

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

# Brief

NR. 603 | 27. KW | 04.07.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

## Sehr geehrte Damen und Herren,

gegen Kälte kann man sich „warm anziehen“. Bei Hitze „kalt ausziehen“ geht nicht - und wird auch gesellschaftlich bei der Arbeit nicht akzeptiert. In den letzten Tagen hatten wir ja mit 37 bis über 40 Grad gestern einen kleinen Vorgeschmack auf das, was uns bevorsteht – zumindest, wenn man den staatlich finanzierten Klimawandel-Vorwurfssendungen auf **ARD** um 2000h und auf **ZDF** um 1900h folgen kann. Klar, für statistisch angehauchte Menschen wie mich dürfte es wohl keinen Datensatz geben, der die These eines menschengemachten Klimawandels falsifiziert. **Ich meine einfach nur, dass der Kauf einer Klimaanlage** für die meisten von uns einfacher ist, als die geforderte, dauerhafte **Lebenswandel Selbstkasteiung** im Privaten und der **Verlust der relativen, industriellen Wettbewerbsfähigkeit** des 1,7%-CO<sub>2</sub>-Ausstoßers Deutschland.

Stimmt, wenn es da nicht die **grün monierte ungeheure Energieverschwendung von Klimaanlagen** gäbe. Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, wie sich die Welt verändert hat, seit es Klimaanlagen gibt. Früher gab es hohe Produktivität nur in gemäßigten Breiten. Die wenigen Stunden vor und nach der Siesta erlaubten das einfach nicht. Heute ist der globale Süden auf dem klimatisierten Vormarsch. **Am Rande: Haben Sie jemals in einer Klimawandel-Verbands- oder -Politikforderung gelesen, dass im Klimawandel in jede altersgerechte Wohnung zumindest ein klimatisierbares Zimmer als Wärme-Fluchtzone gehört.** Stattdessen propagieren unsere verbalen Physikerfinder-Luftpumpen teure wärmepumpenge-rechte Umbauten. Kurz zu USA, bevor ich das Klimaanlagen-Stromsteuer-Thema weiter bearbeite. Unser „Lieblingsstatistiker“ hat mit echten Zahlenvergleichen gecheckt, ob die USA wieder in Gefahr einer Wohnimmobilienkrise rutschen (S. 10).

Aktuell ist Strom ja wieder in aller Munde. Mittwoch wurde wieder die große Wahlversprechens-Show gefeiert. „Mütterchen Mü“ wird doch nicht stromsteuerbefreit. So blöd anzunehmen, dass die Politik bei knappen Kassen, kleine regionale Handwerker, Verlage oder Privatsteckdosennutzer, die anders als die großen Unternehmen ja nicht flüchten können, von solchen Zwangsabgaben befreit, kann doch niemand sein. Den ganz Armen bezahlt es das Bürgergeld. Rentner zählen volkswirtschaftlich nur noch als Konsumenten. Der gesellschaftliche Mittelbau zuckt resigniert mit den Schultern oder empfindet das als gute gesellschaftliche Klimasteuerung.

Lassen Sie mich noch ein wenig im eigenen Zahlenwerk schwelgen. Ich habe mir in Hilflosigkeit-Erfahrung einer sommerlich windstillen 14-tägigen Hitzeperiode im Süden Europas mit durchgehend 38 Grad am Tag und „Abkühlung“ auf 29 Grad in der Nacht schon vor einer Reihe von Jahren ein klimatisiertes Fluchzimmer für etwaige Sommergrippen und natürlich den Klimawandel eingerichtet. Gebraucht habe ich es nie bzw. vielleicht zwanzigmal p. a. für zwei Einschlafstunden-Kühlung. Geiz spart Strom. Inzwischen habe ich großflächig im Wohnraum nachgerüstet. **Das läuft gar nicht. Meine Frau friert. Letzte Woche schlug aber die „große Stunde“ meiner Technik.** Nach 25 Jahren reibungslosem Betrieb gab Samstag die Batterie unserer Markisenfernsteuerung auf. Das Batteriemodell kannte niemand im 20 km - Umkreis. **Es wurde warm und wärmer.**

Im Oktober letzten Jahres hatte mein hybridfahrendes Klimagewissen schon eine Solaranlage angeschafft. Bei 15.000 Euro

„all in“ und geschenkter MwSt für 10 kW Peak mit 10 kWh Speicher kräuselte sich mein Taschenrechner wenigstens nicht mehr ganz so stark wie bei den rechnerisch unsittlichen Anträgen von 35 bis 50 T€ der First Mover Zeiten. Natürlich muss man da allen technischen Spielereien widerstehen. Zum Vergleich entblödete sich die **BHW der Deutschen Bank** auch nicht, mir eine Presse-notiz zu den **Kosten einer „ökologisch zweifelhaften“ Klimaanlage** zu senden. **Es mache bei 1.000 kWh p. a. Stromkosten** mehr Sinn, das Haus für eine Wärmepumpe mit Klimafunktion umzubauen. **Hier jetzt mal meine Zahlen der ganztägigen Klimaanlagenlaufzeit der letzten historischen Hitzewoche des angewandten Klimawandels. Bedenken Sie, wo Hitze ist, ist Sonne. Wo Sonne ist, ist Strom.** Ich habe in den 7 Tagen von Freitag letzter Woche bis gestern insgesamt 350 kWh produziert und 163 kWh bei Vollast-Kühlung auf 22 Grad Zimmertemperatur verbraucht. 208 kWh habe ich für gut 7 Cent, bzw. 15 Euro in die staatliche Abfalltonne geworfen und wegen nächtlicher Klimatisierung und Grundlast 23 kWh, also für 6 Euro, Strom bezogen. Für Interessierte hier noch das **1. HJ. 2025:** 6,6 MWh Erzeugung, Gesamtverbrauch 4,1 MWh, Einspeisung 4 MWh und Netzbezug (ohne Strom-Fußbodenheizung incl. Auto) 1,6 MWh. Auf Deutsch: Zwei Drittel gehen als Netzgeschenk raus.

Das nervt. Jetzt überlegen wir den Kauf eines Swimming-Pools mit Tauchsieder oder eines weiteren Hybrid-Autos. Da ist die Mathematik auch ganz interessant. Als verkappter Grüner tanke ich immer ganz brav an meiner Wallbox ungefähr 15 km also jedes Mal 1 Liter Diesel. Ich mach das gerne. Dreckige Kleidung rechne ich nicht. **Die Sonne stellt keine Rechnung!** Aber mein Abakus schüt-telt sich. Mich „kostet“ das dann bei 1.500 km Sommer-Kurzstreckenverkehr und 30 kWh Verbrauch an verminderter Ein-speisevergütung ca. 36 Euro und spart gute 100l Diesel zu 1,65 Euro, also 170 Euro minus MwSt minus Steuern – also wohlwollen-de 100 Euro netto pro Jahr. Dafür schleppt man wie im normalen Leben 300 kg Übergewicht auf den anderen 15.000 km durch die Gegend. Das kostet leicht 150 Liter Sprit und ein paar tausend Euro höheren Anschaffungspreis. **Aber bedenken Sie: Die Sonne stellt keine Rechnung!**

Aber ich bleibe sommerlich locker. **EY-Parthenon** sieht kein baldiges Ende der Immobilien-Schieflagen. Auch **mir hat die Marktentwicklung da eine Menge Verwaltungsarbeit für Rechnungsschreiben abgenommen.** Aber die Branchenstimmung bes-sert sich, meinen **JLL Difi** und die **vdp-Mitgliedsinstitute. Michael Guggenberger, BVT**, zeigt in einem externen Beitrag Strategien für Manage-to-ESG auf. Und im Gespräch mit **Klaus Franken, Catella PM**, der gerade jetzt den ersten Spatenstich für 800 Wohnungen setzt und aktuell 10.000 Neubau-Wohnungen in Arbeit hat, habe ich einmal gefragt, wie das geht, während der Bau-Turbo ziemlich schwächelt und Wohnungsbauunternehmen die Taschenrechner zuklappen.

Und mit sommerlichen Grüßen „**Die Sonne und ich stellen keine Rechnung**“ wünsche ich Ihnen ein sonniges WE.  
Ihr Werner Rohmert



*Werner Rohmert*

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b> von Werner Rohmert	1
<b>GPP:</b> Erster Büromarkt-Überblick ( <b>Rohmert</b> )	3
<b>EY-Parthenon:</b> Noch kein Ende der Immobilienschief-lagen in Sicht ( <b>Rohmert</b> )	5
<b>vdp:</b> Signifikante Stimmungsverbesserung auf dem Pfandbriefmarkt ( <b>Wrede</b> )	8
<b>Branicks:</b> Schuldscheindarlehen plangemäß zurückge-führt ( <b>Rohmert</b> )	9
<b>US-Wohnimmobilienmarkt:</b> Ist ein Abbruch wie im Jahr 2008 möglich? ( <b>DIB-Liebingsstatistiker/ Rohmert</b> )	10
<b>JLL Difi:</b> Positivere Stimmung bei Finanzierern ( <b>Rohmert</b> )	13
<b>BF.direkt AG:</b> Banken ziehen sich aus der Finanzierung von Büro- und Handelsimmobilien zurück ( <b>Rohmert</b> )	14
<b>BaFin:</b> Skepsis bei Krypto-Währungen ( <b>Rohmert/ k-mi</b> )	16
<b>BeteiligungsKompass 2025</b> ist erschienen	20
<b>blackolive:</b> Frankfurter Büromarkt jetzt schon auf Ge-samtvorjahresniveau ( <b>Rohmert</b> )	21
<b>Larbig &amp; Mortag:</b> Kölner Büromarkt stabilisiert sich ( <b>Wrede</b> )	22
<b>PIMCO:</b> Traditionelle Renditetreiber werden unzuverlässig ( <b>Götza</b> )	23
<b>bulwiengesa:</b> Micro-Living mit stabiler Auslastung, stei-genden Preise und Wachstum ( <b>Rohmert</b> )	23
<b>neoshare Real Estate:</b> Strukturwandel durch Mega-trends trifft alle Nutzungsarten ( <b>Rohmert</b> )	24
<b>C&amp;W:</b> Globale Logistik- und Industrieimmobilien treten in neue Phase ein ( <b>Rohmert</b> )	25
<b>Impressum</b>	25

### Interview

mit **Klaus Franken**, Catella Project Management:  
**Hängt der Wohnungsbau wirklich von der Politik ab?** 18

### Fremdbeitrag

**Werterhalt statt „stranded assets“:**  
Manage-to-ESG 17  
(**Michael Guggenberger**, BVT)

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

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

### Autoren der heutigen Ausgabe:

**Michael Guggenberger**, BVT; **Marion Götza**; **Klaus Franken**, Catella Project Management; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Im-mobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Constanze Wrede**.

rohmertmedien

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

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

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.

## FÜR DEN ERSTEN BÜROMARKT- EINDRUCK

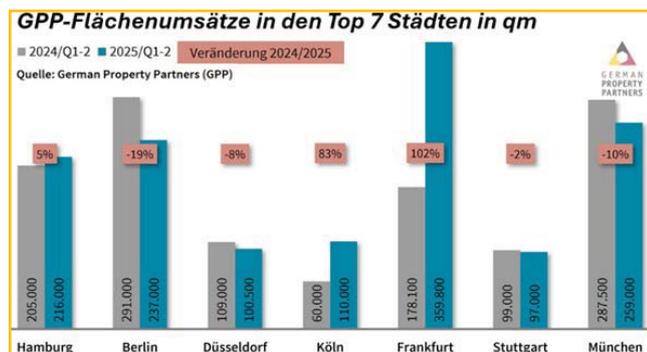
Top-7-Büromärkte im ersten Halbjahr mit zurückhaltender Nachfrage

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

Da die großen Researchhäuser erst kommende Woche ihre Zahlen veröffentlichen, schlägt die große Stunde der First Mover. Wir stellen der Kontinuität halber in der kommenden Ausgabe aber die endgültigen Zahlen noch einmal ausführlich zusammen. Nächste Woche bekommen wir wieder gefühlt Hunderte von Marktberichten zu jeder städtischen Milchkanne in Deutschland in die Mailbox geschmissen. Ein Großteil davon dürfte ungelesen im Papierkorb verschwinden. Als traditioneller First Mover hat GPP die Bürovermietungsmärkte zu den Top 7 zusammengestellt. Frankfurt profitiert von Großvermietungen (siehe auch *blackolive* zu FFM, S. 21) Köln legt kräftig zu, bleibt aber im Konzert der Großen unbedeutend. Hamburg ist tapfer. Stuttgart hält sich knapp, ist aber sowieso eher etwas für Liebhaber, die da geboren sind. Berlin, Düsseldorf und München geben deutlich sichtbar nach. (WR+)

Für den ersten Trend-Eindruck ist der **German Property Partners** (GPP) Bericht gut. In der Vergangenheit zeigten sich aber Abweichungen zum Makler-Konsens. Wir stellen die Zahlen in der kommenden Ausgabe den **JLL** und **BNPPRE**-Werten noch gegenüber. Kontrollieren können wir sie sowieso nicht. Da geht es eher um Kontinuität im Zeitablauf der Berichterstattung. Zum Netzwerk GPP gehören die regionalen Platzhirsche **Grossmann & Berger**, **Anteon**, **GREIF & CONTZEN**, **blackolive** und **E&G**.

Der Flächenumsatz im 1. Hj. 2025 an den Top-7-Bürovermietungsmärkten liegt mit rund 1,38 Mio. qm etwa



12% über dem sehr schwachen GPP-Vorjahresvergleich. Das Zehn-Jahres-Mittel von rund 1,5 Mio. qm wurde dennoch sichtbar verfehlt. Mit Blick auf die Frankfurt-

Berichterstattung wird klar, dass der summarische Anstieg vor allem auf die Frankfurter Großdeals zurückzuführen ist. **Der Anstieg spiegelt nicht die gegenwärtige Marktrealität wider, ordnet GPP-Sprecher Björn Holzwarth ein.** Kleine bis mittelgroße Flächen bestimmen das Anmietungs-geschehen. Hochwertige Flächen in zentralen Lagen oder mit guter Anbindung sind gefragt. **Die positiven Mietmeldungen betreffen dieses knappe Segment.** Mietsteigerungen auch bei Durchschnittsmieten sind aus „Der Immobilienbrief“-Sicht statistische Konsequenz, die die echten Probleme der schwächeren Immobilien überdecken.

