

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 509 | 28. KW | 10.07.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Startschuss für neuen US-Treuhand- Fonds fällt in Dallas	2
Auf ein Wort: Michael Türk baut Kindergärten am liebsten im Ruhrgebiet	5
Postbank-Wohnatlas: Trend dreht an vielen Standorten Richtung Käufer	9
Personalia	12
Bürofertigstellungen: Projektentwickler hoffen auf steigende Preise	13
Immobilien-Investments: Maklerhäuser ziehen Fazit zum ersten Halbjahr	15
High-Street-Lagen: Fast wie in Tokio und Seoul	18
Investitions-Umfeld: Keine eindeutigen Signale	18
Impressum	20
Das Letzte	20

Meiner Meinung nach...

Herzlichen Glückwunsch USA, zum Gewinn der Fußball-Weltmeisterschaft! Ich weiß, die Amis sind gegen Belgien ausgeschieden, doch glauben wir das wirklich? Solange US-Präsident Donald Trump nicht überzeugt ist, dürfte gar nichts sicher sein. Da können die norwegischen Wikinger bis nach Grönland rudern, Messi den Tor-Rekord auf 35 hochschrauben und die Franzosen spielen, als ob sie den Zaubertrank der Gallier in ihren Bordeaux gekippt hätten.

Denn Trump stand als zwölfter Mann quasi selbst auf dem Platz. Also metaphorisch betrachtet. Durch seine Intervention gegen die rote Karte, mit der US-Stürmer Folarin Balogun wegen Foulspiels gegen Bosnien-Herzegowina vom Platz gestellt wurde. Ein Anruf bei FIFA-Chef Johnny Infam-Tino genügte, und die Sperre wurde zur Bewährung verhängt. Guckst Du, **Friedrich Merz**. Warum hat der deutsche Kanzler nicht seinerseits energisch protestiert, als Jonathan Tahs Kopfball zum 2:1 gegen Paraguay von einem fragwürdigen Schiedsrichter-Gespann aberkannt wurde? Die waren doch auch „verdächtig“, wie Trump in seinem Fall den Unparteiischen mit der roten Karte bezeichnete. Dann hätten wir gewonnen, im nächsten Spiel Frankreich geputzt und würden bald selbst im Finale stehen. Der Lauf der Geschichte wäre ein anderer: Der Bundestrainer hieße weiterhin **Julian Nagelsmann**, Leroy Sane würde die Gegner austanzen, **Jürgen Klopp** verliehe immer noch Flüüüügel, durch Deutschland würde ein Ruck gehen, wir wären wieder wer.

Ein Halbfinale auf dem Weg zum Endspiel findet nächsten Dienstag übrigens in Dallas statt. Hier hat **US-Treuhand**-Chef **Lothar Estein** die erste Immobilie für den aktuellen Immobilienfonds gekauft. Im „UST XXVII“ will er, wie für die Vorgänger-Fonds, ein Portfolio aus Gewerbeimmobilien im Südosten der USA zusammenstellen. Die Fonds treffen den Nerv der Anleger. In einem schwierigen Markt zählte US Treuhand im vergangenen Jahr zu den umsatzstärksten Anbietern. Wir haben uns das aktuelle Angebot genauer angeschaut.

Hierzulande gefragt sind Sozialimmobilien wie Kindergärten und -tagesstätten. **Michael Türk** hat bislang weitgehend ohne großes Aufsehen Plätze für rund 2.500 Kinder geschaffen. Im Gespräch mit dem Fondsbrief spricht er darüber, was ihn umtreibt und warum er am liebsten im Ruhrgebiet investiert.

Viel Spaß beim Lesen!



Asuco

Ausschüttungen aus Zweitmarktfonds

Asuco hat Ausschüttungen in Höhe von 12,3 Millionen Euro an rund 5.000 Anleger der Zweitmarktfonds ausgezahlt. Die Ausschüttungen lagen zwischen 5,25 Prozent und 7,0 Prozent und somit auf einem im Marktvergleich überdurchschnittlich hohem Niveau. Die Bewertung des Portfolios blieb nahezu unverändert. Der Abschlag gegenüber dem Vorjahr betrug zwischen 1,9 und 2,6 Prozent. Anleger des „asuco 1“ haben seit 2010 bereits Ausschüttungen in Höhe von 126 Prozent erhalten; gleichzeitig beträgt der NAV 112 Prozent des Kommanditkapitals.

Ökorenta

Neun mal Windkraft

Der aktuelle Publikumsfonds „Erneuerbare Energien 16“ von Ökorenta hat in neun Beteiligungen investiert und somit das bereits eingezahlte Kapital breit gestreut. Es handelt sich um Windanlagen, die seit Jahren Strom produzieren und Einnahmen generieren. Die Anlagen befinden sich in Thüringen, Niedersachsen, Bayern, Rheinland-Pfalz und Sachsen-Anhalt. Ökorenta spricht von günstigen Ankaufspreisen, die seit 20 Jahren



In neun Windkraftanlagen hat der Fonds bislang investiert.



Dallas. Standort eines WM-Halbfinals am kommenden Dienstag. Und des ersten Fondsobjekts im aktuellen Publikums-AIF der **US Treuhand**. Zur kommenden Ausgabe liegen Details zum Erwerb der Immobilie vor. Dann werden wir näher darauf eingehen.

Fonds-Check

Startschuss fällt in Texas

US Treuhand bringt Fonds Nummer 27 - erstes Fondsobjekt in Dallas gekauft

Den 250. Geburtstag feiern die USA in diesen Tagen, und auch wenn manche US-Bürger und langjährige internationale Partner nur den Kopf über das Geburtstagskind schütteln können, so bleibt das Land eine starke Wirtschaftsmacht mit Chancen auch für Immobilieninvestoren.

US-Treuhand-Chef Lothar Estein hat mehrfach bewiesen, dass er in der Lage ist, besondere Gelegenheiten für Publikumsfonds zu erwerben. Für den aktuellen AIF „UST XXVII“ hat er das erste Objekt gekauft, eine Büroimmobilie in Dallas. In der Stadt, die ihn bei einem Vorgängerfonds extrem herausgefordert hat.

Der „UST XXVII“ ist kein klassischer Ein-Objekt-Fonds, sondern ein Semi-Blind-Pool. Anleger investieren in die Erfahrung des Managements. Es handelt sich allerdings nicht um einen reinen Blind Pool, denn das erste Objekt steht bereits fest und gibt die Richtung vor. Der Fonds wird überwiegend in Gewerbeimmobilien investieren. Büro-, Logistik- und Handelsobjekte bilden den Schwerpunkt. Wohnimmobilien

dürfen bis zu 40 Prozent des Portfolios ausmachen.

Beispielhaft für das Ankaufsprofil steht eine Class-A-Büroimmobilie im Großraum Dallas, Texas, die sich bereits im Eigentum einer Estein-Gesellschaft befindet und an dem sich der neue Fonds „UST XXVII“ beteiligen wird. Die Immobilie zeichnet sich durch eine hohe Vermietungsquote, eine Vielzahl bonitätsstarker Mieter und nachhaltige Zertifizierungen aus (u.a. führt die Immobilie das Label „LEED Gold“).

Der Zeitpunkt ist gut gewählt. Mit dem kräftigen Zinsanstieg ab 2022 gerieten insbesondere amerikanische Gewerbeimmobilien massiv unter Druck. Büroobjekte verloren teilweise deutlich an Wert. Homeoffice, steigende Finanzierungskosten und eine zurückhaltende Nachfrage sorgten für einen Preiserückgang, wie ihn der Markt seit der Finanzkrise kaum erlebt hatte.

Genau an diesem Punkt setzt die Argumentation der US Treuhand an. Märkte bewegen sich in Zyklen. Nach mehreren schwierigen Jahren könnten die

Voraussetzungen für einen neuen Aufschwung wieder besser werden. Tatsächlich sprechen einige Entwicklungen dafür. Die Bautätigkeit befindet sich auf einem historisch niedrigen Niveau. Gleichzeitig werden immer mehr ältere Bürogebäude abgerissen oder in Wohnungen umgewandelt. Erstmals seit vielen Jahren schrumpft damit in einigen Regionen sogar der Büroflächenbestand. Parallel wächst die amerikanische Bevölkerung weiter und damit langfristig auch der Bedarf an hochwertigen Wohn- und Gewerbeflächen.

