

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 607 | 37. KW | 12.09.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

gestern ist Brasiliens Ex-Präsident **Bolsonaro** eines versuchten Staatsstreichs für schuldig gesprochen und zu 27 Jahren Haft verurteilt worden. Macht das nicht Hoffnung? Ich glaub's nicht.

Sie macht's nicht. Lagarde hebt die Latte für eine weitere EZB-Zinssenkung ganz deutlich an. **So wie es ist, ist es gut, lässt sich ihre salomonische Rede zusammenfassen.** Immobilienwirtschaftlich ist die geldpolitische Manna-Zeit wohl nachhaltig vorbei. Zinsen gibt's. Zinsen bleiben. Die Abwendung der EZB von der volkswirtschaftlichen Idiotie **aus einer kurzfristigen, geldpolitischen Vollgassituation zur Vermeidung eines Euro-Crashes eine langjährige Nullzinsphase zu machen**, spricht jetzt für eine Erinnerung an das Grundstudium. Bedenken Sie, **die Kombination aus der Ignoranz der volkswirtschaftlichen Zusammenhänge in der Nullzinsphase und die unvergleichliche Dämlichkeit der Politik, zinsloses Geld „alternativer“ Anleger NICHT zur Verbesserung der relativen Wettbewerbsfähigkeit durch Infrastruktur, Bildung und Wohnen zu nutzen, ist ein in 5.000 Jahren einmaliger Vorgang völligen Realitätsverlustes** einer klima- und sozialreligiösen Gesellschaft, die Wirtschaft für ein Perpetuum Mobile hält.

Zinsstabilität hat natürlich auch ein Gutes: Planungssicherheit. Nachteil: Vieles geht nicht mehr. Aber wie vdp-Hauptgeschäftsführer **Jens Tolckmitt** auf dem **vdp Immobilien-Forum 2025** deutlich machte, ist Wohnen seit 5 Quartalen wieder auf dem aufsteigenden Ast und Gewerbe hat den Boden gefunden. Jedoch wie immer folgt auf das **fehlende Zukunftsglück** realistischer Finanzierung **jetzt noch das Pech des Regulierungswahns. Projektentwicklungskredite** müssen spätestens mit **Basel IV** als „High Volatility Commercial Real Estate“ **mit viel Eigenkapital hinterlegt werden. Das bremst jegliche Hoffnung auf einen Bau-Turbo bei Wohnen und Gewerbe aus.** Argumente zählen nicht. **Die Regulierer verweisen ganz klar auf die faktisch eingetretenen Risiken des Projektentwicklungsgeschäftes seit der Zinswende.** Das ist auch ihre Aufgabe mit Blick auf systemische Sicherheit. Außerdem sind lt. vdp-Forum die Kapazitäten für den Bau-, Verteidigungs- und Infrastruktur-Turbo gar nicht da – vom Umfeld der Kommunal- und Landespolitik ganz abgesehen. **Gerald Tschörner, Red Square**, hat das politische Umfeld des Bau-Turbos für uns einmal aus der Praxis zusammengefasst (Seite 13) und schreibt auf meine Bitte die Finanzierungs-Realität der heutigen Projektentwicklung für unsere nächste Expo Real Ausgabe zusammen. Vielleicht sollte für Politik ein „Taschenrechner-Führerschein“ verbindlich werden.

Ach so, wo wir beim Thema „Geld“ sind. Wir könnten noch ein paar **Anzeigenerträge** – übrigens auch Beiträge – **für unser Expo Real Special** (Redaktionsschluss 25.9.25, Tel. 0172 3103762) gebrauchen. Aber irgendwie nähren meine Gespräche **meine alten Befürchtungen: Nach über 2 Jahren Flaute haben SIE auch kein Geld mehr.** Jede Abmagerungskur hat Grenzen. **Aber woher soll es auch kommen?** Selbst, wenn sich die Wohnungskäufer an Zinsen gewöhnt haben und durch fehlenden Neubau die statistischen Preise durch Positivauslese „gemachter Deals“ wieder steigen und Gewerbe bei dramatischen Umsätzen langsam die Zinssituation spiegelt, **kommt jetzt keine Entwarnung, sondern die Realität.** Stillhalteabkommen laufen aus. Banken können sich

Wertberichtigungen leisten. Welcher Projektentwickler kann sich vervielfachte Zinsen und Eigenkapitalnachsüsse leisten. Mietverträge und Zinsbindungen laufen aus – oft gleichzeitig. Nachvermietung braucht ESG-CapEx. Wer finanziert das bei geringerer Nachfrage für B-Qualitäten? U.v.m.. Was inzwischen sogar mir als Befürworter Sorgen macht, sind die **Rekordabflüsse der Offenen Immobilienfonds mit schlechtestem Wert seit der Finanzkrise** (S. 6). Die Kündigungsfristen laufen ab. Natürlich sind die Manager optimistisch, aber auf Dauer können die sich auch nicht aus gespartem Marketing finanzieren. Denken Sie **Bismarcks Kneipentese. Eine Branche, die sich ihre Medien nicht leisten kann, wird ihre Bedeutung als Branche verlieren.**

Aber es gibt in eigener Sache noch mehr Dinge zwischen Cloud und Tastatur, die ich nicht mehr verstehen muss. Manche Mails an uns kommen an, werden aber nicht angezeigt, sind aber auf konkreten Suchbefehl als „ungelesen“ findbar. **Aber suchen Sie mal Mails, von denen Sie nicht wissen, dass sie da sind.** Probieren Sie es einfach mit info@rohmert-medien.de oder werner.rohmert@rohmert-medien.de. Das hat noch eine gute Chance. rohmert@rohmert.de klappt auch noch. **Und wenn's um Geld geht, NICHT Sparkasse, sondern Rohmert (0172 3103762).**

China ist in aller Auto-Munde. Unser Lieblingsstatistiker hat sich das Bau- und Immobiliendrama nach **EVERGRANDE** Börsen-Ex angeschaut mit Statistiken, die Sie sonst so nicht finden (Seite 22). Aber das Zahlenwerk ist nicht viel anders als in Deutschland. Da „Klimawandel“ nicht vorkommt, interessiert es niemanden. + + + Russische Panzer interessieren die Work-/ Life-Balance-Generation auch nicht. Die kommen doch gar nicht über die Grenze. Die erfüllen weder unsere Abgasvorschriften noch unsere Arbeitsplatzrichtlinien. Als Asylanten nimmt **Dobrindt** sie auch nicht mehr.

Ich hatte gerade diese Woche unseren „Espresso Shot“ mit **Iris Schöberl, Hanspeter Gondring** und **Dirk Leutbecher** zum Nachhaltigkeitsthema. Da kam ich auf die Macht der einfachen Botschaften zu sprechen. **Die Politik hat das Nachhaltigkeitspferd mit Übergriffigkeit müde geritten.** Oder denken Sie an unseren weltbesten Entertainer in den USA. Sie verstehen seine neue „Kriegs“-Politik, wenn Sie die einfache Frage nachvollziehen: „Warum sollen sich 300 Mio. Amerikaner irre verschulden, um 500 Mio. reiche Europäer vor 140 Mio. armen Russen zu verteidigen?“ Die einfache Frage hätte sich auch **Merkel** stellen können, bevor sie und ihre Genossen Deutschland wehrlos machten. Tausende Jahre Geschichte haben gezeigt, dass es immer die armen Nachbarn sind, die ihre reichen Nachbarn überfallen und dass die armen Nachbarn fast immer gewinnen. Wir haben die schönsten 70 Jahre deutscher Geschichte hinter uns. Unsere Kinder werden eine neue Lösung finden. Nur: Nochmal 20 Jahre Wirtschafts-, Infrastruktur- und Verteidigungs-Destruktion steht die Work-/ Life-Balance heutiger Vorstellungen nicht durch.



Viel Spaß beim Lesen, Schönes WE!

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
bulwiengesa: 5%-Studie zeigt wenig Bewegung am Immobilienmarkt (Rohmert)	3
Savills/ JLL: Globales Immobilientransaktionsvolumen auf Vorjahresniveau (Rohmert)	4
Deutsche Hypo: Immobilienklima erholt sich (C. Rohmert)	5
Barkow: Rekordabflüsse bei Immobilienfonds (red)	6
bulwiengesa/ Bauakademie: Explodierende Betriebskosten verteuern Büro-Gesamtmieten (Rohmert)	7
ifo: Homeoffice stabil und etabliert (Rohmert)	8
Project-Gruppe: 600 Mio. Euro Anlegerkapital mit Wohnimmobilien vernichtet (Rohmert)	10
Garbe: Stabile Mieten auf dem europäischen Logistik-Immobilienmarkt (Rohmert)	11
vdp: Immobilienfinanzierung im Aufwärtstrend (Rohmert)	15
Catella: Grand Central wird als Central Living Düsseldorf wiederbelebt (Rohmert)	18
Hahn Gruppe: Einzelhandel expandiert weiter (P. Rohmert)	20
CBRE: Belebung auf Transaktionsmarkt für Modernes Wohnen (red)	21
C&W: Top-7 Wohnungsmärkte mit positiver Entwicklung (Rohmert)	21
Chinas Bau im Absturz: Wird Evergrande zum Fanal? (DIB-Lieblingsstatistiker/ Rohmert)	22
Impressum	24

Fremdbeitrag

Neustart für Windpark Nordfriesland: Auch Generation „Ü20“-Windräder haben noch 15 Jahre Perspektive von **David Schindler**, BVT-Unternehmensgruppe 16

Leserbrief

zur Bau-Turbo- und Genehmigungsproblematik von **Gerald Tschörner**, Gründer und GF Red Square GmbH, Neu-Isenburg 13

Autoren der heutigen Ausgabe:

Caroline Rohmert; Petra Rohmert; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **David Schindler**, BVT; **Gerald Tschörner**, Red Square

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

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

Der Immobilienbrief Spezial - Expo Real 2025

**EXPO
REAL**

Wir erscheinen am **2.10.2025** für die Anreise zur Expo Real und als Wochenendlektüre.

Werner Rohmert schreibt ein pointiertes erweitertes Editorial. Traditionell wird „Der Fondsbrief“-Chefredakteur **Markus Gotzi** in der Expo Real Spezial Ausgabe aktuelle Themen und Trends aus dem Bereich der Sachwerte aufzeigen und auf einem Streifzug durch die Fondsszene aktuelle Beteiligungsangebote vorstellen und analysieren.

Die Zukunft gestalten Sie mit einem Autorenbeitrag, Ihrer Meinungen und Einschätzung zu aktuellen Themen Ihres Segments **und mit einer Anzeige**. Unser Anzeigenpreise seit 2001 unverändert (!):

1 Seite	3.500,- Euro
½ Seite	2.500,- Euro
¼ Seite	1.750,- Euro (Preise jeweils zzgl. MwSt.)

Wir erscheinen am **2.10.2025**. **Redaktionsschluss** ist der **25.09.2025**. Bitte geben Sie uns bis zum **22.09.2025** Information, ob Sie dabei sind.

Fragen? Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf oder Ihre Email!

Werner Rohmert, Tel. 0172 3103762 oder per E- Mail: info@rohmert-medien.de

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

5%-STUDIE 2025 – WENIG BEWEGUNG AM DEUTSCHEN IMMOBILIENMARKT bulwiengesa berechnet IRR/ Renditen der Assetklassen

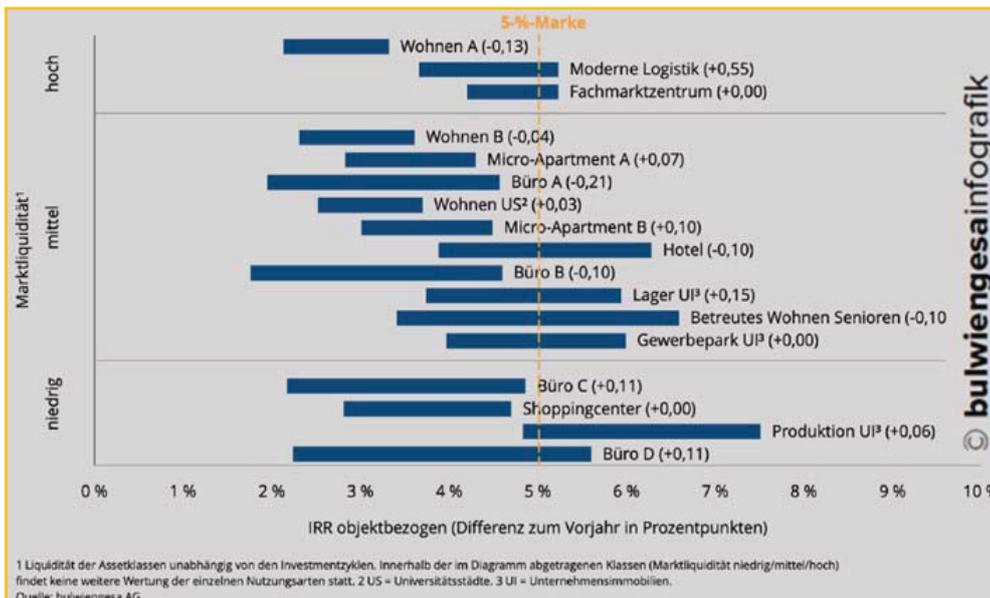
Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienpezialist "Der Platow Brief"

Der deutsche Immobilienmarkt 2025 stagniert weiter. Die aktuelle „5% Studie 2025“ der bulwiengesa AG, dokumentiert einen Markt in Warteposition. Lediglich Nischensegmente wie Microliving und sekundäre Standorte sowie Universitätsstädte etablieren sich als interessante Investitionsalternativen. Besonders im Büromarkt löse sich die Unsicherheit nicht auf, so bulwiengesa. Unsicherheitsfaktoren wie zukünftige Nachfrage nach Büroflächen und CapEx-Bedarf bei Beständen aufgrund des gestiegenen energetischen Sanierungsbedarfs bleiben bestehen. (WR+)

Zur üblichen Verwirrung in Bezug auf die Verwendung des „Renditebegriffs“ trägt die Renditedefinition von bulwiengesa bei. Betriebswirtschaftlich ist die allerdings weit sinnvoller als die übliche Verwendung der „Ankaufsrendite“ als Umkehrwert des Multiplikators. Der hat mit der faktisch erzielbaren Rendite eines Immobilieninvestments deutlich weniger zu tun als der betriebswirtschaftlich berechnete „Interne Zinsfuß“. bulwiengesa ermittelt anhand eines dynamischen Modells die wahrscheinliche interne Verzinsung (IRR) einer

Investition bei einer angenommenen Haltedauer von zehn Jahren. Damit können die Ertragsaussichten verschiedener Assetklassen gegenübergestellt werden. Die interne Zinsfußmethode unterscheidet sich von einer am Markt üblichen statischen Renditebetrachtung. Die genannten IRR-Daten einer berechneten prognostizierten Rendite unter Berücksichtigung geplanter Kosten und Erträge macht für Betriebswirte mehr Sinn als die CapRate bzw. rechnerische Ankaufsrendite, deren Kehrwert der klassische Multiplikator ist.

