

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 618 | 09. KW | 27.02.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

Das Habeck'sche Heizungsgesetz ist gekippt. + + + Der Ukraine Krieg ist vier Jahre alt und wird den 2. Weltkrieg über treffen. + + + **Trump** bereitet einen Iran-Krieg vor. + + + Europa wird zum „selbsterstörerischen System“. + + + **Selbst Joschka Fischer** beschreibt: „Meine Fantasie hat nicht ausgereicht als Erz-Pessimist das zu sehen, was auf uns zukommt.“ + + + Deindustrialisierung und Konjunktur gaben den Beschäftigungsstartschuss. KI wirft immer mehr Schatten auf die Beschäftigung. Horror-Research ließ Kurse purzeln. Gerät KI immer mehr in die Zange? + + + Die deutsche Fonds-Industrie erlebt ein Desaster. Gestern setze der nächste **Offene Immobilienfonds** von **INDUSTRIA** die Anteilsrücknahmen aus. Geschlossene AIF wurden so schlecht platziert wie nie zuvor. + + + Aber wenigstens ziehen die Baugenehmigungen an. Nur, „in Genehmigungen kann man nicht wohnen“ (**Dirk Wohltorf, IVD**). Deutschland liegt beim Wohnungsbau am Boden (siehe **empirica**-Artikel). **Aber wenigstens kann es nicht schlechter werden. In zwei Wochen beginnt die MIPIM. Da werden wir erfahren, wie schön die Immobilienwelt ist. Wir erscheinen auch erst wieder mit drei Tagen Verspätung am Montag danach.**

Der Ukraine-Krieg ist 4 Jahre alt. Können Sie sich vorstellen, Deutschland besäße heute noch die Resilienz zu einem langjährigen Krieg? Wir leben noch in einer heilen Friedens-Welt. Bedenken Sie: Reichtum ohne Waffen ist nie von Dauer. Ich bewundere die Ukrainer und bin dankbar für jeden Tag, an dem die Ukraine Putins Ressourcen schreddert. Hoffentlich verpennt Europa die Schonfrist nicht. Und der Krieg wird weitergehen. Natürlich wirken die Sanktionen wohl mehr, als bekannt ist. Dennoch werden sie nicht zum Kriegsende führen, solange Russland über Menschen und Export-Rohstoffe verfügt. Der Krieg läuft sich nur auf dem Schlachtfeld tot. Erst einem Stillstand folgen echte Verhandlungen. Dafür muss Europa die Ukraine bis zum Umfallen mit Geld und Waffen beliefern. Nur Trump könnte den Krieg vorher beenden. Dafür wäre eine klare Ansage nötig, die USA liefere bis Kriegsende in jeder Menge jede Waffe, die die Ukraine benötige. Das wird im Kreis der (Möchtegern-) Autokraten und vielleicht auch wegen des Atom-Risikos nicht geschehen. **Aber auch Europa hat durch die unbedingte Erweiterung den Weg zu einem „selbsterstörerischen System“ durch ausufernde Regulierung und Einstimmigkeit beschritten.**

Das Habeck'sche Heizungsgesetz ist gekippt. Unsere Postfächer laufen über. **Auch ohne Copilot schaffe ich die Zusammenfassung. Die Klimaschützer sind empört und sehen den Weltuntergang. Alle, die mit Geld und**

Wirtschaft zu tun haben finden das im Prinzip gut. Zu meckern hat aber jeder etwas. Man hätte es noch besser machen können. Meine Meinung zum **Heizungsterror in Rentnerkellern** war nie ein Geheimnis. Ernst genommen habe ich ihn sowieso nicht. **Gegen Wähler und Physik klappt nichts. Außerdem erinnere ich mich an das erste Semester Betriebswirtschaft. Was passiert mit Produkten wie z. B. Strom, wenn immer mehr gebraucht wird und die Produktion immer unzuverlässiger wird oder durch teure Doppelstrukturen gesichert werden muss? Wird das billiger? Blödsinn!** Was passiert mit Produkten wie z. B. Gas oder Öl, die massenhaft vorhanden sind, und die immer weniger gebraucht werden, aber von denen noch wahrscheinlich 90% der Wähler in zwei Drittel des Primärverbrauchs oder mehr abhängig sind? **Wird das im Markt teurer? Blödsinn! Wird das politisch unendlich verteuert? Blödsinn!** Außerdem ist doch kein Geheimnis, dass das Zeugs nicht im Boden bleibt, sondern sowieso irgendwo verbrannt wird. Der neue CO2-Ball bei uns liegt jetzt bei den Gas- und Öl-Lieferanten. Das macht niemandem Stress.

Fazit: **Der Wähler kann wählen. Mehr will er doch gar nicht.** Die Überzeugung einer notwendigen Reaktion auf einen Klimawandel ist doch längst in der Bevölkerung und in der Wirtschaft angekommen – auch bei mir. **Das Sinnvolle wird sowieso gemacht. Die Technik wird jeden Tag besser.** Bei mir rechnet sich Solar im Dekaden-Denken (fast) auch ohne Einspeisung. Das sieht **Katherina Reiche** auch so. Wärmepumpen werden billiger und besser. In der 70 Jahres-Perspektive will Bayern wieder Fusionsvorreiter sein. **Deutschland und auch Europa sind der Welt sowieso in der CO2-Einsparung weit voraus. Ob die Welt früh genug nachzieht, ist aber offen – und eben kein deutsches Thema mehr. Erst im Klima-Crash 2100 gibt es dann Einigkeit – oder vielleicht schon Fusionsenergie.**

Außerdem, was soll der Politterror überhaupt? **Die institutionellen Wohnungseigentümer lassen ihre Sanierungswalzen doch auf jeden Fall spätestens bei „Sowieso-Sanierungen“ über ihre Bestände laufen.** Wenn der Markt sich irgendwann demographisch wieder dreht, gibt es auch gar keine andere Chance (vgl. **ifo** und **empirica**-Artikel). Außerdem kann jetzt das Geld dahin gelenkt werden, wo es den größten CO2-Ertrag bringt. **Im gewerblichen Bereich haben längst Banken, Mieter und langfristig denkende Institutionelle das Zepter übernommen. In den Topseg-**



Stefan Reiche

Sorry, es geht noch 1 Seite weiter

menten gibt es keine Alternative zur ESG-Sanierung. Der regulatorische Umsetzungsdruck hat sich lediglich entspannt. Im mittleren und unteren Bereich spielt sich das ein. **Aber da haben wir in der aktuellen Gemengelage mit KI, Demographie, Finanzierung und Bedarfsentwicklung sowieso Herausforderungen, deren Lösung ich noch nicht kenne.** Lustigerweise bin ich für C- oder D-Immobilien gar nicht mal so skeptisch. Billige Büros werden immer gebraucht – und bei sporadischer Wohnungsflucht-Nutzung bekommt man mit zwei Infrarot-Panels und Fußbodenmatte eine kuschelige Schreibtisch-Atmosphäre.

Gestern haben INDUSTRIA Immobilien und IntReal die Anteilsrücknahme des FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND ausgesetzt. Liquidität und Verkäufe reichten nicht. Wie 45 Objekte mit 2.743 Wohnungen professionell und für Anleger rentabel durch das ESG-Zeitalter gemangelt werden sollen, dürfte auch Fachleuten ein Rätsel sein. **Andererseits ist auch dieser Winzling ein Schlag ins Image offener Fonds,** über denen ja immer die Dominostein-Frage hängt, die bei der Wertgrund-Schließung virulent wurde. Wir diskutieren das auch im Verlag. So richtig fällt uns kein aktuelles Einstiegsargument ein. **Da müssten sich die großen Profis der Szene, die die seit zwei Jahren währende Rückgabebewegung auch überstehen werden, wieder einmal Argumente, Bewertungsoffenlegung und Marketingbotschaften einfallen lassen. Die lecken stattdessen in den Höhlen ihrer laufenden Management-Fees ihre Wunden.**

Insbesondere die **Welt der Geschlossenen Immobilienfonds** ist heute unser Einstiegsthema mit viel Argumentierung von mir. **NOCH NIE WURDE SO WENIG EIGENKAPITAL PLATZIERT.** Der **20-Jahres-Chart von Scope** macht das Desaster deutlich, das auch ich so dramatisch gar nicht gesehen hatte. Die Gründe sind vielfältig. Der **Regulierungswahnsinn, gerade die kleinsten Anleger bei Schwarmfinanzierungen mit Hunderten Pleiten auf Ansage, NICHT zu schützen** (vgl. **Loipfinger-Artikel**), und natürlich die **Fonds-Desaster der letzten beiden Jahren, die auch das KAGB nicht verhinderte, führt sicherlich zu Sippenhaft der seriösen Initiatoren geschlossener Immobilienfonds.**

Die Branche ist marginalisiert. **Und in Deutschland kommen die Probleme gleichzeitig auslaufender Finanzierungen und Mietverträge bei in die Jahre gekommen Immobilien ja noch.** Aber trösten wir uns. Die Probleme bleiben eher im dreistelligen Millionen-Bereich. Und darüber können die **großen Vermögensvernichter der Immobilienwirtschaft der letzten 5 Jahre, die Immobilien AGs, deren Bewertungen wohl unter der Annahme einer ewigen Nullzins-Ära ihre Bonität optimierte,** nur lachen. Spürbar zweistellige Milliarden ging es bei Bewertungen und noch mehr an der Börse schon bergab. Die Börse drosselte auf ein Drittel und lässt sich auch durch die ewig selben Immobilien-Stories nicht beirren. **Wie schon oft wiederholt: Die Differenzen zwischen Börsenbewertung des Eigenkapital und ausgewiesenen NAVs oder zwischen Maklereckwerten und ausgewiesenen Multiplikatoren sind immer noch evident, wie in den nächsten Wochen die Bilanzen zeigen werden.** Fachleute machten auf einer Online-Diskussion von

Rueckerconsult deutlich, dass da noch verlorene Werte auf Refinanzierung warten (*siehe Artikel „Refinanzierungslücke“*). **Das interessiert niemanden bei den Behörden.** Bei der Telekom-Bewertung machte die Staatsanwaltschaft noch eine Dekade lang ein Riesentheater. Bei Fonds, die mit der Finanzkrise nicht das geringste zu tun hatten, machte die ahnungslose Politik unter dem Finanzkrisen-Aspekt mit dem KAGB ein riesiges, aber völlig undichtes Fass auf. Bei **Immobilienaktien scheint es in der inzwischen dritten oder vierten Immo-Aktien-Desaster-Welle** seit den 90ern wohl inzwischen eine Freigabe für das Management zu geben. **Sie wissen ja: Immobilien verlieren nie an Wert!**

KI gerät in die Zange. Es wird klarer. KI wird die Welt mehr verändern als alles seit Entdeckung des Feuers. Ob am Ende Science Fiction Horror von KI gehaltenen Menschenmaterials für was auch immer Realität wird, oder ob KI den ungeheuerlichsten Produktivitätsschub aller Zeiten verursacht und das Paradies realisiert, oder ob KI die nächste große Beschäftigungs-Depression seit Hundert Jahren auslöst, ist offen. Jetzt haben auch die Top 10% der Intelligenz Angst. **Und völlig offen ist, ob KI nicht das nächste große „selbsterstörerische System“ wird.** Ein kleiner Report von **Citrini Research** hat die Aktienkurse abstürzen lassen (Quelle: WELT). Nach den KI-Optimisten, die bei jeder Innovation den Beginn eines goldenen Produktivitätszeitalters sehen, **hätten nun die Weltuntergangsbeschwörer, das Narrativ übernommen.** Große Aktienportfolien werden auf KI-Wirkung überprüft. Die Frage ist, ob Unternehmen und Menschen die „Intelligenz“ einfach laufen lassen.

Im Moment macht eher das KI-Finanzierungs- und Auftrags-Karussell Sorgen. So hat z. B. **OpenAI** Aufträge für Trainingsrechenzentren für geschätzte 300 Mrd. Dollar an **Oracle** vergeben. **Oracle** kauft dafür 100.000 der Superchips von **NVIDIA.** Die wiederum beteiligt sich an der Finanzierung von **OpenAI.** So hängt die Kette an der Hoffnung, das **OpenAI** gegen die z. B. übermächtige Konkurrenz von **Gemini/google** irgendwann Geld verdient. Bedenken Sie: Letztes Jahr ging **fast ein Fünftel des amerikanischen BIP-Anstiegs** auf das Konto KI. So kann im Expectations Gap aus einer Mücke ein Börsen-Elefant werden.

Zerstört sich KI selber? Mit dem Thema ist die Welt schon seit den Diskriminanzanalysen der 70er Jahre zur Bonitätsbeurteilung konfrontiert. Irgendwann bekommt niemand mehr Kredit. **Mehr als die Hälfte allen Schriftlichens ist heute schon KI generiert. Das gibt Trainingsinzest.** Das sei den Entwicklern bewusst, meint unser Lieblingsstatistiker. Es werde beim Training versucht, Menschliches von KI-generiertem zu trennen. **Aber was passiert, wenn immer mehr durch KI generiert wird? Wird das dazu führen, dass echte menschliche Inhalte wertvoller werden als je zuvor? JA, denn dafür gibt es noch uns.** Zumindest, wo mein Kürzel „**WR+**“ mit unserer blau markierten Meinung dransteht und im Editorial natürlich, ist KI lediglich als **google-Ersatz** verwendet.

Zunächst wünsche ich Ihnen **VIEL GESCHÄFT auf der Mipim.** Und lassen Sie uns davon profitieren.

Ihr Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Geschlossene Fonds vor Platzierungsdesaster? Neuangebot eingebrochen, Platzierungszahlen weiter rückläufig (Rohmert)	3
Zinsen verschaffen Prime Office Solide Performance: Zinsabhängigkeit der Topimmobilien ist evident (Rohmert)	5
Europas Büromärkte nähern sich zyklischen Höhepunkt: Märkte ballen sich vor zyklischem Höhepunkt (Rohmert)	8
Investmentmarkt auf europäischem Büromarkt nimmt Fahrt auf: UK bleibt größter Markt, gefolgt von Frankreich und Deutschland	9
Data Center als „5%-Neue Assetklasse“: Die Immobilienwirtschaft kann auch Rechenzentren! (?) (Rohmert)	10
Erster Empirica-Wohnungsmarktbericht sieht keine Besserung in Sicht: Bau am Boden, Angebotsmieten steigen moderat, Kaufpreise stagnieren (C. Rohmert)	13
Immobilienklima Februar: Weitere Dämpfer in allen Segmenten	15
BF.Capital mit ersten BF.Private Debt Market Compass: Erholung beim Fundraising (C. Rohmert)	18
Refinanzierungslücke bleibt auch 2027 „unter Wasser“: Verlorene Werte finanziert keiner mehr— auch nicht Kreditfonds (Rohmert)	19
San Francisco und New York führen den Savills Tech Cities Index 2025 an	19
Logistik-Flächenumsatz an Top-8-Standorten dreht wieder ins Plus	20
ifo Dresden sieht Bevölkerung stärker schrumpfend	21
Impressum	21

Fremdbeitrag

Buchbesprechung: „Immobilienmärkte zwischen Nachhaltigkeit, Kapitalmarkt und gesellschaftlicher Aufgabe“ (Prof. Dr. Thomas Beyerle und Karl-Heinz Goedeckemeyer)	15
Crowdfunding: Krise als Katalysator (Kommentar von Stefan Loipfinger)	16

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 183

von **Dr. Gudrun Escher** (ab Seite 22)

- Nachtrag Büromärkte 2025— Essen, Dortmund, Duisburg	1
- Logistik im Aufwind: Opportunismus oder berechtigter Optimismus?	2
- Kirchen und / als Immobilien	3
- Zwangsversteigerungen 2025	6
- Weitere Nachrichten	8

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; Prof. Dr. Thomas Beyerle; Karl-Heinz Goedeckemeyer; Stefan Loipfinger; 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, BVT Unternehmensgruppe; vdp Research GmbH, Voilà Service GmbH sowie HypZert.

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

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

GESCHLOSSENE FONDS VOR PLATZIERUNGSDESASTER?

Neuangebot eingebrochen, Platzierungszahlen weiter rückläufig

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

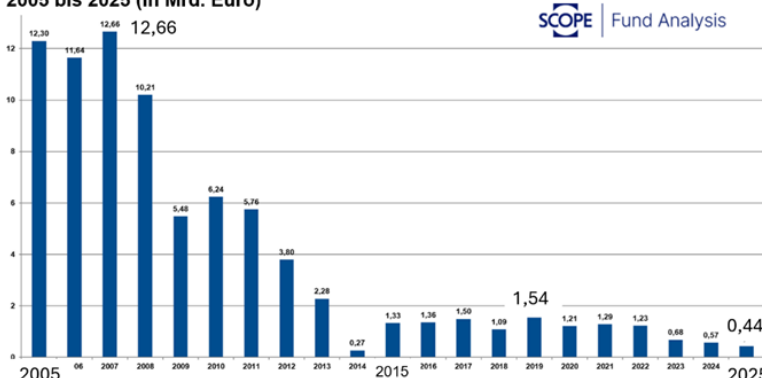
Verändertes Wettbewerbsumfeld der möglichen Kapitalanlagen, Probleme von Assetmanagern aus Kostensteigerungen, Zinswende, Konjunktur, KI oder Mismanagement, Anlegerflucht bei offenen Immobilienfonds und auch geschlossenen Immobilienfonds, Regulierung und deren Umgehungsmöglichkeiten, Pleiten und zu vermutende Skandale, Erinnerungen an die geschlossenen Immobilienfonds der Nachwende-Ära und auch Sippenhaftung aus dem Desaster um Schwarmfinanzierung und sonstigen Nachrangfinanzierungen wirbelt die Szene insbesondere der geschlossenen Fonds bzw. AIF durcheinander und lässt sie marginalisieren. (WR+)

Die Emissionsaktivitäten der Initiatoren geschlossener Fonds sind lt. **Scope 2025** gegenüber dem Vorjahr um fast zwei Drittel zurückgegangen. **Anleger investierten vom KAGB-Einführungsjahr 2014 abgesehen so wenig Kapital wie noch nie. Die Eigenkapitalplatzierung liegt mit 438 Mio. Euro derzeit nur bei einem Dreißigstel des Wertes von vor 20 Jahren mit bis zu 12,66 Mrd. Euro platziertem Eigenkapital.** Selbst nach dem vermeintlichen Dolchstoß der Regulierung durch das Kapitalanlagegesetzbuch im Jahr 2013 mit dem Folgedesaster für 2014 erholte sich das Eigenkapital-Volumen bis 2022 noch stabil auf Werte zwischen 1 Mrd. Euro und 1,5 Mrd. Euro. **Dann schlug der Vertrauensverlust der Zinswende in einem weiteren Absturz auf 680, 570 und nun 438 Mio. Euro zu. Das prospektierte Angebotsvolumen lag 2025 mit 369 Mio. Euro nur noch bei 38% des Vorjahres mit 962 Mio. Euro.** 2024 und 2025 waren durch prominente Initiatoren-Pleiten gekennzeichnet (vgl. „Der Immobilienbrief“ 615 v. 15.1.26 / PLATOW 4.2.2026).

