

DER IMMOBILIEN

FAKten • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 616 | 05. KW | 30.01.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielleicht bin ich heute schon veraltet. Schließlich schrieb ich das Editorial vor 2 Tagen. Ich bin jetzt auf dem Weg in mein Februar Office mit Blick auf den Indischen Ozean in Plettenberg Bay. Da funktioniert wenigstens das Internet besser als in meinem Telekom-Erleidensoffice. Zunächst aber noch **Grüße aus Rheda-Wiedenbrück. Mal sehen, wann die Weltpolitik uns sieht.** Rheda-Wiedenbrück hat ein BIP größer als Grönland, fast genauso viel Einwohner, im 20 km Einzugsbereich Weltkonzerne und weniger Eis. **Das müsste Trump doch interessieren.**

Jemand schrieb, **die ersten Tage 2026 fühlten sich an wie drei Jahre.** Die Welt ist nicht mehr kuschelig, resümierte **Merz** in Davos. Die Mercosur-Abstimmung zeigte den Weg von der EU-Unbedeutung in die Lächerlichkeit. Die Grünen zeigen uns wieder den Weg. Wenigstens dürfte jetzt das EU/Indien Handelsabkommen durchkommen. Faktisch wird auch Mercosur laufen. **Ob Trump das gefällt?** Zu Merz leiste übrigens immer mehr Abbitte. Er lotet das Machbare in verständlichen Worten aus. Das stört nur die **Gutmenschen des Glaubens an ein Perpetuum Mobile deutschen Reichtums.**

Bedenken Sie die Traumtänzer-Ironie. Die Anhänger der Parteien bzw. von Robert, Annalena und Olaf, die an den bekanntermaßen absteigenden Ast des allgemeinen Friedensdividende-Glaubens noch gegen jeden Taschenrechner in Träumen an zweistellige grüne Wachstumsraten die klima- und sozialreligiöse Kettensäge angesetzt haben, sehen durch die rosarote Brille die Wirtschaftslage günstiger als der Durchschnitt. 42% (!) der grünen Wähler, 31% der Linken und 27% der SPD halten die Wirtschaftslage für sehr gut und gut - doppelt so viel wie sämtliche Bundesbürger. Die linke Politik moniert den Verlust des Sozialstaates. **Zur Erinnerung: Die Bundesrepublik ist eine soziale Marktwirtschaft**, die lediglich in den im Nachhinein tumben Goldilock-Merkeljahren mit dem Höhepunkt der Nullzins-Ära in einen **marktwirtschaftlichen Sozialstaat** (Gondring) mutierte. Aber ein **Sozialstaat, der allen Grundrechtenarten** der BIP-Erzielung und -Verwendung, der Erwerbstätig- gen-Entwicklung in Relation zu Transfergeld-Empfängern und der sich immer mehr verschiebenden Relation zwischen Einnahmen erzielenden privater Wirtschaft und Ausgaben verursachen dem öffentlichen Dienst **widerspricht, geht nicht.** Aber die Sozialstaatsreform ist auf dem Weg - sie kostet nur mehr Geld.

Wirtschaftslage Sicht der Parteianhänger		
Grüne	42	grün
Linke	31	rot
SPD	27	rot
CDU/CSU	24	rot
AfD	4	blau

Quelle: InfratestDimap/WELT

Trump hat den American Dream ermordet, habe ich gelesen – und nicht nur den. **Der European Dream von der Pax Americana ist auch dahin.** Das macht seine neue Verteidigungs-Agenda klar. Ich bin jetzt auch kein Video-Analyse-Spezialist und **mein Vertrauen in die Film-Auswahl unseres öffentlich-rechtlichen Klima- und Sozialfunks ist auch begrenzt**, aber so richtig konnte ich weder bei den Videos der vor kurzem von ICE erschossenen jungen Frau, noch bei dem am Boden liegend erschossenen Krankenpfleger, Terrorismus erkennen. Das muss wohl noch von Spezialisten Trump'schen Vertrauens untersucht werden. Sicherlich waren US-Sicherheitskräfte immer ein wenig robuster als wir das in der deutschen Nachkriegszeit gewohnt sind, aber der **Anblick uniformierter Horden auf Suche nach bestimmten Bevölkerungsgruppen macht mich sehr sensibel** (s. u.). Andererseits gibt es Macht- und Gewaltmissbrauch immer. Was viel schlimmer ist, ist die **völlig fehlende Bereitschaft zur Aufarbeitung** von mörderischen Fehlern.

Zum Kampf der Offenen Immobilienfonds und zur **Wertgrund-Schließung** haben **Harald Thomeczek** und **Christiane Rose** in der **IZ** eine schöne Analyse geschrieben. Die Mittelabflüsse der Offenen Immobilienfonds sind inzwischen höher als zur letzten Schließungswelle - nur langsamer. „... die **BaFin schaut zu**“, so die **IZ**. **Liebe Kollegen, das tut sie doch immer!** Wenn inzwischen wohl **1.000 gefährlich prospektierte Schwarmfinanzierungen abgeschmiert** sind oder wenn **Immo AG Kurse gerade auch bei Wohnen um zwei Drittel kollabierten**, weil die Profis in der Zinswende 22/23 mal reingeschaut haben, was in deren immobilienwirtschaftlichen Heißluftfritten tatsächlich gebrutzelt wird, **schaut sie doch auch weg**. Was bei geschlossenen Fonds ein Skandal war, ist im weißen copy and paste Prospektierungsmarkt ein Risiko, das der Anleger kennen musste. **Derweil verteilt die Branche Journalistenpreise.** Gesucht sind wohl Palastberichterstatter. Ich erinne- re mich an die Zeit, **als der Fondsverband**, deren Mitglieder meist längst untergegangen sind, **das Schreiben über Geschlossene Fonds nur zertifizierten und verbands zugelassenen Journalisten ermöglichen wollten** (kein Scherz). **Vielelleicht ein Tipp:** Wenn ich **Thomeczek** als einem der ganz wenigen noch nicht ermüdeten Immobilienjournalisten lese, fühle ich mich wie vor 20 oder 30 Jahren, als ich meinen Spaß hatte. **Ansonsten, liebe Juroren,**

Sorry, es geht noch 1 Seite weiter



Harald Thomeczek

denken Sie doch einmal daran, **ob Sie nicht gerade laut „HIER“ rufen**, sich einmal mit Ihren Bewertungen, Ihren Deals oder Ihren Investments zu beschäftigen. Die Realität da. **Wer jetzt noch träumt, ist bilanzfremd.**

Auch Zwangsversteigerungsspezialist **Argetra** sieht den Höhepunkt noch vor uns (siehe Artikel). In 2016 seien die 10-Jahres-Zinsen unter 1% gesunken. **Die Finanzierungen kommen in den nächsten 5 Jahren zum mehrfachen Zins in die Verlängerung.** Privates Wohnen stützen noch Markt, Banken-Zins-/Tilgungsflexibilität und Arbeitsplatzsicherheit. Institutionelles Wohnen erfindet Mathematik neu. **Gewerbe wird uns mit auslaufenden Zinsbindungen und Mietverträgen sowie ESG bei sinkender Nachfrage durch KI noch bis Anfang der 30er Jahre Lehrstunden erteilen.**

Kenneth Rogoff sieht die USA auf Jahrzehnte auf dem Weg in autoritäre Strukturen. KI werde langfristig die Produktivität steigern. „**Was wir aber sehen werden, ist ein massiver Verlust von Büroarbeitsplätzen ... KI wird der größte Jobkiller seit Jahrhunderten sein.**“ Rogoff weiter: „Diese Revolution ist anders: Die Geschwindigkeit und die politische Verwundbarkeit sind enorm. Wenige Menschen haben riesigen Einfluss. Die Macht von Tech-Milliardären ist heute größer als die von Senatoren.“ (Interview DIE WELT). Mich erinnert die aktuelle Situation der Kämpfe in Digital-Ökonomie und Politik mit zunehmend autoritären Strukturen weltweit ein wenig an das Mittelalter aufeinander einprügelnder Fürsten. Schon vor Jahren, vor KI, warf ich die Frage auf, ob im Big Data Zeitalter die erfolgversprechendste Gesellschaftsform sein werde. **Ich bleibe da ein wenig Optimist. Wir werden uns anpassen.**

Nur, einige von uns werden nicht mehr gebraucht - **oder gerade doch.** Meine Tochter hat - um des Familienfriedens willen ab S. 3 - analysiert, warum Fachmedien kein Auslaufmodell sein sollten. „**Einfluss braucht keine Likes - Reichweite lässt sich kaufen, Vertrauen nicht.**“ **Der Immobilienbrief** wird dieses Jahr „25“. **Seien Sie dabei!** Ansonsten finden Sie das übliche Potpourri aus Wertgrund, Immobilienklima, Wohnungspreisen, Mietpreisbremsen-Umgehungen, Insolvenzen, Banken-Sachwertvertrieb, Senioren-Investments, die ich nicht verstehe, und üblichen Marktberichten. **Robin Lais**, beschreibt den Übergang von manueller Prüfung zu KI-Agenten in der Immobilienverwaltung. **Dieter Bullinger** liefert eine Buchbesprechung.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich weiß nicht, wie es Ihnen geht. Als **Murphy-Realist** („Alles, was schiefgehen kann, wird schiefgehen“), der zudem ein wenig mehr gesunden Menschenverstand, Neutralität und Erfahrung in ökonomische und immobilienwirtschaftliche Überlegungen einfließen lässt als die bezahlten Profis, bin ich mit fröhlichem „Ich hab's Euch schon vor Jahren gesagt“ gutgelaunt durchs Leben gekommen. **Jetzt wissen wir, Murphy hat Recht. Aber, ehrlich gesagt, mir wird es jetzt etwas viel.** Ich will auch nicht über unseren ökonomischen Absturz meckern. Für mein Leben reicht es noch. Der Zins als einzige verbliebene Steuerungsgröße ist zurück. Die

Zinswende, auch wenn es der Nullzins-Immobilienwirtschaft Kopf und Kragen kostet, ist in volkswirtschaftlicher Summe besser gelaufen als von mir erwartet. Zombies müssen in die Amtsgerichts-Kiste. **Schlimmer ist die neue Weltordnung ohne Werte, die mein Leben prägen.** Das trifft uns auch in Deutschland. Als ich letzte Woche das folgende Statement für mich schrieb, habe ich gar nicht an „Auschwitz 81 Jahre“ gedacht und die Berichte, die uns Dienstag fluteten. **Trotzdem, Sie brauchen es nicht zu lesen. Es ist eher für mich selber.**

Ein persönliches Statement - „Die Macht der Bilder“ oder „Bilder statt Bomben?“ Ich erinnere mich an eine Obersekunda-Klassenreise nach Hermeskeil bei Trier. Unser damaliger „uralter“ Klassenlehrer und einer der letzten Kriegsheimkehrer – aus heutiger Sicht einer der feinsten Menschen, die ich je kannte - schleppte uns durch die antiken Sehenswürdigkeiten Triers. An einem Abend „mussten“ wir zu einer Dokumentation mit Filmvorführung. **Wir sahen Original-Filme aus KZ, wie ich sie nie wieder irgendwo gesehen habe.** Das waren noch nicht einmal die Hungerbilder, die Sie alle kennen, die natürlich in heute nicht mehr vorstellbarem grausamen Original uns 16-jährigen vorgeführt wurden. **Das waren normale Filme, von nackten jungen Frauen und Mädchen unseres eigenen Alters, die vor Soldaten im Kreis laufen mussten**, um ihre Leistungsfähigkeit vorzuführen. Die Alternativen kennen wir alle. OTon an den ich mich erinnere: „**Ich bin 18. Was habe ich getan?**“ An diesem Abend sprach keiner meiner noch so robusten Klassenkameraden noch ein flapsiges Wort. **Seitdem ist für mich jeder, der den Holocaust leugnet oder relativiert, einfach nur ein dummes, uninformiertes Arschloch** – und niemals wählbar, auch wenn der Wahl-O-Mat mir durchaus Nähe zu wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Themen nachsagt, die ich aber in FDP oder CDU besser abgebildet sehe.