Während sich die Werte in Hamburg, Düsseldorf und Stuttgart weitgehend auf ihren Vorjahresniveaus bewegten, konnte Frankfurt seinen Flächenumsatz aus dem

**Kennzahlen Top 7 Standorte** (Quelle: German Property Partners (GPP))

	HAM	BER	DUS	CGN	FFM	STU	MUC	TOP-7
Flächenumsatz in qm	216.000	237.000	100.500	110.000	359.800	97.000	259.000	1.379.300
Veränderung gg. Vj.	5%	-19%	-8%	83%	102%	-2%	-10%	12%
Spitzenmiete	35,50 €	44,30 €	42,30 €	34,00 €	51,00 €	37,00 €	54,00 €	
Durchschnittsmiete	21,70 €	28,00 €	19,40 €	23,00 €	30,30 €	21,10 €	25,90 €	
Büroflächenbestand in qm	14.435.000	22.200.000	7.682.300	8.283.000	11.644.400	8.519.291	23.500.000	96.263.991
Leerstand inkl. Untermiete	882.200	1.754.000	947.100	459.000	1.499.400	545.000	2.021.000	8.107.700
Leerstandsrate inkl. Unterm.	6%	8%	12%	6%	13%	6%	9%	8%
Fertigstellungen (*25+*26)	366.000	840.000	283.200	160.000	217.100	170.100	490.000	2.526.000
Vorvermietungsquote	70%	34%	41%	79%	42%	49%	63%	50%

Vorjahreszeitraum mehr als verdoppeln (+102% auf 359.800 qm) (siehe S. 21). Auch Köln steigerte seinen Flächenumsatz durch vereinzelte Großabschlüsse um rund 83% auf etwa 110.000 qm (siehe auch S. 22). In Berlin lag der Halbjahreswert hingegen etwa 19% unter dem Vorjahr, in München sank er um rund 10%.

An allen Standorten nahm der **Leerstand** weiter zu, am deutlichsten in Berlin (+42% auf 1,75 Mio. qm), Köln (+33% auf 459.000 qm) und Düsseldorf (+30% auf 947.100 qm). **Der Top-7-Leerstand erhöhte sich um etwa 28% auf rund 8,11 Mio. qm.** Entsprechend stieg die Top-7-Leerstandsquote um etwa 1,8%-Punkte auf rund 8,4%. Die **Eigennutzerquote** sank um rund 3%-Punkte auf etwa 8%.

Die **Spitzenmieten** verblieben in allen Top-7-Städten weitgehend auf dem Vorjahresniveau oder nahmen leicht zu. Der deutlichste Anstieg um rund 9% auf etwa

**Personalien**

**MÜNCHEN:** David Zimmermann wird neben Sebastian Betz zweiter Geschäftsführer von LIP Invest. Der Kapitalmarkt-Spezialist und diplomierte Bankbetriebswirt Zimmermann erhielt Anfang 2025 bereits die Prokura.

**SCHWEIZ:** Heiko Reddmann ergänzt ab Oktober 2025 die Geschäftsführung der Pangaea Life GmbH. Er tritt die Nachfolge von Daniel Regensburger an und bildet gemeinsam mit Uwe Mahrt und Achim Steinhorst das neue Führungstrio.

**DÜSSELDORF/ FRANKFURT:** Andreas Röhr (49) FRICS stieg zum 1. Juli als Partner bei Baker Tilly ein. Er wechselt von Jones Lang LaSalle und wird den Bereich Real Estate Valuation deutschlandweit entwickeln.

51,00 Euro/qm/Monat zeigte sich in Frankfurt – gefolgt von Stuttgart mit einem Plus von rund 6%. Die höchste Spitzenmiete von 54,00 Euro wurde in München realisiert.

An den meisten Standorten spiegelte sich der rechnerische Einfluss der teuren Neubau-Großvermietungen in steigenden **Durchschnittsmieten** wider. Köln verzeichnete das größte Plus

von rund 22% auf 23,00 Euro. Auch für Frankfurt (+21% auf 30,30 Euro) registrierte GPP eine deutliche Zunahme – und damit die höchste **Durchschnittsmiete** der Top-7. In Berlin und Düsseldorf sanken die Durchschnittsmieten hingegen um rund 8 bzw. 6%.

Stadt	Projekt/Objekt	Mieter/Eigennutz.	Mietfläche
FFM	„CBT Central Business Tower“, Commerzbank		73.000 qm
FFM	„Park Tower“+„Opernturm“	KPMG Europe	33.400 qm
MUC	„Officehome Beat“,	Siemens	33.000 qm
FFM	„Hafenpark-Quartier“,	ING-DiBa	32.000 qm
CGN	Vitalisstraße 310-316	Jobcenter	16.000 qm
FFM	„Alpha Rotex“	Condor FD	15.200 qm
CGN	„DÜXX“	Jobcenter	14.000 qm
HAM	„Ajour Impuls-Kontor“	HCOB	13.300 qm
STU	„Sternhöhe“	Daimler Truck AG	12.700 qm
HAM	Wandsbeker Marktstr.	FHH Bezirksamt	11.400 qm

**Perspektive:** Holzwarth erwartet für das Jahr 2025 eine anhaltende Zurückhaltung, die weiterhin die Flächenabnahme bremsen werde. Allerdings sendeten einige aktive Großgesuche im Markt positive Signale. ■

**HINWEIS:**

Die Büromärkte Frankfurt und Köln, für die Platzhirsche bereits Marktberichte erstellt haben, haben wir ab Seite 21 für Sie bereits ausführlicher betrachtet.

Marketing-Anzeige

**FINEXITY**

**LANGWEILIGEN KAPITALANLAGEN  
EIN ENDE SETZEN**

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

**Vorteile für Sie als Partner von FINEXITY**

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

**Vorteile für Ihre Kunden mit FINEXITY**

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



www.finexity.com

**Personalien**

**FRANKFURT:** Midstad baut mit **Dr. Tilo Nemuth** die Kompetenz im Construction Management weiter aus. Er verantwortet zukünftig in der Geschäftsführung die Bautätigkeiten innerhalb der Projektentwicklungen.

**LEIPZIG:** **Henrik Thomsen**, Chief Development Officer und Mitglied des Vorstands der **QUARTERBACK Immobilien AG**, scheidet in bestem gegenseitigem Einvernehmen aus dem Unternehmen aus.

**BERLIN:** Die **ZEITGEIST Asset Management GmbH** beruft **Stefen Jüstel** zum Geschäftsführer Deutschland. Jüstel bringt über 25 Jahre Erfahrung mit und war zuvor bei **Pandion Real Estate GmbH**, **Ed. Züblin AG**, **HOCHTIEF Projektentwicklung** sowie **LBBW Immobilien Development GmbH** tätig.

**LÜBECK:** Vorstandsmitglied **Reinhard Straub** verließ Ende Juni 2025 die **Dr. Klein Privatkunden AG** auf eigenen Wunsch. Die strategische Ausrichtung des Finanzvermittlers verantworten zukünftig die bestehenden Vorstände **Kingyi Fuchs** und **Michael Neumann**.

**MÜNCHEN:** Die **BBE Handelsberatung GmbH** ernannte **Dr. Philipp Hoog** zum 1. Juli 2025 zum Partner. Seit 2022 ist er Mitglied der Geschäftsleitung für den Aufbau des Geschäftsfeldes Strategieberatung bei der **BBE**.

**BERLIN:** Die **KVL Sachverständige GmbH** übertrug **Maximilian Kümmel** zum 1. Juli 2025 die Prokura. Damit verstärkt er die Geschäftsführung um **Prof. Dr.-Ing. Markus G. Viering**, **Jakob Conrad** und **Malika Klös**.

**KREDITINSTITUTE SEHEN FORTSETZUNG DER IMMOBILIENSCHIEFLAGEN**

**EY-Parthenon-Umfrage**

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

„Der Immobilienbrief“ weist regelmäßig als Gegenthese zu den Wendemeldungen der Maklerhäuser darauf hin, dass zumindest bei Gewerbe ein Ende mit Schrecken noch ansteht. Der Markt hat den Boden gefunden. Die Bewertungen müssen nachziehen. Das setzt den Circulus vitiosus in Gang. Konjunktur, Industrieflucht, ESG, Homeoffice und KI tun ein Übriges. Hunderte von Stillhalteabkommen sind so reif, dass sie vom Baum fallen. Eine aktuelle Befragung von EY-Parthenon unter 36 immobilienfinanzierenden Kreditinstituten in Deutschland und 20 auf immobilienwirtschaftliche Restrukturierungen spezialisierte Kanzleien zeigt einen pessimistischen Blick auf die Problemstellungen der Branche. Die Insolvenzfachleute sind dabei noch einmal pessimistischer als die Immobilienfinanzierer. Insolvenzsriken würden jetzt auf Bestand übergreifen. (WR+)

Das hatte PLATOW/„Der Immobilienbrief“ bereits seit Ende 2022 aus den früheren Krisenerfahrungen der 90er Jahre, der Jahrtausendwende und der Finanzkrise erwartet. Wir hatten mehrfach auf die Teufelsspirale aus Bewertung, Bilanzverlusten, Eigenkapitalnachforderungen, Verweigerung von Sanierungsfinanzierungen bei Mietausläufen, Schwierigkeiten und Zinserhöhungen bei Anschlussfinanzierungen, steigenden Leerständen im Gefolge fehlender CapEx-Finanzierung und konjunktureller Parallelbewegung mit daraus resultierenden Bewertungsproblemen und Risikoeinschätzungen mit sich weiter verschärfenden Problemen bei Finanzierungen, Vermietungen und Zinskosten hingewiesen. Diese Agonie-Phase zieht sich leicht über drei und mehr Jahre hin.

Entsprechend unserer Erwartung bzw. -prognose rechnen lt. EY Parthenon jetzt 72% der Kreditinstitute mit zunehmenden Insolvenzen im kommenden Jahr.



Die Kreditvergabekriterien würden noch weiter verschärft. 75% der Institute bezeichnen die Lage als negativ, lediglich 25% als stabil. Eine positive Entwicklung erwarten viele Finanzierer frühestens in drei (50%) bis fünf Jahren (85%). Büro- und Einzelhandelsimmobilien blieben besonders risikobehaftet. Obwohl der Verlauf der eher kritischen Berichterstattung von „Der Immobilienbrief“ in den letzten 30 Monaten entspricht, sind wir hinsichtlich der positiven Wende optimistischer. „Der Immobilienbrief“ sieht hier zwei sich überschneidende Zyklen: Zum einen das o.g. beschriebene Ende des letzten Bestandshalterzyklus insbesondere bei Gewerbe und zum anderen den Start in einen neuen Zyklus mit neuen Playern, die auf den Opportunitäten des letzten Zyklus aufbauen können.

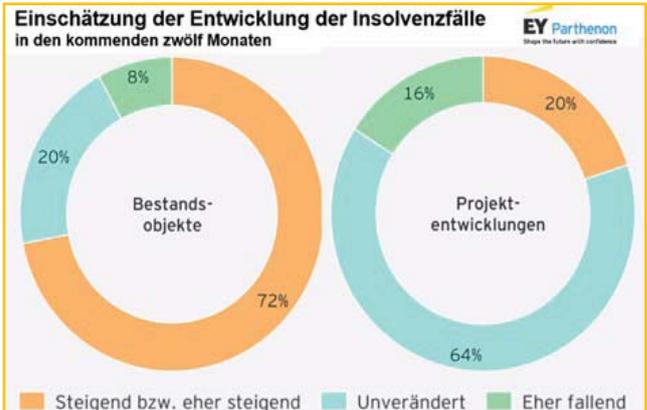
Lt. EY-Umfrage gehen 75% der Kreditinstitute nun auch bei Bestandsimmobilien von mehr Insolvenzen innerhalb der nächsten zwölf Monate aus. Nur 8% erwarten

## Personalien

**BERLIN:** Oliver Baumgärtel ist seit dem 1.7. 2025 Director in der Industrial Agency bei **Savills** und Teil des Teams von **Britt Habermann**. Sein Fokus wird auf die Vermietung und Eigenutzertransaktionen von Logistikflächen in Berlin liegen. Zuvor war er bei der **LIVOS Gruppe** als Transaktionsmanager aktiv.

**FRANKFURT:** Jonas Freitag (33), MRICS, ist neuer Director Transactions für das nationale Investment-Team von **neoshare Real Estate**. Von München aus verantwortet er das institutionelle Investmentgeschäft mit Fokus auf Wohnimmobilien. Freitag war zuvor seit 2017 bei **JLL** im Bereich Capital Markets tätig.

zurückgehende Insolvenzen. **Die Bemühungen der Marktakteure, den Abschwung auszusitzen, liefern nun immer häufiger ins Leere**, beschreibt EY-Studienautor **Jean-Pierre Rudel** die Situation. Seit dem Zinsschock 2022 würden bei Immobilien mit fraglichen Marktaussichten die Probleme lediglich immer weiter vertagt. **Büroimmobilien würden ausgesprochen kritisch gesehen. Hier werde weiterhin die stärkste Verschärfung der Krise erwartet.** Auch ihre Preisentwicklung werde weiterhin kritisch gesehen. Nach 50% im Vorjahr gingen jetzt **70% von weiteren Preisrückgängen aus**. Auslaufende Finanzierungen, zurückhaltende Nachfrage nach Büroflächen und fehlende alternative Nutzungslösungen, insbesondere für Immobilien abseits der A-Lagen, stellten Eigentümer und Finanzierer vor große Herausforderungen.



Bei Einzelhandelsimmobilien drehe sich auch wieder die Stimmung ins Negative. Fast ein Drittel der Befragten erwartet für Einzelhandel eine Verschärfung der Krise. Vor einem halben Jahr waren es lediglich rund 14%. Zwei Drittel vermuten eine negative Preisentwicklung. Bei Kanzleien schätzen sogar alle die Preisentwicklung für Einzel-

#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](http://www.realisag.de) 

handelsimmobilien als eher fallend ein. Auch das Refinanzierungsrisiko für Büro- und Einzelhandelsimmobilien wird von allen befragten Kreditinstituten weiterhin als (sehr) hoch eingeschätzt. Lediglich bei Wohnimmobilien von Privatkunden wird das Refinanzierungsrisiko von 90% als (sehr) niedrig eingeschätzt. Bei Wohnimmobilien von institutionellen Kunden sehen immerhin 35% ein hohes Risiko.

Auf die Frage nach den derzeit am häufigsten gesehenen Lösungen für „Distressed Assets und Gesellschaften“ steht bei 90% der Kreditinstitute „Amend & Extend“ (frei übersetzt: Verlängerung bei Anpassung der Konditionen) an erster Stelle. Andere Instrumente, wie etwa der freihändige Verkauf (30%), Insolvenz und Verkauf (30%), Zwangsversteigerung (5%) oder das StaRUG-Verfahren (15%; Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen) werden deutlich seltener gesehen. Aktuell setzen die Kreditinstitute vermehrt auf die Chance eines sich erholenden Immobilienmarktes. Als größte Herausforderung für die Immobilienbranche werden von rund einem Viertel die Finanzierungskosten und Refinanzierungen genannt. Allerdings werde inzwischen die gesamtwirtschaftliche Lage

(Rezession) deutlich kritischer gesehen. Das durch die Krise gestiegene Risiko habe zu einer Neubewertung und Anpassung

### Aktuelle größte Herausforderungen der Immobilienbranche (nur Kreditinstitute)



sung der Kreditvergabekriterien durch die Kapitalgeber geführt. ■



# 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  
by FIDUCIUM



WERITAS  
IMMOBILIENBEWERTUNG UND BERATUNG



Gesellschaft für Immobilienbewertungen mbH



HIB  
Reliable Immobilienbewertung

AppCon

Deals

**GLIWICE/ POLEN:** Garbe Industrial Real Estate Poland entwickelt gemeinsam mit einem Logistics Sub-Fund von **Wood & Company** einen neuen Industriepark in Gliwice. Der Garbe Park Gliwice mit einer Gesamtmietfläche von rd. 75.000 qm wird gemäß dem Zertifizierungsstandard BREEAM Excellent errichtet. Die Anlage schließt direkt an ein Fachmarktzentrum an und verfügt über eine ausgezeichnete Verkehrsanbindung. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf mehr als 50 Mio. Euro.

