

DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 602 | 25. KW | 20.06.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

tatsächlich, ich mache mir Sorgen. Zwar dreht sich die konjunkturelle Stimmung, wie auch die positiven Korrekturen der Wachstumsprognosen aktuell feststellen. Klare Kanzler-Worte und Bau-Turbo machen Hoffnung. Aber das kann wenig beruhigen.

Jetzt sind zwei Atommächte in einen heißen Krieg verwickelt. Eine dritte überlegt - völlig erratisch - einzu-steigen. Wir können über Begriffe einen woken Streit führen, aber es ist ganz klar, **dass im Moment Israel und die Ukraine für uns die blutige „Drecksarbeit“ machen,** die Europa die Zeit geben könnte, die Schulaufgaben zu machen. Eine Zeit, in der anscheinend psychologisch schwer kranke Menschen die Weltmächte regieren, eine dritte autokratische Weltmacht entsteht, die kulturell im KI/ Big Data-Zeitalter die besten Karten in der Hand hält, und weltweit der Populismus einen Siegeszug erlebt, habe ich mir nicht vorstellen können. **Trump will den Frieden und forciert den Krieg.**

Ich kann noch nicht einmal ein persönliches Vorwurfs-Szenario herausarbeiten. Die Welt schlafwandelt wie vor 110 Jahren in eine ungewisse Zukunft. Wenn ich ehrlich bin, hat mich die Annexion der Krim 2014 vergleichsweise wenig interessiert. Ich weiß mit Blick in den Spiegel auch nicht, wie ich reagiert hätte, wenn Kiew 2022 wie geplant nach 3 Tagen gefallen wäre. Einen EU/USA-Kriegsgrund hätte ich sicher nicht gesehen – „solange die Zinsen unten und das Gas billig bleiben“. Das gleiche Schulterzucken gilt seit meiner Studienzeit für das „unlösbare“ Palästina-Problem. Olympia-Anschlag oder Landshut-Entführung kamen näher. Die Absetzung des Schahs von Persien lief in der Uni-Diskussion auch in der wissenschaftlichen Frage ab, wieso es **Reza Pahlevi** zulassen konnte, dass ein archaischer **Ayatollah Ruhollah Khomeini** aus Paris heraus einen Umsturz organisieren konnte. Die Irak-Kriege warfen vor allem die Fragen auf, wieso **George Bush sen.** nicht bereits 1991 das Regime von **Saddam Hussein** beendete und warum der **George W. Bush jun.** den 2. überhaupt führte.

„9/11“ beendete 2001 auch eine ökonomische Ära. Das war auch persönlich lästig. **Den Islamismus begann ich, als das größte Problem unserer Zeit zu sehen, der den Kalten Krieg ablösen würde.** Ich weiß auch noch, dass ich zuvor den Zerfall der Sowjetunion gar nicht so eindeutig

positiv gesehen hatte, weil sich im Kalten Krieg „eigentlich“ mit stabilen, klaren Fronten auf der „besseren Seite“ ganz gut leben ließ. In einem Konjunkturbuch sah ich das Ende der SU durch Atom-Splitting sogar als „gefährlichste Zeit“ an.

Fazit: Ich war immer stolz und froh in Deutschland zu leben und mit dem Ganzen nichts zu tun zu haben. Sie wissen ja, Dämlichkeit kennt keine Grenzen. Das Einzige, was ich mir zugutehalte, ist, dass ich die Quasi-Abschaffung der Wehrpflicht und der Wehrfähigkeit der Bundeswehr als alter Soldat der „Psychologischen Verteidigung“ nie richtig fand. **Es hat noch nie in der Geschichte einen dauerhaften reichen Staat ohne Verteidigungsfähigkeit gegeben.** Und durch nationale und internationale Vermögensumverteilung ist noch nie der Reiche reicher geworden.

Die Liste der „Dämlichkeiten“ meines letzten Editorials ist natürlich weder statisch, noch führt sie zu sofortiger Strafe. Die Mühlen der Immobilienwirtschaft mahlen langsam. Außerdem lässt sich in den verschiedenen Wertschöpfungsstufen immer Geld verdienen. **Im Prinzip wäre es völlig egal, wenn die Branche klassische Fehler mit ihrem eigenen Kapital wiederholen würde,** aber aus Erfahrung versenkt die Immobilienbranche i. d. R. **OPM Other People's Money** in ihren großen Denkfehlern. Hinzu kommen natürlich technologisch initiierte neue Denkfehler. **Problematisch wird es, die KI ausschließlich von der Anwenderseite und nicht von der Nutzungsseite zu betrachten.** Bedenken Sie immer, Immobilien ohne Nutzer sind Ruinen.

Sicherlich ist die Produktivitätsentwicklung in Bau- und Immobilienwirtschaft im Vergleich zu Dienstleistung und Industrie dramatisch schlecht. Da schafft KI ein riesiges Potential. **Vielleicht hilft auch der „Bau-Turbo“, den Politik und Verbände loben.** Zumindest die Stimmung dreht sich. **Aber „der große Wurf“ ist das nicht, eher ein juristischen Petitesse-Pingpong.** Was soll man auch erwarten, wenn Verbandsjuristen im Forderungsduktus mit Regulierungsanhängern streiten. Wenn bei 1% Zinsen kein Bau-Turbo gezündet hat, wird eine System-



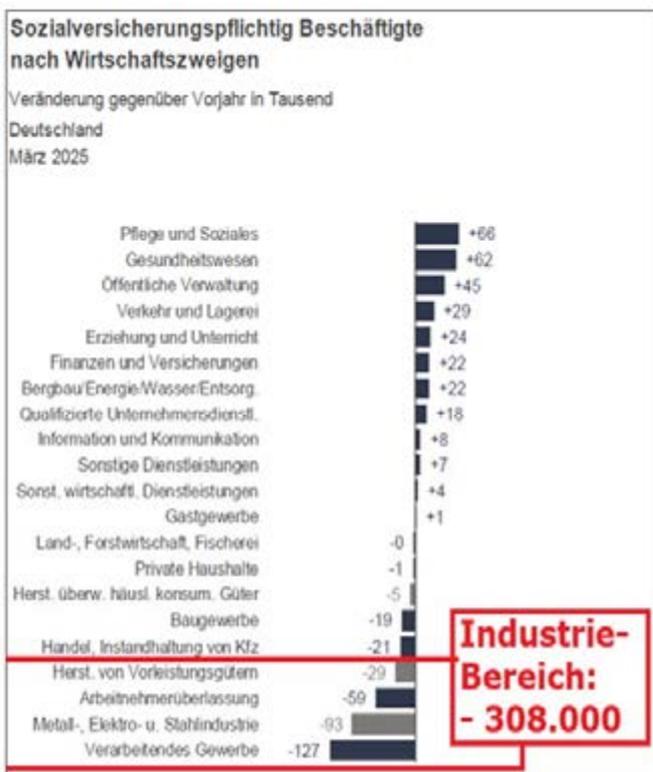
Sorry, es geht noch eine Seite weiter

Uwe Rohlf

krankheit deutlich, die mit Paragraphenreiterei nicht zu besiegen ist. **Es bedarf des Fördergebietsgesetz-Grundgedankens: Da ist ein Problem. Das lösen wir – auch wenn dabei Fehler passieren!**

Zurück zu KI: Allein in den letzten beiden Wochen überschlugen sich in den Medien die KI-Arbeitsplatz-Prognosen, die sicherlich zu relativieren sind. Konzerne wie brandaktuell **Amazon** gehen davon aus, dass Hunderttausende Stellen nicht mehr benötigt werden. Die Hälfte der Büro-Einsteigerjobs würde nicht mehr benötigt, arbeite **Olaf Gersemann** in der **Welt** zu KI-Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt mit Bezug auf einen US-Experten-Gutachterbericht heraus. Hinzu kommt, dass die, die noch Jobs haben, durch New Work und Desk-Sharing wohl weniger Fläche pro Arbeitsplatz brauchen. Eine Studie von **pro m²**, **Teamgnesda** und **Vitra** sehen den Bedarf von aktuell knapp 20 qm pro MA auf 14 qm sinken. Lustig ist, dass wir das in den **90er Jahren in der Internet-Euphorie mit 14 bis 16 qm (Siemens)** auch dachten. **Das ging in Summe wohl psychologisch bedingt schief. Vielleicht war aber Corona ein echter Gamechanger.**

Klar ist aber auf jeden Fall, dass die heile Welt eines nicht konjunkturell berührten Arbeitsmarktes mit Fachkräftemangel auch in Deutschland ausläuft. KI mit Auswirkungen auf Büro und auch viele andere Bereiche bleibt noch nicht einmal allein. Allein im letzten Jahr sind in der Industrie lt. **Bundesagentur für Arbeit (siehe Chart)** auf jeden Fall **über 300.000 Industriearbeitsplätze verloren**



(Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Monatsbericht Mai)

gegangen – ohne KI. Die politische Selbstvernichtung unserer relativen Wettbewerbsfähigkeit ist krank. In Deutschland retten uns vielleicht noch die Demographie und neue KI-Arbeitsplätze. Dennoch befindet sich unsere **tradier-te Arbeitswelt der Immobiliennutzer in einem grundlegenden Wandel – da hilft auch kein Zweckoptimismus.**

Üblich ungeschickt ist auch der Glaube, besser zu sein als andere. Typisch dafür ist die Nachrangfinanzierung. **Natürlich gibt es zunehmend Unverständlichkeiten der Bankenregulierung**, die die „self-fulfilling prophecy“ der in Regeln gegossenen Bankenerfahrung meiner bankbetrieblichen Wissenschaftszeit abgelöst hat. Aber der Hebel ist einfach zu hoch für Publikums-OPM. **Außerdem neigt gerade immobilienwirtschaftliche Ahnungslosigkeit dazu, auf die „Finanzierungslücke“ aufzuspringen.** Ich habe mir auf Basis der Recherchen von **Stefan Loipfinger** in **investmentcheck.de** einmal das **Debakel der Bestandsfinanzierungen** von **Exporo** angeschaut und mit einem Erfahrungsvorwort versehen (S. 6). Mit dem „Schwarmintelligenz-Thema“ beschäftigte ich mich seit 2012 mit dem „Erfinder“ der deutschen Schwarmfinanzierung **Michael Ullmann** und „Kapitalfreunde.de“. Die Idee gefiel mir. Allerdings stellte Ullmann die Schwarm-Plattform als nicht kompatibel zum späteren KAGB ein. Das KAGB störte später aber weder Politik, die unter Welpenschutz-Gesichtspunkten jeden Prospektierungs- und Risikotäuschungs-Unsinn durchließ, noch die Matadore. **Auch Exporo gefiel mir in der Anfangsphase**, wobei aber immer die Chance-/Risiko-Relation klar war (siehe Vorwort). Bei 12% bis 16% Zinsen ist evident, dass i.d.R. **gute Bonitäten nur im Ausprobier-Stadium mitmachen** und wirklich **nur die allerletzten Tranchen** schwarmfinanziert werden. Das maximiert das Totalverlustrisiko bereits bei einer reinen Beruhigung des Marktes. Das machen inzwischen mehrere Hundert Problemfinanzierungen deutlich. Das Exporo-Bestandsgeschäft entzog sich von Anfang an in Assets und Prospektierung meinem Verständnis.

Ansonsten blicken wir heute nochmal auf die Gelassenheit der Offenen Immobilienfonds. Bei einer FK-Quote unter 20% bleibe ich da auch ruhig - noch. Aber **Scope** hat nach 11 Ratingabwertungen in der letzten Studie noch einmal 12 von 22 Fonds abgewertet (S.3). **Wussten Sie eigentlich, dass die aktuellen Rückgänge im Fondsvolumen schon höher sind als nach dem Drama der Finanzkrise?** Da dürften bei 12 Monaten Kündigungsfrist viele Kündigungen noch nicht enthalten sein – und der Abflusstrend geht weiter. **Trotzdem: Noch bin ich ruhig, aber ...** . Stimmungswechsel und positive Basiseffekt-Wachstumsmeldungen aus der Welt der Immobilienwirtschaft machen aber klar, dass ein neuer Zyklus beginnt. Das schaffen wir!

Viel Spaß beim Lesen
Ihr Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
OIF-Fondsvolumen stärker gesunken als nach Finanzkrise (Rohmert)	3
Investmentcheck.de Exporo Bestands-Debakel: Vorwort von Werner Rohmert	4
Exporo-Bestands-Debakel (Loipfinger)	6
ZIA: „Bau-Turbo“ ist Entlastung, aber keine Kehrtwende (Rohmert)	10
JLL: Globaler Investmentmarkt wächst im Q1 um 34% (Rohmert)	11
Savills: Im Q1 kühlten europäische Logistikinvestitionen ab (Rohmert)	13
Deutsche Hypo: Branchenstimmung zieht an (Rohmert)	14
Aigner: Systemvergleich der Immobilien-Makler USA vs. Deutschland (Rohmert)	15
Empirica: Verbreitung der Blasengefahr stagniert, aber Brisanz sinkt	20
Mietwohnungsmarkt Hamburg (Richter)	21
Impressum	22

Fremdbeiträge

Verbesserung der Aussichten für den Einzelhandel (Dr. Wulff Aengevelt)	18
Mietpreisbremse zerlegt Wohnungsbauanstrengungen (Dr. Christian Oberst)	18
Unsicherheiten senkt Renditen im neuen Zyklus (Peter Hayes)	19

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 175 (ab Seite 23)

Was macht einen guten Standort aus? (Escher)	1
Effizient durch den Vorschriften-dschungel (Mall)	2
Projekte des Monats: In Herten - Dortmund - Gelsenkirchen (Escher)	4

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Wulff Aengevelt; Dr. Gudrun Escher; Peter Hayes; Stefan Loipfinger; Dr. Christian Oberst; Sabine Richter; Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“;

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

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

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

OIF-FONDSVOLUMEN STÄRKER GESUNKEN ALS NACH FINANZKRISE

Scope lässt Hälfte der OIF-Ratings abrauschen, Vermietungsquote niedrigst seit 2011

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

Offene Immobilienfonds mussten 2024 deutliche Kapitalabflüsse verkraften. Zum ersten Mal seit 2006 war das Nettomittelaufkommen negativ. Per Saldo verloren die Produkte im vergangenen Jahr fast sechs Mrd. Euro. Im Jahr 2023 war das Nettomittelaufkommen noch leicht positiv gewesen. Scope hat die Ratings von 22 offenen Immobilienfonds aktualisiert. Zwölf Fonds wurden herabgestuft, bei zehn Fonds blieb die Note stabil. Ursache für die Downgrades waren sowohl gesunkene Renditen als auch die im aktuell herausfordernden Marktumfeld gestiegenen Risikoparameter. (WR+)

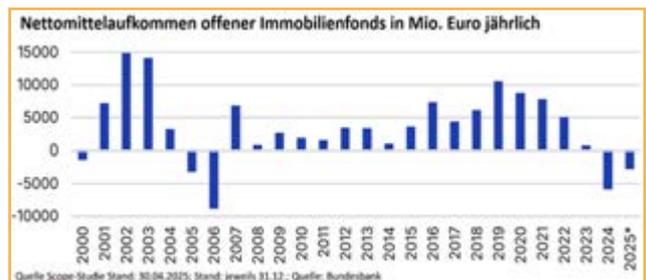
Kontinuierliche Mittelabflüsse, Gerichtsurteile, Abwertungen und weitere Bewertungsängste, sinkende Liquidität und sinkendes Image bei Privaten und Institutionellen könnte die Branche beunruhigen. Die steht aber ziemlich bräsig rüber den Trends (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 602). Nach Blick auf die Zahlen ist das alles lästig, aber (noch) nicht wirklich gefährlich – es sei denn, der Trend wird zum Run. Und darüber hinaus machte die BIIS Tagung vor zwei Wochen deutlich, dass, wenn es noch einmal zu einer Rücknahmeaussetzung eines oder mehrerer Fonds käme, wohl alle Fonds hinterherziehen müssten.

