

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 631 | 37. KW | 11.09.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

DAS IST Demokratie. Sicher macht mir der letzte Sonntag Sorgen. ABER: Demokratie ist die Herrschaft des Volkes. Demokratie ist NICHT die Herrschaft von „linken Eliten“ (naja, letzteres muss man nicht so sehen), die deutlich gutmenschlicher jenseits des Bevölkerungsschnittes denken. Demokratie ist nicht die Herrschaft gutmeinender Weltklima-Verbesserer, gegen die Don Quichotte ein Realpolitiker war, und die locker über Millionen industrielle Arbeitsplätze gehen. Demokratie ist auch nicht die Herrschaft von Minderheiten-Kümmerern oder Meinungsmachern, gegen jede biologische Tradition jährlich sein Geschlecht ändern zu können. Demokratie ist auch nicht die Herrschaft der „wir schaffen das“-Helden der ungeordneten und asylfernen Migration, oder die **Herrschaft von Verbandsmatadoren aller politischen Richtungen, denen in ihrer Hilflosigkeit oder im Verteilungsneid nichts anderes einfällt, als ohne Unterbrechung nach dem Staat und Subventionen zu rufen.**

Demokratie ist die gelebte Toleranz, Gleichberechtigung und Gleichheit eines jeden. In Deutschland regelt das das Grundgesetz. Deutsches Rechtsprinzip ist Römisches Recht. „Nulla poena sine lege“ („keine Strafe ohne Gesetz“). **Was nicht verboten ist, ist erlaubt - auch wenn ich manche Menschen einfach zum Kotzen finde,** selbst wenn sie Richtiges sagen. Politik ist **Kompromiss. Und: „Ein Kompromiss ist dann vollkommen, wenn alle unzufrieden sind.“ (Aristide Briand).** Politiker mit „Brandmauern vor dem Kopf“ sind wie Elefanten, die mit einem Baumstamm quer im Rüssel durch den Urwald laufen. Demokratie lebt vom Verantwortungsgefühl, seine Fähigkeiten in den Staat einzubringen und **nicht von pöstchengeiler Sesselkleberei.** JFK fasste zusammen: „Ask not what your country can do for you — ask what you can do for your country“.

Aber wenn ich mir das **Nachwahl-Gesülze anhöre, wird klar: Wir lernen nichts mehr. Wir haben es nicht kapiert.** Schade, dass es kein „Regierungs-Pisa“ gibt. Im Osten wählen 40% die DDR-Nostalgie. Als **Ulrich Sigmund** 1990 in Havelberg geboren wurde, war ich vor Ort. Ich beriet 34 Industrie-Unternehmen des Konsums im Einzelkämpfer-Durchlauf - m. E. auch in Havelberg. Anfang November fasste ich es in meiner **1990er PLATOW-Konjunkturprognose** zusammen. Damals träumte die Politikerwelt auch von „blühenden Landschaften“. Ehrlich, wir alle zusammen haben die auch wirklich in 30 Jahren geschaffen. **Nur, die Men-**

schen haben wir nicht mitgenommen. Ich versuche mal, das vor 36 Jahren geschriebene DDR-Kapitel ins Internet zu verlinken. Schade, dass ich die Nostalgiker nicht zu „damals“ einladen kann.

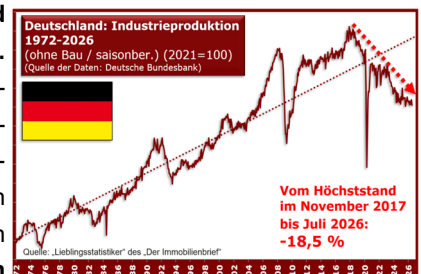
Fazit: Nicht nur im Osten haben die Wähler, die bei weitem nicht so ideologisch verbohrte sind wie die bürgerlichen Partei-Karrieristen, **die Schnauze voll von dauernder Gängelei.** Brexit-Stimmung - auch gegen die Vernunft - macht sich breit. Wir wollen nicht mehr - ich auch nicht. **So bleibt Deutschland nicht „Save Haven“.** Es gibt kein Menschenrecht auf volkswirtschaftlichen Wohlstand. Wir müssen ihn verdienen - jeden Tag neu. **Fast ein Fünftel unserer Industrieproduktion haben wir in weltverbesserischer Schädlichkeit verknallt. Der Nachhaltigkeitszug fährt aber jetzt von selbst - ohne Gängelei.**

Am Rande bemerkt: „**Natürlich**“ brauchen wir **Migration existenziell.** Das machte ich in Vorträgen schon den 90er Jahren deutlich. Aber ein Staat darf doch entscheiden, wen er noch **außerhalb des originären Asylrechtes** in die Volkswirtschaft einlädt. Die Kriterien sind doch nicht schwer: **Ein später zu integrierender Gast muss auf dem Boden unseres Grundgesetzes der Gleichberechtigung und Toleranz stehen und seinen Beitrag für Deutschland leisten,** von dem er später gleichberechtigt profitieren soll.

„9/11“ - Heute vor 25 Jahren

Heute vor 25 Jahren hat sich die Welt verändert. Ich war auf dem Rückweg von Berlin, als ich die Bilder des brennenden Turmes sah und wie das Flugzeug in den zweiten Turm einschlug. Ich dachte zuerst an einen **Orson-Welles-„Krieg der Welten“-Hörspiel-Fake.** Danach glaubte ich, das würde der Weltkonjunktur einen Sicherheits-Boom bescheren. Stattdessen brach die Konjunktur ab. Die Internet-Blase platzte endgültig. **50 Jahre Palästina-Drama setzten sich fort. In den letzten Jahren wurde der Grundstein für**

Sorry, es geht noch eine Seite weiter



Ulrich Sigmund

die nächsten 50 Jahre gelegt. Ich muss nicht alles gut und maßstäblich finden, was so in Gaza geschieht. Aber bedenken Sie, „9/11“ tötete wahllos an einem Tag 2.977 unschuldige Menschen. In dem Ukraine-Wahnsinn starben 2023/24 jährlich ca. 2.000 Zivilisten. Am 7. Oktober 2023 wurden an einem Tag ca. 1.200 Menschen in Israel teilweise abgeschlachtet. 4-Sterne-General General **Hans-Lothar Domröse** hat die Original-Fotos gesehen und berichtete uns beim **impresseclub**. Das waren nicht „Kriegsopfer“, sondern Hunderte einzelne Morde mit unvorstellbarer Brutalität, die einer Zivilisation nicht würdig sind. Ich muss nicht alles gutheißen, aber ich kann es verstehen - auch wenn Rache nur neue Terroristen-Generationen gebiert.

Wuppertal-Abbitte - 125 Jahre Schwebebahn

Nächste Woche können Sie 3,80 sparen und zum Jubiläum kostenlos Schwebebahn fahren. 10 Jahre lang ratterte sie in meiner Schulzeit in 3-Minuten-Abstand jeden Tag in Kopfhöhe 100 m an mir vorbei. Das härtet ab. Vom 30 Jahre „Drama“ meiner Wuppertaler Häuser haben Sie sicher schon gehört. Ich werde laufend angesprochen, warum ich als Fachmann denn nicht in München gekauft hätte. Ein wenig tut das schon weh. Nicht was Sie denken - ich vertrage Spott. Aber das sind dieselben Menschen, die heute für ihre Anleger investieren. Also nochmal ganz einfach: Richtig, ich habe alles falsch gemacht, was möglich war. Die Mieteinnahmen sind in 30 Jahren NICHT gestiegen. Ich habe zu früh und zu spät verkauft und meine Familie hat viel Arbeit hineingesteckt. Idioten erzählten mir zwischendurch, ich solle für die 7-fache verkaufen. **ABER für die der Finanzmathematik und des Immobiliendenkens Fernen:** 1. Vor 30 Jahren gab es in München 3,5% Rendite für einen gepflegten Altbau - in Wuppertal über 8%. Bei 7,5% Zinsen ging München also ohne Eigenkapital gar nicht. 2. Altbau-Verwaltung fern der Heimat führt schnurstracks in die Pleite. Ich hätte das kein Jahr durchgestanden. 3. Wuppertal hat in den letzten Boomjahren auch eine Wertsteigerung erzielt, nämlich vom Minimum der 8-fachen JM auf die 16- bis 20-fache JM. 4. Die laufenden Mieteinnahmen deckten die Annuitäten. **Die Mieter bezahlten den Kredit.** Management und Pflege waren das Eigenkapital. 5. München hat höhere Managementkosten. Aber selbst bei gleichen Kosten liegt die Renditedifferenz bei 5% p.a.. Steuereffekte aus steuerfreiem Gewinn gleichen sich aus, da in Wuppertal die Mieten durch AfA und Zinsen steuerfrei blieben. **Also bleibt die Mathematik:** Berechnen Sie mal den Rentenendwert von 5% über 30 Jahre bei 5% Kalkulationszins. **Das macht ca. 330% aus, die es in Wuppertal mehr Mieteinnahmen** gab als in München. Selbst wenn Sie in München entsprechende Wertsteigerung hatten, fehlte die laufende Liquidität. Aber für NRW-Normalbürger ging München einfach nicht. **Fazit: Arbitrage führt zu Wuppertal-Abbitte auch bei Investments,** nicht nur bei der Schwebebahn.

Wen frisst KI zuerst? - Homeoffice? Manager?

Selbst wenn man die gerade **aktuellen Dystopien der Menschheitsvernichtungsmöglichkeit** in 10 Jahren nicht mitmacht, haben Opfersuche und Standortwirkung schon Sinn. Seit 30 Jahren frage ich mich bei Konzernkontakten, was manche (Mittel-) Manager da wohl tun. Jetzt scheint Nervosität auszubrechen. Die Möglichkeit der Strukturstraffung ohne Kompetenzverlust spricht sich KI-gestützt bei Konzernen herum. **Heldrick & Struggles** verweist im Manager Magazin auf Präventivbewerbungen. Aber was soll jemand, der sich 20 Konzernjahre mit formal tausenden Untergebenen aber faktisch 5 Direct Reports hochverdient hat, **machen, was im Mittelstand auch nur einen Gehalts-Bruchteil wert wäre.** Die Zeit der goldenen Netze läuft aus.

