

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

# Brief

NR. 627 | 28. KW | 06.07.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

## **Sehr geehrte Damen und Herren,**

**die Wende ist da.** Nein, ich meine nicht das Reformpaket. Das wird eher wenig „wenden“. **Mein verloren gewählter Ehering** (vgl. Editorial 623 v. 8. Mai) hat sich bei der Koffer-Suche nach meiner Haarbürste am Morgen meiner Verbandstagung in meinen 40 Jahre alten Pferdeleder-Vortrags- und Beerdigungsschuhen gefunden. Wenn die Schuhe nach der letzten Beerdigung nicht zufällig noch sauber gewesen wären und ich ein anderes Uralt-Paar aus dem Archiv geholt hätte, wäre der Ehering wohl auf immer verschwunden gewesen. Unsere **immpresseclub**-Verbandstagung hat danach Spaß gemacht. **Naja, das waren jetzt die positiven Meldungen.**

**Wir leben aber im neuen Deutschland.** Die **V-Bank** als **Bank der Vermögensverwalter** hat sich **alle Stammdaten von mir, meiner Familie, meinen Firmen** und meiner Freunde, die ausreichen, eine zweite, digitale Identität aufzubauen und wahrscheinlich bald im Darknet auftauchen werden, **klauen lassen.** Ein Passant entschuldigte sich die Banker. Man habe den Dienstleister gewechselt und Zugriff aufs Konto habe es nicht gegeben. **Klasse!** Am liebsten würde ich meinen Lieblingsbegriff verwenden, aber manche ehrliche Idioten könnten sich da diskriminiert fühlen. **Außerdem sind meine Daten ja nicht weg, sondern es haben sie jetzt einfach andere.** + + + Dass vom Original **AMEX-SMS**-Account für Zweifaktorautorisierung weiterhin Fake-SMS verschickt werden, ist klar (vgl. Editorial 624). Die entschuldigen sich gar nicht erst. + + + Der **immpresseclub** war wieder eine Sammelstelle für **Bahnerlebnisse.** Es war keiner mehr böse. **Es wurde nur noch gelacht** – wie im Ausland über Deutschlands Timmy-Rettung. Das tut weh. **Über Fußball rede ich nicht noch nicht einmal.** + + + Für **mein Herz wurde ein „Event-Manager“** einoperiert, der laufend kontrolliert. Natürlich funktionierte der erstmal nicht. Das schafft Vertrauen, wenn man da sowieso keine Rückmeldung erhält. + + + Ich habe mir ein **HUE Starterset** gekauft. Die App ist ganz einfach. Seitdem leuchtet auf meinem iPhone ein sehr schöner Startbildschirm – der aber absolut nichts macht. + + + Die App-Stories lassen sich über Microsoft oder HUK noch beliebig weiterführen. **Regelmäßig benutzte Apps funktionieren auch und sind sinnvoll. Aber Digitalisierung ist nun einmal für wiederkehrende Aufgaben geeignet, wie ich vor Jahrzehnten im Informatik-Studium lernte.** Als alter Informatiker macht es mich wahnsinnig, dass heute darunter **wiederkehrende Aufgaben von Unternehmen**

**und Behörden verstanden werden, während zig Millionen Nutzer gezwungen sind, sich immer wieder für Einmal-Aufgaben in eine App einzuarbeiten, die mit dem Erfahrungshorizont von 14-jährigen geschrieben werden.**

Krönung war die Übernahme eines **BMW** für meine Frau bei einem sehr großen Händler. Ich habe keine Lust mehr auf Leasing. Also wollte ich bezahlen. Das sei unüblich und ginge „**nur über unseren Dienstleister bezahl.de**“. So richtig habe ich nach o. g. Erfahrungen nicht verstanden, warum ich einem Fremden Zugriff aufs Konto gewähren sollte. Aber ich bin gutwillig. Ich machte alles, was die App mir sagte – ich solle einfach überweisen. Das tat ich per „Sofort-Modus“. Dann kamen kryptische Daten. **Die App-Führung hörte auf – ich auch.** Der Händler teilte mir mit, ich hätte ein Kreuzchen vergessen und man könne ja nicht einfach im Konto nachschauen, ob das Geld da sei. Außerdem seien 99% in der Lage zu überweisen, nur ich nicht.

Dafür gab es dann vom BMW-Verkäufer einen **zweieinhalbstündigen Vortrag, worin der Vorteil liege, dass nur noch ein einziger Schlüssel ausgehändigt werde, und wofür die beiliegenden Karten sind.** Das gehe alles über Apps. **Man müsse sich „auf das Auto einlassen“,** aber es gäbe ja auch einen Rentner-Modus. Die Sprachführung und das Navi seien intelligent. Ich habe noch versucht einzuwerfen, dass ich lediglich möchte, dass die Spiegel beim Abschließen einklappen („**das möchten die meisten unserer Kunden nicht**“), dass die Schilderererkennung wie bei meinem Auto die Geschwindigkeit automatisch anpasst, weil mein altes Vielfahrer-Unterbewusstsein Geschwindigkeitsschilder ausblendet („**unsere Kunden sind aktive Fahrer, die sich nicht bevormunden lassen wollen**“) und dass die gottverdammten Schlüssel-Apps auf dem iPhone meiner Frau und auf meinem installiert werden und funktionieren. Ich will mich nicht auf einen Zweitwagen „einlassen“, sondern auf einen Knopf drücken und fahren. Meine Frau wurde Hauptnutzer und die App installiert. **Meine drei Aufgaben wurden NICHT erledigt. Meine App solle ich selber machen, da nach zweieinhalb Stunden jetzt ein anderer Kunde dran sei. Ok.** Ich bin ja intelligent. Die App habe ich selber und mehrfach stundenlang installiert. **Die Schlüssel-App funktioniert nicht!** Wir



Sorry, es geht noch 1 Seite weiter

*Thomas Rohlfed*

führen zur Nervenschonung zu einer anderen Niederlassung des Händlers in Gütersloh. **Dort wurden wir von einem Team eine Stunde** hervorragend und sehr nett beraten. **Nur, die Schlüssel-App funktioniert nicht** auf meinem iPhone! Bei anderen klappt die Einladung des Hauptnutzers – **nur bei mir nicht**. Für gute 500 Euro gäbe es einen Zweitschlüssel. Es liege wohl daran, dass meine Frau und ich im selben Apple-Account sind - wie übrigens jeder, der zwei Handys für Geschäft und privat hat, die aber die identischen Informationen bereitstellen sollen. Meine BMW-erfahrene Tochter sagte, ich solle den ganzen Quatsch vergessen. Seitdem habe ich einen **kühlschrankgroßen Schlüssel am Bund, stelle meinen Sitz jedes Mal neu ein** und fahre mit der Einstellung meiner Frau – wie seit seligen „Käfer“-Zeiten. Und Sprachsteuerung und Navi sind blöd wie eh und je. Es funktioniert nicht – **nur „wenn man sich drauf einlässt“**.

**In der Immobilienwirtschaft ist es auch nicht besser.** Bei den Offenen Immobilienfonds „dampft“ es (Seite 4). Branchen-„Sargnagel“ **KanAm** wickelt ab. **Habona** schließt 2. Fonds - die Bafin sei Schuld. **Aachener Grundvermögen** schließt Stiftungsfonds für kirchliche Akteure. **Institutionelle hauen ab. BaFin und Medien hauen drauf.** Eines verstehe ich allerdings nicht. **Offene Immobilienfonds**, die 10 oder 20% abwerten oder in Konsolidierungsjahren 10% Negativrendite durch Wertanpassungen ausweisen, **geraten sofort in die öffentliche Diskussion. Immobilien AGs**, die durch „sportliche“ Bewertungs- und Bonitätsoptimierung oder ganz einfach durch Anlagedämlichkeit oder durch nicht fristenkongruente Anleihefinanzierung mit Insolvenzdrohung zwischen 60 und 95% ihres Kurswertes verdummen, **bleiben als „weiße“ Anlagen außerhalb der öffentlichen Wahrnehmung.** Anscheinend gehen BaFin und **Bundesbank** davon aus, dass **Aktionäre wissen sollten, dass ihr Geld spekulativ verknallt werden darf.** Wahrscheinlich muss wirklich jemand jetzt, wo Vertrauensschaden keine Rolle mehr spielt, weil die Realität angekommen ist, Strafanzeige erstatten und fragen, ob Bewertungen wirklich die Marktsituation zum Stichtag spiegelten. Problematischer ist aber, dass die **Immobilienjournalisten** auf unserer **immpresseclub**-Tagung eher zweifelten, ob die aktuellen Bewertungen der OIF noch die Realität spiegeln. Wenn relevante Indices um 25 bis 30% - wie übrigens von mir schon 2022 angekündigt - absacken, gibt das zu denken. **Harald Thomeczek** hat das in der **Immobilien Zeitung** herausgearbeitet. Ich habe ein paar Fakten im OIF-Artikel übernommen. Und in seinem Vortrag vor dem **immpresseclub** wies **BNPPRE-GF Andreas Völker** darauf hin, dass viele Verkaufswillige ihre Preisvorstellungen noch überdenken müssen, damit der Markt wieder grundlegend funktioniert. Positiv sei vor allem das Topsegment, hier habe die Miete auch noch weiteren Spielraum nach oben. Von einer schnellen Erholung wie nach der Finanzkrise sei in der aktuellen Strukturkrise aber nicht auszugehen. Wir haben Ihnen einen ersten Überblick über den Investmentmarkt, den Wohninvestmentmarkt - den haben wir in der Kürze der

Zeit des heutigen Morgens **ChatGPT** überlassen - und dem Bürovermietungsmarkt gegeben. Und denken Sie bei den üblichen Hinweisen der Makler an meinen neuen Wahlspruch: **„Fehlende Liquidität im Markt“ ist das Synonym für das Abnehmen von institutionellen Angestellten-Träumern, die jeden Preis mitmachen. Wenn der Investmentrechner grün blinkt, kommen die Investoren zurück.**

**Noch einmal kurz Fußball.** Enttäuschend ist nicht die Niederlage, sondern, **dass Merz mit seinem dämlichen Post, die Chance liegen ließ, den BILD-Lesern die Reformnotwendigkeit zu erläutern. Fußball ist der Spiegel Deutschlands!** Unseren Spielern und Funktionären geht es wirtschaftlich gut. Wir haben Topspieler und ein hohes Potential an Erfahrung, Kondition und Talent. Trotzdem verlieren wir die wichtigen Spiele. **Wir verlieren unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit.** Unsere Spieler wandern ab. **Wie würden BILD-Leser die Fragen beantworten, ob ein „weiter so“ mit Bestandsschutz der Spielerrechte und der Funktionäre, mit steigenden Transfers, mit höheren Vereinschulden, mit geliehenen Fußballschuhen, die man uns jederzeit wegnehmen kann, die richtige Methode ist, wieder Fußballnation zu werden. Oder wollen wir auch unter Opfern wieder Weltmeister werden?** Die richtige Antwort würde der BILD-Leser geben und die Taxifahrer verbreiten. **Er wird auch verstehen, dass das deutsche Geschäftsmodell der Spiegel des Fußballs ist. Die Industrie ist nicht mehr wettbewerbsfähig.** Die Spieler sind zu teuer geworden. **Deutschland stellt die Hälfte der weltweit 3.500 Hidden Champions, den Mittelständlern mit Top 5 Weltmarktpotential. Die bereiten sich fast ausnahmslos auf die Auswanderung vor.** Die DAX-Konzerne machen sowieso 85% woanders.

**Die Zeit drängt.** Wenn die Auswanderungsentscheidung gefällt ist, ist sie unabwendbar. Künstliche Intelligenz, wichtig wie Fußballschuhe, sind geliehen. Wir können sie gar nicht mehr selber herstellen. Billiges **Öl und Gas** und der **Schutzschirm** der USA haben das deutsche Modell ermöglicht. **Alles ist weg.** Under der **BILD-Leser, der jeden Tag irgendwo selber anpackt**, wird auch verstehen, dass **jeder Cent, der irgendwo in Soziales und Verwaltung geht, von ihm, also von der freien Wirtschaft, verdient werden muss.** Ich verspreche es Ihnen, wenn jemand das wirklich so sagt, **wird der BILD-Leser echte Reformen verlangen und kein SPD-Diktat.** Wenn es ihm niemand verständlich sagt, wird er sich **Weidel** und **Höcke** „blau“saufen.

**Ich wünsche Ihnen ein wenig Spaß beim Lesen. Editorial und blaue Texte sind Kommentierung, Meinung, oft ironisch und merkfähig plakativ. Schwarz** ist quellenorientiert. Und **braune Texte** haben hohe **ChatGPT**-Hilfe. **Ich hoffe, das ist transparent.**

Ihr Werner Rohmert

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b> von Werner Rohmert	1
<b>KanAm</b> wickelt wieder Offenen Immobilienfonds ab (Rohmert)	4
<b>Immobilienmanager:</b> Vergütungen deutscher Immobilien AG Vorstände (Rohmert)	7
<b>BNPPRE</b> sieht deutschen Investmentmarkt im 1. HJ im Plus (Rohmert)	9
<b>Top-7 Büromärkte</b> im geopolitischen Negativ-Trend (Rohmert)	12
<b>Bürovermietung Frankfurt</b> sehr verhalten (Rohmert)	12
<b>ChatGPT:</b> Wohnen bleibt trotz Minus stärkste Investment-Assetklasse	14
<b>JLL:</b> Wohnungsbau auf 15-Jahrestief schwächer als erwartet (Rohmert)	15
<b>Bauwert AG</b> baut Quartier „Moaville“ in Berlin-Moabit	16
<b>ChapGPT:</b> Selektiver Aufschwung prägt Europas Bauwirtschaft	17
<b>Haus &amp; Grund:</b> Mietrechtsverschärfungen kostet Wohnungsbau (Rohmert)	18
<b>FPRE:</b> Preiserwartungsindices nehmen Kurs auf Zinswen-Dedesaster	18
<b>bulwiengesa/IS24:</b> Logistikmarkt verliert Boom-Dynamik (Rohmert)	20
<b>Impressum</b>	20

### Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 187 (Dr. Gudrun Escher, ab Seite 21)

- Investieren in das „S“ von ESG: Bildungsimmobilien	1
- Investieren in das „S“ von ESG: Mehrzweckkirchen	3
- Social Prescibing	5
- Project des Monats: Sprung über die Emscher	6

### Autoren der heutigen Ausgabe:

**Dr. Gudrun Escher**, „Chefredakteurin „Immobilienbrief Ruhr“; **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, Voylà Service GmbH sowie HypZert.

### Save the Date:

Am **31. 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](mailto:info@rohmert-medien.de) oder telefonisch unter **+49 172 310 3762**.



**Anm. des Herausgebers Werner Rohmert:** Ein wenige Tage altes EuGH-Urteil stößt Türen im Bereich der Grunderwerbsteuer auf. Entgegen unseren üblichen Usancen haben wir einen langen, eher rechtlichen Artikel ohne bunte Bilder an den Anfang gestellt (vgl. auch Editorial). Bislang haben wir dazu - außer von mir bei PLATOW - noch nichts gelesen.

Zur Transparenz: Braune Text sind mit ChatGPT-Hilfe oder sogar von ChatGPT erstellt.

## KANAM WICKELT WIEDER OFFENEN IMMOBILIENFONDS AB

Habona schließt 2. OIF, Institutionelle machen Schluss mit Aachener Spar- und Stiftungs-Fonds

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,  
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“, Vorsitzender *imm*presseclub e.V.