Blickt man aber einmal auf die Entwicklung des Fondsvolumens nach Scope-/BVI-Zahlen stellt man fest, dass sich die Rückgaben jetzt schon stärker auf das



gesamte Fondsvolumen ausgewirkt haben als in damals von Politik und Aufsicht dramatisierten Rückgabewellen 2004 und nach der Finanzkrise, als es noch keine Kündigungsfristen des neuen KAGB gab. Und nach Ansicht aller Beobachter bleibt der Rückgabebrend ungebrochen.

Zu den generellen Aspekten von Rückgaben, Liquidität und Fremdfinanzierung hatte „Der Immobilienbrief“ Nr. 602 bereits vor zwei Wochen berichtet. Jetzt gibt Scope die Liste der Ratings bzw. Herabstufungen heraus, überlässt dem Leser allerdings die Einzelauswertung der Tabel-



le. Namensnennung könnte schließlich Umsatz kosten. Wir haben für die Namensliste ChatGPT zu Hilfe geholt (siehe unten). Die Vermietungsquoten seien weiter solide, seien aber im Jahresvergleich von 93,7% auf 92,4% weiter gesunken. Das sei die niedrigste Vermietungsquote seit 2011 recherchierte Harald Thomeczek von der IZ. Das bestätigt en passant zwei alte Thesen von „Der Immobilienbrief“. Nach Ablauf der ersten 10 Jahre sinken bei Nachvermietungen die Vermietungsquoten. 90% sind dann faktisch Vollvermietung. Damit verschwinden Liquidität und Wert. Zum zweiten wird unter Druck zunächst das Tafelsilber der besten Immobilien verkauft. Die Qualität des Bestandes sinkt. Dies bestätigt Scope, da die sinkende Vermietungsquote insbesondere auf den Verkauf vollvermieteter Objekte zurückzuführen sei.

Viele Mietverträge wurden langfristig geschlossen oder konnten während der Corona-Krise vorzeitig verlängert werden. Die durchschnittliche Mietvertragslaufzeit der Fonds liegt lt. Scope bei „sehr soliden“ sechs Jahren. Auch konnten die Mieterträge durch die Indexierungen (Inflationsanpassung) gesteigert werden, was die Cashflows der Fonds stützt. Hier besteht aber die Gefahr, dass bei Auslauf der Mietverträge die indexverwöhnten Eigentümer vom Markt und vom Lebensalter des Bestandes ausgebremst werden. Im vergangenen Kalenderjahr erzielten die offenen Immobilienpublikumsfonds im Durchschnitt eine Rendite von -1,3%. Die Spannweite reicht von 3,8% bis -20,1%. Zum 30. April 2025 lag die Zwölfmonatsperfor-

mance bei -1,1%. **Hauptgrund für die negative Durchschnittsrendite sind Wertkorrekturen in den Immobilienportfolios einiger Fonds.** Die fünf Schwergewichte der Branche hingegen steigerten ihren Anteilswert 2024 im Mittel um 1,9% - was sicherlich zu denken gibt, ob Marktmacht in der Bewertungsauftragsvergabe oder eine sich trotz sinkender Multiplikatoren in der Zinswende verbesserte Immobilienqualität auswirkt.

Die gesunkene Wertentwicklung hat die Attraktivität der offenen Immobilienfonds im Vergleich zu Alternativenlagen reduziert. Scope erwartet eine durchschnittliche Performance der Fonds zum Jahresende zwischen -0,5% und 0,5%. Positiv ist, dass die meisten Produkte aufgrund der guten Mietmärkte weiterhin hohe Ausschüttungen leisten können. Aufgrund der bereits erfolgten Bewertungsanpassungen sind lt. Scope die Portfolios mittlerweile deutlich konservativer bewertet. Zum Bewertungsstichtag ist der aus Verkehrswert und Nettosollmiete ermittelte, durchschnittliche Vervielfältiger der Fonds über alle Nutzungsarten und Standorte hinweg weiter von 20,2 im Vorjahr auf nun 19,7 gesunken. Die Bandbreite der Fonds reicht dabei von 15,3 bis 25,9 (Vorjahr 16,0 bis 27,0).

Hart gebeutelt hat es **Investment Real Estate** mit 5 abgerateten Fonds. Mit dem 1,8 Mrd. Euro schweren **Deka-Immobilien Metropolen** wurde aber auch lt. Thomeczek, IZ v. 11.6., ein dritter Deka-Fonds herabgestuft. **Letztes Jahr, als bereits elf OIFs herabgestuft wurden,** waren vor allem die drei **DWS-Fonds** sowie eher kleinere Vehikel wie der **Leading Cities Invest** sowie die **Wohnfonds Fokus Wohnen Deutschland** von **Industria** und **Wertgrund Wohnselect D** von **Wertgrund** dran. **Der Industria-Wohnfonds** ließ dieses Jahr abermals Federn.

Da Scope die Auswertung, welche Fonds nun abgewertet wurden, den besonders engagierten Lesern riesiger Tabellen überlässt, haben wir einmal ChatGPT um Hilfe gefragt. Wer sich selber der Arbeit unterziehen will kann das unter Offene Immobilienfonds gerne machen. Wer sich von ChatGPT ungerecht behandelt fühlt, melde sich beim Autor oder Scope mit der Bitte um klarere Ansagen. **Demnach sind die abgewerteten Fonds, die ChatGPT identifiziert: Deka-ImmobilienEuropa, FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND, grundbesitz europa, Habona Nahversorgungsfonds Deutschland, KGAL immoSUBSTANZ, REALISINVEST EUROPA, Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working, UBS (D) Euroinvest Immobilien, Unilmmo: Deutschland, Unilmmo: Europa, Unilmmo: Global und Unilmmstitutional European Real Estate.** ■

INVESTMENTCHECK.DE SIEHT EXPORO BESTANDS-DEBAKEL

Handverlesen ins Minus: Wie Exporo mit Bestandsimmobilien enttäuscht

**Stefan Loipfinger, investmentcheck.de,
mit Erfahrungs-Vorwort von Werner Rohmert**

Vorwort von Werner Rohmert: Relativ kurz nach Gründung gehörte ab 2016 bis 2017 auch für uns **Exporo** zu den interessanten neuen Beratungsprojekten. Bereits 2012 hatten wir uns mit **Michael Ullmann** und seiner Plattform „**Kapitalfreunde**“ mit Schwarmfinanzierungen befasst. Die Idee gefiel uns. Wir arbeiteten Bonitätsprüfung, detaillierte Mittelverwendungskontrolle und Immobilien Know-how als

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

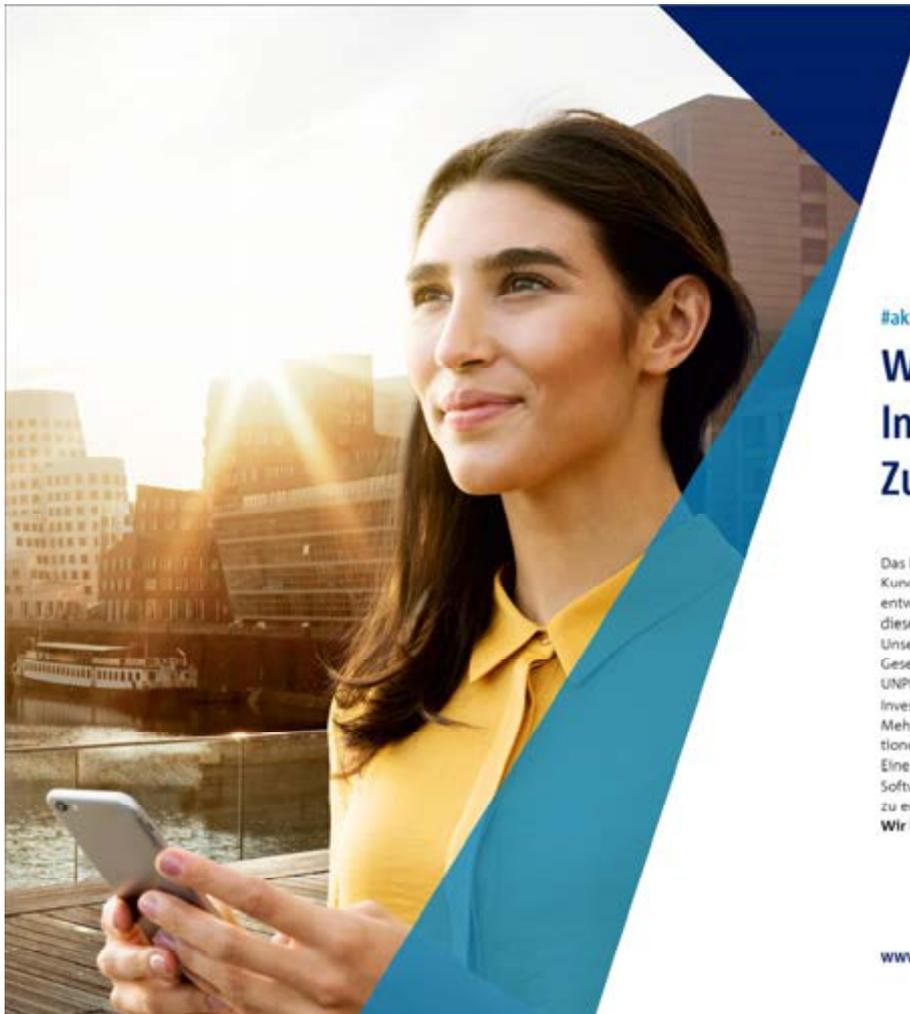
Personalien

FRANKFURT / BERLIN / MÜNCHEN: Cushman & Wakefield baut den Bereich Office & Leasing an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München weiter aus. **Jonas Kildau** und **Hanjo Theiss** ergänzen den Standort Frankfurt. Das Office Agency Team Berlin wird um **Tabea Wadewitz**, **Lamis Baydoun**, **Lukas Janik**, **Phuong Anh Nguyen** und **Tim Junge** verstärkt. In München stößt **Claudia Deimel** hinzu. In Hamburg trat **Vera Passade** am 1. Mai ihre neue Position als Head of Office Agency an. Ergänzt wird das Team durch **Bastian Poppe**.

Erfolgsfaktoren ebenso heraus, wie die Notwendigkeit, bei Fehlentwicklungen unterstützend eingreifen zu können. **Ullmann gab die Idee allerdings als nicht kompatibel mit dem neuen KAGB auf.** Zwischenzeitlich hatte das Know-how It. Ullmann sich aber über einen „Praktikanten“ Richtung der späteren Exporo „verschoben“. Im Zuge des Exporo-Projektes wurde uns aber die starke **Vertriebsorientierung vor Immobilienorientierung** klar. Hinsichtlich der Risiken wurde deutlich, dass allein schon eine Marktberuhigung ohne besonderen Abbruch zu Problemen führen würde. **Das bestätigen inzwischen Hunderte Schwarm-Flops, die investmentcheck.de erfasst hat.**

Nachrang-Schwierigkeiten müssen zwangsläufig oft zu Totalverlust führen, so dass 1 Flopp 10 Erfolgsfonds nivelliert. Gleichzeitig wunderten wir uns, dass angebliche Schwarm-Sicherheiten regelmäßig mit Negativ-Klauseln von vorrangigen Banken kollidieren müssten. Beratungsaspekte zum Aufbau einer „Eingreiftruppe“ blieben ungehört. Zum Unternehmenserfolg mussten wöchentlich Projekte gefunden werden. Die Politik gewährte aber „Welpenschutz“.

Der Kontakt brach dann ab, als Exporo das Schwarmgeschäft mit Bestandsgeschäft mit einem Hannoveraner Wohnungsportfolio Bj. 1958 ergänzte. Das Prospekt war unterirdisch. Versprochen wurden „Zinsen“, aber nur wenn sie verdient wurden. Ein Folgeprojekt aus einer Pleite machte uns auch nicht glücklich. Ein später eingestiegener Prommi mit KVG Lizenz bezeichnete das Geschäftsmodell im Backgroundgespräch vor einigen Jahren, lange vor der Zinswende, überspitzt als „Verbrechen am Kleinanleger“. **Auf methodische Mängel der Branche wiesen wir**



#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 

damals schon hin. Zum Unternehmen konnten und wollten wir nichts sagen. Schließlich war auch die Politik glücklich und die spätere Marktentwicklung hätte sogar die Wohnungsinvestments retten können, wenn man etwas von Immobilien verstanden hätte. Ein früher Flopp fiel uns damals auf, da Projekte pleitegingen, deren Initiator wir durch ein PR-Unternehmen kurz kennengelernt hatten. Nach 10 Minuten war klar war, dass der Entwickler ein Traumtänzer ist, so dass wir jede Berichterstattung ablehnten. Allerdings war da die spätere Gefängnisrelevanz seiner Träume auch uns noch nicht klar. **Jetzt holt wohl die Realität den Welpen-Idealismus bei Exporo und in der ganzen Schwarm-Branche ein – zu Lasten der Anleger. Und Stefan Loipfinger** sieht Exporo noch als eines der besten Unternehmen. ■

EXPORO-BESTANDS-DEBAKEL

Der frühere „Fondspapst“ **Stefan Loipfinger** hat mit seiner Plattform **investmentcheck.de** hier einmal das Bestandsdebakel der Exporo-Fonds recherchiert. Invest-

mentcheck hat die Zahlen von 38 Bestandsfinanzierungen ausgewertet und mit den anfänglichen Versprechen verglichen. Hier O-Ton:

Die Ist-Renditen liegen in allen 38 Fundings für Bestandsimmobilien weit hinter den Prognosen. „**Exporo** ist Deutschlands führende Plattform für digitale Investments in Immobilien und erneuerbare Energien.“ Über 1,1 Mrd. Euro sammelte die Plattform – vor allem als Mezzanine-Kapital für Immobilienprojektentwicklungen. Nicht wenige dieser Finanzierungen sind leistungsgestört



Stefan Loipfinger

oder sogar insolvent (siehe [Funding-Übersicht](#)). Die Quote der Planverfehlungen ist allerdings geringer als bei anderen Plattformen. Für ein Lob der Auswahl-Experten in Bezug auf „handverlesene Anlagemöglichkeiten“ reicht das jedoch nicht. Zumal es ein über mehrere Jahre propagiertes Be-

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	Vorteile für Ihre Kunden mit FINEXITY
› Attraktive Vermittlungsprovisionen	› Exklusiver Investmentzugang
› Kundenschutz	› Portfolio-Diversifikation
› Stärkere Kundenbindung	› Hohes Renditepotenzial
› Individuelle Vertriebsunterstützung	› Regelmäßige Ausschüttungen
› Fester Ansprechpartner	› Handelbarkeit rund um die Uhr



www.finexity.com

Personalien

WIEN: Neues Führungsteam bei **ATP Wien**. **Horst Reiner** trat in den Ruhestand und **Werner Kahr** wechselte in den Holdingvorstand. Die Architektin **Petra Maier** und der ATP-Architekt **Christian Pagitsch** führen gemeinsam die Entwicklung von ATP Wien fort.

FRANKFURT: **Martin Froelich** wurde zum Head of Business Intelligence & Innovation Germany bei **Savills** ernannt. Froelich ist bereits seit 2009 bei Savills im Bereich Corporate Finance - Valuation als Director tätig. Zuvor war er als Real-Estate-Consultant bei **PricewaterhouseCoopers** tätig.

standsgeschäft gab, bei dem kein einziges der aufgelegten Fundings die Planwerte erreicht hat.