**NEU-ISENBURG:** Der Zulieferer für Automobil-, Luft- und Raumfahrt-, Medizin- sowie Industrieanwendungen **NMB Minebea** mietet im Bürokomplex „Le Byro“ in der Siemensstraße 5a ab Juni 2026 langfristig knapp 4.000 qm Bürofläche von **CILON. NAI apollo** vermittelte.

**FRANKFURT:** Die **Dr. Beckmann Group** mietet rund 7.400 qm Bürofläche im FRAMES auf der Hanauer Landstraße 200 von **Indigo Invest** und verlagert damit sein Headquarter von Egelsbach nach Frankfurt. Das FRAMES ist damit vollvermietet. **Colliers, bhp Bögner Hensel & Partner** berieten den Mieter, **SOURCE LAW** den Vermieter.

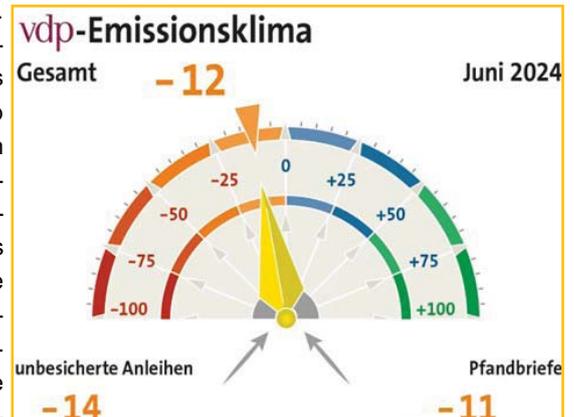
**FRANKFURT:** **Ten Brinke** entwickelt mit der **ABG FRANKFURT HOLDING GmbH** ein neues rd. 70.000 qm großes Wohnquartier für private Käufer. Der Bau einer Kindertagesstätte und einer öffentlichen Sporthalle ist ebenfalls geplant. Die Erschließungsarbeiten starten im Sommer 2025, die Fertigstellung des Gesamtvorhabens wird für Anfang 2030 angestrebt.

## SIGNIFIKANTE STIMMUNGSVERBESSERUNG AUF DEM PFANDBRIEFMARKT

vdp-Emissionsklima erstmals seit Umfragebeginn im Winter 2022 leicht im positiven Bereich

Unter den vdp-Mitgliedsinstituten ist eine signifikante Verbesserung der Stimmung auf dem Markt für Pfandbriefe und für unbesicherte Bankanleihen zu verzeichnen. Dies ist das Ergebnis der sechsten Befragung zum vdp-Emissionsklima. Erstmals seit Erhebungsbeginn im Dezember 2022 werden positive Werte beim Gesamt-Score (+1 gegenüber -14 im Dezember 2024) und bei unbesicherten Bankanleihen (+5 gegenüber -8 im Dezember 2024) vermeldet. Der Score für Pfandbriefe liegt leicht im negativen Bereich (-1 gegenüber -18 im Dezember 2024). (CW+)

Anders als in zahlreichen europäischen Covered-Bond-Märkten, in denen der Absatz zum Teil 20 bis 30% unter dem Vorjahreszeitraum liegt, konnten die vdp-Mitgliedsinstitute in den ersten fünf Monaten dieses Jahres 31,5 Mrd. Euro (+5%) an neuen Pfandbriefen begeben. Bei den Öffentlichen Pfandbriefen sind 8,7 Mrd. Euro (+31%) an emittierten Pfandbriefen zu verzeichnen. Für 2025 erwarten die vdp-Mitgliedsinstitute einen Absatz von knapp 50 Mrd. Euro an neuen Pfandbriefen. Abzüglich der Fälligkeiten ergäbe dies einen Nettoabsatz von knapp 4 Mrd. Euro für dieses Jahr. Beim Aufschlag gegenüber Bundesanleihen, der die Attraktivität von Pfandbriefen gegenüber den Titeln des Staates reflektiert, wird die künftige Entwicklung mit -17 Punkten gegenüber aktuell -11 Punkten bewertet. Der aktuell vergleichsweise geringe Renditeaufschlag gegenüber Bundeswertpapieren könnte sich potenziell leicht negativ auf die Nachfrage nach Pfandbriefen auswirken. **Die befragten Kapitalmarktexperten erwarten für die Rendite der zehnjährigen Bundesanleihen (aktuell: 2,57%) in den nächsten sechs Monaten überwiegend eine Spanne von 2,3% bis 2,8%.**



Gegenüber der Umfrage vom Dezember 2024 verbesserten sich sowohl der Gesamt-Score als auch die beiden Teil-Scores für Pfandbriefe und für unbesicherte Bankanleihen jeweils zweistellig. Das vdp-Emissionsklima wird zweimal im Jahr erhoben und veröffentlicht. Dabei wird der Stimmungsindikator in einer Bandbreite von -100 bis +100 Punkten angegeben. Eine deutliche Verbesserung zeigt sich auch für die Investorennachfrage nach Pfandbriefen. Die Werte von +65 und +89 Punkten spiegeln sich auch im starken Absatz von Pfandbriefen wider. Erfreulich sei, dass Pfandbriefe in diesem Jahr über das gesamte Laufzeitspektrum hinweg gut nachgefragt sind, kommentierte **Sascha Kullig**, Mitglied der Geschäftsleitung des vdp. Eine stark verbesserte Investorennachfrage sei auch bei den unbesicherten Anleihen der vdp-Pfandbrief-banken festzustellen.

Score für	Juni 2025	Dez. 2024	Juni 2024	Dez. 2023
Pfandbriefe	-1	-18	-11	-23
Unbesicherte Bankanleihen	+5	-8	-14	-21
<b>Gesamt</b>	<b>+1</b>	<b>-14</b>	<b>-12</b>	<b>-22</b>

**Verhaltener Ausblick für die nächsten sechs Monate:** Im Vergleich zu der starken Nachfrage nach Pfandbriefen in den vergangenen sechs Monaten sind die befragten Kapitalmarktexperten der Mitgliedsinstitute für das kommende halbe Jahr ver-

haltener gestimmt. Bei der Bewertung des Aktivgeschäfts spielt die Belegung der Vergabe von Immobiliendarlehen eine wichtige Rolle: Das Finanzierungsvolumen der vdp-Mitgliedsinstitute stieg im ersten Quartal dieses Jahres auf 36,1 Mrd. Euro (+24,5%). Ein negatives Vorzeichen weist u. a. der Score für das Asset-Swap-Spread-Niveau aus. Allerdings steht mit -40 Punkten für die nächsten sechs Monate eine deutliche Verbesserung gegenüber dem aktuellen Niveau (-60 Punkte) zu Buche. ■

## BRANICKS FÜHRT SCHULDSCHEINDARLEHEN PLANGEMÄSS ZURÜCK

### Verkauf Kölner Immobilien bringt Liquidität

**Branicks hat alle Ende Juni fälligen Schuldscheindarlehen plangemäß zurückgeführt und liegt bei Rückführung und Refinanzierung von Verbindlichkeiten voll im Plan. Damit sind die dem damaligen StaRUG-Verfahren unterlegenen Verbindlichkeiten zurückgeführt worden.**

Die **Branicks Group AG**, (ehemals **DIC Asset AG**) führender deutscher börsennotierter Spezialist für Büro- und Lo-

gistikimmobilien hat die Ende Juni fälligen verbleibenden Schuldscheindarlehen in Höhe von 111 Mio. Euro vollständig zurückgeführt. Damit wurden in 2025 bereits Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 225 Mio. Euro getilgt. Damit wurden die unter den Schuldscheindarlehensverträgen 2024 ausgereichten Darlehensbeträge, die dem StaRUG Verfahren von März 2024 unterlagen, vollständig zurückgezahlt. **Monika Leykam** von der **Immobilien Zeitung** hat sich die Branicks Unternehmenspräsentation angeschaut. Für dieses Jahr stünden nur noch 84 Mio. Euro zur Refinanzierung an. Mehr Arbeit gebe es 2026. Dann sei eine 400 Mio. Euro Unternehmensanleihe fällig.

Branicks-CEO **Sonja Wärtges** fasst zusammen: „Schritt für Schritt setzen wir unseren Plan zur Rückführung der Verschuldung der Branicks Group AG um. Mit der Rückzahlung weiterer 111 Mio. Euro unserer Schuldscheindarlehen haben wir jetzt einen nächsten großen Konsolidierungsschritt getan und **bleiben bei der Reduzierung unserer Verschuldung voll auf Kurs**. Unser strategischer Fokus bleibt nach wie vor die weitere Verringerung der Schulden“.

Branicks verfügt über 25 Jahre Erfahrung am Immobilienmarkt mit prominenten Immobilien und Zugang zu einem breiten Investorennetzwerk. Neu aufgenommen wur-

BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



bvt



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

**Deals**

**FRANKFURT: Savills Investment Management** veräußert ein Distributionszentrum mit über 30.420 qm Mietfläche im Großraum Paris für einen europäischen Logistikfonds an einen global tätigen Hersteller und Händler von Medizinprodukten. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. **Savills IM** wurde bei der Transaktion von **JLL, Cushman & Wakefield, De Pardieu Brocas Maffei, Eversheds Sutherland, Allez & Associés, KPMG, Etyo** und **MDA Accounting Group** beraten. **CBRE, LPA, Les Notaires du Trocadero, Andine, Green Affairs** und **BDO** berieten **Aberdeen Investments**.

den neben Büro- und Logistikimmobilien sog. Renewable Assets. Mit 9 Standorten betreute Branicks Ende Q1 2025 Objekte mit einem Marktwert von 11,2 Mrd. Euro. Ende Juni wurde der **Verkauf des Gebäudeensembles Silo 23 und ECR im Kölner Rheinauhafen** aus dem Bestand bekannt gegeben. Käufer sind zwei vom Family Office **PAMERA Real Estate Partners** vertretene Gesellschaften. Das Closing soll noch im Juli stattfinden. Die Gebäude wurden im Zuge des Stadtentwicklungsprojekts Rheinauhafen 2006 umfassend kernsaniert und 2007 von Branicks erworben. Die Gesamtmietfläche beträgt rd. 8.450 qm. Die beiden Multi-Tenant-Objekte sind voll vermietet. ■

**KANN DER US-WOHNIMMOBILIENMARKT WIEDER WIE IM JAHR 2008 ABBRECHEN?**

**Ausgangslage völlig anders – Aktien heute mit höchstem Vermögensanteil der Geschichte**

Zahlen vom „Lieblingsstatistiker“ bearbeitet durch Werner Rohmert

Das wirtschaftliche Vorgehen der US-Regierung erschließt sich Normalstudierten nicht immer automatisch. Was man nicht versteht, macht Angst. In Verbindung mit Meldungen und Kennzahlen vom US-Büroimmobilienmarkt, die in Deutschland Panik verbreiten würden, aber in USA traditionell Bestandteil des Geschäftes sind, stellt sich für manche US-Versteher die Frage, ob sich das Wohnimmobilien-Desaster von 2008 wiederholen kann. Das hier verwendete Zahlenwerk und 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?**

<p>KLAR &amp; TRANSPARENT</p> 	<p>VERLÄSSLICH &amp; FINANZSTARK</p> 	<p>PERSÖNLICH &amp; BERATEND</p> 	
---	--	--	---

**AURELIS.DE**



volkswirtschaftliche Interpretation wurde von einem prominenten Statistik-Nerd und ehemaligem bekannten Journalisten erstellt, der auf die Seiten des Geldverdienens gewechselt ist und deshalb lediglich fachlich, aber nicht mit dem uns bekannten Namen zitiert werden möchte. Wir haben viele, gute und vor allem statistisch einwandfreie Analysen von ihm bereits erhalten.

Speziell seit der berüchtigten Finanzkrise 2008/09 lohnt von Zeit zu Zeit ein Blick auf den riesigen US-Immobilienmarkt. Damals hatten die Immobilienfinanzierer ihre Hypotheken als Papiere in alle Welt verkauft und dabei hohe Bonitätsrisiken kaschiert. Das traf dann auch das reale Immobiliengeschäft mit historisch extrem seltener Härte. Innerhalb von nur 42 Monaten implodierten die amerikanischen Baugenehmigungen im Wohnbau um atemberaubende 77%. Das übertraf die stärkste Nachkriegskrise von 1972/75. Daraus resultiert die „100.000-Dollar-Frage“: **Besteht** im Gefolge des diese Woche verabschiedeten Gesetzespaketes und der erratischen Zoll- und Wirtschaftspolitik **die Gefahr eines erneuten Zusammenbruchs?**

Die Statistik sendet lt. Analyse der langen Zeitreihen eher beruhigende Signale. Den großen Krisen von

72/75 und nach September 2008 gingen Hype-Phasen voran, wie aus der Grafik ersichtlich wird. Der jetzt vorange-



gangene Aufschwung der US-Baugenehmigungen fiel mit Blick auf den langjährigen Durchschnitt eher in die Kategorie „Erholung“ mit anschließendem Optimismus. Der war bei weitem nicht so stark wie vor der Finanzkrise. Bei funktionierender Konjunktur hängt der Neubau eher durch.

Grund für die Finanzkrise war vor allem die Kreditvergabe. Das hat sich auch geändert. Die damaligen Pleiten haben sowohl bei der Hypothekenvergabe als auch in der Weitergabe für mehr Vorsicht gesorgt. Schauen Sie sich

Branicks

# Branicks Renewables Europe

Erfolgreich investieren:  
wirtschaftlich und ökologisch

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

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

Neue  
Assetklasse

**8%**

Zielrendite p.a.

**Länderallokation**

wirtschaftsstarke Länder in  
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

**25 Jahre**

Laufzeit

**300 Mio. Euro**

Fondsvolumen



**Deals**

**KAMENZ/ FRANKFURT: UBS Real Estate GmbH** in München erwirbt eine Einzelhandelsimmobilie aus dem Jahr 2024 im Rahmen eines Asset Deals in Kamenz nahe Dresden im Rahmen ihres Mandates für einen mit **Universal Investment** aufgelegten Immobilien-Spezialfonds. Der Neubau mit einer Gesamtfläche von 3.052 qm ist komplett an den Lebensmittelhändler **EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen** vermietet.

**BONN-HARDTBERG: Union Investment** hat den Mietvertrag mit der **HIL Heeresinstandsetzungslogistik GmbH** über rund 8.680 qm Bürofläche in Bonn-Hardtberg um 10 Jahre verlängert. Die Immobilie ist im Bestand des **Ull German**<sup>M</sup>.

**SCHLESWIG-HOLSTEIN: GSK Stockmann** berät das **Amt Föhr-Amrum** bei der Gründung eines Medizinischen Versorgungszentrums auf der Insel Amrum. Durch die Gründung der **MVZ Amrum gGmbH** sichern die Inselgemeinden die hausärztliche Versorgung sowohl der Einwohner als auch der Inselgäste.