Freuen Sie sich auch über Homeoffice? Denken Sie mal nach, inwieweit Heimarbeit ohne direkten Vorgesetzten-Kontakt Sinn macht. **KI wirft Schatten voraus.** KI wird Arbeitsplätze des derzeitigen Beschäftigungsbestandes kosten. Neu durch KI geschaffene Arbeitsplätze lassen sich nach der noch arbeitsintensiven Implementierungsphase nicht abschätzen. **Die Anforderungen dürften sich aber vom typischen Homeoffice-Beschäftigten unterscheiden.** Insofern stellt sich für mich mit Blick auf die echten Bürometropolen durchaus die Frage, wen es zuerst treffen könnte, und welche Standortwirkungen abzuleiten sind. **Die Metropolen könnten als „the place to be“ profitieren.** Und da ist nicht von der Hand zu weisen, dass gerade **Arbeitsplätze, die im Homeoffice gut ausgefüllt werden können, diejenigen Arbeitsplätze sind, die sich durch KI-Agenten am besten ersetzen lassen.** In der Dienstleistung liegt lt. ifo der Homeoffice-Anteil bei 35% und in der Gesamtwirtschaft bei 25%. **Das ist Potenzial! Viel Spaß zu Hause!**

Zum Schluss: Die deutsche Bevölkerung ist rückläufig. 200.000 könnten dieses Jahr aus Geburtenunterdeckung und Wanderungssaldo verschwinden. + + + RWE-Chef **Markus Krebber** meint heute bei **Pioneer: Nie wieder sinkende Energiepreise! Den „nie wieder“-Blödsinn höre ich seit Jahrzehnten zu Gold, Energie und Immobilien. Und nochmal: Wie teuer Energie ist, ist doch völlig egal, Hauptsache sie kostet jeden Wettbewerber das Gleiche.**

Ansonsten werfen Sie einen Blick in unser **Inhaltsverzeichnis.** Das **vdp Immobilien-Forum** war interessant (S. 4). Sorgen wechseln sich für HGF **Jens Tolckmitt** mit neuen Chancen ab. Zum **ADLON** habe ich ein paar Background-Infos aus 30 Jahren Beobachtung. Bei Hauspreisen läuft auch nicht mehr alles rund - Beispiel Hamburg. Fremdbeiträge runden ab.

Viel Spaß beim Lesen.
Ihr Werner Rohmert

Der Immobilienbrief zur EXPO REAL 2026

Ihre Anzeige hier

?!

Der Immobilienbrief zur EXPO REAL 2026

Präsenz macht Sinn – in „Der Immobilienbrief“ und vor Ort

Wir werden für Sie wie immer vor Ort sein. Und wir werden Ihnen berichten: Vor, nach und von der Messe.

„Der Immobilienbrief“ erscheint am 1.10.2026 als Lektüre für die Anreise zur Expo Real oder als Einstimmung auf die Messe am Wochenende vorher.

Eine Anzeige in dieser Ausgabe trifft auf hohe Awareness in Ihrer relevanten Zielgruppe! **Unsere Anzeigenpreise sind seit 1998 (!) unverändert. Unsere Kosten sind gestiegen. Trotzdem bleiben wir bei:**

- 1 Seite, 4c 3.500,- Euro
- ½ Seite, 4c 2.500,- Euro
- ¼ Seite, 4c 1.750,- Euro (Preise jeweils zzgl. MwSt.)

Haben Sie noch Fragen? Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf: **Werner und Caroline Rohmert**, Tel. 0172 3103762 oder **per E- Mail an info@rohmert-medien.de.**

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
vdp Immobilien-Forum: Private Wohnimmobilien überstehen auch Zinsschock (Rohmert)	4
Hahn Retail Report: Flächen- und Internethandel kommen ins Gleichgewicht (Rohmert)	6
Verkaufsprozess des Grandhotel Adlon gestoppt (Rohmert)	8
Barkow Consulting: Wohnungsbaukredite wieder auf 2010er Jahre Niveau (Rohmert)	9
Bauindustrie senkt Umsatzprognose 2026	11
IVD: Hauspreise geben in Hamburg nach	12
Garbe Pyramid Map: Stabilität prägt Europas Logistikimmobilienmärkte bis 2031 (Rohmert)	13
C&W: Europäischer Hotelinvestmentmarkt mit fast 10% Rückgang	16
Impressum	22

Fremdbeiträge

Neue Nutzer verändern den Logistik-Immobilienmarkt Arne Degener, freier Journalist	15
Wer prüft eigentlich die Investmententscheidung noch? Essay von Edmund Pelikan , Stiftung Finanzbildung Consulting	18
US-Multifamily im Systemvergleich Teil 2 von 5 Mirko Otto , Whitestone Capital	21

Autoren der heutigen Ausgabe:

Arne Degener; Mirko Otto; Edmund Pelikan; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“.

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

Aurelis Real Estate, BVT Unternehmensgruppe, HypZert, JenAcon GmbH; Real I.S. AG; vdp Research GmbH sowie Volya.

rohmertmedien

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.

PRIVATE WOHNIMMOBILIEN ÜBERSTEHEN AUCH ZINSSCHOCK

vdp Immobilien-Forum 2026

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

Auf dem vdp Immobilien-Forum 2026 am Mittwoch in Berlin begrüßte Jens Tolckmitt, Hauptgeschäftsführer des Pfandbriefbanken-Verbandes vdp, die Gäste naturgemäß mit seiner Sorge „um unsere Demokratie“. International wird die Sorge geteilt. Das Erstarken extremer Kräfte verheiße nichts Gutes, so Tolckmitt. Das beste Mittel gegen Populisten sei aber gute Politik. Dazu gehöre die Wohnungsfrage als eine der zentralen gesellschaftlichen Fragen unserer Zeit. Die Vorträge werden wir noch weiter aus. Allerdings macht ein Chart klar, dass die Sorgen und weitreichende Probleme der Zinswende im privaten Bereich übertrieben sind.

Mit Blick auf die Politik stimmen lt. **Jens Tolckmitt**, HGF vdp, drei Punkte der Ankündigung der Bundesregierung vom 2. Juli positiv: (1) Rechtsklarheit bei Vergesellschaftungen zu schaffen, (2) Kapitalpuffer konsequent abzuschaffen und (3) eine Bundeswohnungsbaugesellschaft zu gründen.

Kein Thema werde in Berlin derzeit stärker diskutiert als die Vergesellschaftung, so Tolckmitt. Die Abgeordnetenhaus-Wahl am 20. September sei eng mit der Frage der Vergesellschaftung verknüpft. Diese Gefahr wird, das machten auch weitere Background-Gespräche deutlich, weit stärker gesehen, als der Autor „Der Immobilienbrief“ annimmt. Wenn Berlin anfangs, dann könnten andere Metropolen folgen, so der Tenor. Das ist allerdings weniger problematisch, da das Eigentum großer Wohnungsbestände in privaten Immobiliengesellschaften nicht so groß ist. Das machte das Background-Gespräch mit **Professor Michael Voigtländer, IW**, deutlich. Meist dominieren kommunale Gesellschaften. Zur Irrationalität des Enteignungsthemas brauchen wir hier wohl nicht Stellung beziehen. Aber schon die seit Monaten anhaltende Debatte sei Gift für den Investitionsstandort Deutschland, so auch **Tolckmitt**. Kapital ist flüchtig. Enteignungsgefahren schrecken international ab. Rechtsklarheit müsse schnell geschaffen werden.

Positiv bewertet der vdp auch die angekündigte Abschaffung des sektoralen Systemrisikopuffers für Wohnimmobilienfinanzierungen. Seit dessen Ankündigung im Jahr 2022 sei die sachliche Rechtfertigung fraglich. Die Abschaffung des Puffers sei absolut überfällig. Zugleich warnt der vdp davor, die Maßnahme durch neue makropru-

denzielle Instrumente an anderer Stelle zu konterkarieren. Die Beurteilung einer Bundeswohnungsbaugesellschaft hänge aber stark von der Ausgestaltung ab. Wichtig ist Tolckmitt dabei der Appell, dass sich staatliches Engagement und bessere Rahmenbedingungen für private Investitionen nicht ausschließen.

Die oft beschworenen Gefahren der Zinswende für private Wohnungseigentümer – die Risiken privaten Wohnungseigentums für Käufer machte auch **Martina**



Koeppen, SPD Hamburg gerne deutlich – relativierte eher ein passant ein Chart von vdp Immobilienspezialist **Thomas Hofer**. Im Minimum der Zinsen 2021 lag die Annuität aus Hypothekenzins von durchschnittlich 1,21% und 3,04% Anfangstilgung bei 4,25%. Die Zinsbindung damals lag bei fast 15 Jahren. Heute liegt die Annuität bei 5,88% aus 3,79% Zinsen und 2,09% Eingangstilgung. Sofern sich nicht damals Einzelfall-Dämlichkeit durch kurze Zinsbindung oder Pech im privaten und beruflichen Umfeld einstellte, passiert selbst im Worst Case der 2021er Finanzierung relativ wenig. Nach 15 Jahren sind fast 50%

getilgt. Die Immobilien haben sich entwickelt und selbst bei schwierigem Umfeld lässt sich bei ordnungsgemä- ßem Verlauf die Annuität durch Zins- und Tilgungsvaria- tion beibehalten oder sogar senken. Die menschlichen Dramen werden also Einzelfällen vorbehalten sein.

Interessant waren noch Statements, wie auf Nachfrage des angenehm lebendigen Moderators **Michael Fabricius, WELT**, z. B. aus Hamburg von Martina Koeppen, dass bei den dort festgeschriebenen Erbbau- rechtsmodellen private Investoren tendenziell wenig mitmachen. Prof. Michael Voigtländer stellte noch die Ergebnisse einer Studie zur in Deutschland einmaligen steuerlichen Benachteiligung von Eigennutzern vor. Das ist aber nach eigener Erfahrung des Autors, der über Eigentümer-Jahrzehnte Mieter blieb, schon immer so. Wir schauen uns die Studie noch an. **Ingeborg Esser, HGF GdW**, stellte klar, dass eine Warmmietenneutralität durch energetische Sanierung Träumerei sei. **Mieterhö- hungen würden bei Einhaltung der Klimaziele unver- meidlich**. An anderer Stelle verwies sie darauf, dass in den 90er-Jahren 600.000 Wohnungen jährlich gebaut werden konnten. Heute sind 200.000 schon ambitioniert.

Fazit: Daraus resultiert aber die offene Frage des Autors Werner Rohmert, warum dann nicht der Hinweis kam, wieso das möglich war. Und da sind wir wieder bei den beiden Statements des Autors: **1. Die politi- schen Bemühungen der Regierung und der Verbände werden wenig und zu späte Wirkung entfalten. Es han- delt sich um gut gemeintes „Petitessen-Pingpong“ bei knappen Kassen. 2. Die einzige Möglichkeit ohne große Kosten privates Kapital für den Wohnungsbau auch gegen den Taschenrechner bereit zu stellen sind mas- sive Steuer(verschiebungs)effekte, die sich ganz schnell durch die Mehrwertsteuer schon rechnen.** Der erfolgreich getestete, anzupassende Masterplan, der 600.000 Wohnungen p.a. ermöglichte und der nur ange- passt werden muss, liegt seit 35 Jahren in den Schubladen der Ministerien. **Selbstverständlich führen massive staatliche Maßnahmen zu Fehlallokation. Aber aus Er- fahrungen der Wendezeit lässt sich lernen. UND, WER NICHTS MACHT, riskiert den gesellschaftlichen Zusam- menhalt. SA hat's bewiesen.** ■



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

Personalien

FRANKFURT: Marc Sahling, CEO der **Lübke Kelber AG**, wird das Unternehmen zum 30. September 2026 auf eigenen Wunsch verlassen. **Dr. Karsten Lieser**, GF Lübke Kelber Investment Partners und CIO, wurde in den Vorstand der AG berufen.

