

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 613 | 50. KW | 09.12.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

der neue Zyklus hat begonnen - glaubt man Maklern und Banken. Beim „Fremdschämen“ stimmt's. Trump bekommt den Friedenspreis des Weltfußballs. Infantile A...-kriecherei. Deutschland bezeichnet seine Amateur-Gruppe als „mittelschwer“. Aber: Das schaffen wir.

Nach der Schockstarre der Zinswende begleitet durch ESG-Drohung und neuer KI-Angst ist die Prognose einer sanften Erholung in einer 100% weiterlaufenden Volkswirtschaft kein Research-Hexenwerk. Aber wie geht es weiter? Nun ja, für den privaten Wohnungsmarkt wird die Bodenbildung stimmen. Die Zinsgewöhnungsphase ist langsam angeschlossen. Wir hatten letzten Donnerstag die Wintertagung unseres Immobilienjournalistenverbandes, **immpresseclub e. V.** Schon mit meinen drei provokativen Eröffnungsthesen handelte ich mir schnell „Ärger“ ein: **Das dicke Ende bei Büro kommt noch.** + + + Wir müssen dankbar sein für jeden Tag, den die Ukraine Putin ablenkt und ermüdet. **FRIEDEN auf Trump-Diktat wird es nicht geben.** + + + Und, Sie wissen schon, wir müssen die Botschaft lernen: **Jeder Cent, den der Staat ausgibt, kommt aus der privaten Wirtschaft**, aus Verschuldung oder aus Bodenschätzen. Mehr dazu im **immpresseclub**-Bericht ab Seite 3.

Merz hat das Rentengeschenk durch. Deutschland ist zum Land geworden, in dem nicht mehr Arbeit, sozialer Aufstieg und auch Steuerzahlen Sinn macht, sondern **nur noch Bürgergeld und öffentlicher Dienst attraktiv sind.** Die **Staatsalterung** von der sozialen Marktwirtschaft zur marktwirtschaftlichen Sozialstaat (Gondring) ist ebenso wie die **biologische Alterung** nicht revidierbar.

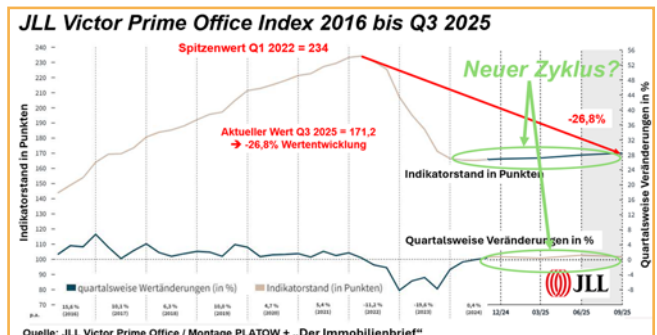
Wir bleiben bei unserer versuchten **Trennung in Meinung bzw. Kommentierung in blauer Schrift und Informationswiderkäuen in Schwarz.** Diesmal haben wir mit meinen **immpresseclub**-Thesen (S.3.) beim Squire (S. 8), bei der KI-Geschwindigkeit (S. 11), mit einem Artikel von mir zum Immobilienfonds-Zweitmarkt (S. 12) viel „**blaugemacht**“. Mit **BUILD.ING INTELLIGENCE** stellen wir ein Start-up vor (S. 15). **Axel Gedaschko** hält eine Wohnungsbau-Grundsatzrede (S. 18). Architekt **Eike Becker** kommentiert, wie Wohnungsbau gelingen könne (S. 18). 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. **Meine Tochter hat sich ihren Ärger von der Seele geschrieben** (nächste Seite).

Zurück zum Zyklus: Im Immobilienmarkt geht es wieder bergauf. Das ist auch richtig und wird von den Researchern auch für Handel und Büro gesehen. Dennoch **tue mich schwer, das für Büros als Botschaft stehen** zu lassen. Dabei meine ich noch nicht einmal den **Basiseffekt als Turbolader der Statistik.**

Der Erfolg von Büroinvestments beruht auf **zyklischer Optimierung bzw. „riding the cycle“.** Daraus ergeben sich die beiden Fragen: **Ist der Boden erreicht? Wie hoch ist das Erholungspotenzial?** Dabei sind **sieben Aspekte** zu berücksichtigen.

Für die Feststellung der Bodenbildung sind die zyklischen und psychologischen Aspekte bedeutsam: **1. Konjunktur** ist zyklisch. Da sollte, wenn auch geringer als erhofft, die staatliche Ausgabenwelle ab nächstes Jahr das BIP ins Positive rutschen lassen und eher formal und psychologisch die Rezession bzw. Stagnation beenden. **2. Deutschland** ist auch bei Mini-Wachstum eine reiche und stabile 100%-Volkswirtschaft. Die Frage ist doch nur, ob wir gut gelaunt mit 101% fahren oder depressiv mit 99,8% schleichen. Auch letzteres rechtfertigt nicht einen Investment-Abbruch um bis zu 80% im Gefolge der Zinswende. Dies war eine **klassische Attentismus-Anpassungs-Schockstarre, der Nachholbedarf und Normalisierung folgt.** Daraus wird klar, dass im späteren Chart eine zyklische Komponente festzustellen sein wird.

Vorab ist zu klären, ob die anderen, nichtzyklischen Aspekte des Einbruchs jetzt den Boden erreicht haben und wie Erholungspotentiale bzw. Niveautransformationen bei Nachfrage und Bewertung aussehen. **3. Homeoffice** mit genereller leichter Bedarfsminderung



ist inzwischen auf stabilem Niveau. **4. Bewertungsmathematik** mit geänderten Ankaufrisrenditen ist bei planbarem Zinsniveau jetzt eingepreist. Seit dem Jahreswechsel 2023/2024 sind die Ankaufrisrenditen bzw. Ankaufrmultiplikatoren im Topsegment nach vorherigem Absturz um fast ein Drittel wieder stabil (Quelle: JLL Victor, s.o.). Das **Drama der Bestandsbewertung** ist aber noch nicht ausgestanden. **5. ESG** ist entzerrt, bleibt aber Herausforderung für Büros mit kompletter Niveautransformation von Bewertung und Investitionsbedarf bis hin zu Stranded Asset in geändertem Nutzerverhalten.

6. Schleichenden volkswirtschaftlichen Wettbewerbsverlust pfeifen inzwischen die Spatzen von den Dächern. Das hat Bedarfskonsequenzen, ist aber eingepreist. **7. Künstliche Intelligenz (AI/KI)** als wahrscheinlicher Beginn eines neuen Kondratieff-Zyklus hat Konsequenzen, die heute noch nicht abzusehen sind. Die Bandbreite reicht (**positiv**) von herausragenden Produktivitätsgewinnen mit der Chance, unsere demografischen Nachteile auszugleichen bis hin zu (**negativ**) dramatischem Nutzer- und Wettbewerbsverlust durch Entwertung unserer



Sorry, aber es geht noch 12 Zeilen weiter

Handwritten signature

industriellen Kernkompetenz bei gleichzeitigem Rückstand unserer Digitalisierungskompetenz. **Das kann nicht gutgehen.**

Da die Niveautransformationen bis auf KI-Effekte inzwischen stabil berechenbar bzw. Stück für Stück auch eingepreist sind, **ist die These, dass die Bodenbildung erreicht ist**, keine Research-Raketenwissenschaft. **Auf die Stabilisierung der Niveaufaktoren setzt jetzt die zyklische Komponente auf.** Die Frage ist nur, **wo das neue „New Normal“ des Bedarfs und der Risikoprämie für Büros anzusiedeln ist.** Offen ist aber auch noch, in welchen Portfolien Nachbewertungsdefizite, ESG-Herausforderungen und KI-Risiken noch versteckt sind.

Wir begründen das noch beim Espresso Shot kommende Woche Donnerstag um 10.00h. (www.espresso-shot.de). Eine schöne Adventszeit wünscht Ihnen

Ihr Werner Rohmert

WAR FOR TALENTS: WENN DER KAMPF UM KÖPFE ZUR SACKGASSE WIRD

Supertalente im Schaufenster, Talente auf Lager – der verzerrte Blick auf den Nachwuchs

Caroline Rohmert, „Talent“ in der Redaktion

Der „War for Talents“ beschreibt laut Haufe den immer schärfer werdenden Wettbewerb der Unternehmen um qualifizierte Nachwuchs- und Fachkräfte. Der Begriff wurde 1997 durch eine McKinsey-Studie geprägt. Treiber sind der Fachkräftemangel und der demografische Wandel. Der Altenquotient - das Verhältnis von Rentnern zu Erwerbstätigen - könnte bis 2060 auf das Anderthalbfache bis Doppelte steigen. Auch Zuwanderung kann diese strukturelle Lücke nicht schließen. Spezialisierung, Digitalisierung, technologischer Fortschritt und globaler Wettbewerb verstärken den Engpass zusätzlich.

Währenddessen suchen Unternehmen bevorzugt Supertalente“. Abschlüsse an öffentlichen oder weniger renommierten Hochschulen und Praktika, gängige Werkstudententätigkeiten oder klassische Bachelor- und Masterwege fallen häufig durchs Raster oder gelten als „zu junior“. Berufsausbildungen werden vielerorts nur noch als theoretischer Einstieg betrachtet. Gleichzeitig wünschen Arbeitgeber möglichst formbare Nachwuchskräfte, investieren aber kaum Ressourcen in die Einarbeitung. Dieses widersprüchliche Profil bildet das Kernproblem des Recruiting-Marktes.

Digitale Bewerbungsprozesse verschärfen den Effekt. Videocalls bevorzugen Kandidaten, die sich souverän vermarkten können. Schüchterne Personen oder Menschen mit Prüfungsangst haben es schwer. Bewerbungsverfahren werden so zu einer weiteren Prüfungssituation. **In Präsenz dagegen lässt sich deutlich besser unterscheiden, was reine Nervosität und was tatsächliche Unwissenheit ist - ein Unterschied, der digital oft unsichtbar bleibt.** Unterneh-



men übersehen dadurch Talente, die fachlich geeignet wären, sich aber nicht kameratauglich in Szene setzen. Die Digitalisierung ist wichtig, aber nicht in jeder Situation hilfreich. **Letztlich bleibt der direkte menschliche Kontakt ein entscheidender Faktor, weil viele Fähigkeiten, Eindrücke und Nuancen nur in Präsenz zuverlässig erkennbar sind.**

Besonders auffällig ist die wachsende Erwartung, junge Menschen müssten bis zu 45.000 Euro für Eliteuniversitäten aufbringen und dafür teils Kredite über Jahre abbezahlen, um überhaupt als potenzielle High Potentials wahrgenommen zu werden. **Bei diesen Preisen zahlt man längst auch eine Chance auf einen Job mit.** Für viele wird der Zugang damit ähnlich exklusiv wie Eigentum - am Ende profitieren vor allem jene, die Unterstützung aus dem Elternhaus erhalten oder bereit sind, sich schon in jungen Jahren hoch zu verschulden.

Wer sein Geld anders investieren möchte oder Bildung durch eigenständiges Arbeiten, Praxis und Learning by Doing erwirbt, läuft Gefahr, trotz echter Fähigkeiten in der Theorieprüfung der Sichtbarkeit zu scheitern. **Nicht jeder mit großem Portemonnaie bringt auch großes Potential mit.** Gleichzeitig wächst der Anspruch, neben einem Vollzeitstudium am besten noch mehrere Jahre Berufserfahrung vorweisen zu können - ein Anforderungspaket, das für Berufsanfänger in der Praxis schlicht nicht umsetzbar ist.

Gleichzeitig wird in der Branche ein stiller Konsens sichtbar: Offiziell wird nach Talenten gesucht, praktisch aber kaum eingestellt. Viele Unternehmen befinden sich im Modus „keine Einstellungen, keine Entlassungen“. Hinter den Kulissen wird dennoch von Personalkarussells berichtet. Sollte die Industrie ihre Entlassungszurückhaltung verlieren, dürfte dieser Druck auch die Immobilienwirtschaft erreichen.

Parallel wächst die Gruppe erfahrener Fachkräfte, darunter ehemalige Geschäftsführer oder Beschäftigte mit 30 Jahren Berufspraxis, die ebenfalls nicht in das enge Raster der Supertalente passen und sich dennoch auf Jobsuche befinden. Der Markt präsentiert sich paradoxerweise als Arbeitgebermarkt, auf dem einerseits der Fachkräftemangel beklagt, andererseits jedoch rigoros ausgesiebt wird. Kleine Talente geraten so schnell aus dem Blick. **Der Talentbegriff wirkt zunehmend verzerrt und selektiv.**

Mittelfristig wird KI zahlreiche Tätigkeiten verändern, vereinfachen oder ersetzen. Prozesse werden effizienter, manche Rollen überflüssig. **Der strukturelle Fachkräftemangel bleibt dennoch bestehen**, verändert aber seine Form. Technologie kann den demografischen Rückgang nicht voll kompensieren, jedoch abhängig von der Branche teilweise abfedern.