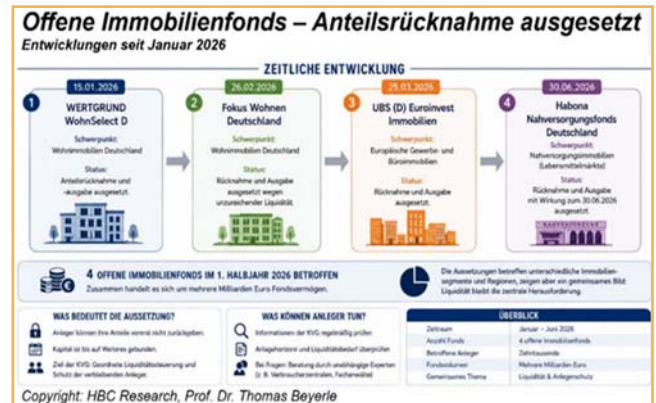
Die Tagung des Verbandes der deutschen Immobilienjournalisten, *imm*presseclub e.V., letzte Woche machte für Offene Immobilienfonds vor allem in Backgroundgesprächen wenig Hoffnung. Auch ohne Gerüchte über wöchentliche Krisensitzungen bei manchen Fonds oder die „wer ist der Nächste“-Frage sprechen auch die Fakten für sich. Der scheidende Deka-Vorstand Matthias Danne macht einige Manager verantwortlich (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 627). Überträgt man PR-Dämlichkeit der meisten OIF-Assetmanager auf das Immobiliengeschäft dürfte das zutreffen. Eines versteht der Autor allerdings nicht. Offene Immobilienfonds, die 10 oder 20% abwerten oder in Konsolidierungsjahren 10% Negativrendite durch Wertanpassungen ausweisen, geraten sofort in die öffentliche Diskussion. Immobilien Aktiengesellschaften die durch „sportliche“ Bewertungs- und Bonitätsoptimierung oder ganz einfach durch Anlagedämlichkeit oder durch nicht fristenkongruente Anleihefinanzierung mit Insolvenzdrohung zwischen 60 und 95% ihres Kurswertes verdummen, bleiben als „weiße“ Anlagen außerhalb der öffentlichen Wahrnehmung. Anscheinend gehen BaFin und B-Bank davon aus, dass Aktionäre wissen sollten, dass ihr Geld spekulativ verknallt werden darf. (WR+)

Der Offene Immobilienfonds KanAm bestätigt sein „Sargnagel-Image“ für die Offenen Immobilienfonds (OIF). KanAm wickelt auch in diesem Schließungszyklus als erster Fonds wieder seinen OIF ab. Die Anleger bekommen, was übrigbleibt. Über 40% sollen schon abgeschlossen sein. + + + Der Habona Nahversorgungsfonds war letzte Woche der 5. OIF, der in diesem Jahr schließt. + + + Zum Schluss des Quartals hat die Aachener Grundvermögen hat den Aachener Spar- und Stiftungs-Fonds wegen akuter Liquiditätsgpässe aufgelöst. Jetzt fliehen nicht nur private, sondern auch institutionelle Anleger aus dem Bereich Kirche, Sozialkapital und gemeinnützige Stiftungen.

Die Teilnehmer der Verbandstagung des *imm*presseclub e. V., der Arbeitsgemeinschaft der Immobilienjournalisten, werden wohl zu Hause die Familien-Portfolios überprüfen – und so schnell verschwinden, wie eben möglich. Die Frage war nur, ob Zweitmarkt oder 1-Jahres-

Kündigung sinnvoll sind. Der Autor, der anscheinend der letzte professionelle Befürworter der Offenen Immobilienfonds-Branche war bzw. ist, ist inzwischen auch mehr als nachdenklich. Optimismus und Professionalitätsvertrauen bekommen Risse. Allerdings hat der Autor nichts im Portfolio und hat schon vor 5 Jahren seinen Vermögensverwaltern untersagt, in Immobilien zu investieren. Bis auf die Quirin-„Fachleute“ mit einem „Wissensanteil“ aus dem Tal der Ahnungslosen im Portfolio ist da auch alles gut gegangen.

Richtig nachdenklich macht die brandaktuelle Schließung des Aachener Spar- und Stiftungs-Fonds durch Aachener Grundvermögen, weil die institutionellen Anleger aus dem Bereich Kirche, Sozialkapital und gemeinnützige Stiftungen abhauen. Aufgrund massiver Rückgabe-



verlangen von Anlegern (rd. 16,2 Mio. Euro bei einer Liquidität von nur rund 7 Mio. Euro) sei der Fonds in die Rückabwicklung übergegangen (Quelle: google). Aber wie man aus anderer Quelle hört, ist in der Kirche „Vergelt's Gott“ sowieso die Währung, Dienstleistungen zu bezahlen. Prof. Thomas Beyerle hat für uns die Konsequenzen und den Ablauf im Chart dargestellt. Allerdings bedeutet die Schließung lediglich Aussetzen der Anteilsrücknahmen. Das muss nicht zu einer Abwicklung führen wie bei KanAm, sondern kann nach Marktberuhigung wieder zu normalem Verlauf führen.

Interessant ist die Schuldzuweisung auch gegenüber BaFin, die wie auch Scope und die Medien – und auch wir - vor allem vor kleinen OIF gewarnt hatten. Viel-

leicht haben wir alle nicht über die Folgewirkungen nachgedacht. Ende Januar hatte BaFin-Chef **Branson** auf einer Pressekonferenz vor den Risiken kleinerer Immobilienfonds gewarnt. Die gesetzlichen Mindesthalte- und Kündigungsfristen seien knapp, wenn besonders viele Anleger an ihr Geld wollten und die Fonds Immobilien unter Druck verkaufen müssten, hatte **Branson** gesagt. „Insbesondere für kleinere Fonds kommt man ans Ende der Fahnenstange.“

#### **KanAm bleibt unverdrossen auf „Sargnagel“-Kurs**

Bereits im November 2003 warnte „Der Immobilienbrief“ („Der Immobilienbrief“ Nr. 51 vom 10. November 2003) und PLATOW (Platow Herbst Special 2003) vor einem „sportlichen“ Offenen Immobilienfonds von **KanAm**, der die verschlafene Branche aufrütteln sollte. Dem damaligen „Fondspapst“ **Stefan Loipfinger** waren vor allem die Aspekte **Einwertungsgewinne, Verschuldungsgrad und der Umgang mit latenten Steuern** aufgefallen. Auch **Capital** hatte bereits in der Ausgabe 18/2003 vorgerechnet, dass die drei im Rumpfgeschäftsjahr von KanAm erworbenen Objekte angeblich **sofort nach Kauf um rund 20% aufgewertet worden seien**. Stellen Sie sich einmal vor,

**der offene Immobilienfonds kauft in einem voll transparenten Markt eine Immobilie und wertet die sofort um 20% hoch und weist den Anlegern einen Gewinn aus! Irre!** Wir stellten dann bei weiterer Recherche in unserer Blauäugigkeit schnell fest, dass das auf niedrigerem Niveau eine **anerkannte Methode der OIF war, die Erwerbsnebenkosten auszuradiieren**. Naja, in einer Zeit laufender Wertsteigerung ist das nach drei Jahren ausgesessen. **Wehe, es kommt anders. Und es kam anders.**

Bereits im darauffolgenden Jahr 2004 musste KanAm im Gefolge der ersten Schließung eines Fonds durch die **Deutsche Bank** den KanAm Grundinvest Fonds schließen. **Wenige Jahre später verdiente sich KanAm den Insidertitel „Sargnagel der Branche“**. **Diesmal leitete KanAm im Oktober 2008 mit der Schließung und späteren Abwicklung der OIF KanAm grundinvest Fonds und KanAm US-grundinvest Fonds die Schließungswelle ein, der am Ende 18 von 44 Fonds zum Opfer fielen, ein**. **Der Fairness halber muss allerdings angemerkt werden, dass die immobilienwirtschaftliche Abwicklung professionell war.** ▶

UNSER ANGEBOT?

WIR  
KAUFEN  
IHRE  
FLÄCHEN.

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

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

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

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

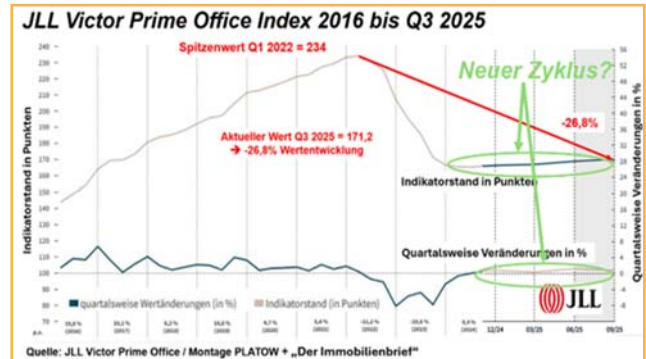
**AURELIS.DE**



Und das Branchengedächtnis ist kurz. Mit dem nächsten Versuch, dem jetzt abzuwickelnden KanAm Leading Cities Invest erzielte KanAm Scope-Bestnotenranking und musste sogar den Mittelzufluss stoppen. Mit der Zinswende ging es dann steil bergab. Die erste Abwertung von gut 10% fiel für PLATOW/„Der Immobilienbrief“ in die Kategorie „ehrlich“, denn allein der Zinseffekt musste bei Renditeimmobilien zu Wertkorrekturen von mindestens 25% führen, wie wir Ihnen schon ein Jahr vorher vorrechneten. Inzwischen sind es lt. „Das Investment“, die das durchrechneten, insgesamt 44% Abwertung. Wie es mit dem Schrumpffonds weitergeht, ist offen. Die Immobilien werden in Ruhe verkauft. KanAm macht klar, dass der von über 1 Mrd. auf gut 300 Mio. geschrumpfte Fonds sich nicht mehr rechnen kann. Interessant ist, dass in den jetzt fast 25 Jahren nach wie vor der Name **Matti Kreuzer** in verantwortlicher KanAm-Position auftaucht. Man müsste mal im Internet analysieren, wie schon **Marcus Tullius Cicero** oder **Einstein** es nannten, wenn jemand im Irrtum verharret.

**Wertkonstanz Offener Immobilienfonds überrascht Immobilienjournalisten**

Wer als nächster Fonds in die Abwicklung, also in die Verlustrealisierung für den Anleger geht, ist offen. Na-



türlich haben die Beobachter die schon geschlossenen Fonds auf der Liste. Wertkorrekturen zwischen 10% und 30% seit dem Peak - CBRE berichtete auch von 60% - überraschen niemanden mehr. Überraschend ist eher

# 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.



## Personalien

**BOCHUM:** Prof. Dr. Christian Unsöld übernimmt ab sofort bei der **EBZ Akademie** die Leitung der Personal- und Organisationsentwicklung. Er folgt auf **Rüdiger Grebe**. Unsöld ist seit 2025 Professor an der EBZ Business School und war zuvor Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter der **TUN Training & Beratung GmbH** sowie in leitenden Funktionen bei der **Reclay Group** tätig.

**LONDON:** Jamie Sinclair wurde von **Capital Group** zum Head of ETFs für Europa und Asien-Pazifik ernannt. Er wird das ETF-Geschäft aufbauen und leiten. Sinclair wechselt von **BlackRock**, wo er zuletzt Head of iShares Product Distribution EMEA war.

**AMSTERDAM:** Boudewijn Ruitenburg wurde von **Edge** mit sofortiger Wirkung zum CEO ernannt und folgt auf **Marian Herman**. Ruitenburg ist seit mehr als 18 Jahren im Unternehmen tätig.

**MÜNCHEN:** Joachim F. Fahlmann (38) ist seit 1. Juni 2026 Director Logistics & Industrial Investment bei **BNP Paribas Real Estate**. Fahlmann kommt von **PTXRE GmbH** und war zuvor mehrere Jahre bei **JLL** tätig.

**FRANKFURT:** Dennis Arnold wechselt zum 1. Juli 2026 als Associate Director zu **Savills** und übernimmt die Leitung des Frankfurter Office Agency Teams. Mit ihm wechseln **Julian Conzen** als Associate und **Lukas Battel** als Senior Consultant zu Savills. Arnold war zuvor bei **Knight Frank** und zuletzt über sieben Jahre bei **JLL** tätig.

die Wertkonstanz noch laufenden OIF. Ferndiagnosen sind immer schwierig, aber wenn die OIF, die die hohe Qualität ihrer Bestände immer betonen, auf einen **Einbruch des Bewertungsindex JLL Victor von 27% bis 30%** (Herbst 2023) überhaupt nicht reagieren, hat man **entweder die Anleger nicht an Gewinnen beteiligt oder glaubt, die Bewertungskorrektur aussitzen zu können**. Das wäre entweder einfach **weltfremder Nullzinssenkungsglaube der „Halbzykliker“** im Management oder – nett formuliert – irreführend.

**Einigkeit der Branche besteht aber darin, dass es diesmal nicht wie im Gefolge der Finanzkrise auch die Dickschiffe treffen wird, sondern eher die kleineren Fonds ohne großen Bankenhintergrund. Das aber kann die Schließungswelle insgesamt wieder beschleunigen. Und wenn es doch einen der großen Bankfonds treffen sollte, dann könnte das das Ende der Branche einläuten.**

### **Vorhergesagtes Wertverfallsdrama auf dem Weg in die Realität**

Das Drama des von „Der Immobilienbrief“/Platow schon 2022 berechneten Wertverfalls („Finanzmathematik ist für alle da“) wird immer deutlicher. **immpresseclub**-Referent **Andreas Völker**, GF **BNPPRE**, mahnte in seinem Vortrag auch die Notwendigkeit einer realistischen Preisfindung an, um den deutschen Immobilienmarkt wieder zu einer zukunftsorientierten Entwicklung mit internationalen Investoren zu führen.

**Harald Thomeczek** von der **Immobilien Zeitung** hat den Wertverfall herausgearbeitet. Am Beispiel des gescheiterten Opernturm-Verkaufs zur 21-fachen Jahresmiete wird das deutlich. Schaufensterpreise um die 23-fache Jahresmiete sind Träumerei. Internationale bieten 18-fach bis 19-fach. Und über die Berechnung der Miete muss man auch sprechen. Zum Peak wurden solche Landmark-Immobilien zu 35-fach mit Phantasie Richtung 40-fach gehandelt. **Fakt ist jetzt**, dass nach Analyse der Immobilien Zeitung die Verkaufspreise der 21 Objekte, die KanAm im Leading Cities allein 2024 verkauft hat, bei 303,7 Mio. Euro lagen. **Das waren 123 Mio. Euro oder 29% weniger als die ursprünglichen Ankaufpreise von 426,7 Mio. Euro.** „Der Immobilienbrief“ zeigte Ihnen die Marktentwicklung bereits vor fast 4 Jahren auf. Und es bedarf noch weiterer Korrekturen. ■

## **VERGÜTUNGEN DEUTSCHER IMMOBILIEN AG VORSTÄNDE** **Abschied lohnt sich**

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

**Das Branchenmagazin Immobilienmanager analysiert jährlich die Bezüge der Vorstände der Immobilien Aktiengesellschaften. Das steht diesmal unter Vollständigkeitsaspekten unter keinem guten Stern, da die Bezüge der Katastrophen-AGs, deren Bilanzen im Sanierungs- und Verhandlungsverfahren hinterherhinken, nicht erfasst sind. Insofern sind die genannten AGs eher die Positivauslese.**

Zu den seriösen AGs zählen wir auch die nicht erfasste **Branicks AG** (vormals DIC), die allerdings aufgrund laufender Refinanzierungsverhandlungen mit der Bilanz noch nicht durch ist. Google Alert meldet hier aber vor allem beinahe tägliche Negativrekorde der Kurse, die am 19.6. mit 84 Cent zum Penny Stock wurden. Vor 5 Jahren lag der alte DIC-Kurs noch bei 15 bis 16 Euro. Da sind über 90% perdu. Der Markt setzt da vielleicht auf ein Scheitern der Verhandlungen. An das Ausschlichten durch Anleihegläubiger **IVG** als ehemalige Vorzeige AG denken wir mit Schmerzen zurück. Allerdings dürfen auch bei den Vermögensvernichtern, die nach der Zinswende keine Erwähnung mehr wert sind, noch spürbare Millionen-Bezüge für Vorstände anfallen. Bei Branicks

## Deals

**HAMBURG:** Geschäftsführer **Bernhard Visker** verlässt die **B&L Gruppe** auf eigenen Wunsch Ende Juni. Er wird dem Immobilienunternehmen künftig in beratender Funktion zur Verfügung stehen und möchte sich darüber hinaus neuen beruflichen Aufgaben widmen.

