

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

NR. 600 | 21. KW | 23.05.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Brief

600



rohmertmedien.de

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Angst-Index: Trump versetzt die Welt in Rekord-Unruhe (Rohmert)	15
Victor Prime Office zeigt Stabilisierung der Wertabbrüche (Rohmert)	16
vdp sieht positive Marktentwicklung bei Wohnimmobilien (Rohmert)	18
Rohmert-Vita für Neugierige: Meinung ist personenorientiert (Rohmert)	33
Branicks Group erreicht Klimaziel deutlich vorzeitig (Götza)	36
Feuerwerk der Kooperations-News bei Finexity	36
JLL-Büroimmobilienuhr sieht in Europa mangelnde Neuentwicklungen (Rohmert)	37
ZIA und GdW: 100-Tage-Sofort-Programm (Rohmert)	38
ifo-Institut: Jedes vierte Unternehmen meldet zu geringe Auslastung der Büroflächen (Rohmert)	39
Weltverband RICS: Zollspannungen pushen globale Investitionsanfragen (Rohmert)	39
Zwei Drittel institutionelle planen keine Immobilieninvestitionen (Götza)	40
Arcadis-Baukostenindex: München erneut unter den teuersten Städten der Welt	41
ZIA und vdp präsentieren harmonisierte, umweltbezogene Nachhaltigkeitsdaten (Götza)	42
Paradigmenwechsel, Folgen der Zeitenwende? (Völcker)	42
Impressum	43

Fremdbeiträge

Rendite ja – Verantwortung nein? Henrik Fillibeck, BIB ProImmo GmbH	20
US-Mietmarkt 2025: Evolution, Trends und Perspektiven Martin Stoß, BVT Unternehmensgruppe	22
Die Wohnungsmarktkrise angehen, Wohlstand und Sicherheit schaffen Dr. Jürgen Leibfried, Bauwert AG	24
Maturity Wall unter dem Basel-III-Regime Prof. Dr. Hanspeter Gondring	27
Wenn im Bankenturm der Aufzug morgens meldet: „Kommen Sie in 5 Minuten wieder!“ Prof. Dr. Thomas Beyerle	30
Vom Immobilien-Consultant zum Immobilien-Journalisten, eine Erfolgsstory Caspar Freiherr von Weichs, Weichs Management Consulting	32

Grußwörter

- Carsten Dickhut, vdp	22
- Christof Wittkop, Sonar Real Estate	26
- Tina Reuter, Cushman&Wakefield	30
- Dirk Leutbecher, Stony Real Estate	32

Autoren der heutigen Ausgabe:

Prof. Dr. Thomas Beyerle; Carsten Dickhut; Dr. Gudrun Escher; Marion Götza, Prof. em. Dr. oec. Dr. h. c. Hanspeter Gondring; Henrik Fillibeck; Dr. Jürgen Leibfried; Martin Stoß; Tina Reuter; Werner Rohmert; Winfried D.E. Völcker; Caspar Freiherr von Weichs; Christoph Wittkop.

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

Aurelis Real Estate, Bauwert Aktiengesellschaft, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe; EBZ Business School; Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, HypZert, Pangaea Life GmbH, Quadoro Investment GmbH, Robert C. Spies, Sonar Real Estate GmbH, Union Investment Real Estate GmbH, vdp Research GmbH.

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.

Nr. 600 und 24 Jahre

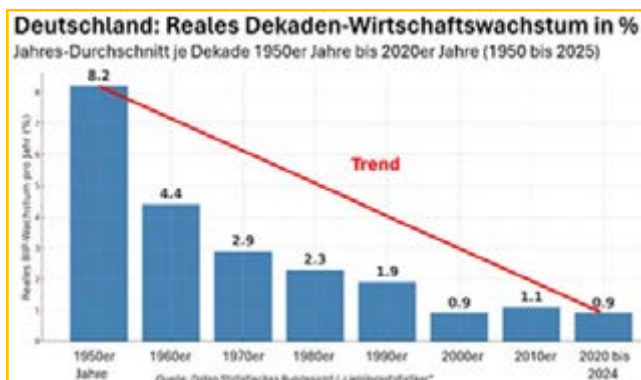
Erweitertes Editorial von
Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienfachjournalist "Der Platow Brief"

Sehr geehrte Damen und Herren,

beschreibt unser „Der Immobilienbrief“ Nr. 600 den Wendepunkt? Ein frischer Wind zieht durchs Land. Die Gefahren sind erkannt. Sind sie gebannt? Schön wär's. Nein, vieles Unbeherrschbare fängt jetzt erst an. Ein neuer Zyklus beginnt. Der alte Zyklus ist aber weder vorbei noch unten. Seine Asche der Bestände und Matadore wird aber den Phönix des neuen Zyklus mit NPL-Opportunities beflügeln und neue Vermögen schaffen. Selbstverständlich sind Assetklassen unterschiedlich betroffen. Aber auch „Das Büro“ ist trotz Krise nicht tot, sondern im unteren Bereich fußlahm.

Drei Dekaden Wachstums-Implosion

Volkswirtschaftlich und geopolitisch merken wir erst jetzt, dass wir Probleme haben. Jetzt kommt die Angst, sie nicht schnell genug lösen zu können. Ökonomie-Pennern hilft auch keine neue, wieder steuerungslose Nullzins-Welt. Das letzte Zins-Generationengeschenk der Möglichkeit eines uneinholbaren Wettbewerbsvorteils haben wir in fortschreitender BIP-Implosion ohne Bildungs-, Digitalisierungs- oder Wohnrauminvestitionen verschlafen und in Physik-Ignoranz und Ideologiehörigkeit aller Regierungen der letzten 20 Jahre verknallt. Wenn ich in der Nullzinsphase im Gespräch meine Thesen postulierte, 1. in einem Europa mit deutscher Vollhaftung müsste Deutschland investieren und sich verschulden, bis die Italiener Angst bekommen, und 2. für das Weltklima sei es notwendig, dass alles, was in Deutschland produzierbar sei, auch in Deutschland produziert werden müsse, wurde ich angeschaut wie ein kaputtes Auto.



Aber nur so hätten wir Einfluss auf die europäische Verschuldung bekommen können und einen anhaltenden Wettbewerbsvorteil erzielen können. Dem stand nicht nur die Schuldenbremse entgegen, sondern auch Stabilitätsorientierung früherer D-Mark-Prosperität. Jetzt haben wir den Verschuldungs- und Wettbewerbsknall trotzdem. Unvermeidliches kommt immer. Wenn ein (Verschuldungs-) Zug fährt, hält ihn kein Nachzügler auf. Nur Mitfahren ermöglicht den ersten Ausstieg. „Wenn man eine Bewegung nicht aufhalten kann, muss man sich an ihren Anfang stellen“ (wahrscheinlich Charles-Maurice de Talleyrand-Périgord, 1754–1838, notfalls von mir).

Der erste Blick auf die Charts macht aber klar, dass die Wachstums-Implosion im Dekaden-Blick losge-



löst von kurzfristigen Konjunktur-Zyklen ein strukturelles Problem ist, das Reifung und Alterung der Volkswirtschaft ebenso spiegelt wie Prioritätsverlagerung von der Arbeitspriorität hin zu Work-Life-Balance, wie Veränderungen der Wettbewerbssituation der Regionen und geopolitischen Blöcke und wie Tertiärisierung im Gefolge des Internet mit Verlagerung der Produktivitätsgewinne von der Industrie hin zur Digitalisierung – nach woanders. Noch dramatischer ist der Blick auf die Industrie, wie mein Lieblingsstatistiker herausarbeitete. Da tut sich seit 18 Jahren nichts mehr Expansives.

Es handelt sich eben nicht um ein kurzfristiges „Ampel-Rot“, das mit forschem Regierungswechsel zu

drehen wäre. Vor einigen Jahren, lange vor **Habeck** und **Scholz** wies ich darauf hin, dass **nach aller Logik in einer hoch wettbewerbsfähigen, kapitalintensiven Volkswirtschaft bei historisch niedrigen Zinsen**, günstigen Energiepreisen und demographischem Wachstum **der konjunkturelle „Boden brennen müsste“** statt im 1%-Bereich zu dümpeln. Das allein machte die strukturelle Problematik unübersehbar.

Aber wir lebten ja bis zum Ukraine-Überfall **„im besten Deutschland, das es jemals gegeben hat“** (Bundespräsident **Steinmeier** z.B. am 3. Oktober 2020 in Potsdam). Richtig, das gilt auch noch heute. Aber man kann auch das verspielen. **Das gilt in der Konsequenz auch für die wirtschaftsabhängige Immobilienwirtschaft.** Wohnungswirtschaft mag sich da mit anderen, mehr demographischen Nachfragetreibern etwas lösen, aber auch hier spielt die Musik im Geldbeutel. **Ansonsten aber gilt: Bau und Immobilienwirtschaft sind keine TREIBER, sondern DIENSTLEISTER der langfristigen wirtschaftlichen Prosperität der Volkswirtschaft.**

Ausgabe 600 – Nostalgie unvermeidbar

Geschichte wiederholt sich nicht, aber sie reimt sich (wahrscheinlich **Mark Twain**). Die Vorbereitung von „Der Immobilienbrief“ Nr. 600“ und 24 Jahre bzw. über 35 Jahre Beratung und Publizismus in *„Der Platow Brief“* und *„Der Immobilienbrief“* sowie einer Reihe anderer Medien machen nostalgisch. Ein früherer „Projekt-Chef“ von mir bot sich schmunzelnd an, sich an meinen Einstieg im Mega-Projekt der *„marktwirtschaftlichen und rechtskonformen Privatisierung des dem Bund übertragenen Immobilienvermögens der ehemaligen DDR“* zu erinnern. **Es ist schon interessant, nach über 30 Jahren ein Zeugnis nachgereicht zu bekommen.** Aus „Zeugnis“-Sicht schien mich damals für die Immobilienwirtschaft lediglich ein „Sie konnten rechnen und einen PC bedienen, mit den Leuten vor Ort reden, recherchieren und sich auch durchsetzen“ zu profilieren (**Freiherr Caspar v. Weichs** im Original, S. 32). Also war ich wohl auch lernfähig.

Eigen- und Fremdsicht unterscheiden sich gerade im Lebenslauf, wie man ja von Außenpolitikern zuletzt gehört hat. **Ich fand mich damals schon gut.** Schließlich hatte ich 1991, vor „von Weichs Ausbildung“, schon Wissenschaft, einige Konjunkturbücher für PLATOW, viele Artikel, mehr als 20 mittelständische Unternehmenssanierungs- und Strategiprojekte, das Management von 26 Gewerbeimmobilien mit anschließendem Verkauf von über 10 Gewerbeimmobilien, den damals größten Immobilien-Finanzskandal der deutschen Nachkriegsgeschichte (**DAL**), die als Buch veröffentlichte Beratung des ersten und größten Private Public Partnership Projektes, dem **MediaPark Köln**, und natürlich die Beratung und Nirwana-Überführung der gesamten zent-

ralgeleiteten Industrie des **Ost Konsums** in den NBL als Napoleonischen „Marschallstab“ im Beratungstornister. Meine direkte Immobilienkarriere bei **Jones Lang Wootton** hatte ich vor dem Hintergrund der Frage meiner Eltern, man habe mir eine wirklich gute Ausbildung finanziert, **was ich denn jetzt damit bei einem kleinen Immobilienmakler - damals 40 Mitarbeiter - mache**, schnell beendet. Noch heute schmunzele ich, meist mit Weinglas in der Hand, gemeinsam mit unserem prominenten Philosophen und ehemaligem Dekaden-Berater von JLL, **Dr. Kurt Becker, „KEB“**, über JLL-Stories. Die 2011 in „Der Immobilienbrief“ Nr. 250 schon mit gebührendem Abstand und **Selbstironie geschriebene Vita-Eigensicht** habe ich Ihnen als Gegenpol zum Zeugnis nochmal angehängt (vgl. S. 33). In den letzten 15 Zins-Sonderjahren ist bei mir **außer ein paar prominenten Projekten, die noch unter Verschwiegenheit fallen**, sowieso nichts immobilienwirtschaftlich Gescheites mehr passiert. Nur heute, nach Nostalgie-Studium früherer Specials und Editorials, weiß ich, wenn auch ganz leise vor der Leser-Inquisition der weniger Erfahrenen, in **Anlehnung an Galileo Galilei: „Und sie wiederholt sich doch!“** Den Start von „Der Immobilienbrief“ habe in „Der Immobilienbrief“ Nr. 200 beschrieben. Den kann ich zum Schmunzeln („wie blöd kann man sein“) auch empfehlen (s. Homepage-Archiv; <https://www.rohmert-medien.de/news/der-immobilienbrief-nr-200,102441.html>). Ehrlich, so war es. Heute wäre unser Verlag mit Ausgabe Nr. 1 schon haftungsrelevant pleite gewesen.

Habemus Merz

Die Politik bestimmt den Posteingang. Alle Verbände fordern die schnelle Umsetzung der 100 Tage Vorhaben. Das wollte ich schon immer wissen. Richtig! Aber wie schon Finanzminister **Franz-Josef Strauß** (1915-1988) schon 1967 als wegweisend für alle Nachfolger im Amt sagte: „Wer die Zusammensetzung des Bundeshaushalts kennt, konnte von vornherein nicht der Meinung sein, dass eine radikale Änderung der Struktur möglich ist.“ Wie wahr, heute gehen allein 121,3 Mrd. Euro bzw. **25% des Bundeshaushaltes** als Zuschuss für die marode Rentenkasse drauf. **Insgesamt sind es für das Arbeits- und Sozialministerium 37%. 8% für Zinsen** kommen nochmal dazu. **Das sind allein 45%, an denen kein Politiker kurzfristig was ändern kann – Tendenz steigend.** Dazu kommt, dass sich unsere Bauministerin die **Mietpreisbremse ganz oben auf die Fahne** geschrieben hat. Der Wähler freut sich. **Wie das den Wohnungsturbo zündet, weiß ich nicht. Das ist eher Löschwasser.** Das unterspült vielleicht auch die Brandmauer nach ganz LINKS.

Apropos „gesichert ... extremistisch“ – zum Ersten: Heidi Reichinnek, Fraktionsvorsitzende der Linken im Bundestag, hat vor ein paar Tagen als klares Ziel den Sturz des Kapitalismus gefordert. **Für mich hört sich das**



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 Logistik und Internationales Wohnen bis zu Hotel, Einzelhandel und Büro. **Kommen wir ins Gespräch.**

www.union-investment.de/realestate



„gesichert linksextremistisch“ an. Der Verfassungsschutz könnte ja einmal in die Artikel 2 (Handlungsfreiheit), 12 (Berufsfreiheit) und 14 (Eigentum, Enteignung) des Grundgesetzes schauen.

Apropos „gesichert ... extremistisch“ – zum Zweiten: Manchmal schüttelt man nur noch den Kopf. Ich bin wohl davor gefeit, als Befürworter meiner persönlichen „Kotzpartei“ zu gelten – auch wenn der Wahl-O-Mat sie mir absolut punktgleich mit der **CDU** empfahl. Ich bin übrigens parteiloser Uralt-Liberaler, der die Demokratie, die freie soziale Marktwirtschaft, unser christlich geprägtes Zusammenleben, unser Rechtssystem und das Grundgesetz liebt. Ich bin auch kein Freund eines Parteienverbots. Das regelt die Demokratie selbst. Die Diskussion kenne ich von der **NPD** oder nach der Wende von der **SED-Nachfolgepartei PDS**. Ich habe **lieber saubere Analysen zu 25% AfD-Wählern**, aus denen sich Handlungsempfehlungen ableiten lassen, als 25% Untergrund. **Aber egal, was Gesetz ist, kann durchgesetzt werden. Völlig irre ist aber die ungeheure Dämlichkeit des Procederes.** Mit Zustimmung der damaligen **SPD-Bundesinnenministerin Nancy Faeser** wurde die AfD als „gesichert rechtsextrem“ gebrandmarkt. Ich lasse die Berechtigung dieser Einschätzung einmal weg. **Diese Einschätzung einer demokratisch gewählten, größten Oppositionspartei im Bundestag hat aber für AfD-Mitglieder im öffentlichen Dienst, Kirche oder Privatwirtschaft durchaus existenzielle Folgen**, die eine hohe Verantwortung und eine transparente Vorgehensweise erfordern. Basis der Einstufung sollte ein **geheimes Gutachten des Verfassungsschutzes** sein. Das alleine ist schon ein orwellisches oder autokratisches Verfahren einer Verurteilung ohne offene Anklage. Die **Begründung für diese Geheimniskrämerei** war, dass **geheimdienstliche Quellen geschützt werden sollten**. Inzwischen wurde zunächst durch **Cicero** das „Geheimgutachten“ vollständig ins Netz gestellt. Jeder kann die über 1.000 Seiten selbst nachlesen. Cicero resümierte bis heute von anderen Medien unwidersprochen: **„Es gibt keine relevanten geheimdienstlichen Quellen, ... Der Verfassungsschutz ... stützt sich fast ausschließlich auf öffentlich zugängliche Quellen.“** Das ist ja auch ok. **Zum Skandal wird aber so die falsch begründete Geheimniskrämerei.** Und **besonders dämlich** ist es, dass man es beim Geheimdienst nicht einmal schafft, das Geheimnis geheim zu halten. **Gruß aus dem sozialautokratischen Bananenland.**

Zurück zum „guten Geld“ – Politik kapiert es nicht
Es ist wie in **Merks Goldilock-Demokratie** und unter Ampel-Belehrung. Was auch in dieser Koalition niemand kapiert, ist, dass **alle Wohltaten, die verteilt werden, ausnahmslos von der privaten Wirtschaft verdient werden oder von späteren Generationen bezahlt** oder zumindest verzinst werden müssen. Das geht in einem Land ohne

Rohstoffe **nur durch die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Ich weiß, das ist schwer zu verstehen, da ja alle Beamten, öffentliche Bedienstete und Transfergeldempfänger auch Einkommensteuer und Verbrauchssteuern bezahlen.**

Aber die eine These: **„Alle Einkommen des Staates entstehen ausnahmslos und bis auf den letzten Cent aus der privaten Wirtschaft!“** entlarvt die **ungebändigten Wohltaten-Verteiler auch der neuen Koalition als Wirtschafts-Irrer** und relativiert dauerndes Forderungsgehebe der Verbände – wenn sie stimmt. Ich meine, ja. Denken Sie mein Modell einmal mit. Über Grenzfälle staatlicher, entgeltlicher Leistungen oder staatlicher Kapitaleinkünfte kann man diskutieren, aber die sind ja entweder einmal angespart worden oder eben privatwirtschaftlich. Auf jeden Fall ist mir das in den tausenden Seiten wirtschaftlicher Lehrbücher so noch nicht untergekommen. Die verharren in den Besonderheiten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und Kreislaufwirtschaft.

Denken Sie mit: Alle Steuern wie Einkommens- oder Mehrwertsteuern oder sonstige Steuern **und Abgaben**, die Beamte, öffentliche Angestellte, Rentner, Bürgergeldempfänger oder sonstige Transfergeldempfänger an den Staat bezahlen, **sind „linke Tasche/rechte Tasche“** bzw. ein Nullsummenspiel. Sie wurden als Beamtenbesoldung, Pensionen, Angestelltengehälter des öffentlichen Dienstes 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.

Stellen Sie sich eine Modell-Welt vor, in der alle o. g. staatsbezahlten Gruppen von allen Steuern, auch Verbrauchssteuern, Abgaben und Gebühren komplett befreit sind. Im Gegenzug würde der Staat seine Zahlungen bereits vorne um den entsprechenden Betrag kürzen. In der Praxis ist das schwierig, beim Nachdenken aber kein Problem. **Dann hätten alle staatsbezahlten Gruppen das gleiche Netto-Geld in der Tasche wie jetzt. Für den Staat wäre es gleichfalls ein Nullsummenspiel**, da den gekürzten Ausgaben in gleicher Höhe verminderte Einnahmen gegenüberstehen. Woher kommt dann das Geld, das der Staat braucht? Fazit: **Nur Steuern und Abgaben der Privaten oder Kredite füllen alle Kassen, aus denen alle Ausgaben des Staates für Investitionen oder Staatskonsum wie z. B. öffentliche Bedienstete und Transfergeldempfänger bestritten werden.**

Nur Ökonomie-Irrer verschiedener Parteien glauben, dass sich ein Staat wie Deutschland mit Verstärkung des öffentlichen Dienstes, Deindustrialisierung, Produktionsverlagerung ins Ausland, Verlagerung von Dienstleistungen

auf den öffentlichen Dienst oder Verstärkung des Konsums aus erhöhten Transferleistungen auf Dauer finanzieren kann. Lediglich kurzfristig sieht das in der VGR aber anders aus, wenn Verschuldung Konsum oder Investitionen von Privaten und Staat ankurbelt oder „Sparen“ mangels Investmentnachfrage nicht mehr gleich „Investitionen“ ist.

Einzig weitere Einnahmequelle ist Staatsverschuldung, die aber, s. o., theoretisch von kommenden Generationen aus den Einnahmen der privaten Wirtschaft verzinst und zurückgeführt werden muss. (Aber: „They never pay back“). Natürlich kann der Staat auch Sparen, Umschichten oder Effizienz steigern und so zu einer Verbesserung des Haushaltes beitragen, so **Prof. Tobias Just**, bei einer gemeinsamen „Espresso Shot“ Diskussion. **Aber das ändert nichts am Prinzip, dass nur die private Wirtschaft den Laden am Laufen hält. Hier ist der einzige Ansatzpunkt für unseren Wohlstand.**

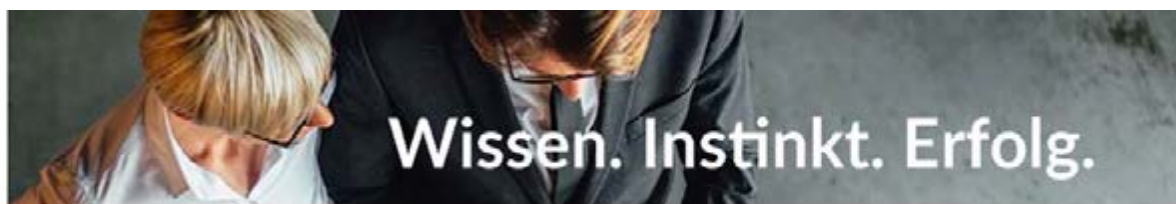
Und brandaktuell hören wir, dass wenige Tage nach Amtsantritt Finanzminister **Klingbeil** verkünden muss: Der Bund muss mit 33,3 Milliarden Euro weniger Steuereinnahmen bis 2029 auskommen, als zuletzt geschätzt.

