

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 511 | 32. KW | 07.08.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Wohnungsmärkte in Deutschland: Neubau-Mieten verlieren an Dynamik	2
Charles Kingston: Kreative Ideen gegen die Wohnungsknappheit	5
Hotellerie: Neuer Trend „Bleisure“ stabilisiert das Investmentgeschehen	8
Personalia I	11
Büromärkte: Mieter der öffentlichen Hand sind extrem gefragt	11
Personalia II	13
EEG Novelle 2027: Das sagen die Experten zu den neuen Energie-Vorschriften	13
Immobilien-Rendite: Der Spread zur Bundesanleihe ist weiterhin das Problem	15
Gesundheitsimmobilien: Im ersten Halbjahr 2026 stark erholt	16
Sommerloch-Tier: Löwen-Trikot nur noch in der Muckibude	18
Impressum	20
Zu guter Letzt	20

Meiner Meinung nach...

Mit meinem vergangenen Editorial habe ich einen Nerv getroffen. Selten zuvor habe ich so viele Rückmeldungen bekommen wie zum Thema „Ghosting“. Offenbar ist es zum Trend geworden, Geschäftsanbahnungen und selbst bestehende Kontakte ins Leere laufen zu lassen. Was psychologisch dahinter steckt, habe ich im vorigen Editorial erläutert: Häufig geht es um kurzfristige Konfliktvermeidung statt langfristiger Verantwortung. Um Überforderung und die Furcht vor unangenehmen Gesprächen. Die Angst vor einem „Nein“. Das hinterlässt natürlich Fragen. Gerade in einer so überschaubaren Branche wie unserer.

Auch wenn sie längst nicht so eng gefasst ist, wie manche im Titel unseres Mediums vermuten. Den „Fondsbrief“ gibt es nunmehr seit mehr als 500 Ausgaben, und in den Nummern der ersten Jahre beschrieb der Titel den Inhalt ziemlich exakt. Damals ging es in der Hauptsache um geschlossene Fonds. Zu den Assets zählten Immobilien, Schiffe, Flugzeuge, Erneuerbare Energien, Private Equity, Filmproduktionen und gebrauchten Lebensversicherungen. Und bestimmt habe ich noch einige vergessen. Ach ja, Wein zum Beispiel.

Doch nicht nur das stark eingeschränkte Angebot an Publikums-AIF hat dazu geführt, dass der Titel „Fondsbrief“ uns nicht mehr exakt beschreibt. Wer den Titel liest, erwartet ausschließlich Fonds. Wer den Fondsbrief liest, bemerkt schnell, dass er viel mehr bekommt. Schon vor geraumer Zeit haben wir seine Inhalte deutlich ausgeweitet. Auf alle Strukturen für Sachwertinvestitionen, auf Direktinvestments. Auf Angebote für vermögende Anleger und institutionelle Investoren. Auf Trends und Entwicklungen, die maßgeblich sind für alle Player auf den jeweiligen Sachwertemärkten.

Ich weiß aber aus zahlreichen Gesprächen, dass die Themenvielfalt noch nicht bei allen in unserer Zielgruppe angekommen ist. Verantwortlich dafür ist in erheblichem Ausmaß der Titel. „Fondsbrief“ grenzt das Spektrum zu sehr ein und führt zu den angesprochenen Missverständnissen. Kann ein neuer Titel die Lösung sein? „Sachwertebrief“. Oder „Sachwerte-Kompass“. „Sachwerte im Fokus“. „Sachwerte-report“. Alle diese Vorschläge würden die Inhalte unseres Mediums treffender beschreiben. Aber natürlich ist es auch nicht ohne Risiko, eine Marke mit mehr als 20-jähriger Tradition auszutauschen.

Vielleicht haben Sie Ideen, die mir weiterhelfen. Ich bin gespannt.

Viel Spaß beim Lesen!



Kingstone Real Estate

Projekt in Wuppertal

Kingstone Real Estate hat für den Fonds „Kingstone Bezahlbares Wohnen Deutschland“ ein Wohnprojekt in Wuppertal erworben. Verkäufer ist der Projektentwickler „Teamrheinruhr“. Das Projekt umfasst zwei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 78 Wohneinheiten auf 6.100 Quadratmetern Wohnfläche. 52 Wohnungen werden öffentlich gefördert, die weiteren Einheiten sind seniorengerecht konzipiert. Die Gesamtfläche beträgt 7.000 Quadratmeter. Mit dem Investment sind öffentliche Darlehen in Verbindung mit Tilgungsnachlässen der **NRW.BANK** verbunden.

Hahn Gruppe

AIF mit EDEKA

Die **Hahn Gruppe** hat einen neuen geschlossenen Publikums-AIF im Vertrieb. Der Immobilienfonds „Hahn Pluswertfonds 187 – Fachmarktzentrum Bensheim“ investiert rund 44 Millionen Euro in ein vollständig vermietetes Fachmarktzentrum in der Innenstadt von Bensheim, Hessen. Anleger können sich ab 20.000 Euro beteiligen. Ankermieter ist EDEKA mit 6.800 Quadratmetern Fläche. Der Mietvertrag läuft bis zum 30. Juni 2046 und sieht zwei Verlängerungsoptionen von jeweils fünf Jahren vor. Auf EDEKA entfallen rund 54 Prozent der gesamten Mieteinnahmen. Zusätzlich beteiligt sich EDEKA mit mehr als zehn Prozent am Fondskapital. In der kommenden Ausgabe werden wir uns das Angebot in einem Fonds-Check näher anschauen.



Neubau. Angebotsmieten sind nahezu zum Stillstand gekommen. In Metropolen erhöhten sie sich um gerade einmal 0,5 Prozent.

Wohnungsmarkt tritt auf die Bremse

Widersprüchliche Signale - Neubaumieten verlieren an Dynamik

Wohnungen zählen zu den beliebtesten Immobilien-Assets bei Investoren. Anders als Büros zum Beispiel. Grund genug für eine Einordnung der Zahlen für das erste Halbjahr.

Der deutsche Wohnungsmarkt sendet widersprüchliche Signale. Während sich der jahrelange Anstieg der Angebotsmieten deutlich abschwächt, setzt sich die Erholung bei Eigentumswohnungen fort. Von einer Entspannung kann dennoch keine Rede sein. Denn das Grundproblem bleibt bestehen: Zu wenige Wohnungen treffen auf eine unverändert hohe Nachfrage.

Nach einer aktuellen Analyse von **Jones Lang LaSalle (JLL)** stiegen die Angebotsmieten in den acht größten deutschen Städten im ersten Halbjahr 2026 nur noch um drei Prozent. Im Vorjahreszeitraum hatte das Plus noch 6,8 Prozent betragen. Dagegen legten die Preise für Eigentumswohnungen um 2,9 Prozent zu und damit deutlich stärker als vor einem Jahr.

Neubau verliert seine Preisdynamik

Besonders auffällig ist die Entwicklung im Neubausegment. Dort sind die Angebotsmieten praktisch zum Stillstand gekommen. Im Durchschnitt der unter-

suchten Metropolen erhöhten sie sich lediglich um 0,5 Prozent. Im Vorjahr lag der Zuwachs noch bei 8,6 Prozent.

Auf den ersten Blick könnte dies als Zeichen einer Marktberuhigung interpretiert werden. Tatsächlich ist die Entwicklung jedoch vor allem statistisch bedingt. Das Angebot an fertiggestellten Neubauwohnungen schrumpft kontinuierlich. Gleichzeitig steigt der Anteil preisgebundener Wohnungen. Dadurch beeinflussen einzelne Projekte die Durchschnittswerte inzwischen deutlich stärker als früher. JLL weist deshalb darauf hin, dass qualitätsbereinigte Analysen die tatsächliche Marktentwicklung besser widerspiegeln als reine Durchschnittswerte.

Bestandswohnungen bleiben gefragt

Etwas dynamischer präsentiert sich weiterhin der Markt für Bestandswohnungen. Allerdings hat sich auch dort das Tempo spürbar verlangsamt. Die Neuvertragsmieten legten im Durchschnitt um 3,3 Prozent zu, nachdem sie im Vorjahr noch um 6,6 Prozent gestiegen waren.

Regional zeigen sich erhebliche Unterschiede. Hamburg verzeichnet mit einem Plus von 6,2 Prozent weiterhin

den stärksten Mietanstieg, auch wenn sich das Wachstum deutlich abgeschwächt hat. Leipzig verliert nach den kräftigen Preissteigerungen der vergangenen Jahre ebenfalls an Dynamik. Eine Ausnahme bildet Berlin: Dort gingen die Neuvertragsmieten für Bestandswohnungen sogar leicht zurück.