Der geschäftsführende Gesellschafter **Thorsten Testorp** und Geschäftsführer **Dr. Timo Haenelt** leiten das Unternehmen künftig als Tandem und übernehmen Viskers laufende Projekte sowie die Leitung der ihm verantworteten Bereiche Akquisition, Vermietung, Vermarktung, Personal sowie das Property-Management.

waren das in der 2024er Bilanz noch 0,8 bis 1,3 Mio. Euro pro Vorstand.

Aktuell meldet der **immobilienmanager** die höchsten Bezüge unter der Überschrift „Abschied lohnt sich“ durch lukrative Exit-Regelungen. Als bisheriger Vonovia-Chef ist mit 4,86 Millionen Euro **Rolf Buch** zum letzten Mal Spitzenreiter im Gehalts-Ranking der Immobilien-Aktiengesellschaften. Auf Platz zwei folgt der frühere CFO von Aroundtown **Eyal Ben David** mit 3,31 Millionen Euro. Rolf Buch konnte

### Vorstandsvergütungen deutscher Immobilien AGs

Unternehmen	Vorstand	in Tausend Euro	
		Basisvergütung 2025	Gesamtvergütung 2025
Vonovia SE	Rolf Buch	1.370	4.856
Vonovia SE	Arnd Fittkau	840	2.918
Vonovia SE	Phillip Grosse	840	2.410
Vonovia SE	Daniel Riedl	840	2.413
Vonovia SE	Ruth Werhahn	840	1.968
LEG Immobilien AG	Lars von Lackum	1.045	2.981
LEG Immobilien AG	Dr. Kathrin Köhling	574	1.206
LEG Immobilien AG	Dr. Volker Wiegel	605	1.861
TAG Immobilien AG	Claudia Hoyer	480	916
TAG Immobilien AG	Martin Thiel	480	908
Aroundtown S.A.	Barak Bar-Hen	777	1695
Aroundtown S.A.	Eyal Ben David	633	3310
CA Immobilien AG	Keegan Viscius	575	1393
CA Immobilien AG	Dr. Andreas Schillhofer	460	1128
Grand City Properties	Refael Zamir	804	1926
Deutsche Euroshop AG	Hans-Peter Kneip	506	865
Patrizia AG	Dr. Asoka Wöhrmann	950	1.653
Hamborner REIT AG	Niclas Karoff	480	956
Hamborner REIT AG	Sarah Verheyen	370	708
Instone Real Estate	Kruno Crepulja	579	1.146
Instone Real Estate	Andreas Gräf	446	874
Instone Real Estate	David Dreyfus	481	846

Quelle: immobilienmanager 23.6.2026



# 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

als ehemaliger **Arvato-/Bertelsmann**-Topmanager einfach die Zeit der Niedrigzinsen und der Bewertungs-inflation in Verbindung mit Bonitäts-optimierung, aber auch mit hervor-ragendem unternehmerischen Kosten- und Effizienz-Management genial nutzen. **Seine alte Feststellung ge-genüber „Der Immobilienbrief“**, man könne in **Woh-nungsmarkt nur einen Fehler machen, zu teuer zu kau-fen**, holte ihn aber dann bei der Übernahme der **Deutsche Wohnen** am Zyklus-Höhepunkt ein. Verbindungen zu **Ad-ler** lassen auch Fragen offen. **Dennoch war Buch ein Aushängeschild insbesondere auch gegenüber der Politik.** ■



## BNPPRE SIEHT DEUTSCHEN INVEST- MENTMARKT IM 1. HJ IM PLUS

Investments von 16,6 Mrd. Euro, Multiplikatoren fallen überall

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

BNP Paribas Real Estate sieht für das erste Halbjahr 2026 ein Transaktionsvolumen von insgesamt rund 16,6 Mrd. Euro (+5%). Für den Gewerbeimmobilienmarkt (12,3 Mrd. Euro) wird ein Umsatzplus von 8% registriert. Das Wohnsegment bleibt trotz leichten Umsatzminus von -3% und einem Investmentvolumen von 4,4 Mrd. Euro die stärkste Assetklasse. Mit deutlich mehr als 700 Transaktionen war es das von der Abschlussdynamik her stärkste erste Halbjahr seit 2022. Im gewerblichen Marktsegment liegen Büroinvestments mit knapp 3,2 Mrd. Euro an der Spitze. Logistik kommt auf 2,5 Mrd. Euro. Einzelhandelsinvestments erreichen 2,3 Mrd. Euro. München bleibt Nr. 1 der deut-

#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 



**Explore the power  
of transformation**

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

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



## Deals

**GÖTEBORG: Union Investment** hat das rund 19.400 qm große Fachmarktzentrum Källered Retail Park für den Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Deutschland** erworben. Der Kaufpreis des voll vermieteten Objektes beträgt rd. 80 Mio. Euro. Verkäufer ist das schwedische Einzelhandelsimmobilien-Unternehmen **Ingka Centres**. Union Investment wurde rechtlich von **Gernandt & Danielsson**, steuerrechtlich von **KMPG** und technisch von **Drees & Sommer** beraten. Als käuferseitiger Transaktionsberater agierte **Panreal** aus Göteborg. Der Verkäufer wurde rechtlich von **Mannheimer Swartling** und steuerrechtlich von **EY** beraten. **JLL** vermittelte die Transaktion.

**LONDON: 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 freistehende, post-moderne Gebäude umfasst knapp 8.700 qm vermietbare Fläche, die sich über sieben Geschosse erstreckt. Die 1999 errichtete Liegenschaft ist vollständig und langfristig an vier Unternehmen vermietet.

**BAD KROZINGEN: Die Ortsgemeinde Rülzheim** hat ein ca. 5.600 qm großes Grundstück an **GreenPlaces Deutschland Asset Management** verkauft. GreenPlaces plant 26 Gewerbeeinheiten und investiert rd. 7,5 Mio. Euro.

schen A-Standorte mit rund 1,2 Mrd. Euro. Über sämtliche Assetklassen hinweg sind die Netto-Spitzenrenditen gestiegen, bzw. die Multiplikatoren gefallen. Der Marktanteil ausländischer Investoren beläuft sich mit 44% auf Vorjahresniveau. (WR+)

Trotz Einfluss der kriegerischen Auseinandersetzungen im Nahen Osten mit Zins- und Konjunkturreffekten habe zum Q2 das Transaktionsgeschehen angezogen, sodass wir ein Gesamtinvestmentvolumen von 16,6 Mrd. Euro und damit ein Plus von 5% über alle Assetklassen hinweg gemeldet werden kann, betont **Marcus Zorn**, CEO von **BNP Paribas Real Estate Deutschland**. Viele Marktteilnehmer mussten Finanzierungen, Businesspläne und Kaufpreisvorstellungen erneut nachjustieren.

### Gewerbe leicht gestiegen, Wohnen stärkste Assetklasse

Das gewerbliche Investitionsvolumen belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf insgesamt 12,3 Mrd. Euro (+8%). Nach gutem Jahresstart mit 6,9 Mrd. Euro folgte ein schwaches Q2 mit 5,4 Mrd. Euro. Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 3,2 Mrd. Euro (+19% ggü. H1 2025) und einem Marktanteil von 26% belegen Büroimmobilien im ersten Halbjahr 2026 die Spitzenposition unter den gewerblichen Assetklassen. Das liege nach wie vor unter langfristigem Durchschnitt, habe sich aber seit dem Tiefpunkt in 2024 erholt. Logistik-Investments folgen mit knapp 2,5 Mrd. Euro. Einzelhandelsinvestments belaufen sich auf knapp 2,3 Mrd. Euro. Der Rückgang von rund 21% gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf niedrigere Volumina bei Shoppingcentern sowie im Segment der Discounter, Fach- und Supermärkte zurückzuführen. Mit einem Investmentvolumen von rund 4,4 Mrd. Euro (-3%) bleibt Wohnen die umsatzstärkste Assetklasse im deutschen Immobilieninvestmentmarkt. Das Vorjahresergebnis wurde lediglich um knapp 3% verfehlt. Im Q2 wurden rund 2,4 Mrd. Euro platziert. Die Investmentaktivität im Healthcare-Segment hat sich mit platzierten 1,6 Mrd. Euro (+71% gg. Vorjahr) durch die Übernahme von 80% der **Cofinimmo**-Anteile durch **Aedifica** deutlich erhöht.

in Mio. €	Summe		Veränderung	
	H1 2026	Veränd.	H1 2025	Veränd.
Objektart   Type of property				
Büro   Office	3.171	18,6		
Einzelhandel   Retail	2.264	-20,9		
Logistik   Logistics	2.488	-10,4		
Hotel   Hotel	793	-4,4		
Healthcare   Healthcare	1.614	71,2		
Sonstige   Others	1.950	52,2		
<b>Summe   Total</b>	<b>12.280</b>	<b>8,0</b>		

© BNP Paribas Real Estate GmbH, 30. Juni 2026

Im aktuellen Marktumfeld dominieren Einzeltransaktionen mit rund 9,2 Mrd. Euro (+7% ggü. Vorjahr) und einem Marktanteil von rund 75% eindeutig das Marktgeschehen. Portfoliotransaktionen summieren sich auf 3,0 Mrd. Euro. Das Engagement ausländischer Investoren variiert aktuell stark zwischen den Assetklassen. Bezogen auf den Gesamtmarkt liegt ihr Marktanteil bei 44% und damit im langjährigen Durchschnitt. Während der Markt für Büro- und Einzelhandelsinvestments mit 80% Marktanteil von inländischen Käufern geprägt ist, dominieren ausländische Investoren bei Logistik (75%) und Healthcare (87%).

An der Spitze der A-Standorte steht München mit gut 1,2 Mrd. Euro (+35% ggü. H1 2025). Es folgen Hamburg mit knapp 970 Mio. Euro (+19%), Düsseldorf mit 750 Mio. Euro (+34%) und Berlin mit 630 Mio. Euro (-52%). Das Office-Volumen der Hauptstadt liegt zur Jahresmitte lediglich bei rund 85 Mio. Euro. Dahinter ordnen sich Frankfurt mit rund 600 Mio. Euro (+153%), Köln mit rund 350 Mio. Euro (+12%) und Stuttgart mit 250 Mio. Euro (+35%) ein.

### Multiplikatoren fallen überall

Bei den Netto-Spitzenrenditen waren im zweiten Quartal erstmals seit Ende 2023 wieder über sämtliche Assetklassen hinweg spürbare Anstiege bzw. fallende Multiplikatoren.

ren zu verzeichnen. Im Bürosegment ist die Netto-Spitzenrendite im Durchschnitt der A-Standorte um 11 Basispunkte auf 4,49% gestiegen. München bleibt mit unverändert 4,20% der teuerste Büro-Investmentmarkt, auch Frankfurt zeigt sich mit 4,50% stabil. Anstiege um 15 Basispunkte (bp) wurden in Berlin (4,50%), Düsseldorf (4,65%) und Stuttgart (4,65%) verzeichnet. In Hamburg stieg die Netto-Spitzenrendite um 10 bp auf 4,35%, in Köln um 20 bp auf 4,60%.

Im Logistiksegment ist die Spitzenrendite im zweiten Quartal leicht gestiegen und liegt im Durchschnitt der A-Standorte nun bei 4,60% (+10 bp). Im Healthcare-Segment wurde mit einem Plus um 30 bp auf 5,20% die deutlichste Anpassung registriert. Im Wohnsegment für Neubauobjekte ist die Netto-Spitzenrendite im Durchschnitt der A-Standorte auf 3,65% gestiegen. Shoppingcenter rentieren mit 6,00% um 10 Basispunkte höher als im Vorquartal. Baumärkte als stark konjunkturabhängiges Format mit 6,20% sogar um 25 Basispunkte höher. Im Highstreet-Segment liegt die Netto-Spitzenrendite im Durchschnitt der A-Standorte unverändert bei 3,85%. ■

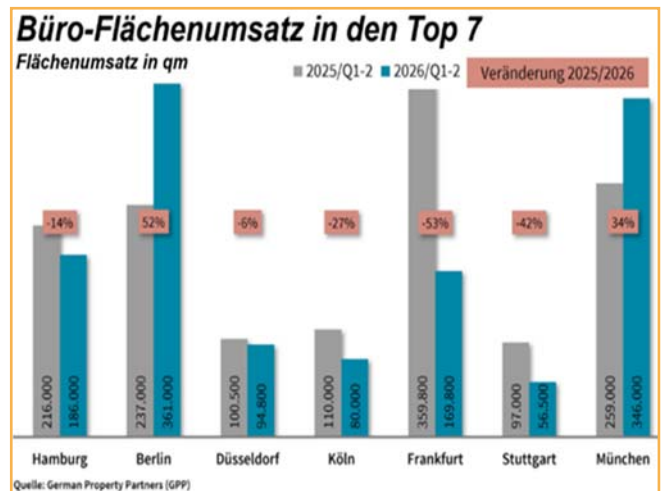
## TOP-7 BÜROMÄRKTE IM GEOPOLITISCHEN NEGATIV-TREND

Vermietung mit 1,3 Mio. qm im 1 HJ ca. 6% unter schwachem Vorjahr

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

GPP (German Property Partners) mit den Maklerhäusern Grossmann & Berger, Anteon, Greif & Contzen, blackolive und E & G berichten vorab schon am ersten Tag des Quartals die Vermietungsergebnisse des Vorquartals. Die großen Research Häuser liefern abgestimmt in gefühlt Hunderten von Marktberichten eine Woche später dann die weiteren Ergebnisse zu jeder sprichwörtlichen Gießkanne nach. In den TOP-7-Büromärkte blieb der Flächenumsatz des ersten Halbjahres knapp unter dem Vorjahreswert. Berlin und München konnten zulegen. Hier vorab die Trends. Die Analyse liefern wir nach Vorliegen der traditionellen Marktberichte (WR+)

An den Top-7-Bürovermietungsmärkten wurden in der 1. Jahreshälfte 2026 mit rund 1,29 Mio. qm Bürofläche ca. 6% weniger vermietet oder eigengenutzt (1. HJ. 2025: 1,38 Mio. qm). Nur Berlin mit +52% auf 361.000 qm und München mit +34% auf 346.000 qm legten im Vorjahresvergleich zu. Berlin wurde Spitzenreiter unter den Top-7. An den übrigen Standorten war der Umsatz rückläufig. Frankfurt mit -53%, Stuttgart mit -42% und Köln mit



-27% waren die Schlusslichter. Der Leerstand legte an nahezu allen Standorten weiter zu und stieg in den Top-7 um 7% auf 8,69 Mio. qm. Bzw. um 0,57%-Punkte auf 9%. Den höchsten Leerstand von 2,1 Mio. qm erfasste GPP in München.

