

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

NR. 629 | 31. KW | 31.07.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Brief



Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	3
Wie war das „Der Immobilienbrief“-Gründer- umfeld 2001 (Rohmert)	6
25 Jahre „Der Immobilienbrief“, 40 Jahre Immo- bilienwirtschaft (Rohmert)	8
- Das Umfeld	10
- Die Krisenmeilensteine	12
- Was hat sich in der Immobilienwirtschaft verändert?	17
- Kein Zyklus, sondern „perfect storm“ mit tektonischer Verschiebung	18
- Blicken wir auf die Wellen - was ist zyklisch, was bleibt?	19
- Ist die Immobilie noch sichere Altersvorsorge?	20
- Fazit: Kein Trend hält ewig	21
Deutsche Immobilienaktien - zyklisches Desaster mit Ansage (Rohmert)	21
25 Jahre „Der Immobilienbrief“ - Happy Birthday (C. Rohmert)	24
Strategien für ein Mehr an Gelassenheit (Rezension von Werner Rohmert)	35
25 Jahre Chronik (Wrede)	36
Too Hot: Resilience Expo und andere heiße Themen (Escher)	45
BF.Quartalsbarometer: Stimmung unter den Immobilienfinanzieren bricht ein (Rohmert)	46
DIP: B-Büromärkte mit schwachen Umsätzen und wachsenden Leerständen (Rohmert)	47
BNPPAM: Europäische Core Märkte profitieren von Wachstum (Rohmert)	47
Savills: Europas Immobilientransaktionsvolumen steigt im Q2 (Rohmert)	48
HypZert: Pflegeheime zwischen Versorgungs- auftrag und Wirtschaftlichkeitsfalle (Rohmert)	48
Realogis: Ruhrgebiet im 1 HJ an der Spitze der deutschen Logistik-Top-8-Märkte	49
Hotelinvestmentmarkt rückläufig; aber aktiv (Rohmert)	49
Bulwiengesa-Studie: Nur zwei Drittel realisiert (Rohmert)	51
Impressum	51

Fremdbeiträge

Editorial von Volker Hardegen, des 1. Aufsichtsratsvorsitzenden der Research Medien AG	11
Die absurde deutsche Wohnungspolitik Dr. Jürgen Leibfried, Bauwert AG	27
Warum funktioniert der Wohnungsbau in Deutschland nur in steuerlich und zinsmäßig „unnormalen Zeiten“ Prof. Dr. Karl-Georg Loritz	28
DUAL USE: Kombination ziviler und militärischer Nutzungsperspektiven Prof. Dr. Thomas Beyerle	31
Deutschland: NPL-Hotspot Europas - Die Bedeutung von Workout RA Janine Hardi	32
25 Jahre Offene Immobilienfonds - Zeit für eine grundlegende Reform Sebastian Lohmer	35

Grußwörter

Werner Klumpe, S.5; Prof. em. Dr. oec. Dr. h.c. Hanspeter Gondring FRICS, S. 7; Prof. Dr. Johannes Beermann, S. 8; Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, S. 12; Frank Motte, S. 15; Prof. Dr. Daniel Kaltofen, S. 17; Klaus Franken, S. 19; Harald von Scharfenberg, S. 21; Patrik Fahrenkamp, S. 22; Stefan Loipfinger, S. 24; Kurt E. Becker, S. 25; Gunnar Dittmann, S. 26; Dirk Leutbecher, S. 28; Draženko Grahovac, S. 29; Christoph Wittkop, S. 30; Björn Dahler, S. 32; Christoph Reschke, S. 33; Madeleine Beil, S. 34.

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; Janine Hardi; Dr. Jürgen Leibfried; Sebastian Lohmer; Prof. Dr. Karl-Georg Loritz; Caroline Rohmert, Prof. Dr. Thomas Beyerle; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; Constanze Wrede.

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

Aurelis Real Estate, Bauwert AG; BVT Unternehmensgruppe; BIIS; EBZ Business School; Hamburg Asset Management; Klumpe; Jamestown Europa; Sonar Real Estate; Union Investment; vdp Research GmbH, Voilà Service GmbH sowie HypZert. **Weitere Anzeigenpartner der letzten 25 Jahre** finden Sie auf Seite 11

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Jahr 2001 hat sich die Welt verändert. Nicht nur, weil wir kamen. Die Immobilienwirtschaft wählte sich noch im Boom. Sie wusste nur nicht, dass der vorherige Boom nur eine nach oben gewölbte Delle in der fast 15-jährigen „toten Dekade“ seit 1993 war. Konjunktur und Internet-Blase hatten 2001 aber bereits Falten bekommen. „9/11“ bzw. die World Trade Center Anschläge vom 11. September 2001 änderten die Welt und auch das Zusammenleben. Konzerne ließen Töchter platzen. Mündliche Verträge zählten nicht mehr. Bedenken Sie, Ich hatte in über 10 Jahren Selbstständigkeit als Berater und Publizist niemals einen schriftlichen Vertrag gemacht – und nie einen Pfennig nicht bekommen. Bei meinen Kunden der Immobilienwirtschaft oder auch bei PLATOW zählte der Handschlag. Dann kam SARS – so eine Art Corona im Labormaßstab. Die Reisetätigkeit brach weltweit ein. Vom Hoch im März 2000 bis zum Tief im März 2003 brach der DAX von 8.136,16 auf 2.202,96 Punkte um sage und schreibe 72,9% ein. Nasdaq Composite verlor fast 80%. Ein Schelm, wer heute an „Musk“ oder „Magnificent 7“ denkt. Von unseren acht zugesagten Gründungs- und Finanzierungspartnern blieben bis zur „Nr. 1“ noch zwei: Post und Telekom. Alan Greenspan alimentierte die US-Wirtschaft mit Niedrigzinsen in einen Immobilienboom – und in die Finanzkrise. Danach rettete dann nur noch Ben Bernankes Helikopter-Geld.

Aber lassen Sie mich noch ganz kurz im „Heute“ verweilen. Der Anschlag in Berlin führt schon wieder zu neuen Gesetzesforderungen und Politik-Tiraden. Natürlich macht mich die Jugendschutz-Gesetzesauslegung der Richter für einen als gewaltbereiten Gefährder und erkannten Serientäter nach den bekannten Informationen sprachlos. Aber das war gutmenschlich ausgelegtes geltendes Recht. Die Gesetze hätten auch ein anderes Urteil gedeckt. Das Leben in Deutschland als einem der besten Standorte weltweit beruht auf unserer Freiheit und Rechtssicherheit. Vorsorgliches Einsperren gehört nicht dazu. Das ändert die großen Fehler der letzten Merkel-Dekaden wie Migrationspolitik, Energie(wende)politik, Außenpolitik mit neuen Abhängigkeiten, Sicherheitspolitik, Geldpolitik, Infrastruktur-Vergammelung oder Renten- und Sozialpolitik u.v.m. nur marginal. Und seien wir ehrlich, wir haben es auch weder gemerkt noch moniert. Und heute ist die Wahrscheinlichkeit, durch einen religiös motivierten Anschlag zu sterben, noch auf dem Niveau des Blitzschlag-Todes. Das Schlimme ist, das Blitzschlag-Risiko führt trotzdem zu Verhaltensänderung – zumindest auf dem Golfplatz, wenn gerade einmal wieder die natürliche Auslese drei Damen, die in der Schutzhütte ihre Golfschläger trocken halten wollen, durch Blitzschlag verdampfen lässt. Ich befürchte, terroristische Anschläge werden unser

Verhalten verändern. „9/11“ ist jünger als „Der Immobilienbrief“. Ich bin sicher, dass jeder von uns ein wohl nicht verhinderbares Anschlag-Szenario mit den Komponenten eines voll besetzten Fußball-Stadions, einigen haushaltsüblichen, KI-gesteuerten Drohnen aus dem Transportsektor, normalen Schwarzmarkt-Handgranaten, Massenpanik, etwas politisch motiviertem Budget-Sponsoring und Attentätern, die noch nicht einmal mehr geopfert werden müssen, in 10 Minuten aus dem Ärmel schütteln kann. Das wird kommen. Entweder gewöhnen wir uns an das Risiko und wägen Freiheit gegen Sicherheit ab, oder wir meiden Großveranstaltungen. Es kann nicht Aufgabe des Staates sein, alle Risiken vom Bürger abzufedern und Gesetze jeder denkbaren Bedrohungslage anzupassen. Shit happens.

Im Juli 2001 kam die Nr. 1 von „Der Immobilienbrief“. Stefan Loipfinger und ich hatten unser Konzept noch im Umfeld des Booms konzipiert (siehe Grußworte Loipfinger (S. 23) und Loritz (S. 11)). Mit der ersten Ausgabe hatten wir uns schon von monetären Aspekten gelöst. Geld aus dem Verlag brauchten weder Stefan noch ich. Wer einen Verlag ohne Dekaden-Atem gründet, ist sowieso Glücksritter. Die Ziele zumindest haben wir bis auf ein paar gute Jahre erreicht. Aber wir haben bis heute nie eine rote Zahl geschrieben. Unser Gründungs-Aufsichtsratsvorsitzender Volker Hardegen hat zur Startausgabe unsere Philosophie kurz beschrieben (S. 25). Dem sind wir treu geblieben. Mit der PDF-Erscheinungsform als Printmedium, das aber Druck und Versand spart, und dennoch als Printmedium im Nationalarchiv archiviert wird, waren wir damals fortschrittlich. Damit haben wir bis heute ca. 15.000 bis 20.000 Bäumen das Leben gerettet, hat Stefan Loipfinger in seinem Grußwort überschlagen. Verstanden hat das Konzept damals kaum jemand. Das schützte vor Nachahmern. Seither sind 629 „Der Immobilienbrief“-Ausgaben, weit über 1.000 „Der Fondsbrief“, „Handelsimmobilien Report“ und Regionalmedien die Immobiliengeschichte hinuntergeflossen. Bei mir kamen da in über 35 Jahren noch insgesamt 1.700 Immobilienteile von „Der Platow Brief“, Platow-Specials und Konjunkturbücher dazu. Das dürften dann locker 15.000 Artikel(chen) gewesen sein.

Danke! 25 Jahre gehen nicht alleine. In den Grußworten haben eine Reihe von Weggefährten zurückgeblickt. Dafür „Dank“ und „Sorry“, an die, die ich nicht angefragt hatte, weil wir uns gerade ein paar Wochen nicht sprachen. Unsere Organisation hat sich der Zinswende angepasst. Die Reihenfolge der Grußworte folgt keiner echten Logik. Da spielt „passen“ eine größere Rolle. Weiterer Dank geht



Werner Rohmert

Werner Rohmert

an alle ehemaligen Kollegen, zu denen ausnahmslos noch freundschaftlicher Kontakt besteht, auch wenn Sie ihr Know-how heute dem „Wettbewerb“ zur Verfügung stellen. **Dank an meine Familie, die ich mit dem o. g. Mengengerüst genervt habe**, das mit fast 50% meiner Arbeitszeit dem „Pro bono“ Gedanken folgte. Besonderer Dank gilt allen unseren Aufsichtsräten Prof. Dr. **Karl-Georg Loritz**, der heute als Vorsitzender von Anfang an dabei war, Gründungs-AR-Vorsitzender Senator **Volker Hardegen**, **Frank Motte**, Prof. Dr. **Thomas Beyerle**, **Rudolf M. Bleser**, Prof. Dr. **Jens Kleine** und Prof. Dr. **Günter Vornholz**. Und ganz wichtig gilt der Dank allen unseren oft jahrzehntelangen **Anzeigen-Partnern und Sponsoren**. Wir haben **Gemini Notebook** einmal alle Ausgaben nach Anzeigen durchsuchen lassen und diesen „Who is Who“ der **Immobilienwirtschaft** alphabetisch in einen Kasten gepackt (S. 11). Da fehlen aber sicherlich ein paar nicht lesbare bunte Bilder der Frühzeit. Das ist auch ein Spiegel der Medienveränderung. **Das Informationsmonopol ist tot. Eine neue Generation schwimmt im eigenen Social Media Saft**. „Medien brauchen wir nicht.“ Wirklich? **Aus dummen Fehlern anderer könnte man lernen. In Social Media finden sie idealen, sich selbst befruchtenden Nährboden.**

„Eigentlich“ wollte ich hier einen Rückblick auf **40 Jahre erlebte Immobilienwirtschaft und 25 Jahre „Der Immobilienbrief“** machen. Es klappt nicht. Es ist zu viel. Ich bekomme die Komplexität des „Zuviel-Wissens“ nicht heraus. **Stattdessen habe ich mehr anekdotisch „25 Jahre „Der Immobilienbrief“, 40 Jahre Immobilienwirtschaft - Was hat sich geändert?“** versucht herauszuarbeiten.

Das Paradoxon bleibt: Es hat sich wahnsinnig viel geändert. Aber es hat sich „eigentlich“ nichts geändert. Immobilie bleibt Immobilie. Mathematik bleibt Mathematik. Menschen bleiben Menschen. Gier frisst weiterhin Hirn. Immobilien, die gebraucht werden, werden immer gebaut. Immobilien, die nur mit Nullzinsen gebaut werden können, braucht „eigentlich“ die Welt nicht. Geschäftsmodelle, die auf Nullzinsen und Bonitäts- und Bewertungsoptimierung beruhen, desgleichen. Das **turnusmäßige Immobilienaktien-Desaster** ist seit 35 Jahren dasselbe.

Das heutige Special ist deshalb den letzten „25 Jahren“ gewidmet und den externen Autoren unserer heutigen Ausgabe: Prof. Dr. **Hanspeter Gondring** (25 Jahre Immobilienwirtschaft), Dr. **Jürgen Leibfried** (Absurde

HAMBURG ASSET MANAGEMENT
Ein Unternehmen der HEH Hamburger EmissionsHaus AG

Komplexe Assets verdienen klare Strukturen.

Ihre Service-KVG für Real Assets, Private Equity & New Energy

Wir gratulieren herzlich zum 25. Jubiläum!

Große Elbstraße 14 | 24767 Hamburg | 040 300 846 240 | www.hh-asset.de | kontakt@hh-asset.de

ANZEIGE • „DER IMMOBILIENBRIEF“ SPEZIAL

Nach 50 Jahren Mitgliedschaft in der Immobilien-
und Kapitalanlagebranche habe ich mit mir eine
Jury gebildet und verleihe Dir hiermit den Preis:

Immobilien-Experte Nr. 1

Köln, 28.05.2026

Werner Klumpe
Rechtsanwalt

Wohnungspolitik), Prof. Dr. **Thomas Beyerle** (Dual Use), RA **Janine Hardi** (Deutschland NPL-Hotspot), **Sebastian Lohmer** (Reformbedürftigkeit Offene Fonds) und Prof. Dr. **Karl-Georg Loritz** (Wohnungsbau in „unnormalen Zeiten“). **Constanze Wrede** hat mit Gemini Notebook **alle Ausgaben durchforstet** und zu jedem der 25 Jahre die Schwerpunkte der Berichterstattung zusammengestellt. Das ist interessant. **Geschichte wiederholt sich nicht, aber sie reimt sich** (wahrscheinlich **Mark Twain**). **Caroline Rohmert** blickt auf ihre 25 Jahre lebensbegleitende „Der Immobilienbrief“-Erfahrung als Tochter zurück. Unsere übliche Berichterstattung finden Sie am Ende der Ausgabe, Aber die ist sommerlich langweilig.

WIE WAR DAS „DER IMMOBILIENBRIEF“-GRÜNDERUMFELD 2001

Nach 40 Jahren Immobilienwirtschaft wird man regelmäßig als „Chronist“ angefragt. Bedenken Sie, der wesentliche Verdienst eines Chronisten darin besteht, alt genug zu werden und „dabei gewesen zu sein“. **Daher ist der Blick des Chronisten in den immobilienwirtschaftlichen Spiegel nötig.** Der Gründung von „Der Immobilienbrief“ gingen über 15 Jahre Erfahrung in der Immobilien- und

Fondswirtschaft voraus. Ich wollte nach Kölner Examina in BWL und VWL und wissenschaftlicher Assistenten-Zeit beim „Bankenkenpapst“ eigentlich „etwas Anständiges“ werden und landete als Uni-Leasing-Spezialist bei der größten Leasinggesellschaft Europas, der **DAL**. **Nach einem halben Jahr mündete das dann in der Bearbeitung notleidender Gewerbeimmobilien im damals größten Immobilienkandal deutscher Nachkriegsgeschichte.**

Mein bis heute aktives Beratungsgeschäft von Immobilienunternehmen mündete dann in bis heute ausgeführte Beratungstätigkeit. Unter vielen anderen kleineren, mittelständischen Strategie-Projekten gehörte das erste große PPP-Projekt, der **MediaPark Köln** Ende der 80er Jahre dazu. Es ging weiter über Strategie und Bewertung aller Immobilien der neuen Bundesländer für **TLG, Treuhandanstalt und Staat** ab 1990, über das **prominenteste Milliarden-Bewertungsprojekt mit Schaffung von Grundlagen der statistischen Portfoliobewertung** im Zusammenhang mit einem Mega-Börsengang und **rund 10-jährigem Kontakt mit der Staatsanwaltschaft** zum Glück nur auf der Zeugenseite. Das änderte sich als jemand aus dem Finanzministerium mich zu Weihnachten wegen Beleidigung anzeigte. Es folgte die oft über Jahrzehnte laufende Beratung bekannter Unternehmer bis hin **zuletzt zur Beratung eines**

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.

25 Jahre Immobilienwirtschaft – eine Retrospektive

Prof. em. Dr. oec. Dr. h.c. Hanspeter Gondring FRICS

Die Aussage „nichts wird mehr wieder wie früher sein“ mag zwar eine abgedroschene Phrase sein, aber sie passt mehr denn je auf die Gegenwart. Im allgemeinen Sprachgebrauch wird damit ausgedrückt, dass die kommende Zeit tiefgreifende Veränderungen bevorstehen und dass „Vertrautes“ aufgegeben werden muss. Kurz: die Immobilienwirtschaft steht vor der größten Herausforderung seit dem zweiten Weltkriegs.

Die aktuelle „Flaute“ ist kein vorübergehendes Konjunkturphänomen, sondern ein strukturelles



Prof. em. Dr. oec. Dr. h.c. Hanspeter Gondring FRICS

Alte Welt	Neue Welt
Projektentwicklung	Projektentwicklung
Wertschöpfung: Entwicklung von Grundstücken, Economies of Scales	Wertschöpfung: Entwicklung von Beständen, Economies of Scope
Rendite- und Cashflow-Orientierung „Gegenwartsfokus“ der Investition; Mietrendite	Nachhaltige Rendite-Risiko-Orientierung „Zukunftsfokus“ der Investition; Green Premium
Monokausale Risikobewertung: Drittverwendungsfähigkeit durch Lage und Nutzung	Multikausale Risikobewertung: Drittverwendungsfähigkeit durch Lage, Nutzung, Lebenszykluskosten und ESG
Konventionelle Bauweise	Serielle und KI-gestützte Bauweise
Stationäre Büroarbeit	Hybride Büroarbeit
Gleichgewichtsstrebende Wohnimmobilien- märkte; moderate Preis-Mietsteigerungen	Ungleichgewichtsverhärtete Wohnimmobilienmärkte; Marktsplattung
Baurecht: funktional getrennte Stadt (großmaßstäbliche Entwicklung)	Baurecht: Europäische Stadt (kleinmaßstäbliche Entwicklung)
Expansive Kreditmärkte	Restriktive Kreditmärkte

Prof. Dr. Hanspeter Gondring

Reset im Sinne von „alles auf Anfang“. Die Immobilienwirtschaft erlebte von 2010 bis 2022 zwölf „goldene Jahre“, die durch die Corona-Pandemie jäh „gefühl“ beendet wurden. Die Branche gewöhnte sich an hohe Transaktionszahlen (im Durchschnitt 50 Mrd. Euro/Jahr), Projektentwicklungen als „Selbstläufer“ und den Vermietungs-Boom.

Die Corona-Krise ist zwar der „gefühlte“ Bruch dieser Entwicklung, aber es sind andere „Brüche“, die die Reset-Taste gedrückt haben: **Energiekrise, Zinswende, Staatschuldenkrise, Protektionismus und aufkommender Plattform-Kapitalismus**. Der Immobilienmarkt ist nun „ermüdet“ und braucht neue, innovative Kräfte. Die **Grafik** zeigt versuchsweise und ohne Anspruch auf Vollständigkeit mögliche Brüche.

Die „neue Welt“ wird die Immobilienwirtschaft in den nächsten 10 Jahren prägen und die Strategie für den einzelnen Marktteilnehmer ist nicht das „Festhalten an vertrauten Algorithmen“, sondern die Bereitschaft, sich anzupassen und sich „neu zu erfinden“.

• PROFESSIONALISIERUNG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

1995 bis 2026



Milliarden-Bauvorhabens einer prominenten Bank. Das wurde begleitet durch 35 Jahre publizistische Tätigkeit zu Immobilien- und Konjunktur im oben aufgeführten Mengengerüst. **Inzwischen ergibt sich die Chance, manche Analysen und Vorhersagen auf die Goldwaage legen zu können.**

Bedenken Sie aber auch das persönliche Umfeld, das oft durch Geburtsort und Geburtsdatum mit den üblichen folgenden Lebens- und Investitionszyklen durch Ausdifferenzierung geprägt ist. Auf dem Höhepunkt der Immobilienentwicklung bis Mitte der 90er Jahre (siehe Chart unten) verdiente ich gutes Geld und investierte auf dem Höhepunkt des ersten langen Nachkriegszyklus in Wohnen meines prosperierenden Geburtsortes. 2001 und Folgejahre lag der Wert meiner Immobilien deutlich unter Fremdkapital. **Berufene Sparkassengeister** mit wahrscheinlich gekauftem Professorentitel gaben den **Rat zu Wohnimmobilien:** „Das wird nie wieder etwas. Verkaufen Sie egal zu welchem Preis – auch zu 7-fachen JM.“ In „Der Immobilienbrief“ **Nr. 1 können Sie meinen Glauben an die Prosperität von Wohnimmobilien nachlesen.**

Die üblichen Immobilienexperten mit Ex Post Erfahrung kontern regelmäßig auf meine erfahrungsbedingten Warnhinweise, dann hätte man woanders kaufen sollen. Das ist der übliche Immobilien-Sprech. **Erstens:** Im 8%-Zinsumfeld kann man ohne Eigenkapital gar keine Münchener 3%er kaufen. **Zweitens:** Ohne Verwaltungsmöglichkeit vor Ort durch Familie wäre ich standortgebunden gewesen oder schon nach zwei Jahren pleite. **Drittens:** Versuchen Sie es mal mit Finanzmathematik durch Gegenüberstellung von 8% Cash-Rendite gegen 3%-Cash-Rendite jeweils nach Abzug von Verwaltung und Instandhaltung. Da brauchen Sie schon kräftige Wertsteigerung. Wer in München geerbt hat, hat es natürlich besser. Aber außerdem: In meiner Jugend war Bayern Ferien-Diaspora und das Ruhrgebiet der deutsche Wachstumstreiber. Das prägte lange nach.

Für die Stabilitätsapostel der Immobilienwirtschaft noch ein kurzes Leipzig-Beispiel. Ich hatte in den 90ern ein gutes Reihenhauses für umgerechnet ca. 180.000 Euro incl. Erwerbsnebenkosten gekauft. Vier Jahre später wurde mir der Rest der Zeile für 50.000 Euro pro Stück angeboten. Mit drei kleinen Kindern und insgesamt Negativ-Immobilienvermögen war das schwierig. Zwei Jahre später habe ich dann für rund 100.000 Euro nachgekauft und ein paar Jahre später für gute 200.000 Euro verkauft. Heute wären wohl 250.000 Euro für meine restlichen Häuser realistisch. Nach 30 Jahren ist das gegenüber umgerechnet 180.000 Euro Ersteinstand immer noch nicht der Rendite-renner. Mit Zwischenerwerb aber ganz interessant. **So viel zum Thema: Wohnimmobilien sind resilient und immer stabil.** Und übrigens: Bis Mitte der 90er stimmte das mit kleinen Schwankungen sogar. Wer aber nach den vorheri-

Prof. Dr. Johannes Beermann, Vorstand der Deutschen Bundesbank i.R., Staatsminister a.D.

Lieber Werner Rohmert,

zum 25-jährigen Jubiläum von „Der Immobilienbrief“ sende ich meine herzlichen Glückwünsche. Über 40 Jahre Erfahrung als Herausgeber im Bereich „Immobilien“. Mit all seinen Facetten.

Seit 20 Jahren bin ich Leser des Immobilienbriefs und habe viel erfahren und gelernt über Großprojekte, Milliarden-Portfolio-Bewertungen, Immobilienfinanzierung und Verkäufe von Immobilien jeglicher Assetklasse. Ich bin dankbar für die strategische Beratung und die Kommunikationsberatung, die ich persönlich erfahren durfte.



Es war auch der richtige Schritt von „Der Immobilienbrief“, sich vom „Platow-Brief“ abzusondern. Immobilien sind besonders und haben ihre eigene Agenda. Nur erfahrene und sehr kundige Journalisten - es muss nicht immer wie bei Ihnen ein doppelter Hochschulabschluss in Volkswirtschaft und Betriebswirtschaft sein - können dort auf Dauer bestehen. Seichte, gefällige und neben der Sache liegende Artikel zu Immobilien bleiben damit beim „Platow-Brief“.

Sie und „Der Immobilienbrief“ stehen für Objektivität, Erfahrung und tiefer Kenntnis des Immobilienbereichs und den dort Handelnden. Sie müssen niemandem einen Gefallen tun, um ein erfolgreicher Herausgeber zu sein. Sie sind der Spiegel des Immobilienmarktes, in dem sich jeder wieder erkennt - wenn er in den Bereich Ihrer Publikation kommt. Vielleicht manchmal kontrovers- aber immer sachlich.

Alles Gute!

gen Erfahrungen immer noch daran glaubte, durfte zuletzt dazulernen. Bei Gewerbe war das Stabilitätspostulat immer schwachsinnig (s.u.).