Erschwinglichkeit wird entscheidender Faktor

Interessant ist die Entwicklung innerhalb der einzelnen Marktsegmente. Während hochpreisige Wohnungen nur noch moderat teurer werden, steigen die Mieten im günstigeren Segment deutlich stärker. Die Spitzenmieten erhöhten sich lediglich um 2,3 Prozent, die günstigsten Wohnungen dagegen um 5,5 Prozent. Das deutet darauf hin, dass die Zahlungsbereitschaft vieler Haushalte an ihre Grenzen stößt. Das Preiswachstum verlagert sich zunehmend in den unteren Marktbereich, wo die Nachfrage wegen der angespannten Wohnraumsituation besonders hoch bleibt.

Langfristig bleibt Wohnen deutlich teurer

Trotz der aktuellen Abschwächung ist Wohnen in den vergangenen Jahren erheblich teurer geworden.

Über die vergangenen fünf Jahre legten die Neuvertragsmieten in den acht Metropolen durchschnittlich um rund fünf Prozent pro Jahr zu. Besonders stark fiel der Anstieg in Berlin und Leipzig aus. Die anhaltende Belastung der Haushalte ist einer der Gründe, weshalb der Gesetzgeber erneut in das Mietrecht eingegriffen hat.

Das Angebotsproblem bleibt bestehen

Von einer echten Marktentspannung kann deshalb keine Rede sein. Die Fertigstellungen neuer Wohnungen sind 2025 in vielen Städten nochmals deutlich zurückgegangen. Besonders stark fiel der Einbruch in Stuttgart aus. Auch München, Berlin und Hamburg verzeichneten erhebliche Rückgänge. Lediglich Köln konnte die Zahl der fertiggestellten Wohnungen deutlich steigern.

Immerhin hellt sich das Bild bei den Baugenehmigungen leicht auf. Hamburg, Berlin und Frankfurt melden wieder kräftige Zuwächse. Allerdings weist JLL darauf hin, dass Genehmigungen erst mit erheblicher Verzögerung in neue Wohnungen umgesetzt werden. Zudem erschweren steigende Baukosten und ein



hausInvest

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

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

COMMERZ REAL  Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH

Marketing-Anzeige

EURAMCO

HAIER als Mieter

Der Asset- und Fondsmanager **EURAMCO** vermietet 585 Quadratmeter Bürofläche und 85 Quadratmeter Terrassenfläche für mindestens fünf Jahre an die Firma **HAIER**, ein Unternehmen, das zeitlose Klassiker und die neusten Trends im Bereich Haushaltsgeräte anbietet. Die Fläche befindet sich in einem modernen Bürogebäude in München. Das Objekt gehört zu einem geschlossenen Immobilienfonds, der von EURAMCO betreut und gemangt wird. Die Flächen der Fondsimmoblie werden ab November 2026 an den neuen Mieter übergeben.

weiterhin anspruchsvolles Finanzierungsumfeld zahlreiche Projekte.

Eigentumswohnungen setzen Erholung fort

Während der Mietmarkt an Dynamik verliert, gewinnt der Markt für Eigentumswohnungen an Stärke. Die durchschnittlichen Kaufpreise stiegen im ersten Halbjahr um 2,9 Prozent, nachdem der Zuwachs im Vorjahr lediglich 0,4 Prozent betragen hatte.

Treiber der Entwicklung sind vor allem Bestandswohnungen. Deren Preise erhöhten sich um 2,4 Prozent. Neubauwohnungen kehren nach den Rückgängen der vergangenen Jahre ebenfalls wieder in die Wachstumszone zurück. Regional zeigen sich allerdings deutliche Unterschiede. Köln und Düsseldorf gehören derzeit zu den dynamischsten Märkten, während Berlin insbesondere im Neubausegment kräftig aufholt.

Meiner Meinung nach... sprechen die Zahlen weniger für eine Entspannung des Wohnungsmarktes als für eine Normalisierung nach den extremen Mietanstiegen der vergangenen Jahre. Die Nachfrage bleibt hoch, das Angebot wächst weiterhin zu langsam. Gleichzeitig stoßen viele Mieter an ihre finanzielle Belastungsgrenze. Das begrenzt das Mietwachstum zunehmend, ohne das strukturelle Wohnungsdefizit zu beseitigen.

Für Wohnimmobilien als Anlageklasse bleibt das Umfeld damit grundsätzlich günstig. Die Kombination aus knappem Angebot, anhaltendem Nachfrageüberhang und einer allmählichen Stabilisierung der Kaufpreise spricht dafür, dass Wohninvestments ihren defensiven Charakter behalten. Kurzfristige Preissprünge dürften allerdings seltener werden als in den Boomjahren. ■



Deutsche Service Kapitalverwaltungs - GmbH

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

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

Diskret - Seriös - Kompetent - Verlässlich



Jetzt informieren unter:
www.dskv.eu

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



Mit kreativen Ideen gegen Wohnungsknappheit

Internationaler Korrespondent Charles Kingston erkennt Einfallsreichtum in Immobilienbranche

Charles Kingston lebt und arbeitet schon lange in Deutschland als Immobilien-Journalist. Geboren in Irland, ist er jedoch durch den angelsächsischen Blick auf die Immobilienmärkte geprägt. Sein Newsletter „Refire“ und der „Fondsbrief“ tauschen regelmäßig Inhalte aus, um Entwicklungen aus einem anderen Blickwinkel zu analysieren. Aktuell geht es um Kingstons Sicht auf die Wohnungsmärkte. Hier ein aktuelles Editorial von ihm.

Die Wohnungsknappheit in Deutschland ist mittlerweile so alltäglich geworden, dass man leicht dazu neigt, den Blick nur auf das zu richten, was nicht funktioniert. Das Wohngeld wird gekürzt. Die Mieten bei Neuverträgen steigen weiterhin schneller als bei bestehenden Mietverhältnissen. Die Vorschriften werden immer strenger, selbst dort, wo neue Investitionen am dringendsten nötig sind.

Diese Herausforderungen bestehen weiterhin. Doch in letzter Zeit ist uns etwas anderes aufgefallen: Die



Charles Kingston

Menschen gehen das Problem auf kreative Weise an. Sie lösen es nicht – noch nicht, und vielleicht auch nicht in den nächsten Jahren. Aber sie gehen so damit um, dass es uns als wirklich einfallsreich erscheint.

Daran wurden wir kürzlich auf dem Jahreskongress „Temporäres Wohnen“ von Heuer Dialog erinnert. Wir hatten eine weitere Diskussion über Planungsrecht, Regulierung und Deutschlands chronische Wohnungsknappheit erwartet. Diese Themen waren sicherlich präsent. Was uns überraschte, war etwas anderes. Ein Redner nach dem anderen, von Bauträgern und Betreibern bis hin zu Investoren und politischen Entscheidungsträgern, stellte eine weitaus praktischere Frage: Wie können wir angesichts des heutigen Marktes mehr Wohnraum schaffen, und zwar schneller und zu einem Preis, den sich die Menschen tatsächlich leisten können? ►



Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

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

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de



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

Eine Marke der Versicherungsgruppe
 **die Bayerische**

Fundus

Adlon vor Verkauf

Gerüchte gab es schon länger. Nun liegen erste Fakten vor: Das Hotel Adlon soll zum Preis von 280 Millionen Euro verkauft werden. Das Hotel ist Objekt in einem geschlossenen Publikumsfonds, den die **Fundus-Gruppe** im Jahr 1994 aufgelegt hatte. Vier Wochen lang sollen Anleger nun über den Verkauf abstimmen. Dafür ist eine Mehrheit von 75 Prozent der abgegebenen Stimmen nötig. Anfang August wurden Anteile an dem Immobilienfonds zum Kurs von 60 Prozent an der **Fondsbörse Deutschland** gehandelt.

Die Antworten fielen äußerst unterschiedlich aus. Einige Player sind bereits in nennenswertem Umfang tätig. **Capital Bay** hat gemeinsam mit dem japanischen Unternehmen **Daiwa House** kürzlich mehr als 1.500 werkseitig gefertigte Wohnungen an eine Berliner Wohnungsbaugesellschaft übergeben, die nicht vor Ort, sondern in einer Fabrik in der Nähe von Berlin hergestellt und wie ein Bausatz zusammengebaut wurden.

In der ganzen Stadt setzt **All3** einen Bauroboter mit dem Spitznamen „Mantis“ ein, um Holzgebäude zu knapp der Hälfte der üblichen Baukosten und im Vergleich zur üblichen Bauzeit doppelt zu errichten. Beides sind längst keine Experimente mehr. Beides findet einfach statt.

Andere Ideen sind kleiner, weniger ausgereift und fragiler, aber deshalb

nicht weniger interessant. **Bricks and Stories**, eine in München ansässige Konzeptagentur, baut unter ihrer Marke „TAKE OVER“ leerstehende Büroetagen zu einfachen Privatzimmern mit gemeinschaftlich genutzten Einrichtungen um und strebt Mieten von unter 600 Euro pro Monat an. **Communits**, ein Berliner Unternehmen, plant, die formelle Umwandlung von Büro-in Wohnraum gänzlich zu vermeiden, indem es kompakte Schlafeinheiten in leerstehende Bürogebäude einbaut und dabei bewusst deren gewerbliche Nutzung beibehält.