Projekt „Mitten in Hannover“ - Es begann im November 2017 mit dem Wertpapierprospekt für Schuldverschreibungen der „**Exporo Hannover GmbH**“ im Gesamtvolumen von bis zu 5,5 Mio. Euro. Im werblich gestalteten Exposé sprach Exporo von einer nachrangigen Grundschuld und einer 100%igen Vermietung. AnlegerInnen sollten quartalsweise Ausschüttungen von jährlich 4% sowie zusätzlich 80% der Wertentwicklung erhalten. Insgesamt stellte die Plattform bei fünf bis zehn Jahren Laufzeit rund 6% Gesamttrendite in Aussicht: „Mit dem Immobilieninvestment ‚Mitten in Hannover‘ erhalten Sie Zugang zu vier attraktiven Bestandsimmobilien in zentralen Lagen der Landeshauptstadt Hannover. Die vier Objekte in den Stadtteilen Zooviertel, Mitte, Kleefeld und Südstadt wurden dazu von erfahrenen Immobilienexperten geprüft und von der Exporo-Tochter ‚Exporo Hannover GmbH‘ angekauft.“ Neben diesen Sicherheitsbausteinen eines Immobilieninvestments ohne Entwicklungsrisiken versprach Exporo eine hohe



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

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.

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

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.qeereinsteiger.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.

Transparenz über die Finanzkennzahlen sowie die einmaligen und laufenden Kosten.

Verlust statt 6% Rendite: Von 29 Quartalsausschüttungen sind einige vollständig ausgefallen, und der Gesamtbetrag hinkt mit 20,7% den geplanten 29% deutlich hinterher. Ins Minus treibt die bisherige Gesamtperformance jedoch der stark gesunkene Wert der Anleihe: Derzeit werden zahlreiche Anteile zu etwa 75% des Nominalwertes angeboten. Zu diesem Preis will momentan keiner kaufen und die Kurse der letzten tatsächlichen Umsätze zeigt Exporo nicht auf ihrer Handelsplatz-Homepage, die eine Veräußerbarkeit bieten soll. Selbst unter Einrechnung des vermutlich zu hohen Briefkurses ergibt sich ein jährliches Minus von 0,7 Prozent – was im Vergleich zur geplanten Rendite von sechs Prozent eine beinahe peinliche Abweichung darstellt.

Projekt „Apartments am Markt“

Das älteste Immobilienbestands-Investment ist längst nicht das negativste Beispiel. **Die rote Laterne tragen die „Apartments am Markt“ in Hamburg.** Im Exposé von März 2019 kalkulierte Exporo mit einer Gesamtrendite von jährlich 6,4%. 95 Micro-Apartments waren voll vermietet

und sollten quartalsweise zahlbare Ausschüttungen von 4,5% ermöglichen. Tatsächlich fließt seit dem ersten Quartal 2021 kein Geld mehr an die AnlegerInnen. Aktuell lässt Exporo über einen Verkauf abstimmen, bei dem rund 50% Verlust realisiert werden sollen. Geschädigte beklagen sich im Forum [Investmentcheck.Community](https://www.investmentcheck.community) deutlich über die damalige Ankaufsbewertung durch den Gutachter **Klaus Wagner**. Der angebliche Wert von zwölf Millionen Euro liegt weit über den heute erzielbaren Preisen – obwohl laut einiger Marktexperten die Werte an diesem Standort sogar gestiegen sein müssten. Exporo gießt zusätzlich Öl ins Feuer, indem es das einstige Transparenzversprechen missachtet. Im Forum hat sich mittlerweile ein Quorum gebildet, das nun einen gemeinsamen Vertreter zur tiefergehenden Prüfung der Vorgänge fordert. Exporo ignoriert den Antrag bislang mit dem Hinweis, man müsse diesen erst „sorgfältig“ prüfen.

Loipfinger's Meinung

Exporo möchte in der Top-Liga der deutschen Immobilienprofis mitspielen. Die Rede von „handverlesenen Anlagemöglichkeiten“ in Verbindung mit „Sicherheiten und Kontrolle“ suggeriert eine „Absicherung für Ihr Investment“. Der Slogan „Investieren wie ein Eigentümer“ wirft die



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?



AURELIS.DE

aurelis

Frage auf, ob die „professionelle Objektprüfung“ von Exporo tatsächlich besser war als die Auswahl eines Privatanlegers. **38 Fundings – und kein einziges liegt im Plan.** Das ist die ernüchternde Bilanz der Exporo-Expertinnen und Experten. Im Anlegerforum [Investmentcheck.Community](https://www.investmentcheck.community) formiert sich derzeit eine Gruppe enttäuschter InvestorInnen, die die mangelnde Transparenz nicht länger hinnehmen wollen.

Liste der Exporo Bestands-Debakel

Die Liste zeigt in alphabetischer Reihenfolge des untersuchten Fundings mit Bestandsimmobilien. Bei der Soll-Rendite handelt es sich jeweils um die bei Emission in Aussicht gestellte Gesamrendite, bestehend aus Ausschüttungen und erwarteten Wertsteigerungen. Die Ist-Rendite wurde anhand der tatsächlich geleisteten Ausschüttungen und des letzten Briefkurses berechnet. Beim Briefkurs handelt es sich um echte Verkaufsofferten, zu denen bisher jedoch niemand kaufen wollte. Zugunsten der Plattform wurde dennoch mit diesen in zahlreichen Fällen vermutlich zu hohen Werten gerechnet. ■

Fundingname	Ist-Rendite	Soll-Rendite
Altstadt Ensemble am Dom	0,70%	7,10%
Am Holstenplatz	1,60%	6,10%
Am Vahrenwalder Platz	-1,60%	6,20%
An der Kö	1,30%	5,50%
Apartments am Markt	-11,10%	6,40%
Arbeitsagentur in der Domstadt	-4,00%	5,50%
Arztelhaus am Kurpark	1,60%	6,70%
Arztelhaus Poppenbüttel	-0,60%	6,30%
Behörde am Schlossplatz	2,60%	7,10%
Betreutes Wohnen Hürth	-1,20%	7,60%
Büropark an der deutschen Börse	-1,80%	6,70%
Carl-Zeiss-Ensemble	-5,10%	6,40%
Drogenie- und Gesundheitszentrum Schloßstraße	1,50%	5,90%
Elbstadt Schaller Center	4,00%	6,40%
Ensemble an der Luther-Universität	-7,70%	5,70%
Ensemble im historischen Stadtkern	1,80%	7,10%
Gesundheitszentrum am Hasselbachplatz	0,10%	6,40%
Gründerzeit Portfolio	-5,90%	6,10%
Institut Mannheim	4,80%	6,70%
Kita im Diplomatenviertel	2,60%	5,40%
Kita in der Ruhmetropole	-8,80%	3,50%
Kita Winterhude	0,10%	6,30%
Leben am Maschsee	2,10%	5,40%
Main-Office-Center Frankfurt-Langen	-7,50%	5,60%
Mitten in Göttingen I	1,40%	5,60%
Mitten in Hannover	-0,70%	6,00%
Modern Office Augsburg / Nürnberg	1,10%	4,50%
Modern Office Munich	4,20%	5,70%
Modern Working Skandinavien	1,80%	4,50%
Nikolai Groner Ensemble	1,90%	6,20%
Polizei Hatingen	1,40%	5,40%
Schulbehörde in der Landeshauptstadt	0,40%	5,00%
Sozialratelhaus Frankfurt	-3,10%	6,30%
Stadtelzentrum Unterbach	-6,30%	5,70%
Villa Berlin	1,30%	4,70%
Villen am Kurpark	-1,80%	5,50%
Wohnen in Hamburgs Bestlagen	-0,20%	6,10%
Wohntrio	-2,40%	5,60%

Quelle: Investmentcheck.de



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

Personalien

BAD KROZINGEN: Green-Places Deutschland Asset Management ernennt **Markus Eberhard** (58) zum Geschäftsführer. Der Diplom-Betriebswirt fungiert zugleich als CFO der Muttergesellschaft GreenPlaces Asset Management mit Sitz in der Schweiz.

GREVEN: Die Unternehmensgruppe **Sahle Wohnen** beruft **Jens Janke** (42) zum 1. Oktober 2025 zum neuen Geschäftsführer Wohnmanagement. Er übernimmt die Gesamtverantwortung für deutschlandweite Kundencenter sowie das Wohnmanagement-Team in der Unternehmenszentrale. Zuvor war er bei der **LEG-Immobilien-Gruppe**, **GWG-Gruppe** und beim **Spar- und Bauverein Solingen** tätig.

ZIA: „BAU-TURBO“ IST ENTLASTUNG, ABER KEINE KEHRTWENDE

GdW: „Jetzt zünden, statt bremsen“

Der Bau-Turbo Kabinettsbeschluss wurde **Mittwoch** erlassen. Eckpunkte sind die **Einführung § 246e BauGB (befristet bis 31. Dezember 2030)**, **automatische Genehmigung nach 2 Monaten, wenn Gemeinde nicht widerspricht**, **straffere Verfahrenszeiten, verlängerter Umwandlungsschutz für Mietwohnungen bis Ende 2030**, **Wegfall der Mindesteinheitenregel**, **Schutz gegen Umwandlung zu Eigentum in angespannten Wohngebieten und Öffnung des Außenbereichs**. Die **Verabschiedung ist bis Ende Oktober 2025 geplant. (WR+)**

Iris Schöberl, ZIA-Präsidentin sieht den Kabinettsbeschluss zum „Bau-Turbo“ als wichtigen erster Schritt. Die beschlossenen, dringend benötigten Erleichterungen würden der Immobilienwirtschaft wieder mehr Bewegungsspielraum geben und Impulse für den Wohnungsneubau setzen. Noch immer hinkten die Baugenehmigungen dem Bedarf weit hinterher. Die **Mittwoch vom Statistischen Bundesamt** veröffentlichten Zahlen für April 2025 lagen mit 18.500 zwar 4,9% über Vorjahresmonat und 3,7% über dem Vorjahreszeitraum, seien aber noch weit von einer Schließung der Wohnungslücke entfernt. Dennoch sei wieder mehr Optimismus bei den Unternehmen zu beobachten. Nötig seien aber weitere Maßnahmen wie Absenkung der Baustandards, Verbesserung der Finanzierungsbedingungen, steuerliche Anreizmodelle und Senkung der Grunderwerbssteuer. Im verbandsüblichen, meist erfolglosen Forderungsmodus fordert Schöberl „das Bau-Ministerium auf, bereits jetzt mit den Planungen für einen „Bau Turbo 2“ zu beginnen“. ▶

MIT IHRER INVESTITION EINE BESSERE ZUKUNFT GESTALTEN.

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

garbe-industrial.de

GARBE
Industrial Real Estate

Personalien

FRANKFURT / DÜSSELDORF:

Julia Overdiek wird bei JLL Team Leaderin Industrial & Logistics Investment. Sie ist seit mehr als 8 Jahren bei JLL und seit 2019 im Bereich Industrial & Logistics Investment tätig. Neben **Schumann**, **Overdiek**, **Losgar** und **Bitter** sowie den Marktexperten **Philipp Roll**, **Maximilian Wüstefeld** und **Fabio Flowers** komplettiert **Leonie Jörß** das Team ab Juli als Senior Consultant.

DÜSSELDORF: **Dominik Müller**

wurde zum Head of Design & Construction bei **Scannell Properties** ernannt. Er war zuletzt Director Development & Construction bei **EQT Real Estate**.

HAMBURG: **Henning Möller**

wird GF der **HASPA Projektentwicklungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH** Gemeinsam mit **Harald Hemen** wird er die HASPA PeB führen. Möller ist seit knapp 20 Jahren im Bereich Real Estate Finance aktiv, mit Leitungsrollen bei der **Hypo-Vereinsbank** und zuletzt bei der **Hamburger Sparkasse**.

HAMBURG: **Union Investment**

stellt Führungsteams in ihren Immobilienfondsgesellschaften neu auf. **Karim Esch** (53) wird in die Geschäftsführung mit Verantwortung für das Investmentmanagement als Nachfolger von **Martin Brühl** (57), der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat, berufen. Karim Esch ist seit 2011 bei Union Investment. **Kirsten Ludwig** (42) übernimmt die bisherigen Aufgaben von Esch als GF, der für das institutionelle Immobiliengeschäft zuständigen Union Investment Institutional Property GmbH.

Axel Gedaschko, GdW-Präsident begrüßt zwar den politischen Willen, mehr Tempo in den Wohnungsbau zu bringen, jedoch sei entscheidend, dass die geplanten Regelungen auch in der Praxis funktionierten. „Was wir brauchen, sind weniger bürokratische Hürden, klare Verfahren und verlässliche Rahmenbedingungen.“ Bezahlbarer Wohnraum müsse als überragendes öffentliches Interesse gesetzlich verankert werden. Weiter wäre die Aufnahme des „Gebäudetyps E“ ein wichtiger Baustein. Zur Bewältigung der Wohnungsbaukrise brauche es deutlich mehr Mut zu Vereinfachung. Bei Baugenehmigungen für Mehrfamilienhäuser herrsche mit -0,1% eine Stagnation auf niedrigstem Niveau. Kritisch sähe der GdW die im Gesetzentwurf vorgesehene Zustimmungspflicht der Kommunen – nach wie vor in eigener Verantwortung. Das schaffe neue Bürokratie und dürfte die Genehmigungsverfahren eher verlangsamen als beschleunigen. Unverständlich bliebe in diesem Zusammenhang außerdem die Diskussion über eine Ausweitung der Mietpreisbremse auf Neubauten nach 2014. ■

GLOBALER INVESTMENTMARKT WÄCHST IM Q1 2025 UM 34%

EMEA erzielt mit 41% das größte Umsatzplus unter den Weltregionen

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

Das globale Immobilientransaktionsvolumen stieg lt. „Global Real Estate Perspective“ von JLL im ersten Quartal 2025 um ein Drittel (34%) auf 185 Mrd. US-Dollar. Besonders die EMEA-Region legte mit +41% auf 55 Mrd. US-Dollar zu, wobei „Der Immobilienbrief“ nie verstanden hat, welche statistische Aussage der weltweiten Immobilien-Researcher dahinterstehen soll, Europa, Middle-East und Asien in einen statistischen Topf zu werfen. Das nivelliert die weltwirtschaftlichen und aussagefähigen Verlagerungen.

Lt. **Hela Hinrichs**, Senior Director EMEA Research, hat Deutschland mit einem Wachstum von 39% auf 8 Mrd. US-Dollar maßgeblich zu diesem positiven Ergebnis beigetragen. Büroinvestitionen spielten immer noch eine untergeordnete Rolle. Investoren fokussierten sich weiterhin auf Living und Industrie & Logistik. Auch Einzelhandelsimmobilien verzeichneten wachsende Investitionsaktivitäten im Q1 2025. Das starke Wachstum in Großbritannien (plus 83% auf 19 Mrd. US-Dollar) wurde allerdings wesentlich durch den Sondereffekt des Ankaufes von 36.000 Militärwohnungen durch das britische Verteidigungsministerium für 7,5 Mrd. US-Dollar beeinflusst. Ohne diesen Deal wäre das Wachstum in Großbritannien mit nur 9% deutlich moderater ausgefallen. Auch der EMEA-Gesamtmarkt hätte mit 22% ein geringeres Wachstum verzeichnet. In Frankreich stieg das Transaktionsvolumen um 32% auf 5 Mrd. US-Dollar.