25 JAHRE „DER IMMOBILIENBRIEF“, 40 JAHRE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Was hat sich geändert?

Je länger man im Markt ist, desto mehr häufen sich längst bekannte Strategien und Ideen, die als Innovation oder neuer (Mega-) Trend vorgestellt werden. **Die Arroganz der Erfahrung** verführt leicht dazu, die Analyse auf die Frage zu reduzieren: „**Was hat sich geändert, seit die Idee zuletzt Erfolg hatte oder eben in der Umsetzung gescheitert ist?**“ ►

25 Herzlichen Glückwunsch zum
-jährigen Jubiläum



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

Zentrale Erfahrungsmerksätze aus 40 Jahren Immobilienwirtschaft sind: „Gut gehen lässt sich bei immobilienwirtschaftlichen Zeiträumen nicht planen. Nur dumme Fehler lassen sich vermeiden.“ + + + „Jede Immobilie, die wirklich gebraucht wird, wird bei jedem Zins gebaut.“ + + + „Nicht die Immobilie schützt vor Inflation, sondern nur ihre Nutzung. Immobilien ohne Nutzer sind Ruinen.“ + + + „10 Vermietungsjahre vergehen wir im Flug. 20 bis 30 Jahre sind ein Gewerbeimmobilien-Leben.“ + + + „Die Immobilie als Altersvorsorge ist immer stärker zu hinterfragen.“ + + + „Anlagen in Immobilienaktien sind am langen Ende des nachlassenden Hypes regelmäßig zum großen Teil weg.“ + + + Die teuersten Worte der Immobiliengeschichte sind: „Diesmal ist es anders.“

Das Umfeld

Schon vor 40 Jahren gab es eine Art ChatGPT. Nur früher heiß das „Schatz, fasst du mir mal bitte die Branche zusammen?“ Der Unterschied: Damals war „bitte“ existenziell für den Erfolg. Heute frisst Höflichkeit Millionen von Kilowattstunden. Das färbt auf die Gesellschaft ab. 25 Jahre begleiten den Weg von der Steuersparbranche zur Immobilien-

branche. Die Steuersparbranche förderte Immobilienwirtschaft nach Gutsherrnart. Andererseits führt die Angestellten-Kultur ohne persönliches Risiko leicht ins Desaster, wie ich im Frühjahr 2009 herausarbeitete, und wie wir es heute wieder erleben. Letztlich bleibt die alte Diskussion des Verhaltens in Boomphasen unter Anlagedruck. Wer mit eigenem Geld arbeitet, investiert anders. O-Ton eines Logistik-Investors: „Wir werden jetzt übernommen. Dann kann ich auch für die 34-fache einkaufen.“ Und der dümmste aller Fehler kommt immer wieder zurück: Das vom „Erfolg“ abhängige verprovisionieren von Immobilieneinkäufern bzw. Finanzierungsverkäufern.

Der Maschinenraum der Immobilienwirtschaft war bei meinem Einstieg in die Branche in der Praxis noch analog. Es gab oft keine PCs. Es gab nur elektrische Diktiergeräte, Schreibmaschinen, Sekretärinnen, Telefon, Briefe, zentrale Faxgeräte und Groß-EDV mit Kettendruckern und dem bekannten grün/weiß gestreiften Papier. Diese Erfahrung hat natürlich aus heutiger Sicht riesige Vorteile: Informationen sind wertvolles und knappes Gut, und müssen entsprechend behandelt werden. Leistungsträger brauchten ihre Zeit nicht mit tippen und Powerpointisierung verschwenden. Entscheidungen

Herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahren „Der Immobilienbrief“!



Nächstes Jahr wird auch der BIIS
Feiern Sie mit uns - auf der

BIIS JAHRESTAGUNG IMMOBILIENFONDS 2027

25

SAVE THE DATE!



MONTAG, 14. JUNI 2027
DORINT HOTEL FRANKFURT/OBERURSEL

EIN BLICK IN DIE GESCHICHTE:

Anzeigenschaltungen bzw. Partnerschaften

(gefunden von NotebookLM / Gemini Notebook)

Adi Akademie der Immobilienwirtschaft, Agentur 19. August GmbH, Aldi SE, Allianz Dresdner Immobiliengruppe, alcava.com, AnleihenFinder, Aquila Capital Structured Assets GmbH, Argetra GmbH, Arnim Personalberatung GmbH & Co.KG, ascado.de, Asuco Vertrieb, aurelis Real Estate, Barings Real Estate Advisers, Bilfinger Berger Facility Services GmbH, Bond Magazine, BondGuide, Bouwfonds Investment Management, Branicks Group AG, Braunschweig Stadtmarketing GmbH, Bremer Landesbank, Brockhoff & Partner, Bulwiengesa, BVT Unternehmensgruppe, Börse München, Caceis Bank Deutschland GmbH, Catella Project Management, Catella Real Estate AG, cds Beteiligungs GmbH, Columbia Threadneedle, comdirect bank, Commerz Real AG, Cornerstone Real Estate Advisers, Corpus Immobilien GmbH & Co. KG, Corpus Sireo Real Estate, CRE Resolution GmbH, Cube Real Estate GmbH, DEGI International (Allianz Dresdner Immobiliengruppe), Deka Immobilien Investment, Dentons, DeTe Immobilien, Deutsche Annington Immobilien, Deutsche Bank Group, Deutsche Euroshop AG, Deutsche Finance Group, Deutsche Hypo AG, Deutsche Post Immobilien (Gründungspartner), DFV Deutsche Fondsvermögen AG, DI-Gruppe, DNL Exclusive Opportunity, DNL Real Invest AG, Doric Asset Finance, Dr. Peters Group, Drivers Jonas, Drooms, E&P Real Estate GmbH & Co. KG, EBZ Business School, ECE, eFonds24.de, Empira AG, epk Media, Euramco Holding GmbH, Exporo AG, Fahrländer Partner AG, fairvesta Vermittlungsgesellschaft mbH (fairvesta AG), Finexity Services GmbH, Floating Homes GmbH, Garbe Unternehmensgruppe (Garbe Group / Garbe Logistic), Gecci Immobilien, GEG German Estate Group, Global Real Estate Institute, Green Office, GRR AG, Hannover Leasing, HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft, HCI Gruppe, HEP global, Hesse Newman Capital AG, Heuer Dialog, HGA Capital, HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG, HSBC Trinkaus, HypZert, Ideenkapital AG, ifaktor, Immac Holding AG, immobilienmanager.AWARD, ImmobilienScout24, immowelt.de, IVG AG, Jamestown, KGAL-Gruppe, Kriton Immobilien GmbH, Kucera Rechtsanwälte, Langer Vermögensanlagen, M&L Aktiengesellschaft, M1 Planungsgruppe Architekten, MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH, meinestadt.de, Messe München GmbH, Mfi Management für Immobilien AG, MPC Capital, Nordcapital GmbH, Nürnberger Versicherungsgruppe, Otto Heil Immobilien, Patrizia Immobilien AG, Postbank, Preos Global Office Real Estate & Technology AG, Project Gruppe, publicity AG, Quirin Privatbank, RA Klumpe Schroeder & Partner, Real I.S. AG, Red Square, RGM Holding GmbH, Robustus GmbH, RWE Energiedienstleistungen GmbH, Siemens Kapitalanlagegesellschaft mbH, SIGNA Property Funds, Sonar Real Estate, sontowski & partner gmbh, SOS-Kinderdorf-Stiftung, Swiss Life, Targa Communication, TPW Todt & Partner, TSO Europe Funds, UBS Real Estate, Union Investment Real Estate AG, V&C Portfolio Management GmbH, vdp Research GmbH, Verifort Capital Group GmbH, Voigt & Coll. GmbH, Volya/Stadtbau, Walton Europe GmbH, Wealthcap, Westdeutsche Immobilienbank, Xolaris Service Kapitalverwaltungs-AG, ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Editorial von Volker Hardegen, des 1. Aufsichtsratsvorsitzenden der Research Medien AG

vom 27.7.2001

Liebe Leserinnen und Leser des ersten Immobilienbriefes,

"Wir ertrinken in Informationen und dürsten nach Wissen" so **Dietmar Hopp**, Aufsichtsratsvorsitzender und Mitbegründer von SAP, kürzlich auf einem Firmenjubiläum. Die Ihnen vorliegende erste Ausgabe von "**Der Immobilienbrief**" möchte helfen, Ihren Wissensdurst zu stillen – durch **Fakten, Meinungen und Tendenzen rund um die Immobilie**. Dies war auch für mich der Anlass, hierbei als Aufsichtsratsvorsitzender der herausgebenden, unabhängigen **Research Medien AG** mitzuarbeiten. "Der Immobilienbrief" verspricht eine Wissenserweiterung auch für meine tägliche Arbeit.

"Der Immobilienbrief" versteht sich als **Informationsmedium für den immobilieninteressierten Leser** und gleichzeitig aber auch als **Meinungsplattform deutscher Immobilienjournalisten**. Diese sind eingeladen über die meist News orientierte Berichterstattung ihrer eigenen Medien hinaus, Trends herauszuarbeiten und ihre persönliche Meinung zu immobilienwirtschaftlichen Sachthemen darzustellen und so indirekt auch „Werbung“ für ihre Medien zu machen. "Der Immobilienbrief" ist **keine Konkurrenz, sondern eine meinungs- und wertungsorientierte Ergänzung der immobilienwirtschaftlichen Medienlandschaft**.

Bei zunächst vorgesehener 14-tägiger Erscheinungsweise wird „Der Immobilienbrief“ ausschließlich aus Eigenkapital und durch Kooperationspartner finanziert. Nach unseren eigenen „Standesregeln“ sind Werbemaßnahmen innerhalb des Textteils nur zu weniger als 25 % möglich. Wir haben darüber hinaus zunächst für das erste Erscheinungsjahr beschlossen, **keine Werbeeinnahmen von Initiatoren von Kapitalanlageprodukten des nicht gesetzlich geregelten Kapitalmarktes** aufzunehmen oder Kooperationen mit diesen Initiatoren einzugehen.

Insofern gilt der besondere Dank den Unternehmen, die ebenfalls an den Erfolg des Konzeptes glauben und neutrales, engagiertes und journalistisches Engagement in einem Markt unterstützen, in dem "kein Stein auf dem anderen bleibt", wie die FAZ neulich titelte. U.a. gehören hierzu: **DeTe Immobilien, Deutsche Post Immobilien, Dresdner Bank Immobiliengruppe** und **TÜV Rheinland/Berlin-Brandenburg**.

Jeder immobilien- und kapitalanlageinteressierte Leser soll die Möglichkeit haben, kostenlos "Der Immobilienbrief" zu beziehen. Hier begleiten uns die in ihren Segmenten marktführenden Internet bzw. E-Business-Portale **ImmobilienScout24**, (u.a.). "Der Immobilienbrief" wurde so bereits zum Start zur reichweitenstärksten Immobilienzeitschrift.

...

Ich bin neugierig auf Ihre Resonanz. **Neugierde ist bekanntlich die stärkste Triebfeder** für die Wissenserweiterung. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein "erweiterndes Lesen".

Ihr



Volker Hardegen, AR-Vorsitzender

mussten immer auf Basis aus heutiger Sicht unzureichender Information gefällt werden. Das schult den Mut und ermöglicht einen schnellen Blick. (Merksatz: eine Immobilie, die sich nicht sauber auf einer Serviette rechnen lässt, ist viel zu riskant).

In meinem ersten **Großskandal** haben wir die **meist frei erfundenen Daten** von 130 Pleite-Immobilien wie Datensätze per Hand in den Großcomputer tippen lassen, um unserem Aufsichtsrat aus Landesbankern und **Dresdner Bank** unsere Professionalität der Bearbeitung zu zeigen. Die meisten Immobilien hatten wir nie gesehen und wussten manchmal auch nicht, ob die überhaupt gebaut worden waren. Von Pleiten unserer Immobilienmieter erfahren wir meist aus der Zeitung. Die verantwortlichen Sachbearbeiter hielten sich meist bedeckt. Bei notleidenden Immobilien menschelte es mehr als heute. Wenn Lieferanten ihre Waren wieder abholten, die zunächst dem Vermieterpfandrecht unterlagen, hieß es am Tor durchaus: Junge, wenn Du

nicht Platz machst, mach ich dich platt, wenn ich die Sachen hier nicht raus bekomme, bin ich das nämlich sowieso. Der Blick auf den LKW-Kühler sorgt für Verständnis.

Die Krisenmeilensteine

Die wichtigsten Meilensteine sind Krisen. Die deutschen **Gewerbeimmobilienmärkte** der Nachkriegs-Aufbauzeit waren **eigentümergeprägt und steuerorientiert. Oft machte nur das Steuerparadoxon Immobilien rechenbar.** Offene Immobilienfonds prägten lange die private Anlage in Gewerbeimmobilien. **Vier identifizierbare Immobilienkrisen und zuletzt seit 2020 die Multikrise** von Corona über Ukraine und Inflation zur immer noch andauernden Zinswende-Krise zeichnen die Erfahrungskurve.

Mitte der 80er Jahre machten sich die Grenzen der immobilienwirtschaftlichen Nachfrage nach Gewerbe

Univ.-Prof. Dr. Karl-Georg Loritz

25 Jahre Immobilienbrief – mit weiterhin vielen Aufgaben in diesem Marktsegment

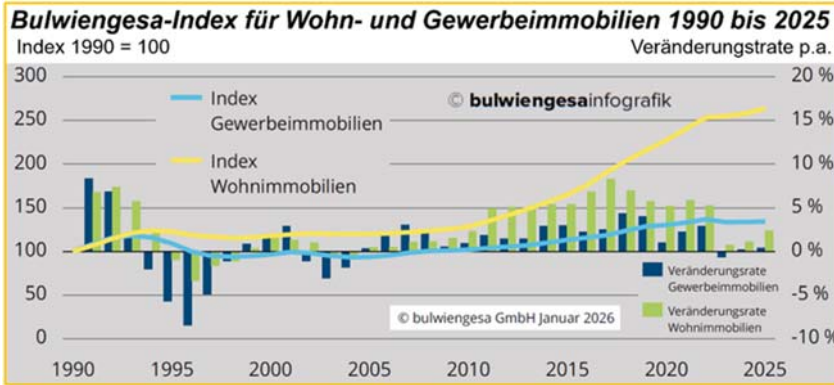
25 Jahre als Presseorgan zu bestehen, ohne zu den „Großen“ zu gehören, ist heute eine lange Zeit und eine beachtliche Leistung. Werner Rohmert hatte bei Gründung wieder einmal eine zukunftsgerichtete Idee. Solche hatte und hat er viele. Die gute Besonderheit der Gründung der ersten Online-Immobilienzeitung war, dass Werner Rohmert dabei nicht darauf angewiesen war, andere davon zu überzeugen. Er konnte sie alleine verwirklichen. Anders als die Inhaber, Redakteure und Journalisten der Printmedien erkannte er, dass die Zeit vorbei war, in der Journalismus und Presseorgane nur in Form bedruckten Papiers möglich war. In Zeiten des Internets sind Informationen, die auf Papier und dieses über weite Entfernungen zu den Lesern gebracht werden müssen, schon auf den Wegen zu diesen nicht mehr neu. Diese Form ist bei ehrlicher Betrachtung anachronistisch geworden. Die mit dem Smartphone aufgewachsenen digital Natives sieht man nicht beim Frühstück oder im Flugzeug mit einer unhandlichen Papierzeitung sitzen. Das war vor 25 Jahren noch anders.



Die moderne Herstellung und Verbreitung waren indes nur der äußere Rahmen des damals neuen Mediums Immobilienbrief. Entscheidend für den Erfolg waren und sind maßgeblich die Inhalte. Die Branche brauchte ein Medium, das zu ihrer weiteren Professionalisierung beitrug. Der Immobilienbrief war zu keinem Zeitpunkt ein einseitiges Werbemedium für die Anbieterseite und schon gar kein Anlegerschutzorgan, sondern ein neutrales Informationsmedium mit intelligenten und professionellen Beiträgen. Wie revolutionär ein solches internetbasiertes Presseorgan damals war, kann sich die jüngere Generation und können sich vor allen die digital Natives nicht mehr vorstellen. Damals gab es für öffentlich zugängliche Informationen in erster Linie Zeitungen und Magazine. Diese mussten gedruckt und oft sogar in der Nacht mit LKWs in alle Winkel Deutschlands gefahren, um am nächsten Morgen von Zustellern in die Briefkästen geworfen zu werden. Journalisten hatten für Printmedien, Rundfunk und Fernsehen eine Art Oligopol. Sie entschieden wer und was hineinkommt.

Die digitale Welt hat hingegen jedem, der schreiben kann, die Möglichkeit eröffnet, im Netz einen Journalisten zu spielen und Botschaften und Fotos zu verbreiten, mag der Inhalt noch so flach und unsinnig sein. Künstliche Intelligenz ermöglicht sogar denen, die selbst keine Artikel schreiben könnten, solche zu verbreiten.

In diesen Zeiten fällt der seriösen Presse die schwierige Aufgabe zu, sich abzuheben und vor allem zu helfen, wie wir als kritische Leser die richtigen Informationen von Fake-News unterscheiden. Der Immobilienbrief kann diese Aufgabe besser als andere Medien wahrnehmen. Als neutrales, weil wirtschaftlich unabhängiges Organ haben die Autoren auch die Freiheit, wie sie ihre Aufgaben wahrnehmen.



durch ökonomische Prosperität, Tertiärisierung und Demographie erstmals **bemerkbar**. Das prägte als erste Krise die Erfahrung des Autors. Die **Vereinigungs-Euphorie** ab 1990 führte bis 1993/1994 zu einem zyklischen Höhepunkt, der als **zweite erlebte Krise** zu einem schnellen Absturz der Gewerbemärkte und dann langanhaltender Seitwärtsbewegung auf niedrigem Niveau führte bzw. eine „tote Dekade“ mit abgeschwächter Seitwärtsbewegung bei Wohnen zur Folge hatte.

In der Nr. 1 von „Der Immobilienbrief“ wurde nach der völligen Wohnimmobilien-Vernachlässigung der 90er Jahre eine deutliche Erholung der Wohnimmobilien und eine Konsolidierung der Gewerbeimmobilien prognostiziert. Die beiden ersten Krisen blieben aber ohne nachhaltige Folgen, da im **Going Concern** einer prosperierenden Volkswirtschaft die Immobilienwirtschaft sich normal entwickelte und kleine Zyklen die Niveautransformation und fehlende bzw. sich regional stark spreizende Wertentwicklung überspielte. **Es merkte kaum jemand, dass das durchschnittliche nominale Ausgangsniveau des letzten Zyklushöhepunktes bei Wohnen erst nach über 15 Jahren und bei Gewerbe erst nach 20 Jahren wieder erreicht wurde.** Wohnen spreizte sich regional. Verlierenden Regionen wie dem ehemals prosperierenden Ruhrgebiet liefen neue Standorte im Süden den Rang ab. **Real, also nach Inflation ist Gewerbe heute oft noch billiger als 1993.** ▶

25 JAHRE IMMOBILIENBRIEF:

ZEIT
FÜR EIN
KLEINES
STÄND-
CHEN!

**Hausse, Baisse und Häuserei,
ohne Schmuck und Duckmäuserei.
Mit spitzer Feder weise Worte,
seit 25 Jahren am selben Orte.
Für Know-How pur statt Make-Believe
steht Rohmerts Immobilienbrief.**

Danke für 25 Jahre kluge Gedanken, klare Worte und »seltene Erdung«, die selbst undurchsichtige Marktphasen stets durchleuchtet haben. Der Immobilienbrief hat die Branche nicht immer glücklicher gemacht – aber alle definitiv heller und wacher. Herzlichen Glückwunsch zum Silbernen, lieber Werner Rohmert!

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

AURELIS.DE

aurelis

Bauen Gestalten *Werte schaffen*

Quartiere zu schaffen, die Wohn- und Arbeitswelten für Generationen harmonisch vereinen, ist unser Anspruch. Als einer der führenden Projektentwickler realisieren wir in Berlin und Brandenburg Bauwerke von außergewöhnlicher Qualität und verbinden ausgefeilte Technik und Architektur mit zeitloser Eleganz und hohem Komfort.

Foto: Kronprinzengärten, Berlin

bauwert.de

 **BAUWERT**

Die Vorhersage prosperierenden Wohnens und konsolidierenden Gewerbes traf durch **die dritte erlebte Krise, der Dotcom-Krise ab 2000/2001** erst mit Verspätung ein. „9/11“ bzw. der World Trade Center Terroranschlag änderte die Welt.

Die **vierte erlebte Krise**, die Jahrhundert-Finanzkrise bzw. die **Lehman-Krise** ab September 2008, **war** zwar nach dem vorherigen Boom immobilienwirtschaftlicher Zinsdifferenz-Geschäfte bei vergleichsweise niedrigen Zinsen unterhalb der hochzinsgeprägten Mietrenditen **im Erleben mancher Manager hoch lästig**, in der Rückschau eine echte, kurze Krise. **Den Volkswirtschaften wurde der Stecker gezogen. Vorübergehend lief nichts mehr.** Transaktionen stoppten. Bewerter werteten vorübergehend schwierige Immobilien, die durch die Krise getroffen waren, nach dem Motto „Ohne Markt kein Wert“ brutal ab. Deutschland fuhr dann relativ schnell wieder hoch. Manche Peripherie-Länder benötigten länger.

In der Konsequenz wurde die Finanzkrise zum Wachstumstreiber der Immobilienwirtschaft. Zunächst ging das Vertrauen in den Euro verloren. Die Immobilie als Kapitalanlage erlebte eine Renaissance. Gleichzeitig fielen die „Whatever it takes“-Zinsen Richtung Null. In Verbindung mit geopolitischer Veränderung führte das zu einem **Immobilienzyklus, dessen Dauer von 2009 bis zur Zinswende 2022 ohne Vorbild war. Entsprechend lang dauert aber**

Frank Motte, Ihr ehemaliger Gründungsaufsichtsrat

Lieber Herr Rohmert,

vor 25 Jahre hatten Sie eine kluge Vision: Ein neues Immobilienmedium zu erschaffen, unabhängig von beeinflussenden Werbekunden, kritisch analysierend und informativ. Und so saßen wir 2001 gemeinsam beim Notar und haben die Research Medien AG ins Leben gerufen. Sie als junger Vorstand und ich als stellv. Aufsichtsratsvorsitzender. Kaum zu glauben, dass „Der Immobilienbrief“ damals sogar parallel auch noch als Printausgabe erschien. Jahre des dynamischen Aufbaus schlossen sich an. Heute ist daraus ein kleines Medienimperium geworden, mit vielen Immobilienbriefen und Reports. Und mich haben sie infiziert und nicht nur zum Dauerabonnenten, sondern auch zum Immobilienbestandshalter und Projektentwickler gemacht. Möge es Ihnen mit vielen Lesern so gehen.



Mein herzlicher Glückwunsch wie Sie die Rohmert Medien AG über die Jahre entwickelt haben und ein weiter erfolgreiches Gelingen mit immer einer spitzen und kritischen Feder.

sonar.
Real Estate

**Investmentmanagement
Transaktionsmanagement
Asset Management
Landlord Representation
Projektentwicklung
Revitalisierung**

Wir realisieren deutschlandweit Immobilieninvestments für nationale und internationale Partner von der Akquisition über die aktive Wertschöpfung bis zum Exit.

Büro | Logistik | Wohnen | Einzelhandel
Hamburg | Berlin | Düsseldorf | Frankfurt | München

WISSEN. INSTINKT. ERFOLG.



sonar-re.com

Berufsbegleitend. Flexibel. Branchennah.

Der nächste Karriereschritt: Master!

- Master of Arts Real Estate Management
- Master of Science Projektentwicklung
- MBA Real Estate

Vielen Dank
für **25** wert(e)-
volle Jahre!



JETZT INFORMIEREN!



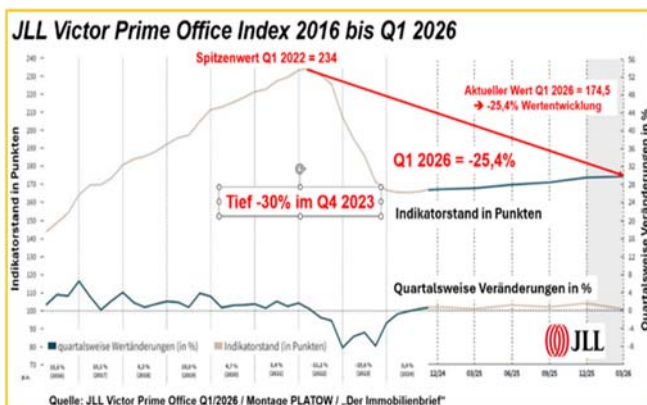
DIE-
IMMOBILIEN
HOCH
SCHULE
.DE

auch die Konsolidierungsphase, deren Ende bislang nicht abzusehen ist.

Allerdings war die Finanzkrise für unseren Verlag und die Fachmedien sehr lästig. Der Verlag hatte expandiert, sollte sich durch Angestellte vom Schlüsselpersonenrisiko lösen und einen eigenständigen Weg gehen. Einem Frühjahr des Zukunftsoptimismus folgte der Herbst 2008 der unternehmerischen Implosion. **Fachverlage sind die Hebel der Branchenkonjunktur. Spardiktate der Branche führen zum Totalverlust der Medien.** Das gilt auch heute wieder.

Ist das aktuelle Multikrisen-Umfeld eine Gesamtkrise oder eine Aneinanderreihung? Das beginnt mit Corona 2020 und der Lieferketten-Inflation ab 2021. Es setzt sich fort mit dem russischen Überfall auf die Ukraine im Februar 2022 mit nahezu galoppierender Inflation von 8,6% im Dezember 2022 zum Vorjahres-Dezember. Die brutale Zinswende ab Juli 2022 hatte in ihrer Rasanz mit Zins-Vervielfachung niemand vorhergesehen und einkalkuliert. Die neue Nahost-Krise wirkt erneut mit einer Energiepreisexplosion. Sind das **Krisen fünf, sechs und sieben** oder lediglich eine Gesamtkrise? **Bedeutet die Aneinanderfolge der Krisen ein neues geopolitisches New Normal?** Darüber hinaus kann die Krisendefinition auch irreführend sein. Viele Entwicklungen, die die Immobilienwirtschaft treffen, sind krisenübergreifend, wirken schon länger und gleichen sich teilweise aus.

Das ändert nichts an den Konsequenzen für die Immobilienwirtschaft. Die Bewertungen der insbesondere von den Zinssätzen abhängigen Anlageimmobilien bei großvolumigen Einzelimmobilien oder Portfolios waren bei Büroimmobilien dramatisch. Ich hatte schon im Herbst 2022, von der **Immobilien Zeitung** zitiert, **eine mathematisch not-**



wendige Korrektur von 25 bis über 30% vorhergesagt. Das war ein Jahr später im Q4 2023 mit minus 30% im Prime Office Index **JLL Victor Realität.**

Was hat sich also in der Immobilienwirtschaft verändert?

Fragt man die aktiven Matadore der Immobilienwirtschaft hat sich die ganze Immobilienwirtschaft professionalisiert und verändert. Der Autor hat als Verbandsvorsitzender der deutschen Immobilienjournalisten einmal die Kollegen gefragt, die den Markt seit Dekaden beobachten. Hier war der eindeutige Tenor, es habe sich nichts wirklich geändert. Die Auflösung dieses Dilemmas liegt darin, dass sich im „Maschinenraum“ des Immobilienmanagements sehr viel geändert hat. Die Immobilienwirtschaft ist besser ausgebildet und professioneller. Transformation ist das Gebot der Stunde. Graue Energie wird heute erhalten. Vor 20 Jahren

Prof. Dr. Daniel Kaltofen,
Rektor der EBZ Business School

25 Jahre „Der Immobilienbrief“ – das ist nicht nur ein bemerkenswertes Jubiläum, sondern auch ein Stück Zeitgeschichte der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Seit 2001 hat sich die Branche tiefgreifend verändert. Märkte sind internationaler geworden, Entscheidungen datengetriebener, die Anforderungen durch Klimaschutz, Demografie und Regulierung deutlich komplexer.



Wer solche Entwicklungen über so viele Jahre begleitet, braucht mehr als nur einen guten Überblick. Es braucht Branchenkenntnis, Urteilskraft und die Bereitschaft, Dinge klar auszusprechen. Genau dafür steht der „Immobilienbrief“ – und dafür steht in besonderer Weise Herausgeber Werner Rohmert. Seine pointierte Sprache, sein großes Wissen um Märkte, Unternehmen und handelnde Personen sowie seine unverwechselbare Art der Einordnung haben das Medium geprägt.

Die Redaktion berichtet deshalb nicht nur über die Branche. Sie mischt sich ein, setzt Akzente und stößt Debatten an. Das ist nicht immer bequem, aber gerade darin liegt der Wert des „Immobilienbriefs“.