In der aktuellen Lage entscheidet der Wettbewerb um Talente stärker denn je über Vergütung, Work-Life-Balance, Urlaubstage und das Arbeitgeberimage. Gleichzeitig zeigt sich, dass nicht nur auffällige Supertalente Mehrwerte schaffen. Auch stille Talente ohne großes Ego leisten häufig stabilere Beiträge. Das Übersehen dieser Gruppe gehört zu den größten Versäumnissen vieler Unternehmen. ■

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
War for talents: Wenn der Kampf um Köpfe zur Sackgasse wird (C. Rohmert)	1b
imm presseclub e.V.: Wintertagung der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Immobilienjournalisten	3
Ministerpräsidentenkonferenz setzt Reformsignale	6
vdp gibt positiven Ausblick auf Immobilienentwicklung (Rohmert)	7
Squire Gesellschafter trotzen der Bewertungsschwerkraft (Rohmert)	8
JLL: Rekordgeschwindigkeit bei KI-Revolution in Immobilienbranche (Rohmert)	11
Immobilienfonds-Zweitmarkt: Beste Einkaufschancen heute (Rohmert)	12
GdW: 5-Punkte-Grundsatzrede des Wohnungswirtschaftsspitzenverband (Rohmert)	18
Savills: Europäische Büroflächenumsätze und Spitzenmieten steigen (Rohmert)	20
Catella Research: Deutliche Spreizung zwischen Neu- und Bestandsmieten in Europa (Rohmert)	20
Bauakademie: Zertifizierte Büros haben höhere Betriebskosten (Rohmert)	21
Initiative Light Industrial: Belebung am Investimentmarkt	21
RICS sieht moderate Verbesserung der weltweiten Bautätigkeit	22
Impressum	22

Unternehmensvorstellung

BUILD.ING INTELLIGENCE GMBH

(Oliver Jainta, Geschäftsführer)

15

Kommentar

Wie Wohnungsbau gelingen kann

(Eike Becker, Architekt)

18

Autoren der heutigen Ausgabe:

Eike Becker; Oliver Jainta; 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.

rohrmertmedien

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

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

IMMPRESSECLUB E. V.

Wintertagung der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Immobilienjournalisten

Am letzten Donnerstag fand die Wintertagung des **imm-presseclub e. V.** im China Club in Berlin statt. Die Szene der Immobilien-Fachjournalisten war mit einigen geladenen Gästen und den Sponsoren des inoffiziellen Verbandes in der auf 55 begrenzten Teilnehmerzahl recht vollständig vertreten. Der Vorstand mit „Der Immobilienbrief“-Herausgeber Werner Rohmert als Vorsitzendem seit 2004, Brigitte Mallmann-Bansa, Chefredakteurin Immobilien Zeitung und Frank Unterreiner, Immobilienbrief Stuttgart, wurde bestätigt und perspektivisch um Andre Eberhard als assoziiertes Mitglied ergänzt.

Referenten des Tages waren in Vortragsreihenfolge Werner Rohmert (Eröffnung), Gero Bergmann, Präsident vdp, Vorstand Bayerische Landesbank, Jens Tolckmitt, Hauptgeschäftsführer vdp, Klaus Franken, Ges. Gef. Catella PM, Prof. Andreas Kipar, CEO/Founding Partner LAND Srl, Robin Lais, Geschäftsführer reperks GmbH, Iris Schöberl, ZIA-Präsidentin und Managing Director Germany Columbia Threadneedle Investments, Prof. Dr. Johannes Beermann, Bundesbank-Vorstand a. D., Staatsminister a. D. und Nikolaus Jagdfeld. (red+)

Rohmerts Thesen zur Eröffnung:

Mit einem Rückblick auf Vorhersagen der letzten Jahrzehnte eröffnete **Werner Rohmert** den Reigen unter dem Thema



„Die deutsche Immobilienwelt ändert sich mit **Ansage + 3 Thesen zum Nachdenken**“. Heute pfeifen die Volkswirtschafts- und Immobilien-Spatzen von den Dächern, was Rohmert und der „Der Immobilienbrief“-Chefvolkswirt **Prof. Dr. Hanspeter Gondring** zur **Entwicklung der Immobilienwirtschaft und Volkswirtschaft seit Jahren vorrechneten**. Das ist Ihnen seit Jahren als Leser bekannt.

Rohmert leitet daraus die erste These ab: **Bei Büro kommt das „dicke Ende“ noch 2027 bis 2030**, wenn Mietverträge und Finanzierung der „1%-Ära“ auslaufen. Die Immobilien im Lebenszyklus Falten bekommen haben, ESG Schatten wirft und Nutzer und KI fragen, **brauchen wir das noch**. Umwandlung in Wohnen ist 5%-Träumerei nach vorheriger, annähernder Vollabschreibung.

Mit einer zweiten These will sich Rohmert weder in die Reihe der Putin-Versteher noch der Kriegsbefürworter einreihen. Nur, während Putin beim KGB Karriere machte, lernte Rohmert auf der anderen Seite des Eisernen Vorhang bei der „Psychologischen Verteidigung“ die Denkstruktur. Putin wird von seinem Masterplan nicht abweichen. **Je länger die Ermüdung durch die Ukraine-Helden dauert, desto mehr Zeit gewinnen Europa und die Nato**. Das verteidigungspolitische Oberziel Europas muss die schnelle Herstellung von Verteidigungsfähigkeit sein. **Eine schnelle Beendigung des Ukraine-Krieges durch einen „Diktatfrieden“ durch USA und Russland beinhaltet hohes Gefahrenpotential - auch wenn menschlich der Friedenswunsch überwiegt**. Lt. Vortrag der Konfliktforscherin **Dr. Claudia Major** vom 3.12.25 in Berlin gibt es empirisch drei historische Wege zu Kriegsbeendigung: 20% haben einen eindeutigen Sieger. + + + Bei 30% wird der Status eingefroren, wenn keiner mehr Vorteile sieht und zum Kräftesammeln genutzt. Das hatte Rohmert für die Ukraine nach dem ersten Kriegswinter vorhergesagt. + + + 50% werden durch Einfluss von außen bzw. durch Großmächte beendet („Diktatfriede“).

Das Problem bleibt: Kriegsursachen werden nicht beseitigt Solange die Ukraine Putin „beschäftigt“ (Verluste 1:3 und Bezug Merz-Zitat mit Dankbarkeit an Ukraine, die die „Drecksarbeit“ der Verteidigung der Demokratie machen) und die Drohkulisse besteht, hat Europa Zeit, durch Nachrüstung aufzuholen. Wenn die Drohkulisse entfällt, verfällt Europa wieder in kleinstaatliche Verteidigungs-Agonie. **Europa muss die Ukraine ohne Rücksicht auf Kosten mit Wirtschaftsmacht vertei-**

Personalien

KÖLN: Rob Bruijstens (55) wurde von der **Dorint Hospitality Innovation GmbH** (DHI) als Einzel-Prokurist bestellt. Er ist seit 33 Jahren im Unternehmen tätig und führt aktuell alle Schweizer Häuser. Die DHI-Geschäftsführerin ist **Stefanie Brandes**.

BAD SAAROW: Cordula Fay, Jessica Hanke, Jutta Heusel, Xenia Krause-Dünow, Sarah Ruschkowski und Michaela Schriever wurden von **Frauen in der Immobilienwirtschaft e. V.** für zwei weitere Jahre im Vorstand bestätigt. Der Verein zählt 1.670 Mitglieder und feierte 2025 sein 25-jähriges Jubiläum.

digungs- und ermüdungsfähig halten. Putin darf nicht gewinnen. Intellektuell in die Kategorie des Hinweises von **Barack Obama, Putin müsse verstehen, dass Russland nur noch eine Regionalmacht sei**, fällt das Versprechen **Trumps**, die Ukraine nach dem Friedensschluss zu einer wirtschaftlich prosperierenden Demokratie zu machen. Das Obama Statement dürfte wohl aus heutiger Sicht deutlich mitverantwortlich sein für die inzwischen wohl 1 Million Tote und schwer Verwunderte in der Ukraine. **Eine prosperierende und demokratische Ukraine kann Putin nie zulassen.**

Als dritte These, die in dieser Formulierung das Verständnis für Politik und Wirtschaft in der Bevölkerung verändern würde, stellte Rohmert die bereits geschilderte Überlegung in den Raum: „**Jeder Cent, den der Staat als Geld ausgeben kann, kommt entweder aus der privaten Wirtschaft, oder aus Verschuldung oder aus Bodenschätzen. Jeder Cent, den „Du“ bekommst oder an andere als Wohlfahrten verteilst, muss in der privaten Wirtschaft verdient werden!**“ Deutschland hat fast keine Bodenschätze. Unsere „Bodenschätze“ in den Jahrzehnten demographischer und wirtschaftlicher Prosperität waren Fleiß, Disziplin, Ausbildung, soziale Sicherheit und sozialer Frieden durch soziale Marktwirtschaft, Produktivität, Forschung und industrielle Kernkompetenzen in weltweit nachgefragten Bereichen wie z. B. Maschinenbau und Automobil. Was gilt davon noch? **Diese „Bodenschätze“ scheinen zu versiegen. Oder kommt eine Agenda 2040?**

vdp-Präsident Gero Bergmann sieht zunächst die Ukraine-These von Rohmert sehr kritisch. **Der Frieden müsse absolute Priorität haben.** Die Daten zur Immobilienwirtschaft mit dem Beleg, dass die Talsohle durchschritten sei, **haben wir in ei-**

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.

Personalien

HAMBURG: Jan Lorenz wird von **ECE Marketplaces** zum 1. Januar 2026 als CFO in die Geschäftsführung berufen und verantwortet künftig Corporate Governance & Finance. Er war rd. 16 Jahre in Führungsrollen bei ECE tätig. **Robert Heinemann** wechselt als Managing Director von **ECE Group Services** zu ECE Marketplaces und führt dort die Corporate-Services-Bereiche. Die Geschäftsführung bilden damit **Joanna Fisher** (CEO), Heinemann und Lorenz.

BERLIN: Mathias Groß wird im ersten Quartal 2026 von **Art-Invest Real Estate** in die Geschäftsführung berufen und übernimmt die Leitung der Berliner Niederlassung mit 300.000 qm Projektvolumen über 2 Mrd. Euro. Zuvor war er Leiter Akquisition, Projektentwicklung und Vertrieb bei Bauwert und neun Jahre Niederlassungsleiter bei **Pandion**. **Lena Brühne** verlässt Art-Invest nach 13 Jahren auf eigenen Wunsch.

DUISBURG: Markus Bangen wurde vom **Duisburger Hafen AG**-Aufsichtsrat einstimmig für fünf weitere Jahre als CEO bestätigt. Bangen führt das Unternehmen seit 2021, kam 2000 zum Hafen und verantwortete zuvor Recht, Personal, Einkauf, Industrielogistik, Suprastruktur und Terminals.

FRANKFURT: Andreas Blumenauer wurde zum 1. Dezember 2025 zum Geschäftsführer der **AEW Invest GmbH** ernannt. Er übernimmt Risikomanagement, Bewertung und Governance. Blumenauer ist seit 2020 im Unternehmen. Zuvor arbeitete er u.a. bei **State Street** und **Aberdeen**. Er ist Volljurist mit Master M&A und Immobilienökonom.

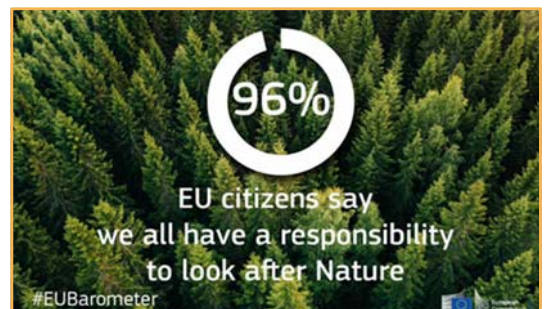
nem separaten Artikel zusammengefasst (Seite 6). **Jens Tolckmitt** stellte den aktuellen Lobby-Langstreckenlauf zur Eingrenzung übergreifiger EU-Regulierung, die die Leistungsfähigkeit des deutschen Bankensystems beeinträchtigt, vor (vgl. unten vdp-Artikel).

Klaus Franken, Catella PM, beschrieb das Vorgehen in der Initiative CILG, die wir Ihnen bereits im Franken-Interview (vgl. Interview 04.07.25 „Der Immobilienbrief“



Nr. 603) vorstellten. CILG setzt auf Partnerschaften mit Städten, Bau-, Kapital- und Projektpartnern mit wechselseitigen Vorteilen für leistbaren Neubau in angespannten Wohnungsmärkten. CILG definiert Wohnungsbau neu: innovative Planung, industrialisierte Bauweise, Optimierung durch Skalierungseffekte bei flexibler und wertiger äußerer Gestaltung. Der Mittelstand stellt die größte Nachfrage- und Kaufkraftgruppe am Markt dar. Das CILG-Programm bedient diese Zielgruppe neben dem obligatorischen preisgebundenen Mietwohnungsbau - ausgelegt mit hohen städtebaulichen und ESG-Qualitäten. In Deutschland herrscht in Ballungsräumen ein starkes Angebotsdefizit bei hoher Nachfrage und Kaufkraft. Das CILG-Programm fokussiert auf Schwarmstädte und deren gut angebundenes Umland. Kooperationen und Innovationen ermöglichen bezahlbaren, nachhaltigen und rentablen Wohnungsbau in Deutschland.