Die Metropolregion Dallas-Fort Worth zählt zu den Gewinnern der Binnen-Wanderung in den USA. Seit zwei Jahrzehnten steigt die Zahl der Einwohner kontinuierlich, allein um rund 1,3 Millionen Menschen in den vergangenen zehn Jahren. Offenbar ziehen die Menschen den Arbeitsplätzen hinterher, denn zwischen 2018 und 2024 haben 100 Unternehmen ihren Firmensitz in die Region verlagert. Der Staat Texas bietet im Vergleich zu Kalifornien zum Beispiel deutlich unternehmensfreundlichere Bedingungen. So gibt es beispielsweise keine staatliche Einkommen- und Körperschaftsteuer, was unter anderem günstige Lebenshaltungskosten begründet.

Bei einem Vorgängerfonds, der in das damals neue Stadtviertel Victory Park investierte, lief es auf Grund der Immobilienkrise vor rund 15 Jahren nicht wie geplant. Über viele Jahre hat Lothar Estein viel Zeit, Geld und Arbeit investiert und durch zahlreiche Abstimmungen mit den Banken und der Kommune das Kapital der Anleger gerettet. Das wurde vom Markt als besondere Leistung gewertet.

Kalkulation. Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 30.000 Dollar plus fünf Prozent Agio. Läuft alles wie prognostiziert, bekommen Anleger Ausschüttungen zwischen drei Prozent und 4,5 Prozent. Über die Laufzeit von zehn Jahren summiert sich der geplante Rückfluss auf 152 Prozent, ein Gewinn von 47 Prozent also. Der Fonds selbst nimmt kein Fremdkapital auf, wobei Kredite jedoch auf Ebene der jeweiligen Objektgesellschaften vorgesehen sind.

Anbieter. US Treuhand weist eine inzwischen mehr als 30-jährige Historie im amerikanischen Immobilienmarkt nach. Bislang hat das Unternehmen 22 Fonds mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als fünf Milliarden US-Dollar aufgelegt. Die operative Verantwortung liegt erneut bei der Estein-Gruppe um

Marketing-Anzeige

Aktueller Publikums-AIF
Wind, Solar, Speicher

Jetzt informieren!

ökorenta.de
vertrieb@oekorenta.de
Tel. 04941 60497-285



ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 16



* Dies ist eine Marketing-Anzeige. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Weitere Angaben und die mit dieser unternehmerischen Beteiligung verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt des AIF und dem Basisinformationsblatt. Diese Dokumente finden Sie unter oekorenta.de/aktueller-publikums-aif/.

Kingstone RE

Trophy in Danzig

Kingstone Real Estate hat den Ankauf eines Bürohochhauses in Danzig durch die österreichische **STRABAG-Gruppe** vermittelt, den Due-Diligence- und Transaktionsprozess begleitet und gesteuert. Es handelt sich bei der Trophy-Immobilie um das größte Bürogebäude in der Region und mit 150 Millionen Euro um den größten Deal in Polen in diesem Jahr. Die Vermietungsquote beträgt 98 Prozent. Zu den Mietern zählen **Nordea Bank, PwC** und **Olivia Star Top**. Der Verkäufer und Entwickler des Objekts ist **Tonsa Commercial**.

Lothar Estein, der seit Ende der 1970-er Jahre ausschließlich im amerikanischen Immobiliengeschäft tätig ist. Wie üblich, investiert Estein gemeinsam mit seiner Unternehmensgruppe auf Ebene der jeweiligen Objektgesellschaften selbst mit - insgesamt mit mindestens elf Prozent. Das schafft keine Erfolgsgarantie, sorgt aber für eine weitgehende Interessengleichheit zwischen Initiator und Anlegern.

Steuern. US-Immobilienfonds bleiben steuerlich anspruchsvoller als vergleichbare deutsche Beteiligungen. Anleger benötigen eine amerikanische Steuernummer und müssen jährlich eine Einkommensteuererklärung in den USA abgeben. Zwar verhindert das Doppelbesteuerungsabkommen grundsätzlich eine doppelte Besteuerung, der Verwaltungsaufwand bleibt jedoch bestehen.

Meiner Meinung nach... Mit dem „UST XXVII“ sprechen die Zeichner US-Treuhand-Chef Lothar Estein ihr Vertrauen aus. Sie verlassen sich darauf, dass der amerikanische Immobilienmarkt nach seiner Korrektur wieder attraktive Einstiegschancen bietet. Sinkende Neubautätigkeit, rückläufige Büroflächenbestände und das anhaltende Bevölkerungswachstum sprechen durchaus für langfristiges Potenzial. US Treuhand zeigt sich widerstandsfähig in einem schwierigen Vertriebsmarkt. Im vergangenen Jahr sammelte das Team um Geschäftsführer **Volker Arndt** rund 55 Millionen Dollar ein und positionierte sich damit weit vorne in der Rangliste aller Anbieter. ■



#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de  **Real I.S.**

Auf ein Wort

Kitas kalkulieren bis zu drei Mietzyklen

Michael Türk baut Kindergärten vor allem im Ruhrgebiet - Rendite und gesellschaftliche Ziele

Kindergärten gelten als Musterbeispiel für Sozialimmobilien: Gesellschaftlich erwünscht, politisch gewollt und bei Investoren beliebt. Doch rechnet sich das Geschäftsmodell auch langfristig – trotz sinkender Geburtenzahlen?

Auf jeden Fall, meint **Michael Türk**. Er muss es wissen, denn die Unternehmensgruppe Michael Türk hat eine Vielzahl von Kindergärten vor allem im Ruhrgebiet gebaut und kennt die typischen Anforderungen der Investoren.

Der Fondsbrief: Wie viele Kindergartenplätze haben Sie bislang geschaffen?

Michael Türk: Wir haben in unseren Kindergärten rund 2.500 Plätze geschaffen, die es vorher nicht gab. Und dennoch sind wir noch weit davon entfernt, den Bedarf zu decken. Bundesweit fehlen 300.000 Plätze, alleine in Nordrhein-Westfalen 84.000.

Geht die Rechnung dauerhaft auf? Die Demografie spielt gegen Sie. Wird das nicht langfristig zu einem Überangebot an Plätzen führen?

Tendenziell werden weniger Kinder geboren, das stimmt. Aber das ändert nichts daran, dass es in Ballungsräumen dauerhaft nicht genügend Plätze gibt. Wir kalkulieren bei unseren Kitas mit zwei bis drei Mietzyklen von jeweils 25 Jahren. Außerdem sind die meisten bereits bestehenden Kindergärten in unserem Umfeld in der Regel deutlich älter. Müssen tatsächlich irgendwann Kitas schließen, werden das nicht unsere modernen, nachhaltigen Immobilien sein. Wobei die barrierefreien Objekte in zentralen Lagen der Städte auch anderweitig genutzt werden könnten, zum Beispiel als Gruppenwohnungen im Alter, zur Demenz-Pflege oder als Beatmungsstationen.

Sie bauen hauptsächlich im Ruhrgebiet, eine Region



hausInvest

**Offen für ein gesundes Investment.
Offen für eine neue Erfolgsstory.
Offen für Morgen.**

hausInvest eröffnet Ihnen Schritt für Schritt ein Investment in einen der erfolgreichsten Offenen Immobilienfonds. Mit Stories von Menschen und ihren Visionen in den hausInvest Immobilien. Wie ETERNO in Frankfurt am Main. Jetzt Story erleben auf hausinvest.de

COMMERZ REAL  Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH

Marketing-Anzeige

KanAm

Fonds liquidiert

KanAm wird den offenen Immobilienfonds „LEADING CITIES INVEST“ abwickeln. Das bedeutet, dass alle Anteilrückgaben und -ausgaben nicht mehr ausgeführt werden. Das Fondsvermögen wird in den kommenden Jahren schrittweise durch den Verkauf der Immobilien liquidiert und die Liquidität gleichmäßig an alle Anleger ausgezahlt. Zur Bedienung der bisherigen Rückgabewünsche wurden bereits rund 70 Prozent der ursprünglich mehr als 40 Immobilien des Fonds seit 2022 veräußert.



Michael Türk hat rund 2.500 Kita-Plätze gebaut.

mit strukturellen Problemen.

