

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 612 | 47. KW | 21.11.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor genau 20 Jahren erschien unsere „Nr. 100“ von „**Der Immobilienbrief**“. Wir haben aus Neugier einmal hineingeschaut. Damals residierten wir noch in unserem „verwunschenen Schlösschen“ aus dem Jahr 1580. Heute stecken wir in einem Bürobunker. Vor wenigen Jahren nahm ich an einer Diplom-Vergabe einer Immobilienhochschule teil. Dort wurde gefragt, wer glaube, dass sich die Immobilienwirtschaft in **den letzten 10 Jahren vollständig verändert** habe. **Von ca. 100 Anwesenden hoben sich 99 Hände.** Ich habe kurz darauf in unserem Verband der deutschen Immobilienjournalisten, **immpresseclub e.V.**, dessen Vorsitzender ich seit 2004 bin, dieselbe Frage an die erfahrenen Immobilienjournalisten gestellt. **Das Bild war völlig umgekehrt.** Ausnahmslos alle bestätigten, dass sich außer den Folgen der damaligen Nullzins-Situation im Prinzip in der Immobilienwirtschaft nichts geändert habe. Ich habe Ihnen im Anschluss an das Editorial **einmal die 20 Jahre alten Statements aus unserer Ausgabe „Der Immobilienbrief“ Nr. 100 vom 25.11.2005 zusammengestellt. Vieles könnte von heute sein.**

Apropos immpresseclub: Unsere Wintertagung findet am 4. Dezember statt, so dass unser kommender „Der Immobilienbrief“ erst am **Dienstag, den 9.12.2025**, erscheint, um aktuelle Statements unserer Referenten einbinden zu können. Das sind u.a. die **ZIA-Präsidentin Iris Schöberl**, der ehemalige Bundesbank-Vorstand und Staatsminister **Johannes Beermann**, der vdp-Präsident **Gero Bergmann**, **Andreas Kipar**, **LAND Srl.** aus Mailand, **Klaus Franken**, **Catella PM**, und vdp-HGF **Jens Tolckmitt**.

Wo Geld, Macht oder Prominenz ist, ist auch „Gesellschaft“. Die „**Epstein files**“ sind freigegeben. Trump hat unterschrieben. Ich bin gespannt. **Andererseits versuche ich meist, heutige Aufreger in die Zeit einzuordnen.** Mit „**O tempora, o mores**“ beklagte bereits **Cicero** den Wandel der Zeiten und den Verfall der Sitten. **Heute ist es umgekehrt.** Ich weiß nicht, wo die menschliche Mitte liegt. Heute dominiert Formulierungsangst. Vorab, „Professionalität“ war nie meine Welt und ich fand sogar die früher übliche Toucherei von leutseligen Chefs zum Kotzen. Andererseits habe ich auch nie laut aufgeschrien, wenn ich etwas nicht gut fand. Und ich bin auch nicht stolz auf alles, was in meiner Vor-Internet-Jugend so abließ. Hier ein kurzes Potpourri aus meiner Zeit.

Zu Beginn meines ersten Finanzdienstleistungsjobs in einem renommierten Marktführer-Unternehmen, kamen die erfolgreichsten Vertriebler von einer Incentive-Reise zurück. Als Incentives vor Ort hatte eine **regionale Event-Managerin** jedem Teilnehmer eine persönliche Reisebetreuerin zum Aussuchen und auch zum täglichem Wechsel bereit gestellt. Sicherlich im Gruppenzwang hat kein Vertriebsmann abgelehnt. Als das im Unternehmen bekannt wurde, gab es **Aufruhr - nur nicht, wie Sie denken. Von Empörung keine Spur.** Das Rechnungswesen monierte die Kosten. Nicht-Vertriebler zeigten Neid. Jungen Vertrieblern wurde der Ehrgeiz incentiviert.

Ein bekannter deutsche **Szene-Berater** war in den 90ern und auch später für seine Freitags-Hobbys „blond, jung“ legendär.

Meine Frau saß bei einer Branchen-Veranstaltung einen ganzen Abend neben seiner über ihre gemeinsame Zukunft plaudernde blonde Begleitung - einer Schülerin. Ein Freund meines Vaters war für einen **renommierten deutschen Konzern** in der Gastarbeiter-Einwerbung im damaligen Jugoslawien zuständig. Er erzählte selbstverständlich von seinen pantomimischen Vorträgen zum Thema: „**Dicker Bauch, ab nach Hause**“. Anschlussbetreuung für erfolgreiche **Sparkassen-Vertriebler** geschlossener Fonds auf Initiatoren-Kosten war gepflegte Übung. Ein prominenter Professor bewertete die externe Dissertation einer jungen Dame zur Durchführung von 9 (!) Interviews gegen meine völlige Hilflosigkeit bei der Korrektur der Dissertation mit Summa cum Laude. Übrigens, ich hatte die Dissertationen der ganzen Bankenprominenz von damals in meinem Arbeitszimmer. Dagegen waren **Reclam-Hefte** schon Wälzer. Und die Unterstützung der volkswirtschaftlichen Abteilungen bei „**Vokis**“ (Vorstandskinder) bei Diplomarbeit und „**Diss**“ war sowieso Standard. Und zurück zum „Thema“, es war nicht meine Welt. Vielleicht war ich auch nur zu geizig. Aber jede Kommunikation im gesetzlich freigegeben Alter, war nie ein Aufreger. Übrigens, der Begriff „**Besetzungscouch**“ ist fast so alt wie Hollywood. Googlen Sie mal. **Und Epstein?** Ich weiß einfach nicht, wie ich auf die „Freundschaftsanfrage“ eines der erfolgreichsten Managers reagiert hätte. **Und glauben Sie wirklich, heute wäre Biologie und Moral anders**, wenn nicht Social Media für Transparenz sorgte?

Friedrich Merz (am 11.11. „70“, Glückwunsch) hat mit seiner Feststellung, wie gerne sein Team von Belem wieder in das schöne Deutschland zurückkehrt, wieder einen Shitstorm gestartet. **Aber er hat recht** - nur mit der Formulierung hapert es. **Deutschland ist zum Leben das schönste Land der Erde.** Und außerdem: **Merz und Reiche sind vielleicht unsere letzte Chance, das Wettbewerbsrad noch einmal zurückzudrehen.** Wir haben niemand Besseren mehr in unserer traurigen Berufspolitiker-Welt. **„Staat rauf, Wirtschaft runter“** ist Selbstmord auf Raten, wie auch das **ifo-Institut** vor kurzem verdeutlichte. **„Wir haben keine soziale Marktwirtschaft mehr, sondern einen marktwirtschaftlichen Sozialstaat“**, resümierte unser Chefvolkswirt **Prof. Dr. Hanspeter Gndring** auf dem Real Estate Finance Day (S. 21).

Und bedenken Sie, immer mehr Menschen sehen die Demokratie nicht mehr als bevorzugte Regierungsform an. Auch ich habe schon vor einigen Jahren, als Big Data noch der KI voranlief, gefragt, ob Demokratie mit Datenschutz die erfolgversprechendste Regierungsform ist. **Aber wenn wir es nicht schaffen, wer dann?** Lt. The **Economist Intelligence Unit** leben nur rd. 6,6% der Weltbevölkerung in sog. „vollständigen Demokratien“. Incl. „fehlerhafter Demokratien“ sind es 15%. **Und das war vor Trump!**



Friedrich Merz

Ich wünsche Ihnen einen hoffentlich schnell vorbeigehenden schönen „Rest-November“.

HEUTE VOR 20 JAHREN:

Original-Statements aus „Der Immobilienbrief“ Nr. 100 vom 25.11.2025

Damals gaben wir Ihnen einen kleinen Einblick in unser Arbeitsumfeld. Das ist leider Geschichte. "Tempora mutantur". Hier einige Zitate und Bilder. O-Ton: „Vielleicht können wir Ihnen so zeigen, dass eine Immobilie für uns immer noch etwas anderes ist, als ein Finanz-Deal. Die durch Excel-Akrobaten gemanagte Mutation des Immobiliengeschäftes in ein Zinsdifferenzgeschäft wird keinen Bestand haben. ... seit Jahrtausenden heißt es:



„Spice finem“ (Bedenke das Ende). Deshalb bleibe ich dabei: Liebe, Sorgfalt, Dreisatz und gesunder Menschenverstand kennzeichnen die langfristig erfolgreichen Immobilien-Akteure.“

... „Viele der heute das Immobiliengeschäft dominierenden, „Wert schätzenden“ Excel-Akrobaten ersparen sich sogar den Blick auf die Immobilie. Wenn man auf Handtücher Non



Recourse Finanzierungen bekäme, würden sie das genauso durchrechnen. Das finanzmathematische Jonglieren mit unsicheren Daten über Jahrzehnte in die Zukunft und auf die siebte Stelle nach dem Komma hat noch

nie zum Erfolg geführt.“ *(Anm.: Damals dachte ich noch nicht an WohnAGs. Es war dennoch visionär. Lediglich Gewerbe-AGs schienen mir genial, Anlegern „Werte“ zu verkaufen.)*

Weiter aus 2005: ... „Die Immobilie selbst und nicht Derivate oder Prospekte stehen bei uns im Mittelpunkt. Und je rationaler das Immobiliengeschäft wird und die „30 Jahre Wegwerf-Immobilie“ zum Standard wird, desto öfter fragen wir uns, ob Finanzmathematik wirklich die Botschaft der Immobilie ist. Es ist klar, dass es im Geschäft nicht anders geht. Da fragen wir uns eher, wie sich ein „5%er“ mit 20 Jahren Lebensdauer je rechnen soll.“ ...

... „Zum Verlagskonzept: "Der Immobilien Brief ist keine Konkurrenz, sondern eine meinungs- und wertungsorientierte Ergänzung der immobilienwirtschaftlichen Medienlandschaft. Die schnelle Verbreitung von Informationen bleibt Domäne der Tageszeitungen und der an News orientierten Immobilienpresse. Wir beglückwünschen unsere Kollegen von der Immobilien Zeitung zu ihrer Informationsdichte. Sie bleibt Pflichtlektüre. ... Sie dürfen unsere Überlegungen auf die Goldwaage der späteren Realität legen.“ *(Anm.:*

Das tun wir hiermit.) ... „Wir schreiben, worüber wir uns ärgern oder worüber wir uns freuen. Hauptsache es macht dem Leser Spaß und bewährt sich an der Realität.“

2005 im REIT-Wahn: *Die damalige Mega-Kuh, die durchs deutsche Dorf getrieben wurde, war der REIT. Er sollte die Rettung des deutschen Kapitalmarktes werden. So traurig es ist. Schon damals war mit etwas Erfahrung die Chancenlosigkeit erkennbar. Dämlichkeit erkennt man daran, denselben Fehler zu wieder holen. Steuereffekte, deren Erfolglosigkeit damals schon bewiesen war, sollten den REIT zum Erfolgsmodell machen. Hier einige Zitate aus Nr. 100 aus 2005:* „Unter Übersprungung der Grundsatzfrage, inwieweit Deutschland eine neue steuerbegünstigte Sonderform der Immobilienanlage als erneuten Anachronismus und Bruch der Steuervereinfachungsabsichten benötigt, werden mit Verweis auf ausländische Anfangserfolge nur noch die steuerlichen Varianten der Reit-Ausgestaltung diskutiert. ... Studien und Lobbyisten zeigen ein großes ökonomisches Potential auf. Bedenken kommen aber sicherlich, wenn Reit-Spezialist **Hans Volkert Volckens**, von der Kanzlei **Beiten Burkhardt** zusammenfasst, dass der Erfolg des Reit **ausschließlich an der steuerlichen Gestaltung hänge. ... Knock-out für den deutschen Reit könnte das Bewertungsproblem sein.** Es macht die Immobilienaktie überproportional empfindlich für schwache Marktsituationen. WPs reagieren inzwischen immer sensibler bei der Immobilienbewertung.“ *(Das war aber noch vor der VONOVIA-Zeit.)* „... *(Manchmal)* führt heute auch schon der Auslauf eines 10-Jahres-Mietvertrages in Frankfurt oder noch schlimmer eine Mieterpleite zu einer Reduzierung des Immobilienwertes um bis zu 30%.“ *(Das war lange vor Nullzins und Zinswende.)* ... „Der steuerliche Effekt dürfte auch überschätzt werden. Den Beweis lieferte das deutsche Steuersystem selber. Von 1976 bis Ende der Neunziger Jahre galt die steuerliche Transparenz in Deutschland für alle Aktiengesellschaften. Niemand scherte sich darum. ... Für die REITs bleibt am Ende nur ein durchprivatisierter Bestands-Flickenteppich“ ...

... **Die volkswirtschaftlichen Effekte** durch zusätzliche Liquidisierung des Immobilienmarktes dürften für „Der Immobilienbrief“ viel geringer sein als derzeit von der Lobby dargestellt. **Eine gute Immobilienaktie braucht darüber hinaus keine steuerliche Förderung.** ... Darüber hinaus erwartet der internationale Anleger beim REIT eine hohe Spezialisierung, während die deutsche Börse erfahrungsgemäß ein „all in“- Unternehmen mit Risikoausgleich und allen Geschäften unter einem Dach begünstigt.“ ...

„Der Immobilienbrief bezweifelt den Sinn von Steuerbegünstigungen... **Auf Grund der Erfahrungen der vergangenen Dekade halten wir den REIT für die denkbar unglücklichste Form der Immobilienbestandshaltung.**“

Das war 2005 - vor 20 Jahren!

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
vdp/ BF.direkt: Aktuelle Daten zum Finanzierungsmarkt (Rohmert)	3
bulwiengesa: Immobilien-Herbstprognose mit positiven Signalen (Rohmert)	5
Savills: Mieten treiben Spitzenbürokosten weltweit nach oben (Rohmert)	6
GREIX: Ein Drittel realer Wertverlust bei Zinshäusern seit 2022 (Rohmert)	7
RICS: Gedämpfte Stimmung im europäischen Immobiliensektor (Rohmert)	10
IFO: Stimmung im Wohnungsbau leicht eingetrübt (red)	12
Destatis/ ZIA/ GdW: Zahl der Baugenehmigungen steigt (Rohmert)	13
Combine: Mythos vom Büro-Rückkehr (Rohmert)	14
JLL: VICTOR PRIME OFFICE wächst minimal (Rohmert)	15
ImmoScout24: 56% aller deutschen Städte und Kreise weisen ausgewogene Miet-Nachfrage auf (Rohmert)	17
Savills: 16% mehr Investments in europäische Einzelhandelsimmobilien (red)	18
Union Investment/ HospitalityInside: Hotel-Investment-Barometer mit gedämpften Erwartungen und polarisierenden Trends (Rohmert)	20
GERMAN REAL ESTATE DIALOGUE: „Germany - Ready for a Restart?“ (C. Rohmert)	21
REAL ESTATE FINANCE DAY 2025: Wachstum entsteht nicht durch Wunschdenken	21
Impressum	22

Fremdbeitrag

Immobilienkrise: Vom Projekt zum Bestand - Geschlossene Immobilienfonds unter Druck (Nicole Riedemann, Partnerin Anchor Rechtsanwaltsgesellschaft)	18
---	----

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 180 von Dr. Gudrun Escher (ab Seite 23)

Nischenthema für Spezialisten: ESG und Baudenkmal	1
ESG und Baudenkmal - geht das zusammen? Nachgefragt bei Till Johannes Brühhöfener-McCourt, Head of ESG Services Colliers	3
Alternativen in Randlagen – IVD sorgt für Transparenz bis in die Provinz	4

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief Ruhr“; **Nicole Riedemann**; **Caroline Rohmert**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“.

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

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

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

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

VDP-ZAHLEN MIT STEIGENDER NACHFRAGE NACH IMMOBILIENDARLEHEN

BF Direkt sieht sinkende Gewerbe-Durchschnittskreditvolumina

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

Um knapp 20% stiegen die Immobiliendarlehen der im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute in den ersten drei Quartalen 2025. Immobiliendarlehen im Volumen von 107,3 Mrd. Euro wurden ausgereicht (Q1-Q3 2024: 90,8 Mrd. Euro). Dabei entfiel allein auf das dritte Quartal dieses Jahres ein Neugeschäftsvolumen von 37,2 Mrd. Euro (+20,4% ggü. Q3 2024). Das war der höchste Quartalswert seit Herbst 2022. (WR+)

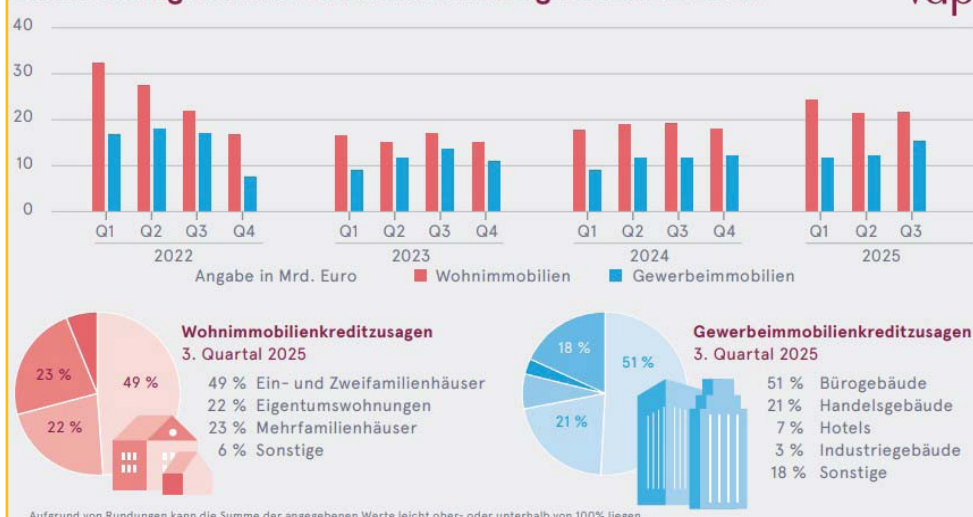
„Das Immobilienfinanzierungsgeschäft unserer Mitgliedsinstitute belebt sich trotz weiter bestehender Herausforderungen im Immobilienmarkt spürbar“, so vdp-Hauptgeschäftsführer Jens Tolckmitt. Das erhöhte Volumen bei Wohnimmobiliendarlehen signalisiere aber keine Entspannung am Wohnimmobilienmarkt. Der weit überwiegende Teil des Finanzierungsgeschäfts der Banken betreffe Bestandsobjekte, keinen Neubau. Die Zunahme des Gewerbeimmobilienfinanzierungsgeschäfts sei hingegen ein gutes Zeichen dafür, dass die Talsohle in diesem Segment durchschritten sein dürfte. Tolckmitt weist aber darauf hin, dass angesichts des niedrigen Niveaus das Zahlenwerk auch nicht überinterpretiert werden dürfe.