In A-Märkten zeigen Büroimmobilien mit 3,91% IRR eine leichte Entspannung um 21 Basispunkte (BP). Die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern klaffen oft nach wie vor weit auseinander, relativiert **Sven Carstensen, Vorstand bulwiengesa**. Produktionsimmobilien stehen immer noch mit einem IRR-Basiswert von 6,14% an der Spitze des Renditerankings. Moderne Logistikimmobilien hätten 2025 mit einem IRR-Basiswert von 4,93% (+60 BP) die symbolische 5%-Schwelle überschritten. Die Core-Spanne erstreckte sich von 3,66% bis 5,23%.



Bei Wohnimmobilien zeige sich ein stabiles Renditebild. A-Märkte verzeichnen mit 2,8% IRR einen geringfügigen Rückgang von 15 Basispunkten. B-Märkte legen mit 3,01% IRR und Universitätsstädte mit 3,24% IRR leicht zu. Hotelimmobilien zeigen eine kontinuierliche Stabilisierung mit Basiswerten zwischen 4,49% und 4,87% für 2- bis 4-Sterne-Hotels. Fachmarktzentren mit Lebensmittelfokus bleiben bei 4,34% IRR konstant nachgefragt. Shoppingcenter werden mit 4,89% meist nur als Repositionierungsprojekte behandelt. ■

† Andreas Graf von Rittberg

Tief betroffen nimmt die **BVT- Unternehmensgruppe**



Abschied von **Andreas Graf von Rittberg**, der am 23.08.2025 im Alter von 68 Jahren völlig unerwartet und viel zu früh verstorben ist.

Graf Rittberg prägte als Persönlichkeit bis zu seinem Eintritt in den Ruhestand im August 2021 über 36 Jahre lang die Vertriebsgesellschaft. Seit 1997 war Graf Rittberg als Vertriebsgeschäftsführer für Privatbanken, Family Offices und Private Clients sowie für die Verbandsarbeit verantwortlich.

Die BVT trauert um einen hochgeschätzten, fachlich außerordentlich kompetenten und durch seine Herzlichkeit, Hilfsbereitschaft und Integrität besonders geschätzten Vorgesetzten, Kollegen und Freund. Aufgrund seiner nach wie vor engen Verbindung zum Haus und vielen früheren Kollegen und Kunden hinterlässt er eine sehr schmerzliche Lücke.

† Manfred Kuhn

Mit **Manfred Rainer Kuhn**



(30.10.1956 bis 20.08.2025) ist ein weiterer alter (Geschäfts- und mehr noch) Freund

gestorben. Wir kannten ihn noch von der **Deutschen Bank** aus der Gründungsphase der **Dt. Euroshop AG** und **Dt. Wohnen AG**, aus seiner **Bouwfonds-Zeit** und zum Schluss aus seiner Tätigkeit für **NEOPOLIS**. Unser Beileid an die Familie von unserem heutigen und früheren Team.

GLOBALES IMMOBILIENTRANSAKTIONSVOLUMEN BLEIBT UNTEN

Schwerpunkt sind Wachstums- und Überperformance-Nischen

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

Lt. aktuellem **Global Capital Markets Report** von **Savills** belief sich das weltweite Immobilientransaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2025 auf 380 Mrd. US-Dollar. Dies entspricht weitgehend dem Niveau des ersten Halbjahres 2024 von 376 Mrd. US-Dollar. Für das Q2 2025 meldet Savills mit 193 Mrd. US-Dollar im gewerblichen Immobiliensektor einen Rückgang von 5% gegenüber Q2 2024. (WR+)

Da die Immobilienberater sich aktuell generell gerne auf den Basiseffekt des grauenvollen Vorjahres beziehen, hat „Der Immobilienbrief“ einmal in das Archiv geschaut und eine Entwicklung von 2007 bis 2021 im **JLL-Chart** gefunden. Das dürfte zwar methodisch nicht ganz deckungsgleich sein, aber die Relationen verdeutlichen. Daraus lässt



sich eine annähernde Halbierung des globalen Halbjahres-Transaktionsvolumens seit 2021 ableiten und eine aktuelle Stabilisierung auf dem Niveau der Jahre 2013/2014 feststellen. Allerdings hat die Finanzkrise 2008 die Investitionen damals deutlich stärker gebeutelt als die aktuelle Krise. Ebenso wenig spiegelt sich die deutsche Dramatik mit bis zu minus 80% in globaler Betrachtung nicht.

Positiv sieht **Savills** eine verbesserte Stimmung und Transaktionsbereitschaft auf beiden Seiten. Die Akzeptanz der aktuellen Preisniveaus steige. Die nach wie vor starken Nutzer- bzw. Vermietungsmärkte stärkten das Vertrauen in den Investmentmarkt. Die Entwicklung stellte sich dabei jedoch je nach Sektor unterschiedlich dar.

Im **Bürosegment** summierten sich die abgeschlossenen Transaktionen im Q2 2025 mit plus 12% weltweit auf 45 Mrd. US-Dollar. Laut Savills gehen global die Vorbehalte bei Büroinvestments zurück. Das geringe Angebot und die schwache Bautätigkeit – besonders in den USA, Europa und dem Nahen Osten – förderten die Investitionsbereitschaft und erhöhten die Hoffnung auf weiter steigende Mieten. In Deutschland bleibe die Büro-Zurückhaltung am Investmentmarkt noch bestehen. Das 1 HJ 2025 lag noch einmal rund ein Drittel unter dem Vorjahreswert.

Die Transaktionen im **Wohnimmobiliensektor** fielen im Q2 um 9% gegenüber Vorjahr auf 58 Mrd. US-Dollar. Allerdings führte der starke Jahresauftakt dazu, dass das Halbjahresergebnis mit 8% über dem Vorjahr lag. Seniorenwohnen legte um 80% auf bislang 15 Mrd. US-Dollar zu. Auf dem **Industrie- und Logistikimmobilienmarkt** gingen die Investitionen in Q2 2025 mit 42 Mrd. US-Dollar gegenüber dem Vorjahr um 10% zurück. Nach drei positiven Quartalen zuvor blieb das weltweite Volumen im ersten Halbjahr mit 86 Mrd. US-Dollar (2024: 87 Mrd. US-Dollar) weitgehend stabil. ▶

Personalien

MÜNCHEN: Mark Spangenberg ist neuer COO Germany bei **Newmark**. Er übernimmt die operative Leitung des Deutschlandgeschäfts, baut zentrale Strukturen aus und agiert als Schnittstelle zur US-Zentrale. Spangenberg kommt von **CBRE**, wo er 9 Jahre COO Germany war. Zuvor war er COO bei **Evo Payments**, davor hatte er langjährige Führungsrollen im **Deutsche Bank-Konzern** inne.

HAMBURG: Simone Jenemann und **Matthias Berning** verstärken seit September das Team von **Sonar Real Estate**. Jenemann (Director Letting & Business Development bringt über 25 Jahre Erfahrung, zuletzt bei **Barings**, mit.

Oliver Salmon, Director Savills World Research, sieht die globale Wirtschaft nach wie vor stark durch die Politik der aktuellen US-Regierung beeinflusst. Das führe zu geopolitischen Schwankungen und Unsicherheiten. Im ersten Halbjahr habe es deshalb eher in ausgewählten Regionen und Sektoren Wachstums- und Überperformance-Nischen gegeben. Institutionelle Investoren kehrten zwar schrittweise zurück, agierten jedoch noch sehr selektiv in der Objekt-Auswahl. ■

IMMOBILIENKLIMA WIEDER AUF ERHOLUNGSKURS
MARKTBERICHT SEPTEMBER 2025

Caroline Rohmert

Das Deutsche Hypo Immobilienklima verzeichnet im September wieder einen Anstieg, nachdem es sich in den letzten zwei Monaten abgekühlt hatte. Im Rahmen der 213. Monatsbefragung von 1.000 befragten Immobilienexpertinnen und -experten steigt das Immobilienklima um 4,6% auf 96,5 Punkte. (CR+)

Mit einem Plus von 6,0% auf 93,8 Zählerpunkte trägt vor allem das Investmentklima zu dieser optimistischen Haltung bei. Das Ertragsklima erholt sich ebenfalls und stieg um 3,3% auf 99,2 Punkte. Ein Blick auf die Assetklassen verdeutlicht,



dass die positive Stimmungstendenz für fast alle Segmente des Immobilienklimas gilt. Einzig das Logistikklima muss einen Verlust von 7,0% auf 102,7 Punkte hinnehmen. ▶



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSPROCHEN IST VERSPROCHEN.

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

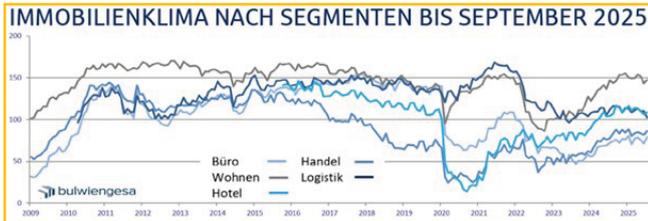
Win-win-win für alle Beteiligten.
Worauf warten Sie noch?



AURELIS.DE



In den übrigen Assetklassen ist durchweg eine positive Entwicklung erkennbar. Das Büroklima verzeichnet mit 10,8% den höchsten Anstieg seit über einem Jahr und no-



tiert bei nun 79,1 Punkten. Auch das Handelklima entwickelt sich mit einem Anstieg von 5,4% auf 86,2 Punkte positiv. An der Spitze liegt weiterhin das Wohnklima mit 147,5 Punkten (+ 2,9%) gefolgt vom Hotelklima, welches sich um 2,0% auf 108,5 Punkte verbessert. ■

IMMOBILIENFONDS MIT REKORD-ABFLÜSSEN

Schlechtester Wert seit globaler Finanzkrise

Im Juli 2025 lagen die Nettomittelabflüsse bei 889 Mio. Euro, dem schlechtesten Wert seit der globalen Finanzkrise im Jahr 2008. Insgesamt summieren sich die Ab-

flüsse aktuell auf mittlerweile auf 11,1 Mrd. Euro. Wird es Zeit nachzudenken? (red+)

Die Mittelrückflüsse, also die Rückgabe von Fondsanteilen brutto, erreichten im Juli mit 1,19 Mrd. Euro ebenfalls einen



Rekordwert. Der Bruttofondsabsatz lag im selben Zeitraum bei 304 Mio. Euro und damit bereinigt um Sparpläne und automatische Wiederanlagen von Ausschüttungen vermutlich weiterhin nahe der Nulllinie. Das berichtet **Barkow Consulting**. Die Verschlechterung im Juli kommt nicht überraschend. Aufgrund der zwölfmonatigen Kündigungsfrist sowie der überraschenden und hohen Abschreibung eines Fonds Ende Juni 2024 waren entsprechende Rückgaben zu erwarten. Zwar seien die Mittelabflüsse hoch, jedoch wäre nach Barkow-Analyse der Suchanfragen für Immobilienfonds noch höhere Rückgaben zu erwarten gewesen. ■

Branicks

Branicks Renewables Europe

Erfolgreich investieren:
wirtschaftlich und ökologisch

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

branicks.com/renewables

Neue
Assetklasse

8%

Zielrendite p.a.

Länderallokation

wirtschaftsstarke Länder in
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

25 Jahre

Laufzeit

300 Mio. Euro

Fondsvolumen



Personalien

MÜNCHEN/ PARIS/ BELUX:

Julia de Bonnefon wird Head of Transactions France & BeLux bei **Manova Partners**. Von Paris aus leitet sie künftig Akquisitions- und Arbitragestrategien und betreut institutionelle Anleger in Frankreich, Belgien und Luxemburg. Sie kommt von **CBRE Capital Markets France**.

BERLIN: Patrick Müller (44) ist

neuer Geschäftsführender Gesellschafter der **REIC GmbH**. Seit Juli 2025 leitet er gemeinsam mit Gründer **Thomas Heidelberg** die strategische und operative Ausrichtung. Fokus liegt auf dem Ausbau des Property Managements und der überregionalen Präsenz, insbesondere durch den Aufbau eines neuen Standorts in Mainz. Zuvor war Müller u.a. GF bei **REMAS** und **PRODOCCO** sowie in Führungsrollen bei **Polares Real Estate** und **DHW Service** tätig.

PARIS: Anas Mouloudi und

Javed Aqil wurden von **AEW** mit sofortiger Wirkung zu **Fondsmanagern** für die Logistikkfonds **LOGISTIS** bzw. **ULLIS** ernannt. Beide sind seit 2017 bei **AEW**

EXPLODIERENDE BETRIEBSKOSTEN VERTEUERN BÜRO-GESAMTMIETEN

Zweite Miete belastet Unternehmen massiv

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

bulwiengesa und **Bauakademie** zeigen in einer gemeinsamen Studie einen **dramatischen Anstieg der Nebenkosten in deutschen Büromärkten auf. Trotz oft genannten Drucks auf die Mieten unterhalb des Topsektors erreicht die Gesamtmietbelastung Rekordniveau. Gleichzeitig navigieren die Büroimmobilienmärkte der deutschen Metropolen weiterhin durch unruhiges Fahrwasser, so bulwiengesa. Die konjunkturellen Signale stünden auch für 2025 auf Stagnation.**

„Der Immobilienbrief“/PLATOW verweisen da unverändert seit 3 Jahren speziell im Bürobereich auf die großen Wellen hin, von denen lediglich die Konjunktur zyklisch ist. Finanz-/ Bewertungsmathematik, Künstliche Intelligenz, New Work/ Homeoffice, Mietdruck bei steigenden Leerständen unterhalb des Topsegmentes, Verlust volkswirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit und die auch unter neuer Regierung unverändert anstehenden ESG-Investitions Herausforderungen führen zu Niveaure Transformationen der Betrachtung oder Bewertung von Büroimmobilien. Die aktuelle Hoffnung beruht aber lediglich auf der zyklischen Komponente der Konjunktur. Aber die lässt auch auf sich warten und die Frage „woher soll es denn konjunkturell kommen“ kann auch eher nur **ernüchternd beantwortet werden.**

Entsprechend bleibt die Nachfrage nach Büroflächen im Vergleich mit den Vor-Corona-Jahren weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau, relativiert auch bulwiengesa jeden Optimismus.

