

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 623 | 19. KW | 08.05.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

Merz ist seit einem Jahr im Amt – **Trump** 15 Monate. Bis **Mitte Juni** haben wir noch **Kerosin**, sagte vor zwei Tagen **Lufthansa-Chef Carsten Spohr**. Aber alles werde gut. **Schönen Urlaub!** Die Berliner Jusos wollen die Ehe als „patriarchales Unterdrückungsinstrument“ abschaffen. **Bärbel Bas** („Es wandert niemand in die Sozialsysteme ein.“) arbeitet doch nicht alleine an der SPD-Abrissbirne. Die Ehe-Abschaffungs-Idee erinnert mich an die Kommunen der 60er Jahre. Damals war ich zu jung um zu profitieren, heute zu alt. Gestern habe ich meinen Ehering verloren. Ich suche ... Was heißt das alles? Der Ehering wird teuer, wenn ich ihn nicht finde. Naja, **Lebenstimmung ist nie ideal und aussuchen kann man es sich auch nicht**. Aber ich will nicht schon wieder auf Merz, Merkel und Kollegen herumhacken.

Außerdem, was kann man in einem Jahr denn überhaupt realistisch machen? Das ist doch wie bei Handwerkern. Erstmal kaputtmachen, dann bei anderen Kunden, in Krankheit oder in Gremien verschwinden, um wiederkommen, wenn der Kunde / Wähler verzweifelt genug ist, um ihn nach der Arbeit zu feiern und weiterzuempfehlen bzw. wieder zu wählen. **Kaputt machen geht am schnellsten beim „Vertrauen“**. Das klappte bei Merz in Rekordgeschwindigkeit. Über Trump brauchen wir nicht zu reden. Zum Glück sind die USA stark genug, auch das durchzustehen.

Außerdem, was haben wir denn erwartet? **Wahlversprechen interessieren sowieso nicht. Bürokratie-Abbau geht doch gar nicht**. Die Aufgabe von Parlamenten ist es **GESETZE ZU MACHEN, NICHT GESETZE ABZUSCHAFFEN**. Gesetze abschaffen geht in der Praxis nur über Koalitions-Kompromiss-Neufassungen, die zwangsläufig in neue **Regulierungs-Kaskadierung** führen. **Das zeigt gerade das Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG)**, das die Verbände glücklich macht (s. Artikel S. 10). **Das einzige, was ich selber zuerst davon mitbekommen habe, ist, dass die Vermieter jetzt auch noch an den Heizkosten beteiligt werden. Was meinen Sie, wie internationale Investoren reagieren**, die bei beginnender **Mietmarktconsolidierung**, verschärfter **Mieterschutzgesetzgebung**, einer **ersten Vergesellschaftungsdiskussion („ENTEIGNUNG!“)**, so schwachsinnig sie auch sein mag, **jetzt auch noch die Heizkosten für die Mieter zahlen sollen?** Was haben wir denn erwartet? Sie wissen doch aus dem alten geschmacklosen Witz, **welches das wichtigste Körperteil ist. Das, das gerade nicht mehr mitmacht**. Haben Sie eine Reformagenda mit Bärbel Bas an der Reformspitze erwartet? Das Schlimme ist, mir und vielen anderen fällt nichts mehr ein. **Nach der „Elendstheorie“ von Lenin, muss es erst noch weiter runter gehen**. Erst dann kommt die Revolution. Noch arbeiten wir am Abstieg. **Valdis Dombrovskis**, EU-Kommissar, warnt: „Europa steht vor einem stagflationären Schock“. **Der Weg vom „Ländle“ zum „Rust Belt“ ist eingeschlagen**.

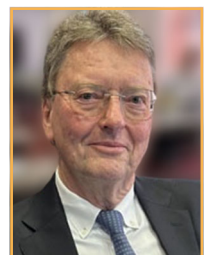
Wenn ein **deutscher Häuslebauer seinen gebundenen Baukredit für seinen Lebensunterhalt** verwenden würde, und anschließend bei der Bank Nachschlag verlangen würde, müsste er mit behördlichem Besuch rechnen. In der Sondervermögens-Verwendungs-Politik und bei Immobilienbewertung nennt man das „gut beraten“. Mein altes Reden, geben Sie Politikern und angestellten Vorständen einen langen Hebel in die Hand, schaffen die es, auch die größten Unternehmen aus den Angeln zu heben. Mein damaliger Ansatzpunkt war die **IVG AG**. Und heute?

Was ist aktuell im Brief? Das erste Quartal hat Stimmung und Erholung erstmal gestoppt. Eine **Industria-Untersuchung** war für mich Anlass, einmal **nachzudenken, ob institutionelle Investoren jetzt schon wieder in die klassische prozyklische Dämlichkeits-Falle rennen und auf der anderen Seite Chancen liegen lassen**. Drei Professoren der **EBZ Business School** analysieren die vorgeschlagene **Wohnungsbaugesellschaft des Bundes kritisch. Das sehe ich nicht ganz so einfach** (s. Artikel S. 8). Zum einen hatten wir selber die Idee praxisnäher schon vor der Zinswende bei Negativzinsen. Zum anderen gibt es Argumente, die den Effizienzverlust ausgleichen könnten. Natürlich gibt es auch diesmal „strong buy“ Empfehlungen für Premium Büros. Aber Sie wissen ja: Hightech-Büros in Top-Anspruchslage sind bei Markt- und Zinsstillstand prädestiniert für die Erfahrung, dass **zwischen den Wertschöpfungsphasen des Baus und der Sanierung immer eine brutale Wertvernichtungsphase** liegt, an dessen Beginn der Investor einkauft. Und ob die neue **Spaltung des Marktes in knappes Premium und schwierigem Restmarkt** vor monetärem Arbitrage-Hintergrund **„In Stein gemeißelt“ ist, bleibt für „Der Immobilienbrief“ offen**. Es gibt ja auch Menschen, die einfach in Ruhe arbeiten wollen. Den Schwachsinn vieler ahnungsloser Unternehmen, ihre Budget voll in PR-Berater zu stecken, statt zumindest fair zwischen Berater und Medien aufzuteilen, nimmt sich Kollege **Edmund Pelikan vor. Ohne Fachmedien gibt es keine glaubhafte PR**.

Zum Schluss noch ein wenig Statistik: Der Iran-Krieg lässt mal wieder die Geschwindigkeitsbegrenzungsdiskussion aus der Kiste springen. Das rette Leben und spare CO2. Das Umweltbundesamt sieht 1,3% des Verkehrsausstoßes. **Aber auf jeden Fall rettet es Menschenleben, auch wenn es die Automobilwirtschaft mit Hunderttausenden betroffenen Lebenswegen schrottet**. Schauen wir auf die Zahlen unseres Lieblingsstatistikers. Rd. die Hälfte der Autobahnen sind sowieso dauerhaft oder temporär begrenzt. 1991 starben durchschnittlich 130 Menschen auf Deutschlands Autobahnen im Monat. **2025 waren es mit 24 Toten über 80% weniger**. Interessanterweise verteilt sich das relativ gleich auf freie und begrenzte Strecken – auch in der Ursache „unangepasste Geschwindigkeit“. Damit ließen sich **noch 6 Menschenleben retten**, wenn man wüsste, dass das Hochgeschwindigkeitsraser sind und nicht Regen-, Baustellen-, Technik- oder LKW-Opfer. Gleichzeitig **sterben von den Lichtgestalten der Umweltschützer, den Radlern, monatlich fast 40 Menschen** in jährlich 93.000 Unfällen. Nicht eingerechnet sind 14.000 E-/ Leih-Rollerunfälle. Eine Helmpflicht gegen 60% Kopfverletzungen geht aber wegen Erschwerung des Leih-Geschäftes nicht. Die meisten Roller-Opfer sind Jugendliche, Besoffene oder Kollegen. Das zählt also nicht. Zur Erinnerung: Monatlich sterben um die 1.000 Menschen bei (Treppen-) Stürzen. Das ist natürliche Auslese der meist Alten. **Da sollte man doch auf der Autobahn anfangen. Wen interessieren Hunderttausende Lebenswege? Die AfD?**

Viel Spaß beim Sparen und Leiden!

Wir werden „25“!



Stefan Pöhl

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
GREIX: Wohnungs-Preiserholung im Q1 gestoppt (Rohmert)	3
Industrie: Rennen Institutionelle wieder in die zyklische Falle? (Rohmert)	4
Hines sieht „Strong Buy“-Chance bei Premium-Büros in Europa (Rohmert)	7
EBZ Business School: Wohnungsbaugesellschaft des Bundes (Rohmert)	8
Verbände sehen Gebäudemodernisierungsgesetz positiv	10
Veranstaltung: Jahreskongress Logistikimmobilien 2026	11
Miese Stimmung drückt Finanzierungsindex Difi ins Minus (Rohmert)	12
Sachwertanbieter brauchen Luftröhrenschnitt (Pelikan)	14
Fondsbörse sieht ruhigen Zweitmarkt-Handel im April	16
Sprengnetter: Maklerquote bleibt stabil	17
Impressum	17

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 185 (Dr. Gudrun Escher, ab Seite 18)

- Mieten steigen und Kaufobjekte werden nicht mehr billiger 1
- Verbände und Organisationen im Ruhrgebiet fordern Maßnahmen gegen Gewerbeflächennot 2
- Energien und Anderes für die Stadt von morgen 4
- Stimmen zur Polis Convention 2026 6

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; Edmund Pelikan; 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 sowie HypZert und Voilà Service GmbH.

Safe the Date:

Am **24. Juli 2026** feiert „Der Immobilienbrief“ sein 25-jähriges Bestehen.

Ein Vierteljahrhundert

- kontinuierliche Marktbeobachtung,
- Einordnung und Diskussion rund um die Immobilienwirtschaft.

Wir würden uns freuen, wenn Sie dieses besondere Jubiläum gemeinsam mit uns feiern und die Geburtstags-Ausgabe mit einer Anzeige unterstützen.

Gerne können Sie auch einen kleinen Beitrag beisteuern, vielleicht in Form eines Grußwortes oder eines Kommentars zu einem relevanten Thema Ihres Spezialgebietes.

Unsere Anzeigenpreise sind seit **25 Jahren** unverändert:

ganze Seite: 3.500,- Euro

halbe Seite: 2.500,- Euro

Viertelseite: 1.750,- Euro (jeweils zzgl. gesetzlicher MwSt.)

Ihre Anzeige oder Ihren Beitrag benötigen wir spätestens bis zum **08.07.2026**.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung: **Werner Rohmert** unter info@rohmert-medien.de oder telefonisch unter **+49 172 310 3762**.



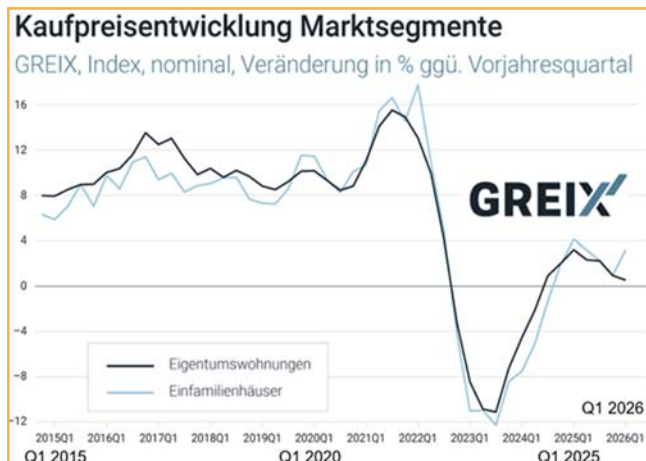
In eigener Sache: Unsere Welt hat sich geändert. Viele Fakten sind schon durch das Internet gesprudelt, bevor wir darüber nachgedacht haben. Viele Leser interessiert vor allem die Meinung, andere nur die Fakten. Wir haben deshalb entschieden, Meinung oder Analyse von den Quellenzusammenfassungen optisch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

WOHNUNGS-PREISERHOLUNG IM Q1 GESTOPPT GREIX-Kaufpreisindex sieht nachlassende Dynamik

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

Wie auch die Finanzierungsstimmung bei Gewerbe in Difi (s.u.) ist auch die positive Preisentwicklung der letzten Quartale bei Wohnen, die das Research einheitlich als langfristige Erholung auf Niveau vor der Zinswende interpretierte, auch statistisch im ersten Quartal gestoppt worden. Dazu kommt ja noch die statistische Verzerrung. Regelmäßig werden nur „gemachte Deals“ wie beim vdp oder hier beim GREIX oder alternativ Angebote wie bei IS24 ausgewertet. Dazu gibt es auch echte Knappheitsregionen und prosperierende Regionen, in denen das Vermögen der älteren Generation durch Eigenkapital die Zinswende für die Erben ausgleicht. Durch das Raster fallen viele Immobilien im Angebot, deren energetischer Zustand derzeit dazu führt, dass sie wie „Blei im Markt liegen“, also statistisch gar nicht erfasst werden, da die Vermieter an ihren Mondgutachten hängen bleiben. Oder es führt bei der reinen Angebotsanalyse wieder zu Preisoptimismus. In der GREIX-Statistik, die steuerfinanziert vom Kiel Institut für Weltwirtschaft zusätzlich zu den bekannten Indices neue Daten erhebt und historisch die bekannten alten Daten bei den langjährigen Datenbanken abgreift, entwickelten sich die Kaufpreise für Wohnimmobilien sich im ersten Quartal 2026 uneinheitlich. (WR+)

Das Wachstum bei Eigentumswohnungen fiel lt. jüngstem Update des GREIX-Kaufpreisindex, ein Gemeinschaftsprojekt der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte



und dem Kiel Institut für Weltwirtschaft auf den niedrigsten Stand seit Beginn der positiven Entwicklung im

Sommer 2024, während Einfamilienhäuser mit 3,2% gegenüber dem Vorjahresquartal zulegten. Neue Liquiditätskennzahlen aus Inseratsdaten deuteten ebenfalls darauf hin, dass die Marktdynamik schon seit Sommer 2025 nachlässt, berichtet Jonas Zdrzalek, Projektleiter GREIX.

