

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

## Brief

NR. 630 | 35. KW | 28.08.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

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

manchmal mache ich mir Gedanken. Die Zuckersteuer auf zuckerfreie Getränke warf die Frage auf, ob wir von Idioten regiert werden oder ob „die“ UNS wie Idioten behandeln. Aber das ist nicht das Problem. **Das Problem ist, dass ich nicht einen einzigen Moment daran zweifelte, dass das „surreal reale“ Vorhaben echt so geplant werde. Wie weit muss es kommen, dass man seiner eigenen Regierung, von der ja noch wichtige Teile aus dem Gesamtangebot der politischen Richtungen den letzten Anker der Marktwirtschaft bilden, jeden denkbaren Schwachsinn zutraut.**

**Diesmal kommt es anders. Klima, KI, Roboter, Rekorde, Bilanzen ...** in den letzten 4 Wochen ist trotz Sommer einiges passiert. Die Aufnahmen aus Nepal erschüttern. Der Klimaschutz bedarf eines weltweiten Knalls, keiner gutmenschlichen Schläge ins Wasser. + + + Ich kann das Gewäsch, KI werde Bürobedarf nur unwesentlich verändern und sei bislang nicht erkennbar, nicht mehr hören. Es ist richtig, was die Retros behaupten, dass die **Arbeitsproduktivität der Büroarbeit durch PC und Internet eher wenig zugenommen hat**, da gleichermaßen das Anspruchsniveau stieg und neue Aufgaben und Geschäftsmodelle entstanden. **KI ist dagegen geeignet, den Menschen in weiten Bereichen geistiger Arbeit zu ersetzen. KI lernt ununterbrochen. Humanoide Roboter lernen ununterbrochen. Alles Gelernte wird sofort jeder neuen Generation weitergegeben.**

Humanoide Roboter sind dieses Jahr **doppelt so schnell gelaufen wie letztes Jahr und haben die menschlichen Weltrekorde gebrochen.** Und nächstes Jahr? In chinesischen Forschungszentren wie z. B. in Wuhan, das in Zusammenhang mit Corona bekannt wurde, verbringen Hunderte „Blechmenschen“ täglich Stunden damit, richtige Menschen bei allen Tätigkeiten zu beobachten und zu imitieren. Die Entwicklung, die für die Menschheit ebenso irrwitzige Fortschritte versprechen kann wie auch alternativ „Krieg der Sterne“-Roboter-Armeen, geht progressiv. **NVIDIA-CEO Jensen Huang** meint: „**Wir stehen erst am ANFANG einer industriellen Revolution, die jede einzelne Branche neu erfinden wird.**“ **Elon Musk** erwartet: „**Es wird nichts geben, das die KI nicht besser kann als Menschen.**“

Ich bin wahrscheinlich einfach nur unendlich neidisch, was ICH mit KI hätte machen können. Zunächst einmal werden KI, Blechdiener, autonome Mobilität, Verfügbarkeit von Wissen u. v. Anwendungen mehr unser Leben

vereinfachen und Demographie-Probleme lösen. „... respice finem.“ Was auch immer du tust, tue es klug und bedenke das Ende, so der antike Dichter **Äsop**.

### *Wo sind die Grenzen ... ?*

Ich bin ja immer auf der **Suche nach den Grenzen intellektuellen Ungeschicks - aber noch nicht angekommen.** In den Ferien habe ich ein wenig ChatGPT gespielt. Im Zusammenhang mit der neuen **12.18.-Pleite** schrieb mir ChatGPT einen VZB-Krimi. Das **Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB)** hat die Hälfte des Anlagevermögens von 11.000 Zahnärzten verknallt (siehe Artikel). Das ist aber längst bekannt und auch nicht mein Thema, da **Zahnärzte nicht ganz oben auf der Liste der gefährdeten Arten stehen.** Interessant wurde das im Zusammenhang mit der **12.18.-Insolvenz**, in die das VZB mit mehreren Hundert Millionen Euro investiert ist. **Handelsblatt, WiWo**, u.v.m. und auch ich in **Der Platow Brief** stellten die Frage nach weiterem **Ungemach für die Zahnärzte.** Das **VZB reagierte lehrbuchtechnisch** durch Kommunikationsberatung gestützt. Es sei alles **längst schon im letzten Jahr per Gutachten geklärt, dass da nichts mehr kommen würde** und entsprechend berücksichtigt sei (vgl. O-Ton im Artikel). Das stellt natürlich für das VZB als Kreditgeber auch klar, dass da schon nicht mehr mit rechtlich verbindlichen Zahlungen gerechnet werden konnte. **Dann hat 12.18. aber noch mindestens das gesamte Jahr 2026 normal weitergearbeitet**, wohl, als ob nichts wäre. Ich habe sogar im Hinblick auf die in „**mehrfacher Hinsicht bedeutenden Aussage**“ nochmal nachgefragt, ob das Statement so richtig ist. **Es wurde bestätigt. Naja, da ich ja sowieso blöd bin und vielleicht auch als fast ältester Berater in solchen Fragen der Insolvenz und Kommunikation Störgefühle hatte, habe ich einmal Google** gefragt, ob es als Gesellschafter und Kreditgeber Sinn macht, darauf zu verweisen, dass schon letztes Jahr durch Sachverständige geklärt sei, dass „**mit nahezu keinen Rückflüssen aus der 12.18.-Anlage**“ zu rechnen sei. Mir selber wären innerhalb von 30 Sekunden mehrere vorsichtshalber rechtssichere Formulierungen eingefallen. Auch Gemini schüttelt den Kopf: „**Aus rein juristischer Sicht macht eine solche Pressenotiz in den allermeisten Fällen keinen Sinn. Sie birgt im Gegenteil erhebliche rechtliche, steuerliche und haftungsrelevante Gefahren.**“ Brav,



Sorry, es geht noch eine Seite weiter

*Stefan Röhler*

Gemini. Auch schon seit frühen Zeiten des Volksmundes ist bekannt, dass „**Mund halten**“ die **goldene Form der Kommunikation sein kann. Daran verdient nur kein Berater.** Gemini sieht in 2 Sekunden insolvenzrechtliche Gefahren durch den **schriftlichen Beweis für Ihre Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit** mit denkbarer Haftung und formalen Problemen, sowie eine Reihe weiterer Probleme, die wir extern nicht prüfen können. Auf jeden Fall sei der **Nutzen einer solchen Meldung „Gleich Null“ und die Gefahren hoch.**

**Weiter in meiner Suche: Warum wiederholen sich dumme Fehler immer und immer wieder? Für wie „gläubig“ halten eigentlich Wohnimmobilien AGs deutsche Aktienanalysten?** Wir haben die erste Frage aktuell mal wieder in „**Anleihefinanzierung frisst ihre Kinder**“ in Verbindung mit **Branicks/TTL** und **Pandion** bearbeitet. Seit über 20 Jahren warne ich. NotebookLM findet jetzt auch die Originale: Anleihen würden leicht zu gefährlichen „**Zeitbomben zyklisch abhängiger, reiner Prolongations-Spekulation**“ (Rohmert ca. 2013). Viele Wettrennen sind da noch offen. Ich weiß einfach nicht, ob **Lemminge-Verhalten** oder einfach fehlende Erfahrung verleitet.

Zur zweiten **Frage der intellektuellen Gläubigkeit** von Analysten muss man wohl annehmen, dass die Manager viel von Gläubigkeit halten, wenn Sie „*Ex cathedra*“ ihre Botschaften verbreiten. **Die Chuzpe vieler Wohnungs-AGs, mit der 2025er Bilanz wieder in den Aufwertungsmodus zu schalten und sich wieder Milliarden an Gewinnen in die Bilanz zu spielen, ist schon faszinierend. Liebe Analysten,** fragt doch einmal ChatGPT nach üblichen Wohnungsbewertungen, schaut mal in Maklerberichte nicht involvierter Häuser und fragt mal zwei oder drei Investoren, zu welchen Multiplikatoren sie jeweilige Kategorien z. B. von alten Werkwohnungen kaufen würden. **Das könnt sogar Ihr.** Das ist die Ausgangsbasis für den Bilanz-Blick. Marktführer **Vonovia**, die deshalb immer den ersten Blick wert sind und die ich im Übrigen für ihr erstklassiges und kostenorientiertes Wohnungsmanagement hoch schätze, hat sich aus letztem Jahr so **über 1,3 Mrd. Euro Bewertungsgewinn** wieder in die Bilanz geschubst. **LEG, TAG und Grand City** sind auch hoch dreistellig.

**Liebe Analysten, ihr wisst ja, wenn es mit den Werten bergab geht, ist das nur „Bewertung“ ohne Liquiditäts- und Geschäftswirkung. Wenn es aber richtungstechnisch in irgendwelchen Statistiken auch anderer Qualitäten nach oben geht, sind das: GEWINNE! Das Einzige, was mich dann doch wieder versöhnt, ist, dass die institutionell gemachten Aktienkurse meist nicht einmal mit der Schulter zucken und am Boden einer Realität bleiben, die der Immobilienwirtschaft nahe kommt.**

Ansonsten gibt es noch ein paar Dinge über die ich nachdenken muss. Die **Bundesbank** sucht sich ein neues Gebäude. Wer will da als „**Abrissbirne der Bundesbank**“ in die auch nicht so ganz logische Geschichte eingehen? Für mich war der Besuch des Bundesbank-Gebäudes immer

etwas Besonderes. **Das Gebäude ist ein Symbol!** Das wird der Empfang in einem Standard-Hochhaus für Makler und Macher eher nicht sein. **Wenn die Regimentsfahne fällt, fällt auch das Regiment. Um Fahnenträger rankten sich Heldengeschichten.** Heute werden Fahnen-Abrissbirnen bewundert. Und irgendwas stimmt mit der Logik auch nicht. ChatGPT würde in meiner Phase sagen: „... denke nach.“

**Zurück zu unserer 25-Jahre-Ausgabe:** Ich möchte mich noch einmal für Ihre Unterstützung bedanken – und vor allem auch bei Ihnen als Leser. **Die 25 Jahre haben uns viel Spaß gemacht.** Ich hoffe, Sie hatten auch ein wenig Spaß. Ein wenig Ironie und einfach nur „gesunder Immobilienverstand“ machen uns allen das Leben etwas leichter. **Wir sind 2001 im Zusammenbruch der Märkte der Internet-Euphorie gestartet und 2026 im Tal der Perma-Strukturkrise** durch volkswirtschaftlichen Wettbewerbsverlust, Konjunktur, Geopolitik, vermeintlichen Verlust der Medienrelevanz, KI-Technologierevolution und natürlich durch die spezifische Krise der Zinswende gelandet. **Dazwischen lagen aber viele gute Zeiten. Auch wenn sich schon erste immobilienwirtschaftliche und konjunkturelle Sonnenstrahlen zeigen, überschneiden sich jetzt und noch in den kommenden fünf Jahren die Kurven des neuen Aufschwungs und der Reste des Abschwungs** aus den Geschäften der späten Niedrigzinsphase. **Viele Unternehmen insbesondere bei Büroimmobilien dürften inzwischen Reserven und Banken-Goodwill verloren haben.** Wir selber bekommen das in Gesprächen und Umsatz **zusätzlich gehebelt** mit. **Sparen bei Ihnen ist bei uns Abbruch.**

**Aber zwei Dinge sind sicher: 1. Depression kein Dauerzustand.** Es hilft aber nicht, auf die nächste manische Welle zu warten. Zum Start muss man schneller, schlanker und besser sein als zuvor und kommunikativ gut aufgestellt sein. Wieso gerade an letzterem prozyklisch gespart wird **entzieht sich seit 25 Jahren meines Verständnisses.** 2. **Das aktuelle Zahlenwerk spiegelt einfach nicht die Dynamik einer reifen Volkswirtschaft** mit 83 Mio. Einwohnern. Nicht „ob“, sondern „wann“ ist die Erholungs-Frage.

**Natürlich werden sich Geschäftsmodelle noch beschleunigt verändern,** aber auch das sollte Chancen für Sie und für uns aufzeigen. **Sicherlich muss man auch über „loslassen“ nachdenken, wenn neue Geschäftsmodelle neue Skills erfordern. Unternehmensnachfolge erfordert aber nicht nur Juristen.** Mein Kollege **Markus Gotzi**, studierter Psychologe und Chefredakteur „*Der Fondsbrief*“, hat sich in seinem neuen Buch „**Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge**“ mit den genauso wichtigen nichtjuristischen Randbereichen befasst. Philosoph und Psychologe Dr. **Kurt E. Becker** hat das Buch besprochen.

Ansonsten werfen Sie einen Blick in unser Inhaltsverzeichnis. „Wohnen gut, Büro weiter in Preisfindungsphase“ signalisiert der Markt. Fremdbeiträge runden ab. Viel Spaß beim Lesen.

Ihr Werner Rohmert

## Inhaltsverzeichnis

|                                                                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Editorial</b> von Werner Rohmert                                                                             | 1  |
| <b>Kühne:</b> Kühne Tod gefährdet Zukunft des Elbtower weiter (Rohmert)                                         | 3  |
| <b>12.18./VZB, Pandion, Branicks/TTL und Deutsche Finance:</b> Anleihefinanzierung frisst ihre Kinder (Rohmert) | 4  |
| <b>VZB/ 12.18.:</b> 12.18.-Pleite führt nicht zu neuen Verlusten bei den Zahnärzten                             | 7  |
| <b>Pandion:</b> Anleihe-Hiobsbotschaften gehen weiter                                                           | 9  |
| <b>JLL:</b> JLL Victor büsst Erholung der letzten Quartale ein                                                  | 11 |
| <b>Vdp:</b> Pfandbriefbanken melden robustes Neugeschäft im Q2                                                  | 13 |
| <b>Newmark:</b> Renditespread bildet Risiko nicht ab und bremst Erholung                                        | 13 |
| <b>Vdp:</b> Q2 VDP-Index                                                                                        | 15 |
| <b>BVI:</b> Anlegerflucht bei OIF geht weiter                                                                   | 17 |
| <b>EBZ:</b> Kompetenz statt Pflicht - EBZ richtet Maklerweiterbildung konsequent weiter aus                     | 27 |
| <b>JLL:</b> Global Health Monitor                                                                               | 28 |
| <b>Deutsche Hypo/ Nord/LB:</b> Dämpfer für das Immobilienklima im August                                        | 28 |
| <b>ZIA:</b> Steigende Baugenehmigungen bedeuten aber keine Entspannung                                          | 29 |
| <b>Ifo institut:</b> Geschäftsklima im Wohnungsbau leicht verbessert                                            | 29 |
| <b>Lazard:</b> Lazard warnt vor Hype-Themen wie Infrastruktur Investments                                       | 30 |
| <b>Impressum</b>                                                                                                | 30 |

### Fremdbeitrag

**Emotionale Komplexität bei Veränderungsprozessen** S.18  
(Kurt E. Becker)

**MLP Group im Gespräch mit „Der Immobilienbrief“** S. 19  
(Martin Birkert, Chief Country Officer Germany)

**Schafft Wohnungseigentum für Berliner Normalverdiener!** S. 21  
(Dr. Jürgen Leibfried, Gründer und Vorstand der BAUWERT AG)

**Wenn Unternehmer Ihre Zukunft nicht mehr in Deutschland sehen** S. 23  
(Maximilian Schreiber)

**Die Cap Rate Lügt nicht. Die Bruttorendite schon.** S. 24  
(Mirko Otto, Whitestone Capital)

**Der DF Deutsche Finance Investment Fund 17 ist insolvenzreif** S. 25  
(Stefan Loipfinger, investmentcheck.de)

### Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 188 von Dr. Gudrun Escher (ab Seite 30)

- Ausbaufähig bis Solide (S.1)
- Projekt des Monats: Leben und Lernen an der AA in Bocholt (S. 2)
- Zwangsversteigerung in HJ. 1 2026 (S. 4)
- Bilanzen (S. 6)

**rohmert**medien

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

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

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

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

## KÜHNE-TOD GEFÄHRDET ZUKUNFT DES ELBTOWER WEITER

Schon vorher war Projekt festgefahren

Manche Menschen scheinen unsterblich. Man bewundert sie für ihr lebenslanges Engagement und ihre Arbeitskraft bis weit in die 80er Jahre. Echtes Interesse, Altersmilde und vielleicht auch Denkmal-Aspekte führen zu Mäzenatentum. Dennoch holt jeden die Biologie ein. Letzten Sonntag starb mit 89 Jahren Deutschlands zweitreichster

Mensch, Klaus-Michael Kühne, der ein hohes Engagement für seine Heimatstadt Hamburg zeigte. Und für den Elbtower, der sich schon seit 2023 für den „Der Immobilienbrief“-Taschenrechner nur schwer rechnet, könnte

sich die Situation noch einmal erschweren. Denn bereits wenige Tage vor dem Tod von Klaus-Michael Kühne hatte Medienberichten zufolge der Hamburger SPD-Fraktionschef Dirk Kienscherf mit Blick auf wohl festgefahrene Verhandlungen klar gemacht: „Es wird keinen Nachschlag geben.“. Die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung des Elbtowers schätzte er als gering ein. (WR+)

Das Vermögen des zweitreichsten Deutschen ohne leibliche Erben geht in eine Stiftung. Nach aktuellen Informationen wird das Stiftungsmanagement das persönliche Engagement in Kultur/Oper, Fußball und auch im Elbtower fortführen. Demgegenüber steht aber die Verpflichtung des Managements gegenüber dem rein ökonomischen Stiftungszweck. Statt der in Deutschland üblichen Diskussion, welche bösen Absichten wohl hinter Geschenken wie z. B. einem neuen Opernhaus stehen, oder der „Ehre“, beim Elbtower dabei sein zu dürfen, wird es zukünftig wohl eher gegenüber Stadt und sonstigen Begünstigten heißen: „Der

### Hier wäre sonst ein Foto:

Gettyimages möchte für ein normales Foto der Baustelle mit dem Elbtower 475 Euro haben.

Ich glaube, Sie wissen, wie der Elbtower aussieht. Sonst schauen Sie kurz ins Internet.

Mit freundlichem Schmunzeln  
Werner Rohmert

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

Betrag ist vom Erblasser budgetiert. Nehmen Sie ihn oder wir verwenden ihn alternativ für den normalen Stiftungszweck.“

Bereits seit Ende 2023 weist das PLATOW-/„Der Immobilienbrief“-Team darauf hin, dass es bei den Überlegungen zum Fertigbau des im Volksmund auch in mehreren Varianten unter Verwendung des Namens des damals verantwortlichen Bürgermeisters **Olaf Scholz** wie „Scholztower“ oder „Langer Olaf“ bekannten **Signal**-Projektes Elbtower, Probleme hat, den Fertigbau zu rechnen bzw. noch einen Restwert für die Bauruine und das Grundstück zu errechnen (Nr. 563 ff. und Nr. 571 März 2024).

Der mögliche Durchbruch der Pläne des Projektentwicklers **Dieter Becken** war neben dem Einstieg prominenter Investoren, die teilweise bereits im Originalprojekt engagiert waren, wie eben **Klaus-Michael Kühne**, die schon investierte Versicherung **Signal Iduna**, Droge-riekönig und Buchautor **Dirk Roßmann** und das Bauunternehmen **Adolf Lupp**, insbesondere die Planung der **Stadt Hamburg**, die **untersten zwölf Stockwerke des Elbtowers zu kaufen**, um dort das **neue Naturkunde-museum unterzubringen**. Genau das schien bereits in den letzten Wochen an Begeisterung eingebüßt zu haben.

Wenn sich die Stadt vor dem Hintergrund der Unsicherheit auch zurückzieht, springen die Zeiger wieder auf Null und die **Platow-/„Der Immobilienbrief“-Überlegungen** aus 2023/2024 werden wieder virulent. **Woher soll auch eine Änderung der Rahmenbedingungen kommen?** Die Pleitewelle und Neujustierung der Immobilienberechnungen gehen eher noch weiter. **Planungen der Elbtower-Zeit gehen einfach heute nicht mehr auf.** Am Zinsumfeld hat sich nichts verändert. KI führt zumindest vorübergehend zu Büro-Investment-Zurückhaltung. Volkswirtschaft und Konjunktur bringen auch noch keinen Schub. Die Fertigstellungskosten sind weiter gestiegen. Inwieweit der wirklich notwendige Mietoptimismus für eine nicht allerbeste Stadtlage dauerhaft trägt, ist vor dem Hinter-

grund des bekannten Drucks auf schwächere Immobilien und daraus resultierende Arbitrage-Effekte auch sehr ungewiss. Der Elbtower braucht neue Konzepte und vielleicht die Erkenntnis, dass der Wert der Bauruine zumindest in den kommenden Jahren bis zum nächsten Aufschwung eher vernachlässigbar ist. Ein Signal-Iduna-Vertreter machte nach der Pleite auf einer Messe mit Blick auf unsere Zweifel deutlich: „Wir stehen im Grundbuch, was soll uns passieren?“ Vielleicht gibt das den Einstieg in eine Lernkurve. ■

## ANLEIHEFINANZIERUNG FRISST IHRE KINDER

### Pleitewelle setzt sich fort

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

Es tut weh. Immer und immer wieder werden dieselben Fehler gemacht. Wieder frisst die Anleihefinanzierung ihre Kinder. Ich weiß nicht, ob es ein Lem-

minge-Effekt ist oder einfach ein Mitnahme-Effekt der Nullzinsphase mit bis zu 0,5% bei vermeintlich guter Bonität, oder der Ehrgeiz, ein letztes Zehntel aus der Finanzierung herauszuholen, statt auf Fristenkongruenz und betriebswirtschaftliche Grundlagen des ersten BWL-Semesters zu achten. Mit der ersten Welle der Anleihefinanzierungen setzten die damals noch kleinen Skandale ein. Natürlich sind Anleihefinanzierungen nicht der einzige Fehler. Management-Probleme und Mitläufer-Effekte kommen selten allein. (WR+)

12.18./VZB, Pandion, Branicks/TTL und Deutsche Finance sind die aktuellen Stichworte der letzten Wochen. Und es wird weitergehen. Im Oktober 2026 gingen die Hypothekenzinsen erstmalig unter 1%. Oft sind Finanzierungen und Mietverträge „fristenkongruent“ geschlossen worden. Auf Deutsch: Beides läuft gleichzeitig aus. Die Anschlusszinsen – wenn es überhaupt noch möglich ist – liegen beim Dreifachen oder auch Fünffachen. Anschlussmieter gibt es meist nur nach spürbaren Investitionen. Und unterhalb des absoluten Topsegmentes geraten die Mieten auch böse unter

## UNSER ANGEBOT?

# WIR KAUFEN IHRE FLÄCHEN.

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

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

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

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

**AURELIS.DE**

## Deals

**STUTTGART:** Logivest hat der **Shining 3D Technology GmbH** über 5.000 qm Lager- und Bürofläche in Leinfelden-Echterdingen vermittelt. Vermieterseitig vertritt **Avison Young Investment Management** die Immobilie. Übergabe und Bezug sind erfolgt.