Andreas Kipar, Landschaftsarchitekt und Stadtplaner, sieht die Immobilien und Städte in alternativer Betrachtung als Teil der Landschaft „Cities of the Future – Nature as a driver of change“. Die Innovationsplattform der **LAND Group** erforscht und entwickelt neue digitale Methoden und datenbasierte Ansätze, um die Klimaresilienz von Städten zu verbessern.



ZIA-Präsidentin Iris Schöberl, ließ unter dem Thema „2025 als Jahr voller Entscheidungen: Politische Meilensteine und ihre Bedeutung für die Immobilienbranche“ ein Feuerwerk des aktuellen politischen Umfeldes los, das einer weiteren Nachbearbeitung bedarf. Viele Forderungen seien in die Ministerpräsidenten eingeflossen und berücksichtigt worden (s. Artikel unten Ministerpräsidenten...). **Die ZIA-Forderungen seien eben nicht die von Rohmert monierten, monetären Forderungen an den Staat, sondern eher die Forderungen nach weniger Staat und Regulierung.**

Prof. Dr. Johannes Beermann, Bundesbank-Vorstand a. D., Staatsminister a. D., berichtete allerdings unter Umgehung der Erfahrungen aus dem Bundesbank Campus über die Probleme von öffentlichen Großprojekten. **Robin Lais**, Gründer des Start-up **reperks** stellte einen neuen Ansatz der KI-Anwendung in der Hausverwaltung vor. **Nikolaus Jagdfeld** gab einen Überblick über die aktuellen Projekte in Deutschlands ältestem Seebad Heiligendamm.

MINISTERPRÄSIDENTENKONFERENZ SETZT REFORMSIGNALS

ZIA sieht Grundlage für beschleunigte BauGB-Novelle - wichtige Impulse für Wohnungsbau ►

Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) begrüßt die Beschlüsse zur Staatsmodernisierung, die die Ministerpräsidentenkonferenz (MPK) am Donnerstag letzter Woche getroffen hat. „Es sind wichtige Schritte hin zu einer spürbaren Entbürokratisierung und Beschleunigung zentraler Verwaltungsabläufe“, lobt Iris Schöberl, Präsidentin des ZIA. „Diese Beschlüsse geben dem dringend notwendigen Reformprozess im Bau-recht und in den Genehmigungsverfahren echten Auftrieb“. (red+)

Iris Schöberl, Präsidentin des ZIA hebt hervor, dass die Beschlüsse wesentliche Anliegen des ZIA abbilden. Lt. ZIA sind die folgenden Kernpunkte der MPK-Beschlüsse wichtig:

1. **Digitalisierung statt Papierform:** Die MPK hat beschlossen, die Schriftform in den meisten Verwaltungsverfahren bis Ende 2026 durch die Textform wie etwa einfache E-Mails zu ersetzen. Für



Bürgerinnen, Unternehmen und Verwaltungen entfällt damit das Ausdrucken, Unterschreiben und postalische Versenden vieler Dokumente.

2. **„Once Only“ – Daten nur einmal erfassen:** Behörden sollen Daten künftig zentral erfassen. Mehrfach identische Meldungen sollen entfallen. Einheitliche digitale Meldefristen und -formate sollen insbesondere Unternehmen und Kommunen entlasten.
3. **Schnellere Genehmigungen durch Fristen:** Wenn eine Behörde drei Monate lang nicht reagiert, gilt ein Antrag als genehmigt. Bei verschiedenen Verfahren – etwa dem Kindergeld – greifen noch kürzere Fristen.
4. **Klare Übereinstimmung mit den ZIA-Forderungen**

VDP GIBT POSITIVEN AUSBLICK AUF IMMOBILIENENTWICKLUNG

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

Deutschland brauche mehr bezahlbaren Wohnraum, resümiert Gero Bergmann, Präsident des vdp Verband

Branicks

Branicks Renewables Europe

Erfolgreich investieren:
wirtschaftlich und ökologisch

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

branicks.com/renewables



Neue
Assetklasse

8%

Zielrendite p.a.

Länderallokation

wirtschaftsstärke Länder in
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

25 Jahre

Laufzeit

300 Mio. Euro

Fondsvolumen



deutsche Pfandbriefbanken beim traditionellen Journalisten-Kamingespräch vor Finanzjournalisten und auf der Tagung des **immpresseclub** in Berlin (s.o.). Der prognostizierte Fehlbestand liege 2027 bei 830.000 Wohnungen. Der Blick auf die Fertigstellungshistorie macht zudem deutlich, dass die Fertigstellungen den Genehmigungen folgen, so dass der Tiefpunkt der Fertigstellungen noch nicht erreicht sein dürfte. (WR+)

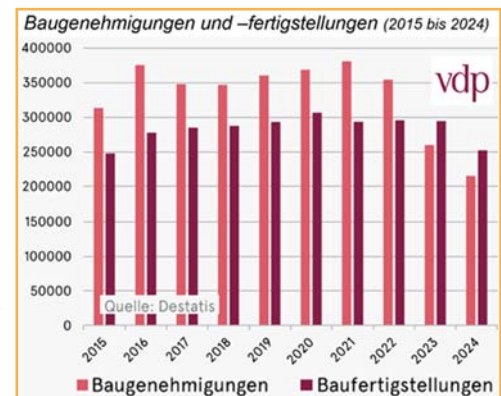
Der **Bau-Turbo** der Bundesregierung sei zwar



grundsätzlich positiv zu bewerten, aber die Umsetzung liege in den Händen der Kommunen. Es bedarf weiterer Maßnahmen auch zusätzlich zum Gebäudetyp-E-Beschluss, so Bergmann. Möglichkeiten seien z. B. 80% staatlich abgesicherte Bürgschaften, 80% Beleihungswert für Wohnimmobilienkre-

dite, die Umsetzung der im Bündnis bezahlbarer Wohnraum erarbeiteten Maßnahmen, eine steuerliche und regulatorische Anpassung bzw. Senkung oder Flexibilisierung der Grunderwerbsteuer für Selbstnutzer und Zurücknahme des sektoralen Systemrisikopuffers. Die Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum müsse eine zentrale gesellschaftliche Priorität sein. Daher müssten Politik, Wirtschaft und Finanzsektor gemeinsam und konsequent alle Möglichkeiten ausschöpfen, um Angebot und Erschwinglichkeit nachhaltig zu verbessern. Dafür seien verlässliche politische Rahmenbedingungen und starke Finanzierungsinstrumente unverzichtbar, so **Gero Bergmann**. (Foto li.)

Positive Entwicklungen berichtet Bergmann vom Immobilienmarkt. Trotz aller strukturellen Probleme



#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!

Real I.S.

www.realisag.de

Personalien

FRANKFURT: Markus Thor-
mann wurde von **Colliers** zum
1. Dezember 2025 als einer von
zwei Geschäftsführern im Be-
reich Valuation berufen. Thor-
mann war zuvor u. a. bei
vdpConsulting, **CBRE** und **JKT**
Immobilien tätig. Parallel ver-
stärkt **Anton Ewald** ab 1. Febru-
ar 2026 als Director das Frank-
furter Valuation-Team. Colliers
plant, den zweiten Geschäftsfüh-
rer im Q1 2026 zu benennen.

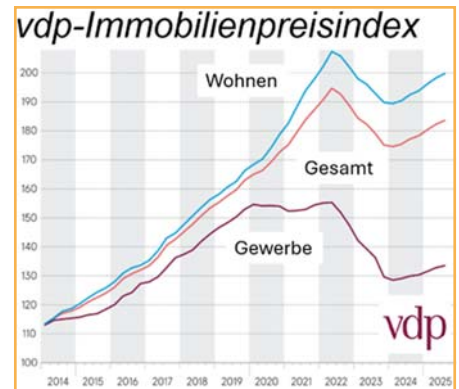
BERLIN: Jan Tibor Böttcher
(47) wurde vom **ZIA** spätestens
zum 1. Juli 2026 zum stellvertre-
tenden Hauptgeschäftsführer
berufen. Er wird Klima- und
Energiepolitik, Finanzierung und
Europa verantworten. Böttcher
kommt vom **BVR**.

AMSTERDAM: Peter Pecnik
wurde von **Edge** zum Managing
Director ernannt. Er leitet die
internationalen Aktivitäten und
die Expansion in neue Märkte.
Zuvor war er über 15 Jahre bei
HB Reavis, u.a. als CEO Polen
und CFO der Gruppe. **Nikolai**
Worp kehrt zu Edge als Leiter
strategischer Wachstumsinitiati-
ven zurück. Er verantwortet Ak-
quisitionen, Joint Ventures und
Investitionen. Worp war mehr als
15 Jahre bei Edge.

DÜSSELDORF: Dr. Lars Edler
(49) wurde von **apoAsset** zum
Geschäftsführer berufen. Er
übernimmt zum 1.12.2025 Port-
foliomanagement und IT und
gestaltet Strategie sowie Posi-
tionierung. Edler kommt von
Scope, wo er europaweit die
Fondsanalysen leitete. Er folgt
auf **Dr. Heiko Opfer**, der die
Gesellschaft verlässt. Zweiter
Geschäftsführer bleibt **Mirko**
Engels.

hätten sich die Preise überall stabilisiert und auch positiv entwickelt. Der Gesamt-Index sei um +3,6% zu Q3 2024 gestiegen. Dabei hätten die Wohnimmobilienpreise um +3,8% im Jahresvergleich zugelegt. Auch bei den Gewerbeimmobilienpreisen sei eine Steigerung um +2,8% ermittelt worden. Bei Büros seien es +3,0% gewesen. Einzelhandelsimmobilienpreise hätten auch +2,2% zugelegt.

Bei Wohnen rechnet Bergmann mit einer Fortsetzung der Erholung und einer Preisentwicklung von 2,5 bis 4,5%. Bei Büro erwartet Bergmann eine stark von Standort und Objektqualität abhängige, heterogene Entwicklung mit Preisentwicklungsperspektiven von 1 bis 3%. Auch beim Einzelhandel mehrten sich die positiven Perspektiven mit Preispotentialen zwischen 0,5 und 2,5%. Die Kreditzusagen der Pfandbriefbanken in den ersten drei Quartalen 2025 beliefen sich mit einem Plus von +18,2% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 107,3 Mrd. Euro.



Jens Tolckmitt, vdp HGF, sieht die Lobby-Arbeit zur Eingrenzung der europäischen Regulierung als Langstreckenlauf. Übermäßige Regulierung beeinträchtigt die Leistungsfähigkeit des Bankensystems, mit der Folge, dass sich Kredite verteuerten, Vergabeprozesse verlängerten und Nicht-Banken regulatorisch bevorzugt würden. **Das Prinzip „same risk, same rules“ werde verletzt.** Es sei inzwischen klar, dass USA, UK und Kanada Basel III nicht vollständig umsetzen würden. Trends gingen eher in die Gegenrichtung. Es bestehe Einigkeit, dass Europas Banken nachweislich stabil und gut kapitalisiert seien. Weitere Belastungen seien kontraproduktiv. Die Leistungsfähigkeit europäischer Banken leide. Regulierung müsse Innovation, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit fördern – nicht nur Finanzstabilität. ■

SQUIRE GESELLSCHAFTER TROTZEN DER BEWERTUNGS-SCHWERKRAFT Seltsame Traumtänzer-Bewertungshistorie

Aktuell berichten Immobilien Zeitung und Thomas Daily, dass die Gesellschafter des Squire, der „Platte“ über dem Frankfurter Flughafenbahnhof, AGC Equity Partners und Hana Financial, die Rückzahlung eines von der Bank of America 2021 verbrieften und an Investoren weitergereichten Kredites von knapp 540 Mio. Euro um weitere 3 Monate verschoben. Haben. Bereits im vergangenen Jahr war die Fälligkeit um ein Jahr verlängert worden. Vor einem Jahr hatte S&P die Immobilie mit Blick auf Mieter und Bewertungsmathematik um rund 40% abgewertet (vgl. „Der Immobilienbrief“ v. 19.7.24 und PLATOW 19.7.24). (WR+)

Der eigentliche Sinn und Zweck des Zeitgewinns sei es, mit den **Investoren der Kreditverbriefung eine längerfristige Verlängerung auszuhandeln.** Dies gehe aus Pflichtveröffentlichungen des Kreditservicers Situs beim europäischen Börsenverbund Euronext hervor, berichtet die **Immobilien Zeitung.** Für



Deals

LISSABON: Union Investment verkauft den Büroturm Torre Oriente aus dem Fonds **Unilmo Global** an ein Joint Venture aus **Sonae Sierra** und **Bankinter Investment** zu einem Preis über dem zuletzt ermittelten Sachverständigenwert. Das 2009 fertiggestellte Bürogebäude mit rd. 27.600 qm Mietfläche auf 14 Etagen ist zu rd. 95,3% vermietet und bildet gemeinsam mit Torre Occidente und dem Colombo Shopping Center ein Ensemble, **Perez Llorca** beriet Union Investment rechtlich.

BRAUNSCHWEIG: REALOGIS hat für **Hillwood** rd. 8.000 qm Gewerbefläche an die **SCT-Gruppe** vermietet, die dort ihren deutschen Hauptsitz einrichtet und 7.000 qm Halle, 500 qm Mezzanine, 300 qm Büro sowie 19 Pkw- und einen Lkw-Stellplatz nutzt. Die Immobilie umfasst 15.600 qm und ist vollständig belegt.