Der GREIX-Index basiert auf notariell beglaubigten Transaktionsdaten aus den Kaufpreissammlungen lokaler Gutachterausschüsse und bildet die Preisentwicklung von 24 Städten und Regionen ab. Die Preiszuwächse bei Eigentumswohnungen sind inflationsbereinigt leicht gesunken. Diese Abschwächung spiegele eine Entwicklung, die die Researcher schon seit circa Mitte des Jahres 2025 beobachtet, sagt Jonas Zdrzalek.

Im Vergleich zum Vorquartal stiegen die Preise für Eigentumswohnungen um 0,4%. Einfamilienhäuser verteu-

Kaufpreisentwicklung Q1 2026 nominal		
GREIX	Vorquartal	Vorjahresquartal
Eigentumswohnungen	+ 0,4 %	+ 0,5 %
Einfamilienhäuser	+ 1,9 %	+ 3,2 %
Mehrfamilienhäuser	- 5,7 %	- 0,5 %

erten sich mit 1,9% stärker. Mehrfamilienhäuser wurden dagegen um 5,7% günstiger gehandelt, wobei die geringe Transaktionszahl in diesem Segment die Aussagekraft einschränkt. Das spiegelt die Abhängigkeit von der Zinsentwicklung. Im Jahresvergleich (Q1 2026 zu Q1 2025) lagen Eigentumswohnungen mit 0,5% und Einfamilienhäuser mit 3,2% nominal im Plus. Mehrfamilienhäuser lagen um 0,5% unter dem Vorjahreswert.

In den Großstädten verlief die Preisentwicklung für Eigentumswohnungen im Quartalsvergleich sehr unterschiedlich. Den stärksten Zuwachs verzeichnete Leipzig mit einem Plus von 2,5%. Düsseldorf lag mit 0,3% leicht im Plus, in Köln blieben die Preise unverändert (0,0%). Leichte Rückgänge verzeichnete Berlin (-0,3%), während sie in Frankfurt (-1,4%) und Stuttgart (-1,9%) deutlicher ausfielen. Für Hamburg und München liegen für das erste Quartal 2026 noch keine aktuellen Werte vor. ■

Personalien

HAMBURG: Reinhard Feichtner tritt zum 1.05.2026 in die **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG** ein und treibt den Aufbau des Zweitmarkts für Private Markets voran. Zuvor war er über 26 Jahre bei der UniCredit Gruppe tätig.

BERLIN: Ronald Stapke (42) wird von **Pocket House** zum Head of Germany Commercial Development berufen und verantwortet seit 1.05.2026 die Markterschließung und Skalierung des Neukundengeschäfts. Zuvor war er im Key Account Management Wohnungswirtschaft bei **dormakaba** tätig.

RENNEN INSTITUTIONELLE WIEDER IN DIE ZYKLISCHE FALLE?

Wohnen blüht, Bürochancen ungenutzt

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

Für „Der Immobilienbrief“ stellt sich die klassische Frage nach der prozyklischen Investorenhaltung. Rund ein Drittel der institutionellen Anleger möchte seine Immobilienquote mehr oder minder „leicht“ bzw. größer/ kleiner 1%-Punkt, reduzieren. Wohnungsinvestitionen bleiben Schwerpunkt. Das sind zentrale Aussagen der **Industria-Umfrage „Wohninvestment Trends 2026“**. Rund 50% der institutionellen Anleger wollen ihre Immobilienquote konstant halten. Das Zahlenwerk mit „leicht“ steigern oder senken jeweils größer oder kleiner als 1%-Punkt beinhaltet wieder die statistische Falle. 1%-Punkt bei 10% Immobilienquote sind immerhin 10% des Immobilienbestandes, bei dem es bei „leicht“ rauf oder runter gehen soll. (WR+)

Verpasst man so durch traditionelle Feigheit Chancen? Eigentlich sind doch die kapitalstarken Profis die idealen Manager von Transformationsobjekten mit Geld und Know how. Die verpassen aber aus Vorsicht vor sich selber traditionell die größten Chancen – oder sie haben es gelernt, dass sie es doch nicht können. ►



Unsere Leidenschaft für Immobilien steht im Mittelpunkt unseres Handelns!

Unsere maximale Kundenorientierung, exzellente Markt- und Branchenkenntnis, unser breites Netzwerk und aktives Assetmanagement machen uns auch in herausfordernden Zeiten zu Ihrem verlässlichen Immobilienmanager! Die Zukunft Ihres Investments – mit uns als starkem Partner an Ihrer Seite!



In den EEA: Ausgegeben von Threadneedle Management Luxembourg S.A. mit Sitz in 6E route de Trèves, L-2633 Senningerberg, Großherzogtum Luxemburg, eingetragen im Luxemburger Handels- und Gesellschaftsregister unter der Nr. B 110242 und zugelassen von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und/oder Columbia Threadneedle Netherlands B.V., beaufsichtigt durch die niederländische Behörde für Finanzmärkte (AFM), registriert unter der Nummer 08068841.

Kapitalanlagen sind mit Risiken verbunden. Der Wert von Anlagen kann fallen sowie steigen; ein Verlust des eingesetzten Kapitals ist möglich.
Marketingmitteilung. Nur für professionelle Anleger und geeignete Gegenparteien in Deutschland. Nicht zur Weitergabe an Privatkunden.
© 2026 Columbia Threadneedle. All rights reserved.

Personalien

FRANKFURT: Christian Bahn wird von **Clarus Management GmbH** ab 1.05.2026 zum Managing Director ernannt und übernimmt die strategische und operative Führung des Immobilienportfolios. Zuvor war er Senior Asset Manager und Head of Leasing bei Clarus sowie zuletzt Managing Director in einer internationalen Immobiliengesellschaft. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung.

FRANKFURT: Dr. Dominik Rehse verstärkt die **Oreda GmbH** seit Anfang 2026 als Director Strategy & Advanced Analytics. Zuvor war er im Corporate Development der **DIC Asset AG** tätig.

BERLIN: Ralph Scherer wird von der **wvm Gruppe** zum Geschäftsführer des Berliner Standorts ernannt und führt gemeinsam mit **David Fischer** die Geschäfte.

HAMBURG: Matthias Schücking kehrt ab 1.05.2026 zu **Grossmann & Berger** zurück und übernimmt als Prokurist Aufgaben in der Einzelhandelsvermietung sowie strategischen Beratung. Er war zuvor bereits viele Jahre im Unternehmen tätig.

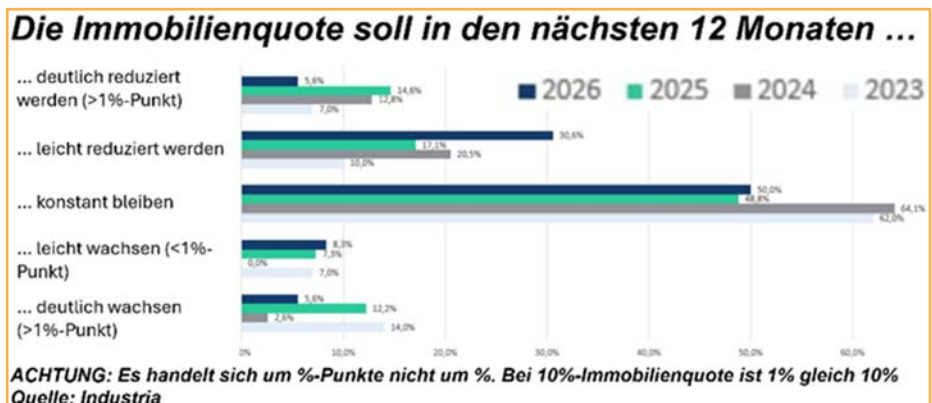
HAMBURG: Per Meyerdiecks wechselt von **Google** zu **GSK Stockmann** und wird ab 1.05.2026 Partner am Standort Hamburg mit Fokus auf Data Economy und digitale Regulierung. Er war über 18 Jahre bei Google tätig, zuletzt als Director Privacy Legal mit Verantwortung für Datenschutzstrategien in Cloud, KI und Dateninfrastrukturen.

Gerade bei Gewerbeimmobilien mit der bekannten **Maturity Wall anstehender Anschlussfinanzierungen** könnten sich Investmentchancen nicht nur bei NPL, sondern auch aus Preiswirkungen ergeben. Internationale Investoren warten noch auf fallende Preise. Bei anstehenden Anschlussfinanzierungen im spürbaren dreistelligen Milliardenbereich **riechen inzwischen viele Stillhaltevereinbarungen, die jetzt oft drei Jahre alt werden, so stark, dass sie entsorgt werden müssen. Inzwischen stabilisieren sich auch Bewertungs-Bezugspunkte oft unter Buchwert. Godot kommt wohl nicht.** Wohl deutlich über 50 Mrd. Euro dürften als notleidend einzuordnen sein. CBRE schätzte die Finanzierungslücke durch nicht mehr vorhandene Werte zuletzt auf 77 Mrd. Euro. Damit müssten sich Investmentperspektiven ergeben.

Auf aktuellem Zins- und Preisniveau dürften sich ohne Wertsteigerungsperspektiven durch Mieten und Multiplikatoren Wohnungsinvestments für Institutionelle ebenso wenig wie früher rechnen. Und der bevorzugte Wohnungsbereich könnte sich aus „Der Immobilienbrief“-Sicht durchaus auch einem Höhepunkt nähern. Bei den Multiplikatoren ist **PLATOW** „Der Immobilienbrief“ vor Zinshintergrund und den anstehenden ESG-Herausforderungen eher skeptisch.

Die Mietentwicklung flacht ebenso wie der Zuzug ab. Belastungsgrenzen und politische Bereitschaft zu kontraproduktiver, wählerorientierter Regulierung werden evident. Inwieweit sich die Konjunktur auf die Zahlungsfähigkeit der Mieter wie in früheren Phasen auswirkt, ist noch offen. Vor dem Hintergrund der angedachten Beteiligung an den Heizkosten der Mieter – so kommt das plakativ oft herüber - und lauten Gedankengängen zur Vergesellschaftung dürften internationale Anleger eher zurückhaltend werden. Und bei Investmentperspektiven von sicherlich über 10 Jahren relativiert sich die derzeitige „Wohnungsnot“ mit daraus resultierender Mietexplosion gleichermaßen auf wenige prosperierende Standorte. Die üblichen, regional breit gestreuten Portfolien institutioneller Anleger dürften eher weniger partizipieren.

Industria hat eine Befragung unter institutionellen Investoren zur künftigen Immobilienallokation durchgeführt. 50% der Befragten wollen ihre Immobilienquote in den kommenden zwölf Monaten konstant halten. Dagegen wollen rund 31% die Quote mehr



oder minder leicht reduzieren. Bedenken Sie aber, es handelt sich bei den Angaben (vgl. Chart) bei „leicht gleich 1%-Punkt“ um Prozent-Punkte, nicht um Prozent. Bei 10%-Immobilienquote ist 1%-Punkt gleich 10% des Bestandes. Auf Wachstum setzen etwa 14%. **Industria-GF Thomas Wirtz, stellt dementsprechend auch fest, dass viele institutionelle Investoren ihre Immobilienquoten voll hätten und aktuell nur sehr selektiv in Immobilien investierten. Die Befragung bestätige, was Industria in der Praxis wahrnehme.**

Von dem Kapital, das in den kommenden zwölf Monaten in Immobilien investiert werden soll, werde rund ein Drittel (30,4%) in Wohnimmobilien fließen. Der Rest gehe in

die gewerblichen Nutzungsarten. Interessant sei, dass die **Core-Neigung der Investoren noch einmal zugenommen habe**. Über 90% geben an, in den kommenden 12 Monaten in Core-Immobilien investieren zu wollen. Vor einem Jahr seien es noch 72,1% gewesen.

Gleichzeitig seien die **Anforderungen an die Ausschüttungsrendite gesunken**. Bei Wohnimmobilien national bezifferten sie mehr als 53% der Befragten mit 3,5 bis 4,0% p.a. Internationale Investments sollen 4,0 bis 4,5% bringen. **Zumindest in Deutschland dürfte das bei einem Preisniveau, das große Investoren mit Faktor 24 bis 20 noch in ihren Bilanzen mitschleppen, nach Kosten und Zinsen eher sehr herausfordernd sein.**

Die große Crux für bewertungsoptimistische Bestandshalter mit ja oft noch zu zwei Dritteln unsanierten

Objekten liegt aber darin, dass **nur jeder 11. Investor Interesse an Bestandsimmobilien mit Entwicklungspotenzial hat**, so die Industria-Befragung. Da hilft dann nur aussetzen und Bewertungen hochhalten. Für die kommenden Jahre sollte der Cash flow noch stabil sei, bevor die Demographie wieder zurückpendelt. Bei den Investoren liegt Präferenz auf einer Kombination aus Bestands- und Neubauimmobilien, so Industria. Wohnimmobilien, die in Modulbauweise erstellt wurden, sind die Investoren gegenüber offen. Gleichzeitig sei die **Deutschland-Neigung der Investoren weiter von 64% auf 74% gestiegen**. Der Resteuropaa-Anteil sank von 29% auf 21%. **Die anderen Märkte** mit USA und Kanada sowie Asien-Pazifik **spielten sowieso nur eine sehr untergeordnete Rolle.** ■

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.