Bei den Durchschnittsmieten erzielte Düsseldorf den stärksten Anstieg um 14% auf 22,10 Euro. In Stuttgart (-15%), Frankfurt (-11%) und Köln (-11%) ging es dagegen bergab. Dagegen legten an den meisten Standorten die Spitzenmieten zu. Frankfurt (+10%), gefolgt von Berlin (+7%) und Düsseldorf (+6%) führen die Liste an. Während großvolumige Gesuche an einigen Standorten optimistisch auf die kommenden Monate blicken lassen, rechnen andere Standorte mit einem rückläufigen Jahresergebnis. Insgesamt erwarten die GPP-Partner für 2026 einen Top-7-Flächenumsatz, der den Vorjahreswert leicht übertrafen dürfte. ■

## BÜROVERMIETUNG FRANKFURT SEHR VERHALTEN

Vermietung 55% unter Vorjahresvergleich

Das Halbjahresresultat 2026 des Frankfurter Büroflächenmarktes inklusive Eschborn und Offenbach-Kaiserlei liegt laut NAI apollo bei 150.300 qm. Damit wurden die Langfristwerte von 5 und 10 Jahren um 30% unterschritten. Zuletzt wurde im Corona-Schock Q1 2020 mit 116.100 qm ein noch niedrigerer Wert verzeichnet. Gegenüber dem Vorjahreshalbjahr fällt der Rückgang mit 56,5% deutlich aus. (WR+)

Allerdings sei das Vorjahresergebnis durch die beiden Projektanmietungen der **COMMERZBANK** sowie der **ING Deutschland** mit zusammen über 100.000 qm geprägt gewesen, so **Konrad Kanzler**, Head of Research bei **NAI apollo**. Auch das Q2 2026 sei verhalten geblieben. Der Flächenumsatz durch Vermietungen und Eigennutzer von

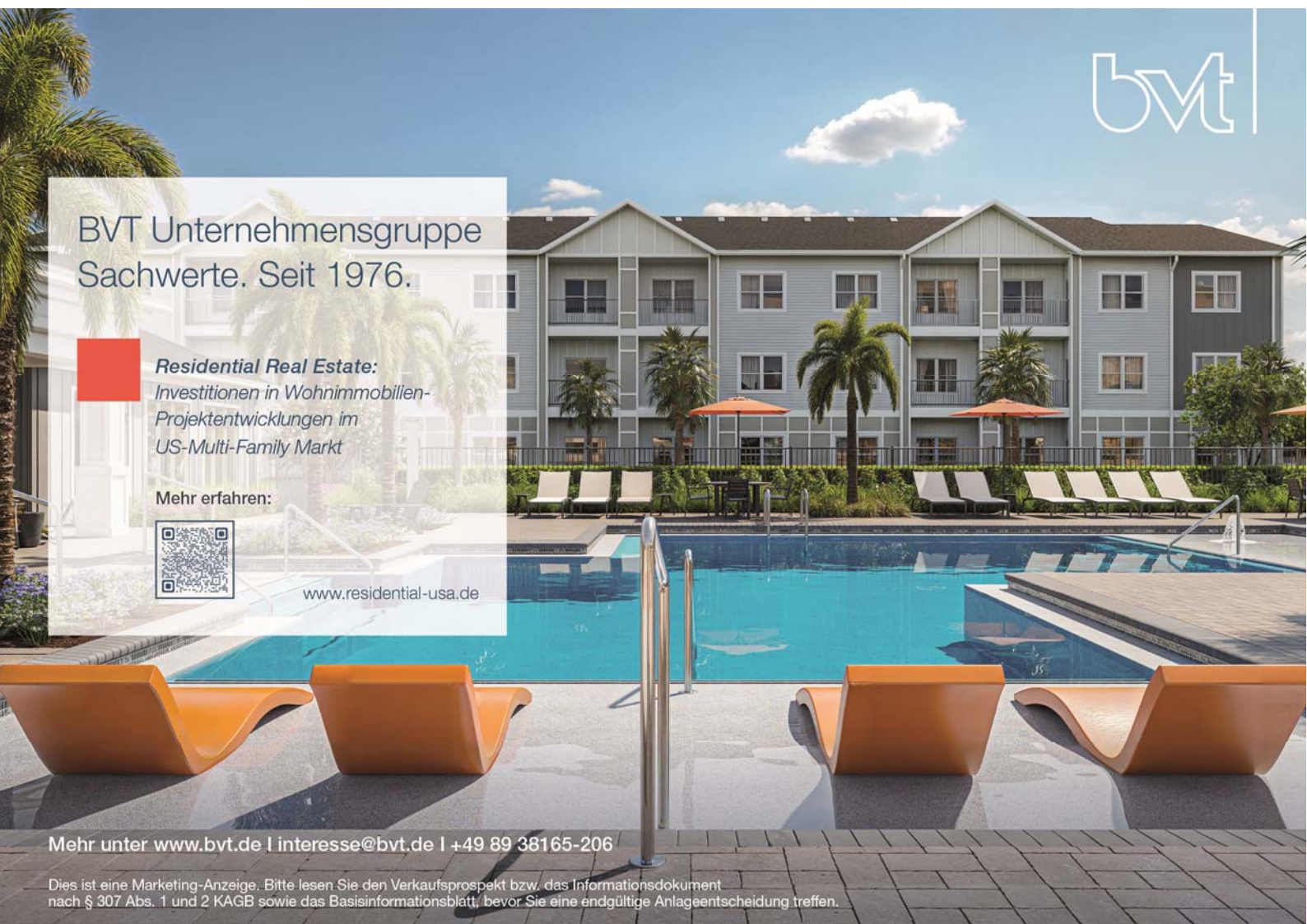
86.100 qm läge zwar um 34% besser als Q1, aber sowohl das Ergebnis aus dem Q2 des Vorjahres (143.100 qm) als auch der langfristige Durchschnitt (106.700 qm) sei unerreicht geblieben.

**Die Spitzenmiete habe im Q2 2026 mit +1,70 Euro auf nun 55 Euro einen neuen Höchstwert erreicht.** Die Älteren unter uns erinnern sich allerdings, dass **zur Jahrtausendwende schon einmal 51 Euro erreicht waren und 1993 ca. 41 Euro Planungsstandard waren.** Der Unterschied ist, dass damals die Nachfrage breit war, während sich aktuell die Nutzernachfrage nur auf moderne, ESG-konforme Premiumflächen in den zentralen Lagen konzentriert. Der Spitzenmiet-Aspekt hört sich für „Der Immobilienbrief“ zwar gut an, der breite Markt wird aber zum Problem. So entwickelte sich lt. NAI die flächengewichtete Durchschnittsmiete um über 10% auf 28,20 Euro rückläufig.

**Im großflächigen Segment sei die Marktdynamik in Frankfurt nahezu zum Erliegen gekommen,** so NAI. Auf Abschlüsse oberhalb von 5.000 qm entfielen im ersten Halbjahr 2026 mit rund 32.100 qm rund 85% weniger Fläche als im Vorjahr. Mit Ausnahme des **DZ-Bank-**

**Eigennutzerkaufs** wurden keine Abschlüsse oberhalb von 10.000 qm registriert. Bei den nachfragenden Branchen führten im ersten Halbjahr 2026 erneut die „Banken, Finanzdienstleister und Versicherungen“ das Feld mit rund 34.900 qm an. Räumlich konzentriert sich das Marktgeschehen weiterhin stark auf die zentralen Lagen. Der Central Business District (CBD) mit den Teilmärkten Bankenlage, Westend, Stadtmitte und Finanzviertel West vereint im 1 HJ 2026 mit rund 84.900 qm ca. 56,5% des gesamten Flächenumsatzes auf sich.

Im Juni 2026 stehen rund 1,32 Mio. qm leer. Die Leerstandsquote erhöht sich damit von 11,3% im Vorquartal auf nun 11,6%. Die Fertigstellungspipeline zeigt nach dem sehr schwachen Jahr 2025 mit knapp 48.000 qm für 2026 rund 118.000 qm. Davon stehen noch ca. 55.000 qm zur Anmietung zur Verfügung. 2027 steige das Volumen zwar auf über 127.000 qm, doch davon seien nur noch rund 26.000 qm anmietbar. Ältere Bestandsobjekte auch in den Top-Lagen dürften ohne grundlegende Sanierung zunehmend an Vermietbarkeit verlieren und den Leerstand auf Gesamtmarktebene zusätzlich weiter nach oben treiben. ■



BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



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

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

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

## Deals

**OFFENBACH:** Knight Frank Industrial hat rd. 41.000 qm Gesamtnutzfläche an die **Siemens Real Estate** vermittelt. Das Unternehmen wird das Areal in der Mühlheimer Straße 341 – das hauptsächlich aus Produktions- und Lagerflächen besteht – zu einem Zulieferwerk ausbauen. Die Immobilie wurde zuvor langjährig von **Manroland Sheetfed** genutzt. Eigentümer ist die **CPVA GmbH**.

**FÜRTH:** Arountown hat rd. 3.420 qm im Neubau auf dem ehemaligen Schön-Klinik-Areal für 25 Jahre an die **Arche gGmbH** vermietet. Die Flächen werden für Pflege- und Gesundheitsnutzungen genutzt.

**DORTMUND:** Segro hat knapp 37.300 qm Nutzfläche im Segro Park Dortmund an einen international tätigen Logistikdienstleister im Healthcare-Sektor vermietet. **JLL** vermittelte.

**GLASGOW: AM ALPHA** hat das Bürogebäude 200 Broomielaw mit rd. 7.400 qm langfristig vollständig an das **UK Home Office** vermietet.

**HAMBURG:** Ein berufsständisches Versorgungswerk hat ein vollvermietetes Büro- und Geschäftshaus mit rd. 1.500 qm Mietfläche an einen privaten Bestandshalter verkauft. **Grossmann & Berger** begleitete die Transaktion exklusiv.

**MÜNCHEN:** Clifford Chance hat eine Tochtergesellschaft der **Net Zero Properties Group** beim Erwerb eines Wohnportfolios mit 1.010 Einheiten und rd. 57.800 qm in Norddeutschland beraten.

## WOHNEN BLEIBT TROTZ MINUS STÄRKSTE INVESTMENT-ASSETKLASSE

4,4 Mrd. Euro wurden in Portfolios ab 30 WE investiert

Gekürzte Zusammenfassung der „last-minute“ BNPPRE Pressemitteilung durch ChatGPT

**BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** hat Zahlen zum deutschen Wohn-Investmentmarkt für das zweite Quartal 2026 vorgelegt. Danach war Wohnen im ersten Halbjahr 2026 die stärkste Assetklasse. In Wohnungsportfolios ab 30 Einheiten wurden rd. 4,4 Mrd. Euro investiert. Das Ergebnis lag damit 3% unter dem Vorjahresniveau. Die Marktstruktur war breiter als im Vorjahr. Damals prägten wenige großvolumige Portfoliotransaktionen das Ergebnis. Im laufenden Jahr stieg die Zahl der Abschlüsse. Im zweiten Quartal belebte sich die Marktaktivität moderat. Der Anteil großvolumiger, bundesweiter Portfoliotransaktionen blieb gering. Gegenüber dem ersten Quartal nahm er aber zu. (ChatGPT+)

**Christoph Meszelinsky**, GF und Head of Residential Investment der **BNP Paribas Real Estate GmbH**, verweist auf ein Residential-Investitionsvolumen von 4,4 Mrd. Euro nach sechs Monaten. Im zweiten Quartal kamen wieder größere bundesweite Bestandsportfolios zum Abschluss. Im ersten Quartal wurden im Größensegment über 100 Mio. Euro ausschließlich Neubau- bzw. Forward-Deals registriert.

**Großdeals über 100 Mio. Euro erreichten im ersten Halbjahr nur 34% Marktanteil.** Das war laut BNPPRE der niedrigste Wert seit zehn Jahren. Mittelgroße Deals bis 50 Mio. Euro dominierten das Marktgeschehen. Sie kamen auf 47% des Investmentvolumens. Der Zehnjahresdurchschnitt liegt bei 33%. Bei den Teilsegmenten lagen Bestandsportfolios vorn. Sie erreichten 47% Marktanteil. Der Zehnjahresdurchschnitt beträgt 44%. Forward Deals kamen auf 21%. Sie blieben damit hinter den Vorjahren zurück. Als Gründe nennt BNPPRE ein zuletzt wieder volatileres Finanzierungsumfeld und ein begrenztes Angebot geeigneter Produkte. Neubau- und neuwertige Bestände kamen auf einen Marktanteil von 18%. Der Zehnjahresdurchschnitt liegt bei 5%. Das Transaktionsvolumen in dieser Sub-Assetklasse betrug gut 770 Mio. Euro. Laut BNP Paribas Real Estate war dies das höchste jemals in einem ersten Halbjahr registrierte Ergebnis in diesem Segment.

**Auf Käuferseite entfiel das größte Volumen auf Investment- und Asset Manager.** Sie erreichten 31% Marktanteil. Der Zehnjahresdurchschnitt liegt bei 14%. Mit rd. 1,3 Mrd. Euro erzielte diese Käufergruppe ihr höchstes Volumen seit dem Höhepunkt des vorherigen Marktzyklus 2021/2022. Immobilienunternehmen folgten mit 17%. Das entsprach rd. 740 Mio. Euro. Damit lag ihr Ergebnis in ähnlicher Größenordnung wie zuletzt 2020. Equity/Real Estate Funds und die öffentliche Hand kamen jeweils auf rd. 14% des Gesamtvolumens.

**Bei den Netto-Spitzenrenditen für Neubauobjekte gab es im zweiten Quartal eine leichte Bewegung.** Gegenüber dem Vorquartal stiegen sie je nach Standort um 5 bis 10 Basispunkte. München und Berlin lagen bei jeweils 3,50% plus 5 Basispunkte. Frankfurt kam auf 3,55% plus 5 Basispunkte. Hamburg lag bei 3,65% plus 5 Basispunkte. Stuttgart erreichte 3,70% plus 10 Basispunkte. Düsseldorf lag bei 3,75% plus 10 Basispunkte. Köln kam auf 3,90% plus 10 Basispunkte.

**Die A-Standorte trugen im ersten Halbjahr gut 1,6 Mrd. Euro zum Ergebnis bei.** Das war mehr als im Vorjahr. Der Marktanteil lag bei 38%. Der Zehnjahresdurchschnitt beträgt 46%. Berlin lag mit knapp 600 Mio. Euro an der Spitze. Düsseldorf

folgte mit rd. 325 Mio. Euro. Hamburg kam auf rd. 320 Mio. Euro. Auch B-Standorte zeigten höhere Dynamik. Leipzig und Dresden erreichten jeweils Transaktionsvolumina im mittleren dreistelligen Millionenbereich. Grund waren vor allem großvolumige Portfoliotransaktionen.

