

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

# Brief

NR. 608 | 40. KW | 02.10.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

## EXPO REAL

Montag, 6. Oktober 2025 –  
Mittwoch, 8. Oktober 2025



# Waiting.

## Inhaltsverzeichnis

<b>Erweitertes Editorial</b> von Werner Rohmert	3
<b>RICS:</b> Globale und deutsche „Expo Real“- Stimmungsverbesserung (Rohmert)	9
<b>Expo Real-Trendindex:</b> Immobilienbranche blickt vorsichtig optimistisch in die Zukunft (Rohmert)	11
<b>vdp:</b> Entwicklung Wohnimmobilienmarkt in Deutschland (Rohmert)	13
<b>ZIA-IW-</b> Immobilienstimmungsindex sieht Immo- bilienwirtschaft wieder skeptisch (Rohmert)	16
<b>JLL:</b> Zertifizierter Büroflächenbestand wächst in Metropolen um ein Fünftel (Rohmert)	18
<b>Online-Podium:</b> ESG-Sanierungsbedarf - Aussetzen ist keine Option (Rohmert)	21
<b>RICS:</b> Weltweite Bautätigkeit bleibt flach	22
<b>Garbe:</b> Europäische Logistik-Spitzenrenditen stabil	23
<b>UBS</b> Global Real Estate Bubble Index 2025 (Rohmert)	24
Im <b>Makler-Ranking</b> zeigen Top 3 Erholung	26
<b>Universal Investment:</b> Immobilienumfrage 2025 sieht institutionelle Investoren vor Rückkehr (Rohmert)	27
<b>German Debt Project 2025</b> sieht mehr Wettbewerb in einem ruhigen Markt	28
<b>Deutsche Hypo:</b> Immobilienklima wieder auf Erholungskurs	28
<b>Rezension von Kurt Beckers neuem Buch:</b> Unter- nehmerische Praxis auf ökosophischem Fundament (Rohmert)	29
<b>Impressum</b>	30

### Fremdbeiträge

<b>Leistbares Wohnen</b> - ein Stresstest für das „S“ in ESG	19
<b>Henrik Fillibeck</b> , BIB Prolmmo GmbH	
<b>Immobilienkrise</b> oder <b>Finanzierungskrise?</b>	20
<b>Gerald Tschörner</b> , Red Square GmbH	

### Fondsbesprechungen (ab Seite 31)

Aktueller Kommentar und Streifzug durch die  
Fondsszene von Fondsbrief-Chefredakteur

#### Markus Gotzi

• Asuco	1
• Hahn	1
• ILG	3
• Solvium	4
• Quadoro	5
• Primus Valor	6
• Pangaea Life	8
• Munich Private Equity Fund	9
• Deutsche Finance	10
• Immac Group	11

### Der Immobilienbrief Ruhr (ab Seite 43) (Dr. Gudrun Escher)

Nordrhein-Westfalen der „place to bau“ für Wohnungen?	1
<b>Turbo</b> für das Ruhrgebiet	3
<b>Immobilienmarktbericht Ruhr:</b> Potential- flächen und Best Practice	5

#### Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; Henrik Fillibeck; Markus Gotzi; Werner Rohmert; Gerald Tschörner.

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

Aurelis Real Estate, Bauwert Aktiengesellschaft, BIB, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe, DF Deutsche Finance Holding AG, Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, Ökorenta GmbH, Real I.S. AG, Stadtbau Leipzig, Union Investment, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH, vdp Research GmbH sowie HypZert, Verifort Capital Group GmbH.



Viel Erfolg, Spaß und viele neue Erkenntnisse auf der Expo Real 2025  
wünscht Ihnen Ihr Team von „Der Immobilienbrief“

Wir danken unseren Partnern und Inserenten **Aurelis Real Estate, Bauwert Aktiengesellschaft, BIB Prolmmo GmbH, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe, DF Deutsche Finance Holding AG, Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, Ökorenta GmbH, Real I.S. AG, Stadtbau Leipzig, Union Investment, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH, vdp Research GmbH** sowie **HypZert** und **Verifort Capital Group GmbH**. Das war diesmal besonders wichtig.

Der nachhaltige Verlust des Informationsmonopols der Medien generell durch ungefiltertes Social Media Influencing hat in Verbindung mit der zinsinduzierten Wende der Immobilienwirtschaft mit Insolvenzen, Unternehmenszusammenlegungen, Marketing-Stopps und Sparmaßnahmen zu einer branchenadäquaten Entwicklung geführt, die lediglich durch Eigenkapitalfinanzierung und schmerzhaftem Sparprozess eine Existenzgefährdung ausschließt. Andererseits wird langjährige Kosteneffizienz eben zum Nachteil in schwierigen Zeiten notwendiger Überwinterung. Wir denken natürlich auch nach.

Da es keinen „Heiligen Bertelsmann“, der Manna auf die Verlage abwirft, gibt, sind auch Verlage ökonomische Einheiten. Also brauchen wir auch Unterstützung von denjenigen, die mit uns an eine archivierte und über die Speicherung in der Deutschen Nationalbibliothek unveränderbare Berichterstattung im Gegensatz zu flüchtigen, nicht zitierbaren Internetäußerungen glauben und die Berater als Berater sehen und nicht als Marketing und Manager-PR ersetzende Maßnahme. Außerdem glauben wir an Meinungsvielfalt durch mehrere Medien und daran, dass eine kleine, aber erfahrungsorientierte und über Jahrzehnte getestete Meinungs-Turbulenz im immobilienwirtschaftlichen Mainstream sinnvoll ist.

#### **Also: Vielen Dank für Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft!**

Das erweiterte Editorial stammt - wie immer - von Werner Rohmert, Immobilienspezialist von „Der Platow Brief“, Herausgeber und Gründer „Der Immobilienbrief“ und seit 20 Jahren Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft der deutschen Immobilienjournalisten, **impresseclub** e.V.. Mit dem traditionellen Streifzug durch die Fondszene von unserem „Der Fondsbrief“-Chefredakteur **Markus Gotzi** ab Seite 31 runden wir das Special ab.

Vorab: 2025 lief noch nicht so gut. Die Branche ist wieder „gut drauf“. Ein „zurück zum weiter wie vorher“ werde es zwar nicht geben, dafür werde es aber neue Chancen und einen rationaleren Markt geben. Die Transaktionen kommen zurück.

### **Sehr geehrte Damen und Herren,**

das war wohl nichts. „Survive ´til twenty-five“ reicht nicht – zumindest nicht bei Büro. Da wird’s wohl auch „Nix mit twenty six“. Das sieht eher nach „It stays dirty until thirty“ aus. Allerdings ist ja jede Immobilie ein Unikat, wie wir wissen. Bauvorschriften machen sogar aus jedem Serienhaus ein Einzelkunstwerk. Es gelten also die alten Erfahrungen: **Eine gute Immobilie funktioniert immer. + + + Jede Immobilie, die wirklich gebraucht wird, wird bei jedem Zins gebaut** – auch bei den 11% des Jahres 1982. + + + **Eine Gewerbeimmobilie, die keine 5% Zinsen oder Rendite trägt, braucht die Welt nicht** – oder die Welt bzw. die Politik hat nicht verstanden, was eine Immobilie ist.



*Werner Rohmert*

**Zinswende und Corona haben das dauernde Optimismus-Geblödel der niemals mehr steigenden Zinsen und der unauffhaltsam steigenden fundamentalen Nachfrage entlarvt. Jetzt zählt Logik.** Das ist nicht böse. **Es wird wieder Gewinner geben – nur werden das nicht die Träumer sein.** Vor 4 Wochen „drohte“ ich Ihnen die heutigen Themen an. Denken Sie mit: **Was passiert bald und im Zyklus? + + + Was passiert mittelfristig im relativen Wirtschaftswettbewerb der Staaten und Blöcke und vor allem bei uns? + + + Was passiert mit den großen Wellen, die die Immo-**

**lienswirtschaft treffen?** Inzwischen wissen wir mehr. + + + **Wer bezahlt eigentlich den ganzen Unsinn, den der Staat im Sozialwahn prosperierender Jahre an Erwartungshaltung geschürt hat? Woher kommt das Geld? + + + „Rettet“ der Staat den Arbeitsmarkt und die Büronachfrage oder macht er so durch Entzug privatwirtschaftlichen Wertschöpfungspotentials durch Absorption von Menschen und Flächen den nächsten Schritt ins Desaster?**

**Ob ich allerdings die dystopischen Meldungen der letzten 4 Wochen mitmachen muss,** die vom Zerquetschen Europas zwischen **amerikanischer KI, russischer Aggression, chinesischem Big Data, Elektro-Know-how und Rohstoff-Monopol** und **asiatischer Billigproduktion** sprechen, weiß ich aber nicht. Das an die Wand malen der **10 Stufen der Auslöschung der Menschheit durch eine KI-Superintelligenz** finde ich ein wenig übertrieben. **Mit Blick auf die Immobilienwirtschaft lautet die Frage aber:**

#### ***Ist es vorbei oder kommt das „große Erwachen“?***

Die klassische Makler- und Branchen-Antwort auf die Zukunftsfrage lautet traditionell je nach aktueller Situation: **1. Es ist schon so lange gutgegangen, dass es überhaupt keinen Grund gibt, warum es nicht so weiter gehen soll.** Alternativ gilt im Absturz: **2. Die Talsohle ist erreicht.** Der Markt befindet sich trotz anhaltender Herausforderungen in der Erholung. **Da kann ich mich nur anschließen.** ▶

**Herausforderung WOHNEN:** Eine besondere Herausforderung sieht ZIA-Vorstand und ehemaliger REAL I.S. Chef Jochen Schenk im von großen Altbaubeständen geprägten Wohnungssegment. Dort kollidiert der potenzielle Sanierungsaufwand mit den Zielen der Mietenregulierung (vgl. „ESG-Sanierungsbedarf - Aussitzen ist keine Option“, S. 21). Zunächst aber gilt: **GLÜCKWUNSCH VONOVIA! 10 Jahre DAX, 10 Jahre Vonovia.** Es ist gerade einmal gut 12 Jahre her, dass LEG (Anfang 2013) und Deutsche Annington (Mitte 2013; heute Vonovia) an die Börse gingen. Damals rechnete ich für die LEG aus, dass eine **Zinssteigerung im 0,1%-Bereich** den gesamten Gewinn fressen würde. Wir wissen heute: **Die Zinsen fielen ins Bodenlose.** Gut geraten. Heute dürften die LEG und Vonovia die prominentesten Immo AG's Deutschlands sein. **Die stellten die deutsche Wohnungswirtschaft im Management auf neue Füße** und führten eine neue Dimension kostenorientierten und auch ESG-orientierten Managements ein. **Bei Vonovia mit mittlerweile über 600.000 Wohnungen im Management, dürfte das eine herausragende Managementleistung sein.**

**Fangen wir also mit dem Blick nach vorne da an, wovon ich wohl gar keine Ahnung habe** – außer, dass ich mal 100.000 Wohnungen schätzen musste, zweistellige Milliarden-Portfolien für Bilanzzwecke „checken“ musste – ich vermeide immer den Begriff „bewerten“ -, bei der erstmaligen Erarbeitung von Methoden zur Portfolio-Bewertung zentral dabei war, den staatlichen Immobilienbestand eines ganzen Landes für politische Entscheidungen „überschlagen“ musste und **wegen Bewertungsfragen 10 Jahre die Staatsanwaltschaft im Nacken** hatte, obwohl es sich mit Blick auf Hype-Bilanzen von heutigen Immo AGs eher um Petitesse handelte. **Naja, das Bewertungs-Know-how meines Eingangssatzes teile ich ja auch mit den heutigen Bewertern der prominenten internationalen Chartered Surveyors.** Ich habe da mal einen **Bewertungs-Test** mit anschließendem Verkaufsauftrag gemacht. 13% ging es nach dem ersten Mailing runter - dann 6 Monate Makler-Huddeln. Für 25% weniger habe ich dann selber zum anfänglichen fairen Preis verkauft. Das ist aber wohl nicht repräsentativ.

Zins- und Bewertungsglück taten beim **einzigen Mehrfach-PLATOW-Award-Gewinner Vonovia** ein Übriges. „Der Immobilienbrief“ moniert diesbezüglich bereits seit Ende 2022, (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 548 v. 31.3.22 und dto. "Der Platow Brief") insbesondere die Bewertungen großer Immobilien Aktiengesellschaften. Zwar hat **Vonovia** im letzten Jahr die Bewertung des deutschen, zu über 70% unsanierten Bestandes von 29-facher Jahresmiete Richtung 24-fache oder vielleicht sogar 23-fache Jahresmiete zurückgeführt, jedoch sehen erfahrene Marktspezialisten in Backgroundgesprächen für den unsanierten Bestand eher Faktor 14 bis 16 als realistisch an. Vor 3 Jahren ging ich noch von 18-fach bzw. rund einem Drittel Luft in meinem Überschlag aus. **Engel & Völkers** meldet brandaktuell diese Woche einen **Rückgang der Preise für Wohn- und Geschäftshäuser für B-Städte** gegenüber Spitzenzeiten von knapp 20%. Dortmund käme auf eine Bestands-Ankaufsrendite von 6,5%, also 15,4-fache Jahresmiete. **Im März 2023 korrespondierte der Vonovia-Börsenkurs übrigens genau mit meinem Immobilien-Check. Es gibt also auch da Profis.**

**Heute frage ich mich natürlich, in welche Flughöhen ein zweistelliger Milliarden-Heißluftballon Kurse tragen kann. Schließlich sehe ich aktuell keine großen Risiken mehr: Die Miete kommt wie ein Uhrwerk. + + + Mietpotentiale gibt es auch. + + + Die Liquidität ist sicher. + + + Das Management ist top. + + + Der Bestand ist im Möglichkeitsrahmen gepflegt. + + + Behörden haben kein Interesse mehr an Bewertungsdiskussionen. Fazit:** Wenn alle Stakeholder von den „professionellen“ 2022er Bewertern über die WPs, Aktionäre, Anlegerschützer, Presse, Beschäftigte und Vorstand die Füße stillhalten, sind nicht nur Vonovia, sondern auch andere Wohnimmobilien-Bestands-AGs bei beginnender Positivstimmung in „trockenen Tüchern“. **Ich selber kann da bloß aus Heißluft-Angst nicht einsteigen.** Ich Idiot habe deshalb auch beim Bitcoin nicht mitgemacht. **Dabei spricht nichts gegen einen Börsen-Höhenflug für „Sachwerte“ bis das Gas ausgeht.**

**Herausforderung GEWERBE, insbesondere BÜRO:** Bei Büro bin ich nicht so locker wie bei Wohnen. Von Logistik verstehe ich echt nichts. Ich verstehe es aber auch nicht, was da gerade unter ESG-Gesichtspunkten passiert. **Handel** hat vieles hinter sich, was Büro noch vor sich hat.

**Büro - Es kann einfach nicht gutgehen!** Wenn so **ab 2027 oder 2028** die 10-Jahres-Mietverträge, möglichst „**fristenkongruent für einen rentablen Exit**“ für **10 Jahre mit einer „1“ vor dem Komma finanziert**, auslaufen und gleichzeitig für volljährige Gebrauchtimmobilien die hochinflationierten Mieten angepasst werden müssen und die ESG-Herausforderungen virulent werden, nicht weil die Politik das will, **sondern weil Investoren und Mieter das so wollen**, dürfte bei vielen Investments von 2017 bis 2021 der Teufelskreis geschlossen sein. **Stillhalteabkommen fangen an zu riechen. Regulierer machen den Banken Druck.** Notwendiges Eigenkapital ist oft nicht da. Mieten und neue Zinsen rechnen das Investment nicht. **Benjamin Biehl, Hines**, berichtete letzte Woche beim Espresso Shot mit **Dirk Leutbecher, Michael Schmidt-Russnak** und mir, dass er durchaus solche problematischen Gebäude ankaufen würde, wenn **die Kalkulation bei oft halbem Mietansatz und heutigen Multiplikatoren aufgehe.** Auf meinen Hinweis, dass da regelmäßig ein Drittel oder sogar zwei Drittel abzuschreiben seien, zuckte er mit den Schultern. **Ich sehe das genauso.**

Damit bleibt die **Frage: Wer kann sich das leisten? Sorgen bereiten mir Geschlossene Fonds, die überall fristenkongruent in die Gülle greifen. Das dürfte noch imagewirksam werden.** Schwarmfinanzierungen kennen sowieso schon Hunderte Pleite – meist aber bei Wohnen. Mittelständische Investoren werden sicherlich ins Huddeln geraten. **Das dürfte NPL's befeuern.** Die ganz große Welle bleibt aber aus. **Die oft völlig irren Investitionen von Versorgungswerken** und anderen Institutionellen mit oft auch noch internationaler Risikopotenzierung in der Nullzinsphase dürften **überwiegend still abgewickelt werden.** Wenn bei 5% oder sogar 10% Immobilienquote durchschnittlich 20% über mehrere Jahre abgeschrieben werden müssen, geht das auf die Rendite der versicherten Krankenpflegerin, bleibt aber marginal. **Lediglich vereinzelte Immobilienräumtänzer müssen sich einen neuen Job suchen, den sie aber**



**Explore the power  
of transformation**

In der Umgestaltung, Erweiterung und Nutzungsänderung von Immobilien in den Beständen liegen enorme Chancen. Und neue Perspektiven für attraktive Quartiere. Mit nachhaltigen Strategien und unserer umfassenden Projektmanagement-Expertise nutzen wir konsequent Wertsteigerungspotenziale und gestalten Immobilienportfolios fit für die Zukunft.  
**Kommen wir ins Gespräch.**

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



**expo  
real** Stand  
B2.140



Dank stiller Abfindungsregelung in Ruhe suchen können. Außerdem können sie auf ihre „Erfahrungen“ bei der Jobsuche verweisen. **Fazit: Kurzfristig aus der AKTUELLEN GEMENGELAGE kommt zwar der Tiefpunkt – auch der Bürowerte – noch, aber die große NPL-Welle bleibt auch mittelfristig aus.**

**Langfristig sieht das aber durchaus anders aus.** Hinzu kommen die schon von „Der Immobilienbrief“/ **PLATOW** vor drei Jahren herausgearbeiteten, **5 großen Wellen im Bürosegment, die mit der konjunkturellen Lage NICHTS zu tun haben, sondern zu Niveautransformationen der Nachfrage und der Preise führten oder noch führen werden.** Das neue **Zinsniveau** und die immer noch virulenten **ESG-Herausforderungen** führen zu Bewertungsänderungen und hinterlassen **Stranded Assets** und **NPLs**. **Homeoffice** und **KI** haben noch ungeklärte, aber sicherlich nicht positive Nachfrage-Effekte. **Konzern- und Mittelstandsflucht** und anhaltend **sinkende relative Wettbewerbsfähigkeit** in der Industrie und deutschen Kernkompetenzen führen zu weiterer Investoren-Unsicherheit. **Diese Aspekte, die alleine geeignet sind, gerade einmal 3 bis 4 Jahre alte Geschäftsmodelle zu zerlegen, treffen dann auch noch gleichzeitig auf die nur teilweise korrigierte volkswirtschaftliche Multikrise.** Der große **Vorteil der Niveautransformationen ist, dass sie nur einmal wehtun.**

Die vielen „D’s“ unseres **Verlustes an Wettbewerbsfähigkeit** haben wir schon oft herausgearbeitet. In der **Tabelle** noch einmal unsere Einschätzung aus 2023. Inzwischen pfeifen das **Draghi**, Professoren, Institute und sogar

2023 - Die deutschen „D’s“ in relativer Sicht „Wandel durch Handel“ als strategischer Irrtum				
Die „D’s“ und ihre langfristigen Auswirkungen auf die deutsche, relative Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich				
„D’s“	Positiv	Neutral	Schlecht	Richtig Sch ... (leicht)
Demographie			X	
Unterschiede bei Wohnen, Infrastruktur, Büro, Handel, Bildungs und Soziales				
Deglobalisierung				X
Dekarbonisierung				X
Digitalisierung Volkswirtschaft			X	
Digitalisierung Büro-Immobilien / KI				X
Defense (Verteidigungsverschuldungen)		X		
Defizite der Staaten			X	
Deindustrialisierung				X
Demontage der Infrastruktur				X
Demontage des Bildungssystems			X	
Demontage der Arbeits- und Komparativitäts-Strukturen durch KI			X	
Das bedeutet bei guter Ausgangsbasis aber nicht den schnellen Absturz Deutschlands, sondern verdeutlicht die Gefahren einer schleichenden Entwicklung, wenn nicht frühzeitig gegengesteuert wird.				

Politik von den Dächern. Denken Sie einfach selber einmal die Tabelle durch und **beachten Sie, dass das kein Abgang sein soll. Deutschland ist reich und bleibt noch 20 Jahre ein 1%-Weltbevölkerung-Paradies.** Es geht auch mehr um die **relative Veränderung** gegenüber den neuen großen Blöcken. Zum Glück sind unsere direkten Exportpartner in Europa genauso dämlich wie wir. Allerdings ist auch da zu beobachten, **dass die vor Jahren lächerlich**

**gemachte Süd-Peripherie inzwischen an den Leistungsträgern vorbeizieht.** Wir können uns keine weiteren 20 Jahre mehr leisten. Und irgendjemand sagte vor wenigen Tagen, **es gäbe kein Ewigkeits-Abonnement darauf, dass eine 80 Millionen Volkswirtschaft zu den Top 3 Volkswirtschaften der Welt gehören müsse.**

### Herbe Botschaften für die Immobilienwirtschaft

**Der Mittelstand stirbt langsam, aber er stirbt – zumindest in Deutschland.** Die Volkswirtschaft und in der Folge die Immobilienwirtschaft muss sich mit ein paar schwierigen Botschaften auseinandersetzen: **Gewerblicher Bau und Immobilienwirtschaft sind lediglich Dienstleister der Volkswirtschaft.** Den statistischen Zusammenhang zwischen Konjunktur und Bürovermietung hat **JLL** oft genug für Büros herausgearbeitet. Zum Glück für Wohnen, Handel und Logistik ist Volkswirtschaft nicht nur Konjunktur.

### Künstliche Intelligenz - ein Damoklesschwert?

**Die Immobilienwirtschaft darf KI nicht vor allem von der Nutzerseite denken, sondern muss KI von der Nachfragerseite beleuchten.** Mit „Agenten“ z. B. seit einigen Wochen bei Copilot oder ChatGPT dürften sich die wenigsten von uns beschäftigt haben. **Das ist „The Next Big Thing“.** Wenn eine Microsoft Topmanagerin sagt, **dass in 18 Monaten 80% ihrer Mitarbeiter „Agenten“ (ohne Büros) sein würden und nur noch 20% Menschen (mit Büros),** sollte man das zwar **nicht auf die Goldwaage legen, aber drüber nachdenken.**

**Klimareligiöse Politik** der Ampel und fehlende Handlungsbereitschaft der in roten Fesseln liegenden **Merz-Regierung hat das Nachhaltigkeitspferd müde geritten.** Das rennt nicht mehr, obwohl die psychologische Rennbahn der Akzeptanz eigentlich gebaut wäre. Der Bürger würde inzwischen freiwillig mitmachen, wenn es denn Sinn machte.

**Das immobilienwirtschaftliche Geblödel einer Rettung der Flächennachfrage und des Arbeitsmarktes durch die Öffentliche Hand ist die Kapitulation vor unserer längerfristigen Zukunft.**

### Wissen wir eigentlich noch, was wir tun?

**Das gilt volkswirtschaftlich und immobilienwirtschaftlich.** Wenn ich mir aktuellen immobilienwirtschaftlichen Research anschau, komme ich mir vor wie bei der Aktienanalyse oder im Wettbericht: **„Heute ist es etwas besser/schlechter als gestern.“** Das Wetter kann man großflächig seriös für eine Woche vorhersagen. **Bei Aktien muss man darüber nachdenken, was die anderen Marktteilnehmer in den nächsten Monaten glauben werden (s.o.).** Da gibt es das alte Beispiel aus Uni-Zeiten meines Lieblingsprofessors **Herbert Hax.** Nicht der/ die gewinnt die Belohnung, das **Ergebnis einer Schönheitskonkurrenz** richtig vorhergesagt zu haben, wenn er/ sie den eigenen Favoriten wählt, sondern der Gewinner muss das **Schönheitsideal vorhersagen, von dem die anderen glauben, dass es dem Schönheitsideal der Mehrheit entspricht.** Das gilt auch für Aktien. ►

## Wissen, nicht Glauben gilt bei der Immobilie

Bei der Immobilie muss man dagegen „wissen“, was in 10 oder 20 Jahren sein wird. Das ist ein völlig anderes Research. Ein Immobilieninvestment rechnet sich nur, wenn man in 10 oder 20 Jahren jemanden findet, der daran glaubt, in 10 oder 20 Jahren wieder jemanden zu finden, der daran glaubt, in 10 oder 20 Jahren... usw. Deshalb ist z. B. Nachhaltigkeit für „Der Immobilienbrief“ schon von Beginn der Diskussion an nie ein hehres Ziel gewesen, sondern eine unbedingt einzuhaltende Nebenbedingung, um eine Immobilie in 1 oder 2 Dekaden wieder verkaufen zu können.



Bei Gewerbeimmobilien - Büro, Handel oder Logistik - stochern wir allerdings völlig im Dunkel, was in 10 Jahren sein wird. KI wird die Internet-Umwälzungen zum Kaffeekränzchen machen. Nur eines ist sicher: Ein „4%er“, der in 10 oder 20 Jahren technologischer oder gesellschaftlicher Schrott ist, rechnet sich definitiv nicht. Und anders als bei Aktien kann man mit der Immobilie nicht auf fallende Kurse setzen – außer mit Immobilienaktien. Aber Sie wissen ja, mit Wohnen kann man nichts falsch machen ... . Es sei denn man glaubt den Bilanz-Werten.

## Kein Special ohne Politik

Der Übergang vom „Herbst der Reformen“ zum „Herbst der Enttäuschungen“ und gebrochenen Versprechen ist keine Überraschung. Schon Helmut Kohl stellte 1982 bei seiner ersten Kanzlerwahl dieselbe „umfassendere Neuorientierung in der Wirtschaftspolitik“ hin zu Konsolidierung der Staatsfinanzen, Förderung von Markt und Eigenverantwortung und in der Gesellschaftspolitik eine Rückbesinnung auf konservative Werte in Aussicht. Er wurde auch nach wenigen Wochen ausgelacht. Es dauert einfach. Aber dann kamen fast 20 Jahre Prosperität, die in den letzten 20 Jahren von seinen Erben aller Parteien grenzenlos und leider von uns allen fast unbemerkt verknallt werden konnte. Das Timing lässt noch Hoffnung.