HINES SIEHT „STRONG BUY“-CHANCE BEI PREMIUM-BÜROS IN EUROPA

Vier zentrale Treiber sollen auch deutsche
Top-Lagen pushen

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

Hines, weltweit tätiger Immobilien Investmentmanager, bewertet erstklassige Büroimmobilien in Europa aktuell als „Strong Buy“. Das Unternehmen identifiziert eine aus seiner Sicht attraktive Investmentchance, die insbesondere auf ein begrenztes Angebot und eine im Vergleich zu anderen Assetklassen überdurchschnittliche Mietdynamik zurückzuführen ist. (WR+)

Laut der Studie „The European Prime Office Rebound“ von Hines sind die Spitzenmieten im gewichteten EU-15-Index seit dem vierten Quartal 2019 um 35,6% gestiegen. Das entspräche einem jährlichen Wachstum von 7,1% (CBRE, Q4 2025). Gleichzeitig sei die Bautätigkeit stark rückläufig. Zugleich habe sich die Nachfrage durch hybride Arbeitsmo-

delle strukturell verändert. Während der Flächenbedarf insgesamt gesunken ist, konzentriert sich die Nachfrage zunehmend auf hochwertige, zentral gelegene Büroflächen. Diese Entwicklung führe zu einer klaren Zweiteilung des Marktes: Erstklassige Objekte (Grade A) profitieren von stabilen Fundamentaldaten, während sekundäre Bestände zunehmend unter Druck geraten. **Ob das vor monetärem Arbitrage-Hintergrund aber „in Stein gemeißelt“ ist, bleibt für „Der Immobilienbrief“ offen. Es gibt ja auch Menschen, die einfach in Ruhe in schnell erreichbarer Nähe arbeiten wollen.**

Hines beobachtet, dass sich die Mieternachfrage zunehmend auf einen begrenzten Kreis hochwertiger Immobilien konzentriert. Das seien gute Voraussetzungen, gezielt in die „Kaufphase“ des Zyklus einzutreten. „Das Investitionsumfeld im europäischen Büromarkt ist derzeit sehr selektiv. Auf dem deutschen Markt bieten sich vor allem in den A-Standorten für moderne, nachhaltige und nutzerorientierte Trophy-Büroimmobilien große Potenziale“, sagt **Alexander Möll**, Hines. ▶



HypZert

Immobilien gutachten in höchster Qualität

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



Unser Gütesiegel für
Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:

Deals

LEVERKUSEN: Arountown vermietet am Marie-Curie-Campus knapp 5.000 qm Gewerbefläche und verlängert mit **Biofrontera Bioscience** den Mietvertrag über rd. 2.000 qm langfristig. **Biofrontera Discovery GmbH** mietet ebenfalls rd. 2.000 qm langfristig. Weitere rd. 840 qm gehen an ein Fotostudio, einen Limousinen-Service und einen Gastronom.

BRÜSSEL: Union Investment vermietet im Büro- und Geschäftshaus „The Precedent“ rd. 2.000 qm an **Industrious**. Der Anbieter flexibler Arbeitsplatzlösungen sichert sich die 1. und 2. Etage für 12 Jahre. Der Einzug ist für September 2026 geplant. Das Objekt gehört zum Fonds **Uninstitutional European Real Estate**. **JLL** war vermittelnd tätig.

POLEN: Ares Real Estate Fonds erwerben von **Savills Investment Management** ein Logistikportfolio. Das Portfolio umfasst fünf Immobilien mit rd. 284.000 qm in Warschau, Posen, Oberschlesien und Stettin und ist zu 94% vermietet. **Marq Logistics** übernimmt das Management. **JLL** und **Trebbi** bieten Ares, **Cushman & Wakefield** und **Savills** bieten Savills IM.

FRANKFURT: Deka Immobilien hat mit **Corendon Hotels & Resorts** einen Mietvertrag über den Betrieb des 5-Sterne-Hotels **W Amsterdam** abgeschlossen. Das Hotel verfügt über 238 Zimmer, darunter 66 Suiten, ein Spa und zwei Restaurants. Das Hotel wird langfristig weiter unter der Marriott-Marke **W** geführt. Das Objekt gehört seit 2017 zum Fonds **Deka-ImmobilienGlobal**.

Vier zentrale Treiber der aktuellen Marktentwicklung

1. Die **Leerstandsquoten** im Premiumsegment sind seit Jahren niedrig. Neubauten mit einem Alter von unter fünf Jahren machen in wichtigen Teilmärkten wie dem Düsseldorfer CBD oder dem Amsterdamer Zuidas und dem Londoner West End weniger als 3% des Bestands aus. In Londons Mayfair sind die Spitzenmieten in den vergangenen fünf Jahren sogar um rund 90% gestiegen.
2. **Im Verhältnis zu Unternehmensgewinnen besteht weiterhin Potenzial für Mietsteigerungen.** Real betrachtet sind die Belastungen für Nutzer moderat geblieben, da viele Unternehmen ihre Flächen reduziert haben.
3. **Gut angebundene Teilmärkte bieten vergleichbare Mietdynamiken bei deutlich niedrigeren Preisen.** So liegen die Mieten am Frankfurter Hauptbahnhof rund 23% unter dem CBD-Niveau, Flächen nahe London Kings Cross etwa 37% unter dem West End. Das Aufholpotenzial wird als signifikant eingeschätzt.
4. **Steigende Transaktionsvolumina in Kernmärkten** wie dem Londoner West End und dem Pariser CBD sowie positive Entwicklungen in Städten wie Mailand, Amsterdam und München **deuten auf eine schrittweise Rückkehr des Investorenvertrauens hin.** ■

EBZ BUSINESS SCHOOL: WOHNUNGSBAUGESELLSCHAFT DES BUNDES

Befreiungsschlag oder Symbolpolitik – Wer zu spät kommt ...

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

„Der Immobilienbrief“/PLATOW hatte die Idee, den Staat zur Belebung des Wohnungsbaus selber über bonitäre Vehikel zum Null- oder Negativzins bauen zu lassen, schon zu Zeiten negativer Zinsen für öffentliche Unternehmen einmal schmunzelnd ins Gespräch gebracht. Schließlich war klar, dass solche Ideen zu hysterischen Reaktionen der Bau- und Immobilienwirtschaft führen müssen. Andererseits war evident, dass die öffentliche Hand nicht selber bauen würde und Immobilienfachleute als GÜ/GU nötig sein würden. Und selbst wenn der Bau dann tatsächlich teurer geworden wäre, hätte das bei Negativzinsen keine Rolle gespielt. (WR+)

Bei Nullzinsen ohne Tilgungsverpflichtung sind Mietüberschüsse bei Neubauten und moderaten Marktmieten sogar bei öffentlichen Gesellschaften unvermeidbar. Die hätten dann zur Tilgung oder zu weiterem Neubau verwendet werden können. Zur Finanzierungsüberlegung kommen dann **noch die heutigen Argumente des Grundstückszugangs oder schneller Genehmigungen.** Nun haben SPD-Finanzminister und der Bauministerin **ca. vier- oder fünf gestiegene Prozentpunkte später** die neue geniale Idee einer eigenen Wohnungsbaugesellschaft des Bundes. Wer zu spät kommt, bestraft das Leben.

Die drei Professoren **Torsten Bölting, EBZ Business School, Rolf G. Heinze, Ruhr-Universität Bochum** und Alcaj Kamis, EBZ, haben die Argumente in einer Studie hinsichtlich der Lösung der Wohnkrise kritisch hinterfragt. Anfang April 2026 brachte Finanzminister Lars Klingbeil den Vorschlag einer „Bundesgesellschaft für bezahlbaren Wohnungsbau“ ein. Hintergrund seien gesellschaftlicher Druck durch rund 1,4 Mio. fehlende Wohnungen, steigende Mieten, sinkende Baugenehmigungen, Verfehlung der Zielmarken von 400.000 Wohnungen p.a. und stark gestiegene Baukosten und Zinsen. **Ziel der Gesellschaft wäre es, Bauprojekte zu koordinieren, Flächen zu**

mobilisieren und Finanzierungen zu strukturieren. Die eigentliche Bauausführung sollen überwiegend private Unternehmen übernehmen.

Die Autoren kritisieren, dass die Wohnkrise vor allem strukturelle Ursachen habe und keinen Mangel an Akteuren. Deutschland verfüge bereits über zahlreiche Akteure im Wohnungsmarkt, darunter kommunale Wohnungsunternehmen, Genossenschaften und private Anbieter. Der **GdW** verweist selbst darauf, dass er rund 3.000 Wohnungsunternehmen vertrete. Innerhalb dieses Systems nehmen die rund 790 kommunalen und öffentlichen Wohnungsunternehmen mit 2,5 Mio. Wohnungen eine besonders relevante Stellung ein.

Die Neigung von Entscheidungsträgern, mit Aktionismus und symbolischer Politik auf den Krisenfall zu reagieren, wecke zwar erst Hoffnungen, führe aber im Grunde letztlich zu Enttäuschungen, so die Studie. Zudem seien Wohnungsbedarfe regional sehr unterschiedlich. Während in vielen Großstädten Wohnungsmangel herrsche, kämpften andere Regionen mit Leerständen. Zusätzlich gebe es Probleme durch fehlendes Bauland, komplizierte Ei-

gentumsverhältnisse, hohe Kosten der Baulandentwicklung sowie langwierige Genehmigungsverfahren.

Aus politisch-ökonomischer Sicht kritisieren die Autoren, dass der Staat in der Vergangenheit selbst große Wohnungsbestände privatisiert habe. **Daraus hätte man lernen können.** Beispiele seien die Verkäufe der **GAGFAH, NILEG, LEG** oder der **GBW** oder die kommunalen Wohnungen in Dresden. Vieles wanderte davon zu heutigen Geschenkpreisen mangels damaliger Rentabilität in die heutige **Vonovia**. **"Der Platow Brief"** (Nr. 38 | Donnerstag, 30. März 2023) und **"Der Immobilienbrief"** Nr. 548 hatten die Historie Ende März 2023 mit Bewertungskritik schon aufbereitet.

Allerdings waren Wohnungsbestände zur und nach der Jahrtausendwende bei deutlich höheren Zinsen und qualitativen Problemen regelmäßig ein betriebswirtschaftliches Zuschuss-Geschäft. Das galt insbesondere vor dem Hintergrund drohender Sanierungen von Bahn-, Werks- und Kommunalwohnungen. Bei der LEG-Privatisierung überschlugen wir, dass 0,1% Zinserhöhung der bestehenden Kredite die Gewinne fres-

UNSER ANGEBOT?

WIR
KAUFEN
IHRE
FLÄCHEN.

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

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

Unsere langjährige Erfahrung bündeln wir in 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



sen würden – aber dann sanken sie Zinsen ins Negative und die Werte explodierten.

Nun werde erneut eine stärkere staatliche Rolle propagiert, so die Studie, ohne die früheren politischen Entscheidungen ausreichend aufzuarbeiten. Zu allen identifizierbaren Widersprüchen käme die organisationsökonomische Dimension einer solchen Gesellschaft, die in der politischen Debatte regelmäßig unterschätzt werde.

Im Ergebnis kommen die Autoren zu dem Schluss, dass die Wohnungsfrage kein Organisationsproblem, sondern ein Strukturproblem sei. Statt neue Gesellschaften zu gründen, müsse die Politik bestehende Instrumente stärken, Verfahren beschleunigen, Flächen bereitstellen und regulatorische Hürden abbauen. **Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht kommt der ministeriale Vorschlag mindestens 5 Jahre zu spät. Das bestraft das politische Leben. Dennoch sind aus „Der Immobilienbrief“/ PLATOW-Sicht bei aller gerechtfertigter Kritik öffentliche Initialzündungen mit besserem Kapitalmarktzugang – fremdfinanzierter Wohnungsbau ist derzeit privat nur schwer rechenbar -, besserem Grundstückszugang, gutem Genehmigungszugang und guter Vergabebonität nicht pauschal von der Hand zu weisen. Steuerverschiebungseffekte könnten privates Kapital mobilisieren. Das könnte Kostennachteile nivellieren. ■**

VERBÄNDE SEHEN GEBÄUDEMODERNISIERUNGSGESETZ POSITIV

Unklarheiten, Detailverliebtheit, Nachweise und Übergangsregelungen bremsen Freude

Wortschwamm tolerantes ChatGPT / Redaktion

Das geplante Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG) stößt in der Immobilienwirtschaft grundsätzlich auf Zustimmung. Verbände wie ZIA, GdW, IVD und BVI begrüßen vor allem die angekündigte größere Technologieoffenheit und flexiblere Lösungen bei der Wärmewende. Gleichzeitig warnen sie jedoch vor neuen Unsicherheiten, zusätzlicher Bürokratie und fehlender Praxistauglichkeit. (red /ChatGPT)

ZIA-Präsidentin Iris Schöberl betont, dass die „Rahmenbedingungen des Gebäudemodernisierungsgesetzes jetzt langfristig stabil bleiben“ müssten. Die professionelle Immobilienwirtschaft befinde sich bereits auf dem Weg zur Dekarbonisierung ihrer Bestände. Die Öffnung für fossile



Heizungsoptionen spiele daher für die Branche nur eine untergeordnete Rolle. Kritisch sieht der Verband neue behördliche Kontrollen von Klima- und Lüftungsanlagen. „Das klingt nach staatlichem Bürokratismus und bringt uns keine Mehrwerte für Klimaschutz oder die Gebäudeperformance“, so Schöberl. Zudem fehlten weiterhin belastbare Berechnungen zur künftigen Verfügbarkeit und zu den Kosten klimaneutraler Energieträger.