Auch wir am EBZ sind überzeugt, dass eine Branche nur dann zukunftsfähig bleibt, wenn Wissen, kritische Reflexion und qualifizierte Fach- und Führungskräfte zusammenkommen.

Zum 25-jährigen Bestehen gratuliere ich Herrn Rohmert und dem gesamten Team sehr herzlich. Ich wünsche dem „Immobilienbrief“ weiterhin einen klaren Blick, eine pointierte Feder und viele Jahre, in denen er die Branche ebenso kundig wie meinungsstark begleitet.

war Abriss und Neubau der Standard. Das Regelwerk ist viel komplizierter.

An der Immobilie selber hat sich viel geändert. Das macht sich heute im Flight to Quality und dem Aussetzen der Qualitäts-/Preis-Arbitrage bemerkbar. Top-Qualitäten bzw. Prime Office sind gefragt, knapp und werden bei steigenden Mieten teurer. Nachrangige Qualitäten werden immer schwerer platzierbar und sind oft kaum noch vermittelbar. **Andererseits lernte ich zur Jahrtausendwende, dass 60er und 70er Jahre Immobilien „wie Blei im Markt liegen“, aber ab den 80er Jahren zukunftssicher gebaut würde. Heute sind 80er und 90er Jahre Gebäude ohne heutige Nachhaltigkeitsqualität auf dem Weg zum Stranded Asset.** Große Institutionelle investieren schon nicht mehr in 10 Jahre alte Immobilien, da die die Qualitätsstandards nicht erfüllen.

Andererseits hat sich am immobilienwirtschaftlichen Gedankengut wenig geändert. Die Mathematik ist dieselbe. Standortüberlegungen sind dieselben. Immobilien ohne Nutzer bleiben Ruinen. Der Wert einer Immobilie liegt im Nutzer. Deshalb werden bei jedem Zins alle Immobilien gebaut, die gebraucht werden. Der Autor kam 1982 bei über 10% Hypothekenzins in den Markt. Ein Pro-

zent Kosten pro Monat kalkulierten die Banken bei Finanzierungen auch bei Wohnen. Andererseits sind Immobilien, die nur bei Niedrigzins gebaut werden können, Umweltverschmutzung.

Kein Zyklus, sondern „perfect storm“ mit tektonischer Verschiebung

Was der Autor in über 40 Jahren nicht erlebt hat, ist das Zusammenspiel der großen Wellen, die die Immobilienwirtschaft treffen. 15 Jahre bestand die Immobilien-Welt daraus, dass alle glaubten, dass in der Immobilienwirtschaft Wasser nach oben fließt. Wer noch andere Erfahrungen hatte, oder über die Endlichkeit einer in 5.000 Jahren nie dagewesenen (Zins-) Pumpe nörgelte, wurde in die Pessimisten-Ecke gestellt. Die Assetklassen sind aber unterschiedlich betroffen. **Büro trifft es hart.** Handel hat vieles hinter sich, was Büro an Markttransformation noch vor sich hat. Sozialimmobilien und Wohnen profitieren von der Demographie.

Jetzt kommt insbesondere bei Büro alles zusammen. Die Immobilienwelt glaubt immer noch, alles sei Zyklus. Das ist ein Irrtum. **Die schlechte Botschaft ist:**



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

Fünf von sechs Wellen sind Niveautransformationen, die insbesondere die Bürowelt ins Mark treffen. **Die gute Botschaft ist:** Inzwischen sind die Niveautransformationen bis auf KI weitgehend eingepreist, auch wenn die potentiellen Verkäufer es nicht glauben. **Die Eckdaten stehen.** Und wenn die **Maklerhäuser von noch fehlender Liquidität im Markt sprechen, dann ist das lediglich Synonym dafür, dass immer weniger Zukunftsträumer nicht rechenbare Preise mitmachen.** Geld ist da. Internationale stehen an der Seitenlinie und warten auf Preise, bei denen es sich wieder lohnt, aufs Spielfeld zu stürmen.

Blicken wir auf die Wellen - Was ist zyklisch, was bleibt?

Die Immobilienwelt gestaltet sich neu

Wie lange dauert die strukturelle Anpassungsphase? Welche Entwicklungen sind zyklisch? Welche Entwicklungen führen zu einer Niveautransformation der Bewertungen und verschwinden nicht mehr? Das sind die großen Fragen der Immobilienwirtschaft, die aber selbst die Bedeutung der Fragen noch nicht erkannt hat. **Die vordergründige Sichtweise der Branche sieht eine Krise, die vorbeigeht und einen Konjunkturzyklus, der sich weiterentwickelt,** ein anhaltend hohes Interesse aller Nachfragergruppen sowohl bei Nutzung als auch bei Investment und eine schnelle Rückkehr des Marktes. **Das verniedlicht!**

Vorab das Fazit: Vorn den großen Wellen ist nur die Konjunktur zyklisch. **1. Welle Konjunktur ist Zyklus:** Konjunktur ist lästig, aber lediglich zyklisch, auch wenn das Zahlenwerk aktuell eher unglücklich ist. Das Zusammentreffen von Konjunktur kann aber die strukturellen Wellen verstärken. Bedenken Sie, in früheren Krisen war allein die Konjunktur geeignet, den Wechsel zwischen Überangebot und Knappheit, der die Immobiliengeschichte bis 2003 prägte, herbeizuführen. **2. Welle Finanzmathematik ist Niveautransformation:** Finanzmathematik ist für alle da. Die zinsbedingte Veränderung der Werte, die es so in der bundesrepublikanischen Geschichte noch nicht gegeben hat, bedeutet eine Niveautransformation ohne Rückkehr und betrifft alle Immobilien Assetklassen. **3. Welle ESG ist Niveautransformation:** Der Klima-Wertberichtigungen treffen 60 bis 80% des Bestandes. **Gewerbeinvestoren haben keine Lobby. Gesellschaftlicher Konsens, fehlende Fluchtmöglichkeiten der Immobilie** und auch Verursachungsgerechtigkeit machen Gewerbeimmobilien zum Ziel von Regulierung. Auch die aktuelle politische zeitliche Entspannung ist keine Lösung. Investoren und Mieter bleiben auf ESG-Trip.

4. Welle Homeoffice ist Niveautransformation: Homeoffice ist seit Corona aus der Nische. Seit 25 Jahren für den Autor absehbare gesellschaftliche Veränderungen der Arbeit mit den Stichworten standortunabhängiger New

Klaus Franken,
CEO Catella Project Management

Der Immobilienbrief - 25 Jahre Jubiläum

25 Jahre – streitbar, bissig und mit starker Überzeugung kennt man Werner Rohmert. Wir sind nicht immer einer Meinung, aber ich habe stets den tiefgründigen Austausch geschätzt, der geholfen hat, Dinge klarer zu sehen.



Analyse, Mahnung und Orientierung - Der Immobilienbrief steht für unabhängigen und fundierten Fachjournalismus, der Entwicklungen früh erkennt, unbequeme Themen nicht scheut und einen klaren Blick auf Risiken, aber auch Chancen bietet.

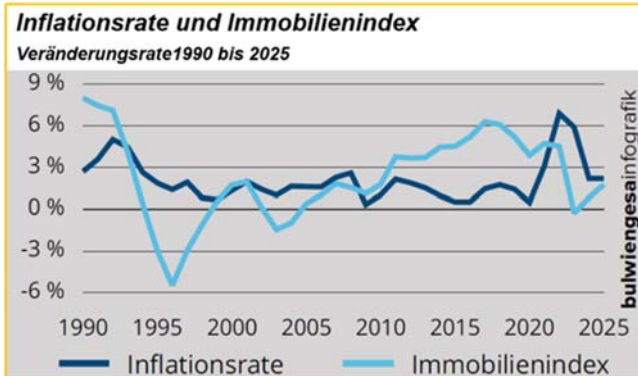
Investoren brauchen verlässliche Informationen, kritische Analysen und vor allem den offenen Dialog. "Bad News" verkaufen sich besser, heißt es. Gerade in diesen Zeiten bedarf es jedoch Medien, die Chancen sichtbar machen. Ich bin überzeugt: Mit den richtigen Partnern und innovativen Konzepten lassen sich Opportunities heben und es gibt allen Grund hoffnungsvoll nach vorn zu blicken – auf die nächsten 25 Jahre.

Werner Rohmert und dem ganzen Team wünschen wir alles Gute, schätzen rückblickend das Geleistete und wünschen eine munter und mutig gestaltete Zukunft.

Work oder Homeoffice treffen so sicher wie das Amen in der Kirche mit Auslaufen von Mietverträgen und zunehmender Sicherheit der Konzern-Entscheidungsfindungen die Nachfrage. **5. Welle Künstliche Intelligenz ist ein Damoklesschwert und gleichzeitig eine Niveautransformation:** Die Wirkungen künstlicher Intelligenz sind noch nicht absehbar. Eine Nachfragesteigerung für Büros ist schwer ableitbar, auch wenn Makler meinen, bisher sei noch nichts zu sehen. **Das ist Dachdecker-Mentalität** am ersten Stock vorbeizufliegen mit der Feststellung, bisher sei alles gutgegangen. **ChatGPT ist gut drei Jahre alt. Mietverträge laufen länger. Wer heute mietet, mietet zwei Drittel seiner Fläche neu. Und in der Entwicklung von KI werden zunächst Arbeitsplätze geschaffen.** Über die Immobilienwirtschaft hinaus ist mit der KI die Pandora aus der Büchse gelassen worden. Ebenso gefährlich ist die **6. Welle des inzwischen noch nicht einmal mehr schleichenden Wettbewerbsverlustes der deutschen Industrie:** Das deutsche Geschäftsmodell steht vor grundlegender Revision. Seit über 100 Monaten ist die Industrieproduktion im Sinkflug.

Weiter mit den Änderungen: Inflationsschutz durch Immobilien ist als Sommermärchen entlarvt. Zugegeben, nach 30 Jahren ist fast alles teurer, auch Immo-

bilien. Dafür muss man oft 30 Jahre durchhalten und darf Inflation nicht wirklich hineinrechnen. Das zeigte bereits



oben der bulwiengesa-Index. Wenn ich auf meine Historie zurückschaue, zeichnen sich **4 Phasen ab**: **1. Nach dem Krieg** bis in die frühen 90er entwickelten sich Immobilienwerte durch Kriegszerstörungen, Nachfrage durch Demographie und wirtschaftliche Prosperität mit Schwankungen um einen Langfrist-Trend positiv. Die Inflationsschutzthese war statistisch nicht zu widerlegen. **2. Nach 1993** beruhigte sich die Inflation, blieb aber positiv und recht hoch, aber die Werte brachen überproportional ab. Da stimmte die These

schon nicht mehr. **3. Insbesondere nach der Finanzkrise** explodierten die Werte, aber die Inflation sank weiter. Das zeigte direkt das Gegenteil der These eines Gleichlaufs zwischen Inflation und Werten. **4. Und ganz schlimm stiegen ab 2021 die Inflationsraten** gen Himmel, aber die Werte brachen fürchterlich ein (s.o.). Fazit: **Die These des Inflationsschutzes ist weder statistisch noch intellektuell haltbar. Der Nutzer macht den Inflationsschutz. Der Zins macht die Werte.**

Ist die Immobilie noch sichere Altersvorsorge?

In der Konsequenz ist die Immobilie als „sichere“ **Altersvorsorge zu hinterfragen**. Offene Immobilienfonds (OIF) sind in der Diskussion. „Der Immobilienbrief“ **warn-te 2003 in Nr. 51 vor Problemen bei KanAm**. 2004 kam die erste Krise. 2008 kam die zweite Krise. Viele Anleger verloren Geld. Allerdings wurden die OIF abgestraft, obwohl sie mit der Finanzkrise nicht das Geringste zu tun hatten. Jetzt sind die OIF wieder in der Krise. Die Anleger stimmen mit den Füßen ab. **Die Lebenszyklen von Immobilien**

#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.

nehmen ab. Das trifft nicht nur Gewerbe. Bereits in den 00er-jahre „prügelte“ sich „Der Immobilienbrief“ mit der **Deutschen Bank**, wie sich denn 5%er rechnen sollen, wenn die Immobilien nach 20 bis 30 Jahren zur Totalsanierung anstehen sollen. Und auch Wohnen hat kein unbefristetes Leben mehr. Nach 50 Jahren sind viele Häuser abgewirtschaftet. Das kann den Eigentümer dann genau in der geplanten Rentenphase treffen.

Fazit

Kein Trend hält ewig. Ein dummer Fehler ist es, aktuelle oder sogar länger laufende Trends in die Zukunft hochzurechnen. Zinsen ändern sich, Demographie ändert sich. Ansprüche ändern sich. Geopolitik ändert sich. Megatrends sind oft schon am Wendepunkt, wenn sie als Megatrends erkannt werden. 10 Jahre Mietvertrag sind keine Sicherheit. Nur die Nachnutzungsmöglichkeiten stellen Sicherheit. Nach 10 Jahren ist die Nachvermietung z. B. bei Büros schon schwierig. Und ein erfolgreicher Exit hängt davon ab, dass es in 10 Jahren Käufer gibt, die glauben, dass es in weiteren 10 Jahren Käufer gibt, die glauben, dass es in 10 Jahren Käufer gibt et ad finitum. **Speziell bei Büro wech-**

seln sich Wertschöpfungsphasen des Baus mit dem Werteverzehr der Nutzung mit den späteren Wertschöpfungsphase der Sanierungen ab. Im letzten Niedrigzinszyklus drehte die Wertvernichtungsphase nur durch steigende Multiplikatoren wieder in Richtung Wertsteigerung. Das ist erstmal vorbei. Jetzt bleibt nur Hoffnung auf Mietsteigerung. Die hängt von Knappheit und Qualität ab. Das hat sich in 40 Jahren nicht geändert – nur halten die Qualitätsdefinitionen keine 40 Jahre. ■

DEUTSCHE IMMOBILIENAKTIEN – ZYKLISCHES DESASTER MIT ANSAGE

„Eigentlich“ wollte ich in dieser Ausgabe noch den Beleg dafür bringen, **dass das Immobilienaktien-Desaster mit regelmäßiger Vermögensvernichtung seit über 30 Jahren von mir beobachtet turnusmäßig mit Ansage wiederkommt.** Aber das läuft aus dem Ruder und wird nachge reicht. Aber eines muss ich dazu liefern. Offene Immobilienfonds habe ich gemeinsam mit Stefan Loipfinger seit 2003 kritisch beäugt, aber ich blieb immer ein Befürworter der

Harald von Scharfenberg,

Geschäftsführender Gesellschafter der BVT Holding, München

Kurzes Grußwort zur Jubiläumsausgabe "Der Immobilienbrief"

Lieber Herr Rohmert,

Ihr 25-jähriges Jubiläum ist ein wahrlich besonderer Anlass und ein überzeugender Beleg für die herausragende Kontinuität und Qualität Ihrer Arbeit. In redaktionell stets anspruchsvollen Zeiten – damals wie heute – haben Sie und Ihr Team in inzwischen weit über 600 Ausgaben des „Immobilienbriefs“ fundiert, unabhängig und mit klarem Blick über die Immobilienbranche berichtet. Damit haben Sie nicht nur Transparenz geschaffen, sondern auch maßgeblich zur Einordnung und Weiterentwicklung des Marktes beigetragen.

Über die Jahre ist der „Immobilienbrief“ zu einer festen Institution geworden – insbesondere im Bereich der Immobilienfonds – und hat sich durch seine kritisch-konstruktive Berichterstattung große Anerkennung erworben. Auch für mich persönlich, nach vielen Jahrzehnten in der Sachwertbranche, gehört Ihre Publikation seit jeher zur unverzichtbaren Pflichtlektüre.

Besonders schätze ich Ihr Editorial, das aktuelle Entwicklungen oft pointiert und mitunter bewusst zugespitzt aufgreift, zugleich aber auch durch fundierte Rückblicke überzeugt. Die Fähigkeit, historische Entwicklungen analytisch mit der Gegenwart zu verknüpfen, verleiht Ihren Beiträgen eine besondere Tiefe. Ebenso beeindruckend ist Ihre Offenheit im Umgang mit eigenen Fehleinschätzungen – diese selbstkritische Haltung ist Ausdruck eines souveränen und glaubwürdigen Journalismus.

Ihr Jubiläum steht für mich zugleich auch für die gewachsene, vertrauensvolle Verbindung unserer Häuser. Auch wir bei BVT dürfen in diesem Jahr feiern und blicken auf 50 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Über die Hälfte dieser Zeit wurde BVT von Ihren Berichten begleitet – in erfolgreichen Phasen ebenso wie in herausfordernden Zeiten. Die zahlreichen Gespräche und Diskussionen, die wir in diesen Jahren geführt haben, waren stets geprägt von fachlicher Tiefe, Offenheit und einem konstruktiv-kritischen Austausch.

Zu Ihrem 25-jährigen Bestehen gratuliere ich Ihnen, lieber Herr Rohmert, sowie dem gesamten Team des „Immobilienbriefs“ sehr herzlich. Für die Zukunft wünsche ich Ihnen weiterhin viel Erfolg, Anerkennung und die gewohnte publizistische Stärke – und hoffe, dass Sie die Branche noch viele Jahre mit Ihrer Arbeit bereichern werden.

Ihr

Harald Scharfenberg



Offenen Immobilienfonds für die private, kleinteilige gestreute Anlage. „Eigentlich“ bin ich das auch heute noch, nur manchmal kommen mir Zweifel, insbesondere, wenn eine zweistellige Marktkorrektur an Offenen Immobilienfonds völlig vorbeigeht, während Immobilienaktiengesellschaften leicht 60 bis 95% ihres Kurses gegenüber Peak verloren.

Schon in den frühen 90ern überraschte mich die Chuzpe, miese Bestände Aktienanlegern mit „Story“ als Core und Kurs-Chance zu verkaufen. „Für bewundernswert hielten wir (PLATOW in den 90ern, zitiert nach DIB 99 v. 11.11.2005) die Fähigkeit manchen AG's selbst die langweiligsten Immobilienbestände als „Phantasie“ zu verkaufen, mit denen sich der Anlageberater eines Initiators von Geschlossenen Fonds noch nicht einmal auf die abendliche Zahnarzt-Couch getraut hätte.“ Eine längst vergessene 8-Mann-Company sah sich vor Hunderten begeisterter Aktionäre als führende Immobiliengesellschaft Deutschlands. Damals gab es die IVG – Gott habe ihre Ausschlechter selig – noch, die wohl über eine Dekade optimistische Bewertungen verkaufen konnte, bis Missmanagement, Realität, Liquidität und clevere internationale Ausschlechter sie einholten. Positiv überraschte mich das Überleben der AG's nach der Finanzkrise bis es dann die IVG dahinraffte. Auch die anderen Namen der 90er Jahre wie Isenbeck, Günter & Sohn, Concordia, Steucon, Ravens-

Patrik Fahrenkamp,
CEO, Leipziger Stadtbau Aktiengesellschaft

Grußwort zur Jubiläumsausgabe Nr. 629

25 Jahre. 629 Ausgaben. Kein einziges Mal drumherum geredet.

Das ist die Kurzfassung. Die lange Fassung kennen alle, die den Immobilienbrief seit Beginn lesen — und wir gehören dazu. Was Werner Rohmert 2001 gestartet hat, war keine Publikation für den Markt. Es war eine Publikation gegen den Markt, wenn der Markt es verdiente. Diese Haltung ist seltener, als sie klingt.



35 Jahre Stadtbau AG und 25 Jahre Immobilienbrief — das verbindet mehr als Gleichzeitigkeit. Wir haben dieselben Zyklen durchlebt: die Boomjahre, die Ernüchterungen, die Jahre, in denen alle Recht zu haben schienen, und die Jahre, in denen sich herausstellte, dass niemand Recht hatte. Wer in solchen Zeiten klar schreibt, leistet etwas. Wer es 629 Mal tut, hat Charakter bewiesen. Herzlichen Glückwunsch — und auf die nächsten 25 Jahre Tacheles reden.

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.

berger oder Colonia dürfte kaum noch jemand von Ihnen kennen.

Die Crux der Immobilien-AGs und des REIT war früher mehr als heute das fehlende Netz gegen fallende Märkte (vgl. DIB Nr. 148 von September 2007). „Jetzt (2007) gibt IFRS die Chance für einen kräftigen Schluck aus der Bewertungspulle. Aber: Die Wahl der Fair Value Bilanzierung ist für die Zukunft verbindlich. Sie kann nicht rückgängig gemacht werden. Sofern also die allseits erwartete Konsolidierung bei Gewerbeimmobilien eintritt, entsteht automatisch Abwertungsbedarf, der umso höher ist, je höher die möglichen Bewertungsperspektiven ausgenutzt wurden.“ **Damals ahnte ich noch nicht, mit welch bodenloser Gier Bewertungen mancher AGs in den Himmel geschossen wurden. Und ich verstehe nach meinen eigenen Portfolio-Bewertungserfahrungen im Milliardenbereich nicht, warum sich niemand, weder Anlegerschützer noch Behörden, darum kümmert. Und heute schauen wir uns das Wettrennen zwischen Zinsentwicklung bei auslaufenden Finanzierungen und Mietentwicklung an. Wer gewinnt, ist offen.**

2005 wurde der REIT als „Rettung des deutschen Kapitalmarktes“ propagiert. Berufene Geister stellten sich hin-

ter den qualitativen und quantitativen Schwachsinn. 2005 (DIB Nr.: 99 v. 11.11.2005, S.2) beschäftigte ich mich in „**Ein atypischer Exkurs in den gesunden Menschenverstand**“ ausführlich mit dem damals Grenzen sprengenden intellektuellen Ungeschick auf Basis fehlender Erfahrungen und Know hows. Die Argumente: US-Vorbild, Steuern und Mengengerüst waren Blödsinn. Der REIT versprach weniger Steuereffekte als die sinnlos verpuffte Steuerreform von 1976, die alle AGs wie den späteren REIT stellte. Das hätte man damals wissen können. Der Ausschluss von Wohn-AGs war auch nicht sinnvoll. Lesen Sie einmal meinen Artikel von 2005 mit den Nachlieferungen von 2007 aus unserem Archiv oder lassen Sie sich den schicken. Das hätte Ihnen viel Geld gespart, wenn Sie sich auch diesmal nicht beherrschen konnten und von der Zinswende überrascht wurden. Schließlich „**verbindet die Immobilienaktie immer noch den „Spieltrieb“ mit dem Glauben der Deutschen an die Wertbeständigkeit und Wertsteigerung der Immobilie.**“ (DIB Nr.: 99 v. 11.11.2005).

Das müssen wir einmal aufbereiten. **Eigentlich wäre jetzt auch die Zeit gekommen, nachdem die Fakten auf dem Tisch liegen und die systemrelevanten AGs keinen Schaden mehr nehmen können, den sie nicht schon angerichtet haben, sich mit der Hype-Entwicklung einmal**

HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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



Unser Gütesiegel für
Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



PERSCH CONSULT



WERITAS



HIB



AppCon

auseinanderzusetzen. Denn selbst, wenn ich mir die **Be-
werter-Argumente, das Bewertungsrecht ließe es zu,
100.000 und mehr Wohnungen auf Basis eines Einzel-
verkaufs von Einzelwohnungen herunterzurechnen**
und es bedürfe weniger Vergleichsdeals für eine 30-fach
Bewertung von Werkswohnungen, erinnert mich das an
den **VW-Skandal**, in dem die Techniker ihre Optimierungs-
-Strategien auf den Prüfstand bezogen und nicht auf die
Realität. **Das kostete zweistellige Milliarden. Und so
viel Luft vermute ich auch immer noch in den Immo
AG Bilanzen bei marktorientierter Bewertung. Aber
wer bin ich, dass ich sowas mit gesundem Menschen-
verstand vermuten könnte ... ? ■**

*Hier noch ein kurzer Brief aus der Familie, bevor unsere
Gäste zu Wort kommen. Vielleicht haben Sie es auch
schon bemerkt, diese Ausgabe ist auch für uns selber
geschrieben.*

25 JAHRE „DER IMMOBILIENBRIEF“ – HAPPY BIRTHDAY

Caroline Rohmert, Talent in der Redaktion

Werner Rohmert wird bis heute oft der „schreibende Unter-
nehmensberater“ genannt. „Ihr Vater hat die Immobiliensze-
ne mit geprägt“ – diesen Satz höre ich, seit ich ein kleines
Kind bin. Zum 25-jährigen Jubiläum möchte ich Ihnen einen

Grußwort von Stefan Loipfinger, Co-Gründer „Der Immobilienbrief“

25 Jahre „Der Immobilienbrief“ – eine nachhaltige Erfolgsgeschichte

25 Jahre „Der Immobilienbrief“ – dazu gratuliere ich Dir, lieber Werner, und dem gesamten Team
sehr herzlich. Ein Vierteljahrhundert ist ein stolzes Jubiläum und zugleich ein schöner Anlass, an die
gemeinsamen Anfänge zurückzudenken.

Als wir um die Jahrtausendwende über die Idee eines Immobilien-Newsletters diskutierten, war kei-
neswegs absehbar, welche Erfolgsgeschichte daraus entstehen würde. Über Inhalte und Struktur
haben wir damals ausgiebig beraten und vermutlich auch leidenschaftlich diskutiert. Nur ein Punkt
stand erstaunlicherweise nie ernsthaft zur Debatte: „Der Immobilienbrief“ sollte nicht gedruckt, son-
dern ausschließlich als PDF verschickt werden.

Heute klingt das selbstverständlich. Damals war es ein durchaus ungewöhnlicher und, wie sich ge-
zeigt hat, weitsichtiger Gedanke. Schneller, günstiger und papiersparender – eigentlich hättest Ihr
dafür schon längst einen Nachhaltigkeitspreis verdient. Ich habe es einmal überschlagen: Bei einer
angenommenen Druckauflage von 10.000 Exemplaren hätten sich in 25 Jahren mehr als 800 Tonnen Papier angesammelt.
Das entspricht – je nach Berechnung und Papiersorte – einer Größenordnung von etwa 15.000 bis 20.000 Bäumen. Unsere
damalige Entscheidung für das PDF war also nicht nur modern, sondern auch ziemlich gut für den Wald. 😊

Aus der nachhaltigen, gemeinsamen Idee ist eine feste Institution der Immobilienbranche geworden. Dass „Der Immobilien-
brief“ nach 25 Jahren noch immer regelmäßig erscheint und seine Leserinnen und Leser zuverlässig informiert, ist alles an-
dere als selbstverständlich. Es ist das Ergebnis journalistischer Ausdauer, fachlicher Kompetenz und einer enormen persön-
lichen Leistung – vor allem Deiner, lieber Werner.

Unsere 50/50-Partnerschaft hielt bekanntlich nicht ganz so lange wie der „Immobilienbrief“. Zwei ausgeprägte Persönlich-
keiten, viele eigene Vorstellungen und eine gemeinsame Geschäftsführung waren auf Dauer vielleicht doch etwas zu
viel Alpha auf zu wenig Raum. Immerhin verlief unsere Trennung ebenso fair und freundschaftlich wie zuvor die Gründung.
Dass die persönliche Verbundenheit geblieben ist, empfinde ich bis heute als besonders wertvoll. Auch das hat viel mit
Deiner Art zu tun.