Aber heute sind die Herausforderungen weit größer als 1982 zum Ende eines Wirtschaftswunders oder als im März 2003, als Gerhard Schröder die Agenda 2010 vorstellte, und wahrscheinlich auch größer als 1989, als der damals wahrscheinlich erfolgreichste Staat der Welt die Wiedervereinigung durchführte. 1982 und 2003 reichte es, an ein paar Stellschrauben zu drehen. 1989 konnten wir Frieden und Freiheit einfach kaufen und das Geld dafür selbst drucken. Die Finanzkrise 2008 war sowieso, ebenso wie Corona, nur ein volkswirtschaftliches „Steckerziehen“, das eine Zeitlang die Volkswirtschaften abstellte, die dann wieder schnell hochliefen.

Jetzt bedarf es struktureller Änderungen in einem geopolitisch völlig neu strukturierten Umfeld. Bedenken Sie: Im Jahreswirtschaftsbericht 2000 wurde China nicht einmal erwähnt – und der Multibacken-Greifer aus US-KI-Konzernen, Big-Data- und Elektro-China, sonstigen BRICS und neuer geopolitischer Aggression mit völlig neuer Kriegführung kann die europäische Zwergstaatelei durchaus in die Geschichtsbücher verweisen.

## Die Schlafwandler – idiotische Sprüche gestern und heute

Was mir Angst macht: Wir schlafwandeln wieder in den Konflikt – hoffentlich nicht in den Krieg („Die Schlafwandler: Wie Europa 1914 in den Krieg zog“; Clark; 2012). Der bis vor kurzem psychologisch idiotischste Spruch, der unbeachtet Weltgeschichte machte, war von Heilsbringer Barack Obama 2014 zur Annexion der Krim: Putin müsse verstehen, dass Russland nur noch eine Regionalmacht sei, die nur einige ihrer unmittelbaren Nachbarn bedrohe. Jetzt zeigt uns Putin, was eine Regionalmacht im Club regierender Soziopathen in Bewegung setzen kann.

Schlimmer geht's aber immer. Im psychologischen Ungeschick wird das jetzt noch von Donald Trump übertroffen, der gerade in einer neuen Wendung seines einer Flipperkugel ähnelnden Verstandes feststellte, die Ukraine könne mit westlicher Unterstützung den Krieg vollständig gewinnen. Russland bezeichnete er als "schwach" und als „paper tiger“ (Quelle: dpa). Das wird es Putin wert sein, noch ein paar hunderttausend junge Menschen schreddern zu lassen. UND: Wer 5.580 nukleare Sprengköpfe hat, ist niemals ein Papiertiger, selbst wenn er konventionell deutlich unterlegen ist (Quelle: The Pioneer Briefing 30.9.25). Gerade Unterlegenheit macht gefährlich.



Außerdem, wenn Trump „Russlands Schwäche“ nicht schon vorher wusste, ist der amerikanische Geheimdienst noch schlechter als befürchtet. Die russischen Märchen florierender Wirtschaft durch die Ukraine Spezialoperation waren doch durchsichtig. Wenn jemand von der westlichen Welt abgeklemmt wird und zukünftiges Wachstumspotential von Hunderttausenden junger Männer ins Stahlgewitter schickt, hat das natürlich langfristige, wirtschaftliche Folgen – nur eben nicht sofort. Das hatte ich Ihnen schon irgendwann geschrieben. Wenn wir jeden Sonntag mit Knallkörpern Silvester feiern würden, hätten wir auch mehr Wachstum. Wenn wir ein paar Hunderttausend besser als in der Industrie bezahlte Soldaten einstellen würden, hätten wir auch mehr Wachstum durch Konsum und Steuern. Wenn wir unsere Knallkörper-Produktion dann noch zukunftsorientiert auf „Silvesterwirtschaft“ hochfahren würden, und unsere wöchentlichen Silvestervorstel-

lungen in die Welt transportieren würden, hätten wir natürlich Wachstumspotentiale für die Zukunft. **Der Unterschied ist nur: Wir müssten es mit Schulden finanzieren, Russland kann das mit Gas und Öl.**

### **Woher kommt das Geld des Staates?**

**Sehr geehrte Damen und Herren, ich kann das Gewäsch eines prosperierenden Deutschlands durch Sondervermögen und Bau-Turbo nicht mehr verstehen.** Gehen Sie doch einmal Ihre regionale Heimatzeitung durch. Da werden Sie feststellen, dass die politische Diskussion größerer, vielleicht prominenter Bauvorhaben in Dekaden zu messen ist. Außerdem müssen sich Bauherren die Kapazitäten mit Infrastruktur teilen. KI backt keine Steine. Bürgermeister O-Ton bei uns zu einem schönen Innenstadtgrundstück mit einem schon vor zwei Jahren schon entsorgten Flachmann: „Mit Wohnen wird es da wohl 2033 werden.“ Und wo, bitte schön, ist die volkswirtschaftliche Multiplikatorenwirkung von Knallfröschen der Kriegswirtschaft?

**Es ist sicher, wir brauchen Nachrüstung und Nachinvestitionen.** Jetzt müssen wir die **Friedensdividende, die wir nie verdient haben**, sondern uns lediglich ausgeschüttet haben, an die Konkursmasse aus Neuverschuldung zurückzahlen. Bei den aktuell diskutierten Infrastruktur-Sondervermögen, die an Länder und Kommunen verteilt werden, gilt auch eher der Nachinvestitionsgedanke vergammelter Bestands-Infrastruktur als der Erweiterungsgedanke.

**Was mich aber umtreibt, ist, warum niemand verständlich sagt, wo das Geld, das der Staat ausgeben kann, herkommt. Gleichzeitig schwafeln Politik, Verbände und Presse von Rettung des Arbeitsmarktes durch die öffentliche Hand und von der Stützung der Vermietungsmärkte durch den Staat. Das ist nicht nur Unsinn, sondern der nächste große Schritt zur Klippe.**

**In meinem Informatik-Studium habe ich gelernt, jede Programmierung mit „Anfang – Mitte – Ende“ der zu verarbeitenden Datensätze - also die Extreme - zu testen.** Natürlich zahlen Beamte, Angestellte und die anderen Transfergeld-Bezieher des Staates Steuern und erhöhen so die Staatseinnahmen. Dann stellen Sie sich die beiden Extrempositionen einmal vor. **Ohne Staat geht es nicht. Klar.** Stellen Sie sich das andere Ende vor. **Gibt es einen Staat, der ausschließlich aus Staatsbediensteten besteht?** Von dem Parkinson-Phänomen abgesehen, dass auch da der Öffentliche Dienst Personalknappheit hätte, ist auch klar, dass das nicht geht, da ja gar kein Geld in die Kassen kommt.

**Testen Sie also einfach mal die Thesen - gerne auch mit ChatGPT-Hilfe:**

**# Jeder Cent, den der Staat ausgibt, kommt aus der privaten Wirtschaft und ihrer internationalen Vernetzung, aus Verschuldung, aus Bodenschätzen oder aus zwischenstaatliche Transfers.**

**# Jede staatliche Maßnahme, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt, ist tödlich – auch wenn sie kurzfristig leistbar ist.**

**# Jeder Mitarbeiter, den die öffentliche Verwaltung in hoch reguliertem Umfeld zusätzlich einstellt ist ein Mitarbeiter, der der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung entzogen wird.**

**# Jeder (hochwertige) Quadratmeter, die die öffentliche Hand anmietet, entzieht dem Markt ein Quadratmeter Wertschöpfungspotential.**

**Richtig ist: Der Staat hat die extrem wichtige Aufgabe, den Staat durch Bildung, Infrastruktur, sozialen Frieden oder innere und äußere Sicherheit funktionsfähig zu halten.** Da war Deutschland durch die soziale Marktwirtschaft ein weltweites Vorbild. Denken Sie daran: **Steuern und Gebühren öffentlicher Mitarbeiter und von Transfergeldempfängern erhöhen lediglich in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung die Einnahmen, sind aber ausschließlich „Linke Tasche-Rechte Tasche“** Transaktionen. Stellen Sie sich modellhaft vor jeder „öffentliche Geldempfänger“ wäre von ausnahmslos allen Steuern befreit und bekäme jede öffentliche Leistung kostenlos und würde lediglich entsprechend weniger (Transfer-) Einkommen bekommen. Dann würde sich im Durchschnitt nichts ändern, aber es würde klar, woher das Geld des Staates kommt.

**Bodenschätze haben wir (fast) nicht. Internationale Transfers bekommen wir nicht,** im Gegenteil, wir sind Zahlmeister. Anders als früher als z. B. 30.000 deutsche Soldaten an England vermietet wurden, um GEGEN die amerikanische Unabhängigkeit zu kämpfen, können wir mangels Masse noch nicht einmal das heute noch machen. (Mit Blick auf Trump hätte man damals vielleicht schon mehr Soldaten verkaufen sollen.)

**Und warum wir die Verschuldungskarte im Nullzinsumfeld für Wohnungsbau, Bildung oder Infrastruktur nicht gezogen haben,** bleibt mir ein ewiges Rätsel. Ich wies zur Nullzinszeit darauf hin. Wenn ich vor einigen Jahren gesagt habe, europäische Finanzdisziplin bekäme man nur hin, wenn sich Deutschland – z. B. zur Verbesserung seiner Wettbewerbsfähigkeit - soweit verschulden würde, bis unsere hoch verschuldeten Nachbarn schreien würden „hört auf, wir bekommen keine Kredite mehr“ wurde ich angeschaut, wie ein kaputtes Auto. Das „harte DM“-Gehirn hat da noch nicht auf „weiche Euro“ umgestellt. **Jetzt wird es so kommen. ÜBRIGENS: Vor genau 25 Jahren lehnte Dänemark den Euro ab. Die Dänen liegen in allen „Glücksrankings“ auf den vorderen 3 Plätzen.**

Ich glaube, die ganz einfache Botschaft, **JEDER CENT, der in grüne oder soziale Klientel-Phantasien oder auf der anderen Seite in Ausgrenzungs-Phantasien gesteckt wird, wird von der privaten Wirtschaft getragen und ist für unsere Wettbewerbsfähigkeit von Übel,** würde auch der Taxifahrer verstehen und verbreiten.

**Sehr geehrte Damen und Herren, ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche EXPO REAL 2025. Wir sehen uns lt. „wetter.de“ wahrscheinlich im Regen. Dann müssen wir drinnen Stimmung machen. VIEL SPASS!**

Ihr Werner Rohmert

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.

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der Expo Real Ausgabe „müssen“ wir wohl der Vorfeld-Stimmung den Vorrang vor dem Informations- teil einräumen. Auch unsere externen Beiträge schieben sich nach vorne.

Werner Rohmert

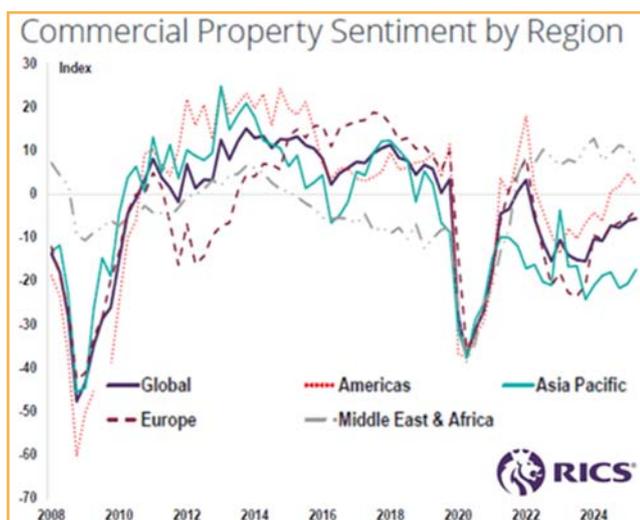
## Globale und Deutsche „EXPO REAL“-Stimmungsverbesserung

RICS-Umfrage Global Commercial Property Sentiment Index

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

Für Deutschland passt die im RICS Global Commercial Property Sentiment Index festgestellte Stimmungsverbesserung nicht so recht ins Bild der ifo-Indizes oder der gefühlten Stimmung. Der Mittelstand stirbt langsam, aber er stirbt. Immobilienwirtschaft und Bau sind lediglich Dienstleister der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung. Das ändert aber nichts daran, dass in einer anhaltenden 100%-Wirtschaft, auch wenn sie nicht wächst, irgendwann der Tiefpunkt erreicht ist, Mietverträge auslaufen und Geld angelegt werden muss. Und weltweit findet sich vielerorts noch Investitionsbedarf und Aufholpotential, die akzeptable Rendite versprechen. (WR+)

Der RICS Global Commercial Property Sentiment sieht in der Zusammenfassung die globale Nutzernachfrage widerstandsfähig gegen die aktuelle makroökonomische Unsicherheit. Auch in Deutschland steigt der Anteil derer, die



den Markt in einer frühen Aufschwungphase sehen, von 30% auf 40%. Der Index bleibt entsprechend im zweiten Quartal unverändert. Der Nettosaldo der Nutzernachfrage verharrt weiterhin im positiven Bereich. In Europa verschieben sich die Einschätzungen zur aktuellen Zyklusphase

weiter in positive Richtung. In Deutschland verbessert sich der Gesamtindex von -17 auf -12, wobei das Minuszeichen aus „Der Immobilienbrief“-Sicht doch noch eher für „Unglück“ spricht. Die Investorenstimmung steigt von -13 auf -12. Die Mieterstimmung legt deutlich von -21 auf -11 zu. Kreditkonditionen drehen wieder ins Positive und steigen von -11% auf +25%. Die Kapitalwerterwartungen für die nächsten 12 Monate steigen über alle Assetklassen von -15% auf -2%. Auch Mietwerterwartungen verbessern sich von -10% auf +2%. Büros steigen von -8% auf +6%. Das bedarf aus „Der Immobilienbrief“-Sicht für Deutschland allerdings einer Relativierung. Vermutlich ist an den immobilienwirtschaftlichen Nachfrageprognostikern eine Entwicklung der letzten Wochen und Monate vorbeigegangen: KI wird als „Agent“ definitiv bei professioneller Anwendung und „Programmierung bzw. Einarbeitung“ viele Arbeiten/ Menschen (Schätzung bis 80%) schon in den nächste 2 Jahren ersetzen können. Wieviel Arbeitsplätze damit geschaffen werden ist dagegen offen. Die Immobilienwirtschaft dürfte sich im Moment eher noch wenig beschäftigt haben. Zum Glück bleibt der Mensch langsam – auch in der Agenten-Schulung.

Trotz Zolldiskussion blieben die Indikatoren im aktuellen RICS Global Commercial Property Monitor im



Susanne Eickermann-Riepe FRICS  
Chair European World Regional Board

Wesentlichen unverändert, so Susanne Eickermann-Riepe, Vorsitzende des RICS European World Regional Board. Regional betrachtet ist der CPSI weiterhin im Nahen Osten und in Afrika (MEA) am positivsten und erreicht +7 (nach +10 in Q1). Erneut berichten die Teilnehmer aus den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) am optimistischsten. In der Region Amerika ist die Stimmung knapp im

## Personalien

**MÜNCHEN: Dr. Markus Hummel** (57) übernimmt zum 1. Januar 2026 den Vorsitz der Geschäftsführung der **MEAG** von **Andree Moschner** (62), der in den Ruhestand geht. Hummel ist seit 2004 bei **Munich Re**, seit 2020 Chief Risk Officer. Zuvor leitete er u. a. das Markt- und Kreditrisiko.

**BOCHUM: Dr. Christian Unsöld** wurde von der **EBZ Business School** (FH) zum Professor für innovative Unternehmens- und Personalentwicklung ernannt. Er bringt langjährige Erfahrung aus Unternehmensführung, Beratung und Hochschullehre mit. Zuvor war er Geschäftsführer bei **TUN Training & Beratung** und stellvertretender Geschäftsführer der **Reclay Group**.

**FRANKFURT: Sarina Schekahn** (42) wird Head of Industrial bei **CBRE**. Sie folgt auf **Rainer Koepke** (66). Schekahn war zuvor Head of Industrial bei **JLL** in einer Position, die ebenfalls bis 2015 von Rainer Koepke wahrgenommen worden war.

**STARNBERG: Sebastian Hartrott** verlässt den Vorstand der **Ehret+Klein AG** auf eigenen Wunsch. Er hatte maßgeblich den Aufbau des Fondsgeschäfts und der KVG begleitet. **Antje Lubitz** und **Samira Pichler** wurden zum 15. September 2025 in den Vorstand berufen. Lubitz wird COO mit Schwerpunkt Asset- und Property-Management, Pichler übernimmt als CDO die Projektentwicklung. Pichler war zuvor Director Development bei **Empira-Invest**. Lubitz gründete und leitete die **3PM Services**.

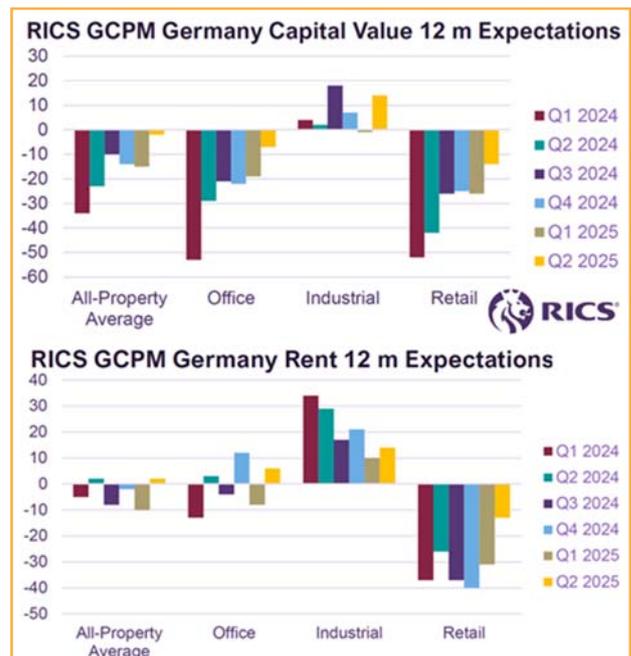
positiven Bereich. Für Europa ergibt sich eine minimale Verbesserung. Asien-Pazifik sieht Indien positiv und China und Hongkong als Bremsklotz. *(Siehe auch unsere China-Berichterstattung in „Der Immobilienbrief“ Nr. 607, Seite 22 vom 12.09.25: „Welt-BIP verliert 1% Wachstum durch China-Flaute“)*. Den global interessierten Zahlen-Freak-Lesern empfehlen wir den Blick ins die Original-Berichterstattung auf der [RICS Homepage](#).

Hier nur noch ein paar Stichworte, da uns im Moment die Deutschland-Stimmung vor der Expo Real mehr interessiert: Investorenanfragen weiter positiv, grenzüberschreitende Aktivität jedoch verhalten + + + Zykluseinschätzungen weitgehend unverändert + + + Erwartungen für alternative Anlagen bleiben am positivsten - Rechenzentren bleiben der Star *(wie bescheuert kann man sein?)* + + + Immobilien gelten weiterhin nicht als günstig + + + Ausblick für Prime-Büro und Prime-Industrie leicht angehoben *(Problem: 80% der Büros in den Büchern dürften entweder technisch oder in Standort bzw. Lage oder sogar in beidem nicht „Prime“ sein. Stranded Assets?)*

**Jetzt zu Deutschland:** Wenn es Logistik nicht gäbe, könnte man sich die positive Achse der deutschen 12 Monatserwartungen sparen. Das zumindest ergibt sich für den, der seinen Augen traut und nicht den Beteuerungen. Und wie schon gesagt, die

positiven Mieterwartungen beziehen sich auf Prime Office. Aber dennoch: Es bessert sich. Der deutsche RICS-VV **Jens Böhnlein** sieht die deutsche Immobilienwirtschaft weiterhin in einer herausfordernden Phase. Der Markt sei noch nicht vollständig durch die Krise hindurch. Zugleich zeige das Vorhandensein notleidender Kredite, dass die Risiken im Finanzierungsumfeld weiterhin präsent seien. Umso wichtiger sei es, die sich bietenden **Chancen konsequent zu identifizieren und die Opportunität der Preisspreizung zwischen Core und Non-Core mit Fokus auf qualitative und nachhaltige Immobilien zu nutzen.** *(Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht ist die Unterscheidung allerdings ziemlich schwer. Viele Core-Türme der letzten Dekade dürften sich als viel schwärzeres Loch herausstellen als einfache Bürokästen in der Prärie überhaupt sein können.)*

Die deutliche Verbesserung der Kapitalwerterwartungen für die nächsten 12 Monate über alle Assetklassen hinweg untermauert dabei das sich aufhellende Stimmungsbild, so Böhnlein. Im Vorquartal gaben 30% der Befragten an, dass sich der Zyklus in einer frühen Aufschwungsphase befinde, jetzt stiege der Wert auf 40%. 48% sehen den Tiefpunkt im Zyklus erreicht (Q1: 46%). Die Investorennachfrage über alle Assetklassen ist weiterhin im negativen Bereich. Der Nettosaldo der Mieternachfrage über alle Assetklassen steigt deutlich und erreicht im zweiten Quartal einen Wert von -7% (Q1: -20%). Dabei stieg die Nutzernachfrage nach Büros von -18% auf -2%. Auch Industrieimmobilien stiegen (von -9% auf -5%). Besonders bemerkenswert ist der An-



Die deutliche Verbesserung der Kapitalwerterwartungen für die nächsten 12 Monate über alle Assetklassen hinweg untermauert dabei das sich aufhellende Stimmungsbild, so Böhnlein. Im Vorquartal gaben 30% der Befragten an, dass sich der Zyklus in einer frühen Aufschwungsphase befinde, jetzt stiege der Wert auf 40%. 48% sehen den Tiefpunkt im Zyklus erreicht (Q1: 46%). Die Investorennachfrage über alle Assetklassen ist weiterhin im negativen Bereich. Der Nettosaldo der Mieternachfrage über alle Assetklassen steigt deutlich und erreicht im zweiten Quartal einen Wert von -7% (Q1: -20%). Dabei stieg die Nutzernachfrage nach Büros von -18% auf -2%. Auch Industrieimmobilien stiegen (von -9% auf -5%). Besonders bemerkenswert ist der An-

stieg bei Einzelhandelsimmobilien von -32% auf -16%. Bei der Einschätzung von Deutschland als Immobilieninvestitionsstandort schätzen ihn 43% (Q1: 50%) als teuer ein. Als angemessen beurteilen 46% die Preise (Q1: 39%). Seit dem zweiten Quartal 2020 nahmen die deutschen Teilnehmer durchgängig eine negative Veränderung bei den Kreditkonditionen wahr. Erst im ersten Quartal 2024 drehte der Wert in den positiven Bereich. ■

## IMMOBILIENBRANCHE BLICKT VORSICHTIG OPTIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT

### EXPO REAL-Trendindex macht auch auf Optimismus

Der aktuelle Trendindex der EXPO REAL zeichnet, wie **jährlich nicht anders zu erwarten**, ein überwiegend optimistisches Stimmungsbild. Herausforderungen blieben aber erkennbar. Immerhin 44% der Befragten beurteilen die Lage am internationalen Immobilienmarkt „optimistisch“, 35% bezeichnen sie als „neutral“, lediglich 22% sind „zurückhaltend“. (WR+)

*„Die Talsohle ist durchschritten, das Vertrauen kehrt langsam zurück. Zwar bleiben eine schwächelnde Konjunktur, Zinsumfeld, Politik und Bürokratie zentrale Herausforderungen, doch das insgesamt ausgewogene Stimmungsbild signalisiert einen Immobilienmarkt, der Schritt für Schritt zur Normalität zurückfindet. Diese Entwicklung ist ermutigend – nicht zuletzt für die EXPO REAL“,* halluziniert Messe GF **Stefan Rummel**.

An der Spitze der vielen Herausforderungen stünden die Zinspolitik und die politischen Rahmenbedingungen, die von jeweils 94% der Befragten als „sehr wichtig“ oder „wichtig“ eingestuft werden. Mit 90% nur knapp dahinter rangieren die Themen „Konjunktur“ und „Bürokratie“ sowie „Kapitalverfügbarkeit“ (89%). Größter Wunsch sei „weniger Bürokratie“ (79% der Nennungen). Danach kommen „Verfügbarkeit von Kapital“ (64%), „Harmonisierung der gesetzlichen Rahmenbedingungen in Deutschland“ (47%) sowie „Transformation des Immobilienbestands“ (43%).

Bei den Assetklassen rangiert Wohnen mit 75% (2024: 70%) erneut an der Spitze vor Pflegeimmobilien (66% / 2024: 67%) und Datenzentren (63% / 2024: 61%). ▶

## ImmoPlus Wohnen & Leben

Investieren in Räume, die  
Werte für Menschen schaffen

Offener Immobilien-Spezial-AIF



# SEGELFLIEGER

QUARTIER BERLIN

## EIN QUARTIER, DAS BEFLÜGELT



**EXPO REAL**  
Stand **A2.313**

*Früher Motorflugplatz, bald urbanes Stadtquartier: In Johannisthal wächst ein neues Stück Berlin, das Wohnen, Arbeiten und Leben verbindet. Willkommen an Bord!*

*Erfahren Sie, wie sich das historische Areal neu erfindet – besuchen Sie uns auf der EXPO REAL.*



[segelflieger-quartier.de](https://segelflieger-quartier.de)

Ein weiteres Projekt von

 **BAUWERT**

## Personalien

**BOCHUM: Daniel Riedl** (49) scheidet zum 31. Mai 2026 aus dem Vorstand der **Vonovia SE** aus. Seit 2018 verantwortete er als Chief Development Officer das Development und führte das Unternehmen durch Integration und Baukrise. Zuvor war er CEO der **BUWOG Group** und Vorstand der **IMMOFINANZ AG**. Künftig will er Beratungs- und Aufsichtsratsmandate übernehmen.

**AMSTERDAM: Bram Poeth** wurde von **Sunrock** zum CEO ernannt. Er folgt auf **Roger Knubben** und wird das Wachstum in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden vorantreiben. Zuvor war er CEO von **Eneco eMobility** sowie in leitenden Positionen bei **EvBox** und **Eneco Business**.

**FRANKFURT: Axel Frein** übernimmt bei der **LeanVal Invest GmbH** die Rolle des Executive Director. Er wechselt aus dem Vorstand der **LeanVal Asset Management AG**, wo er für Vertrieb und Marketing verantwortlich war.