**FRANKFURT AM MAIN:** **Peak-side Capital Advisors AG (Peakside)** hat über 60.000 qm Logistikfläche in Mülheim-Kärlich für 20 Jahre an einen deutschen Textildienstleister vermietet. Baustart ist 2026, Übergabe 2028. **BNP Paribas, ImmoIox** und **Colliers** berieten.

**AURICH/LEER:** Die **ÖKOREN-TA Gruppe** löst den **ÖKOREN-TA Erneuerbare Energien VIII** nach zehn Jahren auf. Eine zweite Auszahlung von 30 % erhöht den Gesamtrückfluss auf 172 % des Kommanditkapitals und damit 15 Prozentpunkte über Prognose.

**KÖLN:** Die **Bauer Property GmbH & Co. KG** hat rd. 11.081 qm Logistikfläche in Köln-Niehl an die **Novatrans GmbH** vermietet. **Colliers** vermittelte im Alleinauftrag.

**UNTERSCHLEISSHEIM:** Ein Bestandsmieter aus der Druckereibranche hat seinen Mietvertrag mit **Aroundtown** über 2.622 qm vorzeitig und langfristig verlängert.

**ERFURT:** Die **WOHNGROUP** hat bis Ende August über 170 Eigentumswohnungen verkauft und rd. 75 % ihres Jahresziels erreicht. Für 2026 erwarten sie 200 bis 230 Verkäufe. Bei den **heise.flats** in Erding wurden 90 von 116 Wohnungen verkauft, beim **Wohncampus Halle (Saale)** bislang 43.

**Druck. Wer soll da überhaupt noch Geld geben?** Bei Geschlossenen Fonds mit deutlichen Immobilien fehlen mir die Ideen. Da wird es auf die Vernunft der Ursprungsinvestments und den Gesellschafterhintergrund ankommen. Die **BVT** hat gezeigt, wie es richtig geht. Aber meist fällt mir nichts ein. Allerdings war der Markt nicht so groß, dass es zu Wellen, wie nach der Sonder-AfA-Zeit kommen wird. Bei den manchmal gleichermaßen dämlichen Investitionen kleiner und großer Versorgungskassen, Versicherungen und auch Offener Fonds rettet einfach das Volumen. Und **Aktionäre, auch wenn sie lediglich durch „Bewertungsgewinne“ eingelullt werden, interessieren niemanden.**

**NotebookLM bzw. Gemini Notebook gibt uns jetzt die Chance, mit überschaubarem Aufwand herauszufinden, wann wir schon gewarnt bzw. zu einem Thema geschrieben haben. Die normalen Suchbefehle reichen bei mehreren tausend Artikeln nicht aus. Dafür braucht es inhaltlichen Kontext. Das kann jetzt die KI.**

**Wir haben NotebookLM nach unseren Warnungen in „Der Immobilienbrief“ vor Anleihefinanzierungen gefragt. Grundlegende betriebswirtschaftliche Kritik an einer mangelnden Fristenkongruenz findet die KI in 2008 am Beispiel von Immobilienenaktiengesellschaften. „Der Immobilienbrief“ mahnte an, dass jeder Betriebswirt den Fristenkongruenzgrundsatz im ersten Semester lerne. Missachtung dieses Prinzips bei kurzfristigen Refinanzierungen sei eine „vorsätzliche Irreführung der Anleger und Aktionäre“. In unseren Warnungen aus 2013/2014 verweisen wir retrospektiv darauf, schon vor über 10 Jahren eindringlich von Anleihen abgeraten zu haben. Anleihen würden leicht zu gefährlichen „Zeitbomben zyklisch abhängiger, reiner Prolongations-Spekulation“. Das „Der Immobilienbrief“-Unverständnis setzte sich bei den Verwerfungen der Pandemie fort. Es sei schwer zu verstehen gewesen, dass man die ohnehin aus dem Verwendungszweck resultierende Notwendigkeit einer Anschlussfinanzierung (Prolongationsnotwendigkeit) nicht einkalkuliert habe.**

Die nahezu immer fehlende Fristenkongruenz der Anleihefinanzierungen wirkt sich insbesondere in Marktkorrekturphasen aus. Dramatisch ist das bei Projektentwicklungen und bei Gewerbe bzw. Büro, da da meist gleichzeitig verschiedene Pläne nicht aufgehen. **Lediglich in Boomphasen lässt sich die Nachfinanzierung in diesen Segmenten darstellen. Bestandhalter von Wohnungsbeständen haben sich bisher und auch nach 2008 bemerkenswert resilient erwiesen. Der sichere Cashflow in den knappen Vermietungsjahren seit der Migrationswelle sichert die Investoren. Allerdings weisen PLATOW-/„Der Immobilienbrief“ nach wie vor auf optimistische Bewertung hin. Hier haben aber weder Anleihegläubiger noch sonstige Stakeholder Interesse an einer sehr tief gehenden Analyse. Denn wenn Covenants gebrochen würden, wären Reaktionen mit möglichem Schaden unausweichlich. Dennoch zeichnet sich auch bei Wohnen ein Wettrennen mit offenem Ausgang zwischen Wohnimmobilienrenditen und auslaufenden Anleihen mit hohen Nachfinanzierungskosten ab.**

**Und die Chuzpe vieler Wohnungs-AGs, mit der 2025er Bilanz wieder in den Aufwertungsmodus zu schalten und sich wieder Milliarden an Gewinnen in die Bilanz zu spielen, ist schon faszinierend. Und die Analysten spielen mit. Lediglich die Aktienkurse, hinter denen wohl oft Profis mit dem gleichen Abakus wie bei „Der Immobilienbrief“ stehen, machen da nicht mit. Bei Vonovia, die als systemrelevante Marktführer naturgemäß immer für einen ersten Blick gut sind, und die sich in der 2025er Bilanz mal wie-**

## Personalien

**DÜSSELDORF: Daniel Korschill (45)** verstärkt seit August 2026 die Geschäftsführung der **WILMA** in NRW und Baden-Württemberg. Der Diplom-Bauingenieur kommt von Bona-va, wo er zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung und Regional-leiter NRW war. Zuvor war er bei NCC tätig.

**BERLIN: Jan Knoops** wird bei **Colliers** Head of Residential Investment (WGH) Berlin. **Mari-us R. Michael** übernimmt zum 1. September 2026 als Head of Capital Markets Residential & Land Berlin das Wohninvestment - und Grundstücksgeschäft. **Cedric Piechatschek** verstärkt das Residential Investment-Team.

der ein gutes „Milliardenchen“ in die Tasche bewerteten, ist der Kurs wieder nicht weit von dem Niveau entfernt, das zu unserer ausführlichen und sehr kritischen Bericht-



erstattung aus März 2023 (Nr. 548) führte. **Interessanterweise deckten sich unsere immobilienwirtschaftlichen Überlegungen immer mit den rechnerischen NAV-Aspekten, die sich aus den Börsenkursen ermitteln lassen. Aber bei dem Analysten- und Bilanz-Spiel machen die meisten Wohnungs-AGs mit. Wir sammeln das mal.**

**Lassen Sie uns einen Blick auf die aktuellen Verwerfungen werfen. ■**



# 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](mailto:investors@voyla.life)

## 12.18.-PLEITE FÜHRT NICHT ZU NEUEN VERLUSTEN BEI DEN ZAHNÄRZTEN VZB seit letztem Jahr bereits berücksichtigt

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

Medien wie Handelsblatt, Wirtschaftswoche, v. n. u. v. a. wiesen auf die Gefahr neuen Ärgers für die Berliner Zahnärzte hin. PLATOW stellte letzte Woche die Frage, wie hoch die neuen Verluste für die VZB sind, die durch die aktuelle Insolvenz von 12.18., in der das VZB mit mehreren Hundert Millionen investiert ist, sind. Zur Erinnerung: Seit letztem Jahr ist bekannt, dass das Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB) wohl etwa die Hälfte seines Anlagevermögens von etwa 2,2 Mrd. Euro verknallt hat. Da wären neue Verluste ziemlich lästig gewesen. Bedenken Sie, bei Versorgungswerken gibt es anders als bei Banken keine Sicherheitseinrichtungen. Weg ist weg. (WR+)

Vorab die positive Botschaft: Das Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB) beantwortete konkret die PLATOW-Frage aus der Berichterstattung aus letzter Woche nach den weiteren Folgen der 12.18.-Insolvenz für das VZB und insbesondere die möglicherweise betroffenen 11.000 Zahnärzte. Allerdings wirft das weitere Fragen auf. O-Ton des VZB: „*Richtig ist, dass Sachverständige sämtliche Beteiligungen des VZB auf den Stichtag 31.12.2024 bewertet haben und bereits letztes Jahr festgestellt wurde, dass voraussichtlich mit nahezu keinen Rückflüssen aus der 12.18.-Anlage zu rechnen sein wird. Somit ändern die jüngsten Ereignisse rund um 12.18. Investment Management nichts an den prognostizierten Verlusten des VZB-Vermögens, da ein nahezu vollständiger Totalverlust bereits letztes Jahr eingepreist war.*“ Das gibt zumindest Entwarnung hinsichtlich der Befürchtung weiterer bislang unbekannter Verluste für die Zahnärzte. Allerdings wirft das weitere Fragen auf, insbesondere ob da nicht schon letztes Jahr eine Reaktion des wichtigsten Gesellschafters und Kreditgebers von 12.18. aus formaler Sicht sinnvoll gewesen wäre.

Kurz zum Hintergrund: Wir vermuten, dass bei Ihnen, wie bei uns auch, das VZB selbst bislang nicht Thema der Recherche war. Schließlich stehen Zahnärzte bei uns nicht ganz oben auf der Liste der bedrohten Arten. Wenn Sie Zeit haben, spielen Sie mal ein wenig bei ChatGPT. Das macht Krimi-Spaß. Hier nur ein paar Informationen zum Verständnis. 12.18. Investment Management GmbH stellt sich im Rahmen eines

Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung neu auf. RA Dr. Jens M. Schmidt wird als vorläufiger Sachwalter bestellt. Die 12.18. Gruppe ist dem Gründer Jörg Lindner aus der Hotel- Unternehmerfamilie Lindner zuzurechnen. Lindner ist letztes Jahr aus der Geschäftsführung ausgeschieden. Inzwischen könnte zumindest faktisch das Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB) das Sagen haben. Über die genaue Beteiligung gibt es unterschiedliche Angaben. Das VZB beantwortete eine diesbezügliche PLATOW-Frage nicht. Ziel der Eigenverwaltung sei es, die wirtschaftlichen und finanziellen Strukturen der Gesellschaft zu überprüfen, neu zu ordnen und eine tragfähige Grundlage für die weitere Entwicklung zu schaffen, so die 12.18.-Meldung. Der Antrag auf Eigenverwaltung betreffe ausschließlich die 12.18. Investment Management GmbH, die derzeit 5 Mitarbeiter beschäftigt. Die weiteren Gesellschaften der 12.18.-Gruppe seien rechtlich eigenständige Unternehmen und nicht Gegenstand des Verfahrens und würden regulär fortgeführt. In einem insgesamt sehr schwierigen Marktumfeld sei es nicht mehr möglich gewesen, die für einen unveränderten Geschäftsbetrieb erforderliche Liquidität rechtzeitig aus Teilverkäufen zu realisieren.

Das hört sich zunächst recht harmlos an, denn zunächst einmal ist klar, dass es sich bei 12.18. um Profis mit langjähriger Hotel- und Investment-Erfahrung handelte, in die das VZB investierten. Ein expansives Unternehmen mit Hotelschwerpunkt kann durch das wirtschaftliche Umfeld der Perma-Krise mit Corona, Hotelschließungen, längeren Reiseeintrüben, Inflation, Zinswende, Kosteneffekten und Bewertungsanpassungen durchaus getroffen werden, ohne dass das im aktuellen Insolvenz-Umfeld ehrenrührig wäre.

Interessanter ist die Story des bereits skandalträchtigen Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB). Nach Presseberichten der letzten Jahre wurde rund die Hälfte des Anlagevermögens von etwa 2,2 Mrd. Euro über Beteiligungen verspielt. Darüber hinaus dürfte das VZB Risiken weit über die offizielle Beteiligung hinaus tragen. Die Historie deutet darauf hin, dass sich das VZB in „gutes Geld dem schlechten Hinterherwerfen“ Rettungsbemühungen verfangen hat. 12.18. wies schon längere Zeit Verluste aus. Kreditgeber zogen sich aus den Beteiligungen zurück. Das VZB sprang ein. Für die Zahnärzte ist aktuell lästig, dass es keine gesetzlichen oder berufsständischen Sicherungsfonds gibt. Das Geld der Versicherten ist weg.

Bei dem VZB als offizieller Gesellschafter von 12.18. mit 24% ist wohl ein 200 Mio. Engagement, davon ca. 86 Mio. Euro unbesichert unstrittig. VZB war nicht nur Investor, sondern auch Finanzierer. Das

VZB selbst hat inzwischen die Notbremse gezogen. Kompletter Vorstand und Aufsichtsrat sind suspendiert. Eine unabhängige Untersuchung wird angeordnet. **Das klassische Verzweiflungsmuster der letzten Jahre ist deutlich.** Zunächst beteiligte sich das VZB gemeinsam mit anderen Versorgungswerken und klassischer Bankfinanzierung an den Projekten der 12.18. Profis und deren zweifellose Hotel-Kompetenz. Nachdem die Co-Investoren, Banken und auch der PE-Investor **Apollo** sukzessive absprangen, übernahm das VZB immer mehr der ausstehenden Kredite und Beteiligungen. Damit wurde das VZB Gesellschafter und Kreditgeber. Damit dürfte das VZB inzwischen fast alle Risiken aus 12.18. in die Bilanz genommen haben. Positiv ist sicherlich die Professionalität von 12.18., die Qualität der Objekte und des Managements.

#### **Hätte das VZB früher eingreifen müssen?**

Allerdings wirft die brandaktuelle Bestätigung des VZB aus dieser Woche weitere Fragen auf. **Das VZB-Statement macht eindeutig klar, dass bereits im letzten Jahr per externem Gutachten klar war, dass aus dem gesamten 12.18. Engagement mit „nahezu keinen Rückflüssen“ zu**

**rechnen sei.** Da das VZB **nicht nur großer Gesellschafter ist, sondern auch als Kreditgeber in der Gruppe tätig war**, lässt sich daraus schließen, dass bereits letztes Jahr sicher schien, dass nach mehreren Verlustjahren 12.18. nicht in der Lage sein werde, auch rechtlich verbindliche Zahlungen aus Kreditverträgen zu leisten. Das Geschäft lief aber noch mindestens das ganze laufende Jahr normal weiter. **Geplante Teilverkäufe** konnten wohl nach dem Gutachten und der erfolgten VZB-Vollabschreibung **wenig überraschend nicht durchgeführt werden. Mit Nachschüssen des VZB war nach dem bekannten Desaster nicht zu rechnen. Die Wahrscheinlichkeit eines externen „Weißen Ritters“ war wohl auch eher überschaubar.** Es ist zu hoffen, dass **niemand aus Geschäften des laufenden Jahres in der Insolvenz Schaden nimmt.** Sonst könnte man ja auf die Idee kommen, dass das VZB hätte früher reagieren können. Die Formalia, die ja dann der neuen Geschäftsführung zuzurechnen wären, könnten ja in der Gesamtaufbereitung des VZB-Desasters mit möglicherweise hälftigem Verlust des Anlagevermögens und Totalaustausch aller früheren Gremien noch Beachtung finden. ■



#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](http://www.realisag.de)

 **Real I.S.**

## Deals

**DRESDEN:** Der **BFW Landesverband Mitteldeutschland** fordert stärkere steuerliche Anreize für den Wohnungsbau. 2025 erloschen 35.700 Baugenehmigungen. In Sachsen stehen 2026 insgesamt 199,3 Mio. Euro für neue Bewilligungen im sozialen Wohnungsbau bereit, davon rd. 65 Mio. Euro für rd. 740 Sozialwohnungen in Dresden und Leipzig. Der Verband fordert insbesondere eine stärkere Sonderabschreibung.

**BARSINGHAUSEN: NORD PROJECT** investiert 11 Mio. Euro in 44 geförderte Neubauwohnungen für **MMW NORD Wohnungsbau**. Die Finanzierung erfolgt über die **NBank** und öffentliche Förderung. Die Mieten sollen je nach Einkommensstufe 6,60 Euro bzw. 8,10 Euro je qm betragen.

**HAMBURG: Maersk Deutschland A/S & Co. KG** hat seinen Mietvertrag über rd. 12.000 qm Bürofläche am bestehenden Hamburger Standort langfristig verlängert. **Colliers** begleitete das Unternehmen in einem Stay-vs.-Move-Prozess, prüfte Standort- und Marktalternativen und unterstützte die Verhandlungen.

**HAMBURG/HANNOVER: HT Group** hat den Mietvertrag mit **Dussmann** über rd. 1.807 qm Kantinenfläche in Hannover um zehn Jahre verlängert. Das Bürogebäude umfasst insgesamt rd. 26.600 qm Mietfläche. **Dussmann** nutzt die Fläche langfristig als Produktions- und Kantinenstandort.

## ANLEIHE-HIOBSBOTSCHAFTEN GEHEN WEITER

### Pandion ist insolvent, TTL mit Branicks machen wenig Spaß

Zuletzt wies PLATOW in den Kurzmeldungen bereits darauf hin, dass die seit Jahren unter Insider-Beobachtung stehende **Pandion** aus Köln die **fälligen Zinsen der zuletzt im November verlängerten Anleihe nicht bezahlen könne**. Ein Partner habe seine Finanzierungszusage zurückgezogen. **Dass Immobilienanleihen selten fristenkongruent sind, sei seit Jahrzehnten kein Geheimnis**. **Pandion AG, Pandion Real Estate GmbH, Pandion Vertriebsgesellschaft mbH, Pandion Design GmbH, Pandion Projektmanagement GmbH und Pandion Engineering GmbH** haben vor zwei Wochen die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung beantragt. Pandion habe in den vergangenen Monaten umfangreiche Restrukturierungs- und Finanzierungsmaßnahmen umgesetzt. Trotz intensiver Bemühungen ist es nicht gelungen, die Liquiditätssituation nachhaltig zu stabilisieren.

### Geht Branicks (ehem. DIC Asset) den leidvollen IFG Weg?

Mit 79 Cent markiert der **Branicks-Kurs** aktuell (27.8.26) einen neuen Tiefpunkt. Besonders weh tut die aktuelle Situation bei **Branicks** (früher DIC Asset AG). **Die frühere DIC Asset war über lange Jahre mit ihrer HGB-Bewertung der Sicherheitsanker der deutschen Immo AG Landschaft**. Zwar habe sich Branicks über eine Restrukturierung geeinigt, berichtet **Monika Leykam** detailliert in der IZ vom 31. Juli 2026. Allerdings müsse Vorstandsvorsitzende **Sonja Wärntges** spätestens Ende des Jahres gehen. **Branicks gab bekannt, dass die am 30. Juli 2026 unterzeichneten Lock-Up Vereinbarungen mit einer Gruppe von Gläubigern der Anleihe und von Inhabern der Namensschuldverschreibungen und der Schulscheindarlehen wirksam geworden seien**. Mehr als 50% der Gläubiger des derzeit ausstehenden



Gesamtnennbetrags der **400 Mio. Euro Anleihe, fällig am 22. September 2026** sowie **Gläubiger der Schulscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen**, die insgesamt 100% des ausstehenden Gesamtnennbetrags der Schulscheindarlehen und der Namensschuldverschreibungen ausmachen, seien Parteien der Lock-Up Vereinbarungen geworden. PLATOW fühlt sich an das Ende der **IVG** erinnert. Allerdings ist das Geld der Aktionäre sowieso schon weg, wie der Kurschart deutlich macht. **Zwischen 80% und über 95% sind je nach Einstieg verloren**.

Lt. Fachmagazin **immobilienmanager** hat Branicks sich vor allem Zeit gekauft. Für die vorrangigen Schulscheine sind 7,5% Zinsen vorgesehen, für die nachrangigen sogar 15%. **Wie das funktionieren soll, bleibt „Der Immobilienbrief“ schleierhaft**. Die Gläubiger haben sich zudem ein Sicherheitenpaket schnüren lassen, das vor allem aus Anteilsverpfändungen bis hin zu wesentlichen Tochtergesellschaften von Branicks besteht. Außerdem verpflichtet sich Branicks, weitere

Vermögenswerte zu verkaufen, um Schulden abzubauen.

Inzwischen setzt sich das **Anleihedesaster im Umfeld der Branicks AG** fort (vgl. PLATOW 12.8. „Die Anleihefinanzierung frisst ihre Kinder“). Vor einigen Wochen kündigte **Helaba Invest** eine Anleihe über 10,5 Mio. Euro an die **TTL Beteiligungs- und Grundbesitz-AG**, dem wichtigsten Branicks Gesellschafter, die ursprünglich mit 1,25 Mio. Branicks-Aktien im Wert von damals über 19 Mio. Euro besichert waren. Nach dem totalen Kursabbruch musste die Sicherheit um weitere 1,25 Mio. Branicks Aktien verdoppelt werden. Bei einem Kurs von weniger als 80 Cent für Branicks liegt der aktuelle Börsenwert der 2,5 Mio. Aktien bei ca. 2 Mio. Euro. Die TTL ist über eine komplexe Konstruktion **Prof. Dr. Gerhard Schmidt** zuzurechnen, der neben **Klaus-Jürgen Sontowski** zu den Gründern der DIC Gruppe, aus der Branicks vormals **DIC Asset** hervorgehört.