BOCHUM/DÜSSELDORF: Marcel Abel, Geschäftsführer von **JLL Germany** und Head of Leasing Advisory Germany, wurde in den Hochschulrat der **EBZ Business School** berufen. Der frühere EBZ-Absolvent ist seit mehr als 25 Jahren für JLL tätig.

FRANKFURT: Peter Lausmann wurde bei **Newmark** zum Head of Communications Germany berufen. Er verantwortet Medienarbeit, interne Kommunikation und Social Media und bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in Journalismus und Immobilienkommunikation mit.

FRANKFURT: Rebekka Rauen hat zum 1. September 2026 bei **CONREN Land** die Position Head of Property Management übernommen. Sie kommt von **Tattersall Lorenz**.

MÜNCHEN: Mark Wachter wurde von der **Nexum Group AG** zum Finance Director berufen. Er verantwortet den Aufbau und die Leitung der Finanzabteilung und bringt rd. 25 Jahre Erfahrung im Finanzbereich mit.

BERLIN: Nils Anacker (48) wurde zum 1. September 2026 Geschäftsführer der **Cresco Projektentwicklung GmbH** für Development und Asset Management. Er kommt von **Tishman Speyer**.

FLÄCHEN- UND INTERNET-HANDEL KOMMEN INS GLEICHGEWICHT

HAHN Retail Real Estate Report 2026/2027 erwartet keine Aufwertungsgewinne

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

Der deutsche Einzelhandel dürfte lt. **HAHN Retail Real Estate Report 2026/2027** im Jahr 2026 real stagnieren, aber mit rund 697 Mrd. Euro nominal einen Umsatzrekord erreichen. Lebensmittel und Drogeriewaren bleiben robust. Aufschiebbare Konsumsegmente leiden weiter unter Kaufzurückhaltung, wie z. B. die Möbeldindustrie vor wenigen Tagen deutlich machte. Der Onlinehandel wächst moderat und dürfte 2026 mit 96,3 Mrd. Euro einen Anteil von 13,8% am Einzelhandel erreichen. Bei Lebensmitteln bleibt Online mit 2,7% Marktanteil eine Randerscheinung. Im Non-Food entwickeln sich preissensible und homogene Produkte wie Elektronik und Spielwaren besser ab als Möbel, Baumärkte, Schuhe und Teile des Modehandels. Die Strategie der Händler verlagert von Flächenwachstum auf Verbesserung der Standortqualität mit höherer Flächenproduktivität und auf Omnichannel. KI, Automatisierung und datenbasierte Warensteuerung entwickeln sich zu echten Wettbewerbsfaktoren. (WR+)

Fachmarktobjekte einschließlich Lebensmittelmärkten bleiben mit 44% Marktanteil die größte Retail-Assetklasse. Die Spitzenrenditen haben sich weitgehend stabilisiert: Lebensmittelmärkte liegen bei 4,60%, Fachmarktzentren bei 4,90%, A-Shopping-Center bei 5,90%, Fachmärkte bei 6,50% und Baumärkte bei 5,85%. **Die Investorenstimmung verbessert sich.** 45% planen moderate und weitere 3% starke Zukäufe insbesondere in hochwertige Fachmarkt- und Nahversorgungsobjekte.

Das sind die Eckdaten des brandaktuellen **HAHN**

Retail Real Estate Report 2026/2027, der jetzt in der 21. Ausgabe, als Gemeinschaftswerk von **Hahn Gruppe**, **CBRE**, **bulwiengesa** und dem **EH Retail Institute** einen umfassenden Marktüberblick über Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt bietet. Ein besonderer Schwerpunkt sind Experten- und Investoren-Befragungen insbesondere zu strategischen Fragen und Investitionsabsichten.

Der Einzelhandelsinvestmentmarkt habe die **abwartende Haltung der vergangenen beiden Jahre hinter sich gelassen**. Starke Verkäufe strebt kein Investor

Investitionsschwerpunkte der nächsten 5 Jahre (71 Befragte, Mehrfachantworten möglich)



an. **Damit erreiche die Zukaufbereitschaft ihr höchstes Niveau seit 2023**, so der Report. Auch die Finanzierungsseite stütze diese Bewegung. 35% der befragten Banken und Finanzinstitute planen einen



moderaten Anstieg ihres Kreditvolumens für Handelsimmobilien. Die Reduzierungsabsicht ist von 33% auf 12% gesunken. Der Markt erwarte dabei keine kurzfristigen Aufwertungsgewinne.

Fast drei Viertel (72%) rechnen mit unveränderten Nettoanfangsrenditen. 78% verfolgen eine Core-Strategie (VJ: 69%), 62% einen Core-Plus-Ansatz. Gesucht würden Bestände mit planbaren Erträgen. Bei den **Risikofaktoren** steht jetzt mit 70% **die Zinsentwicklung** nun klar an der Spitze (VJ: 53%). **Steigende Bau- und Revitalisierungskosten** werden mit 52% noch vor den weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit 46%. **Das Verhältnis zum E-Commerce scheint sich einzuspielen. Im Vorjahr war das noch der meistgenannte Risikofaktor.** Jetzt nennen ihn nur noch 44%. Die mangelnde Objektverfügbarkeit wird nur noch von 10% (VJ: 19%) genannt.

Die Umsätze im deutschen Lebensmitteleinzelhandel stiegen nominal um 3,4% und preisbereinigt um 1,1% auf rund 313 Mrd. Euro. Unter den Betriebstypen sind die Verbrauchermärkte mit einer Umsatzsteigerung um knapp

7%, einem Anstieg des Umsatzanteils von 24,6% auf 25,1% und einer Zunahme der Standorte um 94 auf 4.728 der klare Gewinner. Die Verkaufsfläche des Lebensmittel- und Drogeriehandels nahm um rund 0,8% auf 39,1 Mio. qm. Neue und modernisierte Märkte seien größer als aufgegebenen Altstandorte. Die gedämpfte Konsumstimmung sei für 76% der befragten Vertriebslinien die größte Herausforderung (VJ: 59%), gefolgt vom Personalmangel (48%).

Fach- und Lebensmittelmärkte erzielten lt. **CBRE** mit gut 3,1 Mrd. Euro Investmentvolumen ca. 49% des gesamten Retail-Investmentvolumens. Auf die Lebensmittelmärkte entfielen 894 Mio. Euro, auf die Fachmarktzentren 703 Mio. Euro. Auch im ersten Halbjahr 2026 blieb das Segment mit 824 Mio. Euro und einem Marktanteil von 44% die größte Subassetklasse. Von den zukaufwilligen Investoren nennen 88% Fachmarkt- und Nahversorgungszentren als Schwerpunkt sowie 75% der Befragten Supermärkte und Lebensmitteldiscounter. **Künstliche Intelligenz zeigt ihr Potenzial dort, wo Daten anfallen.** Die größten Potenziale lägen mittelfristig in der Entscheidungsvorbereitung. Auf Händlerseite entfallen die höchsten Zustimmungswerte



#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

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

auf die Standortanalyse und Expansionsplanung. Auf Investorenseite sehen 88% einen großen Nutzen im Reporting und in der Dokumentation, 76% im ESG- und Verbrauchsdatenmanagement und 60% in der Markt- und Standortanalyse. ■

VERKAUFSPROZESS DES GRANDHOTEL ADLON GESTOPPT

2. Versuch im Plan, denn die Zeit drängt mehr, als man denkt

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

Die Nachricht an sich ist längst ausgelutscht. Aber hier noch ein paar Überlegungen. Der Autor selber hat als einzigen Geschlossenen Immobilienfonds das ADLON mit Kleingeld seit fast 30 Jahren im Portfolio. Denn genauso alt ist das ADLON. Und was mit Gebäuden nach 30 ist, bleibt kein Geheimnis. Klar, die Lage ist einzigartig, aber beim Bau stand natürlich die 90er-Jahre Flächenoptimierung im Vordergrund. Gegenüber dem alten ADLON passte da eine Etage mehr rein, was man natürlich merkt. Und ob die Preisvorstellungen der Verhinderer realistisch sind, bleibt für Insider auch eher offen. (WR+)

Das Verkaufsverfahren des Adlon stockt trotz überwältigender Mehrheit der verkaufswilligen Anleger. Anfang August hatte Anno August Jagdfeld als Komplementär die Gesellschafter des Adlon Fundus Fonds Nr. 31 aufgefordert, einem Verkauf der Hotelikone Grandhotel Adlon am Brandenburger Tor, die nahezu täglich in den Nachrichten zu sehen ist, für mindestens 280 Mio. Euro zuzustimmen. Zwar haben 86% der Anleger zugestimmt, jedoch vertreten die überwiegenden Kleinanleger nur 71,04% des Kapitals, so dass für die erforderliche



Stimmenmehrheit 3,96 Prozentpunkte fehlten. Insbesondere professionelle Zweitmarktinvestoren aber auch einige durch Zweitmarktinvestoren über die anfallenden Jagdfeld-Gebühren informierte Anleger verhinderten das Votum.

Das **Platowteam**, bzw. der Autor, hat die Entwicklung des Adlon seit Auflage des Fonds – damals von uns als „Liebhabermodell“ bezeichnet – begleitet. Letztlich muss man sagen, **dass das Adlon heute eine Ikone ist, während die meisten Sonder-AfA-Fonds der damaligen Zeit inzwischen dem Amtsgericht oder der Abrissbirne zum Opfer gefallen sind.** Allerdings hatten wir uns in der Nullzinsphase 2019, als die Werte des Adlon in die Höhe schossen und noch fast 13 Jahre Restmietzeit Investoren absicherten, gefragt, warum die Chance eines Verkaufs mit Gewinn für die Anleger nach jahrzehntelanger Medienunkeurei nicht genutzt werde. Damals schien aber klar, dass Anno August Jagdfeld an dem prominentesten Teil seines Lebenswerkes festhalten wolle.

Die Gründe: Insofern überraschte jetzt der Verkaufsvorschlag des mittlerweile 79-Jährigen. Aber das Alter der Anleger der Anleger sei ein wichtiger Grund, so Jagdfeld. Viele Anleger seien damals um die 50 gewesen. Die seien heute 80. Die erbschaftssteuerliche Situation sei mit 83% ungünstig. Der Pachtvertrag laufe Ende 2032 in wenig mehr als 6 Jahren aus. Außerdem würden nach 30 Jahren die steuerlichen Belastungen oft die Ausschüttungen übersteigen. **Last but not least sei die Immobilie nach 30 Jahren „in die Jahre gekommen“.** „Der Immobilienbrief“ vergleicht die Lebensdauer eines noch funktionierenden Hotels gerne mit einem gutgepflegten 30 Jahre alten Auto. Es läuft, steht aber nicht auf der Spitze der Entwicklung.