Außerdem frage ich mich **Was wäre gewesen, wenn man in Gaza statt Bomben zunächst die Original-Bilder** von vergewaltigten und dabei lebendig zerstückelten jungen Frauen, die nach glaubwürdigen Augenzeugen grausamer sind, als wir uns vorstellen können, in großen Mengen über Palästina und alle Städte, auf deren Straßen getanzt wurde, abgeworfen hätte. **Ich weiß, das geht aus Achtung vor Opfern und Angehörigen nicht**, aber es hätte vielleicht Zehntausende Leben gerettet. Alle Menschen, die ich kenne, haben irgendwo ein gemeinsames Wertesystem. Ich glaube fest daran, dass auch die Palästinenser der Hamas leid geworden wären, wenn diese Bilder überall auf der Welt verteilt würden, bei jeder Pro-Palästina Demo abgeworfen würden und Greta zugestellt würden. **Vielleicht hätten Menschlichkeit und weltweite Ächtung eine Chance auch für ein anderes Palästina eröffnet**, das jetzt mit Zehntausenden Toten die nächste Terroristengeneration herangezogen hat.

Ich wünsche Ihnen „Viel Spaß“ beim Lesen. Im August-Wetter Südafrikas wird auch meine Laune wieder besser.
Ihr Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1	Fremdbeitrag	
Warum Fachmedien kein Auslaufmodell sein sollten (C. Rohmert)	3	Stefan S. Fahrländer/ Stephan G. Kloess „Grundlagen der Immobilienökonomie“ und „Angewandte Immobilienökonomie“	17
Mit WERTGRUND WohnSelect D schließt erster Offener Immobilienfonds (Rohmert)	4	(Rezension von Dieter Bullinger debecon Consulting)	
Zum Jahresstart Rücksetzer beim Immobilienklima	6		
IW-Wohnindex: Preise für Eigentumswohnungen steigen am stärksten (Rohmert)	6		
Insolvenzen der Immobilienbranche gehen zurück (red.)	8	Unternehmensvorstellung	
Höhepunkt der Zwangsversteigerung steht noch bevor (Rohmert)	8	Prozessautomatisierung in der Immobilienverwaltung: Der Übergang von manueller Prüfung zu KI-Agenten	
Banken setzen weiter auf Sachwertvertrieb - Provisionen und Renditen locken	9	(Robin Lais GF reperks)	12
Einzelhandelsinvestitionen im 3. Jahr mit Plus-Zeichen (red.)	14		
Einzelhandelsvermietung 2025	15		
AAREAL Bank sieht Eigentum für 80% der Mieter unerschwinglich (red.)	16		
Mietpreisbremse wird umgangen (C. Rohmert)	18	Autoren der heutigen Ausgabe:	
Markt für Seniorenimmobilien hat Bestand und Betreiber im Fokus (Rohmert)	20	Dieter Bullinger, Caroline Rohmert; Werner Rohmert , „Der Immobilienbrief“, Immobilien-spezialist „Der Platow Brief“.	
Hotelmarkt Deutschland zeigt 10-Jahres Höchststand (C. Rohmert)	21		

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

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

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.

EINE MEINUNG

WARUM FACHMEDIEN KEIN AUSLAUFMODELL SEIN SOLLTEN

Einfluss braucht keine Likes - Reichweite lässt sich kaufen, Vertrauen nicht

„Der Immobilienbrief“ wird dieses Jahr „25“. Fachmedien werden heute oft als Relikt einer früheren Zeit betrachtet. Als etwas, das neben Social Media zwar noch existiert, aber an Bedeutung verliert. Diese Annahme greift zu kurz. Fachpresse hat Entscheider erreicht, lange bevor Social Media überhaupt ein Geschäftsmodell war. Und genau diese Stärke wird heute häufig unterschätzt. Helfen Sie uns, dass Fachmedien wie unseres kein Auslaufmodell sein sollten ...

Während Reichweite zunehmend über Likes, Klicks und Algorithmen definiert wird, gerät aus dem Blick, worauf es für Unternehmen tatsächlich ankommt. **Einfluss**. Nicht im

Sinne kurzfristiger Aufmerksamkeit, sondern als nachhaltige Wirkung. **Fachmedien haben diesen Einfluss über Jahrzehnte aufgebaut - nicht durch Lautstärke, sondern durch Einordnung, Kontinuität und Vertrauen.**



In der Theorie lernt man früh, wo Unternehmen als Erstes sparen, wenn es wirtschaftlich enger wird. Marketing steht

dabei meist weit oben auf der Liste. In der Praxis zeigt sich dieses Muster immer wieder. Budgets werden infrage gestellt, Maßnahmen gekürzt - und Fachmedien gehören häufig zu den ersten Positionen, die unter Druck geraten. Kurzfristig mag das nachvollziehbar erscheinen. Langfristig ist es riskant. Denn ohne Sichtbarkeit wird kein Unternehmen wahrgenommen. Oder anders gesagt: Das Leben ist die Theorieprüfung der Sichtbarkeit. Ohne Wahrnehmung entsteht keine Position im Markt.

Das gilt unabhängig von Branche oder Konjunkturphase. Selbst wenn Märkte unter Druck geraten, wird es immer Unternehmen geben, die bestehen bleiben. Märkte pendeln sich ein. Entscheidend ist, wer in dieser Zeit präsent bleibt - und wer aus dem Blickfeld verschwindet. Fachmedien bieten genau diese Kontinuität. Sie sorgen dafür, dass Unternehmen sichtbar bleiben, auch wenn die

Caroline Rohmert, „Talent“ in der Redaktion

Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit schwankt.

Heute wird Einfluss häufig mit Reichweite verwechselt. Mit Zahlen, die sich schnell messen lassen, aber wenig über tatsächliche Wirkung aussagen. Fachmedien erreichen die relevanten Zielgruppen - und dazu gehören mehr, als viele glauben. Entscheider, Meinungsbildner, Verantwortliche. Menschen, die Informationen nicht konsumieren, um unterhalten zu werden, sondern um Entscheidungen vorzubereiten. Unterhaltung schließt das natürlich nicht aus. Aber ohne Kooperation mit Ihren Texten und Ihrer Marketingleitung entfällt sonst bald auch die ironische kleine Turbulenz im immobilienwirtschaftlichen Mainstream. Fachmedien schreiben, was sie denken. Wir denken sogar bevor wir schreiben.

Unternehmen können diese Wirkung für sich arbeiten lassen oder sie bewusst nutzen. Ein gut platziertes Fachartikel, ein Interview oder eine sachliche Einordnung entfalten oft mehr Wirkung als permanente Selbstkommunikation. Fachmedien übernehmen Kontext, ordnen ein und verleihen Themen Gewicht. Sie sprechen nicht für Unternehmen, aber sie schaffen einen Rahmen, in dem Inhalte ernst genommen werden.

Wird dieser Rahmen geschwächt, verliert der Markt mehr als nur einen Kommunikationskanal. Die Frage ist auch: An wen wenden sich Unternehmen, wenn Fachmedien die heutige Zeit nicht überleben? Wo findet dann Austausch statt? Wo werden Entwicklungen diskutiert, Positionen sichtbar gemacht, Debatten geführt? Ohne Fachmedien gäbe es keine Presseveranstaltungen, keine journalistisch begleiteten Gespräche, keine verlässlichen Orte für fachlichen Diskurs. Öffentlichkeit würde fragmentierter, flüchtiger und schwerer steuerbar.

Viele Unternehmen sparen ausgerechnet dort, wo sie ihre Marktposition langfristig stärken könnten. Sie sparen an falscher Stelle. Fachmedien liefern nicht nur Aufmerksamkeit, sondern Glaubwürdigkeit, Einordnung und Nachhaltigkeit - Werte, die sich weder automatisieren noch kurzfristig ersetzen lassen. ►

Personalien

MÜNCHEN: Felix Simmer wurde seit Januar 2026 von **BVT Unternehmensgruppe** als Vertriebsmanager Retailprodukte eingestellt. Er bringt über 15 Jahre Vertriebserfahrung für Sachwert- und Investmentprodukte mit. Er baute Vertriebsstrukturen auf und entwickelte sie weiter. Zuletzt arbeitete er in leitender Vertriebsfunktion. Er studierte Unternehmensführung und hat einen Executive MBA.

FRANKFURT: David Poremba startete bei **Cushman & Wakefield** als International Partner im EMEA Debt Advisory mit über 20 Jahren Erfahrung. Er war Gründungsmitglied von **Eastdil Secured**. Zuvor war er bei **pbb Deutsche Pfandbriefbank** tätig.

Influencer sind kein neues Modell. Sie hießen früher nur anders. Fachpresse hat diese Rolle schon immer erfüllt. Nicht laut. Nicht viral. Aber wirksam. Vielleicht geht es deshalb weniger darum, neue Kanäle gegen alte auszuspielen. Sondern darum, bewusster zu entscheiden, wem man Einfluss überlässt. Reichweite lässt sich kaufen. Vertrauen nicht. ■

Mit WERTGRUND WohnSelect D schließt erster Offener Immobilienfonds

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

Noch im Mai vergangenen Jahres gab sich die Branche der Offenen Immobilienfonds auf der BIIS Bewerter-Tagung selbstbewusst (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 601 und PLATOW Immobilien 4.6.2025). Die Offenen Immobilienfonds (OIF) ließen sich durch das damals aktuelle Gerichtsurteil zur Risikoqualifizierung nicht versichern. Man werde die Instanzen abwarten. Wir zeigten Skepsis. Inzwischen hat Deka die Risikohinweise geändert. Union bleibt hart. Harald Thomeczek und Christina Rose haben in der IZ v. 22.1.26 das Thema ausführlich zusammengefasst. Allerdings war klar, dass Anteilsrückgaben ein Damoklesschwert der Branche sind. Der Trend setzte sich fort. Die Liquidität sinkt weiter. ►



Statt Zyklus: Demografie 65+

die einzig wachsende Kohorte

Strukturelle Unterversorgung trifft steigende Nachfrage
Gesunde Basis für ein solides Wohnprodukt

Angebot für die wachsende Mitte
Aktive Ältere wählen Service statt Pflege

VOYLA – bereit für Skalierung ab 2026

Sprechen wir über Ihre Kapitalallokation
Wir freuen uns auf den Austausch · investors@voyla.life

Personalien

OFFENBACH AM MAIN: Stefan Große (Vors.), Prof. Dr. Verena Rock (stv.) und Prof. Dr. Sven Bienert stellen den neuen Aufsichtsrat der **Quadoro Investment GmbH**. Große war bis Oktober 2025 Finanzdezernent und stellvertretender Präsident des Landeskirchenamts der Evangelischen Kirche in Mitteldeutschland. Rock ist Professorin für Immobilieninvestment an der TH Aschaffenburg. Bienert ist Professor an der Universität Regensburg und verantwortet dort das Kompetenzzentrum für Nachhaltigkeit am IRE|BS.

STUTTGART/HAMBURG: LBBW Asset Management verstärkt den Vertrieb Retail/Wholesale: Daniela Watzal ist seit Oktober 2025 Senior Sales Managerin für Süddeutschland und war zuvor bei MorgenFund tätig. Daniel Röger ist seit Januar 2026 Senior Sales Manager für Nord-, Ost- und Mitteldeutschland und war zuvor unter anderem bei Union Investment im Vertrieb für Volksbanken tätig.

MÜNCHEN: Richard Apfelbacher (51) und Nicholas Brinckmann (59) werden Mitgründer und Geschäftsführer der BF.infrafinance GmbH. Apfelbacher war zuvor Managing Partner und CIO bei Sienna Real Estate, Brinckmann langjähriger CEO von HANSAINVEST Real Assets.

FRANKFURT AM MAIN: Sebastian Stein ist seit 2026 Director Investment Capital Markets bei Savills. Er berät Investoren im Rhein-Main-Gebiet und begleitet Transaktionsprozesse. Zuvor bei JLL, Colliers, Cushman & Wakefield und als Managing Director bei **CORE Advisors**.