Unabhängig von der reinen Börsenbetrachtung des Sicherheitenwertes ist im Zusammenhang mit der PLATOW-Überlegung, dass Branicks nach Verlagerung aller Sicherheiten in Richtung der Anleihegläubiger dem traurigen Vorbild der **IVG** folgen könnte, **zu überlegen, ob die traditionell gut informierte Helaba Invest auch kei-**

**ne Chancen für die Aktie mehr sieht und wenigstens noch retten will, was zu retten ist**, so lange die Aktien noch Wert haben und noch übriges Vermögen bei der TTL vorhanden ist, auf das vielleicht noch Zugriff besteht. Die Restrukturierung der Branicks verschiebt den Zugriff auf die wesentlichen Vermögenswerte von den Aktionären in Richtung der Gläubiger. Immobilien sollen verkauft werden. In der Gleichung für die Aktionäre: **Zerschlagungswert = Asset Value – Bankschulden – besicherte Gläubiger – New Money der Restrukturierung – Gebühren – Restrukturierungskosten** kann ganz leicht eine Null herauskommen. Selbst ohne Insolvenz bleibt da ein Pennystock. Vielleicht ist der aber wieder interessant. ■

**rohmer**medien

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

**BVT Unternehmensgruppe**  
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



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

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

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

## Personalien

**FRANKFURT:** Konstantin Marten wurde von Silverton Group zum Director Investment Private Debt / Real Estate ernannt. Er ist Ansprechpartner für Mandanten und Neukunden und kommt von HFS Helvetic Financial Services AG; zuvor war er bei LENWOOD Capital und LINUS Digital Finance. **Sven Sivarajah** verstärkt Silverton als Senior Investment Manager Real Estate Investments & Restructuring und kommt von Knight Frank Germany, davor CBRE Investment Management.

**STARNBERG:** Maximilian Blau (36) wurde zum 1. August 2026 zum Managing Director der e+k Development GmbH berufen. Er verantwortet Akquisition, Projektentwicklung und Projektrealisierung. Blau ist seit 2019 bei e+k, zuletzt als Senior Manager Project Development, und verfügt über nahezu zehn Jahre Erfahrung.

**BERLIN:** Phil Radtke, Nadine Vigansky und Maximilian Vigansky übernehmen die Führung des Wohnimmobilien- und Kapitalanlagengeschäfts der BBI Immobilien GmbH. Radtke wird CEO und Geschäftsführer, Vigansky COO sowie Vigansky CDO & CFO und Geschäftsführer. **Leon Westner** verstärkt seit 1. Juli den Bereich Gewerbe und Logistik.

### LOGISTIKIMMOBILIEN:

**Thomas Burger** wurde in den Beirat der Initiative Logistikimmobilien (Logix) berufen. Er ist Head of Corporate Real Estate bei DACHSER, seit elf Jahren im Unternehmen und verantwortet mit seinem Team rd. 350 Logistikimmobilien. Der Beirat unterstützt den Vorstand bei Strategie, Projekten und Budgetplanung.

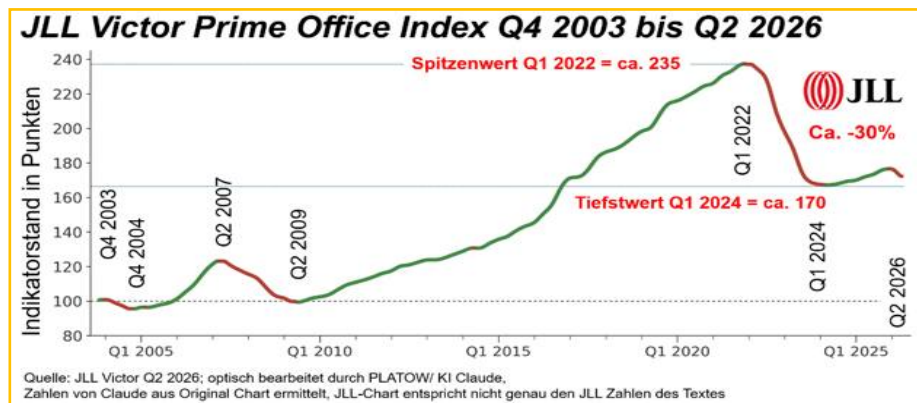
## JLL VICTOR BÜSST ERHOLUNG DER LETZTEN QUARTALE EIN

### Langfristbetrachtung macht Hype-Irrationalität deutlich

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

Wie von „Der Immobilienbrief“ regelmäßig erwartet, hat die erhoffte Erholung noch keinen wirklichen Schwung gewonnen. Mit einem Minus von 3% hat der JLL Victor als synthetischer Index im Q2 2026 3% verloren und hat damit die positive Entwicklung der letzten 3 Quartale wieder wettgemacht. Zwei Drittel der Erholung der letzten 7 Quartale wurden wieder eingebüßt. (WR+)

JLL hat diesmal wieder nach langer Enthaltensamkeit, in der PLATOW/„Der Immobilienbrief“ auf Archiv und Chartmontagen angewiesen waren, um die Langzeiteffekte aufzuzeigen, wieder einen rudimentären Chart von 2003 bis heute beigelegt, den wir lediglich optisch bearbeitet und mit Werten ergänzt haben. Der Chart zeigt



die Entwicklung des JLL Victor seit Beginn im Q4 2003. Dem voran gingen die 90er Jahre ab 1994 mit einer eher negativen Entwicklung und einem Zwischenhoch im Gefolge der Internet-Euphorie um die Jahrtausendwende. **Die Langfristbetrachtung macht deutlich, inwieweit in der Niedrigzinsphase sich die Entwicklung von immobilienwirtschaftlichen Aspekten speziell ab 2017 entfernte.** Viele Beobachter hatten spätestens 2018 mit einer Konsolidierung gerechnet. Stattdessen ging es ab Ende 2016, als die 1% erstmals bei Hypotheken unterschritten wurden, noch einmal gewaltig um 30 Wertprozente nach oben. **Und genau diese 30% wurden ab der Zinswende korrigiert,** so dass die 2018-Korrekturerwartung sich ex post erfüllte. Inwieweit das jetzt im Prime Office Bereich stabil bleibt, dürfte vom geopolitischen Zusammenspiel mit Wirkung auf Zinsen und Inflation abhängen.

**Das ist aber nicht auf typische Bestandsobjekte übertragbar.** Zwischen 2017 und 2022 wurden Transaktionsrekorde gemessen. Bei den da gehandelten Immobilien laufen ab kommendem Jahr die Mietverträge ebenso wie die Zinsbindungen aus. **Gleichzeitig werden die Immobilien älter und rücken im Lebenszyklus zur nächsten Sanierung deutlich vor. Gute Mieten sind nur noch in sanierten Objekten zu erzielen.** Angepasste Preise sind für Verkäufer sehr oft nicht abzufangen. Und auch im NPL-Bereich dürfte sich einiges tun. Das seit fast drei Jahren gemeinsam mit Banken gepflegte Aussitzen und Stillhalten hilft nur, wenn entweder die Mieten oder die Multiplikatoren steigen. Die Mieten steigen nur in der absoluten Spitze, nicht im normalen Bestand. **Und Immobilien, die in den letzten Jahren keine 4 bis 5% Zinsen rechneten, werden das in den nächsten Jahren auch nicht tun.** Weder Mietsituation, die zwischenzeitlich durch Indexklauseln noch über Markt ge-

tunt wurden, noch Zinsen noch Lebenszyklus verbessern sich.

**Zurück zu den Victor Zahlen:** Im Q2 2026 zeigt der Victor Prime Office Performance-Indikator eine deutliche Korrektur: Der Index fiel um **-3,0 %** auf **169,2 Punkte** und führt die sieben Quartale andauernde Phase stabiler bis leicht positiver Entwicklungen weitgehend zurück. Ausschlaggebend für diesen Rückgang waren Renditeanstiege bzw. sinkende Multiplikatoren im Q2 an allen von JLL beobachteten

Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München.

**Die Spitzenrenditen stiegen** in allen fünf Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg um jeweils 20 Basispunkte, in München um 10 Basispunkte. **Positive Impulse aus den Vermietungsmärkten konnten das nicht kompensieren, so JLL.**

Die negativen Wertänderungsrenditen des Q2 drückten auch den Vorjahresvergleich in drei der fünf

|            | Cash Flow Rendite<br>Q2 2025 - Q2 2026 | Wertänderungs-<br>rendite (YoY) | Total Return<br>Q2 2026 |
|------------|----------------------------------------|---------------------------------|-------------------------|
| Berlin     | 4,2%                                   | -2,9%                           | 1,3%                    |
| Düsseldorf | 4,6%                                   | 0,5%                            | 5,1%                    |
| Frankfurt  | 4,6%                                   | -1,9%                           | 2,7%                    |
| Hamburg    | 4,3%                                   | 3,8%                            | 8,1%                    |
| München    | 4,2%                                   | -0,2%                           | 4,0%                    |
| TOP-5      | 4,4%                                   | -0,4%                           | 4,0%                    |

Quelle: JLL Victor Q2 2025

Standorte ins Negative. Lediglich Düsseldorf und Hamburg blieben positiv. Alle fünf Standorte weisen im zweiten Quartal einen Indikatorrückgang im Vergleich zum Vorquartal auf. Die Münchner Spitzenlage verzeichnete dabei mit -1,7% auf 191,2 Punkte den geringsten Wertverlust. Auch die Bankenlagen in Frankfurt und Düsseldorf konnten die Renditeeffekte durch positive Mietmarktpulse zumindest teilweise kompensieren. Im Q2 fiel der Index in München um -1,7%, in Düsseldorf um -2,5%, in Frankfurt um -2,8%, in Hamburg um -3,8% und um sage und schreibe -4,7% in Berlin. Dabei konnte Frankfurt sogar noch mit einer Erhöhung der Spitzenmiete um drei Euro auf 55 Euro gehalten.

Die über alle Standorte gerechnete Jahresperformance (Vergleich Q2 2026 zu Q2 2025) drehte aufgrund des schwachen Quartalsergebnisses ebenfalls ins Minus und verzeichnet einen Rückgang von -0,4%. Hamburg bleibt mit +3,8% Jahresperformance im positiven Bereich, profitierend vom überdurchschnittlichen Ergebnis des vierten Quartals 2025. Düsseldorf erreicht immerhin +0,5%. Die übrigen Städte weisen auf Jahressicht einen Wertverlust von -0,2% in München, -1,9% in Frankfurt und -2,9% in Berlin auf. ■

**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

## Deals

**MÜNCHEN: Aurelis Real Estate GmbH** hat rd. 7.000 qm im Unternehmerpark München-Aubing langfristig an die **Landeshauptstadt München** vermietet. Die Flächen sind für die Erweiterung des BBZ Bergsonstraße und die Städtische Berufsschule für elektrische Anlagen und Gebäudetechnik vorgesehen. Baubeginn ist 2026, Fertigstellung und Übergabe sind für Mitte 2028 geplant. **Ingenus Immobilien GmbH & Co. KG** vermittelte, **Goldbeck** realisiert den Neubau.

**MÜNCHEN/NÜRNBERG: Cabot Properties** hat rd. 6.700 qm Lager- und Bürofläche in Kitzingen an einen Textildienstleister vermietet. Die Flächen umfassen rd. 6.000 qm Lager und rd. 700 qm Büro und wurden bereits übergeben. **Logivest** vermittelte die Anmietung exklusiv.

**BARSINGHAUSEN: NORD PROJECT** investiert 11 Mio. Euro in 44 geförderte Neubauwohnungen für **MMW NORD Wohnungsbau**. Die Finanzierung erfolgt über die **NBank** und öffentliche Förderung. Die Mieten sollen je nach Einkommensstufe 6,60 Euro bzw. 8,10 Euro je qm betragen.

**HAMBURG: Union Investment** hat im Düsseldorfer „Seestern 3“ rd. 10.000 qm für zehn Jahre an einen globalen Technologiekonzern vermietet. Der Mieter übernimmt ab Q2 2027 9.666 qm Büro- und 179 qm Lagerfläche. Das rd. 33.000 qm große Fondsobjekt ist damit vollvermietet. **Cushman & Wakefield** vermittelte.

## PFANDBRIEFBANKEN MELDEN ROBUSTES NEUGESCHÄFT IM Q2

Von Januar bis Juni dieses Jahres vergaben die im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute Immobiliendarlehen im Volumen von 80,4 Mrd. Euro (+8,5%). Wohnimmobiliendarlehen machten davon mit 62,3% fast zwei Drittel des Immobilienfinanzierungsgeschäftes aus. Ihr Volumen belief sich im ersten Halbjahr dieses Jahres auf 50,1 Mrd. Euro (+5,3%; H1 2025: 47,6 Mrd. Euro). (red+)

Gewerbeimmobiliendarlehen legten basierend auf einem im langfristigen Vergleich nach wie vor niedrigen Niveau mit 30,3 Mrd. Euro (H1 2025: 26,5 Mrd. Euro) um 14,3% zu. Das Immobilienfinanzierungsneugeschäft der Pfandbriefbanken verlaufe solide, jedoch läge die Darlehensvergabe weiterhin deutlich unterhalb der Volumina, die vor der Zinswende erreicht worden seien, betonte **Jens Tolckmitt**, Hauptgeschäftsführer des **Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp)**. Für das zweite Halbjahr rechnet er unter den gegebenen Rahmenbedingungen allenfalls mit leichten Anstiegen des Neugeschäfts. Tolckmitt appellierte an die Politik, die Wohneigentumsbildung privater Haushalte stärker zu fördern.



**Jens Tolckmitt**

Zum Anstieg des Volumens an Wohnimmobiliendarlehen auf 50,1 Mrd. Euro trugen im ersten Halbjahr 2026 nahezu alle Immobilienklassen bei: Am stärksten fiel der relative Anstieg mit 7,3% im Vorjahresvergleich bei Darlehen für Mehrfamilienhäuser aus (13,2 Mrd. Euro). Dahinter rangierten mit Zuwachsraten von 6,7% bzw. 4,0% die Finanzierungen von Eigentumswohnungen (11,2 Mrd. Euro) und von Ein- und Zweifamilienhäusern (23,2 Mrd. Euro). Die Darlehensvergabe für sonstige wohnwirtschaftliche Objekte wie z. B. Bauland erreichte den Vorjahreswert von 2,5 Mrd. Euro. Die neu vergebenen Wohnimmobiliendarlehen führten zu einem moderaten Bestandszuwachs. Zum Stichtag 30. Juni 2026 lag das Volumen ausgereicherter Darlehen für Wohnobjekte bei 762,9 Mrd. Euro und damit 1,3% höher als ein Jahr zuvor.

Der Volumenzuwachs bei neuen Gewerbeimmobiliendarlehen auf insgesamt 30,3 Mrd. Euro speiste sich von Januar bis Juni dieses Jahres vor allem aus der Entwicklung bei Finanzierungen für Handelsgebäude, die im Jahresvergleich um 40,6% auf 9,0 Mrd. Euro anstiegen. Die Wachstumsraten bei der Darlehensvergabe für Büroobjekte (14,8 Mrd. Euro) und für Hotels (2,4 Mrd. Euro) betrugen 9,6% bzw. 9,1%. Das Neugeschäft bei Industriegebäuden (0,5 Mrd. Euro) und bei sonstigen gewerblich genutzten Objekten (3,6 Mrd. Euro) war dagegen rückläufig im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr (-16,7% bzw. -5,3%). Der Gewerbeimmobilienfinanzierungsbestand sank dagegen um 3,5% auf 278,4 Mrd. Euro. Das Neugeschäft reichte damit weiterhin nicht aus, um die Tilgungen zu kompensieren. Insgesamt blieb der Bestand an Immobiliendarlehen mit 1.041,3 Mrd. Euro auf Vorjahresniveau. ■

## RENDITESPREAD BILDET RISIKO NICHT AB UND BREMST ERHOLUNG

Marcus Lütgering, Country Head Germany bei Newmark und ehemaliger JLL-Investitionschef der Boomphase erwartet noch eine deutliche Preisanpassung im Prime Office Sektor. Die Ankaufsrenditen müssten noch um einen knappen Pro-

zentpunkt steigen, bis Investoren ihre Zurückhaltung aufgeben würden. Das würde noch eine Preisanpassung um rund 20% bedeuten. Das würde aber sogar die „Der Immobilienbrief“-Berechnungen überzeichnen. (WR+)

PLATOW/„Der Immobilienbrief“ hatten bereits seit 2022 regelmäßig auf die notwendige Entwicklung des Preisniveaus von zinsabhängigen Immobilieninvestments insbesondere bei Büro um mindestens 25 bis 35% hingewiesen. Ein Jahr später folgte der JLL Victor Prime Office mit realen Marktdaten und einem Prime Office Minus von 30%. Auch BNPPRE GF Andreas Völker wies noch vor kurzem bei der Journalisten-Verbandstagung darauf hin, dass viele potentielle Verkäufer mit ihren Preisvorstellungen noch auf eine Erholung hofften und derzeit nicht im Markt lägen.

Eine aktuelle Newmark Marktanalyse sieht zudem, dass ein zu niedrigerer Rendite-Spread die Erholung des

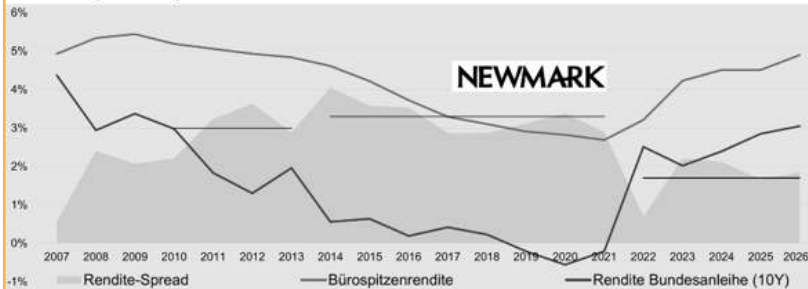
Büroinvestmentmarktes durch unzureichende Risikoprämien ausbremst. Schwaches Fundraising und geringe Liquidität verzögerten so den Beginn eines neuen Investitionszyklus. Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht ist der Hinweis auf geringe Marktliquidität sowieso nur das Synonym dafür, dass der normale Investorenverstand ein aktuelles Preisniveau aus Risiko- oder Renditegesichtspunkten nicht mitmacht. Während „Der Immobilienbrief“ inzwischen

regelmäßig darauf hinweist, dass die Markteckdaten bekannt seien und die großen Veränderungen eingepreist sein müssten, weist Newmark auf nach wie vor sehr selektive Transaktionen hin. Die Bodenbildung werde noch

auf sich warten lassen. Ein aus Investorensicht zu geringer Rendite-Spread als Differenz zwischen Immobilienrenditen und Staatsanleihen oder Fremdkapitalzinsen blockiere die Wirkungskette.

### Rendite-Spread für Büroimmobilien

Prime-Segment Top 7 Büromärkte



**sit**  
STUTTGARTER  
IMMOBILIEN TALK

# 17. STUTTGARTER IMMOBILIEN TALK

SIT 2026 - 19. OKTOBER

„Immobilienwirtschaft neu denken!“

[www.sit-stuttgart.de](http://www.sit-stuttgart.de)

## REFERENTEN

Boris Palmer · Prof. Hanspeter Gondring · Malte Wallschläger · Stephan Leimbach · Axel Ramsperger

## Personalien

**FRANKFURT AM MAIN:** Daniel Reichwein wurde zum 1. August 2026 von **MOMENI Development GmbH** zum Managing Director ernannt. Er verantwortet die Developmentaktivitäten in Süddeutschland, London und Paris. Zuvor war er Geschäftsführer bei Accumulata und über 19 Jahre bei Hines tätig, zuletzt als Managing Director und Head of Frankfurt Branch.

**FRANKFURT AM MAIN:** Salima Höfliger wurde bei **blackolive** zum Managing Director ernannt. Sie verantwortet Administration, Finanzen und Unternehmenssteuerung. Höfliger erweitert nun als erste Frau die Geschäftsführung.

**FRANKFURT:** Bettina Meckel wurde bei **JLL Germany** zur Lead Director und Leiterin des Asset Managements ernannt. Sie folgt auf Alexandra Meyder-Cyrus. Meckel ist seit 2007 bei JLL und verfügt über rd. 25 Jahre Erfahrung im Asset- und Portfoliomanagement.

**FRANKFURT:** Daniel Maric wurde von **Principal Asset Management** zum Managing Director, Head of European Distribution ernannt. Er verantwortet den Vertrieb in Europa und den Ausbau der Kundenbeziehungen. Maric ist seit 2021 im Unternehmen und war zuvor u.a. bei BNP Paribas REIM, MEAG Asset Management und State Street Global Advisors tätig.

**BERLIN:** Roland D. Schleider wurde von der **STRATEGIS AG** zum Head of Business Development ernannt. Schleider verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung und war unter anderem für Apleona, DWS Real Estate, DIC Asset und CR Investment Management tätig.

**PLATOW/„Der Immobilienbrief“** weist seit Beginn der Renditespread-Diskussion vor 20 Jahren darauf hin, dass Immobilien einfach nicht mit Staatsanleihen vergleichbar sein. Das Chance-/Risikoraster ist viel größer. Teilweise wurden Immobilien in den Nullzins-Phasen mit Mini-Zinsdifferenz als risikolos angesehen. **Den Unsinn dieser Annahme haben Zinswende, Homeoffice, KI, ESG, allgemeine Wettbewerbsentwicklung und Konjunktur deutlich gemacht.** Newmark schließt in aktueller Analyse denn auch, dass ohne klarere Preissignale und verbesserte Risikoprämien die Liquidität eingeschränkt bleibe. Zuverlässige Benchmarks müssten sich erst wieder herausbilden.