Auch der **GdW** bewertet den Entwurf grundsätzlich positiv, sieht aber noch erhebliche Unsicherheiten. „Der Entwurf geht in die richtige Richtung, weil er starre Vorgaben auflöst und mehr Technologieoffenheit ermöglicht“, erklärt GdW-Präsident **Axel Gedaschko**. Die neue Flexibilität müsse jedoch auch wirtschaftlich tragfähige Lösungen ermöglichen. „Der angekündigte Paradigmenwechsel hin zu einem einfacheren und praxistauglicheren System ist (durch zahlreiche Detailvorgaben, Nachweispflichten und Übergangsregelungen) bislang nur teilweise eingelöst“, so Gedaschko. Offene Fragen gebe es zudem bei Fernwärme, Wärmeliefermodellen sowie bei Verfügbarkeit und Kosten klimaneutraler Brennstoffe. Ziel müsse ein möglichst effizienter und kostengünstiger „Praxispfad“ sein, bei dem maßvolle Effizienzsteigerungen im Gebäude mit der Dekarbonisierung der Energieversorgung kombiniert würden.



Deutlich schärfer fällt die Kritik des **Immobilienverband Deutschland (IVD)** aus. Hintergrund sind Medienberichte über eine geplante „Kostenbremse“ für Mieter, wonach Vermieter bei neuen fossilen Heizungen künftig stärker an CO₂-Preisen, Netzentgelten und Mehrkosten beteiligt werden sollen. IVD-Präsident **Dirk Wohltorf** spricht von einer „Investitionsbremse und einem nächsten politischen Schlag gegen private Vermieter“. Die versprochene Wahlfreiheit im Heizungskeller werde damit faktisch wieder zurückgenommen. Bereits heute beteiligten sich Vermieter über das CO₂-Kostenaufteilungsgesetz an den Heizkosten. „Kostenbremsen senken keine Kosten ... und setzen Fehlanreize“, kritisiert Wohltorf. Am Ende reguliere der Mieter die Heizung „durch sein persönliches Heizverhalten, schlimmstenfalls durchs offene Fenster – und der Vermieter zahlt mit.“

Der **BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter** begrüßt dagegen ausdrücklich die Abkehr von starren Vorgaben der bisherigen GEG-Novelle. BVI-Präsident **Thomas Meier** lobt insbesondere die größere Technologieoffenheit und die geplante Abschaffung der bisherigen Detailregelungen zu Heizungsarten. „Beim Austausch der Heizung liegt die Entscheidungshoheit über die künftige Hei-

zung liegt die Entscheidungshoheit über die künftige Hei-

zungsart endlich wieder bei den Eigentümern“, erklärt Meier. Gleichzeitig warnt der BVI vor erheblichen Praxisproblemen, insbesondere bei Wohnungseigentümergeinschaften. Die komplexen Abstimmungs-, Beschluss- und Finanzierungsprozesse würden im Entwurf bislang nicht ausreichend berücksichtigt. *(ehrlich, das hat ChatGPT gut gemacht, trotzdem hat das genauso lange zur Korrektur gedauert, ohne Fehlersicherheit, als eigenes „copy and paste“ aus den Vorlagen, die ich ChatGPT gegeben habe. WR+)* ■

VERANSTALTUNG: JAHRESKONGRESS LOGISTIKIMMOBILIEN 2026

Vom Lager zur Systemrelevanz – was die Logistik wirklich bewegt

Am 16. und 17. Juni 2026 trifft sich die Branche in Frankfurt am Main zum Jahreskongress Logistikimmobilien von Heuer Dialog. Unter dem Leitthema „Vom Lager zur Systemrelevanz“ beleuchtet die Veranstaltung die wachsende Bedeutung von Logistikimmobilien als Rückgrat wirtschaftlicher, energetischer und zunehmend auch sicherheitsrelevanter Infrastrukturen.

Bereits der Auftaktabend im FOUR Frankfurt bietet Raum für Networking und persönlichen Austausch auf Entscheider-Niveau, bevor am Folgetag im House of Logistics and Mobility ein hochkarätiges Fachprogramm startet. **Inhaltlich spannt der Kongress einen weiten Bogen:** Im Fokus stehen zentrale Zukunftsfragen rund um Energie, ESG und die Transformation der Branche. Beiträge zu resilienter Infrastruktur, Energieversorgungskonzepten und der Rolle von ESG-Kriterien zeigen, wie sich Logistikimmobilien zwischen wirtschaftlichem Druck und nachhaltigem Anspruch neu positionieren.

Makroökonomische Rahmenbedingungen wie Zinsentwicklung, Inflation und veränderte Investmentstrategien werden **ebenso diskutiert wie konkrete Werttreiber** – von Brownfield-Entwicklungen bis hin zu neuen Fondsstrukturen. Ergänzend rückt der Blick nach Asien internationale Marktanforderungen und Investorenperspektiven in den Mittelpunkt.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Flächenentwicklung und Nutzungskonzepten: Vom klassischen Gewerbe- und Unternehmerpark bis zur modernen Logistikhalle werden neue Ökosysteme für Wachstum, Intermodalität und Clus-

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:

www.residential-usa.de

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

Deals

ALSDORF: **Logicor** vermietet eine Logistikimmobilie mit rd. 72.800 qm vollständig an **ID Logistics**. Der Logistikdienstleister nutzt die Fläche ab dem 3. Quartal 2026 schrittweise für die Lager- und Distributionslogistik eines globalen Online-Händlers. Im Vollbetrieb ab dem 2. Quartal 2027 sollen täglich bis zu 50.000 Pakete umgeschlagen und rd. 300 Arbeitsplätze geschaffen werden. **Loginvest** vermittelte, **ADVANT Beiten** beriet rechtlich.

ESSEN: **CLS Holdings plc** verkauft die Büroimmobilie „The Brix“ mit rd. 21.750 qm Mietfläche für 60 Mio. Euro. Der Vollzug ist im zweiten Quartal 2026 geplant. Das Objekt wurde nach einem 30-jährigen Mietvertrag mit der **Stadt Essen** vollvermietet und modernisiert. **Colliers** und **BNP** waren beratend tätig.

HAMBURG: **Panattoni** veräußert den Panattoni Park Essen und den Panattoni Park Frankfurt Süd in Wörrstadt. In Essen nutzt **Euziel** 20.200 qm Logistik-, 1.470 qm Büro- und 1.450 qm Mezzaninfläche. In Wörrstadt nutzt **Hellmann Worldwide Logistics** 18.160 qm Logistikfläche, 1.060 qm Bürofläche und 1.390 qm Mezzaninfläche. Beide Objekte sind vollvermietet.

FRANKFURT: **P3** erwirbt zwei vollvermietete Logistikimmobilien in den Regionen Rhein-Ruhr und Rhein-Main mit zusammen rd. 43.730 qm Mietfläche. Die 2021 fertiggestellten Objekte liegen in Essen und Wörrstadt. Die Immobilie in Essen umfasst 23.120 qm Mietfläche. Mieter ist **Euziel**.

terbildung beleuchtet. **Am Nachmittag steht die Logistikimmobilie als Energie- und Mobilitätshub im Zentrum.** Die Elektrifizierung des Schwerlastverkehrs wirft grundlegende Fragen zur Infrastruktur, Flächenplanung und Energieversorgung auf – und entscheidet darüber, ob Immobilien künftig wettbewerbsfähig bleiben oder zu „Stranded Assets“ werden.

Ein hochaktueller Themenblock zu Verteidigung und Sicherheit rundet wird das Programm ab. Hier wird diskutiert, welche Rolle Logistikimmobilien künftig für militärische und dual-use Infrastrukturen spielen und wie sich daraus neue Marktchancen entwickeln können. **Der Jahreskongress bietet damit nicht nur einen umfassenden Überblick über die aktuellen Herausforderungen der Branche, sondern auch konkrete Impulse für Investoren, Entwickler und Nutzer** – von strategischen Weichenstellungen bis hin zu operativen Lösungen. Anmeldungen unter dem nachfolgenden Link: [Jahreskongress Logistikimmobilien](#) ■

MIESE STIMMUNG DRÜCKT FINANZIERUNGSINDEX DIFI INS MINUS

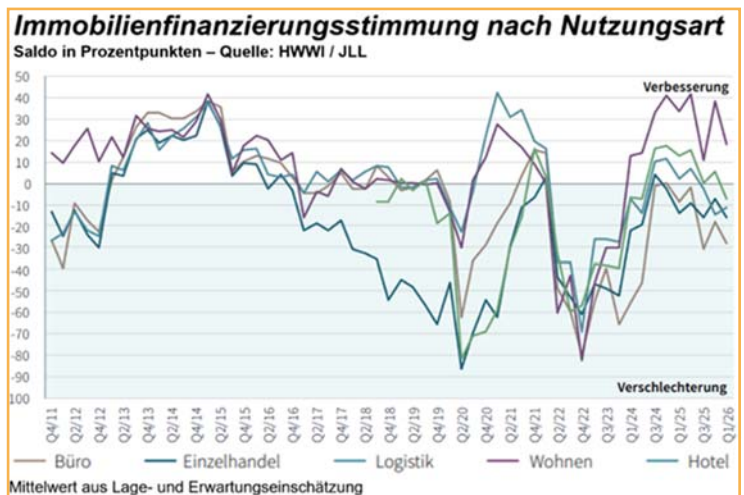
Alle Assetklassen fallen und bleiben bis auf Wohnen insgesamt negativ

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

Die Stimmung am Immobilienfinanzierungsmarkt hat sich im Q1 wieder verschlechtert. Das Zwischenhoch in der zweiten Jahreshälfte 2025 ist schon wieder vergessen. Der Deutsche Immobilienfinanzierungsindex Difi, der von JLL und dem Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) erhoben wird, verlor im Vergleich zum Q4 2025 fast zehn Punkte und rutschte mit -9,1 Punkten wieder in die Verlustzone. Sowohl die aktuelle Finanzierungslage als auch der Ausblick auf die kommenden Monate werden von den befragten Fachleuten negativer eingeschätzt. Der Difi bildet die Einschätzungen von Finanzierungsexperten ab, die quartalsweise zu den vergangenen sechs Monaten und die Erwartung zu den kommenden sechs Monaten befragt werden. (WR+)

Auffallend ist, dass beide Teilindikatoren mit minus 8,2 Punkten (Situation) und minus 9,9 Punkten (Erwartung) nahe beieinander liegen. Die Befragten rechnen also mit einer Fortsetzung der restriktiven Finanzierungsbedingungen. **Andreas Lagemann**, Senior

Researcher am HWWI, erwartet eine weitere Abschwächung der Zukunftsperspektiven, denn die aktuelle Befragung sei vor dem Beginn des Irakkriegs Ende Februar 2026 abgeschlossen. Gestiegenes Zinsniveau und insbesondere gestiegene Swap-Sätze für die Immobilienfinanzierung seien noch nicht berücksichtigt. Das werde erst die kommende Umfrage kritisch spiegeln. ▶



Das werde erst die kommende Umfrage kritisch spiegeln. ▶

Im Q1 2026 zeigen vier der fünf betrachteten Segmente eine deutliche Abwärtsbewegung. Die Nutzungsart Wohnen trägt mit -20 Punkten zwar die rote Laterne, bleibt aber mit einem Indexwert von 18 Punkten die nach wie vor die am besten bewertete Assetklasse und einzige Assetklasse mit einem positiven Vorzeichen. Dahinter folgen Hotel mit -7,6 Punkten, Logistik mit -11,6 Punkten, Einzelhandel mit -16,1 Punkten und Büro mit -27,9 Punkten. Lediglich Logistik konnte im Vergleich zum Vorquartal ein paar Zähler hinzugewinnen.

Zur quantitativen Analyse der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland betrachtet JLL halbjährlich Neugeschäft und Bestandsentwicklung von zwölf deutschen Banken für deutsche Wohn- und Gewerbe-Immobilien. **Insgesamt vergaben diese Institute 2025 neue Kredite im Umfang von 36,9 Mrd. Euro (+27%).** Stärkster Kreditgeber war wie im Vorjahr die **Berlin Hyp**. Dahinter folgt die **DZ Hyp**. Einen Rückgang meldeten die **Deutsche Hypo** mit immerhin -42%, die **Hamburg Commercial Bank** (-50%) und **DekaBank** (-17%). Der aber insgesamt feststellbare Positivtrend sollte sich in diesem Jahr fortsetzen. Lediglich die **Aareal Bank** rechnet mit einem niedrigeren Neugeschäft. Die Kreditbestände der analysierten Banken sind binnen eines Jahres um 3% auf 283,6 Mrd. Euro geschrumpft. Mit

einem Bestand von 55,1 Mrd. Euro ist die Berlin Hyp der Spitzenreiter, gefolgt von der DZ Hyp (42,8 Mrd. Euro). Bei beiden Banken reduzierte sich der Bestand im einstelligen Prozentbereich, genauso wie bei der Deutschen Hypo und

Finanzierungs-Neugeschäft in Deutschland

Bank	2024	2025	Veränd.	Plan 2026
Berlin Hyp	8,1	9,7	20%	→
DZ Hyp	6,5	9	38%	→
Bayern LB	4,2	5,7	36%	→
Helaba	2,1	3,5	67%	↑
pbb Deutsche Pfandbriefbank	2,2	2,6	18%	↑
Berliner Sparkasse	1,1	1,8	64%	→
Aareal Bank	0,8	1,4	75%	↓
MünchenerHyp	1,1	1,2	9%	↓
Deutsche Hypo - NORD/LB	1,2	0,7	-42%	↓
Hamburg Commercial Bank	0,8	0,4	-50%	↓
DekaBank	0,6	0,5	-17%	↓
Saar LB	0,34	0,37	9%	↑
Summe	29,04	36,87	27%	

Quelle: JLL, Bankinformationen

der **Deutschen Pfandbriefbank**. Deutlicher fiel der Rückgang dagegen bei der **DekaBank** (minus zehn Prozent), der **Münchener Hyp** (minus elf Prozent) und der **Hamburg Commercial Bank** (minus 20 Prozent) aus. Berliner Sparkasse und Saar LB hielten die Bestände konstant. ■



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

SACHWERTANBIETER BRAUCHEN LUFTRÖHRENSCHNITT

Mediale Wahrnehmungsstörung könnte die Reputationsprobleme vergrößern

Kommentar von Edmund Pelikan

Eine Befragung unter Vertriebsmultiplikatoren hat ein ernüchterndes Bild gezeichnet: Die meisten von ihnen ziehen für ihre Anlageentscheidungen im Wesentlichen noch ein oder zwei Fachmedien heran. Was nach gesunder Selektion klingt, ist bei näherer Betrachtung ein strukturelles Warnsignal – für den gesamten Markt der Sachwertinvestments.