Zum Anstieg des Finanzierungsgeschäfts in den ersten drei Quartalen dieses Jahres trugen insbesondere **Wohnimmobiliendarlehen** bei. Finanzierungen für den Bau und den Erwerb von Wohnobjekten summierten sich auf

67,7 Mrd. Euro (+19,0% zum Vorjahreszeitraum Q1-Q3 2024 mit 56,9 Mrd. Euro). Auch **Gewerbeimmobiliendarlehen** verzeichneten im Berichtszeitraum einen spürbaren Anstieg. Sie erreichten ein Volumen von 39,6 Mrd. Euro (+16,8%; Q1-Q3 2024: 33,9 Mrd. Euro). Mit 15,5 Mrd. Euro legte das bislang finanzierungsstärkste Q3 gegenüber dem Vorjahresquartal um 32,5% zu (Q3 2024: 11,7 Mrd. Euro). Der Bestand an Immobilienfinanzierungen bei den vdp-Mitgliedsinstituten **erhöht sich leicht** auf 1.031,9 Mrd. Euro (Q2 2025: 1.029,5 Mrd. Euro). Unverändert entfiel der weit überwiegende Anteil des Finanzierungsvolumens auf Objekte in Deutschland (Anteil: 87 %).

Mit einem Volumen von 33,4 Mrd. Euro machten Darlehen für **Ein- und Zweifamilienhäuser** knapp die Hälfte des Neugeschäfts bei Wohnobjekten (67,7 Mrd. Euro) aus (+16,8%). **Eigentumswohnungen** kamen auf 14,0 Mrd. Euro (+14,8%). **Mehrfamilienhäuser** legten um 29,5% auf 16,7 Mrd. Euro zu. **Büroimmobilien** dominieren Gewerbeimmobilienfinanzierung. Mit 19,7 Mrd. Euro (+12,6%) trugen Darlehen für Büroimmobilien ungefähr die Hälfte zum Gesamtvolumen an Gewerbeimmobiliendarlehen in Höhe von 39,6 Mrd. Euro (+16,8%) bei. Auch Darlehen für Handelsgebäude und Hotels verzeichneten von Januar bis September dieses Jahres jeweils zweistellige Wachstumsraten im Vergleich zu den ersten neun Monaten des Jahres 2024. Während sich die Darlehensvergabe für Industriegebäude mit 1,4 Mrd. Euro mehr als verdoppelte, stieg sie bei sonstigen gewerblich genutzten Objekten um 19,6% auf 5,5 Mrd. Euro an.

Entwicklung der Immobilienkreditvergabe 2022-2025



BF direkt: Die Auswertung des **BF.Quartalsbarometers** zu den Kreditvolumina, die auf den Daten der letzten 10 Jahren fußt, sieht insgesamt sinkende Kreditvolumina in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. In den ersten drei Quartalen 2025 gab fast die Hälfte der Befragten an, dass das durchschnittliche Kreditvolumen in den jeweiligen Quartalen im Neugeschäft unter 10 Mio. Euro liege. Im Gegensatz sind Großtransaktionen von

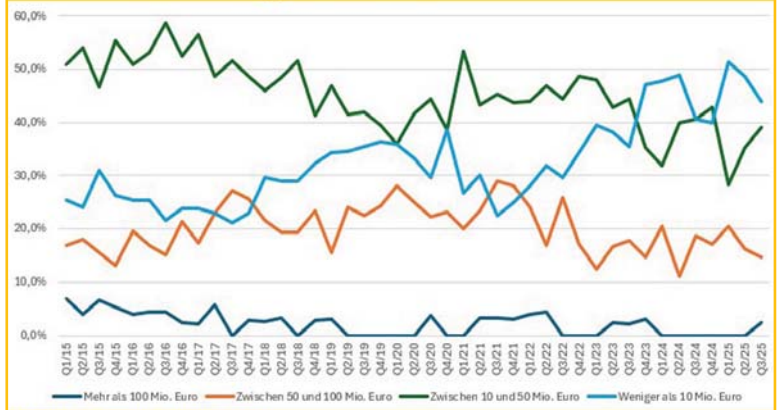
Personalien

ZÜRICH: Birgit Ludwig wird ab 1. 1. 2026 bei **Swiss Life Asset Managers** neue **COO** und Mitglied der Geschäftsleitung. Sie folgt auf **Robin van Berkel**, der seine Funktion im Rahmen der Nachfolgeplanung abgibt und in reduziertem Pensum Geschäftsführer der **Swiss Life Asset Management AG** bleibt. Ludwig verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung, zuletzt 10 Jahre in COO-Rollen bei **BlackRock** in Zürich, Frankfurt und London.

WIEN: Barry Sternlicht wurde von **SOF-11 Klimt CAI S.à.r.l.** in den Aufsichtsrat der **CA Immobilien Anlagen AG** entsandt. Der Chairman und CEO der **Starwood Capital Group** folgt auf **David Smith**, dessen Mandat endete.

mehr als 100 Mio. Euro fast ganz aus der 10-Jahres-Statistik verschwunden. Finanzierungen mit einem Volumen von 10 bis 50 Mio. Euro waren gleichfalls rückläufig. Gaben 2015 und 2016 bspw. noch 53% an, dass das durchschnittliche Neugeschäft in diesem Bereich liegt, waren es 2024 und 2025 nur noch 37%. Stabil hingegen entwickelte sich die Größenkategorie 50 bis 100 Mio. Euro. Der Anteil der Institute, die durchschnittlich in dieser Kategorie tätig waren, betrug 2015 und 2016 sowie 2024 und 2025 jeweils rund 17%. Quartalsdurchschnitte mit sehr großen Kreditvolumina von mehr als 100 Mio. Euro waren laut BF.Quartalsbarometer immer schon selten, kamen aber bis zum ersten Quartal 2019 im einstelligen Prozentbereich in der Auswertung regelmäßig vor. Seitdem liegt der Schnitt der ausgereichten Neufinanzierungen bei fast keinem der Befragten mehr im Bereich über 100 Mio. Euro liegt. Lt. **Francesco Fedele**, CEO der **BF.direkt AG**, vermeiden nicht nur Immobilienunternehmen Klumpenrisiken bei ihren Transaktionen, sondern auch Immobilienfinanzierer. ■

Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften **BF>direkt**



Quelle: BF.direkt & bulwiengesa



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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



Unser Gütesiegel für Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



PERSCH CONSULT

WERITAS

HIB

AppCon

Personalien

HAMBURG: Axel Hörger wird ab Januar 2026 bei der **LAIQON AG** zum Vorstand und Chief Strategy Officer berufen. Er übernimmt die Segmente Asset- und Wealth-Management sowie Group Sales und Nachhaltigkeit. Hörger war u. a. CEO der **UBS Deutschland AG**, CEO von **Petiole AM** und Chairman eines Nasdaq-SPAC. Er stärkt die DACH-Region und ergänzt CEO **Achim Plate** im Vorstandsteam der Strategie Growth 28.

MÜNCHEN: Cyrill Schöni (31) wird bei **Wemolo** neuer Country Manager Schweiz. Er verantwortet Wachstum, Partnerschaften und Customer Success im Schweizer Markt mit derzeit 150 Parkflächen. Schöni war zuvor bei **McKinsey** und 4 Jahre bei **Google** tätig. Er soll die Expansion skalieren und Wemolo in der Schweizer Mobilitätslandschaft etablieren.

MÜNCHEN: Thomas D. Sterk wird von **Allgemeine SÜDBODEN** zum Prokuristen ernannt. Seit 2024 leitet er die Vermietung und steuert auch Joint-Venture-Projekte. Zuvor war er Director Leasing bei **Accumula**, Director Asset Management bei der **Rock Capital Group** und 7 Jahre in der Beratung bei **Ritter** und **Knight Frank**.

BERLIN: Steve Simmons wurde von **McMakler** zum CEO ernannt. Er folgt auf **Benedikt Manigold**, der das Unternehmen nach 8 Jahren verlässt, die Übergabe aber begleitet. Simmons bringt 17 Jahre Erfahrung in Umsatzsteuerung und Go-to-Market mit. Zu seinen bisherigen Stationen zählen u. a. **Lone Wolf Technologies** und **Propertybase**.

IMMOBILIEN-HERBSTPROGNOSE 2025:

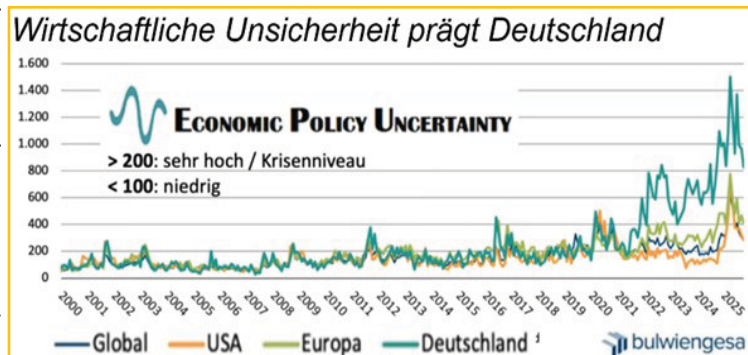
Wirtschaftspolitische Unsicherheit belastet Immobilienmärkte

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

Das zum Rat der Immobilienweisen des ZIA gehörende unabhängige Analysehaus **bulwiengesa** veröffentlichte am Dienstag die Immobilien-Herbstprognose auf Basis der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Analysen aus der hauseigenen Immobiliendatenbank RIWIS. Die Konjunktur zeige eine Aufhellung mit Unsicherheiten. Die deutsche Wirtschaft bleibe weiterhin anfällig für externe Schocks. Die wirtschaftspolitische Unsicherheit habe auf einem Niveau, das sonst nur in Krisenzeiten zu beobachten sei, im internationalen Vergleich Höchststände erreicht. (WR+)

Bei den Prognosen für die Immobilienmärkte sieht **bulwiengesa** den Büromarkt anhaltend im Krisenmodus. Die Leerstände steigen kurzfristig weiter und liegen 2025 im Mittel bei über 8% in den A-Städten. Mittelfristig seien jedoch sehr unterschiedliche Entwicklungen zwischen den Städten zu erwarten. Der Markt zeige eine

klare "Flight to Quality and Location"-Dynamik. Zentrale, energieeffiziente Flächen blieben stark nachgefragt. **Die Spitzenmieten in den A-Städten werden nach Schätzung von bulwiengesa bis 2029 flächendeckend auf über 46 Euro/qm steigen.**



Bei Wohnen zeige sich weiter eine anhaltende Knappheit. Die durchschnittlichen Mieten für Neubauwohnungen in den A-Städten stiegen kontinuierlich und würden bis 2029 voraussichtlich über 21 Euro/qm erreichen. *(Anm.: Das bezieht sich aber ausschließlich auf die A-Standorte. Nach Recherche von Combine (s. Seite 14) ist das Angebot in deutlich mehr als der Hälfte der deutschen Städte und Kreisen auskömmlich oder sogar mehr als auskömmlich und nur in 5% herrscht echte Knappheit. Migration drängt in die Metropolen. Gibt es ein Recht auf Wohnen in Schwabing?)* Der Tiefpunkt bei den Baustarts sei zwar erreicht, jedoch blieben die Fertigstellungszahlen deutlich unter dem Bedarf. In mehr als jedem zweiten Forward Deal seien mittlerweile geförderte Wohnungen enthalten. Family Offices, kommunale Wohnungsunternehmen und ausländische Investoren dominierten die Käuferseite. Die durchschnittlichen Multiplikatoren für Bestandsmehrfamilienhäuser steigen wieder leicht.

Im Einzelhandel bestehe verhaltener Optimismus. Der reale Einzelhandelsumsatz liege in Q3/2025 um 1,6% über Vorjahr. Während die Verbraucherstimmung volatil bleibe, kehre das Anmietinteresse an sehr gute Flächen in 1A-Lagen der Top-Städte zurück. Die Leerstandsquoten in den Highstreet-Lagen der A-Städte blieben konstant. Nach fünf Jahren der Preis- und Mietkorrekturen stabilisierten sich die Spitzenmieten. Bis 2029 erwartet **bulwiengesa** einen moderaten Anstieg um 4%.

Der Logistikmarkt befinde sich in einer Phase der Richtungssuche. Die Flächennachfrage zeige mit einem Anstieg um 10% auf 4,3 Mio. qm gegenüber dem Vorjahreszeitraum leichte Erholungstendenzen. Bremsend wirken US-Zollpolitik und Unsicherheiten für die exportorientierte deutsche Wirtschaft. ►

Trotz dieser Herausforderungen sieht bulwiengesa positive Signale für die kommenden Monate. Ab 2026 würden Impulse aus dem Defense-Sektor sichtbar. Asiatische Unternehmen intensivierten ihren Markteintritt in Deutschland und brächten neue Dynamik. Auf dem Transaktionsmarkt nehme die Aktivität bei sich stabilisierenden Renditen zu. ■

MIETEN TREIBEN GLOBALE SPITZENBÜRO-KOSTEN NACH OBEN

Im Q3 2025 stiegen laut dem aktuellen Prime Office Costs Report von Savills die Kosten für Spitzenbüroflächen* weltweit um 0,8%. Der durchschnittliche Kostenanstieg in den vergangenen 12 Monaten erreichte insgesamt 3,3%. 25 der 40 von Savills beobachteten Märkte verzeichneten einen Anstieg der durchschnittlichen effektiven Nettokosten für Mieter. Dieser Anstieg ist auf einen durchschnittlichen Anstieg der Bruttomieten um 0,9 % weltweit im Laufe des Quartals zurückzuführen, während die Ausbaurkosten und damit verbundene Kosten nahezu stabil blieben und nur um durchschnittlich 0,03% zunahmen. (WR+)

Im **asiatisch-pazifischen Raum** stiegen die durchschnittlichen effektiven Nettokosten für erstklassige Büroflächen im dritten Quartal um 1%. In chinesischen Städten sanken jedoch die Kosten durch ein

Prime Office Costs Index, Q3 2025

City / Submarket	Net Effective Cost to Occupier (Annual PSF)	previous quarter
London (West End)	\$307.27	↗ 0.0%
Hong Kong	\$227.80	↗ 0.2%
New York (Midtown)	\$203.57	↗ 0.4%
London (City)	\$193.42	↗ 1.8%
Zürich	\$166.04	↗ 0.0%
Tokyo	\$165.05	↗ 5.3%
Dubai	\$163.38	↗ 2.1%
Singapore	\$154.97	↗ 0.8%
Riyadh	\$153.58	↗ 2.0%
Miami	\$149.00	↘ -0.1%
Paris	\$139.37	↗ 0.0%
San Francisco	\$129.58	↗ 1.5%
Los Angeles (Century City)	\$129.25	↗ 0.2%
Boston	\$108.50	↗ 0.6%
Seoul	\$103.85	↗ 0.0%
Dublin	\$98.79	↗ 0.0%
Mumbai	\$98.02	↗ 2.3%
Beijing	\$97.36	↘ -2.0%
Milan	\$96.23	↗ 0.6%
Sydney	\$96.12	↗ 2.0%
Amsterdam	\$93.70	↗ 0.0%
Shanghai	\$93.39	↘ -4.6%
New York (Downtown)	\$89.50	↗ 0.3%
Washington DC	\$88.83	↗ 3.2%
Delhi	\$84.14	↗ 0.0%
Ho Chi Minh City	\$81.70	↘ -0.7%
Chicago	\$78.82	↗ 1.3%
Frankfurt	\$76.82	↗ 3.6%
Seattle	\$76.67	↗ 0.8%
Shenzhen	\$74.60	↘ -0.3%
Madrid	\$74.39	↗ 0.2%
Toronto	\$68.75	↘ -2.0%
Houston	\$67.92	↗ 0.7%
Berlin	\$67.84	↗ 1.3%

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

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

erhebliches Überangebot an Flächen und eine fragile wirtschaftliche Stimmung im Durchschnitt um -1,9%. In **nord-amerikanischen Städten** stiegen die Kosten um 0,6%.

In **Europa und dem Nahen Osten** sanken in keinem der analysierten Märkte die Kosten für Spitzenbüros im Q3. Im Durchschnitt stiegen sie um 0,9%, wobei **Frankfurt** mit einem Zuwachs von 3,6% die höchste regionale Steigerung verzeichnete. Der Mangel an großen zusammenhängenden Flächen in erstklassigen Gebäuden trieb die Mieten für verfügbare Flächen in der Stadt in die Höhe. Im **Nahen Osten** konkurrierten multinationale Mieter laut Savills auch im dritten Quartal weiterhin stark um erstklassige Flächen, wodurch die Leerstandsquote sehr niedrig blieb und die Kosten in Dubai um 2,1%, in Riad um 2% und in Kairo um 1,6% stiegen.