„Wie schaffen das“ – Leitspruch des Größenwahns

Bloß, weil wir es uns leisten konnten, weil die Zinsen für eine kapitalintensive Wirtschaft zwei Dekaden zu niedrig waren und Wettbewerbsvorteile wie Manna vom Himmel fielen, **bestimmten Moralismus, Feminismus, Sendungsbewusstsein und Weltklimaretter der neuen Physik-Erfinder** in Wohlstand des besten Deutschlands, das es je gab, die Ausgaben- und Weltpolitik. **Außenpolitik hat originär doch nur zwei Aufgaben: 1. Für Frieden sorgen. 2. Wirtschaftliche Beziehungen zu optimieren.**

„Wie schaffen das“ ist der Leitspruch des **moralisierenden, sozialistischen Größenwahns**. Manchmal träume ich Verschwörungen. (Achtung: Scherz!) Das könnte sich vor 50 Jahren ein führender Sozialist, der in der DDR die reale Chancenlosigkeit des gelebten Sozialismus erkannte, für eine spätere Rache des zum Scheitern verurteilten Systems ausgedacht haben. **An seiner Stelle hätte ich z. B. eine kleine elitäre, sozialistisch indoktrinierte Gruppe junger Menschen in harmloser, aber unverdächtig Opposition positioniert**, die dann im Zuge einer unvermeidbaren, gesellschaftlichen Wende **in einer neuen Gesellschaft mit DDR-Herkunft-Wettbewerbsvorteil** im gutmenschlichen Welpenschutz-Umfeld Machtpositionen würden erreichen können. **Und mit Glück schafft man sogar: Bundeskanzler! ►**

sonar.
Real Estate



Ob Büro, Logistik, Wohnen oder Einzelhandel – Sonar Real Estate ist deutschlandweit aktiv und hebt Wertschöpfungspotenziale mit unternehmerischer Präzision. Unsere fünf lokalen Teams vereinen langjährige Erfahrung, Nachhaltigkeitskompetenz und Innovationskraft – für Ihren Erfolg.

Als Investment-, Transaktions- und Asset-Manager bieten wir umfassendes Know-how aus einer Hand, einschließlich Finanzierung, Projektentwicklung und Revitalisierung.

Mit umfassender Expertise im Umgang mit europäischen institutionellen Investoren und Family Offices sowie hoher Kompetenz in der Entwicklung von Workout- und Exit-Strategien für Banken und Insolvenzverwalter sind wir Ihr verlässlicher Partner.

Was dürfen wir für Sie tun? **Kontaktieren Sie uns über info@sonar-re.com!**

Investment. Transaktionsmanagement. Asset Management. Development. Workout.

sonar-re.com

Exkurs - Apropos „Espresso Shot“: Am 28.5.25 von 10.00h bis 11.15h findet unser nächster Espresso Shot mit **Michael Schmidt-Russnak, pbb, Guido Gerstner, Prime Capital AG, Dirk Leutbecher, Stony**, und mir statt. (www.espresso-shot.de)

Wohnungsbau – es könnte so einfach sein ...

..., wenn man über den Schatten des Millimeter-Planungspapiers hinausdenken würde. **Bauwert-Gründer Dr. Jürgen Leibfried** hat einige Ideen skizziert (vgl. S. 24). Ich mache es mir noch einfacher: **Ohne großen Wurf geht es nicht.** Baukapazitäten müssen erhalten werden. Die hauen gerade ab. Genehmigungen und Grundstücke müssen her. Kosten müssen runter. Wenn da die Kommunen und Länder nicht mitspielen, hilft keine Bundespolitik. **Blöde Frage: Was machen eigentlich die völlig überlasteten Bauämter?** Die Baugenehmigungen sind in den letzten Jahren total weggebrochen. Ich höre nur Parkinson'sches Überlastungsgejammer.

Darüber hinaus sind für den Bund **zwei Fragen** zu beantworten: **1. Wo kommt Geld für den Wohnungsbau her? 2. Wie bekomme ich Grenzhushalte in neues Eigentum, um unten im Mietbereich Platz zu schaffen?**

LÖSUNG 1: Hochsteuerbürger, Institutionelle, Altersvorsorge-Anleger und Eigennutzer würden gerne investieren. Für **Hochsteuerbürger** liegt der lediglich zu modifizierende **Kohl'sche Masterplan** seit 35 Jahren in den Ministerial-Schubladen. Das sicherlich zu korrigierende Fördergebietsgesetz schaffte es, in wenigen Jahren aus einem landesweiten Wohnungsdesaster ein Überangebot zu schaffen. Steuerverschiebungen rechnen sich ganz schnell allein durch Mehrwertsteuer und sonstige Kaskadeneffekte zusätzlicher Investments. Die Verwerfungen des Fördergebietsgesetzes resultierten vor allem aus Gewerbeimmobilien-Fonds. Das ist heute kein Thema mehr. Alle standortadäquaten Wohnungen der Sonder-AfA sind längst vermietet.

Institutionelle und Altersvorsorge-Zinshauskäufer sind sowieso da, aber da hat sich der Markt noch nicht eingespielt. Mietrecht ist prohibitiv. Der Dreiklang zwischen Kosten, Zinsen und Mieten stimmt nicht. Kosten- und Regulierungssenkung sind existenziell. Pauschale Mietpreissbremsen sind da einfach krank. Wucher kann man anders angehen. 30% Kostensenkung wird in Hamburg und Hessen angegangen. Das kostet den Staat auch nichts. **Zielgruppenspezifische Zinsangebote** auf staatlichem Refinanzierungsniveau „kosten“ zunächst auch nur Verwaltung, die an Banken delegierbar wäre. In Kombination mit Steuereffekten bei Einkommensteuer, Grunderwerbsteuer oder sogar Mehrwertsteuer, die im Prinzip auch nichts „kosten“, da sie ja bei „NICHT-Neubau“ auch nicht ange-

fallen wären, ließen sich auch Grenznachfragergruppen nach oben schieben. **Wenn das nicht gelingt, droht LÖSUNG 2: AfD 2029.**

Es ist noch nicht vorbei

Wie auch in jedem Zyklus zuvor, ist aber klar, dass nach einem harschen Einbruch in Folge eines irren oder zumindest nie dagewesenen Nullzins-Hypes in einer funktionierenden Volkswirtschaft eine Erholung kommen muss. Dies trifft auf den zyklischen Aspekt der Immobilienwirtschaft naturgemäß auch in diesem Zyklus zu. Je nach Assetklasse lagen die Einbrüche der Transaktionen zwischen 50 und 80%. Bei den Bewertungen waren es 30 bis 40% Kapitalwerteinbruch bei Prime Office. In schwächeren Kategorien reichte der Wertverlust bis hin zum Stranded Asset, dessen Wert eine Sanierung nicht rechnet.

Bei Büro kommt in der aktuellen Gemengelage einfach alles zusammen, das ich und PLATOW in den **6 Wellen, die so sicher wie das Amen in der Kirche kommen**, schon mehrfach vorrechneten: 1. **Konjunktureller Einbruch** mit Nachfragewirkung, 2. **Bewertungsverlust** durch zinsbedingten Ertragswerteinbruch, 3. anhaltende Unsicherheit zur **Homeoffice-Entwicklung** bei gleichzeitiger leichter Entwarnung, 4. klimareligiöse Sanierungsrisiken **durch ESG-Herausforderungen**, 5. **KI / AI** und Digitalisierungsherausforderungen und Sekundärwirkungen und last but not least 6. der noch nicht einmal mehr schleichende **Wettbewerbsverlust** der deutschen Industrie durch die vielen „Ds“ die die kommenden Jahre bestimmen.

Die „Ds“ reichen von Deindustrialisierung und Demographie über Deglobalisierung – MAGA macht aus der alleinigen Supermacht eine große Regionalmacht -, Dekarbonisierung, Digitalisierung mit KI, Defizit-Spending der Staaten mit Billionen-Ermächtigung, verschlafenen Demontagen der Infrastruktur, der Bildung und der Arbeits- und Komparativitäts-Strukturen durch KI. Dazu kommen die neuen Herausforderungen durch die Energiekostenexplosionen im Gefolge des Ukrainekrieges und natürlich des deutschen Regulierungswahns, die z. B. aus jeder Baugenehmigung für Betriebsgebäude, Büros bis hin zum seriellen Wohnungsbau ein Einzelkunstwerk macht.

Als offene Frage bleibt, seit ich vor drei Jahren das Szenario entwickelte, ob diese Wellen beherrschbar hintereinander ablaufen, oder ob sie sich kreuzen, dann wird's kabbelig, oder ob sie sich zum Kaventsmann auftürmen, der geeignet ist, Deutschland in ein tiefes und langes Wellental zu schicken.

Fazit: Es ist noch nicht zu Ende. So richtig dürfte die deutsche Immobilienwirtschaft trotz des absehbaren Wendepunktes und der neuen Chancen im neuen Zyklus



**EBZ Business
School**
University of Applied Sciences

**die Immobilien-
hochschule.de**

**Wir gratulieren
zur 600. Ausgabe
„Der Immobilien-
brief“**

Immobilien kann man studieren

Unsere berufsbegleitenden Masterprogramme

Master Projektentwicklung

Master Real Estate Management

NEU

MBA Real Estate*



**Jetzt
informieren!**

*In Akkreditierung

Personalien

BERLIN: Sandra Kühberger

(54) wird zum 1. August 2025 die Abteilungsleitung Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit des **ZIA** als Nachfolgerin von **Dr. Margarete van Ackeren** übernehmen. Kühberger kommt vom Baustoffhersteller **Knauf**.

BERLIN: Dirk Salewski wurde einstimmig zum Präsidenten des **BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen** wiedergewählt.

Ulrike Wessel ist neues Mitglied des Vorstandes.

LUXEMBURG / HAMBURG:

Ilva Diaco wurde als Conducting Officer in die Geschäftsführung der **IntReal Luxembourg S.A.** berufen. Sie wird nach aufsichtsrechtlicher Genehmigung das Ressort Portfolio Management und Vertrieb übernehmen und löst **Rudolf Kömen** ab, der bereits im März 2025 in den Verwaltungsrat der Gesellschaft gewechselt ist.

HAMBURG: Christian Claßen

wird Vorstand der **magna asset management ag**. Zusammen mit **Jens Bodem** leitet er seit April 2025 das Unternehmen. Claßen verantwortet den Vertrieb und die Konzeption und Entwicklung neuer Produktideen. Vorstandsmitglied **Sabine Lahmann** hat das Unternehmen verlassen. Claßen verfügt über eine 25-jährige erfolgreiche Karriere in der Akquisition und Betreuung von institutionellen Investoren der Immobilienwirtschaft.

HAMBURG: Fabian von Köppen

seit 2013 als GF der **GARBE Immobilien-Projekte GmbH**, ist auf eigenen Wunsch ausgeschieden. **Christoph Reschke** hat seine Funktion übernommen.

die alte Krise noch nicht hinter sich haben. Selbst Überlebende nach StaRUG, internem Bankenverzicht oder Konsolidierungs-Insolvenz bleiben lange Zeit für Banken und Anleger verbrannt. Das war immer so.

Außerdem fällt mir für eine Reihe von Unternehmen und Fondskonstruktionen einfach nichts ein, wie diese ohne dramatische Kapitalschnitte aus dem neuen Circulus vitiosus, insbesondere bei Büro, herauskommen wollen. Im Anschluss an die erste Vollvermietungsphase ist bei Büro in schwierigeren Phasen **90% gleich Vollvermietung. Single-Tenant-Mietverträge** in maßgeschneiderten Immobilien sind **Fallbeile mit Zeitschaltuhr. ESG wird zum Brandbeschleuniger. Gleichzeitig auslaufende Zinsbindungen** drücken dann den Zünder (vgl. Beitrag Gondring „Maturity Wall“ S. 27. Und das gilt auch für Wohnungsfonds. Selbst bei Vollvermietung und guter Qualität und ohne dämliche Fehler der Newcomer-Szene verdampft bei Verdoppelung der Zinsen von zwei auf vier Prozent der negative Leverage-Effekt die Eigenkapitalrendite und damit die Bewertung.

Trotz aller **Erfahrungen, dass Softlanding-Hoffnungen fast immer im Worst Case Szenario mündeten**, hoffe ich dabei auf das **mittlere Szenario der turbulenten Kreuzwellen**. Ruhiges Absegeln der Wellen mit dem neuen Billionen-Wind des Sonder„vermögens“ sehe ich nicht. Die Monsterwelle ausschließen kann ich aber auch nicht. **TD News** meldet: „26% der Unternehmen in Deutschland halten ihre Büros für nicht mehr ausreichend ausgelastet. Laut einer aktuellen Umfrage des **Ifo-Instituts** wollen daher immer mehr Betriebe Büroflächen abbauen. 10,3% haben dies bereits getan, 12,5% planen eine Verkleinerung in den kommenden fünf Jahren; eine deutliche Zunahme im Vergleich zur letzten Erhebung im August 2024.“ Und nochmal **TD News** vom Dienstag, den 20.5.25: „In den kommenden zwölf Monaten wird in Berlin der Büroflächenleerstand auf fast 2 Mio. qm steigen, die Bürospitzenmiete um 1% auf 46,50 Euro/qm zulegen und viele Grundstückpreise werden - gemessen an ihren relativ hohen Buchwerten - sinken müssen. Diese Marktentwicklung prognostiziert das Research-Team von **Knight Frank** auf einem Kunden-Event.“

Im aktuellen politischen Umfeld tun wir uns überhaupt mit der Hoffnung auf eine Politikwende schwer. Aber manche zu überspringende Bodenspalte bedarf eben nicht nur eines großen Schrittes, sondern eines beherzten Sprunges. Die Regierungsbildung zeigt die Crux der Demokratie, die nach **Helmut Schmidt** darin besteht, dass vor jeder grundlegenden Entscheidung ein politischer Konsens erarbeitet werden muss. „Die Demokratie lebt vom Kompromiss“. **Allerdings muss man unter Dehnung des eigenen Rechts- und Demokratieverständnisses Friedrich Merz zugestehen, in wenigen Tagen gegen alle Versprechen und mit dem falschen Parlament mehr erreicht zu haben als die legitimen Parlamente der letzten Jahre, die schlafwandelnd Friedensdividende und Infrastruktur verspeisten.**

Trotz Bürokrise ist „Das Büro“ nicht tot. Die Frage ist einfach, inwieweit Kommunalpolitik ohne Unterbrechung den Neubau jeweils gerade aktueller Wünsche genehmigt. Die Bau- und Immobilienwirtschaft erfüllt sowieso jeden Wunsch, mit dem sich Geld verdienen lässt. Damit wird hinten jede Menge „Graue Energie“ nicht mehr benötigten Altbaus in die Umwelt geschmissen. Stellen Sie sich einmal **ein theoretisches Modell-Moratorium**, das für einige Jahre in nachgefragten Standorten bei Überangebot keinen Neubau zulässt. Dann werden Topflächen noch knapper und noch teurer. Da ist noch Platz, denn viele Mieten sind heute nominal nicht viel höher als 1993. Gleichzeitig setzt Arbitrage nach unten ein. Die Nachfrage passt sich qualitativ an. Sanierung wird bei immer mehr Flächen rechenbar. Das verknappt weiter. Finaler Büro-Müll verschwindet. Dann kann man weitersehen. **Naja, es könnte natürlich auch sein, dass die Nutzer weiterziehen.** ►

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements, Energie- und Infrastrukturprojekten sowie Unternehmensbeteiligungen bietet Anlegern attraktive Investitionsmöglichkeiten.

 **Herzlichen Glückwunsch!**

*Wir gratulieren zu 600 Ausgaben
„Der Immobilienbrief“*

Exkurs - Bleibt die Demokratie erfolgreichste Gesellschaftsform?

Ob vor dem Hintergrund technologischer und geopolitischer Rasanz sich auf Dauer die Demokratie als erfolgreichste Gesellschaftsform bestätigen wird, bleibt für „Der Immobilienbrief“ immer mehr offen. **Immer weiter und immer schneller und immer vernetztere und immer wieder reproduzierbar lernende KI hat das Zeug, uns zu überholen. Was eine KI lernt, können alle.** Quantentechnologie wird der nächste technische Gamechanger. Nicht „ob“, sondern „wann“ ist die Frage. Da können wir noch so sehr auf die Qualität unseres uneinholbaren Gehirns vertrauen. In allen relevanten Teilaufgaben sind wir chancenlos. Die Möglichkeiten der KI sind derzeit kaum absehbar. Das Herunterbrechen auf heutige Rechenkapazität und Trainingsmöglichkeiten war schon vor 30 Jahren mit dem „www-Internet“ für jedermann dämlich (30.4.1993 Freigabe des „www“ vom CERN **Tim Berners-Lee**). Ich zeigte es Ihnen damals (ab 1995) in vielen Bereichen der Immobilienwirtschaft auf.

KI wird in einem heute noch schwer vorstellbaren Maß Einfluss auf die Immobilienwirtschaft haben. Ich befürchte nach wie vor, dass meine Kinder die letzte Generation mit freiem, politischem Willen sein wer-

den. In wenigen Jahren werden wir nichts mehr glauben können, was wir sehen, lesen oder hören. Das Ganze hat aber einen Vorteil: Wir werden es gar nicht merken, wie wir gesteuert werden.

Und anscheinend fühlt sich **ein Drittel der Wähler in fast allen westlichen Demokratien von der Entwicklung abgehängt** und wendet sich den politischen Rändern zu, die zunehmend den gesunden Menschenverstand in Verbindung mit bestehenden Ängsten ansprechen, während sich die Politik der Mitte in Gutmenschentum, Bildungsbürgerlichkeit, Klimareligion, offenen Grenzen, sprachlicher Geschlechtergleichstellung sowie Cannabis- und Geschlechtswahl-Freigabe verliert. Im Moment erwäge ich, auch das Geburtsjahr im Personalausweis jährlich den gefühlten Werten anpassen zu lassen. Und ich wäre auch lieber reich als Publizist. Kann man das auch eintragen lassen?

Für Unruhe sorgt weiterhin, dass der Gleichbehandlungsgrundsatz des Grundgesetzes, der nach Ämterinterpretation **bis vor wenigen Tagen bedeutete, sofern die Gerichte und Europa das nicht wieder zurückdrehen**, dass **jeder**, der an der Grenze das Wort „Asyl“ brabbeln kann, das gleiche Recht auf das gleiche Bürgergeld hat wie



SEGELFLIEGER QUARTIER BERLIN

STADT. LAND. LUFT.

Auf dem geschichtsträchtigen Gelände des ersten kommerziellen Motorflugplatzes Deutschlands entsteht ein lebendiges Stadtviertel mit rund 1800 Wohnungen, 25 Prozent davon im geförderten Wohnungsbau, Büros sowie attraktiven Gemeinschafts- und Grünflächen. Vielfalt und Nachhaltigkeit in allen Dimensionen prägen das gesamte Areal.

Besuchen Sie uns online auf segelflieger-quartier.de

Ein weiteres Projekt von

 **BAUWERT**

ein Deutscher, der Jahrzehnte ins Sozialsystem einzahlt und aus persönlichen oder gesundheitlichen Gründen den Weg ins Arbeitsleben nicht zurückfindet.

Zurück zum Immobilienzyklus

Aktuell überschneiden sich die zwei schon beschriebenen gegenläufigen Bewegungen. Der Neuzyklus ist gestartet. Beim Alt-Zyklus ist noch offen, ob das **Bungeeseil des Marktes bei noch zu erwartenden unfreiwilligen Verkäufen noch einmal nach unten durchschwingt**, und ob in den Bilanzen der Immobilien AGs und der Fonds die Bewertungen bereits auf das aktuelle Marktniveau herabgesetzt waren. Ein Nachlauf der Bewertungen wäre nachzuvollziehen und verspricht erfolgreich zu werden. Bewertungsaspekte sind eher ein formaler Aspekt, der eher dem Ruf nach Gerechtigkeit folgt. Denn wer die Gelegenheit genutzt hat, seine Immobilien und seine Bonität in der Boomphase aufzuwerten, müsse in der Konsolidierungsphase auch entsprechend abwerten, dürfte allgemeiner Konsens sein. Sofern aber alle Beteiligten von Bewertern über Wirtschaftsprüfern, Regulierern, Management und sonstigen Stakeholdern die Füße stillhalten, geschieht

zunächst einmal nichts - solange der Cashflow und das Geschäftsmodell stimmen.

Das ist zumindest bei Wohnen so und dürfte auf die Großen AGs auch durchaus zutreffen. **Anders könnte die Welt bei offenen und geschlossenen Immobilienfonds** mit Wohnimmobilien aussehen, wenn die Zinsbindungen auslaufen und die Zinsen von durchschnittlich zwei Prozent auf wahrscheinlich durchschnittlich vier Prozent oder höher angepasst werden müssen. Das trifft dann auch gute Produkte, die bei einem Einkauf höherwertiger Wohnungen mit drei Prozent Rendite kalkulierten. Der negative Leverageeffekt verdampft dann die Eigenkapitalrendite. Unter dem Aspekt könnten auch bei „normalen“ Immobilienfonds, auch ohne unerklärlichen Dilettantismus, Probleme entstehen.