Beide befinden sich noch in einem frühen Stadium. Beide berichten von einer ermutigenden Nachfrage, obwohl wir uns darüber im Klaren sein sollten, dass es sich hierbei um die eigenen Zahlen der Unternehmen handelt und nicht um unabhängig überprüfte Belege. Selbst ihre Gründer räumen ein,



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

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

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



dass die Zahlen gemessen an der Wohnungsknappheit in Deutschland nach wie vor bescheiden sind. Keine dieser Ideen wird für sich genommen die Wohnungskrise in Deutschland lösen. Einige werden vielleicht nie über das Stadium von Nischenprodukten hinauskommen. Andere werden vielleicht still und leise verschwinden. Doch das ist fast nebensächlich. Jahrelang drehte sich ein Großteil der deutschen Wohnungsbaudebatte darum, was die Regierungen machen sollten: Mehr Subventionen, mehr Regulierung, mehr Planungsreformen, mehr Baugenehmigungen. Zunehmend scheinen Teile der Branche daran interessiert zu sein, zu fragen, was sie selbst innerhalb der bereits bestehenden Rahmenbedingungen tun können.

Eine Bemerkung aus dem Publikum ist uns im Gedächtnis geblieben. Ein Investor stellte schlicht fest: „Kapital ist nicht sozial.“ Von privaten Investitionen kann nicht erwartet werden, dass sie soziale Ergebnisse liefern, wenn die zugrunde liegende Wirtschaftlichkeit nicht stimmt. Seine bevorzugte Lösung war nicht eine weitere Subvention, sondern weniger Rei-

bungsverluste. Er verwies auf Hamburg, wo die Vereinfachung bestimmter Bauvorschriften Berichten zufolge die Baukosten um mehrere hundert Euro pro Quadratmeter gesenkt hat. Kein großes neues Programm. Nur weniger Hindernisse zwischen einer Idee und ihrer Umsetzung.

Für sich genommen sind dies unabhängige Geschichten. Zusammengenommen deuten sie jedoch auf etwas weitaus Ermutigenderes hin. Die Wohnungsknappheit in Deutschland ist nach wie vor gravierend, doch Teile des Marktes haben aufgehört, auf perfekte Bedingungen zu warten. Stattdessen experimentieren sie mit modularer Bauweise, industrieller Fertigung, Robotik, vorübergehender Nutzung und neuen Betriebsmodellen, die vor einigen Jahren in der allgemeinen Wohnungsbaudebatte kaum eine Rolle gespielt hätten.

Deutschland hat nach wie vor ein großes Wohnungsproblem. Aber was es möglicherweise auch in zunehmendem Maße hat, ist die Bereitschaft, es auf andere Weise zu lösen. ■



BVT

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

Solvium

Erneute Auszahlung

Solvium wird Anlegern des in Auflösung befindlichen geschlossenen Publikums-AIF „Solvium Logistic Fund One“ eine weitere Ausschüttung von rund 5,0 Millionen Euro zahlen. Sie entspricht rund 57,4 Prozent des eingezahlten Kommanditkapitals. Anleger der ersten Stunde erreichen damit einen kumulierten Mittelrückfluss von rund 115 Prozent ihrer Einlage. Mit der angekündigten Auszahlung ist das eingezahlte Kommanditkapital vollständig zurückgeführt. Darüber hinaus erhalten die Anleger bereits erste Ertragsauszahlungen.

Hotellerie in guter Verfassung

Bleisure - Grenzen zwischen Geschäfts- und Freizeitreisen verschwimmen

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt gewinnt allmählich an Dynamik. Zwar bleibt das Transaktionsvolumen noch deutlich unter den Rekordjahren, doch die Zahl der Abschlüsse steigt wieder spürbar. Gleichzeitig rückt für Investoren zunehmend nicht mehr allein die Immobilie in den Mittelpunkt, sondern die Qualität des Hotelbetreibers.

Nach Analysen von **BNP Paribas Real Estate** und **Colliers** bewegte sich das Investitionsvolumen im ersten Halbjahr 2026 je nach Datengrundlage zwischen rund 625 und 790 Millionen Euro. Beide Häuser kommen jedoch zum gleichen Ergebnis: Der Markt hat sich stabilisiert und zeigt eine höhere Aktivität als noch vor zwei oder drei Jahren.

Fundament für diese Entwicklung ist die weiterhin gute operative Verfassung der Hotellerie. Geschäftsreisen, Messen und Kongresse sorgen ebenso für hohe Auslastungen wie der anhaltend starke Inlandstourismus. Hinzu kommen neue Reisegewohnheiten: Urlauber verreisen häufiger, dafür kürzer. Gleichzeitig verschwimmen die Grenzen zwischen Geschäfts- und Freizeitreisen („Bleisure“).

Von dieser Entwicklung profitieren längst nicht mehr nur die klassischen Metropolen. Auch etablierte Ferienregionen und Standorte außerhalb der großen Städte gewinnen zunehmend an Attraktivität.

Der vielleicht wichtigste Trend betrifft

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

14 JAHRE IN FOLGE DIE MEISTEN
UNTERNEHMENSANSIEDLUNGEN
ALLER US-BUNDESSTAATEN.

Rufen Sie uns an:
069/6380 939-0

Das ist kein Trend mehr, das ist ein Standortvorteil.

www.ustreuhand.de



die Investmententscheidung selbst. Während früher häufig Lage und Objektqualität im Vordergrund standen, achten Investoren heute wesentlich stärker auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Betreibers. Bonität, Markenstärke, digitale Prozesse, Kostenstrukturen sowie die Ausgestaltung von Pacht- und Managementverträgen fließen zunehmend in die Bewertung ein. Nach Einschätzung von Colliers entscheidet inzwischen häufig die Betreiberqualität darüber, welchen Preis Investoren zu zahlen bereit sind. Die Immobilie allein reicht nicht mehr aus, um Spitzenbewertungen zu erzielen.

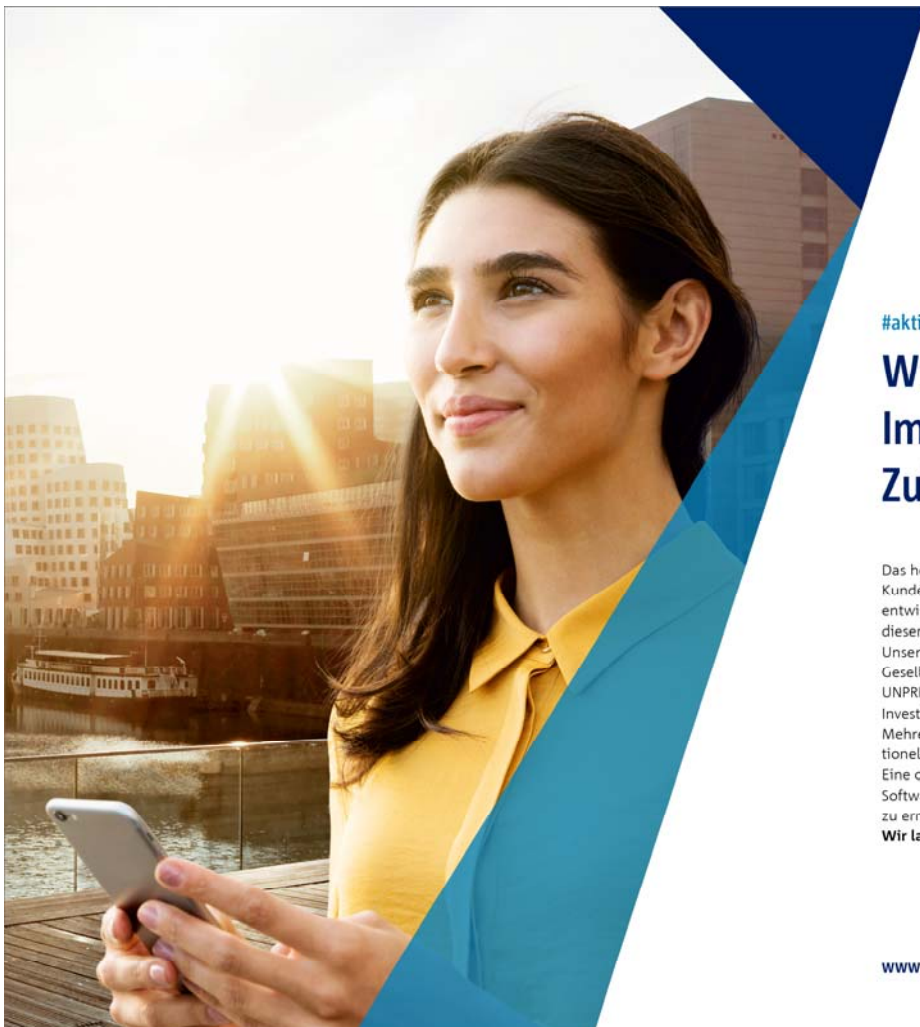
Besonders gefragt bleiben alternative Hotelkonzepte. Serviced Apartments profitieren von der steigenden beruflichen Mobilität, der Zuwanderung qualifizierter Fachkräfte und dem anhaltenden Wohnungsmangel. Entsprechend wächst auch das Interesse institutioneller Investoren an Extended-Stay-Konzepten. Die größte Portfoliotransaktion des ersten Halbjahres war der Verkauf eines Penta-Hotel-Portfolios für mehr als 100 Millionen Euro. Aufmerksamkeit erregten zudem Einzeltransaktionen wie das Luxusresort "Der Öschberghof" oder das BMW Boarding House in München.

