Immobilieninvestitionen auch in Aktien zeigen eine höhere Volatilität. Und beim konkreten Union-Fonds, um den es geht, spielen noch andere Faktoren eine Rolle. Zumindest hatte der frühere **Union Investment Real Estate** Vorstand **Reinhard Kutscher** auf einer Tagung der Immobilienjournalisten nicht lange vor Übernahme der **ZBI** fehlende Erfahrung und fehlendes Know-how von UI im Wohnungsbereich deutlich gemacht. Da hatte er wohl recht. ■

STEINBEIS-STUDIE: INSTITUTIONELLE INVESTOREN ERKENNEN VORTEILE DES SEKUNDÄRMARKTES

Diskretion und Neutralität besonders wichtig für Kapitalanleger

Markus Gotzi, Chefredakteur „Der Fondsbrief“

Den Anbietern offener Immobilienfonds droht Stress. Es geht um die Einstufung der Fonds in die relevante Risikoklasse. Im konkreten Fall hat das Landgericht Nürnberg-Fürth im Sinne einer Klage der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg entschieden (AZ 4HK O 5879/24). Es hält die Einordnung des offenen Fonds „Unilmmo Wohnen ZBI“ von Union Invest in die Risikoklassen zwei oder drei für zu niedrig. Der Fonds hatte vor geraumer Zeit sein Portfolio um rund 17% abgewertet. (MG+)

Das Urteil dürfte Konsequenzen haben für die gesamte Branche. Fonds-Experte **Stefan Loipfinger** sieht eine Lawinengefahr: „Offene Immobilienfonds sind kein risikoloses Produkt. Die über Jahre vorgetäuschte Sicherheit ist nur durch eine fragwürdige Auslegung der PRIIP-Verordnung möglich. Das Risiko von fremdkapitalfinanzierten Immobilieninvestments ist keinesfalls niedrig. Gerade **Union** und **Deka** sehen sogar die Risikostufe 1 bei einigen ihrer Fonds als korrekt an. Das ist unsäglich und wird sich dieses Jahr vermutlich noch häufiger als falsch herausstellen. Nämlich immer dann, wenn die Wahrheit über die Immobilienwerte durch Verkäufe auf den Tisch kommt.“

Das sorgt für Unruhe unter den Anlegern. Bereits seit anderthalb Jahren geben sie verstärkt ihre Anteile zurück. **Barkow Consulting** hat ermittelt, dass sich die Nettomittelabflüsse in den Fonds allein bis zum Beginn dieses Jahres auf mehr als 6 Mrd. Euro summiert. Auch institutionelle Investoren wie Banken, Pensionskassen, Versicherer und Versorgungswerke machen sich verstärkt Gedanken über ihre Investitionen in Immobilien. In ihren Überlegungen spielt der vorzeitige Ausstieg aus offenen und sogar geschlossenen Immobilienfonds ebenfalls eine Rolle. Wobei eine Kündigung der Fonds nicht immer die beste Lösung ist.

Der Sekundärmarkt, also der vorzeitige Handel mit Spezialfonds für institutionelle Investoren in Deutschland, gewinnt an Bedeutung. Das ist die zentrale Erkenntnis einer Befragung des **CFIN, Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule**, in Kooperation mit der **Fondsbörse Private Markets**. An der wissenschaftlichen Studie beteiligten sich mehr als 100 institutionelle Investoren, darunter Kreditinstitute, Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke. Und mehr als die Hälfte davon stuft vor allem Immobilienfonds (56%) und Infrastrukturfonds (54%) als attraktive Assetklassen für den Handel am Sekundärmarkt ein.

„Gestiegene Zinsen, die Inflation und neue ESG-Kriterien veranlassen institutionelle Investoren dazu, ihre Portfolios zu überprüfen und neu zu allokatieren. Der Sekundärmarkt bietet Altanlegern eine Option, ihre Portfolios umzustrukturieren, ohne Anteile an ihren Spezial-AIF zu kündigen. Neue Investoren profitieren von der Möglichkeit, in

Fonds mit nachvollziehbarer Performance einzusteigen. Gerade bei Immobilienfonds sehen wir vermehrtes Interesse bei Verkäufern wie Käufern“, sagt **Jan Peter Schmidt**, Bereichsvorstand Private Markets an der Fondsbörse Deutschland. Ein Jahr nach dem Start des Sekundärmarktes summieren sich die mandatierten Verkaufsaufträge der institutionellen Anleger auf rund 200 Mio. Euro und umfassen Fonds mit Wohnungen, Büros und Logistikimmobilien.

Aber auch die Asset-Manager und Kapitalverwaltungsgesellschaften begrüßen die Möglichkeit des Handels. Denn er bietet eine Alternative zum Verkauf der Immobilien und vergleichbarer Investments, falls die Anleger offener Fonds kündigen und ihr eingesetztes Kapital zurückfordern sollten. In Zeiten sinkender Märkte wären Verluste für alle Beteiligten programmiert. Die Studie zeigt aber auch, dass es vielen Investoren an Erfahrung und Vertrautheit mit den Mechanismen des Sekundärmarkthandels fehlt. „Die aktuelle Situation ist für viele Investoren eine neue Erfahrung. Bei durchgehend steigenden Immobilienwerten in den vergangenen Jahren haben sie sich nicht mit den Vorteilen des rechtssicheren Handels unter dem Dach der Börse Hamburg, Hannover und Düsseldorf beschäftigt“, sagt **Alex Gadeberg**, CEO der **Fondsbörse Deutschland**.

„Grundsätzlich begrüßen Institutionelle Investoren die Idee, Spezialfondsanteile über einen Sekundärmarkt zu handeln“, fasst Studienleiter **Thomas Jürgenschellert** die Umfrage zusammen. So finden 43% einen möglichen Kauf über den Sekundärmarkt attraktiv oder sogar sehr attraktiv, 41% äußerten sich ähnlich über einen möglichen Verkauf. Die Mehrheit der institutionellen Investoren erwartet eine steigende Relevanz des Sekundärmarktes (54%), wobei volumenstärkere Anleger die Bedeutung des Marktplatzes als höher einschätzen.

„Die befragten Investoren legen besonderen Wert auf Regulierung und Transparenz, der Faktor Liquidität hat lediglich eine nachrangige Bedeutung“, sagt Jürgenschellert. Ein weiteres zentrales Ergebnis: Bei der Beurteilung aktueller Handelsplätze wird insbesondere der Preisbildungsprozess kritisch gesehen. Das gilt vor allem für die Verkäuferseite. Wer seine Anteile zu reduzierten Kursen veräußert, muss Verluste akzeptieren. Dazu ist nicht jeder bereit. Wobei die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) die Unternehmen künftig dazu drängt, die Werthaltigkeit ihrer Vermögenswerte transparent und nachvollziehbar zu dokumentieren. Das dürfte auch für Investitionen in Immobilien und andere Sachwerte gelten. ▶

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



Neue
Assetklasse

8%

Zielrendite p.a.

Länderallokation

wirtschaftsstarke Länder in
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

25 Jahre

Laufzeit

300 Mio. Euro

Fondsvolumen



Deals

Hamburg: Die **CELLS Group** erwirbt für das Family Office **E3** das „Thalia-Haus“ in der Innenstadt aus der Insolvenzmasse der **SIGNA**. Die Immobilie liegt an den 3 Straßen Alstertor, Raboisen und Kleine Rosenstraße und soll nach einem Mixed-Used-Konzept mit Gastronomie, Hotel, Entertainment, Büro, Fitness und Wohnen auf 20.000 qm bis 2028 umgebaut werden.

Frankfurt: Die **Habona Invest Gruppe** erwirbt für 132 Mio. Euro 22 Nahversorgungsimmobilien mit rd. 60.000 qm Fläche für einen Spezialfonds einer deutschen Versicherung. Verkäufer ist ein institutioneller Investor. Das Portfolio verteilt sich auf Standorte vorwiegend in NRW, Bayern, Sachsen, Baden-Württemberg und Hessen. 85% der Mieteinnahmen entfallen auf Lebensmittelhändler wie **Edeka**, **Rewe**, **Netto** und **Penny**. Die durchschnittlich gewichtete Mietvertragslaufzeit beträgt rd. 6 Jahre bei durchweg indexierten Mietverträgen. Die technische Prüfung übernahm die **Gleeds Deutschland GmbH**. Rechtlich beriet die Wirtschaftskanzlei **McDermott Will & Emery**.

Frankfurt: **White & Case** mieten langfristig alle Büroflächen im Studio und im Pavillon und damit mindestens 11.670 qm im **CENTRAL PARX** an der Bockenheimer Landstr. 10 von der **ABG Real Estate Group** und **Hanse-Merkur Grundvermögen**. Das dreiteilige Gebäudeensemble **CENTRAL PARX** umfasst neben dem Studio und Pavillon den Tower und bietet eine Gesamtmietfläche von rd. 25.650 qm. Die Revitalisierungsmaßnahme des neu konzipierten und unter Denkmalschutz stehenden Ensembles ist mit dem Rückbau bereits gestartet. Fertigstellung ist für Anfang 2028 vorgesehen.

„Auf dem Kapitalmarkt soll es fair zugehen. Investoren sollen den Abschlüssen der Unternehmen vertrauen können. Darum geht es bei der Bilanzkontrolle der BaFin“, sagt **Thorsten Pötzsch**, Exekutivdirektor der Behörde.

Immobilien-AIF (93%), Infrastruktur- (60%), Private Equity, Debt- und Mezzanine-Fonds (43%) sind derzeit in den meisten Portfolios institutioneller Investoren vertreten. Künftig planen zwei Drittel der Institutionellen, ihre Infrastruktur-Investments auszubauen (64%) – deutlich vor Immobilien (27%). ■

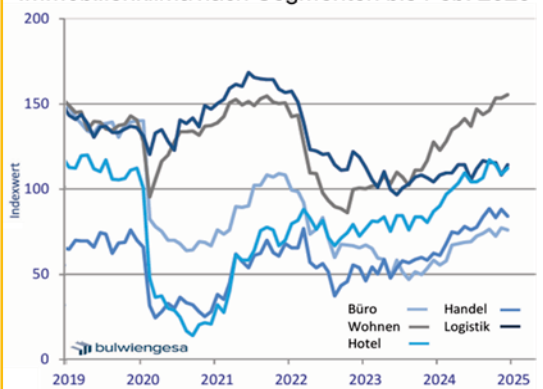
IMMOBILIENKLIMA IM FEBRUAR STABIL

Investitionsstimmung sinkt, Ertragsstimmung steigt

Der Immobilienmarkt zeigt sich im Rahmen der **206. Deutsche Hypo/ bulwiengesa Monatsbefragung** unter rd. 1.000 Immobilienexperten auf einem niedrigen Niveau stabil. Insgesamt bewerteten die Befragten das Immobilienklima um **0,2% schlechter als im Vormonat**. Dabei entwickeln sich die Teilindizes gegenläufig: Während das Ertragsklima gegenüber dem Vormonat um **2% auf 100 Zählerpunkte zulegen konnte**, sank das Investmentklima um **2,4% auf 94,9 Punkte**. (CW+)

Wie bei den Teilindices kam es auch innerhalb der Assetklassen zu divergierenden Bewertungen. Besonders positiv entwickelte sich im Februar das Logistikklima mit einem Anstieg um 5,5% auf 114,3 Punkte. Auch das Hotel- und Wohnklima entwickelten sich mit einem Plus von 3,5% auf 112,3 bzw. einem Plus von 1,2% auf 155,3 Punkte positiv. Das Büroklima gab leicht um 1,4% auf 76,0 Punkte nach, das Handelklima sank nach dem zwischenzeitlichen Anstieg zu Jahresbeginn wieder deutlich um -4,8% auf 84,2 Punkte. Im Gesamtranking führt Wohnen mit rd. 155 Punkten weiterhin deutlich vor Logistik mit 114 Punkten und Hotel mit 112 Punkten. Handel kommt auf 84 Punkte und Schlusslicht bleibt Büro mit 76 Punkten. ■

Immobilienklima nach Segmenten bis Feb. 2025



DVFA-UMFRAGE SIEHT BÜROIMMOBILIEN ALS LEBENDIGE ASSETKLASSE

Sinkende Immobilienquoten erwartet

Zwar haben sich DVFA-Analysten in den letzten Jahrzehnten der Beobachtung von Immobilien AGs nicht immer als Spezialisten herausgestellt und oft Kennzahlen über Bilanzen gestülpt, ohne Immobilien-Spezifika und -Risiken zu beachten, jedoch bleiben die Statements wichtig und unabhängig. Die DVFA-Kommission Immobilien hat Experten zur Zukunft von Büroimmobilien befragt. Die Befragung sei aber nicht repräsentativ, sondern als Tendaussage zu verstehen. (WR+)

Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht spiegeln die Umfrageergebnisse die gerade aktuellen Meinungstrends wider. Die Anzahl der Bürobeschäftigten bleibe für die kommenden 3 Jahre gleich, erwarten 51%. Fast ein Drittel (31%) gehen von einer sinkenden Anzahl der Bürobeschäftigten aus. 18% sehen, wie auch viele Immobilienresearcher, sogar eine steigende Entwicklung. Mittelfristig gehen aber knapp 50% der Umfrageteilnehmer von einer Reduktion der Bürobeschäftigten aus. Die Auswirkung auf die Büronachfrage



**Union
Investment**

Qualität hat immer Konjunktur

Über Jahrzehnte entwickelt, mit Weitsicht gemanagt: Unser breit diversifiziertes Qualitätsportfolio bietet Ihnen die Chance, in erstklassige Lagen und unterschiedliche Nutzungsarten zu investieren. Von den frühzyklischen Assetklassen Hotel und Einzelhandel bis hin zu Logistik und Büro. **Kommen wir ins Gespräch.**

www.union-investment.de/realestate



Deals

Berlin: Bauwens verkauft im Wohnquartier Greenpark an der Buschkrugallee 64 in Neukölln die letzte Wohnentwicklungseinheit mit 102 geförderten Wohnungen und einer Kindertagesstätte für über 100 Kinder an die **Berlinovo Immobilien Gesellschaft mbH**. Im Februar 2024 hatte **Greystar Real Estate Partners** die Gebäude 1-14 übernommen. Mit dem Verkauf von Haus 15 ist nun das letzte Gebäude des Projekts veräußert. Bauwens Development ist als Projektentwickler für die Realisierung des Projekts verantwortlich. Die schlüsselfertige Errichtung wird von **Goldbeck** durchgeführt. **Knight Frank** und **Loschelder Rechtsanwälte** berieten bei der aktuellen Transaktion.

Aichtal: **GreenPlaces** erwirbt für rd. 1,7 Mio. Euro ein 5.100 qm großes Grundstück im Gewerbegebiet „Südliche Riedwiesen“ um einen Gewerbepark mit 26 Gewerbeeinheiten zu errichten.

wird analog eingeschätzt: kurzfristig eher stabil, mittelfristig moderat rückläufig. Mittelfristig erwarten etwa 44% eine Reduzierung der nachgefragten Flächen von 14% im Mittelwert. Homeoffice (59%) und konjunkturelle Einflüsse (53%) hätten einen sinkenden Einfluss, Nachhaltigkeit (47%) hingegen einen steigenden Einfluss. Als bemerkenswert sieht DVFA, dass die meisten Antwortenden (rund 58%) im Schnitt von 2 Tagen Homeoffice ausgehen. Die Lage im Central Business District (CBD) bleibt bei etwa 86% in Verbindung mit hoher Flächenqualität, guter Erreichbarkeit und zunehmendem Anspruch an ökologische Faktoren im Vordergrund. Bei der Frage, wie sich die Büroimmobilien-Quote bei institutionellen Investoren entwickeln werde, ist das Bild etwas uneinheitlicher. Rund 55% erwarten eine sinkende Quote von bis zu 13% im Mittelwert. ■

BÜRO-NEUBAU – JETZT? JA, ABER RICHTIG!

Klaus Franken, Catella Project Management, im Interview mit Werner Rohmert

Klaus Franken ist Geschäftsführer der Catella Project Management (CPM) in Düsseldorf. CPM ist zuletzt vor allem mit Investments für größere Wohnprojekte aufgefallen, wie Seestadt, Düssel-Terrassen und mit dem Investitionsprogramm CILG für bezahlbaren, nachhaltigen und rentablen Wohnungsbau, die gegen den Trend des einbrechenden Marktes realisiert werden. Nun hat CPM den offiziellen Startschuss für den KöTower als grünes Büro-Hochhaus auf Düsseldorfer Königsallee gegeben. Grund genug, um bei Klaus Franken nachzufragen.