**DORFEN: Die HOCHTIEF PPP Solutions GmbH** und **Palladio Partners** haben am 25.06.2025 den Grundstückskaufvertrag für den Bau eines Rechenzentrums vom Typ YEXIO unterzeichnet. Der Baubeginn ist für Frühjahr 2026 und die Inbetriebnahme für Mitte 2027 vorgesehen.

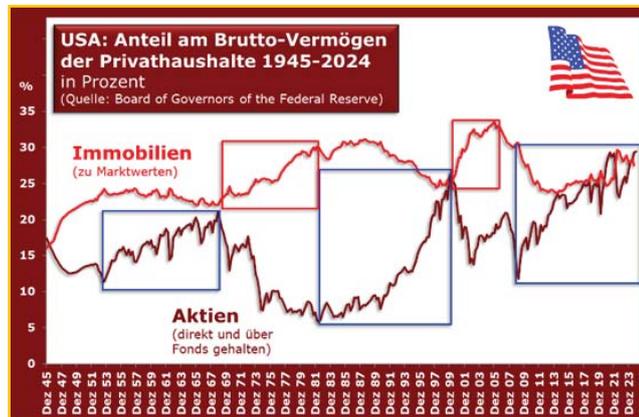
**HALLE: Arountown** erzielt Neuvermietung für den Wirtschaftsstandort Halle. **dwp Service GmbH** zieht langfristig ins Dell-Bürogebäude auf rund 2.700 qm.

mal exemplarisch für diese größere Zurückhaltung den Anteil der Immobilienfinanzierungen an den gesamten ausstehenden Bankkrediten an. Die Finanzkrise 2008/2009 ist rot markiert.

Auch die Immobilienpreise haben sich nach einem Zwischenspurst 2020/21 - wohl auch stark mit Corona zusammenhängend - danach wieder weit moderater entwickelt und stark an die „normale“ Inflationsrate angeglichen. Nach den letzterreichbaren Daten für März 2025 lag der Immobilienpreisanstieg bei 3,4% Jahresrate, deutlich ruhiger als noch im Februar mit 4,0%. Man ist damit nur noch wenig vom allgemeinen Anstieg der Verbraucherpreise entfernt, der im März bei 2,4% lag.

Die Kapitalanlage der privaten Haushalte hat sich seit der gefühlten Vermögensvernichtung der Eltern-Generation der heutigen Immobilienkäufer stark verändert. **Der Krise war allerdings nach der Jahrtausendwende ein beispielloser Boom vorangegangen, dessen Wertsteigerungen oft nachfinanziert werden konnten, was über Konsum oder weitere Immobilienspekulation den Boom immer mehr befeuerte. Hinzu kamen Image-Verbesserung und Flexibilitätserhöhung durch Mieten statt Kaufen.**

In spekulativen Boomphasen eilen die Immobilienpreise der Inflation meist stark vorweg, wie die letzte Grafik für die Zeit vor der Finanzkrise zeigt. Da fand eine



dramatische Verlagerung des Brutto-Vermögens (inklusive Schulden) der Privathaushalte von der Aktie in die Immobilie statt. Das hat komplett gedreht. Der vergleichsweise gedämpfte Schaum bei US-Immobilien ist nach Ansicht unseres Analysten auch kein Wunder, da in den letzten Jahren die Musik bei Aktien spielte. Die haben praktisch seit Beginn der 1980-er Jahre die Häuserpreise kräftig outperformed. So haben die Privathaushalte heute einen immer höheren Anteil in Aktien stecken. **Mit 29,5% an den Bruttovermögen haben Aktien heute den höchsten Wert in der nachvollziehbaren Geschichte erreicht** (braune Linie der Grafik).

Die Aktie hat die Bedeutung der Immobilie in den Privatvermögen (rote Linie) zuletzt sogar leicht übertroffen. **Der Durchschnittsbürger hat mehr Geld in seinem Aktiendepot als in den eigenen vier Wänden investiert. Natürlich kann man daraus, jetzt für die Aktie und eben nicht mehr für die Wohnimmobilie, wieder neue Angst-Szenarien entwickeln, aber andererseits setzen die Börsen und Finanzmärkte dem erratischen Handeln des Präsidenten enge Grenzen. Das hat schon die Trump'sche Zoll-Schaukel gezeigt. Überschlägig dürfte die Hälfte der Altersvorsorge der US-Mittelschicht direkt von den Aktienmärkten abhängig sein.** ■



Deals

**FRANKFURT: Adolf Lupp GmbH + Co KG** aus Nidda soll mit dem Bau von NAMU, einem Hochhaus mit 120 Meter Höhe und 60.000 qm Bruttogeschossfläche beauftragt werden.

**DORTMUND: CUBION** vermittelt für **CLS Holdings** weitere 3.850 qm im „The Yellow“.

**MANNHEIM:** Die **PAUL Tech AG** hat mit **MEAG** einen langfristigen Finanzierungsrahmen über 120 Mio. Euro vereinbart. Die Kreditlinie unterstützt den bundesweiten Rollout von **PAUL Net Zero**. Die Auszahlung erfolgt in mehreren Tranchen, jeweils vorbehaltlich vertraglich definierter Bedingungen. Die Kreditfazilität ist amortisierend und die Laufzeiten der einzelnen Tranchen betragen jeweils bis zu 10 Jahre.

**HAMBURG: Wemolo** hat mit der Übernahme des insolventen Konkurrenten **Avrio** zwei Standorte in Hamburg-Winterhude und Hamburg-Altona gesichert und digital transformiert.

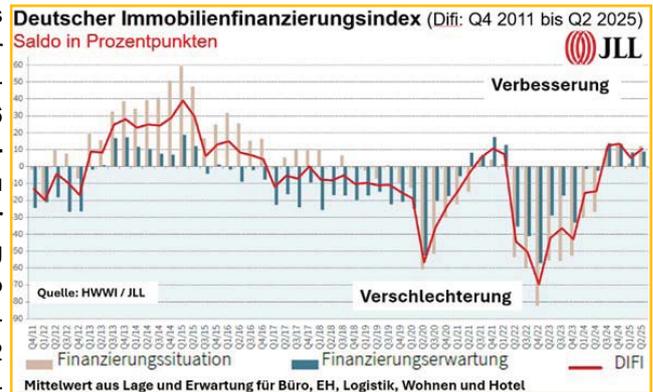
## FINANZIERER LEICHT OPTIMISTISCHER ALS ZU JAHRESBEGINN

JLL-Difi zockelt seitwärts

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

Die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern hat sich zur Jahresmitte verbessert. Während die von EY befragten Banken und Insolvenzspezialisten kein baldiges Ende einer Immobilienschiefelage, vor allem bei Büro sehen (siehe Artikel S. 5), sind die Pfandbriefbanken und jetzt auch der Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (Difi) von JLL und dem Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) eher positiv gestimmt. Das könnte an unterschiedlichen Assetklassen-Schwerpunkten, an der Zielgruppe, an der Fragestellung oder auch an den aus „Der Immobilienbrief“-Sicht sich derzeit überschneidenden zwei Zyklen liegen. Was für den einen Zyklus und seine Bestandsmatadore ein Ende mit Schrecken werden kann, das sich die Banken jetzt leisten können, ist für andere der Beginn des neuen Zyklus, der auf Opportunities des alten Zyklus ebenso wie auf neu kalkulierte Bestände oder Developments aufbauen kann. (WR+)

Der Difi stieg im Q2 2025 um 5,4 Punkte. Damit hat der Index den moderaten Punkterückgang im Vorquartal so gut wie ausgeglichen und notiert mit 10,5 Punkten nur leicht unter dem Wert des Q4 2024 (13,6 Punkte), der zugleich der höchste Indexstand seit Anfang 2016 ist. Die positive Performance resultiert nahezu ausschließlich aus einer verbesserten Bewertung der aktuellen Lage, so JLL. Der Situationsindikator stieg im Q2 um 10,2 Punkte, während der Erwartungsindikator nur um 0,5 Zähler zulegte. Die aktuelle Lage wird insgesamt besser bewertet als der Ausblick auf die kommenden 6 Monate. Hier wird wohl eher mit



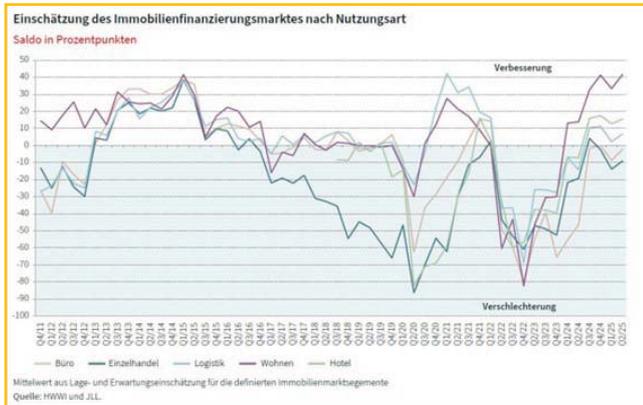
## TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.  
REAL VALUES.

einer leichten Eintrübung gerechnet. Die verbesserte Stimmung schlägt sich insbesondere bei der Nutzungsart Wohnen nieder. Der Mittelwert aus Lage- und Erwartungseinschätzung beträgt hier 41,7 Punkte, ein Plus von 8,4 Punkten im Vergleich zu Q1 2025. Mit deutlichem Abstand folgen



die Nutzungsarten Hotel (15,5 Punkte) und Logistik (6,8 Punkte). Etwas Boden gut gemacht haben Büroimmobilien, dennoch bleiben sie mit minus 2,2 Zählern im roten Bereich (Vorquartal: minus 8,7 Punkte). Trotz einer Verbesserung um 4,8 Punkte bilden Einzelhandelsimmobilien mit minus 9,1 Punkten erneut das Schlusslicht.

Bei der Finanzierungssituation schneiden bis auf Hotels alle Nutzungsarten besser ab als im Vorquartal. Spitzenreiter ist auch hier das Segment Wohnen mit einem Plus von 19,9 auf 45,8 Punkte. Die einzige Assetklasse mit einem negativen Vorzeichen sind Büroimmobilien (- 8,7 Punkte). **Damit tragen Büros das siebte Quartal in Folge die rote Laterne.** Immerhin sollten sich die Finanzierungsbedingungen für Büros in den kommenden Monaten etwas verbessern. Auch bei Hotels gehen die Experten von einer positiven Entwicklung aus. Für die Segmente Logistik und Wohnen werden leichte Eintrübungen, für den Einzelhandel keine Veränderungen der künftigen Finanzierungsbedingungen im Vergleich zum Status Quo erwartet. An der Spitze steht auch hier die Nutzungsart Wohnen mit 37,5 Punkten. Hotel, Büro und Logistik folgen dahinter.

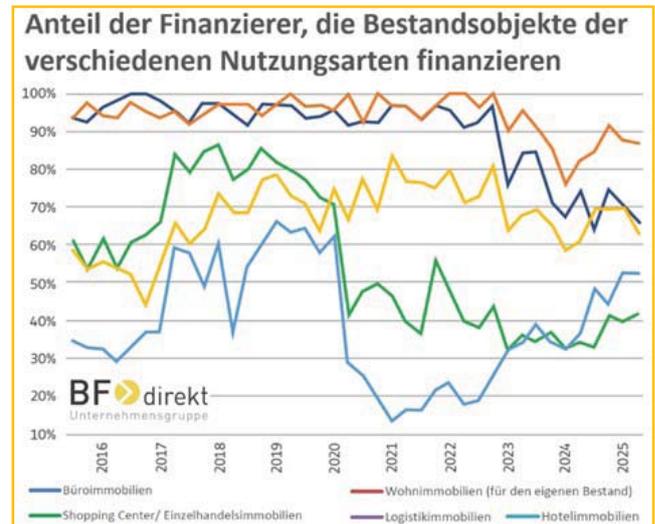
Bei den markttypischen Beleihungsausläufen (LTV; Loan-To-Value) geht es sowohl bei Core- als auch bei Value-add-Produkten mehrheitlich nach unten. So sind die durchschnittlichen LTVs für Wohn-, Logistik- und Büroimmobilien im Vergleich zur vorherigen Befragung gefallen, bei Einzelhandel und Hotel sind sie moderat gestiegen. Im Core-Segment bewegen sich die aktuellen LTVs zwischen 68% für Wohnungskredite und 60% für Hotelfinanzierungen. Für Value-add liegt die Spanne zwischen 63% bei Wohnen und 57% für Büros. Gleichzeitig beobachten die Experten einen Margenrückgang in allen Assetklassen und sowohl im Core- als auch im Value-add-Segment. ■

## BF.DIREKT SIEHT VERÄNDERTE PRÄFERENZEN DER FINANZIERER

### Banken ziehen sich von Büro- und Handelsimmobilien zurück

Lt. BF.direkt AG haben Immobilienfinanzierer in den vergangenen zehn Jahren deutlich ihre Präferenzen hinsichtlich der finanzierten Nutzungsarten geändert. Büroimmobilien im Bestand waren bis zur Zinswende Anfang 2023 die beliebteste Nutzungsart unter den Finanzierern und wurden von mehr als 90% der Institute finanziert. Inzwischen ist die Finanzierungsbereitschaft von 90% auf 65% zurückgegangen. (WR+)

Lt. Francesco Fedele, CEO BF.direkt AG, wird Büro seit einigen Jahren als deutlich risikobehafteter gesehen als



zuvor. **PLATOW**, „Der Immobilienbrief“ hatte schon vor 2 Jahren 6 große Wellen identifiziert, die die Büroimmobilie betreffen und die der grundsätzlichen Annahme einer reinen Zyklik widersprechen. **Lediglich Konjunktur ist zyklisch. Die anderen 5 Wellen haben Niveautransformation zur Folge:** 1. Bewertungsfolgen der Zinswende, 2. New Work/ Homeoffice, 3. ESG-/Klima-Herausforderungen bei Neubaukosten und vor allem im Bestand, 4. Noch nicht einschätzbare AI/ KI-Wirkungen auf die Büronutzung, die sich derzeit als immer stärker herausstellen und 5. Deutschlands Verlust an relativer Wettbewerbsfähigkeit. Das spiegelt sich jetzt verstärkt in der Finanzierungspolitik der Banken.

Auch bei bestehenden Handelsimmobilien gab es lt. BF.direkt einen deutlichen Rückgang in den letzten zehn Jahren. Allerdings kam hier die Zäsur etwas früher, wobei **PLATOW**, „Der Immobilienbrief“ noch in den 90er Jahre auf die Wirkungen des E-Business deutlich machte. Das iPhone stellte sich nach einer Dekade der Zögerlichkeit dann als **Gamechanger für den Handel** heraus. Dennoch waren bis zum Beginn der Corona-Pandemie (Q1 2020) zwischen 60 und 80% der Befragten bereit, Handelsimmobilien zu



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



## Deals

**FRANKFURT:** Die **Deutsche Rentenversicherung Hessen** mietet rd. 13.000 qm City Haus I am Platz der Republik. Der Bezug ist in Q4 2026 geplant. **Colliers** beriet den Mieter, **NAI apollo** den Vermieter.

