

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 632 | 39. KW | 25.09.2026 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland ist das schönste Land zum Leben. Klopp bringt uns wieder Patriotismus bei. 1:1 ist wenigstens nicht verloren. Die Wirtschaft lernt an staatlichen Krücken der Sonder-schulden wieder, schneller zu humpeln, meinen die Institute. Es ist viel los im Moment. Nichts geht an der Immobilienwirt-schaft als Seismograf der langfristigen Erwartungen vorbei. „Weniger“ und „billiger“ erwarten die Büro-Matadore. Wir machen dazu nächste Woche noch ein kleines EXPO REAL SPEZIAL am Donnerstag - eher als „erweitertes Editorial“. Marketing interessiert sich noch nicht einmal mehr für die EXPO REAL. Deshalb fasse ich mich heute kurz. **Ansonsten waren die letzten 2 Wochen eher zum Kopfschütteln.**

Die Woche startete mit **rechts-/links-extremen Wahl-ergebnissen** und klaren **Enteignungsdrohungen**. + + + Die **AI-Zauberlehrlinge warnen vor sich selber** und der Pandora, die sie aus der Büchse ließen. Sie fordern für sich selber einen „**KI-Sperrvertrag**“. **Quantencomputer** potenzieren die Gefahren für uns alle. Nichts ist mehr geschützt. Schon vor ein paar Wochen ließen sich die **V-Bank-Idioten** die not-wendigen Daten fast aller deutschen Wohlhabenden für ei-nen Identitätsdiebstahl klauen. + + + Die **Fed** erhöhte die Zinsen. Seit dieser Woche herrscht **globaler Ausverkauf der Anleihemärkte** mit steigenden Renditeforderungen (10 Jahre USA 5,16%, „Bund“ 3,6%). + + + Der **US-Präsident** kündigt vor der **völlig unaufgeregten UN-Generalversammlung** an, bei Bedarf, ein **80 Mio.-Einwohner-Volk „in die Hölle“ zu schicken**. + + + **Russ-land** dreht noch einmal richtig auf. Putin steht mit dem Rück-ken an der Wand. + + + Deutschlands höchster Soldat, **Car-sten Breuer**, bekräftigte am Dienstagabend vor Jugendli-chen, **aktuell sei „die gefährlichste Situation, die ich in meinen 42 Jahren als Soldat erlebt habe“**. Das kann ich als ehemaliger Zeitsoldat der „**Psychologischen Verteidi-gung**“, der damals letzten aktiven Truppe des „Kalten Krie-ges“, mit noch längerer Perspektive aus eigener Sicht bestä-tigen. Bereits 2016 bis 2018 - so sagt mir Gemini Notebook - warnte ich in „Der Immobilienbrief“ aus dem Gefühl eines veränderten Vokabulars heraus, vor dem **Verschwinden des historischen Bewusstseins** und leichtfertigen militärischen Drohungen. + + + Antisemitismus wird gesellschaftsfähig. Die Hälfte aller jungen Frauen in Berlin schlägt sich auf die Seite derjenigen, die am 7. Oktober den Krieg mit lebendig Ver-

brennen, Zerstückeln und Vergewaltigen begonnen haben. **Zugegeben**, zwischendurch habe ich auch über Maßstäb-lichkeit nachgedacht.

Aber das alles ist noch GAR NICHTS gegen den „**Benzinpreis-Explosions-Aufreger**“! Das geht ans eigene Geld! Das sieht sogar unsere Regierungs-Nanny ein. **Schwupps, gibt es einen neuen Tankrabatt aus der Gieß-kanne**. Wenn es irgendwo auf der Welt Verwerfungen gibt, muss der Staat seine Wähler schützen. **Natürlich gibt es vorübergehend schützenswerte Pendler in Diaspora-Gegenden ohne Nahverkehr. Die sind sofort identifizier-bar und lassen sich durch Staat und Arbeitgeber direkt stützen**. Ansonsten zahlt der typische „6-Liter-Fahrer“ mit 12.000 km pro Jahr im Moment 50 Cent mehr als „normale“ 1,80 bis 2,- Euro. **Das sind 30 Euro pro Monat = 1 Pizza mit 2 Getränken! Das ist ein echter Aufreger - wie ich übrigens zu Hause selber spüre**. Für Selbstständige sind das minus MwSt minus Steuern eher 15 Euro! Außerdem habe ich Ihnen schon in **2008er Benzinpreis-Hysterie, als Öl teurer war als heute (!)**, vorgerechnet, dass für mich Tanken nie so billig war wie damals, obwohl ich 2008 einen BMW-12-Zylinder mit 14l Verbrauch fuhr und heute eine Hy-brid-Diesel-Nähmaschine mit 6l oder Sonnenstrom für alle Kurzstrecken. **Wir haben weniger steigende Energieko-sten als steigende Staats- und Energiewende-Abgaben!**

Aber bedenken Sie immer und immer wieder: **Je-der Cent, den der Staat als Wohltat ausschüttet, wird von Steuern und Abgaben der privaten Wirtschaft, aus Verschuldung oder aus Bodenschätzen bezahlt, die wir fast nicht haben oder als NIMBYs nicht fördern wollen. JETZT geht's ans ENTEIGNEN**. Der Staat hat's ja. In der **Expo-Ausgabe rechnet** unser Chefvolkswirt **Prof. Hanspeter Gondring** das einmal vor. Die **Vonovia/DW-Enteignung** in Berlin würde den Steuerzahler rund **600 Mio. Euro bis 1 Mrd. kosten - JÄHR-LICH**. Nimmt man die anderen großen Wohnungsgesellschaften hinzu, verdop-pelt sich das - **Kollateralschäden des Standortes** nicht eingerechnet!