Die Fremdkapitalquote steigt. Die Herde der Anleger gerät langsam in Bewegung. Es wurden mehr Gelder abgezogen als 2008 – nur langsamer. Und die BaFin schaut zu, resümieren die Kollegen der IZ. (WR+)

„Der Immobilienbrief“/PLATOW wiesen darauf hin, dass sich nicht nur die Anleger, die sich anscheinend sowieso seit einigen Quartalen auf der Flucht befänden, sondern auch Analysten, Vertriebe und Branchenmanager verunsichert seien. Vor finaler Klärung der offenen Bewertungsfragen fielen auch „Der Immobilienbrief“ immer weniger Vertriebsargumente ein. Dem stand jedoch das intellektuelle Beharrungsvermögen der typisch deutschen Institution der Offenen Immobilienfonds gegenüber, die sich selbst als Barrieren gegen Marktentwicklungen sehen und sich in die besten Risikoklassen einsortieren. Allerdings machte sogar der Fondsverband BVI seine Erwartungshaltung deutlich. **Wenn es diesmal wieder zu Aussetzungen der Anteilsrücknahmen käme, würde es dann keine einzelnen Fonds mehr treffen, sondern alle, befürchtet der BVI** (vgl. PLATOW Immobilien 4.6.2025). Dies müsse auf jeden Fall verhindert werden.

Jetzt hat mit **WERTGRUND** der erste Offene Immobilienfonds die Rücknahmesegel für den WohnSelect D gestrichen und die Anlegerkassen abgeschlossen. **Die Frage ist, wie es weitergeht.** Wertgrund war dabei sogar noch Spezialist der doch „sicheren“ Assetklasse Wohnimmobilien. Vorab, Wertgrund ist ein bankenunabhängiger Winzling. **So besteht die gute Chance, dass ein Run auf die Branche nicht ausgelöst wird.** Im PLATOW Special zur Mipim gehen wir noch einmal auf die Risiken ein. Schließlich war die Verbands-Ansage letztes Jahr ganz klar. **So richtig hatte Wertgrund kaum ein Analyst auf dem Schirm.** Vor 15 Jahren hat die Branche natürlich geschmunzelt, wenn die Rekorde der niedlichsten Immobilien, die je in einem OIF landeten, gebrochen wurden. Andererseits waren das Profis mit einer von Scope analysierten guten Immobilienqualität.

Nur klappen jetzt die Verkäufe anscheinend doch nicht schnell genug. Das **ZBI**-Desaster könnte eine Rückgabewelle ausgelöst haben. Gleichzeitig belehren die OIF-Manager mit ihrem Öffentlichkeits-Ungeschick sogar die Medien. Aber bei Wohnen hat „Der Immobilienbrief“/PLATOW sowieso das traditionelle Taschenrechner-Problem, wie bei 4 bis 5% Wohnungs-Bruttorendite vor Kosten und durchaus Richtung 4% steigenden Zinsen das Geschäftsmodell aufgehenden soll. Das funktioniert nur mit Leverage und bonitätssteigernden Werterhöhungen. Aber bei Wohnen stimmt ja wenigstens die laufende Miete. Was kommt da auf in die Jahre gekommenes Gewerbe zu?

Für Fondsspezialist Prof. **Steffen Sebastian** kommt der Schritt einer Fondsabschließung nicht unerwartet, er sei nur überrascht, dass der Wohnselect der erste Fonds sei, der schließt. Auch die Ratingagentur **Scope** rüdt der Realität zügig hinterher. Scope hat das Fondsrating des WERTGRUND WohnSelect D mit sofortiger Wirkung ausgesetzt. Das hilft dem ratinggläubigen Anlegern natürlich nicht mehr. Das bestehende Rating erhält den Status „Suspension“ und verliere damit seine Gültigkeit. Der Schritt werde durch die KVG damit **begründet, dass die liquiden Mittel des Immobilien-Sondervermögens nicht ausreichen, um den Rücknahmepreis für die zur Rückgabe vorgelegten Anteile zu zahlen und die ordnungsgemäße laufende Belebung des Immobilien-Sondervermögens sicherzustellen.** Die Maßnahme wurde auf bis zu 36 Monate befristet. WERTGRUND gebe weiterhin an, dass Liquiditätszuflüsse aus Transaktionen schwerer planbar seien, weil Verkaufsprozesse länger dauern und Fremdfinanzierungen auf Käuferseite restriktiver sind. Darüber hinaus seien die verbleibenden Rückgabewünsche mit 21% vergleichsweise hoch. **Allerdings macht Scope Hoffnung.** Die Transaktionsqualität der WERTGRUND Immobilien AG als auch die grundsätzliche Portfolioqualität des Fonds schätzt Scope weiterhin als hoch ein. ►

Das tröstet die Anleger, die für drei Jahre nicht wissen, zu welchem Kurs sie ihr Geld je wiedersehen.

Zum Jahresstart Rücksetzer beim Immobilienklima

ZAHLEN DES MONATS



Im Vergleich zum Dezember 2025 sinkt das Deutsche Hy-

po Immobilienklima in der 217. Monatsbefragung von rund 1.000 befragten Immobilienleuten um 0,6% auf nun 93,6 Punkte. Während das Investmentklima um 1,5 % auf 92,2 Punkte zugelegt hat, gibt das Ertragsklima um 2,9 % auf 94,9 Punkte nach. Zu Beginn des neuen Jahres entwickelten sich die meisten Segmente positiv. Das Handelklima legt um 1,7 % zu und erreicht 85,2 Punkte. Das Logistikklima zeigt nach Verlusten in den beiden Vormonaten ein Plus und steigt um 1,3 % auf 102,8 Punkte. Das Wohnklima bleibt mit 146,1 Punkten (+1,1 %) weiterhin unangefochtener Spatenreiter. Das Büroklima wächst nur minimal

um 0,1 % auf nun 73,6 Punkte. Lediglich das Hotelklima erleidet einen deutlichen Verlust. ■

IMMOBILIENKLIMA NACH SEGMENTEN BIS JANUAR 2026



IW-Wohnindex: Preise für Eigentumswohnungen steigen am stärksten

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,

Immobilienexperte „Der Platow Brief“

Der Wohnindex des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) sieht wie auch die Researcher des vdp im vergan-

UNSER ANGEBOT?

WIR KAUFEN IHRE FLÄCHEN.

Ob stillgelegte Industriearale, 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 Experten-Teams, 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.

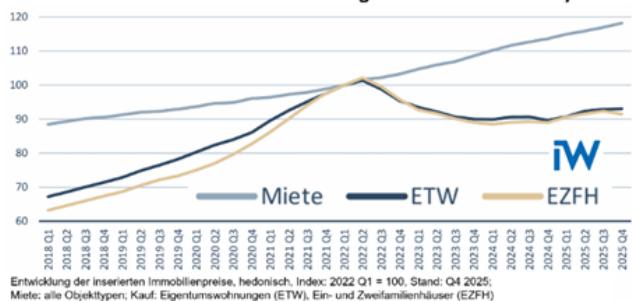
Aurelis Real Estate GmbH
+49 6196 5232-0 | info@aurelis.de

AURELIS.DE

genen Jahr einen stärkeren Anstieg der Mieten und Preise. Allerdings bleiben die Indizes der Kaufpreise immer noch deutlich unter dem Peak vor der Zinswende. Lediglich die Mietentwicklung blieb vom ökonomischen Umfeld völlig unbeeindruckt und wird von Bedarf und Belastungsgrenzen diktiert. Die regionale Auswertung der Jahresentwicklung 2024 bis 2025 zeigt, dass insbesondere B- und C-Städte im Median die stärksten Zuwächse sowohl bei Kaufpreisen als auch bei Mieten verzeichnen. A-Städte wachsen moderater, während D-Städte im Mittel geringere Zuwächse zeigen, zugleich aber eine hohe Heterogenität aufweisen. Aggregierte Kennzahlen verdecken hier teils erhebliche lokale Unterschiede. (WR+)

Die Preise erhöhten sich im Vorjahresvergleich oberhalb der Inflationsrate für Eigentumswohnungen um +3,8% und für Ein- und Zweifamilienhäuser um +2,8%. Überraschend ist, dass die höchste Preisentwicklung nicht mehr in den Topstandorten stadt fand, sondern außerhalb. Das könnte darauf hindeuten, dass langsam in den Topstandorten die

Gesamtindex Deutschland Entwicklung der Wohnimmobilienpreise



Belastungsgrenzen ausgereizt sind. Großstädte außerhalb der Top-7 legten um +5,5% zu. Im Umland der Top-7-Städte ergab sich eine Preissteigerung um +4,7%. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern dominieren auf Jahressicht die Umlandregionen der Großstädte mit +3,8%. Aber auch in den 10 größten Städten steigen die Kaufpreise auf Jahressicht durchweg an. Besonders kräftige Zuwächse zeigten Dortmund (+5,5%), Köln (+4,9%) und Düsseldorf (+4,7%). München (+0,7%) und Stuttgart (+1,1%) blieben deutlich verhaltener. ▶



#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

Real I.S.

Personalien

HAMBURG: Sascha Lübbert wurde von **Robert C. Spies** seit Januar 2026 als Senior Investment Consultant eingestellt. Er war zuvor bei **HBF Immobilien**, und bei **Möllerherm Immobilien**. Zuletzt bei **GLC Glücksburg Consulting**. Er verantwortete dort Investment- und Unternehmensstrategien von Finanzierung bis Verkauf. Bei Robert C. Spies stärkt er Investor Relations und Family-Office-Kontakte.

BERLIN: Andreas Stolpe wurde zum 1. Januar 2026 Chief Financial Officer von **McMakler**. Er verantwortet FP&A, Treasury, Accounting und Corporate Finance und soll die Finanzorganisation professionalisieren sowie Wachstumsinitiativen steuern. Zuvor war er Group CFO der **ZIEGERT Group** und Managing Director Investment bei **INCEPT**. Frühere Stationen waren Führungsrollen bei UBS Schweiz mit Fokus Digitalstrategie sowie Beratung bei Roland Berger.

STUTTGART: Ralf Hoffmann (59) wurde seit 1. Januar 2026 von **Bahnhofplatzgesellschaften** als Vorstandsmitglied berufen. Die Gesellschaft ist eine Tochter der **LBBW Immobilien**. Er folgt auf **Christian Sailer**, der in die Corporate Strategy der LBBW Immobilien wechselt. Hoffmann war zuletzt Geschäftsführer von **ABG Real Estate**. Schwerpunkt ist die Revitalisierung des Schlossgartenquartiers in Stuttgart.

HAMBURG: Jens Langhoff wurde von **Avison Young** als Senior Consultant Office Leasing mit über zehn Jahren Erfahrung eingestellt. Er war 7 J. bei **Angermann**. 2023 wechselte er zu **Bilton Real Estate** und war bis 2025 Vermietungsmanager.

Die Neuvertragsmieten steigen bundesweit mit +4,1% im Jahresvergleich an. Eine Entspannung der Mietmärkte ist damit weiterhin nicht erkennbar. Besonders hohe Sprünge zeigen sich auf Jahressicht in Köln (+7,6%), Leipzig (+5,%) und Hamburg (+5,4%). Auch in München (+4,6%), Essen (+3,9%) und Stuttgart (+3,9%) bleibt die Dynamik hoch. ■

INSOLVENZEN DER IMMOBILIENBRANCHE GEHEN ZURÜCK

Die Insolvenzentwicklung in der deutschen Immobilienwirtschaft hat sich 2025 deutlich entspannt. Das geht aus der aktuellen Insolvenzanalyse der Transformationsberatung Falkensteg hervor. Besonders im Bau von Immobilien zeige sich ein deutlicher Rückgang. Nach dem turbulenten Jahr 2024 seien die Insolvenzen in der Immobilienbranche von Unternehmen mit einem Umsatz größer 10 Mio. Euro um 22% von 72 auf 56 Fälle gefallen. Besonders deutlich ist Halbierung der Insolvenzen auf 14 beim Bau von Immobilien Innenausbauer und Bestandshalter machten eine Seitwärtsbewegung von 43 auf 42 Insolvenzen. (red+)

Der Rückgang der Insolvenzzahlen vor allem darauf zurückzuführen, dass viele wirtschaftlich schwächere Marktteilnehmer bereits 2024 ausgeschieden seien, erklärt Falkensteg-Partner **Christian Alpers**. Hinzu käme, dass die rückläufigen Bautätigkeiten zu einer reduzierten Rohbaukapazität am Markt geführt hätten. Die Unternehmen hätten Kapazitäten reduziert. Die strukturellen Herausforderungen der Baubranche blieben jedoch mit hohen Baukosten, Fachkräftemangel und regulatorischen Unsicherheiten bestehen. Das Insolvenzrisiko für diese Segmente sei perspektivisch weiterhin hoch.