Logistik kann mit 47% immerhin noch knapp die Hälfte der Befragten überzeugen. **Weiterhin zurückhaltend zeigen sich die Teilnehmer der Umfrage hingegen gegenüber den klassischen Assetklassen Hospitality, Büro sowie Handel, die jeweils nur knapp über 10% Nennungen erzielen konnten.**

Unter den potenziellen Investoren trauen die Befragten Kapitalverwaltungsgesellschaften und Fonds mit 87% der Nennungen das größte Potenzial zu, knapp gefolgt von Institutionellen Investoren, Family Offices und Private Equity (jeweils 83%). Neue, innovative Finanzierungsformen, wie etwa Crowdfunding über das Internet, erzielten unverändert 27% Zustimmung und bleiben damit vorerst Randerscheinungen – **was sich bei vielen Hundert Pleiten durch dilettantische Bonitätsprüfungen auch empfiehlt (siehe [investmentcheck.de](https://www.investmentcheck.de)).** Das größte Wachstumspotenzial trauen die Umfrageteilnehmer dabei unverändert den A-Lagen in B-Städten zu, gefolgt von B-Lagen in A-Städten und A-Lagen in A-Städten.

Beim Blick auf die globalen Marktaussichten fällt besonders auf, **wie sehr die Vereinigten Staaten an Vertrauen verloren haben.** Rangierten diese 2024 noch mit 66% der Nennungen auf Rang 2, **halten mittlerweile nur noch 45% der Befragten die USA für einen wichtigen Zukunftsmarkt.** **Da sieht man wieder einmal, wie ein Trump'sches Wolkenfeld den Blick auf einen mittelblauen Wachstumshimmel mit eigener Währung zum Zins- und Schuldendruck verdecken kann.** An der Spitze behauptet sich mit 80% weiterhin Europa (2024: 81%), den zweiten Rang belegt nun Asien-Pazifik (64% / 2024: 61%). Innerhalb Europas dominieren wie gehabt Westeuropa (84%) vor D-A-CH und Nordeuropa (jeweils 79%). ■

## ENTWICKLUNG WOHNIMMOBILIENMARKT IN DEUTSCHLAND

### Wohnkosten bremsen Demographie

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

Der Index für Wohnimmobilien ist in Q2 2025 im 5. Quartal hintereinander gestiegen. Der private Wohnungsmarkt zeigte sich lt. Jens Tolckmitt, vdp Hauptgeschäftsführer resilient. Im Gegensatz zu den Immobilienpreisen gab es bei Wohnungsmieten auch im Zuge der Einbrüche der Zinswende keine Mietrückgänge. ►

## TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.  
REAL VALUES.

**Personalien**

**MÖDLING: Philippe Maetz** wurde von der **AICHELIN Group** zum Geschäftsführer der Tochter **SAFED** ernannt. Er verantwortet den Ausbau des Geschäftsfelds in Zentral- und Westeuropa. Zuvor war er Area Sales Manager bei AICHELIN Services und Manager bei der **Hager Group**.

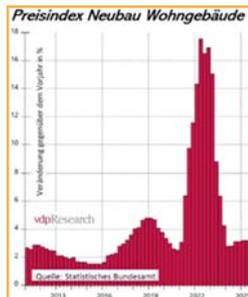
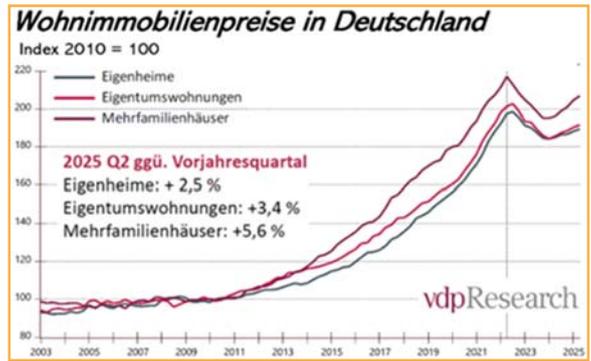
**PARIS: Vanessa Roux-Collet** wurde von **AEW Europe** zur CEO Europe und Head of France ernannt. **Christina Ofschonka** wurde zur CIO Europe befördert. Beide sind langjährige Führungskräfte bei der AEW.

**ESCHBORN: Ulrich Schiller** wird COO bei **Techem**. Schiller wird die Geschäftsführung um **Matthias Hartmann** (CEO), **Dr. Carsten Sürig** (CFO) und **Nicolai Kuß** (CSO) ergänzen. Bei Techem wird Schiller künftig vor allem die operative Effizienz und Skalierung von Prozessen, die Implementierung und Weiterentwicklung digitaler Mess- und Steuerungstechnologien sowie die operative Umsetzung von Nachhaltigkeits- und Digitalisierungsvorhaben verantworten.

**DÜSSELDORF: Marcus Paul** wurde von **JLL** zum Lead Region West im Bereich Project & Development Services ernannt. Er folgt auf **Daniel Bey**.

**HAMBURG: Jan Ferdinand** wurde von **INTREAL** zum Executive Director Sales ernannt. Er bringt 25 Jahre Erfahrung in Führungspositionen bei Finanzinstituten mit und soll den Vertrieb im Zuge des Ausbaus zur Real-Assets-Plattform stärken.

Auch beim Preisindex für den Neubau von Wohngebäuden sank lediglich die Höhe der Preissteigerung gegenüber den Boomjahren von 2020 bis 2022. Es gab jedoch keine Verbilligung des Preisindex. Für Tolckmitt befindet sich der Wohnungsmarkt nach den anfänglichen Einbrüchen der Zinswende wieder auf einem nachhaltigen Wachstumspfad. Insbesondere, da bei den Reproduktions-

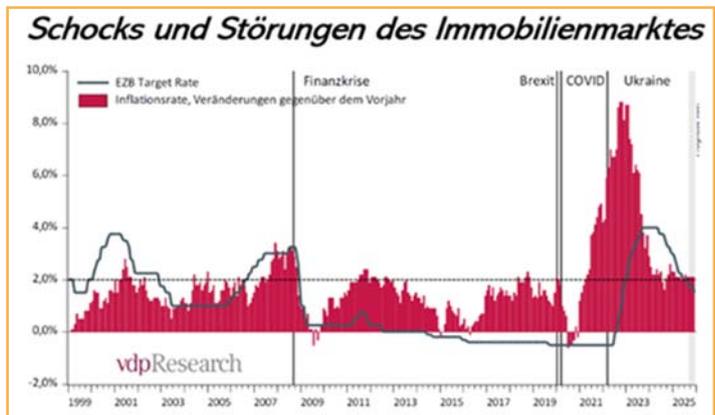


kosten im Neubau nach wie vor Preissteigerungen zu verzeichnen sind. (WR+)

Gewerbe hängt lt. **Tolckmitt** noch hinterher, habe aber auch den Boden gefunden. Dies korrespondiert allerdings nur bedingt mit den Markterwartungen vieler Makler, die davon ausgehen, dass zwar der preisliche Boden der Ankaufrenditen erreicht ist, dass jedoch viele Verkäufer immer noch nach dem Prinzip Hoffnung nicht erzielbare Preise erwarten.

**Immobilienmarkt seit 25 Jahren in Schock-Abfolge**

Für vdp Researcher **Andreas Kunert** steht der Immobilienmarkt jetzt seit fast 25 Jahren in einer unaufhörlichen Abfolge zahlreicher Schocks und Störungen. Nach dem **Einbruch der Internet-Euphorie** folgten **Finanzkrise, Brexit, Corona und der Ukraine-Krieg mit Inflationsexplosion und Zinswende**. Mit Zinswende ab 2022 hat die Zinsschwinglichkeit, die das verfügbare Einkommen statistisch in Relation zu der Zinsbelastung von Wohneigentum misst sprunghaft abgenommen. Zuvor waren potenzielle Wohnungskäufer durch das **Generationsgeschenk der Geldpolitik** über mehr als eine Dekade verwöhnt worden. Sie wurden auf das Niveau von 2005 zurückkatapultiert.



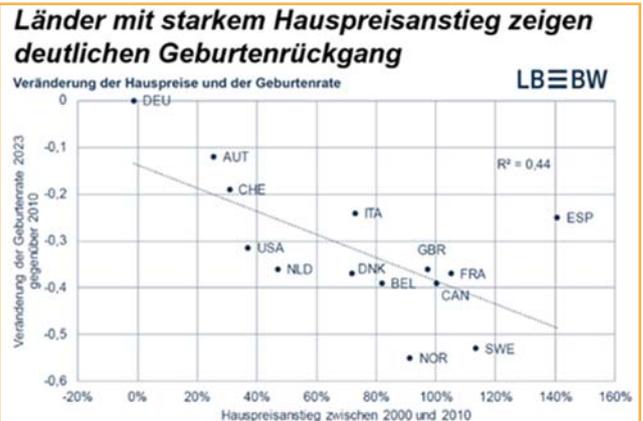
Inzwischen sieht es aber so aus, als hätte sich der private Wohnungskäufer, wieder an das Vorhandensein von Zinsen gewöhnt. Natürlich gibt es deutlich mehr potenzielle Käufer, die sich einen Zinssatz von 1,5% leisten können, als Käufer, die sich 4% bis 5% leisten können. Damit fällt eine große Gruppe Nachfrager auf absehbare Zeit aus dem Käufermarkt heraus. **Letztlich gilt aus „Der Immobilienbrief“-Sicht die alte Konsumentencredit- bzw. Leasingweisheit: „Die Rate nimmt die Angst vor dem Kredit“.** Beim Wohnungskauf lässt sich die Rate bzw. die Annuität durch Verringerung der Eingangstilgung bzw. Verlängerung der geplanten Kreditlaufzeit ebenso drücken wie durch eine Änderung des Anspruchsniveaus. ▶

Das macht klar, dass die positive Botschaft der statistisch fünf guten Quartale bei Preisen, Transaktionszahlen, Darlehenszusagen und Volumina unter dem Vorbehalt des Basiseffektes und der Positivauslese zu sehen sind. Schließlich handelt es sich um „gemachte Deals“. Gerade auch vor dem Hintergrund der Anforderungen des **Habeck-Heizungsgesetzes** ist davon auszugehen, dass viele ältere Immobilien aktuell keinen Markt mehr finden und insofern in der Preis-Statistik gar nicht auftauchen. Das dürfte manche Erbschafts- und Altersvorsorgeplanungen verwerfen. **Trotzdem bleibt positiv, dass nach dem Transaktionstief im Jahr 2023 sowohl bei der Anzahl der Eigentumstransaktionen bereits für 2024 ein Plus von 13% als auch beim Geldumsatz ein Plus von 15% feststellbar war.** Die Anzahl neuer Hypothekenverträge der VDP Mitgliedsunternehmen hat sich stabilisiert und insbesondere die Darlehenszusagen für Wohnimmobilienkredite haben seit fünf Quartalen deutlich zugelegt.

### Wohnkosten bremsen Demographie

Dass Nachfrage die Wohnpreise treibt, ist klar. Dass Wohnpreise die Demographie drückt, ist weniger diskutiert, wenn auch logisch. Das arbeitete **Dr. Moritz Kraemer**, Chefvolks-

wirt **LBBW** auf einer vdp-Tagung heraus. **Wo kein Platz ist, gibt es in reifen Volkswirtschaften auch keine Kinder.** Je später junge Menschen das Elternhaus verlassen können,



desto geringer ist die Geburtenrate. **Der Zusammenhang von Demographie und Wohnungsmieten bzw. Wohnungspreise hat inzwischen erkennbar zwei Richtungen. Hohe Mieten und Preise wirken sich inzwischen statistisch feststellbar auf die Demographie aus.** Länder mit starkem Hauspreise Anstieg verzeichnen einen deutlichen Geburtenrückgang. ▶



# Statt Zyklus: Demografie

## 65+

die einzig wachsende Kohorte

**Strukturelle Unterversorgung trifft steigende Nachfrage**  
Gesunde Basis für ein solides Wohnprodukt

**Angebot für die wachsende Mitte**  
Aktive Ältere wählen Service statt Pflege

**VOYLÀ – bereit für Skalierung ab 2026**

**Sprechen wir über Ihre Kapitalallokation**  
Wir freuen uns auf den Austausch · [investors@voyla.life](mailto:investors@voyla.life)

## DEALS

### MÜNCHEN / WASHINGTON:

Die seit fast 50 Jahren US-erfahrene **BVT Unternehmensgruppe** kauft mit der Apartment-Projektentwicklung „NRP Democracy Center“ bei Washington D.C. die bislang größte Anlage für die Residential USA Serie. Die Anlage „NRP Democracy Center“ verfügt über 386 Apartments. Das Gesamtinvestitionsvolumen liegt bei rd. 141 Mio. USD. Der Baustart ist noch 2025 vorgesehen.

Der Standort ist Bethesda, Maryland, rund 13 Meilen nordwestlich der Innenstadt von Washington D.C. Projektpartner ist **„The NRP Group“**, Cleveland, Ohio. Das Gesamteigenkapital von rund 57 Mio. USD steuern zu 80% drei BVT Investmentgesellschaften bei. Die restlichen 20% bringt der US-Projektentwickler. Für den Standort der Apartmentanlage werden zum Zeitpunkt der geplanten Fertigstellung nahezu ideale Marktbedingungen für die Vermietung der Apartments prognostiziert. Die Investition erfolgt für das Investmentvermögen **BVT Residential USA 19 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG**.

Die Anlage ist als Gebäudeensemble im "Wrap Style" mit



NRP Democracy Center © BVT

7 Stockwerken, verteilt über ein zweigeschossiges Podium in Massivbauweise sowie 5 weiteren Stockwerke in Holzständerbauweise, konzipiert. Die Gesamtmietfläche beträgt rund 33.174 qm, ergänzt um 450 Parkplätze.

Die Verschlechterung der Erschwinglichkeit von Wohneigentum hat dagegen bislang einen statistisch noch wenig zu sehenden Aspekt. Die ökonomische Bedeutung der Bauwirtschaft ist in Deutschland im weltweiten Vergleich und insbesondere auch im Vergleich zu Europa mit knapp 4,5% Anteil am Bruttoinlandsprodukt tendenziell 1% geringer als in Rest-Europa. Beim Personal-mangel hat sich, anders als nach landläufiger Meinung zu erwarten ist, nichts verbessert. Die hohe Zuwanderung gerade junger Männer hat im Bau zu keiner Erleichterung geführt. **Das macht nachdenklich.** Eine Erleichterung durch Migration ist nicht festzustellen. Hinzu kommt, dass sich auch die Nettozuwanderung aus anderen EU Ländern verringert.



Der Wohnungsbau leidet nach wie vor unter Auftragsmangel. Allerdings geht es vor allem kleineren Bauunternehmern schlecht. Die Aktienkurse großer Unternehmen im Bereich Real Estate und Construction and Materials konnten dagegen seit 2023



deutlich zulegen. Dennoch ist laut Kraemer die Marktbereinigung auch im Jahre drei nach dem Zinsanstieg noch keinesfalls abgeschlossen. Die Anzahl der Insolvenzen steigt zwar nicht weiter, verharrt aber auf historisch hohem Niveau. Zwar würden hohe Neuvertragsmieten noch lange für steigende Mieten im Bestand sorgen, jedoch schwäche sich das Mietwachstum ab.

**Die große Unbekannte bleibt die künftige Zuwanderung.** Kraemer geht davon aus, dass die vermutlich geringer sein werde als in den Jahren seit 2010 und insbesondere seit 2015. Eine weitere Bremse des langfristigen Miet- Preiswachstums ist die fehlende Zunahme der Anzahl der Haushalte. Der Singularisierungs-Trend dürfte ein stabiles Niveau erreicht haben und seit 2015 weitgehend zum Abschluss gekommen sein. ■

## ZIA-IW-IMMOBILIENSTIMMUNGSINDEX SIEHT IMMOBILIENWIRTSCHAFT WIEDER SKEPTISCH

**So richtig eindeutig scheinen die Stimmungsindikatoren aus „Der Immobilienbrief“-Sicht eher nicht zu sein. Unser heutiges Special zur Expo Real vermittelt da ein Wechselbad des Researchs, dessen Logik wir noch nicht durchschaut haben.** Das zeigt auch die aktuelle Herbstbefragung des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) für das dritte Quartal. Die Hoffnungen der deutschen Immobilienwirtschaft zum Regierungswechsel haben sich demnach bisher nicht erfüllt. Projektentwickler sehen sich besonders betroffen. Nach der vermeintlichen Trendwende revidiert die Branche ihre Erwartungen deutlich nach unten. Die insgesamt unbefriedigende politische und gesamtwirtschaftliche Lage drücke auf die Stimmung, moniert Iris Schöberl, Präsidentin des ZIA. Die Bundesregierung packe die Probleme nicht entschlossen genug an. Es brauche strukturelle Reformen kein „Klein-Klein“. (WR+)

Bei Büroimmobilien ist die Stimmung dramatisch eingebrochen. **Dies korrespondiert ausgesprochen wenig mit der o.g. RICS-Befragung.** Die Geschäftslage liegt nun bei nur noch 11,9 Punkten (-21,4 Punkte). Die Erwartungen landen bei 27,4 Punkten (+2,0 Punkte) und das Immobilienklima stürzt um -9,8 Punkte auf nur noch 19,5 Punkte. Die zunehmend schwächere Arbeitsnachfrage wirke sich mittlerweile

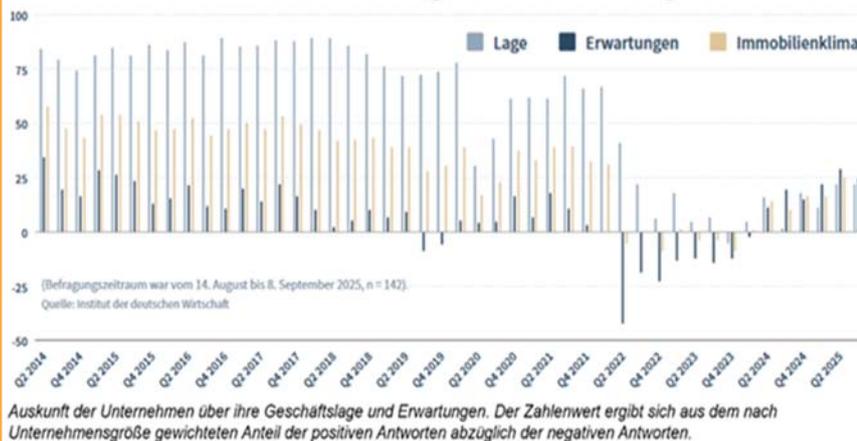
auch auf die Dienstleister als wichtigste Nachfrager auf dem Büromarkt aus. Hinzu kommen die schon vor drei Jahren herausgearbeiteten großen Wellen im Bürosegment, die mit der konjunkturellen Lage nichts zu tun haben, sondern zu Niveautransformationen der Nachfrage und der Preise führten oder noch führen werden. **Das neue Zinsniveau und die immer noch virulenten ESG-Herausforderungen führen zu Bewertungsänderungen und hinterlassen Stranded Assets und NPLs. Homeoffice und KI haben noch ungeklärte, aber sicherlich nicht positive Nachfrage-Effekte. Konzern- und Mittelstandsflucht und anhaltend sinkende relative Wettbe-**

**werbsfähigkeit in der Industrie und deutschen Kernkompetenzen führen zu weiterer Investoren-Unsicherheit.**

Bei Wohnimmobilien sind die Geschäftslage um -2,6 Punkte auf 31,4 Punkte und die Erwartungen um -9,2 Punkte auf 17,4 Punkte gesunken. Das Immobilienklima liegt nur noch bei 24,3 Punkten (-6,0 Punkte). Unternehmen sind ernüchtert über ausgebliebene Reformprojekte und Vereinfachungen beim Bauen und Sanieren. In der Projektentwicklung ist die Geschäftslage mit -7,6 Punkten wieder ins Negative gerutscht (-24,5 Punkte). Die Erwartungen verschlechterten sich auf 30,2 Punkte (-11,2 Punkte) und das Immobilienklima auf 10,5 Punkte (-18,4 Punkte).

100 Tage nach Start der neuen Bundesregierung zieht die Immobilienwirtschaft Bilanz: **Nicht einmal ein Drittel** der befragten Unternehmen ist zufrieden. Bezüglich des **Wohnungsbau-Turbos** erwartet nur jeder Zwanzigste (5%) der Befragten, dass das Gesetz in seiner jetzigen Form den Wohnungsmarkt entspannen würde. Ein Fünftel erwartet eine erhöhte Baulandverfügbarkeit. Die **überwiegende Mehrheit** sieht **keinen signifikanten Fortschritt.** ■

### ZIW-IW Immobilien-Stimmungsindex zur Konjunktur



Branicks

# Branicks Renewables Europe

Erfolgreich investieren:  
wirtschaftlich und ökologisch

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

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



Neue  
Assetklasse

**8%**

Zielrendite p.a.

**Länderallokation**

wirtschaftsstarke Länder in  
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

**25 Jahre**

Laufzeit

**300 Mio. Euro**

Fondsvolumen



## ZERTIFIZIERTER BÜROFLÄCHEN- BESTAND WÄCHST IN METROPOLEN UM EIN FÜNFTTEL

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

Zwar habe sich durch den Regierungswechsel eine zeitliche Entspannung der Nachhaltigkeitsbestrebungen ergeben, jedoch hätten Bankenaufsicht und EZB das Thema ESG-Risiko ganz groß auf die Fahnen geschrieben, so ZIA-Vorstand und früherer Real I.S. Vorstandsvorsitzender Jochen Schenk (siehe Artikel „Aussetzen ist keine Option“). Dasselbe gilt aus „Der Immobilienbrief“-/ PLATOW-Sicht - wie oft beschrieben - nach wie vor für institutionelle Investoren und auch bonitäre Mieter, für die oft 10 Jahre alte Immobilien die Investitions- oder Anmietkriterien nicht mehr erfüllen. Dies bestätigte letzten Donnerstag Benjamin Biehl, Senior Managing Director Hines auch im Espresso Shot mit Dirk Leutbecher, Michael Schmidt-Russnak und dem Autor.

In den deutschen Metropolen wächst lt. aktueller Untersuchung „Cesar 2025“ von JLL der Bestand zertifizierter Büro-

flächen deutlich. Zum Ende des ersten Halbjahres 2025 summierten sich die mit DGNB, LEED oder BREEAM zertifi-

### Frankfurt Marktführer bei Büro Zertifizierungen

	Büroflächenumsatz in Gebäuden mit Zertifizierung* in m <sup>2</sup>	Anteil am Büroflächenumsatz gesamt in %
Berlin	64.100	27
Düsseldorf <sup>2</sup>	35.000	30
Frankfurt/M <sup>3</sup>	223.200	64
Hamburg <sup>4</sup>	64.800	28
Köln <sup>5</sup>	51.500	48
München <sup>6</sup>	114.700	44
Stuttgart <sup>7</sup>	10.600	10

\* 1 Stadtgebiet, 2 Stadtgebiet inkl. Ratingen, Neuss, Erkrath und Hilden, 3 Stadtgebiet inkl. Eschborn und Kaufering, 4 Stadtgebiet, 5 Stadtgebiet, 6 Stadtgebiet inkl. Untertürkheim, 7 Stadtgebiet inkl. Lärchenhain-Eckbühlgen. \* Zertifikat, Vorzertifikat oder zur Zertifizierung registriert - Stand: Juli 2025, Quelle: JLL

zierten Flächen auf 16,6 Mio. qm. Das sind 2,91 Mio. qm oder 21% mehr als im ersten Halbjahr 2024. Der Anteil zertifizierter Flächen am gesamten Büroflächenumsatz wuchs von rund 30% auf nunmehr 40%.

Spitzenreiter unter den Immobilienhochburgen ist weiterhin Frankfurt mit einem Green-Building-Anteil am Büroflächenumsatz im ersten Halbjahr 2025 wie im Vorjahreszeitraum von rund zwei Dritteln bzw. 223.200 qm. Dahinter folgen Köln mit 48% (51.500 qm) und München mit

# SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY.



Mit 5 Mio. m<sup>2</sup> Mietfläche, einer Projektentwicklungspipeline von 1,9 Mio. m<sup>2</sup> und einem betreuten Immobilien- und Fondvermögen von 9,5 Mrd. Euro sind wir Ihr erster Ansprechpartner für Logistikimmobilien in Deutschland und Europa. Wir laden Sie ein, Teil unserer Erfolgsstory zu werden.  
[garbe-industrial.de](http://garbe-industrial.de)

**GARBE**  
Industrial Real Estate

44% (114.700 qm). Mit einem Anteil von lediglich 10% (10.600 qm) landet Stuttgart abgeschlagen auf dem letzten Platz. In den Toplagen liegt die Zertifizierungsquote der Neuanmietungen mit 52% deutlich höher als in Zweit- und Drittlagen mit 39% und 21%. In der Branchenstatistik haben Banken und Finanzdienstleister mit 70% die Spitzenposition inne. Auch Unternehmen aus Transport, Verkehr und Lagerwesen setzen mit einem Anteil von 60% einen klaren Fokus auf Büroflächen in nachhaltigen Gebäuden, unterstreicht **Helge Scheunemann**, JLL Head of Research.

Der Zuwachs gehe maßgeblich auf Bestandsimmobilien zurück, so JLL. So wurden beispielsweise das Quartier am Potsdamer Platz (Baujahr 1997) in Berlin, das Access in Düsseldorf (Baujahr 2015) sowie das Bürogebäude Prisma in Frankfurt (Baujahr 2001, Revitalisierung 2025) zertifiziert. Auch beim Anteil „grüner“ Büroflächen am gesamten Büroflächenbestand hat Frankfurt mit 30% die Nase vorn. Dahinter folgen nahezu gleich auf München (19%), Düsseldorf (17%) und Berlin (16%). Schlusslicht ist auch hier Stuttgart (8%). Vor Neuanmietungen würde verstärkt auf die Flächenqualität und die Nachhaltigkeit geachtet, bestätigt **Daniel Bey, Tetris Germany**. Für Kompromisse gebe es immer weniger Spielraum. Die Zukunft liege im Bestand. ■

## LEISTBARES WOHNEN – EIN STRESSTEST FÜR DAS „S“ IN ESG Investieren in Räume, die Werte für Menschen schaffen



**Henrik Fillibeck,**  
Geschäftsführer BIB Prolmmo GmbH

Die Diskussion über bezahlbares Wohnen steckt seit



**Henrik Fillibeck,**  
GF BIB Prolmmo GmbH

Jahren im „Entweder-Oder“: **Rendite oder soziale Wirkung. Doch Leistbarkeit entsteht nicht durch Schlagworte – und auch nicht allein durch politische Eingriffe. Sie ist vor allem das Ergebnis professioneller Steuerung. Leistbares Wohnen ist eine Managementleistung: Es entsteht über die Zeit, wenn klare Regeln gesetzt und konsequent eingehalten werden.**

Das „S“ in ESG ist dabei keine Plakette, sondern eine operative Aufgabe. Anders als das „E“, das überwiegend regulatorisch vorgegeben ist, **lässt sich das Soziale nicht auf Knopfdruck herstellen**. Es entsteht, wenn Investoren und Manager ein überprüfbares Regelwerk vereinbaren: wie die

Miete festgelegt wird, wie sie sich entwickelt und wie darüber berichtet wird. Entscheidend ist zweierlei: Die Renditeanforderungen müssen gewahrt bleiben und gleichzeitig muss der relative Mietpreis im Zeitverlauf sinken.