**LEIPZIG:** **COMFORT** vermittelt rd. 1.100 qm Bürofläche im Schrödterhaus am Neumarkt in Leipzig an **Regus**, dem Franchisepartner der **Paguro GmbH**. Eigentümer ist eine Gesellschaft des **Talanx Konzerns**, vertreten durch die **Ampega Asset Management GmbH**.

**DÜSSELDORF:** **PANDION** hat einen neuen Mietvertrag mit dem **Stadtentwässerungsbetrieb Düsseldorf** über rd. 4.700 qm für sein Düsseldorfer Bürogebäude OFFICEHOME Rise abgeschlossen. **Cushman & Wakefield** war vermittelnd tätig, die **pro m² GmbH** beriet den Mieter.

**MÜNCHEN:** Das traditionsreiche Musikgeschäft **Hieber Lindberg** mietet 1.400 qm Einzelhandelsfläche im Sonnencarree, Sonnenstr. 19. Das von der **MEAG** betreute Sonnencarree zählt zu den Meilensteinen der Wiederaufbauarchitektur am Münchner Altstadttring.

**KÖLN:** **Pamera** kauft das Ensemble Silo 23 und ECR im Kölner Rheinauhafen von **Branicks**. Käuferinnen sind zwei von **Pamera Real Estate Partners GmbH** vertretene Gesellschaften. **JLL** beriet den Verkäufer und vermittelt die Transaktion.

**MÜNCHEN:** Ein schwedisches Medizintechnikunternehmen mietet ab Anfang 2026 rund 1.350 qm im HEADS in Aschheim.

finanzieren. Im Q1 2020 kam ein jäher Einbruch. Seitdem pendelt der Wert um die 40%, wobei der Tiefststand im Q1 2024 mit 32,6% erreicht wurde.

Neben Büro war das Wohnsegment mit über 90% über einen langen Zeitraum das beliebteste Segment bei den Finanzierern. Doch auch Bestandsimmobilien der Nutzungsart Wohnen musste Federn lassen. Seit Q4 2023 bewegt sich der Wert zwischen 80 und 90%. Sehr volatil war die Finanzierungsbereitschaft bei Hotelimmobilien. In der Zeit vor der Pandemie waren teilweise mehr als 60% der Befragten bereit, Hotelimmobilien zu finanzieren. In der Pandemie brach die Finanzierungsbereitschaft auf einen Tiefststand von 13,3% im Q1 2021 ein. In den ersten beiden Quartalen 2025 gaben jetzt wieder mehr als 50% der Institute an, Hotelimmobilien zu finanzieren. Umgekehrt verlief die Entwicklung bei Logistikimmobilien. Der Anteil der Banken, die Logistik finanzieren, stieg von 2015 von knapp 60% kontinuierlich an und erreichte während der Pandemiezeit mehr als 80%. Jetzt ebbt die Logistik-Euphorie ab und bewegt sich kontinuierlich wieder in Richtung der 60%-Marke. ■

## BAFIN RÄT UNTERNEHMERN VON ZAHLUNGEN IN KRYPTO-WÄHRUNGEN AB

Die BaFin teilt die Skepsis von „Der Immobilienbrief“ zur Verwendung von Kryptowährungen. **Letztlich sind Krypto-Währungen bestenfalls nichts anderes als der eingefangene Rauch des für die Erzeugung verbrannten Geldes.** Oft ist es noch nicht einmal nötig, wie bei Bitcoin für die Schaffung der Kryptos noch Geld zu verbrennen. **Nur Minuten nach Veröffentlichung der Idee eines durch einen Währungskorb abgesicherten „Libra“ im Juni 2019 durch Zuckerberg/ Facebook machte Werner Rohmert auf einer Tagung von „Der Immobilienbrief“ klar, dass das die Regierungen der Welt nicht zulassen könnten** (zitiert durch IZ). **Eine stabile, abgesicherte und unkontrollierbare Währung mit einer Milliarde weltweiter Zahlstellen setzt sowohl die Geldpolitik wie auch die Steuerpolitik wie auch die Währungshoheit der Staaten außer Kraft.** Was die Bemühungen der **EZB** um einen kontrollierbaren digitalen Euro dem entgegensetzen wollen, bleibt Rohmert schleierhaft. **Entweder ist der Zug längst abgefahren oder es hilft nur noch ein Verbot der Verwendung von Kryptowährungen.** Der Hinweis von **Mark Branson**, den k-mi veröffentlichte, ist ein eher gut gemeintes Zeichen der Hilfslosigkeit. (WR+)



„BaFin-Präsident **Mark Branson** rät Unternehmern davon ab, Zahlungen in Krypto-Währungen anzunehmen. Natürlich begrüße die BaFin innovative Zahlungssysteme, aber als alltägliches Zahlungsmittel taue Krypto (noch) nicht. *„Krypto-Werte schwanken teils extrem – von Woche zu Woche, von Tag zu Tag. Wer heute von seinen Kundinnen und Kunden in Bitcoin vergütet wird, weiß nicht, ob er morgen davon seine Angestellten oder Betriebskosten zahlen kann. Sie bleiben auf dem Wechselkurs-risiko sitzen.“* Hinzu komme: Wer Krypto-Werte nutzt, muss die Zugangsdaten zum sogenannten Wallet hüten wie einen Schatz: *„Ein vergessenes Passwort, ein Hackerangriff und der Krypto-Kassenschrank bleibt für immer verschlossen oder ist leer.“* Außerdem sind Krypto-Werte kein gesetzliches Zahlungsmittel: *„Sie bringen buchhalterische, steuerliche und rechtliche Unsicherheiten mit sich. Was passiert bei Zahlungsausfällen? Oder wenn eine Kundin die Zahlung wegen eines Kursanstiegs im Nachhinein anzweifelt?“* Solche Konflikte *„kosten Geld, Zeit und Nerven“*, so die BaFin.“ ■

## Catella-Spatenstich für die Düssel-Terrassen

Am 4. Juli erfolgt der erste Spatenstich der Düssel-Terrassen, dem zweitgrößten, zertifizierten KlimaQuartier.NRW.

Mit den Düssel-Terrassen errichtet **Catella** auf einer Fläche von über 7,5 ha in unmittelbarer Nähe zur Fußgängerzone von Alt-Erkrath und der S-Bahn-Station ein attraktives urbanes Stadtquartier.

In den drei Häusern an der Schlüterstr. 16 – 20 entsteht ein vielfältiger Wohnungsmix aus 2-, 3- und 4-Zimmer-Wohnungen (von 61 bis 99 qm). Mit Mietpreisen von 7,40 Euro/qm wird hier dringend benötigter, bezahlbarer Wohnraum geschaffen. Hierbei hat sich der Bauherr zu einer langfristigen Investition verpflichtet; die Wohnungen bleiben für mindestens 30 Jahre im Rahmen der Förderung mietpreisgebunden.

Im ersten Bauabschnitt entstehen 54 preisgebundene Wohneinheiten mit einer Mietfläche von insgesamt ca. 4.254 qm. Alle 54 Wohneinheiten werden energieeffizient im Effizienzhaus-Standard 40 gebaut und die Dachflächen der Gebäude mit Photovoltaikanlagen ausgestattet. Für die Wärmeerzeugung erhalten die Wohneinheiten sowie das spätere Quartier ein eigenes Nahwärme-Netz wie Catella dies bereits bei dem größten Klima-Quartier.NRW, der Seestadt, umgesetzt hat.

Die nächsten Bau-Abschnitte der Düssel-Terrassen sollen zeitnah folgen. Neben gut 800 Miet- und Eigentumswohnungen für alle Alters- und Einkommensklassen entstehen eine 4-zügige Kindertagesstätte, Angebote für moderne Mobilität, Paketstation und weitere Quartiersservices.

## WERTERHALT STATT »STRANDED ASSETS« Manage-to-ESG

**Michael Guggenberger, BVT,**  
Leiter Fonds- und Assetmanagement Immobilien Deutschland

**Derzeit wird vor dem Hintergrund geänderter Arbeitswelten und geänderter energetischer Anforderungen oft von einer Bürokrise gesprochen. Richtig ist lediglich, dass die Zinswende seit 2022 die zinsbedingten Preisauswüchse wieder normalisiert hat. Das ist in jedem Zyklus so gewesen, wenn auch nicht so stark, wie in dem langen Hype im Gefolge der „Nullzins“-Geldpolitik. Und es betrifft vor allem Immobilien, die in den letzten Jahren des Hypes überteuert gekauft wurden oder Projektentwickler, die mit irrealen Höchstpreisen kalkulierten. Als erfahrener Investor hat sich BVT hier sowieso zurückgehalten. Der Mietermarkt hat sich seit Corona in einem neuen Umfeld gefunden und macht jetzt die üblichen konjunkturellen Schwankungen mit. Homeoffice bleibt, hat aber deutlich geringere Flächeneffekte als befürchtet.**



**Michael Guggenberger,**  
BVT

Mit Blick auf die Investmenttätigkeit in Büroimmobilien kam der Abgesang zu früh. Auch das kennen wir aus früheren Zyklen zwischen Überbauung und Knappheit. Dem schockbedingten Abbruch der Büroinvestitionen folgt jetzt aus dem Basiseffekt zunächst die spürbare Erholung, die dann, sicherlich auch abhängig von der Zinsentwicklung, zu einer neuen Normalisierung führt. Ein erratisches geopolitisches Umfeld beinhaltet nicht nur Risiken, wie oft kolportiert wird, sondern auch neue zyklische Chancen.

Mit einem Transaktionsvolumen von etwa 1,8 Milliarden Euro konnten Büroimmobilien im 1. Quartal sogar den Bereich der Logistikimmobilien überholen. Das Investment- und Beratungsunternehmen **Jones Lang LaSalle (JLL)** zählte 56 Büroverkäufe – mehr als in den beiden Vorquartalen zusammen – und der Anteil ausländischer Investoren am deutschen Büromarkt liegt bereits bei 17 Prozent. Besonders bemerkenswert ist dabei der spektakuläre Verkauf des Berliner Upper West für 450 Millionen Euro, der maßgeblich zu diesem Ergebnis beitrug. CBRE-Chefresearcher **Jan Linsin** sieht in der gestiegenen Aktivität ausländischer Investoren ein positives Signal: „Sie trauen dem deutschen Markt ein Comeback zu, wie wir es nach der globalen Finanzmarktkrise gesehen haben.“

Parallel dazu beobachtet Savills aufgrund gestiegener Finanzierungszinsen einen „verstärkten Verkaufsanreiz“ bei Eigentümern von Büroimmobilien, die bei einer Refinanzierung mit höheren Kosten kalkulieren müssen. Der Logistiksektor hingegen schwächelte mit einem Transaktionsvolumen von etwa 1,2 Milliarden Euro. **Christopher Raabe** von **BNP Paribas RE** spricht dennoch von „lebhaften“ Aktivitäten. Trotz diverser positiver Signale fasst JLL-Deutschlandchef **Konstantin Kortmann** das momentane Umfeld als „keine guten Nachrichten zu Beginn eines Jahres, in dem sich die Immobilienmärkte eigentlich endgültig aus ihrem Tief erholen sollten“ zusammen. Die Makler erwarten negative Konsequenzen aus der Zolloffensive der neuen US-Regierung für die Entwicklung der Inflationsraten und damit der Zinspolitik.

**Werterhalt durch nachhaltiges Management - BVT-Strategie für Bestandsimmobilien:** In diesem dynamischen Marktumfeld könnte dem nachhaltigen Management von Bestandsimmobilien eine noch größere Bedeutung zukommen. Die BVT sieht gerade hier besondere Chancen und unterziehe das gesamte Portfolio einer Nachhaltigkeits-Due-Diligence und identifizieren Maßnahmen, die zur Einhaltung der CO2-Klimaziele der Bundesrepublik Deutschland notwendig sind. Diese Maßnahmen werden, soweit wirtschaftlich und ökologisch sinnvoll, in die Budgetplanung der Fonds

übernommen und umgesetzt. Somit sichert BVT nicht nur die Werthaltigkeit der Fondsobjekte, sondern steuert auch den eigenen Anteil zum Klimawandel in der Immobilienbranche bei. Die BVT-Fonds weisen Vermietungsquoten von über 98% auf und haben dank langfristiger Finanzierungen während der Niedrigzinsphase ihre Zinskosten gesichert.

**Von »Stranded Assets« zu nachhaltigen Ertragsquellen:** Besonders herausfordernd ist der Umgang mit älteren Immobilien, die aufgrund ihrer Eigenschaften zu „Stranded Assets“ werden könnten. Für diese Objekte hat BVT einen pragmatischen Ansatz entwickelt. Wenn energetische Sanierungen wirtschaftlich nicht darstellbar sind, gibt BVT diese in die Vermarktung. Solche Objekte mit einem Volumen unter 12 Millionen Euro finden stets Nachfrage im privaten Segment. Dank günstigen Einkaufs und hoher Darlehenstilgung konnte BVT in der Vergangenheit noch Verkaufsgewinne erzielen.

**ESG als Werttreiber statt Kostenfaktor:** Bei geschlossenen Immobilienfonds ergibt sich ein deutlicher Trend. Wir sehen einen Schwerpunkt bei der energetischen Sanierung von Bestandsimmobilien (Stichwort Manage-to-ESG), da hierbei neben dem Beitrag zur Nachhaltigkeit auch noch interessante Renditen erwirtschaftet werden können. Bei Bestandsimmobilien können aufgrund reduzierter Einkaufspreise in der Regel bis zu 1,5 Jahresmieten als Nachhaltigkeits- oder Revitalisierungsbudget ausgewiesen werden. Die BVT legt den Fokus auf die Anbindung der Immobilie an ein Fernwärmenetz sowie die Erneuerung von Bauteilen unter Berücksichtigung energetischer Aspekte, die ihr Lebensalter überschritten haben.

**Finanzielle Auswirkungen für Anleger: Vorsorge statt Renditeeinbußen:** Die finanziellen Auswirkungen für Anleger sind dabei kontrollierbar. Die BVT hat die niedrigeren Finanzierungskosten aus der Niedrigzinsphase genutzt und Liquiditätsreserven in den Fondsgesellschaften aufgebaut. Nach aktuellem Kenntnisstand kann ein Großteil der notwendigen Maßnahmen hieraus beglichen werden. Selbst wenn die Ausschüttung für ein oder zwei Jahre moderat reduziert werden muss, liegt diese in der Regel immer noch oberhalb des Marktniveaus. **Ein Verlustrisiko bzw. eine Abrissnotwendigkeit ist der BVT im eigenen Portfolio aktuell nicht bekannt.**

*(Michael Guggenberger ist Leiter Fonds- und Assetmanagement Immobilien Deutschland bei BVT. Der Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft und studierte Immobilienökonom (IREBS) verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Property- und Asset Management sowie im An- und Verkauf von Immobilienbeständen. Darüber hinaus ist er als Chartered Surveyor Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).)* ■

## HÄNGT WOHNUNGSBAU WIRKLICH VON DER POLITIK AB?

Interview mit Klaus Franken,  
CEO Catella Project Management

Das Interview führte Werner Rohmert

**Klaus Franken ist Geschäftsführer der Catella Project Management (CPM) in Düsseldorf, die aktuell gegen die Marktstimmung rund 10.000 Wohnungen in Bau und Entwicklung bzw. „in Arbeit“ hat.**

**Der Immobilienbrief:** Lieber Herr Franken, die Medien verbreiten „Wohnungsnot“. Die Verbände fordern – egal, ob Nullzinsen oder Zinswende. Die Investoren klappen bei Neubau ihre Taschenrechner zu. Regulierung, Genehmigungen, Grundstückskosten, Baukostenexplosion und Zinsexplosion sind die Begründungen. Fertigstellungen haben einen Tiefpunkt erreicht und aus Genehmigungen ist weiterer Absturz berechenbar. „Der Immobilienbrief“ hatte schon 2022 die „Zielmarke“ von 150.000 bis 200.000 Neubauwohnungen dem damals noch geltenden 400.000er Ziel gegenübergestellt. Wir sind im worst case Plan! Jetzt will **Verena Hubertz**, Bundesministerin für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen den Bau-Turbo mit „Aufstocken, Nachverdichten und Neubau“ zünden.

