

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 601 | 23. KW | 06.06.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Summe der großen, blöden Fehler, die man in der Immobilienwirtschaft oder Projektentwicklung anstellen kann, **passt auf eine Seite DIN A4**. Den „Teufel im Detail“ kennen Sie besser als ich. Aber dann sind die großen Fehler schon gemacht. Der **Kehrwert der Fehler ist dann das grundlegende Immobilien-Know-how**, das dementsprechend auch auf eine Seite passt. Das gilt zumindest für Büro. Wohnen hat andere Ungeschicklichkeits-Treiber. Das fängt da schon beim „warum überhaupt“ an. Das habe ich letzte Woche wieder bei unserem Espresso Shot zum Markt gemerkt (siehe youtube für Masochisten). Ich habe den Eindruck, seit 20 Jahren das selbe zu erzählen. Meine ersten 15 Jahre habe ich als Angestellter selbst viel Unsinn (mit-)gemacht. **Problem ist:** Wenn die Branche dann im Zuge der irren Nullzinsphase, die es in 5000 Jahren nicht gab, oder einer Sonder-AfA-Phase in Vereinigungseuphorie oder eines Internet-/Technologie-Hypes **diese „EINE Seite“ schreddert**, darf man sich **nicht wundern, wenn die Rationalitätswende neue Lehren erteilt. Chancen gibt es trotzdem:** 1. Wenn es lang genug dauert und wie im Generationen-Zinsgeschenk sich im „Gier-frisst-Hirn-Prinzip“ auf Dauerhaftigkeit („wenn die Zinsen unten bleiben“) verlässt, kann man reich werden. 2. Auf jede rationale Phase folgt irgendwann wieder eine irre Phase. Außerdem: Know-how kann schaden. Keine Fehler machen, heißt „nichts machen“. Ich mache trotzdem mal Pfingst-Brainstorming zum Fehler-Check. Das muss sicherlich ergänzt werden. Machen Sie mit.

Noch nicht einmal eine Seite - Uralt Know-how: Immobilien werden mit den **Erfahrungen von gestern** mit dem **Know-how von heute für Käufer von heute aber für Nutzer von morgen** gebaut. Erfolg hat nur die Immobilie von morgen. **Das kostet Flexibilität**, an der aber oft gespart wird. + + + Bei Hightech Büro-Immobilien **wechseln sich Wertschöpfungsphasen des Baus und der Sanierung** mit dazwischen liegenden 20 bis 30 Jahren **Wertvernichtung** ab. In der Wertvernichtungsphase retten nur Mietindexierung, Marktmieterrhöhung, „Fair Value“-Bewertung und das irre Wort „Renditekompression“ das Wohlbefinden. Die Rendite dekomprimiert aber wieder. **Finanzmathematik ist für alle da**. Nur Beton und Grund bleiben. **Hightech ist morgen schon von gestern**. Je mehr davon drinsteckt, desto größer die Vermögensvernichtung. Fair Value schlägt zurück und kann den Einstieg in Agonie bedeuten. + + + Im 2. Vermietungszyklus holt die neue Marktmiete für gebrauchte Alt-Landmarks den indexverwöhnten Vermieter ein. **ESG- und IT-Hightech** sind dann schon **auf dem Weg zum Sondermüll**. 90% Vermietung ist Vollvermietung. Miete und Werte verschwinden. Es sei denn, man hat das zyklische Glück eines zuletzt aufgestandenen Langschläfer-Dummen, der dann noch „Wertsteigerung“ kauft.

Die **Liste der herausragenden Dämlichkeiten** macht am meisten Spaß – wenn nicht gerade irgendwelche „Profis“ das eigene Geld verknallen. + + + „**Teure Immobilien auf billige Grundstücke bauen**“ ist alte Weisheit zum **dümmsten Bauräger-Fehler**. **Standorte atmen zyklisch** – wenn es teuer und knapp ist, geht es nach draußen - et vice versa. Gegenargument ist, den Standortnach-

teil durch Effizienz und Qualität auszugleichen. Das sind dann **Single-Tenant Luxusklötze** mit festgelegtem Mietvertragsverfallsdatum in der Ballungsraum-Prairie, die Mitarbeitern effizientes Arbeiten ermöglichen sollen. Dem Mietkosten-Exodus folgt regelmäßig die Rückkehr ins Zentrum. **Mieten sind billiger als Mitarbeiter**. Oder Homeoffice schlägt zu. + + + Bonität vernachlässigen. Mit hohen Incentives Luschen locken. Früher **mögliche Realmiettäuschung** durch Incentives sollte nicht mehr klappen. + + + „**Schönrechnen von Grundstücken**“ ist in Hype-Phasen beliebt. Da wird an **Zukunftsmieten, Renditekompressions-Multiplikatoren oder Kosten** so lange geschraubt, bis es sich rechnet. Aber da „der Weg das Ziel ist“, kann man mit „OPM Other People's Money“ oder Bankenhilfe ein paar Jahre gut leben. Wenn es aufgeht, ist man King. **Wenn es schiefeht, war es ja schließlich ein „unternehmerische Beteiligung“**. Unterwegs konnte oft „genug beiseitegeschafft“ werden. Es gilt immer: **Grundstücke haben keinen eigenen Wert, sondern sind Residualgröße** dessen, was man damit machen kann, abzüglich aller möglichen Kosten.

Historisch dämlich sind immer die Dauerbrenner: + + + **Immobilienkäufer nach „Erfolg“ honorieren. Der dümmste Einkäufer ist dann immer der „erfolgreichste“**. Er wird durch Provision zum Verkäufer des Gegners. Das gilt auch für „Finanzierungs-Verkäufer“, die faktisch Asset-Einkäufer werden. + + + **Herausragend blöd ist die vorlaufende Auszahlung der Baukosten an mittelständische Bauräger oder Projektentwickler**, um Kosten zu sparen. Das geht regelmäßig bei Gegenwind schief. Schwierig ist das allerdings bei Bauaufträgen. + + + Üblich ungeschickt ist auch der **Glaube, besser zu sein als andere**. Mit Mezzanine kann man da Kredit geben, wo andere aussteigen. Die Pensionäre des Versorgungswerks der **Landesärztekammer Hessen** schauen wohl gerade dreistelligen Millionen hinterher. + + + **Immobilien-Mittelstandsanleihen sind fast nie fristenkongruent zum Asset**. Das führt bei Windwechsel zum Kentern der Anleihenkaskaden. + + + Ersatz des Researchs durch Glaube oder Investitionsdruck ist auch beliebt. **Aber: Manchmal, aber nur manchmal, ändert sich die Welt. Früher waren Behördenbauten Nogo:** zu primitiv, zu abgenutzt bei Rückgabe, zu miese Lage und MwSt-Problematik. **Heute ist uns für unsere steuerfinanzierten Mitbürger das Beste gerade gut genug**. Fazit: Noch ist die **EINE Seite „Checklist Ungeschick“ nicht voll. Machen Sie mit**.

Weitere Themen: Grünspan beim OIF-Betongold, Manager bleiben bei **BIS** locker. Globaler Optimismus dominiert die Volkswirte-Vorträge. + + + Traurige Kunde vom Wohnungsmarkt + + + Unternehmensausfallraten auf Rekordkurs bringen Mietausfälle + + + Büroleerstand frisst Vermögen.



Viel Spaß beim Lesen
Ihr Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Offene Immobilienfonds unbeeindruckt von Gerichtsurteilen und Mittelabflüssen (Rohmert)	3
Scope: OIFs mit sinkender Liquidität bei steigender Fremdfinanzierungsquote (Rohmert)	4
BIIS: Optimistischer globaler Ausblick bringt Sicherheit (Rohmert)	6
Wohnungsmarkt: Die echte Bauflaute kommt erst noch (DIB-Lieblingsstatistiker/ Rohmert)	11
Savills: Europäischer Büroflächenumsatz stieg in Q1 25 um 4% (Wrede)	14
Creditreform: Unternehmens-Ausfallraten auf höchstem Stand seit Finanzkrise (Rohmert)	15
Avison Young: Büroleerstand kostet allein in den Top 5-Märkten 2 Mrd. Euro (Wrede)	16
BF.Quartalsbarometer: Stimmung bei Finanzierern steigt (Wrede)	16
E&V: Preise spanischer Luxusimmobilien steigen (Wrede)	17
Impressum	17

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

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

Autoren der heutigen Ausgabe:

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; und **Constance Wrede**.