Der Markt wird derzeit weniger von spektakulären Einzelverkäufen als vielmehr von einer Vielzahl kleinerer und mittlerer Transaktionen getragen. Nach

Angaben von BNP Paribas wurden im ersten Halbjahr erstmals seit 2019 wieder mehr als 50 Hoteltransaktionen registriert. Das durchschnittliche Dealvolumen liegt bei lediglich rund 15 Millionen Euro. Besonders aktiv waren München und Berlin, wenngleich beide Städte das außergewöhnlich hohe Vorjahresniveau wegen fehlender Trophy-Transaktionen nicht erreichten. Auffällig ist zudem die hohe Bedeutung mittelgroßer Deals zwischen zehn und 100 Millionen Euro, die inzwischen rund zwei Drittel des gesamten Investmentvolumens ausmachen.

Deutschland gewinnt auch international wieder an Attraktivität. Nach BNP Paribas entfielen im ersten Halbjahr bereits 52 Prozent des Investitionsvolumens auf ausländische Käufer. Colliers beobachtet ebenfalls ein wachsendes Interesse internationaler Investoren, die zunehmend nicht nur einzelne Hotels erwerben, sondern Betreiberplattformen und integrierte Geschäftsmodelle aufbauen wollen. Dabei profitiert Deutschland von seinem Ruf als vergleichsweise transparenter und stabiler Immobilienmarkt. Trotz geopolitischer Unsicherheiten fließen wieder verstärkt internationale Kapitalströme nach Europa.

Ganz ohne Gegenwind kommt der Markt allerdings nicht aus. Die gestiegenen Finanzierungskosten infolge der jüngsten Zinsentwicklung erhöhen die



#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.**

Hedgefonds

Viele Liquidationen

Sowohl die Auflegungen neuer Hedgefonds als auch die Fondsliquidationen nahmen zu Beginn des Jahres 2026 deutlich zu. Die Zahl der Liquidationen stieg von einem nahezu historischen Tief auf den höchsten Quartalswert seit zwei Jahren, da sich Investoren auf die starken Performance-Treiber positionierten, welche die vergangenen Quartale geprägt haben: Anhaltende geopolitische Risiken, Volatilität bei KI und Kryptowährungen, unsicheres Wirtschaftswachstum und Inflation im Jahr 2026.



Hotelkette. Innovative Konzepte bleiben gefragt.

Preissensibilität der Investoren. Besonders kritisch werden langfristige Pachtverträge, Exit-Renditen und die nachhaltige Ertragskraft der Hotels geprüft.

Dennoch rechnen beide Beratungshäuser mit einer weiteren Belebung im zweiten Halbjahr. Die Pipeline gut vermarktbarer Objekte gilt als gut gefüllt. Sollten mehrere größere Transaktionen erfolgreich abgeschlossen werden, erscheint

ein Gesamtjahresvolumen in der Größenordnung von zwei Milliarden Euro durchaus realistisch.

Der Hotelinvestmentmarkt entwickelt sich wieder zu einer eigenständigen Investmentklasse mit steigender Attraktivität. Bemerkenswert ist dabei der Perspektivwechsel der Investoren: Nicht mehr allein Lage und Gebäudequalität bestimmen den Wert einer Hotelimmobilie, sondern zunehmend die operative Leistungsfähigkeit des Betreibers.

Für Anleger bedeutet das, dass Hotelinvestments künftig stärker unternehmerisch bewertet werden als klassische Core-Immobilien. Wer auf erfahrene Betreiber, belastbare Vertragsstrukturen und stabile Cashflows setzt, dürfte von der anhaltenden Erholung der Branche profitieren. ■

Marketinganzeige

Jamestown Europa

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick

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

Erstes Fondsobjekt bereits angekauft!

Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte



Mehr Informationen auf unserer Website

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

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

Wechsel Dich I

Volker Pohlschmidt wurde zum Mitglied des Vorstands der **ZECH Bau SE** bestellt. Der Bauingenieur verfügt über nahezu 30 Jahre Berufserfahrung in der Bauwirtschaft und bringt umfassende Expertise in den Bereichen Hochbau, Ingenieurbau, Erd- und Tiefbau sowie Holzbau mit. Seine berufliche Laufbahn begann Pohlschmidt vor 29 Jahren bei der Bauunternehmung **Gemünden** in Ingelheim.

Das bislang vor allem im Management gewerblicher Immobilien aktive Property Management von **e+k**, das unter dem Namen **3PM Services** firmiert, erweitert seine Kompetenzen im Bereich Residential. Der neu geschaffene Geschäftsbereich „Wohnen“ unter der Leitung der langjährigen Property Managerin **Lina Olberg** bündelt die vorhandenen Kompetenzen und erweitert damit das Leistungsspektrum des integrierten Investment Managers.

PwC Deutschland stärkt seine Corporate Finance | M&A-Beratung im Gesundheitswesen. Zum 1. August 2026 kamen **Jens Gerlach** und **Julian Knirim** als Partner. Mit den Neuzugängen untermauert seine Position im europäischen Mid-Market. Beide neuen Partner werden vom Frankfurter Standort aus die Healthcare-M&A-Aktivitäten von PwC intensivieren und Mandanten bei nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen beraten. Zuletzt waren beide im europäischen Healthcare-Team von **Lincoln International** tätig.

Öffentliche Hand als Mieter gefragt

Transaktionsvolumen klettert um rund 30 Prozent gegenüber Vorjahr

Büro- und Geschäftshäuser abseits der sieben großen Investmentzentren werden von Investoren derzeit neu bewertet. Im ersten Halbjahr erreichte das Transaktionsvolumen 1,2 Milliarden Euro und lag damit 32 Prozent über dem Vorjahreswert. Dieses Ergebnis wurde trotz einer spürbaren Marktabkühlung im zweiten Quartal infolge des Iran-Krieges erzielt.

In den Top 7 stieg das Transaktionsvolumen mit 28 Prozent etwas weniger stark. Über alle Städtekategorien hinweg entwickelte sich die Hauptnutzungsart Büro deutlich besser als der gesamte Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt, dessen Transaktionsvolumen gegenüber dem Vorjahr nahezu stagnierte.

Bei der Anzahl der Büro-Mixed-Use-Transaktionen zeigt sich hingegen ein anderes Bild: Während in den Top 7 die Zahl der Abschlüsse um 21 Prozent zunahm, wurden außerhalb der A-Städte dagegen 39 Prozent weniger Transaktionen registriert. Hier entfielen die Umsätze auf deutlich größere Einzeltransaktionen. Die durchschnittliche Dealgröße hat sich von 13 auf 27 Millionen Euro mehr

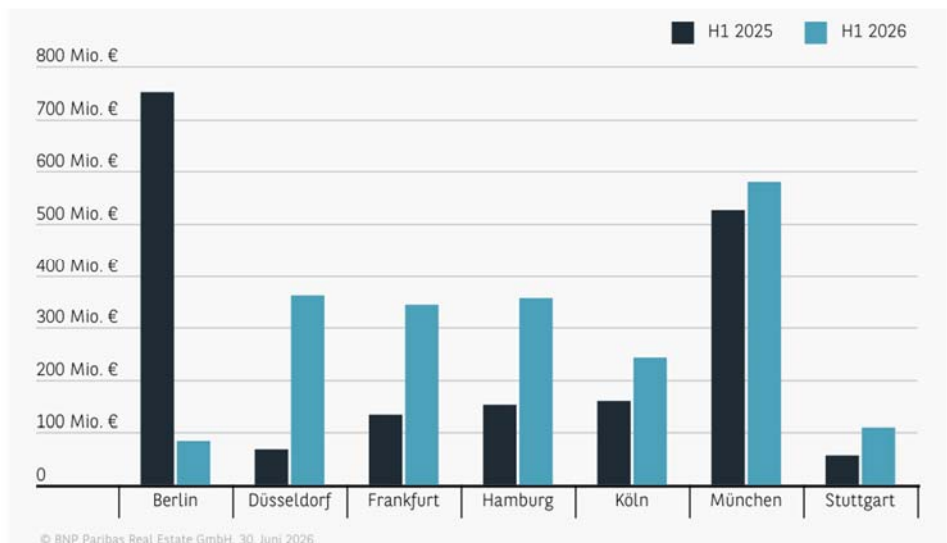
als verdoppelt. Sie liegt inzwischen nur noch leicht unter dem Niveau der Top-7-Märkte mit 32 Millionen Euro.