Agonie bei Büro dauert lange

Wie wir nach dem Jahrtausendwende lernten, **dauern Agonie-Prozesse bei Büro oft Jahre**. Die klassische **Teufelsspirale** beginnt mit der Bankenüberraschung, in wenigen Jahren gleichzeitig auslaufende Mitverträge und Zinsbin-

MARKETINGANZEIGE

Quadoro Erneuerbare Energien Europa (QEEE)

Werden Sie zum
QEEEinsteiger!

- ✓ Investitionen in Erneuerbare Energieinfrastruktur in Europa
- ✓ Impactinvestment mit explizitem Nachhaltigkeitsziel
- ✓ Offener Infrastrukturfonds¹ nach Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung
- ✓ Das Know-how zweier Partner mit jahrelanger Erfahrung in nachhaltigen Investmentlösungen – Quadoro und EB-SIM

Anteilsklasse für private Anleger

Mindestanlagebetrag: keiner, WKN/ISIN: A3EK2V/DE000A3EK2V6

Anteilsklasse für institutionelle Anleger

Mindestanlagebetrag: 100.000 EUR, WKN/ISIN: A3EK48/DE000A3EK484

5–6 % p. a.

Gesamtrendite²

3,5–4,5 % p. a.

Ausschüttungsrendite nach 2 Jahren²

3 von 7

Risikoklassifikation nach SRI³

Ja

Sparplanfähig

15 %

Teilfreistellung⁴

¹ Gemäß §§ 260a ff. KAGB.

² Geplant, nach BVI-Methode.

³ Für die Ermittlung des SRI gemäß Anhang III der Delegierten Verordnung (EU) 2017/653 stellt die Gesellschaft unmittelbar auf das Infrastruktur-Sondervermögen und dessen gemäß den Vorgaben des Kapitalanlagegesetzbuchs und der Kapitalanlage-Rechnungslegungs- und -Bewertungsverordnung monatlich ermittelten Nettoinventarwert je Anteil des Infrastruktur-Sondervermögens ab.

⁴ Mindestkapitalbeteiligungsquote: 25 %; individuelle Teilfreistellung ist abhängig vom Anlegertyp.

Quadoro Investment GmbH
Berliner Straße 114 | 63065 Offenbach am Main

EB – Sustainable Investment Management GmbH
Ständeplatz 19 | 34117 Kassel

www.qeereinsteiger.de

Wichtige Hinweise

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie vor einer Anlageentscheidung den Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen, die Anlagebedingungen sowie die Jahres- und ggf. Halbjahresberichte. Diese Unterlagen sind kostenlos bei der Quadoro Investment GmbH, Berliner Straße 114, 63065 Offenbach am Main, sowie unter www.QEEEinsteiger.de erhältlich.

Die dargestellten Renditeangaben sind Prognosen (geplant, nach BVI-Methode) und stellen keine Garantie für eine zukünftige Wertentwicklung dar. Vergangene Wertentwicklungen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Bitte beachten Sie, dass der Wert Ihrer Kapitalanlage starken Schwankungen unterliegen kann und ein Totalverlust nicht ausgeschlossen ist. Darüber hinaus können die tatsächlichen Erträge und Ausschüttungen von den hier genannten Werten abweichen. Die steuerliche Behandlung (inkl. der Teilfreistellung) hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftigen Änderungen unterliegen.

dungen zu sehen. Dann drohen schon Ausschüttungsstopps und Eigenkapitalnachforderungen, da ihrerseits die Banken mehr Eigenkapital unterlegen müssen. Derzeit hören wir von vielen Hundert Stillhalteabkommen, die langsam „reif“ werden. Wenn dann tatsächlich Mieter ihre Verträge kündigen, wird es noch unglücklicher. Für Nachvermietungssanierungen, insbesondere unter ESG-Gesichtspunkten, die vor 20 Jahren noch keine Rolle spielten, gibt die Bank kein Geld. Wer keinen Konzern im Hintergrund hat, gerät spätestens dann auf die schiefe Ebene. **Danach wechseln sich steigende Leerstände, Bilanzverluste, Druck von den Banken und steigender Finanzbedarf in der Spirale ab, bis ein Schlusstrich gezogen werden muss.** Und in dieser Phase entscheidet die **BaFin**, sich intensiver mit Bewertungen auseinanderzusetzen. Das ist dann ein Brandbeschleuniger.

Im neuen PLATOW Special, das kommende Woche erscheint, habe ich mich noch mit KI auseinandergesetzt in Verbindung mit einem Rückblick auf die letzte große Transformation des Internets und was vor 30 Jahren schon vorhersehbar war. Ich fasse Ihnen das noch einmal in der nächsten „Der Immobilienbrief“ Ausgabe zusammen. **Im Moment sollten wir aber positiv denken. KI kann ja schließlich auch unsere Work-Life-Balance finanzieren.** Im Moment startet mit dem neuen Zyklus ein neues Spiel. **Daher wählten wir als Titelbild den Phönix**, der aus der Asche des Niedrigzinszyklus aufsteigt. Wen interessiert da die alte Asche noch? Allerdings muss ich zugestehen, dass die **Gesamtgemengelage aus struktureller Ökonomie-Verdummung, KI-Perspektiven, den genannten 6 Wellen und den vielen D's in Verbindung mit geopolitischem Neuland und der Erkenntnis, dass für Großmächte die Regeln der Nachkriegszeit nicht mehr gelten, schon interessant ist.** Vielleicht kann Deutschland

noch mit Anwendungs-Knowhow auf den KI-Zug aufspringen. **Dann verlieren wir nur die Monopolrendite und nicht die Welt.** Aber bedenken Sie: Energiewende bedeutet Stahl, Beton und Technik. Rüstung bedeutet Stahl, Motoren und KI. **Das können wir!**

In unserem heutigen Special „Der Immobilienbrief“ Nr. 600 **haben wir den Fremdautoren den Vortritt vor den sich sowieso dauernd wiederholenden News der Vorjahresverbesserung gegeben.** Das geht Dank Basis-effekt auch noch weiter so. Einem 50 bis 80% Einbruch der Immobilien-Investitionen und einer Schwäche bei Vermietung steht immer noch eine trotz Wachstumspause und wieder frischer Prognosekorrektur auf weitere Stagnation eine 100%-Wirtschaft gegenüber – auch wenn es nicht 101% werden sollten.

Wir danken unseren Autoren, den Grußwort-Autoren und vor allem unseren Anzeigenpartnern. **Aber seien wir ehrlich, das Anzeigen-Akquisitionsergebnis ist ein Spiegel der Branche: „Rufen Sie uns im Herbst wieder an. Dann wissen wir mehr.“**

Unser Knowhow-Special „50 Jahre deutsche Immobilienwirtschaft“ haben wir daher „auf Eis gelegt“.

In diesem Sinne, **viel Spaß beim Lesen und auf ein gemeinsames Wiederaufstehen im Herbst** zu unserem Expo Real Special.

Ihr
Werner Rohmert

Werner Rohmert



TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

ANGST-INDEX: TRUMP VERSETZT DIE WELT IN REKORD-UNRUHE

Mehr Unsicherheit als beim Platzen der Internet-Blase, der Finanzkrise und bei Corona

In Anlehnung an Statistiken unseres „Lieblingsstatistikers“ (s.u.) vom 21.5.25
Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienfachjournalist „Der Platow Brief“

Donald Trump hat es in den USA in kürzester Zeit geschafft, eine stärkere Verunsicherung zu schaffen als die ganzen Großereignisse wie Golfkrieg 1991, das Platzen der Nasdaq-Blase 2000, die Finanzkrise 2008



und schließlich Corona 2020. 2016 haben drei Ökonomen einen Index („FRED - Economic Policy Uncertainty Index“) ausgebrütet, der die ökonomische Verunsicherung in der öffentlichen Meinung messen soll. Dabei werteten sie bis 1985 zurück aus, wie oft bestimmte Stichworte wie etwa Economy, Unsicherheit, Defizit, Federal Reserve Bank, „Weißes Haus“ oder Kongress in den Texten vorkamen. Schon die erste Untersuchung zeigte einen hohen Gleichlauf mit der Börsen-Volatilität und Stimmungsindikatoren. Zeitungen überprüften das mit gleichem Ergebnis bis 1900 zurück. Die US-Notenbank übernahm FRED in ihre riesige Datenbank. (WR+)

Donald im Oval Office schafft es nicht nur, die Amerikaner in Atem zu halten, sondern die ganze fortgeschrittene Welt. Das zeigt der gleiche Index für die Industrieländer. Zölle schaffen's. Und das mit einer Idee, die der rastlose Immobilitycoon seit mindestens vier Jahrzehnten im Herzen trägt.

Jetzt fragt sich jeder, wie sieht es für Deutschland aus? Und nun zeigt sich die inzwischen wohl kumulative Angst. Während sich in den USA und auch beim Weltindex die Unsicherheit nach der Finanzkrise und Corona-



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



PERSONLICH &
BERATEND



AURELIS.DE





Krise wieder abbaute, blieben die Deutschen seit 2008 im progressiv steigenden Dauerstress. Schließlich kamen der Ukrainekrieg vor der Haustür und ein wilder Donald hinzu, den sich noch nicht einmal **Walt Disney** hätte ausdenken können.

Seit Februar 2018, dem Höhepunkt der deutschen Goldilock-Konjunktur explodierte der Angst-Index. Der Konsum begann zu lahmen. Die Autoindustrie rutschte als Mo-



ralvorreiter und neuer Physik-Erfinder in die Krise. Die Politik wurde mit Energiewende, Klimaangst und Zuwanderungskontroversen immer erratischer. Die Wählerstimmen der **AfD** entwickelten sich funktional abhängig zum Index. Lag sie Anfang 2018 in Umfragen noch so um die 11%, so steht heute jeder vierte Wähler hinter der AfD. **Und die jetzige Koalition ist die letzte Barriere deutscher Demokratie vor der nächsten Kanzlerin. Und wenn man nur noch eine Patrone hat, bringt es nichts, sie im Pepita-Paragraphen-Gewimmel von Politik-Juristen in der Hosentasche zu polieren.**

Sicherlich spielen mediale, sich selbst verstärkende Rückkoppelungen eine Rolle. Das verstärkt die Unsicherheit. Ein Messerangriff brachte bei Merz das Fass zum Überlaufen. **Weit weg sind die Messer aber nicht. Letztes Wochenende traf es einen Studienfreund meiner kleinen Tochter in Bielefeld** (alle Medien berichteten). Er ist aus dem Koma und außer Lebensgefahr. Aber, ob er nochmal locker zu OpenAir Partys geht oder auch nur samstags über die volle Einkaufsstraße, so es sie denn wieder geben wird, ist offen. **Angst nimmt wiederum Einfluss auf die Ökonomie und Politik.** Natürlich ist die „German Angst“ übertrieben. Aber wenn zum Medienkonsum noch Nachdenken, Erfahrung und Betroffenheitsnähe dazu kommt, macht das schon unsicher. **Und meine Demokratie-Überlegungen im**

Editorial sind bei mir nicht neu. Ich äußerte sie Aufkommen der KI schon.

(Anm.: Unser „**Lieblingsstatistiker**“ war früher ein bekannter Journalist prominenter Wirtschaftsmedien, dessen Hobby eine bewundernswerte Liebe zu Statistiken und plakativer Interpretation ist. Da er heute mit seinem Knowhow Geld verdient und nicht nur darüber schreibt, möchte er nicht namentlich genannt werden, ist aber dem Verlag und einer kleinen Community bekannt.)

Anmerkung des Herausgebers Werner Rohmert

Liebe Leser,

Wir haben heute in unserem Special Nr. 600 unseren Gastautoren und Partnern den Vorrang vor der Berichterstattung gegeben. Es wiederholt sich sowieso dauernd alles. **Lediglich zur Erinnerung**, worüber wir bei den laufenden Erholungsmeldungen oder 100-Tage-Forderungen sprechen, haben wir hier den aktuellen **JLL Victor** und den **VDP-Index** mit unseren Mahnungen, dass der Branchen-Herrschaftssprech der Renditen zu laufenden Fehlinterpretationen führt, nach vorne gezogen. Um 28% ist der Victor seit Peak in Q1/22 abgeschmiert. Über 30% bis 40% machte die Zinsmathematik aus. Bei Prime Office retteten die Mieten. **Und jetzt denken Sie nach.** Die Finanzmathematik ist in allen Assetklassen und Qualitätskategorien dieselbe. In den B-, C- oder D-Segmenten kommen aber wachsender Leerstand, Druck auf die sowieso niedrigeren Mieten, generelle Bedarfsminderung und ESG-Sanierungserfordernisse hinzu. **Wie soll sich das ohne Friktionen**, wenn es keine Krankenschwestern gibt, die das über ihre Versorgungskasse im Verborgenen bezahlen, z. B. in geschlossenen Fonds oder sonstigen Kapitalanlagen **auflösen?**

Fazit: Es ist noch nicht vorbei! ■

VICTOR PRIME OFFICE ZEIGT STABILISIERUNG DER WERTABBRÜCHE

Mieten retteten Victor auf minus 28%

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienpezialist „Der Platow Brief“

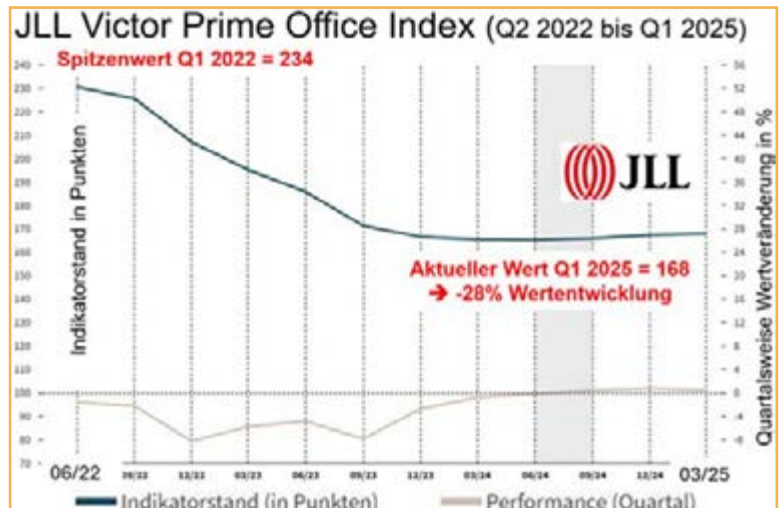
Aktuell werde die Büroperformance ausschließlich vom Mietmarkt bestimmt, berichtet JLL im brandaktuellen Victor Prime Office. Der Valuation Performance Indikator trete auf der Stelle. **Zu beachten ist dabei, dass der**

JLL Victor die unausgesprochene „Definition“ einer synthetischen Positivauslese mit immer neuen, immer vollvermieteten, immer New Work-gerechten und immer am besten Standort in den deutschen Büro-Topstandorten befindlichen Büroimmobilien ist. In diesem engen Marktsegment meldet die Maklerzunft in einem sich seit Corona immer weiter spreizenden Markt steigende Mieten. (WR+)

Der Indikatorstand für die beobachteten Toplagen der deutschen Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München notiert lt. **JLL** Ende März 2025 bei 167,9 Punkten und damit 0,4% höher als zum Ende des Q4 2024. Es ist der dritte Anstieg in Folge. Die Entwicklung an den einzelnen Standorten fällt allerdings unterschiedlich aus. Während Frankfurt, Hamburg und München eine leicht positive Performance aufweisen, drehen Berlin und Düsseldorf moderat ins Minus.

Es sei zwar eine leichte Belebung am Büro-investmentmarkt spürbar, **jedoch sei die Höhe des Transaktionsvolumens stark von dem Verkauf**

des Upper West in Berlin mit allein rund 450 Mio. Euro geprägt, kommentiert JLL-Bewertungschef **Ralf Kemper**. Ohne diesen Deal aus der **Signa-Insolvenz** liege das Investitionsvolumen auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahresquartal 2024. Die stabilen Spitzenrenditen zeigten aber, dass sich die Preise für den Moment eingependelt hätten. Die vollen Auswirkungen der volatilen Lage an den



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

MÜNCHEN: René Sellner wird neuer Head of Fund Management bei der **Montano Real Estate GmbH**.

SAARBRÜCKEN: Martin Teiber ist neuer CEO der **EVANA AG**. EVANA entwickelt Software für Unternehmen in der Immobilienwirtschaft. Mit Hilfe künstlicher Intelligenz werden alle relevanten Daten aus Dokumenten, Prozessen und externen Quellen extrahiert, strukturiert und intelligent ausgewertet.

FRANKFURT: Sebastian Renn wird Head of Operations im neu gegründeten Executive Board der **Lübke Kelber GmbH**. Er verantwortet die operative Steuerung und Weiterentwicklung der internen Prozesse und leitet die Bereiche IT, Digitalisierung, Marketing und Organisation.

FRANKFURT: Alexander S. Kraushaar, MRICS, ist neuer Head of Transaction Management bei der **INDUSTRIA Immobilien**. Er übernimmt die Gesamtverantwortung für den Transaktionsbereich des Wohnungsspezialisten.

FRANKFURT: Sebastian Martin, seit 2020 CFO bei **Colliers Deutschland**, übernimmt zusätzlich die Verantwortung als Chief Operating Officer (COO).

HAMBURG: Andreas Stegmann (50) übernimmt den Vorsitz der Geschäftsführung beim Hamburger Investment- Asset- und Fondsmanager **HT Group**.

DÜSSELDORF: Pascal Lukosz verstärkt als Consultant den Geschäftsbereich "Gewerbliche Vermietung" bei **Aengevelt**.

Finanzmärkten seien aber noch nicht abschätzbar. Kurzfristig würden sie vermutlich die Transaktionsaktivitäten in den nächsten drei bis sechs Monaten hemmen.

Zur Erinnerung, bevor wir uns den guten Interpretationen der Prime Office Entwicklung zuwenden, haben wir noch **ein paar Zahlen aus dem Februar-Jahresreport zu 2024** herausgesucht. Das **Transaktionsvolumen bei Büros lag 2024 um 80% unter 2022**, so Kemper im Februar. Der Höchstwert des Victor von 234,2 Punkten aus Q1 2022 erscheine sehr weit weg. PLATOW/„Der Immobilienbrief“ errechnen nach der leichten Erholung per heute einen **Wertverlust von -28%**. Der Victor befand sich zum Jahreswechsel 24/25 auf dem **Stand des Jahreswechsels 2016/17**. Insofern wäre alles, was im Vorjahresvergleich NICHT besser ist, aus PLATOW/„Der Immobilienbrief“-Sicht eine Überraschung. Die Volkswirtschaft hat ja ihren Betrieb nicht eingestellt hat, sondern stagniert lediglich statt eines erhofften Wachstums auf vielleicht 101% lediglich bei 100%.

Der Ausblick ist lt. Kemper positiv. Zwar sei zu Jahresbeginn eine schnellere Belebung erwartet worden, jedoch sei im Spitzensegment die befürchtende Inaktivität ausgeblieben. Europa sei durch einen deutlich positiveren Blick auf Prime-Office insbesondere von angelsächsisch geprägten Investoren geprägt. In Frankfurt sorgten Großanmietungen wie durch die **Commerzbank** für einen starken Jahresauftakt. Für die gute Platzierung der Münchner Innenstadt sei die Zunahme der Spitzenmiete verantwortlich. In der Hamburger Premiurlage gab es leichte Mietpreisanstiege abseits des Spitzensegments. In Berlin und Düsseldorf blieb das Vermietungsgeschehen überschaubar, so Kemper. Die negativen Impulse aus dem Mietmarkt resultierten in leichten Performancerückgängen. Die Berliner Spitzenlagen verloren im Indikator. Düsseldorf fällt bezüglich des absoluten neuen Indikatorstands von 150,4 Punkten auf den letzten Platz.

Aufgrund der seit drei Quartalen insgesamt positiven Performance bleibe auch die Wertänderungsrendite des Victor mit 1,5% weiterhin im positiven Bereich. München

liege dabei dank fünf Quartalsanstiegen mit 2,5% an erster Stelle, gefolgt von Hamburg mit 1,9% und Frankfurt mit 1,2%. Auch Berlin mit 0,7% und Düsseldorf mit 0,6% weisen trotz des aktuellen Quartalsrückgangs im Jahresvergleich noch eine positive 12 Monatsentwicklung auf. Jll-Kemper bilanziert, dass die stabile Entwicklung des Victors die Spreizung des Marktes in das begehrte Segment der Toplagen und der Lagen abseits dieser widerspiegele. Während bundesweit die Leerstandsquoten ansteigen, sind sie in den Spitzenlagen teilweise sogar rückläufig. Insbesondere große Mietgesuche würden häufig keine oder nur sehr wenige adäquaten Flächen finden. ■

Jahresperformance (YoY) Q1 Victor Prime Office			
Stadt	Cash Flow Rendite 12 Mon.	Wertänderungsrendite (YoY)	Total Return Q1
Berlin	4,2 %	0,7 %	4,9 %
Düsseldorf	4,6 %	0,6 %	5,2 %
Frankfurt	4,6 %	1,2 %	5,8 %
Hamburg	4,3 %	1,9 %	6,2 %
München	4,2 %	2,5 %	6,7 %
TOP-5 Ø	4,3 %	1,5 %	5,8 %

Quelle: JLL Mai 2025

VDP SIEHT POSITIVE MARKTENTWICKLUNG BEI WOHNIMMOBILIEN

Index steigt um 3.3%

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“

Im Zahlenwerk echter gemachter Transaktionen, die der vdp-Index beschreibt, hat sich im Q1 2025 der Index um 3,3% auf Jahressicht erhöht. Der Immobilienpreisindex des vdp erreichte im Q1 180,5 Punkte und übertraf damit den Wert aus dem

Anfangsquartal 2024 um 3,3%. Aktuell überschlagen sich die Publikumsmedien oft in totalem Begriffswirrwarr des in Immobilienherrschaftswissen verwendeten Begriffs der „Rendite“. Der stellt in Anlehnung an die angelsächsische Cap Rate lediglich den Kehrwert des alten deutschen Multiplikators dar und hat mit betriebswirtschaftlicher Rendite eines Investors wenig zu tun. Das ist lediglich eine Preisindikation mit umgekehrtem Vorzeichen, das zur Fehlinterpretation durch Nichtfachleute herausfordert. Fallende „Renditen“ bedeuten steigende Multiplikatoren bzw. bei gleichen Mieten steigende Preise. In den Ankaufsrenditen sind meist weder die erheblichen Erwerbsnebenkosten, noch die Verwaltung, noch Instandhaltung, noch Wertperspektiven oder Sanierungsrücklagen berücksichtigt. PLATOW verwies da noch vor dem Peak 2022 auf die betriebswirtschaftliche „Nullzinsimmobilie“ als Ergebnis des Arbitrageprozesses durch den „Nullzins“. (WR+)

Die Online-Ausgabe der WELT berichtet letzte Woche in der Titelseite, von einem anderen Journalisten als dem WELT-Immobilien spezialisten geschriebenen Artikel, gerade in der jetzigen Erholungsphase der Preise von einem „Rendite-Rückschlag“ und dem „Ende der Im-

mobilien-Euphorie“. Während die Kaufpreise gestiegen seien, seien die Immobilienrenditen „gleichzeitig sogar zurück“ gegangen. Das könne (natürlich) zu Lasten der Mieter gehen, denn deswegen müssten Vermieter jetzt die Mieten erhöhen. Im Fazit sehen die Medien und auch die WELT eine Fortsetzung der Nachfrage nach Eigentumswohnungen.