*Frohe Pfingsten und
erholsame
Feiertage*



rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell.

kostenlos.

informativ.



Keine Umwege.

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

www.rohmert-medien.de

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.

GERICHTSURTEILE UND MITTELABFLÜSSE LASSEN OFFENE IMMOBILIENFONDS KALT

Management zeigt Beharrungsvermögen

Die Branche sieht nach Aussagen der Fonds-Matadore auf der Jahrestagung Immobilienfonds des BIIS Bundesverband der Immobiliensachverständigen keinen Grund zur Beunruhigung oder zu Aktivismus. Durch die aktuellen Urteile zu einer falschen Sicherheitseinstufung offener Immobilienfonds in die besten Risikoklassen lässt sich die Branche nicht verunsichern. Das Gleiche gilt auch für die spürbaren Mittelabflüsse der letzten 12 Monate, leicht sinkende Liquiditätsquoten und leicht steigende Kreditquoten (vgl. Scope-Artikel S. 4). Auch aus „Der Immobilienbrief“-Sicht ist das kurzfristige eher lästig als gefährlich. Dennoch stünde ein detaillierter Blick in den Spiegel der Branche besser zu Gesicht als ein eher bräsiges Beharrungsvermögen. Schließlich fällt es auch „Der Immobilienbrief“ immer schwerer mit einer positiven Meinung gegen den Medienstrom zu schwimmen oder aktuell Vertriebsargumente zu finden. Und einen Domino Day können wir bei allem Optimismus nicht völlig ausschließen. (WR+)

„Allerdings waren auf der Tagung Immobilienfonds des Werterverbandes BIIS einige Molltöne zu hören, so müssten diesmal Aussetzungen von Anteilsrücknahmen auf jeden Fall verhindert werden. Allerdings sei die aktuelle Entwicklung zwar lästig, aber noch nicht gefährlich.“

Die Abwertung z. B. des „Unilmmo Wohnen ZBI“ um 17% hatte zuvor zu Haftungsklagen wegen falscher Risikoeinstufung geführt (Landgerichte Nürnberg-Fürth und Stuttgart). Union Investment habe Widerspruch gegen das Nürnberger Urteil eingelegt und werde diesen auch über viele Jahre bis zur höchsten Instanz durchfechten. Die Diskussions-Branchenvertreter waren sich einig, den Klageweg der UI bzw. ZBI abwarten und sehen bis dahin keinen Handlungsbedarf. Auch der KanAm-Fonds „Leading Cities“ hatte bei Gewerbe um 11% abgewertet, was aus „Der Immobilienbrief“-Sicht den Markt besser spiegelt als die Abwertungs zurückhaltung der übrigen Gewerbefonds.

„Der Immobilienbrief“ hat dabei zwei Geister in der Brust. Traditionell gehört der Autor zu den Befürwortern offener Immobilienfonds, da sie erratische Marktbewegungen insbesondere auch in der Situation der Jahre bis 2021

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

in den Bewertungen regelmäßig nicht mitmachen. Gleichzeitig sorgen die professionell gemanagten Fonds durch Portfoliobereinigung für einen laufenden Abgleich an Lebenszyklen und ESG-Herausforderungen. Der Hype bot da natürlich Chancen. Natürlich können sich offene Immobilienfonds weder im Einkauf noch in der Bewertung von Marktentwicklungen vollständig abkoppeln. Die daraus resultierenden Bewertungskorrekturen im Abschwung sollten aber eigentlich im einstelligen Prozentbereich bleiben. Jedoch schreiben sich viele offene Immobilienfonds auf die Fahnen, auf keinen Fall negative Korrekturen vornehmen zu müssen. Das führte schon in der Vergangenheit zu Meinungsverschiedenheiten zwischen Analysten, auch von PLATOW und „Der Immobilienbrief“ und den Fondsmanagern.

Während bis Q1 2022 jede Vorsichtswarnung ins Leere lief, machen seither die Folgen der Zinswende die systematischen Geburtsfehler und Regulierungsfehler bei Offenen Immobilienfonds deutlich. Schließlich verlangt schon der gesunde Menschenverstand, Investitionen in Assets, die nach den Marktberichten der großen Maklerhäuser, wie zum Beispiel des JLL-Bewertungsindex Victor für Prime Office, Wertkorrekturen von durchaus 30% oder in den Fällen notwendiger ESG-Anpassungen auch durchaus bis zu 60% (CBRE) nach dem Peak in Q1 2022 hinnehmen mussten, nicht in die besten Risikoklassen einzusortieren. Hinzu kommt, dass der Anleger, der seine Anteile zurückgibt, eine Kündigungsfrist von mindestens zwölf Monaten hat und erst zum Ende der Kündigungsfrist sein Geld zum dann ermittelten Rücknahmepreis erhalten wird.

Die aktuellen Fondsabwertungen und auch die Abwertungen der AGs dürften sogar für den einfachen Vertriebsbanker klar machen, dass es sich nicht um ein risikoloses Produkt der besten Risikoklasse handeln kann - es sei denn, man verlässt sich auf eine künstliche Glättung. Diese würde aber wiederum Wertzuwächse in guten Zeiten dem Anleger vorenthalten, wie der ehem. „Fondspapst“ Stefan Loipfinger, mit dem vor über 20 Jahren „Der Immobilienbrief“ schon die erste Bewertungskritik durchfocht, deutlich machte. Auf der anderen Seite sind aktuelle Forderungen, offene Immobilienfonds in die schlechtesten Risikoklassen einzuordnen, ebenso ab-

wegig. Totalverlustsrisiken sind auszuschließen. Selbst im Krisenfall verhalten sich die großen klassischen Immobilienfonds vergleichsweise stabil. Dennoch ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht klar, dass das Negieren der aktuellen Gerichtsurteile zumindest mutig ist. Vertriebe auch der Banken müssten darauf hinweisen.

Gleichzeitig erleben offene Immobilienfonds derzeit eine sich möglicherweise selbst verstärkende Rückgabewelle. Die ist in der Summe zwar noch ungefährlich, im Trend jedoch lästig. Bei einer Trendfortsetzung ist eine Teufelsspirale durch Verkaufszwänge mit Marktwirkung nicht völlig auszuschließen. Das macht insofern Sorgen, als wir davon ausgehen, dass die Bewertungen insbesondere bei Wohnaktiengesellschaften und Gewerbeimmobilien dem sich jetzt stabilisierenden Markt mit hinreichender Anzahl Vergleichsdeals anpassen müssen.

Aus makroökonomischer Sicht verbreiteten die Referenten ein zwar gespaltenes aber insgesamt positives Bild (vgl. Artikel „Optimistischer globaler Ausblick bringt Sicherheit“ auf S. 6). ■

SCOPE ERMITTELT BEI OIF SINKENDE LIQUIDITÄT BEI STEIGENDER FREMDFINANZIERUNG

Bleiben Vertriebe auch gelassen?

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Die europäische Ratingagentur Scope hat untersucht, wie sich die Liquiditäts- und die Fremdkapitalquoten offener Immobilienfonds im vergangenen Jahr entwickelt haben. Die Scope-Zahlen machen nachdenklich. Der Anteil flüssiger Mittel am Gesamtvermögen offener Immobilienfonds ist 2024 zurückgegangen. Gleichzeitig ist die Fremdkapitalquote gestiegen. Für das laufende Jahr rechnet Scope mit einer Fortsetzung dieses Trends. Die Liquiditätssteuerung werde im laufenden Jahr eine der wichtigsten Aufgaben der Fondsmanager sein. (WR+)

Das brandaktuelle Zahlenwerk der Ratingagentur Scope könnte nicht nur die Anleger, die sich anscheinend sowieso

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



Personalien

HAMBURG: Henning Möller ist neben Harald Hempen neuer Geschäftsführer der **Haspa Projektentwicklungs- und Beteiligungsgesellschaft**. Zuletzt war Möller bei der Haspa in leitender Rolle für das Großkunden- und Konsortialgeschäft tätig.