Jagdfeld rechnet für die Anleger bei erfolgreichem Verkauf rund 80% des Gesellschaftskapitals aus. Gleichzeitig boten Zweitmarktkäufer den Anlegern 50%. Zweitmarktfonds-Initiatoren monierten, dass fast 17 Mio. Euro direkt an Firmen des Initiators gingen. **Medien rechneten noch deutlich höhere mögliche Verkaufspreise bis zu 400 Mio. Euro vor, bei denen wohl ab 290 Mio. Euro noch eine Erfolgsprämie für Jagdfeld von 10 bis 20%, die im Gesellschaftsvertrag nicht vorgesehen sei, fällig würde.**

„Der Immobilienbrief“/PLATOW ist bei Hotelverkäufen und geträumten Werten traditionell skeptischer. Allerdings entziehen sich Immobilien wie das Adlon einer klassischen Vergleichsrendite bzw. Vergleichsmultiplikatoren. Irgendwo wird in Gesprächen da immer der „Scheich von irgendwo“ aus dem Hut gezogen, der ausschließlich an Prestige und weniger an Rendite interessiert sei. Zugegebenermaßen gibt es den auch manchmal. Bei einer Miete von aktuell knapp 17 Mio. Euro, bei denen allerdings die Betreiber aktuell Verlust machten und die nur noch 6 Jahre mit den üblichen Hotelunwägbarkeiten sicher ist, ist die 25-fache Jahresmiete für einen Neubau schon mit Ikonen-Zuschlag versehen, die sich beim aktuellen Zinsniveau schon nicht rechnet. Hinzu kommt, dass das Adlon nach Mietvertragsauslauf nach 35 Betriebsjahren komplett

sanierungsreif sein dürfte. **Bei über 58.000 qm Gebäudefläche sind 100 Mio. Euro Capex „kein Geld“.** Bei Spitzenbüros würde man ohne Einrichtung leicht mit 3.000 Euro pro qm und mehr rechnen können. Gleichzeitig sind dann aber auch einnahmeloze Zeiten und eventuelle Mietverhandlungen zu berücksichtigen. Insofern sind die veranschlagten 280 Mio. Mindestlös etwas vorsichtig, aber nicht aus der Welt. Ab 300 Mio. Euro wird unser Taschenrechner nur noch von Ikonen-Optimismus angetrieben. Aber vielleicht gibt es ja den Ölscheich oder Staatsfonds. Dann profitiert der Anleger eben auch. **Außerdem: Wo sollen denn bei Nichtverkauf des Fonds ohne weitere Assets und einer Erbgeneration als Gesellschafter überhaupt jemals 100 Mio. oder mehr herbekommen?** Das wissen auch die Zweitmarkinvestoren und potentielle Käufer. Die Zeitbombe tickt. ■

WOHNUNGSBAUKREDITE WIEDER AUF 2010er-JAHRE NIVEAU

Das Volumen der neu vergebenen Wohnungsbaukredite zeigte im Juni und Juli 2026 eine deutliche Erholung. Das läuft parallel zur Entwicklung der Genehmigungen und würde im positiven Sinn der These widersprechen, dass Baugenehmigungen oft lediglich zum Grundstückstuning eingeholt werden, um gegenüber der Bank Aktivismus zu zeigen und ein Jahr Zeit zu schinden. Eine Aufwertung durch Baugenehmigung kann ja auch im Interesse der Bank liegen, die vielleicht die Eigenkapitalhinterlegung besserstellen kann. (WR+)

Lt. **Barkow Consulting** belief sich das Wohnungsbau-Finanzierungsvolumen im Juli 2026 auf 21,7 Mrd. Euro. Das entspricht dem Vorjahreswert und liegt nur noch knapp unter dem langfristigen Durchschnitt der Jahre ab 2010 bis 2020, wie der Chart deutlich macht. Barkow verweist noch auf die Ausnahme des „kriegsbedingten Ausnahmemonats März 2026“ mit höheren Werten. [Hier fehlt „Der Immobilien-](#)

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

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

STRUCTURED DEAL-MAKING



> 20 Jahre
am Markt

> 100
erfolgreich
abgeschlossene Deals

> 3,5 Mrd. €
Transaktionsvolumen

IMMOBILIEN-, M&A- UND STRATEGIEBERATUNG

Wer wir sind

- JenAcon ist eine auf Immobilientransaktionen in kapitalmarktfähiger Größenordnung spezialisierte Unternehmensberatung.
- Wir begleiten unsere Klienten, insbesondere institutionelle Investoren, Eigentümer, Unternehmen und Projektentwickler während des gesamten Transaktionsprozesses.
- Unsere Leistungen reichen dabei von der Portfolioaufbereitung und Objektauswahl über die strukturierte Vermarktung und Transaktionssteuerung bis hin zum Signing und Closing.

Unser Fokus

Portfolios | Unternehmens- & Spezialimmobilien | Sale-and-Lease-Back

**Sprechen wir über
Ihre Immobilien.**

Treffen Sie uns auf der

**expo
real**

5.-7. Oktober 2026
Stand C1.521

**TERMIN
VEREINBAREN**

Personalien

FRANKFURT: Michael Stapf wurde bei **Greystar** zum Managing Director Development Germany & Austria berufen und verantwortet die Entwicklungspipeline beider Länder. Er wechselt von **LBBW Immobilien Development**.

DÜSSELDORF: Christian Rosen MRICS und Julian Schneiders verstärken bei **Aengevelt** das Team Investment & Development. Rosen arbeitet als Senior Consultant im Investment, Schneiders als Consultant mit Schwerpunkt Wohninvestment.

SAARBRÜCKEN: Jan-Niklas Maas hat zum 1. September 2026 für **Sonae Sierra** die Leitung der EUROPA-Galerie Saarbrücken übernommen.

BERLIN: Leiv Pfizenmaier wird zum 1. Oktober 2026 Director Investment bei **Savills**. Max Andrae verstärkt das Capital-Markets-Team als Consultant. Beide wechseln von **PTXRE**. Pfizenmaier war zuvor über sieben Jahre bei **Colliers** tätig.

München: Andreas Trumpp wird bei **KGAL** neuer Leiter Research. Trumpp kommt von der insolventen **PTXRE**, einem Immobilien Startup. Davor war er Researchchef bei **Savills IM** und **Colliers**. Die frühere Head of Research bei **KGAL**, Britta Roden, wechselte 2025 zu **Swiss Life Asset Managers**.

BERLIN: Leiv Pfizenmaier wird zum 1. Oktober 2026 Director Investment bei **Savills**. Max Andrae verstärkt das Capital-Markets-Team als Consultant. Beide wechseln von **PTXRE**. Pfizenmaier war zuvor über sieben Jahre bei **Colliers** tätig.

enbrief“ allerdings die Logik. Gegenüber dem Vormonat legte das Neugeschäft um 9,6% zu. Ein erheblicher Teil des Anstiegs dürfte lt. Barkow allerdings saisonal bedingt sein. Der Juli sei typischerweise der stärkste Monat des Jahres vor dem sommerlichen Rückgang der Kreditvergabe. Im bisherigen Gesamtjahr liege das Neugeschäftsvolumen daher weiterhin 1,6% unter dem Vorjahresniveau.



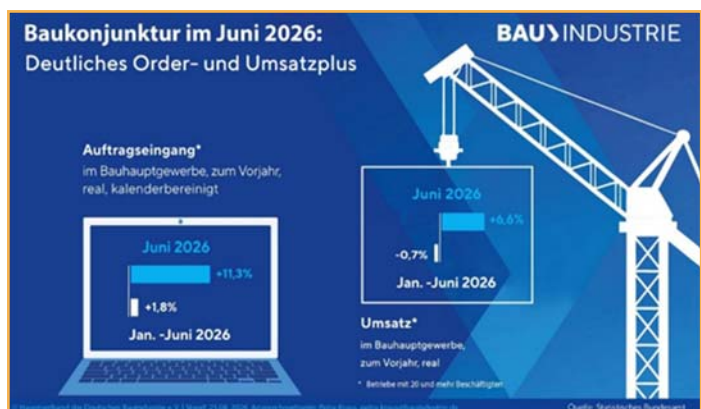
Auch an den grundlegenden Belastungsfaktoren habe sich damit wenig geändert. Die Kombination aus stabilen bis steigenden Immobilienpreisen, zuletzt wieder deutlich höheren Zinsen und anhaltender gesamtwirtschaftlicher Unsicherheit bremse die Erholung weiterhin. Hinsichtlich der Wirkung des lange angekündigten „Herbst der Reformen“, der vor kurzem noch vor kurzem noch „Sommer der Reformen“ hieß, ist Barkow skeptisch. Aus anderen Backgroundgesprächen ist evident, dass der klassische Kreislauf aus Eigenkapital, Bankfinanzierung, Vorverkauf der Wohnungen, Fertigstellung und schnelle Freigabe des Eigenkapitals für weitere Projekte durch lange Vermarktungszeiten und insbesondere lange Genehmigungszeiten beantragter Käufer-Finanzierungen unterbrochen ist. Eine schnelle Erholung des Wohnungsbaus wird bei allen gutgemeinten und auch richtigen Reformen nicht gesehen. ■

BAUINDUSTRIE SENKT UMSATZPROGNOSE 2026

Wachstumsprognose halbiert

Die BAUINDUSTRIE hat ihre Prognose für die Umsatzentwicklung in 2026 von real plus 2,5% zu Jahresbeginn auf plus 1% reduziert. Sie habe der Skepsis der Forschungsinstitute hinsichtlich der Entwicklung im laufenden Jahr angeschlossen. Angesichts der bis einschließlich Mai stark gebremsten Baukonjunktur und den steigenden Baukosten sei die ursprüngliche Prognose nicht mehr zu halten kommentiert der Hauptgeschäftsführer der BAUINDUSTRIE, Tim-Oliver Müller, die Lage am Bau. (red+)

Insbesondere der Wohnungsbau gebe mit nur noch realen Plus von 0,5% nach. Im Januar habe man noch +2% erwartet. Lediglich der Juni habe mit deutlichen Order- und einem leichten Umsatzplus ein Minus verhindert. Offen sei die Frage, ob es sich um eine unerwartete Trendwende oder nur um ein einmaliges Monats-Strohfeuer handele. Für den Auftragseingang im Monat Juni 2026 im Vergleich zum Vorjahresmonat ein reales und kalenderbereinigtes Plus von 11,3%, zum Vormonat³ von 6,0% ausgewiesen. Für das erste Halbjahr ergeben sich damit (in Summe erstmalig)



ein Plus von real 1,8%. Im Umsatz ist dies allerdings noch nicht angekommen. Da steht für das erste Halbjahr ein Minus von real 0,7% zu Buche.