Hinter einem dieser bevorzugten Medien steht eine einflussreiche Finanzberatermesse, deren Teilnehmer und Aussteller zunehmend selektiv zugelassen werden. Diese Veranstalter-Arroganz wird vom Markt fast klaglos hingenommen – weil dieser Anbieter den Zugang zu den entscheidenden Vertriebsmultiplikatoren faktisch kontrolliert. Dass derselbe Veranstalter vor Jahren einen wegen Wertpapierbetrugs verurteilten Straftäter – bekannt als der „Wolf of Wall Street“ – zu einem Motivationsreferat eingeladen hat, wurde damals kaum kommentiert. Man kennt den eigenen Einfluss. Und handelt entsprechend.

Der erste Denkfehler: Der klassische Beratermarkt stirbt – leise, aber sicher

Finanzberater im Sachwertbereich haben ein strukturelles Problem, das sich in Zahlen ablesen lässt. Das platzierte Eigenkapital in geschlossene Publikums-AIF ist von rund 1,2 Milliarden Euro im Jahr 2022 auf nur noch 438 Millionen Euro im Jahr 2025 eingebrochen – ein Rückgang von über 60 Prozent in drei Jahren.¹ Der klassische Beratermarkt für Sachwertinvestments verliert zugleich seinen Endkunden. Anleger holen sich ihre Informationen heute direkt aus dem Netz, über soziale Medien und – zunehmend – über Künstliche Intelligenz. Ob das wünschenswert ist, ist längst irrelevant. Es ist Realität. In fünf Jahren wird der klassische Sachwertberater für Privatanleger strukturell bedeutungslos sein. Wachsen werden nur jene, die sich konsequent auf professionelle und semiprofessionelle Anleger ausgerichtet haben.

Dass diese Realität im Bewusstsein der Branche noch nicht angekommen ist, zeigte sich für mich eindrücklich bei einem Gastvortrag an der Hochschule Landshut im BWL-Kompetenzkurs von Prof. Dr. Bernd Mühlfriedel zum Thema „Finanznachrichten richtig lesen lernen“. Studierende, die täglich Portfoliotheorien entwickeln und Aktien analysieren, waren verblüfft, wie systematisch sie durch Online-medien, soziale Netzwerke und halluzinierende KI-Systeme in ihrer Wahrnehmung fehlgeleitet werden. Der Informa-

tionsfokus verschiebt sich unaufhaltsam in Richtung digitaler Meinungsführer – mit allen damit verbundenen Risiken für Anlageentscheidungen.

Der zweite Denkfehler: Das selbst geschaffene Monopol Sachwertanbieter schaffen ohne Not eine gefährliche Medienkonzentration – und sägen damit an dem Ast, auf dem sie sitzen. Ein erheblicher Teil der Marketingbudgets fließt heute an Medienagenturen, die 50 bis 80 Prozent dieser Mittel für sich beanspruchen. Die implizite Erwartung: Diese Agenturen platzieren ihre Klienten kostenfrei in den großen Magazinen.

Das ist eine Illusion. Verlage, die selbst um jeden Anzeigenkunden kämpfen, werden kein redaktionelles Advertorial verschenken. Diese Fehlkalkulation wird sich mittelfristig rächen. (Darauf weist auch „Der Immobilienbrief“ regelmäßig hin – ohne Fachmedien keine glaubhafte PR. Publikumsmedien interessieren sich nicht für Fondsanalysen.)

Die Konsequenz ist bereits sichtbar: Fachjournalisten, die den Sachwertmarkt über Jahre positiv-kritisch begleitet haben, ziehen sich sukzessive zurück. Es ist eine Frage der Existenz – und des Selbstrespekts. Die großen Tageszeitungen – Welt, Süddeutsche, FAZ, Handelsblatt – interessieren sich ohnehin nicht für monetäre Hofberichterstattung. AIF und ELTIF sind für deren Leser zu spitz, die Marktreputation nach den Insolvenzen von Immac, Project Investment oder One Group zu beschädigt.

Hinzu kommt: ELTIF 2.0 – das neue europäische Vehikel, auf das viele Hoffnungen gesetzt werden – ist in Deutschland bislang vor allem ein Versprechen geblieben. Deutsche Anleger hielten Ende 2025 rund 4,4 Milliarden Euro in ELTIFs.² Gemessen an dem, was der Markt braucht und was regulatorisch möglich wäre, ist das ein bescheidener Anfang. Der Knoten ist noch nicht geplatzt – er wird gerade erst gelockert.

Was zurückbleibt, ist kein Marktgleichgewicht

Wenn positiv-kritische Berichterstattung verschwindet, füllt sich das Vakuum nicht mit Stille. Es füllt sich mit etwas anderem – und das sollte der Branche zu denken geben. Auf der einen Seite: ein oder zwei verbliebene Multiplikatoren mit faktischer Gatekeeper-Funktion. Auf der anderen Seite: Medien, deren Geschäftsmodell auf Schaden, Verdacht und negativer Berichterstattung basiert – und die sich darüber eine erhebliche Marktmacht erarbeitet haben. **Wer als Anbieter auf deren Radar gerät, steht vor einer unangenehmen Wahl.** Manche dieser Publikationen bieten kostenpflichtige „Beratungsleistungen“ oder bezahlte Textbeiträge an. Und es ist kein Geheimnis, dass der Druck zur Zusammenarbeit dort besonders spürbar wird, wo die Berichterstattung kritisch zu werden droht. Das ist kein pau-

schaler Vorwurf an seriöse investigative Medien – kritische Berichterstattung ist unverzichtbar und hat ihren Platz. Aber das beschriebene Muster existiert, und es schadet dem Markt insgesamt.

Pelikans Prognose

Binnen zwei bis drei Jahren wird die Medienlandschaft rund um Sachwertinvestments weiter erodieren. Kritische – und teilweise destruktive – Publikationen werden an Einfluss gewinnen. Das Berichterstattungsmonopol der verbliebenen Multiplikatoren wird enger. Und in der Welt der sozialen Medien und KI-Algorithmen werden Negativmeldungen nach oben gespült und dauerhaft sichtbar bleiben – während ausgewogene Berichte in der Versenkung verschwinden.

Das Ergebnis: Qualitätsanbieter, die zwischen negativer Stimmungsmache und Monopolstrukturen zerrieben werden, verlieren – unabhängig von der tatsächlichen Güte ihres Produkts. Wer nicht aufpasst, finanziert mit seinem konzentrierten Medienbudget exakt jene Strukturen, die ihn langfristig gefährden.

Was jetzt gebraucht wird

Das gute alte Prinzip „Leben und leben lassen“ klingt unspektakulär. Aber es trifft den Kern. Positiv-kritische Marktbeobachter und unabhängige Fachberichtersteller sind kein lästiges Beiwerk. Sie sind ein notwendiges Gegengewicht zu Algorithmen, die Empörung belohnen, und zu sozialen Medien, die Fakten zunehmend irrelevant machen. Der Markt braucht beide – konstruktive wie kritische Stimmen – um in Balance zu bleiben. Zum Wohl mündiger Anleger, die sich eine eigene Meinung bilden wollen.

Wer das nicht versteht und weiter auf Monokultur setzt, beschleunigt den eigenen Abstieg. Der Luftröhrenschnitt ist keine Metapher. Er ist überfällig. Und die Uhr tickt. ■

Edmund Pelikan ist Geschäftsführer der Stiftung Finanzbildung und Lehrbeauftragter an der Hochschule Landshut.



#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

Das heißt, immer zuerst wahrzunehmen, was unsere Kunden und Partner brauchen. Wie der Markt sich entwickelt, wie Trends zu bewerten sind. Assets auf dieser Basis anzubinden und erfolgreich zu managen. Unser Weg ist nachhaltig, wir wollen einen Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt schaffen. Deshalb haben wir die UNPRI-Initiative der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren unterzeichnet. Die Umsetzung ist spürbar: Mehrere unserer Immobilienfonds für private oder institutionelle Anleger sind bereits nachhaltig ausgerichtet. Eine offene Denkweise, agile Prozesse und zielorientierte Softwarelösungen sind die Grundlage, um unsere Ziele zu erreichen. Unser Weg geht in diese Zukunft.

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de 

Deals

HAMBURG: Robert C. Spies Gewerbe und Investment GmbH & Co. KG hat gemeinsam mit FIDES Grundstücks- und Wohnungsbaugesellschaft GmbH die Vermietung von 3.400 qm Bürofläche in der Alstercity begleitet. Neuer Mieter ist ein Akteur aus dem öffentlichen Sektor. Die Fläche soll Anfang 2027 bezugsfertig sein.

NÜRNBERG: Union Investment vermietet die ersten beiden Logistikhallen des City-Logistik-Hub an TOGE Dübel, ein Tochterunternehmen der Würth Gruppe. Der Mieter sichert sich 5.046 qm inklusive Büroflächen. Die Übergabe ist für September 2026 geplant. Union Investment investiert rd. 60 Mio. Euro in die Transformation. JLL war vermittelnd tätig.

DÜSSELDORF: Colliers hat ein rd. 2.600 qm großes Projektgrundstück in Flingern an die GDI German Development Investors GmbH vermittelt. Verkäufer ist eine private Eigentümergemeinschaft. Unter dem Projektnamen „Doro90“ plant GDI rd. 160 Studenten-Apartments. Fertigstellung ist für Mitte 2028 geplant.

MANNHEIM: Swiss Life Asset Managers erwirbt die Salutem Praxisklinik für den Fonds Swiss Life ESG Health Care Germany V. Verkäufer und Projektentwickler ist die Erhard & Stern Gruppe. Das Gesundheitszentrum umfasst fast 11.000 qm Mietfläche und ist zu 93% vermietet. Die Transaktion wurde durch CBRE Turner & Townsend begleitet. Peter Gross Hochbau Mannheim war Generalunternehmer.

FONDSBÖRSE SIEHT RUHIGEN ZWEITMARKT-HANDEL IM APRIL

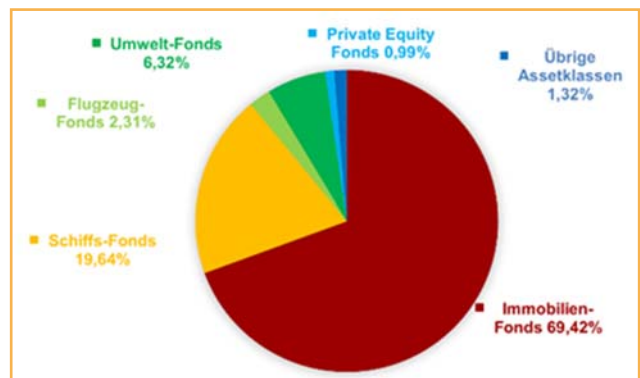
Trend leicht fallend

Fondsbörse Deutschland

Der Nominalumsatz aus 512 Transaktionen (Vormonat: 597 Transaktionen) belief sich auf 15,72 Mio. Euro (Vormonat: 16,22 Mio. Euro). Der Durchschnittskurs für den Gesamtmarkt ermäßigte sich gegenüber dem Wert seit Jahresbeginn von 61,75% auf 53,37%. Dafür ausschlaggebend waren ein Sondereffekt im Schiffssegment sowie der vergleichsweise geringe Handelsanteil von Immobilienfonds, so die Fondsbörse Deutschland (zweitmarkt.de). (red+)

Insgesamt stand das Immobiliensegment für 69,42% des Nominalumsatzes. Aus 328 Transaktionen (Vormonat: 468 Transaktionen) entstand ein Umsatz von 10,91 Mio. Euro (Vormonat: 13,20 Mio.). Stark nachgefragt blieben weiterhin Einkaufszentren in Deutschland und den USA. Generell zeichnete sich aber über die meisten Subsegmente hinweg eine eher schwächere Kurstendenz ab. Gegenüber dem Durchschnitt seit Jahresbeginn (68,77%) ermäßigte sich der Durchschnittskurs im Segment auf 64,13%.

Im Handel mit „Sonstige Beteiligungen“ wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds gab es wenig Veränderung zu den Vormonaten. Bioenergie-Beteiligungen blieben weiterhin stark gesucht. Kurse und Umsätze tendierten seitwärts. Aus 73 Vermittlungen (Vormonat: 84 Vermittlungen) entstand ein Nominalumsatz von 1,72 Mio. (Vormonat: 1,80 Mio.). Der durchschnittliche Kurs belief sich auf 32,21% (Vormonat: 34,08%). Und auch der Segmentanteil am Gesamthandel lag mit 10,94% im üblichen Bereich.



Ungewöhnlich lebhaft ging es bei den Schiffsfonds zu, wo es zu 111 Vermittlungen kam (Vormonate: 45 bzw. 62 Vermittlungen). Dafür ausschlaggebend waren zahlreiche Transaktionen eines Schiffsfonds, die den Kursdurchschnitt für das Segment deutlich nach unten zogen – von 56,81% im Vormonat auf 27,14% im April. Von diesem Sondereffekt abgesehen verlief der Handel im Schiffssegment in etwa wie in den Vormonaten. Bedingt durch die Kriegsschäden in Nahost blieben die Kurse für LNG-Tanker weiterhin unter Druck. Alle anderen Subsegmente zeigten sich eher unbeeindruckt von der politischen Großwetterlage und tendierten seitwärts. Insgesamt erreichte der Handel im Segment einen hohen Bruttoumsatz von 3,09 Mio. (Durchschnitt seit Jahresbeginn: 2,06 Mio.). Dementsprechend groß fiel mit 19,64% der Anteil am Gesamthandel aus. ■

rohmertmedien

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

Impressum

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

Chefredaktion:
Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

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

Recht / Anlegerschutzrecht:
Klumpe Rechtsanwälte, Köln;
Dr. Philipp Härle - HMRP
Rechtsanwälte, Berlin;
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz.