In der EMEA-Region stieg das Volumen grenzüberschreitender Investitionen um 51% im Vergleich

zum ersten Quartal 2024. Dieser Trend spiegelt sich auch global wider, wo die länderübergreifenden Investitionen um 57% zulegten. Die Transaktionsvolumina in Amerika





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

erreichten im Q1 ein Plus von 37% mit ca. 93 Mrd. US-Dollar. Die USA verzeichneten ein Wachstum von 42% auf 87 Mrd. US-Dollar. Hier lagen die Stärken im Wohn- und Industriesektor und einem anhaltenden Anstieg bei Bürotransaktionen. Die wachsende Investitionsnachfrage von institutionellen Anlegern aus dem Ausland steigerte die grenzüberschreitenden Investitionen in die Vereinigten Staaten um 32% im Jahresvergleich und in die gesamte Amerika-Region um 26%. Im asiatisch-pazifischen Raum stieg das Transaktionsvolumen um 20% auf 36 Mrd. US-Dollar, angeführt von Japan (plus 20% auf 14 Mrd. US-Dollar) und Südkorea (plus 58% auf 7 Mrd. US-Dollar). China verzeichnete hingegen aufgrund schwächerer Wirtschaftsstimmung und geopolitischer Bedenken einen Rückgang um 33%.

Trotz der positiven Entwicklung im ersten Quartal bleibt der Markt aufgrund geopolitischer Spannungen und wirtschaftlicher Volatilität unsicher, so **Hela Hinrichs**. Die zuletzt angekündigten Zollmaßnahmen könnten besonders den Logistiksektor beeinträchtigen und Mietentscheidungen in einigen Märkten beeinflussen. Die Konsequenz: „Investoren zeigen sich daher vorsichtiger bei der Bewertung von Transaktionen und senken ihre Erwartungen an das Mietwachstum für die kommenden Quartale“. ■

IM Q1 KÜHLTEN EUROPÄISCHE LOGISTIKINVESTITIONEN AB

Tschechien, Ungarn und Irland legten aber kräftig zu

Lt. jüngster Savills-Studie erreichte das Investitionsvolumen für Logistikimmobilien in Europa im Jahr 2024 ca. 38,2 Mrd. Euro. Das entspräche einem Plus von 15% im Vorjahresvergleich, liege aber immer noch 15% unter dem Fünfjahresdurchschnitt liegt. (WR+)

Allein im Q4 seien 12 Mrd. Euro investiert worden. Im ersten Quartal 2025 kühlte sich der Markt mit 7,5 Mrd. Euro, einem Rückgang um 38% gegenüber Vorquartal Q4 2024 und um 16% gegenüber dem Vorjahresquartal deutlich ab. Tschechien (+1.358%), Ungarn (+445%) und Irland (+371%) wiesen im ersten Quartal 2025 im Vergleich zum Vorjahresquartal die stärksten Zuwächse auf. Von den europäischen Kernmärkten für Logistik waren die größten Zuwächse in Italien (+95%), Spanien (+81%) und Polen (+47%) zu verzeichnen.

Die Marktsituation sei derzeit weniger von Dynamik geprägt, sondern vielmehr von langwierigen Entschei-

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

Deals

BERLIN: Catella Project Management entwickelt als Teil des bundesweiten Investitionsprogramms „Cooperative Innovative Living Germany“ in Neukölln ein innovatives Mixed-Use-Projekt. Das Programm ist lt. CEO **Klaus Franken** Teil der europäischen Wohnungsbauinitiative der Catella-Gruppe, die auf die Entwicklung eines europaweiten Portfolios von Wohnimmobilien abzielt, das den künftigen Investitionskriterien institutioneller Anleger entspricht und nachhaltig bezahlbaren Wohnraum schafft,

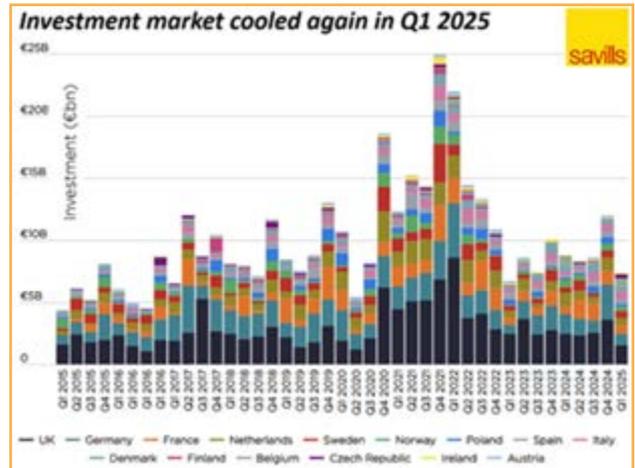
BERLIN: Die **Bauwert AG** feiert Richtfest für die Quartiersentwicklung „Die Neue Bockbrauerei“ in Kreuzberg. Auf ca. 32.000 qm Nutzfläche wird bis Ende 2026 ein zukunftsweisendes Quartier mit 220 neuen Wohnungen, davon 130 Eigentumswohnungen, 75 geförderten Mietwohnungen, Büro- und Gastronomieflächen sowie kiezansässiges Gewerbe und Künstlerateliers errichtet. Das 10.500 qm große Bürogebäude wurde an die **Berliner Bodenfonds GmbH** veräußert.

NÜRNBERG: **DLA Piper** berät **P3 Logistic Parks** beim Erwerb einer nachhaltigen Logistikimmobilie von **VIB**. Die vollständig vermietete Immobilie in Schwarzenbruck verfügt über rund 30.858 qm Mietfläche und 67.475 qm Grundstück.

DÜSSELDORF: Die Unternehmensberatung **Horn & Company** mietet rd. 2.550 qm Bürofläche im Düsseldorfer Medienhafen. Umzug ist für Juli 2026 geplant. Eigentümer ist die **Bayerische Apothekerversorgung**. **JLL** und **Savills** waren beratend tätig.

dungsprozessen, so **Savills**. Ein bemerkenswerter Trend sei die Verschiebung der Präferenz der Investoren von großen Single-Tenant-Objekten zu Multi-Tenant-Objekten.

Der durchschnittliche Leerstand bei europäischen Industrieimmobilien stieg nach einem Rückgang im Jahr 2024 wieder an und erhöhte sich im ersten Quartal 2025 um 71 Basispunkte von 5,91 % auf 6,62%. Zuvor hatte sich das Wachstum der Leerstandsquote über mehrere Quartale hinweg verlangsamt. In Bezug auf den Standort hat die „Savills European Logistics census 2024“ eine Verlagerung der Investoren hin zu Kernstandorten festgestellt. Das stärkste Interesse war in Deutschland (65%), Frankreich (56%) und Spanien (54%) zu verzeichnen. Auch auf dem deutschen Logistikvermietungsmarkt zeige sich angesichts der geopolitischen Unsicherheiten und wirtschaftlicher Herausforderungen ein weiterhin zurückhaltendes Marktumfeld. ■



**BRANCHENSTIMMUNG ZIEHT AN
Neue Regierung setzt Impulse**

Globale, volatile Rahmenbedingungen erschweren Prognose. Der Wohnsektor profitiert weiter. Aber auch Handel und Gewerbe ziehen an. Gesamtstimmung hoch auf. (WR+)

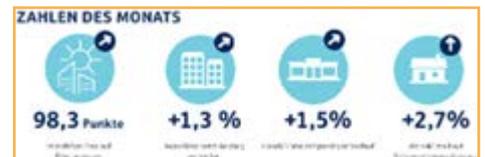
Eine sommerliche Stimmung beim Immobilienklima sieht das **Deutsche Hypo** Immobilienklima. Im Rahmen der 210. Monatsbefragung von rund 1.000 befragten Immobilienexperten stieg im Juni die Stimmung um 1,4% auf nun 98,3-



Prozentpunkte an. Die ersten Tage der neuen Regierung vermitteln den Eindruck,

dass positive Impulse für eine wirtschaftliche Belebung gesetzt würden, begründet **Ingo Martin**, Leiter Real Estate Finance Origination, den Stimmungsaufschwung. Getrieben werde der Aufschwung durch das gestiegene Investmentklima, das mit einem Plus von 3,8% gegenüber Mai nun bei 96,8 Punkten stehe. Das Ertragsklima sank hingegen auf 99,9 Punkte (-0,9% gegenüber dem Vormonat).

Im allgemeinen positiven Trend setze das Wohnklima seinen Aufwärtstrend weiter fort und verzeichne im Juni ein Plus von 2,7% auf 153,9 Punkte. Das Handelsklima entwickelte sich mit +1,5% auf 85,1 Punkte ebenfalls positiv. Die Stimmung in der Assetklasse Logistik hat sich zudem um 1,3% auf 113,0 Punkte verbessert. Auch das Büroklima verzeichnete einen



Stimmungsaufschwung von 1,3% auf nun 78,3 Punkte auf einen insgesamt aber immer noch schwachen Wert.

Volatile Rahmenbedingungen auf globaler Ebene erschwerten zwar weiterhin die Prognose, so Martin, jedoch wiesen im Office-Bereich einige Transaktionen auf eine positive Bewegung im Markt hin. Für institutionelle Investoren blieben Wohnimmobilien aufgrund der stabilen Mieterstruktur und Renditeperspektive attraktiv. Auch altengerechtes Wohnen und Studentenwohnen seien stark gefragt. Die Lage im Logistiksektor zeige ein gemischtes Bild, das von Unsicherheiten durch den Handelskrieg zwischen den USA und Europa geprägt sei. ■

SYSTEMVERGLEICH DER IMMOBILIEN- MAKLER USA VS. DEUTSCHLAND US-Franchise-Marken kommen trotz hoher Professionalisierung wenig zum Zug

Nicht nur der Ruf der Immobilienmakler, sondern auch das Einkommen ist in Deutschland vergleichsweise bescheiden, hat Thomas Aigner, GF der Aigner Immobilien, analysiert. Dabei ist die Zahl der Makler pro 100.000 Einwohner fünfmal so hoch wie in Deutschland, während die Zahl der Transaktionen bezogen auf die Einwohnerzahl trotz der oft propagierten höheren Mobilität lediglich beim Doppelten liegt. Die Transaktionen pro Makler liegen dagegen in Deutschland beim Dreifachen. Für „Der Immobilienbrief“ erschließt sich aus dem ansonsten interessanten Systemvergleich nicht, wieso US-Makler mehr als deutsche Makler verdienen, was für Aigner der Aufhänger der Recherche war. Dennoch tun sich amerikanische Lizenzmarken seit Jahrzehnten schwer, auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen. (WR+)

Nach Ansicht von Thomas Aigner, GF der Aigner Immobilien, ist der Beruf des Immobilienmaklers in den USA nicht nur besser organisiert, sondern auch lukrativer. Die durchschnittlichen Einkommen von Maklern in den USA lägen bei rund 60.000 bis 100.000 US-Dollar netto – bei Top-Performern deutlich darüber. In Deutschland bewegten sich die Jahresbruttogehälter eher zwischen 40.000 und 70.000 Euro. Immobilienmakler in urbanen Regionen oder wirtschaftlich starken Städten können dabei jedoch deutlich über dem Durchschnitt verdienen, je nach Markt, Spezialisierung und Netzwerk.

Wichtiger Unterschied sei die strikte Regulierung des Maklerberufes in den USA durch staatlich anerkannte Ausbildung und Lizenz. Dies beinhalte je nach Bundesstaat in der Regel eine 60-180 Stunden Ausbildung, eine schriftliche Lizenzprüfung sowie regelmäßige Fortbildungen. Das

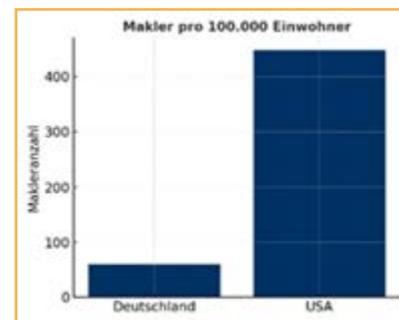
schaffe Qualitätssicherheit, Markentransparenz und Vertrauen. Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht scheint das im Vergleich mit deutschen immobilienwirtschaftlichen Studiengängen eher eine überwindbare Hürde zu sein. Formal reicht aber in Deutschland meist ein Gewerbeschein nach § 34c GewO aus. Zwar seien inzwischen eine Fortbildungspflicht sowie ein Fachkundenachweis eingeführt worden, so Aigner, dennoch sei eine fachliche Ausbildung weiterhin nicht verpflichtend. Der Berufszugang bleibe im internationalen Vergleich niedrigschwellig.

Für „Der Immobilienbrief“ dürften andere Gründe wichtiger sein. Zwar betreuten viele Makler nur wenige Transaktionen, jedoch liege die Provision pro Verkauf deutlich über dem deutschen Niveau, so Aigner. Zudem sei der Markt stark professionalisiert. Aktive Makler verfügten über klare Rollenverteilungen (Buyer/Seller Agents), standardisierte Prozesse

und moderne Marketingtools, wodurch sie ihre Leistungen gezielt monetarisieren können. Allerdings erschließt sich für „Der Immobilienbrief“ bei Betrachtung des weiteren Zahlenwerks die Logik, dass US-Makler mehr verdienen als deutsche Makler nicht. Dennoch sind die Zahlen des Systemvergleichs interessant.



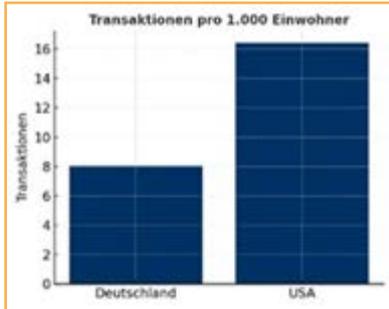
In den USA kämen bei rund 5,5 Millionen Immobilienverkäufen jährlich und etwa 1,5 Millionen aktiven Maklern im Durchschnitt rund 3,7 Transaktionen pro Makler und Jahr zustande, rechnet Aigner vor. In Deutschland kämen ca.



675.000 Transaktionen auf 45.000 bis 50.000 Makler. Das ergebe einen Mittelwert von 13 bis 15 Vermittlungen pro Jahr und Makler. Ein höheres Einkommen der aktiven Makler könnte auch durch eine große Anzahl von Teilzeitmaklern oder wenig aktiven Lizenzinhabern resultieren, die nur sehr wenige Transaktionen im Jahr betreuen. Ein Blick auf die Maklerdichte zeigt ebenfalls deutliche Unterschiede zwischen beiden Ländern. In den USA gibt es rund 1,5 Millionen lizenzierte Makler bei etwa 335 Millionen Einwohnern – das entspricht einem Makler auf rund 220 Menschen. In Deutschland hingegen sind es schätzungsweise 45.000 bis 50.000 Makler bei 84 Millionen Einwohnern, also etwa einen Makler auf 1.700 bis 1.900 Menschen. Das US-Modell basiere auf flächende-

ckender Maklerpräsenz und intensiver Wettbewerbsteilnahme aller Marktteilnehmer – in Deutschland ist der Markt dagegen stärker fragmentiert.

US-Makler erhalten meist 5 bis 6% des Kaufpreises, die Hälfte davon entfällt auf den Buyer's Agent, die andere auf den Seller's Agent. **Auch das unterscheidet sich nicht dramatisch von deutschen Regelungen.** Hinzu kommt, durch das in den USA übliche Referral-System und die klare Trennung zwischen Buyer's Agent und Seller's Agent kommt es lt.