Ob mein früher Ausstieg die richtige Entscheidung war, wurde ich später immer wieder gefragt. Meine Antwort lautet weiter-
hin: für mich ja – und für den „Immobilienbrief“ vermutlich ebenfalls. Ein Unternehmen aufzubauen, ein Team zu führen und
über Jahrzehnte ein großes Netzwerk zu pflegen, verlangt Fähigkeiten, die Du deutlich besser beherrschst als ich. Ich fühle
mich zwischen Zahlen, Bilanzen und kritischen Analysen wohler. Oder, um mein Bild aus der 500-sten Jubiläumsausgabe
noch einmal zu bemühen: Ein Elefant wird auch nach 25 Jahren Berufserfahrung nicht zum idealen Porzellanverkäufer.

Umso mehr freue ich mich ohne jede Einschränkung über das, was Du und Dein Team geschaffen habt. 25 Jahre „Der Im-
mobiliensbrief“ sind eine außergewöhnliche Leistung. Ich wünsche Dir und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiterhin
Gesundheit, Kraft, journalistische Neugier und viel Erfolg für die kommenden Jahre.

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum – und macht weiter so, denn ich freue mich alle zwei Wochen auf Dein Editorial und
viele interessante Beiträge sowie News.



kleinen Einblick hinter die Kulissen bieten. Aus der Perspektive der Tochter, die von alldem lange nur die Küchentisch-Version kannte.

Denn so richtig verstanden habe ich vieles erst, als meine eigene Reise mit dem Immobilienbrief begann. Beim Lesen ist mir dabei klar geworden, wie viel von dem, was ich kenne, offenbar schon damals da war. Etwa, dass er seine mündlichen Prüfungen offenbar wenige Stunden vorher, mit Mitschriften nie besuchter Vorlesungen, vorbereitet hat. Mit einer eigenen Rechenformel für den Wecker. „Selbstbewusstes Auftreten bei totaler Ahnungslosigkeit“, nennt er das selbst. Diese Selbstsicherheit hat ihn tatsächlich weitergebracht. Mit rund 30 Jahren stand er mitten in einem der größten Immobilien- und Finanzskandale



der deutschen Nachkriegsgeschichte, zuständig für 26 leerstehende Gewerbeimmobilien quer über Deutschland verteilt, ohne einen einzigen PC, nur mit verstreuten Kreditakten und handschriftlichen Erfassungsbögen. Und dann dieser Satz, den er über sich selbst geschrieben hat, fast bei-läufig: dass er mit rund 30 Jahren „die ersten hundert Millionen Verlust“ realisiert habe. Nicht verursacht. Realisiert – als wäre es eine Zahl unter vielen gewesen, die man einfach zur Kenntnis nimmt und mit der man weiterarbeitet.

Drei Dinge habe er als karriereschädigend kennengelernt – eine eigene Meinung zu entwickeln, sie nicht für sich zu behalten, und mit Erfolg aufzufallen. Überrascht war ich davon eigentlich nicht. Ich kenne meinen Vater als jemanden, der nie ein Blatt vor den Mund nimmt. Aber ich habe vorher nie darüber nachgedacht, dass ihm das offenbar schon damals klar war – und er trotzdem weitergeschrieben hat. Vielleicht ist genau das der eigentliche Grund für „Der Immobilienbrief“: Wer als Angestellter seine eigene Meinung nicht offen sagen durfte, gründet sich irgendwann seinen eigenen Platz dafür. Kein Vorgesetzter, keine Rücksicht, keine Karriere mehr, die man beschädigen könnte. Nur die eigene Meinung, in einem eigenen Medium.

Kurt E. Becker

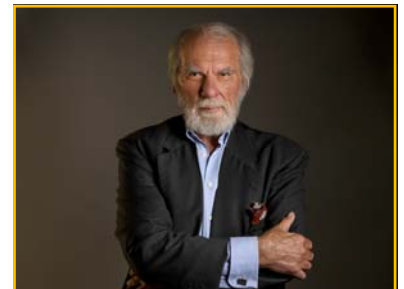
Commiserator in foro

Vor einem Vierteljahrhundert (!) war Werner Rohmert der Revoluzzer schlechthin in der Medienwirklichkeit seiner Zeit. Und er war und ist bis dato ein „Commiserator in foro“ geblieben, ein seinen Markt skeptisch kritisch begleitender und zugleich schmerzlich mitleidender Kommentator und Analyst. Doch der Reihe nach.

Einen Verleger, Herausgeber und Redakteur, der sich immobilienpublizistisch ausschließlich online zu Wort meldete, gab es vor 25 Jahren noch nicht. Bis er kam. Werner Rohmert war technisch insofern ein Pionier. Er erschloss seinen Lesern instrumentell mit seinem Vehikel ein virtuelles Amerika, einen neuen Kontinent der Medienwirklichkeit und sich selbst in der Folge ein mediales Online-Imperium im World Wide Web. Was für eine Geschichte! Und zwar eine mit Fortsetzung und Dynamik. Den virtuellen Göttern im Cyberspace sei Dank. Caroline nämlich, Rohmerts Tochter, die, wie der Vater, das Immobilien-geschäft von der Pike auf gelernt hat, steht neuerdings mit auf der Kommandobrücke des Online-Riesen und verschafft ihm Wind unter den Segeln. Denn seiner revolutionären Anfänge zum Trotz dämmerte Werner Rohmerts Lust auf Neuerungen über Jahre im tagträumerischen Halbschlaf vor sich hin. Was aber wäre in einer technischen Welt des steten Wandels fataler als das Verschlafen von Entwicklungen? Zum Beispiel die Nutzung Sozialer Medien! Caroline wird's richten! Sie ist auf einem erfolgversprechenden Weg!

Was über das Vierteljahrhundert seiner Geschichte gleichgeblieben ist, ist die inhaltlich qualitative Substanz des Immobilienbriefs und später dann seiner medialen Verwandten im Rheda-Wiedenbrücker Online-Imperium. Im Zentrum der publizistischen Immobilien-Denkstatt der mittlerweile auch schon viele Lenze zählende Werner Rohmert als überragend intellektueller Imperator, der **seinen** Immobilienmarkt mit tiefgründiger Kompetenz, analytischer Trennschärfe und meisterlicher Schreibe kommentierend begleitet - immer mit eigenem Herzblut schreibend, dabei schmerzlich unter den Verwerfungen und Unzulänglichkeiten des Marktes leidend: ein „Commiserator in foro“ im klassischen und besten Sinn des Wortes eben.

Nur wer liebt, was er kritisiert, ist authentisch: Und Rohmert als Kommentator und Analyst ist authentisch. Von den Haarspitzen zu den Zehnägeln. Und von der spitzen Feder bis zur galligen Tinte. Weiter so, lieber Werner. Ich bin und bleibe ein Fan Deines Briefs.



Während mein Vater zwischen Budapest, Moskau, London und, glauben Sie es mir, sogar einer Floßfahrt in München unterwegs war, bestand mein eigenes Leben zur gleichen Zeit hauptsächlich aus Schnee, Sandkasten und einer viel zu großen roten Pufferjacke. Meine Eltern hatten auf einer Mittelaltershow offenbar solche Sorge, mich in der Menschenmenge aus den Augen zu verlieren, dass diese Jacke wohl die einzig logische Konsequenz war. Zwei völlig getrennte Welten, gleichzeitig – seine Krisen, meine Kindheit –, und ich habe von seiner damals nichts mitbekommen, außer den Geschichten, die mir später erzählt wurden. Die ersten Ausgaben entstanden nach den Erzählungen meines Vaters noch mit Pressereisen, die man sich heute kaum noch vorstellen kann: mit der **Deutschen Bank**, **Ideenkapital** (in der Concorde) und **BVT** in die USA, mit **JLL** jährlich in eine europäische Metropole, mit **AENGELT** und einer Journalistenrunde in die Deutsche Botschaft in Moskau oder mit einem kleinen, heute vergessenen Fondsunternehmen mit einem Learjet in USA von Prärie-Supermarkt zu Kreuzungs-Supermarkt. Presse hatte damals eine andere Bedeutung. Aber mein Vater meint auch heute noch, dass diese Reisen Erfahrungen und Know how gebracht haben, und nicht ein einziges Mal habe einer der Einladenden sich später auf die gemeinsame Reise bezogen.

Gunnar Dittmann, Vorstandsvorsitzender der
HEH Hamburger EmissionsHaus AG

Grußwort zum 25-jährigen Jubiläum des „Immobilienbrief“

25 Jahre - das sind in der Immobilienwirtschaft mehrere Marktzyklen, kräftige Aufschwünge und ebenso deutliche Korrekturen. Wer diese Zeit publizistisch begleitet, ohne der jeweiligen Stimmung hinterherzulaufen, baut etwas auf, das selten geworden ist: Vertrauen. Genau darin liegt die Stärke des „Immobilienbrief“. Er berichtet nicht nur, was am Markt geschieht, sondern ordnet ein, warum – souverän im Ton, klar in der Sache und mit dem Blick dafür, was wirklich trägt und was nur gut aussieht. Für ein Unternehmen wie unseres ist eine solche Stimme mehr als Lektüre – sie ist ein verlässlicher Bezugspunkt. Wir gratulieren Werner Rohmert und dem gesamten Team herzlich zu 25 Jahren unabhängigem Journalismus und wünschen weiterhin den klaren Blick, der ihn seit einem Vierteljahrhundert auszeichnet.



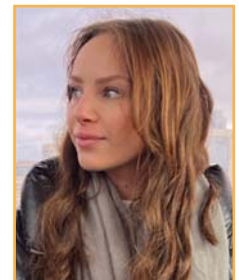
Schon in der ersten Ausgabe, 2001, findet sich ein Satz des Gründungs-Aufsichtsratsvorsitzenden, **Volker Hardegen**, der es 25 Jahre später fast nicht besser beschreiben könnte: „Wir ertrinken in Informationen und dürsten nach Wissen.“ Geschrieben, lange bevor jemand von Informationsflut oder Newsletter-Müdigkeit sprach.

Im Laufe der Zeit wurde „Der Immobilienbrief“ dann spürbar unbequemer. Fragwürdige Bewertungen, Finanzierungssysteme, die Frage, ob manche Entwicklungen wirklich so nachhaltig sind, wie damals alle glaubten. Mein Vater hatte schon Anfang der 90er Jahre in den neuen Bundesländern nach wenigen Tagen das Gefühl, dass die „blühenden Landschaften“ komplizierter werden würden, als öffentlich vermittelt wurde. Er hat es trotzdem aufgeschrieben, obwohl man ihm sagte, er könne unmöglich als Einziger recht haben. Genau diese Haltung – lieber unbequem als bequem falsch – ist es, die „Der Immobilienbrief“ 25 Jahre später immer noch ausmacht. Nicht die Auflage, nicht das Alter. Sondern dass er nie aufgehört hat, genau das zu tun, was er selbst einmal als karriereschädigend beschrieben hat.

Die journalistische Seite habe ich wohl von meinem Vater geerbt. Vielleicht aber auch noch etwas anderes: dass man eine Meinung nicht einfach für sich behält, selbst wenn man weiß, dass genau das karriereschädigend sein kann. Ich sitze inzwischen selbst öfter neben ihm und diskutiere über eine Ausgabe – zwei getrennte Welten, die inzwischen eine geworden sind. Und dabei merke ich immer wieder, wie wenig mir davon als Kind im Sandkasten bewusst war, und wie viel mehr ich davon heute verstehe: dass „Der Immobilienbrief“ von Anfang an nichts anderes war als ein Ort, der eigene Meinung und Fachkompetenz vereint – mit eigenen Händen aufgebaut, Ausgabe für Ausgabe, 25 Jahre lang. **Und genau deshalb wollte ich diese Geschichte nicht als Außenstehende erzählen, sondern als jemand, der dabei zusehen durfte, wie aus diesem einen Satz über karriereschädigende Ehrlichkeit ein ganzes Lebenswerk wurde.**

Deshalb schließe ich diesen Artikel auch nicht als Redaktion, sondern als Tochter und Talent der Redaktion. Happy Birthday „Der Immobilienbrief“.

Und Happy Birthday, Papa – wir sind stolz auf dich. ■



Wir danken unseren externen Autoren: Dr. Jürgen Leibfried und Prof. Dr. Karl-Georg Loritz zu Möglichkeiten, den Wohnungsbau anzukurbeln, Prof. Dr. Thomas Beyerle zu Dual Use, RA Janine Hardi zu Deutschland als NPL-Hotspot Europas und Sebastian Lohmer zur Reformnotwendigkeit der OIF.

DIE ABSURDE DEUTSCHE WOHNUNGSPOLITIK

**Dr. Jürgen Leibfried,
Gründer und Vorstand der BAUWERT AG**

Jedem politischen Entscheidungsträger ist klar, dass der akute Mangel an Wohnungen in deutschen Ballungszentren eines der wichtigsten Probleme ist, welcher zu einer zunehmend aufgeheizten Stimmung in der Bevölkerung führt. Nicht zehntausende, sondern eher hunderttausende Wohnungen fehlen in den Ballungsgebieten. Alles, was der deutschen Politik zur Behebung dieser Mangelsituation einfällt, ist Stimmung gegen die Vermieter zu machen.



Dr. Jürgen Leibfried,
BAUWERT AG

Die Einführung eines Mietendeckels, eines Mietenkatasters, eine Teilverlagerung von Kosten, für die Mieter allein verantwortlich sind, auf den Vermieter, der Zwang, dass Vermieter auch bei freifinanzierten Wohnanlagen einen gewissen Prozentsatz an Sozialmieter mit WBS-Schein vermieten zu müssen, etc., sollen Vermieter dazu animieren, Wohnraum zu schaffen beziehungsweise zur Verfügung zu stellen.

Statt den Neubau von Wohnungen anzukurbeln, lässt man den absurden Ideen von Enteignung und Vergesellschaftung freien Lauf und wundert sich dann, wenn sogar wohlwollend gesinnte verantwortungsbewusste, potenzielle Wohnungsinvestoren sich vom deutschen Wohnungsmarkt verabschieden.

Die deutsche Wohnungspolitik dürfte in ihrer Verkennung der Situation, wohl weltweit einmalig sein.

Dabei gibt es genügend Instrumente, um den Wohnungsbau anzukurbeln und auch deutsche Normalverdiener, zu Wohnungseigentum zu verhelfen. Um den preiswerten Mietwohnungsbau für den Mittelstand in Großstädten anzustoßen (Mietenziel: 10 -15 Euro/qm) könnte man:

- die **Mehrwertsteuer** von 19% auf z. B. 5% bezogen auf die Bau- und Baunebenkosten senken. Bei Bau- und Baunebenkosten von beispielsweise 3.500 Euro brutto wären dies fast 500 Euro Ersparnis.
- eine **Abschreibung auf die Bau- und Baunebenkosten in Höhe von 50%** ermöglichen und diese über fünf Jahre verteilen. **In der Nachwendezeit führte dies zu einem Bauboom von Wohnungen.**
- zinsgünstige Darlehen anbieten, verbunden mit einem teilweisen Tilgungsverzicht.

Um Familien (Selbstnutzer und Erstkäufer) zu Eigentum zu verhelfen, gäbe es folgende Instrumente:

- **Senkung der Grunderwerbsteuer** in Großstädten auf z. B. 2% (und nein, das führt nicht zu Einnahmeausfällen, denn 2% auf 5000 Wohnungen ist mehr als 6% auf 1000 Wohnungen).
- das Angebot von Eigenkapital ersetzenden Bürgschaften von Förderbanken in Höhe von z. B. 20%, welche nachrangig zur Sicherheit im Grundbuch eingetragen werden.
- das Angebot von **zinsverbilligten Darlehen**.
- das Angebot, dass **auch Selbstnutzer und Erstkäufer ihre Zinsen** für den Kauf der Wohnung von der Steuer absetzen können, wie es bisher nur den Vermietern möglich ist.
- ein Teilverkauf von landeseigenen Wohnungen, ausschließlich an die Mieter, um auch dieser Einkommenschicht die Schaffung von Immobilieneigentum zu ermöglichen. Die so freiwerdenden Mittel könnten zum Bau von Wohnungen auf landeseigenen Grundstücken verwendet werden.

Dies sind nur wenige Beispiele, wie man tatsächlich den dringend notwendigen Wohnungsneubau und die Schaffung von Wohnungseigentum für Normalverdiener umsetzen könnte. Die politischen Entscheidungsträger müssten dies nur wollen.

Und nein, derartige Maßnahmen führen nicht zu nicht bewältigbaren Einnahmeausfällen. Mittelfristig bringen derartige Maßnahmen steigende Staatseinnahmen, denn Baufirmen Architekten, Baustoffhersteller, Handwerker und alle sonstigen an der Realisierung von Wohnungen beteiligten Firmen etc. sind auch Steuerzahler. **In vielen europäischen Nachbarländern hat man mit der Umsetzung von derartigen Ideen bereits große Erfolge verzeichnet.** (Mai 2026) ■

WARUM FUNKTIONIERT DER WOHNUNGSBAU IN DEUTSCHLAND NUR IN STEUERLICH UND ZINSMÄSSIG „UNNORMALEN ZEITEN“?

Prof. Dr. Karl-Georg Loritz

Wieder einmal reagiert die Politik hilflos und erfolglos auf die Krise im Wohnungsmarkt, die es nur für Mieter, nicht für Vermieter gibt. Die Gründung von Wohnungsbauministerien und einer eigenen Wohnungsbaugesellschaft in einzelnen Ländern und auch der sog. „Bauturbo“ haben keine ins Gewicht fallende Besserung gebracht.

Wann hat Wohnungsbau funktioniert?

Ein Rückblick in die Historie der Nachkriegszeit zeigt, dass Wohnungsbau im Grunde nur bis in die 1960er Jahre wegen der zu erwartenden Wertsteigerungen und der steuerfreien Veräußerungsgewinnen nach Ablauf von zwei Jahren aus wirtschaftlichen Gründen funktioniert hat. **Danach gab es ausreichenden Wohnungsneubau im Grunde nur in steuerlich „unnormalen“ Zeiten, sprich bei massiven steuerlichen Anreizen und in der Niedrigzinsphase zwischen 2018 und 2022.**

Als Banken keine Zinsen für Einlagen bezahlten und für größere Kapitalbeträge sogar „Negativzinsen“ verlangten, wichen auch Leute mit kleineren Einkommen und Vermögen oftmals auf hoch finanzierten Wohnungskauf aus. Doch zu vermietende Wohnungen kommen unternehmerischen Investments gleich. Sie müssen verwaltet und Kredite bedient werden. Die Erhaltungsaufwand kommt hinzu, der angesichts der unkalkulierbareren Politik - Beispiel Heizungsmodernisierungsgesetz der Rot-Grün-Gelben Bundesregierung - kaum noch kalkulierbar ist. Die Wertvernichtung aller Immobilienarten durch den Gesetzgeber muss man auch künftig einkalkulieren. Der in Deutschland rigorose gesetzlich Schutz der Wohnungsmieter kommt hinzu.

Funktioniert hat der Wohnungsbau immer dann, wenn im Bewusstsein der Hersteller und Käufer von Wohnung weite Teile des rationalen Denkvermögens durch steuerliche Incentives ausgeschaltet wurden. Erinnert seien stichwortartig:

Die Steuermodelle der Nachkriegszeit

Werfen wir kurz einen Blick auf die steuergetriebenen Bauprodukte: Bei den Mietkaufmodellen in den 1970er Jahren konnte der Käufer die anfänglichen Steuervorteile (des damaligen § 7b EStG) vereinnahmen und danach die Wohnung an den Mieter verkaufen. Es folgten die Bauherrenmodelle, bei denen die Bauträger durch aufgeblähte, damals sofort abzugsfähige Werbungskosten die Quadratmeterprei-

se in schwindelerregende Höhen trieben; denn die Erwerber konnten bis zu einem Viertel der Herstellungskosten als Werbungskosten ansetzen. Es gab zusätzlich die Möglichkeit, durch Einschalten eines gewerblichen Zwischenmieters, zur Umsatzsteuer zu optieren und so durch die Erstattung die Vorsteuer in Höhe von damals 10% der Baukosten zu ersparen. Auch Grunderwerbsteuer – damals 7 % - konnte durch Gestaltungen vermieden werden. ►

Dirk Leutbecher, Geschäftsführer und
Gründungsgesellschafter der STONY Real Estate Capital

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum!

Lieber Werner,

25 Jahre Immobilienbrief – das ist weit mehr als ein Jubiläum. Es ist ein Vierteljahrhundert unabhängiger Einordnung, klarer Haltung und pointierter Debatten und es ist eben auch in der heutigen Zeit keine Selbstverständlichkeit mehr, die über 25 Jahre beizubehalten. Denn was heute als selbstverständlich erscheint, war vor 25 Jahren eine mutige Idee.



Nämlich die Immobilienbranche regelmäßig mit fundierten Analysen, unbequemen Fragen und Deiner unverwechselbaren Art der Kommentierung zu begleiten.

Dabei hast Du selten den einfachen Weg gewählt, den wir heute als Mainstream bezeichnen würden. Wer den Immobilienbrief in der Vergangenheit gelesen hat, weiß, dass dort keine weichgespülten Formulierungen und keine Gefälligkeitsurteile zu finden gewesen sind. Du beziehst Stellung und um es in der „Immobilienbranche“ zu sagen: „Du legst oft Risse im Fundament offen, die andere lieber überstreichen würden“. Das hat und wird auch zukünftig nicht immer allen gefallen – aber genau das macht unabhängigen Journalismus und eine eigene Meinung zu haben eben aus.

25 Jahre Immobilienbrief bedeuten auch unzählige Ausgaben, Themen, Meinungen – und in unseren gemeinsamen Diskussionen und Veranstaltungen, bist Du mit Deinen Analysen dem einen oder anderen auch einmal gehörig auf den berühmten Fuß getreten. Ist halt so! Wer eine Meinung hat, kann nicht Everybody's Darling sein. Aber genau diese Streitlust, gepaart mit dem notwendigen Sachverstand, hat den Immobilienbrief eben auch zu einer festen Größe in der Immobilienwirtschaft gemacht.

Lieber Werner, zu diesem besonderen Jubiläum gratuliere ich Dir ganz herzlich. Ich wünsche Dir, dass Dir Deine Neugier, Deine Schärfe im Urteil und Deine Freude an der kontroversen Debatte noch lange erhalten bleiben. Der Immobilienbranche fehlen Persönlichkeiten wie Du – und den Immobilienbrief braucht sie natürlich auch.

Herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahren Immobilienbrief. Auf noch viele weitere Jahre!!!!

All diesen Steuermodellen setzten Finanzverwaltung und der Bundesfinanzhof in letzter Instanz jeweils ein jähes Ende. Der Staat hielt sich nicht an seine Versprechungen und die Richter sprachen bei nicht bestandskräftigen Steuerbescheiden die zur Zeit des Wohnungsbaus und -erwerbs legalen, steuerlichen Vorteile rückwirkend ab. Der Grundsatz, dass der Staat hält, was er verspricht, gilt im Steuerrecht leider oft nicht. Z.T. wurden Steuerpflichtige, die das getan hatten, was Verwaltung und Rechtsprechung bis dahin gesagt und entschieden hatte, sogar strafrechtlich verfolgt.

Der größte Boom in der Immobilienwirtschaft und insbesondere auch im Wohnungsbau wurde nach der Wiedervereinigung mit der Sonderabschreibungen bis zu 50% der Anschaffungs- oder Herstellungskosten einer Immobilie ab dem Jahr 1993 erzeugt. Die Sonderabschreibungen galten, mit später verringertem Abschreibungssatz bis 1998. Da die Steuervorteile expressis verbis im Gesetz standen, waren nicht einmal der deutsche Gesetzgeber und die Rechtsprechung in der Lage, sie rückwirkend abzuerkennen. Zudem bewirkten sie trotz vieler Fehlallokationen, den raschen Wohnungs- und Gewerbebau in den neuen Bundesländern.

Brauchen wir erneut steuerliche Incentives? Angesichts dieser Historie muss man die Frage stellen, ob es in Deutschland Wohnungsbau in steuerlich und zinsmäßig normalen Zeiten im ausreichenden Volumen nicht mehr geben wird. Da nicht mit einer neuerlichen Null-Zinspolitik zu rechnen ist, könnte man naiv nach neuerlichen Steuervorteilen rufen. Vermutlich käme es angesichts des Steuerspartriebs vieler Deutscher zu einem Boom. Aber Fehlallokation gingen stets mit solchen, marktwirtschaftlichen Grundsätzen widersprechenden Steuervorteilen einher. Immer erhöhten die Bauträger die Preise und, zuletzt bei der Sonderabschreibung, zahlten die Kunden auf die damals üblichen Quadratmeterpreise nicht selten mehr als Aufschlag als das, was sie hinterher im Wege der Steuervorteile gewannen. Viele Wohnungen entstanden dort, wo sie nicht benötigt wurden.

Wie würden Steuerincentives im Wohnungsmarkt heute wirken? Heute gingen solche Steuervorteile auch an der Realität noch stärker als früher vorbei: die Baukosten sind bei oft schlechte Handwerkerqualität in Höhen gestiegen, die per se Wohnungsinvestments unrentabel machen, denn auch in München als der teuersten deutschen Stadt brauchen wir keine Wohnungen, bei denen ab 30 € pro

Draženko Grahovac,
CEO Savills Deutschland

25 Jahre Immobilien-Brief

Als „Der Immobilienbrief“ 2001 erstmals erschien, stand ich noch am Beginn meiner beruflichen Karriere und war relativ neu in der Immobilienwirtschaft tätig. Unsere Industrie in Deutschland begann gerade, sich zu internationalisieren und zu professionalisieren. Gerade für einen jungen Menschen ergaben sich in einem solchen Umfeld Chancen, sich zu etablieren und schnell Verantwortung zu übernehmen. Für mich war es daher wichtig, so viele Informationen wie möglich aufzusaugen und immer auf dem neuesten Stand zu sein. So wurde mir der Immobilienbrief ein wichtiger Begleiter – die scharfen Analysen und pointierten Meinungen halfen mir, ein eigenes Gesamtbild der Branche zu bilden.

Zu der Zeit entwickelte sich auch das Internet rasant zu einem unverzichtbaren Arbeitswerkzeug – mit DSL war es plötzlich dauerhaft und überall verfügbar. Werner Rohmert und sein Team zogen schnell nach – und so freute ich mich fortan, die neueste Ausgabe stets in meinem Postfach zu finden.

So wie sich das Netz in den Folgejahren professionalisierte, so reifte auch unsere Branche. Heute ist alles größer, internationaler und besser vernetzt – Immobilien haben sich längst als eine der wichtigsten Assetklassen für internationale Investoren etabliert. Und das Rad der Veränderung dreht sich stetig weiter. In den vergangenen 25 Jahren hat die Branche einige Höhenflüge erlebt und ist durch so manche Krise gegangen – an Stories wird es Herrn Rohmert gewiss nie gemangelt haben.

Was damals das Internet war, ist heute die Künstliche Intelligenz. Von der Zettelwirtschaft über die Digitalisierung, die vieles einfacher und effizienter machte, stehen wir nun an der Schwelle zum KI-Zeitalter. So wie ich damals als junger Mensch jede Information aufsog, gilt es auch heute: Wir dürfen nie stehenbleiben, müssen uns stets weiterbilden und neuen Themen offen begegnen.

Genau das wünsche ich Herrn Rohmert und dem gesamten Team – Neugier, Mut und weiterhin viel Spannendes zu erzählen. Herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahren!