Klaus Franken, Catella Project Management

Catella forciert in Deutschland neben den bekannten Fonds die eigene Produktion, da man nicht auf das zufällig im Markt verfügbare angewiesen sein möchte und zudem bei eigenen Entwicklungen die langfristige Nachhaltigkeit des Produktes besser beeinflussen kann. Also Projektentwicklung mit einem anderen Fokus als klassische Bauträger oder Developer, sei es bei Gewerbe oder Wohnen. ▶

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Deals

Washington: Jamestown

verkauft für 40 Mio. USD die 48%ige Beteiligung des 2007 aufgelegten Jamestown Co-Invest 5 am 39.000 qm großen Einzelhandelsportfolio Georgetown Renaissance an den Joint-Venture-Partner **Acadia Realty Trust**. Jamestown hatte 2010 zunächst einen Anteil von 75% am Portfolio erworben und die Beteiligung 2016 auf 48% reduziert. Mit dem Verkauf der verbliebenen Anteile konnte Jamestown über die Haltedauer Gesamtrückflüsse von 176% vor Steuern aus dem Investment realisieren.

Dresden: Die **FIM Unternehmensgruppe** erwirbt den 17.700 qm großen Verbundstandort bestehend aus einer 10.300 qm großen Baumarkt- und einer 1.100 qm großen Lebensmittel Einzelhandelsimmobilie sowie einem Bürogebäude in der Bodenbacher Str. 81. Ankermieter sind **OBI** und **Penny**. Energetische Maßnahmen sind vorgesehen. **HAN Immobilien Beratung** beriet und vermittelte.

Halle/ Saale: **ALÏTUS Capital Partners** erwirbt den 1.350 qm großen Nahversorgungsmarkt an der Broihanstraße von einem Family Office. Die 1994 errichtete Immobilie verfügt über 79 Stellplätze und ist vollständig an **Lidl** vermietet. **ALÏTUS** plant, den bestehenden Markt durch gezielte Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen umfassend zu revitalisieren.

Frechen: **SEGRO** vermietet im neuen Gewerbepark in der Europaallee 133-153 in Frechen 1.800 qm an die **bilstein group** und 1.700 qm an **Hasenkamp**. Die Flächen befinden sich im 2. Bauabschnitt des, der in Q3 2025 fertiggestellt werden soll.

„**Der Immobilienbrief**“: Schon vor über zwei Jahren sprachen wir über die zu erwartende Krise der Projektentwickler. Jetzt ist die Dramatik des Einbruchs klar. Baustarts bei Büros sind um über zwei Drittel zurückgegangen. Ausgerechnet jetzt starten Sie mit einem Neubauprojekt in Toplage. Macht das Sinn?

Klaus Franken: Herr Rohmert, mal ehrlich, können Sie sich einen besseren Zeitpunkt vorstellen als jetzt zu bauen und fertig zu werden, wenn nichts Neues mehr an den Markt kommt, das den hohen Ansprüchen der Mieter gerecht wird?

„**Der Immobilienbrief**“: Klingt erstmal überzeugend, aber der beschriebene Einbruch von 68% in der aktuellen bulwiengesa-Bauträger-Studie stimmt mich skeptisch. Ich frage mich seit Beginn der Zinswende, als ich eine notwendige Bewertungskorrektur von 25 bis 40% errechnete, wie Büroprojektentwicklungen, deren Grundstücke oder Sanierungsgebäude zwangsläufig noch am Höhepunkt des Zyklus gekauft worden sind, sich rechnen sollen. Das Einzige, was derzeit an Altplanungen bei Büros noch aufgeht, ist die Mietentwicklung für erstklassige Neubauten und Topsanierungen. Die Gemengelage aus neu zu kalkulierenden Exits, qualitativer und quantitativer Bedarfsänderung aus gestiegenen Baukosten und aus Anpassung der Zwischen- und Baufinanzierungszinsen hat viele Projekte totgerechnet. Wie geht es trotzdem?

Klaus Franken: Vorab, die Stimmung ist in mancher Hinsicht schlechter als die Lage, aber in der Tat gibt es eine Zweiteilung des Büromarktes. Natürlich drücken Pleiten und Zahlen der Offenen Immobilienfonds auf's Gemüt. Aber das ist doch absehbar gewesen, ist reine Mathematik. Die alten Pläne und Ansätze können unter den veränderten Bedingungen von Corona über Zinswende bis schwindender Wirtschaftskraft in Deutschland nicht aufgehen. Dagegen hilft kein klagen, sondern man muss kreativ werden, sich etwas Neues einfallen lassen. Mit den alten Rezepten und nur mit dem Blick auf einen schnellen Exit geht das nicht. Nach klarer Analyse kommt man schnell zur Überzeugung, dass der Markt natürlich Chancen bietet, für diejenigen, die jetzt nicht mit „Altlasten“ aus der vorherigen Marktphase belastet sind und die sich für nachhaltige Investments stark machen - langfristige Ertragskraft statt schneller Exit.

„**Der Immobilienbrief**“: Was heißt das?

Klaus Franken: Sie haben es ja selbst aufgeführt. Wer als reiner Bauträger teuer gekauft und schnellen Exits im Blick hatte und auch noch knapp mit Eigenkapital ist, kommt nicht mehr klar. Das heißt aber nicht, dass der Markt schlecht ist oder das Produkt Büro nicht mehr marktfähig ist. Man muss unterscheiden zwischen Rezepten von gestern und Anforderungen von heute sowie mit Blick auf den Lebenszyklus einer Immobilie zwischen kurzfristig involvierten Developern und langfristig ausgerichteten Investoren. Natürlich gibt es eine Marktberreinigung, schlimm für die Betroffenen, für den Markt ein ganz normaler Vorgang.

„**Der Immobilienbrief**“: Warum hat es Sie in diesem Umfeld nicht erwischt?

Klaus Franken: Natürlich mussten auch wir uns auf die veränderten Bedingungen einstellen. Die Banken fordern höhere Vorvermietungsquoten und mit gestiegenen Zinsen müssen auch wir kalkulieren. Zusammen mit unserem Joint Venture Partner, einem Versorgungswerk, haben wir jedoch eine andere Philosophie und den Blick auf den künftigen Mietertrag. Das Produkt muss sich am Mietmarkt behaupten, Leider hat sich die Branche zu sehr auf den Exit und nicht auf die Qualität des Produktes konzentriert. In den letzten Jahren wurde viel aber nicht qualitativ gebaut und möglichst schnell verkauft. Jetzt steht wieder die Qualität und Attraktivität für die Mieter im Fokus, die sind es schließlich, die mit ihrem monatlichen Zahlun-



Deals

Nashville: Die **Trei Real Estate** verkauft das 220 Mietwohnungen umfassende Multi-Family-Projekt „Queens Wedgewood-Houston“ in Nashville, Tennessee, an einen US-Investor. Das im Mai 2024 fertiggestellte Objekt mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von ca. 58,0 Mio. Euro wurde gemeinsam mit dem lokalen Entwicklungspartner **Proffitt Dixon Partners** realisiert.

Hannover: Die **NEXT Generation Invest AG** kauft für einen Infrastruktur-Fonds das 2023 errichtete, 20.500 qm große Sammlungszentrum in der Vahrenwalder Straße 321 von der **bauwo Grundstücksgesellschaft mbH**. In dem langfristig an den Staat vermieteten Objekt befinden sich neben dem Stadtarchiv mit Büroarbeitsplätzen, Restaurierungswerkstätten, Depotflächen, weitere Funktionsräume sowie ein öffentlich zugänglicher Besucherbereich.

Berlin/ Potsdam: **Premier Inn**, das Tochterunternehmen von **Whitbread**, entwickelt gemeinsam mit der **COSIMO Investment Group** zwei neue Hotelstandorte in Berlin-Köpenick und in Potsdam.

Für das Projekt in Köpenick errichtet COSIMO auf dem von Premier Inn erworbenen rd. 2.674 qm großen Grundstück in der Wendenschloßstr. 142 ein rd. 5.300 qm BGF großes Hotel mit 157 Zimmern sowie 51 Außenstellplätzen. Die Eröffnung ist für 2027 geplant.

Über die Potsdamer Projektentwicklung mit 208 Zimmern verteilt auf rd. 7.400 qm BGF zzgl. einer Tiefgarage mit 82 Stellplätzen in der Babelsberger Str. 30-32 schlossen COSIMO und Premier Inn einen Mietvertrag.

gen das Investment tragen – deshalb schauen wir auf unsere Nutzer und bieten denen das beste Produkt.

„**Der Immobilienbrief**“: Zurück zu meiner Frage, was machen Sie anders?

Klaus Franken: Erstens, wir sind ganz klassisch mit Eigen- und Fremdfinanzierung ohne Mezzanine oder anderem teuren Eigenkapitalersatz durchfinanziert. Zweitens, wir kalkulieren nicht mit Exits oder Schönwettermodellen für die Banken. Drittens, mit dem jetzigen Baustart liegen wir ideal im nächsten Zyklus, haben ein rares Gut. Viertens, die Qualität stimmt - Lage im CBD, ausgefeiltes Konzept und Flexibilität der Mietflächen sichern dem KöTower eine jederzeitige Vermietbarkeit und starke Ertragskraft. Die Mietpreisentwicklung macht uns viel Freude.

„**Der Immobilienbrief**“: So weit ich mich erinnere, wollten Sie ursprünglich den Kö Tower lediglich sanieren. Warum bauen Sie eigentlich zurück und bauen neu? Das ist doch vor dem Hintergrund der gebundenen „grauen Energie“ eigentlich nicht mehr zeitgemäß. Im Vorbeilaufen machte das Gebäude doch einen recht guten Eindruck.

Klaus Franken: In der Tat war die Fortführung des Gebäudes die seinerzeitige Intension. Aber der Teufel steckt im Detail, mit eingeschränkter Tragfähigkeit der dünnen Decken und nicht zulässiger lichten Höhe zur Einhaltung der Arbeitsstättenrichtlinie gab es keine andere Option, als das Gebäude zurückzubauen. Heute macht man keinen Abriss mehr, sondern einen sortenreinen Rückbau unter Verwendung der Materialien. Sogar der Beton wird aufbereitet und kann wieder verwendet werden – die graue Energie geht nicht verloren. Der KöTower soll DGNB-Platin-Standard erfüllen, denn zur nachhaltigen Investition gehört die Umsetzung höchster ESG-Ansprüche. Wie gesagt, bei der Qualität darf man keine Kompromisse machen und ein Büroinvestment muss ein hohes Maß an Flexibilität bieten. Der KöTower kann einerseits auf einer Etage bis zu 3.300 qm aber zugleich auch Mieteinheiten ab ca. 260 qm bieten. Bedarfsgerecht kann zugeschnitten werden, so dass im Sinne von Multi-Tenant im langfristigen Betrieb immer die Vermietungsfähigkeit gegeben ist.

„**Der Immobilienbrief**“: Welche qualitativen Nachfrageänderungen werden bleiben? Wir können uns immer noch an die unaufhörliche Abfolge von Großraumbüros und Zellenbüros erinnern. Ist New Work auch so ein Kurzfristtrend? Wo sehen Sie den USP in verschärftem Wettbewerb.

Klaus Franken: Ach wissen Sie Herr Rohmert, ich mag diese Schlagwörter nicht. Heute heißt es „New Work“ morgen „xyz“ – entscheidend ist, dass mein Produkt die Bedürfnisse der Menschen erfüllt. Es gibt schon lange nicht mehr die Trennung von Arbeit, Freizeit, Sport, etc. – niemand fragt mehr nach Schreibtischen, wenn er nach Büroflächen sucht. Das Büro muss attraktiv sein für Kommunikation, Wohlbefinden - sprich alle Lebensfunktionen muss das Gebäude und sein Umfeld abdecken. Schon in der Lobby des KöTowers wird man keinen kalten Marmor sondern ein Ambiente eines 5-Sterne-Hotels vorfinden. Jede noch so kleine Mieteinheit hat einen Balkon oder eine Terrasse. Wer würde heute eine Neubauwohnung ohne Austrittsmöglichkeit anmieten? Bei den meisten Büros muss man das Gebäude verlassen, um an die frische Luft zu kommen – da hat man nicht an die Menschen gedacht.

„**Der Immobilienbrief**“: Das interessiert mich, warum machen Sie das?

Klaus Franken: Was macht den KöTower gegenüber dem Home Office interessant? Ich treffe Kolleginnen und Kunden, bin unter Menschen. Da möchte ich mitten in der Stadt sein, vor dem Haus mich auf einen Cappuccino in die Sonne setzen, meinen Geschäftspartnern von der Dachterrasse ganz Düsseldorf und den Rhein zeigen und, und, und. Natürlich wird der KöTower ein architektonisches Highlight sein, aber der Nutzwert ist wichtiger als das Äußere. Nachhaltig muss es sein, nicht nur in Sachen Energiesystem oder Dämmung. Wir haben mehr als 200 verschiedene Pflanzenarten an der Fas-

Deals

Bremen: Die **Aurelis Real Estate** hat mit der **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** einen langfristigen Mietvertrag über 7.100 qm am Handelsmuseum 3-5 abgeschlossen. Dafür wird Aurelis ab Q1 2026 das sieben-geschossige Büro- und Verwaltungsgebäude EXA errichten. Die Fertigstellung ist für Anfang 2028 geplant.

Das EXA-Bürogebäude entsteht in direkter Nachbarschaft zum Bremer Hauptbahnhof und schließt mit einem eingeschossigen Verbindungsbau an das denkmalgeschützte Ämtergebäude an, das ebenfalls zum Bestand der Aurelis gehört. Der Neubau ist für eine flexible Nutzung konzipiert. Die Dachterrasse bietet Flächen für eine Photovoltaikanlage und für zwei Luftwärmepumpeneinheiten innerhalb der offenen Dachkonstruktionen der beiden Türme.

Pforzheim: **Prologis** erwirbt das 170.000 qm große zentrale Versandlager Im Altgefäll 11 der insolventen **Klingel-Gruppe** von der **K-Mail Order GmbH**. Das Gebäudeensemble umfasst von 1978 bis 1992 schrittweise erbaute sechs- bis neunstöckige Lager- und Verwaltungseinheiten, ein 2004 errichtetes Hochregallager, sowie ein 2014 errichtetes, automatisiertes Taschenlagersystem. Prologis wird das seit 2024 leerstehende Areal für eine Logistiktutzung neu entwickeln. **JLL** beriet und vermittelte.

Berlin: **OPTIMAL SYSTEMS** mietet langfristig rd. 2.100 qm im SHED am Schifffahrtskanal in Berlin-Neukölln von dem Joint-Venture aus der **KLINGSÖHR Unternehmensgruppe** und **DERECO**. Das 33.000 qm große Gebäudeensemble SHED ist Teil des Entwicklungsstandorts **NEUE UFER**. **BNP Paribas** vermittelte.

sade, integrieren in die Fassade mehrere tausend Quadratmeter Photovoltaik, haben große Dachterrassen – viele Details, die alle Bedürfnisse und Wünsche unserer Mieterschaft reflektieren und damit haben wir eine echte Alleinstellung. Übrigens nicht nur im Gebäude. Wir haben als „Social Return“ ca. 10% unseres Grundstückes freigegeben, damit vor dem Gebäude Platz entsteht für Außengastronomie, Begrünung, Aufenthaltsqualität, etc.; Stadt und Nachbarschaft ziehen mit, so dass dieser Teil der Königsallee eine völlig andere Wertigkeit erhält, der KöTower markiert die Umfeldverbesserung der „KöSpitze“ als Pendant zum „KöBogen“.

„Der Immobilienbrief“: Im Moment sind wir mit einer Reihe von Pleiten prominenter Frankfurter Gebäude konfrontiert. Für das Frankfurter Trianon, dem dritten Turm der Deutschen Bank wurden vor 30 Jahren über 600 Mio. Euro bezahlt. Danach halbierte sich der Wert und holte dann wieder im letzten Verkauf auf 670 Mio. Euro auf. Jetzt liegt die Gebotslage eher bei einer „1“ am Anfang. Wir selbst können maximal 250 bis 300 Mio. Euro errechnen. Für viele anderen Türme gilt das Modell je nach Lebenszyklus ähnlich. Wie soll sich da ein Büroinvestment noch rechnen?