Ein weiterer Grund für den Rückgang der Insolvenzzahlen basiert auf den Erfahrungen aus 2024. Anders als im produzierenden Gewerbe, wo durch die Insolvenz Liquiditätseffekte durch Lohnfortzahlungen entstehen, gehe in Projektgesellschaften jeglicher Hebel verloren. Für dieses Jahr erwartet Alpers stabile Insolvenzzahlen auf dem Niveau von 2022 mit 30 bis 35 Fällen. Allerdings warnt Alpers davor, dass die Talsohle noch nicht durchschritten sei und von einer echten Erholung nicht gesprochen werden könne. ■

HÖHEPUNKT DER ZWANGSVERSTEIGERUNGEN STEHT NOCH BEVOR

Immobilienversteigerungen steigen auf über 14.000 Fälle

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

Nur rund 50% der eröffneten Zwangsversteigerungsverfahren gelangen tatsächlich in den Gerichtssaal. Der Rest wird vor der Versteigerung freihändig verkauft. Dennoch steigt die Arbeit für die Gerichte. Insgesamt wurden in Deutschland 14.082 Immobilien (Vj.: 13.445) mit einem Verkehrswert von insgesamt ►

Deals

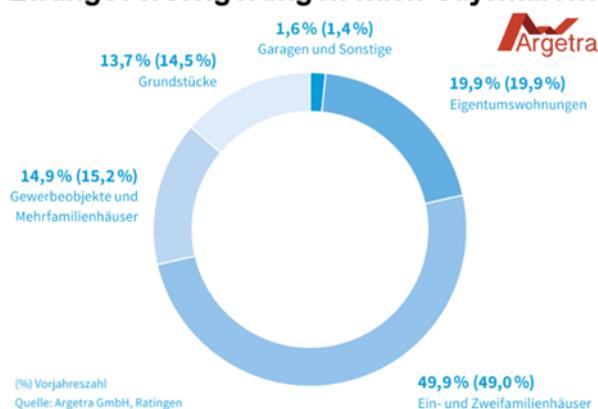
MÜNCHEN: BVT Unternehmensgruppe hat über **BVT Ertragswertfonds Nr. 2 GmbH & Co. KG** zwei Immobilien in **Köln** und **Jüchen** off market verkauft. In Köln rd. 9.058 qm Mietfläche und 193 Stellplätze, in Jüchen rd. 5.361 qm und rd. 180 Stellplätze. Das Fondsmanagement erwartet Gesamtausschüttungen von 305 Prozent und nennt rd. 10 Prozent p. a. vor Steuern. Investitionsvolumen: 46 Millionen Euro, Verkaufserlöse 2019–2025 rd. 57 Millionen Euro.

OFFENBACH AM MAIN: Quadoro Investment GmbH und EB-SIM – Sustainable Investment Management GmbH (EB-SIM) haben für den Artikel-9-Fonds Quadoro Erneuerbare Energien Europa (QEEE) den Windpark Iserlohn in NRW von ENER-TRAG SE erworben. Das Projekt umfasst zwei Vestas V150-Anlagen mit zusammen 12 MW. Inbetriebnahme ist für Februar 2026 geplant. Quadoro Investment GmbH und EB-SIM bauen damit das QEEE-Portfolio weiter aus.

BARSINGHAUSEN: Aurelis Real Estate vermiertet in Barsinghausen zwei Gewerbehallen in der Straße Spielburg an **M.D.S. int Transport GmbH**. Die Flächen umfassen rd. 2.100 qm Lager inkl. Mezzanine und Büro sowie rd. 460 qm Freifläche. **Logivest** hat vermittelt. Vormieter war **Scan Global Logistics**. Bereits 2022 mietete **Bauerngut Fleisch- und Wurstwaren GmbH** (Tochter von **EDEKA Minden-Hannover**) rd. 4.250 qm Kühlhalle und 330 qm Büro, zudem sind rd. 9.000 qm an **de-koraPUR** vermiert.

4,76 Mrd. Euro (Vj.: 4,30 Mrd. Euro) aufgerufen. Zu diesen Ergebnissen kommt die Ratinger Argetra, die regelmäßig die Daten des Zwangsversteigerungsmarktes in Deutschland erfasst und dafür die Termine von allen fast 500 deutschen Amtsgerichten auswertet. (WR+)

Zwangsversteigerungen nach Objektarten



Die nachlassende Dynamik beruhe vor allem auf einem weiterhin relativ stabilen Arbeitsmarkt, laufenden Stundungsverfahren und dem Verkauf durch Eigentümer mit Zahlungsschwierigkeiten. Der Höhepunkt der Versteigerungswelle könnte aber noch in der Zukunft liegen. Zum einen sei das weitere Abwärtspotenzial bei den Bauzinsen nicht mehr hoch. Zum anderen stelle die schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung eine

Bürde dar. Es falle zunehmend schwer, eigenes Immobilieneigentum zu erwerben. Der Anteil des Haushaltsnettoeinkommens, den Privatkunden beim Immobilienkauf im Schnitt für ihre Finanzierung aufwenden müssen, ist in den letzten drei Jahren mehr als 30% des Haushaltsnettoeinkommens für die Finanzierung aufwenden. ■

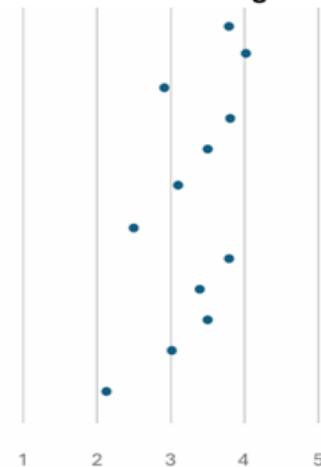
BANKEN SETZEN WEITER AUF SACHWERTVERTRIEB

Provisionen und Renditen locken

Lt. einer Umfrage von Rueckerconsult, Edelstoff Media und Scope in Kooperation mit Quadoro und EB – Sustainable Investment setzt Private Banking weiter auf Sachwertanlagen in ihrem Angebotsportfolio. Die aktuellen Kühne, die durch das deutsche Anlegerdorf getrieben werden, sind Wohn- und Logistikimmobilien sowie Energie- und Verkehrsinfrastruktur. Aus „Der Immobilienbrief“/PLATOW-Sicht bedarf Wohnen allerdings viel mehr Know-hows als sich viele institutionelle Anleger vorstellen. Logistik wird sich ausdifferenzieren. Infrastruktur ist vertragsabhängig. (red+)

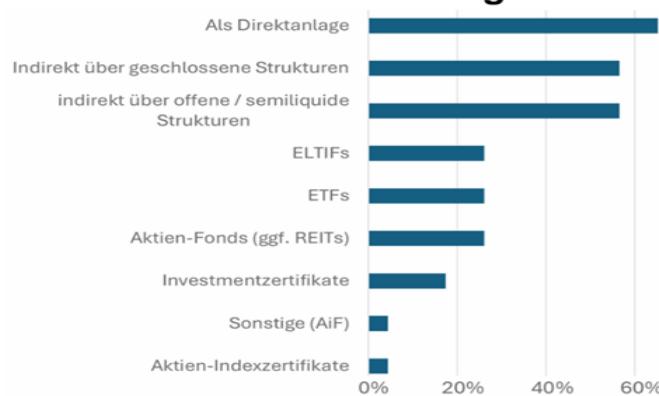
Herausforderungen für den aktuellen Vertrieb von Sachwertanlagen?

- | |
|--|
| Reputation von Sachwertanlagen |
| Reputationsrisiken infolge unerfahrener AMs |
| zu geringe Kundennachfrage |
| Attraktive Kostenstruktur für Anleger |
| Fristentransformationsrisiko bei semi-liquiden Strukturen |
| Geringe interne Kapazität bei der Produktentscheidung/-aufnahme |
| Geringe Attraktivität aufgrund der Provisionsvergütung |
| Hohe Komplexität und Aufwand der MiFID-Aufklärung |
| Interner Schulungsaufwand für eigene Mitarbeitende |
| Depotfähigkeit / Einbuchung / Prozess |
| Fehlender digitaler Zeichnungsprozess |
| Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien beim Anlageprodukt
bei der Auswahl von Sachwertanlagen für den Vertrieb |



Als größte Herausforderung auf einer Skala von 1 bis 5 wird von den Befragten das Reputationsrisiko infolge unerfahrener Asset Manager eingeschätzt (3,97). Auf den weiteren Plätzen folgen die attraktive Kostenstruktur für Anleger (3,80), die Reputation von Sachwertanlagen an sich (3,77) und die hohe Komplexität und der Aufwand durch die MIFID Aufklärung (3,76). **Nachhaltigkeitskriterien werden als am unbedeutendsten eingeschätzt (2,09).** Bei den angebotenen Immobilienanlagen dominieren die Direktanlagen mit 65%, vor indirekten Anlagen über geschlossene Strukturen und indirekte Anlagen über offene

Arten von Immobilienanlagen



bzw. semiliquide Strukturen (je 57%). AIF und Aktien-Indexzertifikate werden am seltensten angeboten (jeweils 4%).

Lt. Umfrage sind Werterhalt (78%), Diversifikation (62%) und Gesamtrendite/IRR (57%) die wichtigsten Anlageziele. Über 90% der befragten Banken bieten Kunden Anlagen im Bereich Private Markets an, davon 92% Immobilienprodukte. Bei 83% der befragten Institute trifft der Vorstand die finale Entscheidung über die Produktaufnahme. Der Bereich Private Banking ist in den Entscheidungsprozess in 83% der Fälle eingebunden und der Bereich Produktmarketing zu 50%. Bei knapp 60% der Banken ist der Vertriebsprozess teilweise oder vollständig digitalisiert.

Die Mehrheit der Befragten erwartet Mindestrenditen (IRR) zwischen 4 und 5% bei Immobilieninvestments und zwischen 5 und 7% bei Infrastrukturanlagen. Die Umfrageergebnisse zur Kundennachfrage nach Immobilien und Infrastruktur fällt heterogen aus. Die Angaben zum platzierten Kapital der vergangenen 12 Monate reichen von 40% mit leicht gestiegenes Volumen, 38% mit konstantem Investment und 12% mit rückläufigem Immobilienengagement. Direktinvestments (65%) werden am häufigsten ange-



HypZert

Immobilienberatungen in höchster Qualität

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

Approved by
HypZert

Unser Gütesiegel für
Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



PERSCH CONSULT
by PricewaterhouseCoopers



LB ImmoWert



MoWert
Ein Unternehmen der Münchener Rück



VR WERT
Gesellschaft für Immobilienbewertungen mbH

HIB
Helaba Immobilienbewertung



KENSTONE
REAL ESTATE VALUERS



Qualität hat immer Konjunktur

Über Jahrzehnte entwickelt, mit Weitsicht gemanagt: Unser breit diversifiziertes Qualitätsportfolio bietet Ihnen die Chance, in erstklassige Lagen und unterschiedliche Nutzungsarten zu investieren. Von den frühzyklischen Assetklassen Hotel und Einzelhandel bis hin zu Logistik und Büro. **Kommen wir ins Gespräch.**

www.union-investment.de/realestate



Deals

MÜNCHEN: AEW erwirbt im Auftrag der Urban-Light-Industrial-Plattform **ULLIS** ein rd. 16.750 qm großes Grundstück in Taufkirchen und entwickelt dort mit **Trammell Crow Company (TCC)** rd. 11.000 qm Last-Mile-Flächen. **ULLIS** ist europaweit in mehr als 170.000 qm investiert, davon 75.000 qm in Deutschland, und realisiert damit das sechste Deutschland-Projekt. Kaufpreis, Verkäufer und Berater wurden nicht genannt.