Manuel Backfisch, Head of Capital Markets B&C Cities Germany bei **Colliers**, ordnet die Entwicklung ein: „Große Core-Transaktionen im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich sind weiterhin selten. Von den wenigen haben wir in den vergangenen Monaten aber auch einige außerhalb der großen Metropolen gesehen.“

Dazu zählt auch die größte Einzeltransaktion des ersten Halbjahres in Deutschland. Das Land Nordrhein-Westfalen erwarb für 320 Millionen Euro ein Bürogebäude mit Rechenzentrum und Druckerei in Kaarst zur Eigennutzung. Ebenfalls marktprägend war der Kauf eines Ensembles aus drei Life-Science-Immobilien in Heidelberg durch den österreichischen Fondsmanager **GalCap** für 100 Millionen Euro.

„Die großen Einzeltransaktionen zeigen, dass sich mit der schrittweisen Rückkehr des Investoreninteresses an Büroimmobilien auch die Standortpräfe-

Büro-Investments an den A-Standorten



Mit Ausnahme von Berlin war das Transaktionsvolumen 2026 bislang höher als im Vorjahreszeitraum.

renz ändert. Die Liquidität eines Makrostandorts ist nicht mehr das allein entscheidende Kaufargument. Stattdessen rücken Kriterien in den Vordergrund, die ein möglichst geringes Investitionsrisiko und stabile Cashflows versprechen“, so Backfisch weiter.

Besonders gefragt sind Immobilien mit langfristig orientierten Nutzern – etwa der öffentlichen Hand oder Unternehmen aus zukunftsstarken Branchen, die ihre Standortentscheidungen auf Basis spezifischer Objekt- und Standortanforderungen treffen. Gerade bei großvolumigen Objekten reduziert dies das Leerstandsrisiko erheblich.“

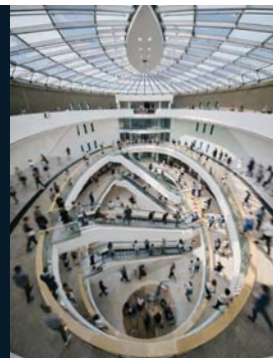
Auch die ansonsten überwiegend kleinteiligere Objektstruktur in B&C-Städten entspricht dem aktuellen Anlegerfokus. Kleinere Losgrößen lassen sich einfacher mit Eigenkapital finanzieren. Bei Fremdfinanzierungen fallen Risikoaufschläge häufig geringer aus, und Kreditzusagen können schneller erfolgen. Regionale Privatinvestoren bleiben gemessen an der Zahl der Ankäufe

die aktivste Investorengruppe. Sie investieren durchschnittlich 12 Millionen Euro pro Transaktion. Asset- und Fondsmanager bewegen dagegen mit durchschnittlich 50 Millionen Euro deutlich größere Tickets und stehen hinter rund einem Drittel des investierten Kapitals.

Backfisch blickt vorsichtig optimistisch auf den weiteren Jahresverlauf: „Sollte sich die geopolitische Lage zeitnah stabilisieren, spricht einiges dafür, dass die Marktaktivität außerhalb der Top 7 schneller anzieht als in den großen Investmentzentren. Höhere Risikoprämien machen kleinere Märkte in einem Umfeld höherer Anleiherenditen wieder attraktiver und begünstigen eine Umschichtung von Kapital. Gleichzeitig sind die Preiskorrekturen in vielen B&C-Städten bereits weiter fortgeschritten. Käufer und Verkäufer liegen deshalb oft näher beieinander. Das dürfte Verkaufsprozesse beschleunigen und die Marktaktivität in den kommenden Quartalen zusätzlich unterstützen.“ ■

||| HANNOVER LEASING

HL Invest neustädter, Gießen



Investieren Sie in das urbane Versorgungszentrum neustädter in Gießen:

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

WERBEMITTEILUNG

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

Wechsel Dich II

HANSAINVEST positioniert sich für die neue Generation der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge und bereitet ihr künftiges Angebot strategisch vor. Das Unternehmen plant, ab dem 1. Januar 2027 in Zusammenarbeit mit ihren bestehenden und auch neuen Partnern Altersvorsorgedepotverträge anzubieten. Damit geht die Service-KVG einen wichtigen Schritt vor dem Hintergrund der aktuellen Reformdiskussion zur privaten Altersvorsorge in Deutschland, die zuletzt auch durch die Ergebnisse der Rentenkommission zusätzlichen politischen Druck erhalten hat. Bei der geplanten Lösung setzt die **HANSAINVEST** auf ein partnerschaftliches Modell: Die **Baader Bank** übernimmt die Depotführung, während **investify TECH** die technische Infrastruktur bereitstellt.

KGAL Industries und die **fluvicon GmbH**, ein in Graz ansässiger Pionier der Wasseraufbereitung mittels Vorwärtssmose, haben ihre strategische Partnerschaft bekannt gegeben. Ziel ist es, industrielle Wasseraufbereitung als Dienstleistung europaweit bereitzustellen.

Colliers hat **Leo Mendig** zum Head of Office Letting Frankfurt ernannt. In seiner neuen Funktion verantwortet er die strategische Weiterentwicklung und den Ausbau des Bürovermietungsgeschäfts am Standort Frankfurt. Mendig verfügt über Erfahrung in Entwicklung komplexer Vermietungsstrategien und tritt die Nachfolge von **Zijad Gibic** an, der Colliers verlässt.

Bremst EEG Energiewende aus?

Stimmen zur kürzlich vom Kabinett beschlossenen Novelle

EEG 2027 – Die Kehrtwende		
Von der garantierten Vergütung zu mehr Markt – mit neuen Risiken für Projektierer und Investoren		
BISHER (bis 2026)	AB 2027	DIE AUSWIRKUNGEN
 Staat garantiert Vergütung Feste Einspeisevergütung über 20 Jahre	→  Markt bestimmt Vergütung Erlöse schwanken mit Strompreisen	 Niedrigere Erträge Volatile Strompreise und Wegfall von Zahlungen bei Abregelung drücken Erlöse. ↓
 Vergütung auch bei Abregelung Zahlung auch bei Netzengpässen	→  Kein Geld bei Abregelung Keine Vergütung bei Netzengpässen	 Höhere Risiken Ertragsunsicherheit und Komplexität erhöhen das Projekt- und Finanzierungsrisiko. ↑
 Planungssicherheit hoch Kalkulierbare Cashflows, einfache Finanzierung	→  Unsicheres Erlösprofil Höhere Risiken, teurere Finanzierung	 Weniger Finanzierung Banken fordern höhere Risikoprämien und mehr Eigenkapital. ↓
 Förderung im Mittelpunkt Attraktive Renditen durch EEG-Vergütung	→  Rendite unter Druck Sinkende Einnahmen, geringere Margen	 Investitionen steigen Speicher und Flexibilitätslösungen werden zur Wettbewerbsnotwendigkeit. ↑
 Geringe Komplexität Einfaches System, wenig Vermarktung	→  Mehr Aufwand, mehr Risiko Vermarktung, Flexibilität und Speicher werden Pflicht	 Weniger Projekte Nur noch wirtschaftlich starke und gut angebundene Projekte werden realisiert. ↓
 ZIEL DER REFORM: Staatliche Kosten senken und den Ausbau besser an Markt und Netze anpassen. FAZIT: Für Projektierer und Investoren bedeutet das: mehr Marktrisiko, mehr Komplexität, geringere Planbarkeit.		

Das Kabinett hat im EEG neue Regeln für Erneuerbare Energien beschlossen. Wir haben Anbieter gefragt, was sie davon halten.

Dominik Schall, Leiter des Geschäftsbereichs Energie & Infrastruktur der **BVT Unternehmensgruppe**

Ziel der nun im Kabinett beschlossenen Regelungen zur EEG-Novelle 2027 und zum Netzanschlusspaket ist es, die Kosten des Stromsystems zu senken und die Energiewende effizienter zu gestalten. Dieses Ziel ist richtig und zu begrüßen – ebenso wie einzelne Elemente der Reformen, etwa die erhöhten Ausschreibungsmengen für die Windenergie an Land. In der Gesamtschau habe ich jedoch Zweifel, ob die vorliegenden Maßnahmen diesem Anspruch tatsächlich gerecht werden.