Besonders dramatisch sei die Entwicklung der Nebenkosten im Spitzensegment. Hier hätten sich die Betriebskosten in den letzten 5 Jahren nahezu verdoppelt. Der Anteil der Betriebskosten an den Gesamtkosten erhöhte sich seit 2016 bis 2025 um ca. 6 Prozentpunkte auf bis zu 21% in der Spitze. Gleichzeitig habe sich die Entwicklung der Spitzen-

Miete & umlagefähige Betriebskosten				
2025, in Euro/qm MF-GIF				
	Miete*		Betriebskosten	
	Spitze	Ø	Spitze	Ø
Berlin	45,70	33,50	11,76	7,43
Düsseldorf	42,00	21,20	11,66	7,31
Frankfurt/Main	51,50	27,10	11,52	7,19
Hamburg	36,30	26,90	11,47	7,14
Köln	33,50	20,40	11,66	7,31
München	55,20	37,40	11,79	7,45
Stuttgart	35,90	20,40	11,53	7,21

Quelle: bulwiengesa AG, RIWIS, BAUAKADEMIE Unternehmensgruppe GmbH
* vorläufiger Jahresendwert 2025 in City-Lagen © bulwiengesa infoarifik

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Personalien

FRANKFURT: Stefan Wilke (39) wurde von **CBRE** zum 1.12.2025 zum **Managing Director und Head of Residential Investment Germany** ernannt. Er folgt auf **Jacob Volckerts** und **Marco Schnell**, die die Abteilung interimistisch leiteten.

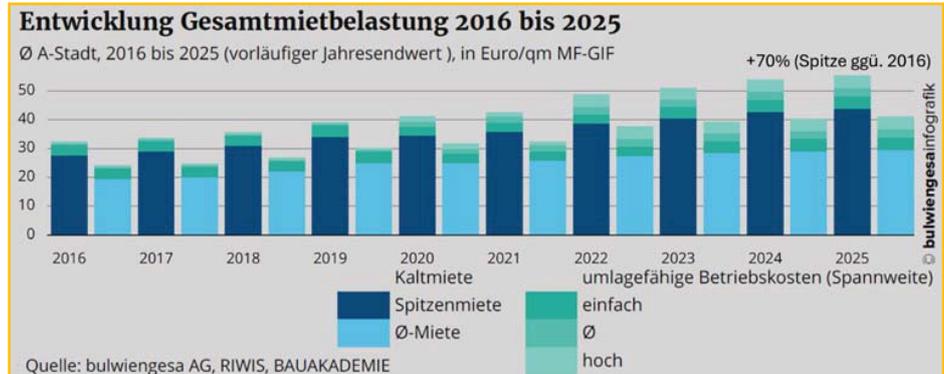
Aus Berlin soll Wilke das Residential-Investment-Geschäft strategisch neu aufstellen und internationale Mandate betreuen. Zuvor war er 7 Jahre bei **BNP Paribas Real Estate**, zuletzt als Head of National Residential Investment, tätig.

GRÜNWALD/ MÜNCHEN: Die **KGAL** verstärkt ihr Team für Sustainable Infrastructure mit **Christian Topp** als Senior Director Institutional Business. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Energie- und Infrastrukturinvestments und war zuvor bei **Allianz Capital Partners** und **Swiss Life Asset Managers** tätig.

HAMBURG: FOX REAL ESTATE gründet die Tochter **FOX Industrial Real Estate** zur eigenständigen Entwicklung von Logistikimmobilien wie Big-Box- oder Light-Industrial-Objekte. **Sascha Petersmann** (54) übernimmt die operative Geschäftsführung. Er bringt rd. 18 Jahre Erfahrung in Logistikimmobilien mit. **Baytree Logistics Properties** hatte er dieses Jahr auf eigenen Wunsch verlassen, das er 8 Jahre lang geleitet hatte.

HAMBURG: Julian Schulze und **Kimon Roosen** wechseln zu **Colliers**. Schulze startet zum 1. Januar 2026 als Associate Director, Roosen ist ab 1. September 2025 Senior Consultant Industrial & Logistics.

miete von den üblichen Marktmechanismen abgekoppelt, ergänzt **Alexander Fieback**, Bereichsleiter Büro bei **bulwiengesa**. Der New Work Anspruch führe zu neuen Höchstwerten bei der Kaltmiete. Darauf sattele die Entwicklung bei den Betriebs- und Instandhaltungskosten noch einmal auf.



Als Haupttreiber der Kostensteigerungen identifiziert die Studie den sprunghaften Anstieg der Energiepreise (Heizung) infolge des Ukraine-Kriegs, die inflationsbedingte Lohn-Preis-Spirale bei personalintensiven Facility Services sowie deutlich erhöhte Versicherungsprämien. Seit 2023 hätten sich die gestiegenen Lohnkosten für personalintensive Services (Reinigung) zu einem neuen Treiber der Betriebskosten entwickelt. 48% der Betriebskosten entfallen auf Facility Services, 30% auf Ver- und Entsorgung und 22% auf die sonstigen Kosten. **Andreas Kühne**, GF Bauakademie sieht etwa 60% der Kosten als Fixkosten. Aber immerhin 40% ließen sich durch intelligente Optimierung beeinflussen. 22% der Kosten seien durch gemeinsames Agieren von Vermieter und Betreiber optimierbar. 18% habe der Nutzer selbst in der Hand.

Interessant sind die Ergebnisse der Studie zum Thema Zertifizierung. Zwei Drittel der in 2025 realisierten Büroflächen in A-Städten verfügen inzwischen über eine Gebäudezertifizierung. **Das Problem ist: Zertifizierung führt nicht zu geringeren Kosten. Im Gegenteil: häufig verfügbaren zertifizierte Gebäude über Eigenschaften, die höhere Betriebskosten bedingen wie z. B. eine höhere Technisierung und damit einhergehende höhere Wartungskosten und Stromverbräuche.** Einzig bei den Heizungskosten seien zertifizierte Gebäude rund 20% günstiger als nicht zertifizierte Gebäude, so Kühne. Allerdings seien Zertifizierungen zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil bei der Mietergewinnung geworden. **Das ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht beachtenswert: Mit Strom lässt sich Energie sparen, auch wenn es mehr kostet.** ■

HOMEOFFICE BEI EINEM VIERTEL ALLER BESCHÄFTIGTEN ETABLIERT

Ifo sieht keinen generellen Rückkehrtrend

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

Die Immobilienbranche schwelgt in Rückkehrphantasien ins Büro. Letztlich muss der Optimismus steigender Büroumsätze und damit anhaltender Bedeutung für Büroinvestments ja irgendwo herkommen. „Der Immobilienbrief“/PLATOW hatte nach langjähriger Erfahrung schon früh während der ersten Corona-Homeoffice-Phantasien 2020 die Bedeutung des Homeoffice auf den Flächenbedarf auf langfristig insgesamt ca. 10% relativiert. Das dürfte sich langsam auch so einspielen. **Fakt ist, dass bei Neuvermietungen regelmäßig weniger Flächen angemietet werden als freigesetzt werden und dass bei Verlängerungen oft Teile der Flächen zurückgegeben werden. Das korrespondiert mit Ergebnissen der ifo Konjunkturumfrage. (WR+) ►**

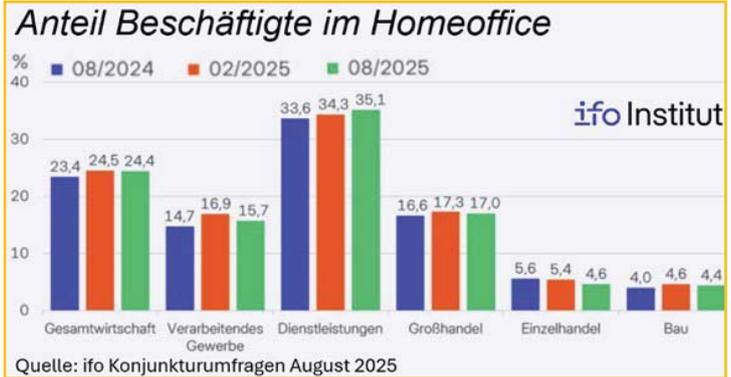
Personalien

MÜNCHEN: **Giw Mohadjer** ist neuer Head of Residential Investment München & Region Süd bei **Cushman & Wakefield**, **Mirjam Loleit** wird ab 1.1. 2026 Director Residential Investment. Beide kommen von **JLL**.

LUXEMBURG: **José Lopez** wurde von der **CONVOTIS Gruppe** zum **CEO** der internationalen Unternehmensgruppe ernannt. Er folgt auf **Andreas Kieffer**, der in den Beirat wechselt. Gemeinsam mit **Lars Heymeier** (COO) und **Christina Nagel** (CFO) soll Lopez die internationale Ausrichtung und das Wachstum fortsetzen. Lopez war zuvor COO der Gruppe und CEO der CONVOTIS Schweiz AG, die Leitung der Schweiz übernimmt nun **Vito Critti**.

Im August 24,4% haben aller Beschäftigten in Deutschland zumindest teilweise von zu Hause gearbeitet. Die **Homeoffice-Quote** liege seit 2022 recht **stabil bei einem Viertel aller Beschäftigten**, berichtet **ifo** Forscher **Jean-Victor Alipour**. Für den professionellen Büromarkt sind aber vor allem die Dienstleistungen interessant, da in Produktion, Bau oder Handel Büroflächen keine originäre Wertschöpfungsfunktion haben. Ein genereller Trend zur Rückkehr ins Büro ist nicht erkennbar, so ifo. Prominente Beispiele einzelner Unternehmen, die ihre Beschäftigten zurück ins Büro holen, blieben Einzelfälle.

Am höchsten ist der Anteil der Beschäftigten bei den Dienstleistern (35,1%), die zumindest teilweise von zu Hause arbeiten. Im Verarbeitenden Gewerbe arbeiten 15,7% von zu Hause. Im Handel sind es 11,9% (Großhandel: 17%; Einzelhandel: 4,6%). Am wenigsten wird in der Baubranche von zu Hause aus gearbeitet(4,4%).



Zwar dominierten Rückholaktionen die Schlagzeilen, stellt auch Alipour fest, jedoch setzten vor allem junge und schnell wachsende Unternehmen auf Homeoffice. Bei den Arbeitgebern von morgen sei Homeoffice schon fest in der Kultur integriert. Homeoffice ist und bleibe etabliert. ■

#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de 

Personalien

BERLIN: Daniel Argyrakis (46) wurde GF bei **GIGA.GREEN** und ist zuständig für Finanzen, Investment und Legal. Er soll mit seiner Expertise das Wachstum im Photovoltaik-Bereich vorantreiben. Argyrakis ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater mit leitender Erfahrung bei **ZAR Real Estate Holding** und **GIEAG Immobilien AG**.

LUXEMBURG: Lisa Neubueser wurde von **IREMIS** zur **Direktorin Hotel & Leisure** ernannt. Sie übernimmt eine zentrale Rolle beim **Ausbau der Hospitality-Plattform**. Neubueser war zuvor bei **Vertiq Capital**, **Greystar** und **Redevco Living** im Investmentmanagement tätig sowie im Fondsmanagement bei **Invesco Real Estate**.

KÖLN: Dominik Sterflinger (37) ist neuer Director im Capital Markets Team von **CBRE** Köln. Er verstärkt das Team vor Ort und arbeitet eng mit der Region West in Düsseldorf zusammen. Sterflinger kommt von **BNP Paribas Real Estate** und bringt rund 16 Jahre Erfahrung mit, insbesondere mit Privatinvestoren.

BERLIN: Prof. Dr. Anne Sanftenberg **MRICS** ist neue Co-Juryvorsitzende des Real Estate Social Impact Investing Awards, verliehen vom ICG und „Immobilienmanager“. Die Auszeichnung prämiert Projekte mit sozialer Wirkung, ökologischer Verantwortung und wirtschaftlichem Erfolg. Sanftenberg ist Immobilienprofessorin (**HTW Berlin**), mit Vorerfahrung bei **Savills**, **DKB Immobilien**, **TAG Immobilien** und **Wüest & Partner** sowie Expertin für Real Estate Valuation, Sustainable Finance & Investments.

PROJECT GRUPPE VERNICHTET 600 MIO. ANLEGER-EURO MIT WOHNIMMOBILIEN

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

Im letzten Editorial verwies der Autor bereits auf die kurz zuvor eingetroffene „Liste des Grauens“ von Stefan Loipfinger. Seit 40 Jahren hören wir den dauernden Blödsinn, mit Wohnimmobilien könne man nichts falsch machen. Dabei dürften Wohnimmobilieninvestments in den letzten 30 Jahren durch den möglichen hohen Verschuldungsgrad mehr private Existenzen zerstört oder schwerst beeinträchtigt haben als andere Formen der Kapitalanlage. Ganze Regionen wie z.B. das Ruhrgebiet sind über Jahrzehnte abgestürzt. Oft haben nur die Erben die Fehlinvestments gemerkt. Erst im letzten Hype wurden die 1993er Werte nominal wieder erreicht und übertroffen. Der Blick auf Wohn-Aktiengesellschaften mit hohen Bewertungskorrekturen seit der Zinswende und aus Autorensicht noch hohen Bewertungsaufgaben, die aber anscheinend niemanden heutzutage mehr interessieren, macht die Risiken deutlich. (WR+)

Beispiel herausragender Dämlichkeit, die aber niemand – den Autor eingeschlossen – frühzeitig erkannt hat, bietet die Pleite der **Project Gruppe** aus Bamberg, die zeitweise gegen alle Marktschwierigkeiten einen „eigenen Markt“ bediente. „Der Immobilienbrief“ hat einen tieferen Blick in **investmentcheck.de** von **Stefan Loipfinger** geworfen. Regelmäßig hat „Der Immobilienbrief“ / **PLATOW** auch als traditioneller Anhänger des Wohninvestments schon zur Jahrtausendwende auf die zu erwartende positive Entwicklung hingewiesen, aber auch Risiken aufgezeigt. Damals machten im Zuge der Internet-Euphorie sogar Sparkassenberatern Wohninvestments mit damals „nur“ 6% bis 8% Mietanfangsrendite lächerlich. „Der Immobilienbrief“ wies regelmäßig darauf hin, dass auch Wohnen in Deutschland dekadent lange Durststrecken ohne nominale Entwicklung hatte. Im institutionellen Bereich der finanzmathematisch bewerteten Wohnimmobilien standen die letzten beiden Jahre im Zeichen milliardenschwerer Wertberichtigungen. In die aktuellen Positivmeldungen der Maklerunternehmen passen die Developer-Pleiten allerdings nur bedingt. Deren Pläne gingen nämlich nicht auf.