Klaus Franken: Herr Rohmert, schauen Sie sich doch einfach mal die üblichen Bürotürme an. Ich will gar nicht auf einzelne eingehen, aber wo finden Sie die eben angesprochenen Qualitäten, was ist wirklich an den Bedürfnissen der Menschen orientiert? Nicht der Star-Architekt oder die größte Lobby sichert das Büroinvestment, sondern nur die monatlichen Mieteinnahmen. Die fließen nur, wenn die Gebäude sich an Menschen orientieren und deren Bedürfnisse erfüllen. Das Büro wurde schon oft für tot erklärt und trotzdem wird es immer Bestand haben, denn Menschen wollen, müssen zusammenkommen und dafür bedarf es geeigneter, attraktiver Orte. Insgesamt wird am Markt weniger Fläche benötigt und außerhalb des CBD wird es echt schwierig, Rentabilität und Zukunftsfähigkeit zu sichern. Leider entspricht der größte Teil des Bestandes (und leider sogar etlicher Neubauten) und viele Locations nicht den Ansprüchen der heutigen Lebenswelt. Sie sprechen von divergierenden Bewertungen; die interessieren mich nicht, nur der Mietertrag ist letztlich entscheidend und dazu muss mein Asset den Ansprüchen der Menschen genügen. „Nine to five“ ist schon lange „out“, ebenso Single-Tenant-Kästen in der Peripherie, wo das Gastronomieangebot sich auf eine Kantine beschränkt. Ja, der Büromarkt erfährt eine Revolution und zeigt eine beachtliche Spaltung, einerseits erhebliche Wertverluste sowie Leerstände und andererseits steigende Mieten sowie Wertsteigerung. Deshalb gibt es beides, Pleiten und zugleich nachhaltige Büroinvestments – schwarz und weiß ist leicht zu unterscheiden, wenn man sich anschaut, welche Produkte die menschlichen Bedürfnisse bedienen und welche nicht. Der KöTower holt garantiert jeden aus dem Home Office ...

„Der Immobilienbrief“: Lieber Herr Franken, ich freue mich schon jetzt auf unserer erstes Treffen im KöTower! Vielen Dank für das Gespräch und weiter viel Erfolg! ■

STUDIE VON MOMENI UND UNION ZEIGT, WAS BÜROS ATTRAKTIV MACHT

In letzter Zeit häufen sich die Meldungen über weitreichende „Return to Office“-Tendenzen. Auf der anderen Seite öffnet sich die Schere zwischen zukunftsfähigen und nicht mehr marktkonformen Büroimmobilien immer weiter. Diese Entwicklungen werfen die zentrale Frage auf, was Büroflächen künftig attraktiv macht. Um fundierte Antworten darauf zu erhalten, haben die MOMENI Gruppe und Union Investment das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO beauftragt, die Zukunft der Büroimmobilien umfassend zu analysieren. Die aktuelle Studie „Future Office“ beleuchtet dieses Thema aus verschiedenen Perspektiven. (red+)

Die Ergebnisse zeigen Trends auf, die für Immobilieninvestoren, Projektentwickler, Vermieter und Mietentscheider in Unternehmen zukünftig investitionsrelevant sind. ►

Deals

Frankfurt: Die **WISAG Gebäudetechnik Hessen Mitte GmbH & Co. KG** übernimmt das technische Gebäudemanagement der Landmark-Immobilie Opernplatz XIV von der **Apleona Group GmbH**. Der rd. 33.000 qm große Opernplatz XIV beheimatet hochwertige Büros, Arztpraxen, zwei Fitnessstudios, exklusive Restaurants der gehobenen Gastronomie, das 5-Sterne-Hotel **Sofitel** und 25 Luxuswohnungen, sowie eine Tiefgarage.

Langenselbold: Die **KVB Gruppe** erwirbt in der Birkenweihher Str. 6 ein 6.600 qm großes Grundstück mit einer bebauten Hallen- und Bürofläche von 6.704 qm von einem privaten Immobilieninvestor. **Immolox** vermittelte.

Mannheim: Die **TREUREAL Property Management** übernimmt weitere 838 Wohnungen für **Commerz Real** in den Property Management-Bestand an den Standorten München, Nürnberg, Darmstadt und Frankfurt. Damit betreut TREUREAL nun im Wohnportfolio bundesweit 1.689 Wohnungen für den offenen Immobilienfonds hausinvest der Commerz Real.

Büchen: **Cureus** erstellt ein 6.470 qm großes Senioren Centrum Am Bahndamm 3 für den Betreiber **Vitanas**. Auf drei Vollgeschossen und einem Staffelgeschoss finden sich 121 Einzelzimmer für stationäre Pflege.

Rodgau: **GAB** erwirbt gemeinsam mit **Revikon** die rund 22.000 qm große Betriebsimmobilie der insolventen **Friedrich Henkel Feinmechanik KG**. Auf dem Gelände soll eine aufgelockerte, standortgerechte Wohnbebauung entstehen. **Falkensteg Real Estate** wurde vom Insolvenzverwalter exklusiv mit der Veräußerung beauftragt.

Flight to Quality: Die Bedeutung von Nachhaltigkeit und hochwertigem Design: Eine zentrale Erkenntnis der Studie ist der Trend zum „Flight to Quality“. Die Nachfrage nach erstklassigen Büroimmobilien, die durch nachhaltiges Design und attraktive Architektur überzeugen, hat zugenommen. 85% der befragten Entscheider betonen, dass sie auch in Zukunft auf attraktive Innenstadtlagen setzen werden.

Künstliche Intelligenz: Effizienzsteigerung ohne Flächenreduktion: Die Studie macht deutlich, dass der Einsatz von KI zwar Effizienzen steigern kann, jedoch nicht zwangsläufig zu einer Reduzierung des Flächenbedarfs führt. Nur 3% der Entscheider gehen davon aus, dass KI die Flächenanforderungen signifikant verringern wird. Vielmehr wird der Büroarbeitsplatz aus Sicht der Befragten als zentraler Ort für Kommunikation und Zusammenarbeit auch in Zukunft unverzichtbar bleiben.

Attraktiver Standort schlägt Arbeitgeberloyalität: Die Bedeutung einer attraktiven Lage wird durch die Befragung der Bürobeschäftigten unterstrichen. 24% der befragten Bürobeschäftigten gaben an, dass sie aufgrund eines attraktiven Standorts den Arbeitgeber wechseln würden.

Urbane Qualität ist entscheidend: Die Studie zeigt deutlich, dass optimale Erreichbarkeit sowie ein urbanes Umfeld entscheidend sind. 93% der Entscheider sehen die Nähe zu öffentlichen Verkehrsmitteln als das wichtigste Kriterium für die Standortwahl an. Auch die Nähe zu Freizeit- und Dienstleistungsangeboten, insbesondere gastronomischen Einrichtungen und Einkaufsmöglichkeiten, spielt für die meisten Bürobeschäftigten eine wesentliche Rolle.

Gesteigerter Bedarf an flexibler Nutzung: Die Anforderungen an Büroimmobilien wandeln sich, die Nachfrage nach Nachhaltigkeit und hochwertigen Lagen wächst. Dabei bleibt die klassische Anmietung das dominierende Modell und es wird erwartet, dass der Multi-Space-Bürotyp aus Sicht der Top-Entscheider bei der Gestaltung von Büroflächen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Entscheidungsrelevant und potenziell wettbewerbsdifferenzierend könnte auch die Berücksichtigung bestimmter Ausstattungsmerkmale sein, welche bei den Bürobeschäftigten hohe Begeisterungswerte erzielt haben. Hierzu gehört vor allem das Arbeiten im Freien. Eine deutliche Mehrheit (71%) bewertet die Möglichkeit, in der Büroimmobilie beispielsweise auf einer Dachterrasse oder in einem Garten arbeiten zu können, als das attraktivste „Extra“. Dies weist auf einen gestiegenen Bedarf an Allgemeinflächen hin, die flexibel für verschiedene Arbeits- und Erholungszwecke genutzt werden können. ■

RICS: GLOBALER GESAMTINDEX STAGNIERT

Investorenanfrage steigt in mehreren Märkten leicht

In der aktuellen Gesamtgemengelage dümpelt der RICS Global Commercial Property Monitor auch in Q4 2024 motivationslos vor sich hin. Der Wert des Gesamtindex, Global Commercial Property Sentiment Index (CPSI) gab im Quartalsvergleich wieder leicht um -1 auf aktuell -8 nach, wobei der Mieter Teilindex (Occupier Sentiment Index, OSI) von -6 auf -9 fiel, während sich der Investorenindex (Investment Sentiment Index, ISI) von -9 auf -7 verbesserte. Susanne Eickermann-Riepe FRICS, Vorsitzende des RICS European World Regional Board (EWRB) will die positiven Signale im Sentiment-Index aber nicht überbewerten. Wir befänden uns nach wie vor in einer Phase der Stagnation, denn die Unsicherheiten blieben. Die Ergebnisse zeichneten weiterhin ein pessimistisches Bild für Europa, allerdings mit Süd-Nord-Gefälle. Obwohl die Bewertung der Gewerbeimmobilien weniger überzogen als zuvor angesehen werden, spränge der Motor noch nicht an. Somit bliebe noch Spielraum für weitere Anpassungen in einigen europäischen Ländern, insbesondere in Deutschland und Frankreich. Die

Deals

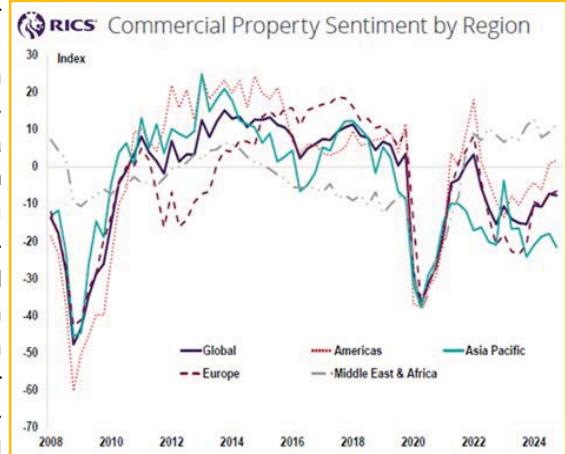
Ludwigsfelde: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** schließt mit einem deutschen Fahrzeughersteller einen langfristigen Mietvertrag über die sich im Bau befindliche, rund 12.400 qm große Logistikimmobilie im Industriepark Ost in Ludwigsfelde ab. Der Neubau auf dem 24.000 qm großen Grundstück gehört zu einem Logistikimmobilienportfolio, an dem das Unternehmen **Brookfield** als Teil eines Joint Ventures mit Garbe Industrial Real Estate beteiligt ist. Juristisch beriet die Kanzlei **Trüon Rechtsanwälte**, die Vermietung vermittelte **BNP Paribas Real Estate**.

Feldkirchen: **CA Immo** verkauft das rd. 270.000 qm große Grundstück der ehemaligen Kiesgrube in Feldkirchen. CA Immo hatte die Kiesgrube verfüllt und damit die Grundlage für eine Entwicklung und Bebauung des Areals geschaffen. Die Gemeinde im bayerischen Feldkirchen plant für das Grundstück ein Bebauungsplanverfahren durchzuführen.

Ronnenberg: Die **HIH Invest Real Estate** verkauft ein rund 8.160 qm großes Fachmarktzentrum in Ronnenberg an die **15. Planbau GmbH**, eine Objektgesellschaft der **EDEKA Minden eG**. Das 2011 erbaute Objekt ist voll vermietet, die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge (WAULT) beträgt mehr als 6 Jahre. Hauptmieter mit rd. 4.850 qm ist **EDEKA**, ergänzt durch weitere Mieter wie **Rossmann**, **Apollo Optik**, **Ernsting's Family** und dem Bürgerzentrum der Stadt Ronnenberg. Rechtlich und steuerlich beriet **Baker Tilly**, technisch **Enviro Sustain**. Die Vermarktung übernahm **BNP Paribas Real Estate**.

12-Monats-Indikatoren ließen keinen großen Aufschwung erwarten. Es bliebe abzuwarten, ob wirtschaftliche oder politische Impulse das Bild bereits in 2025 drehen könnten. (CW+)

In Nord- und Südamerika stieg der Gesamtindex leicht um +1 auf aktuell +2, in Europa verharrte er unverändert bei -7, in Asien-Pazifik fiel er von -18 auf -22. In der Region Middle-East/Afrika ist die Stimmung mit einem Indexstand von +11 gegenüber +8 und +9 in den vorangegangenen Quartalen weiterhin am positivsten. In Europa bewegen sich die OSI- als auch die ISI-Werte nach wie vor im leicht negativen Bereich. Auf Länderebene zeigen Frankreich und Deutschland im Vergleich zu den regionalen Durchschnittswerten weiterhin schwächere Werte für beide Indizes, während die Befragten in Spanien und Portugal derzeit in allen wichtigen Sektoren sowohl auf der Nutzer- als auch auf der Investorenseite ein viel positiveres Bild sehen.



Ergebnisse zum Marktzyklus sorgen für Zuversicht: Im Gegensatz zu den RICS-Stimmungsindikatoren zeigt das Feedback der Befragten hinsichtlich der Position ihres lokalen Marktes im Zyklus eine positive Tendenz. So sehen jetzt knapp 50% der Befragten in Nord- und Südamerika ihren lokalen Immobilienmarkt in einer Aufschwungphase, während der Anteil derjenigen, die den Markt immer noch in einer Abschwungphase (oder am Tiefpunkt des Zyklus) sehen von 57% in Q3 auf 50% in Q4 sank. Die Ergebnisse für die USA stimmen weitgehend mit diesem Muster überein. In Middle East/ Africa sehen 54% der Befragten ihren Markt in einer Aufschwungphase des Zyklus, weitere 10% sehen ihn sogar in der Hochphase. In der APAC-Region gab fast die Hälfte der Befragten an, dass sich der Markt immer noch in einem Abschwung befindet, während ein Fünftel der Meinung ist, dass die Talsohle erreicht sei. Unvermeidlich sind es die Ergebnisse aus China und Hongkong, die die regionalen Gesamtwerte weiterhin belasten, während das Feedback aus Indien besonders positiv bleibt. Das europäische Gesamtbild unterscheidet sich kaum von dem in Q3, außer, dass der **Pessimismus der französischen Befragten etwas steigt, und die Briten etwas vorsichtiger werden. In Deutschland steigt der Anteil derer, die den Markt in einer frühen Aufschwungphase sehen** von 20% auf 26%. Analog sank der Anteil derjenigen, die den Markt in der Abschwungphase sehen, von 20% auf 18%.

In Deutschland stieg der Gesamtindex CPSI in Q4 marginal von -16 auf -15, wobei die Investorenstimmung leicht von -12 auf -14 nachgab; während die Mieterstimmung sich von -20 auf -16 verbesserte. Die Investorennachfrage in Deutschland drehte über alle Assetklassen wieder in den negativen Bereich und erreicht ein Nettosaldo von -5% nach 0% in Q3 2024. Der Nettosaldo der Nutzernachfrage über alle Assetklassen stieg leicht von -20% in Q3 auf aktuell -17%. **Dabei fiel die Nutzernachfrage nach Büros deutlich von -11% auf -23%, während sie bei Industrieimmobilien von -13% auf -6% und bei Einzelhandelsimmobilien von -37% auf -22% stieg.**

Bei der Einschätzung von **Deutschland als Immobilieninvestitionsstandort** erachten den Markt nun nur noch 37% als teuer, nach 44% in Q3. Als angemessen bepreist sehen ihn mit 46% fast die Hälfte, nach 41% in Q3. Die Kapitalwerterwartungen für die nächsten 12 Monate über alle Assetklassen sinken von -10% auf -14%. Der Nettosaldo bei Büroimmobilien fiel dabei leicht von -21% auf -22%, bei Industrieimmobilien

deutlicher von +18% auf +7%. Einzelhandelsimmobilien verbesserten sich leicht um +1% und erreichten einen Wert von -25%.

Die **Mieterwartungen der Befragten** in den nächsten 12 Monaten erhöhten sich von -8% auf -2% über alle Assetklassen. Büroimmobilien drehten dabei deutlich in den positiven Bereich und stiegen von -4% auf +12%. Industrieimmobilien stiegen von +17% auf +21%, während Einzelhandelsimmobilien von -37% auf -40% nachgaben.