Quadratmeter keine ausreichende Nachfrage bestehen wird. Bei Immobilien Investments in jeder Assetklasse bleibt der banale Nachteil gegenüber unternehmerischen Investments: Es gibt nur die Mieten und den Verkaufspreis, der wiederum vom erster unmittelbar abhängt, als Ertragsquellen. Ein Unternehmer, der Waren oder Dienstleistungen produziert, kann den Umsatz erhöhen. Eine Mieterhöhung im Wohnungsbauschalter scheitert bekanntlich oftmals an der Mieterschutzgesetzgebung und an der Zahlungsfähig-

keit weiter Mieterschichten. Steuervorteile können diese Fakten nicht ändern.

Wir beseitigen wir die Ursachen? Kostengünstiges Bauern bekommen wir nur, wenn die Standards gesenkt, Genehmigungsverfahren weiter vereinfacht und die irrealen Vorstellungen, wir Deutschen könnten das Weltklima – auch mit dem Wohnungsbau – retten, verabschiedet werden. Bei der Umwandlung von Bürogebäuden in Wohnungen sollte

Christoph Wittkop,

CEO und Managing Partner, Sonar Real Estate GmbH

Lieber Herr Rohmert,

als jemand, der seit inzwischen fast 30 Jahren in der Immobilienwirtschaft tätig ist, wird mir beim Blick auf das 25-jährige Jubiläum des „Der Immobilienbrief“ besonders bewusst, wie weit der Juli 2001 inzwischen zurückliegt und wie sehr sich seitdem die Welt, unsere Branche und auch das eigene Leben verändert haben.

Als Ihre Publikation erstmals erschien, standen in New York noch die Twin Towers, die Europäische Zentralbank hatte noch keine einzige Euro-Banknote ausgegeben, Smartphones waren Science-Fiction und „Cloud“ allenfalls ein meteorologischer Begriff und Künstliche Intelligenz ein Thema für wenige Spezialisten. Vielmehr wurden Immobilien auf Papier bewertet, Datenräume konnte man physisch betreten, und wer unterwegs E-Mails lesen konnte, galt bereits als technologischer Vorreiter.

Auch die Immobilienbranche selbst sah anders aus. Angelsächsische Real-Estate-Private-Equity-Investoren waren hierzulande noch weitgehend unbekannt und ausländische Investoren auf dem deutschen Markt eher die Ausnahme als die Regel. Die Banken mussten sich zudem noch nicht mit den damals kaum bekannten Non-Recourse-Finanzierungen beschäftigen, die später in vielen Marktphasen eine wichtige Rolle spielen sollten.

Bei mir selbst hat sich seitdem ebenfalls einiges verändert. Denn mit Ende zwanzig stand ich damals nach einem berufs begleitenden BWL-Studium noch am Beginn meines unternehmerischen Weges; auch von einer Familiengründung war ich noch ein gutes Stück entfernt. Und genau in dieser Zeit, den frühen Jahren der börsennotierten Immobiliengesellschaften, haben wir uns kennengelernt, sind seitdem in Kontakt geblieben und tauschen uns immer wieder über die Entwicklungen in der Immobilienwirtschaft aus.

Inzwischen haben die Kinder zum Teil schon das Teenager-Alter erreicht und unsere Branche hat zahlreiche Auf- und Abschwünge erlebt, Finanz- und Immobilienkrisen überstanden, immer neue regulatorische Anforderungen bewältigt und gelernt, mit einer Welt umzugehen, die sich oft schneller verändert, als uns lieb ist. Wer im Sommer 2001 geglaubt hatte, die Zeit großer geopolitischer Konflikte sei nach den 1990er Jahren dauerhaft überwunden, wurde eines Besseren belehrt. Sicherheit, Resilienz und Verteidigungsfähigkeit sind heute wieder zentrale Themen und damit Fragen, die inzwischen selbst die Immobilienwirtschaft unmittelbar berühren.

Umso bemerkenswerter ist es, dass es auch Konstanten gibt. Zu diesen zählt Ihre Publikation. Während unzählige Medien-Formate wechselten, Relaunches veranstalteten, Plattformen gründeten oder sich in den sozialen Netzwerken verloren, halten Sie seit 25 Jahren an einem Konzept fest, das offensichtlich funktioniert: fundierte Informationen für die Immobilienwirtschaft, zuverlässig alle 14 Tage geliefert. Ihre Erfahrungen und Beobachtungen über all die Jahre lassen Sie dabei bis heute immer wieder mit Ihrem eigenen kurzweiligen Schreibstil und klarer Meinung in die Artikel einfließen. Und wenn mich mein Eindruck nicht täuscht, gilt diese bemerkenswerte Kontinuität nicht nur für das Format als PDF, sondern auch für die Anzeigenpreise. In Zeiten, in denen sich nahezu alles verteuert hat, ist das fast schon ein Alleinstellungsmerkmal.

Vielleicht liegt genau darin ein Teil des Erfolgs: Nicht jede Entwicklung muss mitgemacht werden, solange Qualität, Relevanz und Verlässlichkeit stimmen. Das ist eine Erkenntnis, die nicht nur für Medien gilt, sondern auch für die Immobilienwirtschaft.

Zu Ihrem 25-jährigen Jubiläum gratuliere ich Ihnen und Ihrem Team deshalb sehr herzlich. Ich wünsche Ihnen weiterhin die Neugier für neue Themen, den Blick für das Wesentliche und die Gelassenheit, nicht jedem Trend hinterherzulaufen.

Mit großer Wertschätzung

Christoph Wittkop



man es der Freiheit der Mieter überlassen, womit sie zufrieden sind. Der Staat kann sich hier auf seine Kernaufgabe, Brandschutz und andere Sicherheitsstandards zu verlangen, zurückziehen. Billiger wird das Bauen in Deutschland nur, wenn auch Bauunternehmen und Handwerksbetriebe mit Sitz außerhalb der EU- und EWR-Länder hier tätig werden dürfen. Wenn dabei schlechte deutsche Handwerksbetriebe insolvent werden, muss man das nicht bedauern. Gerade im Bauboom der Nullzinsphase haben sich bei vielen deutschen Unternehmen im Bau- und im Baunebengewerbe preisliche „Abgehobenheit“ und schlechte Qualität gepaart. Ohne Konkurrenz aus dem Ausland bessert sich da nichts; denn mit dem Ruhestand vielen seriöser Handwerksunternehmer und Handwerker ist viel an Know-How und Qualität im deutschen Handwerk verloren gegangen.

Schließlich muss die öffentliche Hand Grundstücke zur Verfügung stellen, diese gegebenenfalls an einkommensschwächere Bürger und insbesondere Familien ein Erbbaurecht zu günstigen Konditionen vergibt. Die Frist für die Steuerfreiheit der Veräußerungsgewinne sollte auf fünf Jahre verkürzt werden. Gleichzeitig ist zu regeln, dass keine steuerliche Liebhaberei vorliegt, wenn in dieser Zeit kein Überschuss aus der Vermietungstätigkeit entstanden ist. Für Neubauwohnungen, die nur mit gedeckelten Mieten vermietet werden, könnte es einen ermäßigten Umsatzsteuersatz bei den Bauleistungen geben. Nach einer längeren Frist, etwa nach zehnjähriger Haltedauer sollten die Schenkung und Vererbung von Wohnungen erbschaftsteuerfrei oder doch stark begünstigt werden. Stirbt der Erblasser vor dieser Frist, sollte die Begünstigung den Erben zugute kommen, wenn sie Wohnungen weiter im Bestand halten und zu gleichen Konditionen bis zum Ablauf dieser Frist vermieten.

Die eklatante Wohnungsnot in den Metropolen ist nicht durch den Ausbau von Dachgeschossen oder „Zubauen“ von Grünflächen privater Hausgärten – verharmlosend „Verdichtung“ genannt - zu lösen. Hier sollte der auf Kanada und die USA schauen, wie sie kurzfristig Neubau in völlig neu angelegten Trabantsiedlungen schaffen. Die Neubaugebiete, etwa im Hamburger Hafen zeigen, sind sie nicht mit Beton etwas gleichzusetzen.

Fazit: Das Wohnungsproblem bildet immer mehr sozialen Sprengstoff. In Städten wie München, Frankfurt, Köln, Düsseldorf, Hamburg und inzwischen auch vielen Regionen Berlins können sich selbst sogenannte Besserverdienende familiengerechte Wohnungen nicht mehr leisten. Neue Probleme löst man nicht mit alten Ideen und auch nicht mit „primitiven“ steuerlichen Incentives. Verzichtet der Staat aber teilweise auf Steuereinnahmen bei Neubautätigkeit, steht er sich insgesamt besser als heute. Denn, wenn nicht gebaut wird, hat er überhaupt keine Steuereinnahmen. Politiker, die den Mut zu Neuem aufbrächten, sehe ich allerdings nur mit der Lupe. ■

DUAL USE

Kombination ziviler und militärischer Nutzungsperspektiven

Prof. Dr. Thomas Beyerle

Die geopolitischen Spannungen der vergangenen Jahre haben die Bedeutung sicherheitsrelevanter Infrastruktur deutlich erhöht. Neben klassischen Verteidigungsinvestitionen rückt dabei zunehmend ein Bereich in den Fokus, der an der Schnittstelle von Sicherheitspolitik und Immobilienwirtschaft liegt: Defense Real Estate. Gemeint sind Immobilien und Infrastrukturen, die unmittelbar oder mittelbar verteidigungsrelevante Funktionen erfüllen – von Logistik- und Energieanlagen bis hin zu Wohn-, Ausbildungs- und Technologieimmobilien.

Steigende Verteidigungsausgaben in Europa und umfangreiche öffentliche Investitionsprogramme sorgen für eine wachsende Nachfrage. In Deutschland betrifft dies sowohl Neubauten als auch die Modernisierung bestehender Liegenschaften. Viele Kasernen und militärische Standorte entsprechen nicht mehr den heutigen Anforderungen an Energieeffizienz, Digitalisierung und Funktionalität. Gleichzeitig wächst der Bedarf an modernen Ausbildungszentren mit leistungsfähiger IT-Infrastruktur, Simulationsumgebungen und technischen Schulungseinrichtungen.

Für Investoren bieten entsprechende Objekte einige attraktive Eigenschaften. Nutzer wie staatliche Einrichtungen oder verteidigungsnahe Organisationen gelten als langfristige und verlässliche Vertragspartner. Hinzu kommt, dass sicherheitsrelevante Immobilien häufig eine geringe Korrelation zu klassischen Assetklassen aufweisen und damit zur Portfoliodiversifikation beitragen können.

Demgegenüber stehen jedoch erhebliche Herausforderungen. Sicherheitsanforderungen, Datenschutzvorgaben und spezielle bauliche Standards erhöhen Planungs- und Betriebskosten. Viele Standorte sind stark nutzungsspezifisch ausgelegt und lassen sich nur eingeschränkt umwidmen. Hinzu kommen erhöhte Anforderungen an Versicherung, Energieautarkie, Resilienz und technische Ausstattung. Planung, Bau und Betrieb setzen daher spezialisiertes Know-how voraus.

Die entscheidende Zukunftsfrage lautet jedoch nicht, wie viele reine Militärimmobilien geschaffen werden müssen. **Vielmehr geht es darum, wie bestehende und neue Infrastrukturen so konzipiert werden können, dass sie sowohl zivil als auch militärisch nutzbar sind.** Hier setzt das Konzept des Dual Use an. ►

Dual Use beschreibt die strategische Verbindung ziviler und militärischer Nutzungsanforderungen innerhalb einer Infrastruktur. Ziel ist es, Investitionen effizienter einzusetzen, Flächen besser auszulasten und gleichzeitig die Resilienz von Standorten zu erhöhen. Gerade in Zeiten knapper öffentlicher Mittel gewinnt dieser Ansatz an Bedeutung.

Björn Dahler,

Gründer und Geschäftsführer DAHLER

Grußwort zum 25-jährigen Jubiläum des Immobilienbriefs

25 Jahre „Der Immobilienbrief“ – dazu gratuliere ich Herausgeber Werner Rohmert und dem gesamten Team von Rohmert Medien sehr herzlich.



Sie haben die Immobilienwirtschaft über ein Vierteljahrhundert begleitet und sich dabei nicht auf die Berichterstattung zu Märkten, Zahlen und Projekten beschränkt. Sie haben Stimmungen und Wendepunkte begleitet – und damit einer Branche geholfen, sich selbst besser einzuordnen. Genau darin liegt, aus meiner Sicht, die Stärke des „Immobilienbriefs“.

Als der „Immobilienbrief“ im Jahr 2001 zum ersten Mal erschien, war der Premiumimmobilienmarkt in Deutschland noch deutlich weniger transparent als heute. Viele Kaufentscheidungen entstanden über persönliche Netzwerke, Empfehlungen und gewachsene Vertrauensverhältnisse.

Seitdem hat sich das Segment verändert. Käuferinnen und Käufer nehmen sich vor der Entscheidung Zeit, sie vergleichen Standorte und Preise genauer. Das bedeutet auch, dass die Anforderungen an die Beraterinnen und Berater gestiegen sind, denn für die Kaufentscheidung zählen heute nicht mehr allein Lage und Ausstattung, sondern auch Faktoren wie Architektur, Energieeffizienz und langfristige Nutzbarkeit.

Jetzt, wo die EZB den Leitzins erhöht hat, Baukosten aufgrund der angespannten Weltlage steigen und neue energetische Anforderungen berücksichtigt werden müssen, braucht die Branche Medien, die Entwicklungen einordnen und nicht einfach jeder Schlagzeile hinterherlaufen. „Der Immobilienbrief“ ist ein solches Medium und hat über 25 Jahre hinweg gezeigt, wie wichtig und wertvoll Erfahrung und Unabhängigkeit sind.

Für die kommenden Jahre wünsche ich Werner Rohmert und seinem Team weiterhin Neugier und Freude daran, die Immobilienwirtschaft mit einem unabhängigen Blick zu begleiten.

Herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahren
„Der Immobilienbrief“!

Die Potenziale sind vielfältig. Logistikzentren können im Alltag wirtschaftliche Lieferketten bedienen und im Krisenfall Teil verteidigungsrelevanter Versorgungssysteme werden. Energieanlagen stärken die Versorgungssicherheit von Kommunen und können zugleich kritische Einrichtungen absichern. Rechenzentren und digitale Infrastruktur unterstützen wirtschaftliche Anwendungen ebenso wie sicherheitsrelevante Kommunikations- und Datenprozesse. Auch Mobilitäts-, Bildungs-, Gesundheits- und Unterkunftsimmobilen lassen sich so planen, dass sie unterschiedliche Nutzungsanforderungen erfüllen können.

Für die Immobilienwirtschaft bedeutet dies einen Paradigmenwechsel. Gefragt sind künftig weniger monofunktionale Spezialimmobilien als vielmehr adaptive, technologisch leistungsfähige und robuste Standorte. Planung und Entwicklung müssen Flexibilität, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit gleichermaßen berücksichtigen.

Dual Use entwickelt sich damit zu einem zentralen Leitbild moderner Infrastrukturplanung. Die Trennung zwischen ziviler und militärischer Nutzung wird nicht aufgehoben, sondern intelligent miteinander verzahnt. Durch diese Kombination entstehen Infrastrukturen, die wirtschaftlichen Anforderungen ebenso gerecht werden wie den steigenden Anforderungen an Sicherheit und Krisenfestigkeit. **Langfristig liegt der Mehrwert nicht allein in der Verteidigungsfähigkeit, sondern in der Schaffung widerstandsfähiger Standorte mit hohem gesellschaftlichem und wirtschaftlichem Nutzen.** Dual Use steht somit für ein neues Verständnis von Immobilien und Infrastruktur: Die strategische Verbindung ziviler und militärischer Nutzung schafft Resilienz, Effizienz und nachhaltige Wertschöpfung. ■

DEUTSCHLAND: NPL-HOTSPOT EUROPAS

Die Bedeutung von Workout

Rechtsanwältin Janine Hardi, München

Noch vor wenigen Jahren galt Deutschland als Stabilitätsanker des europäischen Kreditmarktes. Heute zeichnet sich ein anderes Bild ab: Während viele europäische Staaten ihre Bestände notleidender Kredite (Non-Performing Loans – NPLs) kontinuierlich abbauen konnten, entwickelt sich Deutschland zunehmend gegen den europäischen Trend. Besonders betroffen sind Finanzierungen im Bereich Commercial Real Estate (CRE).

Die eigentliche Herausforderung besteht dabei jedoch nicht in der Zahl notleidender Kredite, sondern darin, wie profes-

sionell diese abgearbeitet werden. Die Abwicklung von NPLs nennt man „Workout“.

NPL- Deutschlandtrend: Nach dem aktuellen Risk Dashboard der **European Banking Authority (EBA)** lag die durchschnittliche NPL-Quote europäischer Banken Ende 2025 bei rund 1,8%. Deutschland weist dagegen eine deutlich ungünstigere Entwicklung auf. **Das Volumen notleidender Kredite deutscher Banken belief sich Ende 2025 auf rund 48,7 Milliarden Euro. Gleichzeitig liegt die Stage-2-Quote (sogenannte „Subperformer“) mit 15,52% auf dem höchsten Niveau innerhalb der Europäischen Union** – ein deutlicher Frühindikator für künftig steigende Ausfallrisiken.

Diese Entwicklung überrascht kaum: Die Kombination aus deutlich gestiegenen Finanzierungskosten, rückläufigen Immobilienwerten, einem weiterhin schwachen Transaktionsmarkt und hohen Refinanzierungsvolumina belastet insbesondere den gewerblichen Immobiliensektor. Gleichzeitig steigen die Unternehmensinsolvenzen, während Banken ihre Kreditstandards weiter verschärfen (müssen). **Die logische Folge ist eine wachsende Zahl durchaus komplexer Workout- Fälle.**

Workout bedeutet nicht automatisch Vollstreckung: Nach europäischer Definition gilt ein Kredit regelmäßig dann als notleidend, wenn Zahlungsverpflichtungen seit mehr als 90 Tagen nicht erfüllt werden oder eine vollständige Rückzahlung ohne Verwertung von Sicherheiten als unwahrscheinlich erscheint. In der Praxis gilt die Kreditkündigung als stärkstes Indiz dafür, dass sich eine Finanzierung im NPL- Segment befindet.

Gerade bei immobilienbesicherten Finanzierungen entscheidet im Rahmen der Abwicklung nicht allein die Qualität des als Sicherheit dienenden Beleihungsobjektes über den wirtschaftlichen Erfolg des Workouts. **Ebenso wenig führt eine möglichst schnelle Verwertung zum besten Ergebnis**, obwohl in der Einzelzwangsvollstreckung - in Abgrenzung zum Insolvenzrecht - der Grundsatz „first come, first serve“ gilt.

Aus meiner praktischen Erfahrung in der Restrukturierung und Abwicklung notleidender Immobilienfinanzierungen zeigt sich vielmehr ein anderes Bild: Der wirtschaftliche Erfolg hängt maßgeblich davon ab, wie frühzeitig unterschiedliche Disziplinen zusammengeführt werden und wie konsequent das Workout auf Werterhalt und Wertsteigerung ausgerichtet wird.

Das 5-Phasen-Modell des erfolgreichen Immobilien-Workouts

Aus der Begleitung zahlreicher Distressed-Real-Estate-Transaktionen hat sich ein Vorgehensmodell herauskristall-

siert, das unabhängig von Objektgröße oder Finanzierungsstruktur regelmäßig Anwendung findet.

Phase 1 – Analyse: Die Analyse des Kreditengagements beinhaltet eine vollständige Bestandsaufnahme. Neben der Sicherheitenstruktur werden insbesondere der Zustand der Immobilie, bestehende Mietverhältnisse, aber auch die Liquiditätssituation, gesellschaftsrechtliche Struktur sowie insolvenzrechtliche Risiken analysiert. Im Rahmen der Analyse kann meist auch Klarheit darüber geschaffen werden, inwiefern eine Restrukturierung des Projekts noch sinnvoll erscheint.

Phase 2 – Stabilisierung: In der Stabilisierungsphase gilt es, weiteren Wertverlust zu verhindern. Häufig stehen die

Christoph Reschke, Geschäftsführer GARBE Reside Holding GmbH

Immobilienbrief 25. Jubiläum

25 Jahre Immobilienbrief sind eine bemerkenswerte Wegmarke für eine Fachpublikation, die die deutsche Immobilienwirtschaft seit einem Vierteljahrhundert begleitet, beobachtet und kommentiert. In einem Marktumfeld, das von Zyklen, neuen Rahmenbedingungen und immer wieder auch von Brüchen geprägt ist, ist eine solche Kontinuität nicht selbstverständlich.



Auch mein eigener beruflicher Weg hat sich in dieser Zeit mehrfach verändert. Als junger Diplom-Kaufmann in Hamburg ahnte ich nicht, wohin die Reise führen würde: über die DIFA, mehr als zwei Jahrzehnte beim Aufbau von Hines in Deutschland bis zu dem Schritt, mit GARBE noch einmal beruflich neu anzufangen.

In all diesen Jahren gehörte der Immobilienbrief für viele Marktteilnehmer und auch für mich regelmäßig zur geschätzten Lektüre. Fast jeden zweiten Freitag bot er Einordnung, Beobachtung und gelegentlich guten Widerspruch in einem Umfeld, das selten zur Ruhe kommt. Genau darin liegt der Wert einer Fachpublikation: Sie dokumentiert Entwicklungen, greift Debatten auf und ordnet ein.

Für die Immobilienwirtschaft sind solche Stimmen wichtig. Weil sie Diskussionen anstoßen, Entwicklungen sichtbar machen und Perspektiven zusammenführen.

Zum 25-jährigen Bestehen wünsche ich dem Immobilienbrief, Werner Rohmert und seinen Kolleginnen und Kollegen weiterhin Aufmerksamkeit für die relevanten Themen, klare Einordnung und ein gutes Gespür für die Entwicklungen, die unsere Branche prägen.

Herzlichst

Christoph Reschke

Sicherung von Mietzahlungen, die Fertigstellung begonnener baulicher Maßnahmen, die Sicherstellung des laufenden Betriebs oder die kurzfristige Liquiditätssteuerung im Vordergrund. Nicht selten sind Insolvenzen von Generalunternehmern bei Projektentwicklungen maßgeblicher Grund für einen Dominoeffekt, der letztlich wegen immenser Kostenüberschreitungen zur finalen Schieflage von Projektentwicklern führt.

Madeleine Beil, Gründerin und Geschäftsführerin der Kommunikationsagentur Beilquadrat

Herzlichen Glückwunsch, lieber Herr Rohmert, zum 25-jährigen Jubiläum des „Immobilienbriefs“!

Als der „Immobilienbrief“ im Jahr 2001 seine erste Ausgabe veröffentlichte, befand sich die Branche noch in einer ganz anderen Phase: Begriffe wie PropTech oder KI gab es damals noch nicht und Themen wie Nachhaltigkeit oder Wohnraumpolitik rückten erst viel später ins Scheinwerferlicht. Die Art und Weise, wie wir über Immobilien sprechen und sie verstehen, hat sich seit 2001 grundlegend gewandelt.



Seit der Gründung meiner Agentur Beilquadrat im Jahr 2007 durften wir diesen Wandel aktiv mitgestalten. Wir haben uns auf Kommunikation für die Immobilienwirtschaft spezialisiert und verstehen diese nicht nur als klassische Pressearbeit; sie ist zu einem Instrument der Identitätsstiftung und Identifikation geworden. Unternehmen haben erkannt, dass Gebäude keine anonymen Hüllen sind, sondern „Stücke Stadt“, bei denen es auch auf ihre Geschichte, ihre „Idee“ und in gewisser Weise auch auf Empathie ankommt. „Der Immobilienbrief“ war in all diesen Jahren für uns ein unverzichtbarer Begleiter und ein Medium, das die Branche kritisch, fachkundig und stets am Puls der Zeit begleitet hat. Danke dafür!

Ich freue mich auch sehr, dass in Caroline Rohmert seit einem Jahr, die Tochter des Herausgebers, die Redaktion verstärkt. Für mich ist das ein wunderbares Signal für die Kontinuität und die Zukunft des „Immobilienbriefs“.

Ich wünsche dem gesamten Team des „Immobilienbriefs“ weiterhin viel Erfolg und Mut zur „klaren Kante“!

Madeleine Beil

Auch der Austausch von Gläubigern untereinander ist in dieser Phase hilfreich, um Sicherheit darüber zu gewinnen, ob jemand aus dem Gläubigerkreis die Nerven verliert und in Richtung Zwangsversteigerung oder Insolvenz tendiert.

Phase 3 – Restrukturierung: Tragfähige Lösungen reichen von Finanzierungsanpassungen mit Standstills oder Zinsdienststundungen über Gesellschaftermaßnahmen bis hin zu strukturierten Verkaufsprozessen unter gleichzeitiger Realisierung auch von persönlichen Sicherheiten, die oft dazu beitragen, dass Verantwortliche an Restrukturierungsbemühungen mitwirken.

Phase 4 – Wertsteigerung: Die aktive Optimierung des Investments, beispielsweise durch Vermietungsmaßnahmen, Asset Management, Baurechtsoptimierungen oder die Entwicklung neuer Nutzungskonzepte, dient der Wertsteigerung für einen wertmaximierenden Verkauf.

Phase 5 – Exit: Die letzte Phase der Kreditabwicklung stellt die Veräußerung des Sicherungsobjekts dar. Idealerweise erfolgt diese nicht unter Zeitdruck und mit Hilfe von Immobilienexperten, die eine Käuferschaft finden können, die die nicht selten notwendige Fantasie mit in den Deal bringen. Ziel bleibt stets die Maximierung des wirtschaftlichen Rückflusses für den Gläubiger.

Workout als Wertmanagement

Der Begriff des „Workout“ wird häufig noch immer mit „Forderungsmanagement“ oder „Vollstreckung“ gleichgesetzt. Tatsächlich hat sich die „Intensivbetreuung“ von Kreditengagements in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Die erfolgreiche Bearbeitung **notleidender Immobilienfinanzierungen verlangt heute die enge Verzahnung juristischer, immobilienwirtschaftlicher, steuerlicher und finanzwirtschaftlicher Expertise**. Je früher diese Kompetenzen zusammengeführt werden, desto größer sind regelmäßig die Optionen für Gläubiger.

Gerade vor dem Hintergrund steigender NPL-Bestände dürfte professionelles Workout deshalb weiter an Bedeutung gewinnen – nicht nur für Banken, sondern auch für Investoren, Servicer und Insolvenzverwalter.

Fazit: Deutschland entwickelt sich zunehmend zu einem der dynamischsten NPL-Märkte Europas. Der Markt steht dabei nicht vor einer klassischen Verwertungswelle, sondern vor einer Phase anspruchsvoller Restrukturierungen - wenn man es richtig angeht. Die Qualität der Sicherheit bleibt wichtig. **Über den wirtschaftlichen Erfolg entscheidet künftig jedoch mehr denn je die Qualität des Workouts.** ■

25 JAHRE OFFENE IMMOBILIENFONDS Zeit für eine grundlegende Reform

Sebastian Lohmer, Fondsexperte und Berater

Aus den offenen Immobilienfonds sind seit August 2023 lt. Barkow Consulting über 16 Milliarden Euro abgeflossen. Es ist zu befürchten, dass noch weitere kleinere Fonds, die keine größeren Liquiditätsreserven haben, die Rücknahme ihrer Anteilsscheine aussetzen müssen. Diese Fonds werden dann in der Regel abgewickelt. Die von den Banken kontrollierten großen Fonds haben noch ausreichend Liquidität, um die Krise auszusitzen.