**Andererseits hat Catella heute „ersten Spatenstich“ gesetzt für das zertifizierte KlimaQuartier.NRW „Düssel-Terrassen“** mit insgesamt 800 teilweise preisgebundenen Wohnungen. Im größten **KlimaQuartier.NRW**, der Seestadt sind ca. 250 Wohnungen bereits fertig, die nächsten 500 sind in Vorbereitung. In Berlin wurde gerade ein Bauantrag in der Nähe des Tempelhofer Feldes eingereicht – wie passt das zu der vorgenannten allgemeinen Marktwahrnehmung zusammen? **Was machen Sie anders?**

**Klaus Franken, Catella Project Management:** Vorab, der politische Ansatz ist sicherlich löblich, aber wir sollten endlich aufhören, nur auf den Staat zu schauen. Die Gründe für die missliche Marktsituation im Wohnungsbau sind vielfältig. Daher gibt es nicht die eine, glückseligmachende Maßnahme. Außerdem müssen wir Tempo machen. **Die Branche kann nicht auf die Politik warten**, so viel staatliche Fördermittel können gar nicht aufgebracht werden. **Wohnungsbau in nenenswerter Größenordnung kann nur mit privatem Kapital angeschoben werden**, dies war nach dem 2. Weltkrieg ebenso wie nach der Wiedervereinigung erfolgreich. **Wir müssen als Branche endlich innovativ denken.** Dann gibt es auch privatwirtschaftliche Lösungen wie wir mit unseren Neubauprojekten unter Beweis stellen. ►



Klaus Franken, CEO  
Catella Project Management

## Deals

**MÜNCHEN:** Ein Teil des 43.000 qm großen Münchener Europarks bekommt neues Baurecht. Die Landeshauptstadt München hat einen einstimmigen Beschluss des Ausschusses für Stadtplanung und Bauordnung des Stadtrats von Anfang Juni bestätigt. Die **VALUES Real Estate** holt für die nun folgende Planungs- und auch Umsetzungsphase mit der **ABG Real Estate Group** einen Partner und Projektentwickler dazu. Die beiden Immobilienunternehmen **VALUES** und **ABG** werden das Projekt unter dem Namen „Quartier Helene“ als gleichberechtigte Joint-Venture-Partner fortführen und umsetzen.

**DÜSSELDORF:** Midstad transformiert Bestandsgebäude aus dem Jahr 1982 in der Kaserenstr. 6 zu einem Luxushotel. Durch die baulichen Maßnahmen wächst die Bruttogeschossfläche um rd. 1.700 qm.

**BERLIN:** LIVOS Gruppe vermietet rd. 5.480 qm an **Slam Deutschland** im Logistikpark Hoyerswerda. Der Logistikpark besteht aus 4 Hallenabschnitten, 2 Hallen waren bereits vermietet.

**BERLIN:** JUNIQO Invest GmbH erwirbt für 1,9 Mio. Euro von Privatpersonen ein Eigentumswohnungspaket mit einer vermietbaren Fläche von rd. 870 qm in Berlin-Pankow. Die aktuellen Nettokaltmieteinnahmen belaufen sich auf ca. 97.000 Euro p.a..

**MÜNCHEN:** Ein Hersteller von Komponenten für Bildverarbeitung, Messtechnik und Sensorik hat seine gemietete Fläche im SKYGATE in Hallbergmoos langfristig auf rd. 1.300 qm verdoppelt.

„Der Immobilienbrief“: Wie soll das funktionieren? Wir hören immer nur „es rechnet sich nicht“.

**Klaus Franken: Doch, es geht.** Wir von Catella haben bereits letztes Jahr das Programm „Cooperative Innovative Living Germany“ (CILG) aufgelegt. Wir haben die letzten zwei herausfordernden Jahre genutzt und im übertragenen Sinn keinen Stein auf dem andern gelassen. Alles wurde in Frage gestellt, auf Sinnhaftigkeit überprüft und schließlich wurde ein neuer Wohnungsbaukasten mit 12 Werkzeugen zusammengesetzt. **Damit realisieren wir wirtschaftlich tragfähig mit großer Stückzahl nachhaltige Wohnungsprojekte zu bezahlbaren Preisen.**

**Wir nehmen alle Dinge in die Hand, die wir selbst beeinflussen können** – eben um nicht von Berlin, EZB oder wem auch immer abhängig zu sein. Der Staat sollte und muss die Rahmenbedingungen verbessern und Impulse setzen – aber letztlich müssen wir als Investoren agieren. Das hat in der deutschen Nachkriegs- und Nachwendegeschichte bereits funktioniert und lässt sich wiederholen.

Für die Branche und für uns als Investor sind Innovation und Kooperation die Stichworte, um Wohnungsbau rentabel, nachhaltig und bezahlbar zu realisieren. **10.000 Wohnungen sind derzeit in Arbeit.** Der Prozess wurde allerdings grundlegend verändert aufgesetzt, Handelsstufen reduziert und eine **Allianz der langfristig gebundenen Beteiligten** geschaffen – Stadt, Nutzer und Anleger können kooperativ als Treiber des Wohnungsbaus agieren. Diese koordinieren wir und konnten aufgrund von Stabilität und Kapitalstärke Prozesse nachhaltig optimieren und durchsetzen.

„Der Immobilienbrief“: Was insbesondere machen Sie anders als andere?

**Klaus Franken:** Eine wichtige Grundeinstellung von Catella ist, dass es um die Nutzer geht und nicht um den geträumten Exit eines Developers. In der „heißen“ Phase des Immobilienmarktes wurden Wohnungen nicht für Menschen, sondern für den schnellen Verkauf konzipiert. Kommt der Transaktionsmarkt, wie geschehen, ins Stocken, geht die Rechnung nicht mehr auf. Catella schaut deshalb allein auf die Mieterträge. Kapitaldienstfähigkeit lautet das Stichwort, d.h., nach Fertigstellung müssen die Mieten Kosten und Zinsen tragen, so dass kein Exit zur Erfüllung eines Business-Planes erforderlich ist. Mit dieser Grundeinstellung können Wohnanlagen langfristig im Bestand gehalten werden bzw. genau dann platziert werden, wenn der Investmentmarkt stabil ist. Nützlicher Nebeneffekt – die Qualität stieg und es wird genau jenes gebaut, was die Menschen benötigen.

„Der Immobilienbrief“: Warum macht das nicht jeder? Ist doch eigentlich selbstverständlich.

**Klaus Franken:** Dafür braucht man Kapital und Weitsicht. Bislang war Wohnungsbau Thema für klassische Projektentwickler, die oft mit begrenztem Eigenkapital und Blick auf den „schnellen Exit“ unterwegs waren. Mit Ende der Null-Zins-Phase konnte dieses System nicht mehr funktionieren - das Ergebnis ist bekannt. Deshalb war ein struktureller Wandel bei den Akteuren erforderlich. Wohnungsbau muss aus der Sicht der Betriebsphase betrieben werden und nicht nur auf die Fertigstellung fokussiert sein. Catella ist ein Investmenthaus, das diese Sichtweise lebt. Mit unserem schwedischen Background sind wir stets offen für Kooperationen. Gemeinsam kommt man schneller ans Ziel und es zeigt sich, dass wir Partner finden, die genauso denken und handeln.

„Der Immobilienbrief“: Sie sprachen von 12 Bausteinen. Was muss noch geändert werden?

**Klaus Franken:** Es wird anders geplant, anders gebaut, die Prozesse anders aufgesetzt. Das Investment muss einen hohen Nutzwert für die Menschen bieten. Die Prozesse müssen auf die tatsächlichen Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe zugeschnitten sein. Da wir selbst die Vermietung machen, wissen wir, was gefragt ist. Mit unseren eigenen Architekten setzen wir diese Anforderungen bedarfsgerecht in clevere Grundrisse um. Es wird kein Quadratmeter verschenkt, aber trotzdem begeistert die Großzü-

gigkeit der Wohnungen mit großen Balkonen und Bädern die Menschen. **Wir denken nicht in „Euro pro qm“, sondern liefern, was das Haushaltseinkommen unserer Zielgruppen ermöglicht.**

Deshalb entlasten wir unsere Zielgruppen mit dem CILG-Programm bspw. durch geringere Heizkosten mit eigenen, rein regenerativen Energiesystemen. Die beiden größten KlimaQuartiere.NRW stammen von Catella – weil es sich rechnet und Wohnen bezahlbar macht. Bedenken Sie, die zweitgrößte Ausgabenposition privater Haushalte ist die Mobilität, weshalb unsere Projekte an Bahnhöfen entstehen. Energie- und Mobilitätskosten senken über Innovation und Kooperation entlastet privaten Haushalte, die deshalb verlässlich ihre Miete zahlen können.

Ein wichtiger Baustein ist für Catella auch die skalierbare Produktion und das Bauvolumen. Vorfertigung und serielle Bauweise ermöglichen Kostenersparnis und Effizienz, große Stückzahlen sichern Planbarkeit und schaffen Einkaufsvorteile durch Mengenrabatte. Sie sehen, wir haben den gesamten Prozess optimiert. Bei Zielidentität geht das auch in gutem Einklang mit der (lokalen) Politik und Verwaltung. Auf diesem Wege haben wir, neben den laufenden Projekten, allein in der Metropolregion Nordrhein ca. 5.000 Wohneinheiten in und um Düsseldorf in Arbeit.

„Der Immobilienbrief“: Schauen wir über NRW hinaus. Mit dem Projekt „Silbersteinstraße“ am Tempelhofer Feld sind Sie auch in Berlin aktiv. Warum?

**Klaus Franken:** Das Programm CILG wird bundesweit umgesetzt. Mit dem spannenden Mixed-Use Konzept „Silbersteinstraße“ reagieren wir zum einen auf die starke Mietnachfrage verschiedener Zielgruppen in Berlin. Zum anderen sichern wir durch die vertikale Nachverdichtung der Liegenschaft auch eine wirtschaftlich nachhaltige und langfristige Nutzung des Grundstücks. Die geplante Neuausrichtung des bestehenden Supermarktes sowie die Kombination mit klassischen Wohnflächen werden aktiv durch den Bezirk gefördert und tragen zur Optimierung der Grundstücksnutzung in einem stark nachgefragten Stadtgebiet bei.

**Der Immobilienbrief:** Vielleicht verraten Sie uns noch mehr Details zum neuen Hauptstadtprojekt?

**Klaus Franken:** Gerne. Das Projekt umfasst 92 Mietwohnungen, darunter 24 öffentlich geförderte Einheiten, sowie eine großzügige Gewerbefläche im Erdgeschoss. Die Nutzungen ergänzen sich, werden aber zugleich räumlich getrennt organisiert. Das Erdgeschoss wird stark frequentiert, das Wohnen über einen zentralen Zugang zur „belle étage“ in den Obergeschossen in einem ruhigen Campus-Stil organisiert. Die Liegenschaft wird bis 2027 ESG-konform realisiert und erhält eine Zertifizierung gem. ESG-Verifikation zur EU-Taxonomie, die hohe Standards im Bereich Nachhaltigkeit sicherstellt.

**Auch bei diesem Projekt bleibt mein Credo:** Altes Denken über Bord werfen. Kreativ, innovativ und kooperativ sein. Das ist eigentlich gar nicht so schwierig. Und

so ist Wohnungsbau bezahlbar, realisierbar und rentierlich. Bundesweit gilt es die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage zu schließen. Dies ist ein attraktives Geschäftspotenzial, das wir gerne mit Partnern realisieren – dies mag gerne als Einladung verstanden werden, denn die vorhandenen Möglichkeiten, Gelegenheiten sowie Chancen lassen sich gemeinsam schneller und effektiver nutzen.

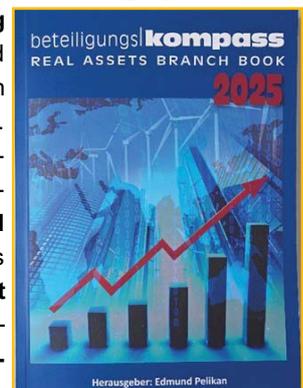
**Der Immobilienbrief:** Lieber Herr Franken, besten Dank für Ihre Zeit und Ihre Ausführungen. ■

## REAL ESTATE ALMANACH „BETEILIGUNGSKOMPASS 2025“ IST ERSCHIENEN

**Der Verlag Stiftung Finanzbildung Consulting bringt das Jahrbuch zum 22. Mal heraus**

Es ist wohl eines der kontinuierlichsten Werke in einer sehr dynamischen und veränderungsintensiven Branche. Das Jahrbuch **BeteiligungsKompass** als erscheint nun des 22. Mal in ununterbrochener Folge und ist damit neben den noch viel länger **herausgegebenen Statistiken von Kapitalmarkt intern** von **Uwe Kremer** und **Christian Prüßing** und von **Cash-Magazin** des **Stefan Löwer** der Ruhepol in einer sich permanent ändernden Sachwert-Welt.

**Vor 25 Jahren wurde der Verlag epk media – heute Stiftung Finanzbildung Consulting - gegründet** und brachte das Branchenmagazin **BeteiligungsReport** heraus. Parallelen zum „Der Immobilienbrief“ sind erkennbar. 2004 ergänzte Herausgeber **Edmund Pelikan** das Magazin um das **Jahrbuch BeteiligungsReport** und 2008 dann um den Branchen-Award **Deutscher BeteiligungsPreis**.



Damals wie heute will das Jahrbuch **BeteiligungsKompass** eine Metabetrachtung für die Assetklasse – strukturiertes - Sachwertinvestment liefern und damit ein Nachschlagewerk für Sachwert-Stakeholder sein. Der Verlag erstellt keine eigene Markterhebung, sondern erläutert die öffentlich verfügbaren Statistiken. Diese sind durchaus unterschiedlich, jedoch alle richtig. Der Grund der Abweichung liegt in den unterschiedlichen Methodiken. **Die k-mi-Reaktion urteilte: Bei dem Jahrbuch BeteiligungsKompass handelt sich um einen Real Asset Almanach.** Besonders wertvoll für die Leser ist die Markteinschätzung mit Ausblick und das „Who is Who“ der Sachwertbranche mit seinen TOP100 der Sachwert-Pacesetter, was auch das Herzstück des Buches ist. ►

**Firmen-News**

**HAMBURG: GARBE Immobilien-Projekte** firmiert zu **GARBE Urban Real Estate Germany**.

Die Umbenennung erfolgt im Rahmen einer Neuausrichtung der Unternehmensstruktur.