Eine erneut **negative Veränderung nehmen die deutschen Befragten bei den Kreditkonditionen** wahr. Der Nettosaldo sank wieder und erreichte einen Wert von +37% nach +45% in Q3. **Die aber weiterhin positiven Konditionen für Kredite spiegeln sich lt. RICS nicht in den Zahlen für den Beginn von Projektentwicklungen wider.** Hier sank der Nettosaldo über alle Assetklassen hinweg von -46% auf -49% und verbleibt damit weiterhin im stark negativen Bereich.

Lt. **Jens Böhnlein MRICS**, Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland, sind in Deutschland **eindeutige Marktsignale auch in 2025 nicht erkennbar. Die aktuelle wirtschaftliche Situation treffe auf einen noch nicht prosperierenden Immobilienmarkt, der weiterhin mit vielen strukturellen Herausforderungen zu kämpfen habe.** Die zum Teil erkennbare Stabilisierung bei Mieten, Zins und Kapitalwerterwartungen würden nicht durch klare Transaktionssignale unterstützt, sondern fokussierten sich auf wenige Assetklassen. Dennoch, Lage und Qualitätskriterien seien weiterhin wesentliche Unterscheidungsmerkmale und geben Grund zur Hoffnung, dass sich eine nachhaltige Stabilisierung einstellt, und die Talsohle des Marktes final durchschritten würde. ■

INVESTOREN SUCHEN VERSTÄRKT IMMOBILIEN IN EUROPA UND NAHOST

Logistik- und Wohnimmobilien bevorzugt, Risikobereitschaft steigt

Geplant ist noch nicht gleich realisiert, aber Planung ist immerhin die Grundvoraussetzung für die Realisierung. Laut einer von Savills durchgeführten Umfrage unter Immobilieninvestoren mit einem verwalteten Gesamtvermögen (AuM) von über 800 Mrd. Euro plant mehr als die Hälfte der Befragten, 2025 ihre Asset-Allokation in Immobilien in Europa und dem Nahen Osten zu erhöhen. 2024 hatten nur 35% diese Absicht. Besonders gefragt ist Spanien, gefolgt von Großbritannien, Frankreich, den Niederlanden und Deutschland. Alle diese Länder konnten ihre Anziehungskraft im Vergleich zum Vorjahr steigern. (CW+)

Logistik- und Wohnimmobilien bleiben lt. **Savills** die bevorzugten Nutzungsarten der Investoren, die aktuelle Umfrage zeige aber einen deutlichen Anstieg des Interesses an Büroimmobilien in zentralen Teilmärkten, Hotels, Rechenzentren und ausgewählten Einzelhandelssegmenten. Dies spiegele eine Kombination aus Opportunitäten durch Preisanpassungen, soliden langfristigen Fundamentaldaten und den wieder wachsenden Gesamtrenditen in bestimmten Marktsegmenten. Während Immobilien im Bereich von 20 bis 60 Mio. Euro weiterhin unter den Anlegern am gefragtesten sind, erwartet Savills gegen Ende 2025 aufgrund weiter sinkender Zinsen eine Zunahme größerer Deals.

Darüber hinaus steigt die Risikobereitschaft der Investoren. Lt. der diesjährigen Umfrage sind 45% der Befragten bereit, höhere Risiken einzugehen, nach 28% im Vorjahr. Immer mehr Investoren seien dazu bereit, eine ‚Manage-to-ESG‘-Strategie zu verfolgen. Dies ließe sich teilweise durch die erhebliche Reduzierung der Projektentwicklungspipeline in Europa erklären sowie durch den starken Wettbewerb um erstklassige Immobilien. ■

HOLZ- UND MÖBELINDUSTRIE MIT UMSATZEINBRÜCHEN

Kehtwende vorerst nicht in Sicht

Fehlender Neubau und miese Konsumstimmung schlagen sich auch auf den Absatz der Holzindustrie nieder. So verzeichneten die Unternehmen der deutschen Holzindustrie 2024 lt. des Hauptverbandes der Deutschen Holzindustrie (HDH) einen deutlichen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr um 7,9% auf 37 Mrd. Euro. Besonders betroffen waren die Holzwerkstoffindustrie (-9%) und der baunahe Bereich der Holzindustrie (-8,6%). Aber auch die Möbelindustrie (-7,4%), die Sägeindustrie (-6,5%) und die Holzverpackungsindustrie (-5,2%) mussten Einbußen hinnehmen. (CW+)

Den größten Anteil am Branchenumsatz hatte 2024 traditionell die Möbelindustrie mit 44% oder 16,4 Mrd. Euro, 7,4% weniger als im Vorjahr. Im Inland ging der Umsatz 2024 lt. der **Verbände der deutschen Möbelindustrie (VDM/VHK)** um 6,8% auf 11 Mrd. Euro zurück, im Ausland um 8,6% auf 5,4 Mrd. Euro. Die Büro- und Ladenmöbelhersteller verzeichneten mit einem Umsatzminus von rd. 4% die geringsten Einbußen, gefolgt von den Matratzenherstellern mit -5%. In der Küchenmöbelindustrie lag der Umsatz um 6,5% unter dem Vorjahr, in der Polstermöbelindustrie um rd. 8%. Das Segment der sonstigen Möbel, darunter Wohn-, Ess- und Schlafzimmerelemente und Möbelteile erlitt den deutlichsten Umsatzeinbruch von -11,2%.

Die Möbelausfuhren nach Frankreich, dem wichtigsten Exportmarkt, sanken um fast 7% auf rd. 1,3 Mrd.

Deals

Raunheim: Hines erwirbt für den offenen „Hines European Core Fund“ eine ca. 38.100 qm große, 2016 fertiggestellte Logistikimmobilie von der **Dietz Gruppe** in unmittelbarer Nähe des Frankfurter Flughafens.

Heringen: **RATISBONA Handelsimmobilien** realisiert einen **NETTO**-Markt am Riedweg 6. Das Gebäude entsteht auf einem rd. 6.000 qm großen Grundstück und umfasst eine Mietfläche von etwa 1.375 qm. Die Verkaufsfläche beträgt ca. 1.075 qm. Insgesamt 70 Kundenstellplätze stehen zur Verfügung, darunter 4 E-Ladepunkte. Fertigstellung und Übergabe sind für September 2025 geplant.

Leipzig: **Deiters** mietet rund 1.600 qm Ladenfläche am Augustusplatz 1 von einem Family Office. Das Gebäude war früher Sitz der Leipziger Hauptpost. **JLL** beriet und vermittelte.

Langenfeld: **Manova Partners** vermietet 1.110 qm Bürofläche im Multi-Tenant-Objekt in der Elisabeth-Selbert-Straße 1 an die **G&N Gefahrenmelde- und Nachrichtentechnik**. **Corealis** vermittelte.

Fürth: **Woolworth** verlängert seinen Mietvertrag über rund 2.200 qm in der Schwabacher Str. 54 mit **ehret+klein**.

Berlin: **PATRIZIA** erwirbt die Projektentwicklung „Neuendorfer Hof“ in Berlin-Spandau von **Ten Brinke**. Der Betreiber **Vitanas** wird mitsamt seinen Bewohnern das neue Gebäudeensemble mit 240 Wohn- und Pflegeplätze auf rd. 12.000 qm Mietfläche beziehen und hat bereits einen Mietvertrag über die Laufzeit von 30 Jahren geschlossen. **Clifford Chance** beriet.

Euro. Rückläufig entwickelten sich auch die Lieferungen in die Niederlande (-11,9%), nach Österreich (-8,1%), in die Schweiz (-6,2%) und in das Vereinigte Königreich (-2,9%). Die Möbelleieferungen in die USA, die wichtigste Absatzregion für Möbel „Made in Germany“ außerhalb Europas, rangierten mit 253 Mio. Euro um 1,3% über dem Vorjahr. Die angespannte Auftragslage wirkte sich auch auf die Beschäftigung in der Branche aus. Im Jahresdurchschnitt arbeiteten in den 414 Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten (-3,8%) 71.231 Beschäftigte, 5,4% weniger als im Vorjahr.

Ausblick: Für die kommenden Monate rechnet die Branche lt. **Jan Kurth**, Geschäftsführer der Verbände der deutschen Möbelindustrie (VDM/VHK) mit einer Seitwärtsbewegung. Ab Herbst wird mit weiterem Abebben der Inflation und ansteigenden Reallöhnen dann eine leichte Belebung erwartet, so dass sich für das Gesamtjahr 2025 ein geringes Umsatzwachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich einstellen könnte. Der Hauptverband der Deutschen Holzindustrie (HDH) fordert die künftige Bundesregierung auf, mit gezielten und kurzfristig wirkenden Maßnahmen den Wohnungsbau anzukurbeln – sonst drohe eine langanhaltende Krise in der Holzindustrie, so **Denny Ohnesorge**, HDH-Hauptgeschäftsführer. ■

AUS UNSERER KOOPERATION MIT IMMOBILIEN INTERN

immobilien intern

Die geldwerten **markt intern**-
Informationen rund um die Immobilie

Der vertrauliche Informations- und Aktionsbrief ■ aktuell ■ kritisch ■ unabhängig ■ anzeigenfrei ■ international

Beilage zu st 08/25 | Düsseldorf, 20. Februar 2025 | 35. Jahrgang | ISSN 1431-1275

immo
02
| 2025

■ **Wirtschaftsflaute befeuert Zwangsversteigerungen** ■ **Schonfristzahlung: BGH rüfelt erneut Berliner Richter!** ■ **Aufwendungsersatz nach Kündigung des Maklervertrags** ■ **Aus der -Praxis: Das 1x1 bei Kleinreparaturklauseln** ■ **Eigenbedarfskündigung ohne Nennung des Lebensgefährten** ■ **Doch zuerst, liebe Leserinnen und Leser, geht es um die Bundestagswahl:**

Richtungswahl 2025 für die Immobilienwirtschaft

Am letzten Sonntag wurde über die Zukunft unseres Landes für die nächsten vier Jahren entschieden. Dabei wartet auf die neue Bundesregierung eine Herkulesaufgabe. Denn dicker Mehltau lastet schwer auf unserer Wirtschaft. Immer mehr Bürokratieaufgaben muss die mittelständische Wirtschaft schultern und sorgt für blanke Existenzangst bei Unternehmern und Beschäftigten. Wahrlich, die Bilanz der Ampel-Regierung ist mehr als grottig und der angerichtete Flurschaden erheblich. Großspurige Versprechen konnten nicht annähernd eingelöst werden. Statt der versprochenen 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr wurden laut -Berechnungen des **Statistischen Bundesamts** im Zeitraum von Januar bis November 2024 nur 193.700 Wohnungen genehmigt. Das waren 18,9% oder 45.200 weniger als im Vorjahreszeitraum. In diesen Ergebnissen sind sowohl Baugenehmigungen für Wohnungen in neuen Wohn- und gemischt genutzten Gebäuden als auch für neue Wohnungen in bestehenden Gebäuden enthalten.

Wie sehr die derzeitige Bundesregierung auf den Nerven -ihrer Bürger herumtrampelt, zeigt das Negativbeispiel beim Klimaschutz in den Heizungskellern der Nation. Das **Gebäudeenergiegesetz** (GEG) sollte klare Rahmenbedingungen im Gebäudesektor liefern. Stattdessen wurde es zum Synonym für stümperhafte Gesetzesvorhaben. Wenig hilfreich waren auch die ständigen Diskussionen über die Verlängerung der **Mietpreisbremse** und zerplatzte Luftblasen, wie die angekündigte Novelle des **Baugesetzbuchs**. Diese und weitere unvollendete Baustellen zeigen, dass die neue Regierung schnell auf Kurs kommen muss, um endlich bezahlbaren Wohnraum und auch mehr Wohneigentum zu ermöglichen.

Dabei könnten die Wahlprogramme der Parteien unterschiedlicher kaum sein. Während die **Union** in ihrem Wahlprogramm auf „Anreize für günstige Mieten durch Anpassung des Werbungskostenabzugs“ setzt, „damit derjenige, der weniger als die ortsübliche

Vergleichsmiete verlangt, künftig keine steuerlichen Nachteile mehr erleidet“, fordert die **SPD** weiterhin eine Verschärfung der Mietpreisbremse. Sie will „eine maximale Mietsteigerung von 6 % [Anm. der Red.: bisher 10 %] in drei Jahren bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete“ (S. 19). „Der Mietspiegel-Betrachtungszeitraum soll auf zehn Jahre [Anm. der Red.: bisher sechs Jahre] ausgeweitet und preisgebundener Wohnraum in die -Betrachtung einbezogen werden“ und „die Umlagefähigkeit der Grundsteuer zugunsten der Mieter stärker reguliert werden“ (S. 19). Bei **Bündnis 90/DIE GRÜNEN** heißt es: „Für Mieter soll ein besserer Schutz vor dem Missbrauch von Kündigungen wegen Eigenbedarfs oder Mietschulden geschaffen werden (S. 33). Der Wohnungsaustausch soll durch den Abbau rechtlicher Hürden und Förderung unterstützt werden.“ Bei der **AfD** gibt es zum Wohnungsmarkt keine Aussagen. Einig sind sich **UNI-ON** und **FDP** darin, dass für die „erste selbstgenutzte Immobilie von natürlichen Personen ein Grunderwerbsteuerfreibetrag eingeführt werden“ soll. Nur die Freien Demokraten werden konkret und fordern einen „Freibetrag von 500.000 €“ und treten für die „Abschaffung der Spekulationssteuer beim Verkauf von selbstgenutzten Immobilien“ ein. „Im Gegenzug soll ein Verkauf an die eigenen Mieter steuerfrei sein“ (S. 40).

'immo'-Fazit: In wenigen Tagen werden wir wissen, welche Wahlprogramme die Wähler überzeugt haben und welche Koalitionen zumindest auf dem Papier möglich sind. ■

FÜNF SCHLÜSSELTHEMEN FÜR VALUE-ADD INVESTITIONEN IN EUROPA

Steigende Werte und sinkende Kreditzinsen treiben Renditen

Kommentar von Nabil Mabad,
Senior Portfolio Manager der European
Value-Add Strategie, PGIM Real Estate

Wir haben fünf Faktoren identifiziert, die zu den wichtigsten gehören, wenn es darum geht, Art und Ausmaß der heutigen Value-Add Opportunitäten in Europa zu bestimmen.

1. Steigende Werte und sinkende Kreditzinsen werden die Renditen in die Höhe treiben: Der europäische Immobilienmarkt hat in den letzten Jahren eine erhebliche Korrektur erfahren, wobei die Werte nominal um mehr als 20% und real um 30% gesunken sind. Der Wertrückgang wurde 2024 gestoppt, als die kurzfristigen Marktzinsen aufgrund der Lockerung der Zentralbankpolitik sanken und der Renditeanstieg gebremst wurde. Die Preisbedingungen dürften sich weiter verbessern, wenn die Leitzinssenkungen 2025 fortgesetzt werden. Niedrigere Werte begrenzen das Abwärtsrisiko, da viele schlechte Nachrichten bereits eingepreist sind.

Gleichzeitig gibt es starkes Aufwärtspotenzial, wenn der



Nabil Mabad,
PGIM Real Estate

nächste Immobilienzyklus beginnt. Wir erwarten in den nächsten fünf Jahren ein durchschnittliches Wachstum der Immobilienwerte ohne Fremdfinanzierung von 3,7% pro Jahr, wobei sich Teile des Marktes schneller erholen dürfen. In den traditionellen Sektoren werden die Wohnungs- und Logistikmärkte durch Mietwachstum bedingte Wertsteigerungen verzeichnen, während wir in nicht-traditionellen Sektoren mit struktureller Nachfrageausweitung wie Rechenzentren, Hotels und alternativen Wohnformen mit einem anhaltenden Wertzuwachs rechnen.

2. Attraktiver Einstiegspunkt: Illiquidität und angespannte Kapitalstrukturen: Die Stimmung im Immobiliensektor hat sich verbessert, aber die Liquidität von Fremd- und Eigenkapital ist im Vergleich zum letzten Zyklus nach wie vor niedrig. **Die Kombination aus einem erheblichen Wertverlust und einem Übergang zu einem Umfeld mit höheren Zinssätzen hat eine erhebliche Finanzierungslücke zur Folge.** Die geringe Liquidität und der Finanzierungsdruck führen zu Spannungen in den bestehenden Kapitalstrukturen. Der heutige Markt bietet einen attraktiven Einstiegspunkt, da es möglich ist, selektiv Vermögenswerte unter Wert zu erwerben und sofortige Bewertungsgewinne zu erzielen. Solche Gelegenheiten sind vor allem dort zu finden, wo es Cashflow-Herausforderungen zu bewältigen gilt, wie z. B. die Notwendigkeit weiterer Kapitalinvestitionen oder eine relativ kurze Restlaufzeit der Mietverträge.