Nach Recherche von „**investmentcheck.de**“ von **Stefan Loipfinger** begann im August 2023 das Debakel der **PROJECT-Gruppe** aus Bamberg. Mittlerweile sind weit über 100 Objektgesellschaften insolvent. Inzwischen zeichnet sich klarer ab, was dies für die Anleger der **PROJECT-Fonds**, die mit 100% Eigenkapital als weitgehend sicher eingeschätzt wurden, bedeutet. Die Komplexität des Projektentwicklungsgeschäftes mit Anzahlungen nach MABV, die faktisch Finanzierungen ersetzen und mit Preisgarantien und Ansprüche der Wohnungskäufer gegen die Fonds, konnten Externe nicht durchschauen. Das Vertrauen in die Fondsregulierung ging gleichfalls schief, da die **BaFin** alle nachträglich erkennbaren Warnsignale interner Liquiditätsverschiebung übersah. Eine „Verwahrstelle“ sollte die Geldweiterleitung von den Fonds an die Beteiligungsgesellschaften kontrollieren. Aber sogar die Anzahlungen der Wohnungskäufer wurden wohl intern verschoben.

Die „Liste des Grauens“, die **investmentcheck** zusammenstellte, ermittelt über 600 Mio. Euro vernichtetes Anlegerkapital. Allein bei den Publikums-AIFs gab es Verluste von über 500 Mio. Euro. Selbst mit Berücksichtigung bereits erfolgter Ausschüttungen sind teilweise über 80% des investierten Kapitals verloren. **Loipfinger sieht das als unglaubliches Desaster angesichts des vielbeschworenen „Sicherheitskonzepts“ mit vollständiger Eigenkapitalbasis auf allen Ebenen, Risikostreuung auf mehrere Objekte und Standorte, die Konzentration auf ausgewählte Regionen mit Know-how und den frühzeitigen Verkauf der einzelnen Wohnungen.** Mit vier Spezial-AIFs für semi-professionelle AnlegerInnen wurden weitere 55 Mio.

Euro vernichtet. Im Nachhinein stellt sich heraus, dass trotz sensationeller Marktentwicklung das Konzept schon lange

Liste des Grauens

PROJECT Gruppe vernichtet über 500 Mio. Euro bei Publikums-Fonds

PROJECT Publikums-AIFs	einbezahltes Kapital	Ausschüttungen	kumulierte Verluste	Nettovermögen 2023	
Reale Werte 11	33,2 Mio.€	0,0 Mio.€	25,4 Mio.€	7,8 Mio.€	23%
Reale Werte 12	90,3 Mio.€	41,8 Mio.€	47,7 Mio.€	0,8 Mio.€	3%
Wohnen 14	119,1 Mio.€	23,4 Mio.€	80,0 Mio.€	15,7 Mio.€	16%
Wohnen 15	28,3 Mio.€	0,0 Mio.€	21,5 Mio.€	6,9 Mio.€	24%
Metropolen 16	152,6 Mio.€	24,3 Mio.€	112,9 Mio.€	15,4 Mio.€	12%
Metropolen 17	20,5 Mio.€	0,0 Mio.€	16,1 Mio.€	4,4 Mio.€	21%
Metropolen 18	150,4 Mio.€	16,2 Mio.€	119,2 Mio.€	15,1 Mio.€	11%
Metropolen 19	13,4 Mio.€	0,0 Mio.€	10,6 Mio.€	2,8 Mio.€	21%
Metropolen 20	97,0 Mio.€	2,2 Mio.€	77,2 Mio.€	17,6 Mio.€	19%
Metropolen 21	2,8 Mio.€	0,0 Mio.€	2,3 Mio.€	0,5 Mio.€	18%
Metropolen 22	17,0 Mio.€	0,1 Mio.€	8,5 Mio.€	8,4 Mio.€	50%
Summen	724,6 Mio.€	108,0 Mio.€	521 Mio.€	95,3 Mio.€	16%

Legende: einbezahltes Kapital: insgesamt; Ausschüttungen: bisher erfolgte Entnahmen; kumulierte Verluste: einbezahltes Kapital – Ausschüttungen – Nettovermögen 2023; Nettoinventarwert in Euro und in Prozent vom einbezahlten Kapital
Bild: Stefan Loipfinger, Kürschnershof Nürnberg, Zahlen gemäß Jahresabschlüsse 2023
Recherchen: Investmentcheck.de

nicht aufging. Juristisch besteht ein Chaos etwaiger Zurechnungen, Haftungen und auch Rückzahlungsansprüchen des Insolvenzverwalters aus Anlegerausschüttungen. Zwischen 50 und 98% - in der Summe 84% - des Anlegerkapitals sind futsch. Die **BaFin** „übersah“ in der überwachten KVG über Jahre alle Warnsignale wie z. B. Cash Pooling. ■

MIETEN AUF EUROPÄISCHEN LOGISTIKIMMOBILIENMARKT KONSOLIDIEREN

GARBE PYRAMID-MAP sieht Wachstumsprognose bis 2030 verhalten

Der europäische Logistikimmobilienmarkt befindet sich lt. **GARBE Industrial** in der aktuellen **GARBE PYRAMID-Map** in einer Phase der Konsolidierung. Für die kommenden Jahre bis 2030 wird lediglich ein durchschnittlicher Mietpreisanstieg von 70 Cent bzw. 1,9% pro qm erwartet. In den vergangenen 5 Jahren lag dieser Wert bei 5,6%. Die im Rahmen einer Kooperation mit Oxford Economics entwickelte Studie enthält eine Übersicht zu Spitzenmieten und Nettoanfangsrenditen für die 121 wichtigsten europäischen Teilmärkte für Logistikimmobilien in 25 Ländern. (WR+)

In der Prognose sieht **Tobias Kassner**, Leiter Research von **GARBE Industrial**, stabile Preise. Hochwertige Lagen behielten ihr Wachstumspotenzial. Besonders zentrale Logistikdrehscheiben wie München, Stuttgart, Inner London, Manchester, Paris, Barcelona und Warschau werden laut



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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

Approved by
HypZert

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:

JKT PROPERTY VALUATION

LB ImmoWert

M&W Wert
Ein Unternehmen der M&W Group

VR WERT
Gesellschaft für Immobilienbewertungen mbH

KENSTONE
REAL ESTATE VALUERS

PERSCH CONSULT
w|FOURM

WERITAS
IMMOBILIENBEWERTUNG UND BERATUNG

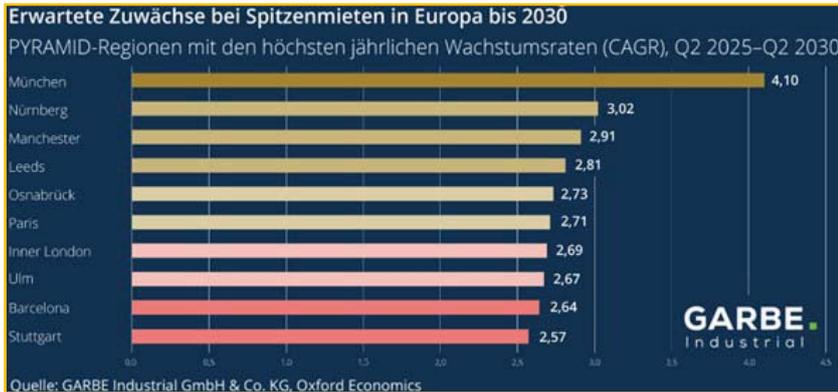
HIB
Hilfs Immobilienbewertung

AppCon ✓

Prognose auch in den kommenden Jahren überdurchschnittliches Mietpreiswachstum sehen. Für diese Regionen wird ein Mietanstieg von mehr als 2,0% erwartet.

Im ersten Halbjahr 2025 stiegen die Spitzenmieten in Europa im Durchschnitt um 6 Cent auf 7,42 Euro pro qm und Monat. Damit blieb das Mietwachstum mit 0,8% deutlich unterhalb der von **Oxford Economics** prognostizierten Inflationsrate von 2,06% für 2025. In den 29 untersuchten

Regionen in Deutschland stiegen die Mieten im Mittel ebenfalls um 6 Cent – ohne München mit nur um 3 Cent. Elf Regionen zeigten eine positive Entwicklung. Leipzig und Magdeburg verzeichneten Rückgänge. Italien erzielte in 5 von 7 Regionen Mietsteigerungen mit einem Mittelwert von 24 Cent, Frankreich in 4 von 10 Regionen mit durchschnittlich 4 Cent. Spanien wuchs in 3 von 4 Märkten um durchschnittlich 13 Cent. In Großbritannien verlangsamte sich das Wachstum auf 11 Cent, in den Niederlanden auf 5 Cent.



Der langfristige Trend beim europäischen Flächenumsatz setzte sich fort und lag insgesamt auf dem bisherigen Niveau oder nur leicht darunter. Die durchschnittliche Leerstandsquote in Europa stieg bereits im ersten Quartal 2025 auf über 6,6%. Während Großbritannien, Italien und die Slowakei den größten Anstieg verzeichnen, zeigen sich in Deutschland, Spanien und Polen erste Zeichen der Erholung. Der deutsche Markt weist eine zunehmende Belebung auf, während Österreich und Tschechien eher verhalten agieren. ■



bvt

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.



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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt bzw. das Informationsdokument nach § 307 Abs. 1 und 2 KAGB sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Deals

DARMSTADT: Real I.S. vermietet rd. 1.200 qm Bürofläche an den internationalen Technologiekonzern **GMV** im Bürogebäude „ZENTRALBÜRO“ im Europaviertel. Der Mietvertrag wurde über eine Laufzeit von 7 Jahren abgeschlossen und durch die **Real I.S. Real Estate Management GmbH** vermittelt. Im 1. HJ. 2025 konnte die Real I.S. bereits die **Wolf GmbH, ITS Informationstechnik Service GmbH** und die **Pixii Germany GmbH** als Neumieter für das Objekt gewinnen. Die sechsstöckige, rund 20.000 qm große Immobilie wurde 2003 errichtet und zuletzt 2024 umfassend modernisiert. Real I.S. erwarb das Objekt 2022 für den institutionellen „Real I.S. Themenfonds Deutschland II“.

FULDATAL: In Fuldatal-Ihringshausen realisiert die **AVIAM Projektentwicklung AG & Co. KGaA** 78 barrierearme Wohnungen für betreutes Wohnen, zwei ambulant betreute Wohngemeinschaften mit je 12 Plätzen sowie eine Tagespflege mit 18 Plätzen auf einer revitalisierten Fläche. Als Betreiber konnte die bundesweit aktive **Cosiq GmbH** gewonnen werden. Das Konzept setzt auf kurze Wege, klare Strukturen und hohe Alltagstauglichkeit. Innerhalb von 4 Monaten wurde der Bauantrag über sämtliche Leistungsphasen erarbeitet.

KÖLN: **Event Hotels** erwirbt das **Keystone-Portfolio** mit 17 Hotels der Marken **ibis** und **Mercurie** mit insgesamt 2.021 Zimmern an Standorten wie Bremen, Frankfurt, Köln, Koblenz und München. **McDermott Will & Schulte** beriet rechtlich. Die Häuser sollen modernisiert und langfristig gehalten werden.

LESERBRIEF ZUR BAU-TURBO- UND GENEHMIGUNGS-PROBLEMATIK

von Gerald Tschörner, Gründer und GF Red Square GmbH, Neu-Isenburg

Lieber Herr Rohmert,

Sie haben mal wieder so recht, was Ihren Kommentar anbelangt.

Auch die aktuelle Regierung tut so, als könne sie die „Bau- und Wohnungsprobleme“ lösen. Das ist eine Illusion, die man mit wundervollen Begriffen wie Bau-Turbo etc. verkauft. Nun sind die Herrschaften entweder ahnungslos bezüglich der wirklichen Verhältnisse (sind das tatsächlich alles Dilettanten, was ich nicht hoffen mag!), oder aber, wenn nicht, belügen sie vorsätzlich und wider besseres Wissen die Bürger.

Zunächst kann Berlin ausschließlich das Regelwerk, also die Bundesbauordnung ändern und Erleichterungen bei den Genehmigungen ermöglichen, die dann teilweise in die Landesbauordnungen (wozu brauchen wir die eigentlich?) eingebaut werden müssen. Natürlich nur wenn die Länder auch wollen. Da das Planungs- und das Genehmigungsrecht in den Händen der Kommunen und/ oder Landkreise liegt und diese frei entscheiden dürfen, was sie umsetzen und was nicht, kann Berlin Spielräume schaffen, aber sonst nichts.

Ob ein B-Plan aufgestellt wird oder nicht, entscheidet die jeweilige Kommune. Ausnahmen von B-Plänen, Genehmigungen nach §34 ebenfalls. Die Bürgermeister können wünschen, manchmal folgen Ihnen Ihre Stadtplaner, aber die kommunalen Parlamente entscheiden.

Solange der Bund keine Durchgriffsrechte hat, also die Macht Gesetze zu erlassen, die zwingend anzuwenden sind, wird sich wenig ändern. Dazu müsste man das Grundgesetz anpassen, wenig wahrscheinlich. Natürlich wird es Lokalpolitiker geben, die die Möglichkeiten mit Mut und Führungsstärke anpacken. Heute sind diese eine Ausnahme.

Im Gegenteil, einzelne Behörden denken sich neue Auflagen aus. Auf die Frage „warum?“ zu einer neuen Auflage: „weil wir das so wollen“. Rückfrage: „Auf welcher Rechtsgrundlage?“. Antwort: „Der Rechtsweg steht ihnen ja jederzeit offen“. Natürlich gibt es keine Rechtsgrundlage für die Auflage, auch keinen guten Grund. Zum Teil weichen Auflagen von Schreibtisch zu Schreibtisch in der gleichen Behörde voneinander ab; sogar im gleichen Zimmer.

Stellungnahme eines früheren hessischen Staatssekretärs zu dieser Problematik: „Wir wissen das, aber was sollen wir tun? Wir können da leider nur beraten, aber nicht eingreifen“. Oder ein Bürgermeister zur Vorstellung seiner Stadtplanung: „Ich weiß, das geht so nicht, aber unsere Leitung der Stadtplanung gehört zur xy Partei und deren Stimme brauche ich zur Zeit“. Die Folge: keine Baugenehmigung, natürlich bleibt der Rechtsweg, der nach juristischer Prüfung erfolgreich wäre - halt in 5-6 Jahren.

