

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 628 | 29. KW | 17.07.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Regierung beginnt zu liefern. Ob es reicht, weiß ich nicht. **Aber alles ist besser als Nichtstun.** Wie schon oft gefragt: Was würden Sie tun, wenn Sie Kanzler wären? Da fällt mir in politischem und föderalem Umfeld im Moment nicht viel mehr ein als der Regierung. Nur diktatorisch ginge es schneller. Aber wollen wir das? Noch leben wir in den 15% der Staaten mit echten Demokratien – auch wenn sich das Berufspolitikertum mit der Zeit zum inzestuösen, selbstzerstörenden Modell entwickelt. **Jetzt geht es gegen Steuerbetrüger.** Vor 30 Jahren hätte sicherlich gesagt, das lähme ökonomische Kreativität. Heute setzt sich nach 40 Jahren ohne einen Cent nicht erfasseter Einnahmen eher der Steinbock in mir durch. **Und ganz ehrlich: Die professionelle Immobilienwirtschaft war in der Zeit des von mir begleiteten Weges von der Steuersparbranche hin zum Transformationszeitalter eher die steuerehrlichste Branche überhaupt.** Nur erfasste Kosten sind Kosten. Abschreibungen gibt's nur auf offizielle Verträge. Gesetzliche steuerliche Rahmenbedingungen wie **Sonder-AfA** sind für alle da – auch wenn nur gute Steuerzahler sie nutzen können. **Und heute wären sie die wohl einzige Möglichkeit, den „Wohnungsbau-Turbo“ in Bewegung zu setzen.** Aber dem steht der Gerechtigkeitssinn von Kleinsteuerezahlern entgegen. Die obersten 10% der Steuerzahler (ca. 7% der Bevölkerung) zahlen mehr als die Hälfte der Einkommensteuern.

Apropos Steuerehrlichkeit: **Kennen Sie bekannte Immobilienunternehmer, die bei CumEx mitgemacht haben?** Jedem Steuersparprofi war immer klar, dass die Erstattung nicht gezahlter Steuern nicht legal sein kann, und auf jeden Fall unter Missbrauch von rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten nach §42 Abgabenordnung (AO) fallen muss. Das war mir damals nach 10 Minuten Modell-Erläuterung meines Steuerberaters klar. Aber zugegeben, die klassisch kriminellen Möglichkeiten der Geldwäsche liefen nie in meinem professionellen Kontaktkreis ab. Sicherlich gab es Notare, die bei Vertragsverhandlungen auf die Toilette mussten. Sicherlich gab es immer „begleitende Maßnahmen“ für kleine Angestellte. Sofern z. B. die aktuellen Geschehnisse um manche Versorgungskassen je aufgeklärt werden sollten, könnten wir wieder davon hören.

250 Jahre der ältesten Demokratie der Welt wurden ihrer Bedeutung beraubt. Aus einem möglichen Manifest der erfolgreichsten Demokratie der Welt wurde eine Peinlichkeit. Genialität beschreitet oft eigene Wege. Nach wie vor, Atombomben in iranischer Hand finde ich auch nicht gut. Aber einen Krieg anzufangen, ohne über die landschaftlichen Rahmenbedingungen nachzudenken, war schon in der Antike wenig hilfreich. Spätestens seit Dünkirchen sollte man gelernt haben, dass ein Kriegserfolg aus der Luft nicht möglich ist. Da kann man nur kaputt machen. Kaputtmachen hilft wenig. Einem Volk Bomben auf den Kopf zu werfen, macht keine Freunde. Gegen martyrerischen Fanatismus hilft auch keine Bodenoffensive. Aber die Idee, einen Krieg ahnungslos anzufangen, um einen Regime-Change herbeizuführen, der aber ohne Revolutionsführung vor Ort und mit einem Gewehr in der Hand an vorderster Front nicht möglich ist, um sich dann von der Landkarte überraschen

zu lassen, die schon **Piri Reis** 1552 bekannt war, ist schon bemerkenswert. Dann gegen eine iranische Hormus-Maut zu wettern, um sie dann selbst einführen zu wollen, um dann Stunden später schon wieder zurückzurudern, hat schon einen hohen Grad an Genialität.

Ich bin gerade dabei, für unsere kommende 25-Jahres-Ausgabe – **übrigens, für Ihre Anzeige würde ich noch bis Ende kommender Woche Platz freischaufeln** – zu überlegen, was sich in den 25 Jahren bzw. von mir mitgemachten oder analysierten 40 Jahren wirklich geändert hat. **Vorab, der Mensch hat sich nicht geändert. Gier frisst Hirn. Intellektuelles Ungeschick ist flexibel und passt sich jeder Umweltänderung an. Fehler sind das Perpetuum Mobile,** das die Welt am Laufen hält. Wenn jeder alles richtig machen würde, würde zu wenig gemacht. **Mathematik hat sich nicht geändert.** Im Maschinenraum der Immobilienwirtschaft hat sich dagegen viel getan. Aber wer steuert das Schiff? Der Maschinist? Ein Angestellter, der das "Blaue Band" für seine Titanic erkämpfen will, die bauartbedingt dafür gar nicht geeignet ist? Oder doch wieder der Kapitän als Eigner, der mit seinem eigenen Geld agiert, oder der Kapitän, der sich zumindest seinem Eigner persönlich verpflichtet fühlt? Der von mir begleitete **Weg führte vom Steuersparmenschen und „Steuerparadoxon Immobilie“ hin zum Nachhaltigkeits-Transformationsmanager – und vielleicht weder zurück.** Mein durch den irrationalen Nullzins-Boom in den Papierkorb geworfenes Buch „Lebenslüge Immobilie“ der Nullerjahre, könnte im New Normal der Zinswende wieder für viele Player aktuell werden. **KI mag ich für Gewerbeimmobilien nicht zu Ende zu denken.** Das macht meine 90er-Jahre **Immobilienbedarfs-Thesen** noch aktueller: **Gelebt wird länger als gewohnt. Gewohnt wird länger als eingekauft. Eingekauft wird länger als gearbeitet. Das Internet – und viel mehr KI – ersetzt die Wochenend-Ehe durch den Kollegen-Mittwoch. Und: Immobilienbedarf ist eine Funktion von Mensch, Ort, Zeit und Geld.**

Heute haben wir immer noch die **Halbjahresmärkte im Fokus.** Vermietung ist nicht der Renner. Investment bleibt bei einem Boom-Drittel. Verbände loben, meckern und fordern. Besuch aus USA zeigt einmal auf, wie dort Wohnungsbau tatsächlich funktioniert (**Mirko Otto**). Der frühere LBS Ost GF **Wolfgang Lis** zeigt Best Practice aus Ost- und West als Basisideen für bezahlbares Wohnen. Und **Bulwiengesa/Berlin Hyp** machen klar, dass unterschiedliche Regulierung in Europa keine Probleme gelöst hat. Und als kleinen Exkurs unseres Statistik-Nerds zeigen wir Ihnen einmal auf, **wie tief die immobilienwirtschaftlich-ökonomischen Glocken in China wirklich hängen.** Das führt zu Zugzwang, der uns nicht glücklich machen kann. Hamburg, Berlin und Düsseldorf haben wir uns am Ende auch noch angeschaut.

Ich wünsche Ihnen schöne Sommer-tage. Wir machen unser Special und sind dann im August einmal weg.

Ihr Werner Rohmert



Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
BNP Paribas: New Normal der Büroinvestments	4
JLL: Makler-Analysen bestätigen Negativ-Trend der Bürovermietung	6
Cushman&Wakefield/ Savills/ BNPPRE/ JLL: Gesundheitsimmobilienmarkt	9
Deutsche Hypo: Immobilienklima mit Häkchen nach oben	11
Bulwingsa/ Berlin Hyp: Auch unterschiedliche Regulierung schafft keine Problemlösung in Europa	18
Chatgtp: Gebäudemodernisierungsgesetz, Lob und Kritik der Verbände	18
Lieblingsstatistiker: China im Abschwung - Quo Vadis, Kein Gegentrend erkennbar - Regierung unter Handelsdruck	19
JLL: Vermietungsmarkt im Einzelhandel	20
Angermann, Robert C. Spies, Cushman & Wakefield, BNP Paribas Real Estate, Savills: Büromarkt Hamburg weiterhin schwach (S. Richter)	21
Savills: Berliner Büromarkt - Vermietung hui, Investment pfui	22
Düsseldorfer Büromarkt auf Vorjahr	23
Impressum	23

Fremdbeitrag

Deutschland baut Gesetze, die USA baut Wohnungen 13

(Mirko Otto, Managing Director Whitestone Capital)

Ideen zur Wohnungsbaupolitik für bezahlbare Wohnungen 15

(Wolfgang C.A. Lis, GF Immolis)

Autoren der heutigen Ausgabe:

Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; Sabine Richter, Mirko Otto, Wolfgang C.A. Lis

Wir danken unseren Partnern und den Firmen, die diese Ausgabe möglich gemacht haben:

Aurelis Real Estate, BVT Unternehmensgruppe; vdp Research GmbH, Voilà Service GmbH, Real I.S. 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.)



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

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

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

NEW NORMAL DER BÜROINVESTMENTS Ca. 2/3 UNTER 10-JAHRESSCHNITT München vor Düsseldorf, Hamburg und Frankfurt

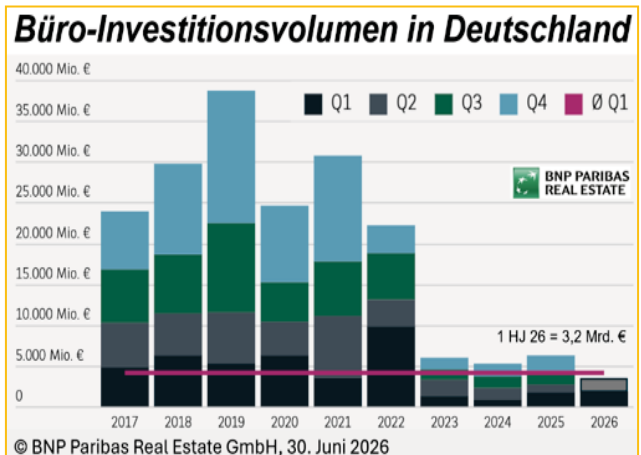
Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Der deutsche Büroinvestmentmarkt hat sich zwar im ersten Halbjahr 2026 leicht erholt, bleibt aber auf dem niedrigen, vom 10-Jahresdurchschnitt um 60 bis 70% entfernten Niveau. Auf der *imm*presseclub-Tagung resümierte Andreas Völker, GF BNP Paribas Real Estate (BNPPRE), vor den deutschen Immobilienfachjournalisten, dass die Preise von vielen angebotenen Büroimmobilien immer noch nicht da seien, wo Investoren sie errechnen.

Die Büroinvestmentberichte von **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE), **Colliers** und **Savills** zeigen nach Preis-anpassung gegenüber dem Vorjahr steigende Volumina. Auch wenn sich das gegenüber dem Tief letzten Jahres positiv entwickelt, könnte sich das aus „Der Immobilienbrief“-Sicht mit dem Blick auf die Entwicklung seit 2023 zu einem New Normal entwickeln. BNPPRE berichtet mit rund 1,3 Mrd. Euro von nachlassender Dynamik im Q2 und beziffert das bundesweite Halbjahres-Transaktionsvolumen mit Büroimmobilien auf rund 3,2 Mrd. Euro (+19%) gegenüber einem 10-Jahres-Durchschnitt von 7,9 Mrd. Euro. Savills kommt auf knapp 2,3 Mrd. Euro und ein Wachstum von 10%, aber einem Minus von 71% im 10-Jahresvergleich. Colliers meldet keine direkt vergleichbare Zahl, ermittelt aber außerhalb der Top 7 ca. 1,2 Mrd. Euro (+32%). In der BNPPRE-Statistik entfallen auf A-Städte 2,1 Mrd. Euro (+13%) fast zwei Dritteln des gesamten Volumens.

Mit Abstand stärkster Standort ist aktuell München mit rund 580 Mio. Euro. Mit den Veräußerungen des Gebäudes Prinzregentenplatz 7-9 sowie des Lindberg-Hauses konnten in Q2 zwei Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich in der bayerischen Landeshauptstadt verzeichnet werden. Auf den weiteren Plätzen folgen eng beieinander Düsseldorf (361 Mio. Euro), Hamburg (356 Mio. Euro) und Frankfurt (343 Mio. Euro). Am wenigsten unter den A-Städten wurde derweil in Berlin investiert, wo aktuell nur 84 Mio. Euro für Büros zu Buche stehen. Regional konzentriert sich das Kapital weiterhin auf die großen Standorte.

Nach BNPPRE entfielen rund 2,1 Mrd. Euro und damit fast zwei Drittel des Volumens auf die A-Städte. (Vergleiche hierzu auch die Übersicht über die Einzelmärkte Berlin, Düsseldorf und Hamburg am Ende des Briefes. Frankfurt war bereits in der letzten Ausgabe, München wird noch nachgeliefert.)