3. Bedarf an Kapital: Investitionsdefizite und steigende ESG-Anforderungen: Vor der globalen Finanzkrise entwickelten sich die Investitionen in die Aufwertung von Immobilien in etwa im Gleichschritt mit den institutionellen Investitionen in Immobilien im Allgemeinen, doch in den letzten zehn Jahren blieben sie hinter diesen zurück. Gleichzeitig steigen die Investitionsanforderungen bei Immobilien in institutioneller Objektqualität, insbesondere um die strengeren ESG-Standards zu erfüllen. Es gibt eine große Anzahl von Immobilien, die derzeit nicht in institutionellem Besitz sind, in die aber in den kommenden Jahren erhebliche Investitionen getätigt werden müssen. **Die Finanzierung solcher Investitionen ist für kleinere Eigentümer angesichts höherer Zinssätze, geringerer Kreditverfügbarkeit und strengerer ESG-Anforderungen heute viel schwieriger,** was Investoren mit umfangreichem Fachwissen und hoher Liquidität begünstigt. Angesichts des Ausmaßes des Defizits gehen wir davon aus, dass die Möglichkeit, den vorhandenen Bestand zu modernisieren und zu institutionalisieren, auch im nächsten Zyklus beträchtlich bleiben wird.

4. Versorgungsengpässe: Begrenztes Angebot für die meisten Immobilientypen und Standorte: Die Trends bei neuen Angeboten spiegeln das allgemeine Investitionsbild wider – die Zahl der Fertigstellungen ist seit der globalen Finanzkrise deutlich geringer. Die Stimmung der Investoren gegenüber der Projektentwicklung ist weiterhin gedämpft, und das neue Angebot wird weiterhin durch

Deals

Frankfurt: Die **Commerzbank** wird ab 2028 mit rd. 73.000 qm für 15 Jahre Erst- und Hauptmieterin des Central Business Towers der **Helaba Landesbank Hessen-Thüringen**. Der sich im Bau befindliche 205 m hohe CBT soll im Jahresverlauf 2028 bezugsfertig sein. Auf einer Bruttogrundfläche von rd. 115.000 qm entstehen im CBT neben Büroräumen öffentlich zugängliche Bereiche wie eine gehobene Gastronomie, ein Café und eine Dependence des Frankfurter Weltkulturen Museums.

Die Commerzbank wurde von **Hogan Lovells International LLP** und **BNP Paribas Real Estate GmbH** beraten, die Helaba von **McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP**.

Düsseldorf: **CONREN Land** vermietet 1.535 qm Bürofläche im B1 am Bennigsen-Platz 1 im Düsseldorfer Teilmarkt Kennedydamm an eine internationale Großbank. Die Bank wird die Flächen ab Jahresbeginn 2026 beziehen und ihren bisherigen Standort im Seestern verlassen. **JLL** war für den Mieter und **Blackbear** für den Eigentümer begleitend tätig.

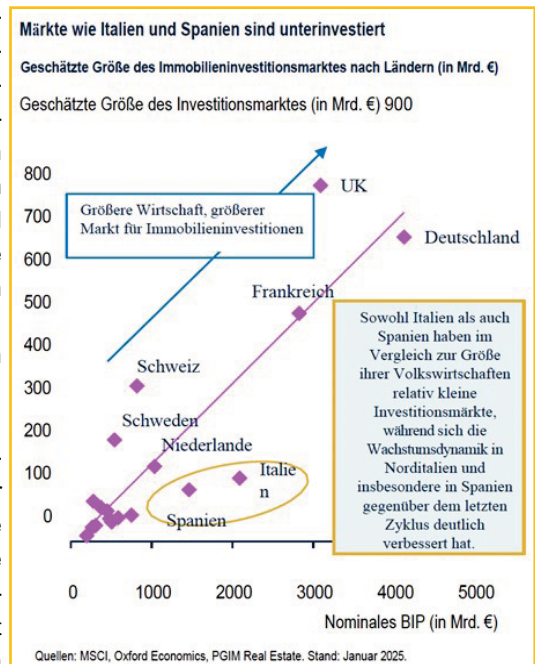
Troisdorf: Die **Speira GmbH** mietet langfristig 2.500 qm Büro- und 1.500 qm Forschungsfläche im Junkersring 55 von der **Pütz Gruppe**. Nach Umbau- und Modernisierungsarbeiten wird Speira die Immobilie voraussichtlich 2026 beziehen. **Cushman & Wakefield** vermittelte.

Halle (Saale): **SONOTEC** erwirbt das rd. 16.000 qm große Areal mit 5.200 qm Gebäudefläche der ehemaligen Versandapotheke **Zur Rose Pharma GmbH** in der Thüringer Straße. **Colliers** beriet.

Faktoren wie höhere Baukosten und Einschränkungen beim Zugang zu Entwicklungsfianzierungen begrenzt, was sich aufgrund von Verzögerungen im Bauprozess noch mehrere Jahre lang auf die Verfügbarkeit neuer Objekte auswirken wird. Ein geringes Angebot ist etwa in solchen Marktsegmenten sinnvoll, die mit einer schwachen Nachfrage konfrontiert sind, wie z. B. Büro- oder Einzelhandelsflächen in Vororten, und in denen die Nachfrage aufgrund einer kurzfristigen Konjunkturschwäche nachgelassen hat, das Angebot jedoch schnell angepasst werden kann, wie z. B. bei der Big-Box-Logistik. Das Angebot wächst jedoch auch in Marktsegmenten mit stabiler und/oder steigender Nachfrage nur langsam – beispielsweise in den Bereichen Wohnungsbau, Rechenzentren, Seniorenwohnanlagen, Büros und Hotels in zentralen Geschäftsbezirken. Wir rechnen mit weiteren Angebotsengpässen, die den Eigentümern eine größere Preismacht verleihen und das Mietwachstum ankurbeln werden.

5. Wachsende Möglichkeiten: Betreiberplattformen treiben das Ertragswachstumspotenzial voran: Es gibt zwei Möglichkeiten, wie sich die Zahl der Opportunitäten im Bereich Value-Add aufgrund der sich ändernden Investitionsmuster auf breiter Front erhöhen können. Die erste Möglichkeit besteht in einer Verlagerung weg von traditionellen Mietimmobilien (Büro, Einzelhandel, Logistik, Mietwohnungen) hin zu nicht-traditionellen Immobiliensektoren, die in der Regel eher operativer Natur sind (einschließlich Hotels, Studentenwohnheime, Co-Living, Seniorenwohnungen, Selbstlagerhäuser, Co-Location-Rechenzentren). Der Wandel hin zu einem höheren Grad an Betreiberimmobilien ist bereits im Gange. Im Jahr 2024 stieg der Anteil der Investitionstätigkeit für operative Sektoren und Grundstücke auf ein Viertel aller Investitionstätigkeiten, verglichen mit einem historischen Durchschnitt von etwa 15%.

Der zweite Aspekt ist die geografische Lage, da sich der Trend zur Institutionalisierung in Märkten wie Italien und Spanien abzeichnet, die im Vergleich zu den großen europäischen Kernmärkten unterinvestiert sind. Norditalien und Spanien weisen außerdem eine günstige wirtschaftliche Wachstumsdynamik auf, die die Renditeaussichten unterstützt, und verfügen eher über Vermögenswerte, die aufgrund von Fehlbewertungen oder einem Bedarf an Institutionalisierung eine Chance bieten. ■



VORWORT ZUM HAMBURG-STANDARD
von **Werner Rohmert:**

Manchmal feiert Politik die Rückkehr in die Vernunft. Meine Kollegin Sabine Richter beschreibt das unten recht trocken. Vorab: Wohnungsbau soll um ein Drittel billiger gemacht werden. Beeindruckend ist, dass Hamburg rot/grün regiert wird. Mit „grün regiertem“ Bau erlebte Berlin ab 2016 trotz Nullzins-Ära einen Absturz sondergleichen. Und wenn das Sparpotential tatsächlich ein Drittel ausmacht, stellt sich die Frage, was die Regulierenden in den letzten Jahren „geritten“ haben könnten. 200 Experten räumten jetzt mit den sogenannten „anerkannten Regeln der Technik“ auf. Jetzt muss das Ganze noch rechtssicher gestaltet werden. Rechtssicherheit war die Hauptkritik am „Gebäudetyp E“ der Bundesbauministerin. Insgesamt hören sich die Vorschläge (s.u.)

Deals

Remscheid: Die **Outlet Remscheid GmbH & Co. KG**, hinter der der Investor **Philipp Domermuth** steht, erwirbt das 3.266 qm große Fachmarktzentrum "Am Stadion" im Stadtteil Lennep von einer deutschen Tochtergesellschaft der **Lahav L.R. Real Estate Ltd.** Zu den Mietern gehören **Penny** und **Rossmann**. Mit dem Ankauf sollen Synergien zwischen dem Fachmarktzentrum und dem Outlet-Center genutzt werden. **Fieldfisher** beriet den Verkäufer, **Morrison Foerster** den Käufer.

Hannover: Die **Heineking Handel & Service GmbH** mietet langfristig 16.000 qm von der **BGO** und **thirteen seven** im Mittelweser Park. Der rund 127.000 qm große Park liegt mit seiner Anbindung an die Autobahnen A1, A2, A27 und A7 zwischen den norddeutschen Logistikregionen Hamburg, Bremen, Hannover und ermöglicht den Zugang zu den Seehäfen.

München: Die **Jomoo Group** mietet in den „Highlight Towers“ eine Gesamtetage mit 1.100 qm von **Oaktree**. **Montibus Assetmanagement** revitalisiert und managed das 90.000 qm große Objekt aus der Feder des Architekten **Helmut Jahn** im Auftrag von **Oaktree**

Duisburg: Die **PKF Fasselt Partnerschaft mbB** mietet langfristig 6.800 qm in der Projektentwicklung Torhaus Nord von der **Fokus Development AG**. Der Bezug ist für Anfang 2027 geplant. **Anteon** beriet im Rahmen eines stay-or-leave Mandates.

Mülheim: Die **ISG Sanitär-Handelsgesellschaft mbH & Co. KG** mietet 1.000 qm Bürofläche im Neubau am Beykozplatz 3 von einem niederländischen Investor über **CUBION** an.

aus „Der Immobilienbrief“-Sicht an wie „gesunder Menschenverstand“. Und es geht noch weiter: Hamburg wird kein „Effizienzhaus 40“ mehr fördern. Das war aber **Ha-becks** einzig förderungswürdiger Standard. Im Moment loben die Verbände und die Fachwelt noch die Hamburg-Initiative. Der **GdW** fordert die Umsetzung auf Bundesebene. **Da stehen jedoch die Länderhoheiten vor. „Der Immobilienbrief“ ist gespannt auf die nächsten Jahre der Detaildiskussion über die Gefahren und Vereisungs-Risiken von Fluren ohne Fußbodenheizung, Mehrfachsteckdosenverlängerungs-schnüren, Wasserverschwendung bei kaltem Leitungswasser-Vorlauf, Verlass auf die Feuerwehr statt Mehrfachrettungswegen und Pullover-Notwendigkeiten an kalten Wintertagen.** ■

„HAMBURG-STANDARD“- SOLL BAUKOSTEN UM EIN DRITTEL SENKEN

Senat, Bau- und Wohnungswirtschaft reduzieren Anforderungen für den Wohnungsbau

Sabine Richter

In Hamburg feiert die Politik einen Durchbruch in Form eines neuen Standards für den Wohnungsbau. Das Ziel: Die hohen Baukosten von derzeit im Schnitt 4.600 Euro pro Quadratmeter, das größte Hemmnis für den Wohnungsbau, sollen auf rund 3.000 Euro gesenkt werden. Stadtentwicklungssenatorin Karen Pein (SPD) hatte im Frühjahr die „Initiative kostenreduziertes Bauen“ ins Leben gerufen. Gut 200 Experten aus der Privatwirtschaft und der öffentlichen Hand – darunter Architekten, Ingenieure, Projektentwickler, Vermieter, Baufirmen, Wissenschaftler und Juristen – haben gemeinsam mit Vertretern aus Peins Behörde die sogenannten „anerkannten Regeln der Technik“ nach Einsparpotenzialen durchforstet und Empfehlungen erarbeitet.

Die Stadt lässt künftig 39 Abweichungen zu. Unter anderem werden die Normen für Schall- und Brandschutz, Lüftung, Heizung und Flure reduziert. Letztere müssen künftig nur noch eine Mindestbreite von einem Meter statt bisher 1,20 Metern aufweisen. Balkone, Dachterrassen, Treppen und Bodenplatten müssen nicht mehr mit Trittschall ausgerüstet werden. Die Vorschrift, wonach innerhalb von 30 Sekunden heißes Wasser aus der Leitung kommen muss, soll nicht mehr verpflichtend gelten. Die Zahl der Steckdosen soll reduziert werden, auf besonders aufwendige Bauteile wie Tiefgaragen soll verzichtet werden können. Zudem sollen die Anforderungen an Fußbodenheizungen gesenkt werden – in Fluren darf sie künftig weggelassen werden. Weitere Beispiele: Hamburg wird kein „Effizienzhaus 40“ mehr fördern. Diese energetisch optimierten Gebäude verbrauchen höchstens 40% der Energie eines normalen Gebäudes, sind aber in Bau und Betrieb aufwendig und teuer – und damit weder ökologisch noch ökonomisch nachhaltig, so die Experten.

Um überdimensionierte Heizungen zu vermeiden, werden die Anforderungen an die Innenraumtemperaturen reduziert: In Wohn- und Schlafräumen gelten künftig 19 statt 20 Grad als Norm, in Bädern 20 bis 21 statt bisher 24 Grad, in Fluren 15 statt 20 Grad. Auch die Regeln für den in Hamburg besonders strengen Brandschutz sollen gelockert werden. Oft seien Aufstockungen von Wohngebäuden daran gescheitert, dass ein zweiter Rettungsweg nicht nachgewiesen werden konnte oder Aufstellflächen für Feuerwehrfahrzeuge fehlten, erklärte Pein. Künftig gilt, dass eine mit Rettungsleitern der Feuerwehr erreichbare Stelle des Gebäudes als zweiter Rettungsweg anerkannt werden kann. Weiteres Einsparpotenzial sehen die Experten in optimierten Planungs- und Bauprozessen sowie in schnelleren Genehmigungs- und Planungsverfahren. So soll beispielsweise die Einführung einer „Projektuhr“ dazu dienen, den Zeit- und Kostenstatus eines Projekts jederzeit anzuzeigen. ►

Blaupause für den Wohnungsbau in Deutschland: „Das wird der langersehnte Durchbruch zur Senkung der Baukosten in Deutschland“, so **Pein**. Das SPD-regierte Hamburg hat als erstes Bundesland die Standards reduziert. Die Stadt, die in Kürze wählt, will sie als Blaupause für den Wohnungsbau in der ganzen Republik sehen. Ein ähnlicher Erfolg war bereits mit dem „Bündnis für das Wohnen“ gelungen. Die Bundespolitik hatte trotz mehrerer Anläufe weder den Gebäudetyp E noch den „Bauturbo“ über die Ziellinie gebracht. Die neuen Regeln gelten ab sofort und sollen erstmals im größeren Stil im Stadtentwicklungsvorhaben „Wilhelmsburger Rathausviertel“ mit 1.900 Wohnungen erprobt werden. Pilotprojekte werden in allen sieben Bezirken gesucht.

Zuletzt wurden in Hamburg nur noch rd. 5.000 statt der angepeilten 10.000 Wohnungen pro Jahr genehmigt. Der Druck auf den Wohnungsmarkt wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich weiter verschärfen. Davor warnte der „Rat der Immobilienweisen“ in seinem Frühjahrsgutachten. Für 2024 sei bundesweit nur mit etwa 210.000 neu genehmigten Wohnungen zu rechnen – ein Rückgang von 45% gegenüber 2023. Die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum, insbesondere in Großstädten und Ballungsräumen, werde hoch bleiben und entsprechend die Mieten weiter unter Druck setzen.