Da soll eine Genehmigungsbehörde auf die neuen Möglichkeiten vorbereitet werden. Hierzu setzt man zunächst alle Außenkontakte, Beratungs- und Abstimmungstermine mit Architekten und Bürgern für drei Monate aus, weil man erst mal aufräumen muss. Das der zuständige Sachbearbeiter (keine Vertretung vorgesehen) dann nahtlos drei Wochen Urlaub hat und dann die Sommerferien beginnen ist Zufall. Die Konsequenz ist, dass die Planung und damit Genehmigung und Baubeginn um Monate verspätet sind. Einen Baurambo stelle ich mir anders vor. Kostendämmung übrigens auch, die Zinsen laufen natürlich weiter.

Es ist nicht leicht vor diesem Hintergrund und bei diesen Verhältnissen die Probleme zu lösen, aber dann hätte der Bürger Ehrlichkeit verdient. Vielleicht könnte das auch einen Stimmungswechsel bewirken und die Wege zur Veränderung eröffnen. ►



GERMAN REAL ESTATE DIALOGUE 2025

11. NOVEMBER, FRANKFURT SOFITEL

OPERA

Die führende Veranstaltung für Senior Decision Maker in der Immobilienbranche
Bis zum 26. September bieten wir bessere Konditionen zur Teilnahme an.

Der German Real Estate Dialogue ist ein exklusives Invite-Only-Event für führende Entscheidungsträger aus Immobilien, Investitionen und Infrastruktur. Dieses hochkarätige Treffen bringt C-Level Executives, Investoren und Branchenführer zusammen, um aktuelle Markttrends, Investitionschancen und strategische Insights für die Zukunft der Immobilienbranche in Deutschland und Europa zu diskutieren.

Ihre Vorteile als Entscheidungstraeger:

Vernetzung mit führenden Branchenexperten

Zugang zu exklusiven Marktinformationen

Diskussion von Investitionsstrategien und aktuellen Trends

Aufbau von strategischen Partnerschaften in einem privaten, kuratierten Rahmen

Exklusive Teilnehmer

Bernd Duda – Leiter Geschäftsstelle Berlin, Berlin Hyp

Holger Ehrig – Abteilungsleitung Family Offices & Investment Leaders

Ferhat Koese – Principal, Private Family Office

Tim Kordes – CEO, Kordes Invest Family Office

Gerrit Molineus – Managing Director, Gabriel Capital Partners GmbH

Gerhard Meitingner – Head of Real Estate Finance Germany, Deutsche Pfandbriefbank AG

David Pieper – Managing Director, Optimus Prime (Family Office Holding)

Hiroaki Takeda – Chief Representative, Nippon Life Insurance

Eva Weiss – Geschäftsführerin, BUWOG

...und viele mehr.

Exklusives Invite-Only Event

Sichern Sie sich Ihre Teilnahme unter den führenden Köpfen der deutschen Immobilienbranche.

German Real Estate Dialogue 2025
Frankfurt – Sofitel Opera | 11. November 2025

Kontakt: Florentina Freise, Managing Director, Dialogue Capital, London
Tel: +44 (0)20 3287 6068

Email: info@dialoguecapital.com

Website: <https://www.dialoguecapital.com/events-registration/real-estate/german-realestate-dialogue-2025>

Web : www.dialoguecapital.com

Deals

HANNOVER: Avison Young begleitete den Verkauf eines 4.800 qm Mietfläche großen Fachmarktzentrums auf einem 7.400 qm großen Grundstück an **Alin Invest**. Verkäufer war die **Unternehmensgruppe Brüder Schläu**. Avison Young fungierte als Berater.

KÖLN: OSMAB revitalisiert eine rd. 2.157 qm große Büroimmobilie in Köln-Kalk. Die Fertigstellung ist für Ende 2025 geplant. Das 2006 errichtete Objekt ist Teil eines Büoparks mit 8 Gebäuden. Die Vorvermietung ist gestartet, Teilflächen ab rund 694 qm sind verfügbar.

CHEMNITZ: Die **Deutsche Bürohaus GmbH**, Tochter der **DVI Gruppe**, vermietet rd. 1.700 qm Bürofläche an einen Finanzdienstleister. **Colliers** vermittelt.

FRANKFURT: Die **Aachener Grundvermögen** erwirbt von privat das Geschäfts-, Büro- und Wohnhaus in der Goethestr. 18 für einen Spezialfonds. Mieter ist der Schweizer Luxusuhren- und Schmuckhändler **Bucherer**, mit rd. 242 qm Verkaufsfläche.

MAISACH-GERNLINDEN: **BNP Paribas REIM** vermietet rd. 35.700 qm Hallen-, Büro- und Sozialfläche an **TTI, Inc.** im Rahmen eines Erweiterungsbaus. **BNP Paribas Real Estate** beriet exklusiv. Entwickler ist **MB Park**. Fertigstellung ist für Ende 2026 geplant. Die Liegenschaft wird i.A. eines deutschen Pensionsfonds gehalten.

MÜNCHEN: **Hines** vermietet rd. 970 qm im Einkaufszentrum **Mira** an den DIY-Anbieter **Selfmade**. Zudem eröffnet **Takko Fashion** auf rd. 510 qm.

Im Übrigen: solange es eine Finanzierungskrise (siehe auch Ihren Artikel Banken ziehen die Margen an) gibt (versuchen Sie mal zurzeit ein Projekt zu finanzieren) wird es auch eine Immobilienkrise geben. Aber auch das wird politisch nicht erwähnt und in der Öffentlichkeit kaum beachtet.

Warum werden diese Wahrheiten bestenfalls in der Fachpresse behandelt, aber noch nicht einmal im Wirtschaftsteil der wichtigsten Zeitungen? Dazu passt auch, dass wir damit leben müssen, dass trotz drängender Probleme und trotz der Regierung Merz das Bauresort immer noch in den Händen der SPD liegt, aber die Öffentlichkeit nicht weiß, dass die Vorsitzende des Bauausschusses des Bundestags Mitglied der Linken ist.

Lieber Herr Rohmert, natürlich dürfen Sie mich gerne nach Vorwarnung zitieren. Irgendwer muss auch mal den Kopf aus dem Fenster halten.

Lieber Herr Tschörner, natürlich zitiere ich Sie gerne. Wir kennen uns seit 30 Jahren und denken meist aus den unterschiedlichen Ansätzen Praxis und Publizistik deckungsgleich. Ich freue mich auf Ihren Expo Real Beitrag in „Der Immobilienbrief“ zur tatsächlichen Finanzierungssituation, die wir oft eher aus Bankensicht – „es belebt sich“ – optimistisch mitgeteilt bekommen. Wie ich Mittwoch auf einer **vdp**-Veranstaltung mitbekam, wird Basel IV Projektentwicklungsfinanzierung noch einmal dramatisch erschweren. ■

IMMOBILIENFINANZIERUNG IM AUFWÄRTSTREND

vdp-Mitglieder steigern Immobiliendarlehen um 17% im 1 HJ 2025

Im 1 HJ 2025 reichten die im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute Immobiliendarlehen im Wert von 70,1 Mrd. Euro aus (+17% gg. VJ). Ausschlaggebend war die Vergabe von Darlehen für den Bau und Erwerb von Wohnimmobilien. Wohnimmobiliendarlehen legten um 22% auf 46,0 Mrd. Euro zu (VJ: 37,7 Mrd. Euro). Gewerbeimmobiliendarlehen summierten sich mit +8,6% auf 24,1 Mrd. Euro (Vj.: 22,2 Mrd. Euro). (WR+)

Offenbar hätten sich Investoren und Privathaushalte inzwischen auf das neue Zinsniveau eingestellt, schlussfolgert vdp-HGF **Jens Tolckmitt**. Die Belegung halte auch weiter an. Die in die Zukunft reichenden Zusagen der vdp-Mitgliedsinstitute seien gleichfalls gestiegen. Starke Wohnraumnachfrage und hoher Anlagedruck waren die Treiber. Am stärksten fiel der relative Anstieg mit 30,3% im Vorjahresvergleich bei Darlehen für Mehrfamilienhäuser aus (11,6 Mrd. Euro). Auch die Finanzierungen von Ein- und Zweifamilienhäusern (22,8 Mrd. Euro) und von Eigentumswohnungen (9,3 Mrd. Euro) wiesen mit +21,9% bzw. +17,7% jeweils zweistellige Wachstumsraten auf. Die Kreditvergabe für sonst. wohnwirtschaftliche Objekte erreichte einen Wert von 2,3 Mrd. Euro (+4,5%). ▶

vdp-Kreditvergaben Mitgliedsinstitute in Q2 2025			
vdp Die deutschen Pfandbriefbanken			
KREDITVERGABEN vdp-Mitgliedsinstitute (Halbjahreswerte)	Kreditvolumina (H1 2025)	Veränderung zum Vorjahreshalbjahr (H1 2024)	Veränderung zum direkten Vorhalbjahr (H2 2024)
GESAMT	70,1 Mrd. Euro	+17,0 %	+14,5 %
Wohnimmobilien	46,0 Mrd. Euro	+22,0 %	+23,7 %
Gewerbeimmobilien	24,1 Mrd. Euro	+8,6 %	+0,4 %

Wohnimmobilienkredite (Halbjahreswerte)	Kreditvolumina (H1 2025)	Veränderung zum Vorjahreshalbjahr (H1 2024)	Veränderung zum direkten Vorhalbjahr (H2 2024)
1-/2-Familienhäuser	22,8 Mrd. Euro	+21,9 %	+20,6 %
Eigentumswohnungen	9,3 Mrd. Euro	+17,7 %	+13,4 %
Mehrfamilienhäuser	11,6 Mrd. Euro	+30,3 %	+43,2 %
Übrige	2,3 Mrd. Euro	+4,5 %	+15,0 %

Gewerbeimmobilienkredite (Halbjahreswerte)	Kreditvolumina (H1 2025)	Veränderung zum Vorjahreshalbjahr (H1 2024)	Veränderung zum direkten Vorhalbjahr (H2 2024)
Büroimmobilien	11,8 Mrd. Euro	+1,7 %	-3,3 %
Handelsimmobilien	6,7 Mrd. Euro	+13,6 %	+4,7 %
Hotels	1,9 Mrd. Euro	+46,2 %	+11,8 %
Industriegebäude	0,9 Mrd. Euro	+80,0 %	> +100,0 %
Übrige	2,8 Mrd. Euro	-3,4 %	-15,2 %

Deals

DÜSSELDORF: Catella Project Management und **WPV** entwickeln mit dem **Kötower** ein 17-stöckiges Bürohochhaus auf der Königsallee. **Züblin Spezialtiefbau** und **Laarakkers** übernehmen den Rückbau und Spezialtiefbau. Der Baubeginn ist erfolgt, der Rückbau wird mit DGNB-, der Hochbau mit LEED-Platin zertifiziert.

DORTMUND: CUBION Immobilien AG vermittelt rd. 1.300 qm Bürofläche an **Morpheus Logistik GmbH** in einer Liegenschaft der **Materna-Gruppe**. Das Gebäude ist zu drei Vierteln an Materna selbst vermietet.

KOPENHAGEN/ LONDON: PenSam und **Vengrove** gründen den Fonds **VRE Evergreen Logistics Partners** mit einem Startvolumen von 200 Mio. Euro. Investiert wird in Logistik- und Light Industrial-Immobilien in UK, Deutschland und Frankreich.

BENSBERG: Greif & Contzen vermittelte ein Wohnensemble mit 50 Einheiten in Bensberg an ein US-amerikanisches **Family Office**. **PAFORE** übernahm die Transaktionssteuerung und wird das Asset Management führen.

DÜSSELDORF: HIH Invest Real Estate erwirbt im Rahmen eines Off-Market-Deals das rd. 13.344 qm große Bürogebäude **TONIQ1** von der **LANGEN Immobiliengruppe**. Hauptmieter ist das **Hauptzollamt Düsseldorf**. **Anteon Immobilien** war vermittelnd tätig.

CASTROP-RAUXEL: CUBION Immobilien AG vermittelt eine rd. 550 qm große Bürofläche an die **RV-Group GmbH**.

Von einem geringen Niveau aus und mit geringerer Dynamik als bei Wohnimmobilien, gehe es im Gewerbeimmobilienbereich aufwärts, so Tolckmitt. Im Vergleich zum 1. HJ 2024 summierten sich die Darlehen für Gewerbeimmobilien auf 24,1 Mrd. Euro. Knapp die Hälfte davon entfiel mit +1,7% und 11,8 Mrd. Euro auf Büroimmobilien. Finanzierungen für Einzelhandelsimmobilien legten um 13,6% auf 6,7

Mrd. Euro zu. Deutlich höhere Steigerungsraten verzeichneten zwar Darlehen für Industriegebäude mit +80% und Hotels mit +46,2%, allerdings lagen deren absolute Finanzierungsvolumina mit 0,9 bzw. 1,9 Mrd. Euro wie üblich deutlich unterhalb Büro und Handel. Zum 30. Juni 2025 belief sich der Bestand ausgereicherter Immobiliendarlehen bei den vdp-Mitgliedsinstituten auf 1.029,5 Mrd. Euro und verzeichnete somit gegenüber dem 31. Dezember 2024 einen Anstieg um 0,4%. Mit 894,4 Mrd. Euro bzw. 86,9% entfiel der weit überwiegende Anteil der ausgereichten Darlehen auf deutsche Immobilien. ■



NEUER STATUS FÜR WINDPARK NORDFRIESLAND

Auch Generation „Ü20“-Windräder haben noch 15 Jahre Perspektive

David Schindler, B.Sc. Ingenieur für Management erneuerbarer Energien, Assetmanager Energie & Infrastruktur bei der BVT Unternehmensgruppe

Mit dem Windpark Nordfriesland schrieb BVT Geschichte bei der Stromerzeugung durch Windenergie. Und im Jahr 2026 wird hier nun das nächste Kapital aufgeschlagen. 1989 war die Windenergiegewinnung noch ein Nischenthema, gerade für Privatanleger. Dennoch wagte sich BVT vor und finanzierte mit dem ersten deutschlandweit verfügbaren Publikumsfonds in dieser Assetklasse den damals größten Windpark Europas. In Nordfriesland wurden 50 Anlagen der Husumer Schiffswerft mit jeweils 250 Kilowatt Leistung installiert und in Betrieb genommen. Nach einer Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) 2004 erfolgte 2006 ein Repowering mit fünf neuen Anlagen. Das ist nun beinahe 20 Jahre her und damit endet im kommenden Jahr die Förderperiode. Aber auch mit dem Status „Ü20“ wird der Windpark weiter ordentlich Strom durch Wind erzeugen – und so Gewinne generieren.