FRANKFURT: neoshare Real Estate erweitert sein Transaktionsteam mit **Monica Popescu** (37) als Head of Portfolio and Capital Advisory. Die studierte Wirtschaftsingenieurin sammelte bereits berufliche Erfahrungen beim Hotelspezialisten **Feuring, PwC** und **Colliers**.

KÖLN: Die **Angermann-Gruppe** stellt mit **Leonard Albert** (zuvor **Hilpert AG**), **Philipp Kraft**, **Lilly Ostermann** und **Franziska Gazon** ihr Bürovermietungsteam in Köln komplett neu auf. Die bisherigen Teammitglieder **Niklas Lenzian** und **Felix Ludwig** verließen das Unternehmen.

BERLIN: Der frühere brandenburgische Wirtschaftsminister **Prof. Dr. Jörg Steinbach** wird Senior Advisor bei der **Periskop Partners AG**.

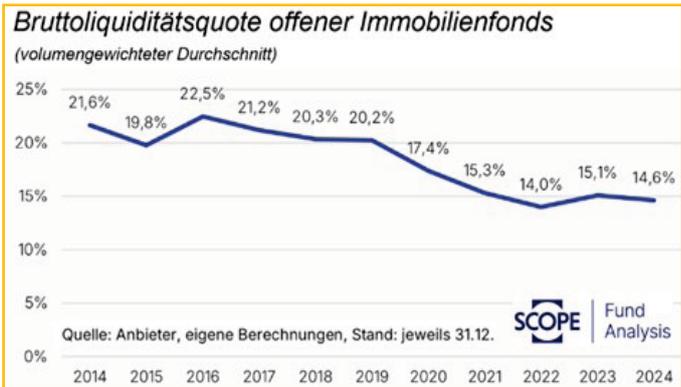
seit einigen Quartalen auf der Flucht befinden, sondern auch Analysten, Vertriebe und Branchenmanager verunsichern. **Dem steht jedoch das intellektuelle Beharrungsvermögen der typisch deutschen Institution der Offenen Immobilienfonds gegenüber, die sich selbst als Barrieren gegen Marktentwicklungen sehen** und sich in die besten Risikoklassen einsortieren. Die europäische Ratingagentur Scope hat untersucht, wie sich die Liquiditäts- und die Fremdkapitalquoten offener Immobilienfonds im vergangenen Jahr entwickelt haben. Die Scope-Zahlen machen nachdenklich. Der Anteil flüssiger Mittel am Gesamtvermögen offener Immobilienfonds ist 2024 zurückgegangen. Gleichzeitig ist die Fremdkapitalquote gestiegen. Für das laufende Jahr rechnet Scope mit einer Fortsetzung dieses Trends.

Die ersten Monate belegen das. Die Bruttoliquiditätsquote lag Ende 2024 im volumengewichteten Durchschnitt bei 14,6%. Das ist weniger als ein Jahr zuvor, als die

Quote 15,1% betrug. Fünf Prozent sind das vorgeschriebene Minimum. Bei der Fremdkapitalquote lag Ende 2024 der volumengewichtete Durchschnitt bei 18,1%, 1,7 Prozentpunkte höher als Ende 2023. Die Fremdkapitalquote ist für offene Immobilienfonds auf

30% beschränkt. Das ist alles auch aus „Der Immobilienbrief“-Sicht völlig undramatisch und stabil, jedoch setzt sich die Anlegeflucht fort. **Vertriebe müssten vor dem Hintergrund aktueller Urteile nachdenklich werden, auch wenn sich die Fondsmanager selber außen vor sehen.** „Der Immobilienbrief“ sieht demnach auch keine dramatischen Risiken, jedoch fielen uns bei den Analysen im brandaktuellen Immobilien Special von "Der Platow Brief" nur wenige Vertriebsargumente ein.

Die nur leicht gesunkene Liquiditätsquote ist aus Scope-Sicht ein positives Zeichen. Die Spanne der Liquiditätsquote reicht bei den 26 analysierten Fonds von 5,5% bis 24,7%. Beim Gros der Produkte liegt sie zwischen 9% und 18%. Der moderate Rückgang zeige, dass es den Fondsgesellschaften gelungen ist, den Rückgabeverlangen der Anleger nachzukommen. ▶



TOP-PROJEKTE VERDIENEN
TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Dieses habe sich im vergangenen Jahr vor allem aus drei Gründen ausgeweitet. + + + Zum einen stieg die **Attraktivität risikoarmer Anlagen wie Anleihen, Fest- und Tagesgeld** aufgrund des höheren Zinsniveaus, so dass sie stärker in Konkurrenz zu offenen Immobilienfonds traten. + + + Zum anderen **trübten Schwierigkeiten einzelner Fonds das Bild der Branche**. + + + **Außerdem haben sich die Immobilienmärkte abgekühlt.**

In Summe floss dadurch Geld aus offenen Immobilienfonds ab. Um flüssige Mittel zu beschaffen, wurden im vergangenen Jahr viele Objekte verkauft, wemgleich die Preisbildung durch das geänderte Zinsniveau weiterhin erschwert war bzw. ist, so Scope. **Die Rückgaben dürften aufgrund der zu bedienenden Kündigungen in den kommenden Monaten auf einem hohen Niveau verharren.** Bei den Kündigungen sei unterdessen nach Angaben der Gesellschaften ein zum Teil deutlicher Rückgang erkennbar. Allerdings würden die Mittelzuflüsse begrenzt sein, weil die Produkte **aufgrund der Unsicherheiten über die Risikoklassifizierung derzeit kaum vertrieben würden.** ■

OPTIMISTISCHER GLOBALER AUSBLICK BRINGT SICHERHEIT

Geballter Optimismus macht „Der Immobilienbrief“ eher skeptisch

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

Die globalen makroökonomischen Referate auf der Jahrestagung Immobilienfonds des BIIS Bundesverband der Immobiliensachverständigen zeugten von Optimismus. **Eigentlich haben wir eine „ideale Welt“, meint Gabriele Widmann vom Makro Research der DekaBank. Lediglich Deutschland hänge ein wenig zurück. Das ist kein Widerspruch zu den eher skeptischen Thesen von PLATOW und „Der Immobilienbrief“ in den letzten Jahren. Wir monierten nicht die Weltwirtschaft, sondern im Gegenteil lediglich den deutschen relativen Wettbewerbsverlust gegenüber der Weltwirtschaft. (WR+)**

Die Vorträge der Jahrestagung mit politischer und makroökonomischer Ausrichtung von dem Mentor der Politikbera-



#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

www.realisag.de 

Personalien

KÖLN: Nils Sandfort (43) wurde zum Vorstand der **Deutsche Reihenhaus AG** bestellt. Sandfort hat BWL an der **Universität Münster** studiert. 2022 übernahm er die Leitung des Vertriebs der Deutschen Reihenhaus. Nun verantwortet er als Vorstand die Ressorts Vertrieb, Investorengeschäft, Wohnparkmanagement, Qualitätssicherung, Unternehmenskommunikation, IT, Finanzen und Verwaltung sowie den Stab Prokurist.

BERLIN: ZIA-Präsidentin Iris Schöberl hat auf dem **Real Estate Summit WOMEN** die Auszeichnung „Managerin des Jahres“ 2025 in der Immobilienwirtschaft erhalten.

tung, Prof. Dr. **Werner Weidenfeld**, Rektor **Alma Mater Europaea**, **Gabriele Widmann** vom **DekaBank Research**, **Annett Wünsche**, Bereichsleiterin **vdp Research** oder **Hela Hinrichs**, **JLL EMEA Research**-Chefin zeichnen ein gespaltenes Bild.

Auf der einen Seite dominiert Optimismus einer funktionierenden Weltwirtschaft, der Deutschland lediglich ein wenig hinterherhinke. **Demgegenüber steht ein mehrfacher Epochenbruch**. Laut **Weidenfeld ist strategisches Denken und Handeln in einer aus den Fugen geratenen Welt in eine dramatische Epoche mutiert**. Katastrophen, Terror, Krieg, Krisen, Pandemien, Cyberattacken oder KI-Ängste dominieren die Berichterstattung. Dabei spiele kaum noch eine Rolle, dass die Weltwirtschaft an sich funktioniere, sondern **die Wahrnehmung entscheide**. Aktuell herrsche eine strategische Sprachlosigkeit auch in der Politik. Die Geopolitik habe eine zentrale Bedeutung. Umweltzerstörung und Energieverbrauch hielten an. Die strategische Sprachlosigkeit beziehe sich auch auf den Finanzbereich. **Weidenfeld sieht ein Zeitalter der Komplexität**. 80% der Bürger sagten „ich verstehe das alles nicht“. **Daraus resultiere Angst**.