Rick Schuham, CEO von Global Occupier Services bei Savills, kommentiert: „In den letzten Jahren wurde ein Anstieg der Kosten für erstklassige Büroflächen in vielen Märkten überwiegend durch steigende Ausbaurkosten verursacht, da die Inflation bei Arbeitskräften und Baumaterialien die Preise in die Höhe trieb. Da sich die Ausbaurkosten nun stabilisieren, wurden die Kostenanstiege im dritten Quartal vor allem durch steigende Mieten verursacht. Weltweit ist

das Bild weitgehend geprägt von einem sehr begrenzten Angebot an erstklassigen Flächen in Verbindung mit einer gestiegenen und weiter wachsenden Nachfrage seitens der Nutzer. Das gibt den Vermietern die Möglichkeit, die Mieten anzuheben.“ ■

GREIX: EIN DRITTEL REALER WERT- VERLUST BEI ZINSHÄUSERN SEIT 2022

Talsole durchschritten, aber Metropolen verlieren real zweistellig

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

Die klassische „Der Immobilienbrief“-Unterscheidung zwischen zinsgetriebenen Immobilien der institutionellen Kapitalanlage und Selbstnutzerimmobilien zeigt sich auch im aktuellen German Real Estate Index (GREIX). Lt. steuerfinanziertem GREIX-Kaufpreisindex Q3 2025, einem Gemeinschaftsprojekt der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte, ECONtribute und dem Kiel Institut für Weltwirtschaft, ziehen die Immobilienpreise insbesondere für selbstgenutztes Wohneigentum in Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern wieder an. Die

SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY.



Mit 5 Mio. m² Mietfläche, einer Projektentwicklungspipeline von 1,9 Mio. m² 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

GARBE ■
Industrial Real Estate

Personalien

CANNES: Alexander Otto



erhält den „Lifetime Award – Pioneer of Places“ von der

MAPIC. Gewürdigt werden 25 Jahre Führung der **ECE Group**, die zum führenden europäischen Shopping-Center-Unternehmen mit rd. 200 Centern und ca. 7 Mio. qm Mietfläche gewachsen ist. Hervorgehoben werden Nachhaltigkeit, Partnerschaften und sein gesellschaftliches Engagement mit drei Stiftungen.

BERLIN: Dr. Jens Zimmermann (SPD) wird von **Christ & Company** als Senior Director Digital Economy zum 1.1.2026 eingestellt. Er berät zu digitaler Transformation und Positionierung. Zimmermann war 2013 – 2025 MdB, digitalpolitischer Sprecher, Mitglied im Finanzausschuss und Vertreter im **BaFin-Verwaltungsrat**. Er prägte Gesetze zu FinTech, digitalen Finanzmärkten und Verwaltung. Christ & Company baut mit ihm die Beratung an der Schnittstelle Technologie, Wirtschaft und Staat aus.

MÜNCHEN: Daniel Siegl wird bei **JLL** zum Jahreswechsel zum **Team Leader Industrial & Logistics Süd** ernannt. Er führt ein neunköpfiges Team in München, Stuttgart und Nürnberg und berichtet an **Sebastian Bögel**. Siegl ist seit 2018 im Haus, seit 2024 Prokurist und beriet über 50 Transaktionen in Bayern, darunter Green- und Brownfield-Deals. Er ist zudem Mitglied im Legal-Ambassador-Deutschland-Team.

Marktaktivität löst mit annähernden Boomzahlen den Rückstau des Attentismus und der Anpassungsphase nach der Zinswende wieder auf. Mehrfamilienhäuser bzw. Zinshäuser spiegeln dagegen eher und ausgeprägter die Zinsentwicklung. Insgesamt müsste sich das Transaktions-Niveau auf leicht geringerem Niveau einspielen, da sich weniger Familien 3,5% Zinsen als 1,5% Zinsen leisten können. Das aktuelle Transaktionsniveau würde dagegen aus „Der Immobilienbrief“-Sicht für die Fratzscher These (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 611 v. 7.11.25) „nur Kinder reicher Eltern könnten noch Wohneigentum erwerben“ bedeuten, dass sie entweder falsch ist, oder es schon vor der Zinswende so war. (WR+)

GREIX-Index: Preisentwicklung Marktsegmente (Index, nominal, Veränderung in %)

Eigentumswohnungen	+ 1,2 %	+ 2,7 %
Einfamilienhäuser	+ 1,3 %	+ 4,3 %
Mehrfamilienhäuser	- 0,9 %	- 0,4 %

Aber wie von „Der Immobilienbrief“/PLATOW in der Trostlosphase der Zinswende angekündigt, bedarf der private Markt lediglich einer Gewöhnungsphase an ein als stabil empfundenenes Zinsniveau und eine Anpassungsphase an neue Finanzierungsrealitäten. Das darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Preise für Eigentumswohnungen im gewichteten Mittel nominal rund 9,8% unter den Höchstwerten liegen. Übrigens macht auch der GREIX-Index deutlich, dass in

Anhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung eine Seitwärtsphase von fast 15 Jahren auch im Wohnsegment durchaus möglich ist.

Vor dem Hintergrund der „Der

Immobilienbrief“/PLATOW-These, dass von den 6 großen Wellen lediglich die Konjunktur zyklisch ist, gewinnt das an Bedeutung.

GREIX-Index: Kaufpreisentwicklung nominal (1983 bis Q3 2025; Jahr 2000 = 100 Index)



Quelle: GREIX-Berichterstattung; Kommentierung: PLATOW

Eine Chance besteht im Wohnsegment aber darin, dass die für Büro gefährlichen Wellen wie Homeoffice und KI für Wohnen durchaus positiv sein können. Einfamilienhäuser sind im Mittel noch 12% von den Rekordwerten entfernt. Am deutlichsten ist der Unterschied bei den Mehrfamilienhäusern mit einem Minus von rund einem Viertel (-25,2%) gegenüber dem Peak. Hinzu kommt nach einer brandaktuellen Analyse von ImmoScout24, dass vermietete Eigentumswohnungen in den sieben größten deutschen Städten im Durchschnitt 21% günstiger verkauft werden als unvermietete Wohnungen. In den kleineren B- und C-Städten mit mittlerem Preisniveau liegt der Preisabschlag für eine vermietete Wohnung im Durchschnitt bei 15% mit Ausschlägen bis zu 33% in Dresden.

Das spiegelt unsere Berechnungen und die JLL-Werte für institutionelle gewerbliche Investment und belegt erneut die vollständige Zinsabhängigkeit von Portfolien und Gewerbeimmobilien. Vor über 3 Jahren rechneten wir Ihnen bereits eine zu erwartende Korrektur der Multiplikatoren von über 30% vor, die durch Mietentwicklungen im Preis gedämpft wurde. Bei realer Betrachtung in aktueller Kaufkraft müssten lt. GREIX nochmals etwa 10 Prozentpunkte Inflation berücksichtigt werden, so dass die Differenz für Eigentumswohnungen zum Höchststand 19,3% betrage, so die GREIX-Berichterstattung. Mehrfamilienhäuser hätten demnach real mehr als 35% ihres realen Wertes eingebüßt. Der GREIX bildet die Preisentwicklung in nun schon 24 Städten und Regionen ab, die Daten sind unter greix.de frei zugänglich. ►

Deals

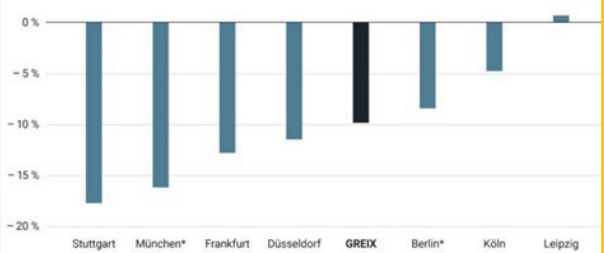
GÜTERSLOH: Die **Hagedorn Unternehmensgruppe** entwickelt gemeinsam mit der **GDD Development GmbH** das rund 4 ha große, ehemalige Gasspeicher-Areal in Dormagen zu neuen Gewerbehallen mit 5.000 bis 20.000 qm Nutzfläche. Die Bodenmaßnahmen sind weitgehend abgeschlossen, die Fläche ist baureif. **SWD Dormagen** und der Fachbereich Städtebau der **Stadt Dormagen** unterstützen die Vermarktung und begleiten Ansiedlungsinteressenten.

FRANKFURT/ BERLIN: **Scaling Spaces** hat 6 Standorte der insolventen **Unicorn** mit rd. 7.500 qm in München, Berlin, Hamburg und Köln übernommen. **neworld** ist Investor. **GT Restructuring** begleitete das Insolvenzverfahren.

Die Zahl der Transaktionen stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum kräftig. Bei Eigentumswohnungen legten die Kaufabschlüsse um 14% zu. Die steigende Zahl an Transaktionen zeige, dass sich viele Marktteilnehmer offenbar mit den aktuellen Bedingungen arrangiert hätten, stellt dementsprechend auch **Jonas Zdrzalek**, Projektleiter des GREIX am Kiel Institut, fest. **Im Q3-Vorjahresvergleich sei ein merklicher Aufwärtstrend sichtbar. Eigentumswohnungen verteuerten sich um 2,7% und Einfamilienhäuser um 4,3%. Mehrfamilienhäuser verbilligten sich dagegen minimal um -0,4%.** Im Vergleich zum Vorquartal stiegen die Preise für Eigentumswohnungen um 1,2%, für Einfamilienhäuser um 1,3%. Mehrfamilienhäuser wurden dagegen -0,9% günstiger gehandelt. Aufgrund der geringen Zahl an Verkäufen sei das aber weniger aussagekräftig.

Zwischen den **Großstädten** gibt es in der Preisentwicklung deutliche Unterschiede. Lediglich in Leipzig liegen die Preise für Eigentumswohnungen bereits wieder 0,6% über den Höchstständen von Mitte 2022. Auf dem 2. Platz folgt Köln mit -4,8% unter Peak, Berlin mit einem Minus von -8,4%. Zweistellig sind Düsseldorf mit -11,4%, Frankfurt mit -12,8% und München mit -16,1% abgestürzt. Schlusslicht ist Stuttgart. Dort liegen die Preise noch -17,7% unter Mitte 2022. **Bedenken Sie in realer Betrachtung sieht es noch einmal 10% schlechter aus.** ■

GREIX-Index: Kaufpreisunterschied in Großstädten
(Eigentumswohnungen, Index, nominal in % ggü. Höchststand)



UNSER ANGEBOT?

WIR KAUFEN IHRE FLÄCHEN.

Ob stillgelegte Industrieareale, 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.

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

AURELIS.DE

GEDÄMPFTE STIMMUNG IM EUROPÄISCHEN IMMOBILIENSEKTOR RICS sieht erhebliche Unterschiede auf Länder- und Sektorebene

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

Es ist die Zeit der Stimmungsbilder. Zwar zieht die Bauaktivität weltweit mit entsprechendem Stimmungsplus wieder an, jedoch lässt sich das nicht pauschalisieren. Der Basiseffekt hilft überall, auch in Deutschland. Das macht auch der Blick auf die aktuellen Baugenehmigungen in Deutschland, die Destatis Dienstag veröffentlichte, deutlich (s. S. 13). In Bezug auf Bau ist die Bedarfssituation völlig inhomogen. Bedenken Sie die alte PLATOW/ „Der Immobilienbrief“-These, eine Immobilie, die wirklich gebraucht wird, wird bei jedem Zins gebaut. Im Bau reagiert ein gebäudetechnisch gut ausgestattetes Land in Stagnationsphase wie Deutschland auf Zinswende und KI-Erwartungen völlig anders als Länder in stärkerer Wachstumsphase. Lediglich Unsicherheitsphasen oder wie zuletzt die Zinswende können zu Attentismus-Phasen führen. (WR+)

Der globale Verband der Immobilienspezialisten, RICS, sieht entsprechend im europäischen Immobiliensektor eine eher gedämpfte Stimmung. Es gebe erhebliche Unterschiede auf Länder- und Sektorebene. In Deutschland ist die Stimmung bzw. Erwartung eines schon gestarteten neuen Zyklus eher rückläufig. Der Anteil derer, die den Markt schon in einer frühen Aufschwungphase sehen, fällt deutlich von 40% auf 29%. Das stützt die beiden oft von PLATOW/ „Der Immobilienbrief“- vorgetragenen Thesen, dass von den großen Wellen, mit denen sich die Immobilienwirtschaft auseinanderzusetzen hat, lediglich die Konjunktur zyklisch ist. Zinswende, Homeoffice, KI/AI, volkswirtschaftlicher Wettbewerbsverlust und ESG-Herausforderungen sind Niveautransformationen. Gleichzeitig überschneiden sich zwei Zyklen. Je nach Assetklasse, insbesondere bei Büro, ist die Abstiegsphase des letzten Zyklus noch nicht abgeschlossen. Gleichzeitig warten Opportunisten an der Seitenlinie noch auf den Start des neuen Zyklus.

Im aktuellen RICS Global Commercial Property Monitor (GCPM) fiel der Hauptwert des Commercial Property Sentiment Index (CPSI) für Europa in Q3 mit einem Wert von -7 leicht negativer aus als in Q2 mit -4. Anders als bislang, wo sich die globalen und europäischen Ergebnisse

Branicks

Branicks Renewables Europe

Erfolgreich investieren:
wirtschaftlich und ökologisch

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

branicks.com/renewables



Neue
Assetklasse

8%

Zielrendite p.a.

25 Jahre

Laufzeit

Länderallokation

wirtschaftsstärke Länder in
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

300 Mio. Euro

Fondsvolumen



Firmen-News

NÜRNBERG: Die Aurelis Real Estate hat mit der Freimachung des rd. 17,8 ha großen Modul 2 im neuen Stadtviertel Lichtenreuth begonnen. Bis Ende 2026 werden hier rd. 160.000 Kubikmeter Erdreich bewegt. Auf dem Gelände entstehen 1.300 Wohnungen sowie rd. 110.000 qm Gewerbe-, Dienstleistungs- und Handelsflächen. Die Geländemodellierung erfolgt nach dem Entwurf des Rotterdamer Büros West 8. Ab 2027 sollen erste Baugruben im Norden des Areals vermarktet werden. Auch die Straßenbahntrasse bereitet Aurelis vor. Das Modul 2 ist Teil der Überplanung des ehemaligen Nürnberger Südbahnhofs. Es entsteht wenige hundert Meter entfernt von der Nürnberger Innenstadt. Im Westen grenzt es an das Modul 1 an, das sich bereits in der Realisierungs- und Bauphase befindet. Im Süden entsteht die neue Technische Universität Nürnberg.

EPFINGEN: Das gefilterte Sonnenlicht inaktiviert Viren im Innenraum. Laut Sunexx GmbH zeigt eine Studie des Universitätsklinikums Regensburg, dass Sunexx Glas UVB anders filtert als normale Verglasungen. Gleichzeitig wird die Zellenergie unterstützt.

seit 2008 weitgehend analog entwickelten, zeigt sich jetzt eine leichte Spreizung. Der globale Index verbessert sich gegenüber der Abschwächung in Europa. Die Stimmung in Europa werde weiterhin durch das schleppende makroökonomische Umfeld belastet. Auf Länderebene zeigen sich weiterhin unterschiedliche Entwicklungen.



Die Stimmung in Frankreich ist angesichts der anhaltenden politischen Herausforderungen am negativsten. Hier erreicht der CPSI einen Wert von -40 nach -31 im zweiten Quartal. Das Bild in Deutschland ist mit einem CPSI von -19 etwas weniger pessimistisch, aber auch im Abwärtstrend (Q2: -12). In Großbritannien hat sich die Stimmung hingegen von -4 auf -11 deutlich verschlechtert. Die fiskalische Lage belastet. Positive Werte zeigen insbesondere die vor wenigen Jahren noch gescholtenen Peripherie-Länder. Spanien ist der Markt mit der positivsten Entwicklung mit einem Anstieg von +27 auf +30 Punkte. Portugal (+21), Griechenland (+15) und Irland (+8) folgen mit ebenfalls positiven CPSI-Werten.

Susanne Eickermann-Riepe, FRICS, Vorsitzende des RICS European World Regional Board, sieht im europäischen Sentiment ein deutliches Süd-Nord-Gefälle. Während Frankreich, Deutschland, Niederlande und UK weiterhin unter Unsicherheiten und gebremstem Wachstum litten, zeigten Spanien, Portugal und Griechenland deutliche Verbesserungen. Bemerkenswert sei, so Eickermann-Riepe, dass sowohl der gesamteuropäische Nutzerindex (Occupier Sentiment Index) als auch der Investorenindex (Investment Sentiment Index) in der jüngsten Umfrage leicht zurückgingen.

Insgesamt entwickelt sich die Investitionsnachfrage aber positiv, so dass RICS eine Trendwende sieht. Die Widerstandsfähigkeit der Investitionsanfragen spiegle sich in einer weiteren Verbesserung des Indikators für die Kreditbedingungen. Allerdings werde die Leerstandsquote in Europa weiterhin steigen. Besonders ausgeprägt sei der Leerstandsanstieg im Büro- und Einzelhandelssegment. Lediglich Spanien, Irland und Polen stabilisieren sich. Bei der Büronachfrage verzeichneten 13 der 17 betrachteten Märkte positive Netto-Salden. Spanien, Portugal und Griechenland haben einen positiven Saldo. Schwach sind Frankreich, Deutschland und Großbritannien.