Gleichwohl muss man sich die Frage stellen, ob die derzeitige Struktur und Konditionen der Fonds zukunftsfähig sind. Denn, obwohl die Bankenfonds groß genug sind, sich selbst profitabel zu verwalten, braucht das Konstrukt neue Mittelzuflüsse. Ohne sie würden die Fonds langfristig ausbluten. Um neue Mittel zu gewinnen, bedarf es meiner Ansicht nach aber einer grundlegenden Reform.

Man muss sich nur die Kritikpunkte der jüngsten Krise anschauen, um die notwendigen Handlungsfelder zu definieren. Als erstes ist da sicherlich die Risikoeinstufung zu nennen. Hier hofft die Branche auf ein wohlwollendes Urteil des europäischen Gerichtshofs, um an der konservativen Einstufung der Risikoklassen 1-2 festhalten zu können. Ehrlicher wäre eine freiwilligen Hochstufung auf die Risikoklassen 3-4. Es wäre nicht das Ende der Welt, haben Privatanleger doch auch geschlossene Immobilienfonds mit der Risikoklasse 6 gekauft.

Insbesondere an der Bewertung gibt es immer wieder Kritik. Die derzeitige Methode führt nämlich dazu, dass volatile Marktbewegung verzögert und abgeschwächt widerspiegelt werden. Dass das Investmentuniversum erheblich volatiler geworden ist, haben mittlerweile viele Anleger akzeptiert, wie das steigende Investitionsvolumen im Aktienmarkt belegt. Eine monatliche – wenn auch volatilere – Marktbewertung der Fonds würde aber sicherlich mehr Vertrauen schaffen.

Und schließlich werden die Managementgebühren der offenen Immobilienfonds schon länger kritisiert. Diese fallen bei einer niedrigen Rendite besonders stark ins Gewicht. Hier fehlt meiner Meinung nach die Bereitschaft des Fondmanagements, die Gebühren stärker erfolgsabhängig zu strukturieren. Man könnte die laufenden Gebühren reduzieren und dafür einen höheren, variablen Anteil am Verkaufsgewinn bei dessen Realisierung vereinbaren. Diese Idee wird in der Fondsbranche seit 25 Jahren diskutiert aber leider bisher kaum umgesetzt. Auch wenn man das Behar-

rungsvermögen der Branche nicht unterschätzen sollte, ist es doch höchste Zeit für eine grundlegende Reform, um die offenen Immobilienfonds zukunftsfähig aufzustellen. ■

STRATEGIEN FÜR EIN MEHR AN GELASSENHEIT

Eine Rezension von Werner Rohmert

Ein bemerkenswertes, zeitlos aktuelles und überaus lesenswertes Buch: Kurt E. Becker verbindet eine subtile Analyse unser bizarren „so und nicht anders gewordenen Welt“ (O-Ton) mit Empfehlungen und Ratschlägen persönlicher Strategien für ein Mehr an Gelassenheit speziell in Zeiten permanenter „Aufregungs-Tsunamis“, die quasi täglich über uns hinwegrollen. Sein „Selbstgespräch“ ist nicht zuletzt eine profunde Abrechnung mit Donald Trump, dessen T D Trump Deutschland AG er mit seiner PR-Agentur zu Beginn des neuen Jahrtausends über mehrere Jahre hinweg beraten hatte. Speziell für Immobilien-Profis ein „Schmankerl“ der besonderen Art.



Becker, Redaktionsbeirat im Immobilienbrief fast von dessen Geburtsstunde an, gibt dem Leser nicht zuletzt spannende methodische Einblicke in seine Coaching- und Beratungspraxis, begleitet von tiefeschürfenden psychologischen, soziologischen und philosophischen Einsichten in menschliche Befindlichkeiten in einer von inneren Widersprüchen strotzenden Wirklichkeit. Kronzeugen seiner Thesen sind, wie so oft in seinen Büchern, deutsche Dichter und Philosophen von Goethe, Schiller, Kant und Nietzsche bis hin zu Max Weber und Karl Jaspers. Das Buch ist nicht zuletzt ein anregendes Amalgam aus diversen textlichen Stilelementen. Langeweile beim Lesen ausgeschlossen. Erkenntnisgewinn garantiert. (Kurt E. Becker: Aufregung? Nein, danke. Ein Selbstgespräch über Gelassenheit: Trump, Goethes Faust und die Stoiker, Lindemanns Bibliothek, 173 Seiten, 20 Euro) ■

PER KNOPFDRUCK DURCH DIE „DER IMMOBILIENBRIEF“- HISTORIE

Hauptthemen der 25 Jahre „Der Immobilienbrief“- Eine Kurzchronik

Constanze Wrede

Glauben Sie, dass man die wichtigsten Informationen aus 25 Jahren „Der Immobilienbrief“ auf neun Seiten komprimieren kann? Hochgerechnet 5,4 Mio. Wörter oder bis zu 35 Mio. hochmotiviert getippter Zeichen dürften die jetzt 629 Ausgaben des „Der Immobilienbrief“ bei einem durchschnittlichen Umfang von 25-30 Seiten pro Ausgabe - das entspricht in Summe wohl ca. 18.000 Seiten (!) - beinhalten. Allein das manuelle Öffnen aller Ausgaben hätte wohl länger gedauert als die KI gebraucht hat, die Hauptthemen der Rohmert'schen Artikel kurz und knapp und vollkommen emotionslos zusammenzufassen.

Für **Werner Rohmert** selbst wäre die Erstellung einer solchen Zusammenfassung wahrscheinlich ein zweites Lebenswerk gewesen. Anstelle zu komprimieren, hätte er die Geschehnisse, die Themen und Diskussionen ergänzt, kommentiert und retrospektiv in den größeren Kontext eingeordnet und analysiert und dann mit Sicherheit neue Thesen daraus abgeleitet.

Um ihm diesen Arbeitsaufwand zu ersparen, gaben wir der KI die Aufgabe, die Hauptthemen der Artikel von Werner Rohmert aus jedem der vergangenen 25 Jahre in maximal 10 Sätzen zusammenzufassen und die 5 Hauptthemen des jeweiligen Jahres als Stichpunkte auszuweisen. Einige Fakten werden bei Ihnen wahrscheinlich einen „Ja stimmt, das hatte ich fast vergessen...“ - Moment erzeugen, andere wichtige Ereignisse werden Sie hingegen vergeblich in der KI-Analyse suchen. Aber überprüfen Sie nun gerne selbst, was Werner Rohmert „schon vor 25 Jahren“ analysiert, interpretiert und kommentiert hat!

2001

Gründung und der „Wachmacher“-Appel

- Gründung des Immobilienbriefs für „Wissen statt Datenflut“
- These: „Deutschland ist fertig gebaut“ – fehlender Expansionsbedarf
- Frühe Warnung vor Bewertungsrisiken bei Offenen Immobilienfonds
- Kritik an Bankberatern und Projektentwicklungsfonds
- Analyse technologischer Einflüsse (E-Business) auf die Nachfrage

Werner Rohmert gründete „Der Immobilienbrief“ im Juli 2001 mit dem Anspruch, **echtes Wissen statt einer bloßen Informationsflut** zu vermitteln. Sein Ziel war es, dem „Muff“ der Branche mit harten Fakten zu begegnen. Damit markierte das Jahr 2001 den Beginn einer Ära der unabhängigen und oft unbequemen Marktanalyse.

Bereits in den ersten Ausgaben warnte er davor, dass die **Kalkulationen vieler Offener Immobilienfonds (OIF)** in deutschen Metropolen langfristig nicht aufgehen konnten.

Rohmert forderte als „Wachmacher“ ein **völliges Umdenken bei Investments**. Er vertrat dabei die **fundamentale These, dass Deutschland „weitgehend fertig gebaut“ sei** und kaum noch Expansionsbedarf bestehe. Demografische Rückentwicklungen und **neue Technologien wie das E-Business** sollten die Nachfrage nachhaltig verändern.

Rohmert bereitete seine Leser frühzeitig auf die **schwerste Krise der deutschen Nachkriegsgeschichte** vor. Er kritisierte den **massiven Vertrauensverlust gegenüber Bankberatern und zwielichtige Geschäfte von Bausparkassen**. Zudem positionierte er sich klar gegen **riskante Projektentwicklungsfonds für Privatanleger**.

2002

Die Entdeckung der Wohnimmobilie

- Prognose der Wohnimmobilie als Top-Investment der Dekade
- Kritik an der mangelnden Qualität des Immobilien-Researchs
- Warnung vor Konjunkturrisiken im Bürosegment
- Fokus auf Sättigungstendenzen am deutschen Markt
- Frühe Thematisierung von Nachhaltigkeit und Energieeffizienz

Lange bevor **internationale Opportunitätsfonds** den Markt entdeckten, prognostizierte Rohmert die Wohnimmobilie als rentabelstes Investment der Dekade. Er versprach eine **deutliche Miet- und Preisentwicklung** so sicher „wie das Amen in der Kirche“.

Gleichzeitig warnte er vor den **Schatten, die Konjunkturrisiken auf den Büroimmobilienmarkt** warfen.

Die **Qualität des damaligen Immobilien-Researchs** bezeichnete er kritisch als bloßes „Ratespiel“. Rohmert forderte eine Rückkehr zum immobilienwirtschaftlichen Menschenverstand in einer Zeit lahmender Konjunktur. Er analysierte die Divergenz zwischen geschönten Marktberichten und der realen Wirtschaftslage.

Rohmert betonte, dass der **Immobilienbedarf in vielen Segmenten bereits weitgehend gesättigt** war. Die Analysen konzentrierten sich verstärkt auf die Nachhaltigkeit von Cashflows gegenüber spekulativen Gewinnen. Er warnte vor spekulativen Übertreibungen an ungesicherten Standorten, insbesondere im Osten.

Das Jahr schloss mit der Erkenntnis, dass die **Wohnimmobilie tatsächlich die Assetklassen Büro und Handel schlug**. ..

2003

OIF als „Bewertungstechnische Selbstbedienungsläden“

- Harte Kritik an OIF als „Selbstbedienungsläden“
- Problematik der latenten Steuern bei Fondsbewertungen
- Skepsis gegenüber Factory Outlet Centern
- Analyse von Zwangsversteigerungsrekorden als Marktsignal
- Warnung vor Auslands-Immobilienrisiken

Das Jahr 2003 stand im Zeichen einer **massiven Kritik an den Offenen Immobilienfonds**. Rohmert bezeichnete diese aufgrund ihrer intransparenten Praktiken provokant als „bewertungstechnische Selbstbedienungsläden“. Er thematisierte den Zankapfel der latenten Steuern bei Fondsbewertungen, der die Anlegerrenditen verzerrte.

Er warnte davor, dass **Factory Outlet Center** oft nur „viel Lärm um nichts“ seien.

Die Diskussion um den **Ausstieg aus der Berliner Wohnungsbauförderung** wurde von ihm kritisch begleitet. Rohmert identifizierte, dass **Wohnen im bulwien-Index Gewerbeimmobilien zu überholen begann**.

Ein zentrales Thema 2003 war auch die **Aufklärungspflicht bei Innenprovisionen in der Anlageberatung**. Zudem kritisierte Werner Rohmert auch den Begriff „**Rating**“ in der Branche als oft irreführend und gefährlich.

Das Jahr war zudem geprägt von **Rekorden bei Zwangsversteigerungen**, die Rohmert als Marktkorrektur analysierte.

2004

„Milliardenvernichtungswelle“ durch Sale-and-Lease-Back

- Warnung vor Milliardenverlusten durch Sale-and-Lease-Back (Telekom-Fonds)
- Begleitung des Niedergangs von Falk Capital
- Analyse sinkender Büromieten in deutschen Top-Metropolen
- Aufstieg des NPL-Marktes (notleidende Kredite)
- Kritik an der Intransparenz bei Offenen Immobilienfonds

Rohmert warnte 2004 eindringlich vor einer „**Milliardenvernichtungswelle**“ durch **Sale-and-Lease-Back-Konstruktionen**. Insbesondere die Privatisierung von Unternehmensimmobilien (z.B. Telekom) stand wegen verschleieter Anschlussvermietungsrisiken in der Kritik.

Er konstatierte, dass die Büromieten im Zehnjahresvergleich massiv gesunken waren.

Die zunehmenden Probleme und die drohende **Insolvenz von Falk Capital** wurden von ihm intensiv begleitet.

Rohmert sah eine deutliche **Spaltung des Fondsmarktes** voraus. Der Markt für Offene Immobilienfonds wurde nun endgültig von seiner eigenen Vergangenheit eingeholt.

Das Thema **Non-Performing-Loans (NPL)** rückte als neuer Milliardenmarkt in seinen Fokus.

Die **Einführung des Energiepasses** wurde als neue regulatorische Hürde kommentiert. Er betonte die **steigende Bedeutung von Corporate Real Estate Management (CREM)** für Konzerne.

2005

Falk-Insolvenz und REIT-Skepsis

- Dokumentation der Falk-Insolvenz und Kritik am „Anlegerschutz“
- Skeptische Begleitung der G-REIT-Einführung
- Chancen und Risiken der Wohnungsprivatisierung
- Internationalisierung des deutschen Investmentmarktes
- Analyse des demografischen Wandels als Wertfaktor

Die **Insolvenz von Falk Capital** erreichte 2005 ihren Höhepunkt und wurde von Rohmert detailliert dokumentiert. Er übte **scharfe Kritik an der Presse**, die durch destruktive Berichterstattung Sanierungskonzepte verhindert habe.

Die **politische Diskussion um deutsche REITs** begleitete er mit großer Skepsis. Er bezeichnete REITs als „**volkswirtschaftlich überflüssig wie einen Kropf**“. Für ihn hing der Erfolg dieser Anlageform rein von der steuerlichen Gestaltung ab.

Rohmert sah enorme Chancen in der **beginnenden Wohnungsprivatisierung durch Kommunen**. Er analysierte die Internationalisierung des Marktes durch antizyklisch agierende ausländische Investoren.

Rohmert warnte vor einer **drohenden Bewertungslücke („OIF-Gap“)** bei Publikumsfonds.

Er betonte den **massiven Einfluss der Demografie auf zukünftige Immobilienwerte**.

2006

KanAm-Krise und IFRS-Warnungen

- Liquiditätskrise bei KanAm und Folgen für die Branche
- IFRS-Bilanzierung als „bewertungstechnische Zeitbombe“
- Etablierung der Immobilie als internationale Assetklasse
- Trend zur Umnutzung (Konversion) von Büro zu Wohnen
- Rekordjahr bei gewerblichen Immobilieninvestments

Die Stagnation an den Immobilienmärkten wurde durch **Rekordinvestments** offiziell beendet.

Die **Liquiditätskrise bei KanAm** wurde von Rohmert als „vorhersehbarer Flop“ analysiert. Ein dramatischer Einbruch bei deutschen Immobilienfonds wurde statistisch belegt.

Er warnte eindringlich vor einer „**bewertungstechnischen Zeitbombe**“ durch die **neue IFRS-Bilanzierung**. Künstliche Gewinne durch Fair-Value-Bewertungen sah er als große Gefahr für den nächsten Zyklus.

Deutschland etablierte sich in diesem Jahr endgültig als **internationale Assetklasse für Logistik und Gewerbe**. Rohmert analysierte Logistikinvestments als neuen, starken Markttreiber.

Er hinterfragte kritisch, wie lange die **Preisspirale bei Wohnimmobilien** noch anhalten könne und analysierte den Trend zur Umwandlung leerstehender Büros in Wohnraum.

2007

Vorboten der Subprime-Krise

- Analyse der US-Subprime-Krise und ihrer globalen Folgen
- Kritik an „Excel-Junkies“ und geschönten Renditekalkulationen
- Identifikation eines Wendepunkts am Wohnungsmarkt
- Hype um Logistikimmobilien und Shopping-Center
- Skepsis gegenüber der Nachhaltigkeit des weltweiten Booms

Rohmert stellte bereits im Herbst 2007 die Frage, ob die **US-Subprime-Krise der Beginn einer globalen Katastrophe** sei. Er analysierte ein skeptisches Szenario gegenüber dem damals noch allgemein erwarteten „Soft Landing“. Er mahnte, dass weltweite Rekorddaten trotz US-Einbrüchen trügerisch sein könnten.

Er kritisierte die „Excel-Akrobaten“, die **reale Instandhaltungskosten ignorierten**, um Renditen schönzurechnen.

Ein **Wendepunkt bei Wohnungsmieten** und -preisen wurde von ihm identifiziert.

Er warnte vor **spekulativen Neubauten ohne nachhaltige Standorthistorie**.

Rohmert beobachtete, dass **institutionelle Investoren ihre Immobilienquoten massiv erhöhten**.

Er analysierte die **Rückkehr großer Hotelmarken** wie Dorint in den Investmentmarkt.

Ein **Rückgang der Zwangsversteigerungen** deutete für ihn auf eine vorübergehende Marktentspannung hin.

2008

Die Systemkrise und das „LEG-Schnäppchen“

- Einordnung der Finanzkrise als globale Systemkrise
- Liquiditätsflutung als verzweifelter Mittel der Notenbanken
- Analyse des LEG NRW Verkaufs als „Schnäppchen“ für Whitehall
- Warnung vor den Tücken von Non-Recourse-Finanzierungen
- Betonung des Sachwertcharakters von Immobilien in der Krise

Das Jahr war geprägt von der Angst vor einem Domino-Effekt der US-Krise auf Europa. Rohmert kommentierte das Versagen regulatorischer Instanzen bei der Krisenvorbeugung. Er ordnete die Krise als **fundamentale Systemkrise**, vergleichbar mit 1929, ein. Er sah eine beispiellose Liquiditätsflutung durch die Zentralbanken als einziges Gegenmittel. In diesem Kontext betonte Werner Rohmert den bleibenden Wert von Sachwerten gegenüber entwertetem Papiergeld.

Der **Verkauf der LEG NRW an Whitehall/Goldman Sachs** wurde von ihm als „Schnäppchen“ für den Investor analysiert. Er kritisierte das bisherige Management der LEG für den aus seiner Sicht zu niedrigen Preis scharf.

Rohmert warnte, dass Banken die **Risiken von „Non-Recourse“-Finanzierungen** noch nicht voll verstanden hatten.

Er identifizierte **Chancen, die sich aus den massiven Marktverwerfungen für mutige Akteure** ergaben.

2009

Das „Jahr der Schmerzen“

- „Jahr der Schmerzen“ – Wirtschaft am Boden
- Renaissance der Immobilie durch Vertrauensverlust in Aktien
- Scheitern prominenter US-Immobilienfonds
- Kritik an der Erfolglosigkeit deutscher REITs
- Angst vor der „Insolvenz Task Force“ bei geschlossenen Fonds

Rohmert bezeichnete 2009 als das „Jahr der Schmerzen“ mit einer **drastischen wirtschaftlichen Schrumpfung**. Er konstatierte, dass der Boden der Finanzkrise zum Jahresanfang noch nicht erreicht war. Dennoch sah er eine **beginnende Renaissance der Immobilie als „sicheren Hafen“**. Das Vertrauen in Aktienmärkte war nachhaltig zerstört, was Sachwerte begünstigte.

Rohmert thematisierte das **Scheitern von US-Projektentwicklungsfonds** namhafter Anbieter wie Jamestown.

Das Jahr war geprägt von der **Angst vor Initiatorenpleiten, insbes. im Schiffssektor**. Er übte scharfe **Kritik an deutschen REITs**, die am Markt kaum Akzeptanz fanden.

Rohmert gab eine **„Konjunkturprognose zum Selbermachen“** an seine Leser weiter. Chancen identifizierte er insbesondere bei **britischen Wohnungen aufgrund der dortigen Marktimplosion**.

Ende 2009 sah Rohmert die unmittelbare Crash-Gefahr für Deutschland als gebannt an.

2010

Jahr der Wiederauferstehung

- Debakel bei Publikumsfonds und massive Abwertungen
- Kritik an der Aussagekraft von Immobilien-Ratings
- Börsengang von Hamborner als Zeichen für REIT-Lebenszeichen
- Einfluss des Internet-Shoppings auf starre Preisstrukturen
- Expo Real als Symbol für die „Wiederauferstehung“ der Branche

Anfang des Jahres stuft Rohmert 2010 als **„Jahr der Bewährung“** für die gesamte Branche ein.

Die **weltweiten Immobilienmärkte** kamen laut seinen Analysen **langsam wieder auf Kurs**.

Offene Immobilienfonds litten weiterhin unter geringen Renditen und notwendigen Abwertungen. **Publikumsfonds schlitterten laut Feri-Zahlen in ein Debakel**, das Rohmert kritisch begleitete. Während einige Anbieter **Rekordplatzierungen** feierten, mussten andere (wie DEGI) **Rekordabwertungen** vornehmen.

Rohmert kritisierte erneut, dass **Ratings in der Immobilienwirtschaft** oft nur begrenzten praktischen Nutzen hatten.

Der Konsument wurde durch das Internet unkalkulierbarer, was den **Handel unter Druck** setzte.

2011

„Blut und Tränen“

- Warnung vor dem nächsten Rekord-Boom-Crash-Zyklus
- Wohnimmobilien als wertsichere Basis der letzten Dekade
- Nachhaltigkeit als Megatrend und Bestandsproblem
- Starker Aufschwung am Einzelhandels-Investmentmarkt
- 10-jähriges Jubiläum „Der Immobilienbrief“ mit Rückblick auf visionäre Thesen

Das Jahr war geprägt von der Angst vor einem Domino-Effekt der US-Krise auf Europa. Rohmert kommentierte das Versagen regulatorischer Instanzen bei der Krisenvorbeugung. Er ordnete die Krise als **fundamentale Systemkrise**, vergleichbar mit 1929, ein. Er sah eine beispiellose Liquiditätsflutung durch die Zentralbanken als einziges Gegenmittel. In diesem Kontext betonte Werner Rohmert den bleibenden Wert von Sachwerten gegenüber entwertetem Papiergeld.

Der **Verkauf der LEG NRW an Whitehall/Goldman Sachs** wurde von ihm als „Schnäppchen“ für den Investor analysiert. Er kritisierte das bisherige Management der LEG für den aus seiner Sicht zu niedrigen Preis scharf.

Rohmert warnte, dass Banken die **Risiken von „Non-Recourse“-Finanzierungen** noch nicht voll verstanden hatten.

Er identifizierte **Chancen, die sich aus den massiven Marktverwerfungen für mutige Akteure** ergaben.

2012

Eurosorgen und die Core-Fixierung

- „Auswirkungen der Euro-Schuldenkrise auf Immobilien
- Gefahren der extremen „Core-Fixierung“ bei Investments
- Trendthemen: Studentenwohnungen und Factory Outlet Center
- Niedrigzinsphase als künstlicher Marktstützer
- Abwicklung Offener Immobilienfonds als Branchenzäsur

Rohmert analysierte 2012 die **massiven Auswirkungen der Euro- und Schuldenkrise** auf die Märkte. Er kritisierte den „volkswirtschaftlichen Irrsinn“ der Politik und dessen unvorhersehbare Folgen. Er forderte ein tieferes Verständnis **volkswirtschaftlicher Zusammenhänge** ein.

Rohmert stellte fest, dass die **Abwicklung zahlreicher Offener Immobilienfonds** den Gesamtmarkt kaum tangierte.

Das **extrem niedrige Zinsniveau stützte die Märkte künstlich**, was er kritisch hinterfragte. Er sah erste deutliche Anzeichen für eine **Überhitzung in den begehrten Top-Lagen**.

Er warnte eindringlich vor der extremen „**Core-Fixierung**“ der Investoren als **zukünftige Falle**.

Studentenwohnungen wurden von ihm als neue, rentable Immobilientrends identifiziert.

Infrastrukturinvestitionen gewannen für Anleger in seinen Berichten massiv an Bedeutung.

2013

KAGB-Regulierung und Risiko-Appetit

- Massive Auswirkungen der KAGB-Regulierung auf den Fondsmarkt
- Erholung der Bürovermietung in Deutschland
- Wohnimmobilien im anhaltenden Nachfrageboom
- Warnung vor der Rückkehr riskanter Investmentbank-Methoden
- Einzug von Social Media in die Immobilienbranche

Die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) und seine Folgen waren das beherrschende Thema 2013. Rohmert analysierte die ersten erteilten KVG-Lizenzen durch die BaFin.

Alternative Investmentfonds (AIF) wurden verstärkt im Bankenvertrieb als neue Lösung angeboten. Rohmert sah die Gefahr einer neuen Generation von Fehlern bei den nun regulierten Fonds.

Er hinterfragte kritisch den **Unternehmenswert des Fondsgeschäfts bei Riesen** wie der **IVG**.

Werner Rohmert sah eine deutliche **Erholung auf dem Bürovermietungsmarkt**. **Wohnimmobilien boomten weiter**, wobei er die Nachhaltigkeit dieses Nachfragebooms hinterfragte.

Rohmert warnte vor der **Rückkehr internationaler Investmentbanken auf „Kaperfahrt“**. Er befürchtete, dass diese „First Mover des Irrsinns“ erneut zu Lasten Dritter agieren würden.

2014

Die Core-Falle und „Anlage-Verzweiflung“

- Analyse der „Core-Falle“ und überhöhter Einstiegspreise
- „Anlage-Verzweiflung“ als Treiber riskanter Marktentwicklungen
- Thematisierung des kurzen Lebenszyklus von Bürogebäuden
- Boom bei Hotel- und Logistikinvestments
- Wohnungsmarkt: Wachstum vs. langfristige Leerstandsgefahren

Rohmert analysierte die „Core-Falle“ und legte Fakten zu den damit verbundenen Risiken vor. Er identifizierte **„Anlage-Verzweiflung“ als einen neuen, gefährlichen Risikofaktor am Markt**.

Der **Lebenszyklus von Bürohochhäusern** wurde thematisiert – oft drohe nach 35 Jahren der Abriss.

Die **Branche galt ihm als „alternativlos chancenreich“** aufgrund fehlender Anlagealternativen.

Ein **Transaktionsboom bei Hotelimmobilien** wurde von ihm detailliert dokumentiert. Der Logistikmarkt verließ in seinen Berichten endgültig sein Nischendasein.

Rohmert begleitete den **Aufstieg der Deutschen Annington zur heutigen Vonovia**. Er warnte vor einer **möglichen Leerstandsgefahr** in fernen Zukunftsszenarien des Wohnungsmarkts.

Asiatische Investoren gingen verstärkt auf Einkaufstour in deutschen Städten.

2015

Das exzellente Jahr der Rekorde

- „Exzellentes Investmentjahr mit neuen Rekordmarken
- Megafusionen bei Wohnungs-AGs (Vonovia/Gagfah)
- Hype bei Hotelimmobilien erreicht Vorkrisen-Niveau
- Verschwinden etablierter Asset Manager wie SEB AM
- Analyse der Zyklus-Dauer und möglicher Trendwenden

Werner Rohmert bezeichnete 2015 als ein exzellentes Jahr für die gesamte Branche. Wohnungsportfolios befanden sich durch **Megafusionen wie Annington/Gagfah** auf absolutem Rekordkurs. Die Gunst der Stunde am Kapitalmarkt wurde von Wohn-AGs für massive Expansionen genutzt.

Rohmert hinterfragte, ob die **Dauer des aktuellen Zyklus bereits eine Wende ankündige**.