„Eigentlich eine ideale Welt“

Für **Gabriele Widmann** vom Makro Research der DekaBank habe es noch nie so viel Unsicherheit gegeben wie heute. Die Vision der **Trump-Regierung** sei die Schaffung einer weitgehend autarken Volkswirtschaft. Die Frage sei, ob dies der Einstieg in eine große Krise oder lediglich ein böser Traum sei. Positiv sei, dass die Drohkulisse des „Liberation Day“, an dem Trump mit seiner erratischen Zollpolitik begann, sich fast kom-

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: Daniele Provenzano (37) wurde Head of Transactions bei **PAMERA Real Estate Partners**. Von Frankfurt aus wird er die Transaktionsaktivitäten koordinieren. Zuletzt war er als Senior Director, Teamleiter und Prokurist bei **JLL SE** tätig.

PARIS: Praemia REIM ernannt **Guy-Young Lamé** zur Head of Research and Strategy. Lamé verfügt über mehr als 2 Jahrzehnte Erfahrung und hatte leitende Positionen bei **Ivanhoé Cambridge**, **Invesco Real Estate** und **BNPPRE** inne.

BERLIN: Tattersall Lorenz beruft **Thorsten Bremer** als CFO und **Marian Serr** als COO in die Geschäftsführung.

plett wieder aufgelöst habe. **Andererseits sei aus geopolitischer Betrachtungsweise klar, dass die USA als ökonomische Weltmacht im Trend immer bedeutungsloser würden.** Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht trifft das auch auf das alte Europa zu. Die Weltökonomie verlagert sich zunehmend Richtung Asien oder auch zu den BRICS Ländern. Für Widmann ist die Beendigung des weltweiten Freihandels evident. Das sei ideologisch geprägt und nicht mehr pragmatisch. Die Effizienz des Welthandels werde getroffen. **Andererseits habe sie erwartet, dass die Zinswende 22/23 in eine deutlich größere weltweite Rezession münden würde.** Die Notwendigkeit einer Anpassungsrezession hatte auch „Der Immobilienbrief“ in den letzten Jahren mehrfach betont. **Mit Blick auf die Zahlen der Weltwirtschaft stünde aber den Erwartungen eine ideale Welt gegenüber.**

Die Weltwirtschaft wachse und werde multipolarer. Das Wachstum verlagere sich jedoch von den USA und

dem Euroland Richtung China, das zwar geringere, aber immer noch hohe Wachstumsraten über 4% aufweisen werde. Auch die übrigen asiatischen Staaten, Afrika oder Lateinamerika kämen auf annähernd 5% Wachstum. ▶



BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

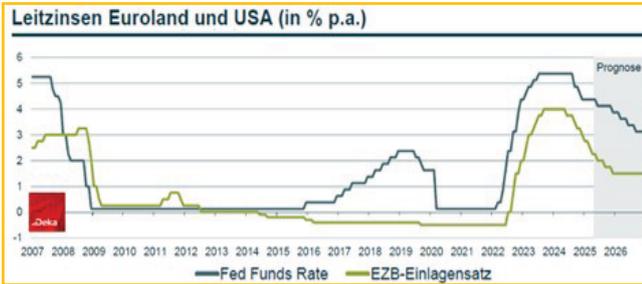
Residential Real Estate:
Investitionen in Wohnimmobilien-
Projektentwicklungen im
US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:



Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206

Hinsichtlich der Geldpolitik geht die DekaBank davon aus, dass die Leitzinsen sowohl in Euroland als auch in den USA 2025 und 2026 weiter sinken würden.



Der Rentenmarkt befinde sich in Deutschland wieder im Gleichgewicht. Die Finanzierungsstimmung verbessere sich. Der globale Investmentmarkt sei mit einem starken Jahresendquartal 2024 wieder in den Aufwind geraten. Ein großes weltweites Risiko bestehe jedoch in der Staatsverschuldung. Nach Ansicht von Gabriele Widmann werde die USA „irgendwann“ durch Staatsverschuldung Probleme bekommen. Dies werde dann merkbar, wenn die Welt nicht mehr bereit sei, US-Staatsanleihen zu kaufen.

„Guter Jahresstart“

Für **Annett Wünsche**, Bereichsleiterin Immobilienbewertung des **vdp Verband deutscher Pfandbriefbanken**, ist

das Jahr gut gestartet. Der Gesamtindex Wohn- und Gewerbeimmobilien sei im Q1 2025 im Vorjahresvergleich um 3,3% gestiegen. Wohnimmobilien in Deutschland hätten um 3,6% zugelegt, wobei Immobilien in den Top 7-Städten den Durchschnitt mit 4,6% outperformten. Gewerbeimmobilien legten insgesamt um 2,3% im Vorjahresvergleich zu. Hauptanteil daran hatten Büroimmobilien mit plus 2,4% gegenüber Einzelhandelsimmobilien mit plus 2,9%. Das Transaktionsvolumen an Gewerbeimmobilien ist seit 2024 wieder leicht gestiegen, wobei „Der Immobilienbrief“ bereits in der Quartalsberichterstattung darauf hinwies, dass allein der Basiseffekt nach dem zinsbedingten Zusammenbruch ein höheres Investitionsvolumen erwarten ließ. Das Kreditfinanzierungsgeschäft der Pfandbriefbanken habe im vergangenen Jahr nach dem Einbruch 2023 wieder spürbar zugelegt. Das Wachstum war vor allem auf die Wohnimmobilien-Finanzierung zurückzuführen. Große Portfolios wechselten im Zuge der Bilanzbereinigungen der Immobilien Aktiengesellschaften den Besitzer. Auch für Deutschland sieht der vdp die Trendwende bei Immobilienpreisen vollzogen. Mittlerweile hätten auch die Gewerbeimmobilienpreise den Boden gefunden. Bei Wohnimmobilien sei wieder mit leichten Steigerungen zu rechnen. Bei Gewerbeimmobilien stehe noch die Stabilisierung im Vordergrund. ▶



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSprochen IST VERSprochen.

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

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

KLAR & TRANSPARENT

VERLÄSSLICH & FINANZSTARK

PERSÖNLICH & BERATEND

AURELIS.DE



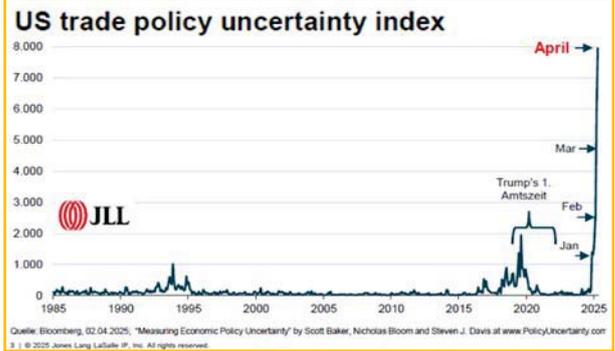
Personalien

FRANKFURT: Nina Homeyer verstärkt die Geschäftsführung des Asset- und Portfolio-Managers **IMAXXAM** gemeinsam mit **Christoph Geißler** und **Markus Dokter**. **Holger Kohl** verabschiedet sich aus der GF. Die diplomierte Immobilienökonomin (**ADI**) Homeyer leitete zuletzt bei **alstria office** den Bereich Transactions & Market Intelligence. Zuvor war Homeyer über 13 Jahre bei der **UI** tätig.

KÖLN: Dipl.-Ing. **Nathalie Winkelmann** wird GF der **Aachener Grundvermögen** und Nachfolgerin von **Georg Heinze**, der nach 18 Jahren als GF in den Ruhestand geht. tätig.