Der Abstieg geht noch weiter. Insgesamt sehen rund 50% der europäischen Befragten den Immobilienmarkt weiterhin in einer Abschwungphase bzw. am Tiefpunkt des Zyklus. Aus Investmentsicht haben alternative Anlageklassen die positivste Stimmung. Bei den Assetklassen seien neben erstklassigen Industrieobjekten Datenzentren, Mehrfamilienhäuser und Studentenwohnen mit den besten Aussichten für Kapitalwerterhöhungen eingestuft. Retail, Office und Industrial blieben abgeschla-

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Firmen-News

BERLIN: Die **BAUWERT AG** meldet Fortschritt beim Projekt „Das Rheingau“ in Friedenau; Start der Hochbauphase mit Turmdrehkran. Die Fertigstellung ist für Q4 2027 vorgesehen. Geplant sind 69 Eigentumswohnungen mit Wohnflächen zwischen 54 – 245 qm. Der Vorvertrieb liegt bei über 25%.

FRANKFURT: Im Auftrag des Eigentümers sucht **Christie & Co** exklusiv einen Käufer für den 1856 als Kurhotel errichteten **Fürstenhof** in Bad Kissingen. Seit 1906 diente das Anwesen mit über 17.000 qm Grundstücksfläche als Privatsanatorium und Hotel der gehobenen Kategorie.

gen. Für Deutschland erwartet **Jens Böhnlein MRICS**, VV der RICS Deutschland, ein weiteres Ausbremsen der Entwicklung durch wirtschaftliche und regulatorische Hemmnisse. Die anhaltende Verunsicherung betreffe sowohl Investoren als auch Nutzer und prägt das Marktgeschehen. Die Mieterwartungen hätten sich über alle Assetklassen hinweg verschlechtert. Mögliche Bewertungsanpassungen bremsen Investitionsentscheidungen. Der Bau Turbo habe noch nicht gezündet. Ergänzend zum Stimmungsbild hat sich auch der **Ifo-Geschäftsklimaindex** für den Wohnungsbau von -22,0 auf -23,0 Punkte weiter verschlechtert (s.u.). ■

IFO INSTITUT: GESCHÄFTSKLIMA IM WOHNUNGSBAU VERSCHLECHTERT SICH

Die Stimmung im Wohnungsbau hat sich im Oktober wieder leicht eingetrübt. Nach dem starken Anstieg im September sank der Geschäftsklimaindex von minus 22,0 auf minus 23,0 Punkte. (red+)

Die Unternehmen waren mit den laufenden Geschäften etwas weniger zufrieden. Zudem waren ihre Erwartungen mit Blick auf die kommenden Monate skeptischer. „Der Weg aus dem Tal ist noch lang“, sagt **Klaus Wohlrabe**, Leiter der Ifo Um-





#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



Deals

LUXEMBURG/ BERLIN: Die **Adler Group S.A.** verkauft das Entwicklungsprojekt **Kaiserlei** an **ABG Frankfurt Holding**. Geplant sind rd. 122.000 qm BGF mit über 1.100 Mietwohnungen (davon rd. 23% gefördert), einem Studentenwohnheim, einer Kita, rd. 4.200 qm Bürofläche, einem Parkhaus, Fahrradstellplätze und einem Supermarkt.

BOCHOLT: Savills Investment Management erwarb von **Aconlog Projektentwicklung** einen 26.500 qm großen Logistikneubau in Bocholt für ein süddeutsches Versorgungswerk. Das Objekt ist vollständig und langfristig an die **WM Group** vermietet. Berater waren **Luther, Arcadis, BNP Paribas Real Estate Consult, GvW Graf von Westphalen** und **KSP Tax**.

HAMBURG: Redevco erwirbt das rd. 10.000 qm große Vimbuch Center Bühl von der **Machmeier Gruppe** für den Spezial-AIF von **Union Investment**. Das Fachmarktzentrum ist vollständig und langfristig an **REWE, Penny, Rossmann** und 11 weitere Mieter vermietet. **Rieger Immobilien, NOERR, EY** und **terraplan** berieten.

BERLIN: Domicil Real Estate AG hat gemeinsam mit **Baywo-bau** eine Wohnanlage mit rund 11.350 qm, 18 Häusern und 143 Wohneinheiten in Altglienicke von einem süddeutschen Family-Office erworben. **JLL** strukturierte den Verkaufsprozess und vermittelte die Transaktion. **BCLP Bryan Cave Leighton Paisner, Osborne Clarke** und **BPS Stoessel** begleiteten rechtlich bzw. technisch. Die Gebäude sind nahezu vollvermietet und sollen im Einzelvertrieb veräußert werden.

fragen. „Fehlende Aufträge sind weiterhin ein großes Problem.“ Immerhin berichteten weniger Firmen davon, dass sie zu wenig Aufträge haben. Der Anteil sank von 46,7 auf 44,4%, den niedrigsten Wert seit rund zwei Jahren. „Erheblichen Nachholbedarf gibt es bei den Baugenehmigungen“, so Wohlrabe. „Erst wenn mehr Bauvorhaben umgesetzt werden, wird sich die Auftragslage weiter entspannen.“ Auch die Zahl der Stornierungen fiel nur geringfügig von 8,4 auf 8,0%. Sie bleibt damit auf einem hohen Niveau. ■

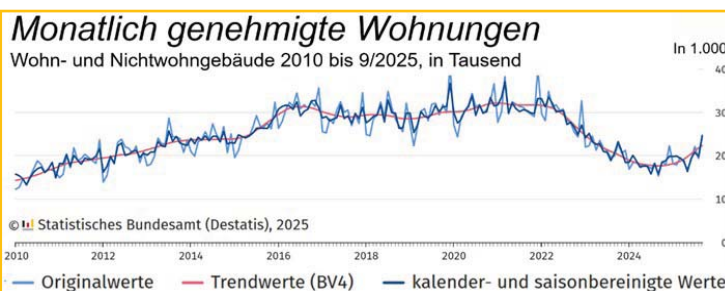
BAUGENEHMIGUNGEN LEGEN DEUTLICH ZU

Basiseffekt hilft

Zwar legte die Zahl der Baugenehmigungen im September 2025 mit 24.400 Wohnungen gegenüber dem Vorjahresmonat mit 15.300 Wohnungen (September 2024) um fast 60% zu, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) am Dienstag mitteilte, jedoch erklärt sich das durch den Basiseffekt des niedrigsten Monatswertes seit Januar 2012. Der Trend könnte jedoch gedreht haben. Inwieweit sich der Trend stabilisiert oder lediglich einen Nachholeffekt in den Schubladen verschwundener Pläne der Vor-Zinswende spiegelt, ist noch offen. (WR+)

In den ersten drei Quartalen von Januar bis September 2025 wurde in Deutschland der Bau von 175.600 Wohnungen genehmigt. Das waren 11,7% mehr als im Vorjahresvergleich. In neu zu errichtenden Wohngebäuden wurden von Januar bis September 2025 insgesamt 142.600 Wohnungen genehmigt (+14,2%). Dabei stieg die Zahl genehmigten Einfamilienhäuser um 17,4% auf 33.300. Genehmigungen für Zweifamilienhäuser gingen um 2,8% auf 9.500 zurück. Aus wohnungspolitischer Sicht sind die Mehrfamilienhäuser am interessantesten.

Hier genehmigten die Bauaufsichtsbehörden 93.100 Neubauwohnungen. Das war ein Anstieg um 13,0% bzw. +10.700. Als Umbaumaßnahme in bestehenden Wohn- und Nichtwohngebäuden wurden von Januar bis September insgesamt 29.900 Wohnungen genehmigt (+3,9%).



ZIA-Hauptgeschäftsführerin Aygül Özkan sieht insbesondere die Entwicklung bei Mehrfamilienhäusern positiv. Es gelte, nach dem Bau-Turbo und der Wiederaufnahme der EH55-Förderung nun, den Reformkurs fortzusetzen. Inwieweit sich im Zahlenwerk Bau-Turbo und Förderung spiegeln, ist für „Der Immobilienbrief“ eher offen. Zum einen hat der Trend schon vor der Regierungsübernahme gedreht, zum anderen könnte eine normale marktwirtschaftliche Reaktion auf gesunkene Zinsen und bestehende Zinssicherheit sowie auf ein Abflauen des Attentismus auf neuer Basis der Grund sein. GdW-Präsident **Axel Gedaschko** hält die aktuellen Zahlen für ermutigend. Insbesondere der Aufschwung im Mehrfamilienhausbau lasse hoffen, dass wieder Bewegung in den Markt komme. Gleichzeitig bleibe klar, dass sich der Bau von einem sehr niedrigen Niveau nach oben arbeite. Damit aus der Stabilisierung tatsächlicher Fortschritt entstehe, brauche es jetzt verlässliche Rahmenbedingungen, wirtschaftliche Förderung und eine echte Beschleunigung beim Planen und Bauen. ■

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

MYTHOS BÜRO-RÜCKKEHR – CIRCULOS VITIOSUS DES HOMEOFFICES

Büropräsenz bleibt im Schnitt nur bei 41% - Hybrid bleibt

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

Nachdem aktuelle Untersuchungen bereits mit dem Mythos des Mitarbeiterwunsches nach Top-Innenstadtlagen aufgeräumt haben (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 610), steht jetzt der nächste maklerpropagierte Mythos der Rückkehr ins Büro auf der Waage der Realität, die auch hier auf die falsche Seite kippt. In der letzten Ausgabe hatten wir über eine globale JLL-Studie berichtet, die eine deutliche Büro-Rückkehr bei aber anhaltender hybrider Arbeitsweise sieht. combine Consulting, ein bekanntes Beratungsunternehmen für Workplace-Strategy ist in der Neuauflage der Studie „Insights – Büronutzung 2025“ für Deutschland deutlich zurückhaltender. Die inzwischen oft herausgestellte Rückkehr ins Büro, die viele auch prominente Maklerhäuser und Unternehmen auch mit Unternehmensvorgaben propagieren, könnte in einem Teufelskreis gefangen sein. (WR+)

Die Anwesenheit in deutschen Büros pendele sich stabil zwischen 40 und 50% ein. Die Werte von vor 2020 würden weiterhin nicht erreicht, berichtet combine Consulting. Bereits 2023 hatte combine eine durchschnittliche Büroauslastung von rund 41% gemessen. Selbst an stark frequentierten Tagen wurde die 50%-Marke selten überschritten. Montag und Freitag etablierten sich als Homeoffice-Tage. Böse Zungen sprechen von der „4-Tage-Woche durch die Hintertür.“ Die Nutzung von Besprechungsräumen lag im Schnitt nur bei etwa 7%. Die neuen

Euroforum Jahrestagung

DIE LOGISTIK-IMMOBILIE

27/28 JAN, Köln

Sparen Sie 10% mit dem
Vorteilscode 76IB-26

Daten bestätigen den Trend auf leicht höherem Niveau. Die Auslastungswerte blieben aber nach wie vor deutlich niedriger als vor Corona.

Es ergäbe sich immer wieder ein ähnliches Muster, resümiert GF Hendrik Grempe. Viele Mitarbeiter kämen gerne ins Büro, weil ihnen der Austausch wichtig sei. Dort erlebten sie dann aber oft, dass kaum jemand da sei oder dass sie trotzdem den ganzen Tag in Videocalls sitzen müssten. Also kämen sie seltener. Das ergebe dann einen klassischen Kreislauf sinkender Präsenz. Die Kommunikation verlagere sich stark ins Digitale. Spontane Begegnungen blieben die Ausnahme, so die Studie.

Das belegt im Backgroundgespräch auch Prof. Hanspeter Gondring, Gründer der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft an der DHBW Stuttgart. Bis vor kurzem sei es Strategie gewesen, Studenten durch kostspielige, bundesweite Präsenzangebote ein Studierenerlebnis zu

Euroforum Jahrestagung

DIE LOGISTIK-IMMOBILIE

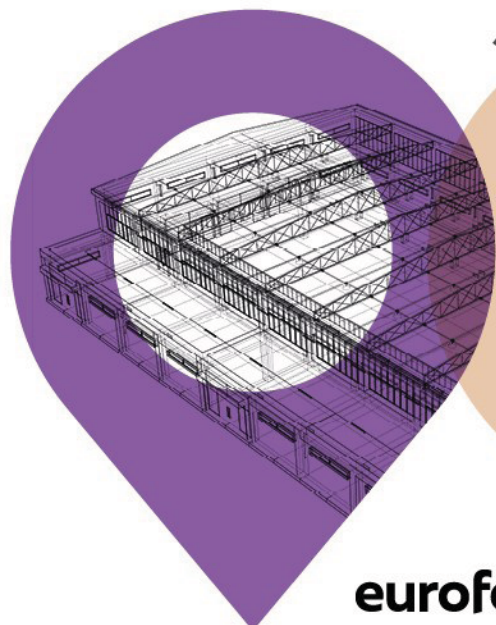
EXTRA

Erleben Sie die neusten Trends bei Robotics, AI, Packaging und Sustainability bei der Besichtigung des neuen DHL Europe Innovation Centers!

Jetzt informieren und anmelden

live.handelsblatt.com/event/die-logistik-immobilie

27/28
Jan 26
KÖLN



euroforum

Firmen-News

FRANKFURT: Die **MLP Group** steigerte in den ersten 3 Quartalen 2025 den Umsatz um +12% auf 72,5 Mio. Euro und das EBITDA ohne Neubewertung auf 37,6 Mio. Euro (+14%); das operative Ergebnis (FFO) wuchs um 28%. Der Wert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien stieg auf 1,41 Mrd. Euro, der NAV auf 663,3 Mio. Euro bzw. 27,6 Euro je Aktie.

FRANKFURT: Die **Capital Group** meldet globale Dividenden von 518,7 Mrd. US-Dollar im Q3 2025. Der Finanzsektor war Haupttreiber. USA, Asien und Europa wuchsen, während Australien, China und Großbritannien schwächer wurden. Europa erzielte bereinigt +10,2%. 88% der Unternehmen erhöhten oder stabilisierten Ausschüttungen. Der Ausblick bleibt positiv, besonders für Japan und europäische Banken.

MÜNCHEN: **LIP Invest** setzt die Partnerschaft mit **Goldbeck Property Services** fort und hat das Property Management des fünften LIP-Fonds erneut an Goldbeck vergeben. Das LIP-Portfolio umfasst 63 Objekte mit rund 1,5 Mio. qm Mietfläche.

GELSENKIRCHEN: **VIVAWEST** und **ehnhundert Energie GmbH** kooperieren für grünen Mieterstrom aus PV-Anlagen auf VIVAWEST-Dächern. Ab 2026 beliefert **ehnhundert** alle geeigneten Gebäude und übernimmt Messstellenbetrieb, Netza Abstimmung und Kundenservice. Die **SKI-BATRON** verantwortet Finanzierung und Betrieb der Anlagen. Ziel sind bis 2045 rd. 8.000 PV-Anlagen und Strom für rd. 40.000 Mieter.

bieten. Die Reaktion darauf sei zunehmend gewesen, dass die Information über Video und Lernmaterialien als effizienter eingeschätzt und Präsenz eher als lästig empfunden wurde. Entsprechend habe sich die ADI angepasst. Beim Weiterdenken des Themas Ausbildung wird aus PLATOW/„Der Immobilienbrief“-Sicht KI zukünftig eine stark zunehmende Rolle spielen müssen. Für die Präsentation des Standard-Ausbildungsstoffes bedarf es keiner durchschnittlichen Professoren mehr. Da besteht nur noch Bedarf nach „Leuchttürmen“. Standardwissen kann KI in wenigen Jahren besser, einheitlicher, reproduzierbarer und interessanter vermitteln.

Auch die Combine-Zahlen belegen, Präsenzzeit werde zu häufig für Einzel- und Videoarbeit genutzt anstatt für den persönlichen Austausch. Gerade der mache aber den eigentlichen Mehrwert des modernen Büros aus. Der Kreislauf abnehmenden Interesses müsse gebrochen werden, so Grempe. Wenn mehr Kollegen gleichzeitig anwesend seien, entstehe mehr Interaktion, mehr Teamarbeit, mehr Energie. Andererseits müssten individuelle Arbeitsrhythmen respektiert bleiben. Hybride Arbeit bleibe. Um wichtigen persönlichen Austausch zu fördern, müssten Unternehmen in Räume investieren, die Interaktion ermöglichten. Ziel seien Formate, die Menschen zusammenbringen.