Im bisherigen Jahresverlauf prägten vor allem mittelgroße Transaktionen das Marktgeschehen. Großvolumige, bundesweite Portfolioverkäufe leisteten bislang nur einen begrenzten Beitrag. Die Nachfrage konzentriert sich laut BNP Paribas Real Estate weiter auf Core- und Core-Plus-Investments. Gleichzeitig nimmt die Aktivität im Value-Add-Segment zu. Erste größere Bestandsportfolio-Transaktionen außerhalb der A-Standorte deuten auf eine breitere Marktaktivität hin. Mit zunehmender Marktstabilisierung könnten auch opportunistische Strategien wieder stärker in den Fokus rücken. International agierende Investoren, darunter angelsächsische Marktteilnehmer, zeigen laut BNP Paribas Real Estate steigendes Interesse. Sie dürften ihre Ankaufaktivitäten im weiteren Jahresverlauf ausweiten. ■

## WOHNUNGSBAU AUF 15-JAHRESTIEF SCHWÄCHER ALS ERWARTET 50.000 Wohnungen entstehen am Bedarf vorbei

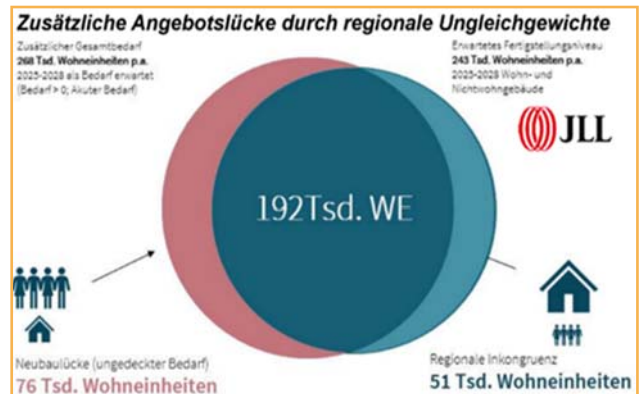
Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,  
Immobilienexperte „Der Platow Brief“

Bis Ende des Jahres 2026 werden die Fertigstellungen lt. JLL-Analyse „Perspektiven im Wohnungsneubau 2026“, auf voraussichtlich rund 211.000 Einheiten sinken. Das ist das Niveau von 2011/12 im Gefolge der Finanzkrise. Das tatsächliche Neubaudefizit gegenüber dem Bedarf belaufe sich auf rund 80.000 Einheiten pro Jahr. Regionale Ungleichgewichte verschärfen den Wohnungsmangel. Es werde oft am falschen Ort gebaut. Während in ländlichen Regionen teilweise ein

## Überangebot entstehe, herrsche in den Metropolen und Wachstumszentren Mangel. (WR+)

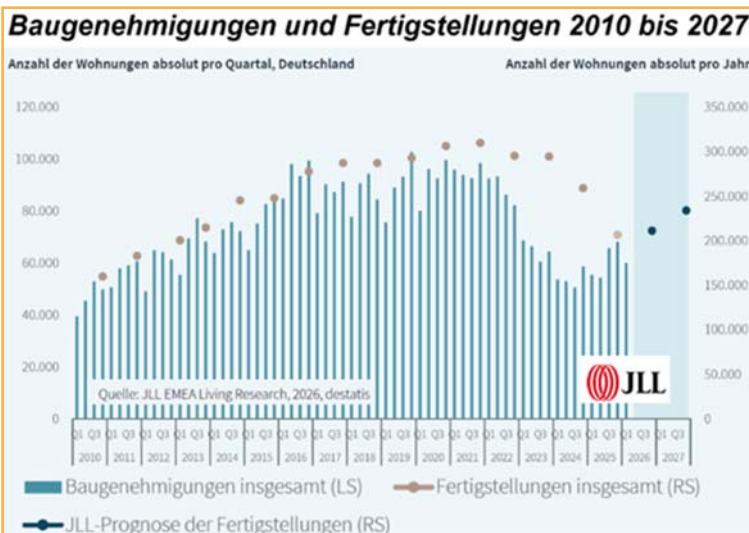
Laut JLL-Analyse entstehen jährlich rund 50.000 neue Wohnungen in Regionen mit stagnierender oder sogar sinkender Nachfrage. Demgegenüber ist die Situation in den 8 größten deutschen Städten besonders gravierend. Hier ermittelt JLL einen Neubaubedarf von 62 Wohnungen je 10.000 Bestandswohnungen. Es würden aber nur 42 Einheiten fertiggestellt. Im Gegensatz dazu übersteige die Bauleistung in ländlichen Räumen mit 41 Einheiten den tatsächlichen Bedarf von 23 Einheiten deutlich. Hinzu käme, dass in zahlreichen lokalen Märkten aufgrund demografischer Veränderungen ein erhöhter Bedarf an kleineren Wohneinheiten bestehe, während sich im Segment der größeren Einheiten ein Überangebot aufbaue. Rund ein Fünftel der regionalen Märkte weisen lt. JLL ein solches qualitatives Ungleichgewicht auf. Allein durch dieses lokale, qualitative Missverhältnis ergebe sich in den kommenden Jahren ein zusätzlicher Bedarf von 16.300 Wohnungen pro Jahr, der sonst nicht erkannt werde.

Hier haben „Der Immobilienbrief“/Platow allerdings Zweifel, da gerade „kinderreiche“ Familien mit drei



und mehr Kindern Wohnungsprobleme haben. Das Problem dürfte weniger quantitativer Art als mehr monetärer Art sein. Ein Hauptgrund für die allgemein zu niedrige Neubautätigkeit sind lt. **Sören Gröbel**, Director of Living Research, die Baukosten. Zunächst trieben verschärfte technische Anforderungen ab 2002 die Kosten in die Höhe, gefolgt von einem Materialpreisschock ab 2020 und einem Zins- und Kapitalkostenschock ab 2022. Infolgedessen erreichte die Rentabilität für Projektentwickler im Jahr 2024 einen Tiefpunkt.

Obwohl sich die Wirtschaftlichkeit verbessert habe, nehme die Bautätigkeit nicht spürbar zu. Neubauprojekte seien fast ausschließlich im obersten Preissegment mit **Mieten über 21,50 Euro rentabel**. **Dieses Premiumsegment können sich jedoch nur jeder zehnte Haushalte leisten**. Dieser Nischenmarkt könne die fehlende Bautätigkeit in den breite-



ren und erschwinglicheren Marktsegmenten nicht kompensieren. Hier liege das eigentliche Dilemma des deutschen Wohnungsneubaus. Ca. 62% der Haushalte seien nur im mittleren Preissegment (8,50 Euro bis 11,00 Euro) zahlungsfähig. Und um die kleine, anspruchsvolle Zielgruppe erfolgreich anzusprechen, müsse das Projekt perfekt positioniert sein. Solche Standorte seien zum einen rar und zum anderen gebe es in vielen Gemeinden politischen Widerstand gegen den Bau hochpreisiger Wohnungen. ■

## **BAUWERT AG BAUT QUARTIER „MOAVILLE“ MIT 80.000 QM BGF Neues Stadtquartier in Berlin-Moabit**

Das bislang unter dem Projektnamen „Neues Ufer“ geführte Entwicklungsareal soll in den kommenden Jahren zu einem gemischt genutzten, urbanen Quartier am Wasser entwickelt werden. Der neue Name „Moaville“ ist verweist auf die Lage des Areal in Moabit und übersetzt zugleich das Leitbild eines urbanen, gemischt genutzten 5-Minuten-Quartiers in eine eigenständige Identität: „Moa“ steht für Moabit, „ville“ für Stadt und Quartier. (red+)

„Unser Ziel ist es, Orte nicht nur baulich zu entwickeln, sondern ihnen frühzeitig Identität und gesellschaftliche Relevanz zu geben. Mit Moaville schaffen wir ein Quartier, das sich als lebendiger Teil der Stadt versteht und neue Formen des urbanen Zusammenlebens ermöglicht“, sagt **Dr. Jürgen Leibfried**, Gründer und Vorstand der **BAUWERT AG**. Das



Quartier ist mit einer Bruttogrundfläche von rund 80.000 qm geplant. Vorgesehen sind etwa 500 Wohnungen, davon 30% mietpreisgebunden. Ergänzt wird das Wohnangebot



**HypZert**

## Immobiliengutachten in höchster Qualität

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



Unser Gütesiegel für  
Bewertungsgesellschaften

### WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



PERSCH CONSULT  
Immobilien



WERITAS  
IMMOBILIENBEWERTUNG UND BERATUNG



HIB  
Metzka Immobilienbewertung



AppCon

## Deals

**BERLIN:** **Newmark** hat den Verkauf des Entwicklungsgrundstücks „Project Castle“ in Charlottenburg an **Instone Real Estate** begleitet. Verkäuferseitig wirkte **Horizon RE** sachwaltend mit. Geplant sind rd. 640 Wohnungen.

**DEIDESHEIM:** **Dorje GmbH** hat das ehemalige **Maxx by Steigenberger Hotel** mit 124 Zimmern an die **MDI- MITTELDEUTSCHE IMMOBILIEN UNTERNEHMENSGRUPPE** verkauft. **Christie & Co** begleitete den Verkauf.

**DORTMUND:** Ein Wittener Family Office hat rd. 2.760 qm Bürofläche an den **Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW** zur Nutzung durch die **Technische Universität Dortmund** vermietet. **Anteon Immobilien** war beratend tätig.

**DÜSSELDORF:** **Bahners & Schmitz Gruppe** hat ein rd. 1.450 qm großes Geschäftshaus an die **Per Invest GmbH** verkauft. **Anteon Immobilien** beriet den Verkäufer.

**SASSENBURG:** **Schnellecke Real Estate GmbH** hat eine Logistikimmobilie mit rd. 49.000 qm Mietfläche an den **Periskop Logistik Fonds** verkauft. **JLL** beriet den Verkäufer.

**BERLIN:** Die **Optima-Aegidius-Firmengruppe** hat rd. 8.000 qm Bürofläche im SPREE ONE an **BKW Engineering** vermietet. **JLL** vermittelte die Vermietung.

**AMSTERDAM:** **HighBrook** und **Aroundtown** haben rd. 4.500 qm Bürofläche im The Stack an den **KI-Hub The Stack** vermietet. **DRS Makelaars** beriet den Vermieter, **Flexas.com** und **NL Real Estate** den Mieter.

durch circa 35.000 qm Gewerbe- und Arbeitsflächen für Büro, Handwerk, kreative Nutzungen und quartiersbezogene Angebote. Insgesamt können so bis zu 1.500 Arbeitsplätze entstehen. Hinzu kommen außerdem eine Kindertagesstätte, Gastronomie sowie Nahversorgung.

Das Quartier ist als autoarmes, nachhaltiges Stadtensemble mit kurzen Wegen konzipiert. Die Entwicklung basiert auf einem hochrangig besetzten städtebaulichen Wettbewerb, aus dem der Entwurf des Berliner Büros **Grüntuch Ernst Architekten** als Sieger hervorgegangen ist. Mit Moaville realisiert BAUWERT erstmals ein Projekt mit Hochhausanteilen. Zwei markante Wohnhochhäuser werden künftig Bestandteil des städtebaulichen Gesamtkonzepts. Ergänzend dazu soll der historische Gebäudebestand erhalten bleiben und in das Quartier integriert werden. ■

## SELEKTIVER AUFSCHWUNG PRÄGT EUROPAS BAUWIRTSCHAFT

### Gekürzte ChatGPT-Zusammenfassung

**Europas Bauwirtschaft erholt sich 2026. Das Wachstum bleibt aber ungleich verteilt. Das zeigt der aktuelle Construction Market Insights Report der internationalen Bauberatung Linesight. In Deutschland treiben vor allem Rechenzentren, Energieprojekte und Industrie die Entwicklung. Zugleich bremsen Energieengpässe, Netzanschlüsse, Lieferketten und Fachkräftemangel viele Projekte. (ChatGPT+)**

Für Deutschland erwartet **Linesight** 2026 ein Wachstum der Bauindustrie um 2,1%. Von 2027 bis 2030 soll die Branche im Schnitt um 3,5% pro Jahr wachsen. Damit liegt Deutschland im europäischen Mittelfeld. Spanien soll 2026 um 4,6% zulegen. Für Schweden werden 4,3% erwartet. Frankreich kommt laut Prognose auf 1,6%. „Die europäische Bauwirtschaft zieht wieder an, aber das Wachstum ist ungleichmäßig verteilt“, sagt **Niall Greene**, Senior Director Europe bei **Linesight**. Entscheidend sei, wo Projekte trotz Energieengpässen, Lieferkettenstörungen und Fachkräftemangel umgesetzt werden könnten.

**Ein zentraler Wachstumstreiber ist der Rechenzentrumsmarkt.** In Deutschland soll die Colocation-Kapazität zwischen 2024 und 2031 um 16% wachsen. Das ist laut **Linesight** die stärkste Expansion unter den FLAP-D-Märkten. Europaweit lag die Colocation-Kapazität 2024 bei 7,6 GW. Bis 2031 soll sie auf 23,8 GW steigen. Im Hyperscale-Bereich soll das Wachstum in Deutschland 39% erreichen. Die Umsetzung wird aber durch Engpässe bei Stromversorgung, Netzanschlüssen und Baugenehmigungen erschwert. Auch der Halbleiterbereich bleibt für Deutschland wichtig. Bis November 2025 zog Deutschland mehr als 15 Mrd. Euro an bestätigten und laufenden First-of-a-Kind-Projekten im Halbleiterbereich an. Die Europäische Kommission genehmigte zudem eine deutsche Beihilfe von 288 Mio. Euro für Projekte in der Halbleiter-Lieferkette.

**Der Life-Science-Sektor bleibt in Europa stabil.** Die EU-Pharmaexporte stiegen 2025 um 16%. Deutschland verfügt laut **Linesight** über starke pharmazeutische Fertigungsgrundlagen und ein etabliertes CDMO-Ökosystem. Zugleich prägen Reformdebatten und Fragen zur langfristigen kommerziellen Planbarkeit den Standort.

**Lieferketten bleiben ein wesentliches Risiko für Bauprojekte.** Bei wichtigen Bauteilen mit langen Vorlaufzeiten haben sich die Lieferzeiten 2026 gegenüber 2021 verdoppelt. Besonders angespannt ist die Lage bei elektrischem Equipment. Einige Generatoren erreichen in Europa und Amerika Lieferzeiten von mehr als 100 Wochen. Eine globale **Linesight**-Befragung aus dem zweiten Quartal 2026 zeigt die Anspannung.

69% der Lieferanten von Komponenten mit langen Vorlaufzeiten nannten Versorgungsengpässe als größtes Risiko für fristgerechte Liefertermine.

**Die Baukosten in Europa bleiben 2026 erhöht. Kupfer, Aluminium, Diesel und Zement verteuern sich. Stahlpreise geben teilweise nach. Als Einflussfaktoren nennt Linesight geopolitische Unsicherheiten, Energiekosten, Handelsmaßnahmen und logistische Engpässe. Der Construction Market Insights Report erscheint zweimal jährlich. Er vergleicht 13 europäische Märkte. ■**

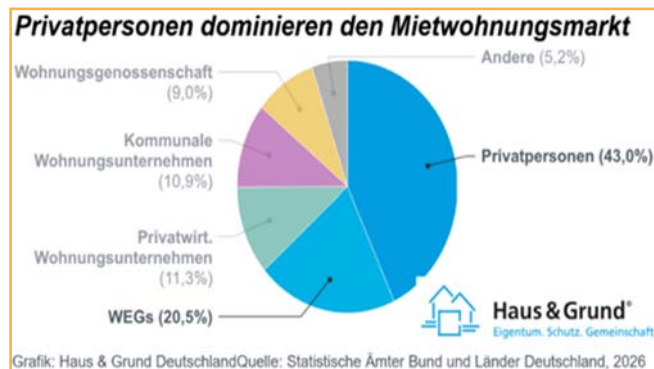
## MIETRECHTSVERSCHÄRFUNGEN KOSTET WOHNUNGSBAU

Private Vermieter bremsen Mietentwicklung

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

Das Zerrbild des miettreibenden privaten Vermieters bedarf einer Revision. „Der Immobilienbrief“ hatte regelmäßig darauf hingewiesen, dass vor allem die großen Wohnungs-AGs stolz ihre Mietentwicklungen als langfristig hochrechenbare Perspektiven verkaufen und eben wie ein Uhrwerk jedes Jahr alle rechtlichen Möglichkeiten der Mieterhöhung ausnutzen, während private Vermieter sehr oft Rücksicht auf die langjährigen Miethistorie nehmen und erst bei Neuvermietung sich am Markt orientieren. Vonovia verwies in Backgroundgesprächen oft auf die sich aus regelmäßigen Mieterhöhungen ergebenden Bewertungsphantasien. (WR+)

Die Ergebnisse der bundesweiten **Haus & Grund Vermieterbefragung 2026** zeigen, dass private Vermieter mit



Augenmaß handeln. Aber sie stießen zunehmend aber an ihre Grenzen, so **Dr. Kai H. Warnecke**, Präsident H&G. Private Vermieter dominieren den Mietwohnungsmarkt. Sie besitzen 43% der ca. 23 Mio. deutschen Mietwohnungen. Ca. 5,2 Mio. Privatpersonen vermieten In Deutschland Wohnraum. Bei mehr als die Hälfte der H&G-Mitglieder sind das zwischen einer und fünf Wohneinheiten (58,1%). Diese

dezentrale Struktur mache private Vermieter besonders anfällig für neue gesetzliche Belastungen und überbordende Regulierung, beschreibt Warnecke die Situation.