Unsicherheitsindex hat den höchsten jemals erreichten Gipfel erklommen

In den weltwirtschaftlichen Optimismus fällt **Hela Hinrichs**, EMEA-Research-Chefin von **JLL** ein. 2024 habe sich positiv entwickelt. Im Q1 2025 sei der positive Trend weiter gegangen. **Aktuell schaffe allerdings die US-Handelspolitik eine große Unsicherheit. Der Unsicherheitsindex habe den höchsten jemals erreichten Gipfel erklommen.** Zwar seien 2025 die Wachstumsprognosen der großen Industrieländer USA, Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Italien und Kanada unisono nach unten revidiert worden, jedoch hätten dies die globalen Immobilienmärkte bereits eingepreist.



Das Bewertungsrisiko bleibe gering. Bewertungen seien bereits in den vergangenen zwei Jahren angepasst worden. Allerdings **mahnten die weltweit tätigen JLL-Kollegen eine Bewertungslangsamkeit speziell in Deutschland an.** Die Fertigstellung von Büros bliebe auf niedrigem Niveau. Das Nachfragerisiko sei zwar nicht gering, aber es seien nicht viele Märkte und Sektoren betroffen. Allerdings seien EMEA und Asien- Pazifik inzwischen attraktivere Destinationen für Kapitalanlagen geworden. ▶

Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt. Analysestark. Valide. Transparent.

UNSERE AUFGABE

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

UNSERE LEISTUNGEN

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



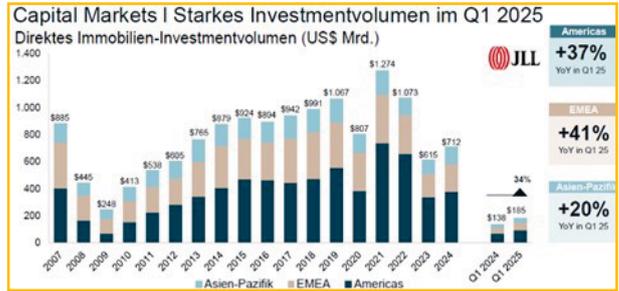
Deals

DÜSSELDORF: Die **Helaba Landesbank Hessen-Thüringen** mietet rd. 7.800 qm im Bürogebäude Heylo in der Schwannstraße 6 in Düsseldorf-Golzheim. Der Bezug ist für Q1 2026 geplant. **Pimco Prime Real Estate** entwickelt das sieben-geschossige ehemalige Bürogebäude nach dem Auszug des langjährigen Mieters **Deloitte** zu einem Multi-Tenant-Objekt.

FRANKFURT / DÜSSELDORF: Der europäische Logistikimmobilienspezialist **Verdion** verkauft eine 21.600 qm großen Logistikimmobilie in Nettetal, nahe der niederländischen Grenze, an **Irish Life Investment Managers** und **Aberdeen Investments**.

FRANKFURT: **Habona Deutsche Nahversorgungsimmobiliensfonds 08** hat eine moderne Nahversorgungsimmobilie im baden-württembergischen Gschwend mit einem neu errichteten Netto Marken-Discount von **KUTTER GmbH & Co. KG** aus Memmingen erworben.

Liquidität sei vorhanden. Kreditzinsen würden wahrscheinlich sinken. Bei den internationalen Investitionen verliere Büro weiter an Marktanteil. Die Kapitalwerte der Immobilien stabilisierten sich inzwischen in allen relevanten Assetklassen wie Büro, Logistik und Einzelhandel. Lediglich die Zeitpunkte und Geschwindigkeiten seien unterschiedlich. Inzwischen seien die Divergenzen jedoch deutlich geringer geworden. Die Renditespanne zwischen Spitzenrenditen und 10-jährigen Staatsanleihen sei inzwischen wieder rückläufig. Inzwischen habe sich hybrides Arbeiten bei Büro in Europa durchgesetzt. In Italien, Deutschland, Frankreich und UK würden inzwischen rund 3/4 der Unternehmen hybrides Arbeiten akzeptieren.



Mittlerweile ziehe auch in den USA die Nachfrage wieder an, so Hinrichs. Allerdings seien immer noch hohe Leerstandsdaten zu beobachten, aber es herrsche ein Mangel an qualitativ hochwertigen Flächen. Mit über 22% Leerstand liege Nordamerika an der Spitze. Der globale Durchschnitt liege bei knapp 17%. Asien-Pazifik käme auf 14,5%. Europa läge bei 9% Leerstand. Hinrichs fasst zusammen. Bei Büro seien hybride Arbeitsstrukturen etabliert. Moderne, gut ausgestattete Büros profitierten. **Bei veralteten Gebäuden bestehe Renovierungsdruck und Umnutzungszwang. ESG bleibe vor allem in Europa im Fokus.** Die Flexibilitätsanforderungen stiegen. Im Bereich Living sieht Hinrichs Mietpreissteigerungen über der Inflationsrate, von denen vor allem die Städte mit starkem Bevölkerungswachstum profitieren würden. Dies betrifft insbesondere die Großstädte.

Immobilienquoten voll – Infrastruktur profitiert

Auf die Optimismus Tube drückt auch **Asoka Wöhrmann, Patrizia** und früher **DWS**-Chef. Megatrends trieben Immobilien- und Infrastrukturinvestitionen. **Da bei vielen institutionellen Anlegern die Immobilienquoten voll seien, profitiere vor allem Infrastruktur. Er habe noch nie so viel Optimismus gehört wie aktuell.** Die Technologieentwicklung beschleunige die Konvergenz von Immobilien und Infrastruktur. Treiber seien Photovoltaik auf Logistik- und Gewerbeimmobilien, Rechenzentren als Backbone



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



Qualität hat immer Konjunktur

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

www.union-investment.de/realestate



Deals

FRANKFURT: KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zieht auf 33.000 qm vom **SQUAIRE** am Frankfurter Flughafen in die Innenstadt in die zwei benachbarten Bürogebäude **Operturm** (20.000 qm) und **Park Tower** (12.800 qm). Bei beiden Anmietungen beriet **JLL**. KPMG setzt damit wieder auf eine zentrale Lage und durch Bezug sanierter Bestandsflächen für Nachhaltigkeit.

BERLIN: Die **Schoeller Group** aus Pullach ist jetzt neuer Eigentümer des Upper West in Berlin. Das Closing der Anfang 2025 angekündigten Transaktion ist erfolgt. Die Finanzierung wird von der **DZ HYP** übernommen. Mit 55.000 qm, einer Höhe von 120 Metern und 33 Stockwerken zählt das Upper West zu den markanten Wahrzeichen der Berliner City West.

HAMBURG: Teile des Bezirksamtes Wandsbek haben einen langfristigen Mietvertrag für 20 Jahre mit **Union Investment** für die ehemalige **Karstadt**-Immobilie am Wandsbeker Markt unterzeichnet. Rund 370 Mitarbeiter des Bezirksamtes und ein offener Bürgerbereich finden hier auf rund 10.500 qm Platz.

DÜSSELDORF / HAMBURG: **HIH Invest Real Estate** erwirbt das 2010 errichtete, 3.245 große **Cecilienpalais** an der Cecilienallee 10. Das Objekt mit 60 TG-Plätzen ist nahezu vollvermietet.

FRANKFURT: Knight Frank Industrial beriet **Sirius Facilities GmbH** beim Verkauf des 33.500 qm großen **Sirius Business Parks** in Pfungstadt. Der Kaufpreis für den Multi-Tenant-Park lag bei 30 Mio. Euro.

für KI, Digitalisierung und intelligente Vernetzung, Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität und die Dekarbonisierung von Immobilien. Sachwerte könnten sich auch langfristig in höherem Zinsumfeld **behaupten**. 3%, 4% oder auch 5% Zinsen seien völlig normal.