Für Prime-Büroimmobilien in den deutschen Top-7-Märkten liegt lt. Newmark der Rendite-Spread Ende des Q2 2026 bei rund 185 Basispunkten (BP), nachdem dieser im Vorquartal bei noch niedrigeren 150 BP lag. Historisch setze eine spürbare Belebung des Transaktionsvolumens jedoch erst bei deutlich höheren Niveaus ein, spricht **Marcus Lütgering**, Country Head Germany bei Newmark und ehemaliger JLL- Investitionschef der Boomphase, aus Erfahrung. **Erst ein Spread deutlich im Bereich von 275 Basispunkten würde einen spürbar positiven Einfluss auf den Markt haben.** Dieser en passant Einschub von Lütgering bedeutet in der Praxis allerdings noch gewaltiges Preissenkungspotential. **So müssten bei 3% Staatsanleihenrendite bzw. aktuell vielleicht 4,5% Immobilien-Spitzenrendite die Immobilienpreise auf rund 5,75% Renditeanspruch fallen, also auf Deutsch von der ca. 22-fachen Jahresmiete auf die 17,5-fache.**

Das wäre sogar noch eine Überzeichnung der unserer Berechnungen. **Wir haben einmal in unser Archiv geschaut.** Das lag der Multiplikator von Top-Büros auch in Hochzinsphasen zwischen der 18-fachen und der knapp 20-fachen Jahresmiete. Lütgering prägte nach der Zinswende den Spruch, in der Niedrigzinsphase sei Hero in in den Markt gepumpt worden. Er geht davon aus, dass die Investitionstätigkeit im Jahr 2026 gegenüber dem Vorjahr leicht reduziert verlaufen werde. Der Markt warte auf belastbare Renditen. Solange das Verhältnis von Risiko und Ertrag nicht überzeuge, bleibe Kapital an der Seitenlinie. ■

## Q2 VDP-INDEX

### Verteuerung von Wohnen und Rückgänge bei Gewerbe

Die Immobilienpreise in Deutschland legten lt. vdp-Index des Verbands Deutscher Pfandbriefbanken (vdp) im zweiten Quartal 2026 insgesamt im Vergleich zum Vorjahresquartal um 1,3% zu. Der leichte Rückgang gegenüber Q1 von 0,1% erklärt sich aus Gewerbeimmobilien. Als Folge einer neuen Kooperation von vdpResearch und Deutscher Bundesbank erfolgte für einige Teil-Indizes zu Beginn dieses Jahres eine Anpassung der Index-Methodik. Als neues Basisjahr (Indexwert = 100) wurde 2022 definiert. (red+, PR+)

Der Vorteil des seit 2010 von vdpResearch erhobenen vdp-Index liegt darin, dass er auf der Auswertung echter Immobilientransaktionsdaten von mehr als 700 Kreditinstituten beruht, also Preise tatsächlicher Deals und Finanzierungen aufzeigt. **Daraus resultiert der Nachteil der Positivauslese in schwierigen Zeiten.** Wenn bei Gewerbe und Wohnen durch hohe Zinsen schwächere Käufergruppen ausscheiden, dürften die insgesamt gehandelten Objekte hochwertiger sein. Gleichzeitig fällt ein Preisverfall nicht gehandelter Objekte durch ESG-Risiken oder weniger gefragter Standorte nicht auf. Bei Büro macht sich das schon in der oft zitierten Spreizung der Mieten und Preise zwischen nachgefragten Topobjekten und mehr als hinreichend vorhandenen schwächeren



## Explore the power of transformation

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

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



ren Immobilien deutlich. Viele Verkäufer und Banken hängen zudem immer noch an überholten Preisvorstellungen. Gleichzeitig dürften ab 2027 vermehrt Immobilien der extremen Niedrigzinsphase ab 2017 mit gleichzeitigem Auslauf von Finanzierung und Mietverträgen auf den Markt kommen, die sich oft auch schon in späteren Phasen des Lebenszyklus befinden. Insofern dürften die gehandelten Gewerbeimmobilien ebenfalls eine Positivauslese darstellen, von denen auch angenommen werden kann, dass die Käufer eine KI-Resilienz erwarten.

Zurückzuführen sei der Gesamtindex-Anstieg im Jahresvergleich auf die Wohnimmobilienpreise, die sich um 1,9% im Vergleich zum Vorjahr erhöhten. Büro- und Einzelhandelsimmobilienpreise verzeichneten hingegen in dem Zeitraum Preisrückgänge von -1,2% und -0,2%. „Erwartungsgemäß reagiert der Gewerbeimmobilienmarkt stärker als der Wohnimmobilienmarkt auf die geopolitischen Entwicklungen, die gestiegenen Inflationserwartungen und die Zinsentwicklung“, begründet das Auseinanderfallen des Marktes vdp-Hauptgeschäftsführer **Jens Tolckmitt**. Bei Wohnimmobilien sei der Preisanstieg allerdings weniger dynamisch als in den Vorquartalen. Geopolitik, Inflationsgefahren, Zinsrisiken und die verhaltene konjunkturelle Entwicklung wirkten sich stärker auf Gewerbeimmobilien aus als auf Wohnimmobilien aus, bei denen der fortbestehende Nachfrageüberhang weiterhin zu Preissteigerungen führe, so Tolckmitt.

Im Vorjahresvergleich belief sich die Preissteigerung bei Eigentumswohnungen auf 2,6%. Etwas geringer fiel das Wachstum bei Eigenheimen (2,0%) und bei Mehrfamilienhäusern (1,6%) aus. Der andauernde Mangel an Wohnungen ließ auch die Neuvertragsmieten in Mehrfamilienhäusern um 3,2% weiter steigen. Die Top 7-Städte verzeichneten im Vorjahresvergleich mit 2,1% einen etwas höheren Anstieg der Wohnimmobilienpreise als im gesamten Bundesgebiet. Unter den Ballungsräumen verteuerten sich Wohnobjekte in Hamburg (3,8%) am stärksten, gefolgt von Köln (2,5%), Frankfurt und Düsseldorf (jeweils 2,4%) sowie München (2,3%). Dahinter rangierten Berlin und Stuttgart mit Wachstumsraten von 1,6% bzw. 0,7%. Mit durchschnittlich 1,5% erhöhten sich die Neuvertragsmieten in den Top 7-Städten spürbar geringer als in Gesamtdeutschland (3,2%).

Die kürzlich erfolgte Ankündigung der Bundesregierung eines Baugesetzbuch-Upgrades sowie weiterer

wohnungspolitischer und regulatorischer Vorhaben bewertete Tolckmitt positiv. Auch die ebenfalls in Aussicht gestellte bundesgesetzliche Regelung, die die derzeit in Ber-



lin intensiv diskutierte Vergesellschaftung großer privater Mietwohnungsbestände auf Landesebene verhindern soll, werde begrüßt. Allein die Diskussion schade dem Immobilienmarkt und dem Wirtschaftsstandort Deutschland bereits jetzt erheblich.

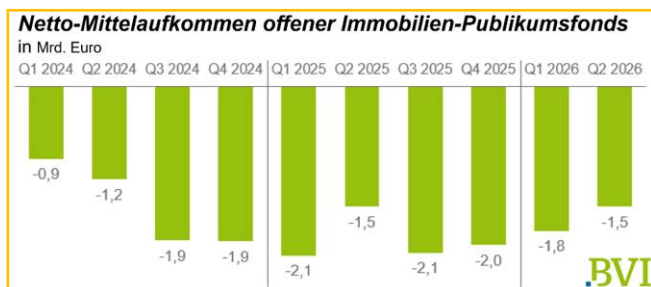
Anders als die Preise von Wohnimmobilien **gaben die Preise von Büros mit -1,2% und Handelsobjekten mit -0,2% im Q2 2026 nach**. Während sich das Mietwachstum bei Büros im Vergleich zum zweiten Quartal 2025 auf 2,7% belief, betrug es bei Einzelhandelsimmobilien 1,5%. Basierend auf den Preis- und Mietentwicklungen legten die Renditen, gemessen am vdp-Liegenschaftszinssatzindex, um 4,0% bei Büros und um 1,6% bei Handelsimmobilien zu. ■

## ANLEGERFLUCHT BEI OIF GEHT WEITER

**Die Flucht der Anleger aus den Offenen Immobilien-Publikumsfonds (OIF) setzt sich mit leichter Abschwächung fort. Nach brandaktueller BVI-Halbjahres-Berichterstattung flossen aus Immobilienfonds netto 3,3 Mrd. Euro ab. Nach Abflüssen von 1,8 Mrd. Euro im ersten Quartal zogen Anleger im zweiten Quartal 1,5 Mrd. Euro ab. Anleger, die ihre Immobilienfonds nach dem 21. Juli 2013 gekauft haben, müssen vor der Rückgabe eine zwölfmonatige Kündigungsfrist einhalten. Insofern dürfte bereits bekannt sein, dass sich die Entwicklung noch fortsetzen wird. Denn wenn die Kündigungen ausgesetzt hätten, wäre dies sicherlich längst gemeldet worden. (WR+)**

Existenzielle Probleme, die manche Medien sehen, erwartet „Der Immobilienbrief“ nicht. **Zudem halten wir die Offenen Immobilienfonds für diversifizierte Kleinanleger mit geringem Risikobewusstsein für eine sinnvollere Anlage als Immobilienaktien**, die bei falschem bzw. prozyklischem Timing leicht 50 bis 95% Kurs-

wert verloren haben oder sogar mit den Folgen einer Insolvenz leben müssen. **Andererseits ist es nicht einfach derzeit Argumente für einen Einstieg zu finden.** Das dürften auch Vertriebsbanker so sehen. Während die Kapitalwerte von Büro- und Handelsimmobilien, den Schwerpunkten der traditionellen OIF, in den Maklerstatistiken leicht um 20 bis über 30% abrauschten, blieben die Be-



wertungen der OIF sehr oft konstant. **Sicherlich dürften die BIIS-Bewerter viele Auswüchse des zinsinduzierten Booms nicht mitgemacht haben.** Dennoch verunsichern die aktuellen Risikofaktoren aus Geopolitik, Zins, Inflation, Wirtschaft und Konjunktur sowie aus den Langzeitwirkungen von Künstlicher Intelligenz auf die Nutzeranfrage bei gleichzeitiger Konstanz der Bewertungen und gerichtlichen Auseinandersetzungen über die Risikoeinschätzungen auch die „Der Immobilienbrief“-Analyse. ■

## Vorwort zur Buchbesprechung von Dr. Kurt E. Becker zu

„Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge“ von Markus Gotzi, dem Chefredakteur von "Der Fondsbrief" aus unserem gemeinsamen Verlag.

Lieber Markus,

für uns ist die Veröffentlichung Deines Buches natürlich auch deshalb etwas Besonderes, weil wir Dich seit vielen Jahren als Journalisten, Kollegen und Gesellschafter kennen. Dass Du Dich nun intensiv mit einer Herausforderung beschäftigst, die in den kommenden Jahren auf viele Unternehmer, auch aus der Immobilienwirtschaft, zukommen wird, macht das Buch gerade auch für unsere Leser interessant. Denn in unserer Immobilienbranche finden derzeit viele Veränderungen gleichzeitig statt.

Nachfolge-Regelungen bekommen vor dem Hintergrund der besonderen Herausforderungen der Branche besondere Bedeutung. Bau und Immobilienwirtschaft stehen vor einer technologischen Revolution, die die Produk-

tivitätskonstanz der letzten 100 Jahre überspringen wird. Das stellt ganz andere Managementanforderungen. Die kurz- und mittelfristigen Wellen der Konjunktur, der deutschen Wettbewerbsfähigkeit, der Zinswende, der Nachfrageveränderungen durch Digitalisierung oder die Herausforderungen durch Klimawandel und ESG will ich hier gar nicht erwähnen.

Das Profil der Unternehmensnachfolge wird sich ändern müssen. Im Mittelstand sehe ich inzwischen sehr oft gut ausgebildete und entsprechend ausgerichtet Nachfolger. Aber, lieber Markus, Du hast gerade heute besonders Recht. Die Änderung der Herausforderungen setzt beim Übergebenden voraus, dass er sich von seinen Vorstellungen lösen kann. Das wird auch nicht immer gut gehen. Dafür ist unsere Branche in den Grundfesten zu konstant. Aber ein „Weiter so!“ wird auch keinen Erfolg haben. Die psychologischen und emotionalen Aspekte der Nachfolge gewinnen besondere Bedeutung.

Lieber Markus, eigentlich geht es ja gar nicht darum, Dir VIEL ERFOLG für Dein Buch zu wünschen, sondern unseren Lesern „Viel Erfolg aus dem Buch“ zu wünschen“.

Werner Rohmert

## EMOTIONALE KOMPLEXITÄTEN BEI VERÄNDERUNGSPROZESSEN

Eine Rezension von Dr. Kurt E. Becker

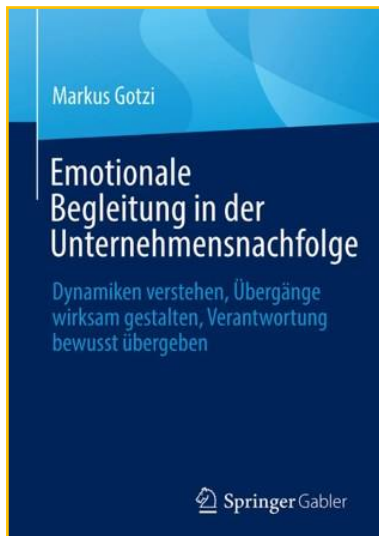
Markus Gotzis Buch „Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge“ trifft einen relevanten Nerv. Den von Unternehmen und Unternehmern nämlich, die mit Nachfolgeregelungen in welcher Form auch immer befasst sind. Denen gilt Gotzis Anliegen, das er akribisch nicht zuletzt in Übergeber- und Nachfolger-Typologien strukturiert, mit all jenen - oft komplexen - Implikationen, die Prozesse dieser Art belasten, oft sogar gefährden. **Genau denen will der wirtschaftspsychologische Berater, den Freunden und Lesern von Rohmert-Medien bestens bekannt als Chefredakteur von „Der Fondsbrief“, mit systematisch präziser Analyse der Gegebenheiten über die zahlreichen emotionalen Klippen hinweghelfen, die Nachfolgefragen quasi zwangsläufig begleiten.**

Denn bei Prozessen dieser Art geht es notwendig nicht nur um ökonomische, finanzielle, rechtliche und steuerliche Fragen. **Damit verbunden sind immer auch individuelle Schicksale und grundlegende persönliche Sinnfragen.** Genau die werden virulent, sobald die Ablösung des Übergebers aus dem Rund-um-die-Uhr-Beschäftigtseins mit essenziellen unternehmerischen The-

men Wirklichkeit wird, einerseits. Und andererseits die Verantwortung des Nachfolgers sich nolens volens mit einem 24-Stunden-Alltag unabdingbar zu Wort meldet.

Wurden die damit einhergehenden emotionalen Komplexitäten hinreichend berücksichtigt? Sind die Beteiligten psychisch auf die Veränderungen hinreichend vorbereitet und eingestellt? Schließlich: Hat sich der ein Unternehmen an die Nachfolger Übergebende sinnvoll mit der Frage nach dem „danach“ befasst? Oder trifft ihn das „was nun anfangen mit meinem Leben?“ wie eine Keule, Depression programmiert?

**Veränderungsprozesse haben immer auch häufig unterschätzte emotionale Komponenten.** Insofern weist Gotzis Fragestellung über die Nachfolgeregelung in Unternehmen deutlich hinaus und gibt wichtige Hinweise für den Umgang mit Veränderungsprozessen im Allgemeinen. Ein wichtiges Buch für alle, die sich der emotionalen Veränderungsdynamik nicht hilflos ausliefern wollen, sondern sich deren bewusste Steuerung und Kontrolle zum Ziel gesetzt haben. Unternehmersein und Menschsein heißt auch loslassen können: Ein integraler Bestandteil unternehmerischen und allgemein menschlichen Selbstverständnisses, den bewusst zu akzeptieren und sich im Leben sogar nutzbar zu machen. Gotzis Buch überzeugend anregt.



**Markus Gotzi: Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge. Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben, Springer Gabler, Berlin 2026, 152 Seiten, 39,99 Euro. ■**

## MLP GROUP IM GESPRÄCH MIT „DER IMMOBILIENBRIEF“

**Martin Birkert, Chief Country Officer Germany bei der MLP Group, spricht mit Werner Rohmert**

Die MLP Group ist ein auf Brachflächen spezialisierter Entwickler, Eigentümer und Manager von hoch-

wertigen Gewerbe-, Industrie- und Logistik-Parks in Polen, Deutschland, Österreich und Rumänien. Das Unternehmen besitzt und verwaltet ein Immobilienportfolio mit einer Gesamtmietfläche von rund 1,6 Mio. qm. Der Net Asset Value beläuft sich auf über 754 Mio. Euro (Q1/2026). Die MLP Group ist seit 2013 an der Warschauer Börse WSE notiert (ISIN: PLMLPGR00017). Die MLP Group wurde 1998 in Warschau, Polen, gegründet. Das Unternehmen ist seit 2017 auf dem deutschen und seit 2022 auf dem österreichischen Markt vertreten.



Martin Birkert ist Chief Country Officer Germany für die Expansion der MLP Group in Deutschland. Er ist verantwortlich für die Entwicklung neuer Lager- und Logistikprojekte und Business Parks.

### Deutschland-Strategie und regionale Schwerpunkte

Die MLP Group ist seit rund zehn Jahren in Deutschland aktiv. Welche Rolle spielt der deutsche Markt heute im Konzern – und wo sehen Sie regional die größten Wachstumschancen in den kommenden fünf Jahren? Lassen sich regionale Unterschiede zwischen ihren Zielregionen z. B. zu Kosten / Erträgen / Genehmigungsstrukturen herausarbeiten?

**Martin Birkert:** Deutschland ist für die MLP Group einer der zentralen Wachstumsmärkte. Das spiegelt sich auch in unseren Aktivitäten wider: Aktuell sind wir mit acht Liegenschaften an sieben Standorten vertreten – von Berlin/Spreenhagen, Hamburg und Hessen über das Ruhrgebiet bis nach München. Insgesamt entwickeln wir derzeit rund 30.000 Quadratmeter moderne Logistik- und Gewerbeflächen in Deutschland und planen zum dritten Quartal weitere 20.000 Quadratmeter spekulativ zu entwickeln. Unser Ziel für die kommenden Jahre ist es, den deutschen Anteil am Gesamtportfolio auf rund 30% auszubauen. Die größten Wachstumschancen sehen wir dabei in urbanen Lagen und Ballungszentren mit hoher Flächennachfrage und guter Infrastruktur. Regionale Unterschiede sehen wir vor allem bei den Grundstückskosten, den zu erzielenden Mietpreisen sowie den Genehmigungsprozessen. Ballungsräume sind zwar kostenintensiver, bieten aber meist auch die stärkste Nachfrage und attraktive Ertragsperspektiven. Für uns sind daher neben dem Marktpotenzial die langfristige Standortqualität und die Planbarkeit von Entwicklungen entscheidend.

### Brownfield-Fokus als Wettbewerbsvorteil

Sie entwickeln stark auf Brownfields. Welche Grundstücke

sind für Sie interessant – und wo liegen die Grenzen der Wirtschaftlichkeit bei ehemals industriell genutzten Flächen? Welche Vorteile haben Brownfields gegenüber grüner Wiese? Wird Landknappheit zum größten Wachstumshemmnis?

**Martin Birkert:** Richtig, rund 70% unserer Projekte in der DACH-Region sind Brownfield-Entwicklungen. Interessant sind für uns vor allem Standorte in attraktiver Lage, einem bereits industriell oder gewerblich geprägten Umfeld sowie einer guten Anbindung. Diese Grundstücke bieten mehrere Vorteile: Sie sind häufig bereits infrastrukturell erschlossen und ihre Wiederbelebung wird von Kommunen meist positiv begleitet. Gleichzeitig leisten sie einen Beitrag zur nachhaltigen Flächennutzung, da bestehende brachliegende Areale wieder einer neuen Nutzung zugeführt werden. Die wirtschaftliche Grenze sehen wir dort, wo die Befreiung von Altlasten oder der Rückbau so aufwendig sind, dass ein Projekt trotz Lagequalität und Nachfrage wirtschaftlich nicht mehr sinnvoll umgesetzt werden kann. Das muss jedoch im Einzelfall geprüft werden. Flächenknappheit sehen wir dabei nicht als Wachstumshemmnis, sondern vielmehr als Treiber für Brownfield-Entwicklungen.

#### Finanzierung und Kapitalstruktur

Die MLP Group entwickelt und behält die Immobilien im Bestand. Wie finanzieren Sie Ihr Wachstum – eher bankbasiert, über Anleihen, Eigenkapital oder Joint Ventures?

**Martin Birkert:** Wir nennen das „Build & Hold“-Strategie. Dabei denken wir in langen Zeiträumen, das prägt auch unsere Finanzierungsstrategie. Einen wesentlichen Baustein bilden langfristige, projektbezogene Finanzierungen mit etablierten internationalen Kreditinstituten. Ergänzend nutzen wir den Kapitalmarkt. Als börsennotiertes Unternehmen verfügen wir sowohl über Eigenkapitalzugang als auch über die Möglichkeit, Anleihen zu emittieren. Ein aktuelles Beispiel ist die erfolgreiche Platzierung vorrangiger grüner Anleihen (Senior Green Bonds) im Wert von 350 Mio. Euro mit Fälligkeit für das Jahr 2031, mit der wir unsere Expansion in den europäischen Kernmärkten weiter unterstützen. Im Juli dieses Jahres konnten wir weitere 100 Mio. Euro über Anleihen emittieren. Joint Ventures können projektbezogen eine sinnvolle Ergänzung sein, stehen jedoch nicht im Mittelpunkt unserer Strategie. Unser Fokus liegt auf einer langfristig stabilen Finanzierung über Banken, Kapitalmarktinstrumente und den kontinuierlichen Aufbau des Eigenkapitals, um unser Wachstum aus eigener Stärke heraus fortzusetzen.

#### Renditeanforderungen und Kalkulation

Mit welchen Zielrenditen kalkulieren Sie in Deutschland aktuell – sowohl für Neubau als auch für Revitalisierungen? Und gibt es belastbare Kosten- und Ertragskennwerte (z. B. pro Quadratmeter), mit denen Sie intern arbeiten? Wie beur-

teilen Sie die aktuelle Miet- und Renditeentwicklung im Logistikmarkt?

**Martin Birkert:** Grundsätzlich gilt: Wir kalkulieren mit Renditen, die unseren „Build & Hold“-Ansatz tragen. Im Vordergrund stehen daher nicht kurzfristige Wertrealisierungen beim Verkauf, sondern langfristig gesicherte Mieteinnahmen. Den deutschen Logistikimmobilienmarkt beurteilen wir in dem Zuge weiterhin positiv: Die Nachfrage nach modernen, nachhaltigen Flächen bleibt hoch, während das Flächenangebot vielerorts begrenzt ist. Entsprechend sehen wir stabile bis steigende Mieten in den Kernmärkten. Auch die Spitzenrenditen haben sich nach der Zinsanpassung der vergangenen zwei Jahre weitestgehend stabilisiert.