**Weitere Mietrechtsverschärfungen könnten das Angebot an Mietwohnungen deutlich verringern.** Dabei halte das Zerrbild vom renditegetriebenen Vermieter den Daten nicht stand. Knapp 60% der H&G- Vermieter passten die Miete entweder nur moderat an oder verzichteten über längere Zeiträume ganz auf eine Anpassung, hat H&G recherchiert. Nur jeder Zehnte orientiere sich regelmäßig am Markt. **Häufig wird aus Rücksicht auf langjährige Mieter bewusst auf Erhöhungen verzichtet**, auch wenn die Betriebskosten oder Instandhaltungsausgaben stiegen. Diese Zurückhaltung zeige ein starkes soziales Verantwortungsgefühl, das in der politischen Debatte kaum gewürdigt werde.

**Sechs von zehn Vermietern denken über Rückzug nach.** Bei einer Umsetzung der derzeit diskutierten Miet-Regulierungen halten lt. Umfrage 60,5% der Befragten es für wahrscheinlich, ihre Vermietungstätigkeit ganz oder teilweise aufzugeben und Wohnraum zu verkaufen. Das betrifft rechnerisch einen Bestand von 11,2 Mio. Wohneinheiten. Für den Neubau bedeutet das aber, dass eine wichtige Gruppe der privaten Vermieter, die ihren Bestand ergänzen könnten, darauf verzichten werden. Vor dem Hintergrund der Kostenentwicklung und der wachsenden Aufgaben fragt sich „Der Immobilienbrief“ schon seit vielen Jahren, wie private Vermieter oder Vermieter kleiner Portfolien, die nicht über eigene Handwerker-Strukturen und professionelles Baucontrolling verfügen und eben nicht laufend in ihren Bilanzen die Werte hochschrauben können, überhaupt den zukünftigen ESG-Herausforderungen und der Alterung der Bestände gewachsen sein sollen. Darauf wiesen übrigens schon vor Jahren auch die großen Vorstände der Immo AGs hin. „Wer anderen Wohnraum zur Verfügung stellt, braucht Rechtssicherheit“, resümiert Kai Warnecke. Wer Privatvermieter mit immer neuen Vorschriften belaste, treffe nicht anonyme Großkonzerne, sondern Millionen Bürger als Vermieter. ■

## PREISERWARTUNGSINDICES NEHMEN KURS AUF ZINSWENDE-DESASTER

Einen deutlichen Einbruch der Preiserwartungsindices für Wohnen und nahezu desaströs für Büro ermittelte **Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE)** in der Befragung von 326 Experten hinsichtlich deren Erwartungen zur Wert- und Mietpreisentwicklung. **Wohnungsmieten bleiben aus Sicht der Befragten dagegen weiter im Aufwärtstrend. Die Befragungsergebnisse verdichtet FPRE dann zu Preisindizes, die auf einer Skala von -200 bis +200 abgetragen werden. Ein Indexwert von 0 zeigt**

## Personalien

**HAMBURG: Pascal Schwarz** (37) wurde zum 1. Juli 2026 von **apoprojekt** zum Leiter der Hamburger Niederlassung berufen. Der Wirtschaftsingenieur kommt von **GOLDBECK Nord**, wo er zuletzt als Niederlassungsleiter und Prokurist in Kiel tätig war.

**BRAUNSCHWEIG: Nikolas Schreiber** wurde von der **JUNICKE Gruppe** zum Prokuristen ernannt. Der Leiter Baumanagement gehört dem Unternehmen seit zehn Jahren an und verantwortet die bauliche Umsetzung der Projektentwicklungen und Bestandsimmobilien.

**DÜSSELDORF: Daniel Kroppmanns** wird zum 1. Juli 2026 Head of Retail Agency Germany bei **Cushman & Wakefield**. Er wechselt von **Savills**, wo er zuletzt Head of Retail Agency Germany war. Frühere Stationen waren **Lührmann, JLL** und **Kemper's**.

**ZÜRICH: Diego Chantrain** wurde von **The Adecco Group** zum Leiter der Bereiche Investorenbeziehungen und Portfoliostrategie ernannt. Er folgt auf **Benita Barretto** und berichtet an Finanzvorständin **Valentina Ficaio**. Chantrain leitet seit 2022 die Unternehmensentwicklung und M&A bei Adecco und war zuvor bei **Firmenich** für Investor Relations tätig.

**GÜTERSLOH: Dr. Stefan Breit**, Geschäftsführer Technik der **Miele Gruppe**, wird sein Amt kommendes Jahr niederlegen. Nach 20 Jahren im Unternehmen und elf Jahren in der Geschäftsführung scheidet er im Sommer 2027 mit Vollendung seines 60. Lebensjahres aus.

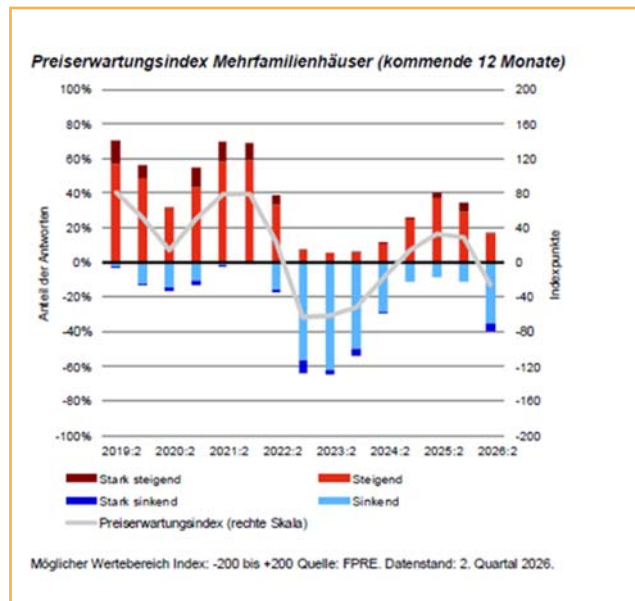
erwartete Preisstabilität an, einer von +/-100 hohe Einigkeit über ansteigende bzw. sinkende Preise.

Bei den **Büro- und Geschäftshäusern** setzte sich der Negativtrend fort und habe sich zuletzt sogar beschleunigt, so **Magnus Danneck**, CEO Deutschland FPRE. Die 12-Monatsersparungen haben fast Katastrophenwerte der Zinswende nahezu wieder erreicht, macht der Chart deutlich. Der Preiserwartungsindex für Transaktionspreise verschlechterte sich von -20,2 Punkten im Herbst 2025 auf nun -65,2 Punkte, so Danneck. Auch bei den Büromieten habe sich das Stimmungsbild eingetrübt. Der Preiserwartungsindex liege bei -43,0 Punkten, nach -24,7 Punkten im Herbst 2025. Mit 47,3% erwartet fast die Hälfte der Umfrageteilnehmer sinkende oder stark sinkende Büromieten in den nächsten zwölf Monaten. Nur 10,5% rechnen mit Mietsteigerungen. Die Frühjahrsumfrage 2026 markiere eine deutliche Stimmungskorrektur gegenüber dem Herbst 2025. Im Bürosegment habe die erhoffte Stabilisierung einen Rückschlag erlitten. Hier überwiege der Pessimismus wieder deutlich, resümiert Danneck.



### Stimmungsumschwung auch bei Wohnen

Der Stimmungsumschwung bei den Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen ist das markanteste Ergebnis der Frühjahrsumfrage 2026. Der Preiserwartungsindex fiel auf bundesweiter Ebene auf -14,8 Punkte nach noch 38,8 Punkten in der vorangegangenen Umfrage im Herbst 2025. Alle Wohnsegmente mit Eigentumswohnungen, Einfamilienhäusern und Mehrfamilienhäusern seien nach einer kurzen Erholungsphase wieder in den negativen Bereich gerutscht. Aktuell erwartet der größte Teil der befragten Expertinnen und Experten (42,9%) in den kommenden zwölf Monaten stabile Preise. 36,0% rechnen jedoch mit sinkenden Preisen. Nur 21,1% gehen von Preissteigerungen aus. Das Bild habe sich gegenüber dem Herbst 2025 deutlich verändert, als noch rund 46% steigende Preise



erwartet hatten. Der Ausblick fällt für Einfamilienhäuser dabei leicht negativer aus als für Eigentumswohnungen. Bei den Transaktionspreisen für Mehrfamilienhäuser hat sich die Stimmung ebenfalls deutlich eingetrübt. Der Preiserwartungsindex sank von 28,8 Punk-

## Impressum

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

### Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns  
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

### Immobilienredaktion:

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

### Recht / Anlegerschutzrecht:

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

### 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

**Unsere Bankverbindung  
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

ten im Herbst 2025 auf nun -27,3 Punkte. 39,9% der Befragten rechnen mit sinkenden Transaktionspreisen, 43,3% erwarten stabile Preise und lediglich 16,9% gehen von steigenden Preisen aus. Stark negativ beurteilt werden Berlin (-76,4 Punkte), Mecklenburg-Vorpommern (-28,6 Punkte) und Rheinland-Pfalz (-25,1 Punkte).

Einzig die Wohnungsmieten trotzten dem Trend, stellt Danneck fest. Der entsprechende Index sank zwar von 93,7 auf 69,1 Punkte, bleibt damit aber klar im positiven Bereich. 70,0% der Expertinnen und Experten erwarten steigende Mieten, 26,7% stabile Mieten und lediglich 3,3% sinkende Mieten. ■

## LOGISTIKMARKT VERLIERT BOOM-DYNAMIK

**Top-Regionen stabil mit Mietsteigerung, steigende Leerstände außerhalb**

**Mit dem GewerbeBarometer veröffentlichen bulwiengesa und ImmoScout24 erstmals eine gemeinsame Analyse des deutschen Gewerbeimmobilienmarktes. Scout24, Muttergesellschaft von ImmoScout24, hatte die Researcher im Dezember 2024 übernommen. In der Zusammenarbeit werden die kontinuierlichen Markt- und Transaktionsdaten von bulwiengesa mit den Angebots- und Nachfragedaten aus Millionen Inseraten von ImmoScout24 kombiniert. Im „Researcher-Markt“ wird allerdings durchaus kolportiert, dass das Immoscout-Interesse eher an den Daten von Bulwiengesa lag und weniger an der Fortsetzung der Marktanalysen. (WR+)**

Der Logistik-Markt zeige keine einheitliche Entwicklung, sondern differenziert sich zunehmend nach Lage, Qualität und Nutzung. Die Nachfrage zeige sich insgesamt robust, bleibe jedoch unter dem Niveau der Boomjahre. Das Neubauvolumen lag 2025 bei rund 4,3 Mio. qm und entwickle sich leicht rückläufig mit einer gut gefüllten Pipeline für die kommenden Jahre. Während Top-Logistikregionen mit weiter steigenden Spitzenmieten stabil blieben, stiegen die Leerstände mit nachlassender Mietdynamik insbesondere in sekundären Standorten.

Im gewichteten Durchschnitt der A-Stadt-Logistikregionen liegen die Spitzenmieten aktuell bei knapp 10 Euro. Spitzenreiter bleibe München mit 10,90 Euro. ImmoScout24 sieht ein seit 2022 um rund 80% gewachsenes Angebot. Während die Flächenverfügbarkeit stark gestiegen sei, differenziere sich die Nachfrage immer stärker. Insbesondere kleinere Einheiten und gut angebundene Standorte würden gezielt nachgefragt, erläutert **Kristian Kehlert**, Lead Data Analyst.

**Der Logistikmarkt werde zunehmend von neuen strukturellen Nachfrage-treibern geprägt**, die über klassische Wachstumstreiber wie E-Commerce hinausgehen. Aktuell stünden insbesondere **geopolitische Entwicklungen mit wachsender Bedeutung defence-naher Unternehmen sowie öffentliche und sicherheitsrelevante Akteure** im Fokus. Parallel dazu nehme das Interesse internationaler Investoren und Nutzer, insbesondere aus Asien, wieder zu. Gefragt seien zunehmend spezialisierte, infrastrukturell gut angebundene Flächen in strategischen Lagen. Gleichzeitig verlören standardisierte Objekte in weniger etablierten Regionen an Attraktivität. ■

**rohmert**medien

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

tagesaktuell. kostenlos. informativ.



## INVESTIEREN IN DAS „S“ VON ESG: BILDUNGSIMMOBILIEN

Der Investitionsbedarf für Kitas, Schulen und Hochschulen übersteigt bei Weitem das aus den öffentlichen Haushalten bereitgestellte Volumen. **bulwiengesa** will mit der neuen **Initiative Bildungsimmobilien** den Markt für partnerschaftliche Investitionen aus der Immobilienwirtschaft öffnen.

Aus **KfW**-Daten von 2024 ergibt sich ein bundesweiter Investitionsstau von rd. 55 Mrd. Euro bei Schulen sowie rd. 13 Mrd. Euro bei Kitas. Dem stünde ein tatsächliches Investitionsvolumen von lediglich rd. 17 Mrd. Euro gegenüber, heißt es in einer Studie, die **bulwiengesa** im Vorjahr erarbeitet hat als Grundlage für erste Diskussionsrunden mit interessierten Unternehmen. Es fehle nicht nur an Geld für Instandhaltungen, sondern auch für Neubauten, denn die Anforderungen in Unterricht, Lehre und Forschung haben sich nicht erst seit dem Einzug der Digitalisierung in die Klassenräume dramatisch geändert und können oft in Altbauten nicht oder nur schlecht umgesetzt werden. Als Gründungspartner der Initiative beteiligten sich **Deutsche Kreditbank AG, Drees & Sommer, GSK Stockmann, HIH Projektentwicklung, Hemsö, LHI Group, LBBW Immobilien** sowie **mondial KVG**.



Wie im Fall von Kirchen kann für Bildungsbauten die Umnutzung leer gefallener Großimmobilien eine reelle Chance darstellen, wie ein Beispiel in Düsseldorf zeigt. Dabei handelt es sich allerdings nicht um die Investition in eine Bildungsimmobilie, sondern „nur“ um eine Vermietung von Teilflächen. Die wurden aber anlässlich der Grundsanierung eines Bürokomplexes nach Vorgaben der Nutzerin passge-

nau ausgebaut. Ab Mitte April 2026 kann sich die **VHS Düsseldorf** in einem Teilgebäude des „Yorcks Campus“ auf rd. 13.000 qm mit neuen Formaten ausbreiten. Weitere 800 qm wurden ebenfalls durch die Stadt Düsseldorf für die gänzlich neuartige Einrichtung eines „**Hauses der Kulturen**“ angemietet.