Die EEG-Novelle enthält mit den geplanten zweiseitigen Differenzverträgen (CfDs) ohne Marktwertkorridor und der Deckelung von Pachtzahlungen auf 3,5 Prozent der Anlagenerlöse zwei Regelungen, die Investitionsanreize schwächen könnten. Dadurch drohen höhere Stromgestehungskosten, ein verlangsamter Ausbau der erneuerbaren Ener-

gien und Nachteile für die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandorts Deutschland. Im parlamentarischen Verfahren sollten diese Punkte daher nochmals überarbeitet werden.

Jörg Busboom, CEO **Ökorenta**

Die vom Bundeskabinett beschlossenen Regierungsentwürfe zur EEG-Novelle und zum Netzpaket sind definitiv noch nicht ausgegoren, weil sie zwar zu Recht mehr Markt- und Netzorientierung anstreben, die damit verbundenen Risiken jedoch einseitig auf die Branche der Erneuerbaren verlagern.

Bevor das Gesetz im Herbst final verabschieden wird, sehe ich noch entscheidenden Bedarf an Nachbesserungen und kann nur appellieren, dass diese stattfinden. Andernfalls ist nicht nur der weitere zügige Ausbau von Wind- und Photovoltaik in Gefahr – sondern damit auch die Zukunft unseres Energiesystems und des Wirtschaftsstandorts Deutschland.

Es ist erstaunlich, dass eine Bundeswirtschaftsministerin, der ich keinesfalls Kompetenz absprechen möchte, die Zusammenhänge ignoriert. Sie verfolgt

eine interessengetriebene Politik pro fossile und contra Erneuerbare Energien. Generell drängt sich der Eindruck auf, dass die Bundesregierung die Expertise der Branche außer Acht gelassen und stattdessen einseitig die Interessen der fossilen Energiewirtschaft berücksichtigt hat.

Der Redispatch-Vorbehalt birgt Risiken, die den Ausbau neuer Wind- und Photovoltaikanlagen ausbremsen werden. Der geplante Mechanismus sieht vor, dass Netzbetreiber bestimmte Regionen als kapazitätslimitierte Netzgebiete ausweisen dürfen, wenn dort im Vorjahr mehr als fünf Prozent der Erneuerbaren Energien abgeregelt wurden. Neue Anlagen erhalten dort im Falle einer netzbedingten Drosselung für bis zu sechs Jahre keine oder nur eine gedeckelte Entschädigung. Daraus ergeben sich für Projektierer Probleme, die zu Beginn der Planung kaum abschätzen können, wann und in welchem Umfang ihre Anlagen künftig abgeregelt werden.

Markus Voigt, Executive Chairman, Aream Group

Die Novelle des EEG geht in die richtige Richtung. Wir benötigen eine klare Strategie zur Integration von priva-

ten Photovoltaikanlagen in die gesamte Energieversorgung in Deutschland. Eine Anpassung der Förderung war dringend notwendig. Für Großanlagen ist die wirtschaftliche Realität schon seit zwei Jahren so, dass Einspeisevergütungen nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Photovoltaik- und Windanlagen sollen sich in den Markt einfügen und nicht nach Subventionen jagen.

Die Regelungen rund um die entschädigungslosen Abschaltungen (Redispatch) verlagern die Netzausbaulast auf die Investoren. Wer das einführt, muss wissen, dass es eingepreist werden muss. Das führt sicher nicht zu günstigeren Strompreisen.

Es steht auch viel Vernünftiges in diesem Entwurf. Netzkapazität, die fünf Jahre ungenutzt bleibt, gehört freigegeben. Und wer einen bestehenden Netzanschluss mitnutzen will, soll das auch dürfen. Das sind stille Regelungen ohne Schlagzeile - und sie werden mehr Projekte ermöglichen als jede Ausbauzahl in einer Pressemitteilung. ■

NEUE INVESTMENTCHANCE

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

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



© Paribus/Fotograf Nils Hendrik Müller

6,2% p.a.

Durchschnittliche Auszahlungung

15,7

Multiplikator Ankauf

BSH Hausgeräte GmbH

Mietvertrag bis Ende 2036

**Geschlossener
Publikums-AIF**

Mindestbeteiligung 20.000 €

PARIBUS

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



Mehr erfahren:
paribus.de

Rendite-Gap zu schmal für Büroinvestment

Der Spread ist das Problem - Anleger warten auf klare Preissignale und verbesserte Risikoprämien

Unzureichende Risikoprämien limitieren weiterhin Fundraising und Liquidität und verzögern so den Beginn eines neuen Investitionszyklus. Dieses Fazit zieht das Beratungsunternehmen Newmark in seinem aktuellen Marktbericht zum Investmentmarkt für deutsche Büroimmobilien. Während Transaktionen nur selektiv stattfinden, würde eine Bodenbildung noch auf sich warten lassen.

Die Marktanalyse „Fundraising & Liquidity – Der Spread ist das Problem“ zeigt: Ein aus Investorensicht zu geringer Rendite-Spread – die Differenz zwischen Immobilienrenditen und Staatsanleihen oder Fremdkapitalzinsen – blockiert die Wirkungskette von Kapital, Liquidität und Transaktionen. Ohne klarere Preissignale und verbesserte Risikoprämien, die die Kapitalbeschaffung unterstützen, bleibt die Liquidität eingeschränkt, und zuverlässige Benchmarks müssen sich erst wieder herausbilden.

Für Prime-Büroimmobilien in den deutschen Top-7-Märkten liegt der Rendite-Spread Ende des zweiten Quartals 2026 bei rund 185 Basispunkten (BP), nachdem dieser im Vorquartal bei noch niedrigeren 150 BP lag. Historisch setzte eine spürbare Belebung des Transaktionsvolumens jedoch erst bei deutlich höheren Niveaus ein. Newmark geht daher davon aus, dass die Investitionstätigkeit im Jahr 2026 leicht reduziert gegenüber dem Vorjahr verlaufen wird. Ein breiterer Aufschwung sei erst zu erwarten, wenn sich die Spread-Dynamik verbessert und Kapital für Core- und Core+-Strategien in den Markt zurückkehrt. „Der Markt wartet auf belastbare Renditen“, sagt **Marcus Lütgering**, Country Head Germany bei **Newmark**. „Solange das Verhältnis von Risiko und Ertrag für viele Investoren nicht überzeugt, bleibt Kapital an der Seitenlinie.“

Die Liquidität konzentriert sich weiterhin auf wenige Segmente. Prime-Assets in Toplagen sind vor allem für

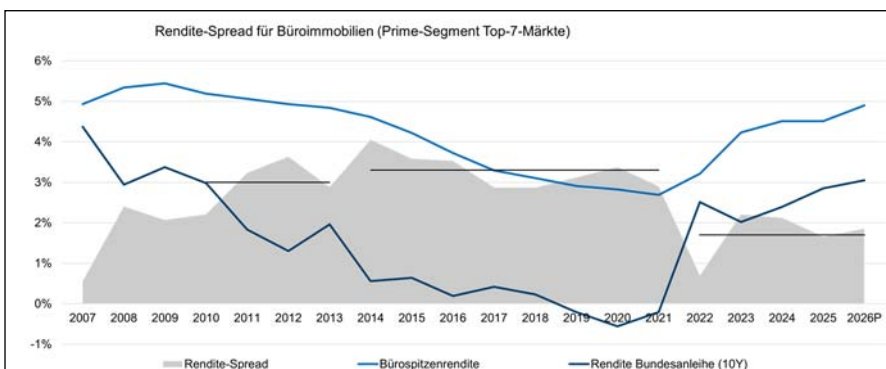
eigenkapitalstarke Privatinvestoren und Family Offices attraktiv. Institutionelle Core-Investoren treten dagegen kaum als Käufer auf. Zwar zeigt das Fundraising seit 2025 erste Erholungstendenzen, diese werden jedoch überwiegend von opportunistischen und Value-add-Strategien getragen.

„Transaktionen brauchen Liquidität, Liquidität entsteht durch Fundraising und Fundraising setzt einen ausreichend hohen Rendite-Spread voraus“, zählt **Helge Zahrnt** auf, Head of Research bei Newmark. „Diese Wirkungskette ist derzeit unterbrochen. Wir sehen zwar selektive Marktaktivitäten, der Beginn eines neuen, breit-getragenen Zyklus lässt aber auf sich warten.“

Die Analyse zeige, dass Veränderungen bei der Risikoprämie eine zeitverzögerte, aber messbare Wirkung entfalten. Ein Anstieg um zehn Basispunkte geht statistisch mit einem Zuwachs des Bürotransaktionsvolumens von rund zwei Prozent im Folgejahr einher. Verschiedene Faktoren könnten zu einer Ausweitung des Spreads führen. Veränderungen bei Mietpreisen, Verkaufspreisen oder Finanzierungskosten haben jedoch unterschiedliches realistisches Potenzial und sind abhängig vom jeweiligen Marktsegment Prime oder Secondary. Ein Spread deutlich im Bereich von 275 Basispunkten würde einen spürbar positiven Einfluss auf den Markt haben.