Das positive Zahlenwerk des vdp Verband deutscher Pfandbriefbanken und auch des GREIX, den wir in der letzten Ausgabe vorstellten, muss natürlich dahinge-

Selbst genutztes Wohneigentum:	2,3 %
Mehrfamilienhäuser:	4,8 %
Büroimmobilien:	2,4 %
Einzelhandelsimmobilien:	2,0 %

hend betrachtet werden, dass die untersuchten finanzierten Deals der Pfandbriefbanken insbesondere in schwacher Marktphase eine Positivauslese darstellen. Für energetisch schlechte Immobilien gibt es im Moment kaum einen Markt. Hinzu kommen der Basiseffekt schlechter Vorjahre, der Nachholbedarf aufgeschobener Käufe und der notwendige Zinsgewöhnungsprozess nach der Niedrigzinsphase. Weiter ist es notwendig, in Bezug auf die

SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY



Mit 5 Mio. m² Mietfläche, einer Projektentwicklungspipeline von 1,9 Mio. m² und einem betreuten Immobilien- und Fondvermögen von 9,5 Mrd. Euro sind wir Ihr erster Ansprechpartner für Logistikimmobilien in Deutschland und Europa. Wir laden Sie ein, Teil unserer Erfolgsstory zu werden.
garbe-industrial.de

GARBE 
Industrial Real Estate

Deals

PARIS: Deka Immobilien hat für rund 430 Mio. Euro den Bürogebäudekomplex aus dem OIF **Deka-ImmobilienEuropa** an das französische Immobilienunternehmen **Gecina** verkauft. Die drei Gebäude aus den Jahren 1911, 1935 und 1964 wurden 2013 zu einem Gebäudekomplex mit rund 32.000 qm zusammengefasst. Ein Gebäudeteil steht seit April 2025 leer. Deka verkauft die Immobilie nach 14 Jahren Haltedauer über Verkehrswert und ursprünglichem Kaufpreis. Dadurch würden Umbaurisiken vermieden.

ATLANTA / KÖLN: Jamestown hat für seinen geschlossenen Publikums-AIF **Jamestown 32** eine Beteiligung in Höhe von rund 29% an der gemischt genutzten Immobilie Inman Quarter in Atlanta, Georgia, erworben. Das Objekt umfasst rd. 19.300 Quadratmeter Wohn- und Einzelhandelsflächen.

MÜNCHEN: Die **Trei Real Estate GmbH (Tengelmann-Unternehmensgruppe)** hat die Baugenehmigung für das Wohnprojekt Weyprechtshof mit 82 Mietwohnungen und einer Wohnfläche von insgesamt rund 4.400 qm in der Max-Liebermann-Straße im Norden von München erhalten. Das Investitionsvolumen beträgt ca. 50 Mio. Euro.

BERLIN: Das Berliner IT-Unternehmen **eXenio GmbH** hat rund 1.450 qm im fertiggestellten Neubauprojekt **AXIS Offices** in Berlin Ostkreuz angemietet. **Johs. Reese Consulting** berieten den Mieter und den Vermieter. Die **Streletzki-Gruppe** hat die **AXIS Offices** mit rund 11.300 qm Nutzfläche errichtet.

Zinsabhängigkeit zwischen Mathematik- bzw. Rendite-Immobilien und Eigennutzerkäufen zu differenzieren. Das erschwert eine Interpretation.

Im Zahlenwerk echter gemachter Transaktionen, die der **vdp-Index** beschreibt, hat sich im Q1 2025 der Index um 3,3% auf Jahressicht erhöht. Der Immobilienpreisindex des vdp erreichte im Q1 180,5 Punkte und übertraf damit den Wert aus dem Anfangsquartal 2024 um 3,3%. Die dem vdp-Index zugrunde liegenden Zahlen werden seit 2010 **vdpResearch** basieren auf der Auswertung echter Immobilientransaktionsdaten von mehr als 700 Kreditinstituten. Größter Treiber für den Anstieg der Preise im ersten Quartal waren die Wohnimmobilienpreise, die im Vorjahresvergleich um 3,6% anzogen. Mit Steigerungen um 2,3% auf Jahressicht entwickelten sich auch die Preise für Büro- und Einzelhandelsimmobilien positiv.

Zwar seien die Preise durchweg mit Zuwächsen in das Jahr 2025 gestartet, jedoch **sei zu berücksichtigen, dass potenziell marktrelevante Nachrichten wie Handelskonflikte und die Sonderschulden-Billion erst gegen Ende des ersten Quartals aufgekommen seien und im Q1-Index noch nicht abgebildet seien**, kommentierte vdp-HGF **Jens Tolckmitt** das Zahlenwerk. **Die Preisentwicklung sei zwar positiv, solle aber nicht überbewertet werden.** Das Transaktionsvolumen sei vor allem auf dem Gewerbeimmobilienmarkt noch verhalten.

Aufgrund der Wohnungsknappheit stiegen die Neuvertragsmieten um 4,3% auf Jahressicht. Gemessen am vdp-Index für Liegenschaftszinsen, gingen die Renditen von Mietobjekten im Vorjahresvergleich um 0,4% zurück. **Diese Aussage führte dann zu den oben beschriebenen Interpretationsproblemen.** Das sei dann der erste Anstieg der Multiplikatoren seit dem Q2 2022. Verglichen mit dem gesamten Bundesgebiet stiegen die Wohnimmobilienpreise in den Top 7-Städten im Anfangsquartal 2025 mit 4,6% noch etwas dynamischer an. In allen sieben Metropolen zogen die Neuvertragsmieten in Mehrfamilienhäusern um 4,4% weiter an. Politisch sieht Tolckmitt, dass die Herausforderungen in der Wohnungspolitik kaum größer sein könnten. Die nach wie vor sehr hohe und ungestillte Nachfrage nach Wohnraum werde den Wohnimmobilienmarkt weiter stabilisieren. Zu erwarten seien weiter anziehende Neuvertragsmieten und Preise sowohl für Mehrfamilienhäuser als auch für selbst genutztes Wohneigentum. ■

Mit den aktuellen Artikeln geht es weiter ab S. 36, ab hier kommen zunächst unsere Gäste zu Wort

RENDITE JA! – VERANTWORTUNG NEIN?

Wie Deutschlands Anleger ihre Zukunft verspielen

Henrik Fillibeck, GF BIB Prolmmo GmbH



Henrik Fillibeck, GF
BIB Prolmmo GmbH

Es gibt ein bemerkenswertes Paradox in der deutschen Kapitallandschaft: Während sich Gesellschaft und Staat unter dem Gewicht des demografischen Wandels, einer marodierenden Infrastruktur und wachsender sozialer Spannungen neu sortieren müssen, investiert das institutionelle Kapital unbeirrt weiter wie vor zwanzig Jahren. Global, liquide, benchmarkkonform – und blind für die Welt, aus der seine Renditen kommen.

Andere Länder sind da weiter. In Großbritannien verpflichten sich große Pensionsfonds, bis zu zehn Prozent ihrer Mittel in nationale Infrastruktur zu investieren. In Australien finanzieren

Superannuation-Fonds systematisch bezahlbaren Wohnraum. In Kanada entstehen staatlich flankierte Fondsstrukturen für Pflege- und Sozialimmobilien. **In Deutschland? Debattiert man**, ob es überhaupt möglich sei, mit sozialer Infrastruktur „professionell“ zu investieren.

Der Reflex sitzt tief: **Der Staat ist zuständig**. Der Markt ist neutral. Die Verantwortung – ein externes Problem. **Dabei ist längst belegt, dass diese Arbeitsteilung nicht mehr trägt**. Gesellschaftlich relevante Infrastruktur ist nicht bloß eine Frage öffentlicher Aufgabenverteilung, sondern eine Frage systemischer Resilienz. **Ein Rentensystem**, das in Wohnraum Hongkongs, Bürotürme Torontos oder Logistikzentren in Texas investiert – **aber nicht in bezahlbaren Wohnraum, Bildungsimmobilien** oder soziale Infrastruktur der eigenen Herkunftsregion – **verliert über kurz oder lang seinen inneren Kompass**.

Die Wirtschaftswissenschaft kennt das Phänomen. Myrdal nennt es kumulative Verursachung: Kapital folgt Kapital, Wirkung folgt Struktur. Dort, wo nichts entsteht, wird auch nichts bleiben. Und wer sich einredet, dass Wir-

kung allein Aufgabe der Politik sei, verkennt den Hebel des eigenen Portfolios.

Was fehlt, ist nicht das Kapital. Was fehlt, ist der Wille, es sinnvoll zu verankern.

Erste Strategien entstehen. Fondsmodelle, die in sozialen Wohnraum, Pflege- oder Bildungsimmobilien investieren. Noch sind sie klein. Doch sie zeigen: Wirkung und Professionalität schließen sich nicht aus. Im Gegenteil – sie bedingen einander. Noch agieren diese Anbieter, wie auch die **BIB Pro Immo GmbH**, gegen den kulturellen Strom eines Marktes, der seine Unverbindlichkeit zur Profession erklärt hat. Es erklärt, warum die Mehrheit institutioneller Anleger lieber in Artikel-8-Label und ESG-Reporting investiert als in reale Wirkung.

Dabei wäre die Logik einfach: Ein erfolgreiches Land sichert stabile Erträge. Eine funktionierende Gesellschaft reduziert Risiken. Wer heute Rendite sichern will, sollte Wirkung als Teil seines Risikomanagements begreifen. ■

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



Grußwort

Liebe Frau Wrede, lieber Herr Rohmert,

die 600 ist eine große Zahl: Sie zu erreichen – mit einer Fachpublikation – ist eine enorme Leistung, zu der ich Ihnen im Namen des gesamten vdp herzlich gratuliere. Sie haben mit dem Immobilienbrief ein Medium geschaffen, das seit mittlerweile 24 Jahren fest zu unserer Branche gehört. 14-tägig informieren Sie über die Geschehnisse in der Immobilienwirtschaft, ordnen Ereignisse und Entwicklungen auf unserem Markt ein und kommentieren stets pointiert, mit einer ganz speziellen Mischung aus Know-how, Ironie, Sarkasmus und Lebenserfahrung. Der Immobilienbrief ist stets „mit spitzer Feder geschrieben“ – genau das zeichnet ihn aus, genau das hebt ihn von anderen Fachpublikationen ab. Ich danke Ihnen für 600 Ausgaben und für die vielen wertvollen Gespräche, die wir in den letzten anderthalb Jahrzehnten geführt haben. Gerne werfe ich auch schon mal den Blick voraus: So weit weg ist die 1.000er-Marke ja gar nicht mehr... Ihnen beiden gutes Gelingen und auf weiterhin so angenehme Zusammenarbeit!



Ihr **Carsten Dickhut**
Leiter Kommunikation, vdp

US-MIETMARKT 2025: EVOLUTION, TRENDS UND PERSPEKTIVEN

Von Notlösung zum Lifestyle-Modell: Der amerikanische Mietmarkt wächst und verspricht einen jährlichen Anstieg von 3,1% bis 2030.

Martin Stoß, BVT Holding GmbH & Co. KG



Martin Stoß, GF BVT Holding

Was einst als „Arme-Leute-Lösung“ abgetan wurde, hat sich in den USA zu einem begehrten Wohnmodell gewandelt. Alles begann im 19. Jahrhundert, als die Industrialisierung Arbeiter in Scharen in die Städte lockte.

Die damaligen Mietshäuser – überfüllt und unhygienisch – prägten lange das negative Image des Mietwohnens. Die Große Depression der 1930er Jahre markierte einen Wendepunkt. Der Kongress erließ Gesetze zur Förderung von Wohneigentum und staatlichem Wohnungsbau.

Nach Kriegsende unterstützte die *GI Bill** vorrangig den Eigenheimbau, während günstige Zinsen auch privates Kapital in den Mietmarkt lenkten. Diese US-amerikanische Gesetz von 1944 bot Kriegsveteranen finanzielle Unterstützung für Eigenheime und Bildung. Eine faszinierende Entwicklungslinie verbindet die exklusiven „Gated Communities“ des 19. Jahrhunderts mit modernen US-Apartmentanlagen. *Llewellyn Park* (1857) in New Jersey legte den Grundstein für heutige Wohnanlagen, die seit den 1970er Jahren – besonders in Kalifornien, Florida und Arizona – einen wahren Boom erlebten.

Wandel des Mietmarkts: Ein Jahrzehnt im Rückblick

Mietwohnungen haben sich fest in der amerikanischen Wohnkultur verankert. Rund 70 Prozent des Mietwohnraums liegt heute laut *US Real Estate Investor* in den Händen privater Investoren, während die Mieterzahlen gegenüber früheren Dekaden deutlich zugenommen haben – quer durch alle Altersgruppen, Bildungsschichten und ethnischen Hintergründe.

Die Zahlen sprechen für sich: **Von 42,6 Millionen Mieterhaushalten im Jahr 2015 kletterte die Anzahl auf 46,15 Millionen im ersten Quartal 2025 – ein Plus von 8 Prozent.** Zum Vergleich: 1990 zählte man lediglich 32,92 Millionen. Parallel dazu hielt sich die Leerstandsquote auf niedrigem Niveau – laut *Callan* von 2017 und 2021 im Durchschnitt bei etwa 4,5 Prozent. Die Pandemie verstärkte diesen Trend noch; die Quote sank 2022 zeitweise unter 3 Prozent. Erst der intensiverte Wohnungsbau ließ sie bis Ende 2024 wieder auf 5,2 Prozent ansteigen.

Momentaufnahme und Prognose 2025

CBRE sieht den Multifamily-Sektor 2025 an einem vielversprechenden Wendepunkt. Selbst angesichts steigender Zinsen und der Bauoffensive der letzten Jahre bleibe dieser Markt dank robuster Grundlagen „eine attraktive Anlageklasse“, so das Unternehmen.

Die für Ende 2025 prognostizierte Leerstandsquote von 4,9 Prozent und ein erwartetes jährliches Mietwachstum von 2,6 Prozent zeugen von bemerkenswerter Stabilität. Für den Fünfjahreszeitraum rechnet CBRE mit einem durchschnittlichen jährlichen Mietplus von 3,1 Prozent – deutlich über dem Vor-Pandemie-Niveau von 2,7 Prozent. ►

Mieten oder Kaufen? Ein ungleiches Duell

Die wachsende Schere zwischen Wohneigentum und Miete treibt den Mietmarkt nachhaltig an. Heute liegen monatliche Hypothekenzahlungen satte 35 Prozent über den durchschnittlichen Apartmentmieten. Zwar könnte diese Differenz bis Ende 2025 auf 32 Prozent sinken – für viele Amerikaner bleibt der Immobilienkauf dennoch außer Reichweite. **Verschärft wird diese Dynamik durch die Zurückhaltung bestehender Eigenheimbesitzer: Rund 80 Prozent profitieren von Hypothekenzinsen unter 5 Prozent und scheuen daher den Verkauf.** In Hotspots wie Austin und Los Angeles klappt die Lücke besonders weit – hier übersteigen die Kaufkosten die durchschnittliche Miete um mehr als das 2,5-fache.

Doch nicht nur die Kosten entscheiden. **Paul De-caine**, Präsident des Projektentwicklers **Aventon Companies**, beobachtet: „Trotz des erweiterten Angebots bleibt die Nachfrage nach Premium-Wohnimmobilien im Class-A-

Segment ungebrochen stark. Die Auswahlmöglichkeiten für Mieter sind größer denn je, doch das Interesse wächst weiter – nicht zuletzt durch das Homeoffice, das mehr Flexibilität bei der Wohnortwahl ermöglicht. Moderne Apartments bieten einen komfortablen, schlüsselfertigen Lebensstil mit maximaler Flexibilität – ohne die langfristigen Bindungen eines Eigenheimkaufs.“

Vom Stigma zum Statussymbol

Der US-amerikanische Mietwohnungsmarkt hat eine beeindruckende Metamorphose durchlaufen. Was einst als letzter Ausweg für die weniger Bemittelten galt, ist heute ein bevorzugtes Wohnmodell für Millionen Amerikaner quer durch alle Einkommensschichten. Diese Transformation – von einfachen Mietshäusern zu modernen Apartmentanlagen mit Pool- und Fitnessbereichen – spiegelt tiefgreifende gesellschaftliche Veränderungen wider: fortschreitende Urbanisierung, revolutionierte Arbeitsmodelle und ein wachsendes Bedürfnis nach Flexibilität. ■



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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



Unser Gütesiegel für
Bewertungsgesellschaften

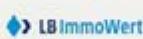
WIR GARANTIEREN

- » 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

STUTTGART: Der von **Tristan Capital Partners** verwaltete **EPISO 5 Fonds** hat die Büroimmobilie Kegelenstraße 12 mit ca. 5.400 qm Mietfläche am Bahnhof von Bad-Cannstatt an einen professionellen, überregionalen Investor veräußert. **Immoraum** hat die Transaktion für Tristan begleitet. Der Verkauf wurde von **DW Real Estate GmbH** gesteuert. **Clifford Chance** war rechtlich und **PWC** steuerlich beratend tätig.

HERTEN: **HIH Invest Real Estate** hat im Joint Venture mit **Nordic Real Estate Partners** eine Logistikentwicklung mit 65.220 qm als Forward-Funding-Kaufvertrag von Developer der **E-Gruppe** erworben.

BERLIN: **GSG Berlin** und **GETEC** kooperieren bei zwei Berliner Pilotprojekten, dem eco-nopark Pankstraße, Pankow, und dem FRAMEZ, Kreuzberg.

DIE WOHNUNGSMÄRKTE ANGEHEN, WOHLSTAND UND SICHERHEIT SCHAFFEN

Wohnungsmarktkrise schädigt Vertrauen in die soziale Marktwirtschaft

Dr. Jürgen Leibfried,
Gründer und Vorstand der BAUWERT AG

Deutschland befindet sich mitten in einer Wohnungsmarktkrise, die durch eine vollkommen verfehlte Wohnungsbaupolitik maßgeblich mit verursacht wurde und die das Vertrauen in die soziale Marktwirtschaft nachhaltig geschädigt hat. Große Herausforderungen stehen aber auch Lösungsansätze gegenüber, die z. T. schon getestet sind und die sich weitgehend selbst finanzieren. Allerdings bedarf es auch politischen Mutes zu Entscheidungen über Detailregelungen hinaus.

Zunächst stehen den Lösungen aber die nicht unbeträchtlichen Herausforderungen gegenüber, die es in dieser Form seit den 70er Jahren im Westen und der Wiedervereinigung im Osten nicht mehr gegeben hat.

Mangel an preiswerten Mietwohnungen: Das Angebot an erschwinglichen Mietwohnungen für Normalverdiener (10-14 Euro/qm) in deutschen Ballungsräumen ist nahezu vollständig versiegt.

Sinkende Eigentumsquote: Die im europäischen Vergleich sowieso schwächere Eigentumsquote in Deutschland sinkt kontinuierlich. Die aktuelle Gemengelage aus hohen und überregulierten Baukosten und stark gestiegenen Zinsen erschwert Durchschnittshaushalten teilweise prohibitiv den Eigentumserwerb. **Dabei ist Wohneigentum die beste Vorsorge gegen steigende Mieten und Altersarmut.** ►



Dr. Jürgen Leibfried,
Bauwert AG

Espresso-Shot Real Estate

Mittwoch / 28.05.2025 / 10.00 Uhr

PBBIX Q I - 2025

Büroimmobilienmärkte zwischen Berg- und Talfahrt

Informationen unter: www.espresso-shot.de



Werner Rohmert
Der Immobilienbrief



Michael Schmidt-Russnak
pbb Deutsche Pfandbriefbank



Guido Gerstner
Prime Capital AG



Dirk Leutbecher
STONY Real Estate

Niedrige Neubauzahlen: Der Neubau von Mietwohnungen liegt auf einem besorgniserregend niedrigen Niveau.

Hohe Bau- und Grundstückskosten: Hohe Baukosten werden durch komplexe Bauvorschriften und energiepolitische Auflagen sowie hohe Grundstückspreise verursacht.