Die **EZB-Politik zwang Investoren zu einer verzweifelten Suche nach Rendite**.

Er analysierte kritisch den Preisverfall **deutscher Anlegervermögen bei Londoner Mega-Deals**.

Rohmert thematisierte die drastischen Verurteilungen im **Wölbern-Skandal** als Warnung. Er beobachtete das **Verschwinden renommierter Namen wie SEB AM** vom Markt.

Hotelinvestments erlebten einen Hype wie zuletzt vor der großen Finanzkrise.

Das „Tal der Großstädte“ im Osten galt für ihn als endgültig durchschritten.

2016

Politische Schatten

- 15-jähriges Verlagsjubiläum und Rückblick auf die Post-9/11-Welt
- Rekordumsätze bei Büro- und Wohninvestments
- Einfluss der Flüchtlingskrise auf die Wohnungsnachfrage
- Politische Unsicherheiten durch Brexit und US-Wahlen
- Umnutzung als Strategie gegen Büro-Leerstand

Rohmert konstatierte **Rekordumsätze in fast allen Segmenten**: Büro, Wohnen und Logistik. Er warnte jedoch, dass ohne den **Effekt der Flüchtlingskrise** der Hype teils schon vorbei wäre.

Politische Risiken wie Trump, Le Pen und die AfD warfen ihre **Schatten auf die Märkte**. Er hinterfragte, ob Deutschlands Märkte langfristig als „**sichere Häfen**“ bestehen blieben. Forscher sahen laut seinen Berichten eine beginnende Blasengefahr am Horizont.

Chinesische und asiatische Investoren brachten deutlich mehr Kapital nach Deutschland.

Rohmert begleitete das **Revival der Publikumsfonds** mit gewohnter Skepsis.

Umnutzung wurde zum wichtigen Treiber für den **Abbau von Büro-Leerständen**.

2017

Langfrist-Blick gegen die Blasendiskussion

- Vergleich der Marktlage mit den Vorboten der Krise von 2007
- Kritik an der kurzfristigen „Blasendiskussion“
- Thema Effizienz und Flächenoptimierung im Fokus
- Auswirkungen politischer Verschiebungen in Europa (Macron, NRW-Wahl)
- Beginnende tiefere Digitalisierung der Branche

Rohmert nutzte 2017, um die aktuelle Lage mit seinen **skeptischen Szenarien von 2007** zu vergleichen. Er betonte, dass die **langfristige Betrachtung der letzten 20 Jahre eine eher ruhige Entwicklung zeige**. Die tägliche „**Blasendiskussion**“ **täusche oft über fundamentale Marktdaten** hinweg. Er forderte von den „Fünf Weisen“ mehr Weitsicht, da diese die Krise 2008 nicht kommen sahen.

Er analysierte **Weltmacht-Lösungsansätze, die ihn an die 30er Jahre erinnerten**. Er beobachtete eine fragile politische Lage in Europa nach Brexit und Trump.

Das Thema **Effizienz** wurde als Grundfrage identifiziert, die die Branche zyklisch begleitet.

Rohmert sah die **Zinslandschaft als stabil bis mindestens 2019** an.

Die **Digitalisierung** begann, die Geschäftsmodelle der Immobilienwirtschaft tiefer zu durchdringen.

Die **Einbindung von Immobilien in Portfolien** blieb für ihn unter Langfrist-Aspekten **alternativlos**.

2018

Neubewertung der Risiken

- Forderung nach einer grundlegenden Neubewertung von Immobilienrisiken
- Vorbereitung auf eine mögliche Wende im Marktzyklus
- Kritik an der Scheinsicherheit von Core-Investments
- Warnung vor Renationalisierung und Populismus
- Validierung der Stabilität von B-Metropolen-Investments

Rohmert mahnte 2018, dass **Immobilienrisiken aufgrund von Höchstpreisen neu bewertet werden müssten**. Die Zinswende wurde als das große Damoklesschwert am fernen Horizont identifiziert. Er warnte auch davor, dass **veränderte Nutzerbedürfnisse** lange Schatten auf bestehende Portfolios werfen. Er forderte die Branche auf, sich auf das **Ende der „fetten Jahre“** vorzubereiten.

Er stellte fest, dass **Core-Investments** oft nur die Entscheidungsträger, aber nicht die Anleger sicherten.

Er sah die **Gefahr einer Renationalisierung** in einer globalisierten Welt.

Das **Thema ESG** begann, von einem Randthema zu einer harten Vermietungsbedingung zu mutieren.

Rohmert kritisierte die **fortschreitende Regulierung**, die den notwendigen Wohnungsbau bremste.

Seine Prognosen zur **Wertstabilität von B-Standorten** wurden zunehmend validiert.

2019

„Deutschland ist billig“ und der Mietendeckel

- Theorie der Unterbewertung Deutschlands im internationalen Vergleich
- Scharfe Kritik am Berliner Mietendeckel und ideologischer Regulierung
- Weltweite Rekorde bei Hotel- und Wohninvestments
- Warnung vor Milchmädchenrechnungen in der Stadtplanung
- Boom bei Logistikimmobilien hält unvermindert an

Das **weltweite Transaktionsvolumen** erreichte 2019 erneut absolute **Rekordwerte**. Rohmert sah Deutschland dabei weiterhin als den stabilsten Markt in einem volatilen Europa. Rohmert analysierte Thesen, wonach Deutschland international immer noch „billig“ sei.

Ein dominantes Thema war der geplante **Berliner Mietendeckel** und seine fatalen Folgen. Rohmert kritisierte ideologisch geprägte Diskussionen über bezahlbaren Wohnraum scharf. Er bezeichnete plakativen Schlüsse aus manchen Studien als „ziemlichen Quatsch“.

Die **Logistikmärkte** waren durch anhaltend starkes Wachstum und hohe Nachfrage geprägt.

Er kritisierte erneut „Excel-Junkies“, die die Marktrealitäten ausblendeten.

Er mahnte zur Vorsicht bei überhitzten Projektentwicklungen in Frankfurt.

2020

Pandemie und „Zombie-Immobilien“

- Massive Auswirkungen von COVID auf das Immobilienklima
- Existenzkrise bei Hotel- und Einzelhandelsimmobilien
- Kritik an der mangelnden Aktualität herkömmlicher Marktdaten
- Resilienz des Wohnungsmarktes trotz globaler Pandemie
- Durchbruch von Homeoffice als bleibender Nachfragefaktor

Das Jahr markierte für Werner Rohmert eine Zäsur, die viele Sicherheiten der Vorjahre infrage stellte. Rohmert bezeichnete **aktuelle Marktdaten oft als „Flaschenpost von gestern“**, da sie die neue Realität nicht abbildeten.

Das **Immobilienklima erlebte zum Jahresstart einen herben Rücksetzer durch den Lockdown**. Hotelimmobilienbesitzer kämpften mit massiven Mietverlusten und totalen Ausfällen. Dagegen kam der Pandemie-Pessimismus beim Wohnen kaum an.

Rohmert sah in der Krise auch eine **notwendige Bereinigung von Marktübertreibungen**.

Er analysierte die **politischen Reaktionen** auf die Krise sehr kritisch als „kurzatmig“.

New Work und Homeoffice rückten schlagartig in den Fokus seiner Analysen. Er warnte vor den langfristigen Folgen für den Bürobedarf in den Metropolen.

Die **EXPO REAL** musste erstmals einem **hybriden Format** weichen.

2021

Zwischen Baupreis-Explosion und Anlageverzweiflung

- Baupreis-Schock: Höchster Anstieg der Baukosten seit Jahrzehnten
- Anlageverzweiflung: Massiver Reinvestitionsdruck treibt die Sachwertnachfrage
- Büromarkt-Krise: Der „cyclical decline“ wird durch Remote Work beschleunigt
- Regulatorik: Inkrafttreten der Gesetzesverschärfung für Share Deals
- Geldpolitik: Warnung vor der totalen Abhängigkeit von der Nullzinspolitik

Werner Rohmert konstatierte 2021, dass man **2020 statistisch „vergessen“ müsse**, da die Auswirkungen erst zeitverzögert ankämen.

Ein beherrschendes Thema war der **eklatante Anstieg der Baupreise**, der stärkste seit über 50 Jahren.

Am **Büromarkt identifizierte er einen „zyklischen Sturzflug“**, der durch das Homeoffice-Dogma verschärft wurde.

Rohmert warnte vor einer **„Anlageverzweiflung“**, da 1,85 Billionen Euro auslaufender Anleihen neue Sachwert-Investments suchten.

Die Verschärfung der Share Deals zum 1. Juli begleitete er als einschneidende regulatorische Hürde.

2022

Die Zinswende und das Ende der „kranken Entwicklung“

- Historische Zinswende markiert das Ende der Nullzins-Ära
- Paralleler Anstieg von Büro-Leerstand und Spitzenmieten
- ESG-Anforderungen als existenzielles Risiko für Altimmobilien
- Kritik an der Umsetzung der Grundsteuerreform
- Beginn der „Anpassungsjahre“ bis 2025

2022 konstatierte Werner Rohmert das Ende einer „kranken Zinsentwicklung“ durch die **Rückkehr von Zins und Inflation**. Er prognostizierte, dass die Jahre 2022 bis 2025 von schmerzhaften Anpassungen geprägt sein würden. Rohmert sah Deutschland durch viele „D’s“ wie Deglobalisierung und Deindustrialisierung bedroht.

Rohmert analysierte den **erstmalig parallelen Anstieg von Leerstand und Spitzenmieten am Büromarkt**.

ESG und Nachhaltigkeit wurden von Hype-Themen zu harten Ausschlusskriterien für Vermietungen.

Die **Umsetzung der Grundsteuerreform** wurde zu einem zentralen praktischen Thema für Eigentümer.

Mit der **Expo Real 2022** schlug die Branche laut Rohmert ein neues **Kapitel der Anpassungsjahre** auf.

2023

Die Implosion der Umsätze und die „Sechs Wellen“

- Massive Auswirkungen von COVID auf das Immobilienklima
- Existenzkrise bei Hotel- und Einzelhandelsimmobilien
- Kritik an der mangelnden Aktualität herkömmlicher Marktdaten
- Resilienz des Wohnungsmarktes trotz globaler Pandemie
- Durchbruch von Homeoffice als bleibender Nachfragefaktor

Rohmert konstatierte im ersten Halbjahr eine **Implosion der Umsätze um rund 40%**. Zins- und ESG-Risiken wurden nun massiv in die Marktpreise eingepreist. Er fragte provokant nach der **Rückkehr einer „toten Dekade“ für Immobilien**. Er identifizierte **sechs große Wellen, die die Branche gleichzeitig trafen**, darunter Zinswende, Homeoffice und KI. Er forderte aus 35 Jahren Erfahrung zum Mitdenken auf, da 25 Jahre Erfahrung heute nicht mehr ausreichen.

Die **Börse verlor laut seinen Analysen das Vertrauen in Immobilienaktien**. Der **Konflikt zwischen Bilanzierung und Bewertung** wurde für viele Akteure existenzbedrohend real.

Rohmert sah den **„Steuerspartrieb“** als einzigen verbliebenen Motor gegen das Wohnungsloch.

2024

Insolvenzwelle und „Sturm der NPLs“

- Tägliche Insolvenzmeldungen und Warnung vor der NPL-Welle
- Drastische Wertberichtigungen bei Trophy Assets (The Squire)
- Historischer Rückgang der Projektentwicklungen in A-Städten
- Geopolitische Risiken und ihre Folgen für Deutschland
Überlebenskampf der Offenen Immobilienfonds

Rohmert sah Deutschland durch **schleichenden Standortverfall** und **Deindustrialisierung** bedroht. Rohmert **kritisierte die Hoffnung, dass die Inflation bereits besiegt sei**, als verfrüht.

Kaum ein Tag verging 2024 ohne **neue Insolvenzmeldungen**, was Rohmert detailliert dokumentierte. Er warnte vor einem **aufziehenden Sturm bei Non-Performing-Loans (NPL)**.

Die **Abwertung des Trophy-Assets „The Squire“** um 40% war für ihn ein prominentes Warnsignal. Er sah A-Städte mit dem größten Entwicklungsrückgang der Geschichte konfrontiert.

Offene Immobilienfonds kämpften nun massiv um ihre Daseinsberechtigung.

Er identifizierte, dass **40% aller Shopping-Center eine radikale Repositionierung benötigten**.

2025

Agonie und der Aufstieg von Healthcare

- Überschneidung von Markterholung und fortlaufender Sanierungsagonie
- Healthcare-Immobilien verdrängen das Büro als Lieblingsinvestment
- Debakel und massive Kursverluste bei Wohnimmobilienaktien
- Realwertverlust bei Zinshäusern von rund einem Drittel
- Versuch einer realistischen Quantifizierung des Wohnungsmangels

Rohmert analysierte 2025 als ein Jahr, in dem sich **Erholungs- und Agonie-Phasen** überschnitten.

Die politische Wende hing laut seinen Kommentaren wie ein „Schluck Wasser in der Kurve“.

Er konstatierte ein **Debakel bei Wohnimmobilienaktien** mit Verlusten von über 50% in fünf Jahren.

Er thematisierte den **massiven Wohnungsmangel** und versuchte eine ehrliche Quantifizierung der Zahlen.

Der **Höhepunkt der Bauträgerkrise** wurde von ihm für dieses Jahr prognostiziert.

Healthcare-Immobilien überholten laut seinen Berichten erstmals das Büro in der Gunst institutioneller Anleger.

Rohmert begleitete die **Schließung des ersten Offenen Immobilienfonds (WERTGRUND)**.

Ein Drittel realer Wertverlust bei Zinshäusern seit 2022 wurde von ihm belegt.

2026 - 1. Halbjahr

„It stays dirty until thirty“

- 25-jähriges Jubiläum des Immobilienbriefs (2001-2026)
- KI-Einfluss führt zu dauerhafter Büroverkleinerung
- Banken sehen nachhaltige Immobilienwende erst ab 2029
- Erholung am Wohnungsmarkt bei gleichzeitiger Gewerbestagnation
- Warnung vor dem erneuten Tappen in zyklische Investitionsfallen

Der bulwiengesa-Index zeigt **Erholung beim Wohnen, aber Stagnation beim Gewerbe**. Rohmert stellt fest, dass die **Büronachfrage in Europa weiterhin schrumpft**.

Er zitiert eine Bankenbefragung, die die **Immobilienwende erst für das Jahr 2029 sieht**. Sein Fazit für die Branche lautet trocken: „It stays dirty until thirty“.

Warnung davor, dass **Institutionelle bereits wieder in die nächste zyklische Falle laufen könnten**.

Künstliche Intelligenz als Treiber für massive Büroverkleinerungen.

Rohmert kritisiert **geplante Mietrechtsverschärfungen** als schlecht getimt.

Ein Vierteljahrhundert unabhängige Analyse endet mit einem Appell an den gesunden Menschenverstand in einer Zeit der Datenflut.

Fortschreibung folgt!

TOO HOT

Resilience Expo und andere heiße Themen

Dr. Gudrun Escher,
Chefredakteurin Immobilienbrief Ruhr

„Hitze ist kein Wetterproblem mehr. Sie ist zu einer Planungsaufgabe geworden. Die Klimakrise können wir nicht wegdiskutieren. Aber wir können lernen, mit ihr umzugehen – wenn wir die Natur als unsere wichtigste Verbündete begreifen,“ meint **Andreas Kipar**, CEO des internationalen Landschaftsberatungsunternehmens **LAND**. Dasselbe gilt für Starkregen. Beide Wetterphänomene kommen alle teuer zu stehen, Länder, Kommunen und Immobilienwirtschaft. Wie teuer, das hat **Katrina Kessler** auf der **Resilience Expo** klar gemacht, Umweltministerin des **US-Bundesstaates Minnesota**, einer Partnerregion von **NRW**.

„Climat resilience is no longer optional, it's central“, betonte sie. Sie verwies am Beispiel **Minnesota** auf die exponentiell wachsenden Kosten, wenn die Anpassung weiter vernachlässigt würde. Andererseits stärke gerade das Engagement für Klimaresilienz insbesondere die **EU**. **Oliver Krischer**, Minister für Umwelt, Naturschutz und Verkehr des Landes **NRW**, konnte die Bedeutung der Klimaanpassungswirtschaft im Lande untermauern mit dem Verweis auf 190.000 Beschäftigte und Exporte im Umfang von 3 Mrd. Euro in dem Sektor, Daten aus 2021, die inzwischen höher liegen dürften, denn die Querschnittsbranche wachse dynamisch. Aber es bleibe noch viel zu tun, wie **Simone Sandholz**, **United Nations University EHS** auf dem **UN-Campus** in **Bonn** mahnte. Die internationale Klimafinanzierungsarchitektur sei extrem komplex und der Zugang für sub-nationale Akteure fast ausgeschlossen, das entsprechende Chart machte das sehr anschaulich. Die Kommunen würden mit den Aufgaben weitgehend allein gelassen.

Die **Resilience Expo** fand zum zweiten Mal statt, diesmal in **Mönchengladbach** im **Hugo Junkers Hangar** des Flughafens. Veranstalter ist das Umweltministerium **NRW**, mit dabei die Bundesregierung und das Rheinische Revier. Über 70 Aussteller und rd. 550 Anmeldungen plus 150 Teilnehmer im Lifestream zeugten für ein wachsendes Interesse. **Oliver Krischer** versteht diese weltweit bisher einzigartige Messeveranstaltung nicht zuletzt im Kontext der Vorbereitung auf die nächste Weltklimakonferenz **COP**.

Was die Messe interessant machte, waren die vielen praktischen und zugleich nachhaltigen Lösungen, die Unternehmen, Gründerinnen und Tüftler anzubieten haben:

ob autark funktionierende Kühlinseln für Städte in Form von Sitzbänken um eine Pflanzenwand mit auskragendem Dach, das feinen Nebel verströmt oder Klimaanlage zum Anziehen, d.h. Kappen, Westen oder Armschienen mit kühlendem Innenleben, zu aktivieren durch Aufsprühen von Wasser, dabei besonders interessant die genauso funktionierende Faltjalousie, die in Krankenzimmern oder Kitas innen vor das besonnte Fenster gehängt werden könnte und bei entsprechender Durchlüftung via Verdunstungskälte das Raumklima verbessern würde. Oder ein datenbasiertes Frühwarnsystem in Echtzeit. Oder die **resist.vc** von **Felix Kaiser**, der als Investor die Finanzierung solcher Unternehmungen organisiert.

Diesmal noch nicht auf der **Resilience Expo** vertreten, aber ein Kandidat für die nächste Ausgabe könnte der „Vertical Water Sponge“ werden, den die **Fraunhofer-Zukunftsstiftung** kürzlich als Prototyp einer Entwicklung des **Fraunhofer Instituts UMSICHT** in **Oberhausen** präsentierte. Dabei handelt es sich um ein innovatives Element für das innerstädtische Wassermanagement, das das weitgehend ungenutzte Potenzial von Fassaden, Wänden und anderen vertikalen Strukturen in großem Maßstab für die Wasserretention erschließen könnte.

Ein Kernfeld für die Klimaresilienz ist die Vermeidung des **CO2-Ausstoss**. Dafür kann das Ruhrgebiet, das sich selbst als Energieland versteht und dies auch bleiben will, seine Bergbauvergangenheit und das breite Knowhow auf dem Gebiet nutzbar machen, diesmal nicht zur Förderung fossiler Energielieferanten, sondern für die Tiefengeothermie als Energiequelle – das Forschungszentrum für Nachbergbau ist in **Herne** angesiedelt. Konkret hat die für das östliche Ruhrgebiet zuständige Bezirksregierung **Arnsberg** erst kürzlich die Erlaubnis für Erdwärmenutzung auf rd. 1.640 qkm Fläche genehmigt. Um die Nutzung von Abwärme aus industriellen Prozessen für kommunale Wärmenetze kümmert sich die **Steag Iqony Group**. In Nachbarschaft



Resilience Expo Klimafinanzierungsarchitektur Simone Sandholz. Foto G.Escher

Personalien

HAMBURG: Tobias Scheutzw wurde zum 1. Juli 2026 von **Avi-son Young** zum Finance Director Germany ernannt. Er verantwortet Finanzplanung, Controlling, Reporting und Budgetierung und folgt auf **Steffen Schürer**. Zuvor war er u.a. für **Hapag-Lloyd/TUI Cruises** und **Micro-soft Schweiz** tätig.

MÜNCHEN: Andreas Baumann wurde zum 1. Juli 2026 von **Rohrer Immobilien** zum Leiter Privatimmobilien ernannt. Er verantwortet die fachliche und personelle Weiterentwicklung des Bereichs. Baumann verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Wohnimmobilienvertrieb.

STUTTGART: Maria Angela Ciriello (46) wurde zur Co-Geschäftsführerin der **BF.capital GmbH** ernannt und führt das Unternehmen gemeinsam mit **Eugenio Sangermano** (47). Sie bleibt zugleich CFO der Muttergesellschaft **BF.direkt AG**. Ciriello gehört seit 2021 zur **BF-Gruppe** und war zuvor 14 Jahre bei der **LBBW Asset Management** tätig. Zeitgleich scheidet **Berthold Garbas** aus der Geschäftsführung.

KÖLN: Marco Lüder wurde von der **ESPG AG** zum Managing Director & Head of Asset & Portfolio Management ernannt. Er soll das Asset- und Portfoliomanagement strategisch weiterentwickeln und die Position des Unternehmens im Segment der Wissenschaftsparks stärken. Zuletzt verantwortete Lüder als Managing Director bei **NAS Real Estate** ein Gewerbeimmobilienportfolio in Deutschland und Dänemark mit einem Volumen von mehr als 1 Mrd. Euro.

zum Heizwerk Gelsenkirchen-Schalke ging jetzt als Zwischenspeicher eine gigantische Thermoskanne in Betrieb, Höhe 57 m bei 28 m Durchmesser, Füllmenge bis zu 31 Mio. Liter Wasser, oben das 90° heiße, darunter das kühlere. Über ein Rohrleitungssystem wird daraus das Fernwärmenetz gespeist und der Speicher wieder aufgefüllt. Das Investitionsvolumen von rd. 30 Mio. Euro wurde vom Land NRW mit 7,1 Mio. Euro gefördert.

Klimaanpassung ist ein breites Feld für Innovationen, in die der Gebäudebestand stärker als bisher zwingend eingebunden werden muss. **Die Prävention habe nicht geklappt, stellte Katrina Kessler aus Minnesota auf der Resilience Expo lakonisch fest, deshalb komme es jetzt darauf an, die Klimaanpassung ernst zu nehmen.** **Chistine Siedenburg**, Leiterin der Nachhaltigkeitsabteilung **HOCHTIEF PPP Solutions GmbH** mahnte denn auch, bei anstehenden Investitionen die Resilienz mitzudenken, Dekarbonisierung alleine greift zu kurz. ■

STIMMUNG UNTER DEN IMMOBILIENFINANZIERERN BRICHT EIN

BF.Quartalsbarometer / JLL (DIFI)

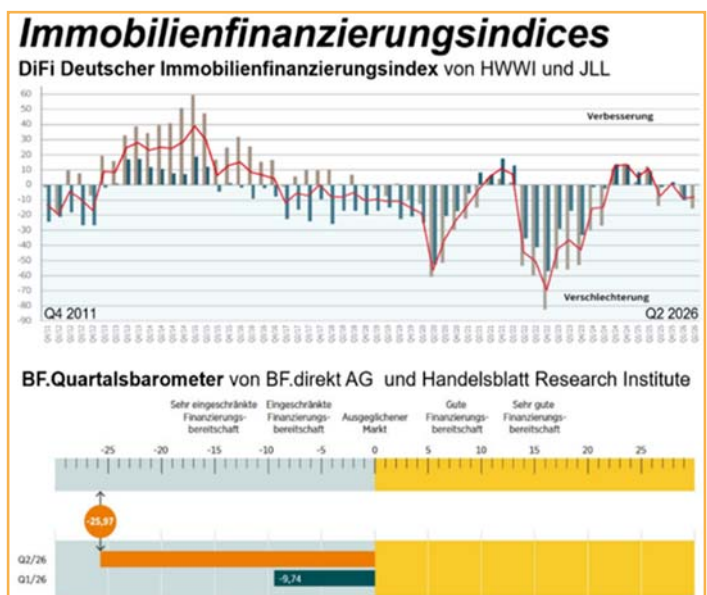
Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern ist derzeit auf dem schlechtesten Wert seit 2 Jahren. Das berichten übereinstimmend das **BF.Quartalsbarometer** und der **Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (Difi)**. Die Stimmung unter den gewerblichen Immobilienfinanzierern sei im Q2 2026 deutlich schlechter geworden, recherchiert das aktuelle **BF.Quartalsbarometer**, das die **BF.direkt AG** in Kooperation mit dem Handelsblatt Research Institute erstellt. Der Barometerwert fiel von -9,74 auf nun -25,97 Punkte. Das signalisiere eine stark eingeschränkte Finanzierungsbereitschaft.

Demgegenüber unterteilt der **Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (Difi)**, der von **JLL** und dem **Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI)** erstellt wird, zwischen der Einschätzung von Gegenwart und Zukunft. Die Bewertung der aktuellen Marktlage fällt im Difi so pessimistisch aus wie seit zwei Jahren nicht mehr, während gleichzeitig die Hoffnung auf eine baldige Trendumkehr deutlich zunimmt.

Mit 46,15% gab fast die Hälfte der Befragten an, dass sich die Finanzierungsbedingungen im Vergleich zum Vorquartal verschlechtert hätten. Im Q1 lag dieser

Wert noch bei 27,27%. Auch die Entwicklung des Neugeschäfts fällt negativer aus. 23,08% berichteten im Q2 von einem abnehmenden Neugeschäft



(Q1: 0,0%). Ebenso zeigt die Entwicklung der Kreditvolumina nach unten. JLL konstatiert zwar den desolaten Ist-Zustand, jedoch signalisiere die Umfrage eine fundamentale Zuversicht der Branche, so **Helge Scheunemann**, JLL-Head of Research. Die Daten seien sehr abhängig von geopolitischen Spannungen. Das sei beim schnellen Einbruch zu Kriegsbeginn erkennbar gewesen und nähere Hoffnung auf schnelle Besserung. Auch Professor **Steffen Sebastian**, IREBS, sieht den Irankrieg hauptsächlich verantwortlich.

Sven Jung vom Handelsblatt Research Institute ermittelt gleichzeitig eine deutliche Abnahme des Wettbewerbs der Finanzierungsinstitute untereinander um gute Finanzierungen. Das hört sich aus „Der Immobilienbrief“-Sicht an, als hätten die Institute derzeit anderes zu tun. Gleichzeitig habe die Quote der NPLs zugenommen, so auch Jung. BF.direkt AG sieht die Befunde des Quartalsbarometers deckungsgleich mit den Beobachtungen in der Praxis. Banken würden ihr Neugeschäft deutlich selektiver steuern, während sie parallel verstärkt mit Problemkrediten im Bestand beschäftigt seien.