Zusätzlich wirkt das konjunkturelle Umfeld bremsend auf den Immobilienmarkt. Deutschlands Wirtschaftsleistung ist 2023 und 2024 gesunken und hat 2025 nur um 0,2 Prozent zugelegt. Für 2026 wird lediglich ein leichtes, jüngst revidiertes, Wachstum erwartet. Dies wird getragen von fiskalischen Impulsen, ist zugleich aber mit Risiken verbunden, etwa durch geopolitische Entwicklungen und eine geringe Prognosesicherheit. Die schwache Konjunktur belastet Vermietungsmärkte und wirkt dämpfend auf Investmententscheidungen.

Im internationalen Vergleich sind Märkte wie London oder Paris im Zyklus weiter fortgeschritten, da dort früher und konsequenter abgewertet wurde. Chancen bestehen vor allem für Investoren mit klarer Strategie, geringer Abhängigkeit vom Kapitalmarkt und Fokus auf liquide Assetklassen wie Wohnen, Logistik und hochwertige Büroimmobilien in Toplagen. ■



Renditen aus Bürogebäuden und Bundesanleihen liegen nicht mehr so eng beieinander wie 2022, aber 185 Punkte reichen offenbar nicht aus, die erhöhten Risiken zu rechtfertigen.

Gesundheit: Stärkstes Halbjahr seit 2018

Investitionsvolumen bei Pflegeimmobilien und Co. verdoppelt sich im Vergleich zum Vorjahr

Cushman & Wakefield verzeichnete am deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt im zweiten Quartal 2026 ein Transaktionsvolumen von rund 592 Millionen Euro. In der ersten Jahreshälfte 2026 summierte sich das Transaktionsvolumen damit auf rund 1,82 Milliarden Euro. Damit hat sich das Investmentvolumen gegenüber dem Vorjahreszeitraum (H1 2025: Rund 887 Millionen Euro) mehr als verdoppelt und bereits rund 50 Prozent mehr als im gesamten Jahr 2025 (1,22 Milliarden Euro). Der deutsche Gesundheitsimmobilienmarkt verzeichnet damit das stärkste erste Halbjahr seit 2018.

Jan-Bastian Knod, Head of Healthcare Advisory bei **Cushman & Wakefield**: „Das erste Halbjahr 2026 markiert einen echten Wendepunkt für den deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt. Sowohl nationale als auch internationale Investoren setzen zunehmend auf krisenresiliente Assetklassen mit stabilen, demografisch gestützten Ertragsmodellen. Die Stabilität der Pflegebranche nach der Covid-Pandemie schafft Planungssicherheit und dürfte die Investitionsbereitschaft in diesem Segment mit seinen doch recht unterschiedlichen Unter-

segmenten im zweiten Halbjahr 2026 und in den kommenden Jahren weiter befeuern.“

Großvolumige Portfolio-Transaktion prägt das zweite Quartal

Das Ergebnis des zweiten Quartals wurde maßgeblich durch eine großvolumige, bundesweite Portfolio-Transaktion im Segment der stationären medizinischen Versorgung getragen: Der Deal unterstreicht das anhaltend hohe Interesse institutioneller Investoren an großvolumigen, diversifizierten Portfolios mit etablierten Betreiberstrukturen und belegt die Liquidität im Markt für Gesundheitsimmobilien.

Im zweiten Quartal 2026 entfielen rund 86 Millionen Euro auf Pflegeimmobilien (57 Millionen Euro für Pflegeheime, 29 Millionen Euro für Betreutes Wohnen) sowie rund 506 Millionen Euro auf medizinische Versorgungseinrichtungen, wovon 444 Millionen Euro auf die stationäre und 62 Millionen Euro auf die ambulante Versorgung entfielen. Getragen wurde dieses Wachstum von starken Zuwächsen bei Pfl-

Marketing-Anzeige

Aktueller Publikums-AIF
Wind, Solar, Speicher

Jetzt informieren!

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



ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 16



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

BEOS AG

Verkauf in Essen

Die **BEOS AG**, Teil von **Swiss Life Asset Managers**, hat einen Gewerbepark in Essen veräußert. Das Objekt befand sich seit 2017 im Bestand des „BEOS Corporate Real Estate Fund Germany III“. Die 2008 errichtete Multi-Tenant-Immobilie umfasst rund 16 500 Quadratmeter Mietfläche und 184 Stellplätze. Das Objekt ist vollvermietet. In den vergangenen Jahren wurde das Objekt modernisiert. Dazu zählten die Erneuerung der Sicherheitsbeleuchtung, der Einbau von Klima-Splitanlagen und zusätzliche Maßnahmen zur technischen Gebäude- und Dachsicherheit.

Patrizia

Fachmarkt verkauft

Patrizia hat im Auftrag ihrer Kunden ein Fachmarktzentrum in Berlin-Prenzlauer Berg veräußert. Käufer des Objekts direkt am S-Bahnhof „Storkower Straße“ ist ein nationaler Bestandshalter, der die Immobilie langfristig im Portfolio halten möchte. Das Fachmarktzentrum aus dem Jahr 2002 umfasst rund 22.000 Quadratmeter Mietfläche, verteilt auf drei Gebäudeteile. Die Vermietungsquote liegt bei 100 Prozent bei einer durchschnittlichen Laufzeit der Verträge von rund sieben Jahren. Zu den Ankermieterinnen zählen **Toom, Poco, Fressnapf, Jysk** und der Lebensmittel Einzelhändler **Bio Company**.



Pflegeheim. Die Rendite bleibt mit 5,1 Prozent seit 2023 weitgehend stabil.

geimmobilien sowie einer Vervielfachung im Segment der medizinischen Versorgungseinrichtungen, vor allem durch großvolumige Portfoliodeals im stationären Bereich. Lediglich Betreutes Wohnen blieb aufgrund des anhaltenden Produktmangels und fehlender Neubauaktivität hinter dem transaktionsstarken Vorjahreswert zurück. **Knod:** „Auch wenn diese Zahlen in den unterschiedlichen Quartalen oft auch einmal stärker schwanken können, stellen wir anhand der Transaktionsvolumina einen echten Meilenstein für diese Nutzungsklasse fest. Sie ist auf einem festen Pfad, eine echte Größe im Reigen der Investment-Nutzungsklassen zu werden.“

Spitzenrenditen bleiben stabil

Die Spitzenrenditen für Gesundheitsimmobilien verharren seit 2023 auf einem stabilen Niveau: Pflegeheime verzeichnen 5,10 Prozent, Seniorenresidenzen im Segment Betreutes Wohnen 4,50 Prozent, ambulante medizinische Versorgungseinrichtungen (MVZ) 4,75 Prozent sowie stationäre medizinische Versorgungseinrichtungen (Kliniken) 5,75 Prozent. Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage und der weiterhin begrenzten Produktverfügbarkeit ist auch für die zweite Jahreshälfte 2026 von einem stabilen Renditeniveau auszugehen.

Politische Weichenstellungen sorgen für mehr Rückenwind

Auch auf politischer Ebene hat sich das Umfeld für Gesundheitsimmobi-

lien-Investoren im ersten Halbjahr 2026 weiter aufgehellt. Am 6. März 2026 hat der Bundestag das Krankenhausreformanpassungsgesetz KHAG beschlossen, das die Ende 2024 verabschiedete Krankenhausreform praxisnäher ausgestaltet: Die Einführung der Vorhaltevergütung wird um ein Jahr verschoben, die Jahre 2026 und 2027 gelten als budgetneutral, die volle Finanzwirksamkeit ist ab 2030 vorgesehen. Gleichzeitig erhalten die Länder mehr Mitspracherechte und die Umsetzungsfristen wurden verlängert – ein Signal für mehr Planungssicherheit bei Trägern und Investoren gleichermaßen. Ergänzend steht seit Januar 2026 der Krankenhaustransformationsfonds (KHTF) bereit: Bis 2035 sollen bis zu 50 Milliarden Euro in die Modernisierung der Krankenhausstrukturen fließen, wovon der Bund rund 29 Milliarden Euro trägt – künftig auch nutzbar zur Förderung von Universitätskliniken. Für Investoren ergeben sich daraus zusätzliche Chancen bei der Refinanzierung von Modernisierungs- und ESG-Maßnahmen an Bestandsobjekten.

Auch der Trend zur Ambulantisierung bleibt intakt und dürfte sich in der zweiten Jahreshälfte 2026 weiter beschleunigen: Laut dem aktuellen Krankenhaus-Report 2026 des Wissenschaftlichen Instituts der AOK (WIdO) besitzt rund 60 Prozent der heute vollstationär behandelten Fälle grundsätzliches Potenzial zur ambulanten Versorgung. Für ambulante medizinische Versorgungszentren und Arzthäuser bedeutet dies anhaltend positive Vermietungs- und Wertentwicklungsperspektiven.