FRANKFURT: Deka Immobilien kauft das Bürohochhaus „Tour Deloitte“ mit rd. 48.000 qm in Montréal von **Cadillac Fairview** für den Fonds **Deka-ImmobilienMetropolen**; Hauptmieter ist **Deloitte** neben acht weiteren Parteien. Das 2015 errichtete und voll vermietete Objekt liegt im CBD Ville-Marie und ist langfristig vermietet.

DÜREN: Jagdfeld Real Estate hat das Shoppingcenter **Siegerland-Center Weidenau** in Siegen an die **Saftekin Immobilien-Gruppe** verkauft. Das Center umfasst rd. 14.200 qm und rd. 300 Stellplätze. Als neuer Ankermieter wurde **Woolworth** für rd. 525 qm gewonnen, Eröffnung ist im Frühjahr geplant. Weitere Ankermieter sind **Rewe, Media-Markt** und **dm**. Der Kaufpreis wird nicht genannt.

KÖLN: Deutsche Reihenhaus AG baut in Berlin im Wohnpark „Alte Gärtnerei“ 14 Einfamilienhäuser und investiert 7,2 Millionen Euro. Zehn Häuser starten ab 469.990 Euro, vier Häuser ab 509.990 Euro, jeweils inkl. Grundstück. Baustart ist zur Jahresmitte 2026 geplant, Fertigstellung in der ersten Jahreshälfte 2027. Käufer oder Vertriebspartner werden nicht genannt.

boten. Indirekte Anlagen über geschlossene sowie offene semi-liquide Strukturen (je 57%) folgen. ELTIFs, ETFs und Aktienfonds werden von rund 20% der Banken eingesetzt.

Auf Produkt ebene dominieren Wohnimmobilien in Deutschland (73%), gefolgt von Büro- und Logistikimmobilien in Deutschland und Europa. US-amerikanische Büro- und Wohnimmobilien werden ebenfalls von einem Teil der Banken berücksichtigt. 68% der Befragten bieten Infrastruktur-Produkte an. Die Nachfrage sieht einen deutlichen Fokus auf Energie-, Verkehrs-, Daten- und Ladeinfrastruktur. Private-Debt-Anlagen werden von 68% der Banken angeboten. Private-Equity-Investments bieten 84% der Befragten an. ■

PROZESSAUTOMATISIERUNG IN DER IMMOBILIENVERWALTUNG:

Der Übergang von manueller Prüfung zu KI-Agenten

Robin Lais, GF reperks

In der professionellen Immobilienbewirtschaftung stellt die Nebenkostenabrechnung eine der komplexesten administrativen Hürden dar. Trotz fortschreitender Digitalisierung durch klassische ERP-Systeme bleibt der Prozess in der Praxis fehleranfällig und personalintensiv. Aktuelle Marktanalysen des Beratungsunternehmens Mineko deuten darauf hin, dass rund 90 % aller Abrechnungen im deutschen Markt Mängel aufweisen. Die Ursache liegt in einer Prozesskette mit bis zu 20 potenziellen Fehlerquellen, von der initialen Rechnungskontierung über Datensilos bis zur Interpretation komplexer Mietvertragsklauseln. Das Startup reperks verfolgt hier einen neuen technologischen Ansatz: den Einsatz eines autonomen End-to-End KI-Agenten.



Bestehende Software-Landschaften wie klassische SaaS- oder ERP-Lösungen fokussieren sich primär auf die Stammdatenverwaltung und Berechnung nach festgelegten Regeln. Die entscheidende Intellektleistung, die Plausibilisierung von Rechnungen gegen die rechtliche Lage sowie der Abgleich mit individuellen Vertragsklauseln, obliegt jedoch weiterhin dem Sachbearbeiter. In Kombination mit dem akuten Fachkräftemangel führt dies zu einem Skalierungsproblem, da Portfolio-Wachstum derzeit fast ausnahmslos an einen linearen Personalaufbau gebunden ist.

Der Ansatz von **reperks** basiert nicht auf einzelnen KI-Features, sondern auf einer ganzheitlichen agentischen Software-Architektur. Der **KI-Agent von reperks fungiert als digitaler Kollege, der den Prozess weitgehend autonom bearbeitet**. Dies beginnt bei der intelligenten Datenaggregation, indem der Agent Rechnungen sowie Mietverträge eigenständig ausliest und die enthaltenen Informationen korrekt den jeweiligen Kostenarten zuordnet. Darauf aufbauend erfolgt eine automatisierte Validierung und Plausibilisierung, bei der das System Kosten gegen spezifische Vertragsklauseln prüft und Anomalien selbstständig erkennt. So werden beispielsweise ungewöhnliche Steigerungen beim Allgemeinstrom oder fehlende Instandhaltungsabzüge bei Haus-

DEALS

PRAG: GARBE Industrial Real Estate Czech Republic entwickelt mit **Accolade-Gruppe** den Industriepark GARBE Park Klášterec nad Ohří II mit rd. 55.000 qm Industriefläche und rd. 60 Mio. Euro Investitionsvolumen; Ankermieter **Reckitt** sichert sich 35.000 qm. Baustart war Ende 2025.

KÖLN: BBV Immobilien-Fonds GmbH & Co. Nr. 12 KG vermiert rd. 1.200 qm Büro- und Schulungsfläche an **DAA Deutsche Angestellten-Akademie GmbH**; vermittelt hat **RUHR REAL**. Der Einzug ist für das erste Quartal 2026 geplant.

meisterrechnungen identifiziert und zur Korrektur vorgeschlagen. Sogar das komplexe Widerspruchsmangement wird adressiert: Der Agent ist darauf ausgelegt, eingehende Mieterwidersprüche prozessual zu verarbeiten und fundierte Entscheidungsvorlagen für die Hausverwaltung zu erstellen. Dabei arbeitet die Software nach einem Eskalationsmodell, bei dem nur in echten Sonderfällen oder bei geringer Sicherheit der KI-Diagnose eine Übergabe an den menschlichen Experten erfolgt.

Während die hochskalierbare Lösung für institutionelle Großportfolien derzeit intensiv weiterentwickelt wird, erreicht das Projekt nun den nächsten Meilenstein in der praktischen Anwendung. Im Februar startet eine Testversion, die sich gezielt an Privatvermieter und Verwalter kleinerer Portfolien richtet. Dieser schrittweise Rollout ermöglicht es, die technologische Architektur unter realen Bedingungen zu validieren, bevor die tiefen Integration in komplexe ERP-Landschaften für Großbestände erfolgt.

Das langfristige Ziel ist eine Automatisierungsquote von rund 80% aller Routineaufgaben, um die Sachbearbeitung massiv zu entlasten. Die technologische Tiefe von reperks wird zudem durch ein erfahrenes Advisory Board gestützt, dem unter anderem Experten der Immobilienwirtschaft, Rechtsexperten und KI-Softwareentwickler mit einschlägiger Ex-Silicon Valley Expertise angehören. **In einem Marktumfeld, das zunehmend unter Margendruck steht, ist der Einsatz autonomer Systeme heute kein bloßer Trend mehr, sondern der entscheidende Hebel für eine wettbewerbsfähige Bestandsverwaltung.** ■



BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

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

Deals

FRANKFURT AM MAIN: **Barings** hat ein Logistik-Portfolio mit rd. 17.975 qm in der Region Rhein-Main erworben. **Linklaters** beriet **Barings** rechtlich bei der Transaktion mit einem Team um Hannes Dietmaier. Das Portfolio umfasst drei vollständig vermietete Cross-Dock-Immobilien.

ESSEN: Die **Stiftung Zollverein** errichtet das Welterbe Forum auf dem UNESCO-Welterbe Zollverein und feierte am 23. Januar 2026 Richtfest. Planung durch **Lindner Lohse Architekten BDA**, Holzbau durch **Hilgert Holzbau**. Das Gebäude bietet rd. 170 qm Hauptnutzfläche. Die Eröffnung ist für den 7. Juni 2026 geplant. Fördermittel kommen von der Bundesrepublik Deutschland und dem Land Nordrhein-Westfalen.

LEIPZIG: **Art-Invest Real Estate** vermietet im Dresdner Hof rd. 3.000 qm Bürofläche langfristig an **Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**. Die Übergabe ist für Anfang 2027 geplant. Der Dresdner Hof umfasst nach Revitalisierung rd. 8.200 qm Büro-, 2.300 qm Wohn- und 2.400 qm Kultur- und Einzelhandelsflächen. **GSK Stockmann** beriet **Art-Invest Real Estate, Luther** beriet sich selbst.

KÖLN: **European Science Park Group (ESPG)** hat in einem Science Park in Ulm rd. 3.300 qm langfristig an einen neuen Ankermieter aus dem Medizinbereich vermietet. Der Mietvertrag läuft zehn Jahre ab März 2026. Vermietrecht über weitere 1.000 qm wurde vereinbart. Zuvor war **Nokia** Mieter der Flächen. Weitere Berater wurden nicht genannt.

EINZELHANDELSINVESTITIONEN IM 3. JAHR MIT PLUS-ZEICHEN

Plus 1 Mrd. auf 6,5 Mrd. Euro

Der Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien hat lt. **JLL** im 3. Jahr seinen Erholungskurs fortgesetzt und mit 6,54 Mrd. Euro rund eine Mrd. Euro Transaktionsvolumen mehr erzielt als im Vorjahr (+18%). Damit kommt der Fünfjahreschnitt von 7,78 Mrd. Euro wieder in Reichweite. Zugleich stieg die Zahl der Transaktionen signifikant von 209 auf 248. (red+)

Vor allem das Q4 mit 2,35 Mrd. Euro habe das Ergebnis gepusht, sagt **Sarah Hoffmann**, Head of Retail Investment. Die Zahl der Großtransaktionen sei im Jahresvergleich mit 10 Transaktionen zwar konstant geblieben, jedoch sei das Volumen von 2,64 Mrd. auf 3,03 Mrd. Euro um mehr als 10% gestiegen. Es habe ein breites Interesse an allen Nutzungsarten gegeben. Lebensmittelgeankerte Märkte liegen aber noch mit 22% Anteil vorne. Fachmärkte ohne Lebensmittelanteil kamen auf 18% und Fachmarktzentren auf 12%. Fachmarktprodukte insgesamt erreichen 52%. Shoppingcenter liegen mit 20% dahinter. Geschäftshäuser und Warenhäuser liegen gleichauf bei 14%. Damit seien die Nutzungsarten so ausgewogen gewesen wie selten, so JLL.

Einzelhandelsimmobilien-Transaktionen Deutschland 2020 bis 2025



Ca. 46% der eingingen in **Core-Produkte** und weitere 27% in **Core-plus-Immobilien**. Value-add-Transaktionen erzielten 23%. Opportunistische Objekte

waren mit nur 5% ziemlich abgeschlagen. In der Käuferstruktur legten die privaten Investoren mit 22%, fast dem Vierfachen des 5-Jahresschnitts von 6%, deutlich zu und liegen hinter den Asset- und Fondsmanagern mit 38% auf dem zweiten Rang. Private Investoren hätten vor allem Geschäftshäuser in den deutschen Toplagen im Blick. Auf der Verkäuferseite sind private Investoren mit 23% sogar noch näher am Spitzenreiter Asset- und Fondsmanager, der 25% verbucht. Konstant sei das Verhältnis von deutschen (53%) und ausländischen Käufern. Ausländische Investoren bauten ihre Bestände in Deutschland so per saldo um rund eine halbe Mrd. Euro aus.