BERLIN: Aengevelt hat **ADCURA Steuerberatungsgesellschaft mbH** rd. 7.400 qm Bürofläche der **TETRIS Grundbesitz AG** im Objekt „Steinplatz 2“ vermittelt. ADCURA verlegt 2026 ihren Firmensitz innerhalb der City West und sichert sich einen langfristigen Mietvertrag.

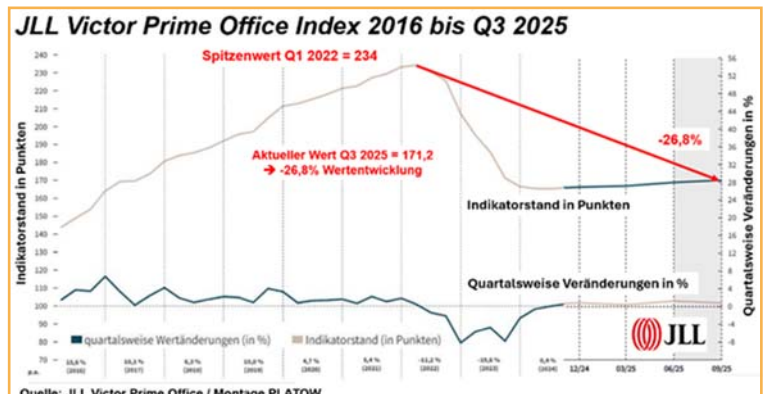
„Der Immobilienbrief“ dürfte es evident sein, dass eine Rückzahlung sowieso nicht möglich ist. Die Anleihe-Investoren dürften auch kaum eine andere Chance haben, ihr Geld je wiederzusehen. Außerdem können ja bis zum KPMG Auszug noch Zinsen gezahlt werden.

„Der Immobilienbrief“ und PLATOW monierten Mitte letzten Jahres, der eigentliche Bewertungsskandal sei nicht die die im Zuge der Zinswende und der konjunkturellen und strukturellen Verwerfungen notwendige Abwertung, sondern, dass Monate vorher noch von einer heilen Welt ausgegangen worden sei. **Das gilt heute umso mehr.** Mit Hunderten aktueller Stillhalteabkommen versuchen Banken, Anleihegläubiger und Schuldner Ruhe in die Verfahren zu bekommen. Aktiengesellschaften melden Fristverlängerungen mit Zinsversprechen zwischen 8 und 12%. **Aus den Immobilienbeständen ist das nicht zu bedienen. Also kann es nur um Zeitgewinn für eine ruhige Abwicklung gehen,** deren Endabrechnung auf neuem Marktniveau unausweichlich ist und die in der Zwischenphase lediglich noch Gehälter und Honorare zahlt. **Mit den beiden Leitsätzen „Finanzmathematik ist für alle da“ und „Was man rechnen kann, muss man nicht abwarten“** hatte „Der Immobilienbrief“/PLATOW bereits im Herbst 2022 auf notwendige Abwertungen allein aufgrund der Zinsänderung und der weit überproportionalen Wirkung von Zinsänderungen aus tiefstem Niveau gegenüber allen Erfahrungen hingewiesen.

Die Finanzmathematik mit alleinigen Bewertungskonsequenzen zwischen 25% und 30% hatten wir Ihnen mehrfach schon 2022 erläutert. Dies haben **JLL** und weitere

große Häuser längst bestätigt, **auch wenn sie manchmal in eigenen Bewertungen ein spürbares Beharrungsvermögen zeigen.** Zur Zinswende-Mathematik

kommen die übrigen bewertungsrelevanten Wellen bzw. Bewertungsniveau-Effekte der Konjunktur, der ESG-Herausforderungen, des Homeoffice, der KI und der perspektivischen, längerfristigen Wirtschaftspositionierung hinzu. **Eine bis zu 40%-Marke der Änderung der Multiplikatoren gegenüber Peak hatten wir Ihnen aus den oft verklausulierten Maklerberichten mehrfach herausgerechnet,** wie auch der Chart, den PLATOW aus JLL Daten im Oktober schon abgeleitet hatte, belegt. Der synthetische Index



TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

JLL Victor für Spitzenimmobilien, **berücksichtigt eben nicht die konkrete Immobiliensituation mit ESG-Herausforderungen**, sondern geht immer von 100% Vermietung in immer höchster, aktuell nachgefragter Qualität aus. Im Squire ist inzwischen klar, dass der Großmieter **KPMG** vertragsgemäß 2028 in die Innenstadt zieht, so dass die S&P Abwertung des letzten Jahres Substanz gewonnen hat. Der Leerstand steige dann über 50%, rechnet IZ vor. Das Squire war zuletzt 2019 für ca. 950 Mio. Euro verkauft worden. „Der Immobilienbrief“/PLATOW liegt übrigens eine Privatrecherche koreanischer Investitionen in Deutschland vor, aus der sich leicht überschlagen lässt, dass hier das koreanische Eigenkapital insgesamt weitgehend „verbrannt“ wurde.

Harald Thomeczek von der IZ, der das Squire lange beobachtet, hat die Bewertungsentwicklung noch einmal zusammengefasst. Trotz der Verwerfungen an der Zinsfront und auf dem Investmentmarkt habe sich das Squire auf dem Papier als **erstaunlich „wertstabil“** erwiesen. Im März 2021 wurde es mit 832,6 Mio. Euro bewertet, im März 2022 ging der Buchwert nur um moderate knapp 5% auf 792 Mio. Euro zurück. Im Juni 2023 kletterte die Bewertung wieder um 5% auf 829,3 Mio. Euro. Im Juni 2024 attestierten die „Sachverständigen“ von **Cushman & Wakefield** dem Squire dann einen Wert von 756,9 Mio. Euro. Seit der Bewertung vor anderthalb Jahren erhielten die CMBS-

Investoren lt. IZ aufgrund einer Zusatzklausel in der letzten Kreditverlängerung keine weiteren Angaben über die weitere Entwicklung. **Benjamin Bouchet**, CMBS-Analyst bei **Scope**, hegt lt. IZ Zweifel, dass der Buchwert von knapp 757 Mio. Euro auch nur annähernd den Marktwert widerspiegeln. Die jüngsten Schlagzeilen deuteten eher auf einen Rückgang des Marktwerts um 30% bis 50% hin.

Der Blick in das Platow-Archiv sieht für den Juli vergangenen Jahres die S&P Bewertung bei knapp 517 Mio. Euro. **Damit setzt wechselvolle Geschichte der „Platte“, so hieß das Objekt ursprünglich, wieder desaströs fort. Von Anfang an lief da alles schief – auch persönlich. Irgendwann zur Jahrtausendwende** wurde ich zu einer Moderation über die in Planung befindliche „Platte“ angefordert. **Ich kam aus Leipzig und hatte mich intensiv für meinen Einführungsvortrag auf das Schicksal der Plattenbauten vorbereitet.** Das mündete dann das Squire-Desaster in den **IVG-Skandal bzw. IVG-Pleite**, nachdem dort **Vorstände Bewertungsindikationen gaben, dass sich die Wände bogen.** Das Squire wurde als größtes Büro Deutschlands zwischen 2007 und 2011 gebaut. Der Lebenszyklus wirft schon Schatten. Die Immobilien-Spatzen pfeifen von den Dächern, dass große Unternehmen ohne ESG-Konformität nicht mehr anmieten. Jede Scheibe des Squire ist Einzelanfertigung. Das Grundstück gehört der Bahn. ■

Espresso-Shot Real Estate

Donnerstag / 18.12.2025 / 10.00 Uhr

PBBIX Q3 2025

Büroimmobilienmärkte im “Realitätscheck”

ZOOM-Webinar

Kostenfrei

Informationen und Anmeldung unter: www.espresso-shot.de



Werner Rohmert
Der Immobilienbrief



Michael Schmidt-Russnak
Deutsche Pfandbriefbank AG



Dirk Leutbecher
STONY Real Estate Capital

Deals

DÜSSELDORF: Instone Group hat über Aengevelt ein rd. 7.000 qm großes Entwicklungsareal am Vogelsanger Weg für bis zu 15.000 qm Wohnbebauung vom TÜV Rheinland erworben.

DÜSSELDORF: Instone Real Estate hat sich von der Adler Group das Entwicklungspotenzial eines rd. 150.000 qm großen ehemaligen Industriestandorts in Düsseldorf Benrath gesichert, um dort das Quartier Benrather Gärten mit 800 bis 1.000 Wohnungen, sozialer Infrastruktur sowie Gewerbe und Büroflächen zu entwickeln. Auf Basis eines Wettbewerbsentwurfs von 2017 soll der Masterplan im kommenden Jahr mit der Stadt finalisiert werden.

AUGSBURG: WALTER Beteiligungen und Immobilien AG hat an die DEKRA Akademie einen langfristigen Mietvertrag über rd. 1.000 qm Büro- und Schulungsfläche im Atrium-Palast abgeschlossen, der über rd. 21.000 qm Nutzfläche und 350 Stellplätze verfügt.

PRAG: CA Immo hat das Bürogebäude „Kavci Hori Office Park“ mit rd. 42.300 qm Bruttomietfläche und 700 Stellplätzen an die Conseq Group verkauft. Das Objekt erzielt rd. 7,7 Mio. Euro Jahresmiete bei 96% Vermietungsstand. CBRE war kommerzieller Berater-

PARIS: Deka Immobilien hat für den Offenen Immobilien-Publikumsfonds Deka-ImmobilienEuropa ein historisches Haussmann-Bürogebäude für rd. 100 Mio. Euro von einem institutionellen Investor erworben. Das Objekt in der Avenue Hoche bietet rd. 4.500 qm Bürofläche und 37 Stellplätze und ist langfristig an die Kanzlei Mayer Brown vermietet.

REKORDGESCHWINDIGKEIT BEI KI-REVOLUTION IN IMMOBILIENBRANCHE

Rasanter Anstieg bei Pilotprojekten mit künstlicher Intelligenz

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

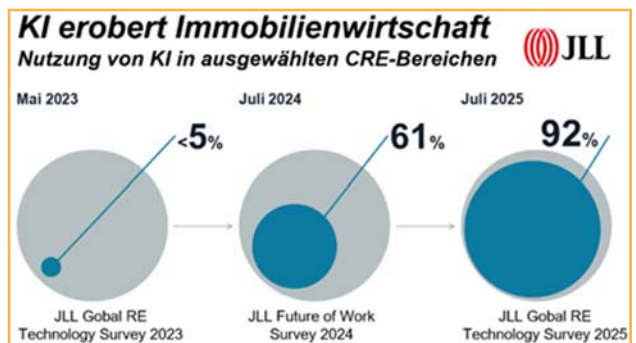
Es ist schon interessant, wie sich die Immobilienwirtschaft auf die eigenen KI-Anwendungen fokussiert, statt sich gleichermaßen auf die Markt-Perspektiven zu konzentrieren und dies in ihre Kundenberatung aufzunehmen. Dabei wäre es recht einfach, von den eigenen Anwendungsperspektiven ausgehend auf die Zukunftsnachfrage z. B. von Büros zu schließen. Aber es ist wohl menschlich zu viel verlangt, von einem Immobilien-Spezialisten die Prognose einer deutlichen Bedarfsminderung zu erwarten. Schließlich haben die großen Maklerhäuser wie JLL über eine Dekade den institutionellen Anleger mit zinsgetunten Büroimmobilien in einem mit Heroin gespritzten Markt zu aus heutiger Sicht überbewerteten Konditionen mit Büros vollgepumpt. Der Begriff „Heroin im Markt“ stammt nicht von PLATOW, sondern vom damaligen JLL-Investmentchef.

Im Übrigen ist auch die rasante Zunahme von KI-Anwendungen seit 2023 in der JLL-Studie kein Research-Hexenwerk. Schließlich wurde ChatGPT gerade vor genau 3 Jahren, am 30. November 2022, vorgestellt. Interessant ist es dennoch. Während die PLATOW-Prognosen aus den 90er Jahren, direkt nach Freigabe des „www.“ am 30.4.1993, zu den dramatischen Auswirkungen des Internet insbesondere auf Handel, Büro und Logistik je nach Assetklasse zwischen 10 und 20 Jahren mit den Katalysatoren iPhone und Corona brauchten, um Realität zu werden, dürfte KI in einer bisher nicht gekannten Rasananz einen möglichen 6. Kondratieff-Zyklus dominieren. Das erwartet „Der Immobilienbrief“-Chefvolkswirt Prof. Hanspeter Gondring im Backgroundgespräch. Auf jeden Fall aber wäre eine „es wird nicht so heiß gegessen“ Einstellung unternehmerisch grob fahrlässig.

Künstliche Intelligenz (KI) erobert lt. aktueller JLL-Studie die Immobilienwelt in Rekordgeschwindigkeit.

Experimentierten vor zwei Jahren lediglich 5% der weltweit befragten Immobilienentscheider mit KI, haben im Jahr 2025 bereits 92% KI-Anwendungen implementiert oder planen dies noch in diesem Jahr. In Deutschland liegt die Quote sogar bei 93%. Das zeigt die aktuelle Global Real Estate Technology Survey 2025 von JLL, für die mehr als 1.000 Verantwortliche für das Corporate Real Estate Management in 16 Märkten befragt wurden, darunter 81 aus Deutschland. Zusätzlich nahmen weltweit etwa 500 Immobilieninvestoren aus 15 Märkten an der Befragung teil, davon 40 aus Deutschland.