Die Zahlen zeigten klar, hybrides Arbeiten sei kein vorübergehendes Phänomen, sondern eine neue Normalität mit zwischen 40 und 50% Anwesenheit. Präsenz sei kein Selbstzweck. Sie brauche einen erkennbaren Mehrwert durch gemeinsame Rituale, echte Projektarbeit, Mentoring und schnelle Entscheidungen. Weniger Großraum-Videokonferenzen, mehr kleine, akustisch geeignete Hybridräume, klare Team-Ankertage und Führung, die Präsenz vorlebe, würden das Büro wieder zum Ort für Wirksamkeit und Kultur machen. Die Auslastungen der Besprechungsräume von im Mittel nur rund 10% und der Gemeinschaftsflächen von etwa 3% zeige, dass das volle Potenzial der oft vielfältigen Raumangebote noch nicht ausgeschöpft werde. ■

BÜROPERFORMANCE-INDEX VICTOR PRIME OFFICE WÄCHST MINIMAL

Keine Veränderung der Spitzenrenditen, Büromieten ziehen weiter an

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

Mit einem Indikatorstand von 171,2 Punkten für die beobachteten Toplagen der deutschen Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München liegt der Wertmesser des Metropolen Büroperformance-Index Victor Prime Office von JLL knapp 27% unter dem Spitzenwert und in etwa auf dem Niveau von 2017. Allerdings geht es jetzt nach dem Tiefpunkt Mitte 2024 wieder ganz leicht aufwärts. Treiber sind vor allem die Mieten, die im Prime Office Bereich der theoretischen Kategorie „immer neu, immer vollvermietet, immer beste Lage, immer modernster Zuschnitt“, anders als in den Objekten mit leichter Lage- oder Qualitätsschwäche gestiegen sind. **Seit vielen Jahren weist PLATOW auf die Gefahr der Überinterpretation des kleinen Marktsegmentes hin. In früheren Zyklen stellte sich meist über Arbitrage-Effekte eine gleichgerichtete Bewegung der Qualitätsstufen ein. Diesmal berichten die Maklerhäuser eher von immer stärkerer Ausdifferenzierung. (WR+)**

Der moderate Aufwärtstrend am Büroimmobilienmarkt blieb lt. JLL im Q3 2025 mit +0,8% intakt, wenn auch schwächer als in Q2 mit 1,2%. Alle Städte weisen eine positive Performance auf. Im Q3 habe sich am Investmentmarkt relativ wenig bewegt, kommen-

PROGRAMM JETZT ONLINE!

QUO VADIS 2026

36. JAHRESAUFTAKT FÜR IMMOBILIENENTSCHEIDER
9. – 11. FEBRUAR 2026 | HOTEL ADLON BERLIN

Europa zwischen den Fronten der Weltpolitik

Im Takt der Weltlage beschleunigen auch die Immobilienmärkte.

QUO VADIS eröffnet 2026 mit einer starken Triade:



Cathryn Clüver
Ashbrook (USA)



Felix Lee (China)



**Prof. Dr. Sönke
Neitzel** (Europa)

Sie beleuchten Machtverschiebungen, Risiken und Chancen –
und was das für uns bedeutet.

**JETZT
ANMELDEN**



[heuer-dialog.de/
quovadis](https://heuer-dialog.de/quovadis)

Exklusivpartner

.Deka
Immobilien

**DREES &
SOMMER**


HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Deals

FRANKFURT: Die **Gemeinde Ebermannsdorf** veräußert rd. 100.000 qm Gewerbefläche an **P3 Logistic Parks GmbH**. Geplant sind hier rund 61.330 qm Mietfläche für einen Logistikpark. Berater waren **McDermott Will & Schulte Rechtsanwälte Steuerberater LLP** und **Colliers München**.

KÖLN: **Westfleisch** verkauft das rd. 36.000 qm große ehemalige Schlachthof-Areal in **Gelsenkirchen** an **EQT Real Estate**. Geplant ist die Entwicklung einer Logistikimmobilie. Vermittelt tätig war **Colliers**.

FRANKFURT: Der deutsche Fondsverband **BVI** zieht von der Bockenheimer Anlage 15 in das Nachbargebäude „Die Welle“ direkt gegenüber der Alten Oper. **Blackolive** hat den Mieter beraten. Der Vermieter bzw. Investment Manager **Invesco Real Estate** wurde von **Koss Real Estate** beraten.

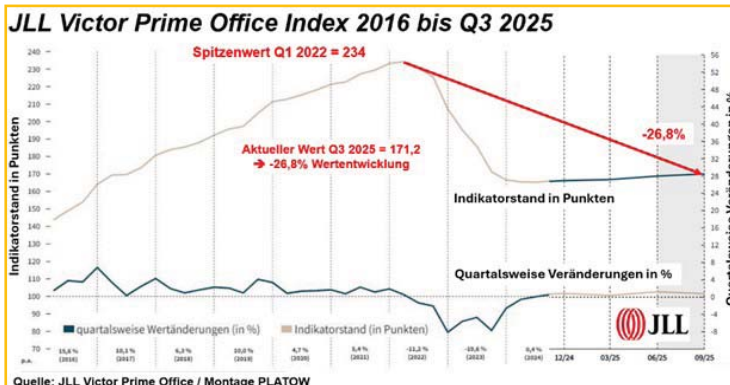
NEU-ISENBURG: **Aroundtown** vermietet rd. 640 qm Bürofläche an einen weltweit führenden Anbieter von Kommunikations- und Informationssystemen für Leitstellen im Großraum Frankfurt. Vermittler war **Colliers International Deutschland GmbH**.

DÜSSELDORF: **Pimco Prime Real Estate** vermietet rund 1.400 qm Bürofläche in der Königsallee 62 an **ORTHPARTNERS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH & Co. KG**; Asset- und Vermietungsmanagement erfolgt hier durch die **Quantum Immobilien Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH**. **BNP Paribas Real Estate Düsseldorf** beriet den neuen Mieter.

tiert **Ralf Kemper**, Head of Value Advisory JLL. Die Spitzenrenditen seien in Q3 in allen fünf betrachteten Immobilienhochburgen stabil geblieben. Datenpunkte für die Ableitung von Marktpreisen

am Büroimmobilienmarkt blieben weiterhin rar. Erhoffte Abschlüsse seien noch nicht zustande gekommen, so Kemper. Rund 1,5 Mrd. Euro seien aber immerhin das beste Quartaler-

gebnis der vergangenen drei Jahre. Die Größenkategorie zwischen 25 und 75 Mio. Euro sei für den institutionellen Teil des Marktes am liquidesten. Fremdkapitalangebote von Banken und alternativen Kreditgebern gebe es zwar, aber die Aufnahme von Eigenkapital bliebe insbesondere für große Dealvolumina herausfordernd. **Außerdem lägen die Preisvorstellungen der Verkäufer oft noch weit über Markt.**



Die über alle Standorte gerechnete 12-Monats-Performance zeigt mit 3,2% ebenfalls ein positives Ergebnis in allen Kernmärkten. München steht mit einem Plus von 6,3% an der Spitze vor Düsseldorf mit 2,9% sowie Frankfurt und Hamburg mit je 2,8%. Berlin ist mit 0,5% Schlusslicht. Im dritten Quartal zeigen die Indexwerte in allen fünf Städten eine moderate Aufwärtsbewegung. Die **Spitzenrenditen** stagnierten an allen Standorten. **Spitzen-Mieten** waren Treiber. Den deutlichsten Zuwachs verzeichnet die Düsseldorfer Bankenlage mit einem Plus von 1,1% auf 154,8 Punkte. Die Münchner Innenstadt folgt mit einem Anstieg von 0,9% auf 193,4 Punkte. In der Hamburger Toplage legt der Index um 0,8% auf 186,4 Punkte zu. Die Berliner Premiumlagen und das Frankfurter Bankenviertel teilen sich den letzten Platz mit einem Quartalswachstum von je 0,6% und neuen Indikatorstände von 180,5 Punkten in Berlin bzw. 152 Punkten in Frankfurt. Beide Standorte weisen nur geringe Veränderungen der Mieten auf. ■

Stadt	Cash Flow Rendite (NIY) Q3 2024 – Q3	Wertänderungsrendite (YoY)	Total Return Q3 2025
Berlin	4,2 %	0,5 %	4,7 %
Düsseldorf	4,6 %	2,9 %	7,5 %
Frankfurt	4,6 %	2,8 %	7,4 %
Hamburg	4,3 %	2,8 %	7,1 %
München	4,2 %	6,3 %	10,5 %
TOP-5	4,4 %	3,2 %	7,6 %

Total Return = Jahresperformance zuzüglich Nettoanfangsrendite des Vorjahres; Quelle: JLL

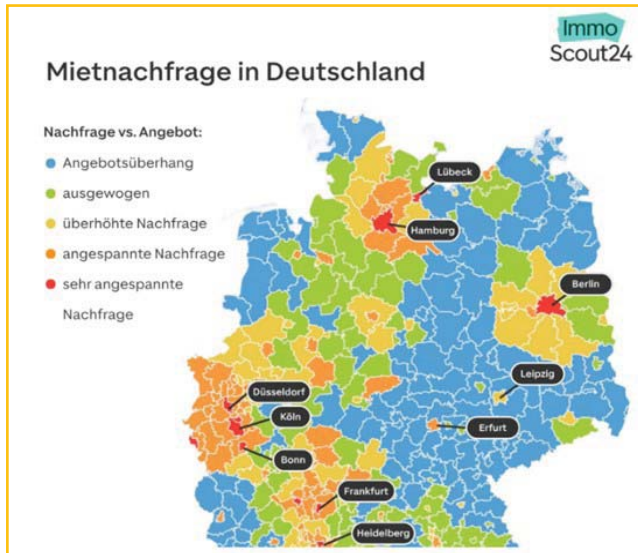
56% DES DEUTSCHEN MIETMARKTES HABEN KEINEN NACHFRAGEÜBERHANG

Mietmarkt nur bei 5% der Städte/ Kreise wirklich eng

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

Eine brandaktuelle Untersuchung von ImmoScout24 beflügelt die alte Diskussion, ob sich das Recht auf angemessenen Wohnraum für Bürger und Migration auch auf jeden gewünschten Standort bezieht. In 127 von 418 Städten und Kreisen besteht ein Angebotsüberhang. Es gibt dort mehr Wohnungen als Nachfrage. In 106 Regionen sind Angebot und Nachfrage ausgewogen. In 20% der untersuchten Städte und Kreise ist die Nachfrage leicht überhöht bzw. angespannt. (WR+) ►

Sehr angespannt ist das Verhältnis von Angebot und Nachfrage lediglich in 19 Städten. Das sind neben den Metropolregionen z. B. Freiburg, Heidelberg und Karlsruhe. Für 233 von 418 Regionen lässt sich kein Mangel erkennen. **Zwar sei der Mietmarkt in den Metropolen und Universitätsstädten Deutschlands heiß umkämpft, jedoch sei in lediglich 5% der untersuchten Regionen das Verhältnis von Nachfrage und Angebot sehr angespannt.** Über die Hälfte aller deutschen Städte und Kreise (56%) wiesen eine ausgewogene Nachfrage oder einen Angebotsüberhang auf, resümiert **Gesa Crockford**, GF ImmoScout24. Das gelte insbesondere für weite Teile von Ostdeutschland, Niedersachsen und Bayern. Darunter seien auch in Großstädten wie Magdeburg, Halle (Saale), Wolfsburg oder Jena.“ ■



tätsstädten Deutschlands heiß umkämpft, jedoch sei in lediglich 5% der untersuchten Regionen das Verhältnis von Nachfrage und Angebot sehr angespannt. Über die Hälfte aller deutschen Städte und Kreise (56%) wiesen eine ausgewogene Nachfrage oder einen Angebotsüberhang auf, resümiert **Gesa Crockford**, GF ImmoScout24. Das gelte insbesondere für weite Teile von Ostdeutschland, Niedersachsen und Bayern. Darunter seien auch in Großstädten wie Magdeburg, Halle (Saale), Wolfsburg oder Jena.“ ■

EUROPÄISCHE EINZELHANDELS-INVESTITIONEN STEIGEN UM 16%

Laut Savills stieg das europäische Transaktionsvolumen für Einzelhandelsimmobilien um 16% auf über 24,6 Mrd. Euro. Das belege die Erholung des Einzelhandelsinvestmentmarktes in Europa. In den meisten Ländern wurden im Jahresvergleich höhere Investitionsvolumina verzeichnet. (red+)

Besonders starke Zuwächse wurden in Belgien (+241%), den Niederlanden (+180%), Dänemark (+135%), Portugal (+128%) und Finnland (+114%) registriert. Dabei sei vor allem das Shopping-Center-Segment wieder merklich Belebung gekommen. **Seit Jahresbeginn entfielen 30% des gesamten Einzelhandels-Transaktionsvolumens auf Shopping-Center (+26%).**

Die Fundamentaldaten des Einzelhandelsmarktes verbessern sich. Sinkende Leerstandsquoten, erneute Mietsteigerungen und eine sehr begrenzte Pipeline an Neubau-

projekten stärken die Ertragsperspektiven für ein breiteres Spektrum an Investoren, begründet **James Burke**, Director Global Cross Border Investment, die Entwicklung. Zunehmend großvolumige Assets und Portfolios würden neue Käufergruppen anziehen. **Europaweit erwartet Savills steigende Multiplikatoren.** ■

IMMOBILIENKRISE: VOM PROJEKT ZUM BESTAND

Geschlossene Immobilienfonds unter Druck

Nicole Riedemann, Fachanwältin für Miet- und WEG-Recht, Partnerin Anchor Rechtsanwaltsgesellschaft

Die Immobilienkrise bleibt, doch ihr Schwerpunkt hat sich deutlich verschoben. Nach den Projektentwicklern geraten nun zunehmend auch Bestandsimmobilien in den Krisenfokus. Besonders ältere Büro- und Gewerbeobjekte in B- und C-Lagen kämpfen mit Leerstand, Sanierungsstau und sinkenden Bewertungen. Geschlossene Immobilienfonds, die in solche Objekte investiert sind, stehen dabei vor besonderen Herausforderungen. Ihr Prozess des Strukturwandels verläuft weniger spektakulär, dafür schleichend und systemisch tiefgreifend. Langfristig gebundenes Kapital, geringe Liquidität und hoher Fremdkapitalanteil schränken die Handlungsfähigkeit des Managements massiv ein.



Nicole Riedemann,
Partnerin Anchor
Rechtsanwaltsgesellschaft

Warum geschlossene Fonds jetzt besonders anfällig sind: Das Geschäftsmodell geschlossener Immobilienfonds basiert auf langfristigen Investitionen und ist auf Stabilität und Ausschüttungssicherheit ausgelegt. **Flexibilität ist systembedingt kaum vorgesehen. Geschlossene Fonds konzentrieren sich zudem häufig auf einzelne oder wenige Objekte.** Fällt ein Mieter aus oder verteuert sich die Anschlussfinanzierung, geraten die Kalkulationen schnell ins Wanken. Gestiegene Zinsen, Bewertungsabschläge und strengere ESG-Vorgaben verschärfen die Situation zunehmend zusätzlich. Institutionelle Kreditgeber fordern Nachhaltigkeitsnachweise und koppeln Finanzierungen zunehmend an energetische Standards. Fonds mit ineffizienten Gebäuden verlieren damit ihren Zugang zu Refinanzierungen. Hierbei gehen wir auch aufgrund Rückmeldungen der institutionellen Kreditgeber von einer deutlich höheren Zahl von Fällen aus als denen, die im Markt bereits bekannt sind. ►

Deals

KÖLN: **Alstria** vermietet rund 2.000 qm Bürofläche im **Maarweg Center** an die **GUS ERP GmbH** mit Übergabe ab April 2026. **JLL** beriet den Mieter im Tenant-Representation-Mandat. **Cushman & Wakefield** beriet auf Eigentümerseite.

FRANKFURT: **CA Immo** vermietet im Hochhaus **ONE** rund 800 qm an die **kallan Rechtswaltsgesellschaft mbH** und rd. 830 qm an die **TMF Deutschland AG**. Vermittler waren **NAI apollo** (kallan) und **Colliers** (TMF). Mit den Abschlüssen ist das Gebäude nun vollvermietet.

BIELEFELD: Die **Hagedorn Unternehmensgruppe** und **GDD Development** vermieten im Dienstleistungs- und Logistikpark an der Gustav-Winkler-Str. die letzte Halle mit rd. 8.000 qm an die **Oval Group GmbH**; zuvor mieteten **Mestemacher GmbH** und **LOEWE Logistics & Care GmbH**. Vermittler der letzten Einheit war **Ruhr Real**.

HAMBURG: Die **HIH Real Estate** vermietet im Bürogebäude **Saint-Lazare** in Köln rund 7.700 qm langfristig an die **Atradius Kreditversicherung**. **Greif & Contzen** berieten Atradius exklusiv. Der Bezug ist für Spätsommer 2026 vorgesehen.

Dies & Das

MÜNCHEN: Die **R&S Immobilienmanagement GmbH** gewinnt mit dem Holzhybrid-Büro **i8** auf dem **iCampus im Werksviertel** den **ZIA Office Award 2025**. Das voll vermietete Gebäude setzt auf ganzheitliches Nutzererlebnis; Mieter **Synopsys** meldet höhere Büroanwesenheit.

Zinswende, ESG-Druck, Leerstand – die zentralen Krisentreiber: Die Kosten für Anschlussfinanzierungen liegen durch die Zinswende inzwischen teils um ein Vielfaches über den ursprünglich prognostizierten Zinssätzen. Gleichzeitig stagnieren Mieten, -Leerstände nehmen zu – vor allem in älteren Büroobjekten außerhalb der Top-Lagen. Nicht selten ist an den Mietobjekten bei fehlender Nachfinanzierung auch ein Sanierungsstau zu verzeichnen, was auch zu dem Risiko führt, dass die Mieten sinken und bei Auszug die Nachfrage noch geringer ausfällt. Viele Fonds sehen sich mit finanziellen Aufwendungen konfrontiert, die in der ursprünglichen Planung so nicht vorgesehen waren. Dies führt in einer Abwärtsspirale zur sinkenden Immobilienbewertung, was eine Nachfinanzierung deutlich erschwert oder gar unmöglich macht.

Neben diesen äußeren Marktbedingungen zeigen sich interne Schwächen im Spannungsfeld mit den Kreditgebern. **Die in einer Krise dringend erforderlichen zügigen Entscheidungsprozesse verlaufen meist zu langsam**, da verschiedene Interessengruppen – Banken, Mezzanine-Kapitalgeber, Fondsverwaltung und Anleger – mit gegensätzlichen Zielen agieren.