Ein Standort mit Herausforderungen, aber auch mit Chancen. In den kommenden 30 bis 40 Jahren erwarte ich eine deutliche Stärkung der Region und des gesamten Bundeslands. Schon jetzt gibt es in Nordrhein-Westfalen eine unfassbare Wirtschaftskraft. 200 Unternehmen erwirtschaften jeweils mehr als eine Milliarde Euro Umsatz. Und ein Großteil davon wird mit den Händen erarbeitet, anders als zum Beispiel in der Schweiz mit seinen vielen Banken. Wäre NRW ein eigener Staat, läge das Bundesland auf Position 19 der stärksten Nationen weltweit.

Spreche ich mit Investoren und Fondsanbietern, klagen sie über niedrige Renditen aus den Sozialimmobilien. Käufer müssten im Schnitt das 25-fache der Einnahmen zahlen.

Das ist eine kurzsichtige Betrachtung. Eine Kita rechnet sich langfristig und trifft damit die Anforderungen unserer typischen Investoren. Das sind in der Regel Mittelständler und Familienunternehmen, die ihr Vermögen erhalten und an die nächste Generation weitergeben möchten. Ein Vorteil dabei ist die jährliche Vollindexierung der Immobilien. Nach Corona konnten wir eine Mieterhöhung von knapp 7,7 Prozent an die Betreiber weitergeben. In keinem Jahr waren es weniger als zwei Prozent. Das schaffen Sie mit Wohnimmobilien nicht.

Sind die Betreiber überhaupt in der Lage, solche Steigerungen zu tragen? ►



Deutsche Service Kapitalverwaltungs - GmbH

Digitale, unabhängige Kapitalverwaltungsgesellschaft aus München - spezialisiert auf Immobilien, Private Equity und Erneuerbare Energien.

KVG-Dienstleistungen nach KAGB:
Fondskonzeption, Verwaltung und Reporting für geschlossene Spezial-AIF.

Diskret - Seriös - Kompetent - Verlässlich



Jetzt informieren unter:
www.dskv.eu

Kontakt:
info@dskv.eu +49 89 41 62 700 - 0



DEUTSCHE FINANCE GROUP

RENDITE AUF LAGER

INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

24

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 24
– CLUB DEAL US LOGISTIK –
GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

Über diese exklusive Investmentstrategie erhalten Privatanleger einen Zugang zur attraktiven Assetklasse der Logistikimmobilien in Austin, Texas, der Technologie-Hochburg in den USA.

- Exklusiver Zugang durch Co-Investment
- Investment in fünf neu zu errichtende Logistikimmobilien
- Kurze Laufzeit von ca. 3 Jahren¹
- Attraktiver Gesamtmittelrückfluss von rd. 122 %²

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist eine internationale Investmentgesellschaft und bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und exklusiven Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

Leopoldstraße 156 | 80804 München | Telefon +49 89 649563-0 | www.deutsche-finance.de/if24

¹ Bis 30.06.2027 mit Verlängerungsoption, um insgesamt bis zu zwei Jahre.

² Von der gezeichneten Kommanditeinlage (ohne Ausgabeaufschlag; nach US-Steuern)
Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Kindergärten rechnen sich mit öffentlichen Geldern. Die Mittel stammen vom Bund, zugesteuert vom Land und von den Kommunen. Der Bund will ganz bewusst eine Mischung verschiedener Träger aus Kirchen und der freien Jugendhilfe, um seiner gesellschaftlichen Aufgabe gerecht zu werden. Kita-Plätze sind daher ein extrem sicheres Investment.

Welche Rolle spielt der gesellschaftliche Nutzen bei der Investitionsentscheidung?

Natürlich spielen bei unseren typischen Investoren auch altruistische Ziele eine Rolle. Kita-Plätze erlauben es den Müttern zu arbeiten, und die meisten möchten das auch. Die Kinder werden nicht nur beaufsichtigt. Sie lernen Deutsch, den richtigen Umgang untereinander, sie bekommen gutes Essen mit frischem Obst und Gemüse aus unseren hauseigenen Küchen oder von hochwertigen Caterern.

Für Ihr eigenes Portfolio bauen Sie Wohnanlagen ebenfalls im Ruhrgebiet, zum Beispiel in Gelsenkirchen. Dafür hege ich größte Sympathien, Gelsenkir-

chen ist meine Heimatstadt. Aber ich kenne auch die Entwicklung auf dem Wohnungsmarkt. Wie kann sich ein Investment dort rechnen?

Ich glaube an eine Stadt wie Gelsenkirchen. Oder an die Nordstadt in Dortmund. Ich glaube an die positive Entwicklung, aber auch hier ist ein langfristiger Horizont entscheidend. Gelsenkirchen wird sich erholen, wird wieder ausreichend Arbeitsplätze bieten. Es gibt doch nichts Schlimmeres, als den Menschen die Würde zu nehmen, mit ihrer Arbeit Geld zu verdienen. Ich glaube aber auch an die neuen Bundesländer. Wenn ich mich etwa in Frankfurt an der Oder mit den Menschen unterhalte, höre ich heraus, wie gerne sie für einen Mittelständler arbeiten würden. Die Politik muss jedoch die Voraussetzungen dafür schaffen. Den Mittelstand fördern. Wir brauchen mehr Handwerker und Techniker. Mehr Patente. Damit erfolgreiche Unternehmer kommen und bleiben, müssen sie steuerlich unterstützt werden. Darin liegt unsere Zukunft. ■



Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

Mit **Blue Invest** in erneuerbare Energien und nachhaltige Immobilien investieren.

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de



Pangaea Life GmbH
Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München
info@pangaea-life.de
www.pangaea-life.de

Eine Marke der Versicherungsgruppe
 **die Bayerische**

Habona

Fonds geschlossen

Habona hat die Rücknahme von Anteilen am offenen Immobilienfonds „Habona Nahversorgungsfonds Deutschland“ (WKN A2H9B0 / ISIN DE000A2H9B00) ausgesetzt, weil die liquiden Mittel des Sondervermögens derzeit nicht ausreichen, um die zur Rückgabe fälligen Anteile auszuführen. Seit Februar 2026 habe sich der Rückgabedruck nochmals deutlich verstärkt. Zugleich agieren finanzierende Banken risikaverser und zurückhaltender - sowohl bei Neuvergaben als auch bei anstehenden Prolongationen.

Trend dreht Richtung Käufer

Mieten steigen deutlich stärker als Preise für Eigentumswohnungen

Die Bedingungen für Käufer von Eigentumswohnungen aus dem Bestand haben sich hierzulande verbessert: 51 von 400 Regionen in Deutschland bieten derzeit sehr gute Investitionschancen, das sind elf mehr als noch 2024. So steht es im aktuellen „Postbank Wohnatlas 2026“ im Auftrag des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts (HWWI).

In den guten Regionen kommen zwei Faktoren zusammen: Erstens besteht hier die Aussicht auf deutliche Wertsteigerungen bis 2035 mit erwarteten realen, also inflationsbereinigten, Anstiegen der Immobilienpreise um 0,6 Prozent oder mehr pro Jahr. Zweitens ist in diesen Landkreisen und Städten das

Preisniveau für Wohneigentum im Vergleich zu den Mieten moderat: 2025 lagen die Kaufpreise bei weniger als 25 Jahresnettokalmmieten.

Der Immobilienkauf vergünstigte sich im vergangenen Jahr gegenüber der Mietzahlung in 284 von 400 Regionen in Deutschland. Die Nettokalmmieten stiegen 2025 im Durchschnitt über alle Landkreise und kreisfreien Städte gegenüber dem Vorjahr inflationsbereinigt um 2,2 Prozent an. Der Kauf einer Eigentumswohnung im Bestand kostete real jedoch nur rund 0,6 Prozent mehr als 2024. Diese Entwicklung spiegelt sich im Vervielfältiger wider: Er gibt an, wie viele Jahresnettokalmmieten für eine vergleichbare Eigentumswohnung im



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

Weil Erfolg dort entsteht, wo man sich
aufeinander verlassen kann.

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de





Der Tegernsee im Kreis Miesbach. Hier kostet eine Eigentumswohnung durchschnittlich 40,8 Jahresnettokaltnieten.

Bestand zu zahlen wären. Im Durchschnitt über alle Landkreise und kreisfreien Städte lag dieser Wert im Jahr 2025 bei 24,4. Ein Jahr zuvor kam der Vervielfältiger noch auf einen bundesweiten Durchschnitt von 24,8.