Aigner zudem häufig zu umfangreichen Provisionsplittings – nicht selten unter vier oder fünf beteiligten Parteien. Die anfangs beeindruckend wirkenden Provisionsbeteiligungen der Mitarbeiter von bis zu 70% relativieren sich schnell, zumal deutsche Makler solche Splittingmodelle nur in Ausnahmefällen kennen. Hinzu kommen in den USA oftmals Schreibtischgebühren, Umlagen für Marketing, Schulungen und insbesondere Backoffice-Dienstleistungen, die die theo-

retischen Beteiligungen rasch auf ein in Deutschland marktübliches Niveau schrumpfen lassen. Für die exportierten Lizenzmakler, Franchiser oder Systemmakler könnten wirtschaftliche Rahmenbedingungen nicht außer Kraft gesetzt werden. Das gelte insbesondere für die steigenden Personal- und Marketingkosten. Bei einem Verkaufspreis von 500.000 Dollar kann in USA der einzelne Makler mit bis zu 15.000 Dollar rechnen. In Deutschland hingegen sind 3,57 bis 7,14 % üblich, seit 2020 meist aufgeteilt zwischen Käufer und Verkäufer. Allerdings sei die Transaktionshäufigkeit in den USA höher. Rund 5 bis 6 Millionen Immobilienverkäufe pro Jahr stehen etwa 675.000 in Deutschland gegenüber.

Der Immobilienmarkt in USA sei vollkommen transparent, so Aigner. Ein weiterer grundlegender Unterschied sei das sogenannte **MLS-System (Multiple Listing Service)**, dem in den USA rund 99% aller Makler angeschlossen seien. Das komplette Angebot, die Eigentumsverhältnisse sowie aktuelle und historische Transaktionspreise sind für jeden registrierten Makler einsehbar. Ein Kaufinteressent kann sich daher an jeden beliebigen Makler wenden und erhält nicht nur eine umfassende Beratung, sondern zugleich Zugang zu sämtlichen relevanten Objekten am Markt. **In Deutschland hingegen arbeitet der Makler in der Regel im direkten Auftrag des Eigentümers.** Interes-

Branicks

Branicks Renewables Europe

Erfolgreich investieren:
wirtschaftlich und ökologisch

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

branicks.com/renewables



Neue
Assetklasse

8%

Zielrendite p.a.

Länderallokation

wirtschaftsstarke Länder in
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

25 Jahre

Laufzeit

300 Mio. Euro

Fondsvolumen



Deals

BERLIN: Die **KHW Kommunale Haus und Wohnen GmbH** aus Rheda-Wiedenbrück hat die **Green Fusion** mit dem Energiemanagement beauftragt. Ziel ist es, Störungen frühzeitig zu erkennen, Wärmepumpen effizient zu betreiben und Bestandsgebäude auf den Energieträgerwechsel vorbereiten.

GÖTEBORG: **Savills Investment Management** erwirbt rd. 15.000 qm Logistikneubau von **Sörred Logistikpark** für 35,2 Mio. Euro. Die Transaktion erfolgte für den **European Urban Logistics & Industrial Fund (EULIF)**. **Evert Castelein** ist der Head of Logistics & Industrial Europe bei Savills IM. Mieter ist ein schwedischer Automobilhersteller. Beraten wurde Savills IM von **DLA Piper, WSP, PWC** und **Savills**.

OSTERHOLZ-SCHARMBECK: **Avison Young** vermittelt Objekt aus dem HS-Portfolio mit rd. 5.900 qm, davon rd. 2.200 qm Mietfläche, an einen privaten Investor. Mieter ist die zur Unternehmensgruppe **Brüder Schlau** gehörende Marke **Hammer**. Verkauf erfolgte durch die Unternehmensgruppe Brüder Schlau.

HAMBURG / MÜNCHEN: **CONREN Land** erwirbt das Hamburger Tichelhaus mit rd. 8.700 qm Mietfläche in der Altstadt sowie das Münchener Bürogebäude Novella 7 mit rd. 4.600 qm Mietfläche von **Quest Investment Partners**. Beide Immobilien sind vollständig vermietet. Der Ankauf erfolgt im Rahmen einer Core Portfolio Strategie einer CONREN Land Aktionärin. Hauptmieter ist das Telekommunikationsunternehmen **Telefónica**.

senten wenden sich meist an mehrere verschiedene Makler, die jeweils nur einen Teil des aktuellen Angebots betreuen. Der Markt ist aus Datenschutzgründen und auch aufgrund der deutschen Mentalität traditionell deutlich intransparenter organisiert.

Ein weiteres Merkmal des US-Marktes ist die Trennung in Buyer's Agent und Seller's Agent. Das sorgt für klar definierte Rollen. Hinzu käme ein ausgeprägtes Referral-System. Wer einen Kunden erfolgreich an einen anderen Makler weitervermittelt, erhalte eine Provision (Referral Fee), meist 20 bis 30% der Verkaufsprovision. So entstehe ein kooperatives Netzwerkdenken.

Immobilienmakler-Franchise-Systeme aus USA fassen in Deutschland kaum Fuß

Trotz ihrer Internationalität und Bekanntheit in den USA tun sich amerikanische Immobilienmakler-Franchise-Systeme schwer auf dem deutschen Markt, meint Aigner. Dabei bräuchten sie ein umfassendes Franchise- und Lizenzmodell mit, das Schulung, Marketing und CRM-Systeme beinhaltet. Das seien eigentlich ideale Voraussetzungen für erfolgreiche Expansion.

Doch es gibt strukturelle Hindernisse in Marktkultur, Markt und Regulatorik.

1. **Unterschiedliche Marktkultur:** Deutsche Immobilienkunden erwarten unabhängige Beratung und legen weniger Wert auf große Markennamen. Die Immobilie zählt mehr als das Image der Maklermarke.
2. **Zerklüfteter Markt:** Deutschland besteht aus vielen mittelgroßen Märkten mit regionalen Besonderheiten. Franchise-Systeme stoßen hier oft an Grenzen.
3. **Regulatorik und Gewerberecht:** Das deutsche Arbeits- und Steuerrecht steht dem US-Modell des „freien Lizenzmaklers“ im Weg.

In Deutschland werde der Immobilienmarkt in den großen Städten häufig von lokal verankerten, langjährig etablierten und fachlich hoch qualifizierten Maklerunternehmen dominiert. Diese verfügen nicht nur über umfassende Markterfahrung, sondern auch über ein gewachsenes Netzwerk und tiefe Kenntnisse der regionalen Besonderheiten. Gerade im städtischen Raum entscheiden diese Faktoren weit mehr als ein übergeordneter Markenauftritt über den Vermittlungserfolg. In einem Geschäft, das im Wesentlichen auf Beziehungsaufbau, persönlichem Vertrauen und lokaler Präsenz basiere, sei der Markenname nur ein kleiner Baustein für den Erfolg.

Der Nutzen eines Franchisesystems in Form von standardisierter Software, überregionalem Marketing und einem gemeinsamen Netzwerk werde bei Lizenzgebühren zwischen 10 und 20% des Umsatzes zunehmend hinterfragt. In Zeiten von Social Media verliere das Franchise-Netzwerk zusätzlich an Relevanz. CRM-Anbieter im Immobiliensektor würden längst leistungsfähigere Softwarelösungen anbieten, als sie innerhalb der Franchise-Systeme bereitgestellt würden. **Eine rechtliche Grauzone bleibe bestehen.** Sobald zentrale Vorgaben, Weisungsgebundenheit oder eine enge organisatorische Einbindung vorlägen, gerieten sowohl Makler als auch Systemgeber schnell in Konflikt mit der gesetzlichen Abgrenzung zur Scheinselbstständigkeit, warnt Aigner.

Hinzu käme, dass viele Lizenzen in allen Systemen oft von branchenfremden Gründern mit wenig Marktkenntnis oder Erfahrung erworben würden. Nicht selten verzichten ehemalige Lizenznehmer nach Ablauf der Erstlizenz auf eine Verlängerung und führen ihre Tätigkeit unter eigenem Namen fort. Nach über 30 Jahren Franchise-Präsenz in Deutschland existieren kaum noch Lizenznehmer der ersten Generation. Viele Franchiseverträge in Deutschland laufen über fünf bis zehn Jahre. **Gerade bei wirtschaftlich erfolgreichen Lizenzgebieten würden diese vom Franchisegeber häufig nicht verlängert.** Es sei lukrativer, das Gebiet neu aufteilen oder attraktive Met-

ropolregionen selbst zu übernehmen. **Das ursprünglich von den Franchisegebern kommunizierte Versprechen, ein eigenständiges Maklerunternehmen aufzubauen oder dieses später erfolgreich verkaufen zu können, erfülle sich in der deutschen Realität nur selten.**

Aigner-Fazit - zwei Systeme, zwei Philosophien:

Der Maklerberuf den USA sei klarer strukturiert, besser organisiert und biete höhere Verdienstchancen. Dafür gäbe es aber auch mehr Regulierung und Konkurrenz. In Deutschland ist der Markt offener, aber weniger standardisiert. Der Versuch, amerikanische Modelle in Deutschland zu etablieren, scheiterte nicht nur an kulturellen Unterschieden, sondern auch an den rechtlichen Rahmenbedingungen. Während Systeme wie das MLS in den USA für vollständige Transparenz sorgen, stehen in Deutschland Datenschutzbestimmungen und ein dezentrales Marktverständnis dem entgegen. Unverändert blieben in Deutschland die Erfolgsfaktoren der lokalen Marktkenntnis, der fachlichen Kompetenz und des persönlichen Netzwerkes. **Das könne keine Lizenz ersetzen.** ■

VERBESSERUNG DER AUSSICHTEN FÜR DEN EINZELHANDEL

Wieder Zeit für Investments

Dr. Wulff Aengevelt, ges. GF Aengevelt Immobilien

DIP-Partner Aengevelt Immobilien sieht den Zeitpunkt gekommen, wieder verstärkt in Handelsimmobilien zu investieren. Trotz der US-Zollpolitik haben sich die fundamentalen Konjunkturdaten deutlich besser entwickelt als erwartet. Das Konsumklima hellt sich konsolidierungstypisch wie prognostiziert zunächst zwar erst noch auf niedrigem Niveau auf, doch haben breite Verbraucherkreise wieder gute Gründe für deutlich optimistischere Einkommenserwartungen. Aengevelt prognostiziert deshalb im zweiten Halbjahr eine weitere Belebung der Einzelhandelsumsätze und insbesondere ein lebhafteres Weihnachtsgeschäft als in den beiden Vorjahren.



Dr. Wulff Aengevelt

Trotz der US-Zollpolitik haben sich die fundamentalen Konjunkturdaten deutlich besser entwickelt als erwartet. Das Konsumklima hellt sich konsolidierungstypisch wie prognostiziert zunächst zwar erst noch auf niedrigem Niveau auf, doch haben breite Verbraucherkreise wieder gute Gründe für deutlich optimistischere Einkommenserwartungen. Aengevelt prognostiziert deshalb im zweiten Halbjahr eine weitere Belebung der Einzelhandelsumsätze und insbesondere ein lebhafteres Weihnachtsgeschäft als in den beiden Vorjahren.

Aengevelt prognostiziert deshalb im zweiten Halbjahr eine weitere Belebung der Einzelhandelsumsätze und insbesondere ein lebhafteres Weihnachtsgeschäft als in den beiden Vorjahren.

Nach mehreren schwachen Jahren hintereinander kann der deutsche Einzelhandel wieder optimistischer in die Zukunft blicken. Zu dieser Einschätzung kommt die Researchabteilung des **Immobilienhauses Aengevelt**. Die Bundesbank prognostiziert für 2025 zwar nur ein Mini-Wirtschaftswachstum von 0,2%, allerdings erreichte das Bruttoinlandsprodukt bereits im ersten Vierteljahr 2025 un-

geachtet der wirtschaftsfeindlichen US-Zollpolitik einen unerwartet starken Zuwachs von 0,4% gegenüber dem Vorquartal. Hauptverantwortlich war dafür ein kräftig gestiegener Auftragseingang im verarbeitenden Gewerbe im März, der um insgesamt 3,6% zulegte, wobei die Bestellungen aus dem Ausland sogar um 4,7% anwuchsen. Auch sind die Erwartungen der Unternehmen wieder deutlich optimistischer geworden. Die Börse hat den sich nun greifbareren Konjunkturaufschwung ebenfalls reflektiert.

Angesichts der zurückliegenden Tarifabschlüsse und des erkennbaren Rückgangs der Inflation profitiert die Mehrzahl der Privathaushalte von einem Reallohnzuwachs. Der GfK-Index der Einkommenserwartungen sprang im Mai gegenüber dem Vormonat von 4,3 auf 10,4 Punkte. Der Index der Konjunkturerwartungen verbesserte sich im gleichen Zeitraum von 7,2 auf 13,1 Punkte und erreichte damit ein Zweijahreshoch. Insgesamt konnte der GfK-Konsumklimaindex im Mai einen moderaten Anstieg von -24,3 auf -20,8 gegenüber dem Vormonat verbuchen.

Das **HDE-Konsumbarometer**, das eine andere Methodik verwendet und bereits Schätzwerte für Juni 2025 nennt, sieht eine deutlich optimistischere Stimmung unter den Verbrauchern. Der Indexwert steigt seit Januar 2025 von 94,99 auf 97,35 Punkte im Juni, der Einkommensindex von 96,99 auf 102,80, der Konjunkturindex von 79,16 auf 83,45 und der Index für die Anschaffungsneigung von 85,21 auf 87,79, während der Sparindex von 108,91 auf 106,64 zurückgeht, was dafür spricht, dass zahlreiche Verbraucherkreise wieder gezielt entsparen und auf moderater Basis schon wieder mehr konsumieren.

Aengevelt-Fazit: Die Frühindikatoren zeigen, dass die Stimmung der Verbraucher die Verbesserungen der fundamentalen Daten aufzunehmen beginnt. Nach langer Durststrecke ist endlich wieder eine Steigerung der Einzelhandelsumsätze zu erwarten. Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ist damit auch wieder der Zeitpunkt gekommen, um über Attraktivitätssteigerungen in Lage und Ausstattung, Geschäftserweiterungen und auch Neueröffnungen gezielt nachzudenken und dazu vorbereitende Markterkundungen und Beratungen für Anmietungen oder Investments aufzunehmen.“ ■

MIETPREISBREMSE ZERLEGT WOHNUNGSBAUANSTRENGUNGEN

Dr. Christian Oberst, Senior Economist für
Wohnungspolitik und Immobilienökonomik IW

Bundesbauministerin Verena Hubertz will die Mietpreisbremse rückwirkend auf Gebäude mit Baujahr bis 2019 ausweiten. Bis zu 40.000 Wohnungen pro Jahr könnten zusätzlich unter die Preisbremse fallen, wie eine Aus-

Deals

MÜNCHEN: **HIH Invest** verkauft die Liegenschaft Taunusstraße 41 mit rd. 23.000 qm Bruttogeschossfläche. Die Transaktion erfolgte als Asset Deal. Käufer sind **Montano Real Estate** und **Beyond Real Estate Holding**. Langfristiger Mieter ist **BMW**. Beraten wurde die HIH Invest durch **Hogan Lovells** und **CBRE**. Der Verkauf wurde von **Collier** begleitet.

FRANKFURT: Die **DWS Group** hat das Wohnprojekt PARKTRIO STADTPLATZ mit rd. 11.700 qm Mietfläche von **LBBW Immobilien** erworben. **Colliers** war beratend tätig. Die Fertigstellung des Projekts ist für Ende 2025 geplant.

FRANKFURT: **NAS Invest** erzielt Neuvermietungen mit insgesamt 1.760 qm Bürofläche für den rd. 41.000 qm großen Horizon Tower in Eschborn. Mieter sind **ContiTech** mit 1.420 qm und **RCM Technologies GmbH** mit rd. 340 qm. **NAS Invest** wurde von **PROKS Real Estate** beraten. Die Vermittlung erfolgte über **Cushman & Wakefield**.