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

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

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

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

Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Prof. Dr.
Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

SPRENGNETTER: MAKLERQUOTE BLEIBT STABIL BEI 65%

Rund zwei Drittel der Immobilien in Deutschland werden über Immobilienmakler vermarktet. Das zeigt die vierteljährliche Auswertung von Sprengnetter. Ein Blick in die Metropolen zeigt jedoch ein differenziertes Bild. Leipzig weist mit 73% die höchste Maklerquote auf, gefolgt von Stuttgart mit 71% sowie Berlin und Hamburg mit jeweils 69%. In Köln wird mit 54% nur etwas mehr als jede zweite Immobilie über Makler verkauft. Die aktuelle Entwicklung zeige, dass sich die Maklerquote auf einem stabilen Niveau etabliert habe. Der langfristige Trend bleibe intakt, so Chefanalyst **Christian Sauerborn**. Steigende Anforderungen z. B. bei Preisfindung oder energetischer Sanierung erhöhten den Beratungsbedarf. Steigend ist die Maklerbeteiligung bei vergleichsweise geringer Basis in Berlin, Dortmund, München und Frankfurt. Leipzig, Essen, Düsseldorf und Köln sehen rückläufige Maklerbeteiligungen. Deutschlandweit entwickelt sich die Maklerquote stabil. Besonders stark angestiegen ist sie im Q1 2026 in Berlin im Jahresvergleich +5%-Punkten. ■

Entwicklung Maklerquote

Quelle: Sprengnetter

Q1 2026 vs. Q4 2025

1 Leipzig	73%	→
2 Stuttgart	71%	→
3 Berlin	69%	↗
4 Hamburg	69%	→
5 Essen	66%	→
6 Düsseldorf	63%	→
7 Dortmund	61%	↗
8 München	61%	↗
9 Frankfurt a. M.	60%	↗
10 Köln	54%	→



Keine Umwege.

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

www.rohmert-medien.de



KEIN ABWÄRTSTREND NIRGENDS – MIETEN STEIGEN UND KAUFOBJEKTE WERDEN NICHT MEHR BILLIGER

Der Rückblick des IVD West auf die Entwicklung der Wohnungsmärkte in 161 Kommunen in NRW im letzten Jahr ergab weiter steigende Mieten und regional ansteigende Kaufpreise.

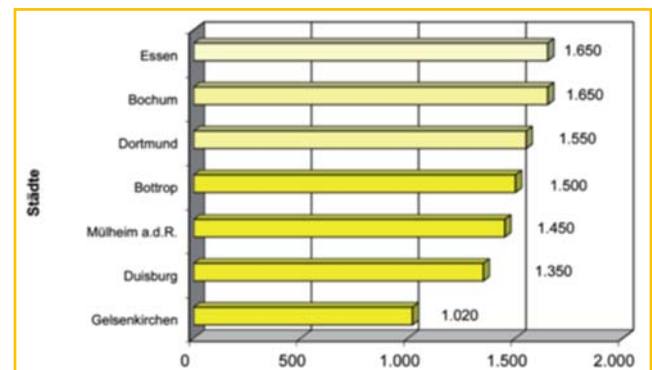
„Im zweiten Jahr in Folge hat sich die Nachfrage auf dem NRW-Immobilienmarkt wieder etwas belebt, nachdem wir in 2023 und 2024 mit einem durch vielfältige Krisen bedingten Preisverfall konfrontiert waren. Bei gleichbleibendem Angebot hatte dieser Umstand ein leichtes Anziehen der Verkaufspreise zur Folge“, analysiert **Peter Wallisch**, 1. Stellv. Vorsitzender des **IVD West**, das nun vorgelegte Zahlenwerk. „Allerdings sorgen die zuletzt wieder gestiegenen Bauzinsen, die weiterhin hohen Baufertigstellungskosten sowie die geringen Baugenehmigungszahlen dafür, dass von einer lebhaften Marktdynamik keine Rede sein kann.“ Der viel beschworene Bauturbo sei in vielen Bauämtern nicht oder noch nicht angekommen nicht zuletzt wegen des eklatanten Personalmangels. Weitere Faktoren kämen hindernd hinzu, darunter die hohen Erwartungen von Käufern an den perfekten Zustand des Wunschobjektes hinsichtlich Ausbaustand und Energiestandard. Früher habe die „Muskelhypothek“ oft den Hausbau erst ermöglicht, heute werde das kaum noch in Betracht gezogen, im Gegenteil. Auch könnten die nachträglichen Arbeiten an einem im Ankauf preiswerteren, sanierungsbedürftigen Haus leicht die 200.000 Euro übersteigen. Generell dehnten sich die Verkaufsprozesse in die Länge zuzüglich mindestens drei Monate Verhandlungen, bis die Finanzierung steht. Kaum noch verkäuflich seien im Übrigen selbst in Düsseldorf Top-Objekte im gehobenen Standard.

Die Situation am Käufermarkt hat zur Folge, dass weniger bisherige Mieter ihre Mietwohnungen frei geben. Auch werde der Umzug in kleinere Wohnungen dadurch behindert, dass diese oft teurer sind als die bisherige Großwohnung, ergänzte **Julia Braschoß**, Stellv. Vorsitzende des IVD West aus Köln, anlässlich der jährlichen Pressevorstellung des Zahlenwerks. Nicht nur in den Zentren, auch im Speckgürtel der Metropolen sei eine spürbare Verteuerung von Mietwohnungen zu beobachten zumal dort, wo eine gute Anbindung mit ÖPNV bestehe – ungeachtet dessen, dass wegen Baustellen ganze Regionen über Monate vom Verkehr abgeschnitten würden. Für die nähere Zukunft werde keine spürbare Änderung erwartet zumal staatliche Dämpfungsmaßnahmen erfahrungsgemäß eher denen nützen, die sich auch teurere Mieten hätten leisten können.

Die sinkende Eigentumsquote bleibt in NRW mit rd. 41% weiter unter dem Bundesdurchschnitt und die geringe Umzugsquote erhöht den Druck auf die Wohnungsmärkte. Das lässt die Mieten flächendeckend steigen, wie die aus Kauf- und Mietvertragsabschlüssen gewonnenen Daten des IVD ausweisen. Dabei sind – abgesehen von der Höhe - tendenziell kaum Unterschiede zwischen Neubauten und Bestand zu beobachten. Billiger werde es tendenziell nirgends, auch wenn im Vergleich mit dem Vorjahr hin und wieder geringere Kaufpreise oder Miethöhen genannt werden. Folgt man im Zahlenwerk des Preisspiegels 2025 jeweils am Ende der Zeilen den Pfeilen, die die künftig zu erwartete Preisentwicklung andeuten, zeigen sie mehrheitlich aufwärts, etwas häufiger bei den Mieten als bei den Kaufpreisen. Die nach Wohnwerten unterschiedenen Preise sind Schwerpunkt- und keine Durchschnittspreise, d.h. genannt werden die am häufigsten erzielten Preise bzw. Miethöhen. Sollten Städte nicht genannt sein, so liege das daran, dass dort zu wenige Transaktionen stattgefunden hätten.

Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ist die Tabelle der [Vervielfältiger der Nettojahreskaltmieten](#) für Renditehäuser besonders aufschlussreich. Dabei scheint der Abwärtstrend der letzten Jahre gestoppt, meist weisen die Pfeile waagrecht auf gleichbleibende Bewertungen hin. Die seltenen Aufwärtsbewegungen betreffen meist B- und C-Städte. Köln wird für Objekte mit Baujahr nach 1950 mit Vervielfältigern von 22- 24 (Vorjahr – 25) angegeben. Das Gros aber bewegt sich im Zehnerbereich ab dem 11-fachen aufwärts. Der Ausreißer nach oben sind Münster mit dem 27,75-fachen (Vorjahr 28,50) und Hennef/Siegl mit dem 28-fachen. Düsseldorf rangiert für ältere Häuser beim 21-fachen, für neuere dem 20-fachen, Essen beim 17,25-fachen, Dortmund und Bochum beim 15-fachen.

Die mittlere Spanne der [Liegenschaftszinsen](#) wird für Wohnimmobilien mit Spannen zwischen 1 – 3,5% für Villen bis zu 4 – 7,5% für Mehrfamilienhäuser mit Gewer-



Eigentumswohnungen im Ruhrgebiet, Preise je qm, mittlerer Wohnwert. Quelle IVD West



Personalien

Der aus Gelsenkirchen gebürtige Landschaftsarchitekt und Stadtplaner **Andreas Kipar** mit Büros in Mailand und Düsseldorf wurde mit einem der fünf diesjährigen Global Award for Sustainable Architecture ausgezeichnet.

Bochum

BWH Hotels Central Europe hat sein Portfolio in NRW um das Hotel am Stadionring 22 erweitert.

Düsseldorf

Brockhoff hat den Verkauf des ehemaligen Pörschke Stahl-Areals mit rd. 12.000 qm Fläche Batenbrockstr. 63 an einen Selbstnutzer vermittelt. Eine Teilfläche mit 2.640 qm Hallenfläche wurden fremd Vermietet.

Dortmund

Brockhoff hat ein Gewerbeobjekt an der Wulfhofstraße mit rd. 600 qm an die **Stadt Dortmund** vermietet.

Die **Stadt Dortmund** hat nach Presseberichten ca. 6.000 qm Bürofläche Burgwall 12-14 für das bisherige Jugendberufshaus Steinstraße 39 des Jobcenters gemietet. Die Anmietung verzögerte sich wegen einer bis Mitte März geltenden Haushaltssperre.

Die Hamburger **Adolf Weber Grundbesitz und Projektgesellschaft** hat von **Patrizia** das vollvermietete Wohn- und Gewerbeobjekt "KA 1" mit 94 WE und rd. 970 qm Gewerbefläche am Phoenix-See erworben. Der Käufer wurde von **GvW Graf von Westphalen** beraten, für den Verkäufer waren **Rittershaus Rechtsanwälte** tätig. **Colliers** hat vermittelt.

beflächenanteil angegeben. Die höchsten Liegenschaftszinsen seien der Auflistung nach in Sozial- und Gesundheitsimmobilien sowie Hotels mit bis zu 8,0 bzw. 8,5% zu erwirtschaften.

Vergleichbare Kaufpreise für Eigentumswohnungen wie im Ruhrgebiet wurden sowohl am Niederrhein als auch im Bergischen Land /Sauerland gezahlt. Iserlohn macht in diesem Segment mit 1.190 Euro/qm das Schlusslicht, Kleve hält mit 2.050 Euro/qm die Spitze, noch vor Essen und Bochum mit je 1.650 Euro/qm. Wie in den Vorjahren ist Münster in NRW die teuerste Stadt mit 4.080 Euro/qm vor Köln mit 3.900 Euro/qm. Bei freistehenden Eigenheimen ist Düsseldorf am teuersten mit 730.000 Euro im mittleren Wohnwert gefolgt von Köln und Münster etwa gleichauf bei 640.000 Euro. In Moers sind solche Eigenheime teurer als in Duisburg (390.000 resp. 370.000 Euro) und in Wuppertal teurer als in Dortmund (400.000 resp. 350.000 Euro).

In den Ruhrgebietsstädten, wo die Mieten für Bestandswohnungen insgesamt eher moderat ausfallen, weisen einige doch eine erstaunlich breite Spanne zwischen einfachem und sehr gutem Wohnwert auf, Zeichen für das breite Angebot auch in guten bis besten Wohnlagen:

Bocholt 5,30 – 10,20 Euro/qm (Neubau 14,30 Euro)

Bottrop 5,80 – 9,00 (Vj. 9,50!) Euro/qm
(Neubau 12,00 Euro)

Gelsenkirchen 5,80 – 11,50 Euro/qm (Neubau 13,50 Euro)

Gladbeck 4,80 – 8,20 Euro/qm (Neubau 11,50 Euro)

Hattingen 6,50 – 13,50 Euro/qm (Neubau 15,30 Euro)

Mülheim an der Ruhr 5,50 – 11,90 Euro/qm
(Neubau 14,50 Euro)

Am günstigsten scheint man in Herten zu Wohnen (5,80 – 7,50 Euro/qm) und die geringste Bandbreite bietet die Kleinstadt Xanten (8,00 – 9,50 Euro/qm). Die höchsten Mieten im Bestand wurden in Köln mit 18,50 Euro/qm kalt bei sehr gutem Wohnwert gezahlt, im Neubau sind es dann 21,00 Euro. In Mettmann lag die höchste Miete im Bestand bei 18,00 Euro und in Düsseldorf bei 17,00 Euro – jeweils ohne Unterschied zum Wohnen im Neubau! ■

DRINGENDER AUFRUF!