BNPPRE sieht die Assetklasse Büro erneut auf Platz eins unter den gewerblichen Immobilienarten. Ein gemeinsam festgestellter Trend bei den Maklerhäusern ist die stärkere Orientierung am Cashflow. Colliers sieht stabile Mieteinnahmen inzwischen wichtiger als die Größe oder Liquidität eines Standortes. Besonders gefragt seien langfristig gebundene Nutzer, etwa die öffentliche Hand oder Unternehmen aus zukunftsstarken Branchen. BNP Paribas Real Estate erwartet ebenfalls, dass Mietwachstum und langfristig gesicherte Erträge wichtiger werden.

Für „Der Immobilienbrief“ entspricht das der üblichen Unsicherheit in Korrekturphasen. In Unsicherheitsphasen spielen aus Sicht der Entscheidungsträger unter Investitionsdruck 10 Jahre Miet- und damit Entscheidungssicherheit eine wichtigere Rolle als langfristige Perspektiven. Bei der Assetklasse Büro kommt die Unsicherheit zu zukünftiger Bedeutung der Künstlichen Intelligenz zu den konjunkturellen und strukturellen Risiken der

Personalien

TOKIO: Shu Watanabe wird von **Savills Investment Management** zum 1. September 2026 zum Head of Japan berufen. Er kommt von Nuveen und verfügt über mehr als 26 Jahre Erfahrung mit globalen Immobilieninvestments.

RIESA/TORGAU: Peter Glöckner (66) wurde von **Jagdfeld Real Estate** zum Interims-Centermanager des Riesaparks und des PEP Torgau berufen. Er folgt auf Daniela Eichler und ist seit 2018 selbstständiger Interimsmanager.

BERLIN: Kirill Pronine (43) wurde von **Homaris** zum CFO berufen. Seit Juni 2026 verantwortet er die Finanzstrategie und begleitet den Wachstumskurs. Zuletzt war er Founding Partner bei Core Capital.

Wirtschaftsentwicklung hinzu. Trotz politischer Entspannung bei der Regulierung, bleiben aber auch ESG-Aspekte bei Mietern und Investoren unverändert. **Andreas Völker**, GF **BNPPRE**, machte vor den Immobilienjournalisten des **immpresseclub e. V.** wenig Hoffnung auf abnehmende Bedeutung energetischer Ansprüche. Dagegen dürften die Homeoffice-Aspekte und die Bedeutung der gestiegenen Zinsen auf die Wertermittlung inzwischen eingepreist sein.

Savills beobachtet anhaltendes Interesse an kleineren Core-Objekten, insbesondere bei Family-Offices. Bei großvolumigen Transaktionen ergibt sich ein differenziertes Bild. BNPPRE sieht mehr Bewegung im dreistelligen Millionenbereich. Rund 1,2 Mrd. Euro oder 38% des Bürovolumens entfielen auf solche Abschlüsse. Im Vorjahr war es nur halb so viel. Eine breite Rückkehr großer Portfolios sei daraus aber nicht abzuleiten. Der Portfolioanteil lag nur bei gut 5%. Das Marktgeschehen spielte sich fast vollständig in Einzeltransaktionen ab.

Bei den Renditen unterscheiden sich die Aussagen. BNPPRE beobachtet wegen höherer Finanzierungs- und Opportunitätskosten leichten Aufwärtsdruck. In mehreren A-Städten stiegen die Nettospitzenrenditen gegenüber dem Vorquartal um 10 bis 20 Basispunkte. München und Frankfurt blieben stabil. Savills sieht in fünf der Top-6-Märkte unveränderte Bürospitzenrenditen. Nur Düsseldorf legte um 10 Basispunkte zu. Im Mittel lagen sie bei knapp 4,4% und damit auf Vorjahresniveau. Im Ausblick erwartet BNPPRE eine stabile Transaktionsdynamik und hält ein Jahresvolumen von mehr als 6

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

Firmen-News

DÜSSELDORF: Privatperson verkaufte ein vollvermietetes Wohn- und Geschäftshaus mit acht Wohnungen, zwei Gewerbeeinheiten und rd. 700 qm Mietfläche an lokale Immobiliengesellschaft. Die Bruttoanfangsrendite beträgt rd. 4,8 Prozent. **Aengevelt** vermittelte exklusiv.

STUTTGART: Ein dänisches Family Office verkaufte eine leerstehende Büroimmobilie mit rd. 2.700 qm Fläche und 38 Stellplätzen an die **Immo Cube GmbH. Immoraum Real Estate Advisors** vermittelte.

BERLIN: Die **Optima-Aegidius-Firmengruppe** vermietete eine zweigeschossige Remise in den Gutenberg Höfen an ein Defence-Tech-Start-up. Der Mietpreis liegt bei knapp unter 40 Euro je qm. Die Vermietung erfolgte ohne Makler.

FRANKFURT AM MAIN: Die **Materna SE** vermietete rd. 2.024 qm Bürofläche in Dortmund an die **Techem Energy Services GmbH**. Eigentümerin ist die **MMDO Immobilien GmbH & Co. KG. apollo real estate GmbH & Co. KG** und **CUBION Immobilien AG** vermittelten.

FRANKFURT: **Logicor** hat drei Redvelopments in Langenfeld, Nürnberg und Neuss mit zusammen rd. 65.000 qm Mietfläche fertiggestellt. Der Logicor-Park Langenfeld ist vollvermietet, in Neuss wurde bereits der erste Mietvertrag abgeschlossen.

FRANKFURT: Laut **BNP Paribas Real Estate** wurden im ersten Halbjahr 2026 rd. 4,4 Mrd. Euro in deutsche Wohnportfolios ab 30 Einheiten investiert. Wohnen bleibt damit die stärkste Assetklasse.

Mrd. Euro für wahrscheinlich. Gemeinsam ist den Prognosen ist die Erwartung einer Markterholung. Das sei aber nicht flächendeckend. Entscheidend blieben realistische Preise, finanzierbare Losgrößen, belastbare Nutzer und langfristig gesicherte Erträge. Völker schürte vor den Immobilienjournalisten wenig Hoffnung auf eine schnelle Erholung. Die Konsolidierungsphase könne durchaus noch einige Zeit anhalten. *(Die unzumutbare Gegenüberstellung der Einzelmarktberichte hat ChatGPT gemacht)* ■

MAKLER-ANALYSEN BESTÄTIGEN NEGATIV-TREND DER BÜROVERMIETUNG

Spitzenmieten weiter aufwärts, Nebenlagen schwierig

„Der Immobilienbrief“ hatte Ihnen in der letzten Ausgabe bereits einen kurzen Abriss der Büromärkte auf Basis der schnellen GPP-Analyse gegeben. Die Trends bestätigen sich in der Analyse der großen Maklerhäuser, die abgestimmt erst mit Verzögerung berichten. (WR+)

Mit einem kumulierten Flächenumsatz von 1,35 Mio. qm in der JLL-Statistik, 1,3 Mio. qm bei **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** und 1,29 Mio. qm bei **GPP German Property Partners** in den sieben Metropolen liegt die Summe rund 5% unter Vorjahr. Wie bei Halbjahreszahlen, in denen einzelne Großvermietungen sowohl im Standortvergleich als auch im Vorjahresvergleich eine entscheidende Rolle spielen, gehen die regionalen Werte auseinander. Ebenso ist der Vorjahresvergleich wie z. B. beim Absturz in Frankfurt Großdeals des Vorjahres geschuldet. **Das Gesamtbild bleibe dennoch verhalten, resümiert JLL. Dabei schönen die Zahlen noch die Realität der privaten Wirtschaft.** Eigennutzerabschlüsse aus dem öffentlichen Sektor sowie von Großunternehmen könnten den

strukturellen Rückgang der Marktaktivität nicht kompensieren, berichtet dementsprechend JLL. **Konstantin Kortmann**, CEO JLL Germany erwartet bei solider Pipeline für das Gesamtjahr ein moderates Wachstum im einstelligen Prozentbereich im

Vergleich zu 2025. Trotz aufhellender Geschäftserwartungen bleibe das Stimmungsniveau weiterhin unter dem langjährigen Durchschnitt. Gleichzeitig bleibe das Marktumfeld von Unsicherheiten geprägt.

Der Flächenumsatz in den sieben Metropolen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart bleibt jedoch heterogen. Die Märkte schwanken zwischen einem Plus von 62% in Berlin und einem Minus von 49%. Mit vermieteten 386.000 qm liegt Berlin nun wieder vor München mit 348.000 qm, das gleichfalls um ein Drittel sehr gut zulegen konnte. Die übrigen fünf Märkte verloren dagegen teilweise deutlich. Schlusslichter sind Stuttgart und Köln mit 68.000 qm bzw. 73.000 qm.

Bei den Durchschnittsmieten erzielte nach GPP-Recherchen Düsseldorf den

JLL-Halbjahres-Eckdaten Büromarkt Top 7 Deutschland

Standort	Büro-Umsatz in qm	Änderung %	Spitzen- miete	Leerstand Quote
Berlin	386.100	62,2%	48,00 €	8,6%
Düsseldorf	112.200	-7,5%	46,00 €	11,8%
Frankfurt/M	176.900	-48,9%	55,00 €	11,1%
Hamburg	189.300	-18,1%	41,00 €	7,2%
Köln	73.100	-38,9%	32,50 €	5,0%
München Region	347.500	33,2%	62,00 €	8,8%
Stuttgart	68.300	-32,4%	37,00 €	5,8%
Gesamt	1.353.400	-4,6%		8,5%

Quelle: Zahlen 1. Halbjahr 2026 JLL, Stand 30.6.26

stärksten Anstieg um 14% auf 22,10 Euro. In Stuttgart (–15%), Frankfurt (–11%) und Köln (–11%) ging es dagegen bergab. Das Detailzahlenwerk darf im Maklervergleich aber nie auf die Goldwaage gelegt werden. Die Trends sind entscheidend, nicht die letzte Umrechnung von Incentives in die ausgewiesene Miete. Bei den Mietpreisen bleibt lt. JLL die Spitzenmiete in den meisten Märkten unverändert. In Berlin, München und Frankfurt dagegen haben die Mieten im jüngsten Quartal erneut zugelegt. München markiert mit mittlerweile 62 Euro den deutschlandweit höchsten Wert. Innerhalb der vergangenen zwölf Monate stieg die Miete hier um knapp 7%. Im Mittel über alle sieben Hochburgen hinweg zogen die Mieten im Verlauf des ersten Halbjahres um 1,6% an. Zum Jahresende erwartet JLL-Research-Chef **Helge Scheunemann** ein Plus von 3,4%.

Die Incentives haben sich weiter leicht erhöht. Das spiegelt die angespannte Marktsituation wider. Je nach Lage und Objektqualität seien Vermieter zunehmend bereit, Zugeständnisse zu machen, um Bestandsmieter zu halten und Leerstand zu vermeiden. Dazu zählen mietfreie Zeiten,

Renovierungen oder Flexibilität bei den Vertragslaufzeiten. Kürzere Vertragslaufzeiten werden von Vermietern akzeptiert, sofern aufwändige Ausbauten die Wirtschaftlichkeit nicht gefährden.

Die Perspektiven sind auch durchwachsen. Bei den am Markt auflaufenden Neuansuchen ist ein leichter, aber relevanter Rückgang erkennbar, so JLL-Vermietungschef **Rodriguez Thielen**. Das sei quer durch alle Größenklassen und auch im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres festzustellen. **Das volle Ausmaß des Rückgangs würde sich erst zum Jahresende oder Anfang 2027 zeigen. Auch die Tendenz, bestehende Mietverträge zu verlängern halte an. Allerdings würden generell nur 50 bis 70% der bisherigen Größe angefragt. Gleichzeitig nehme die Preissensibilität auch bei guten Flächen zu.**

Das entspräche dann der alten „Der Immobilienbrief“-PLATOW-Erfahrung von Arbitrage-Effekten, auf die wir Sie oft hinwiesen. Bislang schien die Preisarbitrage zwischen knappen Topflächen und reichlich vorhandenen



#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

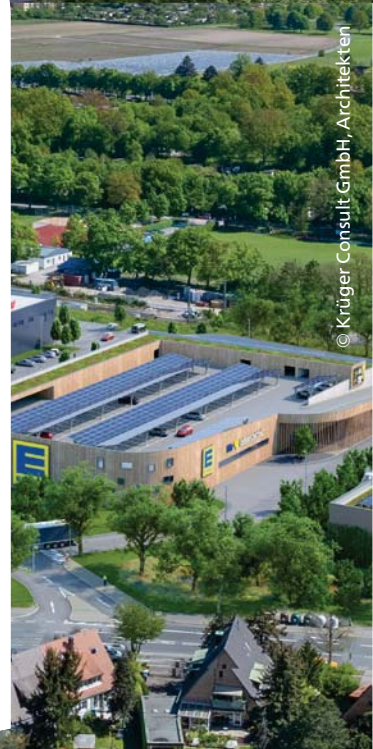
www.realisag.de  **Real I.S.**



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



Personalien

MÜNCHEN: Thomas Bayerl verlässt die **MEAG** zum 31. Juli 2026. **Dr. Stefan Haas** übernimmt ab 1. Juli 2026 interimistisch zusätzlich die Leitung des Bereichs Illiquid Assets. Die Gesamtverantwortung für Alternative Assets bleibt bei Antonia Jobke.