#### Umgang mit Baukosten- und Zinsentwicklung

Die vergangenen Jahre waren geprägt von stark steigenden Baukosten und Zinsen. Wie hat sich Ihre Projektkalkulation dadurch verändert – und welche Anpassungen mussten Sie vornehmen?

**Martin Birkert:** Die gestiegenen Baukosten und das höhere Zinsniveau haben die Anforderungen an die Projektkalkulation deutlich erhöht – mehr denn je müssen Grundstückspreise, Lage und Vermietbarkeit noch sorgfältiger geprüft und bewertet werden. Hier kommt uns zugute, dass wir als langfristiger Bestandhalter nicht auf kurzfristige Verkaufsgewinne angewiesen sind, sondern Projekte mit stabilem und nachhaltigem Cashflow über ihren gesamten Lebenszyklus und die langfristigen Mieterträge bewerten.

#### Nachhaltigkeit und ESG im Logistiksegment

Welche Bedeutung hat Nachhaltigkeit in Ihrem Geschäftsmodell – ist ESG inzwischen Voraussetzung für Finanzierung und Vermietbarkeit oder noch ein Differenzierungsmerkmal?

**Martin Birkert:** Nachhaltigkeit ist für uns längst kein optionales Differenzierungsmerkmal mehr, sondern ein integraler Bestandteil unseres Entwicklungsansatzes. Wir beobachten, dass Stakeholder zunehmend hohe Anforderungen an Energieeffizienz, CO<sub>2</sub>-Reduktion und nachhaltige Gebäudestandards stellen. Moderne ESG-konforme Logistikimmobilien sind daher bei der Finanzierung und Vermietung zunehmend im Vorteil und weisen zugleich eine höhere Zukunftsfähigkeit auf. So verfolgen wir bei unseren Projekten einen holistischen Ansatz, der alle Lebenszyklusphasen eines Gebäudes berücksichtigt – von der Materialherstellung bis zur Wiederverwendung. Ergänzend ist in unserer Nachhaltigkeitsstrategie das Ziel verankert, das gesamte Projektportfolio nach anerkannten Standards zertifizieren zu lassen. In Deutschland streben wir dabei für alle Projekte mindestens eine DGNB-Gold-Zertifizierung an.



## Deals

**MÜNCHEN/NEW YORK: PAME-RA North America, LLC und PXV Multifamily** haben im 50/50-Joint-Venture die Wohnanlage „The Grove at Ben Hill Flats“ in Atlanta erworben. Das Investitionsvolumen beträgt rd. 32 Mio. US-Dollar. Weitere rd. 3 Mio. US-Dollar sind für Modernisierungen vorgesehen. **Greystar** übernimmt das Property Management.

**AACHEN: Landmarken AG** hat rd. 5.500 qm der „Arbeitswelten am Prager Ring“ an **Ericsson** übergeben. Der Neubau umfasst knapp 9.000 qm, davon sind noch rd. 3.400 qm verfügbar. Generalunternehmer ist **Schlun**, geplant wurde das Gebäude von **pbs Architekten**.

**HAMBURG: Sonar Real Estate** hat für einen paneuropäischen Immobilien-Investmentmanager eine vollständig an **BKK24** vermietete Büroimmobilie in Obernkirchen an ein Family Office verkauft. Das Objekt umfasst rd. 3.800 qm. **Krasemann Immobilien Gruppe** beriet kaufmännisch, **Clifford Chance LLP** juristisch.

**DÜSSELDORF: Brune Immobilien Gruppe** hat rd. 2.300 qm im Bürocenter Nord für 15 Jahre an **FitX Deutschland GmbH** vermietet. **BNP Paribas Real Estate** war beratend tätig.

**ESSEN/BERLIN: Instone Real Estate und Ginkgo Fund** entwickeln gemeinsam die „Benrather Gärten“ in Düsseldorf. Auf dem rd. 15 ha großen ehemaligen Industrieareal sind 800 bis 1.000 Wohnungen sowie Gewerbe-, Büro- und soziale Flächen geplant. **Instone Real Estate** bleibt verantwortlicher Projektentwickler. Der Rückbau soll im Herbst 2026 beginnen.

## Wo sehen Sie Ihre Kernprodukte? Logistik, Multi User oder Business Parks

**Martin Birkert:** Wir verstehen uns nicht als Anbieter eines einzelnen Produkts, sondern decken ein breites Spektrum ab – von der klassischen Big Box für großflächige Logistikforderungen bis hin zum kompakten Gewerbe-Park für kleinteiligere Nutzungen. Gleichzeitig liegt die strategische Priorität auf dem Multi-User-Ansatz, der nicht nur eine effiziente, sondern auch flexible Flächennutzung erlaubt. Davon profitieren sowohl unsere Mieter als auch die Kommunen. Während Unternehmen bedarfsgerecht nutzbare und flexibel anpassbare Flächen vorfinden, sorgt die vielfältige Nutzung der Immobilien auf kommunaler Ebene für eine geringere Anfälligkeit gegenüber Leerständen.

## Denken Sie perspektivisch über Portfolioverkäufe nach – oder bleibt „Buy & Hold“ gesetzt?

**Martin Birkert:** „Build & Hold“ ist für uns keine Marktphasenstrategie, die wir bei veränderten Bedingungen anpassen, es ist das Fundament unseres Geschäftsmodells. Konkret bedeutet das, dass wir sowohl unseren Mietern als auch Städten und Kommunen über die gesamte Laufzeit als fester Ansprechpartner zur Seite stehen, der auch für die Qualität des Gebäudes verantwortlich ist.

Lieber Herr Birkert, vielen Dank für das Gespräch. ■

## SCHAFFT WOHNUNGSEIGENTUM FÜR BERLINER NORMAL-VERDIENER!

### Modellüberlegungen aus langer Praxis

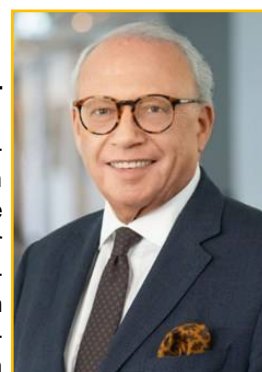
Dr. Jürgen Leibfried, Gründer und Vorstand der BAUWERT AG

Die aktuelle Situation auf dem Berliner Wohnungsmarkt ist geprägt von dramatisch gesunkener Neubautätigkeit auf dem Sektor Wohnen, massiv steigenden Mieten und schwachsinnigen Enteignungsfantasien von linken „Wohltätern“, welche nur zur Vernichtung von Vermögen führen würden. Die einzig sinnvolle Alternative ist die Schaffung von Vermögen bei Normalverdienern.

Hierfür gibt es in Berlin zwei Lösungsansätze:

### 1. Unterstützung des Landes bei Erstkäufern und Selbstnutzern beim Erwerb von Immobilieneigentum.

Voraussetzung ist, dass der Käufer mindestens 10% Eigenkapital aufbringt. Dann gäbe es Hilfe des Landes Berlin durch Stellung von Eigenkapital ersetzenden Bürgschaften, in Höhe von z.B. 20%, ein Angebot eines Zinssatzes von 3% und einer temporären, z.B. auf 2 Jahre befristeten Senkung der Grunderwerbsteuer von 6% auf 2%. Auf Bundesebene müsste noch umgesetzt werden, dass grundsätzlich jeder Selbstnutzer einer gekauften Eigentumswohnung, seinen Zinsaufwand von der Steuer absetzen darf.



**Beispiel:** Kauf einer 75 qm großen Wohnung, Kaufpreis 8000 Euro/qm = 600.000 Euro Gesamtaufwand, zzgl. 3% Nebenkosten des Erwerbs = 618.000 Euro; abzüglich 60.000 Euro Eigenkapital = 558.000 Euro. Bei 3% Zins und 1% Tilgung ergäbe dies eine monatliche Belastung von 1.860 Euro, zzgl. Wohngeld. Bei Stellung einer Eigenkapital ersetzenden Bürgschaft des Landes Berlin in Höhe von 120.000 Euro, nachrangig abgesichert im Grundbuch, dürfte dies die perfekte Basis für den Kauf einer Wohnung und

## Firmen-News

**FRANKFURT: J.P. Morgan Asset Management** und **i Live** haben von der **BME Group** ein Berliner Grundstück für mit rd. 350 Zimmern erworben. Fertigstellung ist 2029. **Hogan Lovells**, **K&L Gates** und **Cushman & Wakefield** begleiteten die Transaktion.

**HAMBURG: HAMBURG TEAM** hat das Wohnprojekt Uffelsweg mit 185 Wohnungen vollständig verkauft. **SAGA** übernimmt 148 geförderte Wohnungen mit rd. 9.800 qm, der Fonds **HAMBURG TEAM Urbane WohnWerte II** weitere 37 Wohnungen mit rd. 2.350 qm. Fertigstellung ist 2028.

**DORTMUND: Dr. Peters Group** übernimmt die Anlegerverwaltung für neun Fonds der **Deutsche Immobilien Leasing GmbH** mit mehr als 10.000 Anlegern.

**KIRCHHEIM BEI MÜNCHEN: Alpiq** übernimmt von **ECO STOR** die **ECO POWER ONE GmbH** mit dem Batteriespeicher Bollingstedt. **ECO STOR** bleibt Betreiber. **Société Générale** und **CMS** begleiteten die Transaktion.

**LEIPZIG: OFB Projektentwicklung GmbH** vermietet langfristig rd. 1.500 qm im BioSquare Leipzig an **PBM GR.UP GmbH**. Das Pharma- und Life-Science-Engineering-Unternehmen verlegt seinen Hauptsitz in den Technologiecampus. Die Übergabe ist für Mai 2027 geplant.

**MÜNCHEN: Die Creditshelf AG** firmiert nach Mehrheitsübernahme durch **First Capital AG** als **Nexum Group AG**. Der Wohnprojektentwickler fokussiert die Top-7-Städte und verfügt über eine Dealpipeline von mehr als 1 Mrd. Euro. CEO ist **Philipp von Erffa**.

damit den Schritt zum nachhaltigen Vermögensaufbau bei Normalverdienern führen.

**Der Vorteil für den neuen Eigentümer:** Keine Angst mehr vor steigenden Mieten und Schaffung von Vermögen für die Familie. Nach 25 – 30 Jahren besteht lastenfreies Eigentum für mietfreies Wohnen, d.h. es bleibt mehr von der Rente / Pension übrig. **Der Vorteil für das Land Berlin:** Einnahmen aus der Grunderwerbssteuer. Das gilt auch bei einer gesenkten Grunderwerbssteuer von 6% auf 2%. **Motto:** 2% bei 5000 Wohnungen sind besser als 6% bei 1000 Wohnungen). Gleichzeitig werden Mietwohnungen frei, Das führt zu Entspannung auf dem Mietwohnungsmarkt und zur Ankurbelung der Wirtschaft. Es entsteht keine liquiditätsmäßige Belastung des Haushalts, da nur Bürgerschaftsstellung. Durch Absicherung im Grundbuch entsteht minimales Ausfallrisiko.

### 2. Verkauf von landeseigenen Wohnungen an Mieter.

Per 2022 (letzte öffentlich zugängliche Darstellung) besaß das Land Berlin circa 365.000 Wohnungen bzw. circa 23,7 Millionen qm. Die Verschuldung lag bei ca. 18,23 Milliarden Euro. Daraus errechnet sich eine Bankvorlast von circa 770 Euro/qm. Die landeseigenen Wohnungsbaugesellschaften könnten nun zum Beispiel 50.000 Wohnungen aus dem eigenen Bestand für z.B. 1.800 Euro/qm an Mieter verkaufen. Bei einer durchschnittlich 65 qm großen Wohnung würde dies zu einem Kaufpreis von 117.000 Euro zzgl. Nebenkosten des Erwerbs = 125.000 Euro Gesamtaufwand führen. Bei einem Kapitaldienst von 4% (3% Zinsen, 1% Tilgung) ergäbe dies eine monatliche Belastung von 417 Euro für den Käufer. Zuzüglich Bewirtschaftungskosten (Reparaturrücklagen, Hausverwaltung etc. von 1,8 Euro/qm = 117 Euro) läge der Gesamtaufwand somit bei 534 Euro im Monat. **Unter der Annahme einer vorhergehenden Mietbelastung von 7,50 Euro/qm bzw. 488 Euro im Monat müsste dies für den neu gebackenen Eigentümer tragbar sein.**

**Die Vorteile für den neuen Eigentümer liegen auf der Hand:** Keine Angst mehr vor steigenden Mieten, Entspannung bei der Rentendebatte sowie Schaffung eines kleinen Vermögens für Kinder und Enkel.

**Die Vorteile für das Land Berlin:** Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer in Höhe von circa 351 Millionen Euro (aktuell 6% aus dem Verkaufserlös von 5,85 Milliarden Euro; 50000 x 65qm x 1800 Euro). **Zudem könnte die Stadt auf landeseigenen Grundstücken 50.000 neue Wohnungen (mit einer durchschnittlichen Fläche von 65 qm) bauen**, unter der Annahme von Bau und Baunebenkosten in Höhe von 2500 Euro/qm brutto, ohne Keller, ohne Tiefgarage, bei einer Kreditaufnahme von 1500 Euro/qm (Annahme: 1000 Euro Überschuss; 800 Euro/qm Bankvorbelastung bei den verkauften Wohnungen).

Bei einem Zinssatz von 4 % bezogen auf 1500 Euro/qm, wären dies 5 Euro/qm Zinskosten im Monat. Unterstellt man eine Miete von 11 Euro/qm im Monat, würde die Rechnung für das Land Berlin wie folgt aussehen: Bei einem Zinssatz von 4 % würde die Zinsbelastung bei einem Kredit in Höhe von 4,875 Milliarden Euro, bei 195 Millionen Euro liegen. Eine Miete von 11 Euro/qm würde zu Mieteinnahmen von 429 Millionen Euro p.a. führen. Zieht man von dieser Mietsumme die nicht umlagefähigen Nebenkosten in Höhe von 1,8 Euro/qm = 70,2 Millionen Euro p.a. ab, würde das Land Berlin einen Mietüberschuss in Höhe von 358,8 Millionen Euro p.a. erwirtschaften. Davon wären die Zinsen von 195 Millionen Euro abzuziehen. Dem Land Berlin würden somit Einnahmen in Höhe von ca. 163,8 Millionen Euro p.a. erzielen.

**Zudem würde das Land Berlin über 50.000 nagelneue Wohnungen verfügen, die wiederum die städtischen Wohnungsbaugesellschaften bewirtschaften könnten. Diese beiden Lösungswege bringen hohe Einnahmen für das Land Berlin und helfen Mietern Wohnungseigentümer zu werden. ■**

## Firmen-News

**HAMBURG/HANNOVER: DAHLER Invest** baut sein Investmentgeschäft in Hannover aus. **Insa Sophia Cornelius** und **Jörn Fischer** verantworten den Standort mit Fokus auf Mehrfamilien- sowie Wohn- und Geschäftshäuser.

**MÜNCHEN: MEAG** baut für Kunden ein Forstportfolio überwiegend in Schottland auf. Das Mandat liegt im niedrigen dreistelligen Millionen-Pfund-Bereich und ist bereits zu einem erheblichen Teil investiert.

**MÜNCHEN: Aigner Immobilien GmbH** hat ein Ärztehaus mit rd. 2.050 qm Mietfläche im Münchner Westen von einer Projektgesellschaft an einen Bestandhalter vermittelt.

**HAMBURG: HAMBURG TEAM** hat für das Projekt am Uffelsweg mit 185 Wohnungen die Baugenehmigung erhalten und das Vorhaben vollständig verkauft. **SAGA Unternehmensgruppe** übernimmt 148 geförderte Wohnungen mit rd. 9.800 qm. Weitere 37 Wohnungen mit rd. 2.350 qm gehen an den Fonds **HAMBURG TEAM Urbane WohnWerte II. GOLDBECK Nord** startet Ende 2026, Fertigstellung ist für Sommer 2028 geplant.

**DORTMUND: Dr. Peters Group** übernimmt von der **Deutsche Immobilien Leasing GmbH (DIL)**, einer Tochter der **Deutsche Bank**, die Anlegerverwaltung für neun Fonds mit mehr als 10.000 Anlegern. Dazu zählen drei Private-Equity- und sechs Erneuerbare-Energien-Fonds. Die Private-Equity-Fonds wurden von **KGAL** und **Deutsche Bank** aufgelegt.

## WENN UNTERNEHMER IHRE ZUKUNFT NICHT MEHR IN DEUTSCHLAND SEHEN

### Der Abschied beginnt leise

Maximilian Schreiber

**Unternehmer verlassen einen Standort selten mit großem Getöse. Viel häufiger beginnt der Abschied leise. Eine Investition wird verschoben. Eine neue Gesellschaft entsteht im Ausland. Der nächste Geschäftsbereich wird nicht mehr in Deutschland aufgebaut. Irgendwann folgt vielleicht auch der persönliche Lebensmittelpunkt. Genau deshalb wird die wirtschaftliche Bedeutung dieser Entwicklung leicht unterschätzt.**

Deutschland verliert nicht nur Fachkräfte. Es droht zunehmend jene Menschen zu verlieren, die Unternehmen aufbauen, Risiken tragen, Arbeitsplätze schaffen und Kapital investieren. Für mich ist das eine der entscheidenden Standortfragen der kommenden Jahre. Der eigentliche Verlust beginnt vor dem Wegzug. **Steuern allein sind selten der ausschlaggebende Grund für eine Abwanderung. Entscheidend ist vielmehr die Summe der Belastungen.** Bürokratie, lange Verfahren, komplexe Vorschriften, steigende Kosten und fehlende Planungssicherheit führen dazu, dass Unternehmer ihre Zukunftspläne zunehmend neu bewerten.

**Der eigentliche Verlust beginnt deshalb nicht erst mit einer Wohnsitzverlagerung.** Er beginnt in dem Moment, in dem ein Unternehmer entscheidet, die nächste Million nicht mehr in Deutschland zu investieren. Genau darin liegt die wirtschaftliche Brisanz. Gehen Unternehmer oder verlagern sie ihre Investitionen, verliert ein Standort nicht nur Steueraufkommen. Es fehlen Unternehmensnachfolgen, neue Arbeitsplätze, Innovationen und regionale Wertschöpfung. Besonders im Mittelstand reichen diese Folgen weit über das einzelne Unternehmen hinaus. Zulieferer, Dienstleister, Kommunen und Beschäftigte hängen häufig unmittelbar an unternehmerischen Entscheidungen.

**Standorte konkurrieren heute um die Entscheider.** Unternehmertum ist internationaler geworden. Geschäftsmodelle lassen sich digital steuern, Kapital kann leichter bewegt werden und andere Länder werben gezielt um Unternehmer und Investoren. Damit verändert sich auch die Bindung an einen Standort. Wer über Jahre oder Jahrzehnte ein Unternehmen aufgebaut hat, verlässt seine Heimat nicht leichtfertig. Aber Loyalität darf nicht mit Unbeweglichkeit verwechselt werden. Unternehmer vergleichen heute sehr genau, wo sie investieren, wachsen und langfristig planen können. **Ein Wirtschaftsstandort kann deshalb nicht dauerhaft davon ausgehen, dass seine Unternehmer schon bleiben werden.**

**Deutschland braucht wieder unternehmerische Zuversicht.** Die Lösung liegt aus meiner Sicht nicht in einzelnen Förderprogrammen. **Deutschland muss grundsätzlich wieder berechenbarer werden.** Unternehmen brauchen schnellere Genehmigungen, weniger doppelte Berichtspflichten, verständliche Regulierung und politische Entscheidungen, auf deren Grundlage sich Investitionen über Jahre planen lassen. **Vor allem braucht es ein anderes Verhältnis zum Unternehmertum. Wer Verantwortung übernimmt, eigenes Kapital riskiert und Arbeitsplätze schafft, sollte nicht das Gefühl haben, sich permanent rechtfertigen zu müssen.**

**Deutschland besitzt weiterhin enorme wirtschaftliche Stärken.** Doch **Standortqualität entsteht** nicht allein aus Infrastruktur, Ausbildung und Vergangenheit. Sie entsteht **aus Vertrauen in die Zukunft.** Deshalb sollten wir die Frage nicht erst stellen, wenn Unternehmer bereits gegangen sind. Wir sollten sie stellen, solange sie noch investieren wollen: **Was müssen wir verändern, damit die Menschen, die wirtschaftliche Zukunft schaffen, diese Zukunft auch weiterhin in Deutschland sehen?** ►

## Personalien

**HANNOVER:** Insa Sophia Cornelius (58) und Jörn Fischer (60) verantworten den neuen Standort von **DAHLE Invest** in Hannover. Beide führen seit 2003 die DAHLER-Standorte Hannover City und Hannover Nord. Der Fokus liegt auf Mehrfamilien- sowie Wohn- und Geschäftshäusern.

**MÜNSTER:** Dr. Ulrich Scholten und Patrick Köper sind seit 1. August 2026 Geschäftsführer der **Provinzial Asset Management GmbH (ProAM)**. Scholten übernimmt zusätzlich den Vorsitz der Geschäftsführung und bleibt Finanzvorstand der Provinzial Holding AG. Köper ist Bereichsleiter im Provinzial Konzern.

**KÖLN:** Lena Lissek (27) verstärkt seit 1. August 2026 **TILLI City Immobilien**. Die Immobilienkauffrau kommt von **Lührmann**, wo sie nach ihrer Ausbildung zuletzt als Senior Consultant tätig war, und verfügt über mehr als sechs Jahre Erfahrung mit Retailimmobilien.

**STARNBERG:** Lina Olberg leitet den neu geschaffenen Geschäftsbereich Wohnen bei **3PM Services**. Damit baut e+k sein Property Management für Wohnimmobilien aus. Olberg verfügt über langjährige Erfahrung im Property Management.

**STARNBERG:** Lina Olberg übernimmt bei **3PM Services** den neu geschaffenen Geschäftsbereich Wohnen. Die langjährige Property Managerin soll das Residential-Geschäft ausbauen und die bestehenden Prozesse aus dem Gewerbebereich auf Wohnimmobilien übertragen. 3PM Services verwaltet bereits rd. 130.000 qm Wohnfläche.