**Kern dieses Ansatzes ist ein Mietmodell, das Berechenbarkeit für den Investor schafft.** Projekte starten marktfähig, damit sie realisierbar sind. Danach folgt die Miete einem vorher vereinbarten, verlässlichen Kurs – weg von sprunghaften Mieterhöhungen im Gefolge angespannter Märkte, hin zu Stabilität und Transparenz. Preisdisziplin wird zum Vertrag: einfache Regeln, für alle gleich angewandt und nachvollziehbar kommuniziert. Keine Ausreißer, kein Rennen um die maximale Rendite.

Wesentlich ist eine einmalig definierte Ausgangsmiete, die als Bezugslinie dient. Neuvermietungen folgen denselben Regeln wie Bestandsmieten; unerwartete Preissprünge bleiben aus. Ergänzend bringt ein Mietmix Balance. Ein Teil bleibt dauerhaft günstiger, ein anderer stabilisiert die wirtschaftliche Tragfähigkeit. Beide Segmente entwickeln sich nach denselben Prinzipien. Wo Abweichungen nötig sind, gelten sie selten, sind begründet, befristet – und kehren verlässlich in den vereinbarten Kurs zurück.

Die Wirkung muss sichtbar sein – nicht als Versprechen, sondern als Ergebnis. Der Social Return on Investment (SROI) bietet dafür einen praktikablen Ansatz: Er macht stabile Mietentwicklungen, den verbesserten Zugang zu Wohnraum und die Entlastung angespannter Märkte messbar. Entscheidend ist kein KPI-Feuerwerk, sondern ein schlankes Set von Kennzahlen und ein regelmäßiges, transparentes Reporting.

Für Investoren bedeutet dieses Modell planbare, inflationsnahe Erträge bei geringerem Reputations- und Politikrisiko. Für Mieterinnen und Mieter zeigt sich die Wirkung indirekt: Sie profitieren von stabilen, nachvollziehbaren Mietentwicklungen – nicht, weil ihnen ein Anspruch zusteht, sondern weil Investoren und Manager sich bewusst zu diesem Kurs verpflichtet haben.

Bezahlbares Wohnen entsteht nicht durch das alte „Entweder-Oder“, sondern durch einen professionell gesteuerten Weg. Eine klare Mietlogik ist das Fundament, der SROI der Kompass. Zusammen machen sie aus Kapital und Gemeinwohl kein Gegensatzpaar, sondern zwei Seiten derselben Medaille – getragen von Investoren und einem Management, das Verantwortung als Teil seiner Unternehmensphilosophie versteht. Dafür steht **BIB Prolmmo GmbH als Immobilien-Kompetenzzentrum der BANK IM BISTUM ESSEN eG**, um das langjährige Engagement im sozial-ökologischen Immobilienbereich strategisch und ganzheitlich zu erweitern. ■

## IMMOBILIENKRISE ODER FINANZIERUNGSKRISE?

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

Haben wir eine Immobilienkrise? Ja, aber vor allem eine Finanzierungskrise. Es ist zur Zeit nahezu unmöglich, eine Projektfinanzierung zu wirtschaftlich vertretbaren Konditionen zu erhalten. Von den Banken hört man seit letztem Jahr im vertraulichen Gespräch, das sie von der Bafin „gequält“ würden, Immobilienkredite werden grundsätzlich als Risiko gesehen. Bei vielen laufenden Engagements, auch wenn diese durchaus gesund sind, muss EK nachgelegt werden. Bevor infolge von Basel IV die Banken ihre Kernkapitalquote erhöhen, was ohnehin erforderlich



Gerald Tschörner,  
Gründer und GF  
Red Square GmbH

sein dürfte, ist es für die Finanziers besser, wenn der Darlehnsnehmer Teile der Finanzierung durch EK ersetzt.

Inzwischen müssen Bestandshalter Objekte veräußern, um Liquidität zu schaffen, was zum einen auf den Markt drückt und zum anderen aufgrund der häufig hohen Buchwerte schwierig ist. Das betrifft nicht nur private Anleger, sondern auch Fonds, REITs etc. **Das trifft nicht nur Höchstpreiseinkäufe.** Wer z.B. vor fünf bis sieben Jahren in einer B oder C- Lage zu 18.5- fachen Netto-Jahresmiete eingekauft hat – der Höchstpreis 2021/22 lag bei der 24.5fachen JM – bekommt das heute noch immer vollständig vermietete Gebäude mit einem WALT (Weighted Average Lease Term) von 5 oder 7 Jahren zu diesem Preis nicht mehr verkauft – auch wenn die Miete heute inflationsbedingt um 10 bis 12% höher ist.

Ein **Büro-Development**, sofern nicht in einer A+ Lage, **erfordert inzwischen eine Vorvermietungsquote von 75% bei 25% EK.** Die **Annuität für das Fremdkapital liegt bei mindestens 7,5%** (4,5% Zins +3%

## Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.  
Analysestark. Valide. Transparent.

### UNSERE AUFGABE

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

### UNSERE LEISTUNGEN

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



Tilgung). Natürlich ziehen die Finanziierer von der Miete vorsichtshalber mindestens 10% zum Teil bis zu 20% als Instandhaltungsrücklage ab, obwohl Neubauten üblicherweise 5 Jahre Erstellungsgarantien haben. Damit wollen die Banken sicherstellen, dass das Projekt vom Entwickler gehalten werden kann, wenn der geplante Verkauf an einen Anleger nicht möglich sein sollte.

**Aber auch sonst wird das Büro-Development oft totgerechnet.** Denn selbst, wenn das Projekt CO<sup>2</sup> neutral wäre und es Mieter gäbe, die dieses Produkt benötigen und auch die um ca. 8,5% bis 10% höheren, notwendigen Mieten gegenüber sonstiger Neubauqualität akzeptierten, **tun sich die Gutachter schwer diesen Mietaufschlag als nachhaltig anzusetzen** und die möglichen Multiplikatoren zu bewerten. Wie sollten sie auch, wenn es keine Projekte gibt und damit auch keine Vergleichswerte bzw. Verkäufe.

**Im Wohnungsmarkt sieht es ähnlich aus. Ein Mietprojekt lässt sich nur noch realisieren, wenn der Bauträger sämtliche KfW-Möglichkeiten ausschöpft** und das Projekt auf die eigenen Bücher nimmt. Es kann dadurch eine Rendite von 5,5% - 6% erzielt werden, also etwa das Gleiche was auch ein Anleger erwartet. Der hat allerdings noch die Grunderwerbskosten zu tragen, womit ein Verkauf nur mit einem Verlust möglich wäre. Zumindest ist die Finanzierung zu obigen Zinsen möglich – allerdings mit zunächst 30% Eigenkapital und nach Fertigstellung und Vermietung um 20% EK, aber nur 2% Tilgung. Das klappt natürlich nur, wenn man die Bank und Gutachter davon überzeugen kann, dass die Mietansätze bei Fertigstellung um 20% und mehr über den Mieten von gestern liegen werden. Das ist in politischem Bremsenumfeld und mangels vergleichbarem Angebot regelmäßig nicht leicht.

**Bei Eigentumswohnungen bekommen wir heute Finanzierungen mit ca. 15% - 18% EK und 4,5% - 5,0% Zinsen. Das Fremdkapital steht dann bei 30% bis 35% Vorverkauf zur Verfügung.** Das hört sich zunächst gut an. Wir bekommen inzwischen wieder vernünftige Kaufpreise. In den gesuchten Standorten kommen sie langsam wieder in die Nähe der Kaufpreise von 2021/2022. **Allerdings liegt die Vertriebsgeschwindigkeit heute deutlich niedriger.** Käufer haben in der Vergangenheit nicht nur mit geringerem oder keinem EK finanziert, sondern auch in der Regel nach durchschnittlich zwei Wochen eine Finanzierungszusage erhalten. **Inzwischen dauert dies drei Monate mit einer höheren Absagequote.** Da der Bauträger aber bei Vertriebsbeginn auch den Baubeginn darstellen muss, um glaubhaft verkaufen zu können, liegt bei Erreichen der 30/35%igen Verkaufsquote sein Eigenkapitaleinsatz bereits bei bis zu 40% der Baukosten. Denn bis dahin muss alles mit Eigenmitteln finanziert werden. Somit sind „normale“ Eigentumswohnungen kaum mehr finanzierbar. Ausgenommen ist lediglich absolutes „high end“, bei dem sich die Käufer

nicht nur Spitzenpreise leisten können, sondern vor allem keine Bank brauchen.

**Damit bleibt für den Moment nur noch der Bau von Sozialwohnungen - finanziert von der öffentlichen Hand.** Da die Herstellungskosten – Bau - und Baunebenkosten sowie die öffentlichen/ behördlichen Kosten – unverändert hoch und zum Teil noch immer steigend sind, ist auch von dieser Seite keine Entspannung zu erwarten. Als einzige Kosteneinsparungsmöglichkeit - und irgendwo muss gespart werden -, bleibt bei neuen Projekten nur der Einkauf des Grundstücks. **Das bedeutet – historisch wahrscheinlich einmalig – dass die Grundstückspreise für Development/ Bauträger um bis zu 75% eingebrochen sind.**

**Und wie lange hält diese Krise an? Klare Antwort: Solange es eine Finanzierungskrise gibt.** Alle Ankündigungen unserer Regierung werden daran wenig ändern. Den Bau-Turbo hatte ich in „Der Immobilienbrief“ Nr. 607 vom 12.09.2025 schon analysiert. **Vielleicht könnte eine Beeinflussung der Bafin die „Kirche im Dorf“ zu lassen, zumindest zur Verbesserung der Situation beitragen.** ■

## ESG-SANIERUNGSBEDARF - AUSSITZEN IST KEINE OPTION

**Besondere Herausforderungen bei Altbaubeständen im Wohnungssegment**

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

„Der Immobilienbrief“/ PLATOW beschreibt seit drei Jahren die 6 großen Wellen, gegen die die gewerbliche Immobilienwirtschaft insbesondere bei Büroimmobilien anschwimmen muss. Davon ist nur die Konjunktur zyklisch. **ESG-Herausforderungen, zinsbedingte Bewertungsanpassungen, Homeoffice, KI/ AI und volkswirtschaftlicher Wettbewerbsverlust mit Nachfragewirkung sind Niveautransformationen.** Das war auch Thema eines prominent besetzten Online-Podiums. (WR+)

Die Transaktionskrise am Markt für Gewerbeimmobilien und die gestiegenen Nachhaltigkeitsanforderungen der Banken bringen wachsende Herausforderungen für Asset- und Fondsmanager in Deutschland. Die Überschreitung geplanter Haltezeiten erfordere in der Regel eine Prolongation der Bankenfinanzierung und Maßnahmen für eine künftige Marktgängigkeit. Beides benötigt ESG-Upgrades und damit professionell gemanagte Investitionen, bestätigt der Berater und frühere Vorsitzende des Vorstands der **Real I.S. Group, Jochen Schenk**, bei einer Online-Diskussion mit **Prof. Dr. Michela Lambertz** von der TH Köln und **Carl Fay, GF FAY Projects.** ►

Den wachsenden Anpassungsbedarf in den Portfolios zeigt eine Umfrage, die **Rueckerconsult** im Auftrag von **FAY Projects** durchgeführt hat. Demnach haben 56% der teilnehmenden Asset Manager in den vergangenen fünf Jahren ihre Verkaufsziele nicht erreicht, bzw. konnten die Immobilien, von denen sie sich gerne getrennt hätten, nicht mehr loswerden. Deshalb bezeichnet „Der Immobilienbrief“ seit vielen Jahren Nachhaltigkeit nicht als Ziel einer Investition, sondern als Nebenbedingung eines erfolgreichen Exits.

Ca. 88% bestätigten, dass ihre Transaktions-tätigkeit in den vergangenen fünf Jahren stark beziehungsweise sehr stark zurückgegangen ist. Zugleich berichten vier von fünf Unternehmen von einem gestiegenen Anpassungsbedarf in den von ihnen gemanagten Portfolios. Dieser gehe zu 80% auf gestiegene Nachhaltigkeitsanforderungen und zu 52% auf die übliche Alterung der Immobilien zurück. Für 96% der teilnehmenden Unternehmen sind Modernisierung und Umbau eine wichtige Option im Umgang mit nicht mehr marktgängigen Immobilien, 36% erwägen dabei sogar eine Änderung der Nutzungsart. Dagegen befassen sich nur 32% mit dem Gedanken, modernisierungsbedürftige Immobilien zu verkaufen.

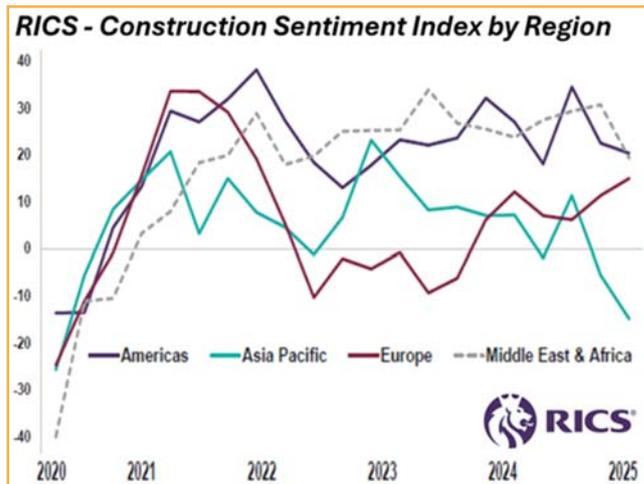
Einigkeit herrschte bei den Beteiligten, dass die **Nachhaltigkeitsziele der EU und die Durchsetzung der ESG-Regulierung bei den maßgeblichen Institutionen weiterhin ganz oben auf der Agenda** stehen. Die Politik bremse lediglich auf der Zeitschiene. Bankenaufsicht und EZB hätten das Thema ESG-Risiko ganz groß auf die Fahnen geschrieben, so **Jochen Schenk**. Eine besondere Herausforderung sieht Schenk dabei im von großen Altbaubeständen geprägten Wohnungssegment. Dort kollidiere der potenzielle Sanierungsaufwand mit den Zielen der Mietenregulierung. „Der Immobilienbrief“ moniert diesbezüglich bereits seit Ende 2022 die Bewertungen großer Immobilien Aktiengesellschaften. Zwar hat **Vonovia** im letzten Jahr die Bewertung des deutschen, zu über 70% unsanierten Bestandes von 29-facher Jahresmiete Richtung 24-fache Jahresmiete zurückgeführt, jedoch sehen erfahrene Marktspezialisten für den unsanierten Bestand eher Faktor 14 bis 16 als realistisch an.

Gleichzeitig weist „Der Immobilienbrief“ seit längerem auf den Reifegrad von Stillhaltevereinbarungen hin, die regulatorisch nicht ad infinitum zu verlängern sind. Das bestätigt auch Schenk. Druck mache die europäische Bankenaufsicht auch in Bezug auf liegengebliebene Projekte. Es werde nicht mehr viele Verlängerungen von Kreditlinien geben. **Ein schlichtes Aussitzen und Hoffen, dass der Markt sich demnächst irgendwie und irgendwann erhole, werde nicht mehr möglich sein.** ■

## WELTWEITE BAUTÄTIGKEIT BLEIBT FLACH

Der **RICS Global Construction Monitor Q2 2025** des weltweiten Verbands der Immobilienspezialisten, **RICS**, sieht einen Verlust der Dynamik in der weltweiten Baukonjunktur. Auf globaler Ebene fiel der Gesamtindex **CSI (Construction Sentiment Index)** im zweiten Quartal zurück in den neutralen Bereich und lag bei **+5**. Das stellt den niedrigsten Wert seit 2022 dar. Besonders **Asien-Pazifik (APAC)** verschlechterte deutlich auf den schwächsten Wert seit 2020. Ein Großteil dieser negativen Entwicklung geht allerdings weiterhin von China aus. **Europa** verzeichnete mit einem **CSI von +15** – den positivsten Wert in den letzten 13 Quartalen. Auch **MEA** und die **Region Amerika** liegen leicht im Plus. (red+)

Im Sektorvergleich wächst die Infrastruktur weiterhin am stärksten. Besonders Energie, Transport sowie Informations- und Kommunikationstechnologie zeigen kräftige Zuwächse in den letzten Quartalen. Bei den 12-Monats-Erwartungen nach Sektoren wird Infrastruktur in der Regi-



on Amerika, Europa und APAC am optimistischsten eingeschätzt. In MEA erwarten die Befragten zwar auch starkes Wachstum, jedoch wird der private Wohnungsbau dort leicht stärker eingeschätzt. Parallel dazu wird für den privaten Wohnbau in Europa, besonders in Spanien und Deutschland, ein solides Wachstum erwartet. Im Gewerbeimmobilienbau sind weltweit die Erwartungen moderater, aber besser als im Vorquartal. In APAC sind die Aussichten für die nächsten 12 Monate im Gewerbeimmobilienbau wiederum durch China besonders schwach. Fast zwei Drittel der Befragten geben finanzielle Einschränkungen als Haupthindernis für die Bautätigkeit an. Dabei wurden besonders die schlechten Kreditbedingungen genannt. 62% berichten von Materialkostenbelastungen. Ein weiteres großes Hindernis ist für 56% der Fachkräftemangel. Die Beschäftigung in der Branche ging global im zweiten Quartal zurück. ►

Der Bereich Infrastruktur bleibt in Europa mit einem Nettosaldo von +30% bei der Bautätigkeit klar am stärksten (nach +22% in Q1). Privater Wohnbau (+8%) und Gewerbeimmobilienbau (+2%) entwickeln sich deutlich flacher. Auf Länderebene sticht Spanien heraus und verzeichnet ein Nettosaldo von +73% im Wohnungsbau (nach +67% in Q1). In Deutschland hingegen sind die Nettosalden im Bereich Wohnungs- und Gewerbeimmobilienbau je auf 0% gefallen (von +10% bzw. +7%). **Susanne Eickermann-Riepe**, Vorsitzende des RICS European Board sieht eine globale Abschwächung im Bau. Allerdings sei Europa weiter auf dem Erholungspfad. ■

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

## EUROPÄISCHE LOGISTIK-SPITZENRENDITEN STABIL

Der europäische Logistikimmobilienmarkt behauptet sich lt. **GARBE PYRAMID MAP** weiterhin als robust. Auf Basis von 88 Regionen ergibt eine Gemeinschaftsprognose mit Oxford Economics bis 2030 eine allmähliche Angleichung der Spitzenrenditen. Garbe Research erwartet im Durchschnitt eine leichte Kompression der Logistik-Spitzenrenditen um 40 Basispunkte. Gründe seien die moderate Zinsentspannung und das strukturell hohe Vertrauen in die Assetklasse Logistik, resümiert **Tobias Kassner**, Leiter Research und ESG bei **GARBE Industrial**. (red+)

Die Prognose bis 2030 sieht an allen großen Standorten niedrigere Spitzenrenditen bzw. steigende Multiplikatoren. Im ersten Halbjahr 2025 blieben die Spitzenrenditen in 84 der 121 untersuchten Regionen unverändert. Die Multiplikatoren blieben im europäischen Durchschnitt mit einem minimalen Rückgang von 3 Basispunkte auf 5,58% nahezu unverän-

Marketing-Anzeige

**FINEXITY**

## LANGWEILIGEN KAPITALANLAGEN EIN ENDE SETZEN

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

### Vorteile für Sie als Partner von FINEXITY

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

### Vorteile für Ihre Kunden mit FINEXITY

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



[www.finexity.com](http://www.finexity.com)

## Deals

**MÜNCHEN: Real I.S. AG** vermietet 7.000 qm am Leuchtenberggring an die **AutoScout24 Engine GmbH**. Die Mixed-Use-Immobilie mit rd. 39.000 qm ist damit nahezu vollvermietet.

**STUTTGART: Union Investment** vermietet 1.820 qm im Degerloch Office Center an **Grant Thornton AG**. **JLL** vermittelte den Abschluss; die **UNMÜSSIG Gruppe** übernimmt die Vermietung im Auftrag von Union Investment.

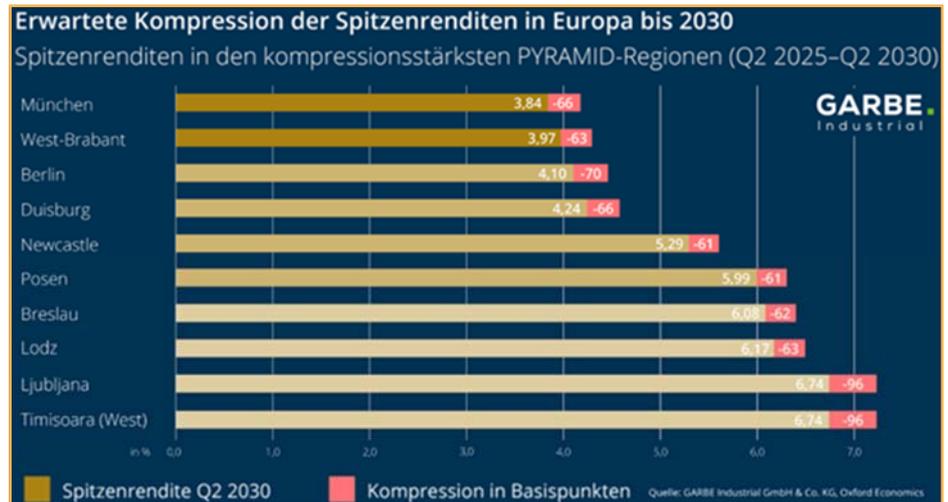
**ELSDORF: Robert C. Spies Industrial Real Estate** und **BNP Paribas Real Estate** vermittelten die langfristige Anmietung von rd. 23.600 qm Logistikfläche an die **Kleines Kraftwerk DE GmbH**.

**BERLIN: PGIM** erwarb im Rahmen seiner Core-Plus-Strategie das **Steigenberger Hotel** am Kanzleramt. Das 339-Zimmer-Haus wurde von **IREMIS S.à r.l.** begleitet.

**HAMBURG: Deka Immobilien** vermietete 4.000 qm im „Metropolis-Haus“ an **Limehome**, Anbieter von Serviced Apartments. Dort sollen ab 2026 rund 90 Apartments entstehen. Eigentümer der Immobilie ist der Offene Immobilienfonds **Deka-ImmobilienEuropa**, der das Objekt 2011 erworben hatte.

**BOCHUM: Die aik Immobilien-Investmentgesellschaft** vermietet rd. 2.900 qm Büro- und Schulungsfläche an die **KSI Bochum GmbH**. Die Anmietung wurde durch **RUHR REAL** vermittelt. Das Kaufmännische Schulungsinstitut nutzt den neuen Standort ab Oktober 2025.

dert. Allerdings kam es in 36 Regionen zu leichten, aber spürbaren Renditekompressionen bzw. gestiegenen Multiplikatoren.



Auch der deutsche Markt verzeichne erste Anzeichen einer Belebung, so Garbe. In 16 Regionen gaben die Renditen um jeweils 10 Basispunkte nach. In München waren es sogar 20 Basispunkte. Bis 2030 wird sogar eine Senkung der Ankaufsrendite um -66 Basispunkte erwartet. In den Niederlanden kam es in etablierten Märkten wie Amsterdam/ Schiphol, Tilburg, West Brabant und Venlo ebenfalls zu Rückgängen um 10 Basispunkte. Dagegen blieben Italien und Frankreich stabil. Auch die CEE-Regionen zeigen überwiegend Seitwärtsbewegungen. ■

## UBS GLOBAL REAL ESTATE BUBBLE INDEX 2025

Platzt doch noch eine Blase? Miami, Tokio und Zürich gefährdet

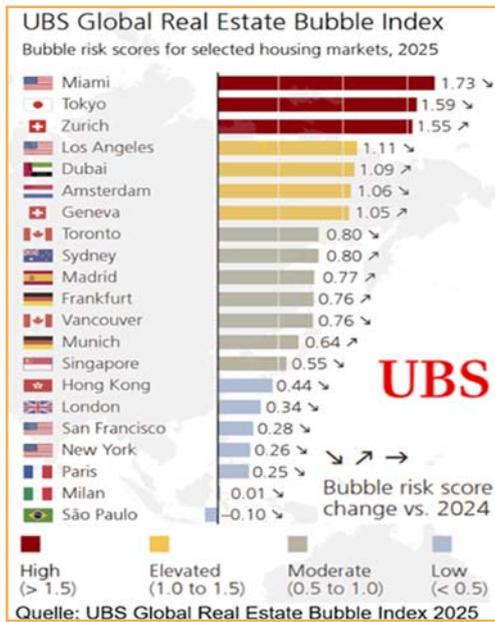
Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,  
Immobilienpezialist „Der Platow Brief“

**Immobilienblasen sind Dauerbrenner der Immobilien-Berichterstattung. In Deutschland warnt empirica seit wohl einer Dekade vor Wohnimmobilienblasen. Die Zinsabhängigkeit der Bewertungen machte auch bei Gewerbe die Zinswende im Anschluss an den „Nullzins-Hype“ deutlich. Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht ist schwer zu entscheiden, ob die historisch niedrigen Zinsen ein fundamentaler Faktor der Investmentnachfrage waren oder lediglich ein Blasentreiber, wie die aktuelle Bewertungsentwicklung ex post deutlich macht. (WR+)**

Im Wohnungssegment ist jedoch zumindest in Deutschland alles deutlich ruhiger abgelaufen. Seit 5 Quartalen weisen die Pfeile lt. **vdp** nach anfänglicher Konsolidierung wieder nach oben. Der Begriff Immobilienblase bezeichnet lt. **UBS Global Real Estate Bubble Index 2025** eine anhaltende und deutliche Fehlbewertung von Vermögenswerten. **Die sei allerdings meist erst nachweisbar, wenn die Blase platzt.** Lt. UBS, die den Blasenindex jährlich erhebt, **zeigen jedoch historische Daten typische Muster. Preise entkoppelten sich von lokalen Einkommen und Mieten.** Das werde von Ungleichgewichten in der Realwirtschaft wie z.B. durch exzessive Kreditvergabe oder übermäßige Bautätigkeit begleitet. Der UBS Index misst anhand solcher Muster das Risiko einer Immobilienblase in den globalen Wohnungsmärkten.