David Schindler, BVT Unternehmensgruppe ©BVT

Noch 15 Jahre Laufzeit: Denn zum einen hat das Management 2025 ein Gutachten zur Standsicherheit der Windenergieanlagen erstellen lassen. Das erfreuliche Ergebnis: Unter Auflagen ist eine technische Gesamtlebensdauer von 35 Jahren realistisch, womit der Betrieb nach Ende der EEG-Förderung mindestens noch 5 weitere Jahre laufen kann. Zum anderen konnte mit der **Engelhart CTP Renewables GmbH** ein attraktives Power Purchase Agreement (PPA) abgeschlossen werden. Der europaweit tätige Direktvermarkter, der zwölf Niederlassungen in neun Ländern unterhält, wird ab 2026 die Stromproduktion des Windparks Nordfriesland abnehmen und vergüten. **Im Zuge dieser Zusammenarbeit wird die Windparkgesellschaft zudem erstmals Herkunftsnachweise erstellen und veräußern; Unternehmen können durch den Erwerb Compliance-konform nachhaltig gewonnene Energie beziehen.**

Mit über 35 Jahren Erfahrung im Management von Windparks im Rücken ist BVT auf sich ändernde energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen eingestellt. Zahlrei-

Deals

BERLIN: Die **Hamburg Commercial Bank AG** finanziert die Repositionierung des historischen **OSRAM-Höfe-Komplexes** als Life-Science-Campus – Hauptmieter sind u. a. die **Charité, Deutsches Herzzentrum, Kirchhoff Institut** und das **Land Berlin**. Der Kredit wurde der **Esas Holding** gewährt. **Feldberg Capital** transformiert das denkmalgeschützte Ensemble mit rund 65.000 qm Gewerbefläche unter ESG-Kriterien.

NEU-ISENBURG: **Colliers** vermittelte 3 Mietverträge mit insgesamt über 5.500 qm Bürofläche in den Objekten Arrow, The Curve und LeByro. Mieter sind ein chinesischer Automobilhersteller, ein Anbieter sicherheitskritischer Kommunikationslösungen und ein international agierendes Gesundheitsunternehmen.

che unvorhergesehene Herausforderungen, insbesondere die Windungen der allgemeinen und der steuerrechtlichen Gesetzgebung, wurden im Laufe der Jahrzehnte zur großen Zufriedenheit der Anleger gemeistert. Auch das 2026 beginnende neue Kapitel der Windpark - Nordfriesland - Geschichte wird diesbezüglich keine Ausnahme bilden.

Flaute in der ersten Jahreshälfte 2025: Eben diese Erfahrung zahlt sich zudem auch in anderer Weise aus. Denn das Windjahr 2025 bleibt bisher weit unter dem Durchschnitt der letzten Jahre und könnte zum schwächsten der jüngeren Vergangenheit werden. So verzeichneten etwa die Messgeräte des Windparks Nordfriesland im April eine um 29 Prozent geringere mittlere Windgeschwindigkeit als im Vorjahresmonat. Das Umweltbundesamt schrieb hier von einer „außergewöhnlich windarmen Witterung sowohl in den Winter- als auch in den Frühlingsmonaten“.

Windschwache Phasen sind indes kein „schwarzer Schwan“ für das Assetmanagement, sondern gehören zu den absehbaren Volatilitäten bei der Windstromproduktion. Mit solider Planung und kluger Betriebsführung lassen sie sich beherrschen. Das beginnt bei BVT bereits mit der konservativen Kalkulation inklusive Liquiditätspuffern für Flautezeiten. Einen weiteren Hebel bildet eine durchdachte Vermarktungsstrategie, wie sich in Nordfriesland zeigt: Dank eines 2024 abgeschlossenen Absicherungsgeschäfts erlöste der Windpark im ersten Quartal 2025 trotz eingebroche-



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 Kundebindung
- › 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

ner Produktionsmenge mehr Gewinn als prognostiziert. Auch Direktvermarktungsverträge für die Stromproduktion der Windparks mit negativem Dienstleistungsentgelt zählen zu den erlössteigernden Optionen für das Management. In windschwachen Jahren ist ein solch hochprofessionelles Assetmanagement wie seitens BVT besonders wertvoll. ■

GRAND CENTRAL IN DÜSSELDORF WIRD WACHGEKÜSST

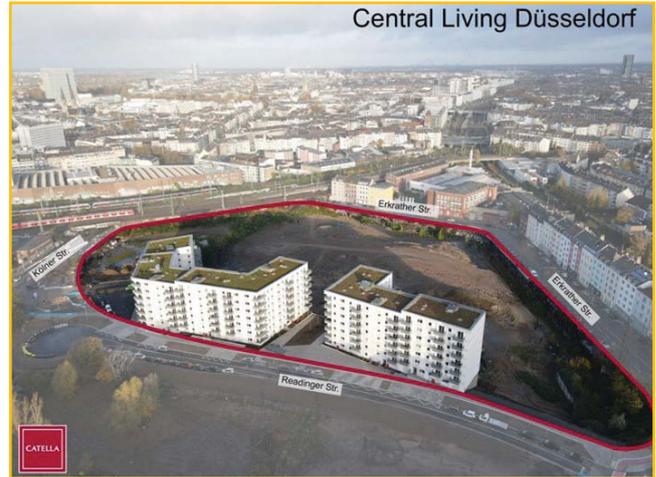
Ursprungsinvestor und Developer Catella kauft
Projekt zurück

Das innerstädtische Großprojekt Grand Central am Düsseldorfer Hauptbahnhof war ein Beispiel dafür, wie aus einer hoch bewerteten Projektentwicklung im Zuge von Unternehmensverwerfungen ein Problemgrundstück ohne Perspektiven werden kann. Das gesamte Quartier umfasst eine Grundstücksfläche von 34.145 qm. Insgesamt 11 Projektteile beinhalten ca. 1.400 Wohnungen, einen Supermarkt, zwei Kindertagesstätten sowie eine Quartiersgarage mit ca. 950 Stellplätzen, die zur Lärmabschottung entlang der Bahnstrecke angeordnet werden. (WR+)

Das lange ungenutzten Areal am Düsseldorfer Hauptbahnhof „Grand Central“ aus dem Adler-Portfolio wird unter dem Projektnamen „Central Living Düsseldorf“ wiedererweckt. Catella Project Management hat das exklusive Erwerbsrecht erhalten. Zur Historie: Bereits 2015 hatte Catella die Grundstücke erworben, den Rückbau vorgenommen, die Baugrube erstellt und Baugenehmigungen erhalten. 2018 war der Bebauungsplan seitens der Landeshauptstadt Düsseldorf in Kraft getreten. 2019 sollte die bauliche Realisierung mit der CG Gruppe erfolgen. Statt des Baubeginns kam es jedoch zum Unternehmensverkauf der CG Gruppe an Consus und zu einem Unternehmensverkauf von Consus an Adler Real Estate, die auf diesem Wege den Zugriff auch auf dieses Areal erhalten haben. Anders als auf dem Adler-Friedhof hatte Catella, die ein Teilgrundstück behalten hatte, auf dem Grundstück zwischenzeitlich 147 preisgebundene Wohnungen errichtet, die seit 2023 bewohnt werden.

Zwischen diesen Bestandsgebäuden und dem Entwicklungsareal bestehen diverse Nachbarschaftsverknüpfungen. Laut Oberbürgermeister Stephan Keller hat die Stadt wohl auch deshalb aktiv an dem Rückkauf mitgewirkt. Das Vorhaben basiere auf dem bundesweiten Investitionsprogramm CILG – „Cooperative Innovative Living Germany“ und stehe für eine neue Form des bezahlbaren Wohnungsbaus. Allein im Rheinland seien derzeit ca. 6.000 Wohnungen in Bau, Planung und Vorbereitung, die

bis 2030 realisiert sein würden. Man plane anders und baue anders, so Klaus Franken, CEO Catella Project Management. Der Prozess sei anders aufgestellt worden. Damit sei es möglich, trotz der aktuellen Rahmenbedingungen in großen Umfang Wohnungsbau zu forcieren.



Zwischen diesen Bestandsgebäuden und dem Entwicklungsareal bestehen diverse Nachbarschaftsverknüpfungen. Catella schafft nun die Voraussetzung für eine ganzheitliche Entwicklung des Areals. „Es ist erfreulich, dass diese wichtige städtebauliche Entwicklung im Herzen der Stadt nunmehr in verlässliche Hände kommt. Als Landeshauptstadt Düsseldorf haben wir die Verhandlungen zwischen Catella und Adler begleitet und das Projekt entsprechend vorangetrieben“, lässt sich Oberbürgermeister Dr. Stephan Keller zitieren.

Das Vorhaben basiert auf dem bundesweiten Investitionsprogramm CILG – „Cooperative Innovative Living Germany“, und steht für eine neue Form des Wohnungsbaus, der bezahlbar, nachhaltig und wirtschaftlich tragfähig ist. Allein im Rheinland sind derzeit ca. 6.000 Wohnungen in Bau, Planung und Vorbereitung, die bis 2030 realisiert sein werden. „Wir haben Wohnungsbau neu definiert, wir planen anders, wir bauen anders, haben den Prozess anders aufgestellt und haben damit die Voraussetzung geschaffen, trotz der aktuellen Rahmenbedingungen in großen Umfang Wohnungsbau zu forcieren“, so Klaus Franken, CEO Catella Project Management.

Im Rahmen von Central Living Düsseldorf entsteht ein vielfältiges, durchmischtes Quartier mit rund 1.400 Wohneinheiten, zwei Kindertagesstätten, einer Nahversorgungseinheit sowie einem innovativen Mobilitäts- und Begrünungskonzept. Der Wohnungsmix ist gezielt auf unterschiedliche Alters-, Einkommens- und Zielgruppen ausgerichtet. Planerische Anpassungen seien aber notwendig geworden, da das ursprüngliche Konzept aus 2015 nicht mehr deckungsgleich mit den heutigen Anforderungen sei. Insbesondere hätten Verbesserungen in Bezug auf Klimaverträglichkeit erfolgen müssen. Das

25 JAHRE STIFTUNG FINANZBILDUNG Jubiläumsausgabe ab sofort ONLINE verfügbar

Ein Vierteljahrhundert Engagement für Finanzwissen, Verantwortung und Unabhängigkeit – das feiern wir 2025 mit einer ganz besonderen Jubiläumsausgabe!

Zwei Gründe machen diese Ausgabe im Herbst 2025 einzigartig: 25 Jahre Stiftung Finanzbildung – ein Rückblick auf Wegmarken, Meilensteine und Menschen, die diese Entwicklung geprägt haben. Der nächste Schritt in eine starke Zukunft – die Überführung unserer gemeinnützigen Unternehmergesellschaft in eine gemeinnützige GmbH. Ein klares Signal für Nachhaltigkeit, Verlässlichkeit und Wachstum. Aktuell vereinen wir in einer Sonderausgabe erstmals alle drei Magazine des Verlags Stiftung Finanzbildung Consulting:

- BeteiligungsReport,
- FamilyOfficeReport und
- FBR FinanzbildungsReport

Die Jubiläumsausgabe wird flankiert von bewegenden Geleitworten namhafter Persönlichkeiten, die unseren Weg begleitet haben, sowie einem ausführlichen Rückblick auf 25 Jahre Engagement im Dienst der Finanzbildung.

Diese Ausgabe ist mehr als ein Magazin – sie ist ein Stück Geschichte, ein Dank an unsere Partner, Weggefährten und Leserinnen und Leser, und ein Versprechen für die Zukunft. Hier der Link zum PDF-MAGAZIN unter [Jubilaeumsausgabe-web-version2.pdf](#)

Jubiläumsausgabe

Danke für
25 Jahre
Vertrauen



Stiftung
Finanzbildung

**Vertrauen
ist Ihr Asset**
Zeigen Sie es auch!

Geldwert.WEISE.r
Honor / Professional / Junior
der Stiftung Finanzbildung

Sachwert.WEISE.r
Honor / Professional / Junior
der Stiftung Finanzbildung

Das Vertrauenssiegel **Sachwert.WEISE.r** bzw. **Geldwert.WEISE.r** in den Ausprägungen Professional oder Junior der Stiftung Finanzbildung richtet sich an Stakeholder des monetären Beratungsmarktes – etwa Vermögensverwalter, Family Offices, Stiftungen, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Stiftungs-, Transformations- und Sanierungsberater.

Zur jährlichen Verleihung im Rahmen der FinanzbildungsWochen wird eine Kompetenzkampagne in den Medien platziert, um das Thema Vertrauen, Qualität und nachhaltige Expertise öffentlich sichtbar zu machen. **Voraussetzung für die Vergabe des Vertrauens.Siegels ist ein wissenschaftsbasiertes Audit.**

Deals

ESCHBORN: Sonar Development erhält Baugenehmigungen für die Umnutzung zweier Bürogebäude zu rd. 200 Wohneinheiten. **Züblin** wurde als Generalunternehmer beauftragt. Das Projekt für einen institutionellen Investor soll noch 2025 starten.

WUPPERTAL: CTP vermietet rd. 17.400 qm Hallen- und rd. 2.450 qm Bürofläche im CTPark Mülheim an **Siemens Energy**. Das Gesamtprojekt umfasst 160.000 qm. Der Baubeginn erfolgt 2026, Fertigstellung 2027. Die Fläche wird nachhaltig mit PV-Anlagen und E-Anschlüssen ausgestattet.

NEW YORK CITY: Engel & Völkers vermittelte die Büroimmobilie des Designers **Calvin Klein** im Manhattaner Chelsea Gallery District. Für die rund 307 qm große Fläche im Penthouse des Chelsea Arts Towers wurden über 3 Mio. USD bezahlt.

BERLIN: Die Optima-Aegidius-Firmengruppe verlängert den Mietvertrag mit **About You** über rd. 4.000 qm in den Gutenberg Höfen. Weitere 600 qm wurden an **Klim GmbH** vermietet. Das Areal ist nun vollständig belegt.