Sind mehrere Kreditinstitute beteiligt, erschweren Verhandlungen um sogenannte Intercreditorvereinbarungen und Rangfragen zur Abfolge der Befriedigung der jeweiligen Kreditengagements die Umsetzung der nötigen Sanierungsmaßnahmen. **Insbesondere Mezzanine-Kapitalgeber mit Nachrangstatus blicken am Ende häufig ohne konkrete Einflussmöglichkeit von der Seitenlinie** oder werden kaum eingebunden. Nicht selten erleben wir in unserer Beratungspraxis, dass trotz dringend empfohlener Sanierung das Management davor zurückschreckt und lieber nach dem Motto „Augen zu und durch“ agiert. Restrukturierungen werden zu lange hinausgezögert, bis alle Reserven aufgebraucht sind.

Krise in der Praxis: Liquidationen, Zwangsverwaltung, Treuhandlösungen: Grundsätzlich stehen für diese Fälle eine Vielzahl an Sanierungsinstrumenten zur Verfügung, doch deren Anwendung erfordert zunehmend professionelle Steuerung und Entscheidungskraft. **Treuhandlösungen** gewinnen in diesem Kontext zunehmend an Bedeutung: Sie ermöglichen nicht nur die treuhänderische Verwaltung, sondern auch die operative Übernahme des Managements - und schaffen damit klare Entscheidungsstrukturen in komplexen Interessenlagen.

Auch Modelle wie die **Shareholding as a Service (ShaaS)** bieten Chancen: In Abgrenzung zur Treuhand übernimmt ein professioneller Sanierungsgesellschafter die operative Steuerung, koordiniert Gläubiger und steuert Sanierungsschritte. Solche Ansätze können Werte sichern – vorausgesetzt, sie werden frühzeitig eingesetzt. Bleibt dieser Schritt aus, münden viele Fonds in ungeordnete Abwicklungen oder Regelsolvenzen, einhergehend mit hohen Verlusten für Anleger und Gläubiger.

Handlungsdruck wächst: Frühzeitiges Handeln entscheidet: Für Fondsmanager und Investoren ist der Handlungsdruck hoch. **Wer jetzt nicht aktiv steuert, riskiert den vollständigen Wertverlust.** Entscheidend sind die frühzeitige Einbindung aller Stakeholder – von Banken über Fondsverwaltung bis hin zu den Anlegern – und Kenntnisse zu den wirtschaftlichen sowie rechtlichen Handlungsoptionen in der Krise. Ein zentrales Analyse-Instrument ist das Independent Business Review (IBR), das auch oft von Finanzierern eingefordert wird. Der IBR umfasst eine objektive Bewertung der wirtschaftlichen Lage und zeigt auf, ob und unter welchen Voraussetzungen eine Sanierung realistisch ist.

Auf Basis eines solchen IBR können gezielte Maßnahmen folgen: Treuhandlösungen, Objektverkäufe, Portfolio-Umbauten oder ESG-konforme Nachrüstungen. Dabei gilt: Je früher die Handlungsfähigkeit wiederhergestellt wird, desto größer die Sanierungschancen. ►

Deals

IDSTEIN: Die **MLP Group** entwickelt auf dem rd. 40.700 qm großen ehemaligen Polytec-Gelände den **MLP Business Park Idstein**. Geplant sind rd. 19.500 qm in zwei Neubauhallen sowie eine renovierte Halle für einen Handwerkerpark.

ASCHAFFENBURG: **Aengevelt** vermittelte für eine private Vermögensverwaltung eine Light-Industrial-Immobilie mit rd. 11.500 qm an **CasaPlan Seeliger**. Das Objekt ist vollständig an **DEKRA** und **ANSH** vermietet.

LEHRTE: **HIH Invest Real Estate** hat im Fachmarktzentrum Zuckerpassage in Lehrte rd. 1.000 qm Retailfläche langfristig an den Non-Food-Discounter **Action** vermietet. Das Center mit rd. 14.500 qm Gesamtmietfläche und rd. 450 Pkw-Stellplätzen bleibt mit **EDEKA** und **Expert** vollvermietet.

HAMBURG: **Union Investment** vermietet im Quartier „The Pulse“ in Amsterdam insgesamt 11.800 qm Büroflächen an **Cushman & Wakefield, S4 Energy, One Dyas, Manychat, Liberty Global** und **Pinley**. Die Immobilie gehört zum Fonds **Unilmmo: Deutschland**. In „The Pulse“ sind rd. 96% der Wohnungen und 85% der Büroflächen vermietet, insgesamt sind damit rd. 86% aller Flächen belegt.

DÜSSELDORF: **Colliers** hat die Wohnanlage „**Weserhöfe**“ mit 98 zu 100% geförderten Wohnungen und rd. 6.000 qm Gesamtwohnfläche in Oberbilk an **VIVAWEST** vermittelt. Verkäufer war **Dr. Josef Rick**. Die 2018 errichtete Anlage verfügt über 76 TG-Stellplätze.

In Fällen, in denen eine frühzeitige Restrukturierung nicht mehr möglich ist, sollten die **gesetzlichen Instrumente nach dem sog. StaRUG oder der Insolvenzordnung** als geordnete Sanierungsoption geprüft werden. Insbesondere die Instrumente wie das Schutzschirmverfahren/ die Eigenverwaltung (§§ 270 ff. InsO) und der Insolvenzplan (§ 217 ff. InsO) ermöglichen es, noch vor bzw. im Rahmen eines klassischen Insolvenzverfahrens gezielte Sanierungsmaßnahmen einzuleiten:

- Im Schutzschirmverfahren und in der Eigenverwaltung kann sich das Unternehmen unter Überwachung durch den sog. Sachwalter selbst restrukturieren. Die operative Kontrolle bleibt beim Management, welches mit einem sog. Eigenverwaltungsberater durchs Verfahren geht.
- Im Rahmen des **Insolvenzplans** können mit dem Ziel der Fortführung des Unternehmens Gläubigerforderungen neu geordnet, Forderungsverzichte umgesetzt oder auch ein Debt□Equity□Swap vereinbart werden.

Auf diese Weise lässt sich selbst in intensiven Krisen- Fällen noch „das Ruder herumreißen“ und können weitere Wertverluste aufgehalten werden.

Fazit: Die aktuellen Herausforderungen verlangen entschlossenes und informiertes Handeln. Wer frühzeitig die richtigen Weichen stellt, kann nicht nur drohende Wertverluste begrenzen, sondern auch die Sanierungsfähigkeit erhalten. Entscheidend ist dabei die frühzeitige Einbindung erfahrener betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Berater, die sowohl die wirtschaftlichen als auch die rechtlichen Instrumente vom IBR bis hin zur Sanierungstreuhand oder Eigenverwaltung sicher beherrschen. ■

HOTEL-INVESTMENT-BAROMETER

Gedämpfte Erwartungen und polarisierende Trends

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

Die Situation im deutschen Hotel-Investment-Markt ist komplex, die Stimmung differenziert. Das ist das Ergebnis des 13. Investment-Barometers für Hotels von **Union Investment** und dem Fachmagazin **HospitalityInside**. Die Perspektiven für das eigene Unternehmen und die Branche werden lt. Umfrage insgesamt gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert gesehen. Demgegenüber wird die Umsatzentwicklung der Hotelsales unsicher gesehen. Bei den Trends verschärfe sich die Polarisierung. (WR+)

Von allen 4 Indices legt der Development Index aktuell deutlich zu. 30% bewerten die Entwicklung mit gut und sehr gut (VJ: 17%). Unter Druck steht unterdessen der Operations Index. Er setzt seine Talfahrt seit 2023 fort. Die Erwartungen in Bezug auf die Umsatzentwicklung der Hotels sinken weiter. Gut und sehr gut erwarten nur noch 39% (VJ: 55%). 30% erwarten eine schlechte Entwicklung (VJ: 19%). Dennoch spiegelt der Gesamtindex eine moderate Erholung und erwartet selektiv eine Aufhellung der Stimmung.

Entsprechend untersuchen Investoren die Märkte nach ihrer Investment-Fähigkeit. Vor allem Spanien punktet mit starken Business- und Leisure-Segment. Wegen sinkender Ankaufsrenditen bzw. steigender Multiplikatoren hat sich die Investment-Nachfrage nach Italien verlagert. DACH-Märkte als Heimatmärkte werden ebenfalls häufiger nachgefragt. Bei den Hotelkategorien fokussieren Investoren Budget/ Economy Hotels wie auch Luxus- und Lifestyle-Konzepte. **Andreas Löcher, Union Investment**, sieht eine fortschreitende Polarisierung der Hotellerie auf Luxus und kostenbewusste Konzepte. Dies sei aktuell erfolgreicher als Konzepte der



Andreas Löcher,
Investment Management
Operational, UI

Midscale-Hotellerie. An der Umfrage nahmen 85% Hoteliers, Eigentümer/ Investoren und Berater teil. Die Mehrheit der Teilnehmer (56%) hatte den Fokus ihrer Aktivitäten in der DACH-Region. ■

GERMAN REAL ESTATE DIALOGUE

„Germany in a Shifting World - Ready for a Restart?“

Caroline Rohmert

Der German Real Estate Dialogue im Sofitel Opera Frankfurt, organisiert von Florentina-A. Freise gab spannende Gesprächsmöglichkeiten. Am Vormittag gab es Keynotes von Marc Schattenberg, Senior Economist bei der Deutschen Bank und Thomas Sevcik, Co-Founder von Arthesia. Schattenberg stellte die Frage: „Germany in a Shifting World - Ready for a Restart?“, während Sevcik mit „Dark Yoga“ eine Vision für resiliente, hybride Stadt- und Nutzungskonzepte präsentierte. Das bot eine spannende Grundlage für viele Diskussionen über die aktuelle Situation und künftige Entwicklungen in der Branche. In den Gesprächen ging es viel um KI und die Frage, wie sich der Markt in den nächsten Jahren verändern wird.

Beide Keynotes betonten eine gemeinsame Wahrheit: Deutschland muss anpassungsfähig, innovativ und offen für internationale Impulse bleiben, um die Chancen von morgen zu nutzen. Doch ist Deutschland wirklich bereit, sich auf KI und neue Technologien einzustellen - oder bleiben wir weiterhin abhängig von Impulsen aus den USA? Wir sollten den Mut haben, von internationalen Trends zu lernen. Das waren die Grundthesen.

Im Background fragte ich **Thomas Sevcik**, was er glaube wie KI sich in den nächsten Jahren auswirken werde. In welchen Bereichen der Unternehmen werde es als erstes präsent sein? Bereiche wie Buchhaltung, Marketing und Personal werde es als erstes treffen. Auswirkungen würden in den nächsten 3-4 Jahren sichtbar werden. **Axel von Goldbeck** ergänzte aus anwaltlicher Tätigkeit, dass manche Standardarbeiten wie z.B. Familienrecht mit KI in circa 15 Minuten zu bearbeiten seien. Angestellte hätten oft mehrere Stunden damit verbracht. Er könne aber, Stand heute, auf keinen Fall mit KI reale Personen ersetzen. Nach wie vor müssten Themen mit Wissen bearbeitet werden.

Im Reizthema „War of Talents“ ergab sich ein Generationenkonflikt. Während anscheinend die Branche die Standardsprüche der Personalberater und Makler nachplappert, **hat der War of Talents in der Praxis der Berufsanfänger zumindest eine Pause eingelegt**. Zumindest müsse er auf einen „War of Elite Students“ reduziert werden, argumentierte ich. Nach kurzem Nachdenken stimmten die Gesprächspartner mir zu. Sie selbst würden momentan auch niemanden einstellen können. Unternehmen suchten

häufig nach den Supertalenten. Viele Unternehmen präsentieren sich nach außen als suchend nach Arbeitskräften, hätten aber keine Kapazitäten jemanden einzustellen. In der Immobilienbranche scheint der stille Konsens „keine Einstellungen, keine Entlassungen“ noch zu bestehen, wobei intern schon über Personalkarussell berichtet wird. Interessant wird es, wenn die Entlassungsmeldungen aus der Industrie die Dämme der Zurückhaltung brechen lassen.

Verwunderung gab es darüber, dass viele junge Menschen Studentenkredite aufnehmen, um an namenhafte Universitäten zu gehen, weil viele Unternehmen nur Ausschau nach Studenten von „namenhaften Universitäten“ halten. Es gab kein Bewusstsein, wie schwierig die derzeitige Lage für Arbeitssuchende ist.

Ein Startup machte die aktuell schwierige Finanzierungslage in Deutschland deutlich. Viele Experten gehen von einer 5-jährigen Durchhalte-Notwendigkeit aus. Besser sei es, nach Kalifornien auszuwandern. Die Keynotes bestätigten: Wenn sich Deutschland in nächster Zeit nicht an die US anpasse, würden wir die Startups an Amerika verlieren. Welches Startup kann 5 Jahre durchhalten? Aus Verlags-sicht wies ich darauf hin, dass Startups die Influencer nutzen sollten, die es schon seit Jahrzehnten gebe und die für Vertrauen und Bekanntheit stehen. **Fachmedien sind schließlich die originären Influencer**. Antwort: „Das letzte Jahr war teuer genug, wir wollen nicht viel ausgeben.“ ■

REAL ESTATE FINANCE DAY 2025:

Wachstum entsteht nicht durch Wunschdenken, sondern durch Investitionen

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

Mit Aussagen wie „Das Haus Deutschland muss kernsaniert werden“ und „Der Alptraum ist wahr geworden, wir befinden uns in einer L-Konjunktur“ eröffnete **Prof. Dr. Dr. Hanspeter Gondring** FRICS, **ADI Akademie der Immobilienwirtschaft**, den **12. Real Estate Finance Day**, ausgerichtet von der Kommunikationsagentur **Targa Communications**. Der Real Estate Finance Day zählt mit über 300 Teilnehmenden zu den führenden Konferenzen für gewerbliche Immobilienfinanzierung im deutschsprachigen Raum. In seiner Keynote mit Blick auf die gesamtwirtschaftliche Lage verwies Gondring auf die in der Vergangenheit unterlassenen Investitionen als Hauptgrund für die aktuell konjunkturelle Schwäche Deutschlands und rief dazu auf, die Probleme zu benennen. **„Wir haben keine soziale Marktwirtschaft mehr, sondern einen marktwirtschaftlichen Sozialstaat“, so seine Kritik**. Um auf den Wachstumspfad zurückzukehren, forderte er die Marktakteure auf, den Realitäten ins Auge zu blicken und vom Wachstums- in den Krisenmodus umzuschalten. Dann würde das derzeitige „Tal der Tränen“ bis 2030 durchschritten werden. ►

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

Immobilienredaktion:

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

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

Redaktioneller Beirat:

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

Chefvolkswirt:

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

Wissenschaftliche Partner:

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

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

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

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

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

Die **FAP Group**, Hauptkooperationspartner, nutzte die Konferenz in diesem Jahr erstmals, um den **jährlichen „FAP Private Debt Report“** und dessen zentrale Ergebnisse öffentlich vorzustellen. Die Studie analysiert aktuelle Entwicklungen im Markt für alternative Immobilienfinanzierungen. Sie zeigt, dass trotz anhaltend anspruchsvoller Rahmenbedingungen eine leichte Aufhellung der Stimmung erkennbar ist. **Kim Jana Hesse**, FAP Group, stellte fest: „Die Bereitschaft unter den Finanzierern sich bei Projektentwicklungen zu engagieren, ist im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen. Nach wie vor sind die Top-7-Städte die beliebtesten Finanzierungsstandorte.“ Der Krisenmodus sei aber noch nicht überwunden. Vor allem der Blick der Finanzierer auf das Zinsniveau und die Finanzierungsausläufe, ist realistischer geworden.“

Laut FAP Group dominieren derzeit Whole Loans und Stretched-Senior-Strukturen das Geschehen und etablieren sich als Alternative zur klassischen Bankfinanzierung. Mezzanine-Kapital bleibt ein Nischenprodukt. Besonders gefragt sind Finanzierungen für Wohn-, Mixed-Use- und zunehmend auch Hotelprojekte mit tragfähigen Betreiberkonzepten, so die Untersuchung.

Welche Rolle juristische Strukturierung und rechtliche Standards aktuell bei Finanzierungen spielen, zeigten der Impulsvortrag von **Mike Danielewsky** (BCLP) und die anschließende Podiumsdiskussion. Es wurde betont, dass Finanzierung heute auch rechtlich deutlich komplexer geworden sei und neue Modelle nicht nur Flexibilität, sondern auch rechtliche Sicherheit benötigen. Positiv dabei bewertet wurde das StaRUG-Verfahren. Strengere Vorgaben für notleidende Kredite und die bevorstehende Refinanzierungswelle setzen Europas Immobilienfinanzierungssystem unter Druck. Welche Folgen drohen, wenn beides aufeinanderprallt, diskutieren **Rita Maria Roland** (KPMG), **Marc Fuhrmann** (Fortress Investment Group), **Jascha Hofferbert** (Silverton Group) und **Christian Kuffer** (HCoB), moderiert von **Carolin Glänzel** (Gowling WLG) auf dem Panel „**NPL-Backstop trifft auf Maturity Wall – droht ein Dominoeffekt?**“.

In der Closing Keynote vermittelt **Kati Wilhelm**, dreifache Olympiasiegerin und fünffache Weltmeisterin im Biathlon, wie mentale Stärke auch jenseits des Spitzensports wirkt. Klare Entscheidungen lassen sich auch unter Druck treffen – mit Techniken zur Fokussierung, zum bewussten Umgang mit Stress und zur Nutzung persönlicher Stärken. Strategische Teamarbeit, mentale Disziplin und körperliche Fitness sieht sie als Schlüssel zu nachhaltiger Leistungsfähigkeit – in der Loipe wie im Business.