Gestiegene Zinsen: Zinsen behindern den dringend notwendigen Wohnungsbau. Auch wenn im historischen Langfristvergleich die Zinsen immer noch niedrig sind, machen die daraus incl. vernünftiger Tilgung resultierenden Annuitäten bei weit überproportional gestiegenen Baukosten privaten Eigentumserwerb nur mit hohem Eigenkapital möglich. Mietwohnungsbau rechnet sich in vielen Regionen nur noch bei nicht marktgängigen Mieten oberhalb der Belastungsgrenzen und damit oft gar nicht.

Dennoch gibt es Lösungsansätze für mehr MIETWOHNUNGSBAU:

1. **Vereinfachung von Bau- und Energiesparvorschriften:** Überprüfung und Entschlackung der bestehenden Vorschriften. Komplexität treibt Kosten. Stattdessen muss der Fokus auf das Wesentliche wie z.B. beim neuen „Gebäudetyp E“ gelegt werden.

2. **Senkung der Mehrwertsteuer:** Reduktion der Mehrwertsteuer auf Bau- und Baunebenkosten von 19% auf 3 bis 5%, zumindest bei der Schaffung von preiswerten Wohnungen. Eine Senkung um 15% könnte bei aktuellen Bau- und Baunebenkosten von 4.000 Euro zu Einsparungen von ca. 600 Euro pro qm führen.
3. **Erhöhung der Abschreibungsmöglichkeiten:** Anhebung der Abschreibungsmöglichkeiten auf mindestens 50% der Baukosten innerhalb von maximal 5 Jahren, um Investitionen in Mietwohnungen zu fördern. Die aktuelle 5% AfA ist bei weitem nicht ausreichend, um die Neubautätigkeit anzukurbeln. Dem Staat entgehen dadurch übrigens keine Einnahmen, denn es handelt sich um Abschreibungen auf Investitionen, die ansonsten gar nicht stattfinden. Aus deutlich verbesserten Abschreibungsmöglichkeiten steuerliche Mindereinnahmen abzuleiten, ist daher inhaltlich vollkommen falsch.
4. **Zinsgünstige Darlehen:** Bereitstellung von zinsgünstigen/ langfristigen Darlehen durch landeseigene Förderbanken. Auch hier gilt wie bei den Abschreibungen. Es müssen deutliche Anreize gegeben werden und nicht lediglich homöopathische Verbesserungen. ►



Investieren, wo Wachstum entsteht.

Der **Pangaea Life Co-Invest Fonds**:

Ihr Zugang zu ESG-konformen Wohnimmobilien in einer der wachstumsstärksten Regionen der USA.

Jetzt informieren unter
www.pangaea-life.de/co-invest



Pangaea Life GmbH
Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München
info@pangaea-life.de
www.pangaea-life.de

Investments for a sustainable future

***** Dies ist eine Marketing-Anzeige. *****
Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt mit möglichen Nachträgen und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Grußwort

600 Ausgaben. Sechshundert! Ich bin mir nicht sicher, ob das mehr über Ihre Ausdauer, lieber Herr Rohmert, oder unsere Branchendynamik aussagt. Vermutlich beides. Denn wer über so viele Jahre den Wandel in der Immobilienwirtschaft mit klarem Blick, spitzer Feder und gelegentlich auch geduldiger Gelassenheit begleitet, muss nicht nur journalistisch exzellent, sondern auch ziemlich leidensfähig sein. Oder einfach lieben, was er tut. Auch hier nehme ich an: beides.

Seit wir uns kennen – und das sind mittlerweile über 20 Jahre – haben wir so manche Marktphase gemeinsam durchlaufen: Euphorien, Dellen, Hypes und harte Landungen. Doch egal, ob ESG der neue Heilsbringer war oder die Zinsen die neue Geißel – Sie haben es geschafft, das alles auf den Punkt zu bringen. Manchmal analytisch, manchmal anekdotisch, oft sehr spitz und mit klaren Meinungen, aber immer lesenswert. Diese kommen dann auch verlässlich Jahre später bei ähnlichen Phasen wieder in die eine oder andere Ausgabe.

Dass der „Immobilienbrief“ nun die 600. PDF-Ausgabe erreicht, ist ein Meilenstein, auf den Sie und Ihr Team mit Stolz blicken können. Denn Sie geben uns Immobilienmenschen nicht nur Kontext und Hintergrund, sondern auch Haltung und manchmal das befreiende Gefühl: „Ah, ich bin nicht allein mit meinen Fragen oder meiner Sichtweise.“

Ich freue mich auf viele weitere Ausgaben – vielleicht nicht gleich wieder 600, aber sagen wir: eine nächste Runde.

Mit großer Wertschätzung



Christoph Wittkop,
CEO und
Managing
Partner,
Sonar Real
Estate
GmbH

5. **Preiswerte Grundstücke:** Vergabe preiswerter, landeseigener Baugrundstücke auch an private Investoren unter der Bedingung, dass dort preiswerter Wohnungsbau entsteht.
6. **Aufhebung von Mietpreisbeschränkungen:** Ohne die Deregulierung des Mietmarktes wird es keine nachhaltige Entspannung auf dem Mietwohnung Markt geben. Auch wenn dieser Aspekt am schwersten politisch zu vermitteln ist und sicherlich keine Punkte in einem Wahlprogramm bringt, muss er mutig angegangen werden. Soziale Härten für die Phase bis zur Wiederherstellung eines angemessenen Angebotes auf dem Markt müssen durch eine Anhebung des Wohngeldes abgefedert werden.

Weitere Lösungsansätze für EIGENTUMSBILDUNG schaffen einen Kaskadeneffekt durch Freisetzung:

1. **Senkung der Grunderwerbsteuer:** Reduktion der Grunderwerbsteuer für Erstkäufer und Selbstbezieher auf 1,5%-2%, besonders in Ballungsräumen, beziehungsweise überall dort, wo die Kommunen einen angespannten Wohnungsmarkt feststellen, um die Mietpreisbremse durchzusetzen.
2. **Zielgerichtete Förderung durch Bürgschaften:** Bereitstellung von eigenkapitalersetzenden/ nachrangigen Bürgschaften durch Förderbanken, um den Zugang zu Wohneigentum für junge Familien zu erleichtern. Investiert eine Familie z.B. 10% Bareigenmittel gewährt die Förderbank eine nachrangige, Eigenkapital ersetzende Bürgschaft von z.B. 20%. Das Risiko für den Staat ist durch die Grundbuchabsicherung gering. Familien hingegen haben starke Anreize, die selbst eingesetzten Eigenmittel nicht zu verlieren. Für wohlhabende Käufer wäre die Förderung wegen der nachrangigen Grundschuld hingegen nicht attraktiv.
3. **Zinsgünstige Darlehen:** Vergabe zinsgünstiger Darlehen durch Förderbanken für Ersterwerber.
4. **Steuerliche Vorteile:** Schaffung von Möglichkeiten/ Zinsen und Baukosten für Selbstnutzer/Ersterwerber steuerlich absetzbar zu gestalten.
5. **Aufhebung des Teilungsverbot:** Das Ziel, möglichst viele Menschen zu Wohnungseigentümern zu machen, ist ohne die sofortige Aufhebung des Aufteilungsverbot nicht zu erreichen. Neubau alleine reicht nicht. Auch im Bestand müssen Mietern zu Eigentümern gemacht werden.
6. **Verkauf landeseigener Wohnungen an die Mieter:** Durch den Verkauf von Wohnungen an die Mieter können landeseigene Gesellschaften Kapital generieren, welches sie für Neubauten auf eigenen Grundstücken, oder für die Sanierung eigener Bestände verwenden können. Gerade Mieter, mit geringem Einkommen, haben so die Möglichkeit Eigentum zu erwerben, welches nicht nur im Alter zu einer deutlichen Entlastung der Lebenshaltungskosten führt (Wegfall der Miete), sondern auch dazu führt, Vermögen zu vererben.

Politik profitiert von der ATTRAKTIVITÄT FÜR WÄHLER:

1. **Wohneigentum wird wieder erreichbar:** Wohneigentum ist für viele Arbeitnehmer ein Traum, der zunehmend in weite Ferne gerückt ist. Im Gegensatz zu den 50iger, 60iger und 70iger Jahren greifen heute Spitzensteuersätze schon bei mittleren Einkommen, und Mehrleistung führt in geringem Maße zu Netto-Mehrverdienst. Deswegen fehlen heute die Rücklagen für Eigentum. Mit den vorgeschlagenen Maßnahmen geht die Regierung gesellschaftliche Herausforderungen mit wirtschaftlichem Sachverstand an und löst ihr Wohlstandsversprechen für breite Teile der Bevölkerung ein. ►

2. **Sicherheit und Stabilität:** Die Schaffung von Wohneigentum stärkt die Eigenverantwortung der Bürger und ist ein wesentlicher Schritt zur nachhaltigen finanziellen Stabilität/ insbesondere im Hinblick auf das Alter. Sie entlastet damit langfristig auch den öffentlichen Haushalt.

Im **FAZIT** ermöglichen Maßnahmen, die den Haushalt oft gar nicht oder gegebenenfalls vorübergehend belasten, zu einer relativ schnellen Lösung der aktuell größten sozialen Frage. Erinnern Sie sich: Nach der Wiedervereinigung wurde ein völlig desolater Wohnungsbestand in wenigen Jahren in ein Überangebot verwandelt. längst ist jede Wohnung vermietet. Sinkende Mieten ermöglichten Wohnungsverfügbarkeit auch für niedrigere Einkommensgruppen. Investoren konnten dies verschmerzen. Nachfolgende Verwerfungen resultierten vor allem aus nicht nachfrageadäquatem Gewerbebau mit rein steuerlich orientierten Fondskonstruktionen. Das steht heute überhaupt nicht zur Debatte. **Damalige Fehler kann man vermeiden. Aus Erfolgen kann man lernen.** ■

(Wir rechnen Ihnen in Folgebeiträgen die Thesen an Beispielen durch)

MATURITY WALL UNTER DEM BASEL-III-REGIME

Prof. em. Dr. oec. Dr. h. c. Hanspeter Gondring, FRICS,
Gründer ADI Akademie der Immobilienwirtschaft,
Chefvolkswirt „Der Immobilienbrief“

„Maturity Wall“ nennt sich die „Fälligkeitswand“, besser: „Fälligkeitswelle“, die auf zeitliche Klumpen-Verteilung von Krediten hinweist. Mit Blick auf Immobilien machen in der Medienberichterstattung der Gleichlauf vieler Kreditfälligkeiten und bei Gewerbe noch oft gleichlaufende Fälligkeitswellen von Mietverträgen Sorgen. Dann drängen nicht nur große Refinanzierungsvolumina auf den Markt, sondern auch große Bonitätsschwierigkeiten. Das Basel III Regime sollte solche Kumulrisiken verhindern. ►



Prof. em. Dr. oec. Dr. h. c.
Hanspeter Gondring

#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.**

Kurz: Was ist Basel III/IV

Allgemein ist Basel III ein Rahmenwerk des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht (BCBS), das nach der Finanzkrise 2008 zur Stabilität des Finanzsystems in Europa eingeführt worden ist. Kernpunkte dieses Rahmenwerkes sind:

- Strenge Eigenkapitalanforderung, d.h. Banken müssen für Hypothekendarlehen höhere Eigenkapitalquoten erfüllen,
- Immobilienkredite werden höher gewichtet, was die Kreditvergabe einschränkt,
- Höhe Liquiditätsanforderungen wie z.B. die Liquidity Coverage Ratio (LCR), die zu höheren Liquiditätsreserven führen,
- Höhere Anforderungen an die Transparenz, insbesondere eine detaillierte Risikobewertung von Immobilienfinanzierungen,
- Einführung eines Output-Floors, d.h. eine Mindestuntergrenze für mit internen Modellen ermittelten risikogewichteten Aktiva (RWA) von 72,5 % der RWA, die mit dem Standardansatz ermittelt wurden. Damit wird verhindert, dass Basel III durch Modellwahl aufgeleicht werden kann.

Basel III-Vorschriften für Immobilienkredite

Wurde bislang nur zwischen Wohn- und Gewerbeimmobilien unterschieden, so werden mit der CRR III (Capital Requirements Regulation III) weitere „Immobilieninvestitionen“ aufgenommen: Beispielsweise die IPRE (Income Producing Real Estate), also die cashflow-generierende Immobilie und die ADC (Land Acquisition, Development and Construction), also die Projektentwicklung, u.U. mit spekulativem Charakter. Die ADC und die IPRE werden jeweils mit 150% gewichtet.

Weiterhin sieht die CRR III zwei Verfahren für die Bestimmung des Risikogewichts von immobilienbesicherten Kreditpositionen vor:

Split Loan-Approach: Der Kredit wird in einen besicherten (z.B. $LTV \leq 60\%$) und in einen unbesicherten Teil (z.B. $LTV > 60\%$) aufgeteilt. Der besicherte Teil wird mit 50 % und der unbesicherte mit 100 % risikogewichtet.

Whole Loan-Approach: Der Kredit wird als Ganzes risikobewertet, was einfacher als der granulare Split-Loan-Ansatz ist. Die Risikogewichtung (RW) ist jeweiligen vom jeweiligen Exposure-to-Value (ETV) abhängig. Beispielswei-

#WIRKLICHMACHER

ROBERT C.

SPIES

Sie suchen immer noch den Einen?

Robert C. Spies ist Ihr Partner für Immobilienberatung und -vermittlung in allen Assetklassen. Denn unter unseren rund 110 WirklichMachern findet sich gewiss auch der Richtige für Ihr Anliegen.

Lassen Sie uns sprechen.

T 040 32 50 919-92
E info@robertcspies.de

BRE / HAM / OLD / FRA / CPH

se bei Gewerbeimmobilien mit einem ETV $\leq 60\%$ beträgt die RW 70%, bei einem ETV $60\% - \leq 80\%$ beträgt die RW 90% und bei einem ETV $> 80\%$ beträgt die RW 110%.

Maturity Wall

Diese „Fälligkeitswand“, besser: „Fälligkeitswelle“, bezieht sich auf die zeitliche Klumpen-Verteilung von Krediten, was dazu führt, dass in kurzen Zeitabständen viele Kredite fällig werden und dadurch große Refinanzierungsvolumina (wie eine Wand/Welle) auf den Markt drängen. Problematisch dabei ist, wenn die Finanzierungsbedingungen bei der früheren Kreditvergabe günstiger waren als die heute herrschenden Bedingungen. So wurden Immobilienkredite, die in der Zeit zwischen 2015 – 2020 aufgenommen wurden, relativ niedrig verzinst (1,0 % bis 1,5 %) und die Eigenkapitalvorschriften der Banken waren weniger restriktiv als heute. Diese Kredite (i.d.R. mit 10jähriger Laufzeit) werden jetzt zwischen 2025 und 2030 fällig und treffen auf ein anderes, ungünstigeres

Finanzierungsumfeld. Im Ergebnis ist die Refinanzierung solcher Kredite heute und in der Zukunft deutlich teurer (Marktzins + aufsichtsrechtliche Kapitalkosten) und haben höhere Eigenkapitalanforderungen.

Besonders betroffen ist das Mid-Market-Segment im Bereich 30 – 100 Mio. Euro, in dem die wachsende Finanzierungslücke zunehmend evident wird. Nach einer Studie von **Empira Group** ergibt sich folgendes Bild: ►



Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.
Analysestark. Valide. Transparent.

UNSERE AUFGABE

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

UNSERE LEISTUNGEN

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



Grußwort

Eine publizistische Burg in unruhigen Zeiten

Wie doch die Zeit vergeht. Auch in der Immobilienpublizistik. Und mitten aus deren unaufhaltsam unberechenbaren Fluss ragt eine trutzige Burg - und auf deren Zinnen ein Trompeter vom alten Schlag unbeirrbar auch bei Widerständen seine Einsichten zu Markt und Märkten über Jahr und Tag hinaus in die Welt hinaus schmetternd, die Immobilienräume beschallend. Was für eindringliche Töne entlockt er doch seinem Instrument, Werner Rohmert, der Meister der kühn tönenden Botschaften himself.

Werner Rohmerts Editorials gehören denn auch zum Luzidesten und Besten, was die Immobilienpublizistik in Deutschland zu bieten hat. Und das seit Jahrzehnten. Und nun also zum sechshundertsten Mal zum Geleit in seinem Immobilienbrief. Ein grandioses Jubiläum: für den Verleger und Herausgeber, für den Immobilienbrief und dessen Redaktion - vor allem jedoch für uns, die Leser, die wir von den Informationen und Analysen zweiwöchentlich profitieren dürfen. Was für ein Geschenk. Danke, Werner Rohmert samt Team. Bleibt eine publizistische Burg für uns in diesen unruhigen Zeiten.



Tina Reuter,
CEO Cushman&Wakefield
Deutschland

Moody's und Empira rechnen pro Jahr mit jeweils 100 Mrd. € Refinanzierungsvolumen; im Jahr 2025 mit rund 130 Mrd. € (davon Büroimmobilien mit 50 Mrd. €) und 2026 mit 185 Mrd. € (davon Büroimmobilien mit 65 Mrd. €). Danach sinken die Volumina bis 2030 auf ca. 25 Mrd. €.

Ein weiteres Problem sind die hohen Abwertungen von Immobilienbeständen im Jahre 2024, besonders von Büroimmobilien, was dazu führt, dass die Kennzahl Loan to Value (LTV) - meist als Covenants in den Kreditverträgen gefordert - gerade so eingehalten werden kann. Eine weitere Abwertung führt dazu, dass die Verträge getriggert werden. Trigger führen dann zu Sondertilgungen, weiterem Eigenkapitaleinschuss oder zusätzlichen Sicherheiten.

Disintermediation

Gerade die hohen Eigenkapitalanforderungen und die daraus entstehenden aufsichtsrechtlichen Kapitalkosten führen verstärkt dazu, dass Banken umgangen werden. Gerade der Debt Loan Markt bietet hierfür einen geeigneten Kanal. Vor diesem Hintergrund wird das hybride Kapital wie Wandel- und Optionsanleihen, Genussrechtskapital oder Hybrid Bonds stärker nachgefragt werden. Banken als „Vermittler“ oder „Intermediäre“ werden zwar nicht verdrängt werden, aber ihr Anteil am „Kuchen“ wird kleiner werden. ■

WENN IM BANKTURM DER AUFZUG MORGENS MELDET: „KOMMEN SIE IN 5 MINUTEN WIEDER!“

20% der deutschen Büroflächen an den 5-A-Standorten von latentem #Homeoffice Virus befallen.

Prof. Dr. Thomas Beyerle

Aktuell sind rund 20% der deutschen Büroflächen an den 5 A-Standorten (Berlin, Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf und München) von einem latenten #Homeoffice Virus befallen. Das lässt aufhorchen. Anders ausgedrückt: werden etwa 1/5 der Mietflächen bald obsolet? Das ist aktuell die nüchterne Analyse aus etlichen Gesprächen in den Bankentürmen in Frankfurt, in den Innenstadtlagen von München und aus Berlin Mitte der letzten Wochen zu relativ simplen Fragen. „Wie halten Sie es mit dem Home-



Prof. Dr. rer. nat. Thomas Beyerle

office zukünftig“ und „welche Konsequenzen hat dies für ihre weitere Flächenplanung?“ Auch die Entwicklung der sog. Leerstandquoten – im Schnitt bei 8% bezogen, auf die 5 großen Standorte - spiegelt sich hier wider.

Zweifelsfrei: **Das Ringen um die Belegung der Flächen**, das „Zurückholen“ nach der Pandemie, aber auch einer zunehmend eingeforderten und gewährten Work Life Balance und einem hohen Autonomiegrad nach den „1-2 Tage flexibel wählbar pro Woche“ **zeigt sich deutlich, wenn man z.B. in Frankfurt** in den Abendstunden, bei einsetzender Dunkelheit die Lichtspiele in den Türmen sich anschaut. Ganze Etagen sind dunkel. Das muss nicht immer gleich eine Katastrophe sein, aber eben ein mittlerweile mess- bzw. sichtbarer Faktor auch in den zentralen Büromarktzonen. Entfernt man sich in die umliegenden „erweiterten Bürogebiete“ wird dieser Leerstand noch sichtbarer. ►

Arbeitgeber sehen sich zunehmend in der Zwickmühle zwischen dem – nach den Personalkosten - zweiten dominanten Kostenfaktor, den Büro-Mietflächen, der Produktivität pro Mitarbeiter und der Zufriedenheit der Bürobeschäftigten – auch mit Blick auf den einsetzenden demographischen Wandel. Drastischer formuliert: **Es kann bei einer reduzierten Anzahl der Mitarbeiter in den Banktürmen unter rein ökonomischen Gesichtspunkten keinesfalls die gleiche Fläche mehr sein.**

Mehr noch: Die gewährte Flexibilität sorgt dafür, dass an den Dienstagen bis Donnerstagen, die Beschäftigten für eine überdurchschnittliche Auslastung sorgen, an den Montagen und mehr noch an den Freitagen, zeigt sich eine deutliche Unterauslastung. Damit gibt die neue Belegungsflexibilität auch den Hinweis auf die daraus resultierenden Optionen: Optimierung, sprich enger sitzen oder gar eine Reduktion der Gesamtfläche.

Effekte wie die weiterhin **konjunkturelle Flaute in Deutschland, sorgen eher weniger für Expansionsphantasien in den Chefetagen.** Im Gegenteil: Seit Wochen weht ein zunehmend eisiger Wind, wenn es um die Frage nach der Homeoffice Möglichkeit geht. Und es scheint zumindest erste Wirkungen zu entfalten, wenn dann doch wieder mehr als erwartet zurückkommen, wie das Beispiel mit dem Aufzug in einem Büroturm in Frankfurt verdeutlicht.