Verbände und Fachwelt loben Hamburg-Initiative: „Die baulichen Standards haben sich in den letzten Jahrzehnten auf ein nicht mehr leistbares Niveau hochgeschaukelt“, sagt **Prof. Dietmar Walberg**, Geschäftsführer der **Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen e.V.**. Auch **Stefan Wehrauch**, Präsident der **Hamburgischen Ingenieurskammer-Bau**, beklagte die Überregulierung im Wohnungsbau: „Wissenschaftliche Erkenntnisse und etablierte Komfortstandards verfestigen sich im rechtlichen Kontext zu anerkannten Regeln der Technik und setzen damit sehr teure Mindeststandards. Diese Aufwärtsspirale zeigt sich derzeit im Wohnungsneubau besonders deutlich.“ **Andreas Breitner**, Direktor des **Verbands norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW)**, lobte: „Wenn es gelingt, mit Hilfe des Hamburg-Standards auf 3.000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche zu kommen, dann bin ich optimistisch, dass die im VNW organisierten sozialen Vermieter wieder vermehrt bauen werden.“ Er forderte zudem, dass der neue Standard auch bei der Sanierung bestehender Wohnungen Anwendung finden müsse. Breitner weiter: „Die Anstrengungen der Bundesländer, die jeweiligen Landesbauordnungen zu entschlacken, können nur ein erster Schritt sein. Wir brauchen eine noch weitergehende Reduzierung kleinteiliger Regelungen und eine Harmonisierung der Landesbauordnungen mit der Musterbauordnung. Eine ‚norddeutsche Bauordnung‘ könnte ein erster Schritt sein.“ „Frei finanzieller Wohnungsbau ist momentan wirtschaftlich nicht darstellbar. Deshalb bauen viele Unternehmen gar nicht mehr. Der Hamburg-Standard ist die Grundlage, die wir jetzt brauchen,

um den Wohnungsbau endlich wieder in Gang zu bringen“, sagt **Kay Brahmst**, Vorstandsvorsitzender des **BFW Landesverbands Nord**. „Unsere Mitgliedsunternehmen sind auf jeden Fall dabei.“

GdW fordert Umsetzung auf Bundesebene: Der Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW fordert für die kommende Legislaturperiode, dass auf Bundesebene notwendige gesetzliche Klarstellungen zügig auf den Weg gebracht werden. „Dort, wo es weiterer regulatorischer Anpassungen bedarf, muss schnell gehandelt werden, damit die Rahmenbedingungen für den Wohnungsbau verbessert und Kostensenkungen ermöglicht werden“, so **Ingeborg Esser**, Hauptgeschäftsführerin des GdW. „Die Initiative aus Hamburg zeigt, wie durch gezielte Maßnahmen die Baukosten signifikant gesenkt werden können, ohne dabei die Wohnqualität zu gefährden“, sagte Esser weiter. Der GdW wird das in Hamburg erarbeitete Know-how breit an seine Mitgliedsunternehmen weitergeben, um die positiven Effekte deutschlandweit nutzbar zu machen. Ein wichtiger Bestandteil der GdW-Strategie zur Umsetzung der Hamburger Initiative ist die Integration der GdW-Rahmenvereinbarung für serielles und modulares Bauen. Diese soll helfen, Abweichungen zwischen Angebotspreisen und tatsächlichen Baukosten zu vermeiden. Zudem wird der GdW juristische Empfehlungen für Bauverträge erarbeiten, um die rechtlichen Grundlagen für eine kosteneffiziente Umsetzung weiter zu stärken. ■

DU BIST WIRTSCHAFT!

Finanzbildung ist ein unverzichtbarer Baustein für die Lebenskompetenz

Edmund Pelikan
Geschäftsführer der gemeinnützigen
Stiftung Finanzbildung und dem Sozialunternehmen
Stiftung Finanzbildung Consulting

In einer Welt, in der finanzielle Entscheidungen das tägliche Leben in erheblichem Maße beeinflussen, bleibt Finanzbildung oft eine unterschätzte Kompetenz. Ob es um den ersten Mietvertrag, die Altersvorsorge oder die Anlage in Wertpapiere geht – ohne ein grundlegendes Verständnis finanzieller Mechanismen sind viele Menschen unzureichend auf die Herausforderungen des Alltags vorbereitet. Hier setzt die Stiftung Finanzbildung an: Mit gezielten Anreizen und Bildungsangeboten schafft sie Bewusstsein für die Notwendigkeit finanzieller Bildung und unterstützt insbesondere Schüler und Studenten dabei, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Warum Finanzbildung unverzichtbar ist: Das Fehlen einer fundierten Finanzbildung kann gravierende Folgen haben. Verschuldung, Fehlinvestitionen oder unzureichende Altersvorsorge sind nur einige der Risiken, denen Menschen

ohne entsprechendes Wissen ausgesetzt sind. Eine frühe und praxisnahe Finanzbildung könnte viele dieser Probleme verhindern. Dennoch wird finanzielle Allgemeinbildung im schulischen Lehrplan oft stiefmütterlich behandelt oder gänzlich ausgeklammert.

Experten sind sich einig: Wer frühzeitig lernt, wie man mit Geld verantwortungsbewusst umgeht, profitiert ein Leben lang davon. Dabei geht es nicht nur um theoretisches Wissen, sondern vor allem um die praktische Anwendung. Wer früh den Unterschied zwischen guten und schlechten Krediten versteht, weiß, wie Zinseszinsen funktionieren oder welche Bedeutung eine Inflation für das eigene Vermögen hat, kann langfristig für sich und seine Familie sinnvollere Finanzentscheidungen treffen.

Die Stiftung Finanzbildung als Wegbereiter: Die Stiftung hat es sich zur Aufgabe gemacht, junge Menschen aber auch interessierte Erwachsene mit praxistauglichem Finanzwissen bei Geldwerten und Sachwerten auszustatten. Ihr Ziel ist es, Finanzkompetenz als essenziellen Bestandteil der allgemeinen Bildung zu etablieren. Dazu setzt die Stiftung auf mehrere zentrale Maßnahmen:

1. Anreize durch den Finanzbildung-Award: Wettbewerbe sind ein bewährtes Mittel, um junge Menschen für ein Thema zu begeistern. Mit dem Wettbewerb „**Jugend wirtschaftet!**“ für die Oberstufe und Thesis-Preise wie auch Thesis-Stipendien schafft die Stiftung einen besonderen Anreiz in Schulen wie Hochschulen, sich intensiv mit finanzi-

ellen Fragestellungen auseinanderzusetzen. Hierbei werden innovative Konzepte, kreative Lösungen und engagierte Forschungsarbeiten prämiert. Als Unternehmen und Privatpersonen kann man durch Spenden und Fördermitgliedschaften diese Finanzbildungs-Awards unterstützen.

2. Das kooperative Recherchetool "digitale Finanzbildungsbibliothek": Eine weitere große Errungenschaft der Stiftung Finanzbildung ist die gerade im Aufbau befindende "**Finanzbildungsbibliothek**". Dieses digitale Recherchetool bereitet den frei verfügbaren Schatz an Bachelor, Master und Doktorarbeiten wie auch Bücher und Artikel bis hin zu Studien und Forschungsarbeiten zu verschiedensten Finanzthemen auf. Ob Grundlagen des Kapitalmarkts, Steuerrecht oder Immobilienfinanzierung – hier finden Interessierte fundierte und verständlich aufbereitete Inhalte. Die Recherche nach verlässlichen Informationsquellen wird durch ein KI-Tool vereinfacht und unterstützt. Damit wird eine wichtige Wissenslücke geschlossen und ein freier Zugang zu fundiertem Finanzwissen ermöglicht. Durch ein Logosponsoring auf der künftigen Landing-Homepage www.finanzbildungsbibliothek.de wird der permanente Aktualisierung wie auch der Betrieb finanziert.

3. Finanzerklärung durch Magazine und Vorträge: Die Stiftung Finanzbildung setzt nicht nur auf digitale Angebote, sondern auch auf klassische Medien und persönliche Veranstaltungen. So erscheint regelmäßig der "**FinanzbildungsReport**", ein Magazin, das aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen und Angebote mit Value.Briefings

Die Stiftung Finanzbildung setzt sich als gemeinnütziger Think Tank und als Sozialunternehmen für ein besseres, anlegerorientiertes Finanzverständnis und eine intensivere finanzökonomische Bildung ein.

Mit Ihrer Spende oder Ihrem Auftrag tragen Sie dazu bei, finanzielle Kompetenz und Wissen in der Gesellschaft nachhaltig und umfassend zu fördern.

Mehr dazu unter

www.stiftung-finanzbildung.de

Spendenkonto:

Stiftung Finanzbildung

Sparkasse Landshut

IBAN: DE62 7435 0000 0020 2200 14

Der ideelle Weg zu Ihrer Beteiligung

Vertrauen



Fördermitgliedsantrag
leistungsfreie
Zuwendung

Verständnis



Sponsoring Digitale
Finanzbildungs-
bibliothek

Verantwortung



Sponsoring
Finanzbildungs-
forum



So nutzen Sie unsere Expertise als Sozialunternehmen

Trusted Content



Mitherausgeber in
den Sachwert- und
Geldwertmedien

Trusted Controlling



Deutscher
Beteiligungspreis



Vertrauensportfolio
für mehr Transparenz
und Vertrauen

Deals

Nürnberg: **apoprojekt** modernisiert für 12 Mio. Euro bis Ende 2025 die 26.000 qm große Büroimmobilie in der Karl-Martell-Straße 60 im Stadtteil Muggenhof. Mieter des Objektes ist die **ERGO Direkt AG**, Eigentümer **die Loonie Propco Nuremberg Karl-Martell-Str S. à. r. l.**, vertreten durch die **OFFICEFIRST Real Estate GmbH**.

Hamburg: **Orendt Studios** mietet 4.265 qm Hallen- und Bürofläche am Essener Bogen 5 in Hamburg-Langenhorn von der **BEOS AG. Grossmann & Berger Immobilien** vermittelte den Mietvertrag.

Sindelfingen: Am 20. Februar hat das **Spark by Hilton** in der Riedmühlestraße 18-20 in Sindelfingen eröffnet. Das 103-Zimmer-Hotel ist die neueste Ergänzung des Spark by Hilton Portfolios. Das Hotel ist Teil von **Hilton Honors** und wird von der **Aspire Hospitality GmbH** betrieben.

Unternehmensnews

München: **LIP Invest** Gründer und Logistikexperten **Bodo Hollung** übergibt alle seine Gesellschaftsanteile an seinen langjährigen Kollegen und Geschäftsführer **Sebastian Betz** sowie an den Gründungsmitgeschafter **Bernhard Rückert**.

Hollung startete das Investmenthaus 2017 zusammen mit Betz und gemeinsam führten sie es innerhalb von 8 Jahren mit über 1,8 Mrd. Euro Assets under Management in die TOP Liste der Logistikinvestoren in Deutschland. Inzwischen ist das LIP-Team auf 20 Mitarbeiter angewachsen. Bis zum 30. Juni verbleibt Hollung als Geschäftsführer bei LIP. Betz führt das Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter fort.

kommentiert, die Arbeit der Stiftung Finanzbildung erklärt, über die laufende Evaluierung eines Vertrauensportfolio berichtet und Expertenmeinungen zu relevanten Themen liefert. Die praxisorientierten Inhalte machen das Magazin zu einem wertvollen Begleiter für finanzaffine Menschen, die ihre finanzielle Zukunft aktiv gestalten und monetäre Eigenverantwortung übernehmen möchten. Experten und seriöse Stakeholder tragen als Mitherausgeber dieses Format!

Ergänzend dazu organisiert die Stiftung die Vortragsreihe **"Du bist Wirtschaft!"** wie auch das „Monetäre Quartett“. Hierbei vermitteln erfahrene Fachleute auf unterhaltensame und verständliche Weise essenzielles Finanzwissen. Durch interaktive Formate und realitätsnahe Fallbeispiele werden Teilnehmer ermutigt, sich aktiv mit wirtschaftlichen Fragestellungen auseinanderzusetzen. Gerade in einer Zeit, in der wirtschaftliche Unsicherheiten zunehmen, sind solche Veranstaltungen von unschätzbarem Wert. Banken, Finanzinstitute aber auch Wirtschafts- und Serviceclub können bei der Stiftung Finanzbildung für ihr Haus diese Vorträge buchen.

Fazit: Finanzbildung von Geldwerten bis Sachwerten ist Zukunftssicherung: In einer sich stetig wandelnden Welt, in der finanzielle Entscheidungen immer komplexer werden, ist Finanzbildung nicht mehr nur eine Option, sondern eine Notwendigkeit, um wieder Zuversicht und Vertrauen zu erreichen. Die Stiftung Finanzbildung leistet mit ihren vielfältigen Initiativen einen essenziellen Beitrag zur Förderung praxisnahen finanzieller Kompetenz. Die Finanzbildung-Awards, die Finanzbibliothek und die verschiedenen Publikationen sowie Vorträge und Veranstaltungen tragen dazu bei, dass immer mehr finanzaffine Menschen Zugang zu wertvollem Wissen erhalten. ■

AUS DER SERIE VÖL(C)KER HÖRT DIE SIGNALE:

#DieWeltbrauchtKrisen

Winfried D. E. Völcker, Hotelier & Gastronom
www.voelcker-hospitality.de

Krisen verändern Einstellungen und Werte. Wirtschaftskrise, Asylantenkrise, Energiekostenkrise. Der Angriff Russlands auf die Ukraine, der Terrorismus im „Nahen Osten“, Krisen in Afrika, China, Südamerika und vor unserer eigenen Haustür. Veränderungen gehen einher mit Paradigmenwechsel.

Die politische Wende wurde vollzogen. 82,2% aller Wahlberechtigten haben ihr Kreuz gemacht. Die Politik muss nach der „Wende“ jetzt Fahrt aufnehmen. Für Aufregungen über „Hofnarren, Negerküsse und Mohrenkopftorten“ gegendertes Talk-Show-Gedöns, Überheblichkeit und Verzweigung – haben wir keine Zeit mehr. Konzentration auf das Wesentliche. Z. B. **Lawsons Law:** „Stellst Du wahrhaftige Informationen und Intelligenz an den Anfang einer Kommunikation, kommen die Lösungen von allein“.

Man sollte nur nicht den Fehler machen, akademische Bildung mit Intelligenz zu verwechseln. Subletäre Couch Potatoes hat es zuhauf, für jede Lösung ein Problem. Hätte die Presse allerorten handwerklich unabhängig und überparteilich Bericht erstattet, statt zu propagieren, gäbe es viele Probleme nicht: **Kidlings Law:** „Wenn Du ein Problem intelligent, ideologiefrei und unvoreingenommen aufschreibst, ist es zum großen Teil schon gelöst...“

Nach 20 Jahren Fehlmanagement kommen Sanierer ans Ruder. Die Raute ist passé. Mut, Unternehmergeist und Erfahrung sind gefragt. Nichts ist alternativlos. Wann bekommt man schon mal die Chance ein Dutzend deutsche Hotelgruppen, 150 riesige Warenhäuser, hunderte Krankenhäuser, 3.000 notleidende Privathotels, 5.000 Gastronomien, tausende Brücken, Straßen, Bahn und Schulen samt der überbordenden Bürokratie zu sanieren? Die Verschmelzung der 16 zu fünf Bundesländern am besten gleich

Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 05242 - 90 12 50
F: 05242 - 90 12 51
info@rohmert-medien.de
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.*

mit. Wunderbare Zeiten stehen uns bevor. Flieg Adler, flieg! Blühende Landschaften, die Ostsee bis St. Petersburg wird zur Riviera Skandinaviens...

Dämpft **Gilberts Law** etwa die Neue Hoffnung? Gilbert sagt: „Das größte Problem bei der Arbeit ist, dass keiner sagt was zu tun ist“. Ein paar Beispiele: Zügig unrentable Hotelimmobilien abwracken, abreißen, umwidmen. Abwrackprämien für Hotelimmobilien mit Verfallsdatum lösen tausend Hospitality-Probleme geräuschlos und bewahren zukunftsfähige Erbengenerationen mit neuer Perspektive.

12 Prozentpunkte vom Umsatz mehr in der Kasse, sind ein guter Kapitalstock für eine überlebensfähige Zukunftsgestaltung der Branche. Z. B. für die Ausbildung. Sie muss auf akademische Weiterbildung ausgerichtet werden: Gastronomie- & Hotelkaufleute mit MBA. Köche mit MBA, als betriebswirtschaftlich ausgebildete Produktionsmanager. Für die vielen Hände braucht's eine „Gastgewerbliche Gehilfenausbildung“ in max. 1.5 Jahren. Beruf: „Hospitality-Fachmann/ Fachfrau“ für alle Aufgaben im Betrieb, die nicht zu den Führungsaufgaben zählen. Das ist elementar für die Berufs- und Betriebsbindung. Es geht um Wertschätzung. „ich bin Hospitality Fachmann/ Frau“ bedeutet in der Familie, unter Freunden und für das eigene Ego unendlich viel. Ausbildung, Wertschätzung und gut auskömmliche Bezahlung sind mehr als die sprichwörtliche „Halbe Miete“.