MÜNCHEN: Christian Topp übernimmt bei **Wüest Partner** die Leitung Infrastructure Advisory. Er kommt von **Swiss Life Asset Managers** und war zuvor bei **Allianz Capital Partners** tätig.

MÜNCHEN: Dr. Marina Schäuble verstärkt **HEUSSEN** ab Juli 2026 als Partnerin im Immobilienteam. Sie wechselt von **Rittershaus**, wo sie seit 2021 Partnerin war.

FRANKFURT: Jochen Heilig wechselt als Partner zu **FPS**. Der Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht kommt von der **SMNG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**, wo er zuletzt Partner und Gesellschafter war.

NÜRNBERG: Moise Bambara übernimmt zum 1. Oktober 2026 bei der **Schultheiß Projektentwicklung AG** das Vorstandsressort Finanzen und Personal. Er wechselt von der **Büschl Gruppe** und folgt auf Dr. Matthias Schindler.

KOPENHAGEN: Dr. Robert Habeck wird zum 1. August 2026 Senior Advisor bei **Urban Partners**. Der frühere Bundeswirtschaftsminister und Vizekanzler soll die Forschung zu Stadtentwicklung und nachhaltigen Investitionen unterstützen.

Alternativ-Flächen ausgesetzt zu sein. Thielen sieht aber bei Objekten mit schlechter ÖPNV-Anbindung, veralteter technischer Ausstattung und mangelnder Nachhaltigkeit als kaum noch vermittelbar an. ESG bleibe ein relevantes Kriterium und werde eher als Pflichtpunkt auf der Checkliste. **„Der Immobilienbrief“/PLATOW haben Ihnen den Nachhaltigkeitsaspekt schon vor mehr als einer Dekade als „Nebenbedingung“ erfolgreichen Exits und Vermietung vorgestellt.** Lage, Qualität und Infrastruktur seien die dominierenden Nachfrageparameter, so Thielen.

Der Gesamtleerstand in den sieben Metropolen stieg um 11% auf 8,5 Mio. qm weiter an. Die Leerstandsquote kletterte entsprechend auf nun 8,5% (Vj.: 7,7%). Die höchsten Quoten weisen Düsseldorf mit 11,8% und Frankfurt mit 11,1% auf. Die niedrigste Quote verzeichnet weiterhin Köln mit 5%. Die Zunahme des Leerstands ist jedoch differenziert zu betrachten. Es vergrößert sich die Kluft zwischen modernen, gut ausgestatteten Objekten in zentralen Lagen und Immobilien in B- und C-Lagen mit Sanierungsbedarf. **Das war allerdings in allen Zyklen der letzten von PLATOW beobachteten 30 Jahre so. In den 90ern hieß das „schwache Flächen liegen wie Blei im Markt“.** Positives Zeichen sei, dass auf dem Untermietflächenmarkt nicht mehr so viele neue Flächen auf den Markt kommen wie in den Vormonaten. Die Fertigstellungszahlen gehen dagegen vielerorts deutlich zurück, und auch für den weiteren Jahresverlauf sind wenige neue Flächen zu erwarten. Vor allem die spekulative Projektentwicklung ist nahezu zum Erliegen gekommen.

Bis zum Ende des ersten Halbjahres kamen rund 508.000 qm neue oder totalsanierte Flächen auf den Markt, ein Minus von fünf Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Für das zweite Halbjahr wird mit rund 600.000 qm neuen Flächen gerechnet, das gesamte Volumen 2026 dürfte somit leicht unter Vorjahrsniveau liegen. Für 2027 ist nach aktuellem Stand ein leicht höheres Volumen zu erwarten, hier stehen 1,2 Millionen qm im Bau oder sind noch im Planungsstadium. Die Belegungsquote dieser Flächen liegt bei 30 Prozent, das heißt dem Vermietungsmarkt stehen derzeit nur noch 737.000 qm zur freien Verfügung, fast die Hälfte davon entfällt allein auf Berlin.

Einen Überflug über die Einzelmärkte Berlin, Düsseldorf und Hamburg finden Sie am Ende des „Der Immobilienbrief“. Frankfurt war bereits in der letzten Ausgabe, München wird noch nachgeliefert. ■

GESUNDHEITSIMMOBILIENMARKT

Trotz Verwerfungen mit starker Nachfrage

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

Die Researcher Cushman & Wakefield, Savills, BNPPRE und JLL berichten weitgehend einheitlich vom stärksten ersten Halbjahr seit 2022. Lt. Cushman & Wakefield (C&W) liegt das Transaktionsvolumen im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt im 1 HJ 2026 bei rund 1,82 Mrd. Euro. Das überträfe bereits nach sechs Monaten das Gesamtjahresvolumen 2025 (1,22 Mrd. Euro) um rund 50%. Der deutsche Gesundheitsimmobilienmarkt verzeichne damit das stärkste erste Halbjahr seit 2018. Im Trend identisch, wenn auch mit leichten definitionsunterschieden äußern sich JLL mit 1,8 Mrd. Euro, das sei bereits mehr als im Gesamtjahr 2025 mit 1,4 Mrd. Euro, BNP Paribas Real Estate mit 1,6 Mrd. Euro als bestes Halbjahr.

resergebnis seit 2022 und 30% über dem langjährigen Durchschnitt sowie Savills mit etwas mehr als 1,4 Mrd. Euro. Das sei bereits höher als die jeweiligen Gesamtjahresergebnisse 2023 bis 2025.

Am Healthcare- bzw. Gesundheitsmarkt scheinen die großen Betreiberpleiten der letzten Jahre ebenso vorbei gegangen zu sein wie die IMMAC-Pleite letztes Jahr. Der Fondsinitiator und Spezialist für Pflegeheime hatte über eine Dekade bis Corona für sich in Anspruch genommen bei 120 Objekten nie eine Monatsmiete für die Anleger verloren zu haben. Am Ende ging es ebenso schief wie bei vielen Betreibern. Corona-Leerzug, Personalkosten, Fachkräftemangel, sinkende Auslastung durch Begrenzung bei Personalmangel, Verzögerungen der Zahlungsströme bei gleichzeitig vorlaufenden Kostensteigerungen,

und oft zu optimistische Mietverpflichtungen waren einige Gründe. Daran hat sich im Prinzip aus PLATOWSICHT nicht viel geändert.

Dennoch scheint sich Healthcare vor demographischem Hintergrund immer mehr zu einer eigenen Assetklasse zu entwickeln. Das berichten zumindest die Researcher von Cushman & Wakefield, Savills, BNPP-RE und JLL. Über 30 Jahre Immobilienerfahrung des PLATOW-/ „Der Immobilienbrief“-Teams haben aber gelehrt, dass der Investmentmarkt bei Ausfall großer Teilmärkte, wie aktuell der Einbruch bei Büroinvest-

ments um ca. zwei Drittel seit 2023, dazu führt, dass Immobilieninvestoren sich auf neue Nischen fokussieren. Eine neue Nische sind im Moment Rechenzentren. Eine alte Nische sind eben Pfl-

Halbjahres-Healthcare* Umsatz über Vorjahresgesamtergebnis
in Mrd. Euro



*Senioren- und Pflegeheime, Kliniken, MVZ/Ärztelhäuser, Stand Juli 2026, Quelle: JLL

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

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

Deals

HAMBURG: Union Investment vermietete 7.566 qm Bürofläche im EMPORIO Tower langfristig an die **Deutsche Bank** ab März 2027. Der zunächst fünfjährige Vertrag kann verlängert werden. Das vollvermietete Objekt gehört zum Fonds Unilmmo: Deutschland.

FRANKFURT AM MAIN: **Deka Immobilien** vermietete rd. 2.750 qm Bürofläche im Tower185 langfristig an die **Finance in Motion GmbH**, die dort ab April 2027 rd. 100 Mitarbeitende beschäftigt. Zudem verlängerten **Etengo AG** über rd. 400 qm für fünf Jahre und **Vialto Partners** über rd. 715 qm für drei Jahre.

HAMBURG: Die **LAIQON AG** steigerte ihre Assets unter Management im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahr um 57 Prozent auf 11 Mrd. Euro. Davon entfielen 8,22 Mrd. Euro auf Asset Management, 1,50 Mrd. Euro auf Wealth Management und 1,30 Mrd. Euro auf Digital Wealth. Für 2026 werden 12 Mrd. Euro angestrebt.

WÜRZBURG: **Aroundtown** vermietete im Beethoven Center langfristig 1.300 qm Bürofläche an die **Würzburger Versicherungs-AG** und rd. 300 qm an die **Pentadoc AG**. Zudem verlängerte und erweiterte **tech11 GmbH** ihren Mietvertrag auf rd. 600 qm. Insgesamt wurden rd. 2.200 qm neu vermietet oder verlängert.

FRANKFURT/DÜSSELDORF: **CA Immo** vermietete rd. 1.500 qm Bürofläche im CIELO langfristig an die **CURACON GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**. Damit ist das rd. 10.600 qm Gebäude zu rd. 84 Prozent vermietet. **JLL** beriet den Mieter, **Cushman & Wakefield** den Vermieter.

geheime bzw. Healthcare. **Gemeinsam ist den Nischen-Engagements, dass Investoren sehr oft noch die Besonderheiten der Investments über die reine Immobilie hinaus lernen müssen.** Der Einstieg in die Erfahrungskurve wird oft teuer. Andererseits wurde die ursprüngliche Investment-Nische Logistik so zu einer relevanten Assetklasse.

Die weiteren, übereinstimmenden Trends sind wieder sehr hohe Aktivität internationaler Investoren, zunehmende Bedeutung von Ärztehäusern und ambulanter Versorgung, intensiverer Prüfung von Betreiberqualität und Bonität insbesondere bei Pflege und der Mangel an Neubauprodukten und geeigneten Objekten. **Gleichzeitig gebe es Rückenwind durch Krankenhausreform und Ambulantisierung.**

Zurück zu den Zahlen: Im Q2 2026 lag das Transaktionsvolumen bei 592 Mio. Euro. Das entspräche dem mehr als Dreifachen des Vorjahresquartals (Q2 2025: rund 194 Mio. Euro), so C&W. Die Spitzenrenditen blieben stabil. Pflegeheime erzielten 5,10%, Betreutes Wohnen kommt auf 4,50%, ambulante medizinische Versorgung/MVZ bringen 4,75% und stationäre medizinische Versorgung rechnet sich mit 5,75%. Das Q2 sei vor allem durch großvolumige, bundesweite Portfolio-Transaktion im Bereich der stationären medizinischen Versorgung geprägt. JLL weist insbesondere auf den kritischen Blick hin, den Investoren auf Pflegeheime richten. Diese würden inzwischen stark in den Verkaufsprozess gegeben. Die aktuell eher ruhigere Marktphase lasse sich auch auf die Preisgestaltung übertragen. Die Spitzenrenditen lägen bei Pflegeheimen nach wie vor bei rund 5%.

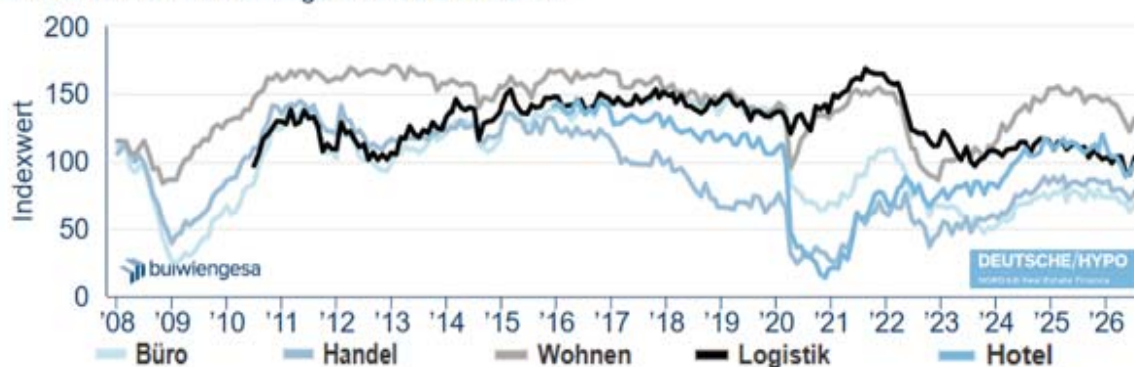
Auch auf politischer Ebene habe sich das Umfeld für Gesundheitsimmobilien-Investoren im ersten Halbjahr 2026 weiter aufgehellt, so C&W. Das Krankenhausreformenpassungsgesetz (KHAG) gestalte die Ende 2024 verabschiedete Krankenhausreform praxisnäher aus und sende ein Signal für mehr Planungssicherheit bei Trägern und Investoren. Seit Januar 2026 stünde der Krankenhaustransformationsfonds (KHTF) bereit. Bis 2035 sollen bis zu 50 Mrd. Euro in die Modernisierung der Krankenhausstrukturen fließen. Für Investoren ergäben sich daraus zusätzliche Chancen bei der Refinanzierung von Modernisierungs- und ESG-Maßnahmen an Bestandsobjekten. ■

DEUTSCHE HYPO IMMOBILIENKLIMA MIT HÄKCHEN NACH OBEN

Das Immobilienklima habe sich im Juli 2026 deutlich erholt. In der 223. Monatsbefragung unter rund 1.000 Immobilienexpertinnen und -experten steigt das Deutsche Hypo Immobilienklima gegenüber dem Vormonat um 9,1 % auf 86,6 Punkte. Damit liegt der Index nur noch 7,5 % unter seinem Stand zu Jahresbeginn. (red+)

Sowohl das Ertrags- als auch das Investmentklima legten im Juli spürbar zu. Mit einem Plus von 10,2% auf 82,0 Punkte fällt der Zuwachs beim Investmentklima sogar noch stärker aus als beim Ertragsklima, das um 7,8% auf 91,1 Punkte stieg. Auch im Vorjahresvergleich habe sich die Entwicklung aufgehellt, so **Ingo Martin**, Leiter Origination. ►

Immobilienklima nach Segmenten bis Juli 2026



Gegenüber Juli 2025 beträgt der Rückgang beim Investmentklima nur noch 9,4%, beim Ertragsklima 9,6%. Im Juli verzeichnen sämtliche Teilsegmente Anstiege gegenüber dem Vormonat. Den stärksten Zuwachs weist das Logistikklima auf, das um 13,6% auf 102,8 Punkte steigt. Auch die übrigen Segmente entwickeln sich positiv: Das Handelsklima verbessert sich um 8,7% auf 77,3 Punkte und das Wohnklima um 7,9% auf 131,7 Punkte. Das Büroklima legt um 8,9% auf 68,2 Punkte zu. Das Hotelklima

ma steigt ebenfalls und erreicht nach einem Plus von 7,8% einen Wert von 98,5 Punkten.