Eigentümerin des Yorcks mit einer Gesamtmietfläche von 28.300 qm ist seit 2020 die **ABG-Group**. Sie erwarb die ehemalige Hauptverwaltung des Bankhauses **HSBC Trinkhaus** in der Nähe der S-Bahnstation Derendorf und startete 2025 den umfassenden Umbau incl. PV auf den Dächern, das Vorzertifikat DGNB Gold ist erteilt. Dennoch ist der Ursprungsbestand von 1992 mit seinen polierten Marmorfassaden und den charakteristischen als Mansarddächer aufgesetzten Staffelgeschossen noch deutlich zu erkennen. Auch bietet die gegliederte Gesamtanlage um einen begrünten Innenhof gute Voraussetzungen für die Aufteilung für mehrere Mieter mit je eigenen Eingängen. Ein Lagevorteil neben dem ÖPNV wird in der Nähe zur sogenannten Wissensmeile von Düsseldorf mit der Hochschule Düsseldorf und der **FOM Hochschule für Ökonomie und Management** gesehen. Vorherrschend bei der Neuvermietung sind Büros, dazu ein **FitX** Fitnessstudio, Gastronomie, ein Biomarkt und eine Großtagespflege für 18 Kinder. Für die VHS, die in der Stadt einen neuen Standort suchte, habe man in einem Flügel des entkernten Verwaltungsbaus große Flächen für Veranstaltungssäle und Fachräume bieten können plus Zugang zu dem bereits vorhandenen Dachgarten auf der Tiefgarage, eine Seltenheit in Düsseldorf. Davon profitiert jetzt auch das „Haus der Kulturen“. Diese nach Einschätzung des Trägervereins bisher in Deutschland einzigartige Einrichtung versteht sich als interkulturelles und internationales, überkonfessionelles und überparteiliches Begegnungs-, Bildungs-, Informations-, Veranstaltungs-, Kunst- und Kulturzentrum für die Düsseldorfer Stadtgesellschaft, die viel bunter ist als allgemein angenommen. Im Konzept spiele das „Creative Placemaking“ eine große Rolle, das künstlerische und kulturelle Strategien in die Stadtentwicklung integriere, um soziale Verbindungen zu stärken und die Gemeinschaft zu beleben. Bei dem Trägerverein können andere Vereine Mitglied werden, die Räumlichkeiten nutzen und ihre Kompetenzen, ihre kulturellen Ambitionen, ihre Geschichten in gemeinsamen Projekten an einem gemeinsamen Ort einbringen.

**Ulrich Höller**, Geschäftsführender Gesellschafter der **ABG Real Estate Group** meint dazu: „Bildungseinrichtungen nehmen eine besonders wichtige Rolle ein. Denn sie prägen unsere Gesellschaft ebenso nachhaltig, wie Immobilien das Bild unserer Städte und



## Dortmund

Die **Sparkasse Dortmund** hat ca. 1.900 qm im "Hansahaus" Hansastraße 95 von **Aroundtown** angemietet, Bezug Ende 2027. Eine zusätzliche Filiale ist an der Betenstraße / Ecke Brauhausstraße geplant. **Anteon** hat vermittelt. Im Hansahaus entstehen zusätzlich 134 Serviced Apartments.

**SEGRO** hat für das Gebäude C des SEGRO Park einen Mietvertrag über rd. 37.300 qm mit einem Dienstleister im Gesundheitssektor abgeschlossen, Mietbeginn Oktober 2026 nach Fertigstellung der Hallen A und C. GU des Projekts ist **Goldbeck**. Für Segro war die **Kanzlei GÖRG** tätig, für den Mieter **JLL**.

Der **BLB NRW** hat für die **TU Dortmund** als Alleinnutzerin übergangsweise etwa 2.760 qm Bürofläche im Technologiepark Hauer 8 angemietet. Eigentümerin ist ein Family Office aus Witten, **Anteon** hat beide Parteien beraten.

## Düsseldorf

**KPMG** will seine Düsseldorfer Niederlassung auf rd. 20.000 qm Bürofläche in dem Projekt "One Plaza" von **Momeni** am Karl-Arnold-Platz Nähe Kennedydamm verlegen. Damit seien 80% der rd. 46.000 qm BGF vermietet. Das von **HPP Architekten** geplante Objekt wurde im Oktober 2025 fertiggestellt, Investitionsvolumen ca. 250 Mio. Euro. Den Vermieter beriet **Jebens Mensching**, **JLL** hat vermittelt.

**Per Invest** aus Stuttgart hat das voll vermietete Wohn- und Geschäftshaus Baujahr 1958 mit 1.450 qm Fläche Berliner Allee 38 für eine Vermögensverwaltungsgesellschaft erworben. Verkäufer war **Bahners & Schmitz**, beraten von **Anteon**.

Quartiere. Auch deshalb legen wir großen Wert darauf, die spezifischen Anforderungen von Bildungsträgern frühzeitig zu berücksichtigen und in die Planun-



Yorcks Ensemble, Freigabe abg Real Estate Group

gen zu integrieren. Diese reichen von flexiblen Raumkonzepten bis hin zu verlässlicher Planungs- und Nutzungssicherheit. Dank unserer Erfahrung und der meist langfristig angelegten Mietverhältnisse können wir so passgenaue Lösungen entwickeln und gemeinsam zukunftsfähige Lernorte schaffen. Dies ist beim ‚Yorcks Campus‘ in Düsseldorf wunderbar gelungen.“

Im Kontext des Asset Managements einer Großimmobilie wie dem Yorcks kommt die Vermietung an Bildungseinrichtungen dem Nutzungsmix entgegen zudem mit den Vorteilen einer langfristigen Nutzungsperspektive, der hohen sozialen Wirkung und den staatlich abgesicherten Zahlungsströmen. Für Unternehmen mit einer Selbstverpflichtung auf ESG-konforme Investitionen kommt hier neben der inzwischen selbstverständlich gewordenen energetischen Qualifizierung insbesondere der Soziale Aspekt zum Tragen.

So stellt bulwiengesa in der o.g. ersten Bestandsaufnahme denn auch fest, dass Bildungsimmobilien zunehmend an Bedeutung gewinnen als spezialisierte und zugleich gesellschaftlich relevante Assetklasse. Im Unterschied zu Büros oder Logistik, die sich in letzter Zeit als weniger verlässlich erwiesen, könnten solche Nischen besonders in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit zu einem stabilen und risikoarmen Investment beitragen. **Sven Carstensen**, Geschäftsführer von bulwiengesa und Initiator der Initiative Bildungsimmobilien, erläutert: „Bildungsimmobilien sind ein zentraler Bestandteil der sozialen Infrastruktur. Gleichzeitig fehlen vielerorts belastbare Daten, Vergleichswerte und Transparenz über die unterschiedlichen Umsetzungs- und Vertragsmodelle. Die Initiative Bildungsimmobilien hat das Ziel, mehr Orientierung im Markt zu schaffen, den Dialog zwischen öffentlicher Hand und privaten Akteuren zu fördern und eine belastbare Grundlage für fundierte Entscheidungen zu entwickeln. Dazu gehört auch, Erfahrungen mit unterschiedlichen Modellen – von der klassischen kommunalen Umsetzung bis hin zu Partnerschaften mit privaten Akteuren – sichtbar und vergleichbar zu machen.“ Ein besonderes Ver-



dienst der Studie liegt darin, die stark fragmentierte Struktur des Bildungswesens sowie die Hemmnisse der Regulierung im föderalen System der Bundesrepublik für den Ausbau der Bildungslandschaft entwirrt zu haben. Eine Folgestudie ist in Vorbereitung. ■

## INVESTIEREN IN DAS „S“ VON ESG: MEHRZWECK-KIRCHEN

*Schrumpfende Kirchengemeinden hinterlassen Immobilien der besonderen Art.*

Noch nie ist so viel über das Was, Wie und Warum der Nachnutzung überzähliger kirchlicher Gebäude gesprochen worden. TRANSARA diskutierte Lösungsansätze, der „Tag der Architektur“ machte umgenutzte Kirchen erlebbar und das europäische Kulturfestival MANIFESTA Ruhr bespielt ausgewählte umgenutzte Kirchen im Ruhrgebiet als Orte der Begegnung.

Unter den 141 Objekten, die in diesem Jahr beim „Tag der Architektur“, organisiert von der **Architektenkammer NW**, zu besichtigen waren, fanden sich mehr denn je Umbauten und Sanierungen im Bestand, ein Thema mit wachsender Relevanz. Kirchliche Liegenschaften stellen in dem Zusammenhang in jeder Hinsicht, vom Baubestand bis zu den Nutzungskonzepten, nochmal ganz besondere Herausforderungen. Fünf Beispiele solcher umgenutzten kirchlichen Gebäude bietet der diesjährige Katalog (online unter [www.aknw.de/tag-der-architektur-2026](http://www.aknw.de/tag-der-architektur-2026)), so viele wie noch nie. Und das mit gutem Grund, denn das Problemfeld rückt immer stärker ins Bewusstsein der Allgemeinheit auch außerhalb der kirchlichen Kreise und der Bau-Experten. Und die fünf Beispiele zeigen, was geht und dass Umnutzung gelingen kann, auch unter wirtschaftlichen Aspekten.

Die ehemalige katholische Kirche **St. Nikolaus** in Bochum-Westenfeld ist in gewisser Weise symptomatisch. Das Kirchengebäude in traditioneller Kombination aus Langhaus und Turm – mit Zwiebelbekrönung – wurde 1933 nach Entwurf von Wilhelm Eckenrath für den wachsenden, peripheren Stadtteil zwischen Bochum und Wattenscheid errichtet, zeittypisch umkleidet mit wuchtigem Bruchstein. 2006 eingestuft als sogenannte „weitere Kirche“, d.h. für die liturgische Nutzung entbehrliche Kirche, wurde sie durch die Pfarrgemeinde St. Gertrud von Brabant als damaliger Eigentümerin 2008 profaniert und weiter mit kulturellen Veranstaltungen bespielt, aber ohne tragfähiges wirtschaftliches Konzept. Als Ergebnis eines Investorenwettbewerbs 2017, der den Erhalt des Kirchengebäudes zur Bedingung machte, konnte die **Wohnungsgenossenschaft**

**Wattenscheid eG**, unterstützt durch das 2020 vom Büro **JK Kotulla Architekten** aus Münster erarbeitete Konzept, den Umbau mit Erweiterung als Bürohaus planen. Der Ankauf der Immobilie erfolgte 2021 und der Einzug im Juni 2025, ein Jahr vor dem 100jährigen Jubiläum der Genossenschaft mit rd. 3000 Wohnungen in der Region. Zeitgleich 2023 planten JK Kotulla auch den Ersatzneubau der Kita in der Nachbarschaft.



Foto:  
Sven Kotulla;  
Freigabe aknw

Die Neupositionierung von Kirchen betrifft immer das ganze Quartier und braucht einen langen Atem, hier in Wattenscheid fast zwanzig Jahre. Dabei steht dieses Bauwerk noch nicht einmal unter Denkmalschutz. Häufiger als die kommerzielle Umnutzung – hier allerdings für ein dem Gemeinwohl verpflichtetes Unternehmen – sind Umwidmungen von Kirchen für Bildung und Kultur. So zog in die Friedenskirche in Bottrop-Welheim die Kita der evangelischen Kirchengemeinde ein und die denkmalgeschützte Kreuzkirche in Marl beherbergt jetzt ein Stadtteil- und Begegnungszentrum. In Leverkusen gar ließ der **Caritasverband** innerhalb der Außenmauern der Thomas-Morus-Kirche 15 Apartments für Wohnungslose einrichten, wie in Marl in enger Abstimmung mit dem Denkmalschutz.

Während am Tag der Architektur neue Projekte vorgestellt werden, nutzt die **MANIFESTA Ruhr 2026** bereits etablierte Orte. Die zwölf Gebäude in Duisburg, Essen, Gelsenkirchen und Bochum, alle in der Nachkriegszeit in damaligen Neubauvierteln als Gemeindezentren gebaut, sind heute „keine Kirchen“ mehr, so das Motto. Die Direktorin dieses jährlichen europäischen Kulturfestivals an wechselnden Orten Hedwig Fijen hält die Begegnung unterei-



## Duisburg

**CUBION Immobilien** hat rd. 850 qm große Bürofläche Schifferstraße 200 am Innenhafen an die **BG prevent GmbH** vermittelt. Das Bürohaus im Besitz der **aik Immobilien-Investmentgesellschaft mbH** ist damit voll vermietet.

**Nuveen Real Estate** hat von **Hillwood** ein vollständig an **3PL** vermietetes Logistik-Distributionszentrum mit 28.500 qm Fläche erworben. LED Beleuchtung, Dachkonstruktion aus Holz mit PV sollen zum **DGNB-Gold-Zertifikat** beitragen. Beratend waren **Linklaters, Nova Ambiente, TheGreenBlue (ESG), EY** sowie **LOGREM** tätig. Als Makler agierte **Eastdil**.

## Essen

**Art-Invest Real Estate** hat das **Four Points Flex by Sheraton** in der Hachestraße 63 von einem institutionellen Fonds erworben. Betreiber des 2016 eröffneten Hotels mit 174 Zimmer ist die **The Chocolate on the Pillow Group**, an der Art-Invest beteiligt ist. Der Käufer wurde von **Loschelder Rechtsanwälte** beraten.

**Brockhoff** hat in der ehemaligen Musterschneiderei von **C&A** Frohnhauser Straße 71 rd. 1.500 qm Fläche an eine Kampfkunstschule vermietet.

## Gelsenkirchen

**VIVAWEST** hat für das künftige Quartier „Am Schlosspark“ in Bochum-Weitmar von der **Eckehard Adams Wohnungsbau GmbH** ein weiteres Baufeld für 42 Wohneinheiten erworben, Baubeginn im Herbst 2026. Auf dem ersten Baufeld mit 244 zum Teil öffentlich geförderten Wohnungen plus Kita laufen die Bauarbeiten bereits.

einander und die Rolle der Kultur als „Brutkasten für Verbindungen“ für absolut notwendig in Zeiten des Wandels. Näheres unter <https://manifesta16.org>.

In vergleichbarem Sinne hat das interdisziplinäre Forschungsprojekt **TRANSARA** [vgl. [Interview mit Johann Weiß in Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 183 vom 27.02.2026](#)] "Kirche" als soziokulturellen Quartiersmittelpunkt und Impuls für eine gemeinwohlorientierte Stadtentwicklung untersucht. Gerade weil Kirchen besondere, mit spiritueller Bedeutung und Emotionen verbundene Orte seien, zudem Bestandsgebäude mit darin gebundener grauer Energie, dürften sie nicht allein unter den Aspekten der Kostenersparnis betrachtet werden. Deshalb und als Voraussetzung für weiteres Vorgehen war es notwendig, erstmals Methoden für eine angemessene „Bewertung“ zu entwickeln. Die Leitplanken dafür liefern die Nachhaltigkeitskriterien ESG. Kirchen erhalten auf diese Weise, vergleichbar mit anderen Sozialimmobilien, in langfristigen Kalkulationen eine neue Wertigkeit etwa im Rahmen von ESG-konformen Investitionen. Dieser Ansatz könne aber nur Früchte tragen, wenn alle Immobilien einer Gemeinde in ihrer stadträumlichen Umgebung in die Betrachtung einbezogen würden. Wenn schon andere Gebäude wie Kita oder Gemeindehaus verkauft wurden, seien die Möglichkeiten etwa zu einer Quersubventionierung meist schon vertan. **TRANSARA** will Perspektiven für den Gebäudeerhalt aufzeigen, den Denkmalschutz als Mehrwert einbeziehen und neue Chancen öffnen in transparenten Prozessen. „Gesamtkonzepte, die sich auf Quartiersentwicklungen übertragen lassen, sind für die Sakralraumtransformation zentral.“, betonte **Johann Weiß, IRE|BS** Regensburg.