Immobilienexperte **Manuel Beermann**, Leiter Produktmanagement Immobilien der Privatkundenbank in Deutschland, sagt: „Eine Wohnung zu kaufen ist gemessen an den Nettokaltnieten in mehr als der Hälfte der Regionen günstiger geworden. Denn dort ist die Miete stärker gestiegen als die Kaufpreise. Wer eine Eigentumswohnung selbst nutzt, statt zur Miete zu wohnen, erzielt früher eine Rendite.“

Besonders deutlich verringerte sich das Verhältnis zwischen Kaufpreis und Miete in den sieben größten deutschen Städten. In den Big Seven sank der Vervielfältiger 2025 im Vergleich zum Vorjahr um durchschnittlich 0,6 Jahresnettokaltnieten. In den übrigen Großstädten fiel das Minus mit 0,4 etwas moderater aus. Besonders gering war der Rückgang mit 0,2 Jahresnettokaltnieten in den Mittelstädten. In den Landkreisen mussten Käufer im Schnitt 0,5 Jahresnettokaltnieten weniger als im Vorjahr für den Kauf einer vergleichbaren Wohnung aufwenden.

„Besonders in Metropol- und Ferienregionen sind die Preise für Eigentumswohnungen weiterhin auf einem hohen Niveau. Dem Postbank Wohnatlas zur Folge können sich Investitionen in Eigentumswohnungen jedoch auch dann noch lohnen, wenn zwei Bedin-

NEUE INVESTMENTCHANCE

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

Investieren Sie mit Paribus in eine moderne und langfristig vermietete **Büro- und Forschungsimmoblie** in unmittelbarer Nähe der Quartiersentwicklung „**Siemensstadt Square**“.



© Paribus/Fotograf Nils Hendrik Müller

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des Investmentvermögens sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

6,2% p.a.

Durchschnittliche Auszahlung

15,7

Multiplikator Ankauf

BSH Hausgeräte GmbH

Mietvertrag bis Ende 2036

**Geschlossener
Publikums-AIF**

Mindestbeteiligung 20.000 €

PARIBUS

Paribus ist ein inhabergeführtes Finanzunternehmen für alternative Sachwert-Investments. Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen für professionelle, semi-professionelle und private Investoren mit Fokus auf Immobilien, Infrastruktur und unternehmerische Beteiligungen.



Mehr erfahren:
paribus.de

Patrizia GrundInvest

Berliner Post

Patrizia hat die Umgestaltung des historischen Postbahnhofs in Berlin zu einem modernen, hochwertigen Bürokomplex abgeschlossen. Nach der Neupositionierung entspricht das denkmalgeschützte Wahrzeichen den Anforderungen an moderne Arbeitsumgebungen. Das Projekt umfasst rund 17.600 Quadratmeter Büro- und Gemeinschaftsflächen. Der Postbahnhof wurde zwischen 1907 und 1908 als Postknotenpunkt für Berlin erbaut und entwickelte sich zu einem der bedeutendsten Postverteilzentren Deutschlands.

gungen erfüllt sind: verhältnismäßig moderate Kaufpreise im Vergleich zur Nettokaltmiete und die Aussicht auf weitere reale Wertsteigerungen“, so Beermann.

Wie groß der Unterschied zwischen der jeweiligen Nettokaltmiete und dem Kaufpreis für eine Eigentumswohnung ist, kann regional sehr unterschiedlich sein. Im Durchschnitt der sieben Landkreise des Feriengebietes Nordseeküste liegt der Kaufpreis bei 42,1 Jahresnettokaltmieten. Am teuersten ist der Kauf einer Eigentumswohnung aus dem Bestand im Kreis Nordfriesland, zu dem auch die Ferieninseln Amrum, Föhr und Sylt gehören. Wer hier Wohneigentum erwerben will, muss im Schnitt 62 Jahresnettokaltmieten aufbringen – so viel wie nirgendwo sonst in Deutschland.

In der Liste mit den höchsten Vervielfältigern Deutschlands folgen nach den Nordsee-Regionen auch viele Landkrei-

se an der Ostseeküste. Im Landkreis Vorpommern-Rügen müssen Kaufende das 43,4-fache einer Jahresnettokaltmiete für eine Wohnung ausgeben – der vierthöchste Wert bundesweit. Die Landkreise Rostock und Vorpommern-Greifswald gehören ebenfalls zu den im Vergleich zur Miete teuersten zehn Wohnungskauf-Regionen. Im Schnitt über alle acht Ostsee-Ferienregionen liegt der Wert aktuell bei 34,8 und sank damit um eine Jahresnettokaltmiete im Vergleich zu 2024.

Eine weitere teure Region sind die elf Landkreise des Alpenraums mit einem durchschnittlichen Vervielfältiger von 31,9. Am größten ist die Differenz zwischen Kaufpreis und Miete im Landkreis Miesbach. Hier kostet eine Eigentumswohnung im Bestand durchschnittlich 40,8 Jahresnettokaltmieten.

„Der Immobilienkauf in Regionen mit

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

WAS HABEN DALLAS UND INGOLSTADT GEMEINSAM?

**Rufen Sie uns an:
069/6380 939-0**

**Jährlich ziehen so viele Menschen nach Dallas,
wie Ingolstadt Einwohner hat.**

www.ustreuhand.de



Wechsel Dich

Die **FERI AG** hat **Andreas Schölzel** zum Bereichsvorstand ernannt: In der Rolle des Executive Managing Director Institutional Clients verantwortet er sämtliche Beratungs- und Vertriebsaktivitäten des Asset Managers im institutionellen Geschäft und berichtet direkt an den CIO und designierten CEO, **Marcel Lähn**.

Die **Ypsilon Group**, ein Beratungshaus mit Fokus auf Financial Services, Real Estate und Private Equity, baut ein US-Tax-Desk auf. Das Ziel: Mandanten aus Deutschland und den USA – vor allem aus dem Bereich Private Equity und Venture Capital – sollen bei ihren grenzüberschreitenden Aktivitäten optimal begleitet werden. Das US-Tax-Desk wird von **Nina Schmidt**, Geschäftsführerin bei der Ypsilon Group und Steuerberaterin für Internationales Steuerrecht, aufgebaut.

Capital Group, einer der weltweit größten Investmentmanager mit einem verwalteten Vermögen von 3,4 Billionen US-Dollar, hat **Jamie Sinclair** zum Head of ETFs für Europa und Asien-Pazifik ernannt. Von London aus wird er für den Aufbau und die Leitung des ETF-Geschäfts von Capital Group in Europa und Asien-Pazifik verantwortlich sein. Er wechselt von **BlackRock** zu Capital Group, wo er mehr als zehn Jahre in leitenden Positionen tätig war, zuletzt als Head of iShares Product Distribution für die EMEA-Region.

Der Vervielfältiger gibt an, wie viele Jahresnettokaltmieten für eine vergleichbare Eigentumswohnung zu zahlen wären.

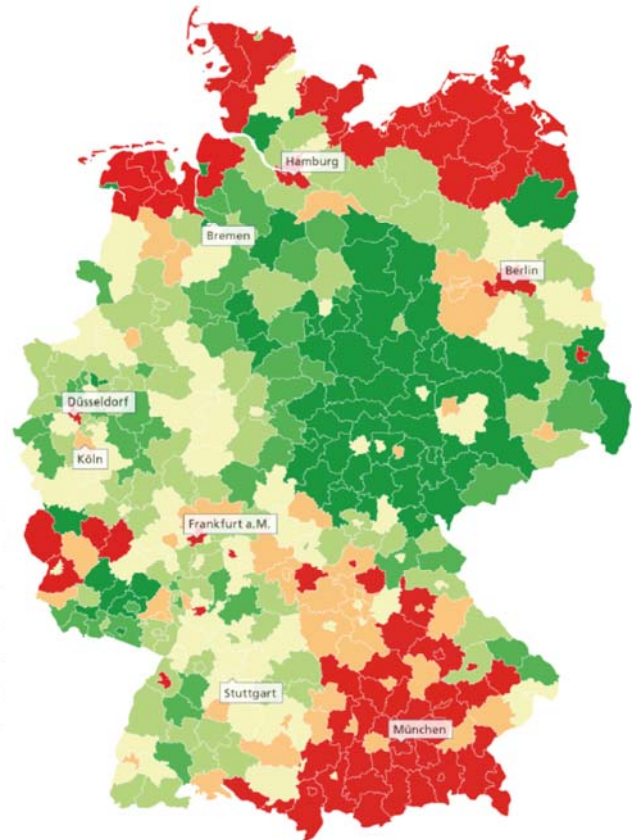
Postbank
Wohnrat

Legende
Vervielfältiger 2025

13 bis unter 20
20 bis unter 22
22 bis unter 24
24 bis unter 26
26 bis unter 28
28 bis unter 63

Datenbasis: VALUE
Marktdatenbank (2025);
Berechnungen des HWWI

Quelle: Postbank – eine Niederlassung der Deutsche Bank AG



hohem Vervielfältiger sollte immer sorgfältig geprüft werden. Denn er birgt das Risiko, dass künftige erwartete Preissteigerungen bereits in die aktuelle Bewertung eingeflossen sind und beim Wiederverkauf Verluste entstehen, wenn die Erwartungen nicht realisiert werden“, sagt Beermann.