BERLIN: Die **Deutsche Fachmarkt AG** hat Kaufverträge über rd. 13.600 qm mit 11 Fachmarkt-Standorten geschlossen, davon 8 Drogerie-Märkte. Größte Mieter sind **ALDI**, **Budni**, **dm-Drogerie** und **Rossmann**.

BRÜSSEL: **SICORE** vermietet 1.524 qm Bürofläche bei Brüssel an **INOVYN Belgium SA** ab November 2025. Weitere Mieter der insgesamt 11.950 qm Bürofläche sind **NTT Belgium**, **AON Belgium BV** und **Amgen sa/nv**. **Cushman & Wakefield** sowie **AIMRE** waren als Dienstleister involviert.

wertung des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) zeigt. Der Wohnungsbau wird dadurch eher erschwert.

Die Wohnungskrise spitzt sich weiter zu. Einmal mehr soll die Mietpreisbremse sie lösen. Auf fünf Jahre hatte der Bundestag die Bremse bei ihrer Einführung im Jahr 2015 befristet. Zehn Jahre später wird nicht nur über eine Verlängerung bis 2029 debattiert – die Justiz- und Bauministerinnen erwägen sogar eine Ausweitung der Regelung auf jüngere Gebäude. Bislang galt: Alle Wohnungen, die nach Oktober 2014 gebaut worden sind, waren von der Mietpreisbremse ausgenommen. Damit wollte man Anreize für den Neubau von Wohnungen setzen. Das soll sich nun ändern: Rückwirkend sollen auch Wohnungen mit Baujahr bis 2019 unter das Gesetz fallen.



Dr. Christian Oberst
Senior Economist

Einen großen Unterschied dürfte das nicht machen, wie Schätzungen des **Instituts der deutschen Wirtschaft (IW)** zeigen. Rund zwei bis vier Prozent der Mietwohnungen wurden zwischen 2015 und 2019 gebaut. Da die Mietpreisbremse nur in angespannten Wohnungsmärkten gilt – grob geschätzt sind es circa zehn Millionen Wohneinheiten – wären bundesweit 200.000 bis 400.000 Wohnungen von der Ausweitung betroffen. Die Mietpreisbremse gilt jedoch nur bei Neuvertragsmieten. Geht man von einer durchschnittlichen Mietdauer von zehn Jahren aus, entspricht das etwa 20.000 bis 40.000 Neuvermietungen pro Jahr – vermutlich sogar weniger. Denn: Je angespannter der Markt, desto seltener ziehen Menschen um.

Viel entscheidender: Mietpreisregulierungen wie die Mietpreisbremse führen mittelfristig zu weniger Angebot, sinkender Investitionsbereitschaft und abnehmender Wohnungsqualität. Die Folge: Besonders einkommensschwächere Haushalte finden keinen Wohnraum. Von der schützenden Preiswirkung profitieren hingegen vor allem einkommensstarke Mieter-Haushalte. Bezahlbarer Wohnraum entsteht nicht durch mehr Regulierung. Die Mietpreisbremse mag kurzfristig Symptome lindern – langfristig aber blockiert sie Wohnungsbau und verschärft das Problem. Vielmehr verspielt die Politik Vertrauen, wenn sie bei den Neubauten rückwirkend in geltende Regeln eingreift. ■

UNSICHERHEIT SENKT RENDITEN IM NEUEN ZYKLUS

Erholung setzt sich 2025 fort

**Kommentar von Peter Hayes,
Global Head of Investment Research bei PGIM Real Estate**

Die erhöhte Unsicherheit verringert zwar das Aufwärtspotenzial im neuen Immobilienzyklus, hat die Erholung und das Wachstum jedoch nicht zum Erliegen gebracht. Die Erholung hält an, und die globalen Renditen werden sich in diesem Jahr wieder verbessern, da die Belastungen durch die Renditeausweitung nachlassen. Der Zeitpunkt für Investitionen in Immobilien ist also weiterhin günstig. Anleger müssen jedoch ihre Renditeerwartungen anpassen, da diese zunehmend von Erträgen und Ertragswachstum bestimmt werden.



Peter Hayes, PGIM
Global Head of Investment Research

Die Nachfrage nach Rechenzentren, urbane Logistik und Senior Living bleibt weiterhin hoch. Erhöhte Risiken und Unsicherheiten trüben die längerfristigen Aussichten und verringern das Aufwärtspotenzial aufgrund der Renditeverknappung. Es gibt jedoch auch Faktoren, die für Immobilien

sprechen, darunter das geringe Angebot, defensive Sektoren wie Wohnimmobilien sowie langfristige strukturelle Trends, welche die Nachfrage in Sektoren wie Rechenzentren, urbane Logistik und Seniorenwohnungen weiterhin stützen.

In den letzten Jahren haben Wertkorrekturen, erhöhte Zinsen und steigende Baukosten die Bautätigkeit gebremst. Nach einer Phase mit geringem Angebotswachstum seit 2010 werden die Fertigstellungen auf einem niedrigen



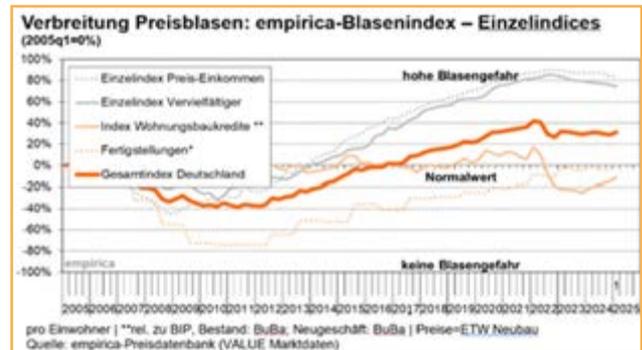
Niveau bleiben. Die meisten Städte haben deutlich weniger Entwicklungsprojekte in der Pipeline als im letzten Zyklus.

Wohnimmobilien, Logistik und Storage, Datacenter sowie Hotels bieten beste Chancen. Europa ist aus PGIM-Sicht derzeit besonders attraktiv: Die wirtschaftliche Abhängigkeit von Zöllen und Handelsrisiken ist relativ gering und die lockerere Fiskalpolitik Deutschlands bietet ein gewisses Wachstumspotenzial. Ein weiterer Grund sind die niedrigen Kapitalkosten, insbesondere in den Kernländern Kontinentaleuropas. Hier bieten Wohnimmobilien, Logistik und Storage, Rechenzentren und das Hotelgewerbe die besten Anlagechancen. Im Vergleich zum letzten Zyklus ist die Liquidität von Fremd- und Eigenkapital nach wie vor gering. Dies bietet einen attraktiven Einstiegspunkt für den Erwerb von unterbewerteten Vermögenswerten, mit denen sich sofortige Kursgewinne erzielen lassen. ■

VERBREITUNG DER BLASENGEFAHR STAGNIERT, ABER BRISANZ SINKT empirica Blasenindex I/2025

Die Brisanz (a) der Blasegefahr schrumpft, weil die Mieten derzeit schneller steigen als die Kaufpreise – mit Ausnahme der Stagnationsregionen werden potenzielle Preisrückschläge damit immer kleiner. Die Verbreitung (b) dagegen ist weiterhin groß: Die Zahl bedrohter Kreise sinkt nur sehr allmählich. (red+)

Der empirica-Blasenindex zeigt die regionale Verbreitung einer Blasegefahr. Demnach steigt der Anteil gefährdeter



Kreise ganz leicht an, weil trotz mittelfristig sinkender Neubaunachfrage kaum weniger gebaut wird und parallel dazu das Finanzierungsvolumen zulegt.

Das Rückschlagpotential zeigt die Brisanz der Blasegefahr. Sie sank seit der Zinswende kräftig, steigt jetzt aber zumindest in den Stagnationsregionen wieder leicht



an. Sonst stagniert das Rückschlagpotential oder sinkt es sogar: In Q1/25 hat der Preisanstieg in den Top7-Städten noch einen Vorsprung von 29% gegenüber dem Mietanstieg. In Q1/22 lag er schon mal bei sehr hohen 49%. Die Werte für 2025q1: Der Teilindex Vervielfältiger (-1 Pkte.) geht leicht zurück. Die Teilindices Baukredite (+4 Pkte.) sowie Fertigstellungen (+5 Pkte.) steigen hingegen leicht an, während der Teilindex Preis-Einkommen unverändert bleibt (+/-0). ■

MIETWOHNUNGSMARKT HAMBURG:

**Die Stadt will Baukosten und Mieten senken,
Kampagne will Wohnungsbau fördern**

Sabine Richter, Korrespondentin Hamburg

Keine Woche ohne Berichte in den Hamburger Tageszeitungen über den Wohnungsmangel und den „Mietenwahnsinn“ in der Hansestadt.

Tatsächlich kommt ein Gutachten im Auftrag der Stadt zu dem Ergebnis, dass in Hamburg die Angebotsmieten für freifinanzierte Wohnungen von 2018 bis 2023 um 25% gestiegen sind, zwei Prozentpunkte mehr als in den anderen Großstädten. Hamburgs Stadtentwicklungsbehörde ist das 13-seitige Gutachten eher unangenehm, denn es zeigt, dass die Bemühungen um die Eindämmung des Mietanstieges nicht erfolgreich sind. Ein Sprecher sagte, das Gutachten sei eigentlich nur intern für die Bezirksämter gedacht. Denn die brauchen eine Rechtsgrundlage, um deutlich überhöhte Mieten zu verfolgen.

Laut der städtischen Studie kletterten Hamburgs Angebotsmieten von 11,81 Euro pro qm in 2018 auf 14,71 Euro im Jahr 2023. Damit fiel der Mietanstieg höher aus als die Inflation. Vor allem sehr kleine und familiengerechte Wohnungen sind rar und teuer, genauso wie altersgerechte Wohnungen, wie auch eine Studie des **Pestel-Instituts** belegt.

Schüler-Studie zum Mietwohnungsmarkt

Auch die seit 1986 erscheinende Schüler-Studie des **Gymnasiums Ohmoor**, die in den Medien großen Widerhall findet, kommt auf einen Anstieg der durchschnittlichen Nettokaltmiete von 7,1% im Vergleich zum Vorjahr. Danach ist die durchschnittliche Kaltmiete von 14,58 auf 15,62 Euro gestiegen. In der teuersten Lage HafenCity wurde eine Kaltmiete von 29,19 Euro festgestellt, satte 38,9% mehr als im Vorjahr.

Ausgewertet wurden 3.800 Inserate aus dem Portal **Immowelt** sowie weitere Datensätze aus Januar bis März. Allerdings handelt es sich um Angebotsmieten; geförderte Wohnungen fehlen, da die sozialen Vermieter keine Angebote in die Internetportale einstellen. Zu den Ergebnissen der Studie gehört auch, dass sich die Mietpreise in Hamburg und dem Umland immer weiter annähern, ein Ausweichen an die Ränder kaum mehr eine Alternative darstellt. Verschiedene Studien von Maklerhäusern zum Mietwohnungsmarkt Hamburg kommen zu ähnlichen Ergebnissen.

Bevölkerung in Hamburg wächst

Der Druck auf den Wohnungsmarkt resultiert auch aus der wachsenden Bevölkerung. Allein von 2011 bis 2022 ist die

Bevölkerung in Hamburg um 10,5% auf 1.946.000 Menschen angewachsen, was sich vor allem durch den Zuzug junger Haushalte erklärt. Dazu kommen Geflüchtete, Singles auf Jobsuche und Studierende. Derzeit wollen laut einer 2024 von der Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen herausgegebenen Studie 160.000 Menschen umziehen oder sind als Neuankömmlinge auf der Suche.

Monate vor der Wahl hatte der Senat ein Portal für überhöhte Mieten geschaffen und angepriesen. Mehrere hundert Mietwucher-Meldungen gingen ein. Die würden allerdings alle noch geprüft, heißt es aus der Stadtentwicklungsbehörde. Linken-Fraktionschefin **Heike Sudmann** kritisierte, dass die Bezirksämter bisher keinen einzigen Vermieter wegen mindestens 20% überzogener Mieten angeschrieben haben sollen. Allerdings soll die Abteilung Wohnraumschutz in der Behörde aufgestockt werden.

Die Bundesregierung hat die Verlängerung der Mietpreisbremse beschlossen, ohne die Einbeziehung von Wohnungen, die nach dem 1. Oktober 2014 bis zum 1. Oktober 2019 erstmals genutzt und vermietet wurden. Sorgen machen der Politik aber die zunehmende Anzahl von Projekten, die gezielt Mietenspiegel und Mietpreisbremse umgehen. Mikro-Apartments, Kleinst- und Kleinwohnungen, Monteurs- und Boardingzimmer wie auch einzelne Zimmer in einer Wohnung.

„Hamburg selbst kann da wenig machen“, sagt **Andreas Breitner**, Direktor des **Verbands Norddeutscher Wohnungsunternehmen**. Die neue Bundesregierung wolle derartige Umgehungsmöglichkeiten aber beschränken. Eine massenhafte Zweckentfremdung von Wohnraum verschärfe die Situation auf dem Wohnungsmarkt.

Trendwende beim Wohnungsbau in Hamburg?

Seit Jahren wird der lahmende Wohnungsbau thematisiert. Verwundert haben daher Berichte, dass sich in Hamburg offenbar eine Trendwende vollzogen hat. 2024 wurden 8.319 neue Wohneinheiten fertiggestellt, 2.320 mehr als im Jahr zuvor (5.999). Das entspricht einem Anstieg von um rund 39%.

Seit dem Start des erfolgreichen Bündnisses für das Wohnen im Jahr 2011 (Ziel 10.000 Baugenehmigungen jährlich) wurden insgesamt 108.202 neue Wohnungen in Hamburg gebaut, davon 30.493 mit sozialer Mietpreis- und Belegungsbindung. 2024 lag der Anteil der geförderten Wohnungen bei 2.261 Einheiten, also rund 27% der gesamten Fertigstellungen. Die guten Zahlen dürften aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Bau bezahlbarer Wohnungen von verschiedenen Seiten unter Druck geraten ist, so Breitner. Hohe Baupreise, gestiegene Zinsen und Unklarheiten bei den Förderbedingungen des Bundes machen für die Unternehmen die Kalkulation und die Planung von Bau-

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.*

projekten schwierig. Aber auch der Staat kann nicht jede Preis- und Zinssteigerung wegfördern. Die Schaffung bezahlbaren Wohnraums bleibt eine der zentralen Herausforderungen der kommenden Jahre“.

Neues Bündnis für das Wohnen

Nach dem erfolgreichen Hamburger Bündnis für das Wohnen läuft seit März eine neue, groß angelegte Kampagne für den Wohnungsbau. Dahinter steht ein breites Bündnis aus Unternehmen und Verbänden der Wohnungswirtschaft. Ihr gemeinsames Ziel: mehr Aufmerksamkeit, mehr Information, mehr Unterstützung – und vor allem mehr Akzeptanz auch aus der Bevölkerung für neue Bauvorhaben. Plakate an Baustellen, Fahrrädern und City-Trucks, Werbung an Videotowern und online sowie eine wachsende Präsenz auf Social Media mit dem Hashtag #jedeWohnungzaehlt rücken das Thema Wohnraummangel in den Fokus. Die Plakate zeigen beispielsweise Dutzende Menschen, die bei einer Wohnungsbesichtigung Schlange stehen.

Getragen wird die Kampagne von den im Bündnis für das Wohnen vertretenen Verbänden **BFW Landesverband Nord**, **Grundeigentümer-Verband Hamburg**, **Immobilienverband Deutschland (IVD) Nord** und dem Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW) sowie zahlreichen Unternehmen der Wohnungswirtschaft, darunter **AUG. PRIEN**, die **Behrens-Stiftung**, die **BUWOG**, die **Richard Ditting GmbH**, **Günther Franke Gruber Bauherren**, die **Hamburg Team Gruppe**, die **Karl Danger Grundstücksverwaltung**, **Köhler & von Barga Unternehmensgruppe**, **Grundstücksgesellschaft Manke**, **Unternehmensgruppe Hermann Friedrich Bruhn**, **OTTO WULFF**, **Wohnungsunternehmen Semmelhaack** u.v.m.