Ein Bildungsort mit besonderer Mission ist das **Fritz-Bauer-Forum**, für das die umgenutzte Trauerhalle des Hauptfriedhofs in Bochum als Studienbibliothek dient. Fritz Bauer hat als hessischer Generalstaatsanwalt gegen größte Widerstände 1963-65 in Frankfurt die Auschwitz-Prozesse geführt und damit

den Weg freigemacht für die Aufarbeitung der NS-Verbrechen. Sein Einsatz auf der Grundlage der Rechtsstaatlichkeit ist heute weitgehend vergessen, bietet aber vielfältige Ansätze für Forschung und



Fritz-Bauer-Forum Bochum, Freigabe planplus GmbH

Weiterbildung. Träger des Fritz-Bauer-Forums ist die **Buxus-Stiftung** für Menschenrechte, Demokratie und soziale Gerechtigkeit. Unterstützt durch die Deutsche Stiftung Denkmalschutz und das Land NRW konnte die leerstehende Trauerhalle mit Grundstück angekauft, ihre einzigartige Architektur saniert und durch ein neues Seminargebäude ergänzt werden, beteiligte Architekten **planplus GmbH** Bochum. Zu den Öffnungszeiten der Gastronomie ist ein Besuch auch des Studienzentrums in jeder Hinsicht unbedingt empfehlenswert! ■



## Hagen

Die **TERTIA Berufsförderung** hat rd. 972 qm Hallenfläche mit integrierten Büro- und Sozialbereichen Pettenkoferstraße 27–29 angemietet, vermittelt durch **Brockhoff**.

## Hattingen

**BGO** und **Prodac Industrial Real Estate** haben nach **TD**-Informationen die Baugenehmigung für den "Steel Logistikpark" am Ruhrdeich 10 erhalten. Demnach sollen auf rd. 72.000 qm Grundstück bis Q2 2027 40.900 qm Hallenfläche plus Büro- und Mezzaninanteil entstehen, teilbar in bis zu vier Einheiten. Eine Zertifizierung nach **DGNB-Platin** wird angestrebt. Das Projekt startet ohne Vorvermietung. Projektsteuerer ist **Modevconsult**, der **GU Goldbeck**.

## Herne

Auf Brachgelände der früheren **Schraubenfabrik Knipping** in der Nähe des Bahnhofs ist das sogenannte „EschparkQuartier“ auf 6,2 ha Fläche geplant. Eine Rahmenvereinbarung der Stadt mit den drei Teileigentümern **Heinz Mayer Bauträger**, **Arnold Knipping Holding** und **Heitkamp Unternehmungsgruppe** zur Entwicklung aufeinander abgestimmter Wohngebiete mit ca. 330 WE in einem Park wurde unterzeichnet.

## Oberhausen

**RUHR REAL** hat rund 2.200 qm Bürofläche in der Europaallee 1 nachvermietet. Vermittelt wurden die Flächen an Unternehmen aus den Bereichen Bau, Finanzdienstleistungen und Telekommunikation. Die Anmietungen verteilen sich auf drei Einheiten, deren Bezug im Laufe des ersten Halbjahres erfolgt ist.

## SOCIAL PRESCIBING

*Der Besuch in Museen macht einen kühlen Kopf an heißen Tagen und tut Geist und Seele gut – auch auf dem europäischen Festland! – eine Fundsache -*

### Kunst auf Rezept

**In Skandinavien verschreiben Ärzte seit letztem Jahr Reisen gegen Verstimmungen des Geistes, und die französischen Docteurs schicken ihre Patienten erst einmal in einen Kulturkurs. In Großbritannien empfiehlt der NHS (National Health Service) neuerdings einen Besuch im Museum bei Migräne.**



Was zunächst wie ein Witz aus dem Feuilleton klingt, ist in Großbritannien längst bitterer Ernst – im besten Sinne. „Social Prescribing“ heißt das Konzept, und es meint genau das, was es sagt: Tätigkeit statt Tabletten. Ein Spaziergang im Wald, ein Gespräch mit dem Nachbarn oder eben ein Besuch im Museum. Nicht als Trostpflaster oder nette Idee für Leute mit zu viel Zeit und zu wenigen Aufgaben – sondern als strukturierter Teil des Gesundheitssystems. Der NHS macht das seit den 2010er-Jahren mit sogenannten Link Workern, die Patientinnen und Patienten zu passenden Angeboten lotsen. Tate Modern zählt dazu. Die National Gallery auch. Klingt komisch, ist aber klinisch belegt.

#### Museum statt Migräne

Die Weltgesundheitsorganisation hat über 900 Studien ausgewertet und kommt zu dem Schluss: Kulturelle Aktivitäten sind nachweislich gesundheitsfördernd. Sie reduzieren Stress, stabilisieren die Psyche, unterstützen Genesungsprozesse. Wer regelmäßig kulturelle Angebote nutzt, geht seltener zum Arzt. „An apple a day keeps the doctor away“ war gestern. Heute heißt es: „A museum a day.“

#### Bilderzeit statt Bildschirmzeit

Das Gehirn, dieses launische Organ, mag eigentlich keine Dauerberieselung. Social Media liefert schnelle, grelle Reize, die sofort nach Nachschub verlangen. Das Museum funktioniert anders. Wer vor einem Werk steht, sollte wirklich hinschauen – und zwar länger als die üblichen zwei Sekunden, bevor man sofort weiterscrollt. Das Bild wegzuwischen, empfehlen wir in der Tate ohnehin

nicht, denn sonst landet man nicht beim nächsten Bild, sondern hinter Gittern.

Die britische Neurowissenschaftlerin und Bestsellerautorin Dr. Tara Swart, ein wahrer Superstar auf ihrem Gebiet, bringt es auf den Punkt: Kurzfristige Dopaminspitzen sind nicht dasselbe wie mentale Stabilität. Diese entsteht durch bewusste Langsamkeit und Aufnahme, Konzentration, sinnliche Erfahrungen, Natur – und Kunst.



#### Alltag statt Ausnahme

Die Briten gehen ins Museum. Mit Rezept. In Großbritannien funktioniert das auch deshalb, weil die Infrastruktur stimmt. Staatliche Museen sind kostenlos. Sie liegen zentral. Sie sind keine Tempel für Eingeweihte, sondern öffentliche Räume – im wahrsten Sinne des Wortes. Das Victoria and Albert, die Tate, die National Gallery: Man geht dahin wie andere in den Park.

Vielleicht nehmen Sie sich bei Ihrer nächsten Reise auf die Britischen Inseln ein Beispiel daran: Ein Nachmittag in den weiten Hallen des Victoria and Albert Museums wirkt oft Wunder – ganz ohne ärztliches Rezept, aber mit garantiert heilsamer Wirkung für den Geist.

Fotos: stock.adobe.com | chrisdanej, iakov Filimonov; Text: Judith Heede





## PROJEKT DES MONATS: SPRUNG ÜBER DIE EMSCHER

*Die Fußgänger- und Radwegebrücke über Emscher und Rhein-Herne-Kanal bei Castrop-Rauxel ist für den Ingenieurbaupreis 2026 nominiert. Der „Sprung über die Emscher – Silver Arrow“ ist mehr als ein attraktives Fotomotiv.*

Ist ja ganz hübsch, dieser geschwungene Brückensteg mit angeschlossenen Tribünen-Inseln, aber ja nur eine Brückenverbindung für Fußgänger und Radfahrer, keine Autobahnbrücke, und so ein Ingenieurbaupreis nur was für Spezialisten. Was geht uns diese Brücke an?

Zunächst verbindet sie auf kurzem Wege die Stadtgebiete von Castrop-Rauxel und Recklinghausen – Stichwort „Stadt der kurzen Wege“ - und hat sich seit der Einweihung vor zwei Jahren als Anziehungspunkt im Freizeittourismus bewährt. Zusammengenommen aber mit dem Knotenpunkt der Wasserläufe, die sie überbrückt und akzentuiert, öffnet sie einen sehr viel weiter reichenden Horizont - tatsächlich bis zu den ersten Überlegungen für ein Zukunftsbild der gesamten Emscherregion vom Raum Duisburg bis Dortmund unter dem Schlagwort **“URBANE 2035+“**. Der programmatische Entwurf des **RVR** geht vom Wasser als verbindendem Element aus für Gesundheits- Ressourcen- und Energiewirtschaft, innovative „grüne“ Industrien, Mobilität, Raum- und Stadtentwicklung und letztlich auch sozialen Zusammenhalt. Abseitig? Keineswegs. Federführung für dieses erste Konzept ist die **EGLV** Emschergenossenschaft/Lippeverband, die die Ewigkeitsaufgabe des Wassermanagements hat in der Region zwischen Emscher und Lippe, diesem urzeitlichen Sumpfgelände, das seit den Senkungen in Folge des Bergbaus niedriger liegt als der Rhein, in den all' das Wasser abfließen soll. Die Umwandlung des Emscherflusses vom oberirdischen Abwasserkanal zum naturnahen Gewässer für rd. 5,4 Mrd. Euro war bisher das größte Einzelvorhaben, abgeschlossen im Herbst 2022 durch Pflanzung einer Weinrebe just an dem Wasserkreuz Castrop-Rauxel, das jetzt von der Brücke überspannt wird.

Verkehrsinfrastruktur auf der Schiene und vor allem zu Wasser war das Rückgrat der Industrialisierung im Ruhrgebiet im Lauf des 19. Jahrhunderts und sie hat ihre Bedeutung seither nicht eingebüßt. Eine der zuletzt gebauten Kanalverbindungen, die das Kanalnetz vom Rhein aus nach Osten und Norden ergänzen, war der Rhein-Herne-Kanal, ausgebaut zwischen 1906 und 1914, zwischen dem Abzweig bei der Schleuse Duisburg-Meiderich bis zur Mündung in den Dortmund-Ems-Kanal kurz hinter

dem Schleusenpark Waltrop. Entlang dieser rd. 46 km Wasserstraße erschließt der Kanal nicht weniger als 22 Stadt- und Werkhäfen. Die Kanaltrasse verläuft parallel zur Emscher, muss diese dann aber bei Castrop-Rauxel kreuzen, d.h. die Emscher wird hier durch eine Art Tunnel unter dem Kanal hindurch geführt. Diese Wasserkreuzung war jetzt nach rund 100 Jahren wieder die größte Baustelle im Rahmen der seit 2010 laufenden Aus- und Umbauarbeiten am Kanal, um ihn bis 2030 für Großmotorgüterschiffe und Schubverbände mit zwei Leichtern (Schiffstypen der Kategorie Vb) durchgängig befahrbar zu machen. Erlebbar wird nun das eindrucksvolle Infrastrukturbauwerk von dem Brückensteg aus, der in weitem Schwung zweimal die renaturierte Emscher und einmal den Rhein-Herne-Kanal quert. Auftraggeberin war wiederum die EGLV. Die Abwasserfreiheit der Emscher als Schlüssel zur neuen ökologischen Zukunft der Region werde mit dem „Sprung über die Emscher“ als städtebauliches Ausrufezeichen symbolisiert als echtes Wahrzeichen für den Strukturwandel, heißt es bei der EGLV. Der Bund, in dessen Zuständigkeit das Bundeswasserstraßennetz gehört, übernahm 8 Mio. Euro von den Gesamtbaukosten der Brücke von 12,8 Mio. Euro. Jetzt wurde der 2024 eingeweihte Brückensteg als eine von sieben Nominierungen für den Deutschen Ingenieurbaupreis 2026 ausgewählt.

Der alle zwei Jahre ausgelobte Preis ist ein Staatspreis der Bundesrepublik Deutschland, dotiert mit 60.000 Euro Preisgeld und gerichtet an Ingenieurbüros und deren Bauherrschaft. Für Entwurf und Ausführung der Brücke zeichnete **Schüßler-Plan Ingenieurgesellschaft** aus Düsseldorf verantwortlich zusammen mit **DKFS** aus London und **Smeets Landschaftsarchitekten** aus Erfstadt. Der Brückensteg hat eine Gesamtlänge von 411,5 m und Stützweiten von 34,5 m bis 108 m. Die Konstruktion ist an den beiden weitspannenden Feldern über den Rhein-Herne-Kanal und die Emscher durch Zügelgurte von einem einzigen schräggestellten, 11 m hohen Pylon abgespannt. Das Tragsystem ergänzen vier Stahlstützen und zwei in einer Doppelfunktion als Sitzterrassen gestaltete Treppenanlagen. Diese verbinden gemeinsam mit den abführenden Rampen die Brücke mit dem Wegenetz in alle Richtungen hier am Übergang zwischen dem urbanen Raum in das westlich angrenzende landschaftlich geprägte Emscher-Tal. Der „Silver Arrow“ leiste damit einen erheblichen Mehrwert für die Stadt und die Freiraumentwicklung.

In der Beschreibung der Auslober des Ingenieurbaupreises heißt es: „Die Brücke ist als mehrfach gekrümmte Ganzstahlkonstruktion mit einer Länge von über 400 Metern ausgeführt und wurde vollständig computergestützt modelliert, um Geometrie, Tragverhalten und Materi-



## Weitere Meldung

Der Investmentmanager **Urban Partners** hat mit dem "**Urban Partners Regeneration Funds**" einen Fonds zur Revitalisierung von Stadtquartieren aufgelegt. Ziel ist es, auf Brachflächen in Städten neue Quartiere mit Wohnraum und weiteren Nutzungen zu schaffen und langfristig zu halten. Strategische Partner sind **Copenhagen Infrastructure Partners** und die **Viessmann Generations Group**, eine Holding der **Viessmann-Gruppe**. Außerdem wird der Fonds von den institutionellen Ankerinvestoren **Pension Danmark** und **SamPension** unterstützt. Weitere Closings sollen im Lauf des Jahres folgen.

## 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 Lortz

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

aleinsatz zu optimieren. Die Form des Bauwerks ergibt sich unmittelbar aus den konstruktiven Anforderungen und macht den Kraftverlauf sichtbar.“ Die Bekanntgabe der Preisträger ist für Herbst 2026 geplant. ■



Brücke „Der Sprung über die Emscher – Silver Arrow“.  
Freigabe Emschergenossenschaft

## WEITERE NACHRICHTEN

**Arnsberg:** Die **Bezirksregierung Arnsberg** hat mit der Aufsuchungserlaubnis "Erdwärme Metropole Ruhr" auf einer Fläche von 1.640 qkm das bislang größte Geothermie-Erlaubnisfeld Deutschlands vergeben. Ziel ist es, erneuerbare Wärme in bestehende und neue Wärmenetze einzuspeisen und fossile Energieträger zu ersetzen. Beteiligt sind **E.ON Business Solutions Deutschland**, **DMT**, **Deutsche ErdWärme**, **Fernwärmeversorgung Niederrhein**, **Iqony Fernwärme**, **Iqony Wärme** sowie die **Stadtwerke Herten**.

**Dortmund:** **Rhenus Road Freight** hat die Baugenehmigung für ein neues Umschlagzentrum auf rd. 30.000 qm Fläche in Dortmund erhalten als Ersatz für die bisherige Anlage in Unna, geplante Inbetriebnahme 2027. Vorgesehen sind rund 11.000 qm Umschlagfläche mit ca. 100 Verladetoren. Die Anlage ist auf Cross-Docking-Prozesse ausgelegt.

**Düsseldorf:** Die Warenhauskette **Galeria** erhält einen Kredit von bis zu 160 Mio. Euro vom US-Investor **Gordon Brothers**. Damit sei die Finanzierung bis 2029 gesichert. Zur Neuausrichtung des Geschäftsmodells sei die Schließung weiterer ca. 30 Filialen erforderlich. Jede einzelne Filiale solle künftig wirtschaftlich tragfähig sein.

**Duisburg:** Die **Duisburger Hafen AG** hat zusammen mit der **Häfen und Güterverkehr Köln AG**, **Rhenus Logistics** und der **Viking Cruises AG** die "Allianz Wasserstraße" gegründet, um die Modernisierung der Wasserstraßeninfrastruktur, Energieeffizienz, Klimaschutz und nachhaltige Transportketten voranzutreiben.

**Essen:** Nach Presseberichten plant der Immobilieninvestor Immobilienkontor **Ruhr GmbH** mit Sitz in Bottrop an der Altenessener Straße 482–488 / Ecke Wilhelm-Nieswandt-Allee in Altenessen ein gemischt genutztes Quartier mit geförderten Wohnungen und Läden. ■