Zu den Redner/-innen gehörten dieses Jahr u.a. **Ali Durna**, **Helaba Invest**; **André Eberhard**, **immobilienmanager**; **Carolin Glänzel**, **Gowling WLG**; **Julian Grimm**, **Loanbox**; **Tilman Gronau**, **Roland Berger**; **Markus Habbig**, **Barmenia Gothaer Asset Management**; **Claudia Hard**, **Greenberg Traurig**; **Markus Held**, **Roland Berger**; **Jürgen Helm**, **PGIM Real Estate**; **Christian Kuffer**, **HCoB Bank**; **Ariana Maaß**, **Helaba**; **Johannes Mahnke**, **GARBE Industrial**; **Antje Mertig**, **Steinberg Real Estate Management**; **Michael Morgenroth**, **CAERUS Debt Investments**; **Andreas Würmeling**, **Deutsche Pfandbriefbank**; **Patrick Züchner**, **AUKERA**. ■

VERANSTALTUNGSHINWEIS:

EUROFORUM JAHRESTAGUNG „DIE LOGISTIK-IMMOBILIE“

27. und 28. Januar 2026, Köln

Unter dem Motto „**Strategie statt Hype: Logistikimmobilien im Realitätscheck 2026**“ findet zum Jahresauftakt der Branchentreff zur Logistik-Immobilie statt. Steigende Finanzierungskosten, ESG-Anforderungen und geopolitische Verschiebungen verändern die Spielregeln. Treffen Sie Entscheiderinnen und Entscheider der Branche und Wissenschaft und tauschen Sie sich zu den wichtigsten Themen aus.

Mehr Informationen finden Sie auf Seite 14 und hier:

[Euroforum Die Logistik-Immobilie 2026 - Handelsblatt Live](#)



Personalien

Oliver Borg übernimmt ab Januar die Geschäftsführung der **HARPEN-Unternehmensgruppe** von seinem Vorgänger **Franz Peveling**. Borg war zuletzt COO der **METRO PROPERTIES Holding GmbH** in Düsseldorf.

Bottrop

Vonovia hat 821 Wohnungen in der denkmalgeschützten Gartenstadt Welheim verkauft, lt. Presseberichten an die **Rhein Ruhr Invest** aus Bochum. Für die Mietparteien in den zwischen 1913 und 1923 gebauten Häusern würden Schutzvereinbarungen vereinbart.

Bochum

Die **Vonovia SE** konnte incl. Q3 das bereinigte Ebitda um 6,4 % auf 2,1 Mrd. Euro steigern, womit nach Verlusten im Vorjahreszeitraum der bereinigte Vorsteuergewinn auf 1,5 Mrd. Euro wuchs. Wohnungsvermietung trug mit +2,5% zum Wachstum bei. Nach 3 Jahren der Stagnation seien die Investitionen in Wohnungsbestand und Neubau wieder um 29% auf 1,4 Mrd. Euro gestiegen. Für 2026 wird ein bereinigter Vorsteuergewinn von 1,9 bis 2,0 Mrd. Euro erwartet. Erlöse aus einer aktuell platzierten Anleihe über 2,25 Mrd. Euro mit im Schnitt 3,96% Verzinsung sollen zum Rückkauf unbesicherter Euro-Anleihen mit Fälligkeiten bis 2027 verwendet werden.

Die **Hochschule Bochum** hat als Ankermieterin in dem ehemaligen Callcenter-Gebäude von **QVC** Lise-Meitner-Allee 1 in Querenburg ca. 6.200 qm angemietet. Vermieterin ist **Harpen**.

Dortmund

CUBION Immobilien hat rund 390 qm Bürofläche an der Borussiastraße 112 an die **Westfalen Medical GmbH** mit Sitz in Siegen vermittelt, eine Tochter der **Westfalen AG**. Vermieter ist ein lokaler Immobilieninvestor.

NISCHENTHEMA FÜR SPEZIALISTEN:

ESG und Baudenkmal

ESG verlangt Veränderung an der Immobilie – Denkmalschutz erlaubt Veränderungen nur eingeschränkt – geht das trotzdem zusammen? Colliers hat sich der Aufgabe gestellt, Bedingungen und Erfahrungen in der ersten Ausgabe ihrer „ESG-Dialoge“ nachzugehen.

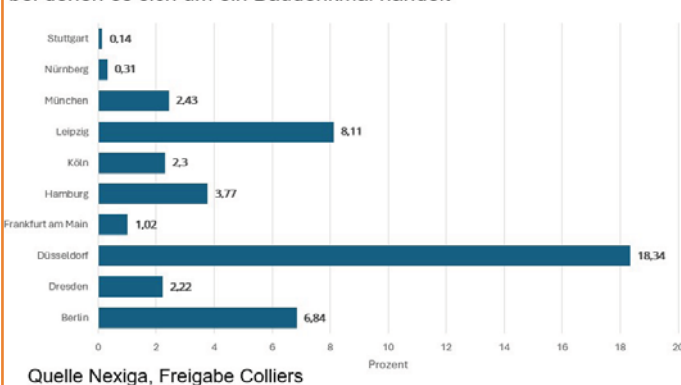
Die **Ferox Immobiliengruppe** hat das denkmalgeschützte, ehemalige Fernmeldeamt in der Briller Straße 39 in Wuppertal erworben und beabsichtigt, dort ein gemischt genutztes Konzept aus Büro-, Gewerbe- und Wohnflächen mit insgesamt ca. 6.000 qm Mietfläche zu realisieren, wobei der architektonische Charakter des Fernmeldeamts gewahrt bleiben soll - Solche und ähnliche Nachrichten ließen den Head of ESG Services bei **Colliers Germany**, **Till Johannes Brühhöfener-McCourt**, aufhorchen. Je komplexer sich die Recherche im Verlauf der vergangenen Monate gestaltete, desto relevanter erschien das Thema.

In der ersten Ausgabe des „ESG-Dialog“ von Colliers Germany liegen jetzt die Ergebnisse vor. Das neue Format will Perspektiven aller Marktteilnehmer versammeln, ob Projektentwickler, Investor, Eigentümer oder Nutzer, und in kompakter, verständlicher Form darstellen. Auch wird dazu aufgefordert, mit Kommentaren und Beiträgen den „Dialog“ fortzusetzen und das Spektrum zu erweitern.

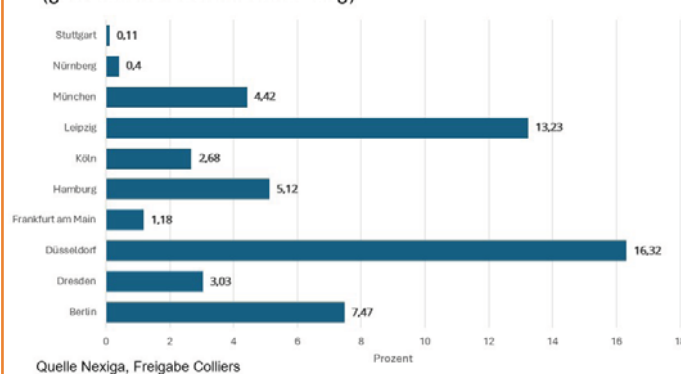
Das jetzige Thema „ESG versus Denkmalschutz“ mag zwar ein Nischenthema sein, da der Anteil von Baudenkmalen am Gesamtbestand von Gebäuden mit 3-5% marginal erscheint, ist aber von hoher Aktualität für diejenigen, die es mit Baudenkmalen zu tun haben, ob im Bestand oder als Projektentwicklung.

Aktualität insofern, als das übergeordnete gesamtgesellschaftliche Ziel der Klimaneutralität eine Umrüstung des gesamten Baubestandes in Richtung Nachhaltigkeit fordert, also auch der Baudenkmale. Wie sich das aus rechtlicher Sicht verhält und in immer mehr ent-

Anteil Gebäude mit gewerblicher Nutzung (inkl. Mischnutzung) bei denen es sich um ein Baudenkmal handelt



Anteil der Unternehmen mit Sitz in einem Gebäudedenkmal (gewerbliche oder Mischnutzung)





sprechenden Urteilen vor Gericht niederschlägt, erläutert der Jurist **Dr. Robby Fichte**, Fachanwalt für Verwaltungsrecht der **FPS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH & Co.** Er berücksichtigt dabei dankenswerterweise sogar die unterschiedlichen Vorgaben verschiedener Länder, denn Denkmalschutz ist qua „Kultur“ in Deutschland Ländersache und wird unterschiedlich gehandhabt. Als Fazit weist Fichte darauf hin, dass auf Klimaschutz gerichtete Maßnahmen im Gebäudebestand dank §1 GEG (Gebäudeenergiegesetz) in wesentlichen Teilen nicht mehr unter denkmalrechtlichem Vorbehalt stünden, so z.B. wenn es PV-Module auf Dächern betreffe oder Maßnahmen im Gebäudeinneren, die die Substanz und das äußere Erscheinungsbild und damit auch die Ablesbarkeit des Denkmalwertes nicht beeinträchtigen. Auch könne nicht auf den kompensatorischen Ausbau erneuerbarer Energien im Umfeld verwiesen werden, denn bei der Aufgabe der Dekarbonisierung käme es auf jedes einzelne Gebäude an. Dies allerdings ist eine Frage, die angesichts neuerer Technologien mit „minimalinvasiven“ Verfahren, um einen Begriff aus der Medizin zu verwenden, zu diskutieren wäre.

Um es gleich vorwegzunehmen, der oben angesprochenen Aufforderung, den Dialog weiterzuführen, sollten Vertreter von Landesdenkmalämtern unbedingt Folge leisten, denn eine Stellungnahme von ihrer Seite fehlt bisher in diesem „Dialog“. Zwar bricht **Nicola Halder-Hass**, Geschäftsführende Gesellschafterin von **Bricks&Beyond**, Vorständin des Verbandes **Bauen im Bestand BIB** und Expertin in Denkmalpflege, sehr überzeugend eine Lanze für den Bestand und zumal den historischen, stadtbildprägenden, aber sie kann die amtliche Stellungnahme nicht ersetzen. Ihr Hinweis auf die „Denkmalpflege als Nachhaltigkeitsmotor“ ist einer der wesentlichen Hebel für die immobilienwirtschaftliche Einschätzung von Baudenkmalen. Deren Weiter- oder -um-nutzung trage dazu bei, die Freisetzung von CO₂ zu vermindern, weil „graue Energie“ gebunden bleibe, verlängere die Nutzungsdauer beträchtlich und biete mit meist innerstädtischen Lagen Pluspunkte bei den Aspekten Mobilität und Stadttrendite, Kriterien, die in Nachhaltigkeitszertifikaten und ESG-Bewertungen eine Rolle spielen – und von spezialisierten Projektentwicklern, Investoren und Bestandshaltern auch so gesehen werden.

Von deren Seite liefert der Dialog Einschätzungen durch standardisierte Interviewfragen an Repräsentanten verschiedener Unternehmen, darunter von **Gold Tree**, **ISIHOME** und **Quest Investment Partners**. **Christina Wendland**, Senior ESG Managerin der **Art-Invest Real Estate** bringt es auf den Punkt: „Denkmalgeschützte

Immobilien...erfordern technisches Know-how, planerische Präzision und ein konsequentes Commitment zum Bestand. Gleichzeitig bieten sie substanzielle Potenziale. Wer Denkmalschutz nicht als Restriktion, sondern als integralen Bestandteil nachhaltiger Entwicklung begreift, kann Projekte realisieren, die nicht nur architektonisch einzigartig, sondern auch wirtschaftlich resilient und gesellschaftlich wertvoll sind.“ Allerdings genüge der Denkmalschutz nicht per se für die Qualifizierung als „Impact Investment“. Dafür sei ein langfristiger gesellschaftlicher oder ökologischer Wert gefordert und müsse nachgewiesen werden, der über die gesetzlichen Maßgaben hinausgehe etwa durch ein innovatives Nutzungskonzept – das es im Dialog mit den Denkmalämtern auszuloten gelte. Entscheidend sei nicht das Label, sondern die tatsächliche Wirkung des Projektes.

Nicht zuletzt berücksichtigt der „ESG-Dialog“ auch Erfahrungen aus der Praxis, die Fördermittel-Landschaft samt den entsprechenden technischen Lösungsansätzen sowie die Bewertung im Zertifizierungssystem der DGNB.

Mit rd. 45 Seiten Umfang ist dieser „Dialog“ kein Leichtgewicht, aber er hebt sich wohltuend ab sowohl von reinen PR-Verlautbarungen als auch von allzu detaillierten Fachpublikationen. Wenn der hier begonnene Dialog in die Vorbereitung von Projektentwicklungen, Genehmigungsverfahren und Bauausführungen samt langfristigem Betrieb Eingang fände, könnten wir alle profitieren. Denn, wie oben vermerkt, kommt es auf jedes einzelne Gebäude an und eben auch darauf, wie mit den paar wenigen Baudenkmalen umgegangen wird. Erhellend wäre in dem Kontext, vielleicht auch ein Beispiel - und die gibt es, man frage bei den Landesämtern nach - bei dem alles gründlich schief gegangen ist.

Ein weiteres ausbaufähiges Thema ist die Bewertung von Baudenkmalen unter den aktuellen Maßgaben. Dazu befragt, äußerte sich der Initiator des ESG-Dialogs **Johannes Brühhöfener-McCourt** im folgenden Interview auf Seite 3. ■

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.



Dortmund

Als alleiniger Nutzer bezieht ein Unternehmen aus dem technischen Dienstleistungssektor das Bürohaus Kammerstück 15-17 mit rd. 5.300 qm Bürofläche. Vermieter ist ein institutioneller Investor vertreten durch den Fondsmanager **MiDEAL Group**, **CUBION** vermittelte.

Die auf Gesundheitsrecht spezialisierte Kanzlei **medlegal Rechtsanwälte Partnerschaft mbB** hat rd. 285 qm Bürofläche am Westfalendamm 263 angemietet. Eigentümerin des umfangreichen Bürogebäudes ist eine Anstalt des öffentlichen Rechts, **CUBION Immobilien** vermittelte.

Im Logistikpark Westfalenhütte soll auf ungenutzten rd. 150.000 qm Fläche der **Dortmunder Eisenbahn GmbH** ein neues Terminal für den Umschlag von Trailern entstehen. Dafür will die **Dortmunder Hafen AG** ein Joint Venture mit **Duisport** und **Captrain** gründen, die je 45% Anteil übernehmen sollen, 10% verblieben beim Hafen. Baubeginn ist vsl. im H2 2026, Fertigstellung frühestens Ende 2027.

Düsseldorf

Die **LEG Immobilien SE** konnte incl. Q3 2025 den AFFO um 19,3% auf 181 Mio. Euro steigern und erwartet 2026 ein weiteres Gewinnwachstum. Die Mieten stiegen (I-f-I) um 3,6%. Aus dem Bestand wurden bisher 2.200 WE für 190 Mio. Euro verkauft. Zum Jahresende werde ein Bewertungsgewinn von 1,5 bis 2,0% erwartet, für 2026 seien sämtliche Fälligkeiten gedeckt und ein LTV von ca. 45% werde bestätigt.

Im Zuge des Redvelopments der Gebäude Königsallee 62 durch den Assetmanager **Quantum** im Auftrag der Eigentümerin **Pimco Prime Real Estate** vermittelte **BNP Paribas Real Estate** rd. 1.400 qm Bürofläche an **ORTHPARTNERS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH & Co. KG**.

Die Holding der **Lindner-Unternehmensgruppe** hat vor dem Amtsgericht Düsseldorf die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens beantragt. Die Lindner-Hotels würden weiter geführt.

ESG UND BAUDENKMAL – GEHT DAS ZUSAMMEN?

Fragen an den Initiator und Autor der von Colliers vorgelegten Studie „ESG und Baudenkmal“ Till Johannes Brühhöfener-McCourt, Head of ESG Services Colliers Germany

Frage: Warum ist es Ihrer Auffassung nach wichtig, dass die Immobilienwirtschaft sich mit Einzelgebäuden und Bestandsquartieren beschäftigt, die als Baudenkmale qualifiziert sind?

Till Johannes Brühhöfener-McCourt: Das Baudenkmal, als Einzelgebäude oder Gebäudeensemble, ist für mich ein wesentlicher Bestandteil des „europäischen Erbes“ und damit ein wichtiger Bestandteil unseres urbanen Habitats. Für viele Menschen gehört das Baudenkmal, bewusst oder unbewusst, zu ihrem Identifikationshorizont. Darüber hinaus wird somit Wissen über die Zeit gesichert – Beispiel Bautechniken. Dieses gilt es zu schützen und dafür Sorge zu tragen dass, wenn möglich, der Baukörper auch unter sich verändernden Anforderungen weiterhin einem gesellschaftlichen Nutzen zugeführt werden kann.



Till Johannes Brühhöfener-McCourt, Head of ESG Services Colliers Germany

Mit Blick auf die nutzerspezifischen Anforderungen im Wohnungsmarkt oder im Gewerbeimmobilienmarkt sowie die Nachhaltigkeitsanforderungen an den Finanzmärkten sind die „Ausnahmen“ für das Baudenkmal hinsichtlich der Erfüllung der bauspezifischen Nachhaltigkeitsanforderungen m.E. irrelevant. Keine Energieeffizienz, keine CO2-Neutralität, kein Schutz des Nutzers vor vermehrt auftretenden Extremwetterereignissen und ganz profan keine Elektromobilitätsinfrastruktur? Dann auch keine adäquate Nutzung und somit auch keine Bewahrung unsers kulturellen, europäischen Erbes!