Es dürfte noch weiter gehen. Die Berichterstattung um **Soravia, One Group** und **Pro Real Fonds** wirft ernsthafte Seriositätsfragen und auch Fragen zum Geldverbleib auf. Lt. **Handelsblatt** und **investmentcheck.de** bangen bei **Thomas Lloyd** 30.000 Anleger um 1,7 Mrd. Euro. Die Situation bei **BVK** ist ungeklärt. Keiner war für desaströse US-Immobilienauswahl zuständig. „Der Immobilienbrief“ war die BVK auch eher zu Boomzeiten als **aktiver Investor von in die Jahre gekommene bekannte deutsche Büroimmobilien in guten Lagen** aufgefallen. Deren Sanierungsbedarf wird im Volumen nicht auffallen und den Versicherten irgendwann als herausragende Klimaleistung der BVK verkauft werden.

Die **Abschläge bei Offenen Immobilienfonds von durchschnittlich 18%** lt. Verbrauchermagazin **"Finanztip"** am Zweitmarkt sprechen auch für Vertrauensverlust. Sicherlich dürfte bei geschlossenen AIF die Umgehung des KAGB durch alternative Gestaltungen oder auch **„Sippenhaft“** insbesondere auch Nachrangfinanzierungen bei Schwärmen und in Fonds eine Rolle gespielt haben. „Der Immobilienbrief“ wies schon lange vor Corona darauf hin, dass im Nachrangbereich Pleiten oft mit Totalverlust verbunden sind und dass bei Finanzierungskosten von 12% und mehr im Nullzinsumfeld schon eine einfache Marktkonsolidierung mit Terminverschiebungen und - wie dann auch gehabt - leichter Preiskorrektur nach der Zinswende ausreicht, um nachrangige Projektfinanzierungen in Schwierigkeiten zu bringen. Die Sicherheiten liegen meist bei den ersten Rangstellen. Die Finanzierung nachrangiger Hochzinsanleihen über Publikums- und insbesondere Kleinanlegerfonds oder -finanzierungen bezeichnete einer der erfahrensten deutschen Matadore mit echter Einsicht im Platowbackground als „Verbrechen“. **Hier versagte die Regulierung vollständig, da von der Prospektierungspflicht ausgenommene Schwarmfinanzierungen auf Plattformen von Immobilienanfängern mit unzureichender Information und dreiseitigen Info-Blättchen verkauft werden konnten** (vgl. Loipfinger-Artikel „Crowdfunding“ S. 16)

Entwicklung platziertes Eigenkapital* Geschlossene Fonds 2005 bis 2025 (in Mrd. Euro)



* nur Ausgabefähigkeit; Quellen: 2005-2014: Scope/FERI Gesamtmarktstudie 2014; FERI Erhebung 2015; Platzierungszahlen 2014 für Publikums-AIF und Vermögensanlagen; 2015: Verwendung der bei-Zahlen und eigene Ermittlung; ab 2015: Platzierungszahlen der Publikums-AIF (ohne Vermögensanlagen), Baf-it, verfügbares Datenmaterial und Angaben der Anbieter

Bei deutschen geschlossenen Fonds blickt PLATOW/„Der Immobilienbrief“ mit Sorgen auf die kommenden Jahre, wenn Finanzierungen im 10-

Personalien

BERLIN: Dr. Kevin Meyer von **Midstad** wurde vom Vorstand und Präsidium des **Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA)** zum Vorsitzenden des ZIA-Ausschusses Stadtentwicklung berufen. Er leitet das Gremium mit Stellvertreter **Jens Kreiterling** von **Landmarken AG**. Der Ausschuss arbeitet zu Transformation von Städten, Klimaschutz, Energieeffizienz und Innenentwicklung.

MÜNCHEN: **Francesco Giovannelli** übernimmt bei **Atmosphere Core** die Leitung des Boutique-Hotels **BORGIO MONCHIERO HERITAGE by Atmosphere** als Monastero Manager .

Jahresbereich mit einer „1“ vor dem Komma gleichzeitig mit 10-Jahresmietverträgen bei oft älteren Immobilien auslaufen. **Zur Relativierung ist aber festzuhalten, dass wir in der Summe von eher kleinen einstelligen Milliardenverlusten sprechen. Da haben in den letzten 5 Jahren Anleger in Immobilienaktien sowohl bei gestreuter Anlage als auch bei Einzelvertrauen in werthaltige (Wohnungs-) Bestände ein Vielfaches verloren.** Und nach wie vor offen ist, wie sich die noch nicht eingeholten Bewertungsfragen aus Markteckwerten zu Bilanzbewertungen oder aus der Differenz zwischen den aus Börsenkursen zu berechnenden NAVs und den angegebenen NAVs der Unternehmen auflösen werden. Darauf wiesen auch erfahrene Marktteilnehmer in einer Online-Diskussion von **Rueckerconsult** hin: **Refinanzierungslücke bleibt auch 2027 „unter Wasser“** ([vgl. S. 19](#))

Für das aktuelle Zahlenwerk hat die europäische Ratingagentur Scope untersucht, wie sich der Markt für geschlossene alternative Investmentfonds (AIF) für Privatanleger im vergangenen Jahr entwickelt hat. Ausgewertet wurden sowohl die Emissionszahlen bzw. das Neuangebot 2025 als auch die Zahlen zum platzierten Eigenkapital. Gründe für den starken Rückgang der Emissionszahlen auf unter 40% sieht Scope im **hohen Überhang aus dem Vorjahr, aus dem noch 778 Mio. Euro des Angebotsvolumens aus 2024** im Vertrieb zur Verfügung standen, und den weiterhin **schwächelnden Immobilienmärkten**. Insgesamt wurden mit 10 Publikums-AIF (Vj. 20) nur die Hälfte des Vorjahres von der BaFin zum Vertrieb zugelassen. Es handelt sich ausschließlich um Immobilienfonds.

Im vergangenen Jahr investierten Anleger vom KAGB-Ausnahmejahr 2014



#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

FRANKFURT: Alain Pérez Egaña wurde von Savills Investment Management (Savills IM) seit Dezember als Head of Transactions Spain & Portugal mit Sitz in Madrid eingesetzt. Er berichtet an Fernando Ramírez de Haro und soll die Transaktionskompetenz in Spanien und Portugal ausbauen. Zuvor war er Transaktionsmanager Iberia bei AXA Investment Managers und im Kapitalmarktteam von Cushman & Wakefield.

HANNOVER: Daniel Ahrendt ist seit Januar 2026 CEO und CFO der Carestone Gruppe. Zuvor betreute er Carestone sieben Jahre bei ActivumSG als Director Corporate Transactions. Seine Laufbahn begann bei Kuna & Co. KG (heute Evercore Partners) und führte 2015 zur Société Générale.

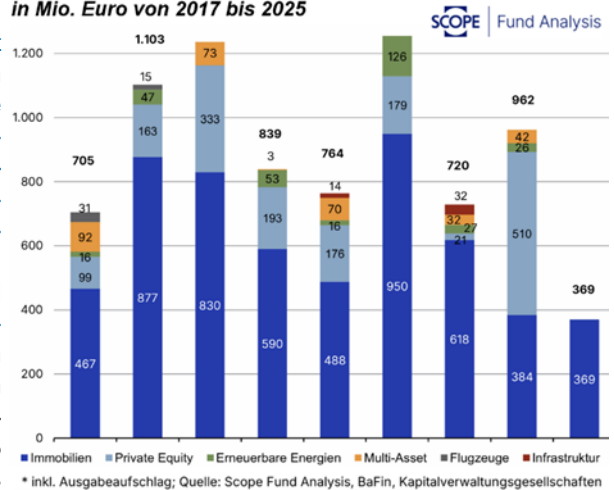
HAMBURG: Dr. Christian Schumacher wird zum 1. April 2026 von HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH zum Geschäftsführer bestellt. Er verantwortet künftig den Bereich Governance mit Investmentrecht, Compliance, Risikomanagement und Datenschutz. Seit Oktober 2025 war er Generalbevollmächtigter bei HANSAINVEST. Zuvor war er bei Bank Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG für Risiko und Finanzen tätig.

BERLIN: Dr. Christine Falken-Großer ist seit Februar 2026 vom Bundesverband Erneuerbare Energie e. V. (BEE) zur Hauptgeschäftsführerin berufen. Sie verantwortet künftig die strategische und operative Arbeit des Verbands. Sie folgt auf Wolfram Axthelm und Dr. Claudius da Costa Gomez.

abgesehen so wenig Geld in geschlossene Fonds wie noch nie in der rund 20-jährigen Rückschau und nach „Der Immobilienbrief“-Erinnerungen je zuvor. **Allerdings seien geschlossene Publikums-AIF anders als offene Immobilienfonds durch ihre geschlossene Struktur aktuell nicht dem Rückgabedruck seitens der Anleger ausgesetzt, relativiert Scope die Risiken.**

Allerdings gibt es auch positive Ausnahmen. Entwicklung prospektiertes Eigenkapital* in Mio. Euro von 2017 bis 2025

Der US-Wohnimmobilienmarkt blieb von Verwerfungen verschont. So platzierte die darauf spezialisierte Münchener BVT, die dieses Jahr 50-jähriges Bestehen feiert, insgesamt 224,8 Mio. Euro Eigenkapital bei professionellen, semiprofessionellen und privaten Anlegern. Davon gingen 28 Mio. Euro an Privatanleger. Lt. Scope waren die drei platzierungsstärksten Publikumsanbieter 2025 **Munich Private Equity Funds AG** (70,0 Mio. Euro), **HAHN Gruppe** (60,4 Mio. Euro) und **US Treuhand** (49,9 Mio. Euro).



Die nach wie vor dominierende Assetklasse **Immobilien konnte mit rund 305 Mio. Euro rund 70% des 2025 platzierten Eigenkapitals** auf sich vereinen. An zweiter Stelle folgt das Segment Private Equity mit 102,5 Mio. Euro. Scope erwartet für 2026 wieder zunehmende Emissionsaktivitäten. **BVT, Dr. Peters, HAHN Gruppe, HTB Gruppe, JAMESTOWN, MPE, Ökorenta, PATRIZIA Grundinvest** und die **US Treuhand** würden neue Fonds planen. Beim Platzierungsvolumen rechnet Scope für das Jahr 2026 nicht damit, dass die Milliarde-Grenze wieder erreicht wird. ■

ZINSEN VERSCHAFFEN PRIME OFFICE SOLIDE PERFORMANCE

Zinsabhängigkeit der Topimmobilien ist evident

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

Der JLL Victor Prime Office Index ist der Klassiker der Büroindices, der wie "Der Platow Brief" und „Der Immobilienbrief“ oft herausgestellt haben, zu Überinterpretationen führen kann. Der Prime Office Index beschreibt als synthetischer Index die Performance immer neuer, immer voll zu aktuellen Neuvermietungs-Marktmieten vermieteten, immer technisch und gesellschaftlich aktuellen Büros in Toplagen der Top-Städte. Die rasante Entwicklung der Zinssenkungsphase dürfte eine Reihe von Investoren und Versorgungskassen dazu gebracht haben, Büros auch jenseits des Lebenszyklus-Höhepunktes zu Toprenditen zu erwerben. Der von „Der Immobilienbrief“/PLATOW zusammengestellte Chart aus alten JLL-Daten und Bundesbank-Zinssätzen (Effektivzins Banken 10-Jahre) macht die

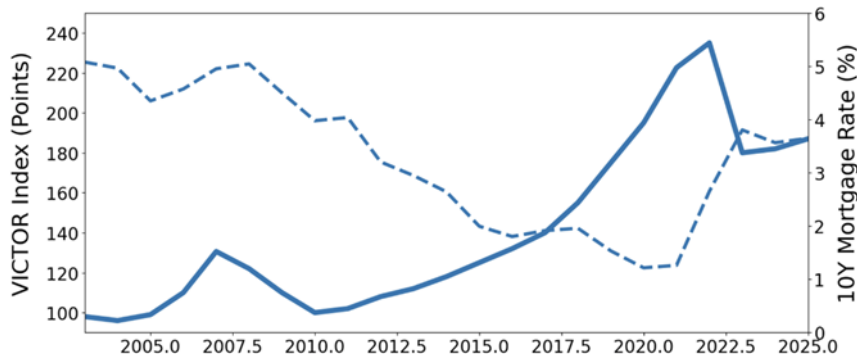
Zinsabhängigkeit deutlich.

Das Zusammenwirken der Zinswende-Konsequenzen mit einem **Rückgang des Index um 25 bis fast 30% je nach JLL-Zahlenwerk** mit ESG-Herausforderungen von Prime-Immobilien, die aufgrund des Lebens- und Vermietungszyklus vor Sanierungsnotwendigkeiten stehen, **könnte zu Wertkorrekturen gegenüber Peak-Einkauf von bis zu 60% führen, rechnete auch CBRE vor einiger Zeit vor.** Oft ergibt das ein Stranded Asset bzw. ein Opportunity-Investment für mutige EK-Investoren.

aussagefähig. Die **JLL-Chartmontage** macht die **fast vollständige Korrelation** mit der Zinsentwicklung deutlich. Lediglich eine **kurze Phase** um die Finanzkrise ging der Index zurück, obwohl die Zinsen fielen. Hier dürfte eine **neue Risikobewertung** eine Rolle gespielt haben. Seither ist der Victor mit der Zinsentwicklung mit kleiner Quartalsverschiebung nahezu vollständig negativ korreliert. Die leichte Zinssenkung der letzten beiden Jahre stützte entsprechend die Index-Erholung. **Nachdenklich stimmt aber, dass deutliche Risikokorrekturen wie um die Finanzkrise herum den Index gleichfalls, damals**

um über 20%, beeinflussen können. Die aktuelle Entwicklung zeigt aber, dass **Änderungen der Risikoeinschätzungen z. B. durch KI und Arbeitplatzeffekte im Prime Office Bereich** entweder noch nicht angekommen sind oder nicht gesehen werden. ▶

JLL Victor vs. Effektivzinssätze Banken 10-Jahre (2003 bis 2025)



Quelle: JLL Victor aus PLATOW Archiv-Grafiken von ChatGPT zusammengestellt (aktuelle JLL-Zahlen mit alten JLL-Grafiken nicht genau konsistent) ; Bundesbank Effektivzinssätze Banken 10-Jahre

„Der Immobilienbrief“/PLATOW haben mit ChatGPT-Hilfe alte JLL-Charts mit den aktuellen Daten zusammengestellt, da die aktuelle JLL-Berichterstattung zum Victor erst wieder 2017 beginnt. Die Daten sind nicht ganz konsistent, aber auf lange Sicht



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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

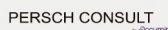


Unser Gütesiegel für Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



Das beinhaltet noch Überraschungspotential. Aus Zins-Sicht dürfte der Boden gefunden sein.

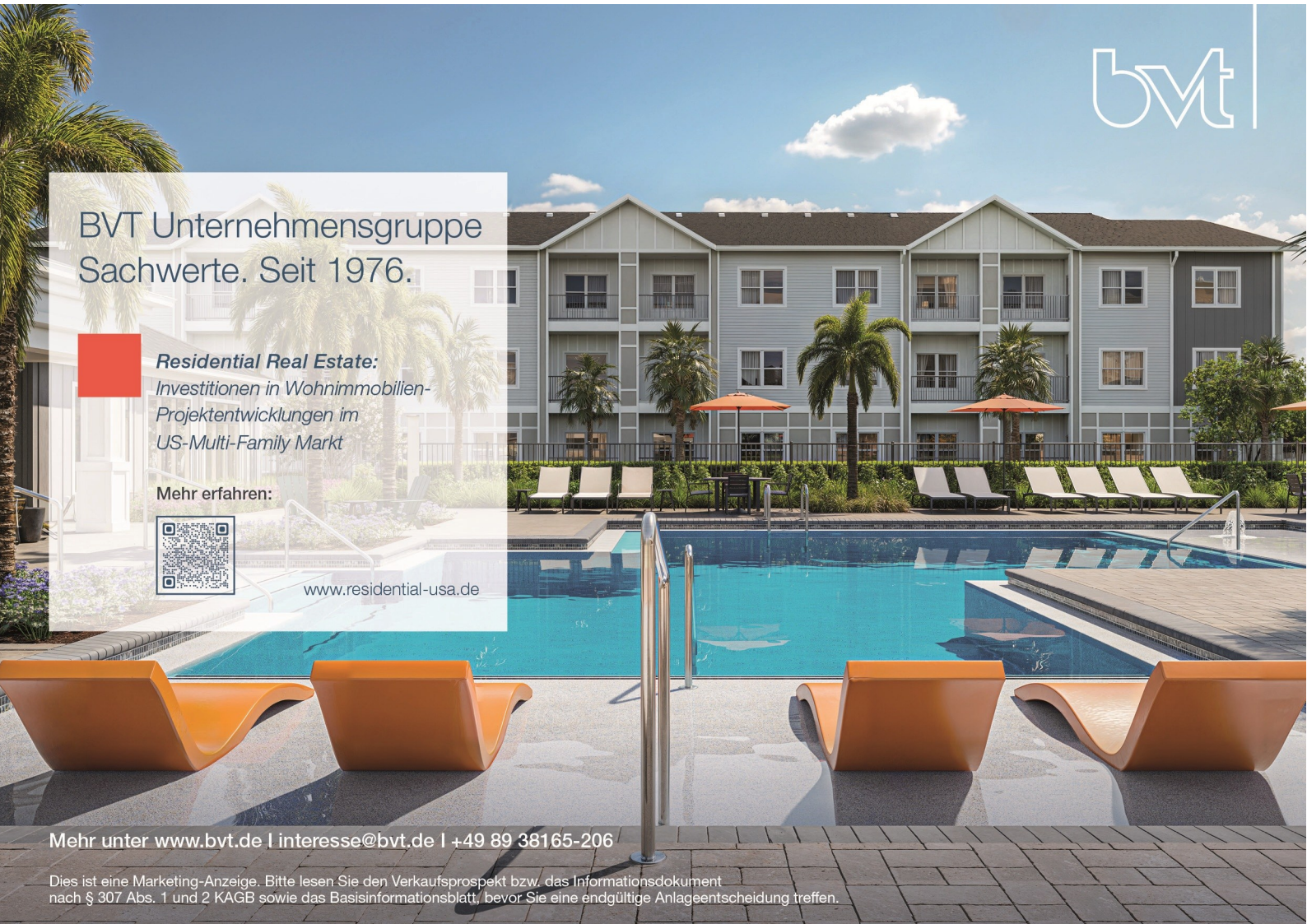
In der positiven JLL-Berichterstattung befindet sich im Schlussquartal 2025 der Büroperformance-Indikator Victor Prime Office zum sechsten Mal in Folge im Wachstum. Ende Dezember 2025 notiert der Indikatorstand für die beobachteten Toplagen der deutschen Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München bei 173,9 Punkten und ist damit um 1,6% im Vergleich zum dritten Quartal gestiegen. Das ist das beste Ergebnis seit dem vierten Quartal 2021 mit damals ca. 235 Punkten. Auch im Vergleich zum Vorjahr bleibt die Performance mit 3,9% positiv (2024: 0,4%; 2023: minus 19,6%; 2022: minus 11,2%).

Ralf Kemper, Head of Valuation, bilanziert, dass trotz der leichten Anstiege seit sechs Quartalen der Victor lediglich einen Bruchteil des Wertverlusts aufholen konnte und immer noch rund 25% unter seinem Höchststand im ersten Quartal 2022 liege. Bei diesem Aufhol-

tempo und den Aussichten für den deutschen Immobilienmarkt werde es wohl noch eine Weile dauern, bis der gesamte Wertverlust der beiden Krisenjahre 2022 und 2023 kompensiert werden könne. Der Chart macht aus unserer Sicht deutlich, dass ohne Zinsperspektive eine Erholung auf Peak-Niveau nur aufgrund von Mietentwicklungen möglich ist. Aus Zinssicht ist eher eine langfristige Seitwärtsentwicklung als Talboden realistisch. Das sieht auch Kemper ebenso wie die große Mehrheit der Immobilieninvestoren so. Lt. jährlicher Umfrage von JLL halten die Investoren das Potenzial für Wachstumsimpulse durch sinkende Zinsen für ausgereizt.

Unterschiedliche Indexentwicklung in den fünf Immobilienhochburgen

Im vierten Quartal 2025 entwickelten sich die fünf Spitzenlagen durchaus unterschiedlich. Hamburg weist mit 6,6% mit Abstand den größten Performancesprung auf. Die Hansestadt profitierte im Schlussquartal sowohl von einer Renditekompression um 15 Basispunkte als auch von einem starken Anstieg der Spitzenmiete. In Düsseldorf klettert der Indikator durch Mietimpulse um 2,4% auf 158,5 Punkte. Auch in den übrigen drei Städten gab es im Q4 keine Änderungen der Spitzenrenditen. Lediglich die unterschiedlichen Ent-



bvt

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

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

Deals

DANZIG: Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance stellt für das Bürogebäude Olivia Prime B im Olivia Centre eine grüne Refinanzierung über 39 Mio. Euro bereit. Zuvor refinanzierte **Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance** im März 2025 bereits Olivia Prime A. Die Gebäude umfassen zusammen rd. 56.000 qm Fläche.

NÜRNBERG: AEW hat ein vollständig vermietetes Rechenzentrum mit 2.592 qm von **AVENTOS** erworben. Das Objekt ist langfristig an einen globalen Technologiekonzern vermietet. Der Fonds erhöht sein verwaltetes Vermögen auf 169,9 Mio. Euro. **Noerr, TA Europe** und **Nova Ambiente** berieten den Käufer, **Greenberg Traurig** und **CBRE** den Verkäufer.

HAMBURG: Berenberg Real Estate Asset Management GmbH hat für ein Family Office den Erwerb eines Wohnportfolios in Leipzig mit 186 Wohneinheiten und rd. 13.000 qm Mietfläche begleitet. **BNP Paribas Real Estate** vermittelte, **Consulting Partners Hamburg** beriet technisch.

FRANKFURT: Commerz Real AG hat für den Infrastrukturfonds Infravest in Kooperation mit **Allianz Global Investors** eine Beteiligung an **ATC Europe** erworben. **Latham & Watkins LLP** beriet **Commerz Real AG**. **ATC Europe** besitzt Funktürme in Deutschland, Frankreich und Spanien.

ESSEN: alstria vermietet über **RUHR REAL GmbH** rd. 1.000 qm Bürofläche zum 1. März 2026 an **Dr. Born - Dr. Ermel GmbH**. **Michael Beier** wird als Standortleiter. genannt.

wicklungen der Mieten beeinflussten den Indikator.

Der erneute Indikatoranstieg im vierten Quartal 2025 hat auch die über alle Standorte gerechnete Wertänderungsrendite (Vergleich Indikatorstand Q4 2025 zu Q4 2024) beeinflusst. Mit 3,9% liegt sie deutlich über der von 2024 mit 0,4%. Die Hamburger Innenstadt liegt mit 9,2%

vor München mit 5,7%. Die Düsseldorfer Bankenlage landet mit 4,8% im Mittelfeld. Am Ende der Liste finden sich die Frankfurter Bankenlage mit einer Jahresperformance bzw. Wertänderung von 2% sowie die Berliner Spitzenlagen mit einem Indikatorrückgang um 0,8%. Kemper geht von einem Vermietungsanstieg von Büroflächen in Deutschland um rund 10% aus. **Das vergangene Jahr und die Zinspolitik der EZB hätten gezeigt, dass das reine zinsinduzierte Wachstum am Immobilienmarkt der Vergangenheit angehöre. Es zählten wieder die fundamentalen Immobiliendaten. (Anm.: Was haben die dann im Boom verkauft?) Gewinne und Wertsteigerungen würden in den nächsten Jahren vorwiegend aus dem operativen Cashflow der Immobilien generiert werden. Bislang spiegelt sich das aus „Der Immobilienbrief“-/ PLATOW-Sicht im Chart noch nicht.**

JLL-Performance Prime Office 2025

Stadt	Cash Flow Rendite 2025	Wertänderungs- Rendite	Total Return Q4 2025
Berlin	4,2%	-0,8%	3,4%
Düsseldorf	4,6%	4,8%	9,4%
Frankfurt	4,6%	2,0%	6,6%
Hamburg	4,3%	9,2%	13,5%
München	4,2%	5,7%	9,9%
TOP-5	4,4%	3,9%	8,3%

Quelle JLL; *Total Return = Jahresperformance des Indikators zuzüglich des erwarteten Returns auf den Cash-Flow

EUROPAS BÜROMÄRKTE NÄHERN SICH ZYKLISCHEM HÖHEPUNKT

Märkte ballen sich vor zyklischem Höhepunkt

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

Die europäischen Büromärkte verhielten sich gegenüber den geopolitischen und ökonomischen Verwerfungen resilient, arbeitet EMEA Research-Chefin von JLL, Hela Hinrichs bei der Vorstellung der aktuellen europäischen Immobilienuhr heraus. Die europäischen Bürospitzenmieten stiegen im vierten Quartal 2025 um 7,4% im Jahresvergleich sowie um 1,7% im Vergleich zum Vorquartal. Die Büromärkte der europäischen Immobilienuhr liegen inzwischen alle im aufsteigenden Ast des Zyklus mit

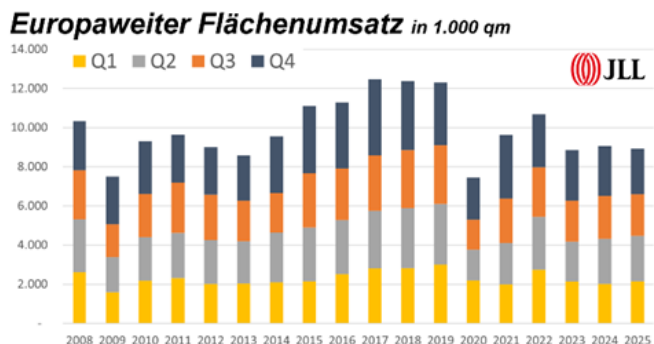
Europäische Büro-Immobilienuhr Q4 2025



inzwischen überwiegender Verlangsamung der Spitzenmietsteigerungen vor dem zyklischen Höhepunkt. (WR+)

Inzwischen scheint auch der von PLATOW/„Der Immobilienbrief“ seit Jahren erwartete, von den Immobilien-Researchern in diesem Zyklus aber bezweifelte Arbitrageprozess bei steigenden Spitzenmieten und schwächeren B-Märkten einzusetzen. JLL berichtet, dass die gestiegenen Mieten zunehmend eine Rolle bei der Standortentscheidung spielen. Nutzer würden motiviert, auch Flächen außerhalb der zentralen Toplagen in Betracht zu ziehen. **Maklertypisch erwartet JLL aber keinen Wettbewerb bei den Spitzenmieten, sondern anziehende Mieten in B-Lagen.** Mietsteigerungen wurden in elf der 23 Indexmärkte beobachtet, darunter Hamburg (plus 13,9% im Vergleich zum Vorquartal), Madrid (plus 3,5%), Edinburgh (plus 3,3%), London (plus 2,9%) und Rotterdam (plus 2,9%). Die übrigen zwölf Märkte verzeichneten im vierten Quartal kein Mietwachstum.

Die Bandbreite beim Flächenumsatz reicht von plus 207% bis minus 85%. Der Büroflächenumsatz in Europa erreichte im vierten Quartal 2025 rund 2,3 Mio. qm bzw. -8%. Die Schwäche sei vor allem auf die deutschen Städte und Paris zurückzuführen. **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** detailliert das europäische Zahlenwerk. Nach einem vielversprechenden ersten Halbjahr habe das Anmietungsgeschehen in Europa im zweiten Halbjahr 2025 an Tempo eingebüßt. Im dritten Quartal wurde ein Minus von 6 % registriert, gefolgt von minus 4 % im Q4. Insgesamt belief sich der gesamte Flächenumsatz 2025 in



den 18 führenden europäischen Büromärkten auf gut 8 Mio. qm. Das entspräche in etwa den vorangegangenen zwei Jahren und liege nahe am Fünfjahresdurchschnitt. In den CBD bleibe die Dynamik unverändert hoch, während dezentrale Standorte mit eingeschränkter Anbindung und schwacher Infrastruktur-Ausstattung zunehmend vor Herausforderungen stünden, so **Etienne Prongué**, Leiter der International Investment von BNPPRE.

Zehn Indexmärkte verzeichneten im Jahresvergleich einen gestiegenen Flächenumsatz – angeführt von Rotterdam (+207%), Dublin (+56%) und Budapest (+39%). Dagegen ging der Umsatz in zwölf Märkten zurück, darunter besonders deutlich in Den Haag (-85%), Edinburgh (-66%) und Lyon (-46%). Über das Gesamtjahr betrachtet konnten Frankfurt (+53%), Amsterdam (+39%) und Luxemburg (+38%) eine deutliche Nachfragebelebung verzeichnen.

Auch London vermeldet für 2025 einen Zuwachs von 10%, während Europas größter Markt Paris einen Rückgang von -9% hinnehmen musste.

Der europäische Leerstand stieg im vierten Quartal 2025 auf 9,3%, was im Jahresvergleich einem Zuwachs von 60



Basispunkten entspricht. Die Quote werde sich voraussichtlich bis Ende 2026 stabilisieren, erwartet Hinrichs. Zwölf Indexmärkte verzeichneten Leerstandssteigerungen im Jahresvergleich, angeführt von München (+210 Basispunkte auf 8,5%), Amsterdam (+180 Basispunkte auf 9,8%) und Hamburg (+140 Basispunkte auf 6,7%). Umgekehrt markierten zehn Märkte Rückgänge, insbesondere Dublin (-280 Basispunkte auf 13,0%), Barcelona (-170 Basispunkte auf 8,8%) und Budapest (-160 Basispunkte auf 12,5%). Europäische Bauträger reagieren auf den historisch hohen Leerstand durch Zurückfahren ihrer Bauprojekte. Die Zahl der im Bau befindlichen Büroflächen sank europaweit auf 9,9 Mio. qm (-11%). Die Fertigstellungen im vierten Quartal summierten sich auf 891.000 qm, womit die Gesamtbürofläche für 2025 auf 3,5 Mio. qm steigt. ■

INVESTMENTMARKT AUF EUROPÄISCHEM BÜROMARKT NIMMT FAHRT AUF

UK bleibt größter Markt, gefolgt von Frankreich und Deutschland

BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) blickt ebenfalls auf den europäischen Büromarkt. Der Flächenumsatz auf den europäischen Büromärkten präsentierte sich 2025 stabil. Die Seitwärtsbewegung bestätigt, dass der Fünfjahresdurchschnitt der neue Maßstab nach der Pandemie sei. Sowohl die Anmietungs- als auch die Investmentdynamik sei europaweit von einer Fokussierung auf hochwertige Assets und zentrale Lagen geprägt. Neben dieser klaren Polarisierung kennzeichnet vor allem die spürbare Erholung auf dem Investmentmarkt das Marktgeschehen. (WR+)

Mit der Stabilisierung der Zinsen steige jüngst auch wieder

Deals

LE BIGNON: AEW hat für das Zusatzversorgungssystem ERAFP off-market eine modernisierte Logistikimmobilie mit 18.677 qm inklusive Büroflächen von **Gème Sens Immobilier** erworben. Das Objekt ist vollständig an einen französischen Express-Paketdienstleister vermietet, der WAULT liegt bei 11 Jahren. **Baum Notaires, Gide, Elan** und **SDE** berieten AEW.

HAMBURG: Union Investment hat im Münchner Campus Neue Balan, Haus 27, zwei Mietverträge abgeschlossen und das Objekt damit auf 98 Prozent Vermietungsstand gebracht. **Bona-go Incentive Marketing Group GmbH** mietet ab sofort 1.543 qm für zehn Jahre. **Bittner & Krull Softwaresysteme GmbH** mietet rd. 850 qm für zehn Jahre und zieht im August 2026 ein. **Colliers** und **E&G München** vermittelten.

OLDENBURG: Deka Immobilien Investment GmbH vermietet rd. 600 qm Ladenfläche an **McDonald's** für zehn Jahre. **JLL** hat als Asset Manager die Anmietung vermittelt und **Lührmann** war auf Nutzerseite tätig. Die Übergabe soll bis April 2026 erfolgen.

BREMEN: Robert C. Spies Immobilien im Bremer Norden GmbH hat eine rd. 125 qm große Ladenfläche an **TUI Deutschland GmbH** vermietet. **TUI Deutschland GmbH** verlegt den bisherigen Standort innerhalb von Bremen-Vegesack.

FRANKFURT: Deka Immobilien vermietet im Bürogebäude Sky-light rd. 3.265 qm an **INEOS Styrolution Europe GmbH** ab Frühjahr 2027. **Cushman & Wakefield** beriet **INEOS Styrolution Europe GmbH**.

das Interesse an großvolumigen Deals. Das sei ein klares Zeichen für das wieder erstarrende Investorenvertrauen in die europäischen Büromärkte, so die Analyse von **BNP Paribas Real Estate**. Im Jahr 2025 bestätigte der europäische Investmentmarkt für gewerbliche Immobilien seinen Aufwärtstrend mit einem Plus von 9% auf fast 177 Mrd. Euro. Der Büro-Investmentmarkt sei nun wieder die stärkste Anlageklasse mit einem Plus von um 13% und einem erreichten Investmentvolumen von 47 Mrd. Euro im Jahr 2025. Dieser Schwung sei insbesondere von großvolumigen Transaktionen in Europas wichtigsten Hauptstädten gestützt worden, präzisiert **Etienne Prongué**.

Höhepunkte im vierten Quartal waren der Verkauf des markanten „Can of Ham“-Büroturms (30.000 qm) in London sowie der Verkauf eines 40.000 qm großen Gebäudes an der Avenue Kléber in Paris für mehr als 700 Mio. Euro. Eine langsam Fahrt aufnehmende Markterholung wurde 2025 in ganz Europa beobachtet. Im Vereinigten Königreich hat sich das Büro-Investmentvolumen auf einem Niveau von 11 Mrd. Euro leicht beschleunigt (+2%). UK ist damit mit Abstand der größte Markt, gefolgt von Frankreich und Deutschland, die ein starkes Wachstum bei den Büro-Investments von plus 30% auf 6,9 Mrd. Euro beziehungsweise von plus 19% auf 6,2 Mrd. Euro verzeichneten. Für Italien wird ein Plus von 12% auf 2,5 Mrd. Euro vermeldet und für die Niederlande von 34% auf 2,3 Mrd. Euro. Auf niedrigem Niveau hat sich das Investmentvolumen in Spanien auf 2 Mrd. Euro im Vorjahresvergleich verdoppelt.

Das Niveau der Spitzenrenditen hat sich im zweiten Halbjahr 2025 länderübergreifend stabilisiert. Die vergangenen Quartale haben die fortlaufende Polarisierung auch auf den Büro-Investmentmärkten bestätigt. Während sich das Preisniveau in den nachgefragtesten Lagen und im Segment der Top-Assets in Europas größten Städten verfestigt habe, seien Preisanpassungen insbesondere bei alten Bestandsgebäuden in schlecht angebunden Lagen unverändert an der Tagesordnung. Bereits im ersten Halbjahr 2026 dürfte die Transaktionsdynamik in UK, Frankreich und Deutschland anziehen. Die Nachfrage nach Core Assets sollte dabei den Druck auf die Spitzenrenditen hochhalten", so Etienne Prongué. ■

DATA CENTER ALS „5%-NEUE ASSETKLASSE“

Die Immobilienwirtschaft kann auch Rechenzentren! (?)

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

Die Immobilienwirtschaft lernt es nie. Jeder neue Trend wird zur neuen Assetklasse. Rechenzentren waren es im Internet-Boom zur Jahrtausendwende schon einmal – 20 Jahre haben wir dann nichts mehr gehört. Zwischendurch waren es Büroservice-Center, flexible Büros oder was als Nische sonst so auftauchte. Bei Senioren-Immobilien lernten wir, dass auch Bedarf und Demographie nicht vor Betreiber- und Manager-Pleiten schützt. Die Erfolgskriterien unterscheiden sich auch bei Data Centern grundlegend von Immobilien. Die Börse ist weltweit aktuell skeptisch. Auch wenn der Bedarf außer Zweifel steht, hängt sehr viel an Geschäftsmodellen, Volumina und Lebenszyklen, die im Hochleistungsbereich der Superchips oft nur wenige Jahre betragen. (WR+)

Zudem machen die KI-Finanzierungs- und Auftrags-Karussells sorgen. So hat z. B. OpenAI Aufträge für Trainingsrechenzentren für geschätzte 300 Mrd. Dollar an Oracle vergeben. Oracle kauft dafür 100.000 der Superchips von NVIDIA an. ▶ Die wiederum beteiligt sich an der Finanzierung von OpenAI. So hängt die Kette an der Hoffnung, das OpenAI gegen die z. B. übermächtige Konkurrenz von Gemini/google irgendwann Geld verdient.

Für Immobilienmakler Colliers haben sich aber Data Center spätestens im Jahr 2025 als eigenständige Assetklasse im gewerblichen Immobilien-Investmentmarkt etabliert. Rechenzentren erreichten mit rund 1,2 Mrd. Euro einen Anteil von rund 5% am gesamten Transaktionsvolumen in Deutschland von insgesamt 25,2 Mrd. Euro. Rund 90% des Volumens entfallen dabei auf Grundstückstransaktionen für Projektentwicklungen. Bestandsobjekte machten lediglich 140 Mio. Euro aus. 62% des Transaktionsvolumens entfällt auf das Segment zwischen 100 und 200 Mio. Euro. Diese Transaktionen betreffen ausschließlich großvolumige Hyperscaler-Projektentwicklungen. Regional konzentriert sich das Marktgeschehen auf die Kerncluster Frankfurt und Berlin.

Gleichzeitig haben sich die Grundstückspreise mit Faktor 3 bis 5 gegenüber der Verwendung als „normale“ Gewerbefläche auf einem neuen Niveau etabliert. Im Großraum Frankfurt lägen die Preise vielfach zwischen 1.000 und über 2.000 Euro pro qm. Im Vergleich dazu würden Industrie- und Logistikgrundstücke in der Frankfurter Region bei 350 Euro gehandelt.

Voraussetzung für die Preisgestaltung sei vor allem die zugesicherte Stromverfügbarkeit innerhalb eines Zeitraums von 5 Jahren. Das stimmt „Der Immobilienbrief“ hinsichtlich eines Immobilien-Lebenszyklus skeptisch. Was passiert danach? Auch müsse die Lage innerhalb einer Cloud-Availability-Zone liegen, die die Rechenzentrums-Betreiber selbst definieren. Baurecht für mehrgeschossige Bebauung wirke sich ebenfalls auf den Grundstückspreis aus. Rechenzentrums-Fachmann Patrick Brinker vom Bankhaus Hauck Aufhäuser Lampe, relativiert die Risiken anhand der unstrittigen Nachfrage und der regionalen Speicherung sensibler Daten. Massive KI-Investitionen würden derzeit primär in den USA stattfinden. Daher sei die Gefahr einer möglichen KI-Blase in Deutschland nicht gegeben, sagt der Fachmann. ■



Statt Zyklus: Demografie

65+

die einzig wachsende Kohorte

Strukturelle Unterversorgung trifft steigende Nachfrage
Gesunde Basis für ein solides Wohnprodukt

Angebot für die wachsende Mitte
Aktive Ältere wählen Service statt Pflege

VOYLÀ – bereit für Skalierung ab 2026

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



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: bulwiengesa hat die Deutsche Kreditbank AG (DKB) als strategischen Partner für den RIWIS Development Monitor gewonnen. DKB ergänzt neben BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e. V. die Plattform mit Fokus auf Bauqualitäten, Baukosten, Förderungen und Finanzierungsblick. Der Monitor erfasst rd. 22.900 Projekte mit rd. 178 Mio. qm Projektfläche.

BERLIN: CR Investment Management wurde mit der strukturierten Veräußerung eines Wohnportfolios in Helmstedt und Schöningen beauftragt. Das Portfolio umfasst rd. 1.980 Wohneinheiten in 87 Gebäuden mit rd. 116.000 qm vermietbarer Wohnfläche. CR Investment Management strukturiert den Verkaufsprozess, führt ein mehrstufiges Bieterverfahren und zielt auf einen Share-Deal mit institutionellen Investoren.

SINDELINGEN: Activ-Group aus Schemmerhofen hat das Stern Center Sindelfingen erworben und plant die Weiterentwicklung mit Stadt und Mietern. Das Center hat über 50 Mieter, nennt als Ankermieter Action, C&A, CinemaxX, KiK und Woolworth und umfasst über 33.000 qm Mietfläche, davon sind rd. 10.700 qm verfügbar. Ein Kaufpreis wurde nicht genannt.

FRANKFURT: Commerz Real AG hat für den Infrastrukturfonds Infravest in Kooperation mit Allianz Global Investors eine Beteiligung an ATC Europe erworben. Latham & Watkins LLP beriet Commerz Real AG. ATC Europe besitzt mehr als 30.000 Funktürme in Deutschland, Frankreich und Spanien.

Erster EMPIRICA-WOHNUMGSMARKTBERICHT SIEHT KEINE BESSERUNG IN SICHT

Bau am Boden, Angebotsmieten steigen moderat, Kaufpreise stagnieren

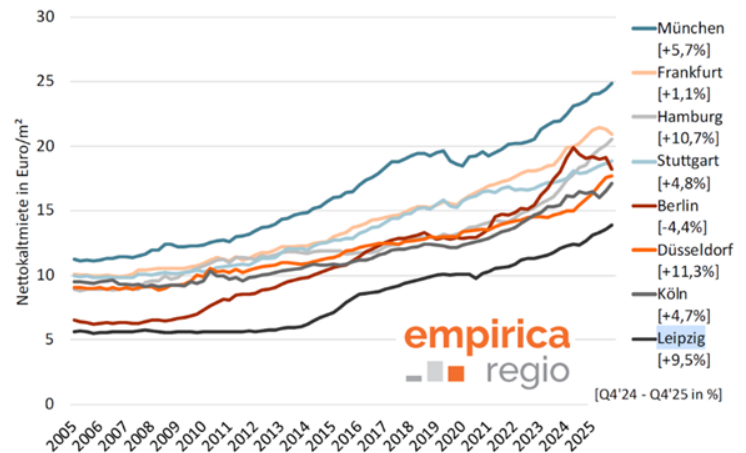
Caroline Rohmert, Redaktion

Das Forschungsinstitut empirica liefert in seinem ersten Wohnungsmarktbericht einen umfassenden Ausblick auf den Wohnungsmarkt 2026. Das Fazit bleibt desolat. Der Neubau ist kollabiert. Die Mieten steigen. Trotz stagnierender Bevölkerungszahlen wird die Wohnraumknappheit weiter zunehmen. Die hohen Zinsen lassen die Kaufpreise erneut stagnieren. Noch nie seit Gründung der Bundesrepublik wurden weniger Ein- und Zweifamilienhäuser gebaut als 2024. Das Jahr 2025 wird den Negativrekord nochmals unterbieten. Der Rückgang der Fertigstellungen war bundesweit und bei allen Gebäudetypen vergleichbar stark. Da allerdings der Wohnungsbauboom der 2010er-Jahre vollständig am Ein- und Zweifamilienhausbau vorbeiging, erreichten die Fertigstellungen dort ein historisches Minimum. (red+)

Im Jahr 2026 werden sich alle wesentlichen Entwicklungstrends der letzten Jahre im Grundsatz fortsetzen. Von Trendbrüchen ist nicht auszugehen, da sich die Rahmenbedingungen des Wohnungsmarktes nicht wesentlich verändert haben bzw. verändern werden. Den Tiefpunkt hätten aber vermutlich die Zahl der genehmigten Wohnungen erreicht. Im Jahr 2025 dürften mit rund 230.000 Wohnungen mehr Wohnungen genehmigt worden sein als 2024 mit rund 215.000 Wohnungen. Auf Grund der derzeitigen Rahmenbedingungen geht empirica zwar von einer Bodenbildung aus, jedoch nicht vom Beginn eines neuen Wohnungsbauzyklus.

Im Jahr 2026 werden sich alle wesentlichen Entwicklungstrends der letzten Jahre im Grundsatz fortsetzen. Von Trendbrüchen ist nicht auszugehen, da sich die Rahmenbedingungen des Wohnungsmarktes nicht wesentlich verändert haben bzw. verändern werden. Den Tiefpunkt hätten aber vermutlich die Zahl der genehmigten Wohnungen erreicht. Im Jahr 2025 dürften mit rund 230.000 Wohnungen mehr Wohnungen genehmigt worden sein als 2024 mit rund 215.000 Wohnungen. Auf Grund der derzeitigen Rahmenbedingungen geht empirica zwar von einer Bodenbildung aus, jedoch nicht vom Beginn eines neuen Wohnungsbauzyklus.

Angebotsmiete im Neubau in den Top-8-Städten
Q1/2005 – Q4/2025



Referenzwohnung: 60–80 m², die letzten drei Baujahrgänge und projektierte Objekte
Quelle: empirica regio (VALUE Marktdaten / bis 2011: IDN ImmoDaten GmbH)

Die zurückgegangene Auslandszuwanderung dürfte auch in diesem Jahr nicht ausreichen, den steigenden Sterbeüberschuss auszugleichen, sodass wie bereits im Vorjahr die Zahl der Einwohner in Deutschland leicht sinken dürfte. Das ifo-Institut Dresden erwartet in Deutschland einen Rückgang der Bevölkerung bis zum Jahr 2070 um rund 10% gegenüber aktuellen Bevölkerungsrechnungen des Statistischen Bundesamtes von bislang 1% (vgl. S. 21 letzter Artikel). Von einer Entlastung des Wohnungsmarktes ist für empirica dadurch aber nicht auszugehen. Die fortschreitende Haushaltsverkleinerung führe dazu, dass die Wohnungsnachfrage weiter steige. Die jährliche Neubaunachfrage liege derzeit bei rund 225.000 Wohnungen und werde erst nach 2030 leicht anwachsen. Diesem Bedarf stehe ein zu geringes Neubauvolumen gegenüber. Nach dem starken Einbruch infolge des Zinsanstiegs wurden 2025 bundesweit nur noch rund 190.000 Wohnungen fertiggestellt. Für 2026 sei mit nochmals niedrigeren Fertigstellungen zu rechnen. Die Kaufpreise für Eigentums-

DEALS

BERLIN: Aengevelt Immobilien hat den Verkauf eines **rd. 5.350 qm großen Grundstücks** vermittelt. **storemore** plant dort den Bau einer **Self-Storage-Anlage** mit **rd. 7.000 qm BGF**. **Aengevelt Immobilien** beriet Käufer und Verkäufer.

FRANKFURT AM MAIN: CBRE hat eine **rd. 2.675 qm große Gewerbeimmobilie** in Maintal vollständig an die **Deutsche TGS GmbH**, eine Tochter der **Vonovia SE**, vermietet. Eigentümer ist ein **Family Office aus Maintal**. **CBRE** war als vermittelnder Berater tätig. Die Flächen dienen der Sanierung und Instandhaltung des bundesweiten Wohnportfolios von **Vonovia SE**.

wohnungen aus dem Bestand **waren mit dem Anstieg der Wohnungsbauzinsen seit 2022 zunächst bundesweit um ca. 10% gesunken**. Besonders deutlich sanken die Kaufpreise vor allem dort, wo sie zuvor besonders stark gestiegen waren. **Befürchtungen des Platzens einer Blase bewahrheiteten sich nicht**.

Kaufpreise und Mieten für Neubauwohnungen würden maßgeblich durch Bau- und Grundstückskosten bestimmt. Zur Kostendeckung müssen in westdeutschen Großstädten die Neubaumieten inzwischen rund 20 Euro pro qm betragen. Dieses Niveau stelle keinen kurzfristigen Preisausreißer dar, sondern den neuen marktwirtschaftlichen Gleichgewichtspreis. Solche Mieten seien aber lediglich in München und Umland, Frankfurt oder Hamburg zu erreichen. Neubauprojekte würden sich in der Breite noch nicht lohnen. **Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht zeigt das die noch notwendige Anpassung der Grundstückspreise, da die Grundstückspreise ja lediglich die Residualgröße aus möglichem späteren Wert bzw. Verkaufspreis des Objektes abzüglich der Summe aller Kosten und notwendigen Risiko-Margen ist. Wenn sich weder Grundstückspreise noch Baukosten noch Zinsen ändern, ist Stillstand die Konsequenz.**

Besonderes Augenmerk sei aufgrund der Bevölkerungs- und Mietentwicklung auf Leipzig zu legen. Die Angebotsmieten für Bestandswohnungen folgen lt. empirica zeitlich und im Niveau der Entwicklung der Neubaumieten. In der Konsequenz steigen die Angebotsmieten für Bestandswohnungen. Nach einem bundesweiten Anstieg von 4,4% im Jahr 2025 sei für 2026 mit weiteren Zuwächsen von 3 bis 4% zu rechnen. Angesichts von 20 Euro Neubaumieten würden die Angebotsmieten für Bestandswohnungen in westdeutschen Großstädten auf 15 bis 16 Euro pro qm steigen.

UNSER ANGEBOT?

WIR
KAUFEN
IHRE
FLÄCHEN.

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

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

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

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

AURELIS.DE

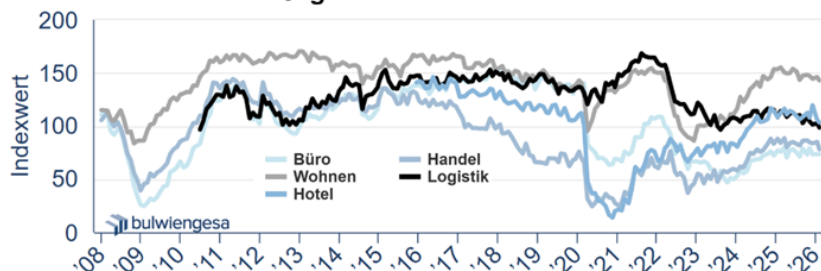
In mittleren Städten würden es 13 bis 14 Euro. Entsprechend sind auch die Bestandsmieten von 2010 bis 2024 in den Top-8-Städten mit 53% stärker gestiegen als in den anderen Regionstypen. Der stärkste Anstieg mit +62% findet sich daher auch in Berlin. Die mittlere Bestandsmiete ist in Berlin und Leipzig deutlich niedriger als in den anderen Metropolen. Am geringsten war der Anstieg in den Landkreisen Ostdeutschlands mit 35%. **Während in den Metropolen die Werte bereits weitgehend erreicht seien, stünden in vielen Mittelstädten noch spürbare Anpassungen bevor**, erwartet Prof. Harald Simons, Vorstand empirica. ■

IMMOBILIENKLIMA FEBRUAR

Weitere Dämpfer in allen Segmenten

Das Deutsche Hypo Immobilienklima fällt im Index bereits das dritte Mal in Folge. Auch im zweiten Monat des Jahres 2026 setzt sich der Abwärtstrend im Immobilienklima fort. Im Vergleich zum Januar sinkt das Deutsche Hypo Immobilienklima in der 218. Monatsbefragung von rund 1.000 Immobilienexpertinnen und -experten um -3,2% auf nun 90,6 Punkte. Während das Investmentklima um 3,7% auf 88,8 Punkte nachgibt, fällt

Immobilienklima nach Segmenten bis Februar 2026



das Ertragsklima um 2,5% auf 92,5 Punkte. (red+)

Lediglich das Büroklima bleibt stabil - als Schlusslicht. Im Februar entwickeln sich alle Segmente mit Ausnahme des Büroklimas rückläufig. Das Handelsklima verzeichnet mit einem Minus von 8,3% den stärksten Rückgang und liegt nun bei 78,1 Punkten. Das Logistikklima fällt erstmals seit über zwei Jahren wieder unter die 100-Punkte-Marke, verliert 4,1% und notiert bei 98,6 Punkten. Auch das Wohnklima gibt nach, behauptet aber mit 142,9 Punkten (-2,2%) weiterhin deutlich die Spitzenposition. Das Hotelklima verliert ebenfalls leicht und steht nach einem Rückgang von 2,4% bei 103,3 Punkten – und damit wieder vor dem Logistikklima. **Das Büroklima hält sich bei miesen 73,6 Punkten.**

Die erneute Eintrübung des Sentiments reflektiert die weiterhin anspruchsvolle Gemengelage aus geopolitischen Spannungen, strukturellem Transformationsdruck sowie regulatorischen Anpassungen, resümiert José Luis

Calderón Martínez, Leiter Zentralakquisition Deutsche Hypo. Die strategische Weiterentwicklung der Immobilienbestände rücke stärker in den Vordergrund. ■

BUCHBESPRECHUNG

„Immobilienmärkte zwischen Nachhaltigkeit, Kapitalmarkt und gesellschaftlicher Aufgabe“

(Hrsg. Prof. Dr. Thomas Beyerle und Karl-Heinz Goedeckemeyer, Springer Gabler, 2026)

Der Sammelband von Thomas Beyerle und Karl-Heinz Goedeckemeyer erscheint in einer Phase tiefgreifender Veränderungen in der Immobilienwirtschaft. Ausgehend von den Verwerfungen der Immobilienkrise 2023–2025 beleuchtet das Werk die zentralen Spannungsfelder der Branche: Sanierungsstau, steigende Baukosten, regulatorische Unsicherheit und der zunehmende gesellschaftliche Druck in Richtung klimaneutralen, bezahlbaren Wohnens. (red+)

Die Herausgeber vereinen Experten und Expertinnen aus Banken, Fondsgesellschaften, Beratungen und der Praxis. Durch diese Vielfalt gelingt ein breites, zugleich praxisorientiertes Bild der aktuellen Marktmechanik. Besonders stark ist die klare Positionierung: Immobilienmärkte sind heute weit mehr als reine Anlageobjekte. Das Buch zeigt sie als Knotenpunkt eines Dreiecks aus Nachhaltigkeit, Kapitalmarktlogik und gesellschaftlicher Verantwortung

– und argumentiert überzeugend, dass nur die Integration dieser Dimensionen langfristige Wertstabilität ermöglicht.

Mit seinem Fokus auf ESG-Strategien, innovativen Finanzierungsmodellen und marktnahen Tools zur CO₂-Bilanzierung bietet das Werk nicht nur Analyse, sondern konkrete Handlungsimpulse. Es verdeutlicht: Nachhaltigkeit ist kein Kostenfaktor, sondern ein strategischer Wettbewerbsvorteil.

Fazit: Ein fundierter, gut strukturierter und hochaktueller Sammelband, der Orientierung in einem von Unsicherheit geprägten Marktumfeld bietet. Er schlägt die selten gelingende Brücke zwischen Wissenschaft, Kapitalmarkt und gesellschaftlicher Verantwortung – und liefert damit einen wertvollen Beitrag zur Debatte um die Zukunft nachhaltiger Immobilienmärkte. ■

Personalien

LONDON: Simon Durkin wurde vom **Urban Land Institute (ULI)** zum Chief Executive Officer Europe ernannt und startet Anfang März 2026. Er folgt auf **Lisette van Doorn**. Durkin kommt von **BlackRock** als Global Head of Real Estate Research and Strategy. Frühere Stationen nennt das ULI bei **BNP Paribas, DWS, IPD** und **PPR**.

WUPPERTAL: Sarah Klein wurde von **CTP Deutschland** zum Construction Director ernannt. Sie verantwortet die deutschen Bauprojekte über alle Projektphasen und führt Development, Architektur und Construction. Sie ist seit Mai 2024 bei **CTP** und war zuletzt Construction Director in Österreich. Zuvor arbeitete sie als Projektleiterin im deutschen CTP-Team.

KALLO: Tom DeKeyser wurde von **Kebony** zum CEO ernannt und tritt im April 2026 an. Er folgt auf den interimistischen CEO **Christophe François**. DeKeyser war zuvor in leitenden Funktionen bei der **Lemahieu Group** tätig und bringt rd. 26 Jahre Erfahrung in Holzindustrie und globalem Handel mit. Er soll Wachstum und internationale Expansion vorantreiben.

DÜSSELDORF: Martin van Sleuwen wird zum 1. März 2026 von **Sunrock** zum CFO ernannt. Er soll das Wachstum in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden strategisch begleiten und die Finanzführung stärken. Zuletzt war er Chief Commercial Officer und CFO bei **Greenchoice**. Weitere Stationen hatte er bei **RWE, Attero** und **Essent**. Gemeinsam mit CEO Bram Poeth bildet er künftig den Vorstand.

CROWDINVESTING: KRISE ALS KATALYSATOR

Prospektbefreiung für Schwarmfinanzierungen

Kommentar von Stefan Loipfinger

Schon seit zehn Jahren enthält das Vermögensanlagengesetz eine Prospektbefreiung für Schwarmfinanzierungen. Plattformen, die solche Investitionen online über ein dreiseitiges Informationsblatt vermitteln, kämpfen seither um Marktanteile. In einem gnadenlosen Verdrängungswettbewerb wird um Projekte sowie um Anlegerinnen und Anleger gerungen. Den Break-even haben bislang nur die wenigsten Plattformen erreicht. Mit Engel & Völkers Digital Invest meldete im Vorjahr einer der großen Akteure Insolvenz an. Daraus entstand eine ungewöhnliche Partnerschaft zweier anderer Geldsammler, die auf einen größeren Zusammenschluss hindeuten könnte.

Unterschätztes Risiko: Ausfall der Plattform

Engel & Völkers im Namen, eine Börsennotierung des Plattformbetreibers und ein Pensionsfonds als Geldgeber im Hintergrund – mit diesen Zutaten wollte die EV Digital Invest AG den Markt aufmischen. Es reichte nicht. Nach einer spektakulären Insolvenz Mitte 2025 hatten tausende Anlegerinnen und Anleger plötzlich keinen funktionierenden Ansprechpartner mehr. Umgekehrt waren zahlreiche Emittentinnen nicht in der Lage, den Zahlungs- und Schriftverkehr mit jeweils hunderten von Geldgebern selbst abzuwickeln. Ein Risiko, das häufig unterschätzt wird, wenn die zentrale Schaltstelle dazwischen ausfällt.

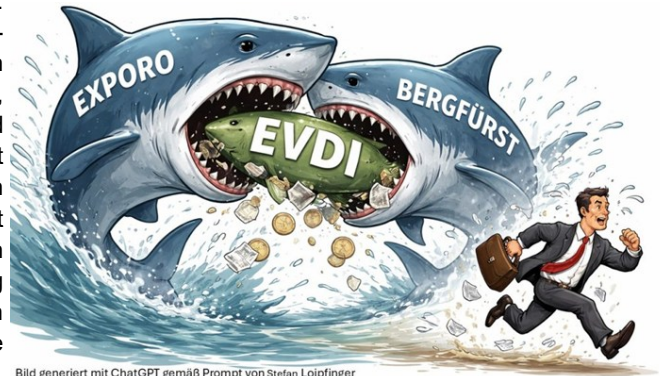


Bild generiert mit ChatGPT gemäß Prompt von Stefan Loipfinger

ev-digitalinvest.de Servicinggesellschaft GmbH

Was für EVDI-Chef **Marc Laubenheimer** zum Fiasko wurde, haben zwei andere Plattformen als Chance begriffen. Wie betroffene Anlegerinnen und Anleger anfänglich im Forum [Investmentcheck.Community](https://www.investmentcheck.community) berichteten, hat **Bergfürst** die ausgefallene Betreuung übernommen. Doch das war nur die halbe Wahrheit, wie ein genauer Blick auf die neu gegründete ev-digitalinvest.de Servicinggesellschaft GmbH zeigt. Diese Gesellschaft ist eine 50/50-Beteiligung der Bergfürst AG und der **Exporo AG**. Geschäftsführer sind der Bergfürst-Chef **Guido Sandler** und der Exporo-Prokurist **Patrick Hartmann**.

Steckt mehr hinter der gemeinsamen Firma?

Weder Bergfürst noch Exporo haben auf eine Presseanfrage geantwortet, ob mehr hinter der gemeinsamen Firma steckt. Welche Formen der Zusammenarbeit zwischen Bergfürst und Exporo sind geplant? Handelt es sich um die Vorbereitung eines Mergers zwischen den beiden Plattformen? Wer übernimmt wen? Exporo-CEO **Simon Brunke** und Bergfürst-Chef Sandler gaben hierzu keine Antworten. Auch zu Fragen rund um die übernommenen EVDI-Fundings wollten sich die Herren nicht äußern, obwohl diese elementare Vertragskonstellationen für ehemalige EVDI-Anlegerinnen und -Anleger betreffen: **Wie viele Emittentinnen haben neue Dienstleistungsverträge abgeschlossen – und wie viele nicht? Welche Fundings sind derzeit ohne Betreuung, weil kein Vertrag mit der Emittentin besteht? ▶**

Wie werden die übernommenen Anlegerinnen und Anleger konkret unterstützt? Sind den Emittentinnen durch die neuen Verträge Mehrkosten im Vergleich zu den früheren Vereinbarungen mit EV Digital Invest entstanden?

Marktkonzentration wird sich fortsetzen

Hunderte leistungsgestörte oder insolvente Fundings sind für viele Anlegerinnen und Anleger Grund genug, Schwarmfinanzierungen kritisch zu hinterfragen oder ganz Abstand zu nehmen. Zwar wird von Plattformen gerne der Eindruck erweckt, dass Fundings nach der neuen ECSP-Verordnung nichts mit den zahlreichen Pleiten bei Vermögensanlagen zu tun hätten. Doch die Umsatzeinbrüche infolge massiver Vertrauensverluste sind erheblich. Bergfürst versucht, mit Goldsparplänen neue Geschäftsfelder zu erschließen. Der kürzlich veröffentlichte Jahresabschluss 2024 weist bei der Bergfürst AG jedoch einen Jahresverlust von 1,43 Millionen Euro aus. Exporo sammelt inzwischen nicht mehr nur für Immobilien, sondern auch für Projekte im Bereich der Erneuerbaren Energien. **Der aus vielen Verlustjahren aufgebaute Exporo-Bilanzverlust belief sich Ende 2023 bereits auf 56,4 Millionen Euro. Einen Jahresabschluss für 2024 hat die Exporo AG bislang nicht veröffentlicht.**

Überlebenskampf

Bei **DagobertInvest**, einer weiteren Immobilienfinanzierungsplattform, liegen neue Fundings inzwischen nahezu wie Blei im Regal. CEO **Andreas Zederbauer** versucht, die Probleme kleinzureden. Zuletzt musste er allerdings die Hauptversammlung seiner AG mehrfach verschieben. **Bei einer Anleihe der DagobertInvest AG teilte er schließlich mit, dass die am 31. Dezember 2025 fällige Zinszahlung ausgeblieben ist:** „Umso schwerer fällt es uns, Ihnen heute mitteilen zu müssen, dass die diesjährige Auszahlung der fälligen Zinsen der dagobertinvest Anleihe zum vorgesehenen Zeitpunkt nicht erfolgen konnte.“ Weiter ist von aufrichtigem und tiefem Bedauern die Rede – eine für Zederbauer eher untypische Wortwahl, dessen Auftreten in der Vergangenheit wenig Demut erkennen ließ. Bei mehr als 370 finanzierten Projekten und über 150.000 Transaktionen sah sich Zederbauer lange Zeit auf der Siegerstraße.

Investmentcheck-Investmentstatus-Übersichten:

Wer über die Qualität der Fundings einzelner Plattformen mehr wissen möchte, der kann sich auf [Investmentcheck.de](https://www.investmentcheck.de) jederzeit über den Investmentstatus tausender Vermögensanlagen informieren. Nachfolgende Links führen zu einigen großen Plattformen. ([Bergfürst](#) / [Companisto](#) / [DagobertInvest](#) / [Exporo](#) / [EV Digi-](#)

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: Doblinger Unternehmensgruppe vermietet im Brienner Karree rd. 8.000 qm an **Grünecker Patent- und Rechtsanwälte PartG mbB**, der Bezug ist für Anfang 2028 geplant. **DIBAG Industriebau AG** koordiniert Projektentwicklung und Vermietung für die Eigentümerin. **Colliers** hat den Anmietungsprozess seit Ende 2024 begleitet.

FRANKFURT AM MAIN: Hauck Aufhäuser Lampe REIM hat für den Spezialfonds HAL Soziale Infrastruktur Deutschland II ein Ärzte- und Gesundheitszentrum in Landshut mit 3.118 qm vermietbarer Fläche von einem regionalen Immobilienunternehmen erworben. Das Objekt wird vollvermietet übergeben, der WAULT liegt bei 4,2 Jahren und Mieter kommen überwiegend aus dem gesundheitsaffinen Sektor.

OOSTERHOUT: Swiss Life Asset Managers hat ein rd. 23.000 qm großes Grundstück erworben und plant dort das Logistikprojekt „Tilburg I“ mit rd. 16.400 qm Mietfläche, Baustart ist 2026 vorgesehen. Verkäufer wurde nicht genannt. Das Projekt erweitert die paneuropäische Logistics-Pipeline „Roots“ auf den niederländischen Markt.

BREMEN: Robert C. Spies Industrial Real Estate GmbH & Co. KG hat den Verkauf eines rd. 12.400 qm großen Light-Industrial-Objekts am Bremer Kreuz an **Hil GmbH** begleitet und anschließend rd. 7.000 qm an **SIKORA GmbH** langfristig vermietet. Das Objekt steht auf einem rd. 24.500 qm großen Grundstück. Ein Kaufpreis wurde nicht genannt.

[tal Invest](#) / [Invesdor](#) / [OneCrowd](#) / [Portagon](#) / [Rendity](#) / [Rockets](#) / [WIWIN](#) / [Zinsbaustein](#))

BF.CAPITAL MIT ERSTEN BF.PRIVATE DEBT MARKET COMPASS

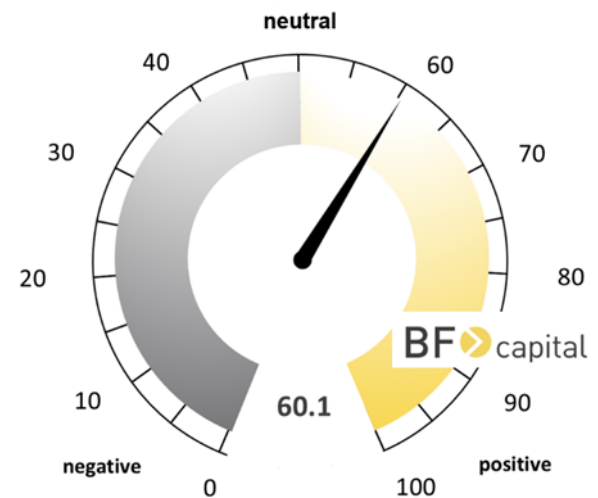
Erholung beim Fundraising

Caroline Rohmert, Redaktion

Mit der ersten Ausgabe des BF.Private Debt Market Compass legt die BF.capital GmbH eine neue, datenbasierte Marktanalyse für den internationalen Private-Debt-Sektor vor. Die Panelbefragung erfasst halbjährlich die Einschätzungen von rund 200 Fondsmanagern im Bereich Private Debt. Sie deckt die Subsegmente Corporate Direct Lending, Real Estate Debt und Infrastructure Debt ab. Die Auftaktstudie basiert auf einer Erhebung vom Dezember 2025 mit 67 Teilnehmern aus der ganzen Welt mit Schwerpunkt in Europa. Sie zeigt ein insgesamt positives Marktumfeld, das trotz makroökonomischer Unsicherheiten von stabilen Kreditstrukturen, selektivem Wettbewerb und einer robusten Investorenbasis geprägt ist.

Der erste BF.Private Debt Market Sentiment Index erreicht 60,1 Punkte und liegt damit deutlich über der neutralen Marke von 50. Besonders die robuste Fundraising-Dynamik, steigende Kapitalzusagen institutioneller Investoren sowie ausgewogene Risiko-Rendite-Verhältnisse tragen zu dieser positiven Grundtendenz bei. Der sogenannte Expectation Gap, die Differenz zwischen der Zukunfts- und Vergangenheitskomponente in der Befragung, signalisiert zusätzlich steigenden Optimismus für das erste Halbjahr 2026.

Private Debt Sentiment Index



Die Finanzierungskonditionen im Private-Debt-Markt haben sich laut Panel in den vergangenen sechs Monaten mehrheitlich als stabil erwiesen, mit leicht kreditnehmerfreundlichen Tendenzen. In den kommenden sechs Monaten werde sich das Marktgleichgewicht leicht zugunsten der Kreditgeber verschieben. Auf Ebene der Teilsegmente Unternehmens-, Immobilien- und Infrastrukturkredite bleiben die Leverage-Niveaus im unteren Bereich der marktüblichen Bandbreiten. So liegt im Corporate Direct Lending die Verschuldungsrate mehrheitlich unter dem Fünffachen des EBITDA, während die Beleihungswerte im Bereich Real Estate Debt vollständig im Korridor von 56 bis 65% liegen. ▶

Besonders deutlich fällt die positive Einschätzung im Bereich Kapitaleinwerbung aus. Mehr als zwei Drittel der Teilnehmer berichten von einer steigenden Dynamik beim Fundraising. Parallel dazu steigen die Kapitalzusagen institutioneller Investoren. Etwaige Stressfaktoren in den Portfolios sind nach Einschätzung der Befragten primär nicht strukturell durch übermäßige Verschuldung oder Refinanzierungsprobleme getrieben, sondern eher operativer Natur und sektorspezifisch bedingt. Unter Druck stehen etwa bei der Unternehmensfinanzierung besonders die konsumenten- und einzelhandelsbezogenen Bereiche, bei der Immobilienfinanzierung die Nutzungsarten Büro und High-street-Einzelhandel sowie bei der Infrastrukturfinanzierung der Energiesektor. Die Quoten für notleidende oder leistungsgestörte Kredite blieben im zurückliegenden Halbjahr weitgehend stabil. ■

REFINANZIERUNGSLÜCKE BLEIBT AUCH 2027 „UNTER WASSER“

Verlorene Werte finanziert keiner mehr – auch nicht Kreditfonds

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

Das Hochrisiko-Umfeld der gewerblichen Finanzierung bleibe auch 2027 noch angespannt. Das ist das Ergebnis einer von Rueckerconsult organisierten Online-Pressekonferenz. Die von mehreren Studien aufgezeigte, drohende Refinanzierungslücke bei Immobilien sei Realität geworden. Die Refinanzierungslücke sei weniger bei Top-Produkten als eher in der Breite deutlich spürbar, so Torsten Hollstein, GF CR Investment Management. „Die Problematik wird uns noch länger erhalten bleiben. Das U-Boot bleibt auch 2027 unter Wasser.“

Was rein wertmäßig verloren sei, finanziere keiner mehr, auch Kreditfonds nicht, ergänzt Michael Morgenroth, CAERUS. Aber auf Basis aktueller Marktwerte gebe es durchaus reichlich Kapital. **Nur eben nicht zu den Konditionen von früher.** **Das impliziert die von „Der Immobilienbrief“/PLATOW monierte Lücke der Bewertungen der Bestände bei vielen Bestandshaltern, die auf „Aussetzen“ setzen und die Gefahren von Anschlussfinanzierungen insbesondere bei gleichzeitigen Mietausläufen.**

Besonders deutlich werde die Zurückhaltung im Segment der Projektentwicklungen. Stefan Hoenen,

HCOB, verwies auf die Auswirkungen von Basel IV, wodurch Projektentwicklungen nahezu unabhängig von Bonität, Lage des Objekts oder der Vorvermietung als **Hochrisiko-Exposure** behandelt würden. Das führe zu höheren pauschalen Risikogewichten und zu einer deutlich höheren Eigenkapitalunterlegung bei Banken. Ein zunehmend wichtiger Bestandteil der Finanzierungslandschaft seien alternative Finanzierungen durch Kreditfonds oder direkte institutionelle Investoren. Trotz höherer Verzinsungsanforderungen würden die aber auch keine Wertverluste finanzieren, so Morgenroth.

Anders als in früheren Krisen verkauften It. Hoenen deutsche Banken bislang nur vereinzelt größere Portfolios mit Non-Performing Loans (NPLs). Es gebe direkte Lösungsansätze, da der Druck nicht ganz so groß sei wie in der Finanzkrise. Damals seien die Fremdkapitalquoten signifikant höher gewesen. Die weltpolitischen Verwerfungen und auch mögliche politische Risiken in Deutschland seien eingepreist. **„Jetzt schwimmen eigentlich alle schwarzen Schwäne schon auf dem Teich“, so Morgenroth.** Transitorische Risiken aus energetischen Auflagen und die Bankenregulatorik beeinträchtigten die Finanzierungsfähigkeit stärker als politische Schlagzeilen. Die bestehenden Refinanzierungsvolumina entsprächen gemessen am aktuellen Transaktionsniveau rund zwei Jahresumsätzen des gewerblichen Investmentmarktes, rechnet Hollstein vor. Erst wenn sich Preisvorstellungen, Eigenkapitalrealitäten und Finanzierungsbedingungen nachhaltig angeglichen hätten, könne sich die Lage spürbar entspannen. **Das untermauert die „Der Immobilienbrief“-/ PLATOW-Bewertungskepsis.** ■

San Francisco und New York führen den Savills Tech Cities Index 2025 an

San Francisco und New York belegen die ersten beiden Plätze im alle zwei Jahre erscheinenden Tech Cities Index von Savills, wobei San Francisco durch den rasanten Fortschritt im Bereich Künstliche Intelligenz beflügelt wurde, während London seit 2023 vom vierten auf den dritten Platz vorgerückt ist. Mit Berlin und München befinden sich zudem zwei deutsche Städte unter den globalen Tech Cities. (red+)

Im Rahmen des „Impacts-Thought-Leadership-Programms“ analysierte Savills in 100 Städten weltweit das geschäftliche und technologische Umfeld, die Dynamik und Attraktivität, den Talentpool sowie die Stärke und Tiefe verschiedener technologischer Teilsektoren. Der seit 2015 erhobene Tech Cities Index zeigt, dass die bestplatzierten Standorte zu-

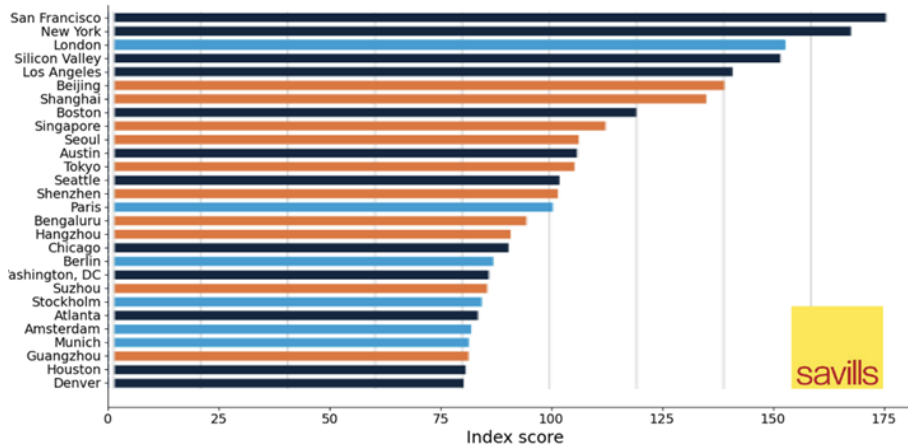
Personalien

DÜSSELDORF: **Martin van Sleuwen** wird zum 1. März 2026 von **Sunrock** zum CFO ernannt. Er soll das Wachstum in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden strategisch begleiten und die Finanzführung stärken. Zuletzt war er Chief Commercial Officer und CFO bei **Greenchoice**. Weitere Stationen hatte er bei **RWE**, **Attero** und **Essent**. Gemeinsam mit CEO Bram Poeth bildet er künftig den Vorstand.

WEITERSTADT: **Jan-Gerd Bach** von **GDD Development** und **Dr. Sandra Strohbücker** von **duisport – Duisburger Hafen AG** wurden in den Vorstand der Initiative Logistikimmobilien berufen. In den Beirat neu bestellt wurden **Farshad Arshadi** von **Deka Immobilien**, **Sarina Schekahn** von **CBRE** sowie **Fabio Kirchgeßner** von **Panattoni Deutschland**, der **Fred-Markus Bohne** ersetzt. Ziel ist die strategische Weiterentwicklung der Initiative.

FRANKFURT AM MAIN: **Eileen Teichmann** wurde zum 1. Januar 2026 von der **MLP Group** zur Director of Asset & Property Management für Deutschland und Österreich ernannt. Sie verantwortet Bestandsmanagement, Mieterbetreuung und Mietvertragsmanagement des Gewerbe-, Industrie- und Logistikportfolios. Teichmann verfügt über rund 15 Jahre Erfahrung im Asset und Property Management. Zuletzt war sie Head of Asset Management Germany bei Melcombe Partners. Frühere Stationen waren unter anderem **FOUR PARX**, **BEREM Property Management (BEOS AG)**, **Apleona** und **WERTGRUND**.

Savills Tech Cities Index 2025



gleich Schwerpunkte für Risikokapital, vielfältige Technologiespezialisierungen und weltweit führende Universitäten sind. Nordamerikanische Städte stellen dabei die Hälfte der 10 führenden Tech Cities und 40% der 30 bestplatzierten Städte.

In Europa führt London die Rangliste an und steht weltweit auf dem dritten Platz. Hinter London folgen im Index die europäischen Städte Paris (15.), Berlin (19.), Stockholm (22.), Amsterdam (24.) und München (25.). München und Berlin seien auch in einem angespannten ökonomischen Umfeld wichtige Standorte für die globale Tech-Szene. Amsterdam, das sich um fünf Rangplätze verbessert hat, verzeichnete seit 2023 eine Verdoppelung der Investitionen in DeepTech und FinTech. Barcelona (39.) und Madrid (45.) kletterten jeweils um mehr als zehn Plätze nach oben, getrieben durch eine sich festigende spanische Wirtschaft und eine zunehmende Anzahl an qualifizierten Fachkräften. Im Nahen Osten ist Dubai um 20 Plätze auf Rang 43 aufgestiegen, gestützt durch gezielte KI-Strategien, ein starkes Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum sowie die Attraktivität des Lebensstils. Im asiatisch-pazifischen Raum hat Singapur den Sprung in die Top 10 geschafft und ist um drei Plätze auf Rang 9 vorgerückt. Seoul liegt nun auf Platz 10 und hat vier Plätze gutgemacht.

Paul Tostevin, Head of Savills World Research sieht angesichts der Entwicklungen im Bereich Künstliche Intelligenz einen tiefgreifenden Wandel der Technologiebranche. **Dennoch bliebe Humankapital der wichtigste Wettbewerbsfaktor der Tech-Branche.** Die Attraktivität einer Stadt sei für Unternehmen, die die besten Talente rekrutieren möchten, von großer Bedeutung. Die Städte, die im Index weit oben stünden, böten ein pulsierendes Stadtleben sowie kulturelle und Lifestyle-Angebote. Da würden im globalen Vergleich viele kleinere Städte überdurchschnittlich gut abschneiden. Letztendlich dominierten jedoch die weltweit größten Städte mit ihrem vielfältigen Angebot, ihrer breiten Geschäftsbasis und ihrem großen Talentpool die ersten zehn Plätze.

Logistik-Flächenumsatz an Top-8-Standorten dreht wieder ins Plus

REALOGIS, Beratungsunternehmen für Industrie- und Logistikimmobilien, hat für **2025 an den 8 Logistik-Topstandorten nach drei rückläufigen Jahren mit einem Flächenumsatz von rund 2,78 Mio. qm ein Plus von 21% registriert.** Noch im Vorjahr wurde der niedrigste Wert seit 2014 verzeichnet. Die Top 8 im Industrie- und Logistikbereich sind Berlin, Düsseldorf, Köln, das Ruhrgebiet, Frankfurt, Ham-

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 Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

Redaktioneller Beirat:

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

Chefvolkswirt:

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

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.

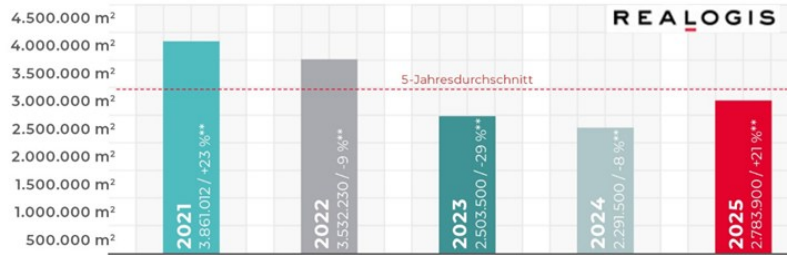
Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

burg, München und Stuttgart. (red+)

Al-
lerdings liegt
das Jahreser-
gebnis immer
noch deutlich
unter 2021,
dem Jahr vor
der Zinswen-
de, mit da-
mals 3,861
Mio. qm und

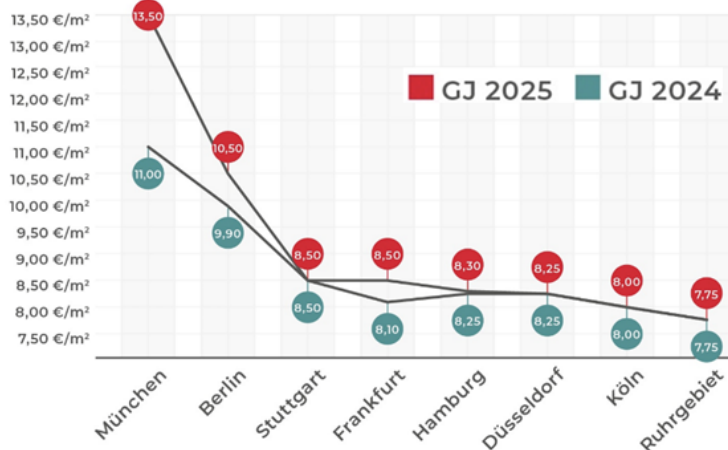
auch noch unter 2022 mit 3,532 Mio. qm. Den 5-Jahresschnitt erreichten lediglich München, das Ruhrgebiet und Düsseldorf. Größter Markt war 2025 mit 603.200 qm und einem Marktanteil von 22% das Ruhrgebiet. Es folgte Frankfurt mit 435.200 qm vor Berlin mit 433.000 qm. Die kräftigsten prozentualen Zuwächse verzeichneten das Ruhrgebiet und Berlin. Der Flächenumsatz entfiel 2025 mit 94% bzw. 2,61 Mio. qm nahezu vollständig auf Mietabschlüsse. Eigennutzer kamen auf 6% respektive 174.400 qm.

Logistik Flächenumsatz der Top 8 Standorte 2021 bis 2025



Berlin, Hamburg, München, Düsseldorf, Köln, Ruhrgebiet, Frankfurt, Stuttgart
Copyright Realogis ** Veränderung zum Vorjahr

Spitzenmieten Logistik-/Industrie Top 8 Standorte



München setzte sich mit einer Spitzenmiete von 13,50 Euro pro qm (+23%) an die Spitze. Berlin folgte mit 10,50 Euro. Frankfurt und Stuttgart erzielten 8,50 Euro Spitzenmiete. Hamburg konnte leicht auf 8,30 Euro zulegen. Düsseldorf folgt mit 8,25 Euro und Köln mit 8,00 Euro. Am günstigsten

blieb das Ruhrgebiet mit 7,75 Euro. Die Durchschnittsmieten lagen in München bei 9,00 Euro und in Berlin bei 8,10 Euro. Stuttgart und Düsseldorf erreichten jeweils 7,00 Euro. Köln kam 6,85 Euro und das Ruhrgebiet erzielte immer noch 6,50 Euro Durchschnittsmiete. Schlusslicht ist Hamburg mit 6,40 Euro. Großflächige Abschlüsse („Big-Box-Abschlüsse“) prägten mit 1,62 Mio. qm bzw. 58% Anteil das Marktgeschehen. Gewerbeparks bildeten mit 408.700 qm bzw. 15% das Schlusslicht und waren die einzige rückläufige Kategorie. Größte Flächenabnehmer waren mit rund 1,33 Mio. qm Unternehmen aus Logistik/Spedition. Sie lösten damit den Handel als Vorjahresspitzenreiter ab. Zudem übertraf diese Nutzergruppe als einzige den 5-Jahresschnitt. Der Handel folgte mit 757.300 qm respektive 27% Anteil am Marktumsatz. ■

ifo Dresden sieht Bevölkerung stärker schrumpfend als bisher vermutet

Die Bevölkerungsentwicklung ist quantitativ der bestimmende Faktor der Wohnungsnachfrage. Konterkarierend ist Schrumpfung der Haushaltsgröße, aus der

empirica in Summe immer noch eine steigende Wohnungsnachfrage errechnet. In Deutschland dürfte die Bevölkerung bis zum Jahr 2070 um rund 10% zurückgehen, erwartet eine Analyse der Niederlassung Dresden des ifo Instituts aus den aktuellen Bevölkerungsberechnungen des Statistischen Bundesamtes. Bislang wurde ein Rückgang von 1% erwartet. (red+)

Grund für die deutliche Korrektur der Bevölkerungsvorausberechnungen seien neue Daten aus dem Zensus 2022. Danach wohnen in Deutschland tatsächlich 81,9 Mio. Personen, statt der bisher hochgerechneten Zahl von 83,2 Mio. aus dem Zensus 2011. Dies führe zu einer geringeren Geburtenzahl und zu einer geringeren Zuwanderung. Der verstärkte Rückgang und die Alterung der Bevölkerung müssten schon heute bei politischen Entscheidungen mit Langzeitwirkung, beispielsweise bei Gesundheit und Pflege, berücksichtigt werden, sagt **Joachim Ragnitz**, ifo Dresden. Dadurch würde sich nicht nur der Arbeitskräftemangel verschärfen, sondern auch die Gesetzliche Rentenversicherung würde noch stärker unter Druck geraten.

Gleichzeitig brauchte man bei weniger Menschen auch weniger Wohnungen, weniger Verkehrsinfrastrukturen und auch weniger Personal im öffentlichen Dienst. Die Zunahme des Anteils der Älteren habe Folgen für den Bedarf an Gesundheits- und Pflegeinfrastrukturen. Die ostdeutschen Flächenländer seien insgesamt sehr viel stärker betroffen als die westdeutschen Ballungszentren. Für die Stadtstaaten wird bis 2070 sogar mit einem Anstieg der Bevölkerung gerechnet. ■





Personalien

Colliers Deutschland erweitert den Kreis seiner Minderheitsgesellschafter um Verantwortliche aus mehreren Regionen in Deutschland, darunter **Cem Ergüney** (NRW) und Deutschland-CEO **Felix von Saucken**. Mehrheitsgesellschafterin bleibt die **Colliers Germany Holding**.

Philipp Köster, bisher Leiter der Projektentwicklung und Prokurist bei **Kondor Wessels NRW**, leitet die neue Sparte der **Dornieden Gruppe** für Ankauf und Entwicklung von Bestandsimmobilien. Gesucht werden Wohngebäude und Portfolios ab 40 Einheiten mit Entwicklungspotenzial.

Datteln

Das voll vermietete Ärztehaus mit Nebengebäude Heibeckstr. 26/30 mit rd. 3.400 qm Nutzfläche wurde von privat an ein Family Office veräußert. Vermitteltend war **Brockhoff Immobilien** tätig.

Dortmund

Deka Immobilien hat, beraten durch **Ruhr Real**, 586 qm Bürofläche plus Dachterrasse im 4. OG Saarlandstraße 23–27 vermietet. Für den Mieter war **CUBION** tätig.

Die **Harpen Unternehmensgruppe** hat mit ihrem neuen Geschäftsführer **Oliver Borg** am neuen Standort in der selbst entwickelten Büroimmobilie SKOffice an der Stadtkrone Ost das 170-jährige Bestehen des Unternehmens gefeiert, hervorgegangen aus der 1856 gegründeten **Harpen Bergbau Aktiengesellschaft**. Alleinige Gesellschafter sind **Martin** und **Robert Knauf**.

Düsseldorf

Novopress hat ca. 2.000 qm Bürofläche in der Burgunderstraße 35 in Heerdt gemietet. Vorheriger Alleinutzer war **Consus Development**, **Corealis** vermittelte.

NACHTRAG BÜROMÄRKTE 2025 –

Essen, Dortmund, Duisburg

Nach Zahlen von **BNP Paribas Real Estate** sank der Büroflächenumsatz in **Essen** 2025 erneut und lag mit 68.000 qm um deutliche 27% unter dem des Vorjahres. Dies sei vor allem den zu geringen Abschlüssen im Segment zwischen 2.000 und 5.000 qm geschuldet. Die Gesamtzahl der Abschlüsse sank auf rd. 90, 15% weniger als 2024. Der Leerstand stieg auf rd. 287.000 qm entsprechend einer Quote von 8,9%, davon machten die am meisten nachgefragten modernen und zentral gelegenen Flächen nur 13% aus. Von den derzeit im Bau befindlichen 34.000 qm Bürofläche seien bereits 62% vorvermietet. Die Spitzenmiete sei um 11% auf 20,00 Euro/qm gestiegen, erzielbar im Citykern. Angebotsseitig sei auch 2026 kaum mit einer Entspannung zu rechnen, insbesondere nicht im Segment moderner, ESG-konformer Büroflächen. Obwohl der Leerstand bei älteren Bestandsobjekten leicht ansteigen dürfte, wird der Nachfragedruck anhalten und somit auch der Druck auf die Mieten bestehen bleiben, konstatiert **Amedeo Augenbroe**, Essener Niederlassungsleiter der BNPPRE.

Für **Dortmund** errechnete BNPPRE einen um fast 45% gestiegenen Büroflächenumsatz gegenüber dem Vorjahr, in absoluten Zahlen 146.000 qm, davon allein im vierten Quartal 58.000 qm, zurückzuführen auf die überdurchschnittlich hohe Zahl von Abschlüssen jenseits 5.000 qm, darunter die 22.000 qm der Sparkasse Dortmund und zwei Verträge der Stadt über je rd. 15.000 qm. Wegen des weiter sehr begrenzten Angebots sei die Spitzenmiete noch einmal um 0,50 Euro/qm auf 23 Euro/qm gestiegen und auch die Durchschnittsmiete stieg auf 14,60 Euro/qm. Der Leerstand notierte zum Jahreswechsel bei 4,2%, 1% geringer als im Vorjahr. Derzeit im Bau seien 27.000 qm. Hier rechnet Amedeo Augenbroe für 2026 mit leicht sinkendem Leerstand. Angesichts der niedrigen Bauaktivität und der hohen Nachfrage nach top-ausgestatteten Büroflächen werde sich das Angebot weiter verknappen.

Zum Vergleich lt. **Cubion** (Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 182 v. 16.01.2026)

Essen: 72.000 qm aus 92 Abschlüssen, Leerstand gesunken auf 7,0% bzw. 230.500 qm, die Spitzenmiete stieg auf 19,50 Euro/qm.

Dortmund: 150.000 qm aus 127 Abschlüssen mit hohem Anteil an Großabschlüssen, Leerstand gesunken von 4,7 auf 4,2%, die Spitzenmiete stieg auf „deutlich über 20 Euro/qm“, die Durchschnittsmiete auf 13,67 Euro/qm.

Aus **Duisburg** vermeldet BNPPRE keine Zahlen, hier berichtet nur Cubion: „Schwacher Flächenumsatz bei steigenden Mieten“!

Insgesamt seien 2025 aus 59 Mietverträgen zwar rd. 4% mehr Büroflächen umgesetzt worden als 2024, aber in Summe nur 43.000 qm, was im langfristigen Vergleich deutlich unterdurchschnittlich bleibe. Davon entfielen 6.000 qm auf Eigennutzer. D.h. die Vermietungsleistung von 37.000 qm blieb 7% hinter dem Vorjahr zurück trotz der Großverträge jenseits der 5.000 qm, die Eigennutzerquote aber stieg überdurchschnittlich um 14%. Wie in Dortmund trug auch in Duisburg die öffentliche Hand, hier die Stadt selbst, den größten Mietvertrag bei mit der Anmietung von rd. 7.500 qm im „Five Boats“ am Innenhafen. Gefolgt von 6.800 der Kanzlei **PKF Fasselt** im Projekt „Torhaus Nord“ Düsseldorfer Straße 5–7. Auch auf der Eigennutzerseite war die öffentliche Hand aktiv mit dem Erwerb der



Immobilie Falkstraße 35 mit rd. 3.900 qm zur Eigennutzung. Die Leerstandsquote sank leicht von 4,7 auf 4,6% entsprechend rd. 107.000 qm. Ungeachtet der verhaltenen Marktaktivität, so **Markus Büchte**, Vorstand der CUBION, zeigte sich die Mietentwicklung ausgesprochen dynamisch. Die gewichtete Durchschnittsmiete stieg im Vorjahresvergleich deutlich von 12,29 Euro/qm auf 14,59 Euro/qm, was einem Plus von rund 19% entspricht. Die realisierte Spitzenmiete lag zwar 2025 bei 18,50 Euro/qm, für Neubauprojekte in besten Lagen seien jedoch Mieten bis zu 26,50 EUR/qm erforderlich. Dies liegt vor allem an dem geringen Bauvolumen. Von den 2025 rd. 12.000 qm fertiggestellten Flächen seien noch etwa 2.700 qm verfügbar. 2026 würden nur noch rd. 6.800 qm hinzukommen, wovon 1.400 qm bereits vorvermietet seien.

„Der Duisburger Büromarkt bleibt damit auch künftig ein Markt mit begrenzter Dynamik, aber stabilen Fundamentaldaten. Steigende Mieten, eine moderate Leerstandsquote und selektive Großabschlüsse stehen einer insgesamt verhaltenen Nachfrage gegenüber, resümiert Markus Büchte. ■

LOGISTIK IM AUFWIND

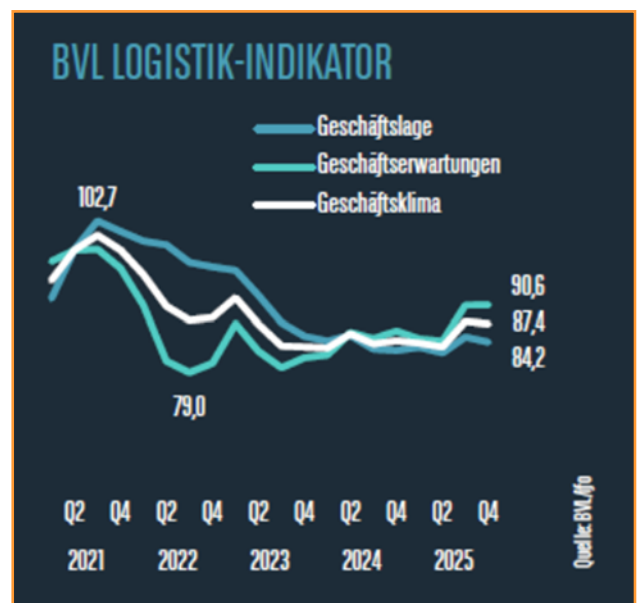
Opportunismus oder berechtigter Optimismus?

Nach Berechnungen von **BNP Paribas Real Estate** belief sich im Gesamtjahr 2025 der Flächenumsatz für Logistik im Ruhrgebiet auf 637.000 qm, ein Plus von 77,9% gegenüber dem Vorjahr. Nur in den beiden Corona-Jahren 2020 und 2021, als sehr rasch größere Lagerkapazitäten gebraucht wurden, waren es mehr. Die Umsätze des Vorjahres von 358.000 qm waren in 2025 bereits nach drei Quartalen erreicht und im letzten Quartal kamen fünf weitere Großabschlüsse dazu, sodass das Größensegment jenseits der 20.000 qm schließlich überproportionale 59,1% der Gesamtsumme ausmachte. Dazu trugen **DHL** in Unna und an ein E-Commerce-Unternehmen in Dortmund über jeweils rd. 80.000 qm entscheidend bei. Ebenso stieg bei der Branchenverteilung der Anteil der Logistikdienstleister auf 65,5%, wobei BNPPRE darauf verweist, dass einige Dienstleister exklusiv für Handelsunternehmen tätig seien wie etwa **Jingdong** in Oberhausen. Auch der Neubauanteil stieg wieder von 28,9% 2024 auf 41,4% 2025, lag aber immer noch weit unter dem langjährigen Durchschnitt von 60,1%. Auch bundesweit nahm der begonnenen Neubauten ab, wie **Logivest** ermittelte, und sank 2025 um fast ein Viertel gegenüber dem Vorjahr auf etwa 3,4 Mio. qm. Dazu habe das Ruhrgebiet mit 310.000 qm die höchste Menge an Neubaufäche im Vergleich der Standorte beigetragen. Die Abnahme von Neu-

bauten könnte auch ein Zeichen dafür sein, dass Nachnutzungen im Bestand oder Untervermietung zunehmend in Betracht gezogen werden vor allem im kleinteiligeren Bereich. Dem dürfte die positive Mietentwicklung entgegenkommen, denn mit jeweils + 5% gegenüber dem Vorjahr stiegen zum Jahresende die Spitzenmiete auf 8,00 Euro/qm und die Durchschnittsmiete auf 6,70 Euro/qm. Damit liegen zwar selbst die bevorzugten Regionen im Ruhrgebiet um Dortmund / Unna im Osten und Duisburg im Westen noch unter den Miethöhen in den Top-7, aber nicht mehr so weit entfernt: Diese Standorte weisen alle Spitzenmieten zwischen 8,20 und 8,80 Euro/qm auf außer München, das mit 11,25 Euro die Spitze behauptet und Leipzig, wo die Mieten zum Jahresende auf 5,70 Euro/qm nachgaben (alle Angaben BNPPRE).

Auf der Angebotsseite sieht **Bastian Hafner**, Head of Logistics & Industrial Advisory der BNPPRE das Ruhrgebiet für das laufende Jahr nicht schlecht aufgestellt einerseits durch spekulative Projektentwicklungen, die dem Markt weiter zur Verfügung stehen, sowie Untermietflächen, die hinzukommen. Er rechnet allerdings zunächst nicht mit weiter steigenden Mieten.

Entsprechend der hohen Flächenumsätze verscho- ben sich die prozentualen Anteile kleinerer Flächen, obgleich auch dort von einer Belebung berichtet werden konnte. Zwei Beispiele dafür die rd. 10.000 qm Freifläche, die **Cubion Immobilien** in Duisburg an die **CONDACO & KTD-M GmbH** vermietete und die rd. 4.600 qm, die **Aurelis Real Estate GmbH** im Dortmunder Gewerbepark Martener Hellweg an **Green IT** vermietete, beide aus Q4 2025, letzteres zudem eine Brownfieldentwicklung auf ehemaligem **Zander**-Gelände. Auch im neuen Jahr kann Aure-





Düsseldorf

Montano Real Estate hat für **Beyond City Properties** die knapp 10.000 qm große Büroimmobilie "Elisé" in der Friedrichstadt erworben. **BNPPRE** vermittelte.

RKW Architektur + hat etwa 5.000 qm Bürofläche im **Catella** Projekt "KöTower" gemietet. **JLL** vermittelte.

Mercedes Benz hat nach Presseberichten eine Teilfläche von 46.000 qm des ehemaligen Großmarkt Geländes in Derendorf von der Stadt angemietet für den Bau eines Logistikzentrums mit 26.000 qm Fläche für die Produktion des Modells Sprinter.

Duisburg

KKR Real Estate Europa und ihre Industrie- und Logistikplattform **Mirastar** haben von einer Tochter von **A.P. Moller-Maersk** eine rd. 47.000 qm große Logistikimmobilie als Sale-Leaseback erworben. Maersk bleibt langfristiger Mieter.

Eine private Investorengemeinschaft hat das 4.000 qm große Bürogebäude Düsseldorf Straße 181-185 erworben. Die ehemalige **Züblin** Niederlassung soll zu Wohnungen umgenutzt werden. **Rheinwert Immobilien** hat vermittelt.

HOLINGER Ingenieure GmbH hat im „Looper“, Schifferstraße 166 im Innenhafen rd. 735 qm Bürofläche angemietet. Vermittelnd war **CUBION** tätig. Eigentümer der Liegenschaft ist ein institutioneller Immobilieninvestor.

Essen

Die Steuerberatung **ETL Freund & Partner** hat nach **TD-Recherchen** etwa 5.700 qm Bürofläche in der Kruppstraße 4 angemietet.

lis in der Region weitere Vermietungserfolge vermelden. In der Nünningstraße 1 in Essen unterzeichnete die **Zhongding Europe GmbH**, ein Unternehmen der Automobilzuliefererindustrie, einen Mietvertrag über rund 8.900 qm Hallenfläche und 2.200 qm Freifläche und im Unternehmerpark der Aurelis Dr.-Alfred-Herrhausen-Allee in Duisburg verlängerte die **LED Linear GmbH** ihren seit zehn Jahren bestehenden Mietvertrag über rund 3.400 qm Hallen- und 2.200 qm Bürofläche langfristig.

"Wir haben im Ruhrgebiet einen moderaten Anstieg der Nachfrage festgestellt, verstärkt hat sich vor allem die Nachfrage aus dem Segment Transport- und Logistikunternehmen", bestätigt **Björn Zimmer**, Leiter der Aurelis Region West. Hochbauprojekte des Immobilienunternehmens für die Aurelis-UnternehmerParks in Neuss, Köln und Duisburg belegen das Vertrauen in eine positive Marktentwicklung.

Der umfragebasierte Immobilienklima-Index der **Deutschen Hypo – Nord/LB Real Estate Finance** sank im Januar um 0,6% auf 93,6 Punkte, was nicht gerade auf Wachstumseuphorie hindeutet. Aufwärts bewegten sich der Wohndex um 1,1% auf 146,1 Punkte und Logistik um +1,3% auf 102,8 Punkte. Hotel und Büro blieben trotz leichter Zunahme weit unterhalb der 100-Punkte-Marke. Trotz dieses verhaltenen Auftakts könnten die Zeichen auf Wachstum stehen, denn, so die Deutsche Hypo, die Voraussetzungen für eine Marktbelebung - stabilisierte Zinsen, funktionierende Preisbildung und steigende Nachfrage nach nachhaltigen Immobilien - seien gegeben. Der seit 2017 turnusmäßig im Auftrag der **Bundesvereinigung Logistik e.V. BVL** durch das **ifo-Institut** erstellte Logistikindikator sah allerdings nach dem Hoch Anfang 2021 und einer Stabilisierung in 2023-24 für Ende 2025 eine wachsende Diskrepanz zwischen der leicht sinkenden Geschäftslage und den Geschäftserwartungen. ■

KIRCHEN UND / ALS IMMOBILIEN

Gespräch mit Johann Weiß, Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Teilprojekt 5 der DFG-Forschungsgruppe TRANSARA und Doktorand am Kompetenzzentrum für Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft IRE|BS International Real Estate Business School, Universität Regensburg

Frage: Die IREBS Immobilienakademie bietet neuerdings ein Intensivstudium „Kirchlicher Immobilienmanager“ an. Folgt die Akademie damit einer wachsenden Nachfrage oder gilt es eher, einem relevanten Thema stärkere Aufmerksamkeit zu widmen?

Johann Weiß: Ich würde eher von einem wachsenden Bedarf an immobilienwirtschaftlichem Know-how sprechen als von einer explizit artikulierten Nachfrage – vermutlich trifft beides zu.

Die Frage nach der langfristigen Perspektive des kirchlichen Immobilienbestands erhält zunehmend öffentliche Aufmerksamkeit, insbesondere wenn kaum noch genutzte Kirchen zur Disposition stehen und für schrumpfende Gemeinden zur finanziellen Belastung werden. Häufig entsteht von übergeordneten Ebenen der Druck, Kosten zu reduzieren – nicht selten mit der Folge vor-schneller Verkäufe. ►



Zuerst trifft es dann die leicht umnutzbaren Gebäude wie Gemeindezentren oder Pfarrhäuser, wobei Sakralbauten meist zuletzt in den Blick genommen werden. Dann steht die Idee einer Umnutzung im Raum, da der Verkauf schwierig und ein Abriss als ultima ratio gilt. Allerdings fehlt nach dem Verkauf des „Tafelsilbers“ häufig die Möglichkeit zur Quersubventionierung und es entstehen neue Nutzungskonzepte ohne Finanzierungskonzepte – quasi im „luftleeren Raum“. Zudem soll die Nachnutzung dem kirchlichen Charakter entsprechen und öffentlich oder sozial orientiert sein – Erwartungen, die sich nicht ohne Weiteres marktwirtschaftlich refinanzieren lassen. In der Folge bleiben – sofern Denkmalschutz und übergeordnete kirchliche Instanzen dies zulassen – doch ein Abriss oder – aktuell noch häufiger zu beobachten – der Verfall.

Das zeigt, wie fehlendes oder unzureichendes Portfoliomanagement den ohnehin engen Handlungsspielraum weiter einschränkt. Unter solchen Bedingungen entstehen nur selten tragfähige und zufriedenstellende Lösungen für alle Beteiligten.

Frage: Mit welchen Dimensionen ist in Zukunft zu rechnen bei der Frage der Finanzierung von Kirchengebäuden?

Johann Weiß: Die beiden großen Kirchen verfügen nach eigenen Angaben über rund 44.469 Sakralbauten. Ohne Kapellen sind es nach meiner Schätzung etwa 30.508 freistehende, oft ortsbildprägende Kirchen. Aus Mitteln der Kirchensteuer ist der Unterhalt für etwas weniger als die Hälfte jetzt noch finanzierbar, aber davon werden, hochgerechnet bis 2060, nur noch 20% finanzierbar sein. Wir sprechen also von Tausenden Sakralbauten, über deren Bestand in den kommenden Jahren entschieden werden muss, so oder so. Dabei machen Kirchen und Kapellen nur rund ein Viertel des gesamten kirchlichen Immobilienbestands aus – soweit dies die teilweise lückenhaften und veralteten Angaben der evangelischen und katholischen Kirche erkennen lassen. Der Anpassungsdruck betrifft also das gesamte Portfolio – vermutlich über 160.000 Gebäude und rund 2% der Grundfläche Deutschlands.

Frage: Hieße das, dass immobilienwirtschaftliches Portfoliomanagement Ihrer Auffassung nach Lösungen bieten könnte?

Johann Weiß: Wenn man die eingangs geschilderte Manövrierunfähigkeit vermeiden möchte, dann sollte man unbedingt ein professionelles Immobilienmanagementkonzept etablieren. Zusätzlich braucht es aber auch Ansätze jenseits der kommerziellen Immobilienwirtschaft, insbesondere in der

Projektentwicklung, denn Kirchen entziehen sich den etablierten Modellen teilweise – nicht zuletzt aufgrund ihrer Komplexität und der Stakeholderstruktur. Hinzu kommt eine große Heterogenität, denn jede Kirche ist anders und jeder Standort birgt anders gelagerte Potenziale und Risiken. Dieser Spezialimmobiliencharakter erfordert natürlich auch angemessene Bewertungsparameter und erweiterte Wertermittlungsmodelle, die die den Kirchen innewohnende immaterielle Werte erfassen können.

Genau hier setzt das interdisziplinäre DFG-Forschungsprojekt TRANSARA an: Es entwickelt Kriterienkataloge und Entscheidungsgrundlagen für diese Transformationsprozesse. Erste Ergebnisse werden im Rahmen der Abschlussveranstaltung am 15. Juni 2026 (online) vorgestellt; weitere Publikationen der Reihe „Sakralraumtransformationen“ folgen.

Frage: Wie könnte so ein Bewertungsmodell aus-sehen?

Johann Weiß: Wie bei anderen Sozialimmobilien auch müssen über den reinen Grundstücks- und Gebäudewert hinaus die sog. (positiven) externen Effekte berücksichtigt werden, die die Kirchenimmobilien – das gilt ebenso für Gemeindezentren und Pfarrhäuser – in den Stadt- und die Stadtgesellschaft ausstrahlen.

Dieser Social Impact lässt sich ursprünglich nach umweltökonomischen Methoden der Bewertung öffentlicher Güter sogar quantifizieren. Ansätze wie der Social Return on Invest wurden bspw. bereits vom National Churches Trust an den Kirchen der Church of England erprobt. Eine vergleichbare Untersuchung planen wir derzeit für einen nicht-kommerziellen Dritten Ort in Regensburg. Ziel ist es, gesellschaftliche und ökonomische Wertdimensionen systematisch zusammenzuführen.

Frage: Erst kürzlich hat die Essener Tagung „In gute Hände abzugeben“ das Augenmerk auf „neue Chancen für diakonische Arbeit in kirchlichen Immobilien“ gelenkt. Veranstalter war der Verband diakonischer Dienstgeber in Deutschland e.V. VdDD. Ein Praxisbeispiel war die gelungene Umwidmung der Pauluskirche mit ergänzenden Neubauten zu Seniorenwohnungen der Adolphi Stiftung. Wäre sowas ein tragfähiges Modell?

Johann Weiß: Um aus Kirchen auch zukünftig wieder Dritte Orte zu machen, sind (teils) öffentliche Nutzungen meist vorzuziehen. Aber auch im weitesten Sinne soziale



Nutzungen sind eine gute Option. Kooperationen mit kirchennahen Trägern mit wachsendem Flächenbedarf bieten sich insbesondere dort an, wo keine Querfinanzierung mehr möglich ist und die Denkmalpflege entsprechende



Paulus Quartier Essen;
Foto: G. Escher

Eingriffe zulässt. Im Einzelfall entstehen so auch tragfähige Modelle, die zumindest die Wirkung im Stadtbild bewahren. Entscheidend sind jedoch strukturierte Prozesse. Wir beobachten häufig Intransparenz in der Kommunikation, fehlende Machbarkeitsstudien und Konzepte ohne gesicherte Finanzierung – wie bereits erwähnt „im luftleeren Raum“. Diese Defizite und weitere Stolpersteine, oftmals verursacht durch oder kombiniert mit fehlendem immobilienökonomisches Know How, treffen dann auf eine Vielzahl von Stakeholdern mit allzu oft gegensätzlichen Interessen.

So treten zu den hochkomplexen Transformationsaufgaben innerhalb der Kircheninstitution zusätzlich die Herausforderungen eines ebenso komplexen, heterogenen und stark fragmentierten Immobilienportfolios. Insbesondere die Sakralraumtransformation birgt erhebliche Fallstricke. Dazu zählen baurechtliche Änderungen bei Wegfall der kirchlichen Nutzung, etwa nach Versammlungsstätten- oder Stellplatzverordnung. Auch Anforderungen an Brandschutz und Barrierefreiheit erweisen sich – insbesondere bei denkmalgeschützten Bauwerken – häufig als technisch anspruchsvoll und kostenintensiv. Die daraus resultierenden Umbaukosten werden nicht selten unterschätzt.

Frage: Können Kirchengemeinden, die vor der Auf-

gabe stehen über ihre „überflüssigen“ Kirchen zu entscheiden, Konkretes von TRANSARA erwarten? Wie kommen Kooperationen zustande? Welche Formate gibt es bereits und welche fehlen?

Johann Weiß: Kirchen als „überflüssig“ zu bezeichnen, halte ich angesichts des verbauten CO₂s und der historischen Verantwortung für das baukulturelle Erbe sowie die mit den Gebäuden verbundenen Erinnerungen und Emotionen für verkürzt. Von TRANSARA kann man eine erhaltungsorientierte Perspektive jenseits reiner Verwertungs- und Marktlogiken erwarten. Diese Perspektive hat uns als Immobilienökonominnen dazu veranlasst, etablierte Instrumente der Projektentwicklung und Bewertung weiterzudenken und die Denkmalpflege aktiv und kreativ als Mehrwert in Transformationsprozesse einzubeziehen.

Gleichzeitig zeigt eine nüchterne Betrachtung, wie Immobilien mit geringer Nutzungsintensität unter Budgetrestriktionen behandelt werden. Eine rein ökonomische Logik wird dem Charakter von Sakralbauten ebenso wenig gerecht wie eine ausschließlich liturgische oder konservative Perspektive. Sie macht jedoch deutlich, wo Potenziale liegen können: Der institutionelle Rückgang der Großkirchen eröffnet Spielräume für neue soziale Akteure, zeitgemäße Nutzungsformen und auch für ein moderneres kirchliches Dienstleistungsverständnis. Kirchenumnutzungen können – strategisch gedacht – durchaus als sichtbare Impulse im Quartier wirken, solange man die Immobilien nicht isoliert betrachtet.

Natürlich denken wir schon seit Beginn unserer Arbeit besonders auch das Thema Stadtentwicklung und Quartierskonzepte mit, denn eine Kirche als soziokulturelles Zentrum im Quartier schafft – neben der Erschließung von zusätzlichen Quersubventionierungspotenzialen – natürlich besonders viele positive externe Effekte im Umfeld. Diese sind wiederum auch für Impact-orientierte Investoren interessant, die diese in ihrem Gesamtportfolio kapitalisieren wollen und den Faktor „Social“ im Kontext von ESG fokussieren möchten. Gesamtkonzepte, die sich auf Quartiersentwicklungen übertragen lassen, sind demnach für die Sakralraumtransformation zentral.

Kooperationen entstehen in der Praxis meist dort, wo engagierte Akteure eigeninitiativ zusammenkommen und kooperativ tragfähige Konzepte entwickeln. Seit Beginn des Projekts setzen wir deshalb auf Netzwerke zwischen Wissenschaft und Praxis unter anderem mit dem **Institut für Corporate Governance (ICG)**, dem **Urban Land Institute** und der **Bundesstiftung Baukultur** etwa im Rahmen unserer Jahrestagung „Immobilie Kirche“ in Regensburg. ►



Essen

Die **Radius Business Solutions** hat 612 qm Bürofläche im Ruhr Tower, Am Thyssenhaus 1–3, angemietet. Vermieter ist die **Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH. Anteon Immobilien** hat beraten.

CUBION Immobilien hat rd. 345 qm Bürofläche im EUROPA-CENTER Trineo an die **UKA Umweltgerechte Kraftanlagen GmbH & Co. KG** vermittelt. Vermieter ist die **EUROPA-CENTER AG**.

Oberhausen

CUBION Immobilien hat rd. 560 qm Bürofläche im TZU Essener Straße 3–5 an **DMS-Deutschland GmbH** vermittelt.

Impressum

Chefredaktion:

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

Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:

Werner Rohmert

Verlag:

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

Vorstand:

Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz

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

Wie ich bereits im zugehörigen Tagungsband beschrieben habe, eignet sich Social Impact Investing dazu, Brücken zwischen Immobilienwirtschaft und Kirche zu bauen. Im Zuge der *Social Impact Investing Initiative 3.0 des ICG* veröffentlichten wir in Kürze die von unserem Round Table „Sakralbau“ entwickelte *Praxishandreichung „Kirche im Prozess“* sowie einige Social-Impact-Kriterien und Vorlagen für Informationsmemoranden kirchlicher Portfolios. Solche Instrumente sollen Argumentationshilfen liefern und Prozesse strukturieren.

Eine neue Kompetenzgruppe bei der **Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif)** wird diese Arbeit fortführen. Ziel ist es, religiöse, soziale, denkmalpflegerische und eigentumsrechtliche Rahmenbedingungen systematisch in professionelle Portfolio- und Projektentwicklungsprozesse zu integrieren und so die Professionalisierung kirchlicher Immobilien-, Portfolio- und Asset-Management-Strukturen voranzutreiben. ■

Das Gespräch führte Dr. Gudrun Escher

ZWANGSVERSTEIGERUNGEN 2025

Anders als im Bund stieg im Ruhrgebiet die Summe der Verkehrswerte 2025 sichtbar an trotz geringerer Anzahl der versteigerten Objekte.

Gemäß den turnusmäßigen Auswertungen der **Argetra GmbH** auf Basis der Mitteilungen von knapp 500 Amtsgerichten summierten sich 2025 deutschlandweit die bei Zwangsversteigerungen aufgerufenen Verkehrswerte von 14.082 Immobilien auf rd. 4,76 Mrd. Euro. Im Vorjahr waren es 13.445 Einheiten mit einem Volumen von 4,30 Mrd. Euro, das sind 4,7% mehr Objekte und 10,7% höhere Verkehrswerte. In den acht größten Ruhrgebietsstädten zwischen Duisburg und Dortmund kamen 2025 Objekte mit Verkehrswerten von zusammen 69.675.000 Euro an 307 Terminen zur Zwangsversteigerung gegenüber rd. 64.500.000 Euro an 321 Terminen im Jahr zuvor. Bei diesen Zahlen gilt es jedoch immer zu berücksichtigen, dass rd. die Hälfte der aufgerufenen Objekte vor der Versteigerung freihändig verkauft werde, so die Erfahrung bei Argetra.

Angesichts der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der hohen Verunsicherung gegenüber den Entwicklungen in der staatlich geförderten Wohnungspolitik sei nicht so bald mit einer Kehrtwende bei den Zwangsversteigerungen zu rechnen. Ein entscheidender Faktor sei zudem die zunehmende Zahl der Privatinsolvenzen, die 2025 auf 76.300 Fälle gestiegen sei, den höchsten Stand seit 2016, bundesweit würden aktuell 5,67 Mio. Bürger als überschuldet gelten. Das impliziert: „Ab dem kommenden Jahr laufen die ersten 10-jährigen Zinsfestschreibungen aus. Die Restschulden müssen dann statt zu rd. 1% zu knapp 4% Zinsen prolongiert werden. Für den Kreditmarkt könnte sich das als das größte Risiko entpuppen.“ Entsprechend sei mit einer weiteren Zunahme an Immobilienzwangsversteigerungen zu rechnen. Andererseits dürfte über den Weg der Zwangsversteigerung das ein oder andere Schnäppchen am Immobilienmarkt möglich sein.

Beim detaillierten Blick auf die acht größten Ruhrgebietsstädte ist zu beachten, dass bei der geringen Gesamtzahl der Objekte in einzelnen Kategorien und Städten der statistische Aussagewert gering ist. Die Objekte werden unter-

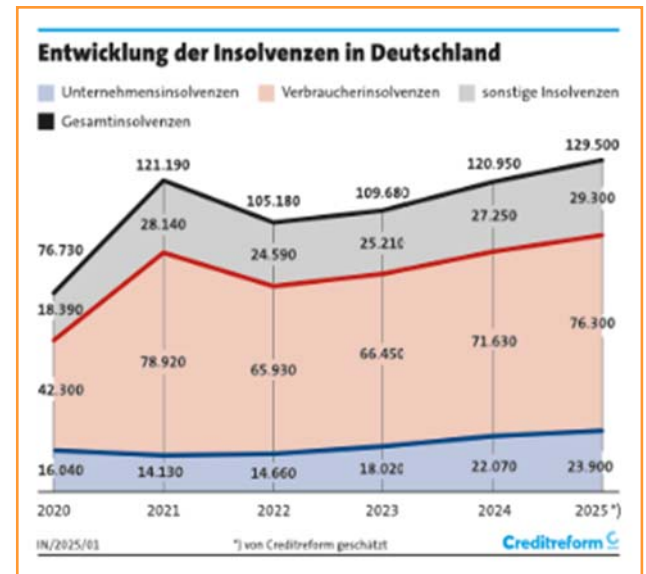


schieden nach Eigentumswohnungen, Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Mehrfamilienhäusern. Wenn also 2025 in Bochum 2 MFH versteigert wurden und im Jahr zu vor 8 oder umgekehrt in Oberhausen zuletzt 6 nach nur 4 in 2024, sagt das für den Bundestrend nichts aus. Wenn aber wiederum in Bochum 2024 für 11 Eigentumswohnungen 598.500 Euro aufgerufen wurden und 2025 für 10 Wohnungen knapp 1,5 Mio. Euro (+ 141,77%), so dürfte das nicht nur der vermutlich höheren Qualität der Objekte zuzuschreiben sein, sondern dem allgemein gestiegenen Preisniveau in diesem Segment. Ähnlich bei Ein-/Zweifamilienhäusern in Gelsenkirchen, wo 2024 für 1 Objekt der Verkehrswert auf 68.500 Euro taxiert wurde und 2025 für 8 Objekte auf 3,7 Mio. Euro. Die höchste Gesamtzahl kam mit 95 Objekten in Duisburg zur Versteigerung (Vorjahr 84), gefolgt von Gelsenkirchen mit 60 Objekten (Vorjahr 37) und Essen mit 59 (Vorjahr 67). Auch in Düsseldorf sank die Zahl der Termine von 47 in 2024 auf 39 in 2025. In der einwohnerstärksten Ruhrstadt Dortmund sank die Zahl der Termine von 49 auf jetzt ebenfalls nur noch 39.

Wie in der bundesweiten Statistik betrafen auch in den Ruhrstädten Eigentumswohnungen die meisten Termine, angeführt von Duisburg mit 60, in Gelsenkirchen waren es 42 und in Essen 35. In Dortmund jedoch nur 11 (Vorjahr 29) zu Verkehrswerten von 1,3 Mio. Euro ähnlich wie in Oberhausen, wo für ebenfalls 11 Wohnungen Verkehrswerte von 1,02 Mio. Euro aufgerufen wurden. In allen betrachteten Städten blieb die Zahl der zwangsversteigerten Mehrfamilienhäuser gering, um die 10 Objekte oder darunter. Auffällig auch in diesem Segment die Wertdifferenzen etwa zwischen Essen, wo für 10 MFH 9,09 Mio. Euro angesetzt wurden und in Gelsenkirchen für dieselbe Anzahl 1,5 Mio. Euro (Vorjahr 5 Objekte zu 1,47 Mio. Euro) und in Bottrop schlugen schon 3 MFH mit 1,7 Mio. Euro zu Buche.

In der aktualisierten „Black List“ von Argetra, die 40 Städte mit der höchsten Gesamtzahl der Termine (incl. Grundstücken und Sonstiges) auflistet, steht Berlin weiter-

hin an der Spitze mit 362 Terminen (+ 28,83% gegenüber dem Vorjahr) gefolgt von Chemnitz und München. Duisburg folgt mit 111 Terminen (- 24,49%) an 14. Stelle vor Köln. Essen mit gleichbleibend 84 Terminen steht an 24. Stelle. Gelsenkirchen ist auf Platz 31 mit 75 Terminen neu in der Liste, ebenso Bonn (Platz 34) und Neuss (Platz 40). An diesen 40 Zwangsversteigerungsschwerpunkten, die etwa 18% der Bevölkerung repräsentieren, werden 30% aller Immobilienversteigerungen und damit deutlich mehr



Zwangsversteigerungen durchgeführt als im Bundesschnitt. Eine völlig andere Frage ist die, ob den Problemimmobilien, die zur Versteigerung kommen, damit geholfen ist. Zum Beispiel wenn im Duisburger Norden kürzlich die rd. 5 ha eines seit 2013 leer stehenden Krankenhauses für die Zwangsversteigerung in vier Lose aufgeteilt wurden und nur drei davon unterschiedlichen neuen Eigentümern zugeschlagen werden konnten, wobei einem Aspirant von Seiten des Gerichts der Erwerb verweigert wurde, wie in den Medien mehrfach berichtet. Der B-Plan für St. Barbara für betreutes und soziales Wohnen mit Kita stammt von 2018, bisherige Projekte zu Realisierung zuletzt von der insolventen Essener Harfid Gruppe scheiterten. ■





WEITERE NACHRICHTEN

Duisburg: **Hamborner Reit** will künftig den Büroanteil im Portfolio von 43 auf 10 – 20% zu Gunsten von Nahversorgern und Baumärkten im Core-plus-Bereich senken. Bedingt durch Verkäufe in 2025 und gestiegene Kosten wird die Prognose für 2026 geringfügig auf Miet- und Pachterlöse von 87,5 – 89,5 Mio. Euro zurückgenommen sowie für den FFO auf 38 – 42 Mio. Euro. In der Prognose seien keine Portfolioveränderungen berücksichtigt.

2025 sanken die Miet- und Pachterlöse um 2,9% auf 90,3 Mio. Euro, der FFO ging um 5,7% auf 48,6 Mio. Euro zurück und der NAV je Aktie auf 9,07 Euro bei einem LTV von 44,3%. Als Dividende werden 0,39 Euro je Aktie vorgeschlagen.

Hamm: **Goldbeck** eröffnete in seinem Betonfertigteilwerk das Concrete Innovation Center, ein Forschungszentrum, in dem die Dekarbonisierung von Beton erprobt wird. Ziel ist es, durch Vernetzung von Wissenschaft und Startup-Ansätzen vor Ort die Produktion von Betonfertigteilen mit Netto-Null-Emissionen zu ermöglichen.

Hamm: **Blackstone** beabsichtigt, bis 2030 für ca. 4 Mrd. Euro zwischen Lippetal und Hamm ein Rechenzentrum zu realisieren. Dafür wurde ein Grundstück auf Lippetaler Gebiet gesichert. Projektentwickler wird **Quality Technology Services (QTS)**, ein Partnerunternehmen von **Blackstone**. Zunächst müsse das Bauleitplanverfahren anlaufen.

Kleve: Das Amtsgericht hat das Insolvenzverfahren über die **Alpha Capital Holding** und die **Alpha Grundbesitz** eröffnet. Eine zur Alpha Capital Holding gehörende Gesellschaft realisiert derzeit ein Projekt mit 81 Wohnungen in Kleve.

Rheinberg: **Arrow Capital Partners** hat auf dem früheren **Reichel-Areal** mit dem Bau des seit 2023 geplanten Gewerbegebiets mit 89.000 qm Fläche begonnen. Dafür werden die alten Hallen der Messe Niederrhein abgerissen.

Witten: **S.F. Cargo** hat rd. 5.500 qm Logistikfläche Wideystraße 58 von der **H. Schäper + Sohn Tiefbauunternehmung GmbH** angemietet. Vermittelnd war **Logivest** tätig. ■

Keine Umwege.

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

www.rohmert-medien.de