Welchen Stellenwert das Thema KI in den Unternehmen hat, werde durch deren Budgetplanung untermauert, so JLL. Die fünf wichtigsten Budgetpositionen seien ausnahmslos KI-bezogen. Strategische KI-Beratung, Cybersecurity-Upgrades, digitale Infrastruktur für KI, Modernisierung veralteter Systeme und KI-Pilotprojekte stehen ganz oben auf der Agenda. Die meisten KI-Projekte zielten auf datenbasierte Arbeitsabläufe, Portfoliooptimierung und Energiemanagement, so Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany. Weniger stark im Fokus stünden die Bereiche Mitarbeiterzufriedenheit, Mietmanagement und individuelle Produktivitätsgewinne. Mit dieser Priorisierung folgen die Unternehmen einem strategischen Ansatz, der auf geschäftsrelevante



Firmen-News

DUBLIN: DEUTSCHE FINANCE GROUP hat das Lifestyle-Hotel „The Hoxton, Dublin“ im ehemaligen Central Hotel nach umfassender Repositionierung eröffnet. Das Boutique-Hotel bietet 129 Zimmer und liegt in einer der stärksten Innenstadtlagen der Stadt mit Auslastungsraten über 80% seit 2023.

KÖLN: GARBE Urban Real Estate Germany realisiert in Köln-Raderthal auf rd. 5.600 qm sein erstes großvolumiges Mietwohnungsprojekt in serieller Holzhybrid-Bauweise mit rd. 200 Wohnungen, davon ein Drittel gefördert, und rd. 11.500 qm Mietfläche. Die Fertigstellung ist innerhalb von weniger als zwei Jahren geplant.

ESSEN: Die **Stiftung Zollverein** hat für ihre Arbeit zur Entwicklung des **UNESCO-Welterbes Zollverein** den Deutschen Nachhaltigkeitspreis erhalten. Die Stiftung bewahrt und entwickelt das Areal, stärkt Bildung, Forschung und Kreativwirtschaft und verzeichnet rd. 1,7 Mio. Besuche jährlich.

Anwendungen setzt, anstatt auf schnelle Erfolge bei einfachen Aufgaben, fasst Scheunemann zusammen. Dennoch zeige sich trotz des hohen Engagements eine deutliche Kluft zwischen Ambition und Realität. Lediglich 5% der Befragten sehen ihre KI-Ziele als „größtenteils erreicht“ an. Knapp die Hälfte sieht sich auf halber Strecke. Ein Fünftel hat noch gar keine Erfolge vorzuweisen.

Als zentrale Hürde bei der Einführung von KI-Anwendungen sehen die deutschen Umfrageteilnehmer vor allem Cyber- und Datenschutzerfordernungen. Ein Großteil der Investoren fühlt sich im Umgang mit KI aber auch nicht ausreichend geschult. Fast jeder zweite sieht momentan keine klaren Vorteile von KI. Insgesamt planen die Unternehmen mit einer deutlich wachsenden Budgetallokation für Technologieprojekte. **Die Immobilienbranche befindet sich nach den Worten Scheunemanns am Beginn einer grundlegenden Transformation durch KI, die mit den industriellen oder digitalen Revolutionen vergangener Jahrzehnte vergleichbar sei.** ■

IMMOBILIENFONDS-ZWEITMARKT:

Beste Einkaufschancen heute

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

Derzeit gibt es die besten Einkaufschancen der letzten Dekade im Zweitmarkt „gebrauchter“ geschlossener Immobilienfonds (AIF). Die Zinswende hat auch bei den AIF Spuren hinterlassen. Im Bestand müssen dementsprechend Bewertungskorrekturen von vielleicht 10% kalkuliert werden, ergab sich in einer Asuco-Veranstaltung. Die Bewertungskorrektur fällt durch die oft frühen, preisgünstigen Einstiegskurse deutlich geringer aus als bei den meisten Direktinvestitionen. (WR+)

Der Zweitmarkt geschlossener Immobilienfonds ist seit 30 Jahren Thema des „Der Immobilienbrief“-Teams. Die Idee fanden wir in den 90er Jahren schon bestechend. Damals gab es noch keinen regulierten Markt. Oft „verteilten“ die Mitarbeiter der Initiatoren Verkaufswünsche von Beteiligungen mit vollem Initiatoren-Wissen untereinander. Erste Gespräche führte der Autor mit **Gerhard Niesslein**, damals **HELABA**-Vorstand. Der

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



Deals

BIELEFELD: **Sahle Wohnen** hat von **Zamberk Real Estate Ventures** das ehemalige **Karstadt-Areal** mit rd. 8.800 qm Grundstücksfläche und rd. 29.000 qm BGF erworben, das mit dem Hauptmieter **SINN** zunächst weitergenutzt wird. Gemeinsam mit der **Stadt Bielefeld** ist ein gemischt genutztes Quartier mit Wohnen, Arbeiten und ergänzenden Angeboten geplant, für das 2026 ein Architektenwettbewerb starten soll.

NORDERNEY: **Robert C. Spies Immobilien GmbH & Co. KG** hat den Verkauf eines Wohn- und Geschäftshauses an eine Gesellschaft aus dem Umfeld der **Gerdas + Landwehr Unternehmensgruppe** vermittelt. Das historische Gebäude aus 1890 umfasst vier Apartments, eine große Wohnung sowie zwei Gewerbeeinheiten und wird teils für Mitarbeiterwohnen des 1884 Boutique Hotels genutzt.

LEIPZIG: **BNPRE** hat zwei Bürovermietungen über rd. 1.200 qm vermittelt. **STEIN Ingenieure GmbH** mietet rd. 730 qm Bürofläche im Graphischen Viertel und vergrößert damit ihre Leipziger Niederlassung. Die **LBW Aus- und Fortbildungsgesellschaft für Wirtschaft und Verwaltung mbH** verlegt ihren Standort innerhalb von Volkmarisdorf und mietet über 450 qm Bürofläche am Torgauer Platz.

PARIS: **MEAG** hat die rd. 4.622 qm große Büroimmobilie 54 Rue de Londres an **Tishman Speyer** veräußert. Das sechsgeschossige Gebäude wurde 2018 modernisiert und ist vollständig an die **International Workplace Group** unter der Marke **Spaces** vermietet. Die Transaktion wurde von **JLL** begleitet.

spätere Asuco-Gründer **Dietmar Schloz** startete mit einem HFS-Zweitmarkt-Fonds. **HTB** und **Uli Richter**, der sich heute um **BVT-Zweitmarktfonds** kümmert, waren gleichfalls früh im Thema. Mit der **Fondsbörse Deutschland** von **Alex Gadeberg** wurde der Markt transparenter und liquider.

Dennoch blieb und bleibt der Zweitmarkt ein Nischenprodukt. Gut laufende Fonds wurden eher selten verkauft. Steuerliche Gestaltungen der Sonder-AfA-Phase

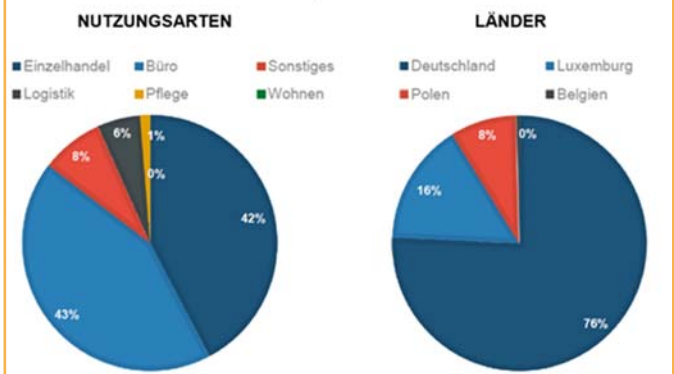
beinhalteten Steuerrisiken bei frühem Verkauf. Der Markt musste erst „reif“ werden. **Eine Crux bleibt: Und um die Vorteile des Zweitmarktgeschäftes voll auszuspielen zu können, bedarf es sowohl laufender professioneller Marktbeobachtung**

einer Vielzahl von Fonds, um schnell ent-

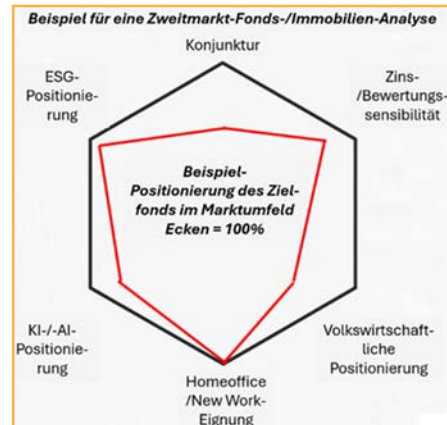
scheiden zu können, **und hinreichend vorhandener Liquidität**, um maßgebliche Beteiligungen zu erwerben, die auch Einfluss auf das Management ermöglichen. Das kann ein privater Investor nur sehr eingeschränkt selbst leisten. Bei kleinen, privaten Volumina geht der Streuungsvorteil zunichte.

Zweitmarkt-Vorteil:

Breite Diversifikation am Beispiel BVT Zweitmarkt Immobilien V



Im geschlossenen Zweitmarktfonds lassen sich die Vorteile gut ausspielen.



nierung der Immobilien im Markt.

Denken Sie daran, dass von den 7 großen Wellen, nur Konjunktur und das Ende einer Schockstarre zyklisch sind (vgl. Editorial). Zins-/ Bewertungswende, Homeoffice/New Work, ESG-Herausforderungen, Verlust der deutschen Wettbewerbsfähigkeit und KI/AI verursachen Niveautransformationen. Die Marktpositionierung in diesem Sechseck bedarf hoher Professionalität. Naturgemäß ist 100%-Positionierung praktisch nie erreichbar. Jedoch lassen sich Mindestziele in dem langfristig ausgerichteten Sechseck definieren. Zum Erwerb gehört auch die professionelle immobilienwirtschaftliche Analyse der bekannten Handwerkzeuge. **Aber das nutzt nur, wenn ein monetär alimentierter langfristiger Bedarf gegeben ist. Manch handwerklich schöne Immobilie fällt da hinten herunter.**

Die Profis der Zweitmarkt-Szene beobachten, wie z. B. die BVT, kontinuierlich rd. 500 geschlossene Immobilienfonds auf ihre Eignung als Zielfonds, die sich durch eine überdurchschnittliche Gesamtwirtschaftlichkeit auszeichnen, so die BVT. Das bedarf sehr hoher Spezialisierung, um den Arbeitsaufwand gerade auch bei kleinen Betei-

ligungskäufen in Grenzen zu halten. **Die über einen günstigen Zweitmarkt-Ankauf realisierbaren Einkaufsfaktoren lägen nach wie vor ganz erheblich unterhalb der jeweiligen Vergleichswerte am Immobilien-Erstmarkt.** Das bedeute für Anleger einen signifikant günstigen Immobilienerwerb, höhere Bewirtschaftungs- und Ausschüttungsrenditen, sowie einen nachhaltigen Sicherheitspuffer gegenüber dem Erstmarkt.

Anders als im Direktinvestment der Immobilie oder bei Einzelsuche von Fonds, ist die Beteiligung an einem Zweitmarktfonds trotz hoher Immobilienstreuung ohne Managementaufgaben möglich. Eigenes Know-how wird nicht benötigt, bzw. beschränkt sich auf die Initiatoren-Kompetenz und Leistungsbilanz. Dem Zweitmarktmanager ist es darüber hinaus möglich, die Assetmanager unterschiedlicher Zielfonds in Benchmarks „gegeneinander“ laufen zu lassen und daraus kontinuierlich zu lernen.

Allerdings punktet der Zweitmarkt auch mit einigen eher verborgenen Aspekten, die oft auch dem Verkäufer nicht klar sind und die so nur teilweise in die Preisfindung eingehen. Das Thema **asymmetrischer Infor-**

mation soll hier nicht intensiviert werden und wird durch die Rechtsprechung eingeschränkt. **Jedoch ist klar, dass der Zweitmarkteinkäufer einen Informationsvorsprung nutzen kann.**

Wichtiger ist aber die oft verborgene Finanzierungssituation. Fonds, die oft 10 Jahre oder älter sind, lassen sich **heute günstiger finanzieren** als im Erstmarkt damals möglich. Das liegt zum einen an der **Zinssituation und zum anderen an bereits getätigten Tilgungen** bei gleichzeitiger Mietentwicklung und **evtl. heute besseren Multiplikatoren.** Die verborgene, steigende Tilgung in der Annuität, ermöglicht Anschlussperspektiven und erhöht das Eigenkapital im Fonds.

Zusammengefasst liegen die Vorteile eines Zweitmarktfonds in ...

1. ... einer breiteren Abbildung des Marktes (besser als z. B. auch in Offene Immobilienfonds)
2. ... der Streuung im Asset und in der Diversifikation im Management (insbesondere Vorteile in der Krise.
3. ... der Eigenkapitalfinanzierung ohne Zinsverbindlichkeiten und Bankabhängigkeiten
4. ... dem Finanzierungs- und Tilgungs-Aspekt mit jähr-

Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt. Analysestark. Valide. Transparent.