Die **Spitzenrenditen** sind seit Q4 2023 weitgehend konstant. Geschäftshäuser in München verzeichnen mit 3,2% die niedrigste Spitzenrendite. Dahinter folgen Berlin und Hamburg mit 3,4% vor Frankfurt (3,5%) und Düsseldorf (3,6%). Das Feld der sieben Metropolen komplettieren Stuttgart und Köln mit je 3,7%. Fachmarktzentren (4,60%) sowie Shoppingcenter und einzelne Fachmärkte (jeweils 5,90%) bewegten sich ebenfalls seitwärts. Außerhalb der sieben Hochburgen werden für herausragende Immobilien in Bestlagen attraktiver Städte weiterhin Faktoren um das 20-fache realisiert. **Die Mehrzahl der Transaktionen bewege sich im Bereich von zehn- bis 15-fachen Faktoren.** Für 2026 erwartet Hoffmann eine leichte Zunahme der Transaktionen für Geschäftshäuser bei anhaltend starker Preisspreizung zwischen A-Lagen und Standor-

ten außerhalb dieser Märkte. Die Bedeutung von Nachhaltigkeit in Bausubstanz, Lage und Mieten gewinne immer mehr an Bedeutung.



optimalen Preis durchführen kann. Aktuell sieht es aber stabil im Flächenhandel aus.

Die Nachfrage nach innerstädtischen Einzelhandelsflächen blieb lt. **JLL** auch im

vierten Quartal (Q4) 2025 konstant hoch. Der Flächenumsatz von 116.000 qm im Q4 pushte den Gesamtjahresumsatz auf 519.500 qm (Vj. 478.300 qm; +8,6%). Insgesamt wurden 954 Vermietungsdeals im Jahr 2025 erfasst (+2,4%). Der deutsche Markt profitierte vom hohen Anteil internationaler Konzepte von 58% am Gesamtumsatz. Vor allem die fünf Top-Märkte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt,

Vermietungsumsatz im Einzelhandel (in m²)				
Stadt	Q1-4 2025	Q1-4 2024	Veränderung zu Q1-4 2024	Durchschnitt 2020-2024
Berlin	68.300	31.100	+120%	38.800
Hamburg	32.700	31.100	+5%	30.100
Frankfurt/Main	23.200	13.800	+68%	17.400
München	21.100	18.400	+15%	20.000
Düsseldorf	16.500	15.500	+6%	10.500
Stuttgart	15.600	18.400	-15%	13.200
Köln	14.700	16.300	-10%	6.100
Nürnberg	11.400	4.200	+171%	15.700
Leipzig	8.200	19.000	-57%	9.600
Hannover	5.400	5.500	-2%	3.900

Einzelhandelsvermietung 2025 mit 519.000-qm über 5-Jahresschnitt

Die „Der Immobilienbrief“-These, Einzelhandel habe vieles hinter sich, was Büro noch vor sich habe, bewährt sich. Die Teilnehmer werden aktiver. Der Markt nähert sich einem Gleichgewicht zwischen Online und Fläche. Die in Kürze stattfindende Integration des Online-Handels in KI scheint da noch nicht als Gefahr gesehen zu werden. Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht könnte es aber durchaus ein erneuter Gamechanger sein, wenn neutrale KI Beratungsgespräche führt, Entscheidungshilfen gibt und gleichzeitig den Kauf zum

DER FONDS

Brief
Ausgabe
500

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

„Der Fondsbrief“ erscheint am 6. März 2026 zum 500. Mal und belegt, dass Beständigkeit, Wiedererkennbarkeit und konsequente Weiterentwicklung auch in bewegten Zeiten tragen. 500 Ausgaben stehen für Kontinuität in einem Markt, der sich stetig wandelt. Für Einordnung statt Überreizung. Für Verlässlichkeit, Tiefe und Relevanz.

500-mal „Der Fondsbrief“ bedeutet:

- 500-mal pointierte Kommentare des **Chefredakteurs Markus Gotzi**.
- 500-mal differenzierte Analysen konkreter Fonds und anderer Sachwerte-Produkte.
- 500-mal Einordnung aktueller Angebote in dynamischen Märkten.
- 500-mal News, Hintergründe & Trends aus der Sachwerte- und Immobilienbranche und zu den Menschen, die sie gestalten.

Wir würden uns freuen, wenn Sie dieses besondere Jubiläum gemeinsam mit uns begehen und die Ausgabe Nr. 500 von „Der Fondsbrief“ mit einer Anzeige unterstützen. Wir freuen uns auch über ein Grußwort zu diesem besonderen Anlass.

Unsere Anzeigenpreise sind, seit es den Euro gibt, unverändert:

- 1/1 Seite: 3.500,- Euro
- 1/2 Seite: 2.500,- Euro
- 1/3 Seite: 1.750,- Euro (alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.)

Ihre Anzeige oder Ihren Beitrag benötigen wir bis zum **23. Februar 2026**.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gern zur Verfügung unter:
info@rohmert-medien.de oder telefonisch unter 0152 – 59 51 19 48.



Firmen-News

MÜNCHEN: Lorenz Consult aus Graz expandiert nach Deutschland und eröffnet ersten Standort in München. **Lorenz Consult** bietet dort Generalplanung und Projektsteuerung für technisch anspruchsvolle Bauprojekte, von Gesundheits- bis Industriebau, inklusive BIM und 3D-Scanning. Geschäftsführer Christian Lorenz nennt strategische Gründe sowie Nähe zu Graz und Linz. Standortleiter München ist Martin Priehe.

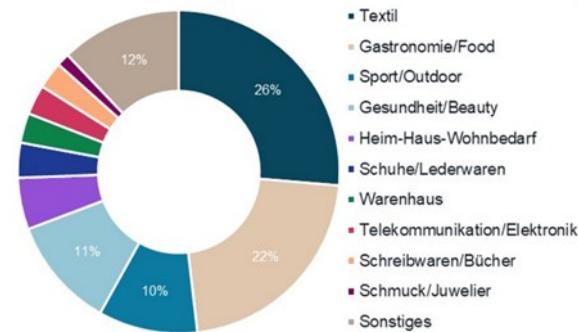
HAMBURG: PRIMESTAR Group wird im Elbtower für das Investorenkonsortium um **Dieter Becken** das **Hilton Hamburg Elbtower** mit 195 Zimmern eröffnen. **Hilton** tritt damit erstmals in Hamburg auf. Die Eröffnung ist bis spätestens 2029 geplant. **Gebert Drescher, Hogan Lovells** und **ARP Architekten** begleiteten das Projekt.

ERFURT: WOHNGROUP meldet eine Umsatzpipeline von 280 Millionen Euro bis 2031 und fokussiert 2026 parallel Vertriebsstarts, Baustarts und Fertigstellungen. In **Erfurt** stehen **Europakarree** und **alfredu** im Mittelpunkt, in **Erding** startet heiße.flats, in **Halle (Saale)** geht Wohncampus Haus 5 weiter. Für 2026 plant **WOHNGROUP** den Verkauf von über 200 Wohneinheiten. Hauptmieter bei **alfredu** ist **valde vita Franke & Müller Pflegedienst GbR**.

LIVERPOOL: ECE Work & Live hat zwei Extended-Stay-Hotels in Liverpool und Newcastle erworben. **Maya Capital** als Asset Manager, Betreiber ist **Cycas Hospitality**. **ECE Work & Live** plant Portfolio von 7–8 Hotels außerhalb Londons mit einem Gesamtvolumen von bis zu 150 Millionen GBP.

Hamburg und München seien der erste Anlaufpunkt für einen Markteintritt in Deutschland, so **Aniko Korsos**, Head of Retail Leasing. Besonders Konzepte für Mode, Kosmetik und Accessoires seien im abgelaufenen Jahr aktiv gewesen. Auf die zehn bedeutendsten Einzelhandelsmärkte in Deutschland entfiel im Gesamtjahr 2025 eine Vermietungsleistung von insgesamt 217.100 qm. Berlin war mit 68.300 qm (+120%) Spitzenreiter. Hamburg etablierte sich als zweitstärkster Markt mit 32.700 qm (+5%). Frankfurt erzielte mit 23.200 qm ein Plus von 68%. München legte mit 21.100 qm um 15% zu. Düsseldorf steigerte sich um 6% auf 16.500 qm (plus sechs%).

Branchenverteilung in der Einzelhandelsvermietung



Die expansivste Mietergruppe waren erneut die Textilhändler mit 136.878 qm. Gastronomie/Food erreichten 113.293 qm. Mit **Blick auf die Spitzenmieten** zeigen sich in den 1a-Lagen der zehn Metropolen differenzierte Entwicklungen. München bleibt mit unveränderten 340 Euro/qm/Monat der teuerste Einzelhandelsstandort Deutschlands. Berlin hielt seine Position mit stabilen 290 Euro, während Düsseldorf einen beachtlichen Sprung von 270 Euro auf 290 Euro (plus 7,4%) verzeichnete. Frankfurt am Main erreichte mit 280 Euro einen Anstieg von 3,7%. Hamburg und Stuttgart blieben mit jeweils 250 Euro stabil, ebenso wie Köln mit 225 Euro und Hannover mit 170 Euro. Die günstigsten Spitzenmieten verzeichneten Nürnberg mit 130 Euro und Leipzig mit 110 Euro. Für die weiteren 56 von JLL untersuchten Städte war in den Einwohnerklassen über 250.000 Einwohnern flachte der Rückgang der Spitzenmieten auf rund 0,5% ab. In den kleineren Städten von 100.000 bis 250.000 Einwohnern ging es mit -2,8% weiter bergab. ■

AAREAL BANK SIEHT EIGENTUM FÜR 80% DER MIETER UN-ERSCHWINGLICH

Energetische Maßnahmen belasten zusätzlich

Die überwiegende Mehrheit der Mieter (91%) hält Mieten in Ballungszentren für Normalverdiener für nicht mehr bezahlbar. 87% der Mieter sehen in den hohen Mietpreisen eine ernsthafte Gefahr für den sozialen Frieden. Die Ergebnisse des Trendbarometer 2025 der Aareal Bank mit Befragungen von über 5.000 Mietern sowie rund 110 Entscheidern aus der Wohnungswirtschaft zeigen hohen Druck auf den Mietmarkt. Sowohl Politik als auch Wohnungswirtschaft stünden vor der Herausforderung, bezahlbares Wohnen, Energiewende und Digitalisierung zu meistern. 70% der Mieter befürchten, dass die energetische Sanierung die Situation auf dem Mietmarkt noch verschärfen werde. (red+)

Aus Mietersicht: Eigentum entwickle sich zunehmend zum Luxusgut und sei für 82% der Befragten keine erschwingliche Option. Nur gut die Hälfte der Mieter (53%) sind aktuell mit Qualität und Ausstattung ihrer Wohnung zufrieden. Nur ein Viertel ist mit dem digitalen Service des Vermieters zufrieden. Dabei gelten schnelles Internet (48%) und digitale Kommunikation als zentrale Kriterien bei der Wohnungswahl. 82% der Mieter sind der Meinung, Wohnen dürfe nicht rein gewinnorientiert sein. ►

Von der Wohnungswirtschaft wird vor allem mehr sozialer Wohnungsbau (69%) erwartet. Von der Politik erwartet man Bürokratieabbau (72%) und eine bedarfsgerechte Förderung statt Gießkannenprinzip (65%). Drei Viertel (74%) der Mieter erachtet die Mietpreisbremse als sinnvolles Instrument, um soziale Spannungen zu verringern. Für jeden Zweiten (53%) ist bei der Wohnungssuche ein nachhaltiges Gebäude wichtig. 57% versuchen bereits aktiv, Energie und Wasser zu sparen. Insbesondere die ältere Generation (72%) geht voran.