DÜSSELDORF: SEGRO vermietet je rd. 2.400 qm im SEGRO Park Düsseldorf-Flingern an **Schulz & Sohn** und **The Padel Company**. Schulz & Sohn nutzt den Raum nahe der eigenen Zentrale, The Padel Company erweitert sein Sportangebot.

STUTTGART: CONREN Land vermietet rd. 672 qm Bürofläche im HORIZONT I an die **Lyreco Deutschland GmbH**. **JLL** und **NEO Real Estate Partners** unterstützten.

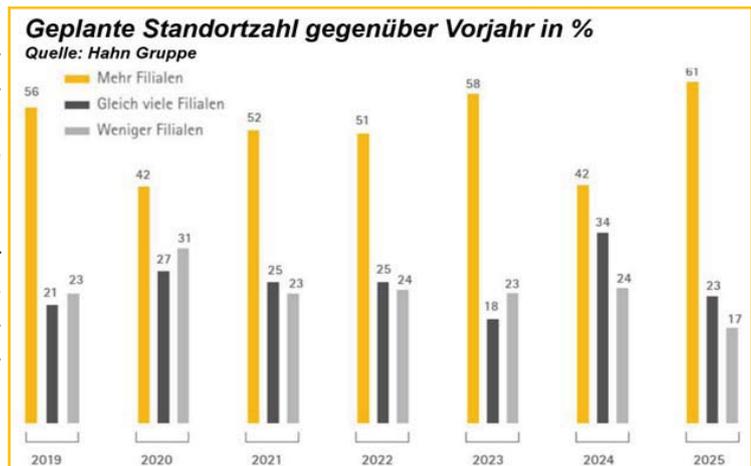
Projekt sei komplex und bedürfe in vielerlei Hinsicht noch intensiver Bearbeitung in Bezug auf Verkehr, Lärmschutz, Energie und Ausgestaltung. Erklärtes Ziel sei, nächstes Jahr mit dem Bau zu beginnen und bis 2030 fertig zu sein, so Franken. ■

EINZELHANDEL EXPANDIERT WEITER TROTZ E-COMMERCE

Petra Rohmert

Trotz herausfordernder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen bleibt der deutsche Einzelhandel expansiv. Ca. 61% der Händler wollen bis Jahresende ihre Filial-Anzahl erhöhen. Das ist der höchste Wert seit 7 Jahren (Vorjahr: 42%). Lediglich 17% wollen Filialen abbauen. Das ist ein Rekordtief. Der HAHN Retail Real Estate Report 2025/2026 bietet in seiner 20. Jubiläums-Ausgabe einen umfassenden Marktüberblick über Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt. Der Report der Hahn Gruppe entsteht jährlich in Zusammenarbeit mit CBRE, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf Expertenbefragungen. (PR+)

Wachstumstreiber sind insbesondere die Branchen Lebensmittel (61%), Gesundheit & Beauty (67%), Allgemeiner Bedarf (88%), Hobby & Freizeit und Gastronomie (je 100%). Lediglich im Textilhandel planen 44%, ihr Filialnetz zu verkleinern. Dagegen hält der Umsatzboom im Lebensmittel- u. Drogeriewaren-



handel an. Neben Filialausbau sind weitere Investitionsschwerpunkte Ladenbau & Store-Design (45%), Kundenbindungsprogramme (49%), Digitalisierung am POS (34%) und zusätzliche Services in der Filiale (32%).

Bezogen auf die Standortentwicklung bleibt die Gesamtzahl mit 41.493 Märkten konstant (-18 Objekte). Nach Betriebstypen treten deutliche Unterschiede auf. Supermärkte (-101) und SB-Warenhäuser (-40) verlieren erneut. Drogeriemärkte setzen mit +65 Objekten auf 5.258 Märkte ihre Expansion fort.

EDEKA behält Platz 1 mit 78,3 Mrd. Euro (+2,6%), gefolgt von der **Schwarz Gruppe** (+2,3%) und **REWE** (+4,5%) mit dem höchsten Wachstum unter den Top 3. Die Mehrheit der befragten Händler bleibt hinsichtlich der Umsatzentwicklung für das 2. HJ 2025 optimistisch. 50% der befragten Einzelhändler davon aus, dass die Umsätze in der zweiten Jahreshälfte gegenüber der Vorjahresperiode ansteigen werden (VJ: 61%).

Zum Investitionsverhalten sieht die Studie eine vorsichtige Rückkehr in den Markt. Investoren setzten überwiegend auf Core und Core-Plus-Objekte. Dabei sind Nahversorgungsimmobiliien und insbesondere lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren, Supermärkte und Discounter, Verbrauchermärkte sowie SB-Warenhäuser die bevorzugte Assetklasse. Da sich die Finanzierungsbedingungen weiter stabilisierten, blieben auch die Spitzenrenditen in allen Teilsegmenten des Einzelhandelsimmobilienmarktes in den ersten drei Quartalen 2024 stabil. **Eine erste leichte Renditekompress-**

Delta Development und Rhein-Energie schließen Energiepartnerschaft

Delta Development vertraut für die Wärme- und Kälteversorgung des europäischen Distributionszentrums für Levi Strauss & Co. in Dorsten, NRW auf die Rhein-Energie AG. Die RheinEnergie – next energy solutions übernimmt im Rahmen eines Energie-Contractings für 20 Jahre den Betrieb sowie die Wartung der Energiezentrale des European Distribution Center. Die Anlage versorgt die rd. 70.000 qm große Fläche ganzjährig CO2-neutral über ein System aus Heiz- und Kühlanlagen mit Wärme und Kälte. Dafür wurden mehr als 50 Erdwärmesonden in jeweils 90 Metern Tiefe in den Boden eingebracht.



Europäischen Distributionszentrums Levi Strauss & Co.
© Delta Development Germany.

Die fossilfreie Wärme- und Kälteversorgung ergänzt das ganzheitliche Konzept des Projekts, das CO2-Emissionen bei Bau und Betrieb vermeidet und eine positive Gesamtbilanz der Treibhausgase erzielt. Es entstand nach dem kreislaufwirtschaftlichen Cradle-to-Cradle-Prinzip und setzt zudem auf großflächige Photovoltaik und eine Batteriespeicherlösung. Darüber hinaus definiert das Leuchtturmprojekt im Bereich Logistikimmobilien auch architektonisch neue Standards mit einer markanten, wellenförmigen Glasfassade. Nicht zuletzt sind die Arbeitsplätze in sowohl Büro- als auch Logistikbereichen nach dem WELL-Standard gestaltet. Die Immobilie gehört zu den 6 Finalisten des Logix Award 2025, der auf der Expo Real vergeben wird.

sion konnten 1A-Handelsimmobilien im Q4 2024 verzeichnen, wobei die Spitzenrendite im Durchschnitt der Top-7-Städte um 0,2%-Punkte auf 4,64% zurückging. Aber auch bei Lebensmittelmärkten, SB-Warenhäusern und lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren kam es zu einer leichten Renditekompression um jeweils 0,1%Punkte auf 4,90% beziehungsweise auf 4,60%. ■

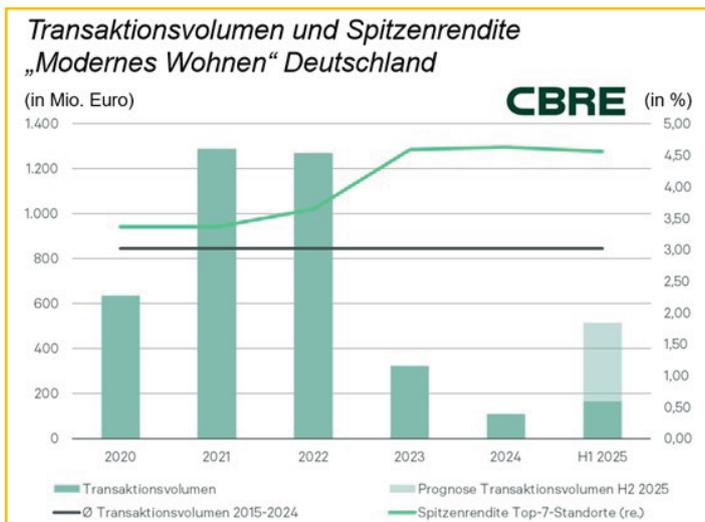
TRANSAKTIONSMARKT FÜR MODERNES WOHNEN BELEBT SICH

Der deutsche Markt für „Modernes Wohnen“, so fasst CBRE Studentisches Wohnen, Co-/ Micro Living und Services Apartments zusammen, zeigte im ersten Halbjahr 2025 eine deutliche Belebung. Mit einem Volumen von 165 Mio. Euro wurde bereits zum Halbjahr das Gesamtvolumen des Vorjahres übertroffen. Allerdings bleibe das Volumen im historischen Vergleich unterdurchschnittlich, so Marco Schnell, Head of Investment Advisory Services. Eine Belebung sei zu erwarten, da größere Portfolios sowie Betreiber zum Verkauf stünden. Das werde das Transaktionsvolumen im Gesamtjahr 2025 auf über 500 Mio. Euro ansteigen lassen. (red+)

Die mittlere Spitzenrendite in den Top-7-Standorten lag zur Jahresmitte stabil bei knapp 4,6%. Im Gegensatz zu den Boomjahren 2021 und 2022 wurden zuletzt überwiegend

ältere Bestandsobjekte gehandelt. Investoren setzten zunehmend auf Sanierungen, um ihre Renditeziele zu erreichen, so CBRE. Die Versorgungsquote von verfügbaren Wohnheimplätzen im Verhältnis zu den vor Ort Studierenden sei in den Top-7-Städten ist verglichen mit anderen europäischen Märkten mit

lediglich 6% bis 12% recht gering. Private Betreiber hätten sich mittlerweile als relevante Alternative zu den öffentlichen Anbietern etabliert. Trotz hoher Nachfrage bleibe das Angebot an Neubauten gering. Banken und Genehmigungsbehörden blieben zurückhaltend. Das bremse Projektentwicklungen. ■



TOP-7-WOHNUNGSMÄRKTE MIT POSITIVER ENTWICKLUNG

Der private Wohnimmobilienmarkt in den sieben größten deutschen Städten hat sich im Q2 2025 weiter positiv entwickelt. Das spiegelte sich in steigenden Mieten und wieder leicht anziehenden Kaufpreisen, so der aktuelle „MarketBeat Wohnen Deutschland Top-7 – Q2 2025“ von Cushman & Wakefield. Die Angebotsmieten legten im Jahresvergleich um durchschnittlich 4,0% zu. Hamburg (+8,7%), Düsseldorf (+7,6%) und Frankfurt (+6,9%) zeigten die höchsten Mietsteigerungen. München (+3,4%) und Stuttgart (+3,8%) blieben moderat. In Berlin sank die Gesamtangebotsmiete leicht (-1,8%), obwohl die Mieten im Bestand noch minimal zulegten (+0,6%). Die Medianmiete für Bestandswohnungen in den Top-7 betrug

Deals

AHRENSBURG: RI Partners

vermietet rd. 3.262 qm im Areal **VETRO HÖFE** an **Copydruck Gesellschaft für Digital- und Offsetdruck**. Der Einzug ist für 2026 geplant. **Grossmann & Berger**, Mitglied von **German Property Partners**, vermittelte.

DÜSSELDORF: Midstad

erwirbt ein rd. 618 qm großes Teilgrundstück der „Tuchinsel“ von der **B.I.B GmbH & Co KG**. Käufer war die **Paxos Düsseldorf S41 SARL. Lührmann Düsseldorf** vermittelte, begleitet von **Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbP** juristisch. **Midstad** kann damit eine zentrale städtebauliche Lücke im Herzen der Landeshauptstadt schließen.

LÜDENSCHIED: IMAXXAM

übernimmt den neu gebauten Wohnkomplex in der **Bromberger Straße** (31 Wohneinheiten, rd. 2 800 qm Wohnfläche) vom Projektentwickler **Zwei Invest GmbH**. **IMAXXAM** übernimmt das Portfolio- und Asset- sowie Property-Management. Der moderne Neubau ergänzt den Immobilienfonds „GENO Rheinland Real Estate“ und stärkt das regionale Wohnangebot mit nachhaltigem Mehrwert.

DÜSSELDORF: PANDION

schließt mit der **IFS Deutschland GmbH** einen langfristigen Mietvertrag über rd. 800 qm Bürofläche im Hochhausprojekt **OFFICEHOME Rise**. **Anteon Immobilien** vermittelte den Deal. Der Bezug ist für Februar 2026 geplant. Das 17-geschossige Gebäude in zentraler Lage umfasst über 35.000 qm und ist bereits zu über 50% vermietet. Weitere Mieter sind u. a. **Ernst & Young** und der **Stadtentwässerungsbetrieb Düsseldorf**.

16,35 Euro und stieg mit einem Plus von 4,5% stärker als im Neubausegment mit +2,4%. Im Neubau erreichte die Spitzenmiete 30,00 Euro und die Medianmiete 21,95 Euro. (WR+)

Nach einem Rückgang bis Anfang 2024 sind die Kaufpreise für Eigentumswohnungen wieder leicht um 3% angestiegen. Die Bestandspreise lägen aber mit 5.865 Euro pro qm (+3,7%) noch um gut 4% unter dem Höchststand aus Q2 2022. **Hier gibt „Der Immobilienbrief“/PLATOW aber regelmäßig zu bedenken, dass in die Statistik nur die realisierten Käufe eingehen, während wohl viele Immobilien, deren realisierbare Kaufpreise z. B.**

durch energetische Defizite weit unter dem Peak lägen, gar nicht zum Abschluss kommen. Neubaupreise markierten mit 9.135 Euro einen neuen Höchstwert (+3,1%). Damit korrespondiert die Vielzahl der Developer-Pleiten wie z. B. der Bamberger **Projectgruppe** (siehe auch S.10 ff) allerdings nur bedingt, denn auf diesem Preisniveau wären die Planungen auskömmlich. Besonders dynamisch entwickelten sich in der C&W Erfassung Düsseldorf (+8,9%), Köln (+6,5%) und München (+4,9%). Die Erholung in Hamburg (+3,0%) und Berlin (+2,7%) fiel verhaltener aus, in Frankfurt (0,0%) stagnierte der Markt.