Besonders attraktive Investitionsbedingungen mit vergleichsweise moderaten Vervielfältigern unter 25 und gleichzeitig sehr positiven Aussichten auf reale Preissteigerungen von 0,6 Prozent oder mehr pro Jahr bis 2035 bieten derzeit 51 Regionen. Diese Gebiete mit sehr attraktiven Investitionschancen verteilen sich auf neun Bundesländer. Mit Ausnahme von drei Regionen in Brandenburg und drei Regionen in Thüringen liegen alle Regionen in den westlichen Bundesländern. Sieben Regionen liegen in Schleswig-Holstein, vier in Nieder-

sachsen, sechs in Nordrhein-Westfalen, neun in Hessen, drei in Rheinland-Pfalz, zehn in Baden-Württemberg und fünf in Bayern.

Außerdem zählt Bremen in diesem Jahr zu den Regionen mit hohen Investitionschancen. 23 der 51 Regionen schließen direkt an eine der Big 7 Metropolen an. Im Hamburger Umland bieten alle sechs direkt angrenzenden Landkreise sehr gute Chancen, im Stuttgarter Speckgürtel sind es fünf. Je vier Regionen mit Top-Investitionschancen befinden sich im Umland von Köln und Frankfurt. Drei Landkreise aus den Top 51 grenzen an Berlin, zwei an Düsseldorf. Nur im Münchner Umland befinden sich keine Regionen, für die das HWWI sehr hohe Investitionschancen prognostiziert. ■

Mutige Entwickler hoffen auf steigende Preise

Savills: Arbeitskräftemangel begründet anhaltend schwache Fertigstellung von Büroflächen

Das Volumen der europäischen Bürofertigstellungen 2026 wird im Vergleich zum Vorjahr stabil bleiben und bei rund 3,5 Millionen Quadratmetern liegen – ein Rückgang von 28 Prozent gegenüber dem Spitzenwert aus dem Jahr 2022. Auf dieses Ergebnis kommt Savills in seiner aktuellen Analyse.

Es könnte besser laufen, doch für die Realität gibt es Gründe. So beeinträchtigt der Arbeitskräftemangel den Projektentwicklermarkt weiterhin und verzögert die Fertigstellung von Projekten: 21 Prozent der für 2025 geplanten Büroflächen wurden nicht fertiggestellt und auf 2026 verschoben. Für 2027 erwartet Savills einen weiteren Rückgang des Fertigstellungsvolumens um 23 Prozent im Jahresvergleich auf 2,7 Millionen Quadratmeter, bedingt durch den Mangel an Projektstarts seit 2023.

So werden in den kommenden zwei Jahren nur 1,5 Prozent der Büroflächen in der Entwicklungspipeline spekulativ entwickelt – vor vier Jahren waren es noch

3,0 Prozent. Gemessen am gesamten Büroflächenbestand haben Bukarest (3,6 Prozent), London West End (3,6 Prozent) und London City (3,2 Prozent) europaweit den höchsten Anteil an spekulativ entwickelten Flächen mit Fertigstellung bis Ende 2027.

„Einige mutige Entwickler treiben ihre Projekte in der Erwartung eines sich verbessernden Marktes voran – mit höheren Mieten und der Hoffnung auf einen normalisierten Investmentmarkt mit stärkeren Preisentwicklungen. Insgesamt bleibt das Eigenkapital jedoch selektiver“, sagt **Mike Barnes**, Director, European Office Research bei **Savills**.

„Angesichts der Zahl der Nutzer, die um erstklassige, zentral gelegene Büroflächen konkurrieren, erwarten wir, dass die Leerstandsquoten für erstklassige Flächen in europäischen Städten in den nächsten Jahren bei rund zwei bis drei Prozent bleiben werden“, sagt **Christina Sigliano**, EMEA Head of Global Occupier Services bei Savills. Dies werde weiterhin Auf-

BVT

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:

www.residential-usa.de

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

Real I.S.

Ernst-August-Caree

Die **Real I.S.** hat das rund 7.120 Quadratmeter große Büro- und Geschäftshaus „Ernst-August-Caree“ in Hannover für den Immobilien-Spezial-AIF „Real I.S. BGV V“ veräußert. Käufer der Immobilie ist die **GE-TEC ENERGIE Holding GmbH**. Real I.S. hatte das Objekt im Jahr 2013 erworben. Das Multi-Tenant-Objekt verfügt über eine Mietfläche von insgesamt 7.120 Quadratmetern und ist nahezu vollvermietet.

Habona

Edeka in Sögel

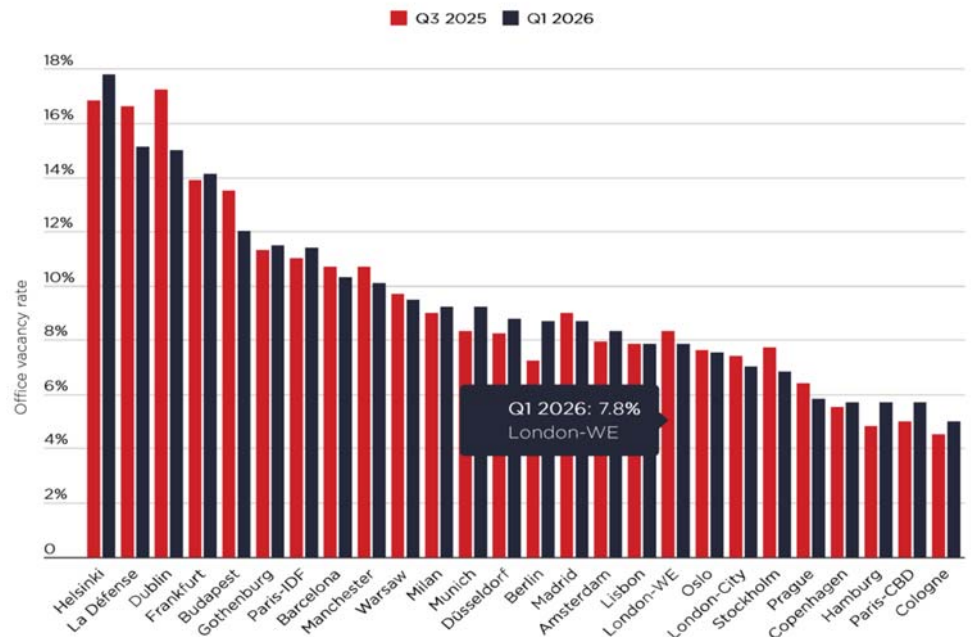
Habona hat für den geschlossenen Publikumsfonds „Habona Deutsche Nahversorgungsimmobiliens Fonds 09“ ein Asset angebunden. Für einen mittleren einstelligen Millionenbetrag erwarb die Habona Gruppe eine langfristig an **Edeka** vermietete Nahversorgungsimmobiliens mit 2.800 Quadratmeter Mietfläche im niedersächsischen Sögel. Die Mietvertragsrestlaufzeit beläuft sich auf 16 Jahre.

Deka Immobilien

Stirling Square

Deka Immobilien hat das Bürohaus „Stirling Square“ im West End für den Offenen Immobilienfonds „WestInvest InterSelect“ erworben. Die Immobilie wurde von einem von **Tristan Capital Partners** und **Greycoat** verwalteten Fonds verkauft. Das post-moderne Gebäude umfasst knapp 8.700 Quadratmeter vermietbare Fläche.

Chart 1: European office vacancy rates



Source: Savills Research

Uneinheitlich präsentieren sich die Bürostandorte in Europa. Die Spanne liegt zwischen 18 Prozent und fünf Prozent, wobei die Leerstandsquoten in manchen Lagen weiter gestiegen sind.