Aus Vermietersicht: Die Entscheiderbefragung in der Wohnungswirtschaft zeigt ein ähnliches Bild wie bei den Mieter. 80% der Entscheider halten Mieten in Ballungszentren für Normalverdiener für kaum noch bezahlbar. 94% erwarten, dass energetische Sanierungen den Markt weiter belasten. Zur Schaffung bezahlbaren Wohnraums fordern Entscheider Maßnahmen von der Politik, an erster Stelle die Senkung der Baunebenkosten (98%), Bürokratieabbau (94%) und zielgerichtete Förderung (82%). Beim Thema Mietpreisbremse geht die Meinung auseinander. Drei Viertel der Entscheider sehen in ihr eine Hürde für den Neubau – während Mieter sie klar befürworten. ■

STEFAN S. FAHRLÄNDER/STEPHAN G. KLOESS

„Grundlagen der Immobilienökonomie“ und „Angewandte Immobilienökonomie“

Rezension von Dieter Bullinger,
debecon Consulting für Stadt – Handel – Immobilien

Mit „Grundlagen der Immobilienökonomie“ und „Angewandte Immobilienökonomie“ ist erstmals ein speziell für den Schweizer Immobilienmarkt geschriebenes Lehrbuch der Immobilienökonomie erschienen, der auch für Nicht-Schweizer interessant ist. Die ersten umfassenden deutschsprachigen Sammelbände und Lehrbücher zur Immobilienwirtschaft erschienen in den 1990er Jahren. Zu nennen sind hier vor allem **Karl-Werner Schulte** und seine verschiedenen Mitarbeiter und Schüler wie z.B. **Stephan Bone-Winkel, Nico B. Rottke und Matthias Thomas**, aber auch **Kerry U. Brauer, Hanspeter Gondring, Egon Murfeld, Andreas Pfür, Günter Vornholz, Kristin Wellner** u.a.. Nahezu alle diese Werke haben mittlerweile mehrere Auflagen erfahren, was für das große Interesse der Leserschaft an wissenschaftlich fundierter Arbeit im Immobiliensektor spricht.

Ein spezifisch auf die Schweiz zugeschnittenes Immobilienökonomie-Buch fehlte lange Zeit. Seit 2023 liegt nun ein auf die dortigen Verhältnisse eingehendes Lehrbuch „Immobilienökonomie“ in 2 Bänden vor, das mit der 2. Auflage Ende 2024 bereits erweitert und aktualisiert wurde. Verfasser der insgesamt rund 700 Seiten sind **Dr. Stefan S. Fahrländer** und **Dr. Stephan G. Kloess**, die beide seit vielen Jahren zu den 100 wichtigsten Köpfen der Immobilienwirtschaft in der Schweiz gezählt werden. Band 1 „Grundlagen der Immobilienökonomie“ (309 Seiten) und Band 2 „Angewandte Immobilienökonomie“ (398 Seiten) sind erschienen im Verlag SIV des Schweizer Immobilienschätzer Verbandes und kosten zusammen die durchaus stolze Summe von 290 Schweizer Franken. Sie sind ihr Geld wert.



Dass es sich dabei nicht um einen Sammelband mit unterschiedlichen Beiträgen von verschiedenen Autoren handelt, sondern um einen von den Autoren von Anfang bis Ende im selben Duktus gehaltenen Text, tut den beiden anderthalb Kilo schweren Büchern ausgesprochen gut.

Die beiden Bände mit einer Vielzahl von Abbildungen und Tabellen gliedern sich in eine Einleitung und gerade einmal 6 Großkapitel. Jedem dieser Kapitel ist eine Einleitung vorangestellt und es endet jeweils mit einem gerade für ein Lehrbuch sehr sinnvollen zusammenfassenden „Merkpunkte“-Abschnitt. Das erste Kapitel (Teil B) liefert die Basics, es widmet sich der Einordnung der Immobilienökonomie in die Volkswirtschaftslehre. Dabei werden zunächst wesentliche volkswirtschaftliche Grundbegriffe eingeführt, bevor auf die Charakteristika von Immobilien eingegangen wird. Und schon in diesem Kapitel wird deutlich, dass die Autoren das Gesamtgeschehen auf dem Immobilienmarkt vor allem aus der Nutzer- und Nachfrageperspektive sehen. Sie erläutern besonders das Wheaton-Modell der Zusammenhänge auf dem gesamten Immobilienmarkt, auf das sie in den weiteren Kapiteln immer wieder rekurrieren. Dominantes Thema des Teils C ist der Nutzermarkt, also die Seite der Nachfrager nach Immobilien. Ihm folgt der Kapital- und Vermögensmarkt in Teil D, der insbesondere die Motive, Ziele, Rahmenbedingungen, Arten und Verhaltensweisen von (großen, in der Regel institutionellen) Immobilieninvestoren beleuchtet. Die Vielzahl kleinerer Nachfrager (Familien, Unternehmen, öffentliche Institutionen etc.), die auch von großer Relevanz für die Erstellung von Immobilien

Deals

FRANKFURT AM MAIN: Savills Investment Management hat für den European Commercial Fund eine High-Street-Immobilie mit rd. 2.500 qm in Kopenhagen an einen lokalen Investor verkauft. Mieter sind **Samsøe & Samsøe** und ein Fitnessstudio. Beraten haben **Gorissen Federspiel, Cushman Wakefield/RED** und **KPMG**. Angaben zum Kaufpreis wurden nicht veröffentlicht.

BUKAREST: GARBE Industrial Real Estate Romania entwickelt mit **Fortress Real Estate Investments** im Joint Venture ein Logistikzentrum mit rd. 61.000 qm Mietfläche. Im Dezember 2025 wurde dafür ein rd. elf Hektar großes Grundstück im Nordwesten Bukarests erworben. Baustart ist für Spätsommer 2026 geplant, erste Flächen sollen Anfang 2027 bezugsfertig sein. Kaufpreis und künftige Nutzer wurden nicht genannt.

DÜSSELDORF: Lührmann Düsseldorf begleitet exklusiv den Verkauf der Mixed-Use-Immobilie „Cubik“ mit rd. 2.855 qm an der Kasernenstraße; Verkäufer ist ein regionales Family-Office, Käufer eine Tochtergesellschaft einer deutschen Stiftung. Der Kaufpreis wurde nicht genannt. **Lührmann Düsseldorf** war Makler im Prozess.

LEVERKUSEN: Ein privater Investor kauft eine Büroimmobilie mit rd. 2.200 qm am Konrad-Adenauer-Platz von **FOM Real Estate** aus einem AOK-Portfolio; zuletzt nutzte **AOK Rheinland/Hamburg** das Objekt. **Savills** beriet und vermittelte den Verkauf. Künftig ist eine Eigennutzung mit medizinischer Ausrichtung vorgesehen.

ist, wird leider weitgehend ausgeblendet.

Der zweite Band „Angewandte Immobilienökonomie“ startet mit einem sehr umfangreichen Teil E zu den verschiedenen Methoden und Charakteristika der Bewertung von Immobilien, gefolgt von ebenfalls sehr detaillierten Ausführungen zum Portfolio-Management in Teil F. Der letzte Teil G schließlich widmet sich dem Thema Projektentwicklung, hier verstanden als Prozess der Entstehung von Immobilien, und beleuchtet damit die ansonsten eher wenig berücksichtigte Angebotsseite im Immobilienmarkt.

Hier ist allenfalls auch die einzige Kritik anzubringen: die sehr mechanische Reduktion von Projektentwicklung auf das Zusammenspiel von Idee, Standort, Kapital und Zeit erscheint zu wenig dynamisch, weil sie die manchmal zeitlich passende, oft aber auch zu geringe oder aber überschießende Reaktion der Angebotsproduzenten auf die Veränderungen auf der Nachfrager- und Nutzerseite zu wenig berücksichtigt. Gerade auf diesen auf vielen Märkten zu beobachtenden „mismatch“ von Angebot und Nachfrage hatten die Autoren mit dem auch auf dem Immobilienmarkt durchaus nicht unbekannten „Schweinezyklus“ gleich zu Beginn ihres Werks auf S. 19 hingewiesen.

Ein ausführliches Stichwortverzeichnis und eine umfangreiche Literaturliste schließen das Lehrbuch ab. Es sei hiermit auch Studierenden und an den Mechanismen des Immobilienmarkts Interessierten in anderen Ländern ausdrücklich empfohlen, denn der Inhalt der beiden Bände erleichtert das Verständnis der Zusammenhänge auf allen Immobilienmärkten, nicht nur jenem der Schweiz.

(Autor: **Dieter Bullinger** gründete 2012 die **debecon** Dieter Bullinger Consulting für Stadt – Handel – Immobilien, Lutzenberg/Schweiz. Zuvor arbeitete er über 22 Jahre als Projektentwickler und Assetmanager für Shopping-Center in verschiedenen europäischen Ländern bei der ECE Projektmanagement und der SPAR Österreich. Davor war er als Berater von öffentlichen Institutionen für Themen der lokalen und regionalen Wirtschaftsentwicklung bei der Prognos AG Basel/Schweiz sowie als Leiter des Wirtschaftsförderungsamtes der Stadt Freiburg i.Br./Deutschland tätig. Mail: dieter.bullinger@debecon.biz) ▶

MIETPREISBREMSE WIRD UMGANGEN

Vermieter weichen auf befristete und möblierte Angebote aus

Caroline Rohmert, Redaktion

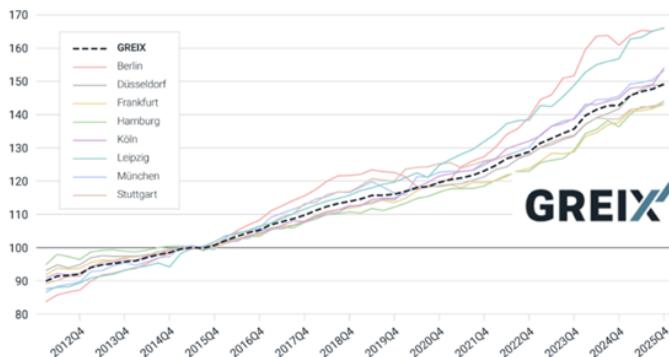
Der steuerfinanzierte GREIX-Mietpreisindex sieht im Q4 2025 so viele befristete und möblierte Angebote wie nie zuvor. Die Angebotsmieten in deutschen Städten stiegen auch zum Jahresende 2025 schneller als die allgemeine Teuerung. Im Quartalsvergleich legten die Mieten im bundesweiten Durchschnitt um 1,0% zu, im Jahresvergleich sogar um 4,5%. Gleichzeitig ging die Anzahl der Wohnungsseriate deutlich zurück. Das zeigt das jüngste Update des vom Kiel Institut für Weltwirtschaft veröffentlichten GREIX-Mietpreisindex. Dabei werden die Angebotsmietpreise für Wohnungen auf Basis der VALUE Marktdatenbank in 37 deutschen Städten und Regionen ausgewertet. Seit 2015 sind Angebotsmieten damit um 14% stärker gestiegen als die allgemeine Teuerung. (CR+) ▶

In dem schon engen Markt ginge das klassische Angebot zurück, die Mieten stiegen und die Konditionen würden über immer mehr befristete Verträge oder möblierte Angebote härter, resümiert Projektleiter **Jonas Zdrzalek**. In sieben der acht größten deutschen Städte stiegen die Angebotsmieten im Quartalsvergleich. Besonders kräftige

10,22 Euro die günstigste Top8-Stadt. Über alle 37 erfassten Städte und Regionen hinweg ergibt sich ein gewichteter Durchschnitt von 14,41 Euro.

Mietentwicklung Großstädte und GREIX

Wohnen Deutschland 2012 bis 2025 Nominal, Index 2015 = 100



Zuwächse verzeichneten Köln mit plus 3,4% und München mit plus 1,9%. In Hamburg und Frankfurt am Main entsprachen die Anstiege in etwa dem bundesweiten Durchschnitt von 1%. Düsseldorf verzeichnete eine rote Null (minus 0,1%). Am höchsten lag die durchschnittliche Kaltmiete pro Quadratmeter in München mit 23,35 Euro, gefolgt von Frankfurt am Main mit 17,36 Euro. Leipzig war mit

Die Zahl der Wohnungsinserate sank gegenüber dem Vorjahresquartal um 7%. Im langfristigen Vergleich liegt die Anzahl der Wohnungsinserate zur Miete gegenwärtig etwa 20% unter dem Niveau von 2015. Bundesweit entfielen über 17% auf das Segment befristeter Verträge und möblierter Wohnungen. In den acht größten Städten lag der Anteil sogar bei nahezu einem Viertel, in München sogar bei rund einem Drittel. Bei Neuvermietungen in Großstädten dürften gerade Geringverdiener bzw. Menschen in Ausbildung und Studium zunehmend an ihre Belastungsgrenze stoßen. Auch Fachkräfte aus dem In- und Ausland täten sich mit einem Umzug oft schwer, so Zdrzalek. Das weiter sinkende Mietangebot dürfte auch ein Zeichen dafür sein, dass Menschen mit Altverträgen ihre Wohnung nach Möglichkeit halten, oder viele Objekte mittlerweile ohne Inserat vergeben werden. ■

Monetäres Vertrauen ist gut. Ein unabhängiger Vertrauensbeweis ist besser.