„Die Reform schafft letztendlich mehr Verlässlichkeit und Planungssicherheit für die Krankenhausträger – und das ist auch für institutionelle Investoren ein wichtiges Signal. Wir rechnen für das zweite Halbjahr 2026 mit einer anhaltend hohen Investitionsdynamik, insbesondere bei großvolumigen, überregionalen Portfolios sowie bei ambulanten Versorgungskonzepten“, kommentiert Knod. Setzt sich die Dynamik der ersten sechs Monate fort, könnte 2026 eines der stärkeren Jahre am deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt der letzten Zeit werden. ■

Löwen-Trikot nur noch in der Muckibude

Warum auf dem Verhältnis mit einem Zweitverein kein Segen liegt - Kehrwert der Farben schlechtes Karma

Medien stopfen Sommerlöcher gerne mit Tieren: Problembär Bruno, Kuh Yvonne, Känguru Skippy, Kaiman Sammy. Im Fondsbrief übernimmt in diesem Jahr ein Löwe die Aufgabe. Der Giesinger Löwe.

Ich hätte es ja wissen müssen. Auf einer Zweit-Beziehung liegt kein Segen. Das Herz schlägt blau-weiß, und Schalkes Aufstieg in die erste Liga feiere ich auch jetzt noch jeden Tag. Aber dennoch hat der Kehrwert der Farben für Gefühlswallungen gesorgt. Über eine glückliche Fügung und neue Kontakte bin ich in der vergangenen Saison an eine Dauerkarte von 1860 München gekommen, was erhebliche Auswirkungen auf meine Wochenenden hatte: Bier trinken vor der Kneipe Blue Adria und Fußball gucken im Löwenkäfig an der Grünwalder Straße.

Schön war's, zumal auch noch in **Markus Kauczinski** ein gebürtiger Gelsenkirchener plötzlich die Mannschaft aufgestellt hat. Das muss doch ein Zeichen sein. Als hätte Schalke die Affäre zu dem Nebenclub abgesegnet. Na gut, sportlich hätte es besser laufen können. Platz acht in der Abschlusstabelle hat die Erwartungen nicht erfüllt. Zwei ehemalige Bundesliga-Profis machen offenbar doch nicht den Unterschied – zumal einer davon zum Saisonende fast nur noch auf der Bank saß.

Was ich immer noch nicht kapiert habe, ist die Feindschaft der Fans untereinander. Bei 1860 reicht es offenbar nicht, Löwe zu sein. Du musst dich entscheiden, mit wem du brüllst. Bist du Team Ismaik oder Team e.V.? Tickst du nicht wie ich, kannst du gleich ein rotes Trikot anziehen. Was soll das? Ich will mich zu Hause fühlen im Stadion. Unter Freunden. Und dennoch waren die Heimspiele immer ein tolles Erlebnis. Was natürlich auch an den Gegnern lag: Alemania Aachen, Rot-Weiß Essen, MSV Duisburg – alle wie 1860 München ehemalige Bundesligisten. In dieser Saison kommt noch Fortuna Düsseldorf hinzu.

Aber leider nicht ins Stadion an der Grünwalder Straße. Denn plötzlich ging es nicht mehr um Fußball, sondern nur noch um Macht, Geld und Schuldfragen. Und die Löwen empfangen in der kommenden Saison Teams aus Vilzing, Illertissen, Eltersdorf und Buchbach. Als Fan ohne Einblick in die Vereins-Strukturen habe ich den Zwangsabstieg in die Regionalliga ehrlich gesagt noch nicht so richtig verstanden. Wieso hat Investor Ismaik die angeblich fälligen 2,7 Millionen Euro für die Drittliga-Lizenz nicht an den DFB überwiesen? Ist er der bad guy in dieser Geschichte? Oder nehmen andere im Club die Tour durch die Provinz gerne in Kauf, Hauptsache der Mann aus Jordanien steht im Abseits?



Schön wars im Löwenkäfig an der Grünwalder Straße. Aber auf Spiele gegen Aubstadt und Vilzing habe ich echt keine Lust. Und das auch noch zum doppelten Preis.

Tut er das tatsächlich? Im Münchner Merkur etwa prägt Ismaik die Stories über 1860 häufiger als die Spieler. Entweder alleine oder im Gespann mit Rechtsanwalt Peter Gauweiler. Immerhin stellt der Investor eine Frage, die auch mich beschäftigt: Wo ist das Geld der Dauerkartenzahler geblieben? Knapp 700 Euro habe ich überwiesen, noch im Glauben an Begegnungen in der dritten Liga. Nun sieht es so aus, als käme ich nicht einmal zu Spielen gegen TSV Aubstadt, Wacker Burghausen und die SpVgg Ansbach ins Stadion. Stattdessen lese ich in sozialen Medien, dass ich ein Vorkaufsrecht besitze für eine Dauerkarte in der vierten Liga, die ich aber zusätzlich bezahlen muss, weil meine frühere Zahlung nichts mehr wert sein soll. Auf meine konkrete Anfrage, wie das sein kann, hat noch kein Offizieller im Verein reagiert.

Liebe Löwen, für dumm verkaufen lasse ich mich nicht. Dann trage ich das Trikot, das mir Freunde zum Geburtstag geschenkt habe, eben in der Muckibude. Und Fußball findet bei mir wieder vor dem Fernseher statt. Aber eher bei Sky als im Bayerischen Rundfunk. Wer weiß, vielleicht sehen wir uns irgendwann mal wieder an der Grünwalder Straße. Denn auch eine Zweit-Beziehung ist eine emotionale Angelegenheit. Bis dahin, Glück auf. ■

SPRINGER NATURE



Markus Gotzi

Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge

Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben

Dieses Fachbuch beleuchtet die zwischenmenschlichen und psychologischen Aspekte des Generationswechsels in Unternehmen.

- Organisation im Übergang stabilisieren: Kommunikation als Führung
- Frühwarnsignale von Blockaden erkennen (wie Entscheidungsaufschub, Doppelautorität, emotionalisierte Sachdiskussionen)
- Praxisnahes Interventionswissen: Diagnosefragen, typische Muster, wirksame Beratungsrollen, Risiken/Fehlwirkungen

Markus Gotzi

Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge

Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben

 Springer Gabler

©2026

Available here



[link.springer.com
/book/97836627
39297](https://link.springer.com/book/9783662739297)

Impressum

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

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

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

Hrsg.: Werner Rohmert

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

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

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

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe
Commerz Real AG
DSKV Deutsche Service
Kapitalverwaltung-GmbH
EURAMCO Holding GmbH
Hahn Gruppe
Hannover Leasing
GmbH & Co.KG
Ökorenta GmbH
Pangaea Life GmbH
Paribus Holding GmbH &
Co. KG
Pegasus Capital Partners
GmbH
Real I.S. AG
US Treuhand Verwaltungs-
gesellschaft mbH

Zu guter Letzt...



„Ekelhaft und voll im Zyklus“



Ab sofort nicht nur bei Spotify, sondern außerdem auf Apple Music, Amazon Podcasts und youtube! Scannen Sie den QR-Code und hören Sie das vollständige Gespräch. Ich freue mich, wenn Sie den Podcast weiterempfehlen oder mir mit einem Kommentar Anregungen für künftige Folgen geben.

Diesmal im Podcast „Sportlich Sportlich“: **Werner Rohmert**, Immobilien-Fachmann mit jahrzehntelanger Expertise. Herausgeber des Immobilienbriefs und des Fondsbriefs. Ehemaliger Leistungsschwimmer. Fußball-Beobachter am Rande.

Wir sprechen über das 25-jährige Jubiläum des Immobilienbriefs, über Rohmerts sportliche Karriere, die FIFA und vor allem über die Herausforderun-

gen der Immobilienwirtschaft. Themen sind unter anderem offene Immobilienfonds, die Entwicklung börsennotierter Immobilienunternehmen, die Folgen gestiegener Zinsen für Anschlussfinanzierungen und die Zukunft der Fachmedien.

Das ging schneller als erwartet. Mein Buch „Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge“ ist im Handel. (Siehe dazu auch die Anzeige auf der vorigen Seite).

Leser finden darin zu den jeweiligen Kapiteln Fallbeispiele, ähnlich denen, die ich auf der Nachfolge-Veranstaltung gemeinsam mit den Experten von **RÖDL** in den Fokus des Webinars stellen werde.

Termin ist der 17. November 2026 um 14 Uhr: Dann werden **Thomas Lang**, **Nicolas Rajko** und ich Fälle aus der Praxis analysieren - wobei die RÖDL-Fachleute die rechtssichere Übergabe thematisieren und ich die emotionalen Konsequenzen, die solch ein Meilenstein für die Unternehmensgründer und ihre Nachfolger bedeuten. ■

Available here



[link.springer.com](https://link.springer.com/book/9783662739297)
[/book/97836627](https://link.springer.com/book/9783662739297)
[39297](https://link.springer.com/book/9783662739297)