UNSERE AUFGABE

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

UNSERE LEISTUNGEN

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



Firmen-News

BERLIN: Vonovia realisiert über die Tochter **BUWOG** gemeinsam mit **GROPYUS** in B-Lichtenberg in der Schlichtallee ein serielles Neubauprojekt mit 158 Mietwohnungen in modularer Holzbauweise. Durch die industrielle Vorfertigung sinken die Baukosten von 5.000 auf rd. 3.600 Euro je qm. Die Fertigstellung ist für März 2027 geplant.

GÜTERSLOH: Die Hagedorn Unternehmensgruppe übernimmt die **Hüffermann-Gruppe** aus der Insolvenz und baut damit ihre Sparte Schwerlast- und Kranlogistik aus, die damit auf über 1.000 Mitarbeitende und eine Flotte von mehr als 2.000 Fahrzeugen und Großgeräten im Verbund mit **Wasel** wächst.

ESSEN: Signo Hospitality hat das **Intercity Hotel Essen** übernommen und wird es 2026 in das **Spark by Hilton Essen** umwandeln. Das Haus erhält 168 Zimmer sowie Tagungsflächen und Gastronomie. Unterstützt wurde die Transaktion von **Härle Hotel Solutions** und **Select Hotelconsulting GmbH**. Neue Direktorin wird **Isabelle Reichhardt**, die das Hotel gemeinsam mit dem neuen **FOUR Essen City Centre** führen wird.

BERLIN: Feldberg Capital GmbH startet die Neugestaltung der „Ehemaligen Osram-Höfe“ in B-Mitte zu einem Life-Science-Campus und investiert rd. 100 Mio. Euro in die Revitalisierung von rd. 65.000 qm Mietfläche, davon zunächst rd. 20.000 qm Labor- und Forschungsflächen, die sukzessive an Life-Science-Nutzer wie **Charité** und **Deutsches Herzzentrum** vermietet werden sollen. Das unter Denkmalschutz stehende Ensemble wird bis 2030 in mehreren Bauabschnitten umgebaut, Hauptanteilseigner ist **ESAS Holding**.

lichen Tilgungen zwischen 4% und 6%, die das Eigenkapital bzw. den späteren Wert der Anteile erhöhen.

5. ... der Zinssituation, da im Zweimarkt nur Fonds erworben werden, deren Anschlussfinanzierung problemlos möglich ist.
6. ... der Fokussierung auf bekannte Märkte.
7. ... der Vielzahl der Einzelinvestitionen, die alle wiederum über einen Zweitmarkt verfügen. Das kann jederzeit die Liquidität in schwierigen Zeiten oder bei als sinnvoll erachteten Umschichtungen sichern und schnell genutzt werden.
8. ... Vermeidung einer Ansteckungsgefahr in einem Fonds durch gemeinsam haftende Immobilien. Jedes Zweitmarktinvestment steht allein. Bei vielen sogenannten gestreuten Fonds besteht dagegen die Gefahr, dass Probleme einer Fonds-Immobilie durch die Finanzierungsclammer den gesamten Fonds notleidend werden lassen. Das ist bei Zweitmarktfonds nicht möglich.
9. ...der rechtlichen Gestaltung von Zweitmarktfonds, die steuerliche Vorteile ermöglichen.
10. ... der Nutzung der Vorteile der Digitalisierung.
11. ...dem Einkauf von Fonds, bei dem die bei Erstinvestment anfallenden Gebühren nicht anfallen.
12. ... der Skalierbarkeit von Bewertungen.

Fazit: Zweitmarktfonds bleiben ein professionelles Nischenprodukt. Das ermöglicht im aktuellen Umfeld hoher Unsicherheit und steigender Verkaufsbereitschaft gut Einstiegsmöglichkeiten. Gerade im volatilen Umfeld der Börsen und der Geopolitik gilt es, Portfolien mit Sachwerten zu diversifizieren. Zweitmarktinvestments bieten hier viele Vorteile und Sicherheit durch Streuung und professionelles Management. ■

BUILD.ING INTELLIGENCE GMBH

Unternehmensvorstellung

Traditionell gibt „Der Immobilienbrief“ Start-ups die Möglichkeit, sich ohne spezifische PR-Erfahrungen mit einer Unternehmensvorstellung selber zu präsentieren. Auch in unseren *imm*presseclub-Tagungen versuchen wir Start-ups zu integrieren. Heute: BUILD.ING Intelligence GmbH

Die **BUILD.ING Intelligence GmbH**, 2017 in Nürnberg von Geschäftsführer **Oliver Jainta** (Foto re.) gegründet und 2022 im GmbH umgewandelt, ist ein innovatives Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit und Digitalisierung im Immobiliensektor. Das Nürnberger Unternehmen hat sich auf die Entwicklung einer digitalen Plattform spezialisiert, die Immobilienverwaltern hilft, die Energieeffizienz ihrer Bestände zu optimieren und so einen wichtigen Beitrag zur Klimaneutralität zu leisten.

Produkt und Zielgruppe:

Die SaaS-Anwendung (BUILD.ING HUB) richtet sich an Immobilien-Manager, Verwalter von Immobilienfonds, Hochschulen, Kirchen, Krankenhäuser, Kommunen und Unternehmen mit mehreren Standorten. Die Plattform ermöglicht es nach Import aller relevanten Immobiliendaten, Energiesparmaßnahmen zu managen und bietet Module wie einen Treibhausgas-Rechner (DGNB-konform), Vorschläge für Maßnahmen und Fördermittel, einen Wirtschaftlichkeitsrechner sowie ein Modul für die Standortanalytik (Standortrisiken, Umgebungsfaktoren und -informationen) als Unterstützung bei der monetären Bewertung von Immobilien. ►



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

BERLIN: Tristan Capital Partners hat über den Fonds **Episo 6** von **Aventos** ein 28.400 qm großes Grundstück in B-Siemensstadt für die Entwicklung eines Rechenzentrums erworben. Geplant sind drei Rechenzentrumsgebäude, ein Umspannwerk und ein Empfangsgebäude. **Clifford Chance** hat Tristan rechtlich beraten.

MÜNSTER: Landmarken AG hat in Münster-Gremmendorf für das Projekt „Neue Mitte York“ den Bauantrag eingereicht und rd. 2.000 qm an **Edeka Rhein-Ruhr** sowie rd. 1.400 qm an **Lidl** vermietet. Finanziert wird das Mixed-Use-Ensemble durch ein Bankenkonsortium unter Führung der **Volksbank im Münsterland eG**. Insgesamt entstehen rd. 14.500 qm für Wohnen, Handel, Gastronomie und Gewerbe sowie eine Tiefgarage mit rd. 200 Stellplätzen.

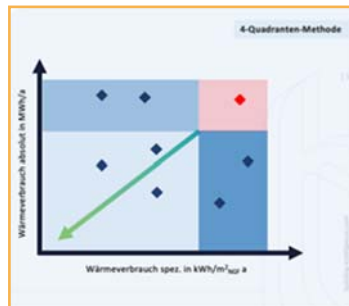
MÜNCHEN: Aigner Immobilien GmbH hat ein Mehrfamilienhaus mit 30 Einheiten und rd. 2.172 qm Wohnfläche in Au-Haidhausen vermittelt. Verkäufer war eine Privatperson, Käufer ein langjähriger Investor der Aigner Immobilien GmbH. Das Objekt bietet Flächen zwischen rd. 62 und 83 qm.

DORTMUND: CUBION Immobilien AG hat rd. 5.300 qm Büro- und Servicefläche im Objekt Kammerstück 15–17 an ein technisches Dienstleistungsunternehmen vermittelt. Vermieter ist ein institutioneller Investor vertreten durch **MiDEAL Group**. Die Immobilie wird als Single-Tenant-Lösung komplett übernommen und bietet zahlreiche Stellplätze sowie gute Anbindung an Dortmund und Bochum.

Hintergrund und Vision:

Die Idee für die Software entstand aus einem Forschungsprojekt zur Erstellung von Sanierungsfahrplänen für die **Ludwig-Maximilians-Universität München**. Oliver Jainta und sein Team aus Wirtschafts- und Gebäudetechnikern, Energie- und Nachhaltigkeitsexperten sowie Bauphysikern, Informatikern und Software-Spezialisten arbeiten daran, den Gebäudebestand in die Neuzeit zu führen > „Single point of truth“ für den Immobiliensektor.

Ziel:



Der BUILD.ING HUB unterstützt seine Kunden dabei, den Gebäudebestand nachhaltiger zu gestalten und so die Klimaziele zu erreichen. Mit der innovativen Lösung und einem interdisziplinären Team treibt das Unternehmen die Dekarbonisierung und Ressourceneffizienz im Immobiliensektor voran.

UseCase - Benchmarking und Clustering im Portfolio

Problem: Portfoliomanager wissen oft nicht, welche Objekte energetisch sinnvoll saniert werden. Es ist eher ein „Bauchgefühl“. **Lösung:** Gruppierung von Assets nach Energieeffizienz, Emission, Förderfähigkeit, CREM-konformer Einstufung (Standed Risk). **Visualisierung:** Heatmaps, Bubble Charts, Ampelklassen. **Nutzen:** Identifikation von Hotspots und Hidden Champions, Smarte CAPEX-Allokation und ESG-konforme Portfoliostrategien

UseCase - Sanierungsplanung mit Fördermittel-Matching

Problem: Sanierungsfahrpläne fehlen oder basieren auf nicht belastbaren Daten. Fördermittel werden oft nicht genutzt. **Lösung:** Modul zur Bewertung und Priorisierung von Maßnahmen, KI-gestützte Vorschläge (z.B. Heizungstausch, Dachsanierung etc.), automatische Suche nach passenden Bundes-/Landesförderungen. **Nutzen:** Investitionskosten senken, Planungssicherheit erhöhen sowie ESG-Wert und Lebensdauer steigern.



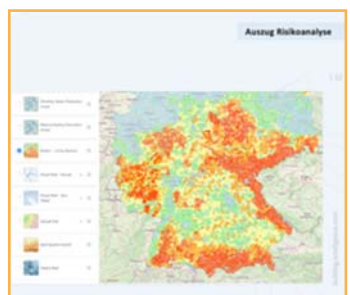
UseCase - Schnellbewertung von Bestandsgebäuden (TDD-Modul)



Problem: Investitionsentscheidungen im Bestand erfordern schnelle, strukturierte Bewertungen zum baulichen Zustand. **Lösung:** Digitales TDD-Modul mit Red Flag Report, Strukturierung nach DIN 276 – Kostengruppen, Erfassung von Mängeln, Zustandsbewertungen, Sofortmaßnahmen. **Nutzen:** Schnelle Ankaufs- und Halteentscheidung, Transparenz für Investoren und Entscheidungsgremien sowie exportierbare Berichte für Dokumentationen

UseCase - Automatisierte Standortanalyse – Risiken und Potentiale

Problem: Standortrisiken wie Hochwasser, Hagel oder Radon sowie Chancen wie z.B. PV-Potentiale oder Glasfaseranbindung sind oft nur verstreut oder gar nicht verfügbar. Die Bewertung erfolgt manuell und ineffizient. **Lösung:** Automatischer Abruf und Auswertung standortbezogener Daten aus öffentlichen Quellen (Umwelt-, Geologie-, Infrastruktur-Kataster,



OpenStreetMap, Marktanalysen etc.), Visualisierung von Risiken (Hochwasser, Radonbelastung etc.), Identifikation von Potentialen (Dachflächenneigung für PV, Glasfaserverfügbarkeit, Kaufkraft, Mietniveau etc.). **Nutzen:** Integration in Investment- oder Entwicklungsstrategien. Standort wird nicht nur als „Punkt auf der Karte“, sondern als multidimensionale Entscheidungsgrundlage verstanden. Schneller Zugriff auf ESG-relevante Risikoinformationen für Taxonomie und Climate Risk Disclosure. Höhere Planungs- und Handlungssicherheit.

Die Vision des Unternehmens ist klar: einen Beitrag zur Klimaneutralität durch die Modernisierung des Gebäudebestands zu leisten. ■

5-PUNKTE-GRUNDSATZREDE DES WOHNUNGSWIRTSCHAFTS- SPITZENVERBANDES GdW

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

Auf dem Tag der Wohnungswirtschaft 2025 stellte Axel Gedaschko, Präsident des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft GdW in einer 5-Punkte-Grundsatzrede die zentralen Stellschrauben für einen „Ruck für das Menschenrecht auf Wohnen“ zusammen. „Der Immobilienbrief“ stellt hier allerdings regelmäßig die Frage, ob es ein Menschenrecht auf Wohnen in Schwabing gibt. Der Tag der Wohnungswirtschaft ist die Jahreshauptveranstaltung des GdW. Das Menschenrecht auf Wohnen sei in Deutschland zunehmend gefährdet, so Gedaschko, und zwingt zu einem radikalen Umdenken auf allen staatlichen Ebenen. Angesichts einer anhaltenden Strukturkrise, historisch hoher Baukosten und stagnierender Bautätigkeit warnt Gedaschko vor einem sich zuspitzenden systemischen Risiko für Wirtschaft und Gesellschaft. Die Politik müsse jetzt handeln. (WR+)

Die Politik müsse an 5 Stellschrauben dringend ansetzen:

1. **Es müsse eine „Fast Lane“ für Wohnungsbau geben.** Wie bei Windkraft, Photovoltaik, Ladeinfrastruktur und Glasfaser brauche es für den Wohnungsbau einen klaren Vorrang in Abwägungsentscheidungen.
2. **Bürokratieabbau, vereinheitlichte Genehmigungen und schnellere Digitalisierung** seien im Umfeld von 400 verschiedene Auslegungen der Bauvorschriften in Städten und Landkreisen dringend erforderlich. Aktuell sei das ein „bürokratischer Flickenteppich“. Der GdW fordert bundeseinheitliche digitale Standards, idealerweise unter Nutzung von KI.