Smarte "Real Asset" Lösungen sind Garant für nachhaltige Wertsteigerung PATRIZIA

1. Diversifikation
2. Inflations-Hedge
3. Fundamentale Transformation unserer Wirtschaft – in Europa und weltweit
4. Überrenditen aus Transformation der Realwirtschaft
5. Infrastruktur maßgeblicher Werttreiber für Wirtschaft und Gesellschaft

Smarte Real Asset Lösungen seien Garant für nachhaltige Wertsteigerung. ■

TRAURIGE KUNDE VOM WOHNUNGSMARKT

Die echte Bauflaute kommt erst noch

„Lieblingsstatistiker“ bearbeitet durch Werner Rohmert

Baugenehmigungen sind seit 2021 deutlich rückgängig. Zwischen den amtlichen „Go“ und dem schlüsselfertigen Abschluss liegen jedoch stolze 26 Monate. Fazit: dem Abriss bei den Genehmigungen wird mit gut zwei Jahren Verzögerung auch ein Tief bei den Fertigstellungen folgen. Das ist im aktuellen Zahlenwerk mit -14,4% für 2024 in Anfängen bereits feststellbar. Hinzu kommt, dass ein Teil der genehmigten Objekte gar nicht fertig- oder von vornherein nicht gebaut wird. So erloschen 2024 immerhin 29.000 Baugenehmigungen. Das war der höchste Wert seit 2002 und ein Anstieg um rund ein Viertel gegenüber den Vorjahren. Da hatten welche die Lust verloren oder waren nicht mehr genug bei Kasse. (WR+)

Noch mal kurz zurück zur Baudauer. So schreibt das Statistische Bundesamt: „Die durchschnittliche Abwicklungsdauer von Neubauwohnungen in Wohngebäuden, also die Zeit von der Genehmigungserteilung bis zur Fertigstellung, hat sich bei den im Jahr 2024 fertiggestellten Wohngebäuden auf 26 Monate weiter verlängert. Im Jahr 2023 hatte der Bau einer Wohnung noch 24 Monate gedauert, im Jahr 2020 lediglich 20 Monate.“ Ein anderes Phänomen: Eine Neubauwohnung wird im Schnitt immer kleiner. 2024 lag die durchschnittliche Wohnfläche bei 96,2 qm. Damit hielt der Trend zu kleineren Wohnungen an. Die bisher größte Wohnfläche war 2007 mit 116,4 Quadratmetern gemessen worden. Leuchtet aber voll ein, wenn man sich die kräftig gestiegenen Baukosten ansieht. Denn die setzen sich natürlich in höheren Anschaffungspreisen und Mieten fort. Da muss der Familienvater Frau und Kinder halt auf weniger Platz unterbringen, wenn sein Etat begrenzt ist.



Bei Büro sieht es nicht besser aus. Im vergangenen Jahr wurden so wenig neue Bürogebäude fertig wie zumindest seit zwei Jahrzehnten nicht mehr. Nur 2010 wurden im Nachklang der Finanzkrise 2008/9 ähnlich wenige Büros eingeweiht. Und seit dem letzten Spitzenjahr 2019 ging es um gut ein Sechstel mit den Fertigstellungen bergab. Da stellt sich natürlich die Frage, wie viel davon konjunkturell bedingt ist - wie einst beim zweittiefsten Wert durch die Finanzkrise - oder strukturell mit Stichwort Homeoffice? ►

Deals

DÜSSELFORF/ BERLIN: Catella Project Management entwickelt auf der Fläche eines Nahversorgers an der Ecke Silbersteinstr./ Eschersheimer Straße, unmittelbar am Tempelhofer Feld in Berlin, einen Mixed-Use Gebäudekomplex mit 92 Mietwohnungen, darunter 24 öffentlich geförderte Einheiten, einem großzügigen Innenhof als Begegnungsstätte, sowie einer



großzügige Gewerbefläche im EG, die der Nahversorger wieder beziehen wird. Die Liegenschaft wird ESG-konform realisiert und erhält eine Zertifizierung gem. ESG-Verifikation zur EU-Taxonomie, die hohe Standards im Bereich Nachhaltigkeit sicherstellt. Der Baubeginn ist für 2025 geplant, die Fertigstellung für 2027. Das Nachverdichtungsprojekt gehört zu Catellas Investitionsprogramm Cooperative Innovative Living Germany (CILG), im Rahmen dessen in den kommenden Jahren rd. 10.000 neue Wohneinheiten in Deutschland entstehen sollen.

AUGSBURG: Patrizia erwirbt von **Cureus** ein langfristig vermietetes Pflege-Portfolio mit 390 Einheiten auf ca. 17.000 qm in Cottbus (Bj.: 2023) und Seevetal bei Hamburg (Bj.: 2021). Beide Objekte werden langfristig von **Compasio** betrieben.

HANNOVER: Die Projektentwickler **BGO** und **thirteen seven** unterzeichneten für den Mittelweser Park bei Hannover einen langfristigen Mietvertrag mit **ID Logistics** über rund 60.000 qm.

Zum Bauturbo-Optimismus sind aber zwei Überlegungen evident, die den relativieren. 1. Die neue Regierung will ja nun beim Wohnbau einen Turbo einschalten. Sie sollte aber bedenken, dass wenn es nicht gelingt, die Genehmigungs- und Bauzeiten drastisch zu verkürzen, wird das selbst im Erfolgsfall wohl erst am Ende ihrer laufenden Amtszeit erste Auswirkungen für den Wohnungsmarkt zeitigen können und sicherlich die entstandenen Angebotslücken bis dahin nicht annähernd auffüllen könnte.

2. Auch die schrumpfende Wohnungsgröße deutet auf einen schwindenden Wohlstand hin, so wie dies auch das höchste Durchschnittsalter aller Zeiten der Pkw von 10,5 Jahren tut. Hinter der Fassade der Inflation können sich immer mehr Menschen nicht mehr das leisten, was schon mal erreicht wurde.



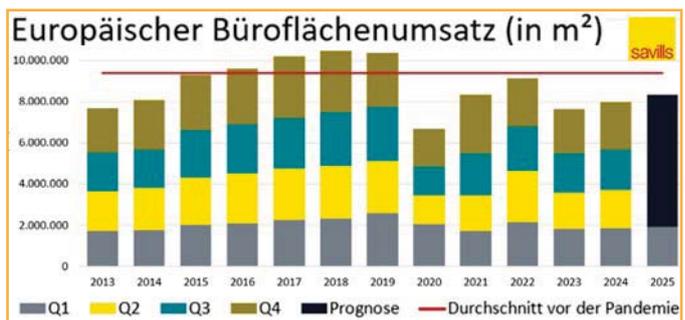
Aber wundert Sie das wirklich? Jahrelang haben Politiker, aber auch Unternehmen den Leuten eingeredet, es wäre ganz schön, wenn sie frühzeitig in den Ruhestand gehen. Die Arbeitszeiten wurden verkürzt, Teilzeit als großes Plus angesehen. Büromenschen setzten noch eins mit dem Homeoffice drauf. Auch beim Krankenstand geht es lässig zu, man fühlt sich häufiger nicht mehr arbeitsfähig. Und alle Welt beeilt sich, gegenseitig Absolution zu erteilen und zu versichern, dass all das dem Wohlstand nichts anhaben könne. Wer an „ohne Fleiß kein Preis“ erinnert gilt als rückständiger Spielverderber, der keine Ahnung von der schönen neuen Welt hat. Von der Bürgergeld-Problematik sei hier gar nicht gesprochen. ■

BÜROFLÄCHENUMSATZ IN EUROPA STIEG IN Q1 UM 4%
Fertigstellungen bis 2026 voraussichtlich rückgängig

In Q1 2025 erreichte der europäische Büroflächenumsatz laut Savills 1,9 Mio. qm (+4%). Für das Gesamtjahr 2025 erwartet Savills ein Plus von 5%. In den vergangenen zwölf Monaten verzeichneten Prag (+41%), Dublin (+29%) und London City (+26%) die deutlichsten Zuwächse beim Flächenumsatz gegenüber dem Fünfjahresdurchschnitt. Die deutschen Top-6-Städte meldeten im ersten Quartal 2025 einen durchschnittlichen Anstieg von 13% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, während Madrid sich mit vier starken Quartalen in Folge weiterhin besonders robust zeigte. (CW+)

In den deutschen Top-6-Bürovermietungsmärkten trugen großvolumige Abschlüsse wesentlich zum Quartalsergebnis bei. Die drei größten Anmietungen machten knapp ein Fünftel des gesamten Flächenumsatzes aus.