Nach den Rückschlä-

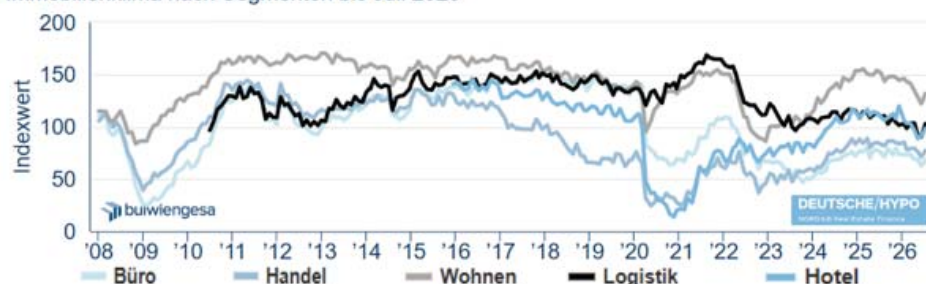
gen der vergangenen Monate sieht Ingo Martin das in den Tendenzen, die aus den Analysen der großen Maklerhäuser hervorgehen. Diese beobachten seit Jahresbeginn eine schrittweise Stabilisierung des Investmentmarktes, eine zunehmende Annäherung der Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern sowie eine langsam steigende Transaktionsbereitschaft. Gleichzeitig bleibe die Marktliquidität begrenzt, und die Erholung verlaufe deutlich langsamer als in früheren Marktzyklen. ■

HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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

Immobilienklima nach Segmenten bis Juli 2026



DEUTSCHLAND BAUT GESETZE, DIE USA BAUT WOHNUNGEN

Wie Austin die Mieten senkte, während Berlin die Bürgerbeteiligung fakultativ macht

Mirko Otto, Managing Director Whitestone Capital,
Florida

Das Argument, das endlich vom Tisch gehört: „Neubau nützt nur den Reichen.“ Es gibt kaum einen Satz, der in deutschen Stadträten häufiger gesagt und seltener geprüft wird. Er klingt sozial. Er ist falsch. Und er kostet ausgerechnet jene Mieter Geld, die er zu schützen vorgibt. Die Empirie aus Austin, Texas ist eindeutig: In neuen Klasse-A-Gebäuden sanken die Mieten um 2,6%. In den älteren, einfachen Klasse-C-Beständen – den günstigsten Wohnungen der Stadt, bewohnt von Menschen mit niedrigerem Einkommen – um 11,4%. Nicht trotz, sondern wegen des Neubaus: Er zieht Mieter aus dem Altbestand ab und entlastet genau das Segment, das die Politik mit Mietpreisbremse und Milieuschutz ange-

lich verteidigt. Wer Neubau verhindert, um günstige Wohnungen zu schützen, betreibt Sozialpolitik mit umgekehrtem Vorzeichen – und sollte sich bei der nächsten Mieterversammlung nicht beklatschen lassen. Wohnungsnot ist kein Naturgesetz. Sie ist das Ergebnis von Entscheidungen. Und sie wird von denselben Leuten verwaltet, die sie „herbeientschieden“ haben.



Mirko Otto

Das deutsche Ritual

Alle vier Jahre das gleiche Schauspiel: Wahlkampf, große Versprechen, „Wir werden Bürokratie abbauen.“ Und dann? Dann wird ein neues Ministerium gegründet! Mit neuen Staatssekretären, Hunderten neuer Beamtenstellen und einem Förderprogramm mit 136-seitigem Antragsformular. Irgendwo, tief in einer Fußnote, der Hinweis, dass die Umsetzung Länder-

UNSER ANGEBOT?

WIR
KAUFEN
IHRE
FLÄCHEN.

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

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

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

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

AURELIS.DE

Personalien

KRAILLING: Jan Schilling wurde von **CoRE Solutions GmbH** zum Leiter Structured Finance berufen. Er soll Refinanzierungslösungen entwickeln, Nachrangkapital erschließen und Neugeschäft im Immobilienleasing akquirieren. Zuvor war er fast 15 Jahre bei der LHI Leasing GmbH, zuletzt als Head of Structured Finance.

HAMBURG: Lukas Nazaruk wird von **Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH** zum 1. Januar 2027 zum Geschäftsführer Commercial Risk Solutions und Chief Specialty Officer DACH berufen. Zuvor war er CEO des Industriegeschäfts Deutschland und Österreich bei Willis Towers Watson und zehn Jahre bei Marsh tätig.

PARIS: Laura Chaubard wird von **Sopra Steria** zum 1. September 2026 zur Leiterin des Geschäftsbereichs Verteidigung, Sicherheit und Raumfahrt berufen und in den Konzernvorstand eintreten. Zuvor war sie Generaldirektorin der École Polytechnique.

HAMBURG: Till-Fabian Zalewski und Stefan Eck wurden von **Engel & Völkers** zu Group Co-CEOs ernannt. Sie folgen auf Jawed Barna. Zalewski bleibt kommissarisch CEO DACH, Eck kommissarisch Group CFO.

MÜNCHEN: Julius Thyssen verstärkt seit April 2026 das technische Asset Management von **LIP Invest**. Er kommt von **Cushman & Wakefield** und war zuvor unter anderem bei **Tectareal Property Management** und **HOCHTIEF Property Management** tätig.

sache sei. **In Deutschland wird Bürokratieabbau traditionell durch den Aufbau neuer Bürokratie bekämpft.** Das Ergebnis: 2024 gerade einmal 252.000 fertiggestellte Wohnungen, die Baugenehmigungen brachen zwischen 2022 und 2024 um über 40% ein.

Die aktuelle Novelle des Bauplanungsrechts macht da keine Ausnahme. Immerhin: Die Regierung hat das Problem erkannt. Das Bauplanungsrecht sei „einer Weiterentwicklung“ bedürftig, heißt es im Entwurf. **Die „Lösung“:** Man vereinfacht die Umweltprüfung, macht Bürgerbeteiligungen fakultativ, führt einen bundesweit einheitlichen Digitalisierungsstandard namens „XPlanung“ ein und erklärt den Wohnungsbau zum „zwingenden Grund des überwiegenden öffentlichen Interesses“. **Das klingt kraftvoll. In der Praxis ist es ein Satz in einem Gesetz.** Es gibt sogar einen „Pakt für Planungs-, Genehmigungs- und Umsetzungsbeschleunigung“ – das ist übrigens ein echter Begriff aus dem Entwurf, kein Kabarett.

Der Fairness halber muss angemerkt werden: **Die Novelle enthält echte Verbesserungen.** Vollständige Digitalisierung ist überfällig, weniger Mehrfachbeteiligungen sind sinnvoll. **Aber das eigentliche Problem ist kein juristisches.** Kommunen haben kein Personal. Die öffentlichen Haushalte sind leer. Fachkräfte fehlen – und werden angesichts der Demografie weiter fehlen. Baukosten liegen in deutschen Großstädten inzwischen bei über 4.600 Euro pro qm, was Kostenmieten von mindestens 18 Euro erfordert. Und wer als Investor zu optimistisch plant, riskiert, dass ihm die Gemeinde per Vorkaufsrecht dazwischenfunkt – das wird in der Novelle übrigens gleich mit gestärkt.

Was Austin stattdessen tat

Austin, Texas, verzeichnete zwischen 2010 und 2019 die stärksten Mietersteigerungen aller US-Großstädte – fast 93% in neun Jahren. Statt eine neue Behörde zu gründen, fasste die Stadt einen schlichten Entschluss: **Wir machen es einfacher zu bauen.** Stellplatzpflicht abgeschafft, Einliegerwohnungen erleichtert, Genehmigungsanforderungen halbiert, Bebauungsdichte erhöht, Mindestgrundstücksgröße reduziert, Verfahren digitalisiert. **Sechs Entscheidungen – alle in Richtung weniger, nicht mehr.**

Das Ergebnis: Von 2015 bis 2024 entstanden 120.000 neue Wohneinheiten, ein Zuwachs von 30% und dreimal so viel wie im US-Durchschnitt. Die Medianmiete lag im Dezember 2021 bei 1.546 Dollar – 15% über dem US-Schnitt. Im Januar 2026: 1.296 Dollar – nun 4% darunter. **Inflationsbereinigt ein Rückgang um 19% in vier Jahren** (Quelle: The Pew Charitable Trusts, März 2026). Stellen Sie sich das einmal in einer deutschen Landeshauptstadt vor.

Die Kapitalallokationsfrage; Florida hat das verstanden. Dort gibt es keinen Koalitionsausschussbeschluss vom 28. November 2025 und keine Föderale Modernisierungsagenda, sondern Baugenehmigungen, die in Wochen statt in Jahren erteilt werden – und mit dem Live Local Act ein Landesgesetz, dass die Blockademacht der Kommunen bricht: **Auf Gewerbe-, Industrie- und Mischflächen müssen Kommunen Multifamily-Projekte mit Affordable-Komponente genehmigen. Ohne Umwidmung. Ohne öffentliche Anhörung. Ohne Stadtratsbeschluss.**

Man vergleiche die föderale Logik: Deutschland stärkt in seiner Novelle das kommunale Vorkaufsrecht – Florida entzieht den Kommunen per Landesgesetz die

Möglichkeit, Wohnungsbau zu verhindern. **Gleiches Instrument, entgegengesetzte Richtung.**

Dazu kein Mietrecht, das Investoren systematisch bestraft, und Marktmieten, die sich am Markt bilden dürfen.

Für DACH-Investoren ist das keine akademische Debatte, sondern eine Kapitalallokationsfrage. Wer heute in deutsche Wohnimmobilien investiert, investiert in ein System, das seit Jahren versucht, sich selbst zu reformieren – mit mehr Regulierungsaufwand, höheren Kosten und sinkenden Renditen. In Florida investiert man in einen Markt, dessen rechtliche, demografische und steuerliche Fundamentaldaten langfristig intakt sind.

Deutschland baut Gesetze. Florida baut Wohnungen. Beides ist anstrengend. Aber nur eines davon wirft eine Rendite ab. mirko@whitestonecapital.us ■

IDEEN ZUR WOHNUNGSBAUPOLITIK FÜR BEZAHLBARE WOHNUNGEN

Best Practice-Werte aus der Vergangenheit
kann Vorbild sein

Wolfgang C.A. Lis, GF immolis,
(ehem. GF der LBS Immobilien GmbH Potsdam)

Lottogewinn oder bezahlbaren Wohnraum finden, was geht schneller? Wohnungsmangel ist kein neues Problem. Auch nach dem zweiten Weltkrieg gab es Wohnungsmangel. Damals wie heute sind und waren intelligente Lösungen gefragt. Viele sagen heutzutage, dass man bezahlbaren Wohnraum bauen müsse. Nicht wenige fordern, mehr Sozialwohnungen zu bauen.

Was ist bezahlbarer Wohnraum? Es sind zu meist Wohnungen in Geschossbauten mit maximalen Endgrößen. Deren Gesamtquadratmeterzahl multipliziert mit ortsüblichen Durchschnittsmieten würde für viele Mieter dauerhaft bezahlbar bleiben. Solche Wohnungen wurden nach dem ersten und zweiten Weltkrieg gebaut. Oder es waren seit 1950 errichtete Sozialwohnungen. Auch nach Wegfall der Sozialbindung sind diese bis heute gerade von Durchschnittsverdienern meist gut bezahlbar. Deshalb sind diese Wohnungen nach wie vor am Markt sehr gesucht.