Bereits bei den Führungskräftemeetings im Herbst letzten Jahres, bei den Weihnachtsfeiern und der Osterbotschaft vor einigen Wochen wurde dies deutlich: Ankündigungen, dass die Phase des „arbeite, wann, mit wem Du willst“ sich dem Ende zuneigt – zumindest beim Wunsch der CEO's und Aufsichtsräte. Oder wie es der CEO **James P. Gorman** von **Morgan Stanley** auf den Punkt brachte: „wenn man ins Restaurant gehen kann, kann man auch ins Büro kommen“. Diese klare Ansprache hat für eine sehr hohe Büroanwesenheit gerade bei Investmentbanken geführt, doch auch in New York oder London steigen die Leerstände weiter an.

Es ist folglich nicht nur allein das geforderte „Große Zurückholen“ ins Büro, welche die Gesamtflächenzahl erodieren lässt, auch ESG Belange an den Gebäuden (energetische Sanierungen), eine insgesamt stagnative deutsche Wirtschaft und auch ein sehr geringes Neubauangebot, vulgo viel Altbestand, lassen Flächenexpansionen kaum erwarten in den kommenden Quartalen.

Es mehren sich die klaren Ansprachen wie beispielsweise „Führungskräfte 4 Tage Büroanwesenheit“, Sondergenehmigung von Dienstreisen, Ausweichen auf Co Working Spaces: Ab sofort verboten. **Strukturell ist die Phase angebrochen, welche aktuell noch als Wiederbelegung der angemieteten Flächen sich skizzieren lässt.** Keine Expansion, aber der letzte Versuch die Kosten pro Mitarbeiter in den Griff zu bekommen. Damit einher gehen aber auch Investitionen in neue Flächenkonzepte inkl. Verkehrsfläche und Kommunikationszonen. Vor allem das Miteinander und die Gemeinschaft im Büro bilden dabei den großen Vorteil gegenüber dem Arbeiten im sog. Homeoffice, in welchem man sich beruflich und sozial oft isoliert sieht.

Warum also Miete zahlen, wenn „freitags die Büros in Deutschland leer sind?“ So einfach ist die neue Formel des zukünftigen Arbeitens auf einer Fläche also nicht. Klar wird aber: Die hybride Nutzung der bisherigen Büroflächen–Mixed-use Konzepte, wie z.B. Restaurants, Reinigung oder Einkaufsmöglichkeiten im Erdgeschoss, stehen nicht umsonst aktuell auf der Wunschliste von Nutzern und Investoren ganz oben. **In der Konsequenz verlagert sich die Dynamik dann auf eine qualitativ höherwertige Anmietung an zentralen Orten als vor der Pandemie.** Aber nur, wenn es eine klare Zielvorgabe für die Beschäftigten gibt und nicht alle Belange Berücksichtigung finden. **Die nächsten Quartale werden folglich zeigen, ob aus dem latenten Leerstand, ein echter Leerstand wird. 20% obsoleter Flächen wären dann zu erwarten.** ■

rohmertmedien

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

Grußwort

Lieber Werner,

600 Ausgaben – das ist nicht nur eine beeindruckende Zahl, sondern ein Ausdruck von Ausdauer, Leidenschaft und journalistischer Exzellenz. Seit vielen Jahren prägt der **Immobiliensbrief** unter Deiner Federführung die Berichterstattung über die Immobilienwirtschaft – pointiert, unabhängig und stets mit einem feinen Gespür für relevante Themen und Entwicklungen.

Was Du mit dem Immobilienbrief geschaffen hast, ist weit mehr als ein Branchenmedium. Es ist insbesondere durch Deine persönliche Note, eine Plattform des kritischen Denkens, des Hinterfragens und des fundierten Diskurses. Deine klare Handschrift, Dein eigener Stil, der auch komplexe Zusammenhänge verständlich und unterhaltsam darstellt, machen jede Ausgabe lesenswert.

Besonders hervorheben möchte ich auch die **Ausgabe für das Ruhrgebiet**, die seit vielen Jahren ein wichtiges Informationsmedium für den Immobilienmarkt in der Metropole Ruhr darstellt. Sie leistet einen wichtigen Beitrag zur Sichtbarkeit und Entwicklung des Immobilienmarktes im Revier. **Ein besonderer Dank gilt in diesem Zusammenhang Frau Dr. Escher**, die diese regionale Ausgabe mit großem Engagement und fachlicher Kompetenz begleitet.

Zum Jubiläum gratuliere ich Dir ganz herzlich – verbunden mit großem Respekt für Deine journalistische Leistung und Deinen unermüdlichen Einsatz für Qualität und Klarheit in der Sprache.

Ich wünsche Dir weiterhin viel Energie, Neugier und Freude bei den nächsten Ausgaben.



Dirk Leutbecher

Geschäftsführer STONY Real Estate Capital

Anmerkung Werner Rohmert zum Folgeartikel:

Es ist immer wieder interessant, von seinem Chef/Auftraggeber nach 30 Jahren ein „Zeugnis“ ausgestellt zu bekommen. Aber es gab natürlich schon ein Leben vorher und natürlich auch nachher, nachdem ich von ihm lernen durfte (vg. Editorial und Vita aus Eigensicht aus Juni 2011 S. 33). Aber auch die Fremdsicht macht Spaß.

VOM IMMOBILIEN-CONSULTANT ZUM IMMOBILIEN-JOURNALISTEN, EINE ERFOLGSSTORY

Caspar Freiherr von Weichs, Weichs Management Consultants Strategy and Investment Advisors in Financial Services & Real Estate

Lieber Herr Rohmert,

nach der Wiedervereinigung Deutschlands am 3. Oktober 1990 erhielten **Dr. Seebauer & Partner** von der Treuhandanstalt das Mandat zur Ist-Aufnahme, Bewertung und Gestaltung der Organisation der Treuhandliegenschaftsgesellschaft (TLG) zur Ermöglichung einer marktwirtschaftlichen und rechtskonformen Privatisierung des dem Bund übertragenen Immobilienvermögens der ehemaligen DDR. Im Einigungsvertrag waren ca. 52% der gesamten Fläche der ehemaligen DDR zur Verwaltung und Privatisierung auf die TLG übertragen worden. Als das Projekt leitender Partner musste ich in kürzester Zeit ein sehr großes, belastbares und leistungsfähiges, mit dem Thema Immobilie erfahrenes Team aufbauen. Nachdem dieses sehr große und verantwortungsvolle Mandat mit über 20 Folgeprojekten in der Presse bekannt wurde, meldeten sich Dutzende teilweise hochgradig begabte und gut ausgebildete Bewerber freiwillig aus dem In- und Ausland, um ihren persönlichen Anteil an der Wiedervereinigung zu leisten.



Darunter waren auch Sie, lieber Werner Rohmert, damals jugendlich Anfang 30. Sie fielen auf durch Körperfülle, große Dauer-Nikotinwolke und durch eine von unternehmerischem Selbstbewusstsein geprägte enorme Bugwelle. Aber Sie hatten auch gute Zeugnisse als VWL- und BWLer mit der von mir gesuchten quantitativen Ausrichtung vom bekannten Kölner „Bankenpapst“-Lehrstuhl **Prof. Dr. Hans E. Büschgen**. **Sprich: Sie konnten rechnen und einen PC bedienen, mit den Leuten vor Ort reden, recherchieren und sich auch durchsetzen.** Wie bei allen anderen von mir damals meistens als freie Mitarbeiter eingestellten Bewerbern waren diese Eigenschaften nicht auf die hochpolitische und immobilienpezifische Aufgabe abgestimmt. **Aber Sie zeichneten sich durch schnelle Lernfähigkeit und hohes Verantwortungs-bewusstsein aus. (Danke!)** Sehr früh profitierten Sie neben Ihrer guten Kommunikationsfähigkeit von Ihrem für die Beratung essenziellen Talent, sich trotz Bugwelle zurücknehmen und zuhören zu können. ►

Das hatte zur Folge, dass wir Sie sehr bald nach erfolgter Schulung weitgehend selbständig nach einem vorgegebenen Arbeitsprogramm (intern „Hör Zu“ genannt) ins Projekt schickten und dort wiederum mit der Führung eines deutlich jüngeren Teams aus angehenden Juristen zur Analyse von Kaufverträgen, Grundbüchern und zum Aufbau einer Vertragsdatenbank betrauen konnten. Später kamen hinzu die Bewertung der ersten 100 Trophy-Immobilien und die Aufgabe zur Entwicklung der Zukunftsstrategie der TLG als Kapitalgesellschaft in Kombination mit übergangsweise hoheitlichen Aufgaben, was sich aus rechtlichen Gründen als nicht durchführbar erwies und erst sehr viel später als reine AG umgesetzt werden konnte.

Nach Beendigung der wesentlichen TLG-Projekte hatten Sie eine umfangreiche Immobilien- und vorstandsbeste Präsentationserfahrung gesammelt mit der Folge, dass Sie bei anderen Strategie- und Bewertungsprojekten im Immobilienmarkt eingesetzt werden konnten. Bereits in dieser Zeit hatten Sie für den PLATOW-Brief schon über Konjunktur und Immobilien geschrieben und konnten Ihre journalistische Begabung und gute „Schreibe“ profilieren. Auf diesem Hintergrund haben Sie sich dann als Hauptgesellschafter und Herausgeber des Immobilienbriefs unternehmerisch selbständig gemacht. Der Erfolg blieb ihnen bis heute treu. Herzlichen Glückwunsch zu dieser tollen Karriere und zu 600 Immobilienbriefen!

Herzlichst mit den besten Wünschen für die Zukunft.
Ihr Caspar Freiherr von Weichs ■

Lieber Herr von Weichs, vielen Dank für die Erinnerungsblumen. Ich ergänze das aber direkt, schließlich konnte ich in dem bescheinigten Selbstbewusstsein ja noch von Ihnen lernen.

MEINUNG IST PERSONEN- ORIENTIERT – DIE ROHMERT-VITA FÜR NEUGIERIGE

Rohmert über sich im Juni 2011

In der Nr. 200 des „Der Immobilienbrief“ haben wir Ihnen einen kurzen Einblick in die Anfänge vor 10 Jahren gegeben. Das war zwar lustig, wir wollen es Ihnen aber heute ersparen. ... (Anm. von heute 2025: Den kann ich unter dem Aspekt: „wie blöd kann man sein“, auch heute noch empfehlen; siehe Homepage-Archiv; <https://www.rohmert-medien.de/>)



Werner Rohmert, 2013

s=Immobilienbrief+200). Ehrlich, so war es. Heute wäre unser Verlag mit Ausgabe Nr. 1 schon haftungsrelevant pleite gewesen.)

Der Beginn meiner immobilienwirtschaftlichen Tätigkeit war 1982 durch den unangefochtenen Glauben an nachhaltige Wertentwicklung und Inflationsschutz durch die Immobilie geprägt. Sie werden sich natürlich genau wie ich heute (2011) fragen, wie man damals einen solchen Schwachsinn verzapfen konnte. Aber das war damals halt noch so. Die Statistik stützte die These.

Nach einer Schulerziehung, die die eigene Meinung begünstigte, und einer Schulzeit, die oftmals mangels inhaltlicher Vorbereitung das selbstsichere Propagieren einer eigenen Meinung erforderte, leitete mich ein versehentlich herausragendes Universitäts-Examen paradoxerweise in die immobilienwirtschaftliche Irre. Bereits die Schulzeit hatte mich gelehrt, in einzelnen Nächten Monatspensen nachzuholen. Nach einem Studium, dessen damals fehlende Anwesenheitspflicht zur Studienmaxime wurde, war eigentlich ein Examen mit einer passablen „Drei“ anvisiert. Arbeitstechnische Schocktherapien und Themenglück bei selektiver Vorbereitung führten dazu, dass auf einmal nach den Klausuren die „Zwei“ nur noch gehalten werden musste.

Die Vorbereitung der mündlichen Prüfungen verlief auch jeweils nach einem einfachen System: 1. Heraussuchen der damals noch üblichen Mitschriften nie besuchter Vorlesungen. 2. Aufaddieren der zu lesenden damals noch hektographierten, vollgeklatschten DIN A4 Seiten. 3. Prüfungsvorbereitung und Timing nach der Rechenformel: Eine Minute pro Seite erfordert bei 300 Seiten genau 300 Arbeitsminuten plus 90 Minuten Rüstzeit und Terminreserve, so dass der Beginn der Prüfungsvorbereitung 390 Minuten vor der mündlichen Prüfung terminiert war. Sofern also die mündliche Prüfung auf 11.00 Uhr angesetzt wurde, klingelte der Wecker um halb fünf. Dieses frische Wissen schaffte in Verbindung mit selbstbewusstem Auftreten bei totaler Ahnungslosigkeit einen guten Prüfungsstart. Zugute kam mir zudem, dass Wissensfragen eher an die schwächeren Probanden gestellt wurden, während ich die Gelegenheit hatte, mit Analyse und Meinung zu punkten. Vielleicht merkten die Prüfer auch, dass es etwas anderes ist Be-

triebswirtschaft zu leben als nur zu lernen. Nachdem die so erzielten mündlichen Leistungen teilweise mit einer Null vor dem Komma bewertet waren, ergab sich mit einer Eins vor dem Komma eine 5%-Gesamtnote, die mir den Weg zu einem der prominenten Lehrstühle der damaligen Zeit eröffnete. **Das war dann das Ende meiner wissenschaftlichen Laufbahn.**

Vor dem Hintergrund der anstehenden Buchschreibe-Aufgaben und sicherlich 5-jähriger, notwendiger Assistententätigkeit für eine Promotion blieben die guten Vorsätze schnell auf der Strecke, so dass die wiederum fehlende Anwesenheitspflicht bei diesmal guter Bezahlung auf Ebene eines Studienrates erneut zum Lebensinhalt wurde. Mit einem weiteren volkswirtschaftlichen Diplom und einem Zusatzexamen in Informatik füllte ich die Freizeit. Als faktischer Leasingassistent – nach mir wurde auch eine entsprechende Planstelle geschaffen – wechselte ich zur damals schönsten, größten, besten Immobilien-Leasinggesellschaft Europas. Nach kurzer Karriere im Vertrieb führte das geradewegs in die Bearbeitung notleidender Kreditengagements im damals größten Finanz- und Immobilienskandal der deutschen Nachkriegsgeschichte.

So hatte ich dann relativ schnell mit rund 30 Jahren die ersten hundert Millionen Verlust realisiert. Im Vorfeld hatte ich sehr schöne und saubere mieterbasierte Investitionsentscheidungen vorbereitet, die durch handwerkliche Fehler, die sich bis heute und speziell in der Phase der neuen Bundesländer auch woanders immer wieder finden, schnell zu Fehlentscheidungen wurden. Learning by doing führte anschließend sicherlich zum Verdummen weiterer (OPM Other People's Money) Millionen in der Realisierung der Verluste.

Im Ergebnis hatte ich damals als Mengen-gerüst 26 meist leerstehende Gewerbe- bzw. Industrie-immobilien deutschlandweit verteilt, inklusive Immobilienverwaltung, Vermietung und Verkauf zu betreuen. ... Zu den Immobilien gab es oftmals verstreute Kreditakten, sonst gar nichts. PC's gab es natürlich auch nicht, so dass wir zur Dokumentation der Professionalität gegenüber unseren Muttergesellschaften, (4) Landesbanken und der **Dresdner Bank**, unsere handgeschriebenen Erfassungsbögen, die durch keinerlei Objektbesichtigung an die Realität angepasst waren, auf Lochkarte prägten und per Kettendrucker in professionell aussehende Papierberge verwandeln. Das hinderte natürlich die effiziente Arbeit.

Im Anschluss wusste ich aber, dass **Gewerbeimmobilien bzw. Gewerbegrundstücke**, von

wenigen Ausnahmen an damals vielleicht einer Hand voll Standorten abgesehen, **ein beliebig vermehrbares Gut sind** und nicht im Geringsten im jeweiligen Einzelfall eine Wertsteigerung garantierten.

Drei Dinge lernte ich als karriereschädigend kennen. Zum einen entwickelte ich eine eigene Meinung zu den Lösungsparolen der Geschäftsleitung zu nicht lösbaren Problemen. Zum anderen behielt ich die nicht für mich. Zum dritten stellte sich Erfolg in überproportionalem Maßstab als gleichfalls eher hinderlich und wenig kollegial heraus.

Also ging es beruflich woanders weiter. Die **ECE** wollte mich wegen Überqualifikation nicht haben. Ich (Blödmann) hatte mangels Voraussicht aber für mich, ehrlich gesagt, auch keine Karriere als Center-Manager geplant. Bei der damaligen **BFG** hätte ich mit 30 Jahren direkt unter dem Vorstand den gesamten Bereich beachtenswerter Engagements aufbauen dürfen. Das war aber gerade zu dem Zeitpunkt, als der Bäckermeister die ganze **Neue Heimat** für 1 DM kaufen wollte. Das wollte ich (Idiot) mir nicht antun. Worauf hin sich der Weg zu **Jones Lang Wootton** mit fünfstelligem DM-Grundgehalt im Monat, versprochener Prokura und versprochenem Dienstwagen als Vermietungsleiter in Düsseldorf anbot. Allerdings hatte es in fünf Jahren der Düsseldorfer JLW-Niederlassung lediglich einen einzigen Deal und noch nicht einmal eine Hand voll kleinerer Vermietungen gegeben. Der vornehmen Selbstbegrenzung stand ich hilflos gegenüber. Außerdem war ich Verkäufer und kein Makler. Nach sehr schnellem Aufsaugen des damals wirklich fortgeschrittenen Grund-Know-hows und angelsächsischer Denkstrukturen wandte ich mich dann auch **vor dem Hintergrund der Frage meiner Eltern, man habe mir eine wirklich gute Ausbildung finanziert, was ich denn jetzt damit bei einem kleinen Immobilienmakler - damals 40 Mitarbeiter - mache**, der klassischen Unternehmensberatung zu.

Mit einer Vielzahl oft langfristig chancen- und erfolgloser Sanierungsprojekte im Bankenauftrag, Einstieg in die Fehlervielfalt des Venture Capital und Rückkehr zu Immobilienprojekten z. B. mit der Beratung des ersten großen PPP-Projektes in Deutschland machte die Aufgabe einige Jahre Spaß und mündete dann in die Projektakquisition für Mitarbeiter, was wiederum keinen Spaß machte. Die anschließende Einarbeitung in den langweiligsten Job meines Lebens, angehender Partner in einer Personalberatung, führte dann direkt nach kurzer Zeit in die neuen Bundesländer, die allerdings erst mit Einführung der DM Leute wie mich bezahlen konnten. Mein Kollege hatte alle ostdeutschen Werften, ich hatte die gesamte zentralgeleitete Industrie des Konsums von 34 Unternehmen, die eben nicht zur Treuhand gehörten. **Nach wenigen Tagen wusste ich, dass es mit blühenden Landschaften nichts geben würde.** Nach drei Mo-

naten konnte ich für die meisten der 34 Unternehmen, sofern sie nicht schon an West-Haie zum Ausschachten verkauft worden waren, nur noch die Schließungsempfehlungen geben. Damals erkannte ich die fehlende Eignung der Marktwirtschaft zur Einführung der Marktwirtschaft und es kamen Zweifel an der völlig freien Entfaltung der Marktwirtschaft ohne Regularien auf.

Im Herbst 1990 veröffentlichte ich dann in dem damaligen Konjunkturbuch (von PLATOW) die wichtigsten „Blut und Tränen“-Thesen zu den neuen Bundesländern, während die Gesellschaft noch die Einigungsfeierlichkeiten begingen. Damit verbanden sich zwei Schlüsselerlebnisse. Zum einen saß ein Kollege von mir hauptberuflich im „Langen Eugen“ in Bonn (damals Abgeordnetenhochhaus des Deutschen Bundestages) als Finanzspezialist der Regierungspartei. Tenor unseres Gesprächs über die Projektfakten war: „Lieber Herr Rohmert, wir sind sicher, dass Sie **nicht** recht haben. Und selbst wenn Sie recht haben, können wir es auch nicht ändern“. Das zweite Schlüsselerlebnis war die Analyse bei Platow nach dem Motto: „Herr Rohmert, es kann einfach nicht sein, dass Sie als einziger in Deutschland recht haben. Wir veröffentlichen aber eine Kurzfassung, Ihr Weg.“

(vgl. zum Folgeabsatz Artikel v. Weichs, S. 32). Danach führte ich für eine andere damals sehr bekannte und im Immobilienbereich wohl beste Unternehmensberatung Deutschlands eine Reihe von Projekten an den zentralen Schaltstellen in Berlin durch. Hierzu gehörte neben Portfoliobewertungen von Grundstücken und Standorten, die Beschäftigung mit Immobilien in den neuen Bundesländern, die in die Vorbereitung und finanzielle Berechnung der Umwandlung der TLG in die Besitzgesellschaft für alle Liegenschaften der neuen Bundesländer in der Nachfolge der Treuhandanstalt mündete. Die Eckdaten der Vorgehensweise und Bewertungen konnten dann im Rahmen eines Großprojektes von einer berühmten WP-Gesellschaft verifiziert werden.

Die Portfoliobewertung aller Immobilien der Telekom für den Börsengang stellte eine weitere nicht lösbare Aufgabe dar, so dass ich auch da sehr schnell nach der ursprünglich dem Kunden verkauften Projektleitungsfunktion – Gott sei Dank – in die aktive Bewertung von Großprojekten wechselte. Das waren zwar auch ein paar Milliarden, aber hier konnten die Einzelergebnisse auch in etwa Erlöst werden, so dass ich mit den späteren juristischen Recherchen rund um das Projekt außer einer Zeugenaussage auch nie etwas zu tun hatte. ... Die Telekom hat aber anscheinend bis heute (2011) nicht verstanden, dass 30.000 Datensätze aus dem Rechnungswesen ohne Überprüfung der immobilienwirtschaftlichen Eingangswerte

zwar statistisch zu plausiblen Ergebnissen führen können, jedoch als Ergebnis für die Einzelimmobilie als letzte Spalte eines Datensatzes regelmäßig totaler Unsinn sind. So ergab in der statistischen Wertermittlung die Summe der Telekom-Immobilien am Ernst-Reuter-Platz in Verbindung mit einer gleich großen Immobilie in vergleichbarer Toplage des Ostens, die allerdings als Asbest verseuchte Ruine dem Jungenstrich eine Herberge bot, in der Summe zwar ein durchaus passendes Ergebnis, war bezogen auf die Einzelimmobilien natürlich totaler Quatsch.