Ohne Wirtschaftsflächen keine Arbeitsplätze – Verbände und Organisationen im Ruhrgebiet fordern Maßnahmen gegen Gewerbeflächennot

Der Region Ruhr fehlen die kurzfristig verfügbaren Flächen für Gewerbeansiedlungen, ein Grund, warum Unternehmen aus Industrie und Handwerk entweder abwandern oder sich erst gar nicht hier ansiedeln. Beides kostet Arbeitsplätze und Steuereinnahmen, lässt aber die Sozialhaushalte anschwellen. Der Mangel an geeigneten Flächen hat viele Ursachen: Da sind die hochkontaminierten Restflächen der früheren Schwerindustrie, da sind Kampfmittel aus dem Zweigen Weltkrieg, da sind Brachen mit unzureichender Verkehrsanbindung, da sind Freiflächen, gegen deren Nutzung Bürgerinitiativen antreten, da sind durch Jahrtausende genutzte Flächen, wo erst die Bodendenkmalpflege genauer hinsehen will, da sind – nicht zuletzt – Grundeigentümer, die nicht



Übergabe des Positionspapiers im Rahmen des Wirtschaftsflächengipfel.RUHR 2026 am 22. April 2026 bei WILO SE in Dortmund (v. l.): Stefan Schreiber (IHK-Hauptgeschäftsführer), Mona Neubaur (stellv. NRW-Ministerpräsidentin und Wirtschaftsministerin), Jörg Kemna (BMR-Geschäftsführer), Berthold Schröder (HWK-Präsident). Copyright: IHK zu Dortmund/Stephan Schütze

verkaufen wollen. Deren Anteil an den lt. LEP potentiell verfügbaren Flächen von netto 1.654 ha, verteilt auf 592 einzelne Gebiete, beträgt rd. 730 ha, mehr als die 703 ha hochbelasteter Flächen mit erheblichem Aufbereitungsbedarf. Wirklich restriktionsfrei seien nur 468 ha. Damit reiche das Angebot von Flächen mit konkreter Entwicklungsperspektive bei gleichbleibendem Bedarf von rd. 180 ha pro Jahr nur für etwa zweieinhalb Jahre.

Diese Erkenntnis ist nicht neu, aber bisherige Einwirkungsversuche sind wohl meist ins Leere gelaufen. Dabei gibt und gab es vorbildliche Brachflächenentwicklungen im Revier, z.B. auf Phoenix West in Dortmund. Als ein Teil davon hat sich in Sichtweite des alten Gasometers der Weltmarktführer für Wassertechnologie **WILO** auf dem erfolgreich erweiterten neuen Campus ausgebreitet. Als vorläufig letzter Baustein wurde vor Kurzem der Health Cube eröffnet, Gesundheitsversorgung und Vorsorge für die Mitarbeitenden vor Ort und an den digital vernetzten, weltweiten Filialstandorten sowie für die Öffentlichkeit. Die größte Bombe, die bei Erdarbeiten auf dem WILO-Gelände entschärft werden musste, wog 1,8 t, aber die größte Überraschung boten die Reste der Burgkapelle der Rombergburg hier im Dortmunder Süden. Die Grundmauern wurden freigelegt, untersucht und sorgfältig wieder mit Sand bedeckt, die sicherste Methode, die archäologischen Funde auf Dauer zu schützen. Die privatwirtschaftliche Initiati-

ve des WILO-Konzerns fand die passende Unterstützung bei Stadt und Land, andere Pläne können nur gelingen, wenn die Öffentliche Hand in Vorleistung geht wie in Bochum auf Mark 51⁷, dem ehemaligen Opel-Werk. Dafür aber fehlten den Kommunen die finanziellen Spielräume, so **Thomas Kufen**, Oberbürgermeister von Essen.

Dennoch, gelungene Beispiele sollten Mut machen bei dem ersten **Wirtschaftsflächengipfel.Ruhr**, zu dem **Handwerk Region Ruhr**, **Ruhr IHK** und **Business Metropole Ruhr BMR** sinniger Weise zu WILO in Dortmund einlud. Dazu trafen sich Delegierte der **IHKs**, der **Handwerkskammern**, der kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderungen sowie der Politik auf Landes-, Regional- und Kommunalebene. Das breite Bündnis war vor zwei Jahren auf den Weg gebracht worden nicht top down, sondern von der Basis der Gewerbetreibenden selbst aus. Sie kennen die Hemmnisse in der bestehenden Förderkulisse nur zu gut. Da sind Anforderungen zu komplex oder nicht adaptierbar, unterschiedliche Programme widersprechen sich, Prozesse dauern zu lange und kosten für die Antragsteller zu viel Geld und Vorleistung, um nur einige zu nennen. Das **Positionspapier** fordert im Wesentlichen eine einheitliche Fördersystematik mit breit angelegten Förderinhalten (incl. Mobilität), einheitlichen Verfahren und problemgerechten Laufzeiten (10 Jahre), um Planungssicherheit herzustellen.

Bei der extra angereisten stellvertretenden NRW-Ministerpräsidentin und Wirtschaftsministerin **Mona Neubaur** fand das Anliegen durchaus Anklang, sie lobte die Ruhrgebietler für ihr pragmatisches Vorgehen, das passe zu der landesweiten Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“. Sie nahm das gemeinsame Positionspapier bereitwillig entgegen. "Um industrielle Stärke zu sichern und technologischen Vorsprung zu ermöglichen, brauchen Unternehmen Platz. Gemeinsam schaffen wir passende Wirtschaftsflächen", versprach sie in ihrem Impulsvortrag. "Als Land fördern wir die Instandsetzung von Brachflächen – so entsteht wichtiger Raum für nachhaltige Ansiedlungen, gute Arbeitsplätze und neue Chancen." **Garrelt Duin**, einer ihrer Vorgänger im Amt und jetziger Regionaldirektor des **Regionalverbandes Ruhr**, sieht das Ruhrgebiet als Modellregion für innovative Lösungen für schnellere Genehmigungs- und Planungsverfahren. "Denn auf den alten Industrieflächen liegen große Zukunftschancen für die Region."

Näheres unter:

<https://www.ihk.de/blueprint/servlet/resource/blob/7034866/42270acfab13b13d67a9f4bd58de38ce/positionspapier-data.pdf> ■



Düsseldorf

SEGRO hat im SEGRO Park Düsseldorf Flingern rd. 2.100 qm Fläche an die **Sapporo Nishiyama Europe GmbH** vermietet. Vermittelt hat die **Wirtschaftsförderung Düsseldorf**.

Kronospan hat die Immobilie Schadowstraße 78 erworben. Das sog. "Eckhaus" mit rd. 1.930 qm BGF war 2023 für rd. 30 Mio. Euro von **Fay Projects** und **Alfons & Alfreda Management** entwickelt worden. Im EG soll ein "Kronospan Design Center" entstehen. **Aengevelt** vermittelte, den Käufer berieten **Menold Bezler** und **EY**, die Verkäuferseite **GSK Stockmann**.

Duisburg

Die **Vivit Group** hat das Büroensemble Ecke Schifferstraße 26/Schwanentor mit rd. 3.500 qm Fläche und eigenem Schiffsanleger erworben. Das „Kontorhaus“ am Innenhafen war Stammsitz der Traditionsspedition **Lehnkering**, die 2011 an **Imperial Logistics** übergegangen war. **Colliers** hat die Transaktion begleitet.

Garbe Industrial hat mit dem Logistikdienstleister **Goodcang Logistics** einen Mietvertrag über 30.500 qm auf dem Logport-Areal im Stadtteil Rheinhausen abgeschlossen. **Realogis** war beratend tätig, die rechtliche Beratung erfolgte durch **Taylor Wessing**.

Essen

CLS Holdings hat die Büroimmobilie "The Brix" Kruppstraße 16 für 60 Mio. Euro verkauft. **Colliers** und **BNPPRE** haben beraten.

BS Grundbesitz GmbH hat den Gewerbekomplex Gladbecker Straße 18 mit 1.300 qm Mietfläche auf rd. 3.750 qm Grundstück an Privat verkauft. Ankermieter ist **Subway**. Brockhoff hat vermittelt.

ENERGIEN UND ANDERES FÜR DIE STADT VON MORGEN

Polis Convention 2026 öffnete „neue Horizonte“ - und eine zusätzliche Ausstellungshalle

Die Kongressmesse **Polis Convention** in den Düsseldorfer Böhler-Hallen forschte im vergangenen Jahr „in die Tiefe“, in diesem Jahr weitete sie den Blick über die Stadt und ihre Quartiere hinaus zu Energie und Wärmewende der „polis Tomorrow“.

Mit dem zusätzlichen Themenschwerpunkt der Energiequellen und Vernetzung fühlt **Johannes Busmann**, Inhaber des veranstaltenden Verlags **Busmann & Haberer** und Herausgeber der Zeitschrift **Polis**, in bewährter Weise am Puls der Zeit. Wie aktuell das Thema werden würde, konnte niemand ahnen als die Vorbereitungen für die 2026er Veranstaltung begannen, denn vor der Sperrung der Straße von Hormus hätte sich kaum jemand in Politik und Wirtschaft eingestanden, wie angreifbar unser auf fossile Energien und weltumspannende Warenströme bauendes Leben tatsächlich ist. Darauf, dass Infrastrukturen und neue Anforderungen an Raum und Ressourcen nicht nur ein technisches, sondern sehr wohl ein baukulturelles Thema sind, verweist bereits die **Bundesstiftung Baukultur**, von Beginn an Partner der Polis Convention. Allerdings wird der in den vergangenen zwei Jahren erarbeitete Baukulturbericht „Infrastruktur“ erst Anfang Juni beim „Konvent der Baukultur“ der finanzierenden Bundesregierung und der Öffentlichkeit präsentiert. Die Polis Convention bot also bereits einen Vorgeschmack auf die Thematik – und auf die Relevanz des Themas für Stadtentwicklung und Immobilienwirtschaft, denn auch der **ZIA** ist traditionell Messepartner in Düsseldorf.

Die Polis Convention in den Böhler Hallen im linksrheinischen Heerdt stand auch in diesem Jahr wieder unter der Schirmherrschaft der Landesbauministerin NRW **Ina Scharrenbach**. In Erwartung des wachsenden Besucherstroms dehnte sich die Messe jetzt aus der zentralen Halle in die benachbarte Kaltstahlhalle des ehemaligen Stahlwerks aus, um den knapp 400 Ausstellern genügend Raum zu bieten. Die über 5.200 Besucher und Besucherinnen drängten sich allerdings mehrheitlich in der großen Halle zum Familientreffen NRW.



Polis 2026: Stand der Ingenieurkammer Bau; Foto G. Escher

Nebenan war es weniger belebt. Dort sollte das der Messe-Schwerpunkt „Infrastruktur“ stattfinden, aber an Ständen und auf der Kongressbühne der „Polis tomorrow“ herrschte das Thema „Energie“ vor, woher nehmen, wie zu installieren und wie zu finanzieren z.B. die Versorgung mit Wasserstoff. Unter den zahlreichen Präsentatio-



Gronau

Landmarken hat knapp ein Drittel der Anteile an dem Betreiber von Seniorenwohnungen **Lively** erworben. Größter Investor bleibt **Newworld**. Landmarken hat etwa 3.700 Wohnungen vorrangig in NRW in Planung. Daraus ergebe sich eine Pipeline für Lively von rd. 600 Einheiten an sieben Standorten. Derzeit betreibt Lively 120 Apartments in Gronau und 44 Einheiten in Duisburg.

Hamm

Die **RTL Gruppe** hat ihre im März fertiggestellte Seniorenwohnanlage mit ca. 6.600 qm Mietfläche an **Real Blue** für den offenen Spezial-AIF nach Art. 8 "Real Blue Senior Living" veräußert. Betreiber ist **Humanika**.

Impressum

Chefredaktion:

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

Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:

Werner Rohmert

Verlag:

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

Vorstand:

Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz

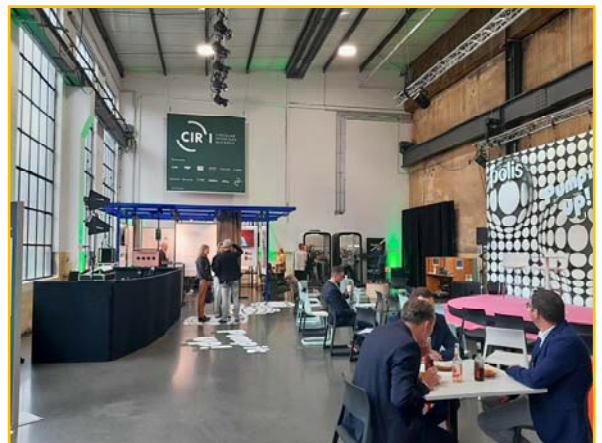
Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

nen und Diskussionen (alle „silent“ durchgeführt, d.h. über Handy mit Kopfhörern) über Wärmewende, Klimaresilienz u.a. galt nur eine einzige dem brisanten Problem der Cybersicherheit, präsentiert von **Martin Fromm** von der **Thold -IT GmbH** mit der Frage, „warum Cyberdefence zur Pflicht in Stadt- und Immobilienprojekten wird“. Die schöne neue Welt der Smart City ist nicht ohne Risiken und Nebenwirkungen zu haben. Wer aber in Kommunen und Unternehmen ist sich bewusst, dass die EU-Vorschrift NIS-2, umgesetzt in deutsches Recht Ende 2025, zu aktiven Maßnahmen verpflichtet? Das Bergische Städtedreieck Wuppertal Solingen und Remscheid probt im Rahmen der Landesinitiative Cybersicherheit als Modellregion die Vernetzung der Systeme. Andere Infrastrukturen wie Brücken, Kanäle und Straßen fanden auf der Polis kein Podium mit Ausnahme am Stand der **AMAND Bau GmbH & Co. KG**, die für die Entwicklung eines neuen Stadtteils im rheinischen Rondorf mit **Aurelis** das Joint Venture **Amelis** gebildet hat.