Doch was sind eigentlich Sozialwohnungen?

Und wie groß dürfen sie sein? Hier gibt es keine bundesweite einheitliche Definition. Die Endgrößen einer Sozialwohnung richten sich nach den bundeslandtypischen Bauordnungen. Es wird zunächst gefordert, das vom Bundestag eine einheitliche, bundesweit gültige Quadratmeter Obergrenze für die einzelnen Wohnungstypen festgelegt wird. Auch die Sozialwohnungen, bzw. die in der DDR gebauten Neubauwohnungen, im DDR-Sprachgebrauch volkseigene Wohnung oder Plattenwohnung genannt, fallen heute darunter.

Deren Größe war in der DDR seit 1950 typisiert, also überall in DDR einheitlich. Dies war bis 1970 der Typ QP. Von 1971-1990 war dies der Typ WBS 70/83. Insbesondere der letztgenannte Typ sah in der Außenansicht oft gleich aus. In der inneren Gestaltung war allerdings eine beschränkte Variabilität der Grundrisse gegeben. Sowohl Sozialwohnungen und volkseigene Wohnungen hatten dabei in der Regel teilweise innenliegende Küchen und Bäder, die meist eine Größe von maximal jeweils 4-6 m² aufwiesen. **Einmal genehmigte Mehrfamilienhaustypen konnten in der ganzen DDR nachgebaut werden. Es fielen also für neue Projekte weder Planungskosten für Architekten noch Baugenehmigungskosten an.** Zudem konnten die Bauteile für derartige Häuser einheitlich als Platten in externen Werken vorgefertigt werden. Das war ein erheblicher Kostenvorteil. Diese in der BRD sogenannte Großtafelbauweise war auch zumeist bei gemeinnützigen Wohnungsbauunternehmen üblich. Mangels einheitlicher Typisierung war aber eine bundesweite Vorproduktion wegen der unterschiedlichen Landesbauordnungen nur begrenzt möglich.

Wie groß sind eigentlich Sozialwohnungen und wieviel Wohnungen wurden gebaut? Zur Wohnungsgröße gibt die Nachfolgetabelle eine Übersicht. Im Zeitraum von 1971-1990 wurden in der **BRD** circa 2.14 Mio. Wohnungen für 62 Millionen Einwohner gebaut. Das sind **34 Wohneinheiten pro 1000 Einwohner**. Im gleichen Zeitraum hat die **DDR** ein Wohnungsbauprogramm aufgelegt. Das führte zum Bau von 1,9 Mio. Wohnungen für damals 16,8 Millionen Einwohner. Das sind **113 Wohneinheiten pro 1000 Einwohner**. Im Zeitraum **ab dem Jahr 2000 wurden im Gesamtdeutschland** für circa 83,5 Millionen Einwohner etwa 550.000 Sozialwohnungen gebaut. Das sind circa **6,6 pro 1000 Einwohner**. Gemäß Vergleich war also ausgerechnet Erich Honecker mit Abstand der erfolgreichste deutsche Bauminister! ►

Deals

FRANKFURT: Techem Energy Services GmbH mietet rd. 2.024 qm Bürofläche in Dortmund von **Materna SE**. Eigentümerin ist **MMDO Immobilien GmbH & Co. KG**. **apollo real estate** und **CUBION Immobilien** vermitteln.

MÜNCHEN: Tonsa Commercial hat den Büro-Tower „Olivia Star“ in Danzig mit 40.000 qm Bürofläche für rd. 150 Mio. Euro an die **STRABAG-Gruppe** verkauft. **KINGSTONE Real Estate** vermittelte und übernimmt das Asset Management.

BOCHUM: EBZ Business School startet zum Wintersemester 2026 den Bachelor „International Real Estate“ mit integriertem Auslandssemester. Neue Partner sind die **Queensland University of Technology** und die **University of Prince Edward Island**.

AACHEN/LÖRRACH: Der Orden der Barmherzigen Schwestern vom heiligen Vinzenz von Paul in Freiburg verkaufte das 21.450 qm große Areal des St. Elisabethen-Krankenhauses an die **Landmarken AG**. Geplant sind mehr als 300 Wohnungen, eine Kita und weitere Nutzungen. **Sprenger & Röder Immobilien** und **MSI Gewerbeimmobilien** vermittelten.

WIEN/INNSBRUCK: **Union Investment** verkaufte das Hilton Garden Inn Innsbruck Tivoli an **Schiehser Hotels**. Die österreichische Hotelgruppe hatte zuvor bereits den Betrieb übernommen. **Christie & Co** steuerte und begleitete den exklusiven Off-Market-Verkaufsprozess.

Bezahlbarer Wohnraum geht ganz einfach! Die meisten von privaten Wohnungsbauunternehmen errichteten Wohnungen sind zu groß! Besser wäre pro Geschoss: mach aus 2 doch 3 Wohnungen. Die durchschnittlichen Realeinkommen der künftigen Nutzer müssen schon bei der Planung im Fokus stehen. Das gilt für private Wohnungsbauvorhaben genauso wie für öffentlich geförderte Wohneinheiten. **Kleine Wohnungsendgrößen führen zu kleinen Preisen** in der Vermarktung als Eigentumswohnungen. Das gilt auch für Sozialwohnungen

Die Größe der Wohnung muss knapp zur Familiengröße und zum Familienbudget passen. Die Einkommen dürfen bei Bezug die finanziellen Fördergrenzen nicht übersteigen. Ziel muss es sein, dass der Zuwachs von Familienmitgliedern oder des Familieneinkommens bei den Bewohnern den Wunsch steigen lässt, sofern dann auch die finanzielle Umsetzungsmöglichkeit besteht, in eine größere oder besser ausgestattete Wohnung umzuziehen.

Wir brauchen Modellbauvorhaben. Das Bundesbauministerium wird aufgefordert in Abstimmung mit der Landesbauminister/innen circa fünf Modellbauvorhaben entwickeln zu lassen. Diese können dann, einmal genehmigt, beliebig oft bundesweit kopiert werden. Sofern die örtlichen Bebauungsvorschriften eingehalten werden, entfällt jeder weitere Genehmigungsvorbehalt. Der Entwurfs-Architekt erhält, für jedes angenommene Vorhaben, 50% seiner Entwurfsgebühr. Für jedes weitere kopierte und realisierte Vorhaben erhält er 5% seines Entwurfshonorars. Als maximale Wohnungsendgrößen sind dabei die ab dem Jahr 2000 errichteten Wohnungsendgrößen der Maßstab. So kann schnell gebaut werden.

Wie kann preisgünstig gebaut werden? Die Modellbauvorhaben müssen industriell vorgefertigt werden können. Sie sollten, so technisch möglich, auch in Holzhybridbauweise oder im 3D-Druck errichtet werden können. Die Ausstattung soll Mindeststandards erfüllen sowie marktmäßig und technisch zeitgemäß, aber nicht luxuriös sein und ggf. später leicht modernisiert werden können. Bäder und Küchen sollten vorgefertigt sein. Auf zusätzliche separate WC kann verzichtet werden. Ggf. kann ein kleiner innenliegender Abstellraum integriert sein, mit technischen Zu- und Ablaufanschlüssen für eine Waschmaschine, der ggf. später in eine kleines Dusch/WC vom Mieter umgerüstet werden kann. Auf Kellergeschosse kann verzichtet werden. Ggf. können Abstellkammern im Dachgeschoss oder Parkdeck vorgesehen werden. Dort auch ein zentraler Waschmaschinenraum. Anstelle von Garagen oder Tiefgaragen werden offene Abstellplätze oder Parkdecks, entweder separat oder im untersten Geschoss des Modellbauvorhabens vorgesehen. ►

Statistik über durchschnittliche Größen von Sozialwohnungen

in BRD bzw. volkseigene Wohnungen der DDR gem. Stat. Bundesamt

	BRD 1950-1970	BRD 1971-1990	DDR 1950-1970	DDR 1971-1990	Bundesgebiet ab 2000
1 Raumwhg.	28-35qm	32-40qm	32-35qm	39-42qm	30-40qm
2 Raumwhg.	40-50qm	45-55qm	44-48qm	52-56qm	45-55qm
3 Raumwhg.	55-68qm	60-75qm	58-63qm	68-72qm	60-75qm
4 Raumwhg.	70-85qm	75-90qm	70-75qm	84-90qm	78-90qm

2026 ermittelt tlw. mit K.I. - Copyright: Wolfgang C.A. LIS - immolis@aol.com

Deals

KÖLN: **Ake Sundvall** hat zwei Wohngebäude mit 169 Wohnungen und rd. 3.500 qm Einzelhandelsfläche in Barkarbystaden an **Art-Invest Real Estate** verkauft. Insgesamt umfasst die Transaktion rd. 11.000 qm Wohnfläche.

MÜNCHEN: **GSK Stockmann** hat die **S 15 / S 17 Immobilien GmbH** in Zusammenarbeit mit der **ADIX Immobilien GmbH** beim Verkauf einer Gewerbeimmobilie in der Sonnenstraße 15 an die **Kreissparkasse München-Starnberg-Ebersberg** beraten. Das von der Kreissparkasse bereits gewerblich genutzte Objekt verfügt über eine Fläche von ca. 10.000 qm.

BREMEN: **Robert C. Spies Industrial Real Estate GmbH & Co. KG** hat zwei Mietflächen an die **Bremer Tafel e.V.** vermittelt. Im Fokus stehen eine neue Ausgabestelle im Stadtteil Hastedt sowie ein ergänzendes Logistikzentrum in der Überseestadt. Den Auftakt bildet der Abschluss eines langfristigen Mietvertrags mit einer Laufzeit von fünf Jahren über eine Gewerbeeinheit in der Insterburger Straße 15a–17. Die im Stadtteil Bremen-Hastedt gelegene Liegenschaft umfasst rund 420 qm Hallen- und Bürofläche und wird künftig als Ausgabestelle für armutsbetroffene Menschen genutzt. Vermieter ist ein privater Eigentümer. Parallel dazu konnte ein weiterer Standort gesichert werden: Im Speicherhof in der Überseestadt entsteht ein zentrales Logistikzentrum für die Bremer Tafel und ein Verteilzentrum für den Landesverband der Tafeln Niedersachsen/Bremen. Vermieter ist die **Vollers Group GmbH**, der Mietbeginn ist für den 01.07. vorgesehen.

Preisgestaltung sollte teilweise reguliert werden. Schon in früheren Zeiten gab es politisch vorgegebene, regionale Mietobergrenzen. Erinnern wir uns an den sog. „Lücke-Plan“ von 1960, benannt nach dem damaligen Bundesbauminister Lücke. Das „Gesetz zum Abbau der Wohnungszwangswirtschaft und über ein soziales Miet- und Wohnrecht“ war Grundlage hierfür. Bundesweit waren alles sog. „Schwarze Kreise“. Ab dem 1.7.1963 wurden jene Kreise mit einem rechnerischen Wohnungsdefizit unter 3% zu „Weißen Kreisen“, in denen die Mietpreisbindung aufgehoben wurde. In den übrigen Gebieten fiel die Bindung einige Jahre später. In der DDR endeten die Mietpreisbindung und das alte DDR-Mietrecht am 1.7.1991.

Sozialmieten sollten nicht mehr dauerhaft festgeschrieben sein. Es gilt vielmehr eine Kombination aus Objektförderung und Subjektförderung. Bei Sozialwohnungen sind Anfangsmieten von 10 Euro pro Quadratmeter bis zum zehnten Jahr als Richtwertmiete anzusetzen, falls nicht die ortsübliche Vergleichsmiete derzeit darunter liegt. Erst danach gilt die ortsübliche Vergleichsmiete als Ziel. Die Mieter zahlen am Anfang jedoch nur 7,50 € pro Quadratmeter pro qm Wohnfläche während der ersten drei Jahre. Sie sind aber verpflichtet, alle drei Jahre eine Einkommensteuererklärung abzugeben. Dabei wird insbesondere die Einkommensentwicklung geprüft. Ein prozentualer Lohnzuwachs der Mieter führt automatisch zur gleichen prozentualen Erhöhung der Quadratmeter-Miete bis zur vereinbarten Mietpreisobergrenze.

Kauf in Modellbauvorhaben. Bei Kauf in einem Modellbauvorhaben wird bei Eigennutzung die Grunderwerbsteuer auf zehn Jahre gestundet. Sobald diese dann noch im Eigentum des Ersterwerbers oder dessen Erben liegt, wird die Grunderwerbsteuer erlassen. Bei Weiterverkauf in diesem Zeitraum wird eine pauschale Wertzuwachs-Steuer auf den Mehrwert fällig. Eventuelle Maklerkosten werden auf 3 % plus Mehrwertsteuer für jeden Erwerbsfall innerhalb von zehn Jahren begrenzt.

Steuerliche Abschreibung anpassen. Der Bauherr oder Ersterwerber kann in den ersten zehn Jahren 75 % der Gesamtbaukosten auf 5-10 Jahre beliebig verteilen. Die restlichen Erwerbskosten können in der Folgezeit mit 2 % p.A. als Steuervorteil geltend gemacht und bis zum Gesamtkaufpreis abgesetzt werden. Nur die für das Modellbauvorhaben genannten Wohnungsgesamtgrößen sind steuerbegünstigt. Bei Vermietung in den ersten 10 Jahren sind die o.g. Preisgrenzen einzuhalten.