Bis nächste Woche - und dann auf der EXPO REAL

Ihr Werner Rohmert



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
Bulwiengesa: Bulwiengesa 5%-Studie 2026, Renditepotenziale im „New Normal“ des Immobilienmarktes (Rohmert)	4
Colliers: Weltweite Transaktionsvolumen im Q2 bei Beständen plus 21,2% (Rohmert)	6
JLL: Anwaltskanzleien zahlen hohe Büromieten, Trend geht in die CBDs zurück (Rohmert)	7
ZIA: Stimmung stabilisiert auf niedrigem Niveau (Rohmert)	8
Barkow Consulting: 10-Jähriger Baufinanzzins mit 4,25% auf Höchstwert seit Mai 2011	9
BNP Paribas Real Estate: Zinswende holt Renditedifferenzen der Wohninvestmentmärkte zurück (Rohmert)	11
Catella/WPV/DZ Bank: Grundsteinlegung für den KöTower an prominenter Adresse (Wrede)	15
BF.capital: Stimmung am Internationalen Private-Debt-Markt bleibt positiv	20
IndustrialPort: Leerstandsquote für Logistik- und Produktionsimmobilien	21
Impressum	21

Fremdbeiträge

Wachstum ohne Investitionen ist noch kein Aufschwung	12
Gion van den Bogaert, CEO Floryn	
Erst das Zielbild, dann das Tool	18
Anna Hippler, DX Consulting	
Warum das Mietrecht entscheidet, was eine Wohnimmobilie wirtschaftlich macht	19
Teil 3 von 5	
Mirko Otto , Whitestone Capital	

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 189 von Dr. Gudrun Escher (ab Seite 22)

• Marktdynamik breit verteilt: Logistik im Ruhrgebiet	1
• Nachgetragen und Aufgelesen	1
• Umkrempeln im Bestand: Interview Stefan Thabe	3
• Co2-Einsparung: Alexander Rychter	5

Autoren der heutigen Ausgabe:

Anna Hippler; Constanze Wrede; Mirko Otto; Gion van den Bogaert; 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.

BULWIENGESA 5 %-STUDIE 2026

Renditepotenziale im „New Normal“ des Immobilienmarktes

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

Heute gibt es über 5% bei US-Staatsanleihen. Die jetzt zum 12. Mal erschienene „5%-Studie“ von Bulwiengesa mit Unterstützung von ADVANT Beiten ist ein Kind der Niedrigzinsphase, als die Assetinflation der Immobilienpreise die Renditen von Topimmobilien nach Bewirtschaftung Richtung „Nullzinsimmobilie“ drückte. Lt. NotebookLM wies das „Der Immobilienbrief“ schon 2013 auf den Weg zu einer „Null-Rendite-Core-Anlage-Immobilie“ hin und sprach seit 2017 explizit von der „Nullzins-Immobilie“, die sich aus Arbitrage-Aspekten ergeben habe. (WR+)

Lt. Bulwiengesa setzt sich der Anpassungsprozess am deutschen Immobilienmarkt sukzessive fort. Die Phase der abrupten Neubewertung sei aber weitgehend abgeschlossen. Die Transaktionsflaute insbesondere im gewerblichen Segment halte an. Gleichzeitig stiegen die berechneten Renditepotenziale gegenüber

schreibt. Anders als klassische Marktberichte betrachtet Bulwiengesa dabei nicht allein aktuelle Renditen oder Kaufpreisfaktoren, sondern die erwartete interne Verzinsung (IRR) eines Immobilieninvestments über einen Zeitraum von zehn Jahren – also auch unter Berücksichtigung der weiteren Kosten- und Renditefaktoren. Das ist also nicht zu verwechseln mit der Ankaufsrendite für hochwertige Büroimmobilie, die auch Richtung 5% gehen. Der Faktor 20-Fach bzw. „5%“, dürfte sich, wie wir schon 2022 erwarteten, als altes und neues „New Normal“ für gute Immobilien herauskristallisieren.

Das Jahr 2026 markiere ein „New Normal“, meint auch Bulwiengesa. Aktuell ließen sich die Finanzierungsbedingungen wieder besser kalkulieren. Die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern näherten sich langsam an. Eine breite Belebung des Transaktionsmarktes sei daraus bislang jedoch nicht

Immobilienmarkt 2026: Renditepotenziale im „New Normal“



dem Vorjahr in nahezu allen untersuchten Assetklassen leicht, so Bulwiengesa. Gründe hierfür seien höhere Renditeanforderungen und gestiegene Inflationserwartungen.

Die Bulwiengesa-Studie sollte ursprünglich Renditepotenziale möglicher Assetklassen mit noch 5% IRR-Rendite identifizieren. Das unterscheidet sich vom üblichen Renditebegriff, der als Kehrwert des Multiplikators in Anlehnung an US-Herrschaftswissen-Geschwafel die geträumte Ankaufsrendite des Kaufpreises be-

entstanden