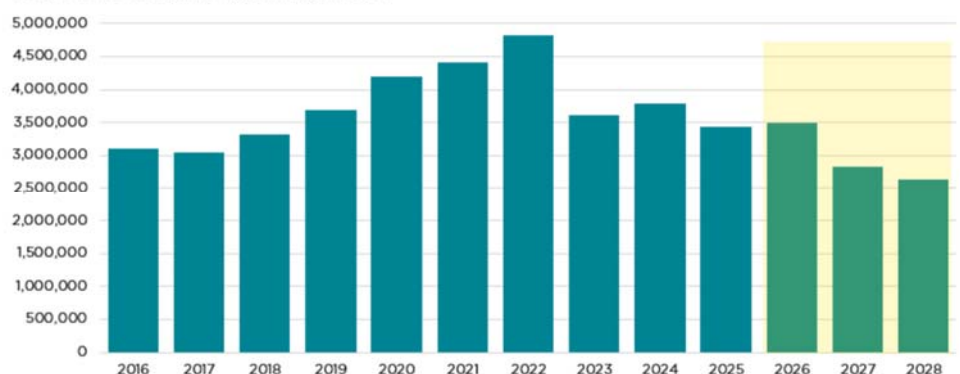
wärtsdruck auf die Spitzenmieten ausüben und Asset-Managern Möglichkeiten bieten, Sekundärflächen in erstklassige Flächen umzuwandeln.

Diese Entwicklung lässt sich auch auf dem deutschen Markt beobachten: „Auch in den deutschen Top-6-Städten wird das Fertigstellungsvolumen in den kommenden zwei Jahren unter dem langjährigen Durchschnitt liegen, wobei die Verfügbarkeit der Neubauflächen zwischen den Städten variiert: Während in Düsseldorf noch vergleichsweise viel Neubaufläche zur Verfügung

steht, ist das kurzfristige Angebot in Hamburg bereits knapp. Verstärkt wird die Entwicklung durch den 2025 erreichten Tiefstand bei den Baugenehmigungen für Büros, der das Neubauvolumen auch langfristig dämpfen dürfte“, glaubt **Jan-Niklas Rotberg**, Managing Director und Head of Office Agency Germany.

Bei anhaltend hoher Nachfrage nach hochwertigen Flächen sei eine weitere Zuspitzung der Knappheit im Premiumsegment absehbar. ■

European office development completions/ pipeline (sq m)



Die Pipeline trocknet langsam aus. Für 2027 erwartet Savills einen weiteren Rückgang des Fertigstellungsvolumens um 23 Prozent im Jahresvergleich auf 2,7 Millionen Quadratmeter.

Unisono im Fazit, uneins in der Analyse

Maklerhäuser ziehen Fazit zum Investment-Halbjahr - Dynamik ließ im zweiten Quartal spürbar nach

Die Erholung des deutschen Immobilien-Investmentmarkts hat im ersten Halbjahr 2026 zwar Fortschritte gemacht, doch der Weg zurück zur Normalität bleibt steinig.

Nach dem historischen Einbruch der vergangenen zwei Jahre ist das Transaktionsgeschehen zwar wieder lebhafter geworden, von einem dynamischen Aufschwung kann jedoch keine Rede sein. Stattdessen bestimmen geopolitische Risiken, gestiegene Kapitalmarktzinsen und ein weiterhin schwieriges Finanzierungsumfeld das Marktgeschehen.

Darüber sind sich die großen Maklerhäuser erstaunlich einig. Unterschiede gibt es vor allem bei der Frage, wie stark diese Belastungsfaktoren den Markt in den kommenden Monaten noch bremsen werden. Während **CBRE** und **BNP Paribas Real Estate** bereits von einer fortschreitenden Erholung sprechen, bleiben **Savills** und insbesondere **Colliers** deutlich vorsichtiger. Gemeinsam

zeichnen die Marktberichte jedoch ein recht klares Bild: Der Markt funktioniert wieder – allerdings deutlich selektiver als noch vor dem Zinsanstieg.

Die Halbjahreszahlen bestätigen diesen Eindruck. Je nach Erhebungsmethode erreichte das Transaktionsvolumen zwischen knapp 15 und gut 16 Milliarden Euro und bewegte sich damit leicht über oder auf dem Niveau des Vorjahres. Die Unterschiede erklären sich vor allem durch unterschiedliche Definitionen der berücksichtigten Wohntransaktionen und Portfolioverkäufe. Entscheidend ist deshalb weniger die exakte Zahl als die Richtung: Nach mehreren Jahren des Rückgangs hat sich der Markt stabilisiert.

Allerdings verlief das erste Halbjahr zweigeteilt. Ein vergleichsweise lebhaftes erstes Quartal sorgte für einen ordentlichen Jahresauftakt. Im zweiten Quartal ließ die Dynamik jedoch spürbar nach. Als Haupt-

Marketinganzeige

Jamestown Europa

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick

- **Investitionsstrategie:** Vermietete Immobilien im Euroraum
- **Geplante Ausschüttung:** 5%* p.a., 110%* Verkaufserlöse
- **Mindestbeteiligung:** 10.000€

Erstes Fondsobjekt bereits angekauft!

Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte

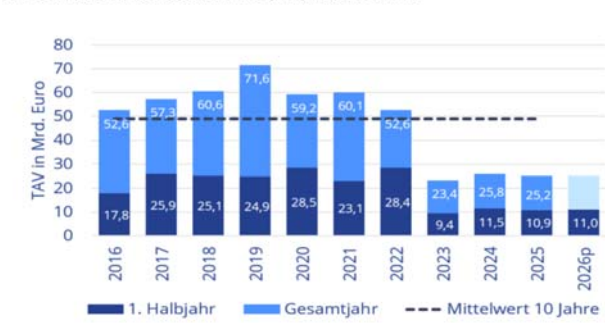


Mehr Informationen
auf unserer Website

* Prospektierte Ausschüttung: 5% p.a. ab dem 01.01.2027 (davor eine Anfängliche Ausschüttung von 3% p.a.) sowie 110% nach Verkauf der Immobilien, darüber hinausgehende Beträge zu 2/3 an die Anleger und 1/3 an Jamestown. Vor Steuern, bezogen auf das investierte Eigenkapital.

Disclaimer: Dies ist eine Marketinganzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt der Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketinganzeige stammen von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Gereonstr. 43-65, 50670 Köln erhältlich.

Gewerbliches Transaktionsvolumen (TAV) in Deutschland



Quelle: Colliers

Das zehnjährige Mittel ist weit entfernt. Seit 2023 erreicht das Transaktionsvolumen nicht einmal die Hälfte. So auch 2026.

grund nennen nahezu alle Research-Häuser die geopolitischen Spannungen im Nahen Osten. Viele Investoren verschoben Kaufentscheidungen, Verkaufsprozesse zogen sich länger hin, manche Transaktionen wurden sogar ganz abgebrochen. Hinzu kamen erneut steigende Kapitalmarktzinsen, nachdem die Renditen zehnjähriger Bundesanleihen wieder deutlich angezogen hatten.

Gerade diese Entwicklung trifft Immobilieninvestitionen empfindlich. Jahrelang fehlten institutionellen Investoren attraktive Alternativen zu Sachwerten. Inzwischen bieten

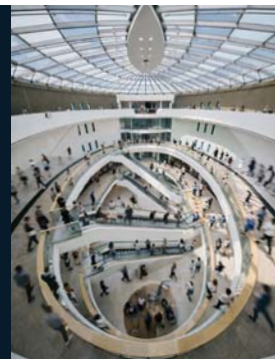
Staatsanleihen wieder auskömmliche Renditen bei deutlich geringerem Risiko. Immobilien müssen deshalb höhere Renditen liefern, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Entsprechend steigt der Druck auf die Kaufpreise.

Die Preisfindung hat sich zwar deutlich verbessert. Käufer und Verkäufer liegen längst nicht mehr so weit auseinander wie noch vor einem Jahr. Dennoch werden Objekte inzwischen wesentlich differenzierter bewertet. Hochwertige Core-Immobilien an etablierten Standorten bleiben gefragt und weitgehend preisstabil. Außerhalb dieses Spitzensegments verlangen Investoren dagegen spürbare Risikoaufschläge. Erste leichte Anstiege der Spitzenrenditen waren deshalb im zweiten Quartal über nahezu alle Nutzungsarten hinweg zu beobachten.