Das Kampagnenbündnis fordert die konsequente Einhaltung des Drittmixes in der Quartiersentwicklung, die Sicherung des sozialen Gleichgewichts und Schaffung passgenauen Wohnraums für alle Teile der Gesellschaft, die Beschleunigung und Vereinfachung der Genehmigungsverfahren, den Verzicht auf zusätzliche Auflagen und Forderungen in laufenden Verfahren, die Anpassung des Baurechts und der Vorgaben für Neubau und Sanierung und eine deutliche Reduzierung der Standards für Neubau und Modernisierung.

Von den Bürgern wird eine Stärkung des Gemeinsinns und eine geringere Anspruchshaltung an Wohnraum gefordert. Hamburg leidet unter einer verbreiteten „not in my Backyard-Mentalität“ die die aus ökologischen Gründen sinnvolle Nachverdichtung schwierig macht.

Preiswerter Bauen mit dem Hamburg-Standard

Der sogenannte Hamburg-Standard soll das Bauen mit vielen kleinen und größeren Hebeln schneller machen und die Kosten radikal senken, es soll entbürokratisiert und digitalisiert werden. Um bis zu 2.000 Euro soll ein Bau pro qm günstiger werden können. Andreas Breitner dämpft allzu hoch gesteckte Erwartungen: „Der Hamburg-Standard zum vereinfachten Wohnungsbau ist ein gutes Signal, um die Kosten in den Griff zu bekommen und einen Mentalitätswandel einzuleiten. Aber die Umsetzung muss auf allen Ebenen funktionieren. Kurzfristig ließen sich die Baukosten von rund 5.000 Euro pro Quadratmeter dadurch nur um einige Hundert Euro senken, vieles muss sich erst über Jahre einspielen. Und nicht alle Maßnahmen sind kumulierbar. Einige Pilotprojekte werden zeigen, welche Regelungen funktionieren und welche nicht“.

Der VNW fordert, auch für Sanierungen im Bestand den Hamburg-Standard einzuführen. „Unsere Unternehmen erleben derzeit einen massiven Kostenanstieg bei Sanierungsarbeiten. Das wird die Energiewende erschweren, weil Maßnahmen auf einen längeren Zeitraum gestreckt werden müssen“, erklärt Breitner. ■



Personalien

Dr. Christian Jaeger ist designierter Vorstandsvorsitzender der Genossenschaft **Spar- und Bauverein eG Dortmund** ab 1. Oktober 2025. Der gebürtige Wittener verfügt über langjährige Erfahrung in der Wohnungswirtschaft. Aktuell ist er als Vorstand der **GEWOBA** Aktiengesellschaft in Bremen tätig.

Das Essener Maklerhaus **Ruhr Real** hat eine Niederlassung für Köln eröffnet. **Adrian Röser**, der seit 2024 die Region Köln betreut, bildet mit **Lars Laufenberg**, **Felix Ludwig** und **Niklas Lenzian** das Kölner Team. Alle drei Neuzugänge kommen von **Angermann NRW**.

Katharina Reiche, CDU, MdB, Bundesministerin für Wirtschaft und Energie, und **Lars Klingbeil**, SPD-Bundesvorsitzender, MdB, Bundesfinanzminister und Vizekanzler, wurden in das Kontrollgremium der **RAG Stiftung** berufen.

Bochum

Die **Nagel-Group**, ein Lebensmittellögistiker, hat rd. 8.300 qm Hallen- und Bürofläche Karl-Lange-Straße 49 angemietet. Vermieter ist **Boreal Investment Management**, **Colliers** war beratend tätig.

Bochum

Das als Wohn- und Geschäftshaus genutzte und als Denkmal eingetragene „Alte Rathaus“ Ringstraße 29 mit 2.065 qm Mietfläche wurde über Vermittlung von **Brockhoff** und **ProRuhr Immobilien** an eine Düsseldorfer Unternehmensgruppe veräußert. Langfristig vermietet sind 13 Gewerbeeinheiten, darunter eine Musikschule, eine Praxis und ein Fotostudio. Auf 1.140 qm bestehen Mietwohnungen.

WAS MACHT EINEN GUTEN STANDORT AUS?

Am Beispiel von Essen Bredenei reflektiert **Eckhard Brockhoff**, ein Kenner der Immobilienmärkte in den Ruhrstädten, über Defizite und Chancen klassischer Bürolagen angesichts tiefgreifender Veränderungen der Rahmenbedingungen.

Frage: Seit sich vor rund 60 Jahren die Kaufhauskette **Karstadt** mit ihrer Hauptverwaltung im Essener Stadtteil Bredenei ansiedelte, entwickelte sich Bredenei südlich der Autobahn A 52 zu einem erfolgreichen Bürostandort mit einem besonders umfangreichen Flächenangebot. Was früher ein Vorteil war, wird zum Problem, wenn Firmen ausziehen oder Eigentümer in die Insolvenz gehen. Wie bewerten Sie die Situation?

Eckhard Brockhoff: Dass die Verwaltung des heute als **Galeria** firmierenden Kaufhauskonzerns den Standort verlassen würde, zeichnete sich bereits seit einigen Jahren ab. Das ist aber nicht das Problem, denn die Baustruktur der Hauptverwaltung mit Pavillons und Innenhöfen in Rasterbauweise ist gut teilbar. Inzwischen haben wir in der Theodor Althoff Straße 2 von den insgesamt 93.600 qm Bürofläche rund 28.600 qm für 30 Jahre an die **Polizei Essen** vermietet. Die Restflächen werden dem Markt zugeführt. Schwierig wurde die Lage seit der Insolvenz der Eigentümerin **Signa** und der folgenden Konkursverwaltung.

Auf der anderen Straßenseite ist die Eigentümerin des „Büropark Bredenei“, eine Fondsgesellschaft, die **DEMIRE** zuzuordnen ist, in Insolvenz geraten. Das Gebäude mit 45.600 qm Bürofläche ist an namhafte Mieter, u.a. an die Polizei, für die noch große Umbaumaßnahmen erfolgen müssen, vermietet.

Frage: Sehen Sie denn Aussichten für einen Neubeginn?

Eckhard Brockhoff: Durchaus. Schon länger verfolgt das Universitätsklinikum Essen Pläne, einen neuen Campus aufzubauen. Dafür wäre Bredenei, unweit des bestehenden Klinikums, der geeignete Standort. Im Hinblick darauf wurden bereits ein Grundstück und das Bürohaus Theodor Althoff Straße 1 an das Klinikum veräußert. Eine weitere Option bietet die ehemalige Polizeischule. Die neuen Eigentümer, die **Ruhrkohle Stiftung** und der Entwickler **Dr. Marcus Kruse**, arbeiten daran, den Denkmalschutz aufzuheben. Einer Studie zufolge könnten mit solchen neuen, auf den Sektor Gesundheit ausgerichteten Konzepten 10.000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden.

Frage: Was steht der Vision im Wege?

Eckhard Brockhoff: In allererster Linie die Erreichbarkeit. Die ist über die Autobahnabfahrt durchaus gegeben, es hapert aber am ÖPNV. Als vor 30 Jahren der Büropark Bredenei gebaut wurde, hatte die Stadt schon einen Ausbau der U-Bahnlinien ab Hauptbahnhof versprochen, aber nichts ist passiert. Neuere Vorschläge mit Bussen on demand sind nett, aber wenig hilfreich, um den Personenverkehr von und zu einem Klinikum mit angeschlossenen Bildungs- und Forschungseinrichtungen aufzunehmen.

Bisher endet die U-Bahnlinie 11 an der Messe/Gruga. Sie weiter fortzuführen wäre die naheliegendste Option. Damit wäre auch dem Messepublikum gegeben, dass die Tagungseinrichtungen und 600 Betten des Hotels Bredenei nutzt.



Dortmund

Vivawest hat auf dem Gelände der ehemaligen Westfalenhütte nach dem Baufeld 1 das 6.800 qm große Baufeld 2 von **BPD** erworben für das künftige „Karlsquartier“. Vorgesehen ist der Bau von 154 Wohnungen, davon etwa ein Drittel öffentlich gefördert, Gesamtwohnfläche ca. 11.300 qm, Baustart Mitte 2027, Fertigstellung bis Mitte 2029, Gesamtinvest 60 Mio. Euro. Die Bauarbeiten auf Baufeld 1 für 180 Wohnungen sollen im Sommer 2026 starten.

Brockhoff vermittelte den Verkauf des Bürogebäudes Heiliger Weg 74–80 mit rd. 10.300 qm Fläche auf ca. 5.000 qm Grundstück an die **Stadt Dortmund** aus der Insolvenzmasse der **WI Objektgesellschaft IX GmbH**. Insolvenzverwalter ist **Ilkin Bananyarli** von der **PLUTA Rechtsanwalts GmbH**. Hauptmieter war die **Continental Versicherungsgruppe** bis zu deren Umzug an die Stadtkrone Ost.

Prologis plant in Dorstfeld auf einem 278.000 qm großen Brownfield den Neubau von vier Logistikhallen und drei Gebäuden.

Düsseldorf

Avison Young hat die Anmietung von rd. 1.100 qm Fläche für Schulung und Bildung Grafenberger Allee 87 an **BBQ** vermittelt. Die **aam2core Holding AG** vertritt als beauftragter Investment- und Asset-Manager den Eigentümer. Damit ist das Objekt wieder fast voll vermietet.

Goldbeck Facility Services hat das technische Gebäudemanagement für das revitalisierte Bürohochhaus Lyght Georg-Glock-Straße 14 mit rd. 21.000 qm BGF übernommen, Fertigstellung Sommer 2025. Auftraggeber ist **Momeni**. Ankermieter auf 3.000 qm ist **SThree**.

Dieser Komplex könnte erweitert werden etwa um Einrichtungen der Altenversorgung in Ergänzung zu einem künftigen Klinik-Campus.

Frage: Statistisch wachsen die Büroleerstände in Essen.

Eckhard Brockhoff: Ja, Unternehmen, die große Flächen beansprucht haben, ziehen um und hinterlassen Altbestände in zentralen Lagen, z.B. betrifft das in Essen **RWE** oder **Evonik**. Das ist generell ein Problem für die Städte. Nicht vermarktbar Gebäude müssen identifiziert werden. Klassische Bürolagen wie Rütenscheid und Bredeneu bleiben attraktiv, an anderer Stelle ist die Umwandlung zu Wohnungen bei Ausnutzung von Zuschüssen hoch interessant für Investoren ebenso wie Schulungseinrichtungen. Es gibt immer eine Lösung, aber dafür sind eine Vision und Geld nötig. Im Übrigen bleiben Bestandsflächen der 1980er bis 2000er Jahre für Büromieter attraktiv, die sich ESG-konforme Flächen mit Mietpreisen jenseits 20 Euro/qm nicht leisten können.

Frage: Können Kommunen unterstützend aktiv werden?

Eckhard Brockhoff: Die Zusammenarbeit mit den Städten ist wichtig und funktioniert sehr gut. Beispielsweise in Mülheim funktioniert die Zusammenarbeit mit der Stadt in Bezug auf die Vermarktung der PARKSTADT MÜLHEIM hervorragend. Auch in Essen und Bochum arbeiten wir sehr gut mit der Wirtschaftsförderung und der Stadt zusammen. Ebenso in Dortmund, wo wir kürzlich eine Immobilie an die Stadt verkauft haben. So wie in Dortmund, sind es auch in vielen anderen Revierstädten die Städte selbst, die aktuell große Flächen mieten. ■

EFFIZIENT DURCH DEN VORSCHRIFTENDSCHUNGEL: DER NEUE BOT FÜR BAUORDNUNGEN IST ALS EXPERIMENT GESTARTET

Von **Florian Alexander Mall**, Fachbeirat Digitalisierung, **Verband für Bauen im Bestand** (BiB)

„Ja, aber es gibt so viele unterschiedliche Bauordnungen – wie soll man da den Überblick behalten? Gibt es baurechtliche Erleichterungen beim Bauen im Bestand?“ Diese Fragen stellen sich Planer:innen, Architekt:innen und Projektentwickler:innen bei Umbau, Sanierung oder Erweiterung ganz besonders. Landesbauordnungen, Erlasse und Verwaltungsvorschriften erschweren das Auffinden verbindlicher Antworten:

- Welche Abstandsflächen gelten?
- Welche Brandschutzregeln?
- Gibt es Ausnahmeregelungen?



Florian Alexander Mall;
Freigabe: Bauen im Bestand

Der **Verband für Bauen im Bestand** (BiB) hat nun einen Bauordnungs-Bot entwickelt. Auf Basis von OpenAI Custom GPTs analysiert das KI-Tool bauordnungsrechtliche Fragestellungen und liefert länderspezifische, strukturierte Antworten. ►



Düsseldorf

Die **Burnhard GmbH**, hat insgesamt rd. 1.700 qm Gewerbefläche in Heerdt angemietet. **Anteon** vermittelte.

Die **Helaba Landesbank Hessen-Thüringen** hat zum 1. Quartal 2026 langfristig etwa 7.800 qm im Bürogebäude Heylo in der Schwannstraße 6 in Golzheim gemietet. **Pimco Prime Real Estate** entwickelt das 7-geschossige ehemalige Bürogebäude nach dem Auszug von **Deloitte** zu einem Multi-Tenant-Objekt mit Gastronomie, Kinderbetreuung und Fitness.

HIH Invest Real Estate hat das Cecilienpalais Cecilienallee 10 mit über 3.245 qm Bürofläche und Tiefgarage für den Spezialfonds Deutschland Selektiv Immobilien Invest II erworben. Den Käufer haben **Hogan Lovells** und **Drees & Sommer** beraten, die Verkäuferseite **CBRE**, **Clifford Chance** und **Brand Berger**. **IC Immobilien** hat das Gebäude für den Verkäufer gemanagt.

Die dermatologische Privatpraxis **Dr. Hilton & Partner** hat ab Ende 2026 etwa 2.900 qm auf 6 Etagen in der Kö-Galerie, Gebäudeteil Steinstraße 13, angemietet. Vermittelt hat **Colliers**. Zugleich hat die Kö-Klinik ihren bestehenden Mietvertrag über 1.000 qm langfristig verlängert, beraten durch **Aengevelt**. Mit dem Redevlopment der Kö-Galerie bis Q2 2028 wurde **Quantum** im Namen der **Allianz** beauftragt.

Principal Asset Management hat das Rechenzentrum Connecta Park In der Steele 33-37b in Hassels erworben.

Duisburg

Allstar Fitness eröffnet am 1. Juli ein 4.200 qm großes Studio an der Forststraße 36 in Wanheim im früheren **Toom**-Baumarkt. Ein weiterer Standort ist auf knapp 1.700 qm an der Friedrichstraße 200 in Velbert geplant als Nachmieter von **H&M**.

Funktionsweise

Der BiB-Bauordnungs-Bot verknüpft Landesbauordnungen und Verwaltungsvorschriften – und wenn vorhanden auch die FAQs der Ministerien. Auf dieser Basis können Fragen gestellt, ja sogar Exposés hochgeladen, geprüft und bewertet werden. Probieren Sie die Vielfalt der Anwendungsfälle einfach aus.