Ohne Betriebswirtschaftslehre, Marketing, Management und Administration geht in dieser Welt nichts mehr. Dazu müssen die Gehälter rauf auf die Höhe des Durchschnitts aller Beschäftigten im Lande. Der liegt bei 50.000 Euro im Jahr. Heute stehen Hotellerie und Gastronomie an vorletzter Stelle der Einkommenskette - bei 35.000 Euro im Jahr (!). Spitzenverdiener liegen bei 85.000 Euro p.a. Juristen, Ärzte, Vorstände, Geschäftsführer bei 120-, 150-, 180.000 Euro bis zu 1.0 Mio. Euro +.

Meine Jüngste erlernt wahrscheinlich bald den Beruf der Hotelkauffrau. Mtl. 750 Euro oder so. Mit Urlaub, wie soll das gehen? Mea culpa, ich habe es leider auch nicht anders gemacht. Das muss aber aufhören. Vorschlag: Jeder Auszubildende erhält einen Mindestlohn von 10,00 Euro die Stunde oder rund 1.680,00 Euro im Monat. Die 30% Berufsschulzeit zahlt der Staat als Berufsausbildungsförderung, entsprechend rd. 500,00 Euro. Ich garantiere, es wird keinen Auszubildendenmangel mehr geben. „Zukunft hat man nicht, man schafft sie sich“.

Solange Erdnuss-Löhne den Berufseinstieg hemmen, bauen wir Hospitality Fortschritt auf Treibsand. Die Lösung ist für mich klar: Kosten runter, Qualität und Umsätze rauf. Gehälter hoch. Weniger Menschen schaffen meist mehr. Was noch? Zur Ankurbelung der Umsätze erhält jeder Steuerzahler 1.000 Euro im Jahr Bewirtungsfreibetrag. Der abzugsfähige Anteil auf Bewirtungskosten für Unternehmen und Selbständige wird von 70 auf 85% angehoben. Verhältnismäßigkeit einfordern ja, aber keine Verzehrpolizei. Einladungen zum „Essen-gehen“ als Ermessenssache der Firmen, denn „Essen-gehen“ ist die Fortsetzung guter Gespräche mit kulinarischen Mitteln.“ Beim gutem Essen und Wein wurden schon immer die besten Geschäfte gemacht.

Trinkgeld-Kultur für immer steuerfrei. Hoteliers und Gastronomen muss es zudem erlaubt sein, Bedienungsgeld in individueller Höhe auf der Rechnung einzufordern. Das Geld geht, abzüglich 7% Umsatzsteuer, per Verteiler-Schlüssel als Lohnbestandteil rentenversteuert an alle Mitarbeiter, weil Hospitality Arbeit Ensembleleistung ist.

Hotel- und Gastrogehälter lägen damit ad hoc im Durchschnitt bei 45.000 Euro zuzüglich steuerfreiem, freiwilligen TIP – (Trinkgeld: To Insure Promptness). Das Niedriglohn-Image der Branche wäre passé. Wer sagt: „Geht doch nicht...“ Quatsch! Alles geht, wenn Du willst, was Du musst. Nicht können heißt nicht wollen. Liegt vielleicht unser Kernproblem... Vorwärts, zurück in die Zukunft. Hospitality, Branche der Gastlichkeit und Gastfreundschaft ist die Branche des 21. Jahrhunderts. Let's go for it. ■



Personalien

Als erste Frau im Vorstand der **duisport AG** neben **Markus Bangen** und **Lars Nennhaus** verantwortet **Giordana Sperling-Doppstadt** seit Jahresbeginn die Bereiche Personal, Einkauf, Informationstechnik, Recht & Versicherungen, Marketing, Prozessmanagement sowie Rechnungswesen.

Als neuer Director Development der **Eurofund Group** verantwortet **Marc Heppner** den Umbau des Rhein-Ruhr-Zentrums Mülheim, vorgesehen sind Investitionen von rd. 180 Mio. Euro bis 2027.

Bergkamen

Die **DORNIEDEN Gruppe** hat von der **beta Baulandentwicklungsgesellschaft** im Wohnquartier „Oberaden Zentral“ Jahnstr. /Hermann-Stehr-Str. rd. 6.850 qm Fläche für die Errichtung von 26 VISTA L Doppelhäusern erworben. Außerdem sind 15 öffentlich geförderte Reihenhäuser zur Miete geplant.

Bottrop

CUBION vermittelte 2 Mietverträge über insgesamt rd. 531 qm Bürofläche für das denkmalgeschützte Bauknecht-Quartier am Gleiwitzer Platz 3. Mieter sind die **Kanzlei Teigelack, Vollenberg & Fromlowitz** sowie die **AOK NORDWEST**, Vermieterin die **Bauknecht Immobilien Holding AG**.

Der Neubau des zentralen Logistikzentrums von **Mitsubishi Electric Europe** mit 57.200 qm Gesamtfläche ersetzt das frühere Zentrallager in Duisburg und diverse Nebenlager. Es wird von **Yusen Logistics** betrieben.

Swiss Life Asset Managers erwirbt das etwa 10 ha großes Brownfield-Grundstück an der Hiberniastraße für den Bau des Light-Industrial-Projekts "Central Ruhr" mit 33.395 qm Hallenfläche. Bei dem Ankauf beriet **Ruhr Real**.

WOHNUNGSFRAGEN – STATISTISCH

Der Jahresbeginn ist die Zeit der bilanzierenden Rückblicke auf das vergangene Jahr. Wie haben sich Mieten und Kaufpreise für Wohnungen entwickelt, wie der Sozialwohnungsbau und wie die Genehmigung von Neubauten?

Das **Statistische Bundesamt** registrierte 2024 215.900 Baugenehmigungen für Wohnungen, 16,8% weniger als im Vorjahr. Nur 2010 (187.600 Wohnungen) waren es noch weniger. Allerdings habe sich der Abwärtstrend verlangsamt. Ohne Umbau und Bestandserweiterungen waren es sogar nur 172.100 Wohnungen. Zudem fällt in der Bilanz auf, dass die Bau-Zurückhaltung bei Unternehmen höher war (-21,6%) als bei Privatpersonen (15,6%), aber auch die öffentliche Hand blieb zurückhaltend ungeachtet aller Appelle von politischer Seite. Wenn Neubau sich nicht rechnet, gilt das für alle gleichermaßen. Rund zwei Drittel der 2024 genehmigten Neubauwohnungen galten Mehrfamilienhäusern, aber auch davon wurden 19,7% weniger genehmigt als 2023. Selbst wenn alles was genehmigt wurde auch gebaut wird, fehlen in zwei bis drei Jahren noch mehr Wohnungen als entsprechend den Vorjahreszahlen – unausweichlich.

An mangelnder Förderung von Sozialwohnungen kann das zumindest in NRW nicht liegen. Das **Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung**, kurz MHKBD NRW, hat kürzlich die Förderrichtlinie der öffentlichen Wohnraumförderung für 2025 veröffentlicht. Demnach unterstützt das Land die (Neu-)Schaffung, Modernisierung und Erhaltung bezahlbarer Wohnangebote mit Mietpreis- und Belegungsbindungen im laufenden Jahr mit rund 2,3 Mrd. Euro, demselben Gesamtbetrag wie im Vorjahr, als aus diesem Budget 12.847 Wohnungen gefördert worden sind bei einer „Programmausschöpfung“ von 83,7%, sprich ein Rest blieb übrig. Das war 2023 anders, als das Fördervolumen fast vollständig aufgebraucht wurde, obgleich der Etat für 2023 von 1,3 auf 2,1 Mrd. Euro deutlich aufgestockt worden war. Nur in den Jahren 2008 - 2010 reichte der Etat von um 1 Mrd. Euro nicht aus. Ein 2015 eingeführtes separates Förderprogramm für Flüchtlinge endete 2017 wieder.

Aus den Landesmitteln von 2,3 Mrd. Euro wurden 2024 gemäß dem Bericht 6.726 Mietwohnungen gefördert, genauso viele wie 2023 mit nur 2,1 Mrd. Euro Landesmitteln, dazu 2.883 Modernisierungen und 1.617 Eigentumsmaßnahmen. Dazu kamen 1.621 Fälle von Verlängerungen oder Erwerb von Sozialbindungen. Dieser Posten taucht erst 2022 mit 573 Einheiten in der Statistik auf, 2023 waren es dann 930. Da das Ministerium in dieser Bilanz ein besonderes Augenmerk auf die mittlere Einkommensgruppe B richten wollte, sind in der Auflistung einzelner Städte in den Regierungsbezirken – für das Ruhrgebiet maßgeblich die Bezirke Düsseldorf und Arnsberg – mit ihren Anteilen gesondert ausgewiesen. So sind in Bochum 462 Wohneinheiten für gesamt 78,3 Mio. Euro gefördert worden, davon ganze 25 Einheiten für die Gruppe B. In Dortmund reichten die 91,9 Mio. Euro nur für 348 WE, davon 71 für die Gruppe B und in Essen wurden 46, 4 Mio. Euro bewilligt für nur 321 WE, davon 43 für die Gruppe B. Baut man in Dortmund besonders teuer? In Duisburg wurden lediglich 119 Einheiten bewilligt mit 22,9 Mio. Euro und in Oberhausen 81 Einheiten mit 17,2 Mio. Euro. Schlusslicht aus Ruhrgebiets-sicht mit dem geringsten Bauvolumen in dem sozial geförderten Segment war demnach Herne mit 29 Wohneinheiten für eine Fördersumme von 5,9 Mio. Euro.

Die Landesförderung für bezahlbares Wohnen ist in Beziehung gesetzt zu der Bevölkerungszahl in NRW von 18,2 Mio. Menschen Ende 2023. Das Plus von



Dortmund

Für den Umzug der Zentrale der **Thalia Bücher GmbH** soll das denkmalgeschützte ehemalige Bundesbankgebäude am Hiltropwall bis Mitte 2028 um einen rückwärtigen Neubau ergänzt werden.

Die **Harpen-Unternehmensgruppe** hat rd. 7.000 qm Bürofläche im Stammhaus Voßkuhle 38 an eine Körperschaft öffentlichen Rechts vermietet. Beratend war **Cubion** tätig.

Avison Young vermittelte den Verkauf eines **MediaMarktes** im Norden der Stadt an die **Saller Unternehmensgruppe** für deren eigenen Bestand.

Der Apartmentbetreiber **Bob W** hat ca. 3.300 qm Fläche in der "Alte Post" Königswall 1-3 angemietet. Vermieter ist **Aroundtown**.

Für die Konzentration verschiedener Unternehmensbereiche hat **E.ON Real Estate** 3.800 qm im Objekt „Cloud“ angemietet. Vermieterin ist im Auftrag eines geschlossenen Immobilienfonds einer Großbank die **VIVIT Group**.

Düsseldorf

GBI hat Berichten zufolge den Kaufvertrag für das brach liegende Projekt „Grand Central“ von Adler am Hauptbahnhof unterschrieben..

Duisburg

Die **Aurelis Real Estate GmbH** schließt mit der **people-4-business Personal Service GmbH** einen Mietvertrag über rd. 500 qm Bürofläche im Neubau MK04 im Quartier 1 ab. **Anteon** war beratend tätig. Ankermieter ist die **Novitas**. Verfügbar sind noch 315 qm Bürofläche.

Die **PKF Fasselt Partnerschaft mbB** zieht 2027 vom Innenhafen als Ankermieter auf größere Büroflächen im Neubauprojekt Torhaus Nord, Düsseldorfer Str. der **Fokus Development AG** um.

0,3% gegenüber dem Vorjahr resultierte aus dem Nettozuzug von 122.376 Menschen, der das Geburtendefizit gegenüber der Sterberate kompensiert habe. Der Gesamtbestand an Wohnungen betrug zum selben Stichtag 9.248.741 Einheiten, plus 0,5% gegenüber dem Vorjahr, allerdings berechnet auf Basis des Zensus von 2011, nicht durch aktuelle Zählung. Statistisch würde damit der Zuwachs an Wohnraum den Bevölkerungszuwachs übertreffen.

Am Markt stellt sich die Situation etwas anders dar. Da ist von ausgeglichenem Mietwohnungsmarkt keine Rede, denn seit der Zinswende sind zwar die Kaufpreise zurückgegangen, aber die Mieten weiter gestiegen, wie eine Studie des **IW Köln** zeigt. Demnach seien die Mieten selbst in C- und D-Städten um mehr als 9% gestiegen, in den A- (+11,5%) und B-Städten (+10,0%) deutlicher. In etlichen Städten haben die Kaufpreise zweistellig nachgegeben, während die Mieten zweistellig gestiegen sind, so u.a. in Düsseldorf, Hamburg und München. **Fahrländer** analysierte die Steigerungen auf Länderebene. Demnach stiegen die Wohnungsmieten in NRW im 4. Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahresquartal um 7,7% und seit 2019 um 29,5%. Die Kaufpreise für Wohneigentum stiegen im Quartalsvergleich nur um 4,5%, seit 2019 aber um 34,5%, darunter für Eigentumswohnungen sogar um 40%.

Savills: Transaktionsvolumen und Preise						
Städte*	Transaktionsvolumen		Gehandelte Einheiten		Preise (12 Monate rollierend)	
	Q1-Q4 2024 (in Mio. Euro)	Veränd. ggü. VJ	Q1 - Q4 2024	Veränd. ggü. VJ	Q1 - Q4 2024 Euro/ Einheit	Veränd. ggü. VJ
A-Städte	3.998	49%	16.335	80%	244.800	-17%
B-Städte	1.260	46%	8.648	31%	145.700	11%
C-Städte	329	-68%	3.325	-57%	98.900	-25%
D-Städte	226	-62%	2.915	-27%	77.600	-48%
Sonstige	2.980	18%	30.634	61%	97.300	-26%
Deutschland	8.793	14%	61.857	33%	142.200	-14%

Quelle: Savills/ *Städteklassifizierung nach bulwiengesa

Aus unterschiedlicher Perspektive reagierten Experten auf die Situation. Der **Mieterbund** plädierte für eine deutliche Ausweitung der Mietpreisbremse, aber in der Neuregelung ab 1. März werden jetzt „nur“ 57 Städte als solche mit „angespanntem Wohnungsmarkt“ eingestuft. Als erste Stadt im Ruhrgebiet ist jetzt auch Dortmund dabei. Anders aber als gemeinhin vermutet sind nicht nur Metropolen betroffen, sondern auch z.B. echte Kleinstädte wie Dülmen und Harzewinkel. Dagegen zieht der **GdW** schon lange in Zweifel, ob gedeckelte Mieten geeignet sind, das Angebot an Wohnraum aufzubessern. Mit einem gemeinsamen 5-Punkte-Programm plädiert der Verband jetzt mit dem **Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp)** dafür, die Rahmenbedingungen zu vereinfachen und praxistauglich zu justieren – diesmal nicht adressiert an die künftige Bundesregierung, sondern an die EU und die Taxonomie, denn die Komplexität habe ein Maß erreicht, das alle Beteiligten, von kreditgebenden Banken bis zu Privatpersonen überfordere. Einer der zentralen Punkte dabei, den „best-in-class“ Ansatz aufzugeben und auf „worst-first“ zu zielen. Damit würden bessere Anreize möglich, die Bestände zu sanieren, und der jetzigen rapiden Abwertung ganzer Stadtgebiete ein Riegel vorgeschoben, zumal die immer ambitioniertere Ausgestaltung von Neubauten erwiesenermaßen kaum mehr zu CO2-Einsparungen führe.

Unterdessen mehren sich die Ansätze, um ohne weitreichende Investitionen dennoch eine nachhaltigere Energieversorgung für größere Wohnungsbestände zu realisieren. Dafür ist die **Vonovia** eine Kooperation mit der **Ruhr-Universität Bochum** eingegangen, um in einem mit Bundesmitteln geförderten



Ense

CityLink hat das Logistikobjekt Auf den Geeren 22-24 mit 14.500 qm Fläche auf 43.200 qm Grundstück erworben. Es ist langfristig an **WDM Deutenberg** vermietet. Die Sale and Lease Back-Transaktion wurde von **Brockhoff** vermittelt.