Die Skepsis des Verbandes werde durch eine aktuelle Umfrage unter den Mitgliedsunternehmen bestätigt, wonach nur noch 30% der Befragten davon ausgingen, dass der Umsatz im eigenen Unternehmen 2026 zulegen werde. Genauso viele rechneten mit einem Rückgang. Hinzu kommt lt. Müller, dass nach wie vor gelte, dass Umsatz noch kein Ertrag sei. Angesichts der gestiegenen Kosten, die nicht an Auftraggeber weitergegeben werden können, seien die Unternehmer hinsichtlich des Ertrags pessimistisch. Nur noch 13% der Befragten erwarten eine Ertragssteigerung. 43% befürchten durch Preissteigerungen bei Diesel, Energie und Baumaterial einen Rückgang. Trotzdem werde das Personal gehalten (57%), bzw. sogar weiter aufgebaut (24%). Nur 19% rechnen mit einem Rückgang. Die Unternehmen möchten sich für „eine Erholung im kommenden Jahr“ gut aufstellen, so Müller. Das sei ein Kraftakt er mittelständischen bis großen Firmen der Bauindustrie, der unternehmerischen Mut und Weitblick gleichermaßen zeige. ■

HAUSPREISE GEBEN IN HAMBURG NACH

Eigentumswohnungen bleiben stabil, Angebotsüberhang steigt

Viele Hamburger Trends dürften typisch für die deutschen Metropolen sein. Der Hamburger Markt für Wohneigentum entwickelt sich uneinheitlich. Während die Preise für Eigentumswohnungen überwiegend stabil bleiben, sehen befragte Immobilienexperten fallende Preise bei Einfamilien-, Reihenhäusern und Doppelhaushälften. Gleichzeitig wächst in beiden Segmenten der Angebotsüberhang. Das belegt das aktuelle Immobilienbarometer, eine Expertenbefragung des IVD Region Nord e. V.. (red+)

Bei Eigentumswohnungen beobachten 54% der Befragten gleichbleibende Preise. 38% berichten von einer fallenden, 8% von einer steigenden Preistendenz. Perspektivisch für die kommenden sechs Monate erwarten 83% stabile Preise. 17% rechnen mit weiteren Rückgängen. Steigende Preise erwartet derzeit niemand. Trotz der weitgehend stabilen

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

Düsseldorf: **HIH Invest** hat über einen Clubdeal das ikonische und denkmalgeschützte Dreischeidenhaus, eine der prominentesten Immobilien Deutschlands, mit 32.239 qm Mietfläche, davon rund 29.800 qm Büro, gemeinsam mit institutionellen Investoren erworben. Verkäufer ist die **Familie Schwarz-Schütte**, die beteiligt bleibt.

WEITERSTADT: **P3 Logistic Parks** vermietet rd. 4.250 qm Hallen- und Bürofläche an **De Haas Road Cargo**. Der auf Blumen- und Pflanzentransporte spezialisierte Logistiker verlegt seinen Standort von Hochheim am Main. **REALOGIS Immobilien Frankfurt** vermittelte die Fläche mit rd. 3.340 qm Hallen- und 910 qm Büro.

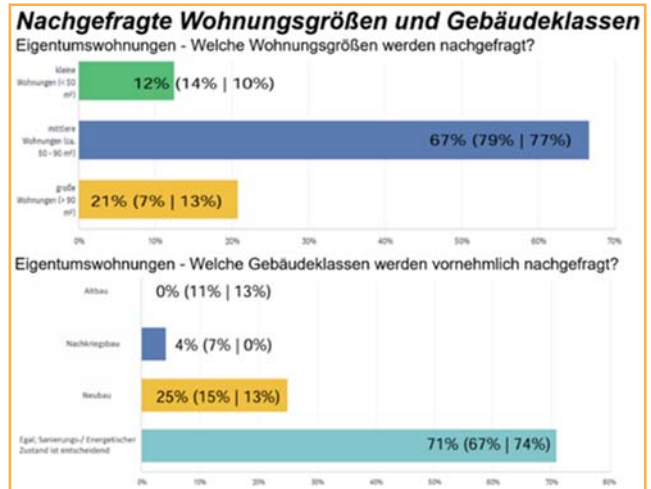
EMMERICH: **Logivest** vermittelte einem asiatischen Logistikunternehmen rd. 4.000 qm Logistikfläche. Der Mieter nutzt die Fläche für Lagerungs- und Distributionsdienstleistungen im E-Commerce, insbesondere für Produkte der Plattform **TEMU**.

BERLIN: **IREIT Global** hat im O-Campus 39.419 qm Netto-Mietfläche für 25 Jahre an die **Berliner Verkehrsbetriebe** vermietet, die dort ihren Hauptsitz ansiedeln. Das ist die größte Bürovermietung in Berlin seit 2020.

LUXEMBURG: **Zaga Capital Partners** hat das unter dem Namen Polarlicht angebotene Wohnungsportfolio mit etwa 5.600 Einheiten bzw. 333.000 qm vermietbarer Wohnfläche in Schleswig-Holstein und Niedersachsen von **DWS** gekauft. Lt. Immobilien Zeitung beziffern mit der Transaktion Vertraute den Kaufpreis auf 350 Mio. Euro.

Preise hat sich das Verhältnis von Angebot und Nachfrage deutlich verschoben. **63% der Befragten sehen bei Eigentumswohnungen inzwischen einen Angebotsüberhang**. Nur 4% der Experten melden derzeit einen Nachfrageüberhang.

Wenig überraschend sind Wohnungen in guten Lagen und begehrten Stadtteilen stärker nachgefragt. Bei den Wohnungsgrößen dominieren weiterhin Wohnungen zwischen rund 50 und 90 qm mit 67%. 21% der Befragten nennen inzwischen Wohnungen mit mehr als 90 qm als besonders gefragt. Anfang des Jahres waren es lediglich 7%.



Dagegen geraten Hauspreise deutlich unter Druck, so der IVD Nord. Bei Einfamilienhäusern, Reihenhäusern und Doppelhaushälften **beobachten 68% der Befragten aktuell fallende Preise**. Anfang 2026 waren es nur 25%. Lediglich 26% berichten derzeit von stabilen und 5% von steigenden Preisen. Gleichfalls sehen mehr als zwei Drittel (68%) aktuell mehr Häuser im Angebot als Nachfrage vorhanden ist. Zu Jahresbeginn lag dieser Anteil bei lediglich 30%.

Während bei Eigentumswohnungen gute und begehrte Stadtteile dominieren, verteilt sich die Nachfrage nach Häusern anders. 53% der Befragten nennen normale Lagen als besonders gefragt, 42% gute Lagen. Auch die tatsächlich erzielten Abschlüsse entfallen mit 56% überwiegend auf normale Wohnlagen. 79% der befragten Immobilienexperten berichten, dass Verkäufer die veränderte Marktlage noch nicht ausreichend berücksichtigen. Viele Eigentümer orientieren sich lt. IVD noch immer an Preisen, die in einer völlig anderen Marktpphase erzielt worden seien. Gerade der Verkauf älterer Einfamilienhäuser mit schlechter Energieeffizienzklasse scheitert oft. Weitere Hemmnisse seien fehlende Finanzierungsmittel für die Sanierung. Der energetische Zustand sei zu einem echten Preisfaktor geworden. ■

STABILITÄT PRÄGT EUROPAS LOGISTIKIMMOBILIEN-MÄRKTE BIS 2031

GARBE PYRAMID MAP sieht moderate, aber selektive Erholung

Die europäischen Logistikimmobilienmärkte stehen bis 2031 vor einer moderaten, aber selektiven Erholung, prognostiziert GARBE Industrial im aktuellen Forecast der GARBE PYRAMID MAP. Im flächengewichteten Mittel sinken die Spitzenrenditen in Europa von rund 5,3% auf 5,1%. Die Multiplikatoren sollen dementsprechend von 18,7-fach auf 19,6-fach um eine Jahresmiete steigen. **Welche Glaskugel hinter dieser Koma-Prognose steht, erschließt sich „Der Immobilienbrief“ nicht.** Aber auf jeden Fall sieht Garbe einen positiven Trend. Zudem würden die Spitzenmieten durchschnittlich um 2,0% pro Jahr steigen. Auf Ebene der einzelnen Märkte falle die erwartete Entwicklung jedoch sehr unterschiedlich aus. (WR+)

Deutschland und UK stechen lt. **Garbe** im Ländervergleich bei der Mietentwicklung hervor. Deutsche und britische Standorte gehörten zu den vergleichsweise reifen Märkten,

so Garbe, und seien mit 10 deutschen und 3 britischen Regionen unter den Top-30 vertreten. Für GB wird bis 2031 ein durchschnittliches Wachstum der Spitzenmieten von 2,3% und für Deutschland von 2,1% pro Jahr erwartet. München liegt mit einem prognostizierten Mietwachstum von 3,2% p.a. sowohl bei der Miete als auch mit einer Spitzenrendite von aktuell 4,50% an der europäischen Spitze. Manchester mit 3,1% Mietsteigerung und Berlin mit 3,0% liegen dahinter. Hier erwartet Garbe eine Renditekompression von jeweils rund 40 Basispunkten.