**LUXEMBURG: Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A.** wird eigenständige Kapitalverwaltungsgesellschaft. Fokussierung liegt auf der Erbringung von Asset-Servicing für Financial- und Real Assets. Die Position im DACH-Raum soll gestärkt und das internationale Geschäft ausgebaut werden.

**FRANKFURT: Die Feldberg Capital GmbH** ist ein Logistik-Joint-Venture mit **Teacher Retirement System of Texas (TRS)** eingegangen. **TRS** und **Feldberg** stellen zunächst rund 100 Mio. Euro an Eigenkapital zur Verfügung. Die Umsetzung erfolgt über die kürzlich von **Feldberg Capital** aufgelegte Mid-Box-Plattform. Die ersten Investitionen werden derzeit einer fortgeschrittenen Due Diligence unterzogen.

**FRANKFURT: Cushman & Wakefield** unterstützt die europäische Immobilieninvestmentgesellschaft **Song Capital** bei der Refinanzierungs-Transaktion für Healthcare-Portfolio in Deutschland. Betreiber der Kliniken ist **MEDIAN**. Das 2018 vereinbarte besicherte Darlehen belief sich auf 655 Mio. Euro.

**BERLIN: Die Gateway Real Estate AG** sichert sich Finanzierung für Projektentwicklung mit einer positiven Ergebnisauswirkung von über 100 Mio. Euro. Die Veröffentlichung von Konzern- und Halbjahresabschluss erfolgt in Q3.

Der Verlag freut sich natürlich auf formlose Bestellungen unter [info@stiftung-finanzbildung.de](mailto:info@stiftung-finanzbildung.de) für 49.80 Euro pro Exemplar. Man kann aber auch private Unterstützer oder institutionelles Fördermitglied der gemeinnützigen Stiftung Finanzbildung mit dem beiliegenden Antrag werden, dann erhalten die Neu-Förderer dieses Buch kostenfrei als Begrüßungsgeschenk. **Und zum Abschluss noch etwas: Bis zum Juli kann man sich noch für den Deutschen BeteiligungsPreis 2025 für Sachwert- Vermögensverwalter, Family Office und investierende Stiftungen wie auch qualitätsorientierte Finanzberater und Dienstleister bewerben!** ■

**BLACKOLIVE SIEHT FRANKFURTER BÜROMARKT SCHON FAST AUF GESAMTVORJAHRESNIVEAU**

**Großdeals verdoppeln den Markt – Aber nur Top-Deals funktionieren**

**Als traditioneller First Mover hat blackolive die Frankfurter Zahlen zusammengestellt. Die Vermietung kommt in Frankfurt zurück. Großdeals pushen die Umsätze. Die Stimmung könnte von der Politik profitieren. Der Attentismus geht zu Ende. Mietverträge laufen aus. Lt. blackolive hat der Frankfurter Büromarkt zur Jahresmitte 2025 fast schon den Flächenumsatzes des Gesamtjahrs 2024 erreicht. Es wurden mit 295 Verträgen 359.800 qm Bürofläche vermietet. Die Eigennutzerquote lag bei niedrigen 4%. (WR+)**

2025 kamen einige Großgesuche, wie etwa die Anmietungen der **Commerzbank** über rund 73.000 qm (Q1 2025), **ING DiBa**, ca. 32.000 qm (Q1 2025) und die Anmietung der **KPMG** in den Objekten Park Tower und Opernturm mit in Summe über 33.000 qm im Q2 2025 zum Abschluss. Diesen Großdeals ging z.T. ein langer Entscheidungsprozess voraus. Auch wenn das gute Zahlenwerk im Ergebnis nicht das aktuell insgesamt noch ruhige Marktgeschehen widerspiegelt, so sei es ein kleiner Lichtblick nach dem sehr schwachen Jahr 2024, so black-olive. **Die Verkleinerungstendenzen und „Flight-to-quality“ bleiben bestehen.**

**Wie schon im ersten Quartal funktionieren lt. blackolive fast ausschließlich Top-Objekte in Top-Lagen.** Von den insgesamt 7 Abschlüssen über 10.000 qm wurden 6 Abschlüsse in Projekten und Neubauten mit sehr hochwertiger Qualität getätigt. Fast alle Unternehmen verkleinern sich weiter. Das gilt auch bei Großanmietungen. Es gebe wenige Ausnahmen wie z. B.

**White & Case.** Die Absorption lag daher bei gerade einmal ca. 37.000 qm. Bei den Verträgen über 5.000 qm war die zusätzliche Flächenaufnahme sogar negativ. Das Vermietungsgeschehen insgesamt zeige aber für fast alle Flächensegmente Steigerungen zum Vorjahr.

Im CBD erfasste blackolive rund 56% des Gesamtumsatzes. Neben den Anmietungen der Commerzbank und der **Deutschen Rentenversicherung** im City Haus I war die Entscheidung der KPMG sich aus dem SQUAIRE am Flughafen zu verabschieden und sich mit über 33.000 qm in zwei benachbarten Bürotürmen - Park Tower und Opernturm - anzusiedeln ein Beleg dafür. An den Flughafen zurückgekehrt sei hingegen

AUF EINEN BLICK – ZAHLEN UND FAKTEN		
FRANKFURTER BÜROVERMIETUNGSMARKT 2. QUARTAL 2025		
Flächenumsatz Q2 2025:	ca. 359.800 m <sup>2</sup> (+102 % gegenüber Q2 2024)	
Höchster Umsatz nach Branche Q2 2025:	Finanzdienstleister	
Durchschnittsmiete Q2 2025	30,30€/m <sup>2</sup> /Monat (+ 5,30 €/m <sup>2</sup> /Monat) ggü. Q2 2024)	
Spitzenmiete Q2 2025:	51,00 €/m <sup>2</sup> /Monat (+ 4,00 €/m <sup>2</sup> /Monat ggü. Q2 2024)	
Leerstandsquote Q2 2025:	12,9 % (zum Vergleich: 10,6 % in Q2 2024)	
Fertigstellungen 2025/2026:	2025: rd. 121.600 m <sup>2</sup> / 2026: ca. 95.500 m <sup>2</sup>	
Umsatzprognose 2025	> 500.000 m <sup>2</sup>	

TOP-DEALS IM ÜBERBLICK		
FRANKFURTER BÜROVERMIETUNGSMARKT   TOP-3-ABSCHLÜSSE 2. QUARTAL 2025		
„CBT – Central Business Tower“, Neue Mainzer Straße 57-59	Commerzbank	ca. 73.000 m <sup>2</sup>
„Park Tower“, Bockenheimer Anlage 44 & „Opernturm“, Bockenheimer Landstraße 2-4	KPMG Europe LLP	ca. 33.400 m <sup>2</sup>
„Hafenpark Quartier“, Honsellstraße 21-25	ING DiBa AG	ca. 32.000 m <sup>2</sup>

Im CBD erfasste blackolive rund 56% des Gesamtumsatzes. Neben den Anmietungen der Commerzbank und der **Deutschen Rentenversicherung** im City Haus I war die Entscheidung der KPMG sich aus dem SQUAIRE am Flughafen zu verabschieden und sich mit über 33.000 qm in zwei benachbarten Bürotürmen - Park Tower und Opernturm - anzusiedeln ein Beleg dafür. An den Flughafen zurückgekehrt sei hingegen

die **Condor Flugdienst GmbH**, die im Alpha Rotex rund 15.200 qm belegen wird. Im Frankfurter Osten trug die Anmietung der ING-DiBa AG zu dem guten Ergebnis bei. Die mit Abstand wichtigste Branche in Frankfurt blieben Finanzdienstleister mit rund 34% und 34 Abschlüssen und den beiden Großdeals der Commerzbank und der ING DiBa. Beratungsunternehmen mit 47 Abschlüssen und 18% Flächenanteil profitierten von der KPMG. Auf Platz drei lagen mit 14% öffentliche Verwaltungen und Verbände insbesondere durch die Interimsanmietung der Deutschen Rentenversicherung über knapp 13.000 qm.

Der Vermietungsschwerpunkt der Großanmietungen in Topobjekten wie beispielsweise im Neubauprojekt FOUR mit um die 50 Euro hat statistisch zu einem weiteren deutlichen **Anstieg der Mieten** geführt. Die **Spitzenmiete** ist lt. blackolive in den letzten 12 Monaten um 4 Euro auf 51 Euro gestiegen. Der Großvermietungeffekt hat sich rechnerisch besonders auf die Durchschnittsmiete ausgewirkt, die um 5,30 Euro auf 30,30 Euro gestiegen ist. **In den Randlagen seien dagegen die Mieten teilweise sogar zurückgegangen**, relativiert GF **Kevin T. Nguyen**. Da bis Jahresende keine weiteren Großabschlüsse mehr zu erwarten seien, habe die Durchschnittsmiete ihren Peak vermutlich erreicht. Bei der Spitzenmiete gäbe es noch Potenzial.

**Trotz der guten Vermietungsleistung ist der Leerstand im Vorjahresvergleich um über 20% auf 12,9% bzw. knapp 1,5 Mio. qm gestiegen.** In Niederrad stieg der Leerstand um mehr als das Doppelte. In Frankfurt Ost II gab es ein Plus von 68%. Der Leerstand werde voraussichtlich weiter steigen, da die Nachfrage auch weiterhin auf Neubauten und Projekte ausgerichtet ist, erwartet Nguyen. Konzepte für eine Umgang mit dem Leerstand in älteren Bestandsgebäuden gäbe es nicht. Alles stehe und falle mit der Finanzierbarkeit und den Vermarktungsmöglichkeiten. Die **Fertigstellungen** bleiben kurzfristig auf niedrigem Niveau. Zwar gäbe es viele Projekte, aber das Gesamtfertigstellungsvolumen 2025 und 2026 liege bei nur 217.100 qm. Davon seien bereits 42% vorvermietet. Im CBD befänden sich knapp 150.000 qm Büro im Bau, wovon nur noch ein knappes Drittel verfügbar sei. **Mit Ausnahme des Fürstenhofs seien in keinem Objekt mehr als 10.000 qm verfügbar.**

Im **Ausblick** erwartet Nguyen für die zweite Jahreshälfte nur noch weitere ca. 150.000 qm Vermietung, da keine weiteren Megadeals anstünden. In Summe wäre damit die 500.000 qm-Marke überschritten. Der Leerstand werde den Aufwärtstrend fortsetzen. Die Spitzenmiete habe noch Luft, während die Durchschnittsmiete den Peak erreicht habe, wobei für „Der Immobilienbrief“ ohne weitere Topvermietungen der Durchschnitt eher wieder zurückgehen müsste. Die anhaltende Verkleinerungstendenz und steigender Leerstand flößt dem Markt Respekt ein, fasst Nguyen abschließend zusammen. ■

## KÖLNER BÜROMARKT STABILISIERT SICH WEITER

### Öffentliche Hand stützt, Leerstand steigt weiter

**Der Kölner Bürovermietungsmarkt bestätigte in Q2 mit einer Vermietungsleistung von rund 60.000 qm lt. Larbig & Mortag Immobilien, Mitglied bei NAI Partners Germany, den guten Jahresauftakt in Q1 von 62.000 qm. Mit kumuliert rd. 102.000 qm konnte im 1.HJ 2025 der schwache Vorjahresumsatz fast verdoppelt werden (+96,4%). Die Anzahl der neu abgeschlossenen Mietverträge stieg auf 145 Deals, rund ein Viertel mehr als im Vorjahreszeitraum. (1. HJ 2024: 115). Dennoch stieg der Leerstand in der Domstadt ggü. dem Vorjahreszeitraum um weitere 24% auf aktuell 5,7% an. (CW+)**

Gepusht wurde der Markt durch die 2 Neubau-Großanmietungen des **Jobcenters** mit rd. 16.500 qm und rd. 14.500 qm sowie der 7.000 qm großen Anmietung der **Atradius Kreditversicherung**. Diese 3 Anmietungen allein vereinen mit 38.300 qm mehr als ein Drittel (37,5%) des Gesamtumsatzes im 1. HJ 2025 auf sich. Kleinere Einheiten bis 500 qm summierten sich auf 22.533 qm, was einem Anteil von gut 22% entspricht. Auf das Flächensegment zwischen 500 qm und 1.000 entfielen 20.166 qm (19,75%).

Larbig & Mortag: Bürovermietungsmarkt Köln			
	1. HJ 2025	1. HJ 2024	Trend
Flächeumsatz	102.000 qm	52.000 qm	+96,4 %
Durchschnittsmiete (Euro/qm)	21,91 Euro	18,00 Euro	+21,7 %
Spitzenmiete (Euro/qm)	29,50 Euro	32,62 Euro	-9,6 %
Höchstsmiete (Euro/qm)	31,50 Euro	40,00 Euro	-21,3 %
Leerstand	479.000 qm	411.000 qm	+16,6 %
Leerstandsquote	5,70%	4,60%	+23,9 %

Hauptnachfrager nach Büroflächen war mit insgesamt 33.345 qm bzw. 32,6% erneut die öffentliche Verwaltung, mit weitem Abstand gefolgt von den Branchen Beratung (12,6%) und Dienstleistung (11,9%). Wie in anderen Städten auch, ist die Nachfrage in Köln deutlich selektiver geworden. Unternehmen konsolidierten weiterhin ihre Büroflächen, nicht selten zugunsten von Top-Immobilien in Top-Lage, für die auch mehr bezahlt wird. Die veränderten Bedarfsdefinitionen führen zu wachsenden Leerständen in dezentralen Lagen.

Die **durchschnittliche Büromiete** zog im Jahresvergleich deutlich um 21,7% auf aktuell 21,91 Euro/qm an (1. HJ. 24: 18 Euro). Die Spitzen- und Höchstmieten gaben dagegen deutlich bis stark um -9,6% auf 29,50 Euro bzw. um 21,3% auf 31,50 Euro (1. HJ.24: 40,00 Euro) nach.

Die Kölner Innenstadt bleibt mit rd. 30.373 qm (29,8%) die gefragteste **Lage**, gefolgt vom Teilmarkt Deutz mit über 23.900 qm (23,4%), Köln-West mit 18.400 qm (18,0%) und Ehrenfeld/Braunsfeld mit 12.115 qm (11,86 %).

Im **Bau befindliche Projekte** summieren sich auf 253.453 qm bei einer Vorvermietungsquote von knapp

58%. Larbig & Mortag Immobilien registrieren aufgrund der hohen Baukosten und restriktiver Finanzierungsbedingungen weiterhin die Rückstellung oder Verzögerung zahlreicher Projekte. Dies werde mittelfristig zum Angebotsengpass führen. Vor allem bei hochwertigen innerstädtischen Büroflächen sei dieser Trend bereits spürbar, sodass die Mietpreise für Bestandsimmobilien weiter stiegen.