Der Wohnungsmarkt in **Miami weist** aktuell lt. UBS nach diesen Maßstäben unter allen untersuchten Städten **das höchste Blasenrisiko auf.** Deutlich erhöht ist das Risiko in **Tokio, Zürich, Los Angeles, Dubai, Amsterdam und Genf.** Moderate Risi-

ken sind in Singapur, Sydney, Vancouver und Toronto zu beobachten. In Europa fallen auch Madrid, Frankfurt und



München in die Kategorie moderaten Risikos. Deutlich entspannter sei die Lage in London, Paris und Mailand. Außerhalb Europas gelte dies ebenso für Hongkong, San Francisco, New York und São Paulo.

seit 2023 etwas entspannt, lägen jedoch immer noch doppelt so hoch wie in den Jahren 2020 bis 2022. Der Wohnungsneubau habe sich spürbar verlangsamt. Das verschärfe die Knappheit in wachsenden Metropolen.

Städte mit hohem oder erhöhtem Risiko entfernen sich weiter von den Fundamentaldaten. In den vergangenen fünf Jahren stiegen die inflationsbereinigten Immobilienpreise dort im Schnitt um fast 25%, während die Mieten nur um rund 10% und die Einkommen lediglich um 5% zulegten. In Städten mit moderatem oder niedrigem Risiko sanken bei stagnierenden Mieten und Einkommen die Preise hingegen im Durchschnitt um 5%. **Historisch gelte, dass wachsende Ungleichgewichte oft Vorboten einer Immobilienkrise seien.**

**Frankfurt und München finden sich als deutsche Städte im Bubble-Risiko.** Nach einem mehrjährigen Abschwung hätten sich die Wohnungspreise in **Frankfurt** stabilisiert. Inflationsbereinigt lägen sie rund 20% unter dem Höchststand von Mitte 2022. **Allerdings seien die realen Preise noch immer mehr als 40% höher als vor zehn Jahren.** Das Blasenrisiko ist von hoch auf moderat gesunken. Vor allem das robuste Wachstum im Finanzsektor stütze die lokale Nachfrage nach Wohnraum. Die Mieten dürften in

Im zurückliegenden Jahr, in dem in Deutschland schon Erholung festzustellen war, kühlten lt. UBS die globalen Wohnungsmärkte weiter ab. Zwar hätten sich die Zinsen



**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

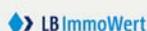
WIR GARANTIEREN

- » ein breites Leistungsspektrum
- » qualitätsgesicherte Prozesse
- » flexible, ausreichend große Aufbauorganisation
- » Fachwissen und Experten vor Ort
- » Datenschutz und IT-Sicherheit

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



PERSCH CONSULT



WERITAS  
IMMOBILIENBEWERTUNG UND BERATUNG

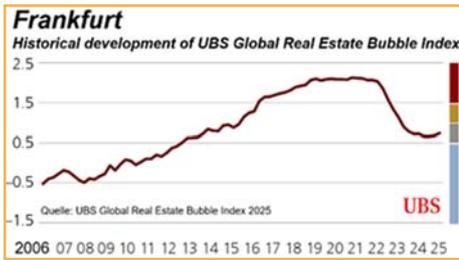


HIB  
Habsa Immobilienbewertung

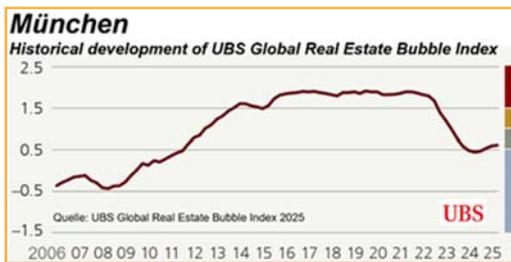


AppCon

den kommenden Quartalen weiter steigen. Der starke Einbruch bei Baugenehmigungen deute auf weitere Wohnungsknappheit hin. Die Erschwinglichkeit sei jedoch historisch niedrig, da die langfristigen Hypothekenzinsen die Leitzinssenkungen nicht mitgemacht hätten.



Die realen Wohnungspreise in **München** sind zwischen 2022 und 2024 um rund 20% gefallen, wodurch sich das Blasenrisiko merklich verringert hat. In den vergangenen vier Quartalen hätten sich die Preise stabilisiert und seien sogar leicht um etwa 1% gestiegen. Wie dieser Minimaleffekt bei Positivauslese der gemachten Deals statistisch belastbar ist, bleibt dem „Der Immobilienbrief“/ PLATOW verborgen. Die Region bleibe das wirtschaftliche Zugpferd Deutschlands und ziehe trotz der bundesweiten Rezession weiterhin neue Einwohner an. Die Leerstandsquote gehört zu den niedrigsten im Land, da der Neubau die Nachfrage nicht decken kann. Entsprechend bleiben die Mieten auf Wachstumskurs. Allerdings belasteten die hohen Finanzierungskosten und die niedrigen Mietrenditen die Aussichten auf eine kräftige Preisrallye in naher Zukunft, so UBS. ■



## IM MAKLER RANKING ZEIGEN TOP 3 ERHOLUNG

**Colliers, Engel & Völkers, Realogis, Sparkassen Finanzgruppe und LBS Immobilien Nordwest auf dem Treppchen**

Das exklusive Makler-Ranking des Fachmagazins **immobilienmanager** sieht eine Mehrheit der teilnehmenden Wohnungsmakler im Geschäftsjahr 2024 in einer positiven Entwicklung. Natürlich bedarf das aus „Der Immobilienbrief“-Sicht eines fortgeschrittenen Glaubens an die Ehrlichkeit der Meldungen. Gleichzeitig fehlen die internationalen Maklerhäuser in der Top 3 Aufstellung. Der Basiseffekt des desaströsen Jahres 2023 dürfte gleichfalls eine positive Rolle gespielt haben. Gleichzeitig decken sich die positiven Botschaften nicht unbedingt mit den Marktbotschaften. (red+)

Lt. Makler-Ranking des Fachmagazins **immobilienmanager** sind im Vergleich zum Vorjahr die **Provisionsumsätze** des Geschäftsjahres 2024 **bei fast allen Wohnungsmaklern und einer großen Anzahl der Gewerbemakler gewachsen**. Dies ist das Ergebnis des aktuellen Makler-Rankings, das auf den Nettoprovisionsumsätzen basiert. 39 Wohnungsmaklerhäuser und 26 Gewerbemakler haben ihre Zahlen dafür offengelegt oder die Werte wurden von immobilienmanager recherchiert. Die Spitzenreiter heißen **Colliers International Deutschland** (Gewerbe) und **Sparkassen Finanzgruppe** (Wohnen).

Nach dem Dauer-Spitzenreiter bei Wohnen, der Sparkassen-Finanzgruppe, war auch 2024 wieder **Engel & Völkers** auf dem zweiten Platz. Inwieweit sich das Desaster des laufenden Jahres einer Reihe von E&V Lizenznehmern, die nach außen unter dem vertrauensbildenden Engel & Völkers Label agierten, sich auf das Ergebnis des laufenden Jahres auswirkt, ist noch offen. Das Spitzenduo führt jedenfalls schon seit Jahren mit Abstand das Ranking bei Wohnen an. Unabhängig von der Interpretation ist die Positiventwicklung lt. immobilienmanager offensichtlich. Im vorangegangenen Makler Ranking konnten bis auf drei Makler die teilnehmenden Wohnungsvermittler nicht an den Nettoprovisionsumsatz des Vorjahres heranreichen.

<b>Gewerbemakler</b>	<b>Umsatz 2024</b>	<b>Umsatz 2023</b>
Colliers Deutschland	68.209.529 €	60.281.900 €
Engel & Völkers	24.963.978 €	20.459.436 €
Realogis	15.655.452 €	19.132.230 €
<b>Wohnungsmakler</b>	<b>Umsatz 2024</b>	<b>Umsatz 2023</b>
Sparkassen-Finanzgruppe	607.319.000 €	534.391.000 €
Engel & Völkers	315.660.918 €	267.972.127 €
LBS Immobilien Nordwest	185.995,69 €	160.171.352 €

Bei Gewerbe sind die **Makler-Probleme immer noch größer**. Die Spitzengruppe im Segment Gewerbe besteht aus **Colliers International Deutschland, Engel & Völkers** und **Realogis**. Zwar konnte die **Sparkassen-Immobilien-Vermittlungs-GmbH Hessen-Thüringen** sich ebenso wie **Homann Immobilien** deutlich verbessern, jedoch sind 11 Makler im Gesamtranking mit roten Pfeilen für weiter sinkende Umsätze. Bei den „Local Heroes“, die auf eine bestimmte Region spezialisiert sind, führt bei Wohnungsmaklern **Aigner Immobilien** aus München, gefolgt von **KSK-Immobilien Köln**. Bei den Gewerbemaklern platziert sich **Beate Protze Immobilien** aus Dresden vor **Aigner Immobilien**. (immobilienmanager publiziert die wichtigsten Resultate des Makler-Rankings 2025 in seiner aktuellen Ausgabe #5.2025). ■

## IMMOBILIEN-UMFRAGE 2025 SIEHT INSTITUTIONELLE INVESTOREN VOR RÜCKKEHR

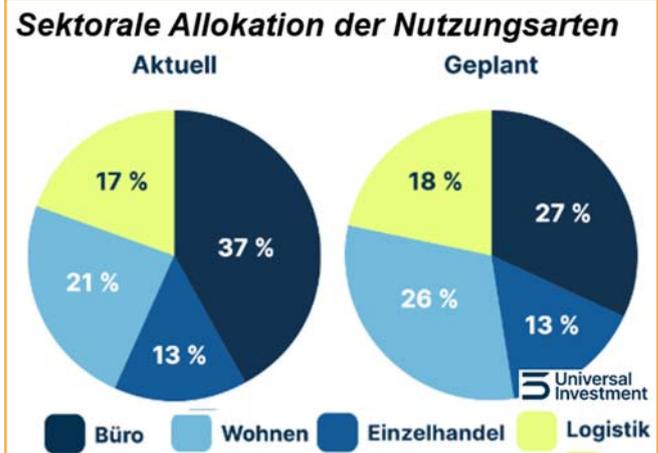
**Positiver Marktausblick und ein deutlicher Trend zu Europa**

Seit 14 Jahren befragt die KVG Universal Investment institutionelle Investoren zu ihrem Anlageverhalten und ihren Markterwartungen. Erkennbar seien ein positiverer Marktausblick und ein deutlicher Trend zu Europa. Das ist jedoch aus „Der Immobilienbrief“-Sicht kein Hexenwerk, da nach ansatzweise totaler Abstinenz und bewertungstechnischem Wunden lecken eine partielle Rückkehr der Institutionellen unausweichlich ist. (WR+)

Schließlich bleibt Deutschland auch ohne aktuelles Wachstum zunächst noch eine funktionierende und reiche 100%-Volkswirtschaft, die strukturelle Aufgaben lösen muss, obwohl bremsende Teile der Politik die ersten Zeichen der Zeit noch nicht erkannt haben. Der durchschnittliche Immobilienanteil in Portfolien der teilnehmenden Pensionseinrichtungen, Versicherungen, Kreditinstitute und Unternehmen aus Deutschland mit insgesamt 69 Mrd. Euro

im Gesamtportfolio liegt bei 26% und der von Infrastruktur bei 7%. Beide Anteile sollen in den kommenden zwölf Monaten unverändert bleiben.

Einigkeit der Investoren besteht darin, dass für alle Assetklassen die Einstiegspreise seit der Zinswende deutlich attraktiver geworden seien. Für Deutschland sehen 38%



der Befragten die Preise als niedrig oder fair an (Vorjahr 18%) und nur noch 48% als hoch, aber noch akzeptabel

UNSER ANGEBOT?

WIR  
KAUFEN  
IHRE  
FLÄCHEN.

Ob stillgelegte Industriearaeale, ungenutzte Brownfields oder leerstehende Gewerbeobjekte – wir kaufen an, verwirklichen Potenziale und bringen neue Perspektiven an den Start.

Finanzstark, mit Leidenschaft für Transformation und einem sicheren Gespür für nachhaltige Entwicklung, schaffen wir aus vermeintlichen Problemflächen zuverlässig lebendige, wirtschaftlich starke Standorte.

Unsere langjährige Erfahrung bündeln wir in Expertenteams, die sämtliche Prozesse der Projektentwicklung inhouse abbilden und nach dem Ankauf die Revitalisierung sanierungsbedürftiger Objekte bis hin zur Entwicklung moderner Quartiere im Einklang mit allen relevanten Stakeholdern umsetzen.

**Neugierig? Treffen Sie uns auf der Expo Real am Stand C1.222.**

Aurelis Real Estate GmbH  
+49 6196 5232-0 | info@aurelis.de

**AURELIS.DE**



(Vorjahr 65%). Für unakzeptabel halten in Deutschland die Preise nur noch 14% der Befragten. Das restliche Europa wird noch positiver gesehen. Rund 50% der Teilnehmer sehen die Preise als niedrig oder zumindest als fair an (Vorjahr 29%). Der Rest wartet eher noch ab. **Überhöhte Preise sieht in Rest-Europa keiner der Umfrageteilnehmer mehr.** Für das nächste Jahr erwartet die Mehrheit der Umfrageteilnehmer mit 59% steigende Immobilienpreise in Deutschland und im übrigen Europa 61%.

Aktuell befinden sich 63% des Immobilienportfolios in Deutschland und 26% im europäischen Ausland. Der Anteil von Nordamerika und Asien/ Pazifik liegt bei jeweils rund 4%. Bei den Neuinvestitionen liegt der Fokus auf Europa mit einem Anteil von insgesamt 87%. 32% der Neuinvestitionen sollen in Europa außerhalb Deutschlands erfolgen. Der Anteil Deutschlands unterstreiche mit 55% den Homebias, so **Kurt Jovy**, Head of Real Estate bei Universal Investment. Büroimmobilien bleiben mit knapp 37% in den Bestandsportfolios weiterhin die führende Nutzungsart, gefolgt von Wohnen (21%), Logistik (17%) und Einzelhandel (13%). Bei neueren Nutzungsarten können sich die Befragten vor allem ein Investment in Gebäude der öffentlichen Hand, wie etwa Schulen, Kindergärten oder Behörden (41%), sowie in Rechenzentren (37%) vorstellen. ESG bleibt nach wie vor für rund 72% der Befragten Schlüsselthema. Künstliche Intelligenz wird zwar von 90% als wichtig erachtet, jedoch bislang nur 30% genutzt. ■

## GERMAN DEBT PROJECT 2025 SIEHT MEHR WETTBEWERB IN EINEM RUHIGEN MARKT

Die von Prof. Dr. Tobias Just vorgestellte Studie **German Debt Project** der **International Real Estate Business School (IREBS)** mit Unterstützung des vdp sieht eine anhaltende Transaktionsschwäche auf den deutschen Immobilienmärkten. Die Hoffnung auf eine Markterholung im Jahr 2025 wurde enttäuscht. Dies belastet die gewerblichen Immobilienfinanzierungsmärkte. Zwar könnten die Banken bei Krediten für risikobehaftete Immobilien weiterhin hohe Margen durchsetzen, jedoch habe in der Notwendigkeit, Neugeschäft zu generieren, der Wettbewerb um die wenigen Immobilien mit angenommenen, geringen Risiken zugenommen. Dies setzte die Margen unter Druck. Auffällig sei, dass der Anteil von Krediten, die innerhalb eines Jahres auslaufen, stark gewachsen sei. Hier ergäben sich anhaltende Herausforderungen, insbesondere, wenn sich die Transaktionsmärkte nicht belebten. Dies spricht lt. Just dafür, dass das erreichte hohe Niveau an Non-Performing Loans hoch bleibe. (red+)

Die Regulierung bleibe für viele Banken ein kritisches Thema. Jedoch hätten sich die Inhalte verlagert. Während die makroprudenziellen Steuerungsmechanismen weniger kritisch gesehen würden und die Omnibus-Regeln für etwas Entspannung bei Berichtspflichten sorgten, führe die gesamte Regulierungsdichte zu einer wachsenden Regulierungsarbitrage und somit zu Wettbewerbsvorteilen von Nicht-Banken, so **Prof. Dr. Tobias Just**. Diese bedienen zunehmend auch Marktsegmente, auf denen bisher vornehmlich Banken als Kreditgeber operierten. Höhere Regulierungsanforderungen und der Investitionsbedarf in stärker digitale Geschäftsmodelle dürften den Konsolidierungsdruck in der Finanzierungsbranche hochhalten. Allerdings würden die systemischen Risiken auch im Jahr 2025 als signifikant geringer eingeschätzt als während der Finanzkrise 2008. In der Studie werden die Veränderungen im Finanzierungsneugeschäft sowie die Veränderungen im Bestandswachstum analysiert.

**Die Ergebnisse in Stichworten:** Gewerbliche Immobilienfinanzierung bewege sich weiterhin in einem schwierigen Marktumfeld. Geopolitische und konjunkturelle Unsicherheiten prägen ebenso wie enge regulatorische und strukturelle Risiken. Besonders vorsichtig agieren Banken weiterhin mit Blick auf Bürofinanzierungen in Nebenlagen sowie bei Projektentwicklungen. Nachlaufende Faktoren wie Non-Performing Loans nicht nur bei Gewerbeimmobilien und der starke Anstieg der bald auslaufenden Finanzierungen belasten weiter.

**Dies werfe einen Schatten auf den möglichen Aufschwung.** Der Interessenfokus liege weiterhin auf Wohnungsfinanzierungen und mit etwas Abstand auch noch auf Logistikimmobilien. Einschätzungen zu Hotel- und auch Einzelhandelsfinanzierungen hätten sich aufgehellt. Positiv seien Anzeichen einer Marktbelebung. Frühindikatoren hätten sich verbessert. Im Fazit seien die aktuellen Herausforderungen trotz der anhaltenden Marktschwäche für die Banken zu bewältigen. **Die Banken sind finanziell und datenseitig besser auf die Krise vorbereitet.** Dennoch erwarten zahlreiche Bankenvertreter eine anhaltende Konsolidierung unter den Marktakteuren, auch weil der Wettbewerb durch Nicht-Banken zunehme, so Just. ■

## IMMOBILIENKLIMA WIEDER AUF ERHOLUNGSKURS

Das Deutsche Hypo Immobilienklima verzeichnet im September nach zwei vorherigen Abkühlungsmonaten wieder einen Anstieg. Im Rahmen der 213. Monatsbefragung von 1.000 befragten Immobilienexperten steigt das Immobilienklima um 4,6% auf 96,5 Punkte. Mit einem Plus von 6,0% auf 93,8 Zählerpunkte trägt vor al-

## Deals

**POTSDAM: Sonar Real Estate** verlängert den Mietvertrag über rd. 8.000 qm Bürofläche mit der **Blm.A. Walburg Rechtsanwältin** berieten die Vermieterseite. Das Objekt mit rd. 11.000 qm ist vollvermietet.

**HEIDELBERG: RQI Denkmalboutique** hat ein denkmalgeschütztes Gebäude mit 4.700 qm in der Altstadt erworben und plant die Umwandlung in rd. 3.500 qm Wohnfläche. Verkäufer war die **Stadt Heidelberg**. BNPPRE vermittelte, rechtlich beriet **Rittershaus Rechtsanwälte**.

**AMSTERDAM: HIH Invest** hat 2.443 qm im Objekt Vijzelstraat 66-80 vermietet. Neue Nutzer sind **AMS IX** (1.029 qm), **Flink** (752 qm) und ein Musikstreamingdienst (660 qm). **DRS Makelaars** begleitete die Vermietung.

**MAINZ: Deutsche Bürohaus** vermietet rd. 3.312 qm Bürofläche an das **Land Rheinland-Pfalz**. Mit dem Mietvertrag ist das 7.400 qm große Gebäude wieder voll belegt.

**BERLIN: TFE Hotels** mietet im Stadtquartier FÜRST rund 8.000 qm für die Marke „A by Adina“. Die 161 Zimmer eröffnen 2027. Vermittelt wurde durch **JLL Hotels & Hospitality Group** und **Dunman Capital**.

**DÜSSELDORF: Quantum Immobilien** meldet 3 neue Mieter für den DUO Tower: **K&P Consulting**, **Nowy Styl** und **Alterric Deutschland**. Insgesamt sind über 55% der Flächen vermietet. **Savills**, **Anteon** und **Colliers** berieten.

dem das Investmentklima zu dieser optimistischen Haltung bei. Das Ertragsklima erholt sich ebenfalls und stieg um 3,3% auf 99,2 Punkte. (red+)

Ein Blick auf die Assetklassen verdeutlichte, dass die positive Stimmungstendenz für



fast alle Segmente des Immobilienklimas gelte. Einzig das Logistiklima habe einen Verlust von 7,0% auf 102,7 Punkte hinnehmen müssen, so die **Deutsche Hypo**. In den übrigen Assetklassen ist durchweg eine positive Entwicklung erkennbar. Das

Büroklimatestwert mit 10,8% den höchsten Anstieg seit über einem Jahr und notiert 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. ■



## UNTERNEHMERISCHE PRAXIS AUF ÖKOSOPHISCHEM FUNDAMENT

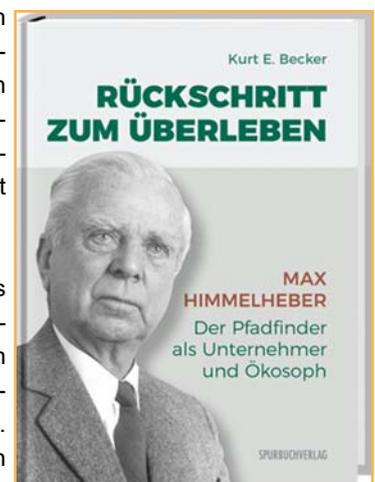
Eine Rezension von Kurt E. Beckers neuem Buch über Max Himmelheber

Werner Rohmert

**Muss die Geschichte der Kreislaufwirtschaft neu geschrieben werden? Gewiss nicht. Aber um ein Kapitel ergänzt werden muss sie schon. Diese Appellation legt zumindest Kurt E. Beckers neues Buch nahe.**

Entgegen sonstiger Usancen traktiert unser Freund **Kurt E. Becker**, in der Branche als wegbereitender PR-Berater seit Jahrzehnten profiliert und Mitglied im Beirat von „Der Immobilienbrief“, im konkreten Fall seiner jüngsten Publikation nicht wie sonst in seinen zahlreichen Publikationen abstrakte Begriffe à la „Charisma“. Sein Interesse gilt stattdessen einem deutschen Unternehmer. Und was für einem. Einem Selfmade-Unternehmer par excellence. Und zwar einem mit Weltgeltung.

**Max Himmelheber**, um den es in Beckers intellektueller Biografie geht, war nicht nur der Erfinder der Spanplatte, nein, um seine Erfindung herum hatte er ein global agierendes Unternehmensimperium geschaffen, basierend auf mehr als 70 Patenten. Die Patente bezogen sich auf die Verwertung von Holzabfällen jedweder Art und ermöglichten die Überführung zum Beispiel von Holzspänen, wie sie etwa in Schreinereien und Zimmereien anfallen, in einen wirtschaftlich sinnvollen Kreislauf. Eine ökonomische und zugleich ökologische Revolution, die bereits in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts den Wäldern Gutes tat und nicht zuletzt die Möbelindustrie neu dimensionierte. ►



## Impressum

Rheda-Wiedenbrück,  
T: 0 52 42 - 90 12 50  
F: 0 52 42 - 90 12 51  
[info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

### Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns  
(stellv. Chefredaktion)

### Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

**Hrsg.:** Werner Rohmert

### Recht / Anlegerschutzrecht:

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

**Redaktl. 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 (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

### Wissenschaftliche Partner:

- Prof. Dr. Hanspeter Gondring  
FRICS (Studiendekan,  
Duale Hochschule Baden-  
Württemberg Stuttgart)
- 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

**Unsere Bankverbindung  
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

Becker zufolge findet diese revolutionäre wirtschaftliche Praxis in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts ein philosophisch ökosophisches Fundament. Der vielfach talentierte Himmelheber leistete nämlich auch im Blick auf die theoretische Durchdringung der Kreislaufwirtschaft geistige Pionierarbeit. Zusammen mit **Friedrich Georg Jünger** gründete er die „Scheidewege“, ein intellektuell epochal Zeichen setzendes Magazin für skeptisches Denken und wurde so schon in den frühen Siebzigerjahren des letzten Jahrhunderts zum konservativen Vordenker par excellence der Nachhaltigkeit. Denn Himmelheber und seine bedeutenden Mitdenker und Mitschreiber, neben Ernst und Friedrich Georg Jünger zum Beispiel **George Wald, Erwin Chargaff, Hans Jonas** oder **Michael Ende**, öffneten einen ökosophischen Blick auf die Welt und zeigten schon früh jene Risiken auf, die unser aller Leben in seinem zivilisierten Gewordensein auf den Prüfstand stellen.

Beckers Himmelheber-Buch verbindet die Vita einer eindrucksvollen Jahrhundert-Persönlichkeit, deren Denken und Schaffen, mit den geistigen, kulturellen, gesellschaftlichen, technologischen und nicht zuletzt wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklungen unserer noch überschaubaren Vergangenheit quasi seit der industriellen Revolution. Heraus kommt ein imposantes Panoramabild der geistesgeschichtlichen Dimension des 20. Jahrhunderts. In dessen Mitte die ungelösten Fragen unserer zivilisierten Existenz. Schon Beckers enzyklopädisch einleitende Abhandlung zum Thema „Ökosophie“, *nervus rerum* Himmelheberschen Denkens, skizziert in überaus eindrucksvoll eindringlicher Art und Weise die Problematik mensch(heit)lichen Hausens auf unserem Planeten.