(**Kurzinfos zum Autor Maximilian Schreiber:** Maximilian Schreiber ist Unternehmer, Wirtschaftsjurist und einer der führenden Gründungsberater im deutschsprachigen Raum. Mit seiner Erfahrung aus internationalen Business-Aufträgen und der Arbeit mit Unternehmen kennt er die Chancen und Herausforderungen neuer Standorte genau. Im August zieht er mit seiner Familie nach Malta und steht damit für eine wachsende Bewegung von Unternehmern, die ihre Zukunft bewusst im Ausland gestalten.) ■

## DIE CAP RATE LÜGT NICHT. DIE BRUTTORENDITE SCHON. Warum deutsche Renditekennzahlen ein geschöntes Bild zeichnen

Mirko Otto, Whitestone Capital ([MIRKO@WHITESTONECAPITAL.US](mailto:MIRKO@WHITESTONECAPITAL.US))

Wer in Deutschland ein Exposé für ein Mehrfamilienhaus liest, findet dort fast immer dieselbe Kennzahl: die Bruttoanfangsrendite. Jahreskaltmiete geteilt durch Kaufpreis, fertig. Vier Prozent klingen solide, fünf Prozent klingen gut. Das Problem an dieser Zahl ist nicht, dass sie falsch berechnet wäre. Das Problem ist, dass sie keine Rendite beschreibt, sondern eine Hoffnung.

Ich habe zwei Jahrzehnte lang als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger deutsche Immobilienbewertungen erstellt und geprüft. Und ich habe in dieser Zeit unzählige Kalkulationen gesehen, die auf dem Papier funktionierten und in der Realität nicht. Der Grund war fast immer derselbe: Zwischen der Bruttoanfangsrendite und dem Geld, das am Jahresende tatsächlich beim Eigentümer ankommt, liegt eine lange Kette von Positionen, die in der Anzeige nicht auftauchen.

**Was die Bruttorendite verschweigt:** Da sind zunächst die Erwerbsnebenkosten. Grunderwerbsteuer von bis zu 6,5 Prozent (je nach Bundesland), Notar und Grundbuch, häufig eine Maklercourtage (bis zu 7,14%) – in der Summe stehen schnell zehn bis fünfzehn Prozent des Kaufpreises im Raum, bevor der erste Euro Miete geflossen ist. Wer diese Kosten in die Renditerechnung einbezieht, was betriebswirtschaftlich zwingend wäre, sieht die vermeintlichen vier Prozent bereits deutlich schrumpfen.

**Dann kommt der laufende Betrieb.** Instandhaltung und erforderliche Modernisierungen, die bei älteren Beständen strukturell unterschätzt wird. Verwaltung. Leerstand und Mietausfall, die in deutschen Kalkulationen gerne mit null angesetzt werden, als gäbe es sie nicht. Jede dieser Positionen ist für sich genommen bekannt. Aber die Kennzahl, mit der in Deutschland verkauft wird, bildet keine davon ab.

**Wie der US-Markt rechnet:** Auf dem amerikanischen Markt ist die zentrale Bewertungskennzahl die Kapitalisierungsrate, kurz Cap Rate. Sie setzt nicht die Bruttomiete, sondern das Nettobetriebsergebnis – das Net Operating Income – ins Verhältnis zum Kaufpreis. Also die Einnahmen nach Abzug von Betriebskosten, Verwaltung, Versicherung, Instandhaltung und einem realistischen Ansatz für Leerstand, aber vor Finanzierungskosten. Für professionell verwaltete Mehrfamilienanlagen liegen die Cap Rates typischerweise zwischen 4,5 und 6,5 Prozent (lage- und altersabhängig).

Der Unterschied ist größer, als er auf den ersten Blick wirkt. Eine deutsche Bruttoanfangsrendite von vier Prozent und eine amerikanische Cap Rate von sechs Prozent trennen nicht zwei Prozentpunkte. Sie trennen zwei Rechenwelten. Die eine Zahl steht am Anfang der Kostenkette, die andere an ihrem Ende. Wer beide vergleichen will, muss die deutsche Zahl erst auf Nettobasis herunterrechnen – und landet dann in vielen Fällen bei zwei bis drei Prozent, vor Finanzierung, vor Steuern, vor Rücklagen. ►

*Ein Zahlenbeispiel macht es greifbar. Ein deutsches Zinshaus für zwei Millionen Euro mit 100.000 Euro Jahreskaltmiete wird mit fünf Prozent Rendite beworben. Rechnet man vierzehn Prozent Erwerbsnebenkosten hinzu und zieht realistische 30 Prozent der Kaltmiete für Bewirtschaftung, Instandhaltung und Mietausfall ab, bleibt ein Nettoertrag von rund 70.000 Euro auf ein Gesamtinvestment von 2,28 Millionen – etwa 3,07 Prozent. Dieselbe Rechnung führt bei einer US-Anlage mit sechs Prozent Cap Rate zu – sechs Prozent. Denn die Zahl war von Anfang an netto.*

**Warum diese Differenz kein Zufall ist:** Das Standardargument lautet: Ein reifer Markt bietet eben weniger Rendite, dafür mehr Sicherheit. Ich höre diesen Satz seit Jahren – und er ist falsch. Sicherheit hätte einen Namen: Planbarkeit. Doch genau die hat der deutsche Markt verspielt. Regulierte Mietpreisbildung, energetische Nachrüstpflichten in Milliardenhöhe, eine politische Debatte, die bis zur Enteignungsfrage reicht – wer hier von Sicherheit spricht, verwechselt niedrige Volatilität mit niedrigem Risiko. Das eigentliche Risiko einer deutschen Wohnimmobilie steht in keinem Chart. Es sitzt im Parlament.

**Die Gegenprobe liefern Märkte mit wachsender Bevölkerung wie der US-Sunbelt:** Dort existieren Mietanpassungsbeschränkungen in aller Regel nicht – wo Wohnraum entsteht, statt verwaltet zu werden, gibt es für die Politik schlicht weniger Mangel zu rationieren. Der Investor trägt dort Marktrisiko: messbar, bepreisbar, durch Teilmarktanalyse steuerbar. In Deutschland trägt er politisches Risiko – und das kann er weder berechnen noch absichern, sondern nur erdulden. Die niedrige deutsche Rendite ist deshalb keine Sicherheitsprämie. Sie ist ein unbezahltes Risiko.

Die Cap Rate ist keine amerikanische Schönrechnerei. Sie ist das Gegenteil: eine Kennzahl, die sich nicht belügen lässt. Verkäufer und Käufer sprechen über dieselben Zahlen – geprüfte Mietlisten, dokumentierte Betriebskosten, testierte Abrechnungen. In einem Markt, in dem institutionelles Kapital den Ton angibt, überlebt nur die ehrliche Kennzahl. Wer mit der Bruttorendite wirbt, verkauft eine Fassade. Wer mit der Cap Rate rechnet, kauft ein Geschäft.

**Fazit:** Bevor man darüber diskutiert, ob deutsche oder amerikanische Wohnimmobilien das bessere Investment sind, muss man klären, mit welchen Zahlen man überhaupt rechnet. Die Bruttoanfangsrendite beantwortet die Frage nicht, sie verstellt sie. Wer einmal beide Märkte auf Nettobasis nebeneinanderlegt, versteht, warum immer mehr Kapital aus dem deutschsprachigen Raum den Weg über den Atlantik sucht. **In den nächsten Teilen dieser Serie zeige ich, was aus dieser Differenz konkret folgt – angefangen beim Cashflow ab dem ersten Monat. ■**

## DER DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 17 IST INSOLVENZREIF

**Beim DF Deutsche Finance Investment Fund 17 droht die Insolvenz**

**Stefan Loipfinger, investmentcheck.de**

**Totalverlust in Boston:** Ausführliche Recherchen zu den bisherigen Fondsergebnissen sind bei der Deutschen Finance bislang nur auf Basis größtenteils völlig veralteter Geschäftsberichte möglich. Die bereits erschütternden Ergebnisse per Ende 2023 und in Ausnahmefällen per Ende 2024 stellten folglich nur die Spitze des Eisbergs dar. Jetzt zeigt sich beim ersten Fonds, dem „DF Deutsche Finance Investment

**Fund 17 – Club Deal Boston II**, wie groß die Probleme tatsächlich sind. Denn die Ge-

**schäftsführung teilt den Anlegerinnen und Anlegern mit, dass sie aufgrund einer fehlenden positiven Fortführungsprognose verpflichtet sei, einen Insolvenzantrag zu stellen.**



**Vorgeschichte:** Ab Mai 2021 konnten sich Anlegerinnen und Anleger ab 25.000 US-Dollar zuzüglich fünf Prozent Agio am „DF Deutsche Finance Investment Fund 17 – Club Deal Boston II“ beteiligen. Bis Ende 2021 zeichneten 1.187 Personen insgesamt 58 Millionen US-Dollar. Die Laufzeit sollte gemäß Prospekt bereits im Juni 2025 enden. Als Ertrag war eine Gesamtrückzahlung von 140 Prozent geplant. Finanziert wurde mit dem Geld der Bau eines Labor- und Bürogebäudes in Somerville bei Boston. Der deutsche Publikums-AIF war dabei Co-Investor. *(hier folgt die komplexe Beteiligungsstruktur, die sich einen durchschnittlichen Leser, den die Gerichte als Adressaten von Publikumsfonds sehen, nicht erschließt.) ...*

**Geschäftsbericht 2024:** Im Geschäftsbericht für 2024 war bereits von einer massiven Abschreibung zu lesen, weshalb der Nettoinventarwert von 1,00 US-Dollar um 59 Prozent auf 0,41 US-Dollar einbrach. Hauptursache war die fehlende Vermietung: „Zudem konnten im Geschäftsjahr 2024 nach Fertigstellung des Objekts noch keine Flächen neu vermietet werden, da der Markt für Labor- und Büroflächen in Boston weiterhin herausfordernd ist.“ Im Klartext stand das Objekt zu 100 Prozent leer. Die Fortführung war deshalb schon damals unsicher, und es bestand ein bestandsgefährdendes Risiko. Die Wirtschaftsprüfer von KPMG fassten

dies so zusammen: „Die Unsicherheit betrifft insbesondere die zeitnahe erfolgreiche Umsetzung der Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität auf Ebene der DF Deutsche Finance Investment Fund 17 – Club Deal Boston II – GmbH & Co. geschlossene InvKG hinsichtlich der Vermarktung und der damit verbundenen Rückführung des anteiligen Veräußerungserlöses der Immobilie, welche mittelbar durch den Investmentfonds gehalten wird.“ **Das im Dezember 2025 abgegebene Testat haben die Wirtschaftsprüfer dennoch nicht versagt.**

**Verkauf gescheitert – Immobilie geht an die finanzierende Bank:** Die eigentlich Ende 2025 fällige Bankfinanzierung konnte aufgrund damals laufender Verkaufsverhandlungen für die Immobilie noch bis Februar 2026 verlängert werden. Als auch diese Frist nicht ausreichte, erhielt die darlehensgebende Bank eine „Deed in Lieu of Foreclosure“-Struktur, bei der das Objekt ohne Zwangsvollstreckung auf sie übergeht. Im Gegenzug wurde ein bis zu sechs Monate gültiges Stillhalteabkommen vereinbart, um doch noch einen Verkauf realisieren zu können. Doch auch das half nichts: Der Verkaufsprozess ist gescheitert. „Trotz umfangreicher Bemühungen konnte der fortgeschrittene Verkaufsprozess nicht erfolgreich abgeschlossen werden, da es dem potenziellen Käufer nicht gelungen ist, die für den Erwerb erforderliche Finanzierung verbindlich sicherzustellen.“ Auch die vom Fonds mittelbar mitfinanzierte Projektgesellschaft konnte ohne Vermietungserfolge keine Anschlussfinanzierung bewerkstelligen. Daher wird das Objekt höchstwahrscheinlich am 13. August 2026 an die finanzierende Bank OZK übergehen.

**Insolvenzantrag wird vorbereitet:** Stefanie Watzl und Florian Delitz teilten als Geschäftsführer der Komplementärin des Investmentfonds den Anlegerinnen und Anlegern nun mit, dass ihr Fonds insolvent ist: „Auf Grundlage der gebotenen Wertabschreibung der einzigen Beteiligung des IF 17, der anschließend durchgeführten Überschuldungsprüfung sowie der aktualisierten Vermögensbewertung wurde festgestellt, dass das Vermögen des Investmentfonds die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt und aufgrund der fehlenden positiven Fortführungsprognose eine Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags gegeben ist.“ **Im Hinblick auf die Einlagen der Anlegerinnen und Anleger machen sie wenig Hoffnung.** Sehr deutlich heißt es, dass die Insolvenz „voraussichtlich zu einem vollständigen wirtschaftlichen Verlust der Beteiligung führen wird“.

**Weitere Boston-Fonds:** Das vom IF 17 mitfinanzierte Bauvorhaben war das zweite von insgesamt sechs geplanten Gebäuden im Rahmen des großflächigen Entwicklungs-

plans „The Boynton Yards Masterplan“. Noch deutlich mehr Geld zahlten deutsche Anlegerinnen und Anleger deshalb in die beiden DF-Fonds 20 und 21 ein, die als „Club Deal Boston III“ und „Club Deal Boston IV“ vermarktet wurden. Diese beiden Angebote kamen Anfang beziehungsweise Mitte 2022 auf den Markt und wurden Ende 2022 beziehungsweise Mitte 2023 mit insgesamt 350 Millionen US-Dollar geschlossen. **Für beide Fonds liegen bislang lediglich Finanzzahlen zum Geschäftsjahr 2023 vor, die allerdings schon damals erhebliche Planabweichungen offenbarten.** Die Informationen zum Jahr 2024 sind seit mehr als einem Jahr fällig, da die Anlagebedingungen beider Fonds die Erstellung eines Jahresberichts innerhalb von sechs Monaten nach Geschäftsjahresende vorsehen. Eine Zwischeninformation vom Juli 2025 schob die Verantwortung auf den noch nicht mit Testat vorliegenden Jahresabschluss des Anlageobjekts. Den Anlegerinnen und Anlegern des IF 17 wurde damals versprochen, man würde „intensiv daran arbeiten“, „zeitnah einen vollständigen Bericht vorzulegen“.



**Loipfinger's Meinung:** Die verspäteten und intransparenten Informationen der Deutschen Finance sind massive Warnsignale. Das aktuelle Schreiben an die Anlegerinnen und Anleger des „DF Deutsche Finance Investment Fund 17 – Club Deal Boston II“ setzt der Intransparenz nun die Krone auf. Statt konkrete Zahlen zu nennen, wird lediglich mitgeteilt, dass „der im Wertgutachten 2025 ermittelte Objektwert unter dem ausstehenden Darlehensbetrag liegt“. Seit wann ist bekannt, dass das Geld des Fonds zumindest rechnerisch verloren ist? Wie hoch war angesichts dieses Gutachtens eigentlich der zuletzt verhandelte Verkaufspreis? Das sind wichtige Fragen, aber fast noch harmlos im Vergleich zur entscheidenden Frage, weshalb die Investmentgesellschaft IF 17 überhaupt überschuldet ist. Die Aufnahme von Fremdkapital auf Ebene des IF 17 war – abgesehen von einer begrenzten Zwischenfinanzierung der Beteiligung bis zur Einzahlung sämtlicher Anlegergelder – nicht vorgesehen. Nennenswerte Zahlungsverpflichtungen dürften eigentlich nur in Form von Gebühren bestehen, die hoffentlich nicht der Grund für die insolvenzreife sind. **Es bleibt zu hoffen, dass der bislang noch nicht bekannte vorläufige Insolvenzverwalter hier Licht ins Dunkel**

## Firmen-News

**MÜNCHEN/NEW YORK: PAME-RA North America, LLC** und **PXV Multifamily** haben im 50/50-Joint-Venture die Wohnanlage „The Grove at Ben Hill Flats“ in Atlanta erworben. Das Investitionsvolumen beträgt rd. 32 Mio. US-Dollar. Die Anlage umfasst 216 Wohnungen. Weitere rd. 3 Mio. US-Dollar sind für Modernisierungen vorgesehen. **Greystar** übernimmt das Property Management.

**AACHEN: Landmarken AG** hat rd. 5.500 qm der „Arbeitswelten am Prager Ring“ an **Ericsson** übergeben. Dort entsteht das neue Ericsson Eurolab. Der Neubau umfasst knapp 9.000 qm, davon sind noch rd. 3.400 qm verfügbar. Generalunternehmer ist **Schlun**, geplant wurde das Gebäude von **pbs Architekten**.

**HAMBURG: Sonar Real Estate** hat für einen paneuropäischen Immobilien-Investmentmanager eine vollständig an **BKK24** vermietete Büroimmobilie in Obernkirchen an ein Family Office verkauft. Das Objekt umfasst rd. 3.800 qm. **Krasemann Immobilien Gruppe** beriet kaufmännisch, **Clifford Chance LLP** juristisch.

**DÜSSELDORF: Brune Immobilien Gruppe** hat rd. 2.300 qm im Bürocenter Nord für 15 Jahre an **FitX Deutschland GmbH** vermietet. **BNP Paribas Real Estate** war beratend tätig.

**ESSEN/BERLIN: Instone Real Estate** und **Ginkgo Fund** entwickeln gemeinsam die „Benrather Gärten“ in Düsseldorf. Es sind 800 bis 1.000 Wohnungen sowie Gewerbe-, Büro- und soziale Flächen geplant. **Instone Real Estate** bleibt verantwortlicher Projektentwickler. Der Rückbau soll im Herbst 2026 beginnen.

bringt. Auch die Finanzaufsicht BaFin sollte dringend – beispielsweise über den bestellten Sonderbeauftragten – darauf achten, dass nicht ein von der antragstellenden Komplementärin vorgeschlagener vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt wird. Hier braucht es maximale Unabhängigkeit, damit wenigstens sauber aufgearbeitet wird, welche Rolle die Deutsche Finance beim anzunehmenden Totalverlust des Kapitals der Anlegerinnen und Anleger gespielt hat. ■

## KOMPETENZ STATT PFLICHT - EBZ RICHTET MAKLEREITERBILDUNG KONSEQUENT AUS

Die Abschaffung der gesetzlichen Weiterbildungspflicht für Immobilienmakler verändert den Weiterbildungsmarkt. Das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ), wohl Europas größte immobilienwirtschaftliche Bildungseinrichtung, deren Hochschulrat das das Platowteam seit über 10 Jahren angehört, sieht darin eine Chance. Weiterbildung werde künftig nicht mehr durch gesetzliche Vorgaben bestimmt, sondern durch den Anspruch, im Wettbewerb erfolgreich zu sein. Zwar sei die Pflicht weggefallen, der Bedarf an Kompetenz, um sich im u.a. durch künstliche Intelligenz verschärften Wettbewerbsumfeld habe sich eher erhöht, erklärt **Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ**.



Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft befinde sich in einer Phase tiefgreifender Veränderungen, so **Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ**. Künstliche Intelligenz, Digitalisierung, neue Vermarktungswege, steigende rechtliche Anforderungen, veränderte Kundenerwartungen und nicht zuletzt die Rahmenbedingungen für die Energieversorgung von Wohngebäuden veränderten den Berufsalltag von Maklern nachhaltig.

Im Mittelpunkt der EBZ-Weiterbildungsaktivitäten stünden künftig noch stärker Qualifizierungen mit einem unmittelbaren Mehrwert für die berufliche Praxis. Dazu gehörten neben etablierten Lehrgängen zum Immobilienmakler/in (IHK) insbesondere neue Formate Künstlicher Intelligenz, digitaler Vermarktung, Social Selling, Recht, Vertrieb, Kapitalanlage oder Unternehmensnachfolge. „Unsere Aufgabe war nie, lediglich Pflichtstunden anzubieten. Unser Anspruch ist es, Menschen und Unternehmen erfolgreicher zu machen. Daran orientieren wir unser Portfolio“, so Leuchtmann.

Angebote für Wohnungsunternehmen, Maklerhäuser und Banken als unternehmensspezifische Qualifizierungsprogramme, digitale Lernangebote sowie kontinuierliche Wissensformate sollen künftig eine noch größere Rolle spielen. Statt gesetzliche Mindestanforderungen zu erfüllen, rücke die nachhaltige Entwicklung beruflicher Kompetenzen stärker in den Mittelpunkt, so Leuchtmann. ■

## JLL GLOBAL HEALTH MONITOR

### Nutzernachfrage resilient

#### Global Real Estate Health Monitor

| City          | Country                                                                                       | Investment/<br>Q3 2025 -<br>Q2 2026<br>(US\$ bn) | T12 %<br>change | Rental<br>Growth<br>Q2<br>2026<br>(%) | Rental<br>Growth<br>2019 -<br>Q2<br>2026                                            | Vacancy<br>Rate<br>Q2 2026<br>(%) | Net<br>Absorpti<br>(%) | Leasing Recovery<br>(%) |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------|-------------------------|
| Amsterdam     |  Netherlands | 2.9                                              | 110.2%          | 7.8                                   |    | 9.2                               | -0.6                   | -36.4%                  |
| Atlanta       |  U.S.        | 17.9                                             | 34.1%           | 0.5                                   |    | 26.3                              | 0.0                    | 74.1%                   |
| Berlin        |  Germany     | 4.8                                              | 9.7%            | 4.3                                   |    | 8.6                               | 0.1                    | -18.9%                  |
| Dallas        |  U.S.        | 18.5                                             | -19.6%          | -0.9                                  |    | 25.1                              | 0.4                    | -20.4%                  |
| London        |  UK          | 22.1                                             | 20.0%           | 15.2                                  |    | 8.6                               | 0.4                    | -20.1%                  |
| New York      |  U.S.        | 19.8                                             | -17.3%          | 4.1                                   |    | 13                                | 0.6                    | 1.8%                    |
| Paris         |  France      | 15.6                                             | 13.0%           | 3.3                                   |    | 11.8                              | -1.2                   | -37.9%                  |
| San Francisco |  U.S.        | 9.6                                              | 170.8%          | -0.1                                  |    | 32                                | 2.5                    | 0.6%                    |
| Seoul         |  South Korea | 20.7                                             | 4.0%            | 6.7                                   |    | 6.6                               | -0.8                   | 37.3%                   |
| Singapore     |  Singapore   | 26.7                                             | 113.0%          | 4.8                                   |    | 6.7                               | 1.1                    | -12.1%                  |
| Stockholm     |  Sweden     | 6.2                                              | 26.6%           | 3.2                                   |   | 16.1                              | -2.2                   | -22.4%                  |
| Sydney        |  Australia | 11.2                                             | 93.0%           | 9                                     |  | 17.9                              | 0.0                    | -44.7%                  |
| Tokyo         |  Japan     | 28.9                                             | 15.5%           | 26.7                                  |  | 0.8                               | 4.8                    | -38.4%                  |
| Toronto       |  Canada    | 12                                               | 58.8%           | 2.8                                   |  | 18                                | 2.4                    | -36.2%                  |
| Washington DC |  U.S.      | 23.9                                             | 90.5%           | 0.2                                   |  | 22.9                              | -0.9                   | -47.4%                  |

Source: JLL Research August 2026

Petra Rohmert, Redaktion

Der JLL Global Health Monitor sieht weiterhin resiliente Nutzernachfrage und Wachstum in vielen bedeutenden Märkten. Die Bürovermietung habe im ersten Halbjahr ein neues Post-Pandemie-Hoch erreicht. Das Wachstum sei von den Vereinigten Staaten angeführt worden. Einzelhändler expandierten weiterhin insbesondere in erstklassigen Standorten und Lagen. Die Nachfrage nach Rechenzentren habe Rekordhöhen erreicht. Industrie- und Logistikmieter setzten ihre Anforderungen zunehmend in die Tat um. Das führe zu steigender Nachfrage über alle Regionen hinweg. Die globale Kapitalmarktaktivität stieg im Q2 weiter an. (PR+)

Außergewöhnlich starke Fremdkapitalmärkte, reichlich ver-

fügbares Kapital für gewerbliche Immobilieninvestitionen und unterstützende Immobilienfundamentaldaten tragen zu einem starken Transaktionswachstum bei. Großvolumige Transaktionen hätten als Umsatztreiber zugelegt, so JLL. Die Vermögenspreise bleiben über alle Regionen hinweg weitgehend stabil, auch wenn die Anleiherenditen im Q2 allgemein gestiegen seien.