Auffällig ist außerdem die Veränderung der Transaktionsstruktur. Während in den Boomjahren milliardenschwere Portfoliodeals den Markt dominierten, prägen inzwischen zahlreiche Einzeltransaktionen das Geschehen. Mitttelgroße Abschlüsse gewinnen an Bedeutung, während echte Großtransaktionen weiterhin selten bleiben. Gerade Verkäufe jenseits der 100-Millionen-Euro-Marke scheitern häufig an

||| HANNOVER LEASING

HL Invest neustädter, Gießen



Investieren Sie in das urbane Versorgungszentrum neustädter in Gießen:

- rd. 7,0 % p. a. geplante Auszahlung
- rd. 178,5 % (mittleres Szenario)* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss
- 10 Jahre Mindestlaufzeit
- mehr als 60 Mieter
- umfangreiche Revitalisierung (über 40 Mio. €) in 2025 abgeschlossen

WERBEMITTEILUNG

*(Gesamtmittelrückfluss zwischen rd. 160 % — 216 %, bezogen auf die Kommanditeinlage ohne Agio)



CUSHMAN & WAKEFIELD

Investmentmarkt Deutschland

Top-7-Märkte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Stuttgart und München

Transaktionsvolumen nach Märkten

(Mio. €)

	2025	Q1-2 2025	Q1-2 2026	Veränd. JJ
Berlin	3.327	1.375	800	-42 %
Düsseldorf	1.295	390	775	99 %
Frankfurt	968	450	496	10 %
Hamburg	2.289	1.095	703	-39 %
Köln	985	295	299	1 %
München	2.775	905	951	5 %
Stuttgart	348	155	186	20 %
Top-7	11.984	4.665	4.210	-10 %
außerhalb Top-7	11.060	5.525	8.489	54 %
Deutschland	23.044	10.190	12.699	25 %

Transaktionsvolumen nach Nutzungsart

(Mio. €)

	2025	Q1-2 2025	Q1-2 2026	Veränd. JJ
Büro	5.130	2.115	2.780	31 %
Handel	6.477	2.875	1.703	-36 %
Logistik-Industrie	5.000	2.310	2.622	14 %
Hotel	1.966	913	430	-53 %
Sonstige*	4.470	2.180	5.164	137 %
Gesamt	23.044	10.190	12.699	25 %

Spitzenrenditen 2026 Q2

(%, zum Quartalsende)

	Büroimmobilien	Geschäftshaus 1a-Lage	Logistikimmobilien
Berlin	4,80	4,35	4,50
Düsseldorf	5,10	4,45	4,50
Frankfurt	4,90	4,55	4,50
Hamburg	4,65	4,50	4,50
Köln	5,10	4,65	4,50
München	4,60	4,10	4,50
Stuttgart	5,00	4,65	4,50
Durchschnitt Top-7	4,88	4,46	4,50

*Mischnutzung, Grundstücke, Gesundheitsimmobilien, Andere

Quelle: Cushman & Wakefield Research, 2026 Q2

Stand: 1. Juli 2026

Die Top-7 haben an Bedeutung verloren. Der Löweanteil der Umsätze fand 2026 abseits der Top-Standorte statt.

Die Top-7 haben an Bedeutung verloren. Der Löweanteil der Umsätze fand 2026 abseits der Top-Standorte statt.

Finanzierung oder Preisvorstellungen. Dass ausgerechnet öffentliche Käufer und insolvenzbedingte Verkäufe einen erheblichen Teil der größten Abschlüsse stellten, zeigt, wie schwierig das Marktumfeld weiterhin ist.

Gleichzeitig verändert sich die Risikobereitschaft der Investoren. Während in den vergangenen beiden Jahren nahezu ausschließlich Core-Produkte gefragt waren, rücken inzwischen wieder Core-Plus- und erste Value-Add-Investments in den Fokus. Sinkende Kaufpreise und ein wachsendes Angebot eröffnen eigenkapitalstarken Investoren wieder Chancen, die es während der Hochpreisphase kaum gab.

Für zusätzlichen Verkaufsdruck sorgen offene Immobilienfonds und andere institutionelle Bestandshalter. Mittelabflüsse, Refinanzierungen und teilweise erheblicher Liquiditätsbedarf zwingen zahlreiche Eigentümer dazu, Immobilien auf den Markt zu bringen. Dadurch wächst das Angebot kontinuierlich. Käufer können heute wieder deutlich selektiver auswählen als noch vor einem Jahr. Für den Markt ist das zunächst belastend, langfristig dürfte gerade dieses größere Produktangebot jedoch wieder zu mehr Abschlüssen führen.

Bei den einzelnen Nutzungsarten zeigt sich ein differenziertes Bild. Wohnimmobilien bleiben trotz leichter Umsatzrückgänge die stärkste Assetklasse. Die fundamentalen Rahmenbedingungen sprechen unverändert für den Sektor: Wohnraummangel, geringe Neubautätigkeit und steigende Mieten sichern eine stabile Nachfrage.

Auffällig ist dabei, dass der Markt inzwischen auf einer deutlich breiteren Transaktionsbasis ruht. Statt weniger Milliarden-Portfolios prägen zahlreiche mittelgroße Deals das Geschehen.

Überraschend deutlich legte das Bürosegment gegenüber dem Vorjahr zu. Allerdings konzentriert sich die Nachfrage nahezu ausschließlich auf moderne, hochwertige Objekte in guten Lagen. Veraltete Büroimmobilien ohne ESG-Perspektive bleiben dagegen schwer vermarktbare. Auch Logistik- und Industrieimmobilien entwickelten sich stabil und profitierten weiterhin von ihrer vergleichsweise robusten Nutzerbasis. Deutlich schwieriger bleibt die Lage dagegen im Einzelhandel, dessen Investmentvolumen erneut rückläufig war. Gesundheits- und Sozialimmobilien zählen dagegen zu den Gewinnern des ersten Halbjahres und verzeichneten teils kräftige Zuwächse.

Auch regional konzentriert sich das Marktgeschehen zunehmend auf liquide Standorte. Zwar entwickelten sich die sieben deutschen Investmenthochburgen unterschiedlich, insgesamt profitieren sie jedoch weiterhin von ihrer hohen Markttransparenz und besseren Handelbarkeit. Daneben gewinnen einzelne B-Städte wieder an Bedeutung, sofern dort attraktive Portfolios oder besondere Opportunitäten verfügbar sind.

Beim Ausblick gehen die Meinungen auseinander. CBRE erwartet eine Fortsetzung der schrittweisen Erholung und hält ein Jahresvolumen von rund 35 Milliarden Euro für erreichbar. Savills rechnet ebenfalls mit etwa 35 Milliarden Euro, allerdings ohne echten Dynamikschub. Colliers ist erheblich skeptischer und hat seine Prognose inzwischen auf lediglich rund 25 Milliarden Euro reduziert. Gemeinsam ist allen Einschätzungen jedoch, dass der Markt seinen Tiefpunkt hinter sich gelassen haben dürfte.

Für Investoren bedeutet das: Die Rückkehr des Investmentmarktes erfolgt langsamer als viele zu Jahresbeginn erwartet hatten. Gleichzeitig entstehen durch das größere Angebot und die zunehmende Preisdifferenzierung wieder Einstiegsmöglichkeiten, die in den vergangenen Jahren kaum vorhanden waren. Wer ausreichend Eigenkapital mitbringt, Finanzierungsspielraum besitzt und langfristig denkt, dürfte in den kommenden Quartalen wieder deutlich bessere Kaufgelegenheiten finden als während des Immobilienbooms. Genau darin könnte sich der eigentliche Wendepunkt dieses Marktzyklus verbergen. ■

Industria

Angepasster Fonds

Industria kommt mit einer angepassten Variante des offenen Immobilien-Spezialfonds ‚Industria Wohnen Deutschland VIII‘ an den Markt, nachdem für den Vorgängerfonds, den „Wohnen Deutschland VII“ zuletzt erfolgreich das Schlussinvestment beurkundet werden konnte. Mit dem Vehikel plant Industria, zwischen 200 und 300 Millionen Euro Eigenkapital bei institutionellen Investoren einzusammeln. Das Fondsvolumen soll 300 bis 500 Millionen Euro erreichen. Die angestrebte durchschnittliche Zielausschüttungsrendite liegt bei mindestens 4,0 Prozent p.a.

Union Investment

Quartier Wandsbek/ Källered Retail Park

Union Investment hat zusammen mit dem Finanz- und Bezirksenator der Stadt Hamburg die Grundsteinlegung für das Transformationsprojekt „Quartier Wandsbek Markt“ gefeiert. Damit kann das Projekt in die nächste Phase gehen: Die Umsetzung des Neubaus am Standort des abgerissenen alten Karstadt-Parkhauses.