Frage: Haben Sie die Ergebnisse Ihrer Recherchen so erwartet oder hat Sie ein Aspekt überrascht?

Till Johannes Brühhöfener-McCourt: Den zum Teil skeptischen Blick seitens der Marktteilnehmer hatte ich erwartet. Aber die positive Einstellung seitens der Experten und ihr Umgang mit dem komplexen Produkt bzw. Baukörper Baudenkmal war doch sehr erfrischend und ermutigend. Durch das Zusammenführen von Bauexpertise, guter Projektsteuerung und Stakeholder-Kommunikation sowie Ausnutzen der Möglichkeiten der Fördermittellandschaft wird die Sanierung bzw. Modernisierung des Baudenkmals auch ein ökonomischer Erfolg – sehr beeindruckend dieses Engagement!

Des Weiteren waren mir die jüngsten Einschätzungen der Gerichte hinsichtlich der Abwägung zwischen Denkmalschutz und der Verpflichtung, die sich aus der nationalen Verantwortung zur Erreichung von Nachhaltigkeitszielen auf Basis internationaler Vereinbarungen ergibt, unbekannt. Dies gibt allen Seiten, Eigentümern und Baudenkmalbehörden, mehr Spielraum für gemeinsame Entscheidungen.

Frage: Halten Sie Gewerbliche Immobilien unter Denkmalschutz als eine Unterkategorie bei der Bestandsnutzung für ein wachsendes Segment? ►



Till Johannes Brühhöfener-McCourt: Da kann ich jetzt nur mutmaßen. Zum einen fällt auf, dass es immer wieder in zentralen Lagen zu Sanierungsprojekten kommt, wo der Baukörper oder Teile davon unter Denkmalschutz stehen. Die Kombination aus Bestandsschutz und Neubau erzeugt etwas Beeindruckendes, eine Synthese zwischen Historie und Moderne, die zu einem Hingucker wird und Identifikationsobjekt für Nutzer und Stadtgesellschaft. Die zentrale Lage und der damit nachfragebedingt höhere Mietzins sowie Marktwert gibt Eigentümern, Investoren und Banken mehr Spielraum, was dem Baudenkmal zugutekommt.

Zum Andern ist das Baudenkmal mit Blick auf die CO₂-Bilanz im gesamten Lebenszyklus klar im Vorteil. Abriss und Neubau findet so nicht statt. Die Konservierung der Treibhausgase, der verlängerte Lebenszyklus und somit die verlängerte Nutzung des Baukörpers ist doch genau das, was wir erreichen wollen. Das macht evtl. das Baudenkmal für Bestandshalter und gewerbliche Nutzer wieder deutlich attraktiver. Es wird spannend sein zu beobachten, ob der Markt diese Sichtweise mit mir teilt. Aber ich mache mir da auch nichts vor – der Anteil des gewerblichen Baudenkmal an allen Gewerbeimmobilien in Deutschland ist in der Summe zu vernachlässigen.

Frage: Wäre es angesichts der zunehmenden Relevanz, die die Bestandsnutzung unter Maßgabe der ESG-Kriterien gewinnt, erforderlich, in den Marktanalysen für den Sektor Büro wie bei der Logistik zwischen „brownfield“ und „greenfield“ zu differenzieren, d.h. zwischen Neubau, Ersatzneubau und Bestand?

Till Johannes Brühhöfener-McCourt: Ja natürlich, da stehen wir aber in Deutschland noch am Anfang. Durch die Umsetzung der EPBD 2024 (Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden) in nationales Recht und der damit verbundenen Berücksichtigung der Treibhausgasemissionen im gesamten Lebenszyklus kommen wir dieser Differenzierung in der Analyse aber schon ein ganzes Stück näher. Da sind andere Länder in der EU weiter. In Teilen sehen wir heute schon, im Rahmen von Standortentscheidungen von gewerblichen Nutzern, das Hinwenden zum sanierten oder modernisierten Bestand. Das kann natürlich viele Gründe haben: Verfügbarkeit, Mietzins, Lage aber auch der Blick auf die zu berichtende Treibhausgasbilanz des Unternehmen.

Frage: Sind gewerblich genutzte Baudenkmale „mehr wert“ und wenn ja warum – oder warum nicht? Wird sich die Sicht auf Baudenkmale aus der Perspektive Nachhaltigkeit heraus ändern? Wie schätzen Sie das aus Ihrer Erfahrung heraus ein?

Till Johannes Brühhöfener-McCourt: Der nüchterne Blick des Gutachters, der ich ja einmal war, lässt mich sagen: Das lässt sich pauschal so nicht sagen. Denn der Baudenkmalstatus ist ja nur ein Teilaspekt von vielen, der den Verkehrswert einer Immobilie bestimmt, und dieser Status hat wiederum Rückkopplungseffekte auf andere Teilaspekte. Erst wenn erkennbar wird, dass der Denkmalstatus einer Immobilie einen wesentlichen positiven Beitrag zur Mietzins- und Nebenkostenentwicklung sowie auf den Finanzierungsspielraum hat, wird das Baudenkmal „mehr wert“ sein.

Dafür müssten sich aber hier die Marktgepflogenheiten sowie der rechtliche Rahmen der Immobilienbewertung weiter ändern. Um Rückkopplungseffekte aus Nachhaltigkeitsanforderung und Nachhaltigkeitsperformance des Baudenkmal auf den Transaktionsmärkten der Immobilienwirtschaft zu erkennen, wird deutlich mehr Transparenz von Nöten sein. Das wird sich erst ändern, wenn die Transaktionsdatenbanken der Marktteilnehmer und der Gutachterausschüsse mit den entsprechenden Nachhaltigkeits-KPIs angereichert sind oder mit anderen Datenbanken, u.a. die durch die EPBD 2024 geforderte Gebäudeenergieeffizienzdatenbank, gekoppelt werden können. In unseren Investmentanalysen, wo die Regularien der formalen Immobilienbewertung nur indirekt greifen, nutzen wir bei Colliers ESG Services aber die Möglichkeiten in Szenarien einzutauchen, um entsprechende Effekte herauszuarbeiten, um unseren Kunden eine ganzheitliche Entscheidungsgrundlage zu bieten. Über das erste Baudenkmal im Rahmen einer solchen Beratung würde ich mich freuen. ■

ALTERNATIVEN IN RANDLAGEN

IVD sorgt für Transparenz bis in die Provinz

Wo die üblichen Analysen versagen: Ob aus Moers oder Herne – Makler mit Ortskenntnis liefern auch aus Randlagen kontinuierlich Daten für die Gewerbepreisspiegel des IVD.

So titelten wir vor einem Jahr und an der Feststellung hat sich nichts geändert, der gründlichen und ortsverbundenen Systematik des Immobilienverband Deutschland **IVD** sei Dank. In dem tournusmäßigen Gewerbepreisspiegel auf Datenbases des ersten Halbjahr 2025 sind Miet- und Kaufpreise für Büroflächen, Baugrundstücke in Gewerbegebieten und Einzelhandelsflächen aus 420 Städten ver-



Düsseldorf

L'Oréal hat den seit dem Neubau 2017 bestehenden Mietvertrag über rund 24.300 qm Büro-, Lager- und Terrassenfläche im „Horizon“ Johannstraße 1 bis 2032 verlängert. Damals wie heute beriet **JLL**. Eigentümer des mit DGNB-Gold zertifizierten Objekts ist die **Horizon Development GmbH**, vertreten durch die **BNP Paribas Real Estate Investment Management GmbH**.

Indigo Invest hat im BÖ69 über 1.600 qm Bürofläche an die **Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH** über **BNP Paribas Real Estate** vermietet. Dort will Konica die bisherigen Standorte Düsseldorf, Köln und Mülheim an der Ruhr zusammenführen.

Essen

Die Hamburger **Dr. Helmut Greve Bau- und Boden-AG** hat am Rand der Weststadt mit dem Bau des Kontorhauses Ost begonnen, Baustein für das künftige Kontorhausviertel, Ausführung **Köster Bau**. Geplant sind 104 Wohnungen und rund 11.000 qm Bürofläche, ca. 5.580 qm davon mietet die **Stadt Essen** für den Fachbereich Immobilienwirtschaft.

Crealize hat 4 Jahre nach Erwerb und Neupositionierung der ehemaligen **Oschatz-Zentrale** Westendhof 10 mit 9.530 qm Gesamtmietfläche die letzte freie Fläche im EG an **Opitz Consulting** vermietet, vermittelt hat **Brockhoff**.

Gelsenkirchen

Vivawest hat vom Privatinvestor **Josef Rick** 98 öffentlich geförderte Wohnungen der Siedlung „Weserhöfe“ an der Mindener Straße in Düsseldorf-Oberbilk übernommen. **Colliers** vermittelte in einer Off-Market-Transaktion.

EQT Real Estate hat das 36.000 qm große Areal Am Schlachthof 4a von **Westfleisch** erworben, um den 2021 stillgelegten Schlachthof in eine Logistikimmobilie umzuwandeln. **Colliers** vermittelte.

sammelt, eingebracht durch Gutachterausschüsse und Makler, d.h. auf Grund von abgeschlossenen Kauf- und Mietverträgen – ganz im Gegensatz zu den Angebotsmieten, die die üblichen Preisspiegel wiedergeben. Unterschieden wird in drei Kategorien nach den Nutzwerten „einfach“, „mittel“ und „gut“, die sich aus Lage und Qualitätsmerkmalen ergeben. Zudem wird nach „Schwerpunktpreisen“ gewichtet, d.h. der Höhe, in der sich die meisten Abschlüsse bewegten, und nicht nach dem Durchschnitt, Höchstpreise werden zusätzlich nur in Einzelfällen vermerkt. Eine besondere Qualität ist die lange Historie dieses Preisspiegels, der Zahlenreihen seit 1971 verfügbar hält, aus einer Zeit, als die Einzelhandelsmieten an der Duisburger Königstraße höher waren als in München an der Kaufinger! Insbesondere Sachverständige sowie Kommunen können bei der Bewertung von Objekten und Standortentwicklungen von der langen Historie profitieren.



Das Zahlenwerk ergänzen detailliertere Analysen aus den Top 8 einschließlich Leipzig, jedoch ohne Essen oder Dortmund. Global betrachtet stagnieren in Großstädte bei einfachen und mittleren Büroflächen die Preise, stiegen aber um 3% bei guten Flächen. In Mittelstädten legten die Preise zwischen +1,0 bis +1,3% bei allen Nutzungswerten zu und stiegen auch in Kleinstädten um +1,0% bei einfacheren Flächen und immerhin noch +0,5% bei mittleren und guten Flächen.

Vor einem Jahr hat der Immobilienbrief Ruhr die Preise in Herne und Moers näher unter die Lupe genommen. Da stellt sich die Frage, ob es dort seither spürbare Entwicklungen gab. Herne im nördlichen Ruhrgebiet zwischen Gelsenkirchen und Castrop-Rauxel hatte 2024 lt. IVD bei leicht gesun-



kener Gesamt Einwohnerzahl 50.368 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte am Arbeitsort, d.h. einen weiterhin überproportionalen Zuwachs von 9,5% seit 2019 nach 8,2% seit 2018. Dies könnte damit zusammenhängen, dass sich Herne zum gefragten Standort für Studien- und Forschungseinrichtungen positioniert, u.a. Hochschulen für Exzellenzforschung der Ruhruniversität im Bereich Chemie und Geoforschung sowie ab kommendem Jahr eine Polizeihochschule mit alleine 4.000 Studierenden. Nach Angaben des IVD-Zahlenwerks stiegen die Büromieten in Herne nur minimal je nach Nutzwert auf 4,30 bis 5,50 Euro/qm kalt (Vj. 4,20 bis 5,45 Euro/qm kalt). An den Preisen für Gewerbegrundstücke hat sich dagegen nichts geändert, in dem Sektor blieb es inklusive Erschließungskosten aber ohne subventionierte Preise bei den im Vorjahr angegebenen 60 - 71 - 91 Euro/qm. Sie liegen auch nach wie vor etwa gleichauf mit Hagen oder Kiel und deutlich höher als in Chemnitz (30 – 50 – 60 Euro/qm). Bei gleichbleibend niedrigem Kaufkraftindex von 79,9 erreichten die Ladenmieten in 1A-Lagen von Herne bei kleinen Flächen bis 60 qm unverändert 19 Euro, bei größeren 17 Euro, sanken aber schnell



Haan

Der landeseigene **BLB** hat das Gelände der ehemaligen Landesfinanzschule Kaiserstraße 10–14 mit 6.562 qm Fläche an **Bonava** veräußert für den Bau eines neuen Wohnquartiers.

Neuss

Vor Fertigstellung hat **Aurelis** über 40% der ca. 11.800 qm Hallen- und Bürofläche im neuen Unternehmerpark Bataverstraße vermietet, Übergabe September 2026. Künftige Nutzer ist u.a. Best **Care GmbH**. **RED Property** und **Comstate** bieten die neuen Mieter. GU für den Bau ist die Mülheimer Niederlassung der **Köster GmbH**. Das gemeinsame Energiekonzept im Unternehmerpark setzt auf Luft-Wärmepumpen und PV. Ein DGNB-Gold-Zertifikat wird angestrebt.

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@rohmer-medien.de
www.rohmer-medien.de

Vorstand:

Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Lortz.

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

in Nebenlagen auf 3,60 Euro/qm nach 4,10 Euro im Vorjahr für kleine Flächen. Für größere Ladenflächen in Nebenkernen bleibt es bei dem Schwerpunktpreis von 3,35 Euro/qm. Noch billiger geht's inzwischen z.B. in Gütersloh für 2,00 Euro, wo in 1A-Lagen unverändert 40 Euro gezahlt werden.

In Moers ist die Einwohnerzahl nochmal um 3,5% auf zuletzt 101.503 gesunken, der Kaufkraftindex aber auf 94,6 gestiegen. In der Stadt im linksrheinischen Speckgürtel von Duisburg stieg die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten weiter um 7,3% auf 35.971 nach 35.700 im Vorjahr, was wie in Herne etwa ein Drittel der Bevölkerung ausmacht. Die Büromieten aber stiegen spürbarer auf je nach Nutzwert 7,00 – 8,50 – 10,50 Euro/qm kalt (Vj. 6,50 - 9,50 Euro). Dafür sind Baugrundstücke in Gewerbegebieten mit gleichbleibend 78 Euro/qm bei hohem Nutzwert erheblich billiger als etwa im Raum Duisburg, wo, wenn überhaupt Gewerbestandort, aber eine beliebte Einkaufsstadt am Niederrhein ohne Konkurrenz in der unmittelbaren Nachbarschaft. Das zeigt sich an den Ladenmieten, die entgegen dem bundesweiten Trend nicht weiter gesunken sind, sondern bei der Spannweite von 5 Euro/qm in Nebenkernen bis 35 Euro/qm für kleine Flächen im Stadtkern verharren. Die einst gefragte Einkaufsstadt Mülheim an der Ruhr bietet kleine TOP-Flächen in der City schon für 26,00 Euro. Was die hier willkürlich herausgegriffenen Beispielstädte Moers und Herne unterscheidet, sind vor allem die weichen Standortfaktoren.

Da auch aus den Großstädten des Ruhrgebiets Dortmund, Essen, Bochum und Duisburg in dem IVD-Preisspiegel keine Spitzenmieten genannt werden, müssen hier die oben genannten, tatsächlich erzielten „Schwerpunktwerte“ genügen. D.h. für Dortmund Büromieten je nach Qualität von 5,00, 8,00 oder 10,00 Euro/qm, für Essen bescheidenere 4,00, 5,50 und 11,00 Euro/qm und für Duisburg erstaunliche 6,60, 9,60 und 15,00 Euro/qm. Bochum rangiert nur knapp darunter mit 6,50, 10,00 und 13,00 Euro/qm. Diese Unterschiede zwischen den beiden Bürohochburgen des Ruhrgebiets Essen und Dortmund sowie den Nebenzentren Bochum und Duisburg dürfte dadurch bedingt sein, dass dort weniger Neubauf Flächen in ESG-Qualität angeboten werden. Warum allerdings Oberhausen nach wie vor fehlt, bleibt ein Rätsel.

Im Fazit bestätigt der Gewerbepreisspiegel des IVD die allgemeine Wahrnehmung, dass ESG-konforme Büroflächen gefragt bleiben und ältere Bestände zunehmend unter Druck geraten. Ähnlich sieht es bei Gewerbeflächen aus mit dem Unterschied, dass die vorhandene Infrastruktur noch stärker den Wert bestimmt als bei den Bürolagen. Und die Mieten im Einzelhandel sinken weiter, aber abgeschwächt, da ist die „Bodenbildung“ noch nicht erreicht zumal noch viele langfristige Mietverträge gelten, bei Neuverhandlung aber niedriger angepasst werden dürften. Die Lagequalitäten aber driften generell weiter auseinander. Generell gelte, dass Standortqualität entscheidet. Mit Blick insbesondere auf den Gewerbeflächenmarkt, der gerade im Ruhrgebiet Mangelware ist, betont **Axel Ques-ter**, Makler in Duisburg und Mitglied des Präsidiums des IVD: „Der Wert einer Gewerbeimmobilie entscheidet sich heute weniger auf dem Reißbrett als im Quartier. Nur, wo Energie, Mobilität und Umfeldentwicklung zusammengedacht werden, entsteht Standortqualität, die dauerhaft trägt – vor allem dort, wo Eigentümer und Kommunen gemeinsame Ziele verfolgen.“ ■