Beckers Buch rückt denn auch mit Recht eine außeralltägliche Persönlichkeit der deutschen Wirtschafts-, Kultur- und Geistesgeschichte in unser Bewusstsein und ist eine anspruchsvoll spannende Pflichtlektüre für alle, die es mit den Fragen der Nachhaltigkeit und der Kreislaufwirtschaft ernst meinen. Mehr noch: Die Facetten dieses einzigartigen, fast ein Jahrhundert umspannenden Lebens -von der Bündischen Jugend über die Pfadfinderei bis hin zur Nahtoderfahrung eines Jagdfliegers im Zweiten Weltkrieg - sind unterhaltsam und mit intellektuellem Tiefgang beschrieben. Ein Lesevergnügen! Und ein Buch voller Hoffnung und Optimismus in schwieriger Zeit! ■

**Kurt E. Becker: Rückschritt zum Überleben. Max Himmelheber: Der Pfadfinder als Unternehmer und Ökosoph, gebundene Ausgabe, Spurbuchverlag, Baunach 2025, 164 Seiten, 19,80 Euro**



**Viel Erfolg, Spaß und  
viele neue  
Erkenntnisse  
auf der Expo Real 2025  
wünscht Ihnen  
Ihr Team von  
„Der Immobilienbrief“**

**rohmert**medien

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

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

**AIF, Nachrangdarlehen, Sondervermögen, ELTIF – Anleger können aus einer Vielzahl von Strukturen auswählen, wenn sie sich an Sachwerten beteiligen möchten. Die depotfähigen Produkte punkten dabei unter anderem mit dem Argument, dass die Anleger ihr Investment jederzeit digital nachvollziehen können. Entscheidend für einen Investitionserfolg bleibt jedoch stets die Qualität der Assets und des Managements. Lesen Sie hier eine Zusammenfassung der Fonds-Checks aus dem Fondsbrief seit Beginn des Jahres. Viel Spaß beim Lesen.**



*Karl Fölsch*

## Alternative zum AIF

### Asuco vertreibt Zweitmarktanteile weiterhin über Nachrangdarlehen

**Wie können Emittenten Sachwerte-Beteiligungen als Blind Pools auflegen, nachdem die BaFin den Vermögensanlagen einen Riegel vorgeschoben haben?**

**Asuco** hält an der Nachrangigen Inhaberschuldverschreibung fest und hat den Vertrieb des Angebots „ZweitmarktZins 38-2024“ mit fester Verzinsung und Bonus gestartet.

**Konzept.** Das Zweitmarkt-Modell funktioniert ähnlich wie der Gebrauchtmotor für Autos. Die Assets sind nicht mehr tauffrisch, laufen aber noch lange und sind dazu in der Regel deutlich rentabler. Die Historie der geschlossenen Immobilienfonds erlaubt außerdem Rückschlüsse auf ihre Performance und liefert Daten für eine verlässlichere Prognose.

Private und professionelle Investoren haben die Vorteile der Gebrauchtfonds schon vor geraumer Zeit erkannt. Das Handelsvolumen an der **Fondsbörse Deutschland** als Marktplatz für gebrauchte Publikumsfonds ist im vergangenen Jahr um 17 Prozent gestiegen und kommt 2024 mit einem Ergebnis von knapp 250 Millionen Euro auf rund die Hälfte des geschätzten, gesamten Umsatzes am Direktmarkt mit neuen Fonds. Und auch für professionelle Investoren hat die Fondsbörse unter der Marke Private Markets inzwischen einen Handelsplatz eröffnet.

**Anbieter.** Asuco hat sich über die Vorgängerangebote mit mehr als 12.000 Transaktionen an 316 Zielfonds und 443 Immobilien in Deutschland beteiligt. Das Volumen der Kaufpreise summiert sich auf rund 437 Millionen Euro.

**Kalkulation.** Asuco hat die Wertpapiere mit einem festen Zins in Höhe von 4,25 Prozent ausgestattet. Hinzu kommen geplante Bonus-Zahlungen von rund 18 Prozent. Daraus ergeben sich im mittleren Szenario bei einer Laufzeit von voraussichtlich elf Jahren Auszahlungen von knapp 74 Prozent.

**Steuern.** Anleger erzielen Einkünfte aus Kapitalerträgen, bei denen die Abgeltungssteuer in Höhe von 25 Prozent plus eventuelle Kirchensteuer greift.

**Kosten.** Die Kosten für Vertrieb, Verwaltung etc. summieren sich auf knapp 7,4 Millionen Euro und damit 14 Prozent des Eigenkapitals.

**Meiner Meinung nach...** Asuco ist seit vielen Jahren der Spezialist für Zweitmarkt-Beteiligungen mit Anteilen an gebrauchten Immobilienfonds. In den vergangenen acht Jahren hat das Unternehmen aus Liquidationen von Zielfonds Veräußerungsgewinne im Schnitt von 37% erzielt. Die Inhaberschuldverschreibung als Vehikel ist grundsätzlich ein Investment nicht ohne Risiken, weil die Anleger in ihren Ansprüchen hinter den Fremdkapitalgebern stehen – i.d.R. den Banken. Im Fall der Asuco-Wertpapiere spielt das keine Rolle, denn der Emittent verzichtet auf Darlehen. ■

## Eine Handvoll Supermärkte

### Hahn-Gruppe bringt Fonds mit fünf Objekten und Kaufland als Mieter

**2024 – ein Horrorjahr für die Anbieter von geschlossenen Publikums-AIF? Der Gesamtumsatz ist mager, das zumindest belegen die Zahlen von Kapitalmarkt intern. Doch es gibt Ausnahmen.**

Die **Hahn Gruppe** hat mit Privatkunden im vorigen Jahr 45 Millionen Euro Eigenkapital für zwei geschlos-

sene Publikums-AIF eingeworben und damit das Rekordergebnis aus dem Jahr 2019 übertroffen. Der „Pluswertfonds 182 Basisinvest Nahversorgung“, weist ein Eigenkapitalvolumen von 38 Millionen Euro auf.

**Objekt.** Hahn-Fonds beteiligen sich an konkreten Handelsimmobilien. Der aktuelle AIF finanziert fünf Lebensmittelmärkte an den Standorten Leonberg, Wertheim (beides in Baden-Württemberg), Landau an der Isar in Bayern, Velbert in Nordrhein-Westfalen und Bremerhaven.

**Mieter.** Alle Märkte sind an **Kaufland** vermietet. Die Gesamtfläche summiert sich auf rund 37.260 Quadratmeter. Die Restlaufzeit der Verträge beträgt knapp 15 Jahre bis zum 31. Januar 2040.

**Gewinn-Szenario.** Sind alle Kosten und Zinsen beglichen, bleiben Anlegern jährliche Ausschüttungen von 4,75 Prozent. Inklusive des Verkaufserlöses kommen sie auf einen Gesamtrückfluss von 167 Prozent, also

ein Plus von 62 Prozent nach Steuern.

**Kosten.** Die Kosten für Konzeption und Vermittlerprovisionen kommen auf 11,1 Prozent der Gesamtinvestition oder 19,8 Prozent des Eigenkapitals.

**Steuern.** Anleger erzielen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.

**Anbieter.** Die Hahn Gruppe ist Marktführerin für Publikums- und Spezialfonds mit großflächigen Einzelhandelsimmobilien. Die laufende Nummer 182 belegt die Erfahrung mit Super-, Bau- und Fachmärkten.

**Meiner Meinung nach...** Weiterer typischer Publikums-AIF der Hahn Gruppe. Anleger beteiligen sich an einem Portfolio mit fünf Kaufland-Märkten. Die Fokussierung auf den großflächigen Einzelhandel kommt bei den Investoren gut an, denn neue Objekte dieser Kategorie werden nur sehr zurückhaltend genehmigt. Die Nummer 182 steht für die Erfahrung und Expertise des Anbieters. ■

BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



[www.residential-usa.de](http://www.residential-usa.de)

Mehr unter [www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto: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.

bvt

## Systemrelevanz überdauert

### Handelsimmobilien weiterhin gefragt - ILG bringt EDEKA-Markt in Bayern

**Und noch mal ein Supermarkt. Die Lebensmittelhändler haben während der Corona-Pandemie ihre Ausnahmestellung als systemrelevante Immobilien bewiesen. Die Sympathie für diese Nische der Handelsimmobilien hält bei Kapitalanlegern an.**

**Objekt.** Zum Preis von 27,47 Millionen Euro hat ILG das **EDEKA-Center Singer** mit einer Nutzfläche von gut 12.000 Quadratmetern gekauft. Bezogen auf die Jahresmiete in Höhe von rund 1,6 Millionen Euro ist das ein Einkaufsfaktor von 17.

**Markt.** Wie die Hahn-Gruppe, hat sich auch ILG auf den großflächigen Einzelhandel spezialisiert. Da die Kommunen und Gemeinden solche Immobilien nur sehr restriktiv genehmigen, um die Innenstädte als Einkaufs-Zentren nicht zu entwerten, ist das Angebot begrenzt und die Nachfrage stabil. Zieht ein Mieter doch mal aus, ist der Markt für einen anderen Lebensmittelhändler interessant.

**Mieter.** Hauptnutzer der Immobilie ist **EDEKA**. Der Supermarkt-Riese hat seinen seit 1987 bestehenden Mietvertrag über knapp 5.900 Quadratmeter vorzeitig bis Ende 2038 verlängert. Der zweite Ankermieter, die Drogeriekette **Müller**, hat bis Mitte 2035 unterschrieben. Die durchschnittliche Miete im Center liegt bei rund elf Euro pro Quadratmeter.

**Gewinn-Szenario.** Die laufenden Ausschüttungen ab 2026 betragen 5,0 Prozent. Im mittleren Szenario rechnet ILG beim Verkauf im Jahr 2039 mit einem 17,5-fachen der dann prognostizierten Jahresmiete von 1,913 Millionen Euro, was ein Plus von knapp 19 Prozent bedeuten würde. Das ist mit einer angenommenen Inflationsrate von durchgehend zwei Prozent relativ zurückhaltend kalkuliert. Anleger würden in diesem Fall einen Vermögenszuwachs von 64 Prozent vor Steuern erzielen.

**Kosten.** Die fondsbezogenen Kosten summieren sich auf 13,7 Prozent des Eigenkapitals inklusive Agio. Wie bei geschlossenen Publikums-AIF üblich, macht dabei die Vertriebsprovision mit insgesamt 10,5 Prozent den Löwenanteil aus.

**Anbieter.** Seit ihrer Gründung im Jahr 1980 hat ILG 44 Fonds für private Kapitalanleger und vier für insti-

*hausInvest*

**Offen für ein gesundes Investment.  
Offen für eine neue Erfolgsstory.  
Offen für Morgen.**

hausinvest eröffnet Ihnen Schritt für Schritt ein Investment in einen der erfolgreichsten Offenen Immobilienfonds. Mit Stories von Menschen und ihren Visionen in den hausinvest Immobilien. Wie ETERNO in Frankfurt am Main. Jetzt Story erleben auf [hausinvest.de](https://hausinvest.de)

tutionelle Investoren aufgelegt. Davon hat der Anbieter 29 Fonds für Privatanleger aufgelöst. Die jährliche Nachsteuerrendite liegt im Schnitt bei 8,4 Prozent. Der durchschnittliche Gesamtmittelrückfluss kommt auf 174 Prozent, der Vermögenszuwachs auf 69 Prozent. Die laufenden Publikumsfonds schütten im Schnitt knapp 5,25 Prozent aus. Eine sehr gute Performance.

**Meiner Meinung nach...** Publikums-AIF mit einem Fachmarktzentrum in Wasserburg am Inn. Die großflächigen Einzelhandelsobjekte sind gefragt bei Vertrieben und ihren Kunden und haben die Corona-Krise relativ gut überstanden. ILG ist ein erfahrener Spezialist auf diesem Markt mit nachvollziehbarer Historie. ■

## Rendite rollt wie auf Schienen

### Solvium vertreibt Publikums-AIF mit Investitionen in den Güterverkehr

Reden wir über strukturierte Investitionen in Sachwerte, denken die meisten an Immobilienfonds.

**Weit vorne in der Umsatz-Rangliste 2024 lag jedoch in Solvium ein Anbieter, der sich auf Investitionen in Container und ähnliche Infrastruktur spezialisiert hat.**

Aktuell vertreibt das Unternehmen einen Publikums-AIF, mit dem sich die Anleger ab 5.000 Euro plus fünf Prozent Agio an einem Portfolio aus überwiegend Güterwagen und Wechselkoffern beteiligen.

Der „Solvium Transport Logistik Fonds“ will gut die Hälfte des investierten Kapitals Solvium in Güterwagen investieren. Der Schienengüterverkehr verursacht im Vergleich zum Verkehr per Lkw auf der Straße rund 80 Prozent weniger Treibhausgasemissionen.

**Kalkulation.** Solvium will bei der Konzeption des AIF auf Fremdkapital verzichten und rechnet mit 25 Millionen Euro Eigenkapital. Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 5.000 Euro plus fünf Prozent Eigenkapital. Während der geplanten Laufzeit bis Ende 2034 sind nachschüssige Auszahlungen in Höhe von vier Prozent vorgesehen, die quartalsweise ausgezahlt werden. Darüber hinausgehende Liquidität wird während der Laufzeit zum Nachkauf von weiterem Logistik-

Investieren Sie in eine lebenswerte Zukunft

 EURAMCO

EURAMCO – Ihr starker Partner für Sachwertbeteiligungen mit dem Schwerpunkt Erneuerbare Energien.

Und das seit über 25 Jahren.

Equipment verwendet, um zum einen den abnutzungsbedingten Wertverlust auszugleichen und zum anderen das bestehende Portfolio weiter auszubauen.

**Kosten.** Die Initialkosten summieren sich auf 14,6 Prozent inklusive Agio. Laufend fallen 1,25 Prozent des Anlagebetrags für die Verwaltung des Fonds an.

**Steuern.** Der Fonds ist gewerblich tätig. Am besten mit dem Steuerberater darüber sprechen.

**Anbieter.** Die Unternehmensgruppe hat bislang mehr als 600 Millionen Euro Anlagekapital investiert. Alle Miet-, Zins- und Rückzahlungen summieren sich auf inzwischen mehr als 350 Millionen Euro, die planmäßig und pünktlich geleistet wurden.

**Meiner Meinung nach...** Publikums-AIF, der in den Güterverkehr auf der Schiene investiert. Ein Angebot für Investoren, die auf Infrastruktur setzen oder ihr Sachwerte-Portfolio aus Immobilien und Erneuerbaren Energien um das Transport-Segment erweitern möchten. ■

## Eine Alternative zum ELTIF

### Quadoro hat sich für das offene Infrastruktur-Sondervermögen entschieden

„Der Knoten ist geplatzt“, eröffnete die Ratingagentur Scope ihren Bericht zur aktuellen Studie über ELTIF und betonte die Rekordzahl von 55 neuen Produkten im vergangenen Jahr. Als Grund dafür nannte Scope, dass die Regeln des überarbeiteten ELTIF-Regimes 2.0 endlich feststehen.

Doch offenbar sind noch immer nicht alle Probleme gelöst. **Quadoro** nennt in diesem Zusammenhang die Abwicklung und Verbuchung der Anteile im Kunden depot. Das Unternehmen hat sich daher in Kooperation mit **EB-Sim** bei dem „Quadoro Erneuerbare Energien Europa“ QEEE in Anlehnung an offene Immobilienfonds gegen den ELTIF und für das offene Infrastruktur-Sondervermögen entschieden.

**Objekte.** Die Beteiligung des Sondervermögens soll in Projektgesellschaften erfolgen, die in Europa Infra-

WERBUNG

# VC Value Add Plus – Investitionen in reale Werte!

ZEICHNEN  
SIE JETZT!

 Verifort Capital

Mit unserem Publikums-AIF schaffen wir attraktive Renditechancen durch nachhaltig optimierte Bestandsimmobilien.

- ✓ Kurzläufer mit rund 6 Jahren Laufzeit
- ✓ Durchschnittlich prognostizierter Überschuss von 6 % p.a. ab Fondsschließung
- ✓ Attraktive Renditechancen durch hohe Investitionsquote – erst verdienen die Anleger\*innen, dann Verifort Capital
- ✓ Wertsteigerung durch energetische Optimierung von Gewerbeobjekten an B- und C-Standorten



Alle Informationen zum  
Fondsprodukt finden Sie hier →

strukturen der Energieerzeugung aus erneuerbaren Quellen betreiben oder bewirtschaften. Die Anlagestrategie sieht vor, 75 Prozent des zur Verfügung stehenden Kapitals in Anlagen zur Produktion sauberer Energie wie Windkraftparks und Solaranlagen zu investieren und 25 Prozent in Assets wie Stromnetze, Speicher und vergleichbare Assets.

**Gewinn-Szenario.** Quadoro garantiert keine Mindestrendite, rechnet aber mit fünf bis sechs Prozent p.a.. Im mittleren Szenario kommen Anleger nach fünf Jahren auf eine Durchschnittsrendite von 4,2 Prozent. Die Ankaufs- und Verkaufsgebühren machen zwei Prozent der ausgehandelten Preise aus. Übersteigen die Erträge sechs Prozent, gehen 20 Prozent des weiteren Plus an die Fondsgesellschaft, allerdings höchstens ein Prozent des Nettoinventarwertes.

**Steuern.** Investoren erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen. Das bedeutet einen Abzug von 25 Prozent plus Soli und eventuell Kirchensteuer. Eine steuerliche Freistellung gilt für 15 Prozent der Erträge.

**Meiner Meinung nach...** Alternative zum ELTIF. Das offene Infrastruktur-Sondervermögen „Quadoro erneu-

erbare Energien Europa“ investiert in Erneuerbare Energien, Stromspeicher und ähnliche Assets. Bei der Auswahl der Investitionsobjekte verlässt sich Quadoro auf die Expertise der EB-Sim, einem Asset-Manager für nachhaltige Investments mit 6,1 Milliarden Euro Assets under Management. Anders als ein ELTIF darf das Sondervermögen nicht europaweit, sondern ausschließlich in Deutschland vertrieben werden. ■

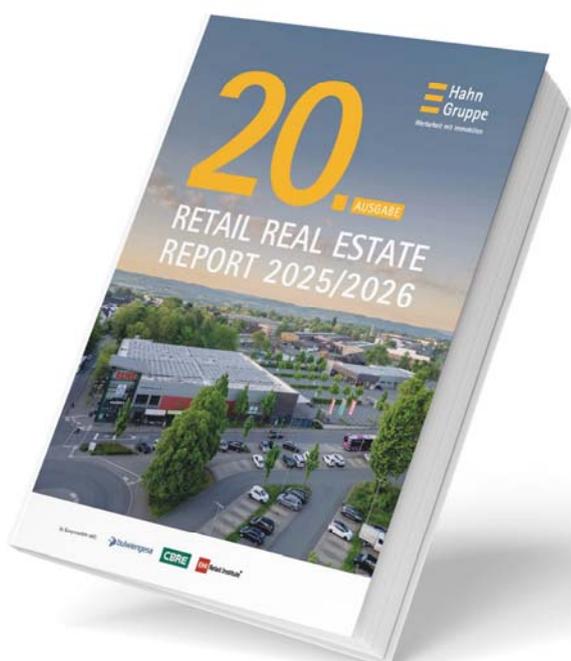
## Neue Heizung für die Mieter

### Primus Valor bringt weiteren Wohnungsfonds mit Bestandsobjekten

Sind Wohnungen tatsächlich der Stabilitätsanker auf den Immobilienmärkten, wie so häufig behauptet? Fakt ist: Auch die Preise für Wohnungen sind im Zuge der massiven Zinserhöhungen vor drei Jahren gesunken. Der offene Immobilienfonds ZBI Wohnen von Union Investment hat deutlich abgewertet. Und es sind vor allem Anbieter von Beteiligungen an Wohnimmobilien, die seitdem in die Pleite gerutscht sind: Project, d.i.i., One Group. ▶

## HAHN RETAIL REAL ESTATE REPORT 2025/2026

 **Hahn  
Gruppe**  
Wertarbeit mit Immobilien



## MARKTANALYSE. ORIENTIERUNG. INVESTITIONSCHANCEN.

Die Hahn Gruppe veröffentlicht gemeinsam mit bulwiengesa, CBRE und dem EHI Retail Institute die neue Ausgabe des HAHN Retail Real Estate Reports.

Auch in seiner 20. Jubiläumsausgabe zählt der Report zu den Standardwerken für Handelsimmobilien-Investments und den deutschen Einzelhandel.

- Wie behauptet sich der Einzelhandel im aktuellen Marktumfeld?
- Welche Formate und Konzepte gewinnen an Bedeutung?
- Wo liegen die Chancen für Immobilieninvestoren?

Jetzt kostenfrei herunterladen unter:  
[www.hahnag.de](http://www.hahnag.de)

Gleichzeitig fehlt weiterhin Wohnraum. Von den geplanten 400.000 neuen Wohnungen jährlich ist die Realität weit entfernt. Im vergangenen Jahr hat das Statistische Bundesamt Genehmigungen für 215.900 Neubauten erfasst – knapp 17% oder 43.700 Wohnungen weniger als im Jahr zuvor. Das ist der niedrigste Stand seit 2010. Für **Primus Valor** genügend Argumente, einen neuen Publikums-AIF aufzulegen. Der „ImmoChance Deutschland 14 Renovation Plus“ ist ein Blind Pool nach Artikel 8.

**Objekte.** Der Fonds will, wie seine Vorgänger, Mehrfamilienhäuser im Bestand erwerben. In seiner Kalkulation geht Primus Valor davon aus, die Objekte zum Einkaufsfaktor von 15,5 Jahresmieten ohne Berücksichtigung der Nebenkosten zu bekommen. Das Konzept sieht vor, die Wohnungen energetisch auf den neuesten Stand zu bringen und auch sonst aufzuhübschen.

**Gewinn-Szenario.** In der Basis-Variante stellt der Anbieter bis Ende 2034 einen Rückfluss in Höhe von 167 Prozent in Aussicht und errechnet einen internen Zinsfuß von 5,8%. Die Mietrendite steigt dabei von 6,45 Prozent beim Kauf der Wohnungen auf 7,46 Pro-

zent nach der Modernisierung. Die Ausschüttungen an die Zeichner beginnen bei 3,25 Prozent und steigen im Laufe der Zeit auf 4,75 Prozent. Die Abschlusszahlung soll 135 Prozent betragen.

**Kosten.** Die Fondskosten summieren sich auf 15,44 Prozent des Eigenkapitals inklusive Agio, das bei diesem AIF nur drei statt der sonst üblichen fünf Prozent beträgt. Jährlich fallen 1,75 Prozent des Nettoinventarwertes für die Verwaltung an.

**Steuern.** Der Fonds ist gewerblich tätig. Was das für die Anleger bedeutet, erklärt am besten ein Steuerberater.

**Anbieter.** Die Publikumsfonds eins bis sieben wurden aufgelöst bzw. stehen kurz davor und haben Renditen zwischen 5,5 und elf Prozent für die Anleger erwirtschaftet. Die Fonds ab 2018 haben teilweise dreistelliges Kapital eingesammelt, seitdem aber eher überschaubare Auszahlungen geleistet.

**Meiner Meinung nach...** Als Blind Pool konzipierter Wohnungsfonds mit Investitionen in Bestandsobjekte, die energetisch saniert und modernisiert, höhere



# KAPITAL, DAS WERTE SCHAFFT



Mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen schaffen wir renditestarke Immobilieninvestments. Verlassen Sie sich auf unsere Expertise, um Ihr Kapital nachhaltig und zukunftssicher einzusetzen. Mehr erfahren: [pegasus-cp.de](https://pegasus-cp.de)



**PEGASUS**  
CAPITAL PARTNERS

Mieteinnahmen einnehmen sollen. Primus Valor verfolgt dieses Konzept seit vielen Jahren. Die jüngsten Fonds sind volumenstark, können an die Ergebnisse der kleineren, bereits aufgelösten Fonds jedoch noch nicht anknüpfen. ■

## US-Premiere in besonderen Zeiten

### Pangaea Life bringt Immobilienfonds mit Entwicklung von Wohnanlagen

**Besonderes Timing.** Pangaea Life bringt seinen ersten US-Immobilienfonds für private Kapitalanleger. Ein Angebot, das den Stempel „antizyklisch“ verdient. Denn das erratische Handeln der amerikanischen Regierung ist nicht gerade ein Vertriebs-Turbo für die Anbieter von US-Beteiligungen. Besonderes Timing eben, auch für den Premier-AIF „Pangaea Life Institutional Co-Invest US Residential“.

Der Fonds investiert in die Entwicklung und den Bau von Wohnanlagen in bestimmten Regionen der USA. Dabei handelt es sich um die von Inlands-Zuzug geprägten Bundesstaaten im Sunbelt der USA, insbesondere in Texas und Florida.

**Kalkulation.** Der Fonds will mindestens 30 Millionen Dollar plus Agio einsammeln. Die Planung sieht vor, die Immobilien vier Jahre nach dem Erwerb der Projektentwicklungen wieder zu verkaufen. Im Fokus steht die **Empira-Gruppe**, mit der Pangaea Life bereits bei ihren Lebensversicherungen kooperiert. Sie wählt die Objekte aus und kümmert sich als Dienstleister um die Konzeption, die Steuerung und Realisierung der Projekte.

**Szenario.** Läuft alles wie geplant, erhalten die Zeichner bis zum Ende der Laufzeit Mitte 2030 geschätzte 140 Prozent zurück, nach Abzug des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 35 Prozent vor Steuern.

**Kosten.** Die fondstypischen Initialkosten summieren sich auf gut 13 Prozent des Kommanditkapitals inklu-

**ustreuhand**  
Gemeinsam Investieren

**VOLLPLATZIERT**

**UST XXVI**

Wir danken unseren Partnerinnen und Partnern

[www.ustreuhand.de](http://www.ustreuhand.de)



sive Agio. Der Investitionsplan berücksichtigt außerdem eine Liquiditätsreserve in Höhe von knapp 18,5%. Sie wird für laufende Kosten verwendet, da der Fonds in Entwicklungsprojekte investiert und daher während der Laufzeit keine Mieteinnahmen erzielt. **Anbieter.** Pangaea Life ist der Sachwerte-Manager der Versicherung **Die Bayerische**. Bislang waren die Fonds ausschließlich in den Versicherungen der Bayerischen zugänglich. Der US-Fonds ist das erste Sachwerte-Produkt außerhalb der Versicherungen.