Mit dieser Erfahrung erlaubte ich mir in den Boomjahren 2005 bis 2007 über die Portfoliobewerter, die sich in ihren virtuellen Datenräumen einschlossen, herzlichst zu schmunzeln. Mit Datenräumen verhält es sich oft so wie mit Kindern, die einen Taschenrechner bekommen. Das Verständnis für die Zusammenhänge wird nicht besser. So kamen auch diese herausragend informierten Bewerter oft mit Vorgaben lediglich zu Werten, die den Deal ermöglichen. Das waren dann die Helden einer neuen Portfoliobewerter-Generation.

Wie immer sieht manches aus der Sicht der Tagesaktualität in der Vergangenheit anders aus, so findet man zwar durchaus Berichterstattung über die Bewertung des Immobilienvermögens der Telekom, jedoch ganz selten über die Portfoliobewertungen des letzten Booms (bis 2008. Über die Bewertungen bis Q1 2022 habe ich mich schon mehrfach geäußert). Dabei müsste klar sein, dass mit Blick auf Gewerbeimmobilien sehr oft Werte herausgekommen sind, die die inzwischen rehabilitierte Telekom-Bewertung meiner Kollegen weit an Unzulänglichkeit übertraf. Zur Professionalität der Arbeit ist vielleicht zu fragen, was kritischer zu beurteilen ist: Das auftragsgemäße Annäherungsprojekt mit nicht vorhandenen Daten oder auf der Basis eines vorhandenen und ausführlichen Datenraumes das Erzielen von Ergebnissen, die weit von jeder nachhaltigen Realität abweichen. Mit dem Vermietungs-Management einiger Messepaläste in Leipzig erweiterte sich meine immobilienwirtschaftliche Dimension noch einmal deutlich. Parallel seit Mitte der 90er und überwiegend seit der Jahrtausendwende betreue ich nach wie vor einige Unternehmen in strategischen und kommunikativen Fragestellungen auf Unternehmerebene.

Parallel hatte ich immer das Hobby der Meinungsäußerung in volkswirtschaftlichen oder immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen. Dies mündete dann in die Gründung der **Research Medien AG** und in den ersten Immobilienbrief ziemlich genau vor 10 Jahren und 250 Ausgaben (und heute vor 24 Jahren und 600 Ausgaben). ■

BRANICKS GROUP ERREICHT KLIMAZIEL DEUTLICH VORZEITIG

Marion Götza, freie Redakteurin

Die Branicks Group AG hat ihr selbst gesetztes Klimaziel für 2030 bereits im Jahr 2024 erreicht und übertroffen. Das geht aus dem Nachhaltigkeitsbericht des börsennotierten Immobilienunternehmens hervor. Demnach konnten die Treibhausgasemissionen (THG) pro Quadratmeter im eigenen Immobilienbestand seit 2018 um 51 Prozent gesenkt werden – das Ziel lag bei 40% bis 2030. (MG+)

Auch bei der sogenannten Green-Building-Quote, also dem Anteil nachhaltig zertifizierter Gebäude, konnte das Unternehmen deutlich zulegen – von 43,6% im Jahr 2023 auf 52,9% im Jahr 2024. Ziel ist eine Quote von 60% bis 2027. „Wir verstehen Nachhaltigkeit als festen Bestandteil unseres Geschäftsmodells“, erklärte Vorstandschefin **Sonja Wärntges**. Bis 2035 sollen die THG-Emissionen im eigenen Geschäftsbetrieb sowie im Commercial Portfolio jeweils um weitere 50% reduziert werden.

Sozial ausgewogen zeigt sich das Geschlechterverhältnis innerhalb der Belegschaft mit 49 zu 51%. Das geschlechtsbedingte Lohngefälle bei Mitarbeitenden ohne Führungsverantwortung wurde laut Bericht um neun Prozentpunkte gesenkt. Der Bericht wurde erneut extern geprüft und berücksichtigt erstmals eine überarbeitete Wesentlichkeitsanalyse sowie Kennzahlen nach den Standards der **European Public Real Estate Association (EPRA)**.

Die **Branicks Group** ist zudem Unterzeichnerin globaler Nachhaltigkeitsinitiativen wie dem UN Global Compact und den Principles for Responsible Investment (UN PRI). Mit ihrer ESG+D-Strategie integriert Branicks neben Umwelt, Sozialem und Unternehmensführung (ESG) auch digitale Lösungen in ihre Nachhaltigkeitsziele – etwa durch den systematischen Ausbau digitaler Gebäudeanalysen. ■

FEUERWERK DER KOOPERATIONS-NEWS BEI FINEXITY

FINEXITY kooperiert mit Batsela und Ayn Capital

Das Hamburger Startup **FINEXITY** startet die Expansionsoffensive. **FINEXITY** kooperiert mit **Batsela Asset Management** zur Erweiterung des globalen Zugangs zu **Structured Finance** und **Private Markets**. Gleichzeitig berichten die Hamburger, dass **FINEXITY** und **Ayn**

Capital einen **Private Markets-Fonds für Digital Assets** auflegen. (red.)

Das im Bereich Digital Assets angesiedelte Hamburger Unternehmen **FINEXITY** ist mit der in Bordeaux ansässigen **Batsela Asset Management**, einer Finanz- und Advisory Boutique und Multi-Family-Office, eine strategische Partnerschaft bei der Beschaffung, Strukturierung, Kapitalbeschaffung und Tokenisierung von Private-Market-Investitionen eingegangen. **FINEXITY** eröffnet Anlegern den Zugang zu tokenisierten Private Markets-Investments. Die Partnerschaft stärkt beide Unternehmen beim Angebot von Finanzierungslösungen auf institutionellem Niveau, um Anlegern den Zugang zu Private Markets zu ermöglichen. Die Batselas Advisory-Kompetenz ergänze das bestehende **FINEXITY** Investment-Banking-Angebot und deren digitale Infrastruktur, sagt **Paul Huelsmann**, Gründer von **FINEXITY**. Finexity habe die Mission, den Zugang zu Private Markets in Deutschland und darüber hinaus zu demokratisieren. Die Zusammenarbeit umfasst den gesamten Lebenszyklus der Transaktionen und vereint **FINEXITYs** Expertise in Private Markets, Strukturierung von tokenisierten Fremd- und Eigenkapitalprodukten und technologischer Infrastruktur mit Batselas umfangreichen Investorennetzwerken.

Für Emittenten ergebe sich ein verbesserter Zugang zur Private Markets-Infrastruktur von **FINEXITY**, ergänzt durch Batselas globales Netzwerk aus VC/PE-Fonds, staatlichen Investoren und Anbietern von Private Credit-Möglichkeiten. Für Investoren bestehe ein erweiterter Zugang zu tokenisierten Private Markets-Deals und Impact-Investments.

FINEXITY kooperiert mit Ayn Capital aus Dubai

FINEXITY und der auf alternative Investments spezialisierte Fondsmanager **Ayn Capital** aus Dubai gründen eine strategische Partnerschaft zur Emission von exklusiven Private Markets-Fonds, die sich vornehmlich auf die Investition in Europa auflegte, tokenisierte Vermögenswerte fokussiert. Die geschlossenen Fonds werden unter einer in Dubai lizenzierten Incorporated Cell Company (ICC) strukturiert und richten sich an professionelle Investoren. Aus den Vereinigten Arabischen Emiraten heraus erhalten Anleger erstmals über eine regulierte Fondsstruktur Zugang zu globalen Private Markets-Investments. Mission sei es, durch eine digitale Infrastruktur den Zugang zu exklusiven Sachwertinvestments substantiell zu vereinfachen und Anlegern zugänglich zu machen, erklärt **Paul Huelsmann**. Die neue Private Markets-Fondslinie ermöglicht, Kapital aus der Golfregion mittelbaren Zugang zu tokenisierten Privatmarktvermögenswerten zu schaffen. Gleichzeitig garantiere das, transparente und rechtlich saubere Strukturen für grenzüberschreitende Investitionen herzustellen. ►

Deals

MÜNCHEN: Aurelis Real Estate hat ein über 3.100 qm großes Grundstück im Stadtteil Laim an die **Backstage Concerts GmbH** verkauft. Auf dem Areal befinden sich seit 2008 wesentliche Teile des Kultur- und Veranstaltungszentrums Backstage, eine der bekanntesten Kultureinrichtungen der bayerischen Landeshauptstadt. Der nun erfolgte Kauf soll den Fortbestand der international renommierten Eventlocation in München sichern, erklärt **Stefan Wiegand**, GF Aurelis Region Süd.

WIESBADEN: Der **Nassauer Hof** wird Zukunftsprojekt der **Dorint Hotelgruppe**. Die Eigentümergemeinschaft um Unternehmer **Dirk Iserlohe**, **HONESTIS/Dorint**, hat einen Verkauf der Immobilie an die **Avila Gruppe**, vom Berliner Unternehmer **Dr. Douglas Fernando**, zugestimmt. Die Avila Gruppe ist bereits aus der erfolgreichen Zusammenarbeit mit der Dorint Hotelgruppe im Rahmen eines Hotelprojekts in Klink an der Müritz bekannt, das 2026 eröffnet wird. Auch für den Nassauer Hof Wiesbaden ist eine partnerschaftliche Weiterentwicklung mit der Dorint Hotelgruppe vorgesehen.

DORTMUND: **SEGRO** baut spekulativ ohne Mieter im ersten Bauabschnitt 56.000 qm Logistikfläche im **SEGRO Park Dortmund**. Das Logistikareal setzt sektorweit Maßstäbe. **Goldbeck** ist GU. Insgesamt werden auf dem 60 Hektar großen Areal eines ehemaligen Steinkohlekraftwerks zwischen Dortmund und Castrop-Rauxel in den kommenden Jahren mehr als 200.000 qm Logistik- und Gewerbefläche entstehen.

Den Anfang macht ein wachstumsstarker Multi-Strategie-Investmentfonds mit Fokus auf opportunistische, renditestarke Investments mit erhöhtem Risikoprofil. Kurz darauf folgt ein ausgewogener Multi-Strategie-Fonds mit moderater Wachstumsstrategie und diversifizierten Investments. Nach erfolgreichem Funding dieser beiden Fonds ist die Auflegung weiterer Fonds in den nächsten 12 bis 18 Monaten geplant. Alle Fonds sind als geschlossene Vehikel mit einer Laufzeit von 5 bis 8 Jahren konzipiert, bieten Zugang ab 50.000 USD und investieren global mit Fokus auf Deutschland. ■

JLL-BÜRO-IMMOBILIENUHR SIEHT IN EUROPA MANGELNDE NEUENTWICKLUNGEN

Fast alle Märkte vor dem Peak

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“

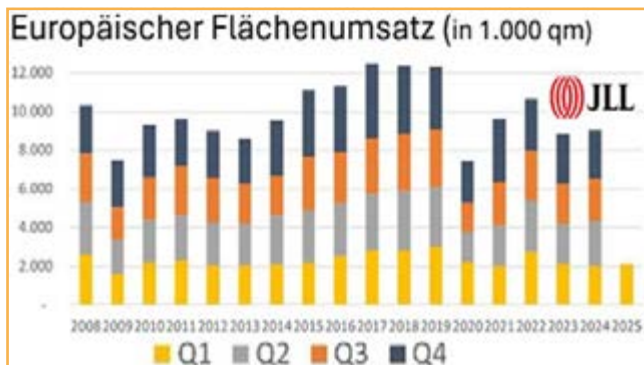
Die wirtschaftliche Dynamik wurde im ersten Quartal von den Maßnahmen der neuen US-Regierung dominiert. Regelmäßige Ankündigungen über die Einführung und den Aufschub von Zöllen schufen eine Atmosphäre der Unsicherheit und Unberechenbarkeit. Aktuell seien fast alle europäischen Märkte in der Verlangsamungsphase der Mietentwicklung vor einem möglichen Höhepunkt, stellt **Hela Hinrichs**, Director EMEA Research fest. Dennoch lag das Wachstum der Bürospitzenmieten mit 7% jährlich in Europa weiterhin deutlich über dem Zehnjahresschnitt von 4,4%. Während Bürobestände mit schlechter Qualität unter Preisdruck stehen, sind am oberen Ende des Marktes weiterhin neue Rekorde zu verzeichnen. (WR+)



Mit 1,2% verlangsamte sich das vierteljährliche Wachstum der Büromieten in Europa im Vergleich zum vierten Quartal 2024 lt. **JLL**-Büroimmobilien-Uhr mit noch 2%, blieb aber auf dem Zehnjahresschnitt von 1,1%. Mietsteigerungen wurden in acht von 23 Indexmärkten verzeichnet, darunter Lyon (plus 5,7% im Vergleich zum Vorquartal), Rotterdam (3,3%), London (3,2%), München (2,8%) und Warschau (1,8%). In den übrigen 15 Märkten gab es im ersten Quartal kein Mietwachstum.

Das Vermietungsvolumen im Q1 2025 blieb mit 2,1 Mio. qm unverändert. Trotz der verbesserten Vermietungssituation dauern Abschlüsse nach wie vor länger als früher üblich. Langsam scheint der von PLATOW oft angesprochene Aspekt der Arbitrage bei auseinanderklaffenden Mieten in Europa angekommen zu sein. Die Er-schwinglichkeit von Premium-Büroflächen wirke sich zunehmend auf die Vermietungsaktivität aus, sagt **Hinrichs**. Infolgedessen wählten viele Nutzer zwischen Produkten der unteren Preisklasse in erstklassigen CBD-Lagen und hochwertigen Flächen in zentralen Bereichen außerhalb der CBDs. In elf Märkten stieg der Büroflächenumsatz. Dazu ge-

hörten Amsterdam (plus 129% im Vergleich zum Vorjahr), Frankfurt (115%), Dublin (111%) und Brüssel (60%). Die



übrigen zwölf Städte verzeichneten einen Rückgang des Flächenumsatzes, darunter Rotterdam (80%), Den Haag (60%) und Edinburgh (45%).

Zunehmend veraltete Büroflächen ließen die Leerstandsquote weiter ansteigen, so Hinrichs. Der Büro-



leerstand in Europa stieg im ersten Quartal 2025 auf 9%, nach 8,7% im Vorquartal. Dies sei die höchste Quote seit dem Q4 2014. **Hohe Leerstandsquoten konzentrierten sich vor allem auf ältere Randlagen.** Das Angebot in den Toplagen bleibe nach wie vor außergewöhnlich knapp. Verschärft wurde der Trend durch den deutlichen Rückgang der Bautätigkeit seit der Pandemie. 13 der 23 Indexmärkte verzeichneten im Q1 2025 einen Anstieg des Leerstands. Berlin legte um 100 Basispunkte auf 7,7% zu. Frankfurt mit plus 90 Basispunkten auf 10,6%, München mit plus 70 Basispunkten auf 7,1% und Mailand mit plus 60 Basispunkten auf 9,2% verzeichneten einen deutlichen Leerstandsanstieg. In neun Märkten verringerte sich das verfügbare Angebot. Das betraf vor allem Barcelona (minus 60 Basispunkte auf 9,7%), Amsterdam (minus 40 Basispunkte auf 7,6%) und Madrid (minus 40 Basispunkte auf 8,9%). Nur in Stockholm blieb der Wert stabil. Die Fertigstellungen summierten sich im Q1 2025 auf insgesamt 771.000 qm. Dies sei das niedrigste Volumen seit Q1 2020, so Hinrichs. ■

ZIA UND GDW

Produktives 100-Tage-Sofort-Programm muss den Wohnungsbau ankurbeln

Im März 2025 wurden in Deutschland 19.500 Wohnungen zum Bau genehmigt. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) entspricht das einem Anstieg von 5,8% beziehungsweise 1.100 Baugenehmigungen im Vergleich zum März 2024. Im Zeitraum von Januar bis März 2025 erhielten insgesamt 55.400 Wohnungen eine Genehmigung – das sind 3,4% oder 1.800 Wohnungen mehr als im ersten Quartal des Vorjahres. (WR+)

Aygül Özkan, ZIA-Hauptgeschäftsführerin, kommentiert, es seien die erwarteten ernüchternden Zahlen. Es gelte, zügig die richtigen Weichen zu stellen, um schnell für Entlastung zu sorgen und den „Wohnungsbau-Turbo“ zu zünden. Ein 100-Tage-Sofort-Programm müsse jetzt die Wende bringen. Dazu gehöre die schnelle Einführung eines §246e BauGB, die gesetzliche Absicherung des Gebäudetyps E und damit die generelle Vereinfachung von Baustandards, die Verbesserung steuerlicher Rahmenbedingungen bei Neubau von Wohn- aber auch Wirtschaftsimmobilien und Klarheit zu schaffen beim Gebäudeenergiegesetz, so die Hauptgeschäftsführerin.

Auch **Axel Gedaschko**, Präsident des Spitzenverbandes **GdW**, meint, die Zahlen sprächen eine deutliche Sprache. Trotz aller Appelle geht es im bezahlbaren Mietwohnungsbau bislang nicht bergauf. Jetzt werde kein weiteres Zögern, sondern eine handfeste Zeitenwende im Wohnungsbau gebraucht. Die neue Bundesbauministerin **Vereina Hubertz** (SPD) habe in ihrer Antrittsrede „Tempo, Technologie und Toleranz“ als Leitplanken ihrer Politik ausgerufen. Die Einführung eines neuen §246e BauGB als „Brechtstange“ für beschleunigtes Bauen in angespannten Märkten sind nach Ansicht des GdW überfällig.

Gleichzeitig warnt der GdW vor weiteren Verschärfungen des ohnehin schon sehr restriktiven deutschen Mietrechts. Statt wirkungsvoll gegen schwarze Schafe auf dem Mietwohnungsmarkt vorzugehen, drohen solche Maßnahmen die Investitionsbereitschaft insbesondere im Neubau weiter auszubremsen. **Im Backgroundgespräch diese Woche zum üblichen Forderungsprogramm relativiert Gedaschko**, dass die beschlossene Fassung der Verlängerung der Mietpreisbremse gegenüber der Ursprungsfassung deutlich verbessert wurde. Hinsichtlich der Wirkungskauern der möglichen Maßnahmen sieht Gedaschko als wichtige schnelle Möglichkeit auch aus Sicht seiner Mitgliedsunternehmen das Nachholen der bereits genehmigten aber nach Aussetzung der Förderung gestoppten Wohnungsbauten nach EH55. ■

IFO INSTITUT: JEDES VIERTE UNTERNEHMEN MELDET ZU GERINGE AUSLASTUNG DER BÜROFLÄCHEN

Immer mehr Unternehmen verkleinern deshalb ihre Büroflächen

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienfachjournalist „Der Platz Brief“

Während die immobilienwirtschaftlichen Matadore regelmäßig die Rückkehr ins Büro abfeiern, zeigen die Zahlen aber immer noch ein anderes Ergebnis. Beides ist aber nicht überraschend. PLATOW / „Der Immobilienbrief“ hatte die Freisetzung von nicht mehr benötigten Büros schon im Corona-Homeoffice Hype auf nur 10% verortet. Jede Entwicklung schwingt sich ein. Junge innerstädtische Karrieremacher reagieren anders als langjährige Mitarbeiter in der bürowirtschaftlichen Diaspora mit deutlich geeigneterem Wohnumfeld. An Führungskräfte sind andere Anforderungen zu stellen als an Buchhalter. Oft reicht das Wohnumfeld in teuren Ballungsräumen nicht aus. Kommunikationsaspekte und Sicherheitsfragen sind zu beachten. Oft wird schmunzelnd bei Homeoffice von der „Einführung der 4-Tage-Woche durch die Hintertür“ gesprochen. Der Anpassungsprozess läuft noch. Klar ist aber, dass Homeoffice nicht mehr zurückgedreht wird und bislang in der immobilienwirtschaftlichen Praxis deutliche Auswirkungen zeigt. Unisono berichteten die großen Maklerhäuser von deutlichen Flächenverringerungen bis durchaus 25% bei Neuvermietungen. Da ist die konjunkturelle Flaute meist noch nicht berücksichtigt. (WR+)

Neue Ergebnisse der ifo Konjunkturumfrage zeigen, dass **mehr als ein Viertel der Unternehmen in Deutschland (26,3%) die eigenen Büroflächen für nicht ausreichend ausgelastet halten.** Immer mehr Unternehmen verkleinerten deshalb ihre Büroflächen. 10,3% hätten dies bereits getan. Weitere 12,5% planen eine Verkleinerung in den kommenden fünf Jahren. Aktuell melden 26,3% der Unternehmen eine Unterauslastung ihrer Büroflächen. Nur 4,6% berichten von Überauslastung. Vor allem Dienstleistungsbranchen wie Werbung und Marktforschung (60,9%), Informationsdienstleistungen (59,6%), Film und Fernsehen (59,4%), IT (53,4%) und Telekommunikation (49,5%) verzeichnen eine Unterauslastung ihrer Büros.