Die Polis Convention war immer eine Kongressmesse mit dem Schwerpunkt der Stadtentwicklung, Vorträge also ein wesentlicher Bestandteil der Veranstaltung und das Publikum stellen im Wesentlichen Kommunen und die Planer- und Bauberufe, hier zunehmend der Holzbau. Das ganztägige Kongressprogramm wurde jetzt auf fünf Bühnen ausgedehnt einschließlich des intimen „Pumpenraums“, der vornehmlich Gemeinwohl orientierten Vorträgen Raum bot, etwa dem Auftritt der **Montag Stiftung Urbane Räume**. Die Fülle der Bühnen bot zwar einer Menge Expertise ein Podium zur öffentlichen Darstellung, dürfte aber das Messepublikum einigermaßen überfordert haben, denn man kann nicht gleichzeitig netzwerken, seine Geschäftsinteressen verfolgen (um die Messebeteiligung zu rechtfertigen) und Diskussionen lauschen. So manche Stuhlreihen blieben leer.

Zu den größten Standarealen gehörte neben Düsseldorf und Köln (gegen Abend konnte Düssel Alt eindeutig nicht gegen frisch gezapftes Kölsch ankommen)

erneut die Metropole Ruhr, organisiert von der Wirtschaftsförderung **BMR**. Wie im Vorjahr präsentierten sich die Städte Essen und Duisburg zusätzlich an eigenen Ständen zu konzentrierterem Austausch, Essen ganz ohne Projektmodell, Duisburg als Schwerpunkt mit „6-Seen-Wedau“. Am Gemeinschaftsstand sprachen die Aufsteller aus den Kommunen von Bottrop bis Recklinghausen im Wesentlichen zwei Themenbereich an: die Innenstadt- bzw. Stadtteilentwicklung mit Verdichtungs- und Revitalisierungsprojekten sowie die Stärkung und Vernetzung von Grünzonen einschließlich Rad- und Fußwegen und neu anzulegenden Plätzen. Dies alles eingebettet in die Systematik der kommenden Internationalen Gartenschau **IGA Ruhr**, dem sog. 5-Standorte-Programm für den Umbau von Kraftwerksstandorten, deren Nutzung als



Polis 2026, Rückzug im Pumpenraum; Foto: G. Escher



Energielieferanten 2038 endet, sowie dem **EMG.Ruhr**-Projekt (Energiemanagement auf Gewerbeflächen) der BMR. Eine lokale Variante dazu das neue Gewerbegebietsmanagement der Stadt Essen für Essen-West, um dort Synergien zu heben und Ressourcen zu schonen. Duisburg will gemeinsam mit den Kreisen Wesel und Kleve die Zirkularität beim Bauen voranbringen.

Am Gemeinschaftsstand sprachen Gelsenkirchen und Duisburg auf ihren Stelen Themen an, die mehr Aufmerksamkeit verdient hätten, die „Zukunftspartnerschaft Wohnen“ und die „Duisburger Wachküssgebäude“. Beide Initiativen machen auf den Baubestand aufmerksam, mit dem was passieren muss, egal wie glänzend andere Zukunftsprojekte sich anbieten. Überall in den 15 beteiligten Kommunen stehen Brownfield-Entwicklungen bzw. Projekte im bestehenden urbanen Kontext im Fokus. Eines der ältesten Umwidmungsgebiete dürfte die „Neue Mitte Oberhausen“ sein mit dem CentrO noch aus den IBA-Zeiten der 1980er Jahre – und immer noch ist Platz für weitere Ansiedlungen. Was an den eigenen Ständen der Städte Essen und Duisburg propagiert wurde, reiht sich nahtlos in den Haupttenor ein, ob auf Essener Gebiet der 5,8 ha große Forschungs- und Innovationscampus Thurmfeld, ein Gemeinschaftsprojekt mit der Universität Duisburg-Essen genauso wie das Technologiequartier Wedau in Duisburg. Ein Gemeinschaftsprojekt, diesmal von Essen mit Herne ist „Freiheit Emscher“, wo auf rd. 150 ha neue Wohn- und Gewerbebestände entstehen. Die „Duisburger Dünen“ am Hauptbahnhof sind in der Überarbeitung, denn so viel Bürofläche wie dort einst vorgesehen, braucht die Stadt wohl nicht. - Auffällig, Bahnhöfe rücken vielerorts ins Visier der Stadtentwickler, nicht erst seit die DB angefangen hat, ihre Bahnhöfe zu putzen. Einen Zweiten Preis beim **Polis Award** (mehr dazu in der nächsten Ausgabe von Der Immobilienbrief Ruhr) in der Kategorie „Impulsgebende Phase Null“ erhielt das Büro **urbanista GmbH** für die „Strategie Bahnhofsviertel 2024 – 2040“ in Frankfurt am Main – wer je dort unterwegs war, wird die Dringlichkeit nachvollziehen können – und auch dies ein Thema im Segment „Infrastruktur“. Sollten Sie sich nach der Polis schon mal auf die nächste **Expo Real** in München vorbereiten, erwarten Sie auch dort lt. Presseankündigung „Flughäfen, Häfen, erneuerbare Energien und PPP-Modelle aufgrund des wachsenden Interesses von Investoren und Projektentwicklern am Thema Infrastruktur“. [Den Ruhrstädten wären ein solches „wachsendes Interesse von Investoren“ zu wünschen. Und der Polis Convention ein logistisch optimiertes Konzept für die Besucheranreise.](#) ■

STIMMEN ZUR POLIS CONVENTION 2026

Aygül Özkan, Hauptgeschäftsführerin des **ZIA**:

„Für uns bedeutet zukunftsweisende Projektentwicklung, über das Gebäude hinaus zu denken. Kein Entweder-oder, sondern ein Sowohl-als-auch: Bezahlbarkeit, Nachhaltigkeit, soziale Infrastruktur, Mobilität und wirtschaftliche Tragfähigkeit müssen zusammen gedacht werden. Ohne verlässliche, zügige und kalkulierbare Planungs- und Genehmigungsprozesse bleibt dieser Anspruch allerdings unerfüllt. Die Digitalisierung der Bauleitplanung, die Straffung von Verfahren gehen in die richtige Richtung, aber wir brauchen hier kürzere und verbindliche Fristen und früher ansetzende Verfahren.“

Cornelia Zuschka, Dezernentin für Planen, Bauen, Wohnen, Grundstückswesen und Mobilität der Landeshauptstadt Düsseldorf:

„Wenn wir uns bewusst sind, dass wir zwar mit unterschiedlichen Blickwinkeln Kompetenzen und sogar Betroffenheiten auf Stadt einzahlen (durch gute Projekte), dann werden wir diese qualitätsvollen Projekte besser und schneller befördern. Stadt ist Aushandlung, auch das was wir heute einzigartig schön finden, ist das Ergebnis von Aushandlung und gesamtgesellschaftlicher Bemühungen. Gemeinsam auch durch schwierige Diskussionen zu gehen, schleift den Edelstein Projekt. Wir müssen aber dann auch den Augenblick und den Mut zu Entscheidungen haben, bevor dieser Edelstein nur noch Staub ist. Den Baurambo zu nutzen und schneller bei guter Qualität zu werden, sollte also ein gemeinsames Ziel sein und keines das uns spaltet.“

Jörg Kemna, Geschäftsführer der **BMR**:

„Die Polis Convention ist als Klassentreffen vor allem der nordrhein-westfälischen Planer – und Immobilienszene etabliert. Hier ist das Interesse spürbar weitergewachsen. Das liegt auch an der thematischen Ausweitung: So konnten wir als BMR das Thema Energie in den Mittelpunkt stellen. Der Anschluss der Unternehmen an die Wasserstoff-Netze oder das Energiemanagement in Gewerbegebieten sind heute entscheidende Faktoren für Gewerbegebietsentwicklung. Auf der Polis kann man sehen, dass ein breiterer Ansatz funktionieren kann. Auch die großen Leitmesse EXPO und MIPIM könnten davon lernen.“

Andre Boschem, Geschäftsführer der **EWG - Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH**:

„Die polis Convention ist eine wichtige Plattform, um die vielfältigen Perspektiven am Standort Essen zu präsentieren und sich mit zentralen Akteuren der nationalen Immobilienbranche auszutauschen. Dabei hat sich gezeigt, dass



wir mit unserer Strategie einer aktiven Stadt- und Flächenentwicklung klar auf Kurs sind. Insbesondere mit der Schaffung zukunftsweisender Stadtquartiere auf ehemaligen Brachflächen treffen wir den Nerv der Zeit. Ob Forschungs- und Innovationscampus Thurmfeld, Kontorhausviertel oder Freiheit Emscher – in Essen entstehen neue Räume für Arbeiten, Wohnen und Leben.“

Rasmus C. Beck, Geschäftsführer der **DBI Duisburg**:

„Der Stand von Duisburg ist mit dem Slogan ‚Starke Stadt‘ überschrieben – vertreten waren die Architekten von dd Planquadrat und Akkurt Wasserturm mit ihren Objekten und Ideen. Der Duisburger Immobilienmarkt zeigt, was in diesem Umfeld zählt: Stabilität, Verlässlichkeit und eine echte Nachfrage nach Qualität. Für Investor:innen, Projektentwickler:innen und Nutzer:innen ist die wichtigste Botschaft: Duisburg performt in zentralen Segmenten robust und bleibt ein Markt, in dem sich Entscheidungen wieder besser rechnen lassen.“ ■

WEITERE NACHRICHTEN

BOCHUM: Aus Q1 2026 meldet **Vonovia SE** gleichbleibende Mieterlöse von 1,2 Mrd. Euro, aber ein mehr als halbiertes Periodenergebnis von 250 Mio. Euro in Folge Grundstücksverkäufen und höheren Finanzierungskosten. Das bereinigte Ebitda wuchs um 6,3% auf 629,7 Mio. Euro. Der Verkauf von Wohnungen soll bis Jahresende auf 3.000 bis 3.500 Einheiten steigen plus "opportunistische Grundstücksverkäufe". Eine Höherbewertung des Portfolios wird erwartet. Für die serielle energetischen Modernisierung haben Vonovia und **Nokera** eine strategische Kooperation vereinbart.

BOCHUM: **Vonovia SE** und das Schweizer Bauunternehmen **Nokera** haben eine erste strategische Kooperation zur seriellen energetischen Modernisierung großer Wohnquartiere vereinbart. Kern des Konzepts ist die industrielle Vorfertigung vollständiger Fassadenelemente, die vor Ort in kurzer Zeit montiert werden.

DORTMUND: **Bonava** will nach Erwerb des leerstehenden Bürogebäudes Lindemannstraße 78–80 auf rd. 5.400 qm Grundstück den Bestand zu 165 Wohnungen, davon 72 gefördert, umbauen. Die Baugenehmigung ist erteilt, Baubeginn 2027.

DUISBURG: **HAMBORNER REIT AG** steigerte in Q1 2026 den NAV je Aktie um 2,2% (YTD) auf 9,27 Euro. Der LTV konnte auf 43,1% reduziert werden. Die Miet- und Pächterlöse sanken um 1,9% auf 22,6 Mio. Euro und der FFO ging um 1,6% auf 11,7 Mio. Euro zurück. Die Ge-

samtjahresprognose 2026 des FFO zwischen 38,0 und 42,0 Mio. Euro wird bestätigt.

ESSEN: P3 hat von **Panattoni** u.a. den Panattoni Park Essen Lüserschhofstraße 68-70 mit 20.200 qm Logistikfläche plus Büro- und Mezzaninflächen auf 42.900 qm Grundstück erworben. Mieter ist seit 2021 der Onlineanbieter **Euziel**. **CBRE** begleitete die Transaktion, rechtlich wurde P3 von **White & Case** beraten, bei der technischen Due Diligence von **TA Europe** und **TRC**.

HAMM: Nach Plänen der Hammer Architekten **Noweck & Pahmeyer** entsteht auf dem ehemaligen **Kaufhof**-Areal das neue Mischgebiet Heinemann-Quartier. Die **Green Roof Projekt GmbH & Co. KG**, ein Joint Venture von **Hugo Schneider** und **Heckmann Bauland und Wohnraum**, beide Hamm, hat das rd. 7.400 qm große Grundstück mit Bestandsgebäuden Ende 2024 erworben.

HERNE: Die französische Unternehmerfamilie **Konckier** übernimmt im Rahmen des laufenden Eigenverwaltungsverfahrens die Parfümeriekette **Pieper**. Die Vereinbarung sichert den Weiterbetrieb der rd. 110 meist innerstädtischen Filialen u.a. in NRW.

KLEVE: Die **Zevens Grundbesitz** übernimmt das Bauprojekt "Hoffmann Carree" mit 81 Wohnungen von der insolventen **Beta Grundbesitz**.

SCHWERTE: In die 17 Jahre lang von der **Deutschen Post** genutzten sog. **Karstadt**-Hallen Konrad-Zuse-Straße 8 mit rd. 10.050 qm Hallenfläche plus Büroteil zieht ab Juni der Textildienstleister **Alt FineCom Finishing-eCommerce-Logistics** ein. Eigentümer ist die TechnoPark und Wirtschaftsförderung Schwerte (TWS). **Ruhr Real** hat vermittelt.

BÜROFLÄCHENUMSATZ Q1 2026: Lt. **BNPPRE** betrug er in Dortmund 21.000 qm, leicht unter den Vergleichsquartalen der Vorjahre, aber im Rahmen des zehnjährigen Mittels. Über die Hälfte davon betraf Größen zwischen 5.000 und 10.000 qm. Die Spitzenmiete blieb bei 23,00 Euro/qm, die Durchschnittsmiete bei 14,60 Euro/qm. Der Leerstand wuchs auf 159.000 qm entsprechend 4,9%. In Essen summierte sich der Flächenumsatz auf nur 10.000 qm, um die Hälfte weniger als im Vorjahreszeitraum. Den größten Abschluss tätigte das Bauunternehmen Johann Bunte über 1.700 qm. Die Spitzenmiete liegt weiter bei 20,00 Euro/qm, die Durchschnittsmiete bei 13,80 Euro/qm. Die Leerstandsquote beträgt weiterhin 8,9% entsprechend 287.000 qm, davon nur 59.000 qm in moderner Qualität. ■