**Meiner Meinung nach...** Ein Fonds, der der Branche Mut machen sollte. In bewegten Zeiten bringt Pangaea Life einen US-Fonds, mit dem private Kapitalanleger in die Entwicklung von Wohnungen investieren können. Ein starkes Signal für Investitionen in Sachwerte – und für Vertrauen in die amerikanischen Immobilienmärkte unabhängig von einem Präsidenten Donald Trump. Die Laufzeit ist mit fünf Jahren relativ kurz für einen geschlossenen AIF. ■

## Erster ELTIF aus Deutschland

### Munich Private Equity überträgt geschlossenes AIF-Modell auf Europa-Fonds

**Im April 2015 hatte das Europäische Parlament mit der Verordnung 2915/760 den ELTIF beschlossen. Bis zum ersten Produkt für deutsche Privatanleger dauerte es fünfeinhalb Jahre bis zum Oktober 2020.**

Seitdem hat sich unter der Überarbeitung der European Long Term Investment Funds das Angebot deutlich erhöht – wobei alle ELTIF in Luxemburg aufgelegt wurden. Der Private-Equity-Spezialist **Munich Private Equity Fund**, früher **RWB**, hat nun den Vertrieb des ersten von der Bafin gestatteten ELTIF gestartet, den „MPE Mid Market Private Equity ELTIF“.

**Konzept.** Der Publikums-ELTIF sammelt Kapital zu Tickets ab 5.000 Euro plus fünf Prozent Agio ein. Der



# Investieren, wo Wachstum entsteht.

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

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

Jetzt informieren unter  
[www.pangaea-life.de/co-invest](http://www.pangaea-life.de/co-invest)



**Pangaea Life GmbH**  
Thomas-Dehler-Straße 25  
81737 München  
[info@pangaea-life.de](mailto:info@pangaea-life.de)  
[www.pangaea-life.de](http://www.pangaea-life.de)

**Investments for a sustainable future**

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

ELTIF leitet das Kapital seiner Zeichner in einen Masterfonds weiter, der sich seinerseits an einer Reihe von Zielfonds beteiligt. Das Konzept erinnert an die früheren Angebote der **RWB**. Mit dem Unterschied, dass die Anleger einen ELTIF zeichnen und nicht wie früher einen AIF.

**Gewinn-Szenario.** Nieten sind bei Private Equity nicht ausgeschlossen, auch nicht im Bereich der Late-Stage-Finanzierung etablierter Unternehmen. Bei der Vielzahl von Variablen geht der Anbieter in seinem mittleren Szenario davon aus, dass Anleger nach 13 Jahren einen Gesamtmittelrückfluss von 168% erzielen und somit eine Rendite von 3,97 Prozent.

**Kosten.** Die Initialkosten summieren sich auf knapp zwölf Prozent der Zeichnungssumme. Laufend fallen über die gesamte Laufzeit schätzungsweise zusätzlich 39 Prozent an oder umgerechnet jährlich 2,4 Prozent des Nettoinventarwertes.

**Steuern.** Anleger erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen.

**Anbieter.** Munich Private Equity bietet Privatanlegern seit 1999 Zugang zu Private Equity. Mit 2,3 Milliarden

Euro Anlagevolumen hat das Emissionshaus 4.100 Unternehmen gekauft und 3.100 davon wieder veräußert

**Meiner Meinung nach...** Erster ELTIF für private Kapitalanleger mit deutscher Gestattung der BaFin. Anbieter Munich Private Equity hat das Konzept seiner Publikums-AIF auf den ELTIF übertragen. Die Late-Stage-Finanzierungen reduzieren die Risiken, die bei Private Equity jedoch nie ganz ausgeschlossen werden können. ■

## Verlängerung in Großbritannien

**Wertsteigerungspotenzial bei Logistikimmobilien Sachwertebeteiligungen ergänzen die Portfolien privater Kapitalanleger sinnvoll. Im idealen Fall liefert die Entwicklung der Fondsobjekte selbst die besten Argumente.**

Zum Beispiel beim „DF **Deutsche Finance** Investment Fund 23 – Club Deal UK Logistik“ (DF 23). Er wurde mit einem platzierten Eigenkapital inklusive Ausgabeaufschlag in Höhe von rund 66 Millionen briti-

Marketing-Anzeige

# Starke Performance!

Chancenreich & diversifiziert:  
**ÖKORENTA** Portfoliokonzept  
Solar & Wind\*

Jetzt noch dabei sein!

Fondsschließung  
31.12.2025



**ÖKORENTA**

**Erneuerbare Energien 15**

ökorenta.de oder direkt bei uns:  
vertrieb@oekorenta.de Tel. 04941 60497-285

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Weitere Angaben und die mit dieser unternehmerischen Beteiligung verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt des AIF und dem Basisinformationsblatt. Diese Dokumente finden Sie unter [oekorenta.de/aktueller-publikums-aif/](http://oekorenta.de/aktueller-publikums-aif/)

sche Pfund zum 31.12.2024 geschlossen. Unter anderem, weil sich der Logistikmarkt in Großbritannien positiv entwickelt, hat das Unternehmen entschieden, den Platzierungszeitraum des Fonds mit bislang elf Immobilien in England bis zum 31. Dezember 2025 zu verlängern.

Gemäß aktueller Gutachten von Savills zum Stichtag 31.12.2024 liegen die vereinbarten Mieten der bisher angebotenen elf Immobilien deutlich unterhalb der Marktmieten, was Wertsteigerungspotenzial bedeutet und die Anlagestrategie des Fonds bestätigt.

Bei den Branchen der Mieter dominiert Logistik mit 43 Prozent, gefolgt von Lebensmitteleinzelhandel (16 Prozent), High Tech Engineering (15 Prozent) und Trade-Counters - gemeint sind Gewerbeeinheiten mit Verkaufsflächen - zu 14 Prozent. Das Immobilienportfolio des Fonds besteht aus drei Single-Tenant- und acht Multi-Tenant-Objekten.

Deutsche Finance hält auf Grundlage der aktuellen Gutachten und bisherigen Wertentwicklungen an seiner Prognose fest und stellt weiterhin einen Gesamtmittelrückfluss in Höhe von 145 Prozent bis Ende 2027 in Aussicht. ■

## Fair deal finanziert Pflegeplätze

### IMMAC group mit weiterem Irland-Fonds für vermögende Anleger

**Es ist noch nicht so lange her, da zählten Pflegeheime zu den gefragten Immobilien-Assets bei privaten und professionellen Investoren. Alleine die Demografie mit steigenden Zahlen älterer Menschen sprach für die Beteiligung an solchen Sozialimmobilien. Die steigende Zahl insolventer Betreiber sorgten allerdings für Ernüchterung.**

IMMAC hat sich vor Jahrzehnten auf die Platzierung von geschlossenen Fonds mit Pflegeimmobilien spezialisiert, nicht nur in Deutschland. Für vermögende Anleger ab 200.000 Euro plus fünf Prozent Agio bietet das Unternehmen aktuell den Spezial-AIF „IMMAC Irland Sozialimmobilien VI“ an.

**Objekt:** „The Bethany House“ wurde ursprünglich 1990 errichtet und in den Jahren 2010, 2017 und 2021 umfassend erweitert. Die Einrichtung ist nahezu komplett ausgelastet. Der Fonds hat 15,3 Millionen Euro für die Immobilie gezahlt. Inklusive aller Kosten

**TSO** THE SIMPSON ORGANIZATION

*Growing Values*

„Als Vermögensverwalter empfehlen wir Investments mit TSO aufgrund der zuverlässigen Wertschöpfung.“

Profitieren auch Sie von Immobilieninvestments im Südosten der USA.

TSO ist ein führender Full-Service-Anbieter von Investments in US-Gewerbeimmobilien. Über ausgewählte Objekte erschließt TSO das Potenzial einer Region mit enormer Wirtschaftskraft. Das Ergebnis bisher: über 100 Immobilientransaktionen im Wert von mehr als 7 Mrd. US-Dollar, 2 Mrd. US-Dollar Assets under Management und kontinuierliche Ausschüttungen seit 2006. Sprechen Sie mit uns!

[www.tso-europe.de](http://www.tso-europe.de)

und Gebühren endet das Fondsvolumen bei gut 19,4 Millionen Euro.

**Pflegesystem:** Das zentrale staatliche Finanzierungsinstrument für Pflegeheime in Irland ist das „Nursing Homes Support Scheme“, besser bekannt als „Fair Deal“. Dieses Programm wurde 2009 eingeführt, um einen fairen Zugang zu Langzeitpflege sicherzustellen und hohe Eigenkosten für ältere Menschen abzufedern. Private Zahlungen und zusätzliche Versicherungen decken Leistungen ab, die über „Fair Deal“ hinausgehen, zum Beispiel Einzelzimmer.

**Betreiber:** Die IMMAC group ist eine von nur zwei internationalen Investmentgruppen in Irland, die sowohl das Eigentum an Pflegeimmobilien als auch die Betreiberunternehmen besitzt. Der Markteintritt erfolgte 2018. Seither hat das Unternehmen acht Pflegeheime mit insgesamt 500 Betten erworben.

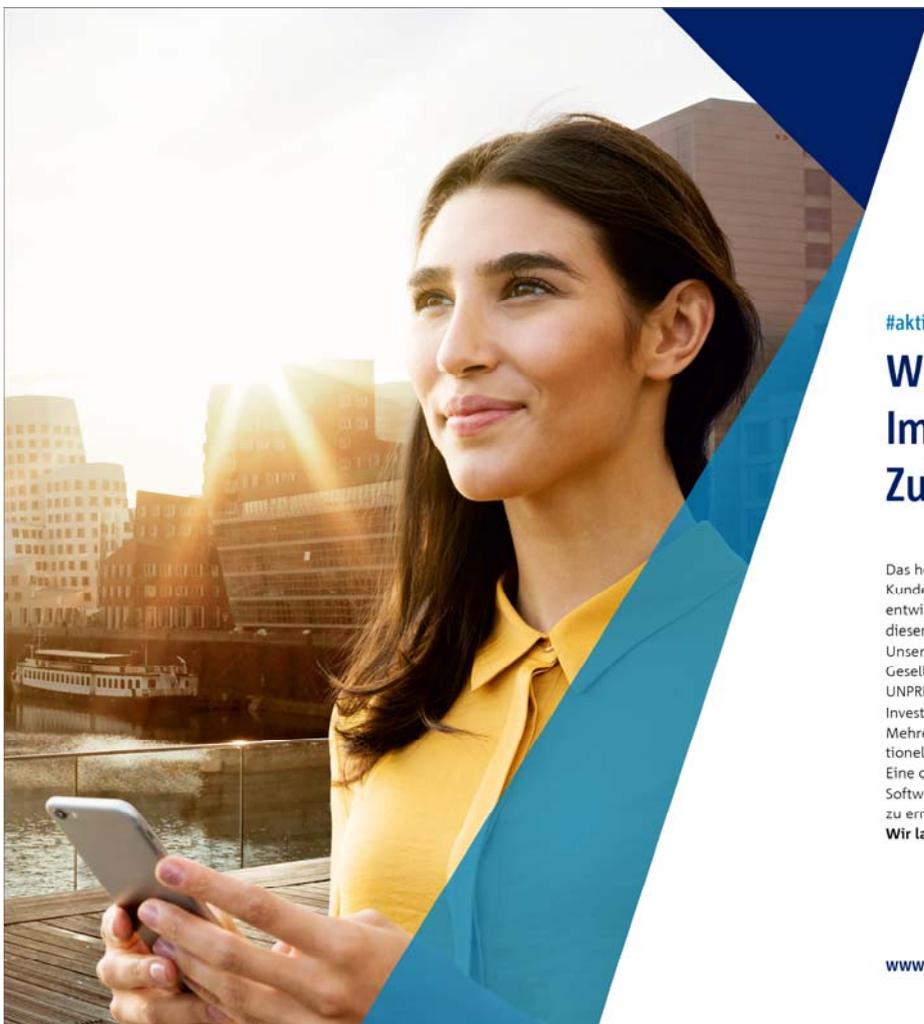
**Gewinn-Szenario:** Anleger sollen Ausschüttungen in Höhe von 5,0 Prozent bis 2029, 5,5 Prozent bis 2034 und 6,0 Prozent bis 2040 erhalten. IMMAC stellt seinen Anlegern über die Laufzeit einen Vermögensgewinn in Höhe von 79 Prozent in Aussicht oder ein jährliches Plus von 7,4 Prozent vor Steuern. In diesem Fall würde der Fonds die Immobilie zu einem Preis von 22 Millionen Euro verkaufen.

**Kosten:** Die Initialkosten für Vertrieb, Strukturierung und weitere Dienstleistungen summieren sich auf bis zu 25 Prozent der Kommanditeinlage inklusive Agio. Nicht gerade ein Sonderangebot. Laufend fallen 1,3 Prozent für die Verwaltung an.

**Steuern:** Anleger erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen.

**Anbieter:** Die Immac group hat sich im Jahr 1997 auf Investitionen im Healthcare-Sektor spezialisiert und seitdem 136 Fonds für private, vermögende und institutionelle Investoren mit einem Volumen von mehr als zwei Milliarden Euro aufgelegt, davon fünf in Irland.

**Meiner Meinung nach...** Pflegeheimfonds für vermögende Investoren ab 200.000 Euro. Anleger der Beteiligung am Bethany House in Irland sollen bis 2040 ein Plus von knapp 80 Prozent erzielen. Für Investoren, die der Irland-Expertise der IMMAC group und dem dortigen Pflegesystem vertrauen. Abgerechnet wird im Euro, also kein Währungsrisiko. Die Kosten sind nicht ohne, das nehmen Anleger bei IMMAC in Kauf. ■



#aktiverimmobilienmanager

## Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

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



## Personalien

**Marcus Paul** hat die Leitung des Bereichs Project & Development Services (PDS) der Region West bei **JLL** von **Daniel Bey** übernommen, der jetzt den Bereich bundesweit leitet. Marcus Paul, Dipl.-Ing. Architektur und Städtebau, beriet bis 2022 i.A. des NRW-Städtebauministeriums Projektträger und Kommunen.

**Daniel Riedl**, der bis zum Zusammenschluss der **Buwog** mit **Vonovia** das österreichische Wohnungsunternehmen geleitet hatte, scheidet als Vorstand der Vonovia Ende Mai 2026 aus dem Bochumer Unternehmen aus. Auch der CEO **Rolf Buch** verlässt die Vonovia zum Jahresende.

## Castrop-Rauxel

**CUBION** hat einen Mietvertrag über rd. 550 qm Bürofläche Erinstraße 14 von privat an die **RV-Group GmbH** vermittelt.

## Dortmund

**CUBION** hat in dem Bürogebäude der **Materna Information & Communications SE** Robert-Schuman-Straße 20 im Gewerbegebiet Phoenix West rd. 1.300 qm an die **Morpheus Logistik GmbH** vermittelt.

Die **Anter Group** hat das 14.000 qm große, gemischt genutzte Immobilienensemble Baujahr 2011 Schützenstr. 94 – 130 und Bülowstr. 15 erworben. Nach Auszug des Hauptmieters **Telekom** Ende des Jahres werden 10.000 qm Mietfläche frei.

## Düsseldorf

**PANDION** hat im OFFICEHOME Rise Völklinger Straße rd. 800 qm langfristig an die **IFS Deutschland GmbH** vermietet. Das 17-geschossige Bürogebäude bietet rd. 35.000 qm Mietfläche. Vermittelt war **Anteon** tätig.

**Indigo Invest** hat, beraten von **BNPPRE**, rd. 3.300 qm Bürofläche im BÖ69 in der Böhlerstraße 69 an die **Vantage Towers AG** vermietet. Den Mieter beriet **Anteon**.

## NORDRHEIN-WESTFALEN DER „place to bau“ FÜR WOHNUNGEN?

– zumindest relativ gesehen

*Nicht zu Unrecht rühmt sich das Land NRW, die höchsten Fördergelder für Sozialen Wohnungsbau unter allen Bundesländern zur Verfügung zu stellen.*

Das Fördervolumen von mindestens 1,6 Mrd. Euro pro Jahr sowie für die gesamte Legislaturperiode bis 2027 insgesamt 10,5 Mrd. Euro bietet eine gesicherte Perspektive für Wohnungsbauprojekte. Allein im laufenden Jahr 2025 stehen in NRW 2,3 Mrd. Euro Programmmittel zur Verfügung. Insofern nimmt es nicht Wunder, dass die Einbeziehung dieser Fördergelder in die Kalkulationen bei den Mitgliedsunternehmen des **Verbandes der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland Westfalen e.V. VdW** eine hohe Relevanz hat. Bei den im aktuellen Jahresbericht des VdW präsentierten Ergebnissen der turnusmäßigen Befragung der Mitgliedsunternehmen stehen die hohe Nachfrage und die Wohnraumförderung für die Baumentscheidung mit weitem Abstand an erster Stelle. Das größte Hemmnis stellen demnach die energetischen Anforderungen und die unverändert hohen Baukosten dar – binnen fünf Jahren seien die Herstellungskosten je qm Wohnfläche umd 32,3% gestiegen -, gleich danach aber kommt die unbefriedigende Planungs- und Genehmigungspraxis der Kommunen. Während jedoch seit 2022 tatsächlich die Modernisierung von Wohnungen auf niedrigem Niveau kontinuierlich zugenommen hat, bleibt der Neubau von Mietwohnungen trotz einem sanften Anstieg seit 2024 noch unter den Zahlen von 2022.

Das bestätigt **IT.NRW**. Demnach betrug im Hj.1 2025 der Zuwachs an Baugenehmigungen für Mehrfamilienhäuser 2,9% gegenüber 2024 - was dann incl. dem Zuwachs für Einfamilienhäuser von stattlichen 22,6% insgesamt ein Plus von 3,9% ergibt – gegenüber den 2,9% Gesamtzuwachs auf Bundesebene. Angesichts dessen sah sich die Landesbauministerin **Ina Scharrenbach** berechtigt, NRW als „place to bau“ zu bezeichnen. Allerdings: beantragt ist noch nicht genehmigt, geschweige denn gebaut (s.o. die größten Hemmnisse). Lt. Zahlen des VdW stiegen 2024 die Aufwendungen der Mitgliedsunternehmen für Bestandsmaßnahmen von 2.249 auf 2.374 Mio. Euro, diejenigen für Neubaumaßnahmen fielen aber von 1.646 auf 1.471 Mio. Euro. Dabei zeigen die VdW-Mitgliedsunternehmen – zu denen auch große Bestandhalter wie **Vonovia** oder **LEG** zählen – keine besondere Bauzurückhaltung, im Gegenteil: 2024 riefen Mitgliedsunternehmen 35,2% der Fördermittel ab, obgleich ihre Bestände nur 21% der 5,44 Mio. Mietwohnungen im Lande ausmachten. Und trotz aller Förderung nimmt die Anzahl der sozial gebundenen Wohnungen, d.h. derjenigen, für die der höchste Nachholbedarf besteht, kontinuierlich ab, auch in NRW. Dort sank der Bestand – nach minimalem Anstieg 2022 und 2023 - 2024 gegenüber dem Vorjahr von 717.929 auf 689.446 WE, bundesweit von rd. 1,1 Mio. Wohnungen auf 1,0 Mio. Vor zehn Jahren standen alleine in NRW noch gut 855.000 Sozialwohnungen zur Verfügung. Allerdings wachse die Bereitschaft Neubauten zu planen, wie 48% der VdW-Unternehmen angaben, und 15% wollen zurückgestellte Vorhaben wieder aufgreifen. **Alexander Rychter**, Verbandsdirektor des VdW, konstatiert denn auch eine „vorsichtige Erholung auf niedrigem Niveau“.

Um den Anstrengungen auf Landesebene, den sozialen Wohnungsbau zu beleben, die gebührende Aufmerksamkeit zu verschaffen, trommelt das Bauministerium jedes Jahr für die WohneNRW-Tage, an denen zwischen Bielefeld und



## Düsseldorf

Die **aam2core Holding AG**, Asset Manager für das EDDI, Eduard-Schulte-Straße 1, hat nach Auszug des **BLB NRW** rd. 1.500 qm Bürofläche an einen Düsseldorfer Gesundheitsdienstleister vermietet. **Anteon** war beratend und vermittelnd für den Nutzer tätig. Den Mieter beriet **Anteon**.

Die **CleanCar AG** hat den Mietvertrag über rd. 650 qm für ihre Hauptverwaltung in der Peter-Müller-Straße 24 verlängert. Beratend war **Anteon** tätig.

**HIH Invest** hat für ein Individualmandat eines institutionellen Investors das Bürogebäude TONIQ1 in der Wanheimer Straße 74-74a von der **LANGEN Immobiliengruppe** erworben. Hauptmieter in dem Objekt Baujahr 2023 mit 13.344 qm Mietfläche plus Parkhaus ist die **BlmA** stellvertretend für das Hauptzollamt Düsseldorf. Der Mietvertrag läuft 8,5 Jahre mit zwei Verlängerungsoptionen.

**Catella Project Management** hat den brach liegenden Teil des zuvor als „Grand Central“ bekannten Projektes vom letzten Eigentümer der **Adler Real Estate** zurück erworben. Geplant sind jetzt im „Central Living Düsseldorf“ rd. 1.400 Wohnungen. Catella, deren Anteil mit 147 preisgebundenen Wohnungen seit 2023 bewohnt ist, wird die ganzheitliche Entwicklung des Areals vorantreiben, geplante Fertigstellung 2030.

In der Projektentwicklung KöTower von **CATELLA** und **WPV** wurden noch vor Baubeginn zwei Etagen mit insgesamt 1.248 qm Bürofläche an die **CONTORA AG** vermietet. Den Mieter beriet die **FlexOfficeAgency** in Frankfurt, die Vermieterseite **Anteon**.

**SEGRO** hat im SEGRO Park Flingern je rd. 4.000 qm Gewerbefläche an **Schulz & Sohn** und **The Padel Company** vermietet.

Bonn eine ganze Reihe unterschiedliche Wohnungsbauprojekte hohen Besuch bekommen und besichtigt werden können. Als einziges im Ruhrgebiet war das Großvorhaben „Literatur Quartier Essen“ dabei, ein Neubauprojekt, aber auf vor-

genutztem Gelände. Dort wo früher in Nähe des Hauptbahnhofs die Zeitungen der **Funke-Medien-Gruppe** produziert wurden, sind in mehrgeschossigen Bauriegeln die 236 barrierefreien Wohnungen im Effizienzhausstandard 55 weitgehend fertig gestellt, darunter 52 öffentlich geförderte Einheiten. Die Fördersumme beträgt rd. 8,3 Mio. Euro. Kostentreibend wirken sich in dieser innerstädtischen Lage die notwendigen Tiefgaragenplätze mit je 30.000 Euro aus. Noch ausstehend sind mehrere Büro-



Ein Baum wird gepflanzt; Foto: G. Escher

gebäude, die das durchgrünte Wohnquartier gegen den Straßenverkehr abschirmen werden. Projektentwickler ist **Instone Real Estate**. Den Wohnanteil hat LEG Wohnen noch in der Bauphase übernommen und bietet 184 freifinanzierte Wohnungen zu 12,50 Euro/qm Grundmiete an, dazu 52 preisgebundene und 22 Wohnungen mit Wohnberechtigungsschein Klasse A zu 6,40 Euro/qm und 30 Einheiten mit Wohnberechtigungsschein Klasse B zu 7,20 Euro/qm Grundmiete. Wie anlässlich der Begehung zu hören war, sei bei diesem Projekt alles sehr glatt verlaufen, ohne gravierende Nachbesserungen, und die Fertigstellung im November 2025 werde eingehalten. Für 2026 rechnet man mit einer üblichen Leerstandsquote von 2%.

„Mit Hilfe der öffentlichen Wohnraumförderung entstünden, so Ina Scharnbach, engagierte Projekte, die mit alten Klischees und Vorurteilen aufräumen und als Blaupause landesweit Beachtung finden. Öffentlicher Wohnungsbau ist modern, nachhaltig und innovativ.“ Mitveranstalter ist die „**Allianz für mehr Wohnungsbau Nordrhein-Westfalen**“, darunter der VdW Rheinland Westfalen, der **BFW Landesverband NRW**, **Haus & Grund**, die kommunalen Spitzenverbände, der **Deutsche Mieterbund NRW**, die **Architektenkammer NRW**, die bauindustriellen Verbände sowie die **NRW.BANK**.

Mit der Lage- und Ausstattungsqualität dürfte das Literatur Quartier auf hohe Nachfrage treffen, zumal sich lt. dem aktuellen Wohnungsmarktbericht von **BNP Paribas Real Estate** der Wohnungsneubau in Essen von 2022 auf 2023 auf nur noch 330 Einheiten halbiert hatte und die Leerstandsquote mit 2,7% unter die üblichen 3% Fluktuationsrate gesunken sei. Nach Angaben von LEG Wohnen ist diese inzwischen auf 3,27% gestiegen bei Durchschnittsmieten über alles von 6,95 Euro/qm. BNPPRE sieht die Angebotsmieten im Bestand kontinuierlich gestiegen auf im Median 9,00 Euro/qm im Hj.1 2025. Im Neubau fiel der Mietpreissprung schon 2024 mit 13,80 Euro/qm schon hoch aus und stieg jetzt noch einmal um 5 % auf 14,50 Euro/qm, jeweils im Median, in der Spitze näherte man sich den 18,00 Euro. Obwohl auch in Essen die Wohnungsbaukrise ihre Auswirkungen zeige, bewertet BNPPRE das Verhältnis von Angebot und Nachfrage hier noch als ausgewogener im Vergleich zu den A-Städten. Die Folgejahre dürften aber kaum Entspannung bringen angesichts weiter rückläufiger Baugenehmigungen.



## Düsseldorf

Das Ingenieurbüro **GTU Mobility** hat rd. 1.900 qm Fläche im Euref-Campus angemietet und zieht von der Oststraße hierher um. Des Weiteren mietete **Mölnlycke Health Care** 830 qm der insgesamt 69.000 qm Nutzfläche. **JLL** beriet die Mieter, Vermieter ist die **Euref -Campus Düsseldorf Beteiligungsgesellschaft**.

## Duisburg

Im Projektgebiet „6-Seen-Wedau“ hat **Nyoo Real Estate GmbH** auf dem ersten von zwei nyoo-Baufeldern mit dem Bau von 87 Eigentumswohnungen und 14 Townhouses auf rd. 7.900 qm Grundfläche begonnen. Das EH40 Projekt „nyoo berry“ ist als KlimaQuartier.NRW ausgezeichnet.