3. **Der GdW begrüßt die vorliegenden Eckpunkte zu Gebäudetyp E,** kritisiert aber das schleppende Tempo. Ein halbes Jahr Eckpunkte und ein komplettes Jahr Gesetzgebung seien das Gegenteil der benötigten Deutschlandgeschwindigkeit, so Gedaschko.
4. **Die aktuelle Förderlogik sei teuer, ineffizient und sozial unausgewogen.** Eine Reform der Förderpolitik müsse weg vom Effizienzfetisch hin zu CO₂-Wirksamkeit führen. Über 90% der Effizienzhaus-Fördermittel gingen in der Vergangenheit an Haushalte mit überdurchschnittlichen Einkommen. Die deutschen CO₂-Vermeidungskosten seien europaweit am höchsten. Ein kosten-nutzen-optimierter Praxispfad müsse dafür sorgen, dass pro eingesetztem Euro möglichst viel CO₂ eingespart werde ([siehe auch Folgekommentar von Architekt Eike Becker: Wie Wohnungsbau gelingen kann](#)).
5. Soziale Wohnraumförderung allein reichte nicht. Trotz Rekordmitteln von 3,5 Mrd. Euro im Jahr 2025 könne man damit nur 40.000 bis 45.000 Wohnungen schaffen. **Das Problem sei nicht eine zu geringe Förderung, sondern ein dysfunktionales System, so Gedaschko.** Nur wenn geförderter und frei finanzierter Wohnungsbau wieder gleichermaßen wirtschaftlich darstellbar seien, könne die Wohnungsbaukrise nachhaltig überwunden werden.

Gedaschko kritisierte zudem politische Diskussionen über Enteignungen oder Mietendeckel scharf. Jeder Euro in Enteignungen sei totes Kapital und helfe der großen Mehrheit der Menschen nicht. Jeder Euro in Neubau schaffe dagegen reale Werte und Wohnraum. Die sozial orientierte Wohnungswirtschaft allein könne die Krise nicht lösen. Kommunen, Planungsbehörden und Politik seien gleichermaßen gefordert. Gedaschko erinnert an **Roman Herzogs** berühmte Berliner Rede und fordert einen gesamtgesellschaftlichen Ruck. ■

WIE WOHNUNGSBAU GELINGEN KANN

**Persönlicher Kommentar von Eike Becker,
Eike Becker_Architekten**

Durch die über Jahre hochgejubelten Standards ist der private Wohnungsbau in Deutschland nahezu zum Erliegen gekommen. Das Gesamtpaket ist so teuer geworden, dass sich kaum einer die Mieten dafür leisten kann. Unglaublich, dass das bereits seit Jahren so akzeptiert wird. In dieser Situation ruft die Immobilienwirtschaft nach dem Staat und bettelt um Steuergeschenke und Zuschüsse. Das würde natürlich helfen. Aber auch ohne monumentale Subventionen ist es durchaus möglich, die dringend benötigten Wohnungen zu bauen. ►

Deals

LINZ: ZBI Gruppe hat das Wohnhochhaus „High Five“ mit 328 Wohnungen im Fonds **Unilmmo: Wohnen ZBI** übernommen. Die 5 Dachterrassen bieten rd. 1.590 qm gemeinschaftliche Fläche.

GARBSEN: Urban Partners und **HIH Invest** haben im Joint Venture ein Logistikprojekt erworben. Das rd. 25.000 qm große Grundstück erhält rd. 15.000 qm Mietfläche, die vollständig vorvermietet ist. Fertigstellung ist Ende 2026. Technisch beriet **Drees & Sommer**.

YOKOHAMA: Deka Immobilien hat ein Büro- und Servicegebäude mit rd. 15.600 qm im Hakusan High-Tech-Park an **Godo Kaisha Hakusan** verkauft. Das Objekt bietet Flächen für Büro, Produktion, Forschung, Präsentation und Lager und ist vollständig an 24 Nutzer vermietet. Die Immobilie stammt aus dem Fonds **Deka-ImmobilienGlobal**.

HAMBURG: HIH Invest Real Estate erreicht im Büro- und Geschäftshaus Georgsplatz mit rd. 7.000 qm Mietfläche Vollvermietung, nachdem die **Unzer Group GmbH** im ersten Obergeschoss 1.095 qm Büro- und 54 qm Lagerflächen mit Bezug im Frühjahr 2026 angemietet hat und die **EOP GmbH** bereits 103 qm Bürofläche im achten Obergeschoss sowie eine 61 qm große Dachterrasse übernommen hat.

OFFENBACH: Sterlon Asset Management hat für ein Investorenkonsortium in einer Off Market Transaktion eine gemischt genutzte Immobilie mit rd. 5.200 qm Mietfläche in der Innenstadt für rd. 13 Mio. Euro von **Max Baum** erworben. Hauptmieter sind **Fit 7/11** und **Nahkauf** sowie verschiedene Ärzte, Ladenlokale und Wohnungen, vermittelt wurde die Transaktion von **MA-Verwaltung**.

Ein Blick ins Ausland zeigt, wie es anders geht. Unser Sohn studiert gerade in Berkeley, San Francisco, und teilt sich ein 15 qm-Zimmer mit einem Mitbewohner. Ein Stockbett, zwei Schreibtische, zwei Kommoden – das war's. Bad und Toilette über den Flur. Klingt nach Kinderzimmer für Erwachsene und nennt sich Campus. Sicher keine Dauerlösung. Doch das Wohnheim bietet auch eine Bibliothek, Lernräume, Aufenthaltsbereiche und warmes Essen fast rund um die Uhr. Lebensqualität ist nicht allein an Quadratmetern zu messen, sondern ist auch ein Gemeinschaftserlebnis.

In Deutschland sind viele stolz auf die über Jahre angesammelten und weltweit geschätzten Bauqualitäten. Wer aber heute keine passende Wohnung findet, wird das anders beurteilen und gerne Premium Wolkenkuckucksheim gegen eine Neubauwohnung mit Basisausstattung tauschen.

Maximale Energieeffizienz, High-End-Schallschutz, PKW Tiefgarage, alles barrierefrei für in 30 Jahren, tiptop Ausstattung, alle Leitungen selbstverständlich unter Putz und ausgefeilte Lüftungstechnik schießen die Kosten so weit nach oben, das Bauen zu bezahlbaren Mieten in unerreichbare Ferne gerückt ist.

Zukunftsfähiger Wohnungsbau braucht daher weniger Perfektionismus, mehr Pragmatismus, weniger Reglementierung und mehr Experiment. Bauen ist kein Luxus, sondern ein gesellschaftliches Grundbedürfnis. Deshalb brauchen wir andere Häuser. Die müssen einfacher sein, um bezahlbar zu werden und andere, soziale Qualitäten bieten: Kosten runter und Lebensqualität rauf. **Denn inzwischen ist klar geworden, dass das, was gebaut wird und wie es gebaut wird, nicht zielführend, ja, falsch ist.**

In den begehrten Wohlfühlquartieren mit den Altbauten sind die Menschen auch dann zufrieden, wenn sie die Treppe steigen müssen oder ab und an die Kinder ihrer Nachbarn hören. Warum sollte das nicht auch für Neubauten akzeptabel sein. **Dann wird Einfachheit zum architektonischen Ziel: Schönheit entsteht aus der Abwesenheit von Hässlichem.**

So kann es gehen: Kompakte Baukörper mit wenig Drumherum, effiziente und kleinere Wohnungen, ohne Tiefgarage und Mieterkeller, dafür Abstellräume in den Wohnungen, Wände und Decken ohne statische Extras, Reduktion überzogener Standards bei Schallschutz, Brandschutz und Barrierefreiheit, keine mechanische Lüftung, dafür eine App, die die Nutzer bei der Fensterlüftung unterstützt, Kfz 70 statt 40, Estrich, Teppich, Raufasertapete können weg, das Smartphone ersetzt die Videosprechanlage, Zimmertüren brauchen keine Schlösser, dafür wieder Anklopfen, weniger Steckdosen, kinetische Schalter statt Verkabelung, Duschen statt Badewannen.

Liest sich wie die Horrorliste herzloser Kapitalisten? Ist aber in den meisten europäischen Ländern selbstverständliche Realität. Zusammengefasst lassen sich die Baukosten in Deutschland so aus dem Stand um rund 40 % reduzieren. Ohne auf grundlegende Wohnqualität zu verzichten.

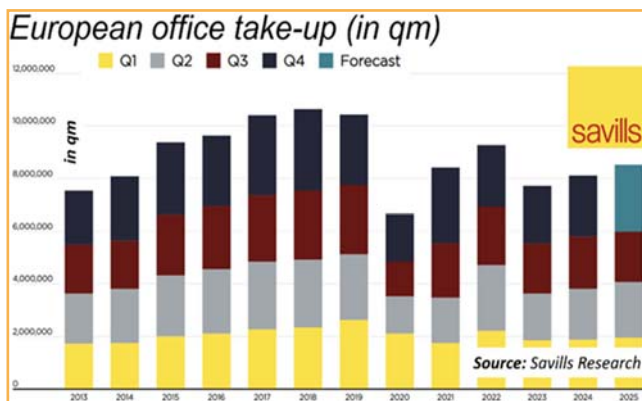
Die mega Standards und die Art und Weise, wie Neubauten in Deutschland errichtet werden, sind das Ergebnis falscher Prioritäten. 50 % Single Haushalte ohne Begegnungen, aber viel Einsamkeit. Und die Wohnungen sind dann noch so teuer, dass sie sich kaum einer leisten kann. Auch unsere Tochter ist gerade unterwegs und verbringt ihr Auslandssemester in Adelaide, Australien. Dort müssen Wohnungen neuerdings nicht mehr zwingend mit eigener Küche, Bad und Balkon ausgestattet werden, wenn dafür Gemeinschaftsräume und -außenflächen vorhanden sind. Das spart Baukosten, man trifft sich und kommt bei alltäglichen Beschäftigungen leicht ins Gespräch. Zwei Orte mit ähnlichen Ansätzen: auf weniger Fläche mehr Lebensqualität schaffen. Warum sollte das nicht auch in Deutschland möglich sein? (Eike Becker_Architekten, Jean-Monnet-Str. 2, 10557 Berlin, kontakt@eb-a.de, www.eikebeckerarchitekten.com) ■

EUROPÄISCHE BÜROFLÄCHENUMSÄTZE UND SPITZENMIETEN STEIGEN

Büropräsenz nimmt zu

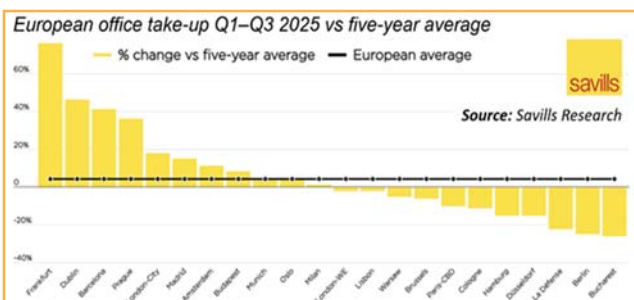
Lt. Savills stieg der europäische Büroflächenumsatz im Zeitraum Q1-Q3 2025 im Jahresvergleich um 3%. Die Spitzenmieten nahmen durchschnittlich um 4,9% zu. Dabei verzeichneten die Flächenumsätze der Büromärkte in Frankfurt (+76%), Dublin (+46%), Barcelona (+41%), Prag (+36%) und London (+18%) im Vergleich zu den jeweiligen Fünfjahresdurchschnittswerten für Q1-Q3 die stärksten Zuwächse. Dies spiegelt eine allmähliche Erholung der Nachfrage aus dem Technologiesektor sowie eine weiterhin starke Nachfrage aus dem Bereich der professionellen Dienstleistungen und der Finanzwirtschaft wider, so Savills. (WR+)

Die durchschnittliche Leerstandsquote für Büroflächen in den betrachteten europäischen Städten lag im Q3 2025 weiterhin bei 9,3%. Das zeigt deutlich die Spreizung des Marktes. Die Leerstandsquote für Spitzenflächen lag in vie-



len Märkten unter der 3%-Marke. Die höchsten Steigerungen der Spitzenmieten im Jahresvergleich verzeichneten dabei London West End mit +17%, Paris mit +13% und Frankfurt mit +13%. Savills rechnet für 2026 mit einem schrittweisen Anstieg des Flächenumsatzes.