**Ausblick:** Bei anhaltender Nachfrage in zentralen Lagen ist lt. Larbig & Mortag eine steigende Durchschnittsmiete erwartbar, trotz insgesamt zurückhaltender Expansionsstätigkeit. Den Gesamtjahresumsatz schätzt das Maklerhaus auf 250.000 qm, so dass der 10-Jahres-Durchschnitt von rd. 283.000 qm trotz positiver Kehrtwende verfehlt werden dürfte. ■

## PIMCO - TRADITIONELLE RENDITETREIBER WERDEN UNZUVERLÄSSIG

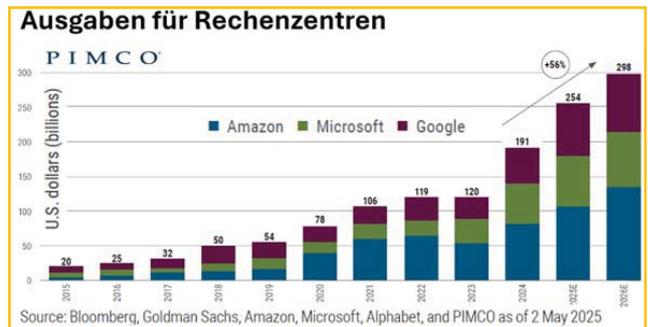
Marion Götza

**Vor dem Hintergrund der zunehmenden weltwirtschaftlichen Fragmentierung würden traditionelle Renditetreiber im Immobilienmarkt zunehmend unzuverlässig. Besonders betroffen seien klassische Momentumstrategien und auf Mietwachstum ausgerichtete Ertragsmodelle. Attraktiv bleibt für die PIMCO-Experten im neuen sektorübergreifenden Immobilien-Ausblick vor allem der Bereich der Immobilienfinanzierung. (MG+)**

PIMCO ist einer der weltweit führenden aktiven Manager für festverzinsliche Anlagen mit umfassender Expertise in öffentlichen wie privaten Märkten. Finanzierungslücken würden 2026 durch auslaufende Kredite in Europa und den USA entstehen, so die PIMCO-Experten. Die Chancen im Kreditbereich reichten dabei von vorrangig besicherten Darlehen bis hin zu hybriden Finanzierungen wie etwa Brückenfinanzierungen oder Rettungskapital. Immobilienwirtschaftlich seien die gefragtesten Segmente aktuell studentisches und bezahlbares Wohnen sowie Rechenzentren.

Zur Einschätzung der Regionen meint Pimco, die ungewisse Zinsentwicklung in den USA bremse den Markt. Vor allem im Büro- und Einzelhandelssegment sei die Refinanzierung deutlich zurückgegangen. Das Transaktionsvolumen bleibe niedrig, die Bewertungen seien unter Druck. Für Europa erwartet Pimco, dass das Wirtschaftswachstum weiter an Dynamik verliere. Das Umfeld sei geprägt von demografischem Wandel und einer anhaltend niedrigen Produktivitätsentwicklung. Inflation, Kreditklemme und der Ukraine-Krieg dämpften zusätzlich. Höhere Verteidigungs- und Infrastrukturausgaben könnten aber in manchen Ländern für Impulse sorgen. Immobilienstrategien müssten heute regional differenzierter, selektiver und stärker auf lokale Besonderheiten abgestimmt sein.“

Zu digitaler Infrastruktur und Rechenzentren weist Pimco darauf hin, dass sich in den etablierten Märkten wie



Nord-Virginia und Frankfurt Hyperscaler wie Amazon und Microsoft bereits Kapazitäten Jahre im Voraus sichern. Das betreffe insbesondere Rechenzentren, die auf KI-Inferenz und Cloud-Workloads ausgelegt seien. Solche Anlagen könnten sich durch Resilienz und Preissetzungsmacht auszeichnen. Anlagen für das rechenintensivere KI-Training, die häufig in günstigeren und energiedichten Regionen angesiedelt seien, würden aber Risiken hinsichtlich Netzstabilität, Skalierbarkeit und langfristiger Kosteneffizienz beinhalten. In Europa führen Stromengpässe und Genehmigungsverzögerungen neben Anforderungen an geringe Latenz und digitale Souveränität zu einer Verlagerung von traditionellen Standorten hin zu aufstrebenden Tier-2- und Tier-3-Städten wie Madrid, Mailand und Berlin.“

Bei Wohnen habe sich studentisches Wohnen hat sich als attraktives Nischensegment herauskristalliert. Dies werde durch steigende Immatrikulationszahlen und ein begrenztes Angebot gestützt. In den USA bliebe die Nachfrage trotz zunehmender Sorgen über strengere Visa-Regelungen und ein weniger einladendes politisches Klima in der Nähe von Spitzenuniversitäten hoch. Der Büroimmobilienmarkt durchlaufe weiterhin eine langsame und uneinheitliche Neuausrichtung. Hohe Zinsen und restriktivere Kreditvergabe verschärften die bestehenden Herausforderungen wie Leerstände und neue Anforderungen an den Arbeitsplatz. In Europa entstehe in Städten wie London, Paris und Amsterdam ein Mangel an A-Lagen. Neuentwicklungen würden durch Regulierung, hohe Baukosten und steigende ESG-Standards gebremst. ■

## MICRO LIVING ZEIGT STABILE AUSLASTUNG UND STEIGENDE PREISE

**bulwiengesa / Initiative Micro-Living erwartet zunehmende Herausforderungen**

**Die neue Ausgabe des Marktreports der Initiative Micro-Living und bulwiengesa zeigt eine weiter hohe Nachfrage nach urbanem und flexiblem Wohnraum. Die Initiative Micro-Living vereint die größten und innovativsten Player des wohnwirtschaftlichen Apartmentwohnens in Deutschland. Im April 2025 lag die durchschnittliche All-**

**In-Miete (incl. aller Nebenkosten) bei Micro-Living bei 599 Euro pro Monat, +2,6% mehr als im Herbst 2024. In Neubauten beträgt die Miete durchschnittlich 660 Euro. Top-Apartments erzielen Spitzenmieten von bis zu 1.465 Euro. (WR+)**

Für **Felix Embacher**, bulwiengesa, zeigt die konstante Auslastung von 95,6% die Stabilität des Segmentes Micro-Living. Allerdings schlagen gestiegene Betriebskosten und Energiepreise weiterhin auf die All-In-Mieten durch. Für die kommenden drei Jahre erwarten die Mitglieder der **Initiative Micro-Living** eine moderate Mietsteigerung von 2 bis 4% p.a.. Die Studie wertet 28.300 Wohneinheiten in 128 Apartmenthäusern aus. Deutsche A-Städte machen dabei rund 70% des untersuchten Portfolios aus.

Im Vergleich mit dem letzten Bericht der Initiative Micro-Living ist die Vermietung von Apartments insgesamt herausfordernder geworden. Damit rücken jetzt auch Themen wie Leerstandsmanagement zunehmend in den Fokus. Rund die Hälfte der Leerstände sei auf Mängel an Ausstattung oder Mobiliar zurückzuführen. Die Vermietung teurer Apartments, die bei sehr guter Ausstattungsqualität All-In-Mieten von rd. 765 Euro/ Monat aufrufen, wird dabei von 75% der Befragten als mindestens herausfordernd bezeichnet. Über 60% der Befragten sind aber weiter offen für zukünftige Investitionen in die Entwicklung neuer Apartmenthäuser.

Der Initiative Micro-Living gehören derzeit mit **aam2core, berlinovo, City Pop, Commerz Real, Cube Life, DEMIWO, FU.Life, Greystar, HanseMerkur Grundvermögen, i Live, Krams Immobilien, REOS, talyo** und **Union Investment** 14 Unternehmen an. ■

## STRUKTURWANDEL DURCH MEGATRENDS TRIFFT ALLE NUTZUNGSARTEN

Unsicherheit und Geopolitik weniger prägend als die „D’s“

Zwar dominieren Unsicherheiten und geopolitische Spannungen aktuell das Nachrichten- und Marktumfeld, jedoch prägen und verändern tiefgreifende strukturelle Trends die Immobilienmärkte aus Sicht von neoshare Real Estate langfristig mehr. neoshare analysiert in einer aktuellen Studie zentrale Megatrends in den Berei-

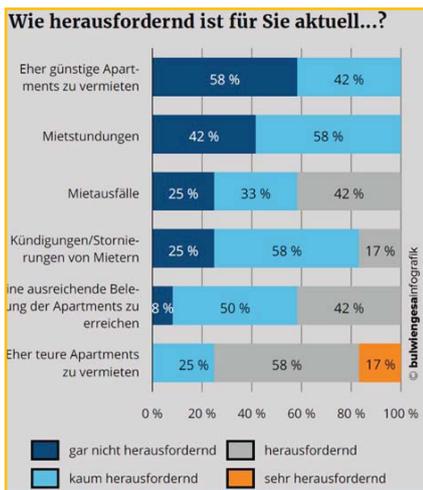
chen Transaction, Debt & Structured Finance sowie Valuation und deren Auswirkungen auf Immobilienmärkte, Nutzungstypen und Standortstrategien. (WR+)

Im Fokus der Untersuchung von neoshare Real Estate stehen Demografie, Digitalisierung, Deglobalisierung, Dekarbonisierung und neu Defense. „Der Immobilienbrief“ hatte die klassische Liste der D’s bereits 2022/23 um Defense, Defizite der Staaten, Deindustrialisierung, Demontage der Infrastruktur, Demontage des Bildungssystems und Demontage der Komparativitätsstrukturen ergänzt. Das bedeute bei guter Ausgangsbasis nicht den schnellen Absturz Deutschlands, sondern verdeutliche die Gefahren einer schleichenden Entwicklung, stellten wir in einem Vortrag vor dem Verband der Immobilienjournalisten 2023 heraus.

In allen Nutzungsarten eröffneten sich durch Mietsteigerungen im jeweiligen Premiumsegment Chancen für ein beschleunigtes Kapitalwertwachstum, so die neoshare Analyse. Der Income Return rücke stärker in den Mittelpunkt. Der Capital Return verliere an relativer Bedeutung. Megatrends entfalten ihre Wirkung oft langsam und schrittweise, doch ihr Einfluss ist tiefgreifend, sagt **Andreas Trumpp**, Co-Head of Market Intelligence. Sie veränderten Marktlogiken, Nutzerverhalten und Investmentstrategien. Gerade in einem Umfeld kurzfristiger Schlagzeilen sei es für Investoren entscheidend, die langfristig relevanten Signale richtig zu deuten.

Zurück zu den D’s. Der **demografische Wandel** präge die Immobilienmärkte auf mehreren Ebenen. Die Gesellschaft altere. Die Lebenserwartung steige. Die Haushaltsgrößen schrumpften. Der Bedarf an barrierefreiem und kleinteiligem Wohnraum nehme entsprechend zu. Flexible Wohnformen wie Co-Living und Shared Spaces seien zunehmend gefragt. Parallel setzte sich die Urbanisierung fort. Bis 2050 würden 80% der Bevölkerung in Deutschland in Städten leben. Das erhöhe den Druck auf die Wohnungsmärkte in Ballungszentren. Migration aus dem Ausland verstärke die Dynamik. Jenseits des Wohnsegments profitierten Nahversorgungszentren und serviceorientierte Einzelhandelsimmobilien in urbanen, integrierten Lagen besonders vom demografischen Wandel. Sie müssten aber zu Mixed-Use-Konzepten weiterentwickelt werden, als soziale Treffpunkte fungieren und über Logistik-Pickup-Punkte verfügen. Auch urbane Life-Sciences- und Tech-Immobilien in spezialisierten Clustern würden an Bedeutung gewinnen.

Die Digitalisierung durchdringe alle Lebens- und Arbeitsbereiche. Vernetztes Arbeiten, neue Geschäftsmodelle und technologische Innovationen verändern die Anforderungen an Immobilien grundlegend. Büros würden flexibler. Logistikimmobilien würden auf schnelle Lieferketten ausgerichtet. Smarte Wohngebäude erhöhten Effizienz und Komfort. Digitale Zwillinge optimierten Planung und Bewirtschaftung. Besonders dynamisch entwickle sich der Markt für Rechenzentren. ►



## 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 Immobilienwirtschaft!"

### Wissenschaftliche Partner:

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

### Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Die Deglobalisierung und die daraus folgende wirtschaftliche Fragmentierung führen zu einer Neuordnung globaler Handels- und Kapitalströme. Lieferketten werden regionaler, Produktions- und Logistikstandorte verlagern sich näher an die Endabnehmermärkte. Aus Investorensicht ist Dekarbonisierung längst ein harter Werttreiber. Ohne Nachrüstung drohten im Extremfall Nutzungs- und Vermietungsverbote. **Die Dekarbonisierungsbestrebungen bei Wohnimmobilien erforderten hohe Investitionen in die Bestände, die sich nur über höhere Mietansätze oder Förderprogramme wirtschaftlich darstellen ließen, so die Studie. Im Bürosegment stünden insbesondere ältere Objekte in Randlagen zunehmend vor der Frage, ob ein CO<sub>2</sub>-neutraler Betrieb überhaupt noch realistisch und wirtschaftlich darstellbar ist. Sicherheit sei neuer Investitionstreiber.** Produktionsstandorte der zuletzt gebeutelten Automobil- und Maschinenbaubranche gerieten als Umnutzungsflächen in den Blick von Rüstungsunternehmen. ■

## Globale Logistik- und Industrieimmobilien Tretten in neue Phase ein

Cushman & Wakefield hat mit dem Report „Waypoint - Global Industrial Dynamics“ einen globalen Ausblick zu Logistik- und Industrieimmobilien veröffentlicht. Basierend auf Ergebnissen aus über 120 Märkten zeigt der Report, dass sich die Charakteristika der untersuchten Märkte größtenteils zugunsten der Vermieter verschieben. Das habe weitreichende Auswirkungen für Nutzer, Investoren und Projektentwickler. Resilienz und Diversifizierung in den Lieferketten würden zur Bewältigung von Marktschocks entscheidend werden

Die Untersuchung zeigt, dass der Anteil der als mieterfreundlich eingeschätzten Logistik- und Industrial-Märkte bis 2028 weltweit voraussichtlich auf unter 30% sinken werde.

Gründe seien begrenztes Angebot, robuste Nachfrage und steigende Kosten bei zentralen Faktoren wie Miete, Arbeitskosten, Baumaterialien und Strom. Gleichzeitig wird erwartet, dass der Anteil der vermietetfreundlichen Märkte von 24% auf 35% steigt. Studienautorin

Sally Bruer, Head of EMEA Logistics erwartet, dass dadurch auch das Vertrauen in die Realisierung neuer Projekte steigen werde. Während derzeit 46% der Märkte als mieterfreundlich gelten, weist die EMEA-Region mit 29% den höchsten Anteil vermietetfreundlicher Märkte auf. In Deutschland nehmen die von Nutzern zur Untermiete angebotenen Flächen zu und wirken sich damit auf das Angebot aus. Der weitere Ausblick auf die Nutzermärkte in Deutschland bleibt stabil.

Obwohl das weltweite Mietwachstum seit dem Höhepunkt im Jahr 2022 nachgelassen habe, werde in mehr als der Hälfte aller Märkte bis 2027 weiterhin mit steigenden Mieten gerechnet. Über den Dreijahreszeitraum wird lediglich in 13% der Märkte ein Rückgang der Mieten erwartet. In der APAC-Region wird in 62% aller Märkte mit Mietsteigerungen gerechnet. Das gelte auch für Amerika und EMEA. ■