In Polen entwickle sich der Markt positiv, unterstützt durch die gesamtwirtschaftliche Lage, ohne dass die Preise bislang entsprechend nachziehen. Grund sei der vorhandene Leerstandspuffer. Für 2026 bis 2031 wird mit einer durchschnittlichen Mietsteigerung von rund 1,7% pro Jahr und einer Renditekompression von rund 22 Basispunkten gerechnet. Italien sei das Spiegelbild zu Polen. Der Leerstand ist mit rund 3,7% bereits niedrig. Für 2026 bis 2031 wird ein durchschnittliches Mietwachstum in Italien von rund 1,6% pro Jahr und eine Renditekompression von rund 15 Basispunkten erwartet. **Im Forecast zeige sich ein gemeinsames Muster der Märkte. Die Mietdynamik in Europa bleibe insgesamt so gering, dass sich**

Region	Rendite		Miete	
	H1 2026	H1 2031	H1 2026	H1 2031
Amsterdam Schiphol	4,7%	4,4%	9,4 €	10,2 €
Antwerpen (Antwerp)	5,0%	4,7%	5,7 €	6,2 €
Barcelona	4,8%	4,6%	9,3 €	10,2 €
Berlin	4,8%	4,4%	12,4 €	14,4 €
Birmingham	5,3%	5,0%	11,3 €	12,7 €
Bratislava	6,1%	5,9%	5,4 €	5,6 €
DAZ (Deventer, Apeldoorn, Zwolle)	5,1%	4,9%	6,2 €	6,7 €
Duisburg	5,0%	4,6%	7,9 €	8,7 €
Düsseldorf (Dusseldorf)	4,8%	4,5%	9,0 €	10,0 €
Frankfurt	4,8%	4,5%	8,6 €	9,7 €
Hamburg	4,7%	4,3%	8,9 €	10,0 €
Hannover (Hanover)	5,0%	4,7%	6,8 €	7,3 €
Inner London	5,0%	4,7%	29,5 €	33,5 €
Köln (Cologne)	4,8%	4,5%	8,7 €	9,7 €
Kopenhagen (Copenhagen)	4,9%	4,9%	8,4 €	9,6 €
Leipzig	5,4%	5,2%	5,4 €	5,6 €
Ljubljana	7,5%	6,9%	7,3 €	8,2 €
Lyon	5,0%	4,7%	5,7 €	6,3 €
Madrid	5,0%	4,7%	7,2 €	7,8 €
Mailand (Milan)	5,3%	5,1%	5,9 €	6,5 €
Manchester	5,3%	4,9%	11,4 €	13,3 €
München (Munich)	4,5%	4,1%	15,5 €	18,2 €
Paris	5,0%	4,7%	6,7 €	7,2 €
Prag (Prague)	5,0%	5,0%	7,5 €	8,1 €
Rom (Rome)	5,4%	5,2%	5,9 €	6,3 €
Rotterdam	4,7%	4,5%	8,8 €	9,3 €
Stuttgart	4,9%	4,6%	9,2 €	10,0 €
Tilburg/Waalwijk	4,7%	4,5%	7,5 €	8,4 €
Warschau (Warsaw)	6,2%	6,0%	5,7 €	6,5 €
Wien (Vienna)	5,0%	4,7%	7,4 €	8,2 €

Quelle: Garbe Industrial Pyramid Map

17. STUTTGARTER IMMOBILIENTALK

SIT 2026 - 19. OKTOBER

„Immobilienwirtschaft neu denken!“

www.sit-stuttgart.de

REFERENTEN

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

Deals

ATHENS: CP Capital US

aus New York hat die Apart-
mentanlage Ascent Athens mit
200 Wohneinheiten erworben.
Die Vermietungsquote beträgt
rund 95%. CP Capital US wurde
1989 vom deutschen Family
Office **Harald Quandt**
gegründet.

KOPENHAGEN: CapMan Real

Estate hat in einem neu gegrün-
detes Joint Venture mit der dani-
schen Pensionsgesellschaft **AP**
Pension das von **Bellagroup**
betriebene Hotel **Crowne Plaza**
Copenhagen erworben. Das
Vier-Sterne-Hotel umfasst rund
29.000 qm mit 366 Zimmern
Konferenz- und Tagungsflächen.

FARO: Commerz Real hat das
Shopping-Center Forum Algarve
aus dem **Hausinvest** für rd.
130 Mio. Euro an **Alfana**
Investment Management ver-
kauft. Das Center umfasst rd.
27.400 qm Mietfläche mit 115
Geschäften und ist nahezu voll
vermietet. **Ambas Real Estate**,
Cuatrecasas, **PriceWaterhouse**
Coopers und **PKF Portugal**
berieten Commerz Real.

BONN: Efimmo1, vertreten
durch **Tikehau Investment**
Management, hat im THE COR-
NER rd. 5.100 qm Büro- sowie
Lagerflächen und Stellplätze an
die **Bundesstadt Bonn** vermie-
tet. Der Bezug ist für Mitte 2027
vorgesehen. **Greif & Contzen**
vermittelte. **DLA Piper** und **Heu-
king** berieten rechtlich.

**PULHEIM: Die Segmüller Pols-
termöbelfabrik GmbH & Co KG**
hat rd. 9.000 qm Hallenfläche
sowie Büro- und Sozialflächen
an die **Maintrans Gruppe** ver-
mietet. **Logivest** vermittelte.

Neubauvorhaben bei den derzeit hohen Bau-, Finanzierungs- und Entwicklungskosten in vielen Märkten nur noch punktuell wirtschaftlich darstellen ließen. Dadurch gehe die Neubautätigkeit zurück. Aber noch sei kein flächendeckender Flächenmangel ablesbar. ■

NEUE NUTZER VERÄNDERN DEN LOGISTIK- IMMOBILIENMARKT

Arne Degener, Freier Journalist

Der deutsche Logistikimmobilienmarkt wird traditionell anhand von Flächenumsätzen, Spitzenmieten und Fertigstellungsvolumina bewertet. Diese Kennzahlen zeigen, wie sich der Markt entwickelt hat, erlauben jedoch nur begrenzte Rückschlüsse auf die künftige Nachfrage. Mindestens ebenso aufschlussreich ist daher der Blick auf die Unternehmen, die Logistikflächen anmieten. (AD+)

Wurde die Nachfrage lange vor allem von Industrieunternehmen, Handelskonzernen und Logistikdienstleistern geprägt, erweitern inzwischen internationale E-Commerce-Plattformen sowie Unternehmen aus der Automobil- und Batterieindustrie das Nutzerspektrum. Sie bauen ihre Präsenz in Europa kontinuierlich aus und schaffen dafür eigene Vertriebs-, Service- und Distributionsstrukturen.

Besonders deutlich lässt sich diese Entwicklung im grenzüberschreitenden Onlinehandel beobachten. Internationale E-Commerce-Anbieter haben ihre Marktpräsenz in Europa erheblich ausgeweitet und investieren verstärkt in regionale Fulfillment-Strukturen. Kürzere Lieferzeiten, ein effizienteres Retourenmanagement und die Nähe zu den Endkunden stehen dabei im Vordergrund. Entsprechend verlagern sich logistische Aktivitäten zunehmend von interkontinentalen Transportketten hin zu europäischen Distributionsnetzwerken.

Diese Entwicklung verändert die Anforderungen an Standorte. Gefragt sind leistungsfähige Verkehrsinfrastrukturen, eine schnelle Erreichbarkeit europäischer Absatzmärkte sowie die Anbindung an Seehäfen, Güterverkehrszentren und Luftfrachtdrehkreuze. Logistikimmobilien werden deshalb zunehmend im europäischen Maßstab bewertet. Nicht allein ihre Lage innerhalb Deutschlands entscheidet, sondern ihre Funktion als Knotenpunkt internationaler Liefer- und Distributionsnetze.

Auch die Automobilindustrie trägt zu dieser Entwicklung bei. Chinesische Hersteller bauen ihre Vertriebs- und Servicenetze in Europa Schritt für Schritt aus. Hinzu kommen Unternehmen der Batterieindustrie, deren Produktions- und Lieferketten zusätzliche Lager-, Ersatzteil- und Distributionskapazitäten erfordern. Für den Logistikimmobilienmarkt ist dabei weniger die Herkunft einzelner Unternehmen entscheidend als die Tatsache, dass neue Marktteilnehmer eigene Logistikstrukturen etablieren und bestehende Netzwerke erweitern.

Davon profitieren insbesondere etablierte Logistikregionen mit multimodaler Verkehrsanbindung. Gleichzeitig gewinnen Standorte an Bedeutung, die über ausreichende Flächenreserven verfügen und langfristige Entwicklungsperspektiven bieten. Der Wettbewerb zwischen den Regionen wird künftig daher nicht nur über Mietpreise oder Flächenverfügbarkeit entschieden, sondern zunehmend über ihre Einbindung in internationale Warenströme und ihre Attraktivität für neue Nutzergruppen. ■

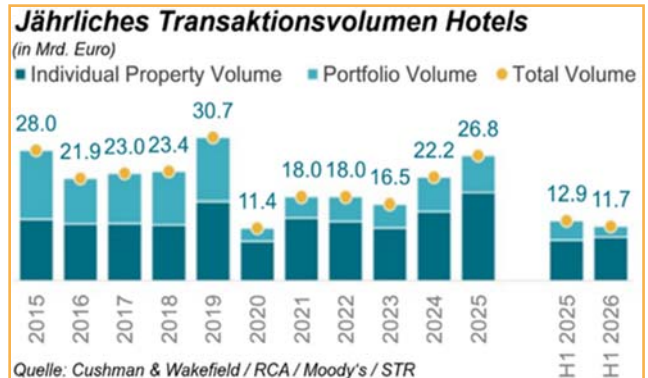
EUROPÄISCHER HOTELINVESTMENT-MARKT MIT FAST 10% RÜCKGANG C&W sieht - 9,5% auf 11,7 Mrd. Euro im 1HJ

Die europäischen Hotelinvestitionen rutschten laut dem neuesten MarketBeat Europe Hospitality von Cushman & Wakefield (C&W) im ersten Halbjahr 2026 um 9,5% auf 11,7 Mrd. Euro ab. Gegenüber dem 10-Jahresschnitt der jeweils ersten sechs Monate sei das aber ein Anstieg von knapp 20%. (red+)

Die wichtigsten Deals waren der Verkauf des **Pullman Paris Tour Eiffel** mit 435 Zimmern durch einen Investmentfonds von **Morgan Stanley Real Estate Investing** sowie **QuinSpark Investment Partners** an ein von **Batipart Immo Europe** geführtes Investorenkonsortium, der Erwerb des ehemaligen **Westminster Curio Collection Hotels** in London durch die spanische Hotelgruppe **Riu Hotels & Resorts** als größte Single Asset Transaktion in London seit 2021 und der Kauf des Park Hyatt Wien aus der Insolvenzmasse der **Signa Group** durch einen Privatinvestor. Portfolioaktivitäten blieben weiterhin auf das Vereinigte Königreich konzentriert. In Deutschland trug sich vor allem der Verkauf

eines Portfolios mit 11 Objekten von **Aroundtown** an die **Ironstone Group / Ogilvy Capital** aus den USA und Großbritannien in die Statistik ein.

Das Transaktionsvolumen von Investoren aus der Asien-Pazifik-Region wuchs im Jahresvergleich um 500%



und trug unter anderem dazu bei, Rückgänge aus der Region Amerika mit - 87% auszugleichen. Europa habe von einer geopolitischen Neubewertung der Investmentstrategien global tätiger Anleger profitiert, so C&W. Zudem habe sich Nachholbedarf in den letzten zurückhaltenden Jahren gebildet. Die Anzahl der Transaktionen in einer Größen-

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.

Neugierig? Treffen Sie uns auf der Expo Real am Stand C1.222.

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

AURELIS.DE



Explore the power of transformation

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

www.union-investment.de/realestate



Deals

FREIBURG: IREMIS hat für den IREMIS Hotel Immobilienfonds I das Novotel Freiburg mit 219 Zimmern von Deka Immobilien erworben. Das Hotel wird 2027 saniert und im Herbst 2027 als Scandic Hotels wiedereröffnet. Mit Scandic Hotels wurde ein langfristiger Mietvertrag geschlossen.

BRISBANE: Union Investment hat das voll vermietete Büro- und Geschäftshaus Southpoint Commercial mit 28.068 qm Mietfläche an LDR Capital verkauft. Hauptmieter sind Flight Centre Travel Group und Virgin Australia. BNP Paribas Asset Management beriet beim Verkauf.