Sachwerte verlangen nach mehr als Renditeversprechen.
Sie verlangen nach **geprüfter Kompetenz und Reputation**.

Das Vertrauenssiegel **Sachwert. WEISE.r**
zeichnet Marktteilnehmer aus,
die empfohlen, evaluiert und lizenziert wurden.

Getragen von der **Stiftung Finanzbildung** –
auf Basis von Expertise, Datenanalyse
und verantwortungsvoller Sachwertlogik.

Nicht jeder verdient Vertrauen.

Aber wer es verdient, sollte es zeigen.

Fragen Sie Ihren Finanz-Stakeholder danach!



STIFTUNG FINANZBILDUNG
84030 Landshut
info@stiftung-finanzbildung.de

Das Vertrauenssiegel **Sachwert. WEISE.r** stellt keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar und ersetzt keine individuelle Due-Diligence.
Die Lizenzierung erfolgt auf Grundlage einer strukturierten Evaluation von fachlicher Qualifikation, Marktverständnis und beruflicher Integrität.
Eine Aussage über zukünftige Wertentwicklungen oder Anlageergebnisse ist mit der Lizenzierung nicht verbunden.



Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 05242 - 90 12 50
F: 05242 - 90 12 51
info@rohmert-medien.de
www.rohmert-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:
Klumpe Rechtsanwälte, Köln;
Dr. Philipp Härlé - 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 Immobi-
lienwirtschaft!"

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.*

MARKT FÜR SENIORENIMMOBILIEN HAT BESTAND UND BETREIBER IM FOKUS

Reicht eine Spitzenrendite von 5%?

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,

Immobilienpezialist „Der Platow Brief“

Nach der überraschenden Pleite des Pflegespezialisten IMMAC und der Betreiber-Pleitewelle der letzten beiden Jahre, überraschen die erfahrenen Berater der Pflegeheim-Beratung Terranus mit positiven Investmentbotschaften. Mit Spitzenrenditen von rund 5% und demografisch gesicherter Nachfrage bleibe der Markt für Pflegeimmobilien auch 2026 für Investoren attraktiv, so GF Markus Bienentreu. **Ob vor dem Hintergrund der nach wie vor nicht bereinigten Kosten- und sonstigen Betreiberrisiken und der Beachtung von Pflegeimmobilien auch als laufend zu pflegende Immobilien mit hohen laufenden Kosten und notwendiger Anpassung an lebendige Gesetze eine Bruttoanfangsrendite von 5% vor Kosten und ohne besondere Mietperspektive im aktuellen Zinsumfeld ausreicht, ist für „Der Immobilienbrief“/PLATOW offen. In Erinnerung an vergleichbare Zinszeiten kommen uns eher Multiplikatoren von 13 bis 16 realistisch vor.**

Mangels Neubaus von dringend benötigten Pflegeeinrichtungen würden fast ausschließlich Bestandsimmobilien gehandelt, berichtet **Terranus-GF Markus Bienentreu**. Die Lehre für Investoren aus den vergangenen zwei Jahren sei die Unterschätzung des Betreiberrisikos gewesen. Auch 2025 seien weiterhin eine Reihe von Pflegeheimbetreibern in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Insolvenzen und Betreiberwechsel seien die Folge gewesen. Diese Botschaft sei jetzt bei den Investoren angekommen. **Verstärkt würden Bonität, Vertragsgestaltung und Mietgarantien der Betreiber das alte Dogma „Lage, Lage, Lage“ ablösen.** Allerdings war die vor kurzem pleitegegangene IMMAC gerade in Vertragsgestaltung und -controlling ausgewiesener Spezialist mit über 120 Pflegeheimen, die bis Corona durchgehend performten.

Terranus-GF **Anja Sakwe Nakonji** relativiert aber, der wirtschaftliche Druck auf die Betreiber habe 2025 etwas nachgelassen. Die in den vergangenen zwei Jahren stark gestiegenen Kosten seien inzwischen überwiegend in den Pflegesätzen eingepreist. Dennoch werde sich die Konsolidierung im Markt fortsetzen. Es gebe weiterhin viele Betreiber, die in der Wachstumsphase schlechte Standorte übernommen oder ihr Portfolio nicht konsequent bereinigt hätten. **Das würde nach wie vor zu Kündigungen, Insolvenzen und Schließungen führen.**

Inwieweit das ein ideales Investmentfenster für 5% Rendite ohne Perspektiven ist, bleibt wohl der uralten Marktargumentation zum Bedarf überlassen, die aber selten vor Fehlentscheidungen schützt. Lt. **ZIA** und der **IREBS** würden in Deutschland bis 2030 rund 293.000 zusätzliche stationäre Pflegeplätze bzw. knapp 3.000 Pflegeheime benötigt. 2025 wurden nur rund 70 Einrichtungen gebaut. Bei hohen Baukosten von 4.000 bis 6.000 Euro pro qm und den auf Länderebene geregelten Investitionskosten sei das in den meisten Bundesländern nicht refinanzierbar. Das sei nur noch in Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen möglich. Flexibilisierung und verbesserte Refinanzierung der Investitionskosten seien ebenso nötig wie die Auflockerung der fixen Fachkraftquote von 50% in der stationären Pflege. **Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht ist der Pflegemarkt anders als normale Immobilieninvestments dadurch gekennzeichnet, dass Knaptheit nicht zu Mietsteigerungen führt. Investments rechnen sich nur durch sicheren Cash-flow. Wenn aber gerade diese Sicherheit, wie von Terra-**

nus beschrieben, ins Wanken gerät, sollten keine Finanzinvestoren ins Nachdenken kommen. ■

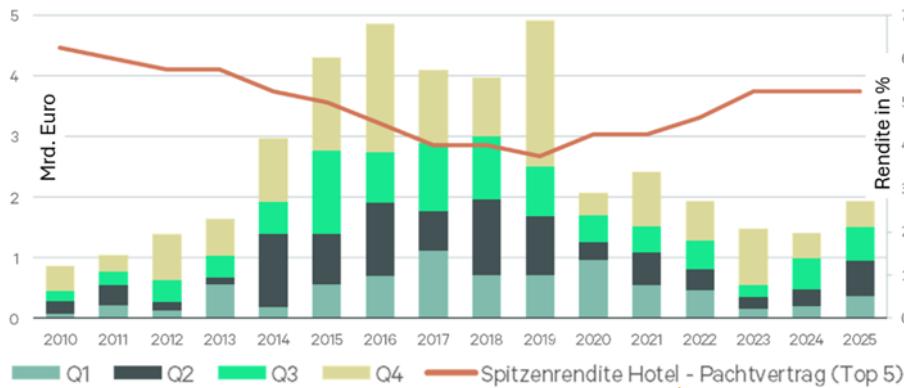
HOTELMARKT DEUTSCHLAND ZEIGT 10-JAHRES HÖCHSTSTAND

Auch bei Hotels zeigt sich „die Hälfte“ als New Normal

Caroline Rohmert, Redaktion

Auch im Hotelinvestmentmarkt zeigt sich „die Hälfte“ als New Normal. Gegen die totale Zinsabhängigkeit spricht allerdings der frühzeitige Absturz bereits 2020 als die Zinswelt für die Immobilienwirtschaft noch in Ordnung war. Der deutsche Hotelimmobilieninvestmentmarkt hat im Jahr 2025 deutlich an Dynamik gewonnen. Nach Analyse von CBRE stieg das Transaktionsvolumen um 38% auf 1,9 Mrd. Euro. BNPPRE hat 1,8 Mrd. Euro bzw. ein Plus von 29% ermittelt. Das sei der höchste Zuwachs aller gewerblichen Assetklassen. Hotels steigerten ihren Anteil am gesamten Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt auf 8% auf den höchsten Wert seit rund zehn Jahren.

Hoteltransaktionsvolumen seit 2010



Im Segmentvergleich zeigt sich eine klare Dominanz wertorientierter Strategien. Nach Angaben von CBRE legten Core-Transaktionen mit +87% zwar prozentual am stärksten zu, erreichten aber lediglich einen Marktanteil von 31%. Core-plus-Transaktionen wuchsen um 35%, Value-add-Investments um 41%. Value-add, also Objekte mit Entwicklungs-, Repositionierungs- oder Optimierungspotenzial, stellten mit 44% den größten Marktanteil. Auf der Käuferseite dominierten 2025 kapitalstarke Eigenbetreiber und Corporates. Sie stellten laut CBRE rund 25% des Investitionsvolumens. Rund die Hälfte des Transaktionsvolumens entfiel auf ausländische Käufer.

Beide Analysen weisen auf eine spürbare Rückkehr großvolumiger Transaktionen hin. Nach CBRE überschritten 2025 insgesamt 13 Deals die Schwelle von 50 Mio. Euro (Vj.: 7 Deals). Auch das Portfoliosegment belebte sich. Paketverkäufe und Unternehmensbeteiligungen erreichten ein Volumen von rund 379 Mio. Euro (Vj.: 150 Mio. Euro). Regional zeigen sich Unterschiede je nach Quelle und Bewertungsansatz. CBRE identifizierte Berlin mit einem Anteil von 19% als volumenstärksten Einzelmarkt, gefolgt von Köln und München mit jeweils 16%. Nach BNPPRE lagen Köln und München mit jeweils etwas über 300 Mio. Euro an der Spitze. Berlin erreichte dort rund 265 Mio. Euro. Zwei Drittel aller Einzeldeals entfielen laut BNP Paribas Real Estate jedoch auf Städte außerhalb der A-Standorte, was auf eine breite Marktbelebung auch in B- und C-Städten hinweist. Leuchtturmtransaktionen war der Verkauf des Mandarin Oriental München, der mit rund 150 Mio. Euro als größte Einzeltransaktion des Jahres.

Die Investmentbelebung stützte sich auf stabile operative Kennzahlen. Nach dem Rekordjahr 2024 haben sich die Übernachtungszahlen 2025 auf hohem Niveau stabilisiert. Bis September lagen sie kumuliert etwa auf Vorjahresniveau, trotz fehlender Großereignisse. Gleichzeitig bleiben Neubauaktivitäten unter dem historischen Durchschnitt. Belastend wirken jedoch steigende Betriebs- und Personalkosten sowie erhöhte Pachten, wie die brandaktuelle Pleite der **Revo Hospitality Group** (vormals HR Group) mit rd. 125 Hotels in Deutschland und Österreich. Insgesamt betreibt Revo 250 Hotels in zwölf europäischen Ländern.

Für 2026 erwarten beide Marktanalysen eine Fortsetzung der positiven Entwicklung. CBRE sieht wachsende Chancen für Core-Investments bei entsprechender Objektqualität, Lage und Betreiberbonität. Alexander Trobitz betonte, dass sich die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern wieder annähern und Hotels damit am Beginn eines neuen Marktzyklus stehen könnten. Als Restrisiko bleiben geopolitische Unsicherheiten, deren Auswirkungen derzeit jedoch nicht quantifizierbar sind. Wie hoch solche Risiken allerdings einzuschätzen sind, zeigte Anfang der 2000er Jahre das Zahlenspiel des Schweizer Hof, heute Pullman, damals Drint. Durch SARS brach damals der Umsatz des Tophotels des Vorjahres um zwei Drittel ein. ■