ERGO: Bezahlbare Wohnungen zu bauen bedarf keiner künstlichen Intelligenz. Best Practice-Werte aus der Vergangenheit kombiniert mit aktuellen Zukunftstechniken reichen zur Realisierung aus. Aber es ist ein aktueller politischer Handlungsbedarf über die Parteigrenzen hinweg erforderlich. ■



AUCH UNTERSCHIEDLICHE REGULIERUNG SCHAFFT KEINE PROBLEMLÖSUNG IN EUROPA

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

Die weitgehende Bedeutungslosigkeit der unterschiedlich straffen Regulierung in den europäischen Ländern zeigt eine aktuelle Studie von bulwiengesa und die Berlin Hyp mit Blick auf sieben europäische Wohnungsmärkte auf. Die Studie analysiert, wie unterschiedliche regulatorische Rahmenbedingungen auf ähnliche strukturelle Herausforderungen treffen. Steigende Mieten, Wohnraumangel und eine rückläufige Neubautätigkeit prägten derzeit nicht nur den deutschen Wohnungsmarkt. Auch in vielen europäischen Metropolregionen wachse die Nachfrage nach Wohnraum schneller als das Angebot. Gleichzeitig unterscheiden sich die wohnungspolitischen Instrumente erheblich. Das reiche von weitreichenden Mietpreisregulierungen bis hin zu vergleichsweise liberalen Marktmodellen. (WR+)

Der europäische Vergleich liefert zwar neue Perspektiven, dennoch gebe es keine universelle Lösung für angespannte Wohnungsmärkte. Vielmehr zeige der Ländervergleich, welche Auswirkungen unterschiedliche regulatorische Instrumente auf Marktgeschehen, Investitionsklima und Wohnungsangebot haben können. Trotz der erheblichen Unterschiede bei der Ausgestaltung der Regulierung, die sich zwar erheblich unterscheidet, bleiben die strukturellen Herausforderungen vergleichbar. Damit gewinne die Angebotsseite, insbesondere zusätzlicher Wohnungsbau, schnellere Genehmigungsverfahren und die Aktivierung geeigneter Bestandsimmobilien europaweit an Bedeutung, so die **bulwiengesa / Berlin Hyp** Studie.

Die Studie zeigt, dass die regulatorischen Rahmenbedingungen innerhalb Europas sehr unterschiedlich ausgestaltet sind. Während einige Länder auf Mietpreisregulierungen oder umfangreichen sozialen Wohnungsbau setzen, verfolgen andere vergleichsweise marktorientierte Ansätze. **Nichts hilft wirklich. Die grundlegenden Herausforderungen: Bevölkerungswachstum, Urbanisierung, steigende Haushaltszahlen sowie eine rückläufige Neubautätigkeit führen in vielen Metropolregionen zu einer zunehmenden Angebotsknapp-**

heit und steigenden Mieten. (Die vollständige Kurzustudie „**Wohnen in Europa – Regulierung und Marktentwicklung**“ gibt es unter: <https://www.berlinhyp.de/de/newsroom/publikationen>) ■

GEBÄUEMODERNISIERUNGSGESETZ: LOB UND KRITIK DER VERBÄNDE

ChatGPT und Rohmert aus den „Stellungnahmen“

Wie üblich – angeblich wollen die Mitglieder das so – finden die Verbände in nahezu jeder politischen Aktivität den Ansatz gut, aber immer unzureichend und legen dann eine Forderungsliste nach. Das müsste auch ChatGPT können, dafür braucht man keinen Verband. Die Verbände ZIA, BFW, GdW und VDIV verteilen auch diesmal Lob und Tadel. Die vier Stellungnahmen bewerten das Gebäudemodernisierungsgesetz unterschiedlich, erkennen aber gemeinsame Fortschritte an. ZIA und VDIV begrüßen vor allem die neue Klarheit und die wiedergewonnene Planungsgrundlage. Der BFW sieht Fortschritte beim Neubau, bleibt für den Gebäudebestand jedoch skeptisch. Der GdW übt die deutlichste Kritik und hält das Gesetz insgesamt für nicht ausreichend praxistauglich, wirtschaftlich und sozial ausgewogen.

ZIA-Hauptgeschäftsführerin **Aygül Özkan** erklärt: „Nach Jahren der Unsicherheit herrscht nun endlich Klarheit.“ Wie schon **Lügfix** in Asterix Bd. 19 feststellte: „Auf Regen folgt Sonnenschein“ (Quelle: „Der Seher“). Das überzeugte die Dorfbewohner von seinen Fähigkeiten als **Wahrsager**. Klarheit sei für die Immobilienwirtschaft und ihre Investitionsentscheidungen von zentraler Bedeutung. Auch der VDIV bewertet den Beschluss als „gutes Signal“, weil Eigentümer, Immobilienverwaltungen und Fachunternehmen nun wieder wissen, woran sie sich ausrichten können. Für die Wärmewende brauche es belastbare Regeln, auf deren Grundlage geplant, beschlossen, finanziert und beauftragt werden könne. Der **BFW** teilt dieses positive Urteil nur teilweise. Der Verband erkennt eine Neuordnung des Gebäudeenergierechts an, sieht aber im Bestand weiterhin erhebliche Unsicherheiten. Der **GdW** widerspricht der positiven Grundtendenz am stärksten. Aus seiner Sicht bleiben zentrale Anforderungen einer praxistauglichen Wärmewende unerfüllt.

ZIA, BFW und VDIV begrüßen, dass unterschiedliche technische Lösungen grundsätzlich möglich

bleiben. Der ZIA hebt hervor, dass die Technologieoffenheit gewahrt werde. Zugleich seien Vorgaben zu Mindestenergieeffizienzstandards, Ladeinfrastruktur und Energieausweisen praxisnah umgesetzt worden. Der BFW bewertet positiv, dass im Gebäudebestand verschiedene Möglichkeiten für den Ersatz von Heizungsanlagen eröffnet werden. Der VDIV begrüßt, dass die bisherige pauschale 65-Prozent-Vorgabe entfällt und Eigentümer künftig zwischen unterschiedlichen Heizungsoptionen wählen können.

Der ZIA warnt, dass die Öffnung für fossile Heizungsoptionen neue fossile Lock-in-Effekte auslösen und damit den Klimapfad des gesamten Gebäudesektors gefährden könne. Der BFW kritisiert, dass einzelne Heizungsoptionen mit Pflichten verknüpft würden, deren wirtschaftliche und infrastrukturelle Voraussetzungen bislang nicht hinreichend geklärt seien. Der BFW bezweifelt, dass biogene und synthetische Energieträger künftig in ausreichender Menge und zu wirtschaftlich tragfähigen Konditionen verfügbar sein werden.

GdW und BFW kritisieren übereinstimmend die neuen Kostenregelungen. Der GdW lehnt die pauschale Beteiligung der Wohnungsunternehmen an besonderen Netzentgelten und an Mehrkosten steigender erneuerbarer Brennstoffanteile ab. Unternehmen sollten für Kosten einstehen, die sie weder verursacht hätten noch beeinflussen könnten. Zudem werde das CO₂-Stufenmodell durchbrochen, das die Kostenverteilung an der energetischen Qualität eines Gebäudes ausrichtet. Dies sei weder verursachergerecht noch ein sinnvoller Investitionsanreiz.

Der GdW fordert insbesondere, Investitionen über ganze Bestände und Quartiere steuern zu können. Maßnahmen müssten dort zuerst umgesetzt werden, wo mit jedem eingesetzten Euro die größte CO₂-Einsparung erzielt werde.

Der GdW kritisiert dagegen neue Informations-, Dokumentations- und Vorlagepflichten. Einigkeit besteht darin, dass klare Regeln und planbare Förderung entscheidend sind. ZIA und VDIV sehen im Gesetz einen wichtigen Neustart. Der BFW erkennt Fortschritte, vor allem beim Neubau und bei der Emissionsorientierung, hält die Rahmenbedingungen für den Bestand aber noch nicht für belastbar. Der GdW sieht die Chance auf eine wirtschaftlichere und sozial ausgewogenere Wärmewende verpasst. Die größten gemeinsamen Kritikpunkte betreffen Förderung, Kostenverteilung, Bürokratie und die fehlende langfristige Planbarkeit. ■

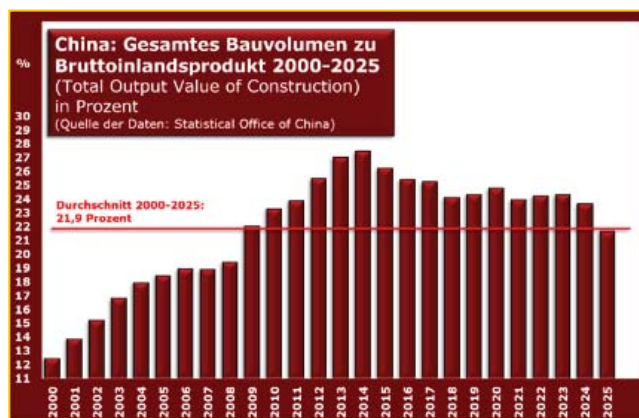
CHINA IM ABSCHWUNG – QUO VADIS

Kein Gegentrend erkennbar – Regierung unter Handlungsdruck

„Lieblingsstatistiker“

Unser „Lieblingsstatistiker“ wirft einen kurzen Blick nach China und auf seine These, dass es dort mit dem großen Wachstum vorbei ist. Der Statistik-Nerd ist der Redaktion bekannt. Er sieht sich eher auf der Geldverdienenseite statt auf der Journalistenseite, der er als renommierter Kollege über Jahrzehnte angehörte und verzichtet deshalb auf Namensnennung.

Ein mit Turbo aufgemotzter Wachstumsmotor war in China der Baubereich, so der Statistiker. Eine Kombination aus hohen staatlichen Infrastrukturinvestitionen und privater Leidenschaft für Wohnimmobilien löste einen Boom aus, der auf dem Höhepunkt 2014 alleine die reinen Bauumsätze auf gut 27 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) anschwellen ließ. Und da hängt ja noch einiges dran, so muss zum Beispiel eine Wohnung auch

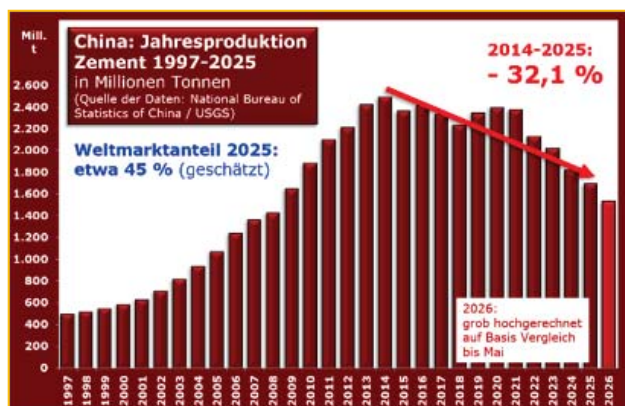


eingerrichtet werden. Letztes Jahr ging das Bauvolumen – gemessen am BIP – auf weniger als 22 Prozent zurück und fiel damit erstmals seit der Finanzkrise wieder unter den langjährigen Durchschnitt.

Nun muss man bei chinesischen Statistiken immer ein wenig vorsichtig sein. Da stecken oft auch dubiose Planerreichungen aus den Provinzen drin. **Daher hier mal ein kontrollierender Bick auf reine Produktionsangaben.** So ist die Zementproduktion vom Höhepunkt 2014 bis 2025 mit minus 32,1 Prozent um fast ein Drittel geschrumpft. Und bis Mai lag der Ausstoß der Zementfabriken nach den Monatsstatistiken noch einmal um ein Zehntel unter den schon schlechten Vorjahreswerten. **Damit dürfte das Land immer noch auf über 40 Prozent Welt-**

marktanteil kommen, aber all das ist halt seit einem guten Jahrzehnt im Abschwung.