Der Pferdefuß ist aber, dass insbesondere große Unternehmen ihre Flächen nach einem Umzug verkleinern oder sogar ihre Standorte konsolidieren, schränkt



Jan-Niklas Rotberg, Managing Director Savills, die Positivmeldung ein. Die Leerstände von insgesamt 8,4% nehmen vor allem in peripheren Lagen zu. Zentrale Lagen bleiben deutlich stabiler. Die Angebotsknappheit bei erstklassigen Büroflächen führte zum Anstieg der durchschnittlichen Spitzenmieten für Büros in den letzten zwölf Monaten um 4,5%. Das Londoner West End, Köln und Paris CBD verzeichneten einen Anstieg von 21%, 21% bzw. 18%.

Das gesamte Fertigstellungsvolumen von Büroimmobilien in Europa stieg im Jahr 2024 um 5% auf 3,8 Mio. qm. Dies lag jedoch immer noch 11% unter dem Fünfjahresdurchschnitt. Savills erwartet, dass das Fertigstellungsvolumen im Jahr 2025 auf 4,3 Mio. qm ansteigen werde. 2026 werde es aber auf 3,1 Mio. qm zurückgehen. Dies entspräche dem niedrigsten jährlichen Fertigstellungsniveau seit 2017. Der Anteil der spekulativen Projekte habe sich gleichzeitig halbiert. Neue Projekte würden aktuell zunehmend vor Fertigstellung vermietet. Das erhöhe den Druck auf die Spitzenmieten. ■

UNTERNEHMENS-AUSFALLRATEN STEIGEN 2025 AUF HÖCHSTEN STAND SEIT FINANZKRISE

Mietausfallrisiken für Immobilienwirtschaft immer virulenter – Hohe Ausfallrate am Bau macht Auftragsvergabe schwierig

Immobilien ohne Mieter sind Ruinen. Das ist eine alte Weisheit der Immobilienwirtschaft. Das Creditreform Rating verzeichnet für das Jahr 2024 die höchste Ausfallrate deutscher Unternehmen seit mehr als einem Jahrzehnt. Lt. Brandaktueller Meldung von Avison Young steigen die Leerstandskosten allein im Büromarkt der fünf größten deutschen Büromärkte Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt und München auf fast 2 Mrd. Euro jährlich (vgl. S. 16). Die Zombie-Erhaltungswirtschaft der Nullzins-Ära und der Corona-Hilfen hat die besondere Bedeutung von Mieterpleiten weitgehend vergessen lassen. (WR+)

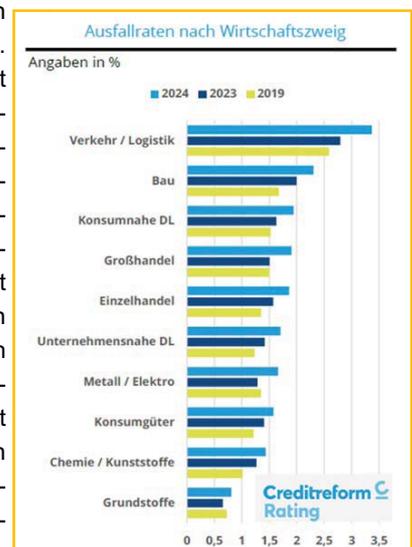
Mieterpleiten kommen nach Erfahrungen des „Der Immobilienbrief“-Teams aus der Bearbeitung notleidender Immobilien-Engagement oft überraschend und sind besonders lästig. Mietflächen wurden oft über Jahre der Agonie vernachlässigt. Mieter und Insolvenzverwalter müssen oft noch aus dem Objekt entfernt werden. Bei „guter“ Mietervorbereitung sind manchmal sogar die Kündigung oder der Räumungsbescheid nicht zustellbar. Alternativ gehen oft vorher Jahre der Verhandlungsquälerei mit Miet- oder Kreditanpassungen ins Land. Schlimmstenfalls fördert sogar noch der Staat die Agonieverlängerung, wie wir seit **Signal/ Galeria Karstadt Kaufhof** wissen.

Wenn Pleiten in sowieso schwieriges Umfeld fallen, fehlen die Vorbereitungen auf den Mieterauszug. **CapEx muss neu organisiert werden. Evtl. werden grundlegende Sanierungen fällig**, die erst für das Ende der Vertragslaufzeit vorgesehen und finanziert waren. **ESG-Herausforderungen zur Nachvermietung** zementieren oft die ungeplanten Leerstände und schaffen Stranded Assets. Das kann auch gut gelegene Immobilien treffen, wie gerade Centurion oder Trianon aufzeigen. **Was aus dem Squire nach KPMG-Auszug werden wird, ist auch noch offen.**

PLATOW/ „Der Immobilienbrief“ hat aber sowieso **eine hohe Skepsis bei den Herausforderungen der Turmbauten**, deren erster Lebenszyklus zu Ende geht – **insbesondere, wenn diese im Hype noch an den zuletzt aufgestandenen Dummen trotz fortgeschrittenen Teenageralters der Objekte seit Bau oder letzter Totalsanierung durchgehandelt werden konnten.** Die großen Banken dürften alle seit annähernd 2 Jahren **Hunderte von Stillhalteabkommen auf den Schreibtischen liegen haben**, die jetzt bei Marktstabilisierung „reif“ zur Handlung werden. „Der Immobilienbrief“ wies Sie regelmäßig darauf hin. **Andererseits ist bis jetzt weit weniger passiert als zu erwarten war.**

Das **Creditreform Rating** verzeichnet für das Jahr 2024 die höchste Ausfallrate deutscher Unternehmen seit mehr als einem Jahrzehnt. Die Agentur prognostiziert für 2025 einen weiteren Anstieg. Wie aus der aktuellen Default Study 2025 der Ratingagentur hervorgeht, stieg der Wert im vergangenen Jahr von 1,49% auf 1,78%. Das sei der höchste Stand seit 2013. Für 2025 wird ein weiterer Anstieg auf 2,04% erwartet. Dieses Niveau sei zuletzt während der globalen Finanzkrise 2008/09 erreicht worden. Zentraler Auslöser sei die weiterhin fragile gesamtwirtschaftliche Lage in Deutschland.

Insbesondere kleinere Betriebe mit einem Jahresumsatz zwischen 500.000 und 2 Mio. Euro waren vermehrt von Ausfällen betroffen. Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 250 Mio. Euro zeigten sich mit einer Ausfallrate von 0,40% robuster. Auch das Alter eines Unternehmens beeinflusst die Ausfallrisiken deutlich. Die Ausfallrate bei jungen Unternehmen bis 5 Jahre nach der Gründung liegt bei 3,66%. Etablierte Unternehmen



älter als 10 Jahre kamen auf lediglich 1,03%. Am stärksten betroffen sind Verkehr und Logistik (3,37%), das Baugewerbe (2,30%) sowie konsumnahe Dienstleistungen (1,94%) siehe Chart S. 15). Gegenüber den Vor-Pandemie-Werten von 2019 sind in fast allen Sektoren die Ausfallquoten gestiegen. Unter den Bundesländern weist Berlin mit 2,94% die höchste Ausfallrate auf, gefolgt von Bremen (2,25%) und Hamburg (2,11%). Am unteren Ende der Skala liegt Thüringen mit lediglich 1,20%. Auf Kreisebene reicht die Spanne von 4,39% in Offenbach bis zu nur 0,56% im thüringischen Eichsfeld. Für das Jahr 2025 zeichnet sich bisher keine Trendwende ab. Vielmehr erwartet Creditreform Rating einen weiteren Anstieg auf Finanzkrisenniveau. ■

BÜRO-LEERSTAND IN TOP-5 MÄRKTEN KOSTET JÄHRLICH 2 MRD. EURO

Eigentümer stehen vor wirtschaftlichen und strukturellen Fragen

Neben dem konjunkturellen Gegenwind bremst die anhaltende Neuorganisation von Arbeitsmodellen und die damit verbundene Neuausrichtung von Bürokonzepten die Flächennachfrage insbesondere bei Großnutzern. Als Folge verdoppelte sich der Leerstand vom Vor-Corona-Jahr 2019 auf aktuell rund 7,5% in den Top-7 Bürostandorten mit lt. JLL gebremstem aber weiter steigendem Trend. Welche monetäre Bedeutung der Leerstand für die Eigentümer und die Volkswirtschaft hat, berechnete aktuell Avison Young. Demnach verursachen die aktuellen Büroflächenleerstände in den 5 größten deutschen Büromärkten Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt und München theoretische Kosten im Sinne entgangener durchschnittlicher Mieteinnahmen in Höhe von fast 165 Mio. Euro im Monat, fast dreimal so viel wie noch in Q1 2020. Hinzu kämen für die Eigentümer weitere, tatsächlich anfallende Kosten, so Michael Kubik, Head of Office Leasing Deutschland bei Avison Young. (CW+)



Zu den Opportunitätskosten entgangener Mieten kommen die laufenden Kosten leerstehender Flächen, die durchaus den Nebenkosten vermieteter Flächen entsprechen, zuzüglich notwendiger Vermietungskosten und Sanierungskosten. Die Multiplikator-Wirkung bei hohen Leerständen in Objekten ist noch nicht berücksichtigt.