Beispiel „Umbau Büro zu Wohnen in NRW“

Fragt man den Bot konkret nach Erleichterungen beim Umbau eines Bürogebäudes in eine Wohnung in Nordrhein-Westfalen, liefert er eine übersichtliche Zusammenfassung der relevanten Landesbauordnung NRW (etwa §§ 34, 35 LBO NRW) sowie der zugehörigen Verwaltungsvorschriften und gibt zahlreiche Tipps auf allgemein verständlichem Niveau. Die Ausgabe erfolgt als strukturierter Klartext, gegliedert nach Themen wie Abstandsflächen, Brandschutz und Nutzungsänderung. Auf kommunale Besonderheiten (z. B. Bebauungspläne oder örtliche Satzungen) weist der Bot hin, kann diese aber nicht automatisch abbilden, da sie in der Regel nur auf Ebene der jeweiligen Kommune öffentlich zugänglich sind. Solche zusätzlichen Informationen müssen Planer:innen dort gesondert abfragen.

Entwicklung und Testphase

Die konzeptionelle Arbeit sowie die „Trainings“ entstanden in Zusammenarbeit mit Fachanwält:innen und BiB-Mitgliedern. In der aktuellen öffentlichen Testphase stehen vier regionale Versionen (Nord, Süd, Ost, West) zur Verfügung. Ziel ist, alle Landesbauordnungen in einem Bot zu integrieren und eine bundesweit einsetzbare Lösung anzubieten.

Technische Begrenzungen

Aktuell sind die Vollintegration aller Landesbauordnungen limitiert durch Speicher- und Verarbeitungsgrenzen der OpenAI-Plattform: Zu umfangreiche Dokumente lassen sich nicht gleichzeitig laden, und bei sehr detaillierten Anfragen stößt die semantische Suche an ihre Grenzen. „Momentan“ bedeutet, dass diese Beschränkungen bis zur Optimierung der Datenpipeline fortbestehen; das Entwicklungsteam plant, bis Ende 2025 schrittweise weitere Bundesländer und größere Dokumentenmengen einzubinden, um eine flächendeckende Abdeckung zu erreichen. ▶



Freigabe: Bauen im Bestand



Emmerich

Hillwood entwickelt in spekulativ ein Logistikobjekt auf dem Gelände der ehemaligen Moritz-von-Nassau-Kaserne.

Essen

Die **MEHRKANAL GmbH** hat durch Vermittlung von **Brockhoff** das erste Obergeschoss der Büroimmobilie „Grugaplatz 2-4“ mit knapp 900 qm angemietet.

Gelsenkirchen

CUBION hat eine ca. 1.500 qm große Hallenfläche Emscherstraße 62 an die **Chemtech GmbH** vermittelt. Der neue Mieter hat die Fläche bereits bezogen. Vermieter ist ein privater Investor.

Hammerkeln

CUBION hat eine Gewerbeimmobilie mit rd. 1.900 qm Lager- und 550 qm Bürofläche am Loikumer Rott 23 an die **Ergoflix GmbH** vermittelt. Eigentümer der Liegenschaft ist ein regionaler Immobilieninvestor mit Sitz in Essen.

Herten

HIH Invest Real Estate hat im Joint Venture mit **Nrep** für deren eigenen Value-Add-Fonds Nordic Strategies Fund V einen Forward-Funding-Kaufvertrag über 65.220 qm Fläche am Emscherbruch 10 abgeschlossen. Der Projektentwickler **E-Gruppe** hat mit dem Bau von 33.416 qm Logistikfläche plus Nebenflächen begonnen, Fertigstellung Mitte 2026. Fast die Hälfte sei vorvermietet.

Mülheim a.d. Ruhr

In der ehemaligen Hauptverwaltung von **Tengelmann** im Projekt Parkstadt Mülheim hat die **Theodor Fliedner Stiftung** ihren Campus um 608 qm auf jetzt rd. 5.000 qm erweitert. Den Mietvertrag vermittelte **Brockhoff**. Vermieter ist **Soravia Deutschland**.

Datenschutz und Haftung

Für die Nutzung ist ein kostenloses Chat-GPT-Konto erforderlich. Der Verband hat keinen Zugriff auf Chatverläufe oder persönliche Daten. Die Auskünfte dienen der Orientierung und ersetzen keine individuelle Rechtsberatung.

Ausblick und Mitgestaltung

Der BiB-Bauordnungs-Bot erleichtert schon jetzt vieles, hat aber auch seine Grenzen (z. B. auf kommunaler Ebene und ist nicht frei von Fehlern). Nutzerfeedback fließt in jede Weiterentwicklung ein. Wir laden alle Kolleg:innen ein, den Bot zu testen und aktiv mitzugestalten.

Open-Source-Status und Weiterentwicklung

Das Grundgerüst des BiB-Bauordnungs-Bots basiert auf proprietären OpenAI-Technologien; der Quellcode selbst ist nicht öffentlich als Open-Source freigegeben. Der Verband für Bauen im Bestand fördert jedoch die inhaltliche Mitgestaltung: Alle Anregungen und Korrekturvorschläge werden gesammelt und regelmäßig in Updates eingearbeitet. Eine vollständige Open-Source-Freigabe ist derzeit nicht geplant, doch die inhaltliche Datenbank wächst im Austausch mit rechtlichen Expert:innen und Verbänden kontinuierlich.

Informationen und Zugang zur Testphase unter

www.fuerbauenimbestand.de/bib-bot-bauordnungen ■

PROJEKTE DES MONATS: DIE SPUR DES WASSERS – IN HERTEN – DORTMUND – GELSENKIRCHEN

– zu verfolgen am jährlich von der **Architektenkammer NW** organisierten **Tag der Architektur**, wenn am 28.-29. Juni landesweit 156 Objekte die Vielfalt des Bauens im Lande veranschaulichen.

Am 4.Juni veröffentlichte die **Europäische Kommission** ihre **Wasserresilienzstrategie** mit Empfehlungen für eine nachhaltige, klimaangepasste Wasserwirtschaft in Städten und Regionen. Dem zugrunde liegt das Gesetz zur Wiederherstellung der Natur (**Nature Restoration Law**), wonach EU-Staaten bis September 2026 nationale Wiederherstellungspläne vorlegen müssen. Die Strategie zielt darauf ab, Europa besser auf Dürren, Starkregenereignisse und Wasserknappheit vorzubereiten. Damit verbunden ist die Förderung naturbasierter Lösungen mit Orientierung am Schwammstadtprinzip sowie der Anbindungen an das New European Bauhaus und den geplanten Affordable Housing Action Plan. Damit werde endlich die Bedeutung der gebauten Umwelt für den Umgang mit Dürre, Starkregen und Wassermangel anerkannt, betont **Andrea Gebhard**, Präsidentin der **Bundesarchitektenkammer BAK**, es fehlten jedoch verbindliche Standards. So bleibt es bislang bei beispielhaften Einzelprojekten...

..wie in **Herten**:

Die vergangene Regenphase über Pfingsten dürfte für die südliche Ewaldstraße und den Brahmhügel den Praxistest erbracht haben, ob die Maßnahmen zur Wasserretention und Begrünung der Straße auch halten, was die Planer versprochen haben. „Der Park kommt in die Stadt“, so heißt das Programm, das die Verwaltung in Herten auf den Weg gebracht hat im Rahmen des Stadtentwicklungsprojektes NEUSTART INNENSTADT. Das Thema „Grün“ zieht zwangsläufig das Thema „Wasser“ nach sich, denn alles Grüne muss bewässert werden um gedei-



hen zu können, darf aber nicht im Regenwasserstau ertrinken. In einer Mehrfachbeauftragung identifizierte 2019 das



Planungsbüro **DTP Landschaftsarchitekten GmbH** aus Essen mehrere Teilbereiche für erste konkrete Umgestaltungsmaßnahmen, beginnend mit der südlichen Ewaldstraße zwischen Vitusstraße und dem Place d'Arras und dem Brahmhügel. Gemäß dem Rahmenplan von DTP wurden hier die Baumaßnahmen bereits abgeschlossen und der Straßenraum sei schon jetzt lebendiger als vorher, so konnte **Isabella de Medici** von DTP beobachten, jetzt spielten hier wieder Kinder auf der Straße. Entsiegelung, Baumpflanzungen und Versickerungspflaster mit Pflanzenwuchs in den Fugen, seien allerdings gewöhnungsbedürftig. Da bewährte sich von Anfang an die Zusammenarbeit mit **Ruud Reutlingsperger** vom niederländischen Büro **Observatorium** für Kunst- und Vermittlungsprojekte im öffentlichen Raum. Er machte mit Rauminstallationen aufmerksam, erzählte Baumgeschichten, den Bäumen wurden Namen – und Patenschaften – gegeben und inzwischen führt eine „Baum-Wandelkarte“ durch Herten. Das schafft Identifizierung und stärkt den Standort mit Vorteilen nicht zuletzt für die Immobilienbesitzer im Umfeld. Das Quartiersbüro Ewaldstraße sorgt für die Verstetigung. Allerdings sei, so de Medici, gemäß Ratsbeschluss die Planung für den nahen Antoniuskirchplatz ebenso ausgesetzt wie für den Marktplatz, weil oberirdische Parkplätze wegfallen sollten (Parkhaus vorhanden, aber wenig genutzt). Die Oberflächengestaltung wurde aus Mitteln der Städtebauförderung unterstützt, bei den Kanalbauarbeiten mit Regenwasserspeichern half die **Emschergenossenschaft EGLV** innerhalb der Zukunftsinitiative Klima.Werk (www.klima-werk.de).

...oder in Dortmund:

Hier ließ die **KZVK Kirchliche Zusatzversorgungskasse Rheinland-Westfalen** zehn Mehrfamilienhäuser mit 133 geförderten und freifinanzierten Mietwohnungen im KfW 55-Standard errichten. Zum Konzept gehören die Außenbereiche mit drei Innenhöfen, begrünter Decke über der Tiefgarage und naturnahen Spielflächen. „Welcome HoMe“ heißt das

Projekt in Menglinghausen am Rande einer älteren Reihen- und Einfamilienhaussiedlung, Zielgruppe sind besonders Studierende und Mitarbeitende der nicht weit entfernten **TU Dortmund**. Entworfen wurden die dreigeschossigen Blöcke



mit Staffelgeschossen und Gründächern vom Dortmunder Büro **redenz.architekten**. Vorgabe des B-Plans war hier, das vorhandene Abwasserkanalnetz, das ohnehin schon in ein Retentionsbecken östlich des Siedlungsbereichs entwässert, nicht zusätzlich übermäßig zu belasten. Also wird nur das Oberflächenwasser der straßenseitigen Wohnblocks in die Kanalisation geleitet, die andere Hälfte von Dächern und Freiflächen sickert in ein eigenes Retentionsbecken, das als ungefährliches Flachwasser in das Konzept der Spielflächen eingebunden ist, mit mehrfachem Nutzen.

... oder in Gelsenkirchen:

Hier steht das Wassermolekül selbst im Fokus, bestehend aus zwei Wasserstoff- und einem Sauerstoffatom. An dessen Dreipass-Form ist der Grundriss des neuen Zentrallabors der **Westfälischen Wasser- und Umweltanalytik WWU** orientiert, einer 100%igen Tochter der **Gelsenwasser AG** und angesiedelt im sog. Gelsenwasser-Quartier an der Willy-Brandt-Allee. Das Unternehmen Gelsenwasser wurde bereits 1906 gegründet und hat die Aufgabe, neben Strom, Gas und Wärme vor allem Wasser in gleichbleibender Trinkwasserqualität zur Verfügung zu stellen, dies verbunden mit dem Betrieb mehrerer Trinkwassergewinnungsanlagen im Ruhrtal. Dafür ist kontinuierliche Kontrolle unverzichtbar zumal die gültige **Trinkwassereinzugsgebieteverordnung** (TrinkwEGV) jeden Betreiber einer Wassergewinnung verpflichtet, bis 12. November 2025 erstmalig eine Risikoanalyse des Einzugsgebiets seiner Anlagen zu untersuchen und der zuständigen Behörde zu berichten. Die zusätzlichen umfangreichen Berichtspflichten mit ihren engen gesetzlichen Fristen stelle eine große Anstrengung dar, heißt es aus dem Unternehmen. Am Standort Willy-Brandt-Allee Ecke Kurt-Schumacher-Straße entstand der erste Verwaltungsneubau 1962, das „Weiße Haus“, 2004 um ei-



Mülheim a.d. Ruhr

Frasers Property Industrial entwickelt auf dem Areal des ehemaligen **Siemens** Techno-Parks zwei Gewerbeimmobilien mit knapp 24.000 qm Fläche.

Brockhoff Wohninvestment vermittelt den Verkauf eines Mehrfamilienhauses in Dümpten Gerhardstr. 13 mit 1.020 qm Grundstück und 500 qm Wohnfläche.

Hamburg Team hat für seinen Fonds Hamburg Team Wohnen 70+ II das ehemalige Hotel Handelshof von dem Monheimer Projektentwickler **Blankbau** in Kooperation mit **GMP** erworben. Eine Umnutzung für betreutes Wohnen ist geplant.

Nettetal

Aberdeen Investments und **Irish Life Investment Managers** haben eine rd. 21.000 qm große Logistikimmobilie von **Verdion** erworben. Aberdeen Investments wurde von **CBRE** sowie **Colliers** beraten, Verdion von **JLL** und **GSK**.

Impressum

Chefredaktion:

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

Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:

Werner Rohmert

Verlag:

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

Vorstand:

Werner Rohmert

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

nen transparenten Zwilling erweitert und im Laufe der Jahre ergänzt um mehrere Technikgebäude. Das Gelsenwasser-Quartier bildet insgesamt ein Ensemble auf hohem gestalterischem und funktionalem Niveau, das nun um ein weiteres Highlight bereichert wurde. Diesmal lag die Planungsleistung bei **Daniela Bauer** und



Carsten Heisterkamp in der hauseigenen Bauabteilung. Das „blaue Haus“ Baujahr 1979, das bisher das Zentrallabor beherbergte, steht nun für andere Zwecke zur Verfügung.

Ob Standortbedingungen oder innerstädtisches Mikroklima, das Thema Wasser in Planungen von Beginn an einzubeziehen, empfiehlt sich, nicht nur um Regularien der EU Genüge zu leisten und einen guten ESG Score zu erreichen. Es ist schlicht lebensnotwendig. ■

Freigabe der 3 Fotos: AKNW

WEITERE NACHRICHTEN

Bochum: Die HV der **Vonovia SE** hat gemäß dem Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand die Ausschüttung einer Dividende von 1,22 Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2024 beschlossen, rund 36% über dem Vorjahreswert. Die Aktionärinnen und Aktionäre können sich auch in diesem Jahr zwischen einer Aktiendividende und einer klassischen Bardividende entscheiden.

Dortmund: Das Start-up **Valoon** hat den Landeswettbewerb "Out of the box.NRW 2025" als Erstplatzierte mit einem Preisgeld von 25.000 Euro gewonnen. Das NRW-Wirtschaftsministerium zeichnete die drei innovativsten digitalen Jungunternehmen mit 50.000 Euro Preisgeldern aus. Valoon ermöglicht effiziente und sichere Kommunikation auf Baustellen durch einen bauspezifischen Projektchat direkt über WhatsApp.

Oberhausen: In das neue voll robotisierte Fulfillment-Center hat **Picnic** rd. 150 Mio. Euro investiert. Von hier aus werden wöchentlich mehr als 150.000 Familien im Ruhrgebiet versorgt.

Am Wochenende 28.- 29. Juni sind am jährlichen **Tag der Architektur** 156 neue und erneuerte Objekte in NRW für Besichtigungen geöffnet. Veranstalter ist die **Architektenkammer NW**. Infos unter www.aknw.de. (vgl. den Beitrag in dieser Ausgabe) ■