Dass die Chinesen wirtschaftlich noch so gut



dastehen, verdanken sie einem Exportboom, der jedoch bei den Handelspartnern zunehmend auf Abwehr stößt. Trumps Zölle sind ja nun hinreichend diskutiert worden, aber auch die EU fängt an zu mauern, weil sie sich von chinesischen Billigangeboten bedrängt sieht. Obendrauf kommt im Reich der Mitte noch eine scheußliche Demographie: Das Volk schrumpft und altert. Zusammengefasst: es wird nicht einfach, die Ökonomie dort überhaupt halbwegs auf Wachstumskurs zu halten, aber mit den stolzen Zuwächsen dürfte es vorbei sein. ■

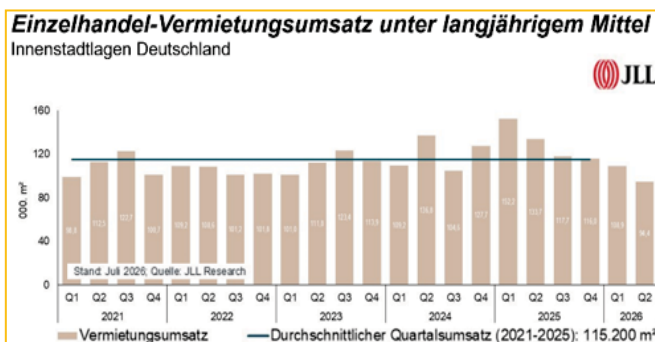
VERMIETUNGSMARKT IM EINZELHANDEL

JLL sieht anhaltende Zurückhaltung und Fokus auf Topstandorte

Erstmals seit fünf Jahren ist der Einzelhandelsvermietungsmarkt an der Marke von 100.000 qm gescheitert. Im zweiten Quartal 2026 belief sich der Flächenumsatz in Deutschland auf 94.400 qm Ladenfläche. Dies entspricht einem Rückgang von 13% im Vergleich zum Vorquartal (108.900 qm) und liegt signifikant unter dem Fünfjahresdurchschnitt von 115.200 qm pro Quartal. Auf Halbjahressicht summiert sich der Vermietungsumsatz auf insgesamt 203.300 qm, was den schwächsten Wert der vergangenen Jahre darstellt. Auch die Zahl der abgeschlossenen Anmietungen ging im zweiten Quartal mit 168 leicht zurück, nachdem es im Vorquartal noch 182 Abschlüsse waren. (WR+)

Auffällig sei die kontinuierliche Konzentration auf

erstklassige Standorte. Mit 51% hält sich der Anteil der Abschlüsse in zehn Metropolen im Q2 2026 auf dem erhöhten Niveau des Vorquartals. Händler richteten trotz der gedämpften Gesamtnachfrage ihre Expansion gezielt auf Toplagen aus, resümiert **Aniko Korsos**, JLL Head of Retail Leasing. Beim Flächenumsatz zeige sich ein differenziertes Bild. Ca. 41% der angemieteten Flächen entfallen auf die zehn Metropolen. Das sei ein Rückgang um 51% im Vergleich zum Vorquartal, so JLL. Dennoch bleiben mit 61% Marktanteil die Präsenz internationaler Konzepte stark ausgeprägt.



Berlin dominiert die Top-Zehn-Märkte im ersten Halbjahr 2026 unangefochten mit einem Flächenumsatz von 31.200 qm bzw. einem Drittel des Flächenumsatzes der zehn Metropolen. Auf den Plätzen folgen Düsseldorf mit 12.400 qm aus 17 Abschlüssen sowie Leipzig mit 11.900 qm. Hamburg positioniert sich mit 8.100 qm auf Rang vier, gefolgt von München mit 7.800 qm und Stuttgart mit 7.100 qm. Frankfurt verbucht 6.400 qm, Hannover 5.200, Köln 4.300 qm und Nürnberg lediglich 300 qm.

Im ersten Halbjahr 2026 dominiert der Textilhandel mit einem Flächenvolumen von circa 52.700 qm das Vermietungsgeschehen und repräsentiert damit 26% des

Einzelhandelsmieten im Überblick

Stadt (Straße)	Q2 2026	Q2 2025	Veränd.
München (Kaufingerstraße-Marienplatz)	340 €	340	0,0%
Berlin (Tauentzienstraße)	280 €	290	-3,4%
Düsseldorf (Königsallee)	290 €	280	+3,6%
Frankfurt/Main (Zeil)	280 €	280	0,0%
Hamburg (Spitalerstraße)	250 €	250	0,0%
Stuttgart (Königstraße)	250 €	250	0,0%
Köln (Schildergasse)	225 €	225	0,0%
Hannover (Georgstraße)	170 €	170	0,0%
Nürnberg (Ludwigsplatz-Hefnersplatz-Karolinenstraße)	110 €	130	-15,4%
Leipzig (Grimmaische Straße)	110 €	110	0,0%

Stand: Juli 2026; Quelle: JLL Research

gesamten Umsatzes. Der Bekleidungssektor etabliert sich somit erneut als wichtigster Nachfragetreiber auf dem deutschen Einzelhandelsmarkt. Auf Rang zwei folgt die Sparte Gastronomie/Food mit einem Anteil von 24% am Gesamtumsatz (48.400 qm). Den überwiegenden Teil dieser Anmietungen verzeichnet dabei die Gastronomie. Zu den expansivsten Formaten zählten hier im ersten Halbjahr Edeka, Kaspar Schmauser sowie 60 seconds to napoli mit jeweils mehreren Neuanmietungen.

In der überwiegenden Mehrzahl der zehn führenden Einzelhandelsstandorte zeigen sich die **Spitzenmieten im zweiten Quartal 2026 stabil**. München verteidigt mit unveränderten 340 Euro seine Position als kostspieligster Markt Deutschlands. Frankfurt hält das Niveau bei 280 Euro, während Hamburg und Stuttgart jeweils 250 Euro notieren. Köln bleibt bei 225 Euro, Hannover bei 170 Euro und Leipzig bei 110 Euro. Berlin verzeichnet einen Rückgang um 3,4% auf 280 Euro. Düsseldorf legt mit einem Zuwachs von 3,6% auf 290 Euro zu. ■

Flight for Quality – Die Büromärkte Hamburg, Berlin, Düsseldorf

Frankfurt wurde bereits in 627 vorgestellt

Angermann, Robert C. Spies, Cushman & Wakefield,
BNP Paribas Real Estate, Savills

Büromarkt Hamburg weiterhin schwach – zwei Drittel unter 10 Jahresschnitt

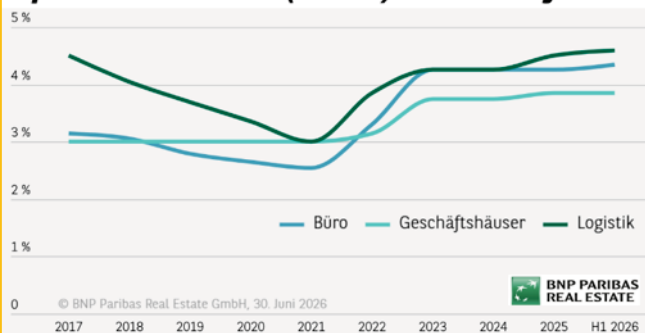
Sabine Richter

Der Hamburger Büromarkt zeigte sich auch im zweiten Quartal eher schwach, nachdem schon im ersten Vierteljahr keine 100.000 qm erreicht wurden. Die unsicheren wirtschaftlichen Perspektiven machen sich weiterhin bemerkbar. Insgesamt haben die Unternehmen im 1. Halbjahr ein Umsatzergebnis incl. Eigennutzer zwischen 174.400 qm bei **Savills** und 221.000 qm bei **Robert C. Spies** angegeben. Im Einzelnen meldeten **Angermann**: 190.000 qm, **Cushman & Wakefield** 189.700 qm, **BNP Paribas Real Estate** 177.000 qm, **Grossmann & Berger** 186.000 qm und **JLL** 189.300 qm.

Großvolumige Verträge waren Mangelware. Das Marktgeschehen spielte sich im kleinen und mittleren Flächensegment ab. Im ersten Halbjahr 2026 betrug die durchschnittliche Dealgröße nur noch 709 qm. Die Anzahl der

Anmietungen jenseits der 2.500 qm habe sich im Vergleich zum Vorjahr nahezu halbiert, errechnete JLL. Zu den größ-

Spitzenrenditen (netto) nach Objektart



ten Abschlüssen des bisherigen Jahres zählen der Baustart der **MSC Zentrale** in der HafenCity, wo die Reederei 13.000 qm als Eigennutzer beziehen wird, ebenso die 8.600 qm, die sich **InnoGames** in der City Süd gesichert hat. Im zweiten Quartal kamen 7.600 qm durch die **Deutsche Bank** im Emporio in der Innenstadt hinzu. Ebenfalls im zweiten Quartal mietete die Wirtschaftskanzlei **Baker Tilly** 4.700 qm im Block V am Brooktorkai 11-16. Laut JLL entfiel fast ein Viertel aller Abschlüsse auf die Innenstadt, gefolgt vom Teilmarkt City Süd.

Der anhaltende Trend zu hochwertigeren Flächen hielt sowohl Spitzen- als auch Durchschnittsmieten stabil bzw. sorgte, einigen Marktberichten zufolge, für leichte Steigerungen. Ein Trend, der anhalten dürfte. Als Spitzenmiete melden Angermann, G&B und Savills 37,00 Euro, BNPPRE 39,00 Euro, Cushman & Wakefield 37,50 Euro, JLL 41 Euro, Euro und Robert C. Spies 35,20 Euro.

Als Durchschnittsmiete werden zwischen 20,80 Euro (Robert C. Spies) und 22,80 Euro (Angermann) genannt. (Cushman & Wakefield: 22,10 Euro, G&B 21,80 Euro, Savills 22,00 Euro). Der Leerstand steigt weiter an. Zum Ende des 1. Halbjahres hat sich das Flächenangebot im Vergleich zum Vorjahr weiter erhöht. Die Leerstandsquote stieg zum Quartalsende auf zwischen 5,9% bei Savills und 7,2% bei G&B/JLL an. Das Flächenangebot hatte sich zu-

Transaktionsvolumen Hamburg 1. Hj. 2026 in Mio. Euro

Assetklasse	Transaktionsvolumen	gg. Vorjahr	gg. 10-Jahre-Durch.
Büro	270	+177%	-65%
Gesundheits-/Sozialimmobilien	35	-92%	-44%
Handel	237	+539%	+60%
Hotel	-	-100%	-100%
Industrie/Logistik	158	+286%	+50%
Wohnen*	304	+208%	-27%
Sonstiges	113	+423%	-57%
Gesamt	1.118	+18%	-40%

Quelle: Savills / * Transaktionen ab 20 Wohneinheiten

Deals

KÖLN: **Ake Sundvall** hat zwei Wohngebäude mit 169 Wohnungen und rd. 3.500 qm Einzelhandelsfläche in Barkarbystaden an **Art-Invest Real Estate** verkauft. Insgesamt umfasst die Transaktion rd. 11.000 qm Wohnfläche.

MÜNCHEN: **GSK Stockmann** hat die **S 15 / S 17 Immobilien GmbH** in Zusammenarbeit mit der **ADIX Immobilien GmbH** beim Verkauf einer Gewerbeimmobilie in der Sonnenstraße 15 an die **Kreissparkasse München-Starnberg-Ebersberg** beraten. Das von der Kreissparkasse bereits gewerblich genutzte Objekt verfügt über eine Fläche von ca. 10.000 qm.

BREMEN: **Robert C. Spies Industrial Real Estate GmbH & Co. KG** hat zwei Mietflächen an die **Bremer Tafel e.V.** vermittelt. Im Fokus stehen eine neue Ausgabestelle im Stadtteil Hastedt sowie ein ergänzendes Logistikzentrum in der Überseestadt. Den Auftakt bildet der Abschluss eines langfristigen Mietvertrags mit einer Laufzeit von fünf Jahren über eine Gewerbeeinheit in der Insterburger Straße 15a–17. Die im Stadtteil Bremen-Hastedt gelegene Liegenschaft umfasst rund 420 qm Hallen- und Bürofläche und wird künftig als Ausgabestelle für armutsbetroffene Menschen genutzt. Vermieter ist ein privater Eigentümer. Parallel dazu konnte ein weiterer Standort gesichert werden: Im Speicherhof in der Überseestadt entsteht ein zentrales Logistikzentrum für die Bremer Tafel und ein Verteilzentrum für den Landesverband der Tafeln Niedersachsen/Bremen. Vermieter ist die **Vollers Group GmbH**, der Mietbeginn ist für den 01.07. vorgesehen.

letzt vor allem durch ältere Bestands- und Untermietflächen erweitert. Das Angebot an modernen, ESG-konformen Premiumflächen in den beliebten Lagen bleibt hingegen überschaubar, meint u.a. G&B. Cushman & Wakefield weisen darauf hin, dass Untermietflächen ein wichtiger Teil des Angebotes bleiben werden und beziffern das kurzfristig verfügbare Angebot auf 74.800 qm.