Der Leerstand stellt die Eigentümer aber nicht nur vor wirtschaftliche, sondern auch vor strukturelle Fragen, denn die schwache Flächenabsorption, hohe Baukosten, restriktive Finanzierungskonditionen und unsichere Exit-Strategien machten es zunehmend schwer, leerstehende Objekte wieder marktfähig zu machen. Beim Run auf die Top-Flächen in Top-Lagen verlieren ältere Flächen in B- und C-Lagen, was zum stranden ganzer Büroimmobilienbestände führen könnte.

Nicht jedes Bürogebäude von heute werde so auch in 10 Jahren noch als Büro nutzbar sein, so **Christian Ströder**, Director Market Intelligence bei **Avison Young** in Deutschland. Dort, wo eine Umwandlung in andere Nutzungsarten nicht wirtschaftlich realisierbar sei, werden neue Denksätze gebraucht. Als Beispiel nennt Ströder einen gezielten 'kleinen Stadtumbau' inklusive Rückbau in Gebieten mit dauerhaftem Funktionsverlust. ■

STIMMUNG BEI GEWERBLICHEN IMMOBILIENFINANZIERERN STEIGT IN Q2 BF.Quartalsbarometer erreicht höchsten Stand seit Q2 2022

Das BF.Quartalsbarometer steigt im Q2 2025 von -10,94 auf -9,58 Zähler. Damit hat der Sentiment-Index seinen höchsten Stand seit Q2 2022 erreicht, in dem das Barometer binnen eines Quartals von -1,45 auf -12,01 eingebrochen war. Mehrere Faktoren haben den Barometerwert dabei positiv in Q2 beeinflusst. So bemängeln nur noch 36,8% der Teilnehmer restriktivere Finanzierungsbedingungen (-8,2 Prozentpunkte (pp) ggü. Q1 2025), dafür 52,6% unveränderte Bedingungen(+10,6 pp). Darüber hinaus beschreiben jetzt die Hälfte (50,0%) der Panelteilnehmer ihr Neugeschäft als neuerdings oder unverändert ansteigend nach nur knapp ein Drittel (32,5%) in Q1. (CW+)

Trotz der Stimmungsaufhellung verweist **Fabio Carrozza**, GF der **BF.real estate finance GmbH**, auf die seit 2022 anhaltende eingeschränkte Finanzierungsbereitschaft der Banken. Auch wenn das Neugeschäft zunähme, befände es sich immer noch auf einem sehr niedrigen Niveau. Gründe hierfür seien u.a. das hohe Volumen und die hohe Anzahl leistungsgestörter Immobilienkredite in den Bankbilanzen. Hinzu komme eine verschärfte Regulatorik, die auch dazu führt, dass die Neukreditvergabe nicht die oberste Priorität bei den Banken genösse. Gleichzeitig schätze die Bankenaufsicht die Situation bei Gewerbeimmobilien weiterhin als nicht stabil ein, so **Dr. Steffen Sebastian**, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der **IREBS** und wissenschaftlicher Berater des BF.Quartalsbarometers. Diese Ein-

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

Immobilienredaktion:

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

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

Redaktioneller Beirat:

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

Chefvolkswirt:

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

schätzung werde wohl von den meisten Immobilienfinanzierern geteilt und dürfte der wesentliche Grund sein, warum die Stimmung weiterhin nicht so gut sei.

Bei den finanzierten Nutzungsarten gibt es im Jahresvergleich deutlich mehr Aufgeschlossenheit gegenüber kleineren Assetklassen. So stieg bei den Befragten der Anteil der Finanzierungen von Hotelimmobilien im Bestand im Jahresvergleich von 37,0% auf aktuell 52,6%, bei Sozialimmobilien von 17,4% auf 31,6%, bei Mikroapartments/ Studentenwohnen von 50,0% auf 63,2% und bei Wohnimmobilien-Projektentwicklungen für Bauträger und Aufteiler von 45,7% auf 60,5%.

Die durchschnittlichen Margen stiegen in Q2 im Bestand minimal von 224 auf 225 Basispunkte (Bp), bei Projektentwicklungen von 331 auf 332 Bp. Die Loan-to-Values von Bestandsimmobilien über alle Nutzungsarten legten im Quartalsvergleich geringfügig von 61 auf 62% zu, die Loan-to-Costs von Projektentwicklungen stiegen etwas deutlicher von 67 auf 70%. ■

DEUTLICHE PREISSTEIGERUNG BEI LUXUSIMMOBILIEN IN SPANISCHEN TOP-LAGEN

Auf Mallorca kostete jede zweite Immobilie über 1 Million Euro

Der Mietwohnungsmarkt in Spanien ist wie in Deutschland sehr angespannt. Das geringe Angebot pusht die Preise und vertreibt die Einheimischen insbesondere in Touristen-Hotspots aus den Dörfern und Städten. Die Not treibt sie dann medienwirksam mit Protestplakaten an die Strände und Flaniermeilen. Ministerpräsident Sánchez stellte Anfang des Jahre hat ein 12-Punkte-Programm vor, das u.a. hohe Steuern auf Immobilienkäufe durch Nicht-EU-Bürger, Förderung des öffentlichen Wohnungsbaus, höhere Auflagen in der Ferienvermietung und Hilfen für Langzeitvermieter vorsieht. Im Mai griff die Regierung durch und verlangte von der Unterkunftsplattform Airbnb die Löschung von etwa 66.000 Ferienwohnungen, bei denen Lizenzen fehlten oder die intransparent waren. (CW+)

Wer es sich leisten kann, entkommt dem angespannten Mietmarkt durch den Erwerb von Wohneigentum. Hier hat allerdings die Abschwächung der Inflation und die Senkung der Zinssätze die Nachfrage zusätzlich belebt, was beim knappen Angebot in Schlüssellagen zu weiteren Preissteigerungen geführt hat. Mit rund 600.000 Transaktionen (+7% ggü. 2023) und einem durchschnittlichen Preiswachstum von 6% bewertet **Engel & Völkers** im Marktbericht Spanien & Andorra 2024/2025 als sehr solide.

Der Neubausektor wächst lt. E&V in Spanien moderat, jedoch reichen Angebot und Bautätigkeit nicht aus, um die Nachfrage zu decken. Lt. Bericht stiegen die Quadratmeterpreis im Luxussegment in Madrid um 16% auf rund 6.200 Euro – im Nobelviertel Salamanca sogar auf 8.600 Euro. In Barcelona lag das Plus bei 9%, mit einem Durchschnittspreis von 5.300 Euro/qm. Dabei ist die Käuferstruktur unterschiedlich: In Madrid stammen nur 20% der Käufer aus dem Ausland, in Barcelona fast 50%. Valencia und Málaga gewinnen bei einem günstigeren aktuellen Preisniveau von 3.000 Euro/qm bzw. 4.000 Euro besonders bei jungen Käufern an Bedeutung.

Der zweitwohnsitzgepushte Luxusmarkt auf den Balearen und Kanaren erlebt ebenfalls starke Zuwächse. In Las Palmas stiegen die Preise um 23%, auf Mallorca kostete jede zweite Immobilie über 1 Mio. Euro. Die Hauptkäufergruppe hier sind mit 58% Deutsche. An der Costa del Sol, hier vor allem in Marbella, dominieren internationale Käufer mit über 90%. Als wichtige Trends für 2025 identifiziert E&V nachhaltige Neubauten, Digitalisierung und KI-gestützte Beratung. ■