In Göteborg hat Union Investment das rund 19.400 Quadratmeter große Fachmarktzentrum Källered Retail Park für den offenen Immobilien-Publikumsfonds „UniImmo: Deutschland“ erworben. Der Kaufpreis beträgt rund 80 Millionen Euro. Verkäufer ist das schwedische Einzelhandelsimmobilien-Unternehmen **Ingka Centres**.

Innenstädte wie in Tokio und Seoul

Asiatische Retailer mieten Läden an

Asiatische Marken zeigen sich weiterhin sehr expansiv in deutschen Innenstadtlagen. Neuester Markteintritt ist hierbei das südkoreanische Label **Moida K-Beauty** über rund 1.200 Quadratmeter in der Hamburger Spitalerstraße. Dies ergibt eine Analyse asiatischer Retailer in Deutschland von **BNP Paribas Real Estate**.

Auffallend ist vor allem, dass sich die Branchenschwerpunkte der Vermietungen und Eröffnungen über die vergangenen Jahre hinweg immer sehr geclustert präsentiert haben. Während in der Zeitspanne zwischen 2020 und 2024 in erster Linie Automarken (**Polestar1, Vinfast, Lynk & Co., Nio, BYD/Denza**) und Unterhaltungselektronikkonzerne (**Xiaomi, Huawei**) im Fokus standen, sind es seit 2025 überwiegend Spiel- und Konsumgütermarken (**Miniso, Pop Mart**) und vermehrt Beauty-Unternehmen wie **Moida K-Beauty**.

Darüber hinaus hat der japanische Fashion-Riese **Uniqlo** wieder damit begonnen, sein Filialnetz zielgerichtet in den Top- und zuletzt auch in führenden B-Städten zu verdichten (unter anderem im Messehaus am Markt in Leipzig). Top-Städte stehen aber auch insgesamt bei asiatischen Retailern hoch im Kurs: Beachtliche 75 Prozent der Abschlüsse der asiatischen Akteure seit 2017 entfielen auf die A-Standorte. Weitere 19 Prozent wurden in B-Standorten getätigt, die übrigen Städte kommen dagegen lediglich auf sechs Prozent.

Christoph Scharf, Geschäftsführer der **BNP Paribas Real Estate GmbH** und Head of Retail Services, ist zuversichtlich: „Auch für den weiteren Jahresverlauf 2026 ist davon auszugehen, dass vermehrt Nachfrageimpulse von Retailern aus dem asiatischen Raum ausgehen werden.“ ■

Umfeld aus Krieg und KI-Chancen

Kein eindeutiges Investment-Signal

Die globale Konjunktur bewegt sich in einem Spannungsfeld aus geopolitischen Risiken, hohen Energiepreisen, geldpolitischer Unsicherheit und strukturellem Rückenwind durch künstliche Intelligenz. Sagt **Arne Tölsner**, Head of Client Group DACH bei **Capital Group**. Für Anleger entstehe ein Marktumfeld, das nicht eindeutig zu beurteilen sei.

„Anleger sollten die aktuelle Lage nicht eindimensional betrachten“, so **Arne Tölsner**. Die Weltwirtschaft werde einerseits durch den Krieg im Iran, mögliche Störungen der Energieversorgung und anhaltende Handelskonflikte belastet. Andererseits könne der starke Investitionszyklus rund um künstliche Intelligenz das Wachstum vor allem in den USA stärker stützen, als viele Marktteilnehmer derzeit erwarten.

Der Ausbau von Rechenzentren, digitaler Infrastruktur und neuen Anwendungen führe bereits heute zu erheblichen Investitionen. Gerade in den USA könne dieser Trend dazu beitragen, die Konjunktur zu stabilisieren, selbst wenn andere Wirtschaftsbereiche an Dynamik verlören. Aber nicht jedes Geschäftsmodell, das mit künstlicher Intelligenz verbunden sei, werde automatisch nachhaltige Erträge liefern. Der Krieg im Iran zeige zudem, wie sensibel Märkte weiterhin auf Energiepreisrisiken reagierten. Höhere Energiepreise würden Unternehmen belasten, die Kaufkraft der Verbraucher schwächen und den Inflationsdruck verstärken.

Auch die Zinsaussichten seien weniger eindeutig geworden. Steigende Energiepreise könnten die Inflation erhöhen, während schwächere Nachfrage und ein nachlassender Arbeitsmarkt für Zinssenkungen sprächen. Die Fed bewege sich in einem Umfeld, in dem jedes Signal von Inflation, Beschäftigung und Konsum neu gewichtet werden müsse. ■

Markus Gotzi

Punished

Milton Taylor ist ein Nerd. Typ Sheldon von „Big Bang Theory“. Doch er hat ein mörderisches Hobby...

Punished bietet psychologische Spannung, schräge Protagonisten, Witz und Wahnsinn. Ein Thriller mit Persönlichkeit.

380 Seiten, ab 7,99 Euro
als ebook und als Taschenbuch erhältlich
ISBN 9783837099188

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Krettenburgstr. 15
83727 Schliersee
T: 0171/6233636

redaktion@markusgotzi.de
www.gotzi.de
www.rohmert-medien.de

Chefredakteur: Markus Gotzi
(V.i.S.d.P.)

Hrsg.: Werner Rohmert

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

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert-medien.de

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe

Commerz Real AG

**DF Deutsche Finance Holding
AG**

**DSKV Deutsche Service
Kapitalverwaltung-GmbH**

EURAMCO Holding GmbH

Hahn Gruppe

**Hannover Leasing
GmbH & Co.KG**

Ökorenta GmbH

Pangaea Life GmbH

**Paribus Holding GmbH &
Co. KG**

**Pegasus Capital Partners
GmbH**

Real I.S. AG

**US Treuhand Verwaltungs-
gesellschaft mbH**

Zu guter Letzt...



<https://www.roedl.com/rechtsberatung/private-clients/unternehmensnachfolge-familienunternehmen>

Umfangreicher wird das Buch, das ich aus Sicht eines Psychologischen Beraters zum Thema und mit dem Titel „Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge“ verfasst habe. Aktuell befindet es sich in der letzten Produktionsphase. Nicht mehr lange, dann erscheint es im Verlag Springer Gabler und wird im Handel verfügbar sein.

Anstoß zu einer weiteren Folge „Sportlich Sportlich“. **Professor Günter Vornholz** hat als Schalke-Fan nicht nur Ahnung von Fußball, sondern auch von Immobilien. So gelassen wie die Leistung der Nationalmannschaft kommentiert er die Lage auf den deutschen Wohnungsmärkten.

Der erwartet schwere Gegner

Hört rein, dann erfahrt Ihr auch, wodurch sich die aktuelle Krise bei den offenen Immobilienfonds von der vor knapp 20 Jahren unterscheidet.

Anderes Thema. Gemeinsam mit den Experten der Wirtschaftsberatung RÖDL arbeite ich an einer Fortsetzung unseres Webinars zum Thema Unternehmensnachfolge. Am 17. November 2026 um 14 Uhr werden Thomas Lang, Nicholas Rajko und ich Fälle aus der Praxis analysieren - wobei die RÖDL-Fachleute die rechtssichere Übergabe thematisieren und ich die emotionalen Konsequenzen, die solch ein Meilenstein für die Unternehmensgründer und ihre Nachfolger bedeuten.

Anlässlich des ersten, erfolgreichen Webinars haben wir eine Broschüre erstellt als Hilfestellung für alle Beteiligten. Wer Interesse hat, kann sie gerne anfordern unter dieser Adresse:

Haben Sie sich auch schon gefragt, wer hinter den Machern in den jeweiligen Emissionshäusern steckt? Wie das Gesicht aussieht, das zu der Stimme am Telefon gehört, mit der Sie schon zig Mal gesprochen haben? Welche persönlichen Geschichten hinter den Menschen stecken, die Sie als Experten in ihrem Gebiet kennen. Welche Hobbys sie betreiben?

Ökorenta möchte hier für Transparenz sorgen. In kleinen Videos präsentieren sich die Mitarbeiter und Manager und plaudern dabei nicht nur über ihren Job, sondern auch über Privates.

Eine Idee, die durchaus Nachahmer verdient.

Finden Sie hier die Videos der Ökorenta-Experten:

Andy Bädeker
oek.re/andy

Olaf Nicolaisen
oek.re/olaf

Juna Arends
oek.re/juna