Laut Savills ist die durchschnittliche Büroauslastung in den betrachteten europäischen Städten im vergan-



genen Jahr von 60% auf 61% gestiegen. Vor der Pandemie lag der Referenzwert noch bei 70%. Dieser moderate Anstieg geht mit einer wachsenden Zahl von Unternehmen

einher, die ihre Anwesenheitsrichtlinien im Büro verschärfen, so der internationale Immobilienberater. Madrid führe mit einer Auslastungsrate von 68% weiterhin die europäischen Büromärkte an. Das sei auf eine hohe Dichte an innerstädtischem Wohnen, kürzere Pendelwege und eine starke Büro-Präsenzkultur an Spitzentagen zurückzuführen. ■

EUROPA: DEUTLICHE SPREIZUNG ZWISCHEN NEU- UND BESTANDSMIETEN

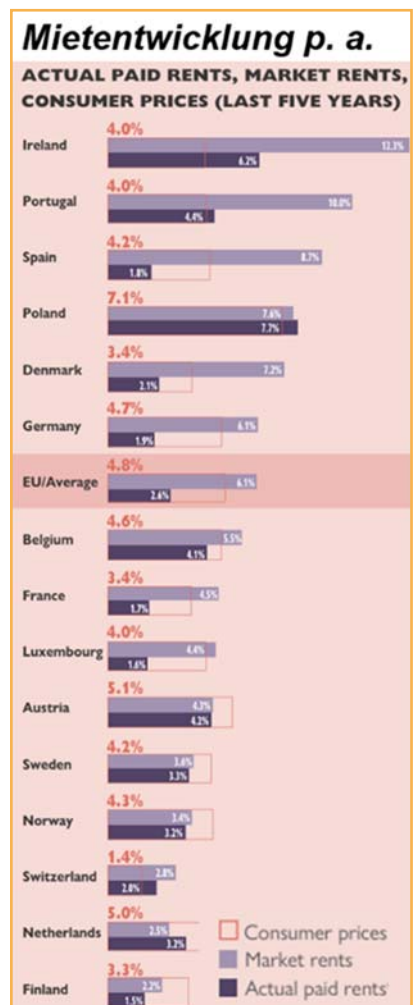
In Deutschland wenig Bewegung bei Neuvertragsmieten

Auch im Q3 2025 zeigt sich lt. Catella Research auf dem europäischen Wohnungsmarkt eine zunehmend deutliche Spreizung zwischen Neuvertragsmieten und Bestandsmieten. Während die Bestandsmieten in den vergangenen Jahren langsamer stiegen als die Verbraucherpreise, haben sich die Neuvertragsmieten über-

dynamisch entwickelt. Der aktuelle Catella Residential Market Overview Q3 2025 analysiert 59 Städte. Laut EU-Kommission fehlen in der EU mehrere Millionen bezahlbare Wohneinheiten, insbesondere für junge und einkommensschwache Haushalte. Die Wohnungsknappheit sei inzwischen eine strukturelle Marktstörung, so Lars Vandrei, Catella Research Kostendruck entstehe vor allem beim Wohnungswechsel. Das führe zu Fehlallokationen. (WR+)

Die Analyse zeigt gegen gefühlte

Berichterstattung, dass die Wohnkostenbelastung im Durchschnitt deutlich weniger stark gestiegen ist als andere Lebenshaltungskosten. In den vergangenen fünf Jahren seien die Verbraucherpreise in der EU jährlich um 4,8%



gestiegen. Die tatsächlich gezahlten Mieten legten nur um 2,6% zu, so Vandrei. Lediglich Irland, Spanien, Portugal und Polen verzeichneten schnellere Mietanstiege. **Das Kernproblem liege aber vor allem in der steigenden Differenz zwischen Bestandsentwicklung und Neuabschlüssen.** Dies verstärke den „Lock-in-Effekt“ der Haushalte, die die deutlich höheren Mieten bei einem Wohnungswechsel nicht tragen können oder wollen.

Die Unterschiede zwischen den Märkten bleiben erheblich, so Vandrei. Über alle analysierten Märkte hinweg sei die ungewichtete Durchschnittsmiete um 4,5% gg. Vorjahr auf aktuell 20,43 Euro/qm pro Monat gestiegen. Dublin liege mit 45,00 Euro vor London (39,50 Euro) und Zürich (33,60 Euro). Am anderen Ende lägen Leipzig (10,30 Euro) oder Lüttich (11,10 Euro). Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen in Europa haben sich stabilisiert. Der ungewichtete Durchschnitt liegt bei 5.795 Euro (+2,7%). Da die Spitzenrenditen unverändert im Durchschnitt bei 4,57% bzw. der 21-fachen Jahresmiete liegen, lassen sich die gestiegenen Kaufpreise auf das höhere Mietniveau zurückführen. Während in München und Stuttgart die Kaufpreise statistisch marginal gesunken sind, zeigen die anderen deutschen Märkte gestiegene Kaufpreise im Vergleich zu Q1 2025 – insbesondere Köln (+5,3%) und Düsseldorf (+7,6%). Die Renditen sind in allen der acht größten Städte Deutschlands gesunken. Berlin und München verzeichnen mit 3,90% die geringsten Renditen, während sich in Leipzig mit 5,00% die höchsten Renditen erzielen lassen.

In den acht größten deutschen Städten zeigen die Neuvertragsmieten im Durchschnitt über alle Wohnungstypen wenig Bewegung, meint Vandrei. Gegen die üblichen durch Politik und Medien geschürte Erwartungshaltung zeigen die größten Städte Berlin (17,00 Euro), Hamburg (16,90 Euro), München (24,00 Euro) und Köln (15,10 Euro) leicht gesunkene Mieten. Das resultiere aus dem sinkenden Anteil von Neubauwohnungen in der Auswertung. ■

ZERTIFIZIERTE BÜROS HABEN HÖHERE BETRIEBSKOSTEN

Die Präferenz für hochwertige, nachhaltige Gebäude setze sich fort, so die 5. Ausgabe des von der BAUAKADEMIE Unternehmensgruppe herausgegebenen NEO Office Impact Reports. Allerdings zeigt gegen die Erwartungen und Nachhaltigkeitsargumente die NEO-Analyse, dass zertifizierte Premiumimmobilien im Durchschnitt 5% höhere Betriebskosten verursachen als ihre nicht zertifizierten Wettbewerber. Strukturelle Kostenvorteile seien durch den Nachhaltigkeitsanspruch nicht erkennbar. (WR+)

Neben der oft verschärften Marktsituation außerhalb der wenigen, stark nachgefragten Topflächen üben stark stei-

gende Betriebskosten Druck auf die wirtschaftliche Lage vieler Eigentümer aus. Lt. **NEO Report** ist eine Trendwende nicht in Sicht. Die bekannten Marktmechanismen seien seit der Pandemie und dem Ukrainekrieg nachhaltig gestört.

Die im NEO ausgewerteten Bürogebäude verzeichnen gegenüber dem Vorjahr im Mittel einen Kostenanstieg von 4,9% bei Selbstnutzern aus Industrie und öffentlicher Verwaltung sowie 5,1% bei Investorenobjekten. Dabei ergab sich eine starke Spreizung. Je 25% der Gebäude hatten sinkende oder annähernd stabile Betriebskosten. Die andere Hälfte hatten deutliche Kostensteigerungen klar oberhalb der Inflationsrate. 69% der erfassten Gebäude nutzten ausschließlich Ökostrom. Ältere Gebäude weisen zwar geringere Kosten pro qm auf, verursachten jedoch je Mitarbeiter rund 40% höhere Aufwendungen aufgrund schlechterer Flächeneffizienz. Die Versicherungsprämien stiegen mit 16% am stärksten aller Einzelpositionen. Der Flächenverbrauch je Mitarbeiter sank um bis zu 4 qm. Premiumzertifizierungen führten durchschnittlich zu zusätzlichen Kosten von 3,60 Euro pro qm und Jahr.

Kühne, GF BAUAKADEMIE, sieht die Entwicklung der Betriebskosten von mehreren, sich gegenseitig überlagernden Effekten bestimmt. Ein vereinfachender Blick auf Inflationsraten oder Teilmärkte greife zu kurz. Veränderte Nutzungsgewohnheiten wie Homeoffice, geringere Belegungsgrade und Leerstände senken auslastungsabhängige Kosten. Gleichzeitig belasten höhere Energiepreise und steigende Ausgaben für Facility Services die Budgets erheblich. Hinzu kämen Managementreaktionen wie Einsparmaßnahmen, Nachverhandlungen, Bündelungen und Anpassungen der Servicelevel, die gegensätzlich wirken und die Kostenentwicklung unterschiedlich stark beeinflussen. ■

BELEBUNG AM INVESTMENTMARKT FÜR LIGHT INDUSTRIAL

Der Investmentmarkt für Light Industrial Immobilien erreichte im 1. HJ 2025 ein Transaktionsvolumen von 829,8 Mio. Euro. Das liegt 13% über dem Vorjahreshalbjahr und 81% über dem 2. HJ 2024. Auch die Flächennachfrage entwickelte sich mit einem Plus von 21% gegenüber dem Vorhalbjahr positiv. Das berichtet der aktuelle Marktbericht der Initiative Light Industrial. Der Initiative gehören derzeit Alpha Industrial Developers, Aurelis, Aventos, BEOS, Cromwell Property Group, Investa, Siemens Real Estate, Square Parks und Stonevest an. Bulwiengesa hat dafür ein Reportingsystem aufgebaut. (red+)

Maßgeblich zur Marktbelebung trugen mit 339 Mio. Euro Produktionsimmobilien bei. Charakteristisch ist hier der hohe Anteil an Eigennutzertransaktionen. Gewerbeparks folgten mit einem Transaktionsvolumen von 299 Mio. Euro (+48% im Vorjahresvergleich). Die Region Süd hat 166,5

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

Immobilienredaktion:

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

Recht / Anlegerschutzrecht:

Klumpe 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.*

Mio. Euro den Verdichtungsraum Rhein-Ruhr vom Spitzenplatz verdrängt. Asset- und Fondsmanager sowie Private-Equity-Gesellschaften behaupten ihre Position als aktivste Käufergruppe mit einem Investitionsvolumen von 264,8 Mio. Euro.

Gewerbeparks verzeichnen mit einer Spitzenrendite von 6,3% stabile Renditen auf Vorjahresniveau. Absolute Top-Objekte erzielen Renditen von bis zu 5,2%. Bei Produktionsimmobilien stieg die Spitzenrendite leicht um 10 Basispunkte auf 7,2%. Der **Flächenumsatz** von Light Industrial Immobilien stieg mit 1,16 Mio. qm um 21% gegenüber dem Vorjahreshalbjahr. Regional führt durch den großvolumigen Eigennutzerbaustart von TSMC in Dresden die Region Ost mit 296.000 qm und einem Anteil von 25%. Die traditionell starke Region Süd folgt mit 232.500 qm. Die Mieten blieben unverändert. Das Fertigstellungsvolumen verzeichnet im Vergleich zum ersten Halbjahr 2024 einen deutlichen Anstieg um rund 9% auf eine Mio. qm. Für das traditionell stärkere zweite Halbjahr werden Fertigstellungen im Umfang von rund 1,43 Mio. qm prognostiziert. Damit zeichnet sich für 2025 insgesamt ein Fertigstellungsvolumen von 2,43 Mio. qm ab. ■

RICS SIEHT MODERATE VERBESSERUNG DER WELTWEITEN BAUAKTIVITÄT

Die Ergebnisse des RICS Global Construction Monitor für das Q3 2025 zeigen eine moderate Verbesserung der weltweiten Marktdynamik. Der Gesamtindex für die Baukonjunktur (Construction Sentiment Index, CSI) verzeichnete weltweit einen Wert von +12, nach +5 im Vorquartal. Die Befragten erwarten eine moderate Entwicklung der Baupreise. Wie bereits in den vergangenen Jahren bleibe die Stimmung im Nahen Osten und Afrika (MEA) sowie in Amerika am stärksten, so Susanne Eickermann-Riepe, Vorsitzende des RICS European World Regional Board. Die Befragten berichten hier weiterhin von solidem Wachstum. Bemerkenswert sei, dass der CSI in Europa jetzt ebenfalls deutlich auf +18 gestiegen sei. Das markiere den positivsten Wert seit Anfang 2022. Im Gegensatz dazu hinkt die Region Asien-Pazifik (APAC) mit einem CSI von null dem globalen Trend weiterhin hinterher.

Beim Construction Sentiment Index auf Länderebene wird das Wachstum von den Vereinigten Arabischen Emiraten, Indien, Saudi-Arabien, den Niederlanden und Nigeria angeführt. Am unteren Ende der Skala bleibt die Bauaktivität in China und Hongkong rückläufig. Auch in den USA zeigen die Zahlen für Q3 nur noch einen leichten Anstieg der Arbeitsvolumina. Frankreich, Großbritannien und Kanada stagnieren. Deutschland bleibt konstant und erreicht einen CSI-Wert von +32 (Q2: +33). Anscheinend lebt nicht nur der deutsche Bau von öffentlichen Aufträgen. Im Sektorvergleich übertrifft der Infrastrukturbereich weiterhin andere Marktsegmente in vielen Regionen. So liegen die aktuellen Werte für Infrastruktur bei über zwei Dritteln der erfassten Länder über denen des Wohn- und Gewerbebaus. Bei den Erwartungen für die Arbeitsauslastung in den kommenden 12

Monaten nach Regionen sind die Befragten insgesamt etwas optimistischer als noch im vorherigen Quartal. Besonders im Wohnungsbau in Amerika hat sich die Stimmung deutlich verbessert – vor allem in den USA. In Europa zeigen die Niederlande, Spanien und Deutschland die stärksten Erwartungen. In allen Regionen werden steigende Infrastrukturaufträge im nächsten Jahr erwartet. ■