HELSINKI: Deka Immobilien hat für den Deka-ImmobilienEuropa eine Logistikimmobilie am Flughafen von einem institutionellen Investor erworben. Das 2022 errichtete Objekt umfasst rd. 33.000 qm Mietfläche und ist vollständig langfristig an Barona Varastopalvelut Oy vermietet.

KÖLN: Patron Capital und INBRIGHT haben von Rhenus SMG eine rd. 14.700 qm große Light-Industrial-Immobilie in Niehl erworben. Rd. 6.042 qm wurden langfristig an die Kölner Verkehrs-Betriebe AG vermietet. Angermann vermittelte Ankauf und Vermietung.

FRANKFURT: Savills IM hat Absalons Gaard in Kopenhagen mit rd. 7.500 qm Mietfläche an PensionDanmark verkauft. Zudem veräußerte Savills IM das Fachmarktzentrum AaBe Fabrik in Tilburg mit mehr als 30.000 qm Mietfläche an Braintown Development B.V.. Cushman & Wakefield RED, Bruun & Hjejle, KPMG, Brikks und Dentons berieten.

ordnung von über 100 Mio. Euro stieg im Jahresvergleich um 30%. Hotelinvestoren konzentrierten sich auf gehobene und luxuriöse Hotels. Der durchschnittliche Preis pro verkauftem Zimmer stieg im Jahresvergleich über alle Hotelklassen hinweg um 9% auf 228.416 Euro

Mit 3,22 Mrd. Euro (+74%) führt das Vereinigte Königreich im 1 HJ die Länderstatistik an. Spanien mit 2,66 Mrd. Euro (+34%), Italien mit 1,31 Mrd. (-18%) und Frankreich mit 1,25 Mrd. Euro (+8%) liegen mit großem Abstand vor Deutschland mit 603 Mio. Euro. London alleine erreicht mit 2,3 Mrd. Euro, verteilt auf 24 Immobilien, fast das vierfache deutsche Volumen. Paris, Wien und Madrid folgen auf den Plätzen. Die Zimmeranzahl legte in Europa um 2,9% zu. Der europaweite RevPAR (Umsatz pro verfügbarem Zimmer) lag bei 101 Euro (+3%). Im Ausblick verweist C&W auf eine Reihe weiterer großvolumiger Transaktionen in der Pipeline. ■

WER PRÜFT EIGENTLICH DIE INVESTMENT-ENTSCHEIDUNG NOCH?

Ein Essay von Edmund Pelikan, GF Stiftung Finanzbildung Consulting

Monetäres Vertrauen II – Warum institutionelle Anleger nach den Erfahrungen der Immobilienkrise nicht nur ihre Investments, sondern auch ihre Entscheidungsprozesse hinterfragen sollten. Immobilien gelten als langfristig, mehr oder wenig wertbeständig und berechenbar. Sie produzieren laufende Erträge, besitzen einen realen Gegenwert und waren über Jahre ein verlässlicher Baustein institutioneller Portfolios. Dann kamen Zinswende, Bewertungsabschläge, Refinanzierungsprobleme, Projektentwicklerinsolvenzen und Liquiditätsengpässe. Das gehört zum Thema Märkte. Interessanter ist deshalb eine andere Frage: **Wie gut waren eigentlich die Entscheidungen, mit denen professionelle Anleger in diese Investments gekommen sind?**

In einem anderen Beitrag zum monetären Vertrauen habe ich die These formuliert, dass ein blinder Fleck institutioneller Kapitalanlage möglicherweise weniger im Investment selbst als in der Qualität der Entscheidung liegt, die zu diesem Investment geführt hat. Ein Wertverlust beweist schließlich noch keine schlechte Entscheidung. Umgekehrt macht eine positive Performance aus einem schlechten Entscheidungsprozess noch keinen guten. **Entscheidend ist, auf welcher Informationsgrundlage, mit welchen Annahmen und unter welchem Verständnis eine Anlageentscheidung getroffen wurde.**

Deshalb sollte die Aufarbeitung problematischer Investments die Frage in den Vordergrund stellen: „Was müssen wir heute verändern, damit wir morgen besser entscheiden?“ und „Wenn alle prüfen – wer prüft das Ganze?“ Institutionelle Anlageentscheidungen entstehen selten durch eine einzelne Person. Vorstände, Anlageausschüsse und Aufsichtsgremien treffen auf interne Fachabteilungen, Investment Consultants, Asset Manager, Banken, Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Diese Arbeitsteilung ist Ausdruck professioneller Kapitalanlage. Sie kann aber zugleich eine Schwachstelle erzeugen. Der Rechtsanwalt beurteilt rechtliche Sachverhalte. Der Steuerberater steuerliche Fragen. Der Wirtschaftsprüfer prüft innerhalb seines Auftrags. Asset Manager und Anlageberater analysieren Investments. Alles richtig. *(Anm. „Der Immobilienbrief“: Und hier hat „Der Immobilienbrief“ schon oft moniert, dass gut vorbereitete und massenhaft begutachtete Entscheidungen vor allem die Entscheider absichern und nicht die Anleger. Die jungen Akquisitoren schwimmen im Zyklus und berufen sich später auf Lerneffekte. Die Vorgesetzten müssen Umsatz machen und sind bei Schieflage gut begutachteter Immobilien kurz vor der Pensionierung. Die Ausschüsse denken vor allem an Haftung und folgen den Vorlagen.)* ►

Aber wer prüft die Verbindungen dazwischen?

Wer stellt sicher, dass entscheidungsrelevante Informationen vollständig beim zuständigen Gremium angekommen sind? Wer erkennt Abhängigkeiten zwischen Informationsgebern, Beratern und Produktanbietern? Wer hinterfragt Gegenpositionen? Und wer kann Jahre später noch nachvollziehen, welche Annahmen für eine Entscheidung ausschlaggebend waren?

Genau hier beginnt das, was ich unter monetärer Entscheidungsarchitektur verstehe. Es geht nicht um eine zusätzliche Kontrollinstanz und auch nicht darum, etablierte Fachberater zu ersetzen. Es geht um den Blick auf das Gesamtsystem: Wie entstehen Informationen? Wer bewertet sie? Wer widerspricht? Wer entscheidet? Und was geschieht, wenn sich wesentliche Voraussetzungen verändern?

Und die unangenehmste Frage: Hat das entscheidende Gremium tatsächlich verstanden, warum dieses Investment die erwartete Rendite erwirtschaften soll – und welches Risiko dafür übernommen werden muss? Dafür lassen sich fünf Perspektiven unterscheiden: Waren die Informationen transparent, verständlich und rechtzeitig verfügbar? Waren Rollen und Verantwortung eindeutig? Wurden Interessenkonflikte und Gegenpositionen im Sinne der Unabhängigkeit ausreichend berücksichtigt? Verfügte das entscheidende Gremium über genügend Sach- und Fachkompetenz, um das Risiko tatsächlich zu verstehen? Und waren Informationswege, Monitoring und Eskalation auch unter Stress tragfähig?

Diese fünf Perspektiven bilden den Kern eines T.R.U.S.T.-Ansatzes. Entscheidend ist dabei weniger das Akronym als der Perspektivwechsel: Nicht noch eine Prüfung des Investments, sondern eine strukturierte Betrachtung der Entscheidung dahinter. **Machen Sie den Selbsttest.**

Nehmen Sie eine größere Immobilienanlage Ihrer Institution aus den Jahren 2021 oder 2022. Legen Sie die damalige Beschlussvorlage auf den Tisch und versuchen Sie, fünf Fragen zu beantworten: Warum haben wir genau dieses Investment gezeichnet? Welche wesentlichen Risiken wurden dem Entscheidungsgremium genannt? Welche Gegenargumente wurden dokumentiert? Welche Annahme hätte dazu geführt, dass wir nicht investiert hätten? Und wann wurde später erstmals überprüft, ob diese Annahmen noch Bestand hatten?

Sind diese Fragen heute klar zu beantworten: hervorragend. Müssen dafür erst Akten rekonstruiert, ehemalige Mitarbeiter angerufen und frühere Berater befragt werden, haben Sie möglicherweise nicht nur ein Investmentproblem. Dann haben Sie ein Architekturproblem.

Die kurze Analyse des Selbsttests: „Wer wusste wann was?“

Gerade problematisch verlaufene Investments bieten eine Chance, diese Architektur sichtbar zu machen. Während die klassische Analyse Performance, Bewertung, Finanzierung und Managerleistung untersucht, stellt eine Post-Mortem-Betrachtung zusätzliche Fragen: Welche Informationen lagen wann vor? Wer verfügte darüber? Welche Warnsignale entstanden? Wem wurden sie berichtet? Und wann führte eine veränderte Informationslage tatsächlich zu einer neuen Entscheidung. Es geht um institutionelles Lernen, sozusagen Finanzbildung im professionellen Umfeld.

„Wer wusste wann was?“ ist deshalb keine Schuldfrage. Es ist eine Governance-Frage. Und sie führt unmittelbar zur Finanzbildung. Ein Stiftungsrat muss keinen Discounted-Cashflow berechnen. Ein Verwaltungsrat eines Versorgungswerks muss kein Immobilienbewerter sein. Aber wer über erhebliche Vermögenswerte entscheidet, sollte verstehen können, woher eine erwartete Rendite stammt, welches Risiko dafür übernommen wird und welche Annahmen die Investmentthese tragen. Finanzverständnis wird damit Teil guter Governance. Genau an dieser Stelle setzt Trust Architecture an.

Vielleicht ist das die nächste Entwicklungsstufe institutioneller Due Diligence. Wir haben gelernt, Immobilien zu prüfen. Wir prüfen Fonds, Manager, Bewertungen und Risiken. Nun könnte es an der Zeit sein, gelegentlich auch die eigene Entscheidung zum Prüfungsgegenstand zu machen. Die entscheidende Frage lautet also: Tragen diese Prozesse auch dann, wenn es schwierig wird? Die vergangenen Immobilienjahre haben genügend Anschauungsmaterial geliefert. Denn Vertrauen entsteht nicht durch gute Absichten. Es entsteht durch Transparenz, Verständnis und Verantwortung. Vertrauen hat einen Wert. *(Edmund Pelikan ist Geschäftsführer der Stiftung Finanzbildung Consulting GmbH & Co. KG, Stiftungsberater, Finanzjournalist und Lehrbeauftragter an der Hochschule Landshut und beschäftigt sich mit der Verbindung von Finanzverständnis, Governance und institutioneller Resilienz.)* ■

Register now!

mirem
MIREM - MBA INTERNATIONAL REAL ESTATE MANAGEMENT

STANDORT ENTSCHEIDET KAPITAL FOLGT NACHHALTIGKEIT BLEIBT

mirem annual congress 2026
4. & 5. November 2026 | Stuttgart

Der mirem annual congress ist jedes Jahr Treffpunkt für die Immobilienbranche und verbindet fachlichen Austausch mit neuen Perspektiven auf aktuelle Herausforderungen, Entwicklungen und Chancen des Marktes.