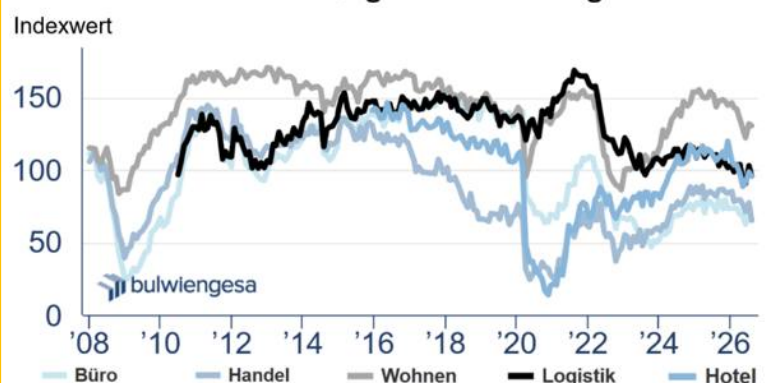
Das Investitionswachstum sei im Jahresvergleich über alle Immobiliensektoren hinweg positiv gewesen. Einzelhandel, Industrie und Logistik sowie Hotels hätten am stärksten zugelegt. Geopolitische Konflikte und die Möglichkeit höherer Zinssätze beeinträchtigten weder das Aktivitätsniveau noch die Funktionsfähigkeit der Kapitalmärkte. Investoren würden Volatilität zunehmend als strukturell statt als episodisch betrachten. Die wirtschaftlichen und fiskalpolitischen Aussichten unterlägen weiterhin Volatilität aufgrund des Konflikts im Iran und der Schließung der Straße von Hormus. Die Märkte seien nach wie vor optimistisch, dass bald eine dauerhafte Vereinbarung erzielt werde. Für das nächste Jahr werde in den meisten Ländern stabiles oder stärkeres Wachstum erwartet. Auch in Deutschland sind die Meldungen aktuell positiv. ■

## DÄMPFER FÜR DAS IMMOBILIENKLIMA IM AUGUST

Petra Rohmert, Redaktion

Mit kleinen Häkchen nach oben ist der Stimmungstrend deutlich negativ. Die Mini-Erholung im Juli, die vielleicht der Urlaubsstimmung geschuldet war, setzte sich im August nicht fort. Der Trend dreht wieder nach unten.

#### Immobilienklima nach Segmenten bis August 2026



Für Oliver Boser, Zentralakquisition Deutsche Hypo – NORD/LB spricht die generelle Entwicklung zwar für eine Stabilisierung nach den Verwerfungen der vergan-

**genen Jahre, jedoch noch nicht für eine belastbare Trendwende. Vor allem im Bürosegment bestünden aus Investorensicht vielfach noch Zweifel, ob die Preisfindung bereits abgeschlossen sei. (PR+)**

Viele Marktteilnehmer würden weiterhin auf ein Preisniveau warten, das im aktuellen Zinsumfeld wieder attraktive risiko-adjustierte Erträge ermögliche. In der 224. Monatsbefragung von rund 1.000 Immobilienexperten sinkt das **Deutsche Hypo** Immobilienklima gegenüber dem Juli um 6,0% auf 81,4 Punkte und liegt damit 11,7% unter dem Wert des Vorjahresmonats. Sowohl das Ertrags- als auch das Investmentklima geben im August nach. Das Ertragsklima sinkt um 4,4% auf 87,1 Punkte, während das Investmentklima mit einem Minus von 7,4% auf 75,9 Punkte noch deutlicher zurückgeht. Beide Teilindikatoren verbleiben damit im skeptischen Bereich unterhalb der neutralen 100-Punkte-Marke. Im Vorjahresvergleich liegen beide Teilindikatoren ebenfalls unter ihren Vorjahreswerten. Das Investmentklima notiert 14,2% und das Ertragsklima 9,3% unter dem Niveau des Vorjahresmonats.

Im August verzeichnen alle Teilsegmente Rückgänge gegenüber dem Vormonat. Das Handelklima weist mit einem Minus von 15,7% auf 65,2 Punkte den stärksten Verlust auf. Es folgen das Logistikklima mit einem Minus von 6,9% auf 95,7 Punkte und das Büroklima mit einem Rückgang von 3,1 % auf 66,1 Punkte. Das Hotelklima fällt um 2,9 % auf 95,6 Punkte. Das Wohnklima zeigt sich mit einem Minus von lediglich 1,0 % auf 130,4 Punkte weiterhin robust. ■

## ZIA:

### **Steigende Baugenehmigungen bedeuten aber keine Entspannung**

**Im gesamten ersten Halbjahr 2026 wurden bundesweit 126.300 Wohnungen genehmigt (+15,1% im Vorjahresvergleich). Im besonders relevanten Segment der Mehrfamilienhäuser wurden mit 67.000 Einheiten im ersten Halbjahr 2026 ca. +16,9% mehr genehmigt. Allein im Juni legten die Genehmigungen mit 21.600 Wohnungen um ca. 13,8% gegenüber dem Vorjahresmonat zu. (red+)**

Das sei eine erfreuliche Entwicklung, urteilt der Immobilien-Zentralverband **ZIA**. Gerade in Metropolregionen fehle das ausreichende Angebot an Wohnraum. Ein dauerhafter Aufschwung sei damit aber noch nicht gesichert, kommentiert ZIA-Hauptgeschäftsführerin **Aygül Özkan**. Genehmigungen

seien lediglich ein Frühindikator, keine Baubeginnanzeige. Für eine echte Entspannung am Wohnungsmarkt in Form von Fertigstellungen müsse jetzt unter anderem beim Gebäudetyp E schnell Klarheit geschaffen werden.

Wie drängend die Wohnungsfrage mittlerweile sei, sei auch an der hohen öffentlichen Aufmerksamkeit ersichtlich, die derzeit die Umwidmung von Gewerbe zu Wohnen erfahre. **Nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrungen springen diese Überlegungen periodisch aus der Kiste.** Der Anteil geeigneter Büroimmobilien sei einfach zu gering. Die Kosten seien zu hoch, bestätigte uns gerade diese Woche wieder beim **Deka-Jahrespresse-Empfang Esteban de Lope Fend**, GF der **Deka Immobilien Investment GmbH**. Umnutzung sei ein wichtiger Baustein, aber sie ersetze den Neubau nicht, so die ZIA-Hauptgeschäftsführerin. Eine nachhaltige Entspannung sei ohne einen deutlichen Anstieg des Wohnungsneubaus nicht erreichbar. O-Ton: „Wer bezahlbaren Wohnraum schaffen will, muss das Bauen wieder vereinfachen – und zwar vom Bauantrag bis zum fertigen Haus.“ ■

## **GESCHÄFTSKLIMA IM WOHNUNGSBAU LEICHT VERBESSERT**

Die Stimmung im Wohnungsbau habe sich im Juli etwas verbessert, berichtet das **ifo Institut**. Das Geschäftsklima stieg von minus 30,6 auf minus 29,3 Punkte. Die Unternehmen beurteilten zwar ihre aktuelle Lage besser, jedoch trübten sich die Erwartungen ein und bleiben pessimistisch. Bis aus den gestiegenen Baugenehmigungen eine breite Erholung entstehe, sei es aber noch ein weiter Weg, sagt Klaus Wohlrabe, Leiter der ifo Umfragen. Auch bei der Auftragslage zeichne sich eine leichte Entspannung ab. Der Anteil der Unternehmen, die über zu wenig Aufträge berichten, sei von 43,7 auf



Bertrand Cliquet

(c) Lazard Asset Management

41,2% gesunken. Jedoch nahmen die Stornierungen deutlich zu. 13,1% der Unternehmen berichteten von abgesagten Projekten, nach 11,4 Prozent im Vormonat. Bei der Materialversorgung habe sich die Situation etwas entspannt. Der Anteil der Unternehmen mit Engpässen sei von 9,7 auf 8,5% gesunken. Der Widerspruch zwischen sich stabilisierender Auftragslage bei steigenden Projektstornierungen zeige, wie fragil die Erholung im Wohnungsbau weiterhin sei. ■

## Impressum

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

### Chefredaktion:

Constanze Wrede  
Dr. Karina Junghanns  
(stellv. Chefredaktion)

**Hrsg.:** Werner Rohmert

### Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas  
Döbel, Dr. Gudrun Escher, Uli 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 Loritz

### Redaktioneller Beirat:

Dr. Kurt E. Becker (BSK), Chri-  
stopher Garbe (Garbe Unterneh-  
mensgruppe/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 Loritz

**Unsere Bankverbindung**  
erhalten Sie auf Anfrage.

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

## LAZARD WARNT VOR HYPE-THEMEN WIE INFRASTRUK- TURINVESTMENTS

**In Unsicherheitszeiten gegenüber klassischen Investments wie Büro profitieren nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrung schnell Nischen und werden zu Megatrends gehypt. Bertrand Cliquet, Lead-Portfoliomanager und Analyst im Infrastructure-Team von Lazard Asset Management, warnt davor, sich bei Pauschal-  
aussagen zu Infrastruktur auf den aktuellen Rückenwind zu verlassen.**

Infrastruktur profitiert lt. **Bertrand Cliquet** zwar weltweit von langfristigen Investitions-  
programmen in Energie, Digitalisierung und Verkehr, jedoch sollten Anleger Infrastruktur  
nicht als homogenes Anlagethema betrachten, sondern sehr selektiv vorgehen. Wichtig  
seien die Qualität der Geschäftsmodelle und die Bewertung. Deshalb böten vor allem  
stabile und regulierte Infrastrukturunternehmen attraktive Chancen. Die langfristigen  
Wachstumstreiber seien jedoch intakt. Weltweit steige der Investitionsbedarf in Strom-  
netze, Wasserinfrastruktur, Verkehrswege und Kommunikationsnetze. Gleichzeitig sorg-  
ten Digitalisierung, Elektrifizierung und der Ausbau erneuerbarer Energien für zusätzli-  
chen Kapitalbedarf. Cliquet sieht hier breit diversifizierte, sehr langfristige Treiber.

**Megatrends allein seien aber kein Freifahrtschein.** Cliquet warnt jedoch  
davor, Infrastruktur ausschließlich über einzelne Trends wie künstliche Intelligenz oder  
Rechenzentren zu definieren. Das seien nicht automatisch attraktive Investments. Auch  
für „Der Immobilienbrief“ sind Rechenzentren nach den Erfahrungen der Internet-  
Euphorie eher Development-Aufgaben der Bauphase für die Immobilienwirtschaft, aber  
keine Immobilieninvestments.

Für Cliquet beginnt erfolgreiches Infrastrukturinvestieren nicht mit einem Me-  
gatrend, sondern mit einer nüchternen Analyse der Risiken. **Infrastruktur sei keines-  
wegs risikofrei.** Regulatorische Eingriffe, politische Entscheidungen, technologische  
Veränderungen oder Fehlentwicklungen einzelner Projekte könnten die Erträge erheb-  
lich beeinflussen. Cliquet und sein Team investieren ausschließlich in gelistete Aktien-  
unternehmen, deren Geschäftsmodelle langfristig planbare Einnahmen erwarten ließen.  
„Wir konzentrieren uns auf Bereiche, in denen wir eine hohe Visibilität der Erträge ha-  
ben.“ Dazu gehörten monopolähnliche Strukturen, regulierte oder langfristig vertraglich  
abgesicherte Erlöse sowie eine weitgehende Inflationsbindung der Cashflows. Beispiele  
dafür seien etwa regulierte Strom-, Gas- und Wassernetze, Mautstraßen, Flughäfen,  
monopolartige Schienennetze und Telekommunikationsinfrastruktur. Cliquet: „Das mag  
zwar langweilig sein, aber es ist profitabel.“ ■

**rohmert**medien



## AUSBAUFÄHIG BIS SOLIDE

*Das erste Halbjahr 2026 an den Büromärkten in Essen und Dortmund*

Der Trend der Vorjahre setzt sich fort: Essens Büromarkt schrumpft und in Dortmund sind noch leichte Steigerungen zu verzeichnen. In Essen fehlten in Hj.1 2026 jegliche Mietabschlüsse jenseits der 3.000er Marke, in Dortmund die zwischen 3.000 und 5.000 qm und in beiden Städten marginalisierten sich die Eigennutzerdeals, in Essen auf 2.500 qm, in Dortmund auf 0. Inwieweit das mit Insolvenzen und Stellenabbau korreliert, wäre an anderer Stelle zu untersuchen. Außerdem tätigte in beiden Städten die öffentliche Hand wieder mal den umfangreichsten Abschluss.

### Essen

Wie es kommt, dass die Gesamtzahl des Büroflächenumsatzes bei **Cubion Immobilien** und **BNP Paribas Real Estate**, den einzigen Maklerhäusern, die sich das Research leisten, für Essen doch stark differieren, bleibt rätselhaft. Cubion vermerkt 21.500 qm plus 3.500 qm Eigennutzer, in Summe 25.000 qm, ein Rückgang gegenüber den 32.000 qm des Vorjahreszeitraums. BNPPRE kommt auf nur 18.000 qm, womit sich der Vorjahresumsatz halbiert habe. Beide aber bestätigen ein gesteigertes Marktgeschehen - bei Cubion 52 Abschlüsse gegenüber 34 im Hj.1 20225 – und dies überwiegend im kleinteiligen Segment: die Größenordnung bis 1.000 qm macht fast 70% aus. Nur vier Mietverträge betrafen größere Flächen, an der Spitze mit rd. 2.300 qm die Universität Duisburg-Essen für Flächen an der Altendorfer Straße 3 gefolgt von der **JOHANN BUNTE Bauunternehmung** über rd. 1.700 qm Martin-Kremmer-Straße 14. Die Verteilung im Stadtgebiet ist relativ ausgeglichen, etwas mehr Geschäft gab es in der Weststadt, in Bredeney und im Bereich Ruhrallee tat sich nichts Nennenswertes. Cubion weist auch eine Büromarktzone „Zollverein“ aus, in der 2.500 qm umgesetzt worden seien.

Weil Großabschlüsse fehlen, blieben lt. Cubion die Durchschnittsmiete bei 11,61 Euro/qm und die Spitzenmiete bei 16,50 Euro/qm unverändert, dies sogar incl. Neubau, denn es wurden in Hj. 1 auch keine Neubauf Flächen vermietet. Im hochpreisigen Neubau seien aber weiterhin 30,00 Euro erzielbar. Von den 17.500 qm erwarteten Neubaufertigstellungen (Vorjahr 27.000 qm) seien noch 3.200 qm verfügbar. Die Leerstandsquote habe sich incl. Untervermietungen von 7,2 auf 7,3% leicht erhöht. Das sieht BNPPRE anders, dort wird die Durchschnittsmiete mit 13,90 Euro/qm angegeben, 5% niedriger als im Vorjahr und das um 4 % gestiegene Leerstandsvolumen mache jetzt 8,5% aus, nur in Berlin, Frankfurt und Düsseldorf (im Stadtgebiet 9,5%) liege sie höher. Auch gebe es noch einen un-

sanierten Sockellehrstand. Zur Jahresmitte befanden sich 33.000 qm Büroflächen im Bau, davon noch 13.000 qm verfügbar.

Während Cubion die Aussichten für das Gesamtjahr „verhalten optimistisch“ bewertet und die frühere 100.000-Marke als unerreichbar ansieht, hält BNPPRE den langjährigen Durchschnitt von 90.000 qm für fraglich aber nicht unmöglich, ein Anziehen der Wirtschaft insgesamt vorausgesetzt.

### Dortmund

Das Transaktionsvolumen wird von beiden Analysten mit 44.000 qm angegeben, etwa auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts. Allerdings gilt dies lt. Cubion nur für den Anteil der Fremdnutzer, für Hj.1 2025 waren zu 41.000 Fremdnutzer satte 23.500 qm Eigennutzer hinzurechnen, die dieses Jahr bisher ganz fehlten und bei BNPPRE nicht gesondert ausgewiesen werden. Deshalb gibt man dort ein Minus von 35% gegenüber dem Vj. an. Auch in Dortmund war das Marktgeschehen lebhafter als im Vorjahr (68 Abschlüsse gegenüber 43 im Vj.) und auch kleinteiliger bis zu max. 3.000 qm Fläche. Dazu dann jenseits der 5.000 qm das Jobcenter mit 6.300 qm am Burgwall sowie der Büroanteil des **Amazon-Deals** im **Segro** Park Dortmund von 5.500 qm (Gesamtmietfläche für das Logistikzentrum 86.400 qm). Dank der Großanmietung für das Jobcenter dominiert bei den Lagen die City, Phoenix See und Phoenix West kommen zusammen auf 5.500 qm, am Flughafen gab es keine Bewegung.

Uneinigkeit besteht bei den Analysten hinsichtlich der Miethöhen. BNPPRE berichtet von einer Spitzenmiete von 23,00 Euro/qm bzw. einer 15%igen Steigerung seit dem Vorjahreszeitraum sowie einer Durchschnittsmiete von 14,60 Euro/qm. Cubion registrierte dagegen gesunkene Miethöhen im Spitzensegment (realisiert) von 17,50 Euro/qm (Vj. 19,95) und Durchschnittsmieten von 11,83 Euro/qm (Vj. 16,31). Die erzielbare Spitzenmiete für Spitzenobjekte könne hingegen von 26,00 Euro im Vorjahr auf das Essener Niveau von 30,00 Euro angehoben werden. Von überschaubaren 17.000 qm Neubaufertigstellungen seien noch 11.000 qm nicht reserviert, lt. BNPPR seien noch 31.000 qm im Bau mit 48%iger Vorvermietungsquote, sprich 16.000 qm verfügbar. Das Leerstandsvolumen insgesamt sei leicht gestiegen auf jetzt 4,8 % einschließlich eines verschwindend geringen unsanierten Sockellehrstands. Cubion bemisst den Leerstand reduziert von 4,7 auf 4,2%, einbezogen noch 10.000 qm Untermietangebote. „Die Rahmenbedingungen für den Dortmunder Büromarkt bleiben günstig. Eine weiterhin niedrige Leerstandsquote, das begrenzte Neubauangebot und eine konstante



## Personalien

**Stefan Mellies** wechselt zum Jahresbeginn 2027 von **Savills** zu **CUBION Immobilien** für das Investmentgeschäft. Bei Savills war er zuletzt Director Investment.

**Prof. Dr. Torsten Bölting** wurde im Rektorat der **EBZ Business School** zum Prorektor für Forschung berufen. Seit 2024 ist er Geschäftsführer des wohnungswirtschaftlichen Forschungsinstituts **InWIS**. Er folgt turnusgemäß auf **Prof. Dr.-Ing. Viktor Grine-witschus**.

## Dortmund

Die **Schroder Real Estate Kapitalver-waltungsgesellschaft** hat das Büroensemble Märkisches Quartier in an die Stadt veräußert, **Colliers** vermittelte.

**CUBION Immobilien** hat an zwei Miet-parteien zusammen rd. 690 qm Büroflä- che Stockholmer Allee 32a–c vermittelt. Das Bürohaus im Eigentum eines insti- tutionellen Investors verwaltet die **Rhenium Asset Management GmbH**.

## Düsseldorf

**Midstad** hat für ein Investorenkonsorti- um das Carsch-Haus am Heinrich- Heine-Platz von der **Carschhaus GmbH** erworben und übernimmt die Neupositionierung. Beraten haben **Lührmann Düsseldorf GmbH & Co.** sowie die Kanzleien **Friedrich Graf von Westphalen Kanzlei** und **Biagosch Partner**. Zugehörig das Objekt Kaser- nenstraße 6, für das **MHP Hotel AG** einen Pachtvertrag für ein Hotel der Autograph Collection als Franchise mit **Marriott International** geschlossen hat.

**BNPPRE** hat die Privatbank **ODDO BHF** bei der Anmietung von 2.400 qm im „Fürst & Friedrich“ als neue Zentrale beraten. Vermieter ist **M&G Real Esta- te**, beraten von **Anteon**.

Nachfrage nach modernen Büroflächen sprechen für eine stabile Entwicklung im weiteren Jahresverlauf“, resümiert **Lars Rehbein** von Cubion. Diese Ein- schätzung teilt auch **Amedeo Augenbroe**, Essener Niederlassungsleiter der BNPPRE. „Die aktuellen Flächengesuche sprechen ebenfalls für eine Bele- bung des Marktes in den kommenden Monaten. Ein Flächenumsatz auf dem Niveau des Langzeitdurchschnitts von etwa 100.000 qm gilt als realistische Zielgröße“.