Dank steigender Haushaltseinkommen hat sich rechnerisch die finanzielle Belastung durch Mieten und Kaufen leicht entspannt. Die Mietbelastung liegt für eine 80-qm-Wohnung im Neubau bei 34,4% des Haushaltsnettoeinkommens und für Bestandswohnungen bei 25,6%. Für Käufer beträgt die monatliche Belastung für eine Neubauwohnung 52,6% und für eine Bestandswohnung 33,3%. Das benötigte Eigenkapital samt Nebenkosten beläuft sich aktuell auf das 3,6-fache (Neubau) bzw. 2,3-fache (Bestand) eines durchschnittlichen Jahresnettoeinkommens. **Daraus wird aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ deutlich, dass für viele junge Familien, die ohne Eltern keine Chance des Ansparens eines mehrfachen Jahresnetto-Einkommens haben, der Traum vom Eigenheim nicht mehr realisierbar ist.** Demgegenüber zeige sich der Investmentmarkt für Wohnimmobilien deutlich belebt. ■



WIRD EVERGRANDE ZUM FANAL?

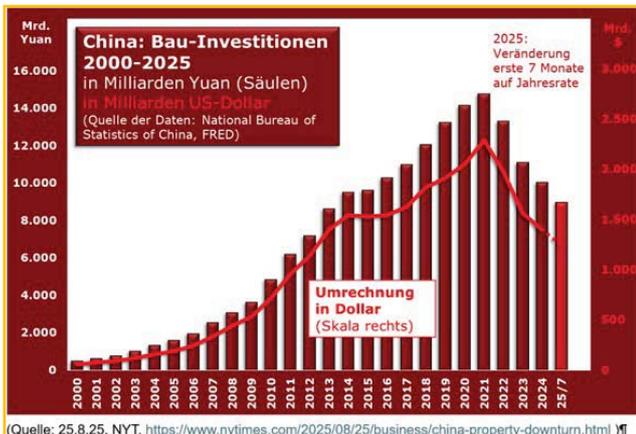
Chinas Bau im Absturz – Welt-BIP verliert 1% Wachstum durch China-Flaute

„Lieblingsstatistiker“, bearbeitet durch Werner Rohmert

Während China in der Elektromobilität derzeit vorausfährt – Stichwort aus DIE WELT: „Ein Porsche 911 funktioniert im Stau in Shanghai nicht einmal mehr als Statussymbol“ – erweist sich die Bau- und Immobilienwirtschaft derzeit eher als Bremsfallschirm mit hohem sozialen Risikopotential durch Vermögensverlust des gerade entstandenen Mittelstandes, der mangels Alternativen in den Immobilien-Hype investierte. Unser „Lieblingsstatistiker“ ist ein ehemaliger prominenter Wirtschaftsjournalist und Statistik-Nerd, der mit seinem Know-how erfolgreich auf die „dunkle Seite“ des Geldverdienens gewechselt ist. Er will sein Statistik- und Schreib-Hobby nicht aufgeben, aber eben auf keinen Fall als „Empfehlung“ verstanden werden. Name und Adresse sind langjährig bekannt. Aber vorab noch einmal eine relativierende Bemerkung: Das „desaströse“ chinesische Zahlenwerk unterscheidet sich nur geringfügig vom deutschen Einbruch – eher im Gegenteil. ►

Als Chinas früher größter Immobilienentwickler Evergrande 2009 an die Hongkonger Börse ging, war der Hype um die Aktie so groß, dass auf jeden glücklichen Neuaktionär 46 andere kamen, die bei der Zeichnung leer ausgingen. Jetzt wurde der Titel an der Börse von Hongkong suspendiert, 4 Jahre nachdem das Unternehmen erstmals vor finanziellen Schwierigkeiten gewarnt und 2 Jahre nachdem es Insolvenzschutz beantragt hatte. Der einst stolze Riese ist immer noch mit umgerechnet rund 300 Mrd. US-Dollar Schulden belastet und spiegelt die langsame und schmerzhaft Abwicklung des chinesischen Immobilienbooms anschaulich wider. Die Regierung verhinderte zwar einen plötzlichen Absturz, ließ jedoch eine schleichende Misere zu. Im Juli fielen die Preise für Neubauimmobilien so schnell wie seit 9 Monaten nicht mehr und auch die Preise für Gebrauchtimobilien sanken weiter, wie das chinesische Statistikamt mitteilte.

Auf dem Höhepunkt der Bauinvestitionen 2021 wurden 14,8 Billionen Yuan in Häuser, Straßen u.a. Objekte gesteckt. Hält der Trend der ersten 7 Monate 2025 an, könnten es dieses Jahr nur 9 Bio. Yuan oder umgerechnet 1.250 Mrd. Dollar sein - ein Minus von immerhin 39%. Ähnliches zeigt der glättende 12-Monate-Durchschnitt im Schaubild (rote Linie). Vom Top zu 2025 wäre das in absoluten Zahlen ein



Minus von umgerechnet rd. 900 Mrd. Euro – jetzt jährlich wohlgemerkt, so eine Art umgekehrtes deutsches Sondervermögen. Zum Vergleich die Summe aller in Deutschland erzeugten Waren und erbrachten Dienstleistung 2024: rd. 4.160 Mrd. Euro. (Anm. „Der Immobilienbrief“: Der prozentuale Abschwung des Wohnungsbaus in Deutschland kann da über die letzten Jahre durchaus mithalten. Lediglich der Wertverlust des privaten Wohneigentums scheint nach Zinsgewöhnung des privaten Häuslebauers/ -käufers zum Halt gekommen zu sein. Die große Gefahr in China besteht in einer Fortsetzung des Wertverfalls der vom „neuen Mittelstand Chinas“ im Boom als Kapitalanlage oder Altersvorsorge erworbenen Wohnungen).

Es ist nicht so, dass die chinesische Regierung untätig bliebe, sondern man stützt hoch verschuldete Immobilienunternehmen durchaus und versucht so, einen allgemeinen Zusammenbruch zu verhindern. China Vanke, einer der größten Bauträger des Landes, hat wiederholt von seinem staatlichen Hauptaktionär „Kredite“ zur Bedienung von Schul-

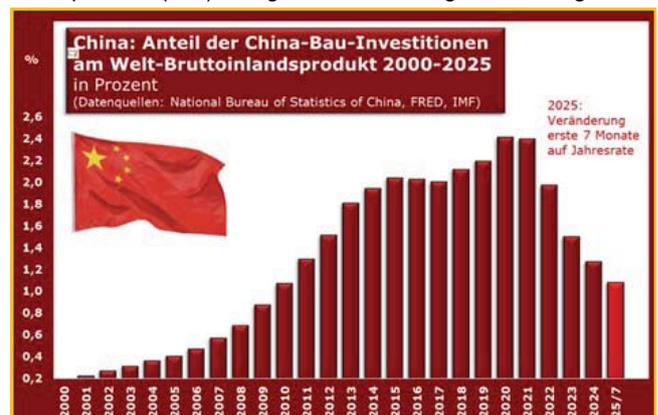
den erhalten. Allein in diesem Jahr gab es neun Darlehn in Höhe von 3,4 Mrd. US-Dollar. Vanke meldete letzten Freitag, dass man im ersten Halbjahr erneut 1,7 Mrd. Dollar verloren habe – 21% mehr als im Vorjahr.

Als Peking 2020 Regeln erließ, um die übermäßige Kreditaufnahme von Immobilienentwicklern einzudämmen, löste dies eine Abwärtsspirale aus, die viele Immobilienfirmen an den Rand des Ruins oder darüber hinaus brachte. (Die deutsche Regulatorik lässt grüßen.) Die Regierung verzichtete auf eine branchenweite Rettungsaktion und ergriff stattdessen Maßnahmen wie die Lockerung von Kaufbeschränkungen und die Ermutigung der Banken, mehr Kredite zu vergeben. Andrew Collier, Senior Fellow an der Harvard Kennedy School, glaubt daher, dass „der Schmerz noch sehr lange anhalten wird“.

Dieser Ansatz unterscheidet sich von dem, der während Chinas letztem großen Immobilienabschwung 2015 von Peking verfolgt wurde. Damals flossen hunderte Milliarden Dollar, um Bewohnern kleinerer Städte und Gemeinden Bargeld für den Verkauf heruntergekommener Hütten zu zahlen. Diese Politik belebte zwar den Markt, löste aber auch einen Bauboom aus, der durch die übermäßige Verschuldung der Bauträger angeheizt wurde. Nun sei China „sehr misstrauisch, wenn es darum geht, auf dem Immobilienmarkt gutes Geld schlechten hinterherzuwerfen“, vermutet Collier und fügt hinzu: „Die Vorstellung, dass die Zentralregierung den Immobiliensektor rettet, wird einfach nicht eintreten.“

Während einige der größten Bauträger noch immer mit der Umstrukturierung beschäftigt sind, sind viele kleinere bereits pleite. Der Abschwung hat Unternehmen und Arbeitsplätze in Sektoren zerstört, die im Zuge des Immobilienbooms entstanden waren – vom Baugewerbe über den Immobilienverkauf bis hin zum Landschaftsbau. In diesem Monat ordnete das Oberste Gericht Hongkongs die Liquidation des mittelgroßen Immobilienentwicklers China South City Holdings an, nachdem ein Richter entschieden hatte, dass das Unternehmen bei seinen Umstrukturierungsplänen keine nennenswerten Fortschritte erzielt habe.

Um welche Dimensionen es da geht, zeigt ein Blick auf den Anteil chinesischer Bauinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) der ganzen Welt. Lag der zu Beginn der



2020-er Jahre bei über 2,4%, könnten daraus dieses Jahr 1,1% werden. Schon 2024 waren es nur noch 1,3%. Sehr

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 Gersch

Chefvolkswirt:

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

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.*

plakativ könnte man sagen: **Da geht der Welt jährlich allein aus Chinas Bausektor ein Wachstumsprozent verloren.** In China kommt der anhaltende Abschwung am Immobilienmarkt zu einem heiklen Zeitpunkt. Ein Handelskrieg schränkt Chinas Exportkraft ein, während die Konsumausgaben weiterhin schwach bleiben.

Man darf auch nicht vergessen, dass die bisher gezeigten reinen Bauinvestitionen nur ein Teil der Bedeutung der Immobilienbranche für die Volkswirtschaft sind. So eine Wohnung muss auch ausgestattet werden. **In ihrer Blütezeit soll der ganze Bereich rund 30% der chinesischen Wirtschaft ausgemacht haben.** Erlöse aus Grundstücksverkäufen an Immobilienfirmen spülten Geld in die Kassen der lokalen Regierungen. **Viele chinesische Haushalte investierten in Immobilien, da sie darin eine sichere Anlage für Ersparnisse sahen.** Die jüngsten Daten sind alarmierend. Zwar ist der Neubau drastisch zurückgegangen, doch **der Bestand an unverkauften Wohnungen wächst**, anstatt zu schrumpfen.

In den ersten 7 Monaten des Jahres 2025 sank die Zahl der im Bau befindlichen neuen Wohnungen landesweit gegenüber dem Vorjahreszeitraum um fast ein Fünftel, wie das **Nationale Statistikamt** mitteilte. Die Zahl der zum Verkauf stehenden leerstehenden Häuser sei mehr als doppelt so hoch wie der historische Durchschnitt, so **Yicai**, ein von der Stadtregierung Shanghais unterstütztes Finanzmedien- und Forschungsunternehmen.

Der Korrespondent der **News York Times** nennt ein Beispiel: Im Februar wollte die 35-jährige Victoria Yu ihre Wohnung verkaufen, die sie mit ihrem Mann in Hefei, einer Industriestadt in Zentralchina, teilte. Sie hatten das Pjjekt vor 3 Jahren für umgerechnet 330.000 Dollar gekauft und zusätzlich 80.000 Dollar für die Ausstattung der Wohnung ausgegeben. Das Paar wollte für die voll möblierte Heimstatt nur den ursprünglichen Kaufpreis haben. Dutzende Immobilienmakler und potenzielle Käufer zeigten Interesse, **doch alle Angebote lagen mindestens 15% unter ihrem Wunschpreis – übrigens wie 2023/24 in Deutschland.** Schließlich gab die Marketingleiterin bei einem Agrartechnologieunternehmen auf und beschloss, die Wohnung zu behalten, weil sie einen Verlust von über 100.000 Dollar nicht hinnehmen wollte und jammerte, ihr Fehler sei gewesen, zu glauben, der Kauf einer Wohnung sei eine gute Investition – **das kennen wir doch „mit Wohnen kann man kein Geld verlieren“** (s.o. Project Gruppe Artikel S. 10 ff). Trost gab es keinen, **ihr Immobilienmakler riet ihr, jetzt einen geringeren Verlust hinzunehmen, da „ein Verkauf später noch schwieriger sein wird.“** Auch Frau Yu glaubt nicht mehr, dass die Immobilienpreise in Hefei, das kein wirtschaftliches und politisches Zentrum wie Peking oder Shanghai ist, jemals wieder ihre früheren Höchststände erreichen werden.

In einem Research-Bericht von August erklärte die US-Investmentbank **Goldman Sachs, die Verkaufszahlen für Juli hätten gezeigt, dass die wenigen Anzeichen einer Erholung der Preise auf dem Immobilienmarkt auf die Topstädte beschränkt seien.** In diesen Städten ergreifen die Lokalregierungen Maßnahmen, um die Nachfrage anzukurbeln – eine drastische Kehrtwende gegenüber jahrelangen Maßnahmen zur Eindämmung spekulativer Käufe. Im August hob die Stadtregierung von Peking langjährige Beschränkungen auf, die die Anzahl der Häuser, die Bewohner in den Vororten kaufen können, begrenzten. Am Montag lockerte Shanghai die Regeln für den Hauskauf und erlaubt Bewohnern nun, eine unbegrenzte Anzahl von Häusern in den Vororten zu erwerben. Unseren Lieblingsstatistiker „erinnert alles fatal an die lange, lange Immobilien- und Konjunkturmalse in Japan. Wenn eine Blase mal platzt, ist es schwierig so einen angestochnen Ballon wieder aufzublasen.“

(Anm.: „Der Immobilienbrief“: Und wieder mit Blick nach Deutschlands machen die vielen volkswirtschaftlichen, oft aufgeführten „Ds“ von Deglobalisierung, Digitalisierung über Demographie, Dekarbonisierung, Deindustrialisierung, Demobilisierung, Defense, Defizit-Spending der Staaten, verschlafenen Demontagen der Infrastruktur, der Bildung und der Arbeits- und Komparativitäts-Strukturen durch KI mit Blick auf die relative Wettbewerbssituation Deutschlands in der Zukunft vergleichbare Gedanken. Dazu kommen natürlich die Herausforderungen durch die Energiekosten und natürlich des deutschen Regulierungswahns, die z. B. aus jeder Baugenehmigung für Betriebsgebäude, Büros bis hin zum seriellen Wohnungsbau ein Einzelkunstwerk macht.) ■