Weniger Bewegung habe es hingegen bei Loan-to-values (LTVs) bzw. Loan-to-Costs (LTCs) und Margen gegeben. Die Margen reichen von 135,0 Basispunkten (Wohnen) bis zu 184,3 Basispunkten (Logistik) im Bestand und von 252,7 Basispunkten (Wohnen) bis 301,1 Basispunkten (Büro) bei Projektentwicklungen. Die LTVs (Bestand) lagen über alle Nutzungsarten hinweg im Schnitt bei 64,2% und die LTCs (Projektentwicklung) bei 66,3%. ■

B-BÜROMÄRKTE MIT SCHWACHEN UMSÄTZEN UND WACHSENDEN LEERSTÄNDEN

Die B-Büromärkte sind ausnahmslos mit deutlichen Einbußen bei der Vermietung zwischen 7 und 75% gestartet. In den acht B-Büromärkten außerhalb der „Big Seven“ ging der Büroflächenumsatz insgesamt um 28% auf 222.000 qm zurück (Vorjahr: 307.500 qm). Das berichten DIP – Deutsche Immobilien-Partner. (WR+)

B-Büromärkte* - DIP Deutsche Immobilien-Partner						
1. Halbjahr 2026						
	Flächenumsatz		Spitzen-	Durchsch.-	Leerstand	Leerstand
	1 HJ '26	1 HJ '25	Änder.	miete	miete	im qm
						Quote
Bremen	40.000	45.000	-11%	16,50 €	12,00 €	218.000
Essen	24.000	34.000	-29%	20,00 €	13,50 €	285.000
Freiburg	12.000	14.000	-14%	22,00 €	15,00 €	38.500
Hannover	49.000	61.000	-20%	24,50 €	16,00 €	277.000
Karlsruhe	15.640	59.900	-74%	19,00 €	11,00 €	195.000
Leipzig	31.400	38.000	-17%	21,50 €	14,50 €	240.000
Magdeburg	8.000	10.600	-25%	15,20 €	12,60 €	52.000
Nürnberg	42.000	45.000	-7%	20,10 €	13,50 €	430.000
Summe	222.040	307.500	-28%			

Quelle: DIP Deutsche Immobilien-Partner, Aengevelt Research * inkl. Eigennutzer

Die schwache Konjunktur habe die kleineren und mittelgroßen Standorte überproportional getroffen, so **Aengevelt Research**. In allen analysierten B-Städten stieg die Angebotsreserve. Insgesamt nahm der Leerstand in diesen Städten um rd. 226.400 qm bzw. 16% auf aktuell etwa 1,68 Mio. qm zu. DIP-Partner sind: **AENGEVELT IMMOBILIEN GmbH & Co. KG**, **Aigner Immobilien GmbH**, **Arnold Hertz Immobilien GmbH & Co. KG**, **Beyer Immobilien GmbH**, **HUST Immobilien GmbH & Co. KG**, **Immobilien SOLLMANN+ZAGEL GmbH**, **Wellmann Immobilien GmbH & Co. KG** und **Wittlinger & Compagnie GmbH & Co. KG**. ■

EUROPÄISCHE CORE MÄRKTE PROFITIEREN VON WACHSTUM

Zwar hielten der Nahostkonflikt, höhere Energiepreise und erneute Inflationsrisiken die Zinsen länger hoch und verzögerten die Erholung der Kapitalwerte, jedoch rücke als neuer Faktor Europas Streben nach größerer Eigenständigkeit in den Fokus. Europäische Core-Immobilien könnten vor einer wachstumsgetriebenen Erholung stehen, erwartet **Justin Curlow**, Global Head of Research & Strategy bei **BNP Paribas Asset Management**. (WR+)

Europa investiere verstärkt in seine Verteidigungs- und Energieinfrastruktur, um seine Souveränität zu stärken. Dies werde einen erheblichen zusätzlichen Flächenbedarf an den Immobilienmärkten erzeugen, sagt Curlow. Gleichzeitig blie-



ben die Fundamentaldaten in allen wichtigen europäischen Immobiliensektoren robust. Besonders bei gut gelegenen, hochwertig ausgestatteten und zertifizierten Flächen sei der Leerstand extrem niedrig. Die Nutzernachfrage ziehe hier spürbar an.

Als die wichtigsten Kernpunkte sieht die **BNPPAM** ein ertragsgetriebenes Wachstum, eine attraktive relative Bewertung und eine breitere Erholung. Die nächste Phase der Erholung werde überwiegend ertragsgetrieben sein, prognostiziert **Curlow**. Die Kapitalwerte europäischer Immobilien hätten sich stabilisiert. In den stärksten Sektoren stiegen sie bereits wieder. Diese Zuwächse kämen durch stei-

Deals

MÜNCHEN: Die **R+V Versicherung** hat eine Gewerbeimmobilie mit rd. 5.500 qm Mietfläche an ein Family Office verkauft. **Newmark** beriet die Verkäuferseite und vermittelte.

MÖNCHENGLADBACH: **Realterm** hat ein ehemaliges Zeres-Logistikzentrum mit 10.500 qm Mietfläche erworben. **JLL** vermittelte die Transaktion im Auftrag des Verkäufers.

HAMBURG: **Panattoni** vermietet den rd. 23.600 qm großen Panattoni Park Friedewald langfristig an die **4PL Central Station Gruppe**. Der Logistikdienstleister nutzt die am 1. Juli 2026 übergebene Fläche als Ersatzteillager für **Alstom**. **Immolox** und **primelog** vermittelten.

VILLINGEN-SCHWENNINGEN: Die **Activ-Group** kauft das City Rondell mit 10.500 qm Mietfläche vom Insolvenzverwalter des **Highstreet VIII Fonds**. Ankermieter sind **Müller, McShape Fitness, Woolworth** und **Tedi**. **Hannover Leasing** betreute das Investment- und Assetmanagement. **JLL** vermittelte.

HAMBURG: Die **HPV Marzipanfabrik eG&R** vermietet rd. 1.135 qm in der Marzipanfabrik an die **JLB Studiokonzepte UG**. Der Mieter richtet dort Musikstudios und Proberäume ein. **Grossmann & Berger** vermittelte.

STARNBERG: Die **Ehret+Klein AG** vermietet 1.430 qm im Berliner F210 für 15 Jahre plus fünf Jahre Option an die **Urban Flats Berlin GmbH**. Auf bisherigen Büroflächen entstehen 20 Serviced Apartments mit 27 Schlafzimmern. Eröffnung ist im zweiten Quartal 2027.

gende operative Nettoerträge und Marktmieten zustande und nicht durch Renditekompression. Kontinentaleuropa bleibe im Rahmen einer attraktiven relativen Bewertung im Vorteil. Erstklassige Immobilien böten sektorübergreifend Transaktionsrenditen von rund 5%. Damit sind wir wieder bei den von „Der Immobilienbrief“ schon 2022 nach der Zinswende vorgerechneten Renditen bzw. Multiplikatoren von 20 bei Topimmobilien. ■

EUROPAS IMMOBILIEN-TRANSAKTIONSVOLUMEN STEIGT IM Q2 UM 6% AUF 53 MRD. EURO

Nach vorläufigen Zahlen von Savills stieg das Transaktionsvolumen in Europa im Q2 2026 um 6% auf rund 53 Mrd. Euro. Die europäischen Immobilienmärkte setzen ihren Erholungskurs fort. (WR+)

Besonders dynamisch entwickelten sich Polen (+95%) und Finnland (+94%). Unter den größeren Immobilienmärkten Europas verzeichneten Schweden (+68% auf 12,8 Mrd. Euro und Spanien (+56% auf 12,2 Mrd. Euro) die stärksten Zuwächse. Das Investitionsvolumen stieg in Schweden um 68 % auf 12,8 Mrd. Euro und in Spanien um. Demgegenüber brach der britische Markt um rund 22% ein. Für **Karsten Nemecek**, Deputy CEO Germany, zeigt der europäische Immobilieninvestmentmarkt ein uneinheitliches

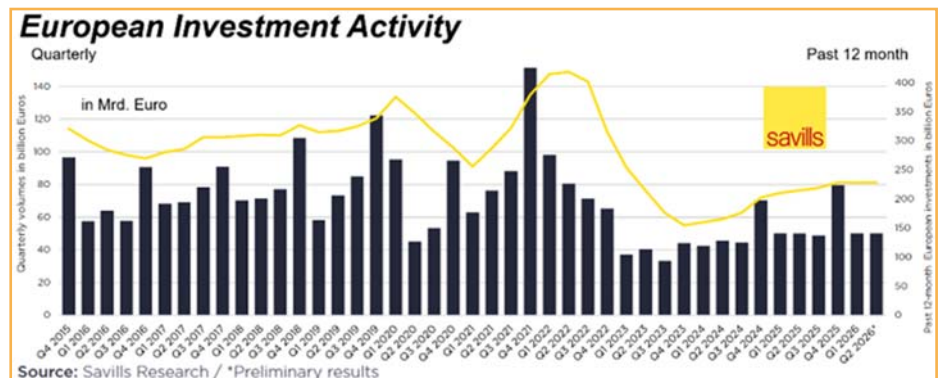
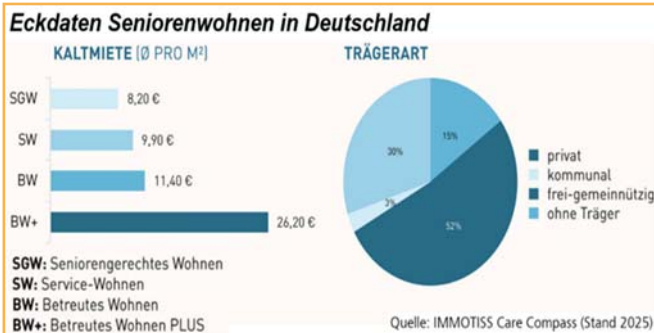


Bild. In diesem Umfeld präsentiert sich Deutschland vergleichsweise stabil. Zwar führe Geopolitik und Konjunktur zu Zurückhaltung, jedoch könnte das zunehmende Angebot und der Pragmatismus auf Verkäuferseite perspektivisch für mehr Abschlüsse sorgen. Investoren konzentrieren sich nach Einschätzung von **Savills** weiterhin auf Nutzungsarten mit stabilen Fundamentaldaten und resilienter Nachfrage. Besonders gefragt bleiben dabei die sogenannten Living-Sektoren. Dazu zählen klassische Mietwohnungen, studentisches Wohnen, Pflegeimmobilien sowie Seniorenwohnen. Zusammen entfallen auf diese Segmente inzwischen nahezu 30% des gesamten europäischen Immobilien-Transaktionsvolumens.

PFLEGEHEIME ZWISCHEN VERSORGUNGS-AUFTRAG UND WIRTSCHAFTLICHKEITSFALLE

Die HypZert Fachgruppe Sozialimmobilien hat die 6. Auflage ihrer Studie „Bewertung von Pflegeheimen“ veröffentlicht. Pflegeheime sind Betreiberimmobilien. Ihr wirtschaftlicher Erfolg wird maßgeblich durch den Betrieb der Einrichtung bestimmt. Demografische Entwicklungen, gesetzliche Rahmenbedingungen, Baukosten, Finanzierungsmöglichkeiten, Fachkräftemangel sowie die Situation auf dem Betreibermarkt beeinflussen unmittelbar ihren Immobilienwert. Gleichzeitig ist der Betrieb und damit auch die Bewertung anspruchsvoller geworden, weil wirtschaftliche, regulatorische und betriebliche Faktoren stärker denn je miteinander verflochten sind. (WR+) ►

Ende 2023 lebten in Deutschland rund 5,7 Mio. pflegebedürftige Menschen. Bis 2055 wird ihre Zahl nach Prognosen des Statistischen Bundesamtes auf etwa 6,8 Mio. steigen. Bis zum Jahr 2040 werden deshalb rund 322.000 zusätzliche stationäre Pflegeplätze benötigt. Der dafür erforderliche Neu- und Reinvestitionsbedarf wird auf 81 bis 125 Mrd. Euro geschätzt. Gleichzeitig erschweren die wirtschaft-



lichen Rahmenbedingungen den dringend benötigten Ausbau der Versorgung. Die Baukosten für neue Pflegeheime sind inzwischen auf oft mehr als 250.000 Euro pro Pflegeplatz gestiegen. Die über das Pflegesatzrecht refinanzierbaren Investitionskosten halten mit dieser Entwicklung häufig nicht Schritt.

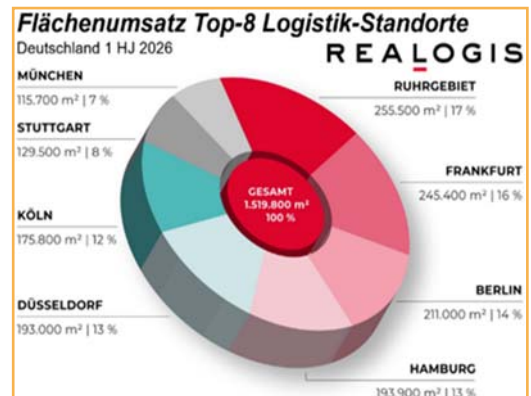
Zusätzlichen Druck erzeugt der anhaltende Fachkräftemangel. Bereits heute besteht eine Versorgungslücke in der Pflege, die sich in den kommenden Jahren weiter vergrößern dürfte, so HypZert. Dadurch gewinnen Ersatzneubauten an Bedeutung. Sie können bestehende Bewohner- und Personalstrukturen übernehmen. Das verringere die Anlauf- und Betriebsrisiken. **Andererseits entstehe für Eigentümer und Betreiber durch Verringerung der Zahl der Pflegeplätze bei Bestandsumbau vielfach ein wirtschaftliches Spannungsfeld** zwischen notwendigen Investitionen und deren Refinanzierbarkeit. Landesrechtliche Vorgaben zu höheren Einzelzimmerquoten und möglicher Entfall der Bestandsschutzregelungen bei umfangreichem Umbau sind die Gründe. Für Reiner Lux, GF HypZert, setzt eine sachgerechte Bewertung von Pflegeheimimmobilien heute weit mehr voraus als nur die Analyse der Immobilie. Erst das Zusammenspiel von Standort, Betreiberqualität, regulatorischen Rahmenbedingungen und wirtschaftlicher Tragfähigkeit ermögliche eine belastbare Wertermittlung. ■

RUHRGEBIET AN DER SPITZE DER DEUTSCHEN LOGISTIK-TOP-8-MÄRKTE

Die REALOGIS Unternehmensgruppe registrierte im 1 HJ 2026 an den Logistik-Top-8-Standorten Berlin, Düsseldorf, Köln, das Ruhrgebiet, Frankfurt, Hamburg, München und Stuttgart einen Flächenumsatz von rund

1,52 Mio. qm. Davon entfielen 1,38 Mio. qm beziehungsweise 91% auf reine Hallenfläche, 89.050 qm (6%) auf Bürofläche und 54.950 qm (3%) auf Mezzaninfläche. Das Ruhrgebiet setzte sich mit 255.500 qm bzw. 17% Marktanteil an die Spitze. Frankfurt kam auf 245.400 qm, Berlin erreichte 211.000 qm.

An drei der acht Top-Standorte stieg die Spitzenmiete. Die höchste Spitzenmiete wurde mit unverändert 13,50 Euro weiterhin in München erzielt. Berlin rangierte mit unverändert 10,50 Euro erneut auf der zweiten Position.



Frankfurt (+5%) und Stuttgart (+2%) folgten mit jeweils 8,70 Euro. Hamburg erreichte 8,50 Euro (+1%). An allen weiteren Top-Standorten blieb die Spitzenmiete gegenüber dem Vorjahreshalbjahr unverändert. Die niedrigste Spitzenmiete wurde weiterhin im Ruhrgebiet mit 7,75 Euro erzielt. Bei den Durchschnittsmieten behauptete München mit 9,20 Berlin schloss sich mit unverändert 8,10 Euro an. Hamburg rückte mit 7,30 Euro auf den dritten Platz vor.

Nach Objekttypen dominierten Big-Box-Flächen das Marktgeschehen. Auf sie entfielen 846.200 qm beziehungsweise 56% des Gesamtflächenumsatzes. Objekte, die weder Big-Box-Flächen noch Gewerbeparks zugeordnet wurden, kamen mit 479.300 qm (31%) auf den zweithöchsten Anteil. Gewerbeparks erreichten 194.300 qm (13%) und bildeten damit das kleinste Segment. Großflächen ab 10.001 qm prägten im 1. Halbjahr 2026 das Marktgeschehen an den Top-8-Standorten. Sie erreichten 794.140 qm beziehungsweise 52% des Gesamtflächenumsatzes: ■

HOTELINVESTMENTMARKT RÜCKKLÄUFIG; ABER AKTIV

Unterschiede in der Analyse von CBRE, BNPPRE, JLL, Savills, Union Investment

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

Bei der Zahlenanalyse der großen Hotelresearcher ergeben sich diesmal deutlich Unterschiede. Das könnte allerdings

Firmen-News

HEUCHELHEIM: Peter Gross Bau hat mit dem Rohbau eines rd. 2.470 qm großen Feuerwehrhauses begonnen. Das Projektvolumen beträgt rd. 15,9 Mio. Euro. Die Fertigstellung ist bis Ende 2027 geplant.

HERRENBURG: Instone Real Estate hat den zweiten Bauabschnitt des Wohnquartiers „Gefylde“ gestartet. Geplant sind 52 Eigentumswohnungen. Das Gesamtprojekt umfasst rund 170 Wohneinheiten.

DÜSSELDORF: SEGRO baut im SEGRO Park Düsseldorf Süd zwei Gebäude mit 15.160 qm Mietfläche und zwölf Einheiten. Die Fertigstellung ist für das dritte Quartal 2027 geplant.

PARIS: Die Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance hat ein Darlehen für eine Immobilie an den Champs-Élysées refinanziert. Die Finanzierung löst ein bestehendes Darlehen der NORD/LB ab.

BERLIN: CELLS hat das Vermietungsmanagement für das FÜRST Berlin an **Newmark** übergeben. CELLS bleibt Generalplaner des rd. 106.000 qm großen Quartiers.

HALLBERGMOOS: Der Munich Airport Business Park vermietete 2025 insgesamt rund 1.700 qm neu oder nach. Davon entfielen rd. 6.100 qm im Aero49 auf die **SupplyOn AG** und **WISAG Business Catering** sowie rd. 3.200 qm im SKYGATE der **Rock Capital Group** unter anderem auf **Tageos** und **Plectronic Biotech**.

auch an Definitionen liegen. **JLL** berücksichtigt Einzeltransaktionen erst ab einem Volumen von 5 Mio. Euro und bezieht deutsche Hotels aus grenzüberschreitenden Portfolios ein. **Savills** rechnet Hotels innerhalb gemischt genutzter Quartiere nicht dem Hoteltransaktionsvolumen, sondern den Mischobjekten zu. Dies dürfte zumindest einen Teil der Abweichungen erklären.

Das Research von **CBRE** ermittelt für den deutschen Hotelinvestmentmarkt für das erste Halbjahr 2026 ein Investitionsvolumen von 720,9 Millionen Euro. Das läge 23,8% unter dem Vorjahreswert. Im

5-Jahres-Vergleich bewege sich der Markt jedoch weiterhin auf einem soliden Niveau. Zudem habe es im Vorjahr Großtransaktionen gegeben, die in diesem Jahr vernachlässigbar seien. **BNPPRE** errechnet 790 Mio. Euro mit -4% annähernd auf Vorjahresniveau und **JLL** sieht bei 741 Mio. Euro ein Minus von -18%. **Savills** erfasst dagegen nur 572 Mio. Euro mit einem Totaleinbruch von -45%.

Das Research von **CBRE** ermittelt für den deutschen Hotelinvestmentmarkt für das erste Halbjahr 2026 ein Investitionsvolumen von 720,9 Millionen Euro. Das läge 23,8% unter dem Vorjahreswert. Im 5-Jahres-Vergleich bewege sich der Markt jedoch weiterhin auf einem soliden Niveau. Zudem habe es im Vorjahr Großtransaktionen gegeben, die in diesem Jahr vernachlässigbar seien. **BNPPRE** errechnet 790 Mio. Euro mit -4% annähernd auf Vorjahresniveau und **JLL** sieht bei 741 Mio. Euro ein Minus von -18%. **Savills** erfasst dagegen nur 572 Mio. Euro mit einem Totaleinbruch von -45%.



Die gemeinsamen Kernaussagen sehen den deutschen Hotelinvestmentmarkt trotz des schwierigen Umfelds und überwiegend rückläufiger Umsätze grundsätzlich aktiv. Gestützt werde das Investoreninteresse durch robuste operative Kennzahlen, eine positive Übernachtungsentwicklung und die Attraktivität leistungsfähiger Hotelstandorte. Internationale Käufer nähmen zunehmend eine wesentliche Rolle ein. **JLL** und **BNPPRE** beziffern ihren Anteil sogar auf mehr als die Hälfte des Transaktionsvolumens. Investoren suchten verstärkt Objekte mit Wertsteigerungs-, Repositionierungs- oder Konversionspotenzial. Reine Bestandsinvestments ohne aktive Managementstrategie stünden weniger im Vordergrund. Neben institutionellen Investoren und Fonds würden Family-Offices, Privatinvestoren, Betreiber und internationale Eigennutzer auftreten.

Die operativen Fundamentaldaten des deutschen Hotelmarktes entwickeln sich weiterhin positiv. Im Jahr 2025 verzeichnete Deutschland lt. **Union Investment** mit 497,5 Mio. Gästeübernachtungen erneut einen Übernachtungsrekord. Getragen wurde diese positive Entwicklung wie schon im Vorjahr von einer robusten touristischen Nachfrage. Vor diesem Hintergrund habe sich auch der Hotelinvestmentmarkt weiter stabilisiert. Auch zum Jahresbeginn 2026 entwickelte sich lt. **Union Investment** die Übernachtungsnachfrage weiter moderat positiv. Insbesondere die Inlandsnachfrage sei angestiegen, während die Auslandsnachfrage nur geringfügig zulegte.

Die Bruttospitzenrendite erhöhte sich im CBRE-Zahlenwerk vor dem Hintergrund der Entwicklungen an den Kapitalmärkten im Q2 leicht um 0,15%-Punkte auf 5,25%. Die abnehmende Dynamik resultiere aus geopolitischen Unsicherheiten. Prozesse würden später abgeschlossen. Neue Transaktionen würden zurückhaltender angestoßen, erläutert **Helena Rickmers**, Head of Hotel Investment bei CBRE. Lt. CBRE European Hotel Investor Intentions Survey 2026 plant die überwiegende Mehrheit der befragten Investoren, ihre Allokation im Hotelsektor beizubehalten oder sogar auszubauen. ■

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 Rich-
ter, 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.*

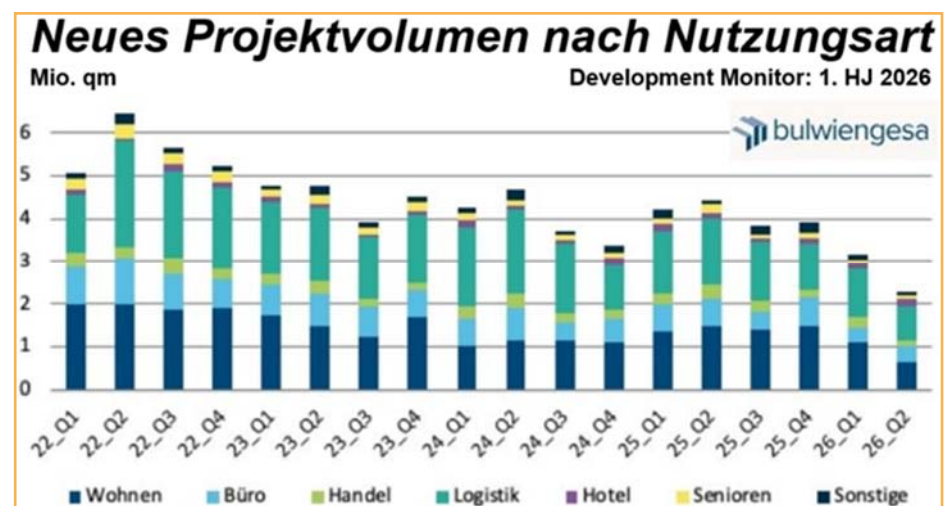
BULWIENGESA-STUDIE: NUR ZWEI DRITTEL REALISIERT

Wohnung sterben zwischen Planung und Realisierung

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

Entweder spielt nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrung am Ende der Taschenrech-
ner nicht mit oder die Bank. Die Lücke zwischen geplanten und tatsächlich reali-
sierten Projekten belegt die Krise im deutschen Wohnungsbau. Ende 2023 waren
lt. damaligem Development Monitor von bulwiengesa Wohnprojekte rund
30,1 Mio. qm Wohnfläche bekannt, die bis Ende 2026 fertiggestellt werden sollten.
Nach aktuellem Projektstand werden 31% bzw. rund 9,4 Mio. qm oder davon nicht
wie damals erwartet realisiert. Die Verbände monieren deshalb auch die aktuellen
politischen Erfolgsmeldungen zunehmender Baugenehmigungen als voreilig. Das
Fehlen von rechnerisch rund 125.000 Wohnungen zeige die Dimension des Reali-
sierungsstaus, so Felix Embacher, GF bulwiengesa. (WR+)

Während Wohnen vergleichsweise stabil bleibt, setzt sich die Korrektur in anderen Seg-
menten fort. Das Büroprojektvolumen sinkt gegenüber dem Jahresende 2025 um 5,7%
auf rund 25,8 Mio. qm, bei Logistikprojekten beträgt der Rückgang 7,7% auf rund
50,2 Mio. qm. Seniorenwohnen verzeichnet ein Minus von 8,4% auf rund 6,8 Mio. qm.
Eine echte Wende im Bau lässt sich dem aktuellen Zahlenwerk nicht entnehmen. Zum



Stichtag 30.06.2026 umfasst der Development Monitor knapp 22.000 Projekte mit ins-
gesamt rund 174 Mio. qm Projektfläche. Das erfasste Gesamtvolumen liegt damit 2,7%
unter dem Stand vom 31.12.2025.

Lediglich das Wohnprojektvolumen stieg um 2,9% auf rund 68 Mio. qm. Die
stärksten Zuwächse verzeichnen die sonstigen Standorte außerhalb der klassischen
A- bis D-Städte mit 6,6%. Auch die A-Städte legen im Wohnsegment um 3,4% zu. Aller-
dings befindet sich mit 31 Mio. qm fast die Hälfte davon lediglich in konkreter Planung.
Wirklich im Bau sind nur rund 15,5 Mio. qm. Auch die Baustartdaten sprechen gegen
eine breite Trendwende. Das neu gestartete Projektvolumen liegt im Q2 2026 insge-
samt rund 65% unter dem Höchststand der Zeitreihe. Im Wohnsegment beträgt der
Abstand zum Peak des zweiten Quartals 2022 rund 67%. Rund 29% des Wohn-
projektvolumens sind aktuell von einem verspäteten Baubeginn betroffen.
BFW-Präsident Dirk Salewski resümiert, in der Realität schafften es viele Projekte
nicht über die Genehmigung hinaus. Das liege ebenso an den weiter steigenden Kosten
für Material und Finanzierung wie auch an den immer noch fehlenden Vereinfachungen
von bremsender Bürokratie. ■

BVT Unternehmensgruppe

Trust in experience.

Die BVT Unternehmensgruppe mit Sitz in München und Atlanta ist seit 50 Jahren als bankenunabhängiger Assetmanager auf internationale Sachwertinvestitionen spezialisiert. Der Fokus liegt auf Immobilien in den USA und Deutschland sowie auf erneuerbaren Energien und Infrastruktur.



***Herzlichen Glückwunsch
zu 25 Jahren Immobilienbrief!***

Danke für viele gemeinsame Kapitel.



50 Jahre