Im selben Baugebiet „6-Seen-Wedau“ hat **VIVAWEST** auf den Baufeldern 7.1 und 7.2 mit 15.700 qm Gesamtfläche mit dem Bau von 194 Wohneinheiten, davon 81 öffentlich gefördert, und drei Gewerbeeinheiten begonnen, Fertigstellung Mitte 2027.

In dem zum Gesundheitszentrum umgebauten ehemaligen Bürohaus Mülheimer Straße 66 mit 4.270 qm Mietfläche hat **Aurelis** Vollvermietung erreicht. 280 qm belegt die Logopädiepraxis **alpha+** und ca. 570 qm die Kinder-, Jugend- und Familienhilfe des **KJFH Duisburg e. V.**

**CUBION** vermittelte rd. 840 qm Bürofläche in der Hafestraße 69 in Ruhrort an die traditionsreiche Reederei **Jaegers GmbH**. Vermieter ist ein niederrheinisches Privatunternehmen.

## Essen

**CUBION** hat rd. 200 qm Bürofläche in der Nordhofstraße 2 an die **ANEWERA Consulting GmbH** vermittelt. Vermieter ist der **ADAC Nordrhein e.V.**

**Brockhoff** hat den Verkauf des Wohn- und Geschäftshauses Baujahr 1957 Ecke Ruhrallee 1 mit rd. 3.359 qm Gesamtmietfläche mit 75 Wohneinheiten und stabiler Mieterstruktur vermittelt. Mieter der Geschäftsräume im EG ist u.a. ein Autohaus.

Lt. dem aktuellen Wohnpreisspiegel des **IVD**, der auf Daten aus 2023 basiert, gehört Essen dagegen zu den wenigen deutschen Großstädten, in denen – bei steigender Einwohnerzahl – sich die Lage am Wohnungsmarkt zunehmend entspannt. Die Wohnungsmieten werden im Bestand mit 10,90 Euro angegeben, im Neubau mit 15,30 Euro/qm. ■

## TURBO FÜR DAS RUHRGEBIET?

Im Vorfeld der **Expo Real** stand **Garrelt Duin** unserer Redaktion Rede und Antwort. Der studierte Jurist Duin war u.a. von 2012 bis 2017 Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk in Nordrhein-Westfalen, war Abgeordneter für die SPD im Europaparlament und im Bundestag, war in Verbänden und Unternehmen tätig und verantwortet seit Februar 2024 als Regionaldirektor die Geschicke des Regionalverbandes RVR mit Wirkung in die Region.

**Frage:** Im Juni haben Sie auf der Wirtschaftskonferenz Ruhr in Mülheim einen Turbo für beschleunigten Bürokratieabbau im Verbandsgebiet des RVR ausgerufen. Was meinten Sie damit und wie war seither das Echo?

**Garrelt Duin:** Wir müssen das Vertrauen in das Funktionieren der Verwaltungen zurück gewinnen und Entscheidungen beschleunigen. Das geht nur mit vereinfachten Verfahren. Ich propagiere dafür das „Prinzip efa“, einer für alle, d.h. dieselben Abläufe müssen nicht in jeder Kommune mit je unterschiedlicher Software abgehandelt werden. Wo z.B. nur Bundes- oder Landesgesetze ausgeführt werden, sollten die Verfahren standardisiert von einer Stelle aus durchgeführt werden.

Das Thema hat im Nachgang der Konferenz trotz der Ferienzeit spürbar an Dynamik gewonnen. Es gab ein breites Echo und wir haben viele Gespräche geführt. Ein erstes Ergebnis ist die Vereinbarung einer engeren Kooperation des RVR mit dem Initiativkreis Ruhr, d.h. mit den führenden Unternehmen im Ruhrgebiet.



Freigabe RVR;  
Foto: Jochen Tack

**Frage:** Übernimmt damit der RVR eine stärkere Führungsrolle im Ruhrgebiet als das in den vergangenen Jahren der Fall war?

**Garrelt Duin:** Die Region schöpft ihre Potentiale bisher nur unzureichend aus. Ich bin überzeugt, dass der Regionalverband Ruhr seine Rolle als Initiator, Netzwerker und Treiber noch ausbauen kann. Wir sind in Hinblick auf Zusammenhalt und Zusammenarbeit in der Region wirklich weiter als es das Klischee vom Kirchturmdenken aussagt.

**Frage:** Welche allgemeinen Ziele sollte der RVR Ihrer Meinung nach verstärkt verfolgen?

**Garrelt Duin:** Das ist sehr einfach: Wirtschaftliche Dynamik und Lebensqualität. ►



## Essen

In dem nach ESG modernisierten Bürogebäude mit neuen Raumkonzept Ruhrallee 191 hat **Brockhoff** die zuvor freigezogenen 1.360 qm Bürofläche neu an vier Unternehmen vermittelt.

Das schwedische Modehaus **Lager 157** hat ca. 3.000 qm der ehemaligen Fläche von **Galeria Kaufhof** am Limbecker Platz angemietet. Weitere Teilflächen wurden von **Peek & Cloppenburg** und **Intersport** übernommen. Das Center gehört zum Offenen Immobilienfonds **Unilmmo: Europa** und wird von **ECE** gemanagt.

## Hammingeln

**FIGE** entwickelt am Kesseldorfer Rott 37 auf einem ca. 94.000 qm großen Grundstück rd. 54.000 qm Logistikfläche verteilt auf fünf Units, zzgl. Büro- und Sozialflächen nach neuesten Bau- und Umweltstandards.

## Lünen

Nach achtmonatiger Umbauzeit konnte **Harpen** im Erdgeschoss des Geschäftshauses am Willy-Brandt-Platz weitere 700 qm an **Woolworth** vermieten. Bereits im April hatte **MEDIA-Markt** auf 1.700 qm neu eröffnet.

## Mülheim a.d. Ruhr

Im projektierten CTPark Mülheim von **CTP Deutschland** mit Hauptsitzen in Prag und Amsterdam, hat **Siemens Energy** einen Mietvertrag über 20.000 qm Hallen- und Bürofläche abgeschlossen. Das 335.000 qm große ehemalige Walzwerk-Gelände von **Vallourec** hatte CPT 2023 erworben für einen gemischten Gewerbepark mit 160.000 qm Gesamtmietfläche. **Westenergie AG** schloss bereits einen Vertrag über 12.000 qm.

**Frage:** Beides geht nicht ohne finanzielle Mittel, ohne Investitionen von außen und ohne Finanzspielräume bei den Kommunen. Sehen Sie Chancen, die aktuell eher desolate Situation zu verbessern?

**Gerralt Duin:** Es ist kein Geheimnis, dass die kommunalen Haushalte besonders in den Städten des Ruhrgebietes stark durch Sozialleistungen belastet werden, die sie nicht beschossen aber zu stemmen haben. Dies und die Altschuldenfrage muss endlich geklärt werden. Hier gibt es endlich Bewegung von Land und Bund. Das kann aber nur der Anfang sein. Die Kommunen müssen dauerhaft stärker am Steueraufkommen partizipieren, um neue Handlungsspielräume zu bekommen.

Im Hinblick auf Investitionen werden wir verstärkt eine angebotsorientierte Strategie verfolgen statt auf den passgenauen Interessenten zu warten. Power Points auf Messen genügen dafür nicht.

**Frage:** Was hat die Region anzubieten außer Big Boxes für die Transportlogistik, aber selbst dafür werden die Flächen knapp?

**Garrelt Duin:** Logistik ist ein wichtiges Stichwort und hier besonders die Aufgabe, stark mit Restriktionen belegte Flächen überhaupt reaktivieren zu können. Bisher sind Aufwendungen dafür in den Förderregeln der EU nach EFRE nicht enthalten. Wir sind aber mit der Kommission im Gespräch um dies zu ändern, denn das Problem stellt sich ja in allen Ländern der EU.

Ein Masterplan Logistik existiert erstaunlicherweise auf Landesebene nicht. Es gibt aber eine Initiative „LOG4NRW“ für den Containertransport vom Siegerland bis an den Niederrhein, die ich sehr begrüße. Denn das kombinierte Bahn- und Binnenschiffsystem stärkt die Schiene als Verkehrsweg und entlastet die stark beanspruchten Autobahnen in unserem Ballungsraum.

**Frage:** Abgesehen von Logistik: welche Zukunftsbranchen sehen Sie im Ruhrgebiet verortet?

**Garrelt Duin:** Da sind besonders drei zu nennen, für die sich hier Spitzenforschung, Spitzeneinrichtungen und Unternehmen etabliert haben. Ein echtes Zukunftsthema ist die Gesundheitswirtschaft ganz allgemein, aber mit besonderem Fokus auf die alternde Gesellschaft. Zum anderen betrifft dies im weiten Feld der Digitalisierung vor allem die Cybersicherheit mit einem Cluster von Start Ups und bedeutenden Unternehmen in Bochum und Dortmund. Das dritte Zukunftsthema ist die Kreislaufwirtschaft. Früher beruhte die Stärke der Ruhrindustrie auf den Stoffkreisläufen von Kohle, Stahl und Chemie. Jetzt geht es um weit mehr, aber auch dazu sind hier bereits Kompetenzen vorhanden mit Strahlkraft über die Grenzen der Region hinaus: Zu nennen ist zum Beispiel das Prosperkolleg in Bottrop, ein Forschungsnetzwerk für Circular Economy, die Folkwang Hochschule mit Kursen für das Design dekonstruierbarer Produkte oder die Kooperation mit der Initiative Circular Valley aus Wuppertal.

**Frage:** In all' dem steckt sicher viel Zukunftsmusik. Womit aber will der RVR ganz konkret und kurzfristig auf der Expo Real punkten um für Investitionen zu werben?

**Garrelt Duin:** Die Städte und Kreise werden an unserem großen Gemeinschaftsstand wieder mit konkreten Flächenangeboten und aktuellen Projekten am Start sein. Wir als RVR und als Region haben die Internationale Gartenausstellung (IGA) 2027 im Ruhrgebiet im Gepäck. Mit der Leitfrage: „Wie wollen wir in Zukunft



leben und arbeiten“, wird uns die IGA eine ähnlich hohe Aufmerksamkeit verschaffen, wie die Kulturhauptstadt RUHR.2010. Und wir werden abermals unter Beweis stellen: Das Ruhrgebiet kann Transformation – auch im Zeitalter von Klimaanpassung, Energiewende und Dekarbonisierung. ■

Das Gespräch führte Dr. Gudrun Escher

## POTENTIALFLÄCHEN UND BEST PRACTICE – DER IMMOBILIENMARKT-BERICHT RUHR VERSPRICHT BEIDES

*Rechtzeitig vor der Expo Real liefert die Business Metropole Ruhr BMR Marktdaten aus dem ersten Halbjahr 2025. Wer mehr erfahren will, frage vom 6-8. Oktober die 100 Aussteller auf 747,50 qm des Ruhrgebiets-Standes am angestammten Platz in Halle B1. Stand 230-330 der Messe München.*

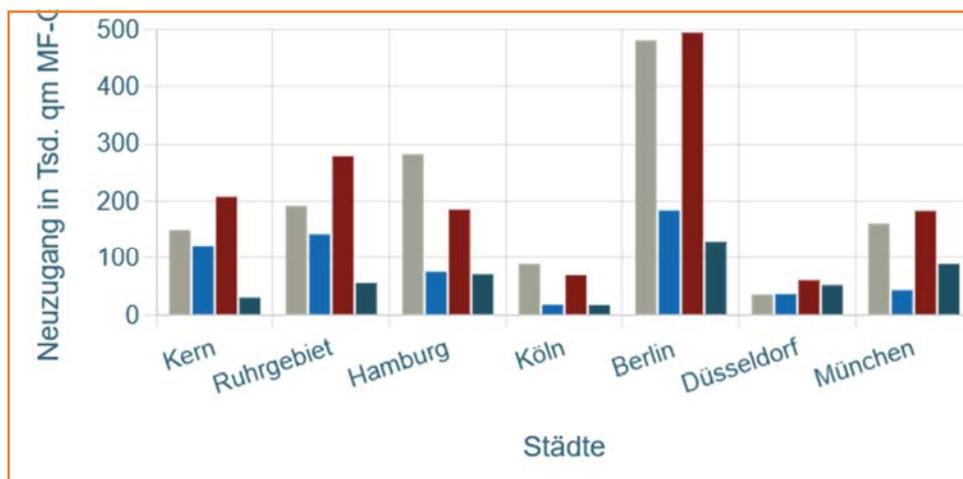
Die wichtigste Botschaft aus Sicht der Wirtschaftsförderer: die Leerstände von Büroimmobilien sind nicht gestiegen! Insgesamt wird für das laufende Jahr eine Quote von 5,4% erwartet, für die Kernzone 5,8%. Folgend der vor Jahren mit den Experten von **bulwiengesa** etablierten Systematik sind die Ergebnisse zweigeteilt in Daten für das ganze Ruhrgebiet mit seinen 51 Städten und Kreisen und für die Kernzone, die die Großstädte zwischen Duisburg im Westen und Dortmund im Osten umfasst - immerhin mit 868 qkm geringfügig weniger als Berlin mit 892 qkm Fläche. Der Vergleich liegt auch deshalb nahe, weil die Kaufkraft je Einwohner ähnlich niedrig ist wie dort im Vergleich der A-Städte. Die mit 10% nach wie vor relativ hohe Arbeitslosenquote hat mit der Langzeitaufgabe der Restrukturierung einer Region zu tun, die einst ausschließlich von Großindustrien auf der Basis von Kohle, Stahl und Chemie bestimmt war. Geblieben ist die Chemie unter veränderten Vorzeichen der Nachhaltigkeit und zugehörigen Forschungseinrichtungen, gewachsen aber die Diversifizie-

rung der Wirtschaftsstruktur mit den inzwischen starken Feldern der Gesundheitswirtschaft, der Logistik und der digitalen Kommunikation, hier besonders zu nennen der Exzellenzsektor der IT-Sicherheit.

Das vermietbare Büroflächenreservoir von 18,1 Mio. qm bestehe zu 62,9% aus Bestandsflächen aus den Jahren vor 1990. Seither wurden kontinuierlich zwischen 4 und 6% neu hinzu gebaut, zuletzt 2024 in der Kernzone 208.200 qm. Der Büroflächenumsatz belief sich im Vorjahr auf 289.000 qm in der Kernzone, im Ruhrgebiet insgesamt 431.700 qm. Die Umsätze in Hj.1 2025 von 186.200 qm insgesamt und 137.900 qm in den Großstädten lassen auch für das Gesamtjahr einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr erwarten – mit beträchtlichen Unterschieden je nach Standort. Wie berichtet (Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 176) stieg der Flächenumsatz in Dortmund im Hj.1 auf knapp 65.000 qm, plus 28% gegenüber dem Vorjahreszeitraum bei nur 4,7% Leerstand, sank aber in Essen auf 34.000 qm bei einer Leerstandsquote zwischen 7,5 (**BNPPRE**) und 8,2% (**Cubion**). Neueste Zahlen der **Stadt Duisburg** belegen nach einem schwachen Jahr 2024 weiter sinkende Umsätze auf 19.400 qm im Hj.1 2025, ein Minus von 36%. Dennoch stieg der Leerstand nur moderat auf 4,9% und die Spitzenmieten blieben auf konstanter Höhe von 18,20 - 22 Euro/qm, weil zu wenig hochwertige Flächen angeboten würden. Das gilt, bei rückläufigen Fertigstellungsvolumina, auch für das gesamte Ruhrgebiet, wo je nach dem zwischen 13,00 und 26,00 Euro/qm gezahlt würden, letztere in Dortmund. Zusammen gesehen mit den erzielbaren Nettoanfangsrenditen von bis zu 5,5% in der Kernzone und 7,2% im Gesamtgebiet dürfte dies die Region für gezielte, gut austarierte Investitionen interessant machen angesichts der rd. 4,5% Rendite in den Big 7.

Der Markt für Logistikimmobilien ist eher in einem gesamtdeutschen bzw. europäischen Kontext zu betrachten und der stark reduzierte Flächenumsatz von -17,5% im

Ruhrgebiet der zunehmenden Verknappung marktfähiger Flächen geschuldet. Das zeigt sich besonders an den mageren 19.000 qm Flächenumsatz in der Kernzone der Großstädte. Das knappe Angebot führt auch dazu, dass die Mieten weiter steigen und sich - gemäß BMR - mit 8,00 Euro/qm in der Spitze den 8,50 Euro im Raum Köln und Düsseldorf nähern. Im gesondert ausgewiesenen Sektor der Unternehmensimmobilien mit ihrer kleinteiligen Mischung aus Produktion, Entwicklung und Verwaltung





## Oberhausen

Gegenüber dem Einkaufszentrum Westfield Centro in Oberhausen entsteht an der Centroallee das fünfgeschossige OFFICE WEST mit rd. 5.000 qm Bürofläche. **Ruhrwert Immobilien** konnte bereits zu Baubeginn Vollvermietung erreichen u.a. an **Radio NRW**, **ECOVIS** und **Limehome**. Investor ist **EcoLoft Gruppe AG**, Fertigstellung Ende 2026.

## Solingen

Die **HIH Invest Real Estate** konnte den Mietvertrag mit der Stadt über insgesamt 12.458 qm in drei Bauteilen für das Rathaus vorzeitig bis Ende 2050 verlängern. Das Ensemble am Walter-Scheel-Platz 1 gehört zum Portfolio eines von der **HIH Invest Real Estate** gemanagten Spezialfonds.

## Impressum

### Chefredaktion:

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

### Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

### Herausgeber:

Werner Rohmert

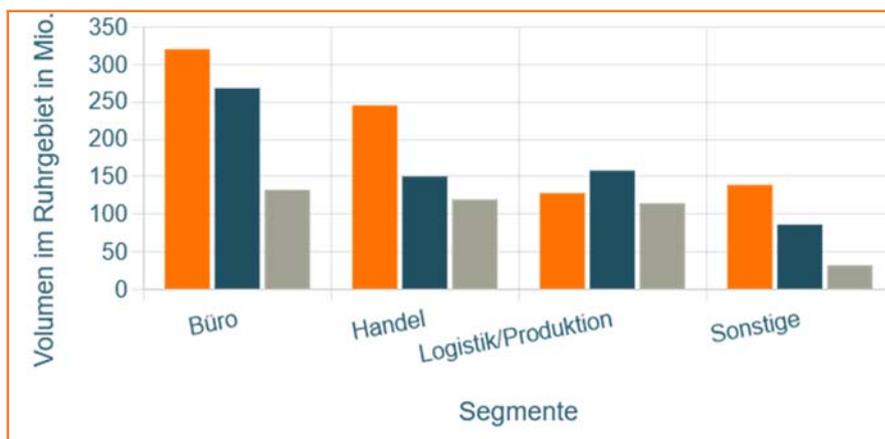
### Verlag:

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

### Vorstand:

Werner Rohmert

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



blieben die Umsätze mit 19.600 qm im Hj. 1 2025 etwa auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Allerdings, darauf verweist die BMR ausdrücklich, erlaube die geringe Zahl der Abschlüsse keine belastbare Ermittlung von Kennwerten.

Wenig Dynamik zeige auch das Segment Einzelhandel. Insolvenzen, Geschäftsschließungen und der Online-Handel belasten die Innenstädte auch in Zukunft und führen zu weiteren Mietreduktionen selbst in 1A-Lagen. Die Mietspanne reicht inzwischen nur noch von 16 Euro/qm bis 150 Euro. Aber auch die 270 Euro in Düsseldorf blieben seit 2023 unverändert. Dem wachsenden Risiko entsprechend seien die möglichen Renditen denn auch auf bis zu 7,6% gestiegen. Andererseits würden die Leerstände bei sinkenden Mieterwartungen auch Chancen bieten, dort neue Konzepte zu verwirklichen, meinte **Jörg Kemna**, Geschäftsführer der BMR bei der Vorstellung des Reports.

Bevor der Bericht zum erfreulichen Teil der ausgewählten „Best Practice Projekte“ übergeht, zieht er noch das Fazit aus der Summe der Investitionen in Wirtschaftsimmobilien in der Region. Demnach würde das Ruhrgebiet mit knapp 400 Mio. Euro im ersten Halbjahr innerhalb der Big 7 an vierter Stelle rangieren, knapp hinter Düsseldorf mit 460 Mio. Euro. Allerdings habe sich das Volumen gegenüber dem Vorjahreszeitraum, als noch 703 Mio. Euro umgesetzt wurden, fast halbiert. Die meisten großvolumigen Käufe bezogen sich auf Logistikimmobilien, herausragend jedoch der Verkauf eines Büroneubaus am Dortmunder U von **Hannover Leasing** an die **Stadt Dortmund** für 67 Mio. Euro. Trotz der bekannten Unwägbarkeiten und globalen Unsicherheiten hält die BMR für das zweite Halbjahr 2025 eine „vorsichtige Belebung“ für wahrscheinlich. „Bundesweit dürfte das Transaktionsvolumen leicht über dem Vorjahresniveau schließen – bei einem weiter zunehmenden Fokus auf Deal-Qualität statt Quantität. Im Ruhrgebiet setzt dieses Szenario jedoch eine deutlich höhere Transaktionsaktivität voraus.“ ■





## WEITERE NACHRICHTEN

**Bochum:** Die **Bollmann Gruppe** und **Ten Brinke** planen in Bochum-Wiemelshausen etwa 220 Wohnungen, davon 40% sozial gefördert, plus Kita. Die **Bochum Wirtschaftsentwicklung** hat das etwa 18.000 qm große Grundstück der früheren **Jahnel-Kestermann-Getriebewerke** an der Hunscheidtstraße an die Projektpartner veräußert.

**Düsseldorf:** **PANDION** hat im OFFICEHOME Rise Völklinger Straße rd. 800 qm langfristig an die **IFS Deutschland GmbH** vermietet. Das 17-geschossige Bürogebäude bietet rd. 35.000 qm Mietfläche. Vermittelnd war **Anteon** tätig.

**Düsseldorf:** Für das von **Aengevelt** initiierte Pflege- und Wohnquartier auf dem rd. 7.500 qm großen ehemaligen Gewerbegrundstück Emmastraße 25 in Oberbilk liegt der Bauvorbescheid gemäß dem Baulandmobilisierungsgesetz vor. Geplant sind dort rd. 18.800 qm BGF für Wohn- und Pflegebedarf, studentisches Wohnen, Kinderbetreuung und Nahversorgung.

**Düsseldorf:** Gemäß der Halbjahreszahlen der **Trei Real Estate** stiegen die AuM seit Jahresbeginn von 1,3 auf 1,4 Mrd. Euro, bedingt u.a. durch die Übernahme in den Bestand von drei Wohnprojekten in den USA mit zusammen 905 Wohneinheiten und rd. 233 Mio. Euro Invest. Entsprechend verringerte sich die Development-Pipeline auf rd. 1,4 Mrd. Euro. Drei Wohnobjekte im Wert von 124 Mio. Euro, darunter der Fischerhof im Zollhafen Mainz, wurden veräußert sowie EZH-Objekte u.a. in Mülheim.

**Duisburg:** Die **aik Immobilien-Investmentgesellschaft mbH** hat rd. 571 qm Bürofläche Schifferstraße 200 an die **BUG Verkehrsbau GmbH** vermietet. Vermittelnd war **CUBION** tätig.

**Essen:** **CUBION** hat rd. 200 qm Bürofläche in der Nordhofstraße 2 an die **ANEWERA Consulting GmbH** vermittelt. Vermieter ist der **ADAC Nordrhein e.V.**

**Mülheim an der Ruhr:** In dem Komplex Beykozplatz 5 vermittelte **CUBION** rd. 335 qm Bürofläche an die **Kanzlei Duckscheer und Partner**. Der wurde von **DUDOQ Real Estate** realisiert, Eigentümer ist die **KRE Grundbesitz Mülheim FEM GmbH**.

**Unna:** Die **Unnaer Kreis- Bau- & Siedlungsgesellschaft UKBS** und **WILMA Immobilien** entwickeln gemeinsam das Wohnquartier „AM AUENPARK“ in Selm. UKBS errichtet 61 Mietwohnungen, Wilma insgesamt 128 Einfamilienhäuser sowie sechs Mehrfamilienhäuser mit 82 Wohnungen. Geplante Fertigstellung des Quartiers Ende 2027.

**Wuppertal:** Für die nächste Förderrunde im Circular Economy Accelerator der **Initiative Circular Valley Rhein-Ruhr** haben sich 17 Startups aus aller Welt qualifiziert. Zu den Schwerpunktthemen gehört das Design für Circularity für recycle-fähige Produkte, die Industrielle Symbiose, um Nebenprodukte und überschüssige Ressourcen branchenübergreifend und effizienzsteigernd zu nutzen, und Metals in the Loop, um Metalle effizienter zurückzugewinnen und im Kreislauf zu halten.

**Weitere Meldung:** Derzeit gibt es nach Angaben des **Verbands deutscher Selfstorage Unternehmen** 1.028 Self-Storage-Standorte mit einer Gesamtfläche von 2.075.000 qm und weiter steigender Tendenz. Nach Angaben von **Aengevelt** sei die Zahl der Objekte binnen fünf Jahren um 62% gestiegen und stelle vor allem in Großstädten eine vergleichsweise anspruchlose und attraktive Nutzungsoption für ungenutzte Gewerbegrundstücke dar. ■

**SOS KINDERDORF**

Das schönste Geschenk: Viele Ahs und Ohs!

[www.sos-kinderdorf.de/geschenkspende](http://www.sos-kinderdorf.de/geschenkspende)

DZI Spenden-Siegel



# RENDITE AUF LAGER

## INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

# 24

**DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 24**  
**– CLUB DEAL US LOGISTIK –**  
**GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG**

Über diese exklusive Investmentstrategie erhalten Privatanleger einen Zugang zur attraktiven Assetklasse der Logistikimmobilien in Austin, Texas, der Technologie-Hochburg in den USA.

- Exklusiver Zugang durch Co-Investment
- Investment in fünf neu zu errichtende Logistikimmobilien
- Kurze Laufzeit von ca. 3 Jahren<sup>1</sup>
- Attraktiver Gesamtmitrueckfluss von rd. 122 %<sup>2</sup>

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist eine internationale Investmentgesellschaft und bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und exklusiven Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

**DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH**

Leopoldstraße 156 | 80804 München | Telefon +49 89 649563-0 | [www.deutsche-finance.de/if24](http://www.deutsche-finance.de/if24)

<sup>1</sup> Bis 30.06.2027 mit Verlängerungsoption, um insgesamt bis zu zwei Jahre.

<sup>2</sup> Von der gezeichneten Kommanditeinlage (ohne Ausgabeaufschlag; nach US-Steuern)

Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.