Entwicklung des Flächenumsatzes



Quelle: BNPPRE

Tendenziell vergleichbar zeigte sich auch der **Düsseldorfer** Büromarkt: Der Flächenumsatz blieb lt. BNPPRE mit 99.000 qm zwar auf Vorjahresniveau, aber das kleinteilige Flächensegment dominierte. Andere kommen auf ca. 103.000 qm. Darin enthalten aber der größte Einzelabschluss seit 2023 über alleine 17.000 qm für **KPMG** im One Plaza am Karl-Arnold-Platz 1a. Die nächstgrößere Anmietung erfolgte dann durch **RKW Architekten** über 4.500 qm. „Doch diese Anmietungen sind derzeit leider Einzelfälle und es gibt wenig in vergleichbarer Dimension, was dazu führt, dass zwar die Spitzenmiete weiterhin Wachstumspotenzial hat, der Flächenumsatz aber verhalten ist, weil es kaum Großanmietungen gibt,“ meinte dazu **Marcel Abel**, Geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter **JLL** Düsseldorf. ■

## PROJEKT DES MONATS: LEBEN UND LERNEN AN DER AA IN BOCHOLT

*Wo früher die Textilindustrie blühte, entstand das neue Quartier KUBAAI. Ein solches Großvorhaben kann nur in öffentlich-privater Partnerschaft mit allen Beteiligten gelingen.*

Mit dem Großvorhaben **KUBAAI** hat die Stadt Bocholt mit nur rd. 75.000 Ein- wohnern sich viel vorgenommen. Hinter dem kryptischen Namen verbirgt sich die Zielsetzung, dort, wo einst die Textilindustrie riesige Flächen belegte und die Leerstände den wirtschaftlichen Niedergang einer ganzen Region bezeug- ten, ein „Urbanes Kulturquartier beidseits der Bocholter Aa zwischen Innen- stadt, Aasee und Industriestraße“ zu schaffen. Im Ergebnis nicht weniger als einen Neubeginn mit Wirkung für die Gesamtstadt. Der entsprechende Grund- satzbeschluss des Bocholter Stadtrates erfolgte 2011 gemäß einem Rahmen-



plan, den die Stadt mit den Amsterdamer Büros **Search** und **B+B** erarbeitet hatte und der die Gestaltungs- und Denkmalfragen festlegt. Zur Durchführung der zahlreichen Einzelmaßnahmen gründete das Bocholter Konsortium aus Stadt, Stadtparkasse und Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketinggesellschaft die **SQB GmbH** (Stadtquartiere Bocholt). Hauptanteilseigner dieser Gesellschaft ist die privatwirtschaftliche **GFS Gesellschaft für Stadtentwicklung mbH** mit Sitz in Nordhorn.

Kern des Gebietes beidseits des Flüsschens Aa - das auch durch Münster fließt - ist das heutige **LWL Museum „TextilWerk Bocholt“**. Die Schau-Weberei mit Nebengebäuden wurde bereits 1989 eröffnet. 2004 gelang dann im Rahmen der Regionale 2016 der Ankauf der ehemaligen Spinnerei Herding und die Umwandlung zum zweiten Teil des heutigen Museums. Beide Standorte verbindet seit 2018 die „Podiumsbrücke“, ein mit 19 Metern ungewöhnlich breiter Brückensteg, der Raum für kulturelle Veranstaltungen bietet. Von dort auch wird die Weitläufigkeit der durch die Stadt angekauften und als Landschaftsraum gestalteten Flussniederung erlebbar. Wo früher die Industriegrundstücke bis ans Wasser reichten, laden jetzt Wiesen zum Verweilen ein und Fuß- und Radwege, die sogar über



Bocholt\_Versunkene\_Brücke; Freigabe: kubaai\_klein

die „Versunkene Brücke“ unter dem Theodor-Heuß-Ring hindurchführen, bieten kurze Wege in die Innenstadt.

Die Investitionen in den öffentlichen Raum bilden den Rahmen für unterschiedliche Bauprojekte. Herausragend darunter das LernWerk Herding, das auf 5.000 qm BGF die Volkshochschule, die Musikschule, einen privaten Kulturverein und anderes vereint. Innerhalb der historischen Hülle schufen hier **ACMS Architekten GmbH** aus Wuppertal mit Stahleinbauten und neuer Fassade die entsprechende Infrastruktur, ausgezeichnet mit dem Sonderpreis des **Deutschen Brownfield Verbandes**. Neben diesem städtischen Projekt hat die **Thomas Duvenbeck Invest GmbH** Teilgrundstücke erworben für einen gemischt genutzten Neubau, der Studentisches Wohnen und ein

Hotel vereint und sich in Ziegelbauweise und gezahnter Dachkante an die Industriearchitektur der Umgebung anlehnt. Bildgebend insbesondere die Sheddächer der eingeschossigen historischen Weberei zwischen dem Textilmuseum und dem LernWerk.

Die umfangreichsten Baufelder hat die **WohnBau Westmünsterland** für das Wohnquartier „7 Höfe“ übernommen mit der Zielgröße von 382 Wohneinheiten auf 42.000 qm Fläche. Gebäudegruppen und Wohnungen bieten unterschiedliche Größenordnungen, sind frei finanziert oder öffentlich gefördert. Realisiert werden die sieben Bauabschnitte bis 2028 durch die **Stadt + Quartier GmbH**, ein Joint Venture der WohnBau Gruppe und der **Sparkasse Westmünsterland**. Die im Vorfeld beauftragte Wohnungsmarktanalyse des **Pestel-Instituts** hatte, wie der Vorstandsvorsitzende **Uwe Schramm** berichtet, „ein deutliches Defizit für den Wohnungsmarkt Bocholt aufgezeigt, was sich in der punktgenauen Vermietung der Bauabschnitte 1-3 gezeigt hat. Im freifinanzierten – hochpreisigen Segment – sind etliche Angebote auf den Markt gekommen, die Lücken geschlossen haben. Im preisgünstigen Bereich ist noch immer ein Vermietermarkt gegeben.“ Als Besonderheit bietet der zweite Bauabschnitt eine Quartiersbäckerei und einen Quartiertreffs sowie 51 Einheiten betreutes Wohnen in Zusammenarbeit mit der **Diepenbrock-Stiftung**. Wie der Neubau für Hotel und Mikrowohnen lehnen sich auch diese Baublöcke an das Gestaltungskonzept für KU-BAAI an, sichtbar an den ziegelrot gedeckten Satteldächern, die in unterschiedlichen Winkeln zueinander stehen und damit die Form der Sheddächer reflektieren. Die gestalterische Qualität sowie der Anteil im sozialen Wohnungsbau wurden über einen städtebaulichen Vertrag zwischen Stadt und Wohnungsbaugesellschaft festgelegt. Im Gegenzug hat die Stadt Bocholt ihre Bauleitplanung so angepasst, dass eine rentable Projektentwicklung möglich wurde ohne die städtebaulichen Entwicklungsziele des Rahmenplans zu gefährden. ►





## Düsseldorf

**Indigo Invest** hat das voll vermietete Büroensemble "Blue Duo" am Kennedydamm mit rd. 31.200 qm Mietfläche aus dem von **BNP Paribas REIM** gemanagten **Next Income Fund II** erworben, um es zu einem Campus weiter zu entwickeln. Den Verkäufer berieten **BNP Paribas Real Estate** und **Savills**, den Käufer **Fox Projekt** und **DLA Piper**.

Die **IU Internationale Hochschule** hat im "Yorcks Campus" Yorckstraße 18–23 rd. 3.505 qm Fläche langfristig angemietet. Eigentümer ist die **ABG Real Estate Group**. **BNPPRE** hat die Mieterseite beraten.

**Aug. Prien Invest** hat das erst kürzlich erworbene Wohnbauprojekt Kalkumer Straße 70 in Unterrath mit geplanten 70 WE im Rahmen eines Forward-Deals an eine Stiftung veräußert.

## Duisburg

Die **HT Invest** von **Tomislav Hrbud** hat das Bürohaus Kuhtor 1/Ecke Sonnenwall mit rd. 1.900 qm Fläche an eine norddeutsche Vermögensverwaltung verkauft. Hauptmieter sind die **Targobank** und **Randstad**.

**Trend-Maniacs** hat für sein Flagship Store rd. 750 qm Ladenfläche Kuhstraße 2–4 angemietet. Vermittelt hat das Citymanagement der **DBI**.

**Aurelis** erweitert den Unternehmerpark Rheinpreußen um rd. 13.400 qm Mietfläche auf 37.000 qm. Die **CPI Vertex Antennentechnik GmbH** hat dort rd. 4.270 qm langfristig angemietet als Erweiterung für die rd. 5120 qm in Bestandsgebäuden. GU für den 2. BA mit **DGNB-Gold** Zertifizierung ist **GEwerk**, Fertigstellung Q2 2027.

## Essen

**Brockhoff** hat den Verkauf des Geschäftshauses Limbecker Straße 55–57 mit rd. 1.700 qm Gesamtmietfläche und Parkdeck auf dem Dach von privat an privat vermittelt. Nach Auszug von **OVS** steht das Gebäude leer.

Die oben erwähnten Sheddachhallen sind eine der letzten Lücken im Gesamtprojekt. Es hätte ein Schmuckstück werden können, die Umwandlung der historischen Hallen einer der ältesten Webereien in Bocholt für vielfältige, heute zeitgemäße Nutzungen, aber die Backsteinstruktur aus den 1880er Jahren hält dem Zahn der Zeit nicht mehr lange stand. Was sich entlang der Straße noch hinter der denkmalrechtlich als erhaltenswert eingestuften Fassade verbirgt, ist aus den benachbarten Hochbauten des Spinnereimuseums und des LernWerks, unübersehbar: erste Bauteile sind bereits eingestürzt. **Jetzt bliebe nur noch die Option, wenigstens das Ziegelmateriale zu bergen und im Sinne des zirkulären Bauens für Neues oder die Ausbesserung des Teilbestandes wieder zu verwerten.** Dazu aber wäre der grundsätzliche Wille der Privateigentümer zur Zusammenarbeit mit der Stadt Bocholt unabdingbar. Die Chance, die drei benachbarten ehemaligen Bauten der Textilindustrie mit neuen Nutzungen als ein Ensemble mit überregionaler Wirkung zu positionieren, scheint vertan. Der öffentlichen Hand sind da die Hände gebunden.

[www.kubaai.de](http://www.kubaai.de) ■



Quelle: KUBAAI

## ZWANGSVERSTEIGERUNGEN HJ.1 2026

*In den Städten des Ruhrgebiets stieg nach Analyse von Argetra seit Jahresbeginn die Zahl der Termine fast überall. Summe der Verkehrswerte 2025 sichtbar an trotz geringerer Anzahl der versteigerten Objekte.*

In der auf den Halbjahresstand aktualisierten „Black List“ von **Argetra GmbH**, die die 40 Städte mit der höchsten Gesamtzahl der Versteigerungstermine (incl. Grundstücken und Sonstiges) auflistet, steht Berlin trotz leichtem Rückgang weiterhin an der Spitze mit 187 Terminen gefolgt von Chemnitz. Leipzig ist jetzt vor München auf Platz 3 gerückt. Duisburg ist mit 79 Terminen (+ 64,58%) auf die 7. Stelle vorgerückt, Essen mit 73 Terminen an die 10. Stelle. Da Gelsenkirchen aus der Black List wieder rausgefallen ist, bleiben Duisburg und Essen derzeit die einzigen Ruhrstädte mit besonders vielen Zwangsversteigerungen. Insgesamt überwiegen in dieser Liste die Mittelstädte zwischen Neuruppin und Neuss. ►



## Essen

**Union Investment** hat gemeinsam mit der **ECE** die rd. 19.000 qm Fläche von **Galeria Karstadt Kaufhof** im Shoppingcenter „Limbecker Platz“ für rd. 30 Mio. Euro neu strukturiert. Neue Ankermieter sind **P&C Düsseldorf** auf rd. 6.400 qm sowie **Intersport Voswinkel** auf rd. 2.000 qm.

## Herne

Die Stadt will zur Erschließung des Blumenthal-Areals als Green- und Hightech-Standort mit 4.000 Arbeitsplätzen den Bau einer urbanen Seilbahn im ÖPV-Netz vorbereiten, Baubeginn 2030.

## Mülheim a.d. Ruhr

Im Industriepark "FlexCity" von **Frasers** auf ehemaligem **Siemens**-Gelände an der Kranbahnallee hat die chinesische **JW Fulfillment DUS** 15.700 qm WHG-konforme Flächen angemietet. Die Anfang 2026 fertiggestellte Gesamtmietfläche in zwei Gebäuden beträgt 23.838 qm.

## Lünen

Die Drogeriemarktkette **Rossmann** hat die Pläne für ein etwa 82.000 qm großes Logistikzentrum auf ehemaligem Kraftwerksgelände der **Steag** aufgegeben. Man prüfe andere Standorte.

## Recklinghausen

Das Wohnbauunternehmen **Hohental** errichtet in Waltrop im Auftrag der **Volksbank Waltrop** 50 Mietwohnungen in MFH mit Tiefgaragen auf drei Baufeldern. Geplanter Baustart Q3 2026.

## Unna

Die **L-Shop Team GmbH** hat eine Teilfläche von rd. 9.000 qm am Standort Otto-Hahn-Straße 27 an ein asiatisches Logistikunternehmen vermietet. **RUHR REAL** und **NICASA by Siebert Immobilien** haben vermittelt.

Gemäß den turnusmäßigen Auswertungen der Argetra auf Basis der Mitteilungen von knapp 500 Amtsgerichten summierte sich die Zahl der zur Zwangsversteigerungen aufgerufenen Immobilien auf 7.845 mit Verkehrswerten von zusammen 2,59 Mrd. Euro. Im Vorjahreszeitraum waren es 7.240 Einheiten mit einem Volumen von 2,23 Mrd. Euro. Diese Zahlen bilden erfahrungsgemäß nur etwa die Hälfte der notleidenden Immobilien ab, die Übrigen werden freihändig verkauft. Allerdings seien Stundungen u.a. Wege zur Verzögerung der Zwangsversteigerung rückläufig, was die Zahl der Termine steigern dürfte. Darüber hinaus stünden zunehmend Finanzierungen aus der Niedrigzinsphase zur Prolongierung an zu den jetzt sehr viel höheren Zinssätzen zwischen 3,4 und 3,9% bei zehnjähriger Bindung. Ein Anzeichen für eine tatsächlich nachlassende Marktdynamik sei die gestiegene durchschnittliche Vermarktungsdauer in Q1 2026 von 90 Tagen für Eigentumswohnungen und 91 Tagen für Einfamilienhäuser. Bei Zwangsversteigerungen machten Wohnimmobilien rd. 70% aus, darunter an der Spitze Ein-/Zweifamilienhäuser, dabei rückläufig sei die Zahl der Teilungsversteigerungen aus Erbschaften oder Ehescheidungen.

Im Vergleich der Bundesländer steht NRW als bevölkerungsreichstes Land hinsichtlich der Zahl der Termine mit 1.636 (Vj. 1.383) bzw. 21% nach wie vor an der Spitze. Der Verkehrswert pro Versteigerungsobjekt sei im Vorjahresvergleich in Deutschland um 7,53% auf ca.330.000 Euro gestiegen, in NRW aber geringfügig um 2,79% gesunken auf einen Wert knapp unter dem Bundesdurchschnitt.

Die reinen Wohnobjekte werden unterschieden nach Eigentumswohnungen, Ein-/Zweifamilienhäusern sowie Mehrfamilienhäusern. Beim detaillierten Blick auf die sieben größten Ruhrgebietsstädte ist zu beachten, dass bei der oft geringen Gesamtzahl der Objekte der statistische Aussagewert gering ist. So blieb in Bochum, Bottrop und Oberhausen die Anzahl in allen drei Kategorien einstellig, in Bottrop mit 3 Wohnungen, 4 Ein-/Zweifamilienhäusern und 0 Mehrfamilienhäusern am geringsten, in Oberhausen kamen 4 Wohnungen, 2 Wohnhäuser und 5 Mehrfamilienhäuser zur Zwangsversteigerung. In Gelsenkirchen auch nur 5 Wohnhäuser und 8 Mehrfamilienhäuser, aber 14 Eigentumswohnungen. Die höchste Zahl mit 66 Terminen war in Duisburg zu verzeichnen, darunter allein 33 Eigentumswohnungen, sowie in Essen mit ebenfalls 33 Eigentumswohnungen und der Gesamtzahl von 58 Terminen. Zum Vergleich: auch in Düsseldorf waren es jetzt 28 Termine nach nur 16 im Vorjahreszeitraum. Dabei stieg der Verkehrswert der 17 Eigentumswohnungen (Vorjahr 9) um 135,1%. Auch in Bochum, Duisburg und Essen wurden für Eigentumswohnungen bei gestiegener Anzahl überproportional höhere Verkehrswerte aufgerufen. In Bochum z.B. für 8 statt im Vorjahr 7 Wohnungen jetzt 114% höhere Verkehrswerte, in Summe 1,4 Mio. Euro nach 666.000 im Vorjahr. Zusammen kamen in den sieben größten Ruhrstädten 219 Objekte für Verkehrswerte von 55,7 Mio. Euro zur Versteigerung.

Die Zeiten sinkender Immobilienpreise seien endgültig vorbei, stellen **Arno** und **Walter Ruesch**, Geschäftsführer der Argetra, fest. Auch wenn sich das Tempo der Erholung im ersten Halbjahr 2026 verlangsamt habe, inflationsbereinigt seien die Preise für Eigentumswohnungen sogar leicht gesunken. Im Kontrast dazu stieg die Zahl der Insolvenzen sowohl im Privatbereich als auch bei Unternehmen spürbar an. Alle Risiken zusammengerechnet einschließlich der fortbestehenden eher schlechten gesamtwirtschaftlichen Aussichten sei mit



## Weitere Meldungen

Bauen im Bestand wird in Deutschland zunehmend zur dominierenden Bauform. Der **"Greyfield Index 2026"** zeigt, dass bundesweit inzwischen rd. 44% der Bauaktivitäten auf Umbau, Umnutzung, Erweiterung und Revitalisierung entfallen. U.a. in NRW hat der Bestand den Neubau bereits überholt. Der Index basiert auf einer Auswertung von Baugenehmigungen und Baufertigstellungen, die zwischen Bestandsmaßnahmen und Neubau differenzieren.

Die Städte Bottrop, Essen, Gelsenkirchen, Herne, Oberhausen und der Kreis Recklinghausen haben ihre gemeinsame Bewerbung für die **eRegionale 2033** abgegeben. Das Strukturförderprogramm des Landes NRW soll unter dem Leitmotiv **"Weniger wird Zukunft"** stehen.

## Impressum

### Chefredaktion:

Dr. Gudrun Escher (V.i.S.d.P.)

### Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

### Herausgeber:

Werner Rohmert

### Verlag:

Research Medien AG,  
Nickelstr. 21  
33378 Rheda-Wiedenbrück,  
T.: 05242 - 901-250,  
F.: 05242 - 901-251  
E.: info@rohmert.de  
www.rohmert-medien.de

### Vorstand:

Werner Rohmert

**Aufsichtsrat:** Prof. Dr. Karl-Georg Loritz

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

einer deutlichen Beschleunigung am Markt für Zwangsversteigerungen zu rechnen – was für opportunistische Akteure auch Chancen eröffne. ■

## BILANZEN

Nach Verkäufen sanken die Mieterlöse der **Hamborner Reit** in Q2 um 1,3% auf 45,1 Mio. Euro, der FFO um 4,4% auf 23,8 Mio. Euro und der Portfoliowert um -1,5% auf 1.316 Mrd. Euro. Investiert werde in Nahversorgung und Baumärkte, um den Büroanteil weiter zu senken. An dem Jahresziel von 87,5 bis 89,5 Mio. Euro Mieteinnahmen bzw. einem FFO von 38 bis 42 Mio. Euro werde festgehalten.

Die **LEG Immobilien SE** sieht nach der Halbjahresbilanz (AFFO 110,5 Mio. Euro) die Guidance vollumfänglich bestätigt. Auf jetzt 2,3% gesunkene Leerstände und ein Mietwachstum um 3,7% bezeugten die hohe Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum (rd. 450 Euro pro Monat kalt). Der Verschuldungsgrad sei auf 45,5% gesunken und die Portfoliobewertung um 0,7% gestiegen.

Die Halbjahresbilanz der **Vonovia SE** zeigt Zurückhaltung bei den Recurring Sales. Für weiteren Abbau der Finanzierungskosten setze man weiter auf Wandelschuldverschreibung. Der LTV soll bis 2028 auf 40% sinken. Der Wertzuwachs des Portfolios incl. Investitionen beträgt 1,8%, ohne Investitionen 1,1%. Der serielle Neubau werde weiter vorangetrieben, um die Baukosten von derzeit rd. 3.600 Euro/qm weiter zu senken. An den mittelfristigen Ertragszielen werde festgehalten. ■

## WEITERE NACHRICHTEN

**Bochum:** Die **EBZ** bietet ab WS 2026 den neuen Bachelorstudiengang „**International Real Estate**“ als Vollzeitstudium am Campus Bochum mit integriertem Auslandssemester und praxisnahen Studieninhalten.

**Dinslaken:** Die **Wohnbau Dinslaken GmbH** stattet rd. 4.000 Wohnungen mit Photovoltaikanlagen aus über ein Dachpachtmodell mit **ehundert Energie GmbH**. Geplante Leistung 6,5 MWp, Fertigstellung Ende 2026. Die 6 Mio. Euro Invest trägt der Energiedienstleister.

**Dortmund:** **caspar. Architekten** haben den Wettbewerb für die Erweiterung des Amprion Campus um das „Projekthaus 2.0“ auf Phoenix West gewonnen. **GOLDBECK** ist als GU eingebunden.

**Düsseldorf:** **ZBI** übernimmt nach der Insolvenz der bisherigen Projektgesellschaft **Cube Asset X** die Fertigstellung des Stadtquartiers "Central 378" in Flingern mit Büros und ca. 177 WE auf etwa 6.100 qm Grundstück an der Erkrather Straße. ZBI hatte den Wohnanteil bereits 2022 im Rahmen eines Forward-Deals erworben. Ausgenommen ist der Gebäudeteil K22 an der Kiefernstraße.

**Essen:** **Instone Real Estate** und **Ginkgo Fund** sind eine Partnerschaft für das Projekt „Benrather Gärten“ in Düsseldorf eingegangen. Auf rd. 15 ha ehemaligem **Thyssen-Krupp-Nirosta-Areal** soll ein Stadtquartier mit 800 bis 1.000 Wohnungen plus Gewerbe und Infrastruktur entstehen. Das B-Planverfahren ist eingeleitet. ■