Was Sie erwartet | Programm

Der 12. mirem annual congress nimmt die Faktoren in den Blick, die Immobilienmärkte und Investitionsentscheidungen aktuell prägen. Wie verändert sich der Wirtschaftsstandort Stuttgart? Welche Rolle spielt Infrastruktur als neue Anlageklasse? Und wie lässt sich ESG mit Investmentfähigkeit verbinden? Impulsvorträge, Markteinblicke und Paneldiskussionen bringen Perspektiven aus Immobilienwirtschaft, Finanzierung und Investment zusammen.

Wer Sie erwartet | Speaker/innen

Auf der Bühne kommen Führungskräfte und Fachleute aus Immobilienwirtschaft, Investment, Projektentwicklung, Finanzierung und Nachhaltigkeit sowie aus Wissenschaft und Verbänden zusammen. Freuen Sie sich auf unterschiedliche Perspektiven, klare Positionen und den direkten Austausch zu den Themen, die die Immobilienbranche aktuell bewegen.

Wo Sie erwartet werden | Veranstaltungsort

2026 führt der mirem annual congress nach Stuttgart und findet in der Geschäftsstelle der DGNB statt. Damit ist der Kongress an einem Ort zu Gast, an dem sich vieles von dem widerspiegelt, was auch das Programm prägt: Nachhaltigkeit, Transformation und die Zukunft der gebauten Umwelt.

Wer Sie einlädt | Veranstalter

Der Veranstalter mirem e.V. ist der Alumniverein des MBA Studiengangs Internationales Immobilienmanagement an der Akademie der Hochschule Biberach. Seit der Gründung stellt der mirem e.V. mittlerweile ein großes Netzwerk dar, der die Immobilienbranche national und international vernetzt.

Anmeldung

ANMELDUNG + INFOS

www.akademie-biberach.de/mac

Termin und Ort

4. November **Vorabendevent**

Führung Stuttgart 21 – Einblick in die Bahnhofszukunft

5. November **Fachkongress**

Geschäftsstelle der DGNB, Tübinger Straße 43 in Stuttgart

Moderation

Jasmin Fürst MBA
(BayernLB) &
Prof. Dr. Thomas Beyerle
(Hochschule Biberach)
führen Sie durch das
Programm.



**MIT LIVE POD-
CAST VOR ORT**

Sponsoren



Medienpartner



Partner



Firmen-News

POHLHEIM: Periskop Logistik Fonds hat Baugenehmigungen für zwei neue Logistikimmobilien mit rd. 12.000 und 8.000 qm erhalten. Die insgesamt rd. 20.000 qm große Nachverdichtung wird von **Goldbeck** geplant. Die Fertigstellung ist für 2027 vorgesehen.

FRANKFURT: Garbe Urban Real Estate stellt Insolvenzantrag für "Westend Gardens". Im Westend sollten im "Senckenberg-Carré" rund 20.000 qm Büro im Bestand geschaffen werden.

CHICAGO/FRANKFURT: JLL wurde von **Nestlé**, dem weltweit größten Lebensmittel- und Getränkeunternehmen, als globaler Immobiliendienstleister mandatiert. Der Auftrag umfasst integrierte Services im Leasingmanagement und strategische Beratungsdienstleistungen für das gesamte Immobilienportfolio von Nestlé.

Deal

BERLIN: AEW erwirbt eine moderne Bildungseinrichtung im Gesundheitsbereich von **Pantera AG**. Das Objekt wurde im Auftrag eines bestehenden Fonds mit Fokus auf Gesundheitsimmobilien für französische Privatanleger erworben. Die Immobilie umfasst rund 4.700 qm Flächen und befindet sich zentral auf dem Campus des Unfallkrankenhauses Berlin (UKB). Das Objekt ist langfristig und indexiert vermietet. AEW wurde von **Noerr, TA Europe** und **Nova Ambiente** beraten. **JLL** beriet den Verkäufer.

US-MULTIFAMILY IM SYSTEMVERGLEICH – TEIL 2 VON 5

Cashflow ab dem ersten Monat – kein Versprechen, sondern Arithmetik

Mirko Otto, Whitestone Capital (mirko@whitestonecapital.us)

Was der Abstand zwischen Rendite und Zins wirklich bedeutet.

Es gibt eine einfache Frage, mit der sich jedes fremdfinanzierte Immobilieninvestment prüfen lässt: Liegt die laufende Objektrendite über oder unter dem Zins, den ich für das Fremdkapital zahle? Liegt sie darüber, arbeitet der Kredit für den Investor. Liegt sie darunter, arbeitet der Investor für die Bank. Alles Weitere – Steuern, Tilgung, Wertentwicklung – kommt danach. Diese eine Relation entscheidet, ob ein Investment sich von Anfang an selbst trägt oder ob es von der Hoffnung auf spätere Wertsteigerung lebt.

Positive Hebelwirkung im US-Markt

Im amerikanischen Multifamily-Segment liegen die Cap Rates professionell verwalteter Anlagen, wie im ersten Teil dieser Serie beschrieben, typischerweise zwischen 4,5 und 6,5 Prozent (für ein Neubauobjekt in Core-Lage am unteren Ende, für ein entwicklungsfähigen Altbau eher am oberen Ende der Spanne), – auf Nettobasis, nach Betriebskosten. Die Hypothekenzinsen für entsprechende Objekte bewegen sich derzeit zwischen 5,0 und 6,0 Prozent. **Der Abstand ist nicht spektakulär, aber er ist positiv.** Und ein positiver Abstand bedeutet: Jeder fremdfinanzierte Dollar erhöht die Eigenkapitalrendite, statt sie zu verwässern.

In der Praxis ergeben sich daraus Cash-on-Cash-Renditen von vier bis sechs Prozent – also laufende Ausschüttungen auf das eingesetzte Eigenkapital, ab dem ersten vollen Betriebsjahr, selbst bei Objekten, deren eigentliches Potenzial erst noch gehoben werden soll. Hinzu kommt eine Besonderheit des US-Finanzierungsmarktes: Langfristige Agency-Darlehen erlauben häufig tilgungsfreie Anlaufjahre. Das Kapital, das in Deutschland in die Pflichttilgung flösse, steht in den USA für Ausschüttungen oder Wertsteigerungsmaßnahmen zur Verfügung.

Auch hier hilft ein Zahlenbeispiel. Eine Anlage mit sechs Prozent Cap Rate, zu 60 Prozent mit einem Darlehen zu 5,5 Prozent finanziert: Auf das Objekt entfallen sechs Prozent Ertrag, auf das Fremdkapital 5,5 Prozent Kosten. Die Differenz von einem halben Prozentpunkt auf den fremdfinanzierten Teil fließt dem Eigenkapital zusätzlich zu – aus sechs Prozent Objektrendite werden gut sieben Prozent auf das eingesetzte Kapital, vor Wertsteigerung und vor steuerlichen Effekten.

Die deutsche Rechnung

Nun dieselbe Prüfung für den deutschen Markt. Derselbe Hebel, angewandt auf ein deutsches Objekt mit 3,0 Prozent Nettorendite und vier Prozent Zins, wirkt in die Gegenrichtung: Er drückt die Eigenkapitalrendite unter null. Eine Bruttoanfangsrendite von vier Prozent schmilzt nach Betriebskosten, Verwaltung und realistischem Mietausfallwagnis auf netto zwei bis drei Prozent. Die Finanzierungszinsen liegen darüber. Das Ergebnis kennt jeder, der in den vergangenen Jahren deutsche Anlageobjekte durchgerechnet hat: Nach Kapitaldienst bleibt in vielen Fällen ein negativer laufender Cashflow. Der Eigentümer schießt Monat für Monat zu – und nennt das Vermögensaufbau.

Tragfähig ist diese Konstruktion nur unter einer Bedingung: dass die Wertsteigerung der Immobilie die laufenden Verluste überkompensiert. Zwischen 2010 und 2021 ist diese Wette aufgegangen, getragen von einer Nullzinsphase, die es so nicht wieder geben muss. Wer heute dieselbe Rechnung aufmacht, wettet nicht auf ein Geschäftsmodell, sondern auf **die Wiederholung einer historischen Aus-**

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

Immobilienredaktion:

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

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

Redaktioneller Beirat:

Dr. Kurt E. Becker (BSK), Chris-
topher Garbe (Garbe Unternehmens-
gruppe/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.*

nahmesituation. Das kann man tun. Man sollte es nur nicht mit einer Investitionsstrategie verwechseln.

Warum laufender Cashflow mehr ist als Rendite

Der Unterschied zwischen einem Investment, das sich selbst trägt, und einem, das zu-
gefüllt werden muss, ist nicht nur eine Frage der Rendite. Er ist eine Frage der Wider-
standsfähigkeit. Ein Objekt mit positivem Cashflow übersteht unerwartete Reparaturen,
Zinserhöhungen und Leerstand oder Mietausfall aus eigener Kraft. Ein Objekt mit nega-
tivem Cashflow macht seinen Eigentümer bei jeder Störung erpressbar – durch die
Bank, durch den Markt, durch den Zeitpunkt. Verkauft wird dann nicht, wenn es klug ist,
sondern wenn es sein muss.

Deshalb gehört zu einem seriösen Underwriting immer die Frage: Trägt sich
das Objekt auch dann noch, wenn die Auslastung um fünf Punkte fällt und die Versiche-
rungsprämie um zwanzig Prozent steigt? **Ein Investment, das diese Frage nur im
Basisszenario mit Ja beantwortet, ist keines.**

Für Investoren aus dem deutschsprachigen Raum kommt ein weiterer Aspekt
hinzu: Laufende Ausschüttungen in US-Dollar sind eine natürliche Diversifikation gegen-
über einem Vermögen, das überwiegend in Euro denominiert ist. Währungsschwankun-
gen bleiben ein Risiko, das man kennen und einordnen muss – aber ein regelmäßiger
Dollar-Cashflow glättet dieses Risiko über die Haltedauer, statt es auf einen einzigen
Verkaufszeitpunkt zu konzentrieren.

Fazit: Positiver Cashflow ab dem ersten Monat ist kein Marketingversprechen, sondern
das Ergebnis einer simplen Relation: Nettorendite über Fremdkapitalzins. Diese Relati-
on ist im US-Multifamily-Markt derzeit gegeben, im deutschen Wohnungsmarkt in aller
Regel nicht. Im nächsten Teil dieser Serie geht es um den Rahmen, der diese Zahlen
erst möglich macht: Zwei Rechtsordnungen, die aus demselben Geschäft – Wohnraum
vermieten – zwei völlig verschiedene Geschäftsmodelle machen. ■

rohmertmedien

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