Im Vergleich zur letzten Umfrage habe sich der Trend zur Verkleinerung verstärkt. Ein wesentlicher Grund dafür ist die Unterauslastung der Büroflächen wegen Homeoffice, sagt ifo-Forscher **Simon Krause.** **Besonders häufig verkleinerten große Dienstleistungsunternehmen ihre Büros.** 19,2% hätten bereits reduziert. 22,7% planen dies innerhalb der nächsten fünf Jahre. In der Industrie

(9,7% erfolgt, 10,1% geplant), im Handel (4,1 bzw. 8,2%), im Baugewerbe (1,3 bzw. 2,9%) und bei kleinen Unternehmen (6,6 bzw. 9,5%) gibt es naturgemäß geringere Potenziale. Der Büroimmobilienmarkt befindet sich in einem strukturellen Wandel, so Krause. Unternehmen setzen verstärkt auf Effizienz, flexible Nutzung und neue Arbeitsplatzkonzepte. ■

WELTVERBAND RICS

Zollspannungen pushen globale Investitionsanfragen

Die anfängliche Ankündigung von Zöllen und das anschließende Zurückrudern einiger Maßnahmen haben einen Schatten auf die Q1-Ergebnisse des Global Commercial Property Monitor (GCPM) geworfen. Da nur ein Drittel der Antworten nach dem 2. April gemacht wurden, ist das Trump-Zollgambit nur teilweise eingeflossen. Der Trend war aber klar. Aktien- und Anleihemärkte sowie die Bedenken hinsichtlich Auswirkungen auf die Weltwirtschaft hatten Einfluss auf das nach dem „Befreiungstag“ eingegangene Feedback. Bezeichnenderweise hat sich der RICS Global Commercial Property Sentiment Index (CPSI) in den ersten drei Monaten des Jahres kaum verändert und lag bei -6, verglichen mit -8 und -7 in den beiden vorangegangenen Quartalen. Das nähert sich dem Stand von Anfang 2022 an. (WR+)

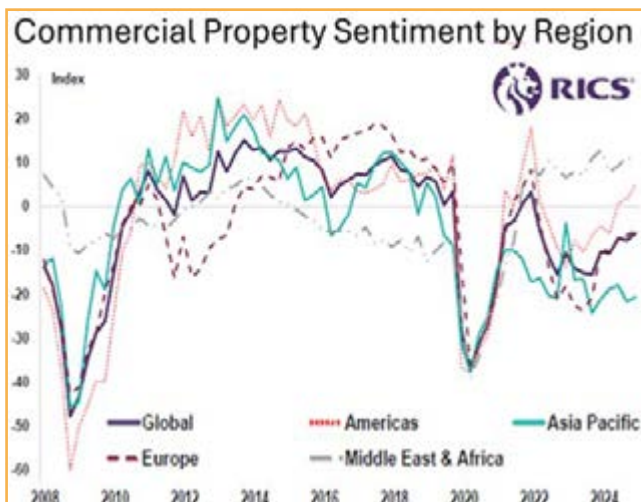
Susanne Eickermann-Riepe, Vorsitzende des RICS European Board resümiert die Ergebnisse. Der Sentiment-Index zeige einen steigenden Anteil der Befragten, die den Markt in der Anfangsphase des Aufschwungs sehen. Dennoch deuteten die Hauptindikatoren derzeit noch auf eine relativ gedämpfte Stimmung hin. Die Investorenstimmung ziehe leicht an und zeige das beste Ergebnis seit Q1 2022, bleibe allerdings immer noch im negativen Bereich. Dort verharre auch die Mieterstimmung seit 3 Quartalen. Die 12-Monats-Indikatoren ließen keinen großen Aufschwung erwarten, auch wenn die Spitzenmärkte und alternativen Assetklassen durchaus stabil erschienen. Echte Impulse seien wohl nur durch eine Anregung des Wirtschaftswachstums zu erwarten.

Im Einzelnen schlägt sich der Commercial Property Sentiment Index in der MEA-Region am besten. Für Europa lag der CPSI bei -6 gegenüber -7 im Vorquartal. Von den größeren Märkten in der Region ist das Bild aus Spanien nach wie vor am positivsten. In Italien zeichnet sich jetzt ein Aufwärtstrend ab. Großbritannien bleibt in der neutralen Zone (-4). Die Signale aus den Niederlanden, Deutschland und Frankreich sind aber weiterhin negativ. Nord- und Südamerika sehen die Stimmung verbessert. Das spiegelt insbesondere die bessere Stimmung in den USA. Inte-

ressanterweise sind die Ergebnisse für Kanada dagegen deutlich zurückgegangen. Das könne die innenpolitische Unsicherheit und die Zolldiskussion mit USA spiegeln. Asien/Pazifik (APAC) sei mit insgesamt negativer Stimmung von -21 gegenüber -22 in der letzten Befragung so uneinheitlich wie schon lange nicht mehr. Die Ergebnisse aus Indien belegen nach wie vor einen besonders gesunden Immobilienmarkt. Singapur sei in leichtem Aufwärtstrend. Australien stagniert. Am anderen Ende des Spektrums sei das Bild in Hongkong und China mit einem Stimmungsindex von erneut bei -50 immer noch auffallend negativ.

Der Gesamtindex CPSI für Deutschland fällt im ersten Quartal leicht von -15 auf -17. 30% der Umfrageteilnehmer sagen, dass sich der Markt in einer frühen Aufschwungphase befindet (Q4: 26%). Die Investorenstimmung steigt leicht von -14 auf -13. Die Mieterstimmung hingegen sinkt von -16 auf -21. Die Investorennachfrage über alle Assetklassen ist weiterhin im negativen Bereich, verbessert sich aber und erreicht ein Nettosaldo von -2% (Q4: -5%). 50% der Befragten sehen Deutschland nach wie vor als teuer (Q4: 37%). Die Beurteilung „angemessen“ fiel von 46% auf 39%.

Positiv ist die Zunahme der Anfragen von Investoren. Der Indikator für Investitionsanfragen Investment Sentiment Index (ISI) kletterte auf einen Nettosaldo von +10% gegenüber +4% im Vorquartal. Das sei das beste Ergebnis seit drei Jahren. In drei Vierteln der erfassten Länder nahmen die Investitionsanfragen mehr oder weniger stark zu, wobei der Nettosaldo in den Vereinigten Arabischen Emiraten mit +62% am stärksten war. Spanien folgt mit +55% mit dem zweitpositivsten Wert, gefolgt von Saudi-Arabien mit +51% und Indien mit +46%. Die Anfragen für Büroinvestitionen drehten zum ersten Mal seit 12 Quartalen in den positiven Bereich (+6%). Auch Einzelhandelsimmobilien haben mit dem besten Ergebnis seit Ende 2016 von +2% auf +7%



zugelegt. Industrieimmobilien liegen aber mit einer Nettobilanz von +17% gegenüber +8% zuvor an der Spitze. Dies ist

das erste Mal seit 2018, dass die Ergebnisse für alle drei Sektoren mit einem gleichzeitigen Anstieg der Käuferaktivität übereinstimmen.

Weitere Befragungsergebnisse zeigen die aber insgesamt noch schwächelnde Stimmung. Die Betrachtung des Anteils der Befragten, die der Meinung sind, dass sich Immobilien wieder in der Aufschwungphase des Zyklus befinden, hat sich mit knapp 40% auf globaler Ebene kaum verändert. In Europa stieg Anteil von 26% im Q4 auf 37% aktuell. Auch Baustarts signalisieren noch keine nennenswerte Verbesserung der Stimmung. Der Nettosaldo liegt bei -22%. Im Drei-Jahres-Vergleich ist China besonders abgeschmiert. Hongkong, Frankreich und Deutschland schätzen den Beginn von Projektentwicklungen gleichfalls schwach ein. Positiv sind da nur VAE (+55%) und Indien (+47%). ■

ZWEI DRITTEL INSTITUTIONELLE PLANEN KEINE IMMOBILIENINVESTITIONEN

19% wollen Immobilienquote steigern. Ein Drittel interessiert sich nicht für ESG

Marion Götza

INDUSTRIA hat eine Befragung unter institutionellen Investoren zur Immobilienallokation der kommenden 18 Monate durchgeführt. Bei 19% der Umfrageteilnehmer soll die Immobilienquote in den kommenden 18 Monaten leicht oder deutlich wachsen. Bei der Befragung im Vorjahr waren es nur 3%. Aus der Addition von „konstant halten“ und „reduzieren“ wird aber schnell die Zurückhaltung institutioneller Investoren deutlich. Allerdings planen zum einen im genannten Zeitraum etwa drei Viertel der Befragten gar nicht direkt zu investieren und etwa zwei Drittel wollen nicht indirekt investieren, so Thomas Wirtz, GF INDUSTRIA. Knapp die Hälfte der Investoren will ihre Immobilienquote in den kommenden eineinhalb Jahren konstant halten (2023: 64%). Rund ein Drittel will sie leicht oder deutlich reduzieren, etwa so viel wie in der Vorjahresbefragung. Die durchschnittliche aktuelle Immobilienquote der befragten Investoren beträgt dabei 22%. (MG+)



Dabei schlägt Wohnen Logistik als beliebteste Nutzungsart für Investitionen und wird sogar jeweils von Wohnen Inter-

national und Wohnen National übertroffen. Büro kann sich dabei mit leichter Erholung wieder vor Logistik positionieren. Bei indirekten Investitionen ist der deutsche offene Immobilien-Spezial-AIF am beliebtesten. Deutsche geschlossene Strukturen holen jedoch auf. Die übergroße Mehrheit der Investoren will in Core und Core+ investieren. Gleichzeitig ist aber die Mehrheit der Investoren aufgeschlossen für Objekte in serieller bzw. modularer Bauweise. Während gefühlt auf der Expo Real ESG-Themen noch das Hauptbeschäftigungsfeld waren, haben in der aktuellen Umfrage für ein Drittel ESG-Kriterien keine große Relevanz. Das sind die wichtigsten Ergebnisse der Industria-Befragung

Im Schnitt wollen die Befragten in den nächsten 18 Monaten mit 69,1 Mio. Euro indirekt in Immobilien investieren. Das ist das Vierfache der geplanten direkten Investitionen von durchschnittlich 17,5 Mio. Euro. Allerdings stellt sich für „Der Immobilienbrief“ hier die Frage der Auswahl, da Industria als Assetmanager wohl bessere Kontakte zu Unternehmen hat, die auch schon in Fonds investierten. Von 253 angeschriebenen institutionellen Investoren haben 41 den Fragebogen beantwortet.

Dabei zeichnet sich jetzt ein Trend zu Club Deals ab. Etwa ein Drittel des Kapitals, das 2025 indirekt in Immobilien investiert werden soll, soll in deutsche offene Fondsstrukturen fließen. 2024 war es noch knapp die Hälfte. Deutlich zugelegt hat dagegen die Beliebtheit von deutschen geschlossenen Spezial-AIFs von 11% auf 30%. Kleinere Clubs seien aktuell stärker gefragt als Poolfonds, so Wirtz.

Bei den Nutzungsarten, in die während der kommenden 18 Monate indirekt investiert werden soll, haben



Wohnen international mit 32,5% und Wohnen national mit 30,0% der Logistik mit nur noch 22,5% den Rang abgelassen. Logistik ist um ein Drittel abgestürzt. Die Nischen-Asset-Klasse Healthcare wird nur noch von 7,5% statt 9,8% der Investoren genannt. Die Befragten zeigen sich dem Thema serieller bzw. modulares Bauen gegenüber aufgeschlossen. 44,7% gaben an, in einen Fonds investieren zu wollen, der Objekte hält, die in serieller bzw. modularer Bauweise erstellt wurden. Nur 10,5% schließen solche Wohnimmobilien aus. Allerdings erwarten auch rund 56% von Objekten dieser Bauweise höhere Renditen. Zwar will weiterhin die übergroße Mehrheit der Investoren in Core und Core+ investieren, doch Value Add und opportunistische Strategien nehmen zu. Gegenüber dem Jahr 2024 werden 2025 auch wie-

der etwas mehr Entwicklungsrisiken eingegangen. Gleichzeitig sinken die Anforderungen an die Ausschüttungsrenditen in der Nutzungsart Wohnen.

Fokussierung auf Artikel-8-Fonds bei Neuinvestments rückläufig. 32,5% der Umfrageteilnehmer gaben an, dass für sie ESG-Kriterien nicht oder kaum relevant sind bei Investitionsentscheidungen. Interessant sei die Entwicklung bei den Impact-Fonds, die im Immobiliensektor äußerst selten sind, so Thomas Wirtz. 10% der Befragten gaben an, überwiegend in Artikel-9-Fonds investieren zu wollen, fast doppelt so viele wie noch 2024.“ ■

ARCADIS-BAUKOSTENINDEX

Baukostenindex sieht München erneut unter den teuersten Städten der Welt

Genf ist wieder teuerste Stadt der Welt, London fällt auf den zweiten Platz zurück; Zürich, München und New York City runden die Top fünf der teuersten Städte ab. Arbeitskräftemangel und komplexe Vorschriften treiben die Kosteneskalation voran, während neue globale Dynamiken die Entwicklungsrealitäten beeinflussen. Das sind die wichtigsten Ergebnisse des Baukostenindex von Arcadis, einem weltweit führenden Planungs-, Engineering- und Beratungsunternehmen. Der „International Construction Costs Report“ (ICC) untersucht jährlich die Baukosten von 100 Städten und 20 verschiedenen Gebäudetypen weltweit und bietet damit eine wichtige Orientierungshilfe für die Bauwirtschaft. (red+)

Städte mit höchsten Baukosten
1. Genf
2. London
3. Zürich
4. München
5. New York City
6. Kopenhagen
7. San Francisco
8. Bristol
9. Dublin
10. Hongkong
19. Berlin
34. Frankfurt
Quelle: Arcadis

Im vergangenen Jahr zeigten die weltweiten Baumärkte Anzeichen einer Erholung. Der Inflationsdruck ließ nach und eine Stabilisierung der Märkte zeichnet sich ab. Genf hat erneut London als weltweit teuersten Standort für den Bau von Gebäuden überholt. Auf den Plätzen drei bis fünf folgen Zürich, München und New York City. Die für Bauherren günstigsten Städte sind in diesem Jahr Delhi (Platz 97), Kuala Lumpur (Platz 98), Bengaluru (Platz 99) und Buenos Aires (Platz 100).

Der Report unterstreicht den anhaltenden Druck auf die Baukosten in den großen urbanen Zentren Europas und Nordamerikas. Drei deutsche Städte sind unter den Top 100 der kostspieligsten Standorte für Bauaktivitäten. So sind neben München auch Berlin (Rang 19, 2024: Rang 25) und Frankfurt (Rang 34, 2024: Rang 37) im Arcadis-Baukosten-

Ranking vertreten. Diese Platzierungen spiegeln die Herausforderungen wider, mit denen Investoren und Bauherren in deutschen Städten konfrontiert sind. Auch in herausfordernden Zeiten zeigten sich die Baumärkte heterogen, so **Juud Tempelman**, Global President bei Arcadis. Von „Advanced Manufacturing“ in den USA bis hin zu den Energiewendeprogrammen in Europa würden derzeit Ressourcen neu verteilt. ■

ZIA UND VDP PRÄSENTIEREN HARMONISIERTE, UMWELTBEOGNE NACHHALTIGKEITSDATEN

Gemeinsame Liste soll als neuer Standard etabliert werden

Marion Götza

Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) und der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) haben eine gemeinsam entwickelte Liste „Praktikabler Nachhaltigkeits-KPIs für die Immobilienwirtschaft“ vorgestellt. Die 9 umweltbezogenen Immobilien-Schlüsselkennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) und 29 Datenpunkte helfen dabei, den Aufwand vor allem auf Seiten des Kreditnehmers für die Datenerhebung zu reduzieren und die Abfrage umweltbezogener Informationen zu harmonisieren. Die ZIA-KPI-Liste schafft eine Grundlage für den standardisierten Datenaustausch zwischen Gebäudeeigentümern und Finanzinstituten.

In den letzten Jahren sei die Komplexität der regulatorischen Anforderungen erheblich gestiegen. Daher sei es nicht verwunderlich, dass wir sehr, sehr unterschiedliche Anforderungsprofile und Fragebögen sehen, erklärt **Jochen Schenk**, Vize-Präsident des ZIA. Das mache die Kreditvergabeprozesse ungemein kompliziert und zeitaufwändig. Mit einem einheitlichen Verständnis der Datenanforderungen bei Banken und Gebäudeeigentümern würden der Datenaustausch erleichtert, Digitalisierungsprojekte vorantreiben und der bürokratische Aufwand auf beiden Seiten reduziert. Die KPI-Liste schließe eine Lücke zwischen Immobilien- und Finanzwelt“, ergänzt **Sascha Kullig**, Mitglied der GF des vdp. Die Verwendung einer einheitlichen KPI-Liste für umweltbezogene Informationen sei ein wichtiger Schritt zur Harmonisierung der Datenabfragen bei Immobilienfinanzierungen.

Die ZIA-KPI-Liste vereinfacht den nachhaltigkeitsbezogenen Datenaustausch zwischen Banken- und Immobilienwirtschaft und hilft, gesetzliche Berichtspflichten zu erfüllen. Sie wurde auf Basis aktueller regulatorischer Anforderungen erstellt. Konkrete, umweltbezogene Gebäude-Kennzahlen bieten sich als Grundlage für (digitale) Ab-

fragebögen und -tools oder für eine Übernahme in die eigenen IT-Systeme an. Sie erstreckt sich nicht auf soziale Datenpunkte und deckt auch keine Governance-Aspekte oder Unternehmensdaten ab. Die KPI-Liste basiert auf einer Identifizierung von immobilienbezogenen Datenpunkten in gesetzlichen Anforderungen. Über 450 vom ZIA ermittelte Datenpunkte wurden mit Unterstützung von über 35 Akteuren aus den unterschiedlichen Immobiliensparten sowie vonseiten der finanzierenden Banken auf ihre Praktikabilität geprüft. Betrachtet wird die reine Objektebene und explizit nicht die Unternehmensebene oder der Umweltbereich. ■

PARADIGMENWECHSEL, FOLGEN DER ZEITENWENDE?

Nichts ist so permanent wie der Wandel, aber keine Angst.

Winfried D.E. Völcker

Wenn Staatenlenker öffentlich von epochaler Zeitenwende sprechen, dann wundert's den einen, dem anderen macht's Angst. Angst lähmt. Angst ist kein guter Ratgeber. Angst gibt kein Geld aus. Menschen suchen nach Sicherheit und Klarheit durch Erklärungen. Wird wirklich nichts mehr so sein wie es vorher war? Erklärungskraft geht mehr und mehr verloren. Wir rasen in die Zukunft, wobei die Geschwindigkeit der Veränderungen eine weitere, stark beeinflussende Kraft ist.



Kamen wir vor 15 Jahren noch mit plausiblen Problemlösungen weiter, müssen wir heute Probleme antizipieren, besser noch, deren Signale „hören“ bevor sie uns erreicht haben. Niemand zweifelt das an, geht es um Psychologie, Medizin, Physik oder Politik. Aber Probleme zu antizipieren, die Signale aufkommender Veränderungen in der Hotellerie und Gastronomie zu hören, bevor sie vernichtend über uns einbrechen, das ist nicht so jedermanns Ding. Liegt hier der Grund für das Sterben von rund 100.000 Bestandsbetrieben - von der Wurst-Bude bis zum Grandhotel - in den vergangenen 25 Jahren? Heute sind es noch gut 150.000...

Mein Sohn, **Paul-Alexander Völcker** ist gelernter Hotelier und erfolgreicher Gastronom in Bremen. Wie bei Vätern mit ihren Söhnen nicht unüblich, stritten wir über Branchenprodukte, Angebote und Küchenchefs. Mein Sohn

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 Rich-
ter, 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 Gera-
sch

Chefvolkswirt:

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

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.*

hatte Recht. Ich auch. Wir hatten lediglich unterschiedliche Blickwinkel auf unser The-
ma. Mit der Zeitenwende und so mit jedem Paradigmenwechsel verändern sich zusätz-
lich einst gemeinsame Gewissheiten. Unser Denken, unsere Gefühle ändern sich und
daraus resultierend ändern unsere Sichtweisen und Entscheidungen. Man stelle sich
einmal vor, mitten im Fußballspiel würden plötzlich andere Regeln gelten. Dann ginge
nicht nur die Fankurve auf den Platz...

Weltbestsellerautor **Stephen R. Covey** zählt zu den bekanntesten Leadership-
Experten und Management-Vordenkern unserer Zeit. Covey hat vielen Menschen mit
seinen Büchern die Augen geöffnet: „Die 7 Wege zur Effektivität“ ist so ein Wunderwerk.
Es passt 100 pro in unsere Zeit. Doch was sind Paradigmen und warum sind sie so
wirksam?

Ich habe gegoogelt: „**Paradigmen** sind tief verwurzelte Überzeugungen und
Denkmuster, die unsere Wahrnehmung der Realität prägen. Sie bestimmen, wie wir die
Welt um uns herum sehen, verstehen und interpretieren. Unsere Paradigmen beeinflus-
sen unsere Sicht der Dinge maßgeblich. Wenn wir falsche Paradigmen über uns selbst
oder über das Leben haben, sehen wir die Welt nur verzerrt, verschwommen oder un-
vollständig. Das kann zu fatalen Fehleinschätzungen führen. Zum Glück führen die
Bedrohungen unserer Tage unweigerlich zu einer Bewußtseins-schärfung – nur nicht
bei allen gleichermaßen.

Hinzu kommt, dieser Tage sind nicht viel Menschen bereit sich guten Rat von
US-Amerikanern zu holen. Verstehe ich gar nicht. Das **Time Magazine** zählte Stephen
R. Covey zu den 25 einflussreichsten US-Amerikanern. Ob Staatsoberhäupter, Kon-
zernlenker oder Schüler und Studenten: Stephen R. Covey hat Millionen von Menschen
vermittelt, wie groß die Kraft der Prinzipien ist, von denen die Effektivität und der Erfolg
von Einzelpersonen und Organisationen abhängen. Ich behaupte, dass Deutschland
immer als Gewinner aus allen Krisen dieser Welt hervorgehen wird, Daran müssen jetzt
alle mitarbeiten. Nicht mehr arbeiten, aber smarter arbeiten - zum Besten des Ganzen.
Völ(c)ker hört die Signale. ■

Bad Schwartau, 19.05.2025 WDEV