Essen

HANSAINVEST Real Assets vermietet rd. 625 qm Bürofläche in der Paul-Klinger-Str. 7-11 an die **Palette-an-der-Ruhr GmbH**. **CUBION** vermittelte.

Auf dem Kokereigelände der Zeche Zollverein Im Welterbe 5 hat **Brockhoff** ein Solitärgebäude mit rund 555 qm an einen Büromieter vermittelt. Vermieter ist die **RAG Montan Immobilien GmbH**.

Signo Hospitality wird das jüngst erworbene "Holiday Inn Essen City Centre" Frohnhauser Straße 6 mit 167 Zimmern nach Renovierung als "Four Points by Sheraton Essen City Centre" neu eröffnen.

Der Kaufhaus-Konzern **Galeria** verlegt im Mai seine Zentrale vom Stammsitz Theodor-Althoff-Straße in das Gebäude RWI 4 an der Völklinger Straße 4 in Düsseldorf. Vermieter ist die **Projekt Völklinger Str. 4 Düsseldorf GmbH**.

Gelsenkirchen

Die Stadt hat nach 20 Jahren Leerstand das Rückbaugesuch für die zwei Häuser Emil-Zimmermann-Allee 1/Horster Straße 201-203 in Buer erwirkt und ihr Rückkaufrecht geltend gemacht. Ein Investor will dort für 22 Mio. Euro 41 Wohnungen mit Kita neu bauen.

Feldversuch bisherige Gaszentralheizungen zu ersetzen durch PV-Dächer plus Wärmepumpen plus lokale Speicher, das Ganze digital gesteuert und möglichst warmmietenneutral. Gleichzeitig konnten **Ampeers Energy** und **Green Fusion** erstmals Ergebnisse aus zahlreichen Projekten der Heizungsoptimierung vorlegen. Dabei zeigte sich durch präzisere Einstellungen hohes Potenzial für Einsparungen, womit Kapital für Modernisierungsmaßnahmen frei würde und dies zu einem Bruchteil der Kosten einer Vollsanierung, wenn Standardisierungen genutzt würden. Das Instrument des Mieterstroms ohne Einspeisung ins Netz biete sich zusätzlich zur Finanzierung an. Auch hier sei der Schlüssel zur erfolgreichen Dekarbonisierung die digitalisierte Analyse und Steuerung, denn „viele Unternehmen kennen den Zustand ihrer Gebäude und die Energieverbräuche nicht genau genug, um effiziente Maßnahmen ergreifen zu können“.

HABEN WOHNUNGSGENOSSENSCHAFTEN EINE ZUKUNFT?

Franz-Bernd Große-Wilde, designierter Geschäftsführer der Aachener SWG und bisheriger Vorstand bei der Spar- und Bauverein eG Dortmund, ist überzeugt, dass es möglich ist, die soziale Verpflichtung von Genossenschaften mit dem Gebot der Wirtschaftlichkeit für eine nachhaltige Bewirtschaftung der Bestände zu vereinen. Im Gespräch erläutert er seine Thesen.



Franz-Bernd Große-Wilde

Frage: In der derzeitigen Diskussion um bezahlbaren Wohnraum gelten Wohnungsgenossenschaften oft als Königsweg aus dem Dilemma zwischen Kosten und sozialer Verpflichtung. Aus Ihrer langjährigen Erfahrung im Vorstand einer großen Genossenschaft wie der Spar- und Bauverein eG Dortmund haben Sie eine Reihe von interessanten Thesen zur Zukunftsfähigkeit der Genossenschaften aufgestellt. Was hat Sie dazu veranlasst?

Franz-Bernd Große-Wilde: Die Wohnungswirtschaft sieht sich einer wachsenden Schere zwischen der Einnahmeseite aus Mieten und den steigenden Kosten für die geforderten nachhaltigen Investitionen in den Bestand zusätzlich zum Neubau gegenüber. Das gilt ganz genauso für Wohnungsgenossenschaften mit ihrer besonderen sozialen Verpflichtung.

Frage: Halten Sie denn die wirtschaftliche Situation von Genossenschaften für gefährdet?

Franz-Bernd Große-Wilde: Das wäre zu viel gesagt, aber man sollte über Transformation nachdenken, solange noch Spielräume vorhanden sind. Wenn wir uns die aufgestellten Klimapfade bis 2045 ansehen, hat die kritische Phase schon begonnen. Wer da kaufmännisch gegenrechnet, stößt auf Finanzierungslücken, die zur Insolvenz führen könnten. Nur mehr Fördergelder zu fordern reicht nicht.

Frage: Welche Alternativen sehen Sie?

Franz-Bernd Große-Wilde: Das geht in mehrere Richtungen: Strukturen und Arbeitsweisen müssen agiler werden, einzelne, zumal kleinere Genossenschaften sollten stärker kooperieren, wir brauchen mehr Professionalisierung und – eigentlich das Wichtigste – das Werteprofil von Genossenschaften hinsichtlich der gemeinschaftlichen Verpflichtung zum Klimaschutz muss geschärft werden, um mit flexibleren Angeboten für die jüngeren Generationen attraktiv zu werden.



Gelsenkirchen

BP Europa SE will seine Raffinerie in Scholven sowie die zur **Ruhr Oel GmbH – BP Gelsenkirchen** gehörige **DHC Solvent Chemie GmbH** in Mülheim verkaufen und sich auf dem Energiemarkt stärker fokussieren.

Mülheim an der Ruhr

Die **ISG Sanitär-Handelsgesellschaft mbH & Co. KG** mietet ca. 1.000 qm Bürofläche im Neubau Beykozplatz 3, direkt am Flughafen Essen/ Mülheim, an. Vermieter ist ein niederländischer Investor, vermittelnd war **CUBION** tätig.

Im Zuge der Neupositionierung des Rhein-Ruhr-Zentrums durch das Joint Venture der **Eurofund Group** mit **Signal Capital Partners** hat **Kaufland** ca. 7.300 qm Verkaufsfläche angemietet. **CBRE** hat vermittelt. Gleichzeitig mietete **Drogerie Müller** für 15 Jahre 2.400 qm.

Weitere Meldungen

HAMORNER Reit meldet in der vorläufigen Bilanz zum 31.12.2024 weiter planmäßige Geschäftsentwicklung. Höhere Kosten und verminderte Einnahmen in Folge von Objektverkäufen (darunter das letzte Highstreet-Objekt) bedingten einen Rückgang des FFO auf 51,6 Mio. Euro und der Verkehrswert der verbliebenen 66 Immobilien fiel um 1,9% bzw. 28,2 Mio. Euro auf 1.441 Mrd. Euro. Entsprechend wurden die Prognosen für 2025 angepasst. Als Dividende werden wie im Vorjahr 0,48 Euro vorgeschlagen.

Frage: Sind Genossenschaften in ihren Strukturen veraltet?

Franz-Bernd Große-Wilde: Das nicht generell, aber Genossenschaften im Verständnis eines „closed shop“ mit nur günstigen Mieten für die Gemeinschaft der Bestandsmitglieder sind nicht zukunftsfähig. Aktivitäten sind deshalb am Gesamtinteresse der Mitglieder und nicht am Einzelinteresse von Mitgliedern auszurichten. Die heutigen komplexen Aufgaben im Management von Immobilien sind nach dem bisherigen Prinzip der Selbstverwaltung kaum zu leisten. Das erfordert hohe fachliche Kompetenz angefangen bei der Digitalisierung von Prozessen, die für die Kostenreduktion ebenso unerlässlich sind wie für die Erreichung der vorgeschriebenen Klimaziele. Hier können einzelne Genossenschaften stärker kooperieren und die Angebote von Verbänden nutzen. Kooperationen könnten darüber hinaus neue ertragswirksame Wertschöpfungskomponenten schaffen. Der Vorteil meist zusammenhängender Wohnungsbestände in etablierten Quartieren wird zu wenig ausgenutzt.

Frage: Was wäre in Ihrem Sinne „zukunftsfähig“?

Franz-Bernd Große-Wilde: Green-Financing könnte ein Ansatz sein, indem Genossenschaften in innovative Klimatechnik investieren und Mitglieder Anteile an diesen Investments erwerben. So profitieren beide Seiten. Auch Crowdfunding, Sozialanleihen oder Kooperationen mit nachhaltigen Banken kann funktionieren. Ebenso wie die Kostenseite sollte auch das Angebot flexibilisiert werden.

Frage: Wo sehen Sie da Spielraum?

Franz-Bernd Große-Wilde: Viele Genossenschaften sind in ihrer Mitgliederstruktur stark überaltert. Um auch Jüngere anzusprechen, die sich noch nicht binden wollen oder können, wäre eine Idee die Platzierung flexibler Mietmodelle im Sinne eines „Lebensphasen-Wohnens“ statt des althergebrachten Konzepts des lebenslangen Wohnens, gekoppelt mit Wohnungstauschprogrammen, Co-Living oder temporären Variationen in der Miethöhe. Um dem Prinzip der „Gemeinschaft“ im Genossenschaftsgedanken gerecht zu werden, würden sich niedrigere Einstiegshürden bei einer Beteiligung über Geschäftsanteile anbieten. D.h. ähnlich wie es „Trade Republic“ und vergleichbare Finanzplattformen bieten, müssten nicht ganze Geschäftsanteile gezeichnet werden, sondern zu Beginn wäre eine anteilige Beteiligung an einem Geschäftsanteil denkbar natürlich bei geringerer Verzinsung, ohne Kerneigenkapitalanspruch und Mitspracherechte. ■

LOGISTIK IM RUHRGEBIET 2024 – BESSER ALS DIE REINEN ZAHLEN VERMUTEN LASSEN

*Regionale Daten zum Vermietungsmarkt von Immobilien für Industrie und Logistik liefert neben der Wirtschaftsförderungsgesellschaft **BMR** traditionell auch **BNP Paribas Real Estate** und steht damit ziemlich allein.*

Die Bilanzen auf dem Vermietungsmarkt Deutschland im Sektor der Immobilien für Industrie und Logistik aus dem Jahr 2024 sind mit ihrem Gesamtumfang von rd. 5,7 Mio. qm publiziert und kommentiert, noch ausstehend regionale Daten wie z.B. aus dem Ruhrgebiet. Die liefert neben der Wirtschaftsförderungsgesellschaft **BMR** traditionell auch **BNP Paribas Real Estate** und steht damit ziemlich allein. **Colliers** hat zwar den Rahmen der „TOP“-Regionen schon länger auf 8 erweitert incl. Stuttgart mit bescheidenen 125.500 qm in 2024, aber das Ruhrgebiet ohne das EINE nennbare Zentrum ist nach wie vor nicht dabei. Obgleich im Vorspann



Impressum

Chefredaktion:

Dr. Gudrun Escher (V.i.S.d.P.)

Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:

Werner Rohmert

Verlag:

Research Medien AG,
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand:

Werner Rohmert

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

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

zu dem Marktbericht explizit auf eine durch Colliers vermittelte Vermietung von 57.000 qm in Bottrop verwiesen wird. Dabei handelt es sich um den Neubau für **Mitsubishi Electric Europe**, den **Yusen Logistics** betreiben wird.

Einig sind sich Colliers und BNPPRE darin, dass nur die Region Frankfurt/Main die 400.000-Marke überspringt und keine weitere auch nur 300.000 qm erreichte. Deshalb würde das Ruhrgebiet mit den von BNPPRE aufaddierten rd. 358.000 qm an zweiter Stelle rangieren, im Mietflächenumsatz noch vor Berlin/Brandenburg und Hamburg. In Q4 stünde das Ruhrgebiet mit 130.000 qm sogar an der Spitze der TOP-Märkte. Bei der Spitzenmiete, die seit Q3 2023 konstant bei 7,60 Euro steht, sei auch weiter keine Veränderung zu erwarten – was lt. Colliers auf die meisten TOP-Märkte ebenso zutrifft. Die Durchschnittsmiete, die bereits 2024 leicht zugelegt hat auf zuletzt 6,40 Euro, ist nur im Raum Leipzig (5,30 Euro) günstiger und könne 2025 weiter steigen.

BMR: Spitzenmiete Lager- und Logistikfläche in Euro/qm NF

	2020	2021	2022	1. HJ 2023	2023	HI 2024	2024	Veränderungen zum Vorjahr
Kern	4,70-5,30	4,90-5,70	5,30-6,20	6,00 - 7,00	6,00-7,60	6,50-8,00	6,50-8,00	6,6 %
Ruhrgebiet	3,70-5,30	4,00-5,70	4,40-6,20	4,70 - 7,00	5,00-7,60	5,00-8,00	5,00-8,00	3,2 %
Frankfurt	6,70	7,00	7,50	8,40	8,30	8,60	8,80	6,0 %
Hamburg	6,40	6,60	7,50	8,40	8,50	8,70	8,70	2,4 %
Köln	5,80	6,20	6,80	7,80	8,00	8,40	8,40	5,0 %
Berlin	6,40	7,30	8,10	9,00	9,10	9,30	9,40	3,3 %
Düsseldorf	6,00	6,20	7,00	8,00	8,00	9,30	8,30	3,8 %
Stuttgart	6,90	7,10	7,50	8,40	8,40	8,60	8,70	3,6 %
München	7,30	7,50	8,10	9,20	10,30	10,70	10,80	4,9 %

Das Vermietungsergebnis in der Ruhrregion sei lt. BNPPRE um 28% niedriger ausgefallen als 2023 und sogar um 34% niedriger als der langjährige Durchschnitt. Solche Schwankungen zeigt ähnlich die Statistik von Colliers, in der der Kölner Umsatz um +56% höher ausfiel als im Vorjahr und der in Stuttgart um 40% niedriger. Sie sind nicht unbedingt ein Zeichen von Schwäche, sondern eher von der Ungleichverteilung von Angebotsflächen und Nachfrage zumal für großflächige Immobilien. Zu einem guten Teil dürften die Veränderungen auch darauf zurückzuführen sein, dass die Corona-bedingte hohe Nachfrage nach Lagerflächen abgeflaut ist. Dennoch generierte der Handel mit knapp 46% den größten Anteil der Anmietungen schon allein durch die zwei Abschlüsse von **Euziel** in Essen (38.600 qm) und Duisburg (27.000 qm). Auf Dienstleister entfielen ca. 39%. Die Größenkategorie zwischen 20.000 und 35.000 qm machte alleine knapp 34% aus und damit den höchsten Anteil seit 2020. Dies wertet **Bastian Hafner**, Head of Logistics & Industrial Advisory der BNP Paribas Real Estate GmbH als ein Indiz dafür, dass das aktuelle Resultat besser ist als es auf den ersten Blick aussieht. Eine wachsende Heterogenität der Regionen sei erkennbar: „So weisen beispielsweise im Teilmarkt zentrales Ruhrgebiet einige Flächen eine sofortige Verfügbarkeit auf, wie in Oberhausen, Gelsenkirchen oder Bochum. Im Teilmarkt östliches Ruhrgebiet hingegen sehen wir aktuell kaum Flächen mit vergleichbaren Größen – hier übersteigen die Gesuche tatsächlich das Angebot.“

Damit könnte zusammenhängen, dass nach Angaben der Wirtschaftsförderungsgesellschaft im Ruhrgebiet **BMR 2024** im „Kern“ der Region, sprich den Großstädten entlang der Ruhr, keine Neubauf Flächen an den Markt gekommen seien und auch im übrigen Gebiet (u.a. Herne, Ennepe-Ruhr, Unna) nur 226.400 qm, um über die Hälfte weniger als im Jahr zuvor. Allerdings seien für 2025 wieder rd. 400.000 qm zu erwarten, ungefähr das Niveau von 2021. Den Flächenumsatz gibt die BMR insgesamt mit 351.100 qm (-31,1%) an, davon aber im Kern 244.740 qm, ein Plus von 18,7% im Vorjahresvergleich, und demnach auf Bestandsflächen realisiert. Das Ruhrgebiet ist besonders erfolgreich im Flächenrecycling. Ein Aufsplitten der Mietflächen- und Investmentumsätze nach Greenfield und Brownfield könnte auch bundesweit aufschlussreich sein. N.B. anders als bei BNPPRE angegeben erreichten die Mieten im gesamten Ruhrgebiet die 8,00 Euro/qm, bezogen auf den Mittelwert im Kern ein Plus von 6,6%. Damit nähern sie sich dem Niveau für Köln und Düsseldorf.

Unnötig zu erwähnen, dass die weitere Entwicklung wesentlich von den konjunkturellen Rahmenbedingungen abhängt....