Perspektivisch werde sich der Leerstand in Hamburg weiter erhöhen, erwartet G&B. Das Fertigstellungsvolumen für 2026 und 2027 belaufe sich auf rund 192.000 qm bei einer Vorvermietungsquote von 69%. Da noch zahlreiche Gesuche im Markt sind, hoffen die Immobilienunternehmen auf ein Jahresergebnis zwischen 400.000 bis 450.000 qm – eine sich schrittweise erholende Konjunktur vorausgesetzt. ■

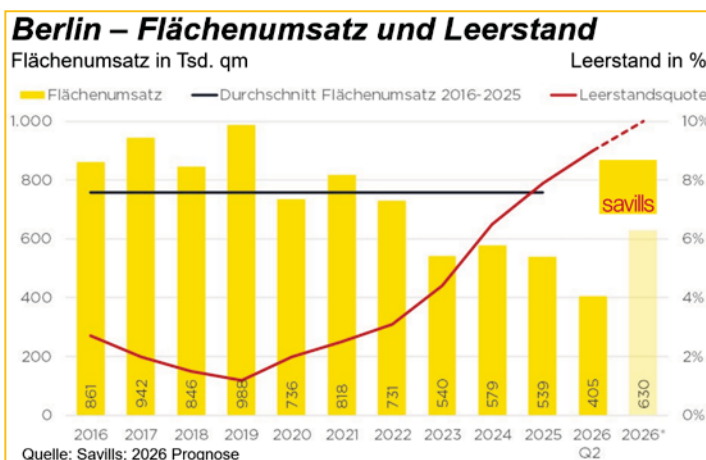
Berliner Büromarkt – Vermietung hui, Investment pfui

Der Berliner Büroflächenumsatz ist im ersten Halbjahr 2026 deutlich gestiegen. Großabschlüsse und Eigennutzer der öffentlichen Hand treiben das Ergebnis wesentlich. Ein volkswirtschaftliches Desaster lässt grüßen. Gefragt bleiben moderne, hochwertige und zentral gelegene Flächen. Der Leerstand steigt weiter. Vor allem ältere Bestände außerhalb guter Lagen geraten unter Druck. Die Spitzenmiete liegt je nach Makler zwischen 47 und 50 Euro je qm. In den Trends sind sich die drei Häuser BNPPRE, JLL und Savills einig. (WR+)

Bürovermietung Berlin

Der Berliner Bürovermietungsmarkt blickt auf ein starkes erstes Halbjahr 2026 zurück. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) ermittelt einen Flächenumsatz von rund 373.000 qm. Damit wurde bereits Ende Juni das Ergebnis der ersten drei Quartale 2025 von rund 362.000 qm übertroffen. Der Zehnjahresdurchschnitt wurde um knapp 10% überschritten. **JLL** kommt auf 386.100 qm und damit auf fast zwei Drittel mehr als im Vorjahreszeitraum. **Savills** weist mit 405.100 qm den höchsten Wert aus. Das entspricht einem Plus von 49% gegenüber dem Vorjahr und 12% gegenüber dem Zehnjahresdurchschnitt. Die Marktrichtung ist bei allen drei Häusern eindeutig. Die konkreten Umsätze unterscheiden sich allerdings.

Entscheidend für die gute Halbjahresbilanz war nach BNPPRE das zweite Quartal. Mit 227.000 qm war es der zweitumsatzstärkste Jahresabschnitt der vergangenen fünf Jahre. Der hohe Umsatz wurde wesentlich von mehreren größeren Abschlüssen



getragen. BNPPRE verweist ausdrücklich darauf, dass das Ergebnis nur mit Hilfe von Eigennutzertransaktionen der öffentlichen Verwaltung erreicht wurde. Für „Der Immobilienbrief“ ist das aber ein volkswirtschaftliches Desaster, das völlig falsche Zei-

chen setzt. Nur die private Wirtschaft zahlt am Ende die Flächen des öffentlichen Dienstes. Dazu zählen die Erweiterung des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit über rund 31.500 qm und der Abschluss der Berliner Stadtreinigung über rund 16.500 qm. Als größte Fremdvermietung nennen BNPPRE und JLL den Abschluss von **JetBrains** im HAINWERK mit ca. 19.000 qm.

Bei der Branchennachfrage ergeben sich Unterschiede aufgrund abweichender Zuordnungen. BNPPRE sieht Informations- und Kommunikationstechnologien mit mehr als 22% an erster Stelle, gefolgt von der öffentlichen Verwaltung mit rund 20%. Industrieverwaltungen und Beratungsgesellschaften erreichen jeweils 10%.

Die **Nachfrage** konzentriert sich weiterhin stark auf moderne, ESG-konforme und gut gelegene Flächen. BNPPRE, JLL und Savills sehen einen wachsenden Angebotsüberhang bei älteren Bestandsgebäuden außerhalb der Toplagen. Dort gewinnen Incentives an Bedeutung. Bei weniger guten Objekten in dezentraleren Lagen seien höhere Zugeständnisse nötig. Teilweise würden Mietsenkungen und kürzere Laufzeiten akzeptiert. **Der Leerstand steigt weiter.** BNPPRE beziffert das Leerstandsvolumen auf knapp 2,1 Mio. qm (+5%). Die Leerstandsquote erhöhte sich auf 9,6%. Moderne Flächen machen mit 1,29 Mio. qm rund 61% des Leerstands aus. Savills meldet eine Leerstandsquote von 9,0%. Einen generellen Mangel an modernen Flächen sieht BNPPRE nicht. Sehr knapp seien jedoch Neubauerstbezugsflächen in zentralen Toplagen. Bei der Spitzenmiete liegen die Angaben relativ eng beieinander. BNPPRE hält 47 Euro je qm für das marktrelevante Niveau und verweist aber auf einzelne Premiumobjekte oberhalb von 50 Euro. JLL nennt 48 Euro je qm, zwei Euro mehr als vor einem Jahr. Savills weist 50 Euro je qm aus.

Büroinvestment Berlin

Nach den ersten sechs Monaten 2026 kann der Berliner Büro-Investmentmarkt lt. BNPPRE nur eine verhaltene Halbjahresbilanz verbuchen. Mit einem Investmentvolumen von rund 633 Mio. Euro bleibt er knapp 52% hinter seinem Resultat aus dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum zurück. Es fehlten Großdeals. Das Marktgeschehen konzentrierte sich auf Einzelverkäufe in den kleineren Kategorien bis zur 50-Mio. Euro. Dies spiegelt sich auch im Durchschnittsvolumen pro Deal von nur 18 Mio. Euro. Im Schnitt der letzten fünf Jahre waren es 45 Mio. Euro.

Durch die zum Jahresbeginn gestiegenen Finanzierungskosten sei derzeit ein leichter Aufwärtsdruck bei den Nettospitzenrenditen zu beobachten. Dementsprechend

haben Büros im Top-Segment um 15 Basispunkte auf 4,50 % angezogen, Premium Logistik-Assets legen 10 Basispunkte auf 4,60 % zu und Highstreet-Objekte sind bereits in Q1 auf 3,95 % gestiegen. Während die Cityrandzonen mit rund 50% auch über alle Objektarten den entscheidendsten Umsatzanteil zum Gesamtergebnis liefern, kommt im Volumen der Topcity (gut 3 %) und der City (fast 38 %) das Fehlen der Großtransaktionen zum Ausdruck. ■

DÜSSELDORFER BÜROMARKT AUF VORJAHR

Vermietung auf Vorjahr, Investment mit Steigerung

Nach Analysen von Aengevelt Research erzielte der Büromarkt in der Region Düsseldorf im ersten Halbjahr 2026 einen Büroflächenumsatz (inkl. Eigennutzer) von rd. 106.000 qm. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (1. Halbjahr 2025: 110.000 qm) bedeutet dies einen Rückgang um 4%. Allerdings liegt dieser Wert markante 37 % unter dem Dekadenmittel (Ø 1. Halbjahr 2016 - 2025: 168.000 qm p.a.). Mit einem Transaktionsvolumen von 749 Mio. Euro liegt lt. BNP Paribas Real Estate das Investmentergebnis Ergebnis zwar um rund 30% unter dem langjährigen Durchschnitt, übersteigt das Vorjahr aber um +34%. (WR+)

Mietmarkt Düsseldorf

Von dem Gesamtumsatz entfallen rd. 94.000 qm auf das Stadtgebiet Düsseldorf und rd. 12.000 qm auf das Umland. Anders als im Vorjahreszeitraum gab es im ersten Halbjahr 2026 mit der Anmietung von rd. 17.400 qm durch **KPMG** im Neubauprojekt "ONE PLAZA" am Kennedydamm immerhin einen Abschluss über 10.000 qm. Danach folgen die Anmietung von rd. 4.500 qm durch das Architekturbüro **RKW Architektur +** im "KöTower" sowie der Mietvertragsabschluss der **Aspen Separation GmbH** über rd. 3.000 qm Bürofläche im "heylo" in der Schwannstraße am Kennedydamm.

Bei der **Spitzenmieten** schwächt sich die Dynamik auf 2% bzw. aktuell von 45 auf 46 Euro ab. Die **mittlere Miete in City-Lagen** erhöhte sich ebenfalls um einen Euro bzw. 4% auf 26 Euro. Für den weiteren Jahresverlauf erwartet Aengevelt Research ein stabiles bis leicht steigendes Niveau bei den Spitzenmieten. Der **kurzfristig verfügbare Leerstand** (bezugsfähig innerhalb von drei Monaten) ist weiter leicht gestiegen und liegt Ende des ersten Halbjahres 2026 bei rd. 1,05 Mio. qm (1. Halbjahr 2025: 1 Mio. qm). Die **Leerstandsquote** erhöhte sich von 10,5 % auf aktuell rd. 11% des Gesamtbestandes von rd. 9,54 Mio. qm. Bis Ende

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

Immobilienredaktion:

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

Recht / Anlegerschutzrecht:

Klumpe Rechtsanwälte, Köln;
Dr. Philipp Härle - HMRP
Rechtsanwälte, Berlin;
Prof. Dr. Karl-Georg Lortz

Redaktioneller Beirat:

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

Chefvolkswirt:

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

Wissenschaftliche Partner:

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

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr.
Karl-Georg Lortz

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

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

2026 prognostiziert Aengevelt Research für die Region Düsseldorf einen weiteren Anstieg der Angebotsreserve auf etwa 1,1 Mio. qm. Nach einem **überdurchschnitt-lichen Neubauvolumen** von rd. 122.000 qm in 2025 sind 2026 in Düsseldorf nach bisherigem Stand um 80.000 qm neue Büroflächen möglich (Ø 2016 - 2025: 85.000 qm p.a.).

Für das Gesamtjahr 2026 prognostiziert Aengevelt Research einen mit rd. 210.000 qm zum Vorjahr stabilen Büroflächenumsatz in der Region Düsseldorf (2025: rd. 212.000 qm), der indessen rd. 38% unter dem Dekadenmittel (Ø 2016 - 2025: 338.500 qm p.a.) läge. Qualitativ hochwertige Büroflächen in top Lagen bleiben weiterhin gefragt. Dabei kompensierten viele Unternehmen die markant höheren Mietkosten oftmals durch Flächenverkleinerung und entsprechende Effizienzsteigerungen, erläutert **Christoph Mooren**, Leiter Gewerbliche Vermietung Aengevelt Düsseldorf. Diese Entwicklung sei Ausdruck einer fortschreitenden Marktbereinigung zugunsten hochwertiger Büroflächen. Entscheidend für die weitere Leerstandsentwicklung werde sein, in welchem Umfang nicht mehr wettbewerbsfähige Bestände modernisiert oder einer alternativen Nutzung zugeführt werden. Mooren erwartet für den weiteren Jahresverlauf eine Stabilisierung des Büroflächenumsatzes und eine insgesamt robuste Marktentwicklung.

Investmentmarkt Düsseldorf

Mit einem Transaktionsvolumen von 749 Mio. Euro liege das Ergebnis zwar um rund 30% unter dem langjährigen Durchschnitt, jedoch falle der Rückstand im Vergleich zu den weiteren Top-Standorten vergleichsweise gering aus, berichtet **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE). Damit belegt Düsseldorf hinter München und Hamburg den dritten Rang noch vor Berlin und Frankfurt. Das Halbjahresergebnis liege zudem deutlich um ein Drittel über dem Vorjahreswert (+34%)..

Nach 167 Mio. Euro im Q1 wurden im zweiten Quartal 582 Mio. Euro umgesetzt. Wesentliche Impulse gingen dabei vom Verkauf des Dreischeidenhauses für deutlich über 200 Mio. Euro, dem Büroobjekt „Blue Duo“ sowie der Veräußerung des Distributionszentrums „The Tube“ auf dem ehemaligen Vallourec-Gelände im Rahmen eines Portfolioverkaufs aus. **Interessant wären einmal die gezahlten Preise im Vergleich zu früheren Transaktionsdaten.**

Das weiterhin volatile Finanzierungsumfeld und geopolitische Unsicherheiten spiegeln sich zur Jahresmitte teilweise in der Renditeentwicklung wider. Während die Netto-Spitzenrendite für Geschäftshäuser in 1A-Lagen unverändert bei 3,95% liegt, verzeichnen Büro- und Logistikkimmobilien Renditeanstiege um 15 bzw. 35 Basispunkte (YoY). Die Spitzenrenditen notieren damit bei 4,65% (Büro) bzw. 4,60% (Logistik).

Mit 361 Mio. Euro bzw. 48% des Transaktionsvolumens führen lt. **Philip Bellenbaum**, Düsseldorfer Niederlassungsleiter Büroinvestments das Assetklassenranking an und verzeichnen zugleich ihr bestes Halbjahresergebnis seit der Zinswende. Rund 49% des Transaktionsvolumens bzw. 377 Mio. Euro entfallen auf Investments in der City. Die Rahmenbedingungen für den Düsseldorfer Investmentmarkt hätten sich gegenüber den Vorjahren ein Stück weit verbessert. Insbesondere das wieder sichtbare Interesse institutioneller Investoren sowie die Rückkehr großvolumiger Transaktionen sprächen für eine Fortsetzung der Marktbelebung, so Bellenbaum. ■

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.