

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

# Brief

NR. 621 | 16. KW | 13.04.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

sorry, wir erscheinen **erst heute, weil die großen Maklerhäuser mit ihren Marktdaten über die Ostertage nicht in die Pötte kamen**. Die Zusammenfassung der wichtigsten Daten haben mich einen Teil des Wochenendes gekostet. **Das war trostlos. Ehrlich. Überspringen Sie einfach die ersten Seiten. Die Ergebnisse lassen sich einfach zusammenfassen.** Vor 12 Monaten hatten wir erwartet, dass dieses Jahr allein schon aus Basiseffekten der Katastrophenjahre zweistellig wachsen müsste, da die Daten ja einfach nicht die Power eines 83 Mio. Volkes einer reifen Volkswirtschaft im Erholungsmodus spiegelten. **Das wurde nichts.**

Das Bürovermietungsergebnis des ersten Quartals (Q1) war das **mieseste Q1 seit 2009** (S. 3). **Aber die Makler meinen, es wird jetzt besser.** Bei Investment bleiben Büros mit ca. minus 80% gg. 10-Jahres-schnitt

	Q1 2026	gg. Vorjahr	10-Jahres-Schnitt
Transaktionsvolumen	704 Mio. €	-22%	-83%
davon Top 6	541 Mio. €	+28%	-82%
Anzahl Transaktionen	27	-29%	-72%
davon Top 6	11	-8%	-74%

im Krisen-Tunnel. Es ging noch mehr bergab. Bei den Preisen schwanken die wenigen Deals zwischen Makler-Mondrenditen und 18 bis 20-fach, der alten „Der Immobilienbrief“-Erfahrung bei damals aber noch höheren Zinsen, für Topimmobilien (siehe Investment-Folgeartikel). **Aber die Makler meinen, es wird jetzt besser.** Mischnutzung und Nischen retteten Gesamt-Investments gerade eben auf Vorjahres-Katastrophen-Niveau. Das wird aber das vierte Jahr



**besser. Wohninvestments** graben sich auch noch um 20% weiter in den längst erreichten Boden. **Aber die Makler meinen, es wird jetzt besser.**

**Aber ehrlich, Wohnen geht doch nur über Wertsteigerung.** Aus dem Geschäft heraus geht Wohnen nur für Privat-Selbstmanager oder marktmächtige 100.000er Manager. Jetzt werden Belastbarkeitsgrenzen der Mieten und Preise sichtbar. In Berlin fallen jetzt die Bestands-

Angebotsmieten, meint **GeoMab** (vgl. Artikel „Wohnungs-Angebotsmieten“). **Und Büros müssen völlig neu gedacht werden** (vgl. Interview **Klaus Franken**).

Sie erinnern sich an meine 6 Wellen oder Niveaueffekte? Nur **Konjunktur** ist zyklisch kurzfristig. Sonst sind relative **Wettbewerbsfähigkeit** ebenso wie **Homeoffice**, **Zinsen/Bewertungs-Mathematik**, **ESG** und immer sichtbare **Künstliche Intelligenz** langfristige Niveauretransformationen, deren Wirkungen in der Summe keiner absehen kann – außer dass insgesamt weniger Büro gebraucht wird. Da bleibt nur ein kleines Segment investmentfähig. **Aber viel interessanter ist, wo Optimismus herkommen soll?** Das volkswirtschaftliche Zahlenwerk nähert sich doch längst den Prognosen unseres Chefvolkswirt **Prof. Hanspeter Gondring** an. Die SPD fesselt die Regierung an den Nanny-Staat immer weltfremder werdender Sozialismus-Träumer. Wird Katastrophe zum New Normal? **Kein Problem, man gewöhnt sich.**

**Orban ist weg. Europa wird's danken. Das „Team USA“ ist vom „Iran Bomber Cup“ schon wieder zu Hause. Das war ein echter Erfolg. Jetzt wird die Straße von Hormus nicht mehr nur von den Iranern gesperrt, sondern von beiden Seiten.** Das ist wenigstens planbar. **Europa merkt's beim Tanken.** Volkswirtschaftsprognosen kennen **nur eine Richtung, nach unten.** Die Zahl der Firmenpleiten ist höher als zu Zeiten der Finanzkrise. Promi-Ökonom **Thomas Mayer** sieht Deutschland in der gefährlichen Abwärtsspirale aus Neid, Intoleranz und Umverteilung (WELT 8.4.). **JP Morgan** Chef **Jamie Dymon** sieht Europa im Kapitalmarkt-Sturzflug verlorener Wettbewerbsfähigkeit. Meine Meinung und die von **Hanspeter Gondring** kennen Sie seit Jahren. **Kann es sein, dass wir was falsch machen? NEIN, wir doch nicht. Wir schaffen das. Wir können es uns leisten. Die Arbeitsmarktstatistik beweist es doch (s.u.).**

Unser Schwerpunkt heute ist **die neue Arbeitswelt** und wie trotzdem gebaut werden kann (vgl. Interview **Klaus Franken** zu Büro- und Wohnungsbau. **Franken** baut! Meine Tochter, **Caroline Rohmert**, hat sich über die alten Männer (wie mich) geärgert, die Büros nur aus Investorensicht sehen. **LEG-Chef Lars von Lakkum** hat in unserem Ruhrge-



*Klaus Franken*

Sorry, es geht noch 1 Seite weiter

bietsbrief ein Interview zum Wohnungsmanagement und deren Hürden. Fonds-Spezialist **Stefan Loipfinger** zeigt das **Desaster** diesmal nicht bei Immobilien, sondern **in der sicheren Bank „Solar“ bei hep global** auf. Das **IW** sieht Wohnungspreissteigerungen nur noch bei real 1,1%. Für den **ZIA** lässt die BAUGB-Novelle den Fuß auf der Bremse. **CBRE** hält Kollegen für wichtiger als Schreibtische.

Zurück: **Die Arbeitsmarktstatistik** reagiert nur schwach. Allerdings **verschwanden** im Verarbeitenden Gewerbe bzw. in der **Industrie** im letzten Jahr 178.000 Stellen. **Dafür entstanden im Bereich Pflege und Soziales 70.000 neue Stellen, im Gesundheitswesen 64.000 und in der öffentlichen Verwaltung 31.000.** Das gleicht es aus. **Aber es geht doch nicht.** Unsere Wohlstandsgaranten Industrie und Mittelstand flüchten immer mehr. Immer mehr Auszugspläne werden reif. Energiekosten machen weiter Druck. Die Flucht Bewegung gewinnt unter Wettbewerbsdruck Eigendynamik. Irgendwann geht es von selbst weiter.

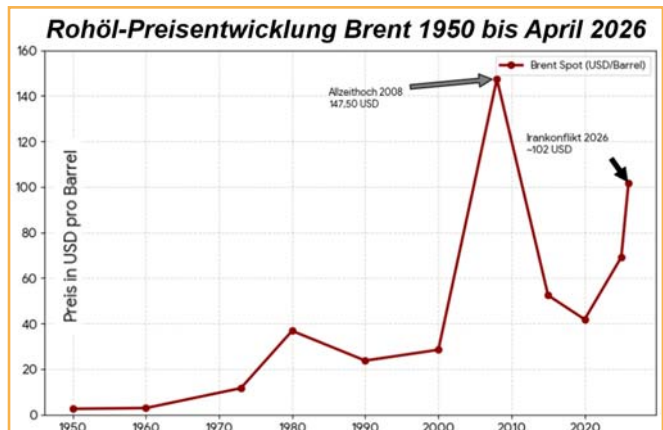
Und denken Sie an meine These, die niemand aus Angst laut nachspricht: (Fast) **JEDER CENT, DEN DER STAAT AUSGEBEN KANN, STAMMT AUS DER PRIVATEN WIRTSCHAFT, AUS VERSCHULDUNG ODER AUS ROHSTOFFEN.** Rohstoffe dürfen wir nicht nutzen. Verschuldung ist oft Betrug an der nächsten Generation. Fast nur die Privatwirtschaft zahlt den Staat. Alle Steuern und Abgaben öffentlich Bediensteter und Transfergeld-Empfänger sind „linke Tasche/rechte Tasche“ bzw. müssen vorher von der privaten Wirtschaft eingespielt werden. Ein paar Grenzfälle von Kapital- oder Bundesbank-Erträgen oder teilweise privatwirtschaftlich tätigen (halb-) öffentlichen Unternehmen spielen nur ein untergeordnete Zuordnungsrolle.

Die neue doppelte Sperrung der Straße von Hormus hat wohl was mit asymmetrischer Kriegsführung zu tun. Verhandlungsstrategie haben beide Seiten von Putin gelernt. „Wir wollen einfach nicht.“ **Eins ist klar, wir brauchen die Ayatollahs und die anderen Despoten gar nicht, um die Weltwirtschaft zu ruinieren. Das schafft das westliche Kriegs- und Nichtstun-Bündnis ganz allein.**

Aber der Nanny-Staat wird es schon richten, dass der Bürger für seinen Sprit nicht so viel bezahlt. **Alle bisher diskutierten Maßnahmen** treffen oder begünstigen die Falschen mit Firmenwagen oder Homeoffice-Häuschen im Grünen bzw. alle je nach Steuerklasse, **wirken viel zu spät oder begünstigen besonders die „Besserverdienenden“**, die sich Tanken wirklich leisten können. **Der einzige echte, zielgenaue Treffer wäre die befristete Abschaffung oder Senkung der Mehrwertsteuer. 60 bis 70% des Treibstoffumsatzes (übereinstimmend ChatGPT und Gemini) sind gewerblich oder Firmenwagen.** Da ist das egal. **Und die restlichen 30 bis 40% sind echte Private und Pendler, die es genau dann bekommen, wenn sie es brauchen** – und übrigens, nur an dem Drittel Privatverbrauch verdient der Staat an hohen Spritpreisen. **Die ganze Diskussion ist Quatsch.**

Ansonsten, ich fühle mich an der „Tanke“ wie in früheren Zeiten, als **meine Steuerberaterin meinem Fahrkollegen**, der nach der 2008er Finanzkrise zwei Akademiker

ersetzte, **beibringen musste, er müsse auf jeder Tankquittung unsere Rechnungsadresse schreiben lassen**, weil der LKW-Tank meines damaligen 12-Zylinders von **BMW** leicht die 100-Euro-Grenze überstieg. Heute schafft das mein kleines Plugin-„Dieselchen“ mit 60l-Tank noch viel besser. Der Fairness halber muss man zugeben, dass mein Dieselchen heute genauso groß ist und fast die gleichen Fahrwerte hat wie früher der „7-er“. **Irgendwie blutet das Herz trotzdem.** Wenn man bei 160 Gas gab, um ein wenig vorwärts zu kommen, war das 12-Zylinder-Motorgefühl einfach anders als in der heutigen Elektro-/Nähmaschinen-Kombination. Naja: „Tempora mutantur ...“. Und seien wir ehrlich: **Der Blick auf die Rohölpreise ist nicht so dramatisch**, wie es dargestellt wird. Bei der Benzinpreis-



Entwicklung muss noch etwas anderes mitspielen. Und ich rechnete Ihnen schon zum letzten Peak vor, dass Tanken mit Blick auf das Einkommen nie so billig war wie damals zum Peak.

**Schiefgegangen.** Dabei dachte ich, **wir sind heute einfach kulturell weiter.** Heute passieren Dinge einfach nicht mehr. 13l Spritverbrauch würden heute einen Gutmenschenaufstand hervorrufen. Heute beendet man sogar Kriege durch einfaches freundliches Androhen, **man werde die Zivilisation der anderen auslöschen. Ein bisschen Kriegsverbrechensdrohung schadet als Überzeugungshilfe nicht.** Ohne die Chinesen hätte das aber wohl kaum geholfen. Aber, wer bin ich, dass ich mich als **Trump-Versteher darstellen wollte. Ich glaube, das geht für einen Menschen unseres kulturellen Hintergrundes auch nicht.** Da ist **Putin** einfacher. Der will einfach nicht. Sicher gefällt es mir nicht, wenn die Ayatollahs die Atombombe hätten. Insofern war das ganz ok, da aufzupassen. Mir gefällt es auch nicht, dass **Kim Jong Un** in Nordkorea nuklear rasant aufrüstet. **Aber der versteht sich nun einmal besser mit Trump.** Die arbeiten auf gleicher Wellenlänge. Ach so, vor zwei Wochen wollte ich ihnen eigentlich noch aufzeigen, **wie der Iran-Krieg aus Trump-Sicht zu Ende gehen kann. Das ist doch ganz einfach:** Ihr Iraner tut so, als wolltet ihr keine Atombombe bauen und die Israelis doch nicht alle auslöschen. Vor allem gebt Ihr die Straße von Hormus wieder frei. Dann dürft Ihr zu Hause weitermachen wie bisher und Eure Garden weiter Demonstranten umbringen lassen. **Die Welt könnte so einfach sein.**

Viel Spaß und gute Nerven beim Lesen. Ich würde einfach die Interviews nehmen. **Ihr Werner Rohmert**

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b> von Werner Rohmert	1
<b>Schwaches Q1</b> im deutschen Büro-Vermietungsmarkt (Rohmert)	3
<b>Deutscher Investmentmarkt</b> insgesamt leicht erholt (Rohmert)	5
<b>Büromärkte</b> bleiben im Krisen-Tunnel (Rohmert)	6
<b>Wohnimmobilien-Investments</b> graben sich weiter in den Boden (Rohmert)	8
<b>Espresso-Shot:</b> Zwischen Marktlogik und Lebens-Realität (C. Rohmert)	15
<b>IW</b> wagt Wohnungs-Preisentwicklungsprognose bis 2035 (Rohmert)	17
<b>ZIA:</b> Entwurf der BauGb-Novelle lässt Fuß auf der Bremse	18
<b>CBRE:</b> Bei Büronutzung sind Kollegen gefragt (Rohmert)	19
<b>Nachtrags-Info</b> zum Statement von <b>Stefan Loipfinger</b> (Rohmert)	19
<b>Büromarkt Frankfurt</b> im Q1 schwer gebeutelt (Rohmert)	21
<b>Büromarkt Hamburg:</b> Toplagen gefragt, Bestand unter Druck (Richter)	22
<b>Bürovermietung Berlin</b> sieht wieder großvolumige Vermietungen	23
<b>C&amp;W:</b> 86% der Investoren setzen auf 2026 auf Hotelinvestitionen in Europa (Rohmert)	24
<b>RealEstate Pilot:</b> Wohnungs-Angebotsmieten entwickeln sich moderater	24
<b>IW:</b> Bundesweit fehlen Wohnheimplätze für Studenten (Rohmert)	25
<b>Impressum</b>	26

### Interview mit Klaus Franken:

Turbulente Weltlage ist eine Chance für Deutschlands Investmentmarkt 10

### Fremdbeitrag von Stefan Loipfinger

hep – Aufschub ohne Absicherung 19

### Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 184 von Dr. Gudrun Escher (ab Seite 27)

#### Momentaufnahme nach der MIPIM - Wo steht die LEG?

Ein Gespräch mit **Lars von Lackum**, CEO LEG Immobilien SE 1

### Autoren der heutigen Ausgabe:

**Dr. Gudrun Escher; Stefan Loipfinger; Sabine Richter; 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.

**rohmert**medien

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

## SCHWACHES Q1 IM DEUTSCHEN BÜRO-VERMIETUNGSMARKT

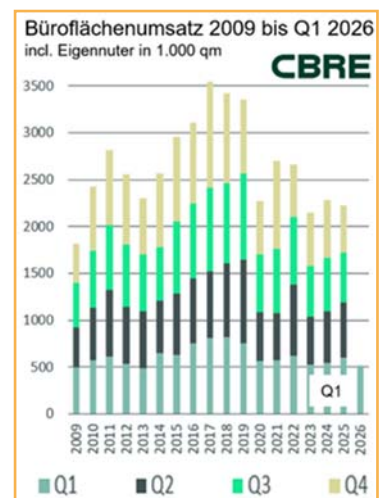
Schlechtestes 1. Quartal seit 2009, nur Premium knapp, Leerstände steigen

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

Die drei Analysen von BNPPRE, CBRE und JLL zeichnen ein konsistentes, aber differenziertes Bild eines schwachen Jahresauftakts 2026. Die Spreizung mit stabilen bis steigenden Mieten im Topsegment und Schwächen im normalen Markt setzt sich fort. Die klassische Arbitrage bei teuren Spitzenmieten auf schwächere Flächen auszuweichen, scheint erstmals in der Historie der Büromärkte ausgesetzt. Während gesuchte moderne Topflächen knapp bleiben, steigen generell die Leerstände. (WR+)

München und Berlin sorgen zusammen für die Hälfte des Flächenumsatzes der sieben Metropolen. Insgesamt liegt der Flächenumsatz im ersten Quartal 2026 (Q1) zum Jahresauftakt laut **BNP Paribas Real Estate** bei 603.000 qm (-14%), laut **CBRE** in den Top-5-Märkten bei 516.000 qm (-15%) und laut **JLL** in 7 Metropolen bei 616.800 qm (-17%). Die Größenordnungen sind ebenso wie die Trends vergleichbar. Treiber bleiben Berlin und München, die in allen Berichten positiv abschneiden. München erreicht je nach Quelle rd. 155.000 bis 172.000 qm, Berlin rd. 146.000 bis 171.600 qm. Beide Märkte profitieren von Großabschlüssen und einer stärkeren Dynamik im mittleren Flächensegment. Hamburg, Frankfurt und die übrigen Städte fallen deutlich zurück. **Frankfurt liegt je nach Quelle bei rd. 69.400 bis 82.000 qm** (siehe Stadtbericht Frankfurt S. 21) mit starken Rückgängen über 60% gegenüber dem Vorjahr. Düsseldorf liegt in den Berichten zwischen rd. 40.800 und 51.200 qm und Köln zwischen rd. 40.400 und 45.000 qm. Leipzig und Essen bleiben deutlich abgeschlagen. Insgesamt zeigt sich ein Markt, der stark von Einzelabschlüssen abhängt und in der Breite schwach bleibt. Lt. **Marcus Zorn**, CEO von BNPPRE, hat sich das Nachfragemuster der Mieter hin zu kleineren, aber hochwertigeren Büroflächen verfestigt.

Der Langfristblick seit 2009, den **CBRE** ergänzt, offenbart die generelle Schwäche des aktuellen deutschen Büromarktes über mehrere Zyklen und über die Folgen der Niedrigzinsphase hinaus. Das müsste den Blick nicht nur auf das konjunkturelle Umfeld, sondern insbesondere auch auf das generelle wirtschaftliche Umfeld des schleichenden Wettbewerbsverlustes der deutschen Wirtschaft lenken. Das erste Quartal 2026 ist umsatzgleich mit dem Q1 2013 **das schwächste erste Quartal seit 2009**. Im aktuellen Umfeld ist die Chance, dass die Folgequartale das Jahr 2026 herausreißen ist eher überschaubar. Die Politik interessiert sich lediglich für Wohnen. Die Unternehmen sind im Fluchtmodus auf der Suche nach günstigeren Produktionsstandorten. Die Dienstleister reißen es nicht heraus. **JLL** bringt es auf den Punkt. Die Stimmung unter den Unternehmen in Deutschland habe sich zum Ende des Q1 merklich verschlechtert. Der **ifo Geschäftsklimaindex** sank auf 86,4 Punkte, nach 88,4 Punkten im Februar. Das spiegelt die Immobilienmärkte: Das Jahr 2026 war mit viel Zuversicht gestartet. Jetzt nehmen die Unsicherheiten wieder zu. Trotz Waffenstillstands im Iran sind die Folgen des Krieges noch nicht absehbar und bremsen vorerst die Hoffnung auf einen nachhaltigen Aufschwung. **Konstantin Kortmann**, CEO JLL Germany, erwartet JLL keine Dynamik, die sich aus Expansionen von Unternehmen ergeben. Der Aufschwung



in Deutschland werde sich verzögern und weniger stark ausfallen als erhofft, bestätigt auch **Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE.

Bei den Leerständen ergibt sich ein klares Bild steigender Volumina bei gleichzeitig nachlassender Dynamik. Bis auf Frankfurt mit Stillstand zeigt die Tabelle nur rot bzw. steigende Leerstände. BNPPRE nennt 8,9 Mio. qm (+11%) und

Top 7 - JLL-Büroflächenumsatz Q1 2026 in qm					Büroflächenumsatz Q1	
Stadt	2025	Q1 2025	Q1 2026	Veränd. Q1 in %	BNPPRE	CBRE
Berlin	481.000	103.700	148.100	42,80%	146.000	171.600
Düsseldorf	229.100	51.800	51.200	-1,20%	42.000	40.800
Frankfurt/M	565.200	200.100	75.200	-62,40%	82.000	69.400
Hamburg	412.100	132.100	98.800	-25,20%	91.000	79.300
Köln	240.200	70.900	40.400	-43,00%	45.000	
München Region	589.300	141.500	164.900	16,50%	172.000	155.000
Stuttgart	155.900	42.000	38.200	-9,00%		
<b>Gesamt</b>	<b>2.672.800</b>	<b>742.100</b>	<b>616.800</b>	<b>-16,90%</b>		

Quelle: JLL

Quelle: BNPPRE und CBRE

**Personalien**

**MANNHEIM/FRANKFURT:** Carl Fay und Ingo Lindner übernehmen bei **FAY Projects** die Geschäftsführung und folgen auf **Wolfgang Heid** und **Ralph Esser**, die nach 21 bzw. 24 Jahren ausscheiden.

**ESSEN:** Stefanie Reichart wurde zum 01.04.2026 in den Vorstand der **Stiftung Zollverein** berufen und verantwortet gemeinsam mit **Christoph Tesche** die Weiterentwicklung des UNESCO-Welterbes; zuvor leitete sie seit 2021 das Referat Kultur, Sport und Industriekultur beim **Regionalverband Ruhr**.

**Top 7 - Sonstige Büromarkt-Eckdaten**

Stadt	Leerstand			Spitzenmiete in Euro/qm			Bestand Mio. m <sup>2</sup>
	in qm	%-Quote	%-Veränd.	Q1 2025	Q1 2026	%-Veränd.	
Berlin	1.935.900	8%	11%	46,00 €	47,50 €	3%	22,93
Düsseldorf	1.102.500	12%	9%	43,50 €	46,00 €	6%	9,52
Frankfurt/M	1.247.600	10%	-1%	50,00 €	52,00 €	4%	11,95
Hamburg	1.091.300	7%	27%	36,00 €	42,00 €	17%	15,86
Köln	407.700	5%	15%	32,50 €	32,50 €	0%	7,99
München Region	1.986.300	9%	25%	56,00 €	60,00 €	7%	22,42
Stuttgart	532.600	6%	6%	37,00 €	37,00 €	0%	9,38
<b>Gesamt/Schnitt</b>	<b>8.303.900</b>	<b>8%</b>	<b>14%</b>				<b>100,05</b>

Quelle: JLL

JLL 8,3 Mio. qm, Die Leerstandsquote liegen bei 8,6% (+1,1 Prozentpunkte) bei CBRE und bei JLL bei 8% mit einem Plus von 14%. Die Quoten variieren je nach Markt deutlich. Laut BNPPRE liegen Leipzig (5,8%), Hamburg (6,4%) und Köln (6,5%) am unteren Ende, während Düsseldorf (12,6%), Frankfurt (11,7%) und Berlin (9,1%) deutlich höhere Werte aufweisen. JLL bestätigt diese Spreizung mit Spitzenwerten in Düsseldorf (11,6%) und Frankfurt (10,4%) sowie niedrigen Werten in Köln (5,1%). **Gleichzeitig wird übereinstimmend betont, dass sich der Leerstand stark auf ältere Bestände konzentriert**, während moderne Flächen knapp bleiben. Der Markt für Untermietflächen, der in den vergangenen Jahren stark gewachsen war, stabilisiert sich, so JLL. Über alle sieben Standorte beläuft sich das Volumen der zur Untermiete angebotenen Flächen auf 833.700 qm. Der strukturelle Mangel an ESG-konformen Flächen zieht sich durch alle drei Analysen. **Früher sagte man: Nicht marktkonforme Flächen liegen wie Blei im Markt.** ▶

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**



## Personalien

**MÜNCHEN: Dr. Stefan Klotz** (57) wurde bei **Praeclarus Invest GmbH** zum Geschäftsführer ernannt und übernimmt die Bereiche Wertpapiere und Erneuerbare Energien; er ist seit 2021 im Unternehmen tätig und folgt auf **Friedhelm von Zieten**, zuvor war er u. a. Geschäftsführer der **Asset Impact GmbH** sowie beim **Bankhaus von der Heydt und Delbrück Bethmann Maffei** tätig.

**FRANKFURT: Adrian Helfenstein** wird bei **RÖDL** als Partner in der Praxisgruppe Real Estate Transactions tätig und stärkt die Beratung bei Immobilientransaktionen; zuvor war er Counsel bei **McDermott Will & Schulte** und verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung in Transaktionen, Strukturierung und Finanzierung.

**FRANKFURT: Martin Rüter** (53) wurde zum 01.04.2026 bei **GWH Bauprojekte GmbH** zum Geschäftsführer und CTO ernannt und übernimmt die technische Gesamtverantwortung; zuvor war er u. a. bei **BPD Immobilienentwicklung** tätig und arbeitete bereits von 2014 bis 2022 für das Unternehmen.

**DÜSSELDORF: Bernhard Berg** (66) schied Ende März 2026 als COO der **CAERUS Debt Investments AG** aus und geht in den Ruhestand; er war fünf Jahre dort tätig.

**FRANKFURT: Christina Platter** wurde in den Fachbeirat Österreich von **REAL GAIN e. V.** berufen und übernimmt die Bewertung von KI-Anwendungen; sie ist Teamleiterin bei der **Bundesimmobiliengesellschaft** und Autorin eines Fachbuchs zu KI in der Immobilienverwaltung.

Die Mietentwicklung zeigt gleichfalls ein einheitliches Muster steigender oder stabiler Spitzenmieten bei wachsender Polarisierung. BNPPRE weist steigende Spitzenmieten in Frankfurt (55,00 Euro), Hamburg (39,00 Euro) und München (59,50 Euro) aus, während Berlin (47,00 Euro), Düsseldorf (46,00 Euro) und Köln (33,50 Euro) stabil bleiben. CBRE bestätigt steigende Spitzenmieten in allen Top-5-Märkten und nennt konkrete Werte von 61,00 Euro in München, 55,00 Euro in Frankfurt, 41,00 Euro in Hamburg und 46,00 Euro in Berlin. JLL sieht ebenfalls steigende bzw. stabile Spitzenmieten, mit München bei 60,00 Euro und Hamburg bei 42,00 Euro. Gleichzeitig wird darauf hingewiesen, dass in Einzelfällen bereits deutlich höhere Angebotsmieten diskutiert werden. Die Durchschnittsmieten steigen laut BNPPRE in den meisten Märkten, mit Spitzenwerten von 27,30 Euro in Frankfurt und München sowie 27,00 Euro in Berlin.

Inhaltlich betonen alle drei Studien denselben strukturellen Trend. „Flight to Quality“ hört sich das dann im Maklerjargon an. Das werden die Bestandshalter hochwertiger, leerstehender und Schreibtisch orientierter Bestandshalter ungern hören. **„Der Immobilienbrief“ sieht das auch nicht als alleinstehenden Ewigkeitstrend. Nach wie vor wird es Menschen geben, die in einem attraktiven Büroumfeld konzentriert arbeiten wollen. Das könnte in offenem Kommunikationsumfeld oder zu Hause zwischen Kindern, Katze und Ehepartner manchmal schwierig sein.**

Aktuell konzentriert sich aus Makler-Erfahrung aber die **Nachfrage auf moderne, hochwertige und nachhaltige Flächen in zentralen Lagen. Gleichzeitig geraten ältere Bestände unter Druck.** Unternehmen optimieren Flächen, konsolidieren Standorte und entscheiden selektiver. Großabschlüsse bleiben entscheidend für Marktdynamik, treten aber unregelmäßig auf. Die schwache Konjunktur und geopolitische Unsicherheiten bremsen zusätzlich. Während BNP von einer stabilen Grunddynamik ausgeht und perspektivisch steigende Umsätze erwartet, sieht CBRE eine anhaltende Polarisierung und mittelfristig wieder sinkende Leerstände im modernen Segment. JLL bleibt vorsichtig optimistisch und rechnet mit moderatem Wachstum im Jahresverlauf, getragen von bestehenden Gesuchen und einzelnen Großabschlüssen. **(Bei der Gegenüberstellung der Zahlen und Aussagen hat der Autor ChatGPT zu Hilfe genommen. Der vorliegende Text wurde auf ein Fünftel reduziert. In der Summe hat es länger gedauert als die übliche Vorgehensweise. Und sicher, ob die manchmal viel wichtigeren Randbemerkungen, die die Makler gerne ein wenig verstecken, aber der Berichtspflicht halber erwähnen müssen, alle gefunden wurden, ist der Autor nur in den Teilen, die detailliert abgeglichen sind. Im Prinzip stimmt das Zahlenwerk und das Allerweltsgeschwafel mit den Quellen überein. Die Ergänzungen mit des Autors eigener Meinung sind sowieso blau gekennzeichnet.)** ■

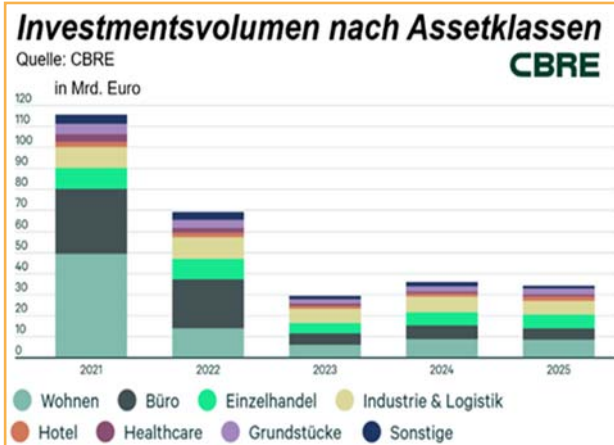
## DEUTSCHER INVESTMENTMARKT INSGESAMT LEICHT ERHOLT

Mischnutzung ist Gewinner, Wohnen und Büro verlieren

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

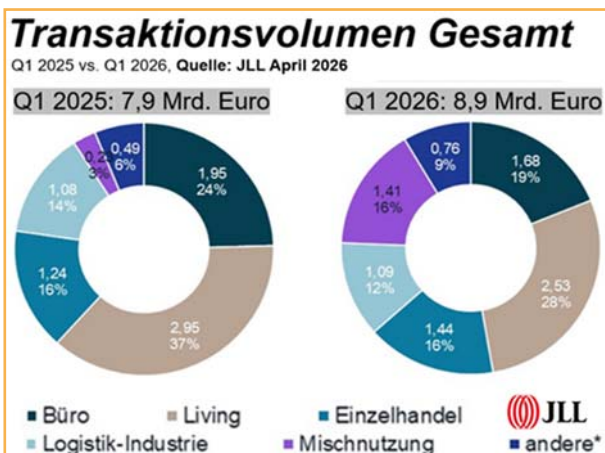
JLL und BNP zeichnen für Q1 2026 ein insgesamt vorsichtig positives Bild des deutschen Investmentmarkts. Das Volumen liegt mit 8,9 Mrd. Euro bei JLL bzw. gut 8,8 Mrd. Euro bei BNP leicht über Vorjahr. Beide Häuser sehen eine Belebung. Büro bzw. Gewerbe (S 6) sowie Wohnen (S. 8) analysieren wir getrennt. Allerdings verweisen die Researcher darauf, dass die Nahost-Krise, steigende Energiepreise, Inflationssorgen und höhere Finanzierungskosten das weitere Jahr wieder komplizierter machen können. Das Zahlenwerk spiegelt das noch nicht. Die Stimmung bleibt schwach. Wohnen bleibt die größte Assetklasse. JLL sieht 28% Marktanteil. Büro wird separat betrachtet geht aber im JLL Zahlenwerk von

1,95 Mrd. Euro auf 1,68 Mrd. Euro zurück. BNPBRE ermittelt knapp 1,8 Mrd. Euro.



Der längerfristige Vergleich ab 2021 im Chart von **CBRE** zeigt jedoch die Relativität des Vorjahresvergleichs und den generellen Abbruch der Investmentaktivitäten seit der Zinswende. Der eigentliche Schwerpunkt liegt nicht mehr auf Büro, sondern auf den anderen Assetklassen. Retail zeigt in beiden Analysen klare Widerstandskraft. **JLL** nennt rund 1,4 Mrd. Euro für Einzelhandel und gemischt genutzte Immobilien. **BNPPRE** weist 1,4 Mrd. Euro für Retail aus, ein Plus von gut 7%. Besonders gefragt bleiben lebensmittelgeankerte Formate wie Discounter, Fach- und Supermärkte. Hier stimmen beide Häuser klar überein: Nahversorgung bleibt das defensive Lieblingsprodukt.

Logistik zeigt ein gemischtes Bild. **JLL** meldet knapp 1,1 Mrd. Euro und spricht von einem schwachen



Jahresauftakt auf Vorjahresniveau. **BNP** kommt auf 1,2 Mrd. Euro, also rund 11% unter Vorjahr. Beide sehen die Assetklasse als grundsätzlich attraktiv, aber sensibel für Konjunktur, Lieferketten und geopolitische Risiken. Zudem fehlt es an geeignetem Core-Produkt. Am stärksten fällt bei **BNP** das Healthcare-Segment auf. Mit 1,1 Mrd. Euro und einem Plus von 87% gehört es zu den großen Gewinnern des Quartals. Auslöser war vor allem die Übernahme von **Cofinimmo**-Anteilen durch **Aedifica**.

Strukturell sehen beide Häuser den Markt von kleineren und mittleren Deals geprägt. **JLL** nennt 6,7 Mrd. Euro Einzeldeals und nur 2,2 Mrd. Euro Portfolios. **BNP** kommt im gewerblichen Bereich auf 5,1 Mrd. Euro Einzeldeals und 1,8 Mrd. Euro Portfolios. **Bei den Renditen melden beide weitgehend Stabilität. JLL sieht bei Top-Büros 4,31%, bei Logistik 4,56%.** **BNP** meldet stabile Spitzenrenditen bei Residential und Logistik, aber punktuell leichte Aufwärtsbewegungen bei Büro und Retail. ■

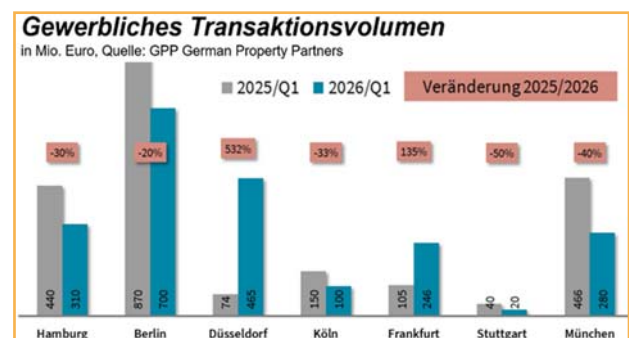
## BÜROMÄRKTE BLEIBEN IM KRISEN-TUNNEL

Zahlenwerk geht auseinander

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

So optimistisch die Makler das in ihrem Berichtswesen auch darstellen, so spricht das Zahlenwerk zu Büro und Gewerbe eine andere Sprache. Bereits die ersten Berichte vom Maklerverbund German Property Partners (GPP) machen aber klar, dass der Weg aus dem Tal deutlich flacher verläuft, als auch von **PLATOW** „Der Immobilienbrief“ zum Jahresanfang erwartet. Inzwischen haben die großen Maklerhäuser nachgeliefert und sind etwas optimistischer. Wir erscheinen deshalb erst verspätet. Zu GPP gehören Grossmann & Berger Immobilien, Anteon Immobilien, GREIF & CONTZEN Immobilien, blackolive und E&G Immobilien. Schon vor 12 Monaten rechnete „Der Immobilienbrief“ durch Basiseffekt, Bedarf eines 83 Mio. Volkes und automatisch nachlassendem Attentismus mit spürbarer Erholung. Der Abbruch der Investments in Folge der Zinswende war insbesondere bei Büro mit teilweise 80% weit höher als der Bedarf einer großen Volkswirtschaft spiegelt. Das Gegenteil ist der Fall. Bislang ist vom Basiseffekt wenig zu sehen.

Die Top-7-Märkte für gewerbliche Immobilieninvestments erzielten lt. GPP im 1. Quartal 2026 (Q1) ein Transaktions-



volumen von rund 2,12 Mrd. Euro und lagen damit mit -1% gerade eben auf dem katastrophalen Vorjahresniveau (vgl.

## VERANSTALTUNG

### „Unternehmensnachfolge zwischen Recht und Emotion“

#### Warum die Emotionen in der Unternehmensnachfolge so eine bedeutende Rolle spielen

Die meisten Unternehmensnachfolgen scheitern nicht am Vertrag – sondern an Emotionen. Unausgesprochene Erwartungen, familiäre Konflikte, Zweifel auf beiden Seiten. Für Übergabende geht es ums Loslassen, um ihre Identität und oft auch um die Frage: *Wer bin ich ohne mein Unternehmen?* Für Nachfolger entstehen Druck, Unsicherheit und der Anspruch, allem gerecht werden zu müssen.

Genau hier setzt die psychologische Begleitung an: Sie hilft, Konflikte sichtbar zu machen, Erwartungen zu klären und Lösungen zu entwickeln, die sowohl das Unternehmen als auch die Familie langfristig tragen. Doch eine erfolgreiche Nachfolge braucht mehr als nur eine Perspektive. Erst im Zusammenspiel von rechtlicher Klarheit und psychologischem Feingefühl entsteht eine tragfähige Lösung. Wie lassen sich die unterschiedlichen Ebenen verbinden?

Darüber spricht **Markus Gotzi** gemeinsam mit **Thomas Lang** und **Nicolas Rajko** von RÖDL im Webinar:

#### „Unternehmensnachfolge zwischen Recht und Emotion“ am 22. April 2026.

Sie zeigen, wie die Nachfolge rechtssicher gelingt, wie Übergabende und Nachfolger Konflikte früh erkennen, Erwartungen klären und eine tragfähige Übergabe gestalten.

#### Die Teilnahme ist kostenlos.

Weitere Informationen unter [www.nachfolge-begleiter.de](http://www.nachfolge-begleiter.de)

Anmeldungen über QR-Code



oder: [www.roedl.com/events/unternehmensnachfolge-zwischen-recht-und-emotion/](http://www.roedl.com/events/unternehmensnachfolge-zwischen-recht-und-emotion/)

Platow/ „Der Immobilienbrief“ April 2025). Allerdings gehen die Definitionen hier auseinander. JLL und BNPPRE sprechen von einem deutlich größeren Markt. Eher passt das Büro-Zahlenwerk zusammen. **Manchmal weiß man aber nicht genau, wovon die Fachleute ihre PR-Berater schreiben lassen.**

Ganz dramatisch sieht es wohl bei Büroinvestitionen aus. Bürodeals in den deutschen Top-7-Städten bringen lt. GPP im Q1 zusammen ein Transaktionsvolumen von ca.

750 Mio. Euro auf die Waage. Savills sieht im 1. Quartal 2026 lediglich ein

#### Büro-Investmentmarkt im Überblick (Quelle: Savills)

	Q1 2026	gg. Vorjahr	10-Jahres-Schnitt
<b>Transaktionsvolumen</b>	704 Mio. €	-22%	-83%
<b>davon Top 6</b>	541 Mio. €	+28%	-82%
<b>Anzahl Transaktionen</b>	27	-29%	-72%
<b>davon Top 6</b>	11	-8%	-74%

Transaktionsvolumen mit Büroimmobilien von 704 Mio. Euro bzw. -22% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. **In den Top 6 seien es 541 Mio. Euro. Der 10-jährige Durchschnittswert wurde hingegen um 83% verfehlt. Zur Erinnerung: Zu Spitzenzeiten wurden fast 40 Mrd. Euro im Jahr am deutschen Büroinvestmentmarkt umgesetzt. 2022 waren es allein im Q1 lt. CBRE ca. 10 Mrd. Euro.**

Allerdings weichen diesmal die Büro-Investment-Zahlen von BNPPRE deutlich ab. Für den deutschen Gesamtmarkt ermittelt BNPPRE insgesamt 1,8 Mrd. Euro. Die A-Standorte lägen insgesamt etwas unter dem Vorjahresergebnis. Mit München (248 Mio. Euro), Frankfurt (224 Mio. Euro), Hamburg (206 Mio. Euro) und Köln (203 Mio. Euro) hätten gleich vier Standorte die 200-Mio.-Euro-Marke überschritten. Darüber hinaus können Stuttgart (110 Mio. Euro) sowie Düsseldorf (50 Mio. Euro) Umsatzsteigerungen vermelden. Lediglich die Hauptstadt, die im Vorjahr nicht zuletzt dank des Upper West ein hervorragendes Ergebnis einspielte, bleibt mit unter 40 Mio. Euro hinter den Erwartungen zurück. Daraus errechnet sich nach unserem Rechenschieber für die Top 7 ein Transaktionsvolumen von **1,081 Mrd. Euro.**

Lt. BNPPRE, Savills und GPP haben sich die Spitzenrenditen haben sich weitestgehend auf Vorjahresniveau verfestigt. Singuläre Anpassungen gab es nur in Berlin und Stuttgart mit einem Anstieg um jeweils 10 Basispunkte. Teuerster Standort bleibt lt. BNPPRE München mit 4,20%, gefolgt von Hamburg mit 4,25%. Die Netto-Spitzenrendite in Berlin liegt nun bei 4,35 %, gefolgt von Köln mit 4,40%. Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart notieren in der Spitze bei 4,50%. Im Durchschnitt über alle Märkte lagen sie bei Savills bei 4,33%. Ein inzwischen größeres Angebot trafe auf weiterhin sehr selektiv agierendes Kapital. Im Top-7-Durchschnitt ermittelt BNPPRE für Büroimmobilien bei 4,47% (+0,04%-Punkte), für Geschäftshäuser unverändert 4,23% und für Logistikimmobilien bei 4,49%.

**PROBLEM: So ganz passt das offizielle Berichtswesen nicht ganz mit den weiteren Recherchen der Immobilien Zeitung zusammen.** Angesichts der dünnen Deal-Lage falle es lt. IZ selbst Experten schwer, Kaufpreiskriterien für Büros zu beziffern. **Markus Müller**, Sprecher von GPP, sähe zwar deutliche Unterschiede je nach Lage, Objektqualität und Vermietungssituation, jedoch zeichneten sich im Core-Segment aktuell Faktoren im Bereich von etwa 18- bis 20-fach als neue Orientierung ab. Lediglich in der Spitze würden vereinzelt bei begrenzter Marktevidenz auch höhere Faktoren erzielt. ■

## WOHNIMMOBILIEN-INVESTMENTS GRABEN SICH WEITER IN DEN BODEN

### Öffentliche Käufer dominieren, Stabilität bei Mieten und Spitzenrenditen

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

„Stabilität“ gewinnt im Maklerjargon eine neue Qualität. Stabilität ist wohl das Beste, was man sagen kann, wenn allein aus dem eigentlich unvermeidbaren Basis-effekt heraus eine spürbare zweistellige Erholung logisch gewesen wäre. Diesmal trifft „Stabilität“ auch noch auf einen ca. 20%-Abbruch im Vorjahresvergleich. Einen Verletzten am Boden in eine „stabile Seitenlage“ zu bringen, ist das Erste, was beim „Erste Hilfe Kurs“ lernt. So stellt sich der Wohninvestmentmarkt in den Researchberichten dar. Allerdings sind die Daten der Makler auf Grund der unterschiedlich erfassten Deals nur bedingt direkt miteinander vergleichbar. (WR+)

CBRE sieht einen Einbruch auf 1,7 Mrd. Euro (über 50 Einheiten) gegenüber dem Vorjahresquartal von minus 23%.

Und CBRE ist für Optimismus bekannt. Schließlich hat CBRE noch im Q1 2023 nach der Zinswende den deutschen Bestand des **Vonovia**-Wohnungsmix noch mit über der 29-fachen Jahresmiete bewertet und sieht den heute noch bei ca. 24-fach. **Das ist für den Gesamtbestand be-**



ginnend mit vielen alten Werkwohnungen nicht weit von den ansonsten angegebenen Spitzenrenditen bzw. Spitzenmultiplikatoren entfernen (s. u.). **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) sieht den Rückgang ggü. Q1 2025 mit knapp 2,0 Mrd. Euro (nur Portfolios ab 30 Wohneinheiten) bei -22%. **JLL** ermittelt einen Einbruch von 2,35 Mrd. Euro auf 1,65 Mrd. Euro und ein Minus von -30%. **Colliers** bleibt mit -16% noch moderat negativ. Grund ist bei nicht so stark ein-

#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 

gebrochenen, gehandelten Einheiten der Trend zu kleineren Deals und Einzeltransaktionen. Core- und Core-Plus dominieren weiter. Value-add kommt zurück. Mieten stiegen weiter. Jedoch sei die Entwicklung differenzierter und teils gebremst und Belastungsgrenzen würden erkennbar. BNPPRE und Colliers sehen stärkere Erholungsperspektiven. JLL betont stärker die strukturelle Schwäche durch Finanzierung und fehlende Großdeals. Für eine spürbare Belebung des Volumens fehlte es bislang jedoch insbesondere an großen, bundesweiten Portfolio-Transaktionen, erläutert **Christoph Meszelinsky**, Head of Residential Investment bei BNPPRE.

BNPPRE sieht Transaktionen zwischen 10 und 50 Mio. Euro mit 48% Marktanteil als dominierend. JLL bestätigt dies mit einer gesunkenen durchschnittlichen Dealgröße von 29 Mio. Euro (Vorjahr 44 Mio. Euro). Colliers zeigt parallel steigende Einzeltransaktionen mit durchschnittlich 18 Mio. Euro. Gleichzeitig brechen großvolumige Portfoliotransaktionen ein. Regional zeigt sich ein heterogenes Bild. BNPPRE sieht die A-Städte mit 930 Mio. Euro bzw. 47% Marktanteil auf Durchschnittsniveau. Allerdings verschieben sich die Schwerpunkte. Düsseldorf (330 Mio. Euro) und Hamburg (290 Mio. Euro) führen vor Berlin (250

Mio. Euro). JLL sieht die Metropolen insgesamt mit 41% Marktanteil weiterhin unterrepräsentiert (Fünfjahresschnitt 57%), mit Hamburg als größtem Einzelmarktanteil (27%) und Berlin bei 15%.

Die Marktstruktur bleibt stark von Core-Investments geprägt. BNPPRE sieht 77% des Volumens im Core/Core-Plus-Segment. JLL nennt 46% Core und 33% Core-Plus. Gleichzeitig steigt der Value-add-Anteil bei JLL auf rund 20%. Colliers bestätigt die Dominanz von Core-Beständen, sieht aber eine deutliche Belebung bei Forward Deals und Projektentwicklungen mit 44% Anteil. BNPPRE nennt 26% Forward Deals und hebt die hohe Nachfrage nach ESG-konformen Neubauten hervor.

Auf Käuferseite dominieren laut BNPPRE Investment-/Asset-Manager mit 35% sowie öffentliche Käufer mit 20%. Aktivster Nettokäufer war lt. CBRE die öffentliche Hand mit einem Plus von 480 Mio. Euro. Im Vergleich der ersten Quartale seit 2022 haben öffentliche Wohnungsgesellschaften ihr Nettoinvestitionsvolumen verfünffacht. JLL betont die Rolle kommunaler Wohnungsunternehmen insbesondere bei Forward Deals. Colliers sieht Vermögensverwalter und Wohnungsunternehmen jeweils mit 28% als wichtigste Käufergruppen.

Die positive Mietentwicklung bleibt stabilisierende Faktor. JLL bestätigt zwar steigende Mieten, sieht aber zunehmende Grenzen durch sinkende Erschwinglichkeit. In der Konsequenz bleiben die Spitzenrenditen stabil. JLL nennt 3,51% Spitzenrendite in den Toplagen der sieben größten Städte. Colliers bestätigt stabile Renditen bei 3,85% in Top-7-Städten. ■

**Wohn-Investmentmarkt Deutschland Q1 2026 – Research-Vergleich**

Markt / Kennzahl	BNP Paribas RE	JLL	Colliers	CBRE
Transaktionsvolumen	rd. 2,0 Mrd. €* Portfolios ≥30 WE	1,65 Mrd. € inkl. Einzeldeals	2,1 Mrd. € inkl. Einzeldeals	1,7 Mrd. € inst. ≥50 Einh.
Definition				
Transaktionen	rd. 70	57	97	
Ø Dealgröße		29 Mio. €	18 Mio. € (Einzel)	
Portfolioanteil		0,18	0,23	
Top-Städte Anteil	47 % (930 Mio. €)	0,41	60% (1,2 Mrd. €)	
Core/Core+	77%	79%	dominant	~60 %
Forward Deals	26%	37%	44%	~700 Mio. €
Spitzenrendite		0,0351	0,0385	0,034
Mietrend	steigend	gebremst	0,03	stabil

Tabelle mit Hilfe von ChatGPT zusammengestellt

**Wir machen unsere „Städtetour“ durch Frankfurt, Berlin und Hamburg ab S. 21**



## Combining Advisory and Investment

Wirtschaft und Gesellschaft befinden sich im größten Umbruch seit Jahrzehnten. Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind Herausforderungen, die viele Unternehmen zur Transformation zwingen. Dieser Umbau braucht Beratung, Expertise und Knowhow, die sich über die gesamte Wertschöpfungskette erstrecken.

Christ & Company, gegründet 2018 in Berlin, kombiniert Advisory und Investment mit dem Ziel, Kunden in allen Phasen dieser Transformation zu begleiten und verknüpft die Bereiche Strategie- und Kommunikationsberatung in einem ganzheitlichen Ansatz.

Personalien

**BERLIN/HAMBURG/**

**FRANKFURT:** Jakob Cil wurde bei Cushman & Wakefield zum Head of Residential Investment Berlin & Region East ernannt; Costas Dimitriu startet als Analyst in Berlin und Sophie König als Senior Consultant in Hamburg.

**MINDELHEIM:** Mario Zillmann (47) wurde bei Lünendonk & Hossenfelder zum Senior Partner Digital & IT ernannt, Theresa Drexel (31) übernimmt die Rolle Head of Operations & Controlling und Kerstin Pehl (53) verstärkt als freie Mitarbeiterin PR & Kommunikation.

**HAMBURG:** Camille Dufieux (56) scheidet bei INTREAL zum 31. Mai 2026 im besten Einvernehmen aus der Geschäftsführung aus. Sie war über 20 Jahre im Unternehmen tätig, begann 2006 bei Warburg-Henderson, übernahm 2012 die Leitung Partnerfonds, wurde 2021 Conducting Officer in Luxemburg und Anfang 2024 Geschäftsführerin.

**FRANKFURT:** Peter Rösler wird von BNP Paribas Real Estate zum 15. April 2026 nach 40 Jahren Unternehmenszugehörigkeit in den Ruhestand verabschiedet. Rösler war seit 1996 Mitglied der Geschäftsführung, von 2004 bis 2011 CEO und wechselte 2012 in den Aufsichtsrat, dessen Vorsitz er zuletzt innehatte.

**FRANKFURT / BERLIN:** Christian Glock und Benjamin Poddig wurden von Savills zum 1. April 2026 zu Head of Valuation Frankfurt bzw. Berlin ernannt. Beide sind seit rund 19 Jahren im Unternehmen.

**TURBULENTE WELTLAGE IST EINE CHANCE FÜR DEUTSCHLANDS INVESTMENTMARKT**

Interview mit Klaus Franken, CEO Catella Project Management

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

Klaus Franken ist Geschäftsführer der Catella Project Management (CPM), die derzeit bundesweit mit vielen laufenden Projekten auffallen. Rund 10.000 neue Wohnungen werden realisiert. Die Quartiersentwicklungen Seestadt und Düssel-Terrassen sind die beiden größten, zertifizierten KlimaQuartiere.NRW. Ein Trophy-Highlight wird In Toplage der Düsseldorf Königsallee mit dem grünen Leuchtturmprojekt KöTower, dem einzigen Hochhausprojekt in Düsseldorfs vornehmer Bestlage, realisiert. Derlei Aktivitäten in Wohnungs- und Büro-Bau sind derzeit ungewöhnlich – wir wollen die Hintergründe beleuchten.



„Der Immobilienbrief“: Gab es auf der MIPIM im Schatten des Iran-Krieges irgendetwas, das sich von den üblichen Nach-Messe-Lobpreisungen zur Rechtfertigung der Kosten unterscheidet?

**Klaus Franken, Catella Project Management:** Lieber Herr Rohmert, ich kann Ihr langjähriges Leiden der MIPIM-Nachlese durchaus verstehen. Allerdings ist für mich die Anzahl der Teilnehmenden oder Partys nicht relevant (das waren definitiv deutlich weniger). Der Markt hat sich bereinigt, es gab weniger Trubel, aber mehr Arbeit. Gesprächsqualität und Effizienz haben deutlich zugenommen. Wir haben viel Arbeit mit nach Hause genommen. Das hören Sie aber wahrscheinlich öfter. („Stimmt“)

Der Krieg in Nahost belastet natürlich, ist mit viel menschlichem Leid und verbunden und birgt eine Reihe von Unwägbarkeiten. Man sollte aber nicht emotional sondern rational die Effekte auf den Immobilienmarkt in Europa analysieren. **Aber viel wichtiger ist, dass ich auf Basis meiner Gespräche zumindest geschäftlich nicht in das allgemeine und pauschale Klagelied einfallen kann.** Persönlich bewegt mich das menschliche Leid wie in allen Kriegen aus der Welt. Natürlich schafft der Krieg Unsicherheiten. Klar, das haben wir uns alle nicht gewünscht.



**ABER: Im Investment-Bereich wird Deutschland von den Unwägbarkeiten der Weltlage profitieren.** Internationales und institutionelles Geld ist da. Wo soll das hin? USA, Russland, China und jetzt Nahost sind zumindest teilweise

ausgefallen. Europa ist gefragt. Und in Europa ist Deutschland mit Frankreich und Großbritannien einer der größten, transparentesten und stabilsten Investmentmärkte. Wir haben Rechtssicherheit. Und bedenken Sie bei aller Standort-Unkerei, für Investoren sind Stabilität und Rechtsstaat die wichtigsten Aspekte für eine sichere Anlage. Zudem fallen in vielen Bereichen Angebot und Bedarf völlig auseinander. Der ak-

tuelle Wohnungsbedarf steht außer Zweifel – diese Diskrepanz ändert sich in den nächsten Jahren nicht. Bei Büro müssen wir genau hinschauen, weil der Markt auseinanderdriftet. Aber im Topsegment passen Bestand und Nachfrage ebenfalls nicht überein – auch hier besteht Geschäftspotenzial.

Also ganz klar: **Internationales Geld ist da und wird weiter fließen. Deutschland bietet für Core- und Value-Add-Investoren ein erstklassiges Chancen-/Risiko-Profil und ist vor allem planbar.** Das haben meine MIPIM-Gespräche bekräftigt.

„Der Immobilienbrief“: **Lieber Herr Franken, das hört sich im Moment noch ein wenig nach Mindermeinung an. Was heißt das für Sie selber?**

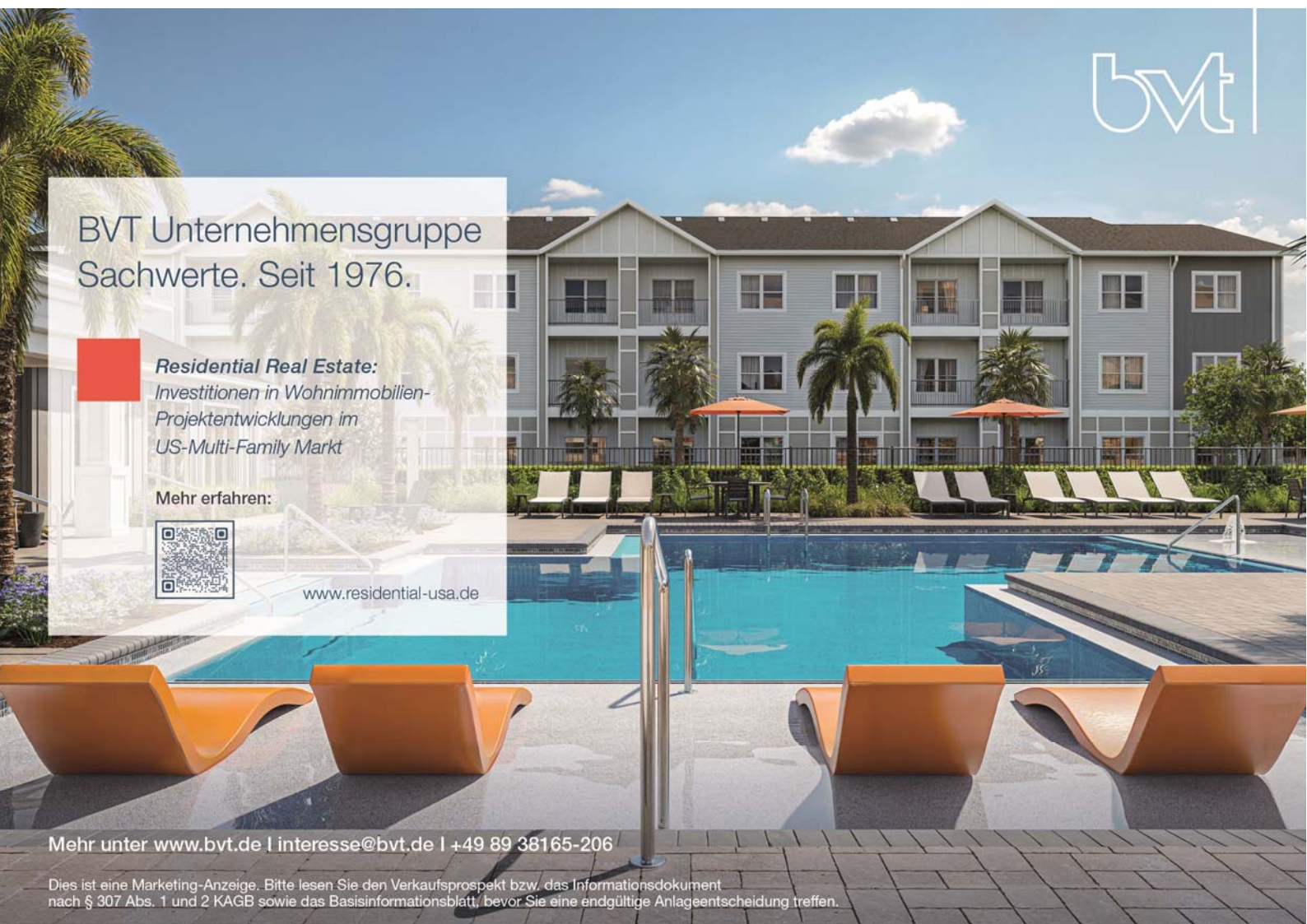
**Klaus Franken:** Lieber Herr Rohmert, **Danke für den kurzen Werbeblock**, bevor wir wieder zum Thema kommen. Wir expandieren personell wie inhaltlich nach Kräften. **Wir sprechen nicht darüber, was nicht geht. Wir zeigen, was geht.** Die Marktveränderungen der letzten Jahre gaben uns die Chance, unser Geschäft neu zu strukturieren. Wir haben unsere Prozesse völlig neu aufgesetzt. Unsere Investoren tragen das mit. **Unsere aktuellen Großprojekte sind**

**durchfinanziert und wir bauen.** Am 20. April steht ein Richtfest bei den Düssel-Terrassen an, am 11. September ist die Grundsteinlegung für den KöTower. Wir suchen weiter: Projekte und Personal.

„Der Immobilienbrief“: **Ok. Damit zurück. Wo will das internationale Kapital hin? Ich höre immer nur von Opportunisten, die im Bestand auf weiter fallende Preise spekulieren und abwarten.**

**Klaus Franken:** Ach, Herr Rohmert, die Zeiten des Klassenkampfes sind vorbei und die Mär vom bösen auswärtigen Immobilienhai sollten wir auch mal getrost beiseitelegen. Im deutschen Markt ist derzeit der Wohnungs-Neubau das Maß der Dinge. Der Markt ist groß und sicher. Da will der Hauptteil des Kapitals hin. Natürlich geht auch was in Logistik und Lebensmittelmärkte, klar. **Aber Wohnen ist einfach das Backbone mit dem geringsten Risikoprofil.** Die Leute werden ihre Miete immer bezahlen. Das war ja sogar in der Corona-Zeit so. Die Wohnungsmieten wurden immer gezahlt. Viele Gewerbliche haben damals versucht zu verhandeln. Die Privatleute haben sich gesagt, die Wohnung muss ich auf jeden Fall behalten.

„Der Immobilienbrief“: **Da haben Sie wahrscheinlich recht.**



BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



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

Mehr unter [www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 38165-206

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

## Deals

**STUTTGART: Marq Logistics** hat die letzten rd. 27.000 qm Logistikfläche am Standort Schifferstadt an die **V&V Dabelstein Group** bzw. deren Logistiksparte **V&V LOGISTICS** vermietet; damit ist das Objekt vollständig vermietet. **Colliers** hat die Vermietung vermittelt.

**DUISBURG: Regulus Invest GmbH** hat eine rd. 5.100 qm große Büroimmobilie in Duissern an die **Stadt Duisburg** verkauft. Das Objekt umfasst rd. 4.255 qm Bürofläche sowie weitere Kantinen- und Lagerflächen und 38 Stellplätze; die **AOK Rheinland/Hamburg** nutzt das Gebäude noch bis Ende 2027. **RUHR REAL** hat die Transaktion begleitet. Verkäuferseitig war zudem **FOM Advisory GmbH** eingebunden.

**HAMBURG: Quantum Immobilien KVG** hat für einen Club berufsständischer Versorgungswerke aus Berlin sieben Wohnimmobilien mit 532 Wohnungen, 10 Gewerbeeinheiten und insgesamt rd. 48.900 qm Mietfläche in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt und Bad Homburg erworben. Der Verkäufer wurde von **Hogan Lovells, JLL** und **BNP Paribas Real Estate** beraten, Quantum von **Jebens Mensching** und **WITTE Projektmanagement GmbH**.

**KÖLN:** Ein institutioneller Eigentümer hat im Büroobjekt GEREON in der Innenstadt rd. 530 qm Bürofläche an **PREVOR GmbH** vermietet. **Savills** war im Rahmen eines exklusiven Lead-Mandats für die Vermieterseite beratend tätig, **CBRE** begleitete die Nutzerseite. Der Bezug durch PREVOR GmbH ist zum 1. Juli 2026 vorgesehen.

Bei Wohnen hat sich die Welt gedreht. In den 90ern bis weit in die Nuller Jahre war die Wohnungsmiete das erste, was die Mieter stoppten. Es gab genug Alternativen und Vermieter – auch in Berlin – die potentielle Mieter auf Händen zur Besichtigung trugen. Bei der „Collection Rate“, die heute bei 99% liegt, überlegten damals große Anbieter **Angebote nach dem Motto „11 Monate zahlen, 12 Monate wohnen“**. Das sollte Geld für die kaputte Waschmaschine, das kaputte Auto oder für Weihnachten bereitstellen. Inzwischen haben wir 3 Millionen Neubürger. Die brauchen auch Wohnraum. Aber: Kommen wir nicht langsam, z. B. bei steigender Arbeitslosigkeit an die Belastungsgrenzen?

**Klaus Franken:** In der Tat ist das ein entscheidender Aspekt, weshalb dies adäquate Reaktionen erfordert. Ob sich im Altbestand 3 bis 4% Erhöhungen p. a. durchsetzen lassen, ist zu hinterfragen. Der Markt alleine wird keine steigenden Mieten liefern, da muss man als Investor schon mit Augenmaß agieren und im Neubau gibt es nutzbare Stellschrauben. Wenn man so baut wie vor 5, 10 oder 20 Jahren, geht die Rechnung mit leistbaren Mieten tatsächlich nicht auf. Wir von Catella haben 2024 Jahr das **Programm „Cooperative Innovative Living Germany“ (CILG)** aufgelegt. Wir haben die letzten herausfordernden Jahre genutzt und im übertragenen Sinn keinen Stein auf dem andern gelassen. Alles wurde in Frage gestellt, auf Sinnhaftigkeit überprüft und schließlich wurde ein neuer Wohnungsbaukasten mit 12 Werkzeugen zusammengesetzt. **Jetzt wissen wir, wir können wirtschaftlich tragfähig und mit großer Stückzahl Wohnungsprojekte realisieren. Wir nehmen die Dinge in die Hand, die wir selbst beeinflussen können** – um eben nicht von Berlin, EZB oder wem auch immer abhängig zu sein. Wir haben die Herstellungskosten deutlich gesenkt.

Wir müssen zurück zur alten Weisheit „auf den Mieter kommt es an“. Die Zeit des Exit-Denkens ist vorbei. Catella fokussiert auf den nachhaltigen Mietertrag mit Blick auf die Leistbarkeit privater Haushalte. **Der Mieter hat ein Budget, mit dem er seine Ansprüche erfüllen will. Wenn der Zuschnitt optimal ist, kommt er mit weniger Quadratmetern aus. Wenn die Nebenkosten geringer sind, kann die Miete höher sein. Wenn die Lage so ist, dass auf ein Auto verzichtet werden kann, kommt bei uns die Miete sicherer ins Haus.** Dies sind Stellschrauben, die wir nutzen, um die Leistbarkeit der Nutzerschaft im Mittelstand sicherzustellen.

Und der Bedarf steigt weiter. Die Single-Haushalte sind in vielen Städten bereits in der Mehrheit. Die Bevölkerung wird älter. Welche Wohnungen sind wirklich altengerecht, barrierefrei und für die Zielgruppen geeignet? Im Moment hat der Wohnungsneubau extremen politischen und gesellschaftlichen Rückenwind, weil den Wählern das passende Angebot fehlt.

**„Der Immobilienbrief“:** Kurz zum Thema Herstellungskosten. Wie ist denn die aktuelle Verhandlungsposition? Gibt es schon wieder Angebote nach dem Motto „Auslasten der Fixkosten“?

**Klaus Franken:** Wir führen gute Gespräche und Verhandlungen auf Augenhöhe. Die Kapazitäten sind verfügbar und mit der Bauindustrie lassen sich partnerschaftliche Prozesse zum wechselseitigen Nutzen aushandeln. Wir möchten keine Dumping-Angebote, suchen aber mit den Baupartnern nach Optimierungspotenzialen. Das gelingt anhand des CILG-Programms recht gut, weil Skalierungseffekte das Bauen wirtschaftlicher gestalten.

**„Der Immobilienbrief“:** Lassen Sie uns einen Blick werfen auf den Büroturm KöTower in Toplage der Königsallee, dem einzigen Hochhausprojekt in Düsseldorfs Bestlage. Haben Sie da vor dem Hintergrund Homeoffice und KI keine FOBO-Sorgen („fear of becoming obsolete“)? ►



**Union  
Investment**

# Explore the power of transformation

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

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



**Klaus Franken:** Herr Rohmert, wir sind doch beide lange genug in der Branche unterwegs. Wie oft ist das Büro schon totgesagt worden? Als die EDV einst und später die mobile Kommunikation Einzug hielten, wurde das Büro schon totgesagt. In der Tat, **die Arbeitswelt hat sich neu aufgestellt!** Da müssen wir ganz klar unterscheiden. **Wir haben mit dem Kötower keine FOBO. Viele Bestandshalter sollten sie aber haben.** Das trifft nicht nur alte Gebäude, sondern **auch neue Gebäude, die nur für „Schreibtische“ konzipiert wurden.**

Niemand quält sich durch den Verkehr, um zum Schreibtisch zu kommen. Nein, das moderne Büro ist attraktiv, weil man dort Menschen trifft, kommuniziert, den Austausch pflegt. Wo das gelingt, ist Homeoffice kein Anreiz mehr. **In unserem Team haben wir kein Regel-Homeoffice mehr und die Produktivität hat sich deutlich erhöht.** Wir bleiben natürlich sozial und flexibel in Sondersituationen unserer Mitarbeiter. Wir leben sehr davon, dass wir untereinander uns austauschen und kreative Ideen entfalten. Und über den Bildschirm allein geht das nicht. Da muss man sich zusammensetzen. Das geht vielen Unter-

nehmen ähnlich, weshalb wir bereits jetzt ca. 30% Vorvermietung haben. Wir bauen den Kötower für Wohlfühlen, Effizienz und hohe Produktivität bzw. Wertschöpfung unserer Mieterschaft und deren Teams.

**Aber FOBO hat natürlich Berechtigung. Reproduzierbare Arbeit wird immer mehr von KI übernommen.** Die Masse der Büros wird Schwierigkeiten bekommen. **Das kann auch nicht mehr über die Miete ausgeglichen werden. Die mietorientierte Arbitrage von früher ist ausgesetzt.** In Düsseldorf hatten wir lange 20 Euro Miete als Maßstab. Jetzt sind wir bei 50 Euro in der Spitze. Aber das spielt bei hoher Wertschöpfung nur eine untergeordnete Rolle. Genau wie im Wohnungsbau sprechen wir heute nicht mehr von Euro pro qm, sondern vom Bedarfprofil, das ein modernes Büro abbilden muss. Die Wertschöpfung für das Unternehmen und dessen Team ist viel wichtiger als x €/m<sup>2</sup> Miete erfordern.

„Der Immobilienbrief“: Lieber Herr Franken, wir machen hier einmal Schluss. Ich glaube, wir haben noch viel Gesprächsstoff. **Was ist Ihr Schlusssatz? ▶**

## Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

**Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt. Analysestark. Valide. Transparent.**

### UNSERE AUFGABE

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

### UNSERE LEISTUNGEN

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



## Deals

**BRANDENBURG:** Die **Saller Unternehmensgruppe** hat das Einkaufszentrum Wust in Brandenburg mit rd. 38.700 qm Mietfläche und 47 Läden für den eigenen Bestand erworben. Zu den Ankermietern zählen **Kaufland, Toom Baumarkt, Modepark Röther, Action, Expert, Intersport, Tedi** und **Deichmann**. **JLL** hat den Verkäufer beraten und die Transaktion vermittelt; **Hines** war Investment Manager, **Redevco** Asset- und Transaktionsmanager, **Reuis** rechtlicher Berater der Verkäuferseite.

**MÜNCHEN:** **Hines** hat für den **Hines European Value Fund** (HEVF 2) im Büroprojekt „aer“ über 10.000 qm an **NXP Semiconductors Germany GmbH** vermietet. Mit dem Einzug des Forschungs- und Entwicklungszentrums im Sommer 2027 steigt der Vermietungsstand per 31.03. auf rd. 90% von insgesamt mehr als 42.000 qm Bürofläche. **CBRE** vermittelte den Abschluss; **GSK Stockmann** beriet Hines rechtlich. Weitere Mieter sind **Bosch Building Technologies, dedicom** und **Balluff**.

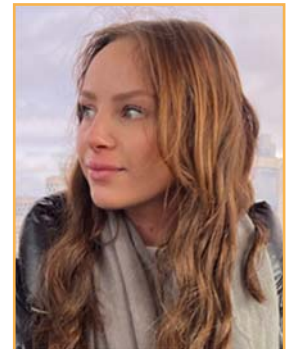
**DUISBURG:** **BlueRock Group AG** hat in zwei langfristige Mietvertragsverlängerungen über zusammen rd. 7.600 qm vereinbart. Im Gesundheitszentrum sicherte das Gesundheitsamt der **Stadt Duisburg** rd. 4.000 qm, im Bürogebäude prolongierte **HGK Shipping GmbH** rd. 3.600 qm. **HEUSSEN Rechtsanwalts-gesellschaft** beriet BlueRock juristisch bei den Verhandlungen. Das 2016 erworbene Ensemble aus Gesundheitszentrum und Bürohaus verfügt über rd. 12.350 qm Mietfläche und ist aktuell zu 93% vermietet.

**Klaus Franken:** Bitte kein Gerede mehr vom Markt, der in der Krise steckt. Der Markt funktioniert, die Frage ist, ob WIR im Markt richtig funktionieren. Statt Exit-Orientierung muss der nachhaltige Mietertrag im Fokus stehen und die Marktungleichgewichte sind als Chance zu verstehen. Wir gehen weiter voran, können aber nicht alles selber machen. Deshalb suchen wir weiter Kooperationspartner, die mit uns die Chancen zu nutzen wissen. ■

## ZWISCHEN MARKTLOGIK UND LEBENSREALITÄT – Warum die Bürodebatte zu kurz greift

Caroline Rohmert, „Der Immobilienbrief“

Die Diskussion um die Zukunft der Büroimmobilien wird derzeit mit großer Intensität geführt. Im jüngsten „Espresso Shot“ ([www.espresso-shot.de](http://www.espresso-shot.de)) wurde sie erneut mit den bekannten Themen besprochen: Konjunkturelle Schwäche, steigende Leerstände, zunehmende Differenzierung nach Lage und Qualität sowie die Frage, welche Auswirkungen geopolitische Entwicklungen - insbesondere die aktuelle Situation im Nahen Osten - auf die Märkte haben könnten. Die Gesprächsrunde war namhaft besetzt, die Argumentation fundiert, die Einordnung differenziert. Und dennoch blieb am Ende ein Punkt auffällig unterbelichtet: Die Perspektive derjenigen, die diese Büroflächen überhaupt nutzen sollen.



Caroline Rohmert  
Talent in der Redaktion

Die zentrale Aussage der Diskussion lautete, dass steigende Energiepreise und damit verbundene Mobilitätskosten keinen entscheidenden Einfluss auf die Büronutzung haben werden. Weder sei mit einer verstärkten Rückkehr ins Homeoffice zu rechnen, noch werde sich die Flächennachfrage dadurch grundlegend verschieben. Diese Einschätzung ist aus Sicht des Marktes nachvollziehbar. Unternehmen setzen in unsicheren Zeiten verstärkt auf Präsenz, Zusammenarbeit und Kontrolle, während sich das Homeoffice nach den Erfahrungen der vergangenen Jahre auf einem hybriden Niveau stabilisiert hat. Auch die These, dass das moderne Büro mehr sein müsse als ein Ort für Schreibtischarbeit, sondern vielmehr Raum für Austausch, Kreativität und Produktivität bietet, ist fachlich kaum zu bestreiten.

Dennoch stellt sich die Frage, ob diese Sichtweise die tatsächliche Situation ausreichend erfasst. Die Diskussion des „Espresso Shot“ bleibt weitgehend innerhalb eines vertrauten Referenzrahmens. Sie bewegt sich entlang von Mieten, Renditen, Flächenqualitäten und Nutzungskonzepten. Sie betrachtet den Markt aus der Perspektive der Anbieter und institutionellen Akteure.

Was von außen betrachtet jedoch auffällt, ist die geringe Berücksichtigung der veränderten Rahmenbedingungen auf Nutzerseite. Dabei sind es gerade diese Rahmenbedingungen, die mittel- bis langfristig darüber entscheiden werden, ob und wie Büroflächen tatsächlich genutzt werden. Vor diesem Hintergrund erscheint die Annahme, steigende Benzinpreise hätten keinen relevanten Einfluss auf die Büronutzung, zumindest erklärungsbedürftig. Kurzfristig mag sich dies nicht unmittelbar in Flächenumsätzen oder Leerstandsquoten niederschlagen, doch auf Nutzerseite vollziehen sich längst Anpassungsprozesse, die in der klassischen Marktbeobachtung häufig unsichtbar bleiben. Sie sind leise, individuell und zeitlich verzögert - aber sie sind real. ►

Mobilitätskosten sind kein abstrakter Faktor, sondern greifen unmittelbar in den Alltag der Menschen ein. Wer monatlich 3.000 Euro verdient und davon mehrere hundert Euro allein für den Arbeitsweg aufwenden muss, wird diese Ausgabe nicht dauerhaft als selbstverständlich hinnehmen. Sie beeinflusst die Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz und die Bereitschaft zur täglichen Präsenz. **Gleichzeitig fehlt es genau dort an bezahlbarem Wohnraum, wo gearbeitet wird.** Ein Arbeitsplatz lässt sich nicht verlagern, und ein Wechsel ist für viele keine echte Option mehr - zumal in vielen Bereichen nicht mehr aufgebaut, sondern reduziert oder durch KI ersetzt wird. Wer heute eine Wohnung hat, die noch irgendwie ins Budget passt, gibt sie nicht auf. Nicht aus Bequemlichkeit, sondern weil jede Alternative teurer ist. Der Wohnungsmarkt ist in vielen Lagen so verknappert, dass Bewegung faktisch nicht mehr stattfindet. **Menschen bleiben, wo sie sind, weil sie es müssen - nicht, weil es passt.**

**Die Folge ist ein Alltag, der sich nicht optimieren lässt.** Lange Wege, steigende Kosten und kaum Handlungsspielraum. Und trotzdem wird im Markt so argumentiert, als hätte genau das keine Auswirkungen. **Genau hier entsteht das Spannungsfeld, das in der aktuellen De-**

**batte zu wenig Beachtung findet.** Auf der einen Seite entstehen immer hochwertigere, zentralere und anspruchsvollere Büroflächen. Auf der anderen Seite stehen Nutzer, deren finanzielle und organisatorische Spielräume zunehmend unter Druck geraten. Diese Entwicklungen laufen nicht zusammen - sie laufen auseinander.

**Damit verschiebt sich die entscheidende Frage. Es geht nicht mehr nur darum, ob Büroflächen gebraucht werden oder wie sie gestaltet sein müssen, sondern darum, ob die Rahmenbedingungen, unter denen sie genutzt werden, dauerhaft tragfähig sind - und ob sie sich unter den aktuellen Entwicklungen überhaupt noch in ein funktionierendes Gleichgewicht bringen lassen.**

Die Qualität eines Büros allein wird darüber nicht entscheiden, sondern das **Zusammenspiel aus Arbeitsplatz, Wohnsituation und Erreichbarkeit.** Genau dieses Zusammenspiel gerät jedoch zunehmend unter Druck. Steigende Mobilitätskosten, angespannte Wohnungsmärkte und strukturelle Veränderungen der Arbeitswelt verändern die Voraussetzungen, unter denen Büroarbeit stattfindet, ohne dass diese Veränderungen bislang ausreichend



# Statt Zyklus: Demografie

## 65+

die einzig wachsende Kohorte

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

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

**VOYLÀ – bereit für Skalierung ab 2026**

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

in die Marktbetrachtung einbezogen werden. Solange diese Faktoren getrennt voneinander betrachtet werden, bleibt die Analyse unvollständig. Der Markt kann in seiner Logik funktionieren, doch entscheidend ist, ob diese Logik auch mit der Lebensrealität der Menschen übereinstimmt, die ihn tragen. Sollte sich dieses Gleichgewicht nicht wieder herstellen lassen, stellt sich nicht nur die Frage nach der zukünftigen Nutzung von Büroflächen, sondern nach der grundsätzlichen Stabilität des Systems, auf dem diese Nutzung bislang basiert hat. ■

## IW WAGT WOHNUNGS- PREISENTWICKLUNGSPROGNOSE BIS 2035

### Wohnimmobilien-Preisexplosion vorbei - Stabilisierung setzt sich fort

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

Die Zeit der Wohnimmobilien-Preisexplosion ist lt. IW vorbei. Die Stabilisierung nach der Zinswende setzt sich fort. Langfristig dürften die Preise am deutschen Wohnimmobilienmarkt moderat steigen. Im Mittel erwartet IW eine reale Steigerung um rund 1% pro Jahr bis 2035. Jedoch nehme die regionale Spreizung zu. Metropolräume und wirtschaftsstarke Regionen würden weiter wachsen. Strukturschwächere Regionen müssten mit stagnierenden oder rückläufigen realen Kaufpreisen rechnen. Strukturelle Faktoren wie Demographie, wirtschaftliche Zentralität, Infrastruktur und die Anpassungsfähigkeit regionaler Wirtschaftsstrukturen würden die Preisentwicklung bestimmen. (WR+)

Interessant ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht die Prognosefähigkeit. Während zur Zeit der 7,5% Durchschnittszinsen bis in die 90er Jahre die Preise kräftig stiegen, dann bis Mitte der Nuller Jahre rückläufig waren oder stagnierten, um im Niedrigzinsumfeld dann nahezu zu explodieren, um nach der Zinswende erneut spürbar zurückzugehen, scheint IW jetzt die kommenden 10 Jahre besser zu überblicken. Wenn ein renommierter Wissenschaftler die Nullzinsphase nur ein Jahr zuvor prognostiziert hätte, wäre er in Behandlung geschickt worden.

Nach der vorliegenden IW-Prognose steigt der bevölkerungsgewichtete Medianpreis für Wohnimmobilien von rund 3.000 Euro je qm im Jahr 2025 auf etwa 4.100 Euro je qm im Jahr 2035. Bereits im Jahr 2027 dürfte das nominale Preisniveau des Zwischenhochs von 2022 wieder erreicht werden. Real entspräche dies einer durchschnittlichen Preissteigerung von 1,1% pro Jahr. Bei einem mittleren Inflationsszenario von 2% ist mit einer nominalen Preis-

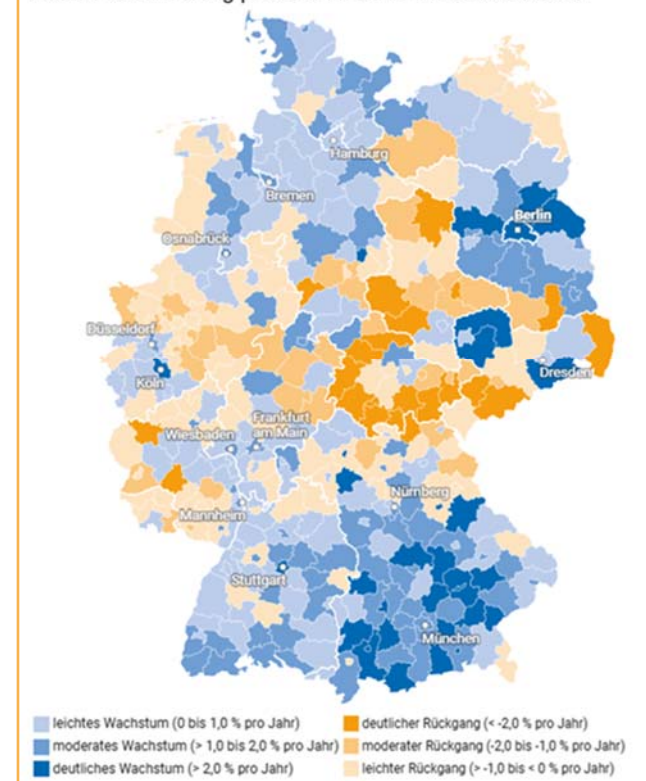
steigerung von 3,1% pro Jahr zu rechnen. Die Phase außergewöhnlich hoher Wertzuwächse aus der Niedrigzinsära dürfte vorerst nicht zurückkehren, so das IW

Kurzfristig bestimmen weiterhin vor allem Finanzierungskosten und konjunkturelle Entwicklungen die Dynamik der Immobilienmärkte. Ein zusätzlicher Einflussfaktor ist der wirtschaftliche Strukturwandel im Zuge der ökologischen Transformation. In zahlreichen Regionen Deutschlands prägen energieintensive Industrien oder die Automobilwirtschaft die lokale Beschäftigungsstruktur. Der Übergang zu klimaneutralen Produktionsweisen, neue Technologien im Verkehrssektor sowie der Umbau industrieller Wertschöpfungsketten können kurzfristig zu Unsicherheiten auf regionalen Arbeitsmärkten führen.

Langfristig sind jedoch strukturelle Faktoren deutlich mehr von Bedeutung. Besonders entscheidend sind demografische Entwicklungen. Auch die funktionale Einbin-

### Preisentwicklung Wohnimmobilien bis 2035

Reale Preisänderung pro Jahr im Zeitraum 2025 bis 2035



derung in wirtschaftlich starke Räume spielt eine zentrale Rolle. Regionen mit guter Anbindung an große Arbeitsmärkte, hoher wirtschaftlicher Dynamik und guter Erreichbarkeit profitieren häufig von Wanderungsbewegungen und steigender Nachfrage nach Wohnraum. Infrastrukturinvestitionen können diese Effekte zusätzlich verstärken, indem sie Erreichbarkeit und Standortattraktivität erhöhen. Darüber hinaus hängt auch die langfristige Entwicklung vieler Regionen davon ab, wie erfolgreich sich ihre Wirtschaftsstruktur an technologische und ökologische Veränderungen an-

## Firmen-News

**DÜSSELDORF: LEG und EGC** haben eine auf fünf Jahre angelegte Dekarbonisierungsvereinbarung für rd. 500 Bestandsliegenschaften mit zusammen rd. 1 Mio. qm geschlossen. EGC modernisiert die seit 2010 betriebenen Heizanlagen der Wohnimmobilien von LEG und übernimmt langfristig die Wärmeversorgung; vorgesehen ist eine installierte Gesamtleistung von rd. 90 Megawatt für rd. 16.000 Haushalte. Baukostenzuschüsse von LEG sollen die Mieter entlasten.

**DÜSSELDORF: Instone Real Estate** startet auf dem letzten Baufeld des Quartiers Grafental in D-Flingern Nord den Bau von 215 Wohnungen. Davon wurden 117 freifinanzierte Mietwohnungen bereits im Herbst 2025 per Forward-Deal an die **Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft eG (DWG)** veräußert; hinzu kommen 98 Eigentumswohnungen des Projekts „Mosaik“, von denen erste Einheiten an Eigennutzer und private Kapitalanleger verkauft wurden. Die Fertigstellung ist für das dritte Quartal 2028 geplant.

**NÜRNBERG: Engelhardt Real Estate Group und Pegasus Capital Partners** starten über die Plattform **Studio Apartments Factory** den Vertrieb eines Neubauprojekts mit 91 Studio-Apartments für private Kapitalanleger und Eigennutzer; das Projekt wird mit eigener Vermietung umgesetzt und soll in der zweiten Jahreshälfte 2028 fertiggestellt werden.

passt. Gelingt die Anpassung an neue Technologien und Produktionsstrukturen, kann, so der O-Ton „die ökologische Transformation langfristig sogar neue Wachstumsimpulse auslösen“. Aus PLATOW-/ „Der Immobilienbrief“-Sicht hört sich das eher skeptisch in Bezug auf die Wirkung der ökologischen Transformation an. Für Immobilienmärkte bedeutet dies, dass kurzfristige Anpassungsphasen nicht zwangsläufig die langfristigen Perspektiven bestimmen.

Die Prognose auf Kreisebene verdeutlicht, dass sich die Immobilienmärkte in Deutschland künftig stärker auseinanderentwickeln dürften. Wachstumsräume konzentrieren sich vor allem auf wirtschaftsstarke Metropolregionen, ausgewählte urbane Zentren sowie Teile Süddeutschlands. Auch gut angebundene Umlandräume können von Wanderungsbewegungen und funktionalen Verflechtungen mit großen Arbeitsmärkten profitieren. Demgegenüber finden sich stagnierende oder rückläufige Preisentwicklungen häufiger in strukturschwächeren, demografisch schrumpfenden oder peripheren Regionen. Die langfristige Preisentwicklung sei weniger durch die einfache Unterscheidung zwischen Stadt und Land bestimmt, als durch die wirtschaftliche Zentralität und die Einbindung in dynamische Arbeitsmärkte. ■

## ENTWURF DER BAUGB-NOVELLE LÄSST FUSS AUF DER BREMSE

„Wenn Deutschland schneller bauen will, müssen Reformen auch wirksam sein, sodass Verfahren wirklich vereinfacht und Investitionen erleichtert werden“, betont **ZIA-Präsidentin Iris Schöberl**. Der Referentenentwurf gehe in Teilen in die richtige Richtung. Die positiven Aspekte des Entwurfs dürften aber nicht durch neue Pflichten, zusätzliche Belastungen, ein verschärftes Vorkaufsrecht und mehr Komplexität konterkariert werden, so Schöberl. „Die Novelle muss sich messen lassen: an Tempo, Wirkung und Entlastung“, erklärt die **ZIA-Präsidentin**. Zwar begrüßt der **Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA)** den Referentenentwurf der Baugesetzbuch-Novelle grundsätzlich, sieht jedoch noch erheblichen Nachbesserungsbedarf, wenn die Novelle der eigentliche Bauturbo werden sollte.

Der Referentenentwurf gehe in Teilen in die richtige Richtung. Die positiven Aspekte des Entwurfs dürften aber nicht durch neue Pflichten, zusätzliche Belastungen, ein verschärftes Vorkaufsrecht und mehr Komplexität konterkariert werden, so betont **ZIA-Präsidentin Iris Schöberl**. Tempo, Wirkung und Entlastung, seien die entscheidenden Kriterien.



Iris Schöberl, ZIA-Präsidentin  
ZIA-Pressfoto: Laurence Chaperon

Aus Sicht des ZIA muss eine BauGB-Novelle **drei Anforderungen** erfüllen:

- sie muss Verfahren tatsächlich vereinfachen und beschleunigen,
- die Investitionssicherheit stärken und die Realisierung von Wohn- und Gewerbeprojekten zugleich erleichtern.

Gerade schnellere und verlässlichere Planungsverfahren seien aus Sicht der Immobilienwirtschaft ein zentraler Hebel, um mehr Wohnraum, mehr Investitionen und mehr Umsetzung in der Praxis zu ermöglichen, so Schöberl. „Unser Motto in Deutschland sollte lauten: Mehr Niederlande wagen! Unsere Nachbarn haben es geschafft, ihr Bauplanungsrecht in den vergangenen Jahren deutlich zu entrümpeln.“ Eine BauGB-Novelle mache nur Sinn, wenn sie in der Praxis schnelleres Planen und Bauen ermögliche und nicht nur neue Regelungen auf dem Papier schaffe. ►

Positiv am vorliegenden Entwurf sei insbesondere, dass auf eine vollständig digitale Ausgestaltung der Bauleitplanung, verbindlichere Verfahrensstandards, weniger Mehrfachbeteiligungen und mehr Tempo in den Verfahren gesetzt werden soll. Auch die stärkere Gewichtung des Wohnungsbaus in Abwägungsentscheidungen, die Einbeziehung der Mehrfachnutzung von Flächen und die stärkere Berücksichtigung von seriellen und modularen Bauweisen gingen grundsätzlich in die richtige Richtung.

**Es fehlt aus ZIA-Sicht** aber immer noch eine „Fast Lane“ bei den Bauleitplanverfahren. Es brauche weitergehende Erleichterungen wie u.a. eine überschlägige Planungsprüfung, einen flexiblen Vorhabenbegriff, offenere Festsetzungsmöglichkeiten, rechtssichere Lösungen bei Immissionskonflikten und mehr Spielraum bei baulicher Dichte.

**Erheblichen Nachbesserungsbedarf sieht der ZIA** bei den geplanten Erweiterungen des kommunalen Vorkaufsrechts. Nicht sachgerecht seien dagegen weitergehende Zugriffs- und Mitteilungspflichten bei gesellschaftsrechtlichen Transaktionen, die über missbrauchsnahe Fälle hinausgehen und sich negativ auf Investitionen und neue Projekte auswirken können. ■

## BEI BÜRONUTZUNG SIND KOLLEGEN GEFRAGT

### Wichtiger als Konzentrationsmöglichkeit

**Laut aktueller Studie von CBRE ist der wichtigste Grund, warum Beschäftigte heute ins Büro kommen, nicht mehr die Arbeit selbst, sondern der Austausch mit anderen. Ca. 68% der Befragten nennen die Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen als entscheidenden Motivationsfaktor für die Anwesenheit im Büro. Persönliche Meetings folgen mit 58%. (WR+)**

Klassische Argumente wie bessere Konzentration (52%) oder die Trennung von Arbeit und Privatleben (32%) spielen dagegen eine deutlich geringere Rolle. Damit setzte sich die Veränderung des Büros zu einem „Dorfplatz“ des Unternehmens weiter fort. Büros seien nicht länger primär ein Ort für konzentriertes Arbeiten, sondern es werde immer stärker zu einem sozialen Zentrum von Unternehmen.

Diese Entwicklung verändere auch die Anforderungen an Büroflächen, so **Jan Linsin**, Head of Research. Immer mehr Unternehmen setzten auf aktive Konzepte (activity-based working), die unterschiedliche Arbeitsformen ermöglichen. Gleichzeitig verlieren klassische, ausschließlich auf Einzelarbeit ausgelegte Büros rapide an Bedeutung. Praktische Angebote wie Cafés und Restaurants würden von 57% der Befragten als wichtig bezeichnet. Dahinter

folgen kostenfreie Parkmöglichkeiten mit 29% sowie klassische Angebote wie Teeküchen oder Pantry-Lösungen mit 25%. Der eigentliche Mehrwert des Büros liege in der persönlichen Interaktion. Viele Unternehmen stünden da noch vor strukturellen Herausforderungen. Oft bestimmten noch Hierarchien die Flächenverteilung. ■

## NACHTRAGS-INFO ZUM FOLGENDEN STATEMENT VON STEFAN LOIPFINGER

**SdK lädt alle Anleihehaber der hep global GmbH zu einer Informationsveranstaltung am 08.04.2026 um 17 Uhr ein. SdK hält kompensationslose Laufzeitverlängerung für unangemessen und stellt Gegenantrag.**

Die **hep global GmbH** hat die Inhaber der am 18.05.2026 fälligen Anleihe 2021/2026 (ISIN: DE000A3H3JV5) zu einer Abstimmung ohne Versammlung im Zeitraum vom 12.04. bis zum 14.04.2026 aufgefordert. Die Gesellschaft befinde sich derzeit in Verhandlungen mit potenziellen Kapitalgebern über die Refinanzierung ihrer bestehenden Verbindlichkeiten. In den USA stehe man in finalen Verhandlungen über den Abschluss der zukünftigen Finanzierung für das US-Geschäft. **Die bislang angestrebte Gesamtfinanzierungslösung konnte bisher jedoch noch nicht abgeschlossen werden, so dass die im Mai fällige Anleihe nach heutigem Stand nicht fristgerecht zurückgezahlt werden kann.** Die SdK Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V. („SdK“) hat in den vergangenen Tagen Gespräche mit der hep global GmbH geführt, um die Position der Anleihegläubiger zu stärken. **Aus Sicht der SdK ist eine bloße Laufzeitverlängerung um 18 Monate ohne jegliche Kompensation nicht angemessen.** Daher hat die SdK heute einen Gegenantrag gestellt. Der Gegenantrag sieht vor, dass die Verzinsung der Anleihe von derzeit 6,5 % auf 8,0 % erhöht wird, sofern die Gesellschaft die Anleihe nicht innerhalb von sechs Monaten nach der ursprünglichen Fälligkeit am 18.05.2026 vollständig zurückgezahlt hat.

## HEP – AUFSCHUB OHNE ABSICHERUNG

### Warum hep eine Anleihe nicht zurückzahlt

**Stefan Loipfinger, investmentcheck.de**

**Seit Ende 2024 werden fällige Nachrangdarlehen bei der hep opportunity 1 GmbH mit dem Hinweis auf die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre nicht zurückgezahlt. 2025 kamen weitere Nachrangdarlehen der hep opportunity 2 hinzu. Ganz aktuell bleibt nun auch noch die Rückzahlung einer nicht nachrangigen Anleihe der Konzernmutter hep global GmbH aus. Damit dies keine insolvenzrechtlichen Konsequenzen hat, sollen die Anlegerinnen und Anleger einer Laufzeitverlängerung zu-**

## Deals

**MÜNCHEN: Aigner Immobilien GmbH** hat für einen genannten Projektentwickler 23 Wohneinheiten mit insgesamt rd. 1.800 qm in Maxvorstadt vermietet. Die 2- bis 5-Zimmer-Wohnungen liegen in einem sanierten Altbau im St.-Benno-Viertel.

**WIEN: Catella Investment Management** hat für ein Individualmandat einen vollvermieteten Wohnkomplex mit 127 Wohnungen und 7.407 qm Mietfläche in W-Floridsdorf erworben.

**BERLIN: MEAG** hat zwei Mietverträge über insgesamt rd. 22.000 qm Einzelhandelsfläche in B-Reinickendorf und B-Spandau mit **OBi** langfristig um jeweils mehr als zehn Jahre verlängert; Eigentümer ist der Spezialimmobilienfonds **German Super Stores, IC Immobilien Gruppe** war als Property Manager beteiligt.

**MÜNCHEN:** Ein Joint Venture aus **Commerz Real** und **Hines** vermietet im Tucherpark rd. 21.500 qm Bürofläche an **Jet-Brains**, das nach Revitalisierung Alleinmieter wird; die Übergabe ist für 2027 geplant, **JLL** vermittelte den Abschluss und **KVL Projektentwicklung Plus GmbH** war als Bauherrenvertretung tätig.

**KÖLN: Angermann NRW GmbH** hat im Umland zwei Gewerbeimmobilien an nicht namentlich genannte Eigennutzer vermittelt. In Hürth wurde eine Büro-/Hallenkombination mit rd. 750 qm Hallen- und rd. 1.400 qm Bürofläche auf rd. 4.400 qm Grundstück verkauft, in Pulheim eine Immobilie mit rd. 1.000 qm Hallen- und rd. 850 qm Bürofläche auf rd. 2.150 qm Grundstück.

stimmen. **18 Monate mehr Zeit will hep so gewinnen. Es ist allerdings fragwürdig, ob den Änderungen der Anleihebedingungen wie vorgeschlagen zugestimmt werden sollte. (SL+)**

### **hep global Anleihe 2021/2026**

Zu 6,5 Prozent lieh sich die **hep global GmbH** im Mai 2021 insgesamt 25 Millionen Euro mit einer Anleihe für fünf Jahre. Sicherheiten gab es keine. Immerhin war die Emittentin keine Zweckgesellschaft, sondern die Konzernmutter selbst. Vor ein paar Tagen hat hep allerdings darüber informiert, dass die Rückzahlung derzeit an einer noch nicht abgeschlossenen „Gesamtrefinanzierung der Gesellschaft“ scheitern könnte. Sehr nebulös wird von einer vorsorglichen Laufzeitverlängerung gesprochen: „Sollten entgegen den aktuellen Erwartungen die laufenden Finanzierungsgespräche nicht vor dem Rückzahlungstermin in einer Refinanzierungslösung münden, soll durch die Zustimmung der Anleihegläubiger zur Laufzeitverlängerung des Green Bonds 2021/2026 die Zahlungsfähigkeit der Emittentin gesichert werden und bis zu weitere 18 Monate Zeit bestehen, um die Refinanzierungslösung umzusetzen oder eine andere Lösung zu finden.“



Bild generiert mit ChatGPT, Prompt: Stefan Leijonger, investmentcheck.de, Symbolbild: Bei hep ziehen dunkle Gewitterwolken auf

„Sollten entgegen den aktuellen Erwartungen die laufenden Finanzierungsgespräche nicht vor dem Rückzahlungstermin in einer Refinanzierungslösung münden, soll durch die Zustimmung der Anleihegläubiger zur Laufzeitverlängerung des Green Bonds 2021/2026 die Zahlungsfähigkeit der Emittentin gesichert werden und bis zu weitere 18 Monate Zeit bestehen, um die Refinanzierungslösung umzusetzen oder eine andere Lösung zu finden.“

### **Refinanzierung schon länger angestrebt**

Anlegerinnen oder Anlegern bei hep opportunity 1 dürften die Ankündigungen zu bald erfolgreichen Refinanzierungsgesprächen bekannt vorkommen (**hep zahlt Nachrangdarlehen nicht**). Vor über einem Jahr, im Januar 2025, schrieb **Thorsten Eitle**, die Rückzahlungen von deren Anlagen würden „aus Kaufpreiszahlungen und Refinanzierungen erfolgen“. Im Juni räumte er dann ein, die Rückzahlung werde „spätestens im zweiten Halbjahr 2026“ erfolgen, wobei die Planungen eine Teilzahlung für das vierte Quartal 2025 vorsähen. Auch die Ankündigung einer Teilzahlung im vierten Quartal 2025 auf Basis eines „belastbaren Tilgungsprofils“ hat hep nicht erfüllt und kurz vor Weihnachten letzten Jahres eine Teilzahlung „zu einem signifikant höheren Betrag“ für das erste Quartal 2026 angekündigt. Auch dieser Termin ist inzwischen verstrichen ...

### **Gläubigerversammlung zur Laufzeitverlängerung**

Vom 12. bis 14. April [*Nachtrag: Dieses Datum wurde nach Redaktionsschluss geändert, weil mit dem ursprünglichen Termin die Fristen nicht eingehalten wurden*] findet eine Abstimmung ohne Versammlung zum Green Bond 2021/2026 (ISIN: DE000A3H3JV5) statt. Geändert werden soll in den Anleihebedingungen die Laufzeit, die bisher bis zum 18. Mai 2026 reicht. Falls die Anlegerinnen und Anleger zustimmen, muss die hep global GmbH dann spätestens bis zum 18. November 2027 zurückzahlen. Ein Entgegenkommen in Form eines höheren Zinssatzes ist nicht vorgesehen. Bei einer glaubwürdigen Laufzeitverlängerung könnten außerdem Sicherheiten angeboten werden, wie sie vermutlich auch ein Refinanzierer verlangen wird. Auf Anfrage, warum eventuelle Sicherheiten für einen Refinanzierer nicht den Gläubigerinnen und Gläubigern der Anleihe angeboten werden, die dann bei Rückzahlung an den Refinanzierer übertragen würden, antwortete hep lediglich ausweichend: „Bitte haben Sie Verständnis, dass wir zu Details der Refinanzierungsverhandlungen aufgrund von Regelungen zur Behandlung von Insiderinformationen laut Marktmissbrauchsverordnung keine Aussagen treffen können.“

### **Eigentlich tolle Ergebnisse 2025 und 2026**

Im Januar 2026 meldete hep ein sehr gutes Geschäftsjahr 2025 und sehr positive Aus-

sichten für 2026 und 2027. Während der Konzernabschluss für das erste Halbjahr 2025 noch mit einem Verlust in Höhe von 6,7 Millionen Euro sehr schlecht ausfiel, soll im zweiten Halbjahr ein regelrechtes Traumergebnis erzielt worden sein. Denn nicht nur der Verlust wurde aufgeholt, sondern insgesamt sollen 12,7 Millionen Euro (EBIT) erwirtschaftet worden sein. Hier ist sogar noch eine nicht zahlungswirksame Wertberichtigung eingeflossen, weshalb sich ein bereinigtes EBIT von 18,3 Millionen Euro ergeben habe. 18,3 Millionen Euro bereinigtes Gesamtjahresergebnis plus 6,7 Millionen Euro Verlust im ersten Halbjahr bedeuten rechnerisch rund 25 Millionen Euro Gewinn im zweiten Halbjahr. Ein schier unglaubliches Ergebnis bei einem Umsatz im zweiten Halbjahr von 35 Millionen Euro. Dazu befragt blieb hep sehr unkonkret: „Bei den im Januar kommunizierten Zahlen handelt es sich um vorläufige Kennzahlen zum Geschäftsjahr 2025. Der Umsatz konnte im zweiten Halbjahr gegenüber dem ersten Halbjahr wie veröffentlicht deutlich verbessert werden. Auch das vorläufige EBIT hat sich vor allem durch Umsätze aus Projektverkäufen signifikant verbessert. Der Konzernabschluss wird gemäß Transparenzverpflichtung des Green Bonds 2021/2026 bis zum 30. Juni 2026 veröffentlicht. Details zu den Inhalten können wir aus rechtlichen Gründen vorab nicht veröffentlichen.“

#### **Alles toll, aber trotzdem keine Rückzahlung**

Unabhängig von der Plausibilität der vorläufigen Zahlen sollte hep auch erläutern, warum bei dem sehr guten Ergebnis für 2025 und der geplanten Umsatzverdoppelung sowie deutlichen Ergebnisverbesserung auf 25 bis 30 Millionen Euro im Jahr 2026 kein rechtzeitiger Abschluss der Refinanzierung und damit keine Rückzahlung der Anleihe möglich war. hep verbreitet auch hierzu wenig konkreten Optimismus: „Die Prognose für 2026 bezieht sich auf das Gesamtjahr und inkludiert die geplante Gesamtfinanzierungslösung, an der gerade gearbeitet wird. In den vergangenen Jahren erwirtschaftete der hep global-Konzern den Großteil seiner Gesamtjahreserlöse und -erträge in der zweiten Jahreshälfte, da Projektentwicklungen und -verkäufe üblicherweise im Zeitraum von Juli bis Dezember abgeschlossen werden. Der Green Bond 2021/2026 wird am 18. Mai 2026 fällig. Die Planung, die Anleihe auch nach erfolgter Verlängerung vorzeitig zurückzuzahlen, besteht weiterhin. Aus diesem Grund ist auch die Möglichkeit zur vorzeitigen Rückzahlung vorgeschlagen.“

#### **hep ist nicht gleich hep**

Im Oktober des vergangenen Jahres hat Investmentcheck über die unbefriedigenden Ergebnisse bei den hep-Anlageprodukten berichtet („[hep: Sonnenenergie mit Schattenseiten](#)“). Um die neuesten Entwicklungen bewerten zu können, sollte Thorsten Eitle eine aktuelle Leistungsbilanz zur Verfügung stellen. Die Antwort darauf überraschte, denn **hep ist nicht mehr gleich hep: „Die HEP Kapitalverwaltung AG ist bereits seit Ende 2024 kein Teil des hep**

**global-Konzerns mehr. Da es sich um rechtlich voneinander unabhängige Unternehmen handelt, lassen die Leistungsbilanzen der Investmentfonds der HEP Kapitalverwaltung keine Rückschlüsse auf die wirtschaftliche Lage des hep global-Konzerns oder der Muttergesellschaft hep global GmbH zu.“**

#### **Loipfinger's Meinung**

**hep bleibt sich in einem treu: Die bisher gelebte Intransparenz wird fortgeführt.** Ein angeblich nur vorsorglicher Beschluss zur Laufzeitverlängerung bei nicht rechtzeitig abgeschlossenen Refinanzierungsgesprächen wird gleich für 18 Monate gefasst. Viel zu lang, meint auch die **SdK** zu Recht, und fordert eine kürzere Dauer. hep bietet auch keinen höheren Zinssatz oder irgendwelche Sicherheiten und vertraut offenbar auf die Alternativlosigkeit der Abstimmung. Ein bedenkliches Verhalten, wie es auch der Markt einpreist. **Bei einem Kurs von 60 Prozent könnte selbst bei voller Ausnutzung der Laufzeitverlängerung eine jährliche Rendite von fast 50 Prozent erzielt werden.** Solche Konditionen sprechen eine deutliche Sprache hinsichtlich der Einschätzung des Emittenten. Ob die geheimen Refinanzierer die Lage tatsächlich so ganz anders als der Markt einschätzen? **Wer optimistisch ist, kann mit dem hep-Junk-Bond spekulieren.** Vermittlerinnen und Vermittler von hep-Produkten sollten nicht vergessen, auch solche Informationen ihren Anlageinteressierten weiterzugeben. ■

## **BÜROMARKT FRANKURT IM Q1 SCHWER GEBEUTELT**

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

**Insgesamt dürfte in den deutschen Top 7 Metropolen It. GPP ein deutlicher Rückgang des Büromarktes von über 10% zu verzeichnen sein. Berlin und München profitierten von Großabschlüssen. Sonst sieht es eher mau aus. Besonders gebeutelt hat es Frankfurt, das eindeutig die rote Laterne trägt. Da sind sich GPP, NAI Apollo und Blackolive völlig einig. (WR+)**

**NAI** sieht 64.200 qm Flächenumsatz im Q1. **GPP** und **Blackolive** ermitteln knapp unter 80.000 qm. In Frankfurt flammt in diesem Zusammenhang seit Jahrzehnten die Diskussion auf, wie Großabschlüsse in der Statistik zu werten sind. 2025 profitierte Frankfurt von Großabschlüssen wie **Commerzbank** und **ING** mit zusammen über 100.000 qm im Q1 2025. Diesmal gab es nur den Eigennutzerkauf der **DZ-Bank** mit knapp 21.000 qm. Der Rest mit **Westbridge** (4.400 qm) und auf Platz 3 ein Bildungsunternehmen mit 2.700 qm liegt weit abgeschlagen unter 5.000 qm. Der Schnitt der letzten zehn Jahresanfangsquartale mit 109.500

### Büromarktdaten Frankfurt Q1 2026

	Blackolive Q1 2026	NAI apollo Q1 2026
Flächenumsatz	ca. 79.700 qm (-61% gg. Vj.)	64.200 qm (-68 %)
Durchschnittsmiete	27,90 Euro	28,90 Euro
Spitzenmiete	52,50 Euro	53,30 Euro
Leerstandsquote	13,2 % (Q1 2025: 12,6 %)	11,3 % (Jahresbeginn: 11,0 %)

qm sei um mehr als 40% unterschritten worden. Der Rückgang zum Vorjahresquartal von über 60% sei aber auf das außergewöhnlich starke Vorjahr zurückzuführen, relativieren die Maklerhäuser.

Es zeigt sich in den Berichten ein klarer Gleichlauf. Große Abschlüsse fehlen. Es habe einen massiven Einbruch insbesondere in den Segmenten über 2.500 qm gegeben. Im Bereich 5.000 bis 10.000 qm seien keine Abschlüsse festgestellt worden. Laut blackolive stammt knapp die Hälfte des Umsatzes aus Abschlüssen unter 1.000 qm. **NAI apollo** sieht ebenfalls die kleinen Flächen unter 2.500 qm als einzige Stabilitätsstütze. Allerdings sei der Markt auch unter Berücksichtigung der fehlenden Großabschlüsse deutlich ruhiger gewesen. Das wird mit den üblichen Hinweisen auf das derzeitige schwache und unsichere Wirtschaftsumfeld begründet. **Auch einige „Der Immobilienbrief“-Backgroundgespräche verunsichern eher mit Blick auf das immer noch vorgetragene volkswirtschaftliche Erholungs-Szenario. Dem scheinen nach letzten Daten auch die volkswirtschaftlichen Institute zu folgen.**

Das liege auch daran, dass gesuchte, hochwertige und ESG-konforme Flächen in CBD-Toplagen derzeit kaum verfügbar seien. Woher die **Bundesbank** die reichliche Verfügbarkeit von 50.000 qm für den eigenen Bedarf in der Innenstadt hernimmt, ist im Markt noch offen. NAI sieht in Premiumobjekten den Leerstand faktisch gegen Null. Blackolive bestätigt, dass selbst solvente Nachfrage oft nicht bedient werden könne. Die Branchenstruktur des Umsatzes bestätigt die alte Frankfurter Realität. Finanzdienstleister dominieren durch den DZ Bank Deal mit rd. einem Drittel. Dahinter folgen IT/Kommunikation und Beratungen

Der Leerstand nimmt weiter zu. NAI weist nach 11,0% zu Jahresbeginn jetzt eine Quote von 11,3% bzw. 1,3 Mio. qm mit steigender Tendenz aus. Blackolive hat 13,2% Leerstand bzw. 1,53 Mio. qm ermittelt. Das resultiere aus freigezogenen älteren Flächen und strukturelle Probleme im Bestand. Während periphere Teilmärkte teils Leerstände um 20% aufweisen, bleibe das CBD stabil. Die Analysen bestätigen die Spaltung des Marktes in knappe Topobjekte und Schwierigkeiten im breiten Markt.

Das setzt sich bei den Mieten fort. Die Spitzenmieten bleiben stabil oder steigen leicht. NAI nennt 53,30 Euro/qm (+1,80 Euro). Blackolive hat 52,50 Euro erfasst (+2,50 Euro). Die Nachfrage nach Premiumflächen halte

das Preisniveau hoch. Dennoch sinken die Durchschnittsmieten auf 28,90 bei NAI bzw. 27,90 bei Blackolive. Das lässt rechnerisch auf einen deutlichen Abbruch bei den „normalen Anmietungen“ schließen. Das Vorjahresniveau lag durch die durch hochpreisigen Großabschlüsse noch über 30 Euro.

Die Makler monieren zu geringen Neubau im nachgefragten Topsegment. Von den erwarteten Fertigstellungen von rund 120.000 qm für 2026 sei nur noch gut die Hälfte verfügbar. 2027 sinke das Volumen weiter, so NAI. Blackolive ermittelt insgesamt rund 385.000 qm im Bau. Davon stünden noch 164.000 qm zur Verfügung. Pro Jahr kämen etwa 55.000 qm auf den Markt. Betrachte man nur den CBD, seien es in den kommenden 3 Jahren allerdings nur insgesamt knapp 34.000 qm. Kein Objekt sei größer als 10.000 qm. Im Ausblick sind sich die Makler einig. Die kurzfristige Perspektive bleibt verhalten. Makrothemen bremsen die Dynamik. Die strukturelle Nachfrage nach Qualität bleibt hoch. Im Resultat sehen die Berater steigende Leerstände im einfachen Bestand, aber stabile bis steigende Spitzenmieten im Premiumsegment. Formularbeginn. ■

## BÜROMARKT HAMBURG: TOPLAGEN GEFRAGT, BESTAND UNTER DRUCK

Sabine Richter

**Auf dem Hamburger Büromarkt haben sich die wirtschaftliche und politische Unsicherheit sowie die geopolitischen Rahmenbedingungen - insbesondere der Irankrieg und dessen Einflüsse auf Energiepreise und Inflation - in einem schwachen Quartalsergebnis niedergeschlagen. Insgesamt betrug der Umsatz laut Grossmann & Berger im 1. Quartal rund 95.000 qm, wovon über 27% auf Eigennutzer entfielen. Der Flächenumsatz reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr um 23%. (SR+)**

**Angermann Real Estate Advisory AG** nennen 99.000 qm Flächenumsatz, **Robert C. Spies** kommt auf 102.000 qm. **GPP** nennt mit 95.000 qm ein Minus von gegenüber den 124.000 des Vorjahresquartals. Offensichtlich nehmen Unternehmen ihren Flächenbedarf kritischer unter die Lupe, Anmietungsprozesse dauerten auch bei kleineren Firmen deutlich länger, viele Unternehmen reduzierten ihre Bedarfe, so die Maklerunternehmen. Großnutzer setzen vermehrt auf Prolongationen – insbesondere mit Blick auf zukünftige Projektentwicklungen.

Die größten Abschlüsse im ersten Quartal: - **MSC Germany**, rund 13.600 qm Neubau Deutschlandzentrale in

der HafenCity. + + + - Spiele- und Softwareentwickler **N50**, 8.600 qm in der City Süd. + + + - **Universität Hamburg**, ca. 6.200 qm, **HAFUN/ Science City** in Bahrenfeld. Die meisten Mietverträge (53) wurden im ersten Quartal 2026 im Flächensegment zwischen 250 und 700 qm abgeschlossen, so Angermann. Die in diesem Bereich erwirtschaftete Vermietungsleistung von ca. 23.300 qm entspricht jedoch nur einem Umsatzanteil von 23%. Der größte Anteil am Gesamtflächenumsatz entfällt mit 49% (ca. 48.600 qm) auf das Segment über 1.500 qm, in dem elf Mietverträge abgeschlossen wurden. Nebenkosten würden an Bedeutung gewinnen und stellen zunehmend einen entscheidenden Faktor bei Anmietungsentscheidungen dar, heißt es bei Robert C. Spies. **Entsprechend zurückhaltend sind die Unternehmen bezüglich ihrer Prognosen für den weiteren Jahresverlauf.**

### Leerstand steigt deutlich

Erwartungsgemäß hat das kurzfristige Büroflächenangebot im gesamten Stadtgebiet signifikant zugenommen. Die Leerstandsquote kletterte laut G&B von 5,6% im Vorjahr auf einen neuen Höchststand von 7,1%. Die Quote gibt Angermann mit 6,3% an, Robert C. Spies mit 6,24%. Dabei segmentiert sich der Markt zunehmend, ein Trend, der schon länger zu beobachten ist. Trotz der zurückhaltenden Nachfrage lassen sich hochwertige Flächen in zentralen Lagen gut vermieten, was sich laut G&B und Angermann in der um 4,2% gestiegenen Spitzenmiete von 37 Euro niederschlägt. Spies nennt 35,00 Euro als Spitzenmiete. Die Periphere oder qualitativ schwächere Bestände geraten dagegen zunehmend unter Druck. Die Durchschnittsmiete beträgt laut Angermann 22,70 Euro, G&B und Spies: 21,90 Euro.

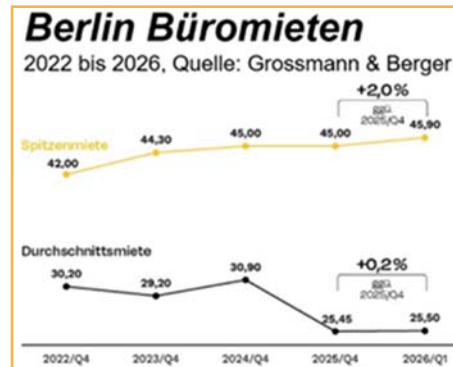
### Entlastung durch Nutzungsänderungen?

Auf einen anderen Aspekt weist Robert C. Spies hin. Danach erfahre der Büromarkt zunehmend Entlastung durch Nutzungsänderungen, insbesondere in Richtung Hotel und Mikroapartments. Vor dem Hintergrund steigender Übernachtungszahlen sowie infrastruktureller Entwicklungen sei dadurch mittelfristig mit einer Absorption von bis zu 300.000

qm Bürofläche zu rechnen. Auch das alte Thema Umwandlung von Büros zu Wohnungen – mit den bekannten Hemmnissen - wird aktuell wieder diskutiert. Als Fertigstellungen gibt G&B für 2026 und 2027 rund 192.000 qm an und nennt eine Vorvermietungsquote von (optimistischen?) 68%. ■

## BÜROVERMIETUNG BERLIN SIEHT WIEDER GROSSVOLUMIGE VERMIETUNGEN

Der Berliner Bürovermietungsmarkt gehört zusammen mit München zu den positiven Ausnahmen des 1. Quartals (Q1). Mit einem Flächenumsatz von ca. 137.000 qm und einem Plus von 33% wurden lt. **Grossmann & Berger** im 1. Quartal deutlich mehr Büroflächen vermietet als im Vorjahres-



zeitraum mit 103.000 qm. In der Entwicklung der Mietpreise spiegele sich die zunehmende Polarisierung des Marktes wider. Während die Spitzenmiete auf 45,90 Euro zulegte, sank die Durchschnittsmiete weiter auf 25,50 Euro, erklärt

**Antje Helmer**, Leiterin Bürovermietung Berlin G&B. Für das Gesamtjahr 2026 erwartet G&B einen Flächenumsatz zwischen 550.000 und 600.000 qm. ■

### Q1 2026 Bürovermietungsmarkt Berlin

Flächenumsatz [m <sup>2</sup> ]	137.000 (-33%)
Spitzenmiete	45,9 Euro (+3,6%)
Durchschnittsmiete	25,5 Euro (-11,9%)
Büroflächenbestand	22,3 Mio. qm
Leerstand inkl. Unterverm.	1,94 Mio. qm (+11%)
Leerstandsquote	8,70%
Fertigstellungen 2026+2027	1 Mio. qm
Vorvermietungsquote	42%

**rohmert**medien

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

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

## 86% DER INVESTOREN SETZEN 2026 AUF HOTELINVESTITIONEN IN EUROPA

Bei der Renaissance der europäischen Hotelinvestitionen stehen insbesondere europäische Gateway-Städte im Fokus. Südeuropa führt die Liste der bevorzugten Hotelinvestitionsziele für 2026 an. Allerdings sei die geforderte durchschnittliche Eigenkapitalrendite von 13,6% auf 15,6% deutlich gestiegen. (WR+)

Das sind Ergebnisse der fünften Ausgabe des „European Hotel Investor Compass“ von **Cushman & Wakefield**. Lt. Umfrage planen 64 der befragten 74 Investoren, ihre im Vorjahr zugewiesene Kapitalquote für Hotels beizubehalten oder zu erhöhen. Befragt wurden große Private-Equity-Firmen, Fonds, REITs und andere institutionelle Investoren. Die Unternehmen investierten zwischen 2020 und 2025 insgesamt knapp 18 Mrd. Euro in europäische Hotels. Bevorzugte Ziele sind europäische Gateway-Städte wie Mailand, Madrid, Rom, London und Paris. Den stärksten Anstieg des Interesses verzeichnen Budapest (+11%), Nizza & Cannes (+9 %), Berlin (+9 %), München (+8%), Paris (+7%) und Prag (+7%). 58% der befragten Investoren planen ihren Kapitaleinsatz für Hotels zu erhöhen. Insbesondere Value-Add-Investoren (63%) und opportunistischen Investoren (64%) haben Hotels in ihr Beuteschema verstärkt aufgenommen. Christine Mayer, Head of Hotel Valuation sieht zunehmend auf Manage-to-Core-Strategien.

Nach den starken Ergebnissen im Jahr 2025, mit einem Plus beim RevPAR von 3,9%, bleibt Südeuropa auch 2026 ein Top-Ziel für Investoren. 78% der Investoren setzen auf Italien und die Iberischen Halbinsel, 60% auf Frankreich. Auch Großbritannien und Irland haben sich verbessert. Die DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz) verorten die befragten Investoren auf Platz 5 ihres Anlageinteresses. Für Mayer bleibt die DACH Region ein Fundament europäischer Hospitality Investments. Deutschland, Österreich und die Schweiz werden weiterhin als verlässliche, langfristig tragfähige Märkte wahrgenommen.

Bemerkenswert sei der erneute Aufmerksamkeitszuwachs für Berlin und München. Gleichzeitig sind aber die Anforderungen an die Eigenkapitalrendite gestiegen. Das durchschnittliche ROE-Ziel liegt bei 15,6%, gegenüber 13,6% im Jahr 2025. Cushman & Wakefield geht davon aus, dass dieses Ergebnis die erhöhte Unsicherheit bei der Kreditvergabe widerspiegelt. Investoren suchen vor allem (81%) das obere gehobene und das gehobene Segment. Unter den Investoren mit einem verfügbaren Kapital von mindestens 200 Mio. Euro äußerten allerdings 82% ein hohes oder sehr hohes Interesse an Luxushotels.

Für zwei Drittel der Befragten bleiben steigende Baukosten nach wie vor die größte Herausforderung. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Investoren zudem zunehmend besorgt über die Unsicherheit hinsichtlich der Hotelperformance. Umgekehrt sind Finanzierungsprobleme für Investoren weniger besorgniserregend. Geopolitische und makroökonomische Risiken wurden von den Investoren als zweitwichtigste Herausforderung eingestuft. Hotels mit den besten ESG-Referenzen erzielten weiterhin einen „Grün-Aufschlag“ von durchschnittlich 4,3%. Insgesamt 81% der Investoren glauben, dass Künstliche Intelligenz den Sektor bereits in den kommenden Jahren bis 2030 maßgeblich prägen wird. Das träfe vor allem Effizienzsteigerungen bei den Betriebskosten und die Vertriebskosten. Mehr Direktbuchungen würden die Abhängigkeit von Online-Reisebüros mindern. ■

## WOHNUNGS-ANGEBOTSMIETEN ENTWICKELN SICH MODERATER

Berlin im Rückwärtsgang, Leipzig gibt weiter Gas

Der Mietmarkt in Deutschland bleibt 2025 angespannt, wird aber ruhiger. Die aktuelle GeoMap-Auswertung durch die Leipziger RealEstatePilot AG von über drei Millionen Angebotsdaten für 2- bis 4-Zimmer-Bestandswohnungen sieht erstmals neben weiterhin steigende Mieten auch spürbare Rückgänge. Besonders auffällig sei Berlin mit -4,7%.

Allerdings herrscht mit Blick auf Berlin auch Research-Uneinigkeit. Für Berlin sieht der gleichzeitig erschienene Wohnmarktreport Berlin von **CBRE** lediglich Stabilisierung

Stadt	2025	2025 zu Vorjahr in %
Berlin	14,14 €	-4,7%
Hamburg	14,93 €	2,7%
München	20,98 €	2,1%
Köln	14,06 €	2,4%
Frankfurt am Main	16,48 €	3,4%
Stuttgart	15,67 €	3,5%
Düsseldorf	13,58 €	4,5%
Leipzig	9,48 €	5,4%

Quelle: RealEstatePilot AG auf Basis GeoMap

mit +0,1% und keinen Rückgang. **CBRE** ist neben der Maklertätigkeit auch ein prominenter Wohnungsbewerter, der Deutschlands größten Bestand an ehemaligen Werkswohnungen der Vonovia im deutschen Durchschnitt im Q1 2023, ein Jahr nach der Zinswende, noch mit der 29-fachen Jahresmiete und aktuell wohl noch mit der knapp 24-fachen Jahresmiete bewertet (vgl. Nr. 620). Die Leipziger **Real Es-**

tate Pilot AG entwickelt und betreibt Online-Anwendungen und hat die Analyse auf Basis von **GeoMap**, der führenden Online-Datenbank für die professionelle Recherche am Immobilienmarkt mit über 37 Mio. Angebotsdaten durchgeführt. In Berlin würden die die Angebotsmieten mit minus 4,7% so stark sinken wie in keiner anderen Gemeinde. Gleichzeitig führe Leipzig mit einem Anstieg von +5,4% die Entwicklung unter den Metropolen an.

Die zehn größten Städte Deutschlands zeigen derzeit ein differenziertes Bild mit überwiegend moderaten Steigerungen. Das beantwortet langsam die alte **PLATOW-/„Der Immobilienbrief“-Frage** nach den Belastungsgrenzen (siehe hier auch Interview **Klaus Franken**, S 10). Trotz der Erhöhungen um 5,7% auf 9,48 Euro bleibt Leipzig im Metropolen-Vergleich weiterhin die Stadt mit den niedrigsten Angebotsmieten für Bestandswohnungen. Düsseldorf mit 4,5%, Stuttgart mit 3,5% und Frankfurt mit 3,4% legen ebenfalls immer noch über Inflationsrate zu. Im Mittelfeld liegen Dortmund mit 3,3%, Hamburg mit 2,7% sowie Köln mit 2,4%. München bleibt mit 2,1% stabil, bewegt sich jedoch weiterhin auf dem höchsten Mietniveau unter den Metropolen mit knapp 21 Euro.

**In Berlin sank die Mediankaltmiete von 14,84 Euro im Jahr 2024 auf 14,14 Euro im Jahr 2025.** Bis 2024 gehörte Berlin ausgehend von extrem niedrigen Mieten bis spät in die 00er Jahre noch zu den Städten mit den stärksten Mietpreisanstiegen. **Der Autor hat 2004 noch für 4,60 Euro Neubau in anständiger Stadtteillage von Berlin-Weißensee in Fußnähe zum See vermietet.** Heute bezahlt die 85-jährige Mieterin immer noch unter 6 Euro. **Die Marktmiete von 12 Euro** würde den Autor nicht reicher machen, aber die Mieterin ärmer. Allerdings war in den Förder-Modellen der 90er Jahre nach städtischer Planung für diese Zeit schon über 15 Euro prognostiziert worden.

Die stärksten Mietpreissteigerungen finden sich auch 2025 nicht in den Metropolen, sondern in mittelgroßen Städten. Die Top 3 Städte mit den höchsten Zuwächsen, Bocholt, Ibbenbüren und Frechen, liegen in Nordrhein-Westfalen. Weitere Städte wie Nordhorn, Unna und Ahlen liegen mit Steigerungen zwischen 7,2% und 7,3% ebenfalls klar über dem Durchschnitt der Metropolen. Diese Entwicklung bestätigt den Trend aus dem Vorjahr: Der Anstieg der Angebotsmieten verlagert sich zunehmend in Städte außerhalb der klassischen Top-Standorte.

Neben den wachstumsstarken Regionen zeigt sich 2025 auch eine zunehmende Zahl stabiler oder rückläufiger Märkte. Besonders auffällig ist dabei, dass die Rückgänge nicht nur punktuell auftreten, sondern sich auf unterschiedliche Regionen in Deutschland verteilen. ■

## BUNDESWEIT FEHLEN MEHR ALS 200.000 WOHNHEIMPLÄTZE FÜR STUDENTEN

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

Über die explodierende Preisentwicklung berichtete „Der Immobilienbrief“/ PLATOW zuletzt auf Basis von empirica-Daten. Trotz wahrscheinlicher demographischer Beruhigung dürfte sich nach IW-Berechnungen der Fehlbedarf noch in den kommenden 15 Jahren erhöhen. Im Jahr 2040 fehlen lt. IW demnach rechnerisch über 200.000 Wohnheimplätze für Studentinnen und Studenten. Die Geister scheiden sich jedoch an der Prognose und an der Aufteilung zwischen deutschen und Gaststudenten.

Während sich aus **destatis**-Daten schon von 2010 bis heute eine Abnahme deutscher, neu hinzukommender Studienberechtigten um -32,4% errechnen lässt und die Zahl der deut-



schen Studenten seit dem Höhepunkt 2021 von gut 2,5 Mio. Studenten auf weniger als 2,4 Mio. Studenten zurückgegangen ist, hat seit 2010 die Zahl der

**ausländischen Studenten, die von dem weitgehend kostenlosen Studienangebot Gebrauch machen,** bis heute von 250.000 Studenten auf knapp 500.000 Studenten verdoppelt. In Deutschland wird die steigende Studentenquote inzwischen durch die Demographie konterkariert. Demgegenüber geht IW trotz der demografischen Alterung von einer Erhöhung der Zahl der jungen Menschen im Alter von 18 bis 25 Jahren von 8,5 Millionen auf 9 Millionen im Jahr 2040 aus. Es ist anzunehmen, dass das Angebot kostenlosen Studiums bei im internationalen Vergleich immer noch günstigen Wohn- und Lebenshaltungskosten sowie oft erheblichen Studiengebühren weiter internationale Beachtung finden wird.

Lt. IW wird aber schon heute mit 241.000 Wohnheimplätzen nur die Hälfte des errechneten Bedarfs abgedeckt. **Allerdings scheint für die Bevölkerung weitgehend unsichtbar die andere Hälfte nicht unter Brücken zu schlafen, vielleicht sogar bei den Eltern.** Um die benötigten Plätze

## Impressum

Rheda-Wiedenbrück,  
T: 05242 - 90 12 50  
F: 05242 - 90 12 51  
[info@rohmert-medien.de](mailto:info@rohmert-medien.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://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 Immo-  
bilienwirtschaft!"

### Wissenschaftliche Partner:

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

### Verlag:

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

**Vorstand:** Werner Rohmert

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

**Unsere Bankverbindung  
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

zu berechnen, hat das IW die Anzahl der Studierenden in Deutschland bis 2040 auf Basis der Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes geschätzt. Die Zahl wird mit der Unterbringungsquote multipliziert – also dem Anteil der Studierenden, die in Wohnheimen leben. Dabei wurde eine leichte Verbesserung der Quote auf 15% unterstellt.

## Deutschland: Studenten 1991 bis WS 2025/26 Wintersemester, errechnet aus destatis-Daten



Um die Versorgungslücke zu schließen, sei der Investitionsbedarf enorm und ohne die staatliche Förderung nicht zu leisten, resümiert IW-Ökonom **Philipp Deschermeier**. Allein für die Sanierung würden etwa 2,8 Mrd. Euro benötigt. In NRW sei ein Viertel aller Wohnheime sanierungsreif. IW fordert deshalb Förderungen, da wohl auch viele Träger die Ausgaben scheuten, da sie lt. IW O-Ton „fälschlicherweise davon ausgehen, dass es künftig weniger junge Leute geben wird und sie dann mit leeren Wohnheimen dastehen könnten.“ Im Rahmen des Programms „Junges Wohnen“ stelle der Bund seit 2023 jährlich 500 Mio. Euro zur Verfügung, um neue Wohnheimplätze zu schaffen. Diese Mittel würden 2027 verdoppelt. Das müsse dauerhaft beibehalten werden, fordert IW-Ökonom Deschermeier. ■

**Keine Umwege.**

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

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



## MOMENTAUFNAHME NACH DER MIPIM - WO STEHT DIE LEG?

Ein Gespräch mit Lars von Lackum,  
CEO LEG Immobilien SE

**Frage: Die internationale Immobilienmesse MIPIM im Frühjahr in Cannes gilt als ein Seismograph dafür, welche Themen im angelaufenen Immobilienjahr im Vordergrund stehen werden. Gerade angesichts der vielen derzeitigen weltpolitischen Unwägbarkeiten war zu hören, dass die Asset Klasse Wohnen, gefolgt von Logistik, in Europa generell und besonders in Deutschland als ein bevorzugtes Anlageziel gilt. Fanden Sie das in Ihren Gesprächen auf der Messe bestätigt?**

**Lars von Lackum:** Ja, denn Deutschland bleibt trotz aller aktuellen Unsicherheiten ein Standort mit verlässlichen Rahmenbedingungen. Für ein langfristig orientiertes Wohnungsunternehmen wie die LEG ist das ein zentraler Stabilitätsanker. Unsere solide Geschäftsentwicklung der vergangenen Jahre verschafft uns weiterhin einen sehr guten Zugang zum Kapitalmarkt – und genau das macht uns für große Staatsfonds und Pensionskassen attraktiv, die auf Berechenbarkeit und robuste Cashflows setzen.

Gleichzeitig ist klar: Der Transaktionsmarkt wird einen Dämpfer erhalten. Schon auf der MIPIM in Cannes war die Verunsicherung deutlich spürbar. Viele Kapitalanleger warten ab, wie sich Energiepreise und Zinsen entwickeln, bevor sie neue Großinvestitionen tätigen. Für die LEG ist das jedoch gut handhabbar, weil wir unser Verkaufsprogramm bewusst auf kleinere und mittelgroße Transaktionen ausgerichtet haben. Diese Segmente bleiben auch in angespannten Marktphasen liquide. Zudem haben wir keinen Zeitdruck wir bleiben daher unserem Grundsatz treu und verkaufen nicht unter Buchwert.

Besonders herausfordernd ist die Lage für Projektentwickler. Die massiven Preissteigerungen bei Baustoffen wie Zement oder Bitumen setzen die Branche erheblich unter Druck. Das jüngste Wachstum bei den Baugenehmigungen wird sich kaum in höheren Fertigstellungszahlen niederschlagen, wenn die Baukosten die Zahlungsbereitschaft von Käufern und Mietern übersteigen. Das ist eine Realität, die wir nicht ignorieren dürfen.

**Frage: Kurz vor der MIPIM konnte die LEG in ihrer Bilanz 2025 ein um 10 % gesteigertes Ertragswachstum und einen binnen Jahresfrist von 47,9 auf 46,8 % abgesenkten Verschuldungsgrad vorweisen. Wie wollen Sie das weitere Absenken des LTV auf die Zielmarke ca. 45 % erreichen?**

**Lars von Lackum:** Zunächst mal spricht für die LEG eine gesicherte Kapitalsituation. Unser Eigenkapital ist binnen Jahresfrist um 18,4% auf rd. 8,8 Mrd. Euro angewachsen. Die Finanzierungskosten lagen am 31. Dezember 2025 durchschnittlich bei niedrigen 1,66% mit einer Durchschnittslaufzeit der Verbindlichkeiten zum Stichtag von 5,5 Jahren.

Unser Kerngeschäft ist das Bereitstellen von bezahlbarem Wohnraum einschließlich sozial gefördertem Wohnen, darauf konzentrieren wir uns. Die Anzahl der Wohneinheiten im Portfolio betrug zum Stichtag 171.360 und damit 4,4% mehr als im Vorjahr. Verkauft bzw. beurkundet haben wir im Berichtsjahr 3.100 Wohnungen im Jahr 2025 für 250 Mio. Euro. Aktuell stehen noch rd. 5.000 Einheiten zum Verkauf. Dazu gehören aus der Übernahme der Brack Capital Properties noch einige Bestände in Magdeburg und Leipzig. Auch hier bleiben wir äußerst preisdiszipliniert und verkaufen nicht unter Buchwert, in den angestammten westlichen Bundesländern betrifft das Verkaufsziel einerseits neuere Bestände, die aufgrund der entsprechend hohen Mietpreise erzielen können, sowie ältere mit hohem Investitionsbedarf. Beides passt nicht so gut zu unserem Portfolio. Wir wollen die Verkäufe also sowohl nutzen, um unser Portfolio zu optimieren, als auch dazu, den LTV weiter zu senken. Ein echtes Ausrufezeichen im derzeit engen Transaktionsgeschehen konnten wir dabei mit unserer jüngsten Vereinbarung – einer Kaufoption mit dem weltweit agierenden Projektentwickler Hines – setzen. Hier geht es allerdings nicht um Wohnungsbestände, sondern ein umfangreiches Baugebiet, das Glasmacher-Areal in Düsseldorf, das wir im Rahmen des bereits erwähnten BCP-Ankaufs mit erworben haben.

**Frage: Worum handelt es sich dort?**

**Lars von Lackum:** Um den Betriebsstandort der früheren Gerresheimer Glashütte, der seit Ende April 2025 zu 100% im Besitz der LEG ist. Daher auch der Name Glasmacher-Areal. Es handelt sich um eines der größten und zugleich anspruchsvollsten Stadtentwicklungsprojekte im Rheinland. Die rund 19,5 Hektar im City-nahen Düsseldorfer Stadtteil Gerresheim liegen seit über 20 Jahren brach – eine Fläche, auf der deutlich mehr als 1.500 dringend benötigte Wohnungen entstehen könnten. Da wir unsere eigene Projektentwicklung eingestellt haben, haben wir bereits unmittelbar nach dem Vollerwerb von BCP deutlich gemacht, dass wir das Gelände entweder mit einem starken Partner entwickeln oder wieder veräußern möchten. Unser Ziel als LEG war dabei klar: Wir möchten nach zwei Jahrzehnten Stillstand endlich Fortschritt und Verlässlichkeit in das Verfahren bringen. Entscheidend ist dabei, dass ein neuer Eigentümer die Kraft, die Expertise und die Ver-



lässigkeit mitbringt, dieses Großprojekt umzusetzen. Und genau diesbezüglich sind wir durch die Vereinbarung der Kaufoption mit Hines, die wir kurz vor der MIPIM am 4. März 2026 unterzeichnet haben, einen entscheidenden Schritt vorangekommen. Die Kaufoption für das Gelände läuft bis September dieses Jahres, um u.a. die Planungsgespräche mit der Stadt zu führen. Der große US-amerikanische Immobilieninvestor entwickelt seit einiger Zeit verstärkt Quartiere in Deutschland, u.a. die Marienhöfe in Berlin-Tempelhof mit rund 900 Wohnungen – und bringt genau die Entwicklungskompetenz mit, die ein Projekt dieser Größenordnung braucht.

**Frage: Wie hoch ist im Wohnungsportfolio der LEG der Anteil an sozial geförderten Wohnungen?**

**Lars von Lackum:** Das sind derzeit etwa 30.000 Wohnungen. Von diesen werden 2028 rd. 16.000 Einheiten aus der Förderung fallen und schrittweise an die Miethöhen der freifinanzierten Bestände angepasst werden. Dadurch erwarten wir 2028 eine zusätzliche Mietsteigerung um rd. 100 Basispunkte bezogen auf das Gesamtportfolio. Der Anteilgeförderten Wohnraum am Gesamtportfolio beträgt dann etwa 9 %. Mit 11.400 geförderten Wohnungen zählen wir dann immer noch zu einem der größten Anbieter von Sozialwohnungen, vor allem in unseren Kernmärkten im Ruhrgebiet. Zudem haben wir in den vergangenen Jahren mit unseren Ankäufen auch immer wieder geförderte Bestände dazugekauft – das wird sich auch in Zukunft nicht ändern, sodass wir ggf. auch wieder aufstocken. Mietanpassungen sind in diesem Sektor gesetzlich geregelt und erfolgen nur alle drei Jahre. 2026 ist ein solches Jahr. Nicht berücksichtigt sind dabei Aufwendungen zur energetischen Optimierung, unserer Ansicht nach eine zwingende Notwendigkeit, wenn die Klimaziele erreicht werden sollen.

**Frage: Wie sind die bilanziell angegebenen 402,8 Mio. Euro an Investitionen zu interpretieren? Worin lag 2025 der Investitionsschwerpunkt?**

**Lars von Lackum:** Die in der Bilanz ausgewiesenen 402,8 Millionen Euro spiegeln unsere konsequente Investitionsstrategie im Bestand wider und entsprechen Ausgaben in Höhe von 36,11 Euro je Quadratmeter. Der Investitionsschwerpunkt lag 2025 also klar auf Modernisierungen und Instandhaltungsmaßnahmen. Dies schließt Investitionen in die Klimaanpassung unserer Gebäude mit ein – also Maßnahmen, die Energieeffizienz steigern, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduzieren und unsere Bestände langfristig resilient machen. Gleichzeitig sichern wir mit gezielten Investitionen die Qualität und Wirtschaftlichkeit unseres Portfolios.

Die rund zehnprozentige Steigerung gegenüber dem

Vorjahr erklärt sich auch durch die Integration der Bestände von Brack Capital Properties. Mit diesem Zukauf haben wir zusätzliche Quartiere übernommen, die wir nun nach unseren Standards weiterentwickeln. Für uns gilt: Investitionen müssen heute mehr denn je Substanz stärken, Klimaziele unterstützen und wirtschaftlich tragfähig sein. Genau daran haben wir 2025 angeknüpft.

Neubauinvestitionen sind dagegen aktuell kein Thema für uns. Unter den aktuellen Marktbedingungen kämen Neuvermietungsmieten von 20 Euro und mehr zustande – das passt nicht zu unserem Kerngeschäft, dem bezahlbaren Wohnen, und das können sich unsere Kunden schlicht nicht leisten, denn das sind in der Regel Menschen mit mittleren und kleinen Einkommen. Das Neubaugeschäft ist risikoreicher als die Bestandsbewirtschaftung. Daher muss man im Neubau höhere Renditen erzielen. Deshalb fokussieren wir uns auf die effiziente Bewirtschaftung und Weiterentwicklung unseres bestehenden Portfolios, behalten die Marktbedingungen für Neubauprojekte aber im Auge.

**Frage: Ein anderes beherrschendes Thema auf der MIPIM war KI. Wie steht die LEG dazu? Verfolgen Sie ein eigene Digitalstrategie?**

**Lars von Lackum:** Ja, absolut. Für den Ausbau der Digitalisierung und KI haben wir bei der LEG bis 2027 maßgebliche Investitionen im Umfang von 20 Mio. Euro vorgesehen. Wir nutzen unsere Digitalisierungsstrategie als Treiber für drei Ziele: Erstens Effizienz und Kundenorientierung, zweitens Umsatzwachstum und drittens optimale Investitionsentscheidungen – und wir gehen hier mutig voran. Denn wir wollen Pionierarbeit leisten: Deshalb bauen wir als eines der ersten Unternehmen in der Wohnimmobilienbranche ein technologiegetriebenes Operating Model auf. Dafür gehen wir Partnerschaften mit zwei namhaften Technologiekonzernen **SAP** und **ServiceNow** ein. Das bedeutet, statt eine eigene Software zu entwickeln, verfolgen wir eine disziplinierte „Buy & Partner“-Strategie mit führenden Technologiepartnern. So entsteht eine durchgehende Systemarchitektur über die gesamte operative Wertschöpfungskette, die eine flexible Skalierung von KI in allen Prozessschritten ermöglicht. Wir werden Geschäftsprozesse konsequent neu definieren, um zusätzliche Umsatzpotentiale zu erschließen, gleichzeitig aber auch um Mitarbeitende zu unterstützen und Mieter zu entlasten. Im Bereich des Kundenservice soll es z.B. ein Übersetzungsprogramm den Mietern ermöglichen, Mitteilungen in ihrer Muttersprache zu tätigen. Fehlmeldungen und Missverständnisse können so minimiert werden.

Ein wichtiges Ziel wird die Bündelung und Automatisierung von Verwaltungsprozessen sein. Wir werden in



den nächsten Jahren viele Babyboomer in die Rente verlieren. Sie am Arbeitsmarkt zu ersetzen, wird nicht leicht. Auch da kann KI helfen.

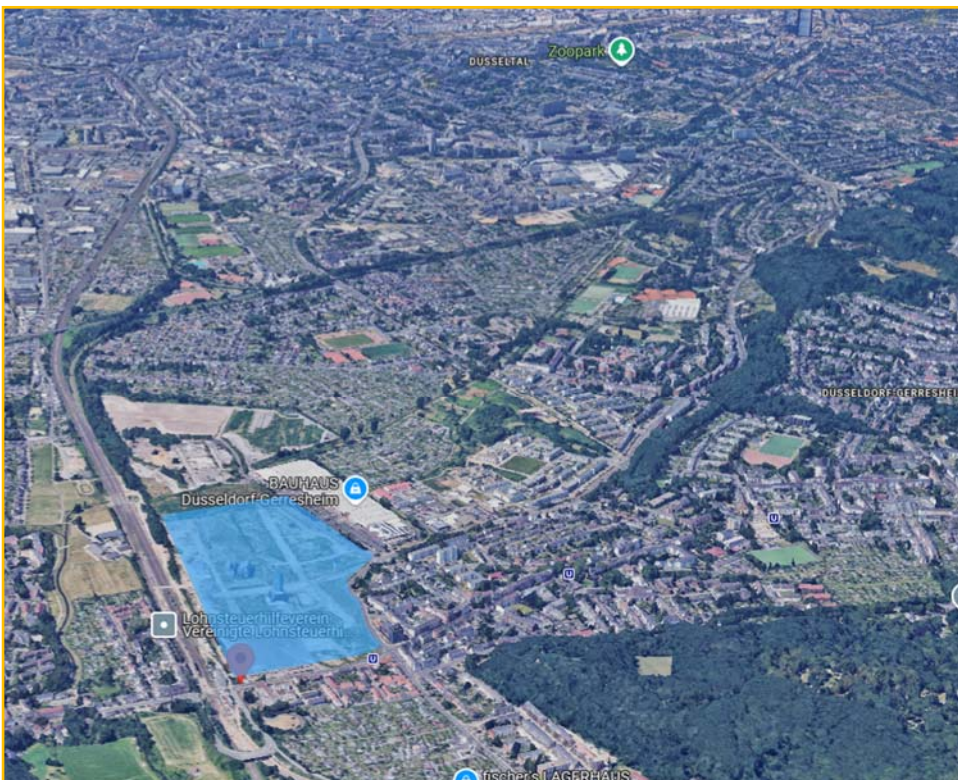
**Letzte Frage: Wie interpretieren Sie den aktuellen Abwärtstrend des Aktienkurses der LEG?**

**Lars von Lackum:** Die gestiegenen Zinserwartungen belasten die gesamte Wohnungsbranche und damit auch unseren Kurs, obwohl sich an unseren Fundamentaldaten nichts geändert hat. Aber, sollte der Iran-Krieg zu einer längeren kriegerischen Auseinandersetzung werden, dann hätte dies ein neues, höheres Energiepreisniveau zur Folge und würde die Konjunktur in Deutschland zweifellos deutlich eintrüben. Höhere Energiepreise wirken wie eine Bremse für die Industrie und belasten die Verbraucher direkt an der Zapfsäule. Das sehen wir bereits heute. Es besteht das Risiko, dass dies zu höheren Inflationsraten und damit auch einem deutlichen Zinsanstieg führt. Ein dauerhaft höheres Zinsniveau wirkt sich dann zwangsläufig auf Cashflow-Bewertungen aus. Deshalb kann ich nicht ausschließen, dass es bei anhaltend hohen Zinsen zu Stagnation oder temporären Abwertungen kommt – auch wenn Marktindikatoren derzeit für 2026 wieder leicht steigende Bewertungen erwarten.

Operativ sind wir sehr robust aufgestellt: Unsere Fälligkeiten sind bis Ende 2026 vollständig gedeckt, die 2026er Tranche ist bereits refinanziert und wir reduzieren unsere Verschuldung weiter in Richtung unserer Zielquote von 45 Prozent. Steigende Zinsen betreffen uns daher nur sukzessive, nicht abrupt.

Gleichzeitig liefern wir Rekordzahlen, profitieren von einer unverändert hohen Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum und bauen durch Verkäufe Verbindlichkeiten ab. Moody's hat unsere operative Stärke und finanzielle Solidität zuletzt mit einem positiven Ausblick auf unser Investmentgrade-Rating bestätigt. Der aktuelle Kurs spiegelt diesen fundamentalen Wert aus meiner Sicht nicht wider.

*Das Gespräch führte Dr. Gudrun Escher*



Areal Glasmacherviertel; Freigabe: LEG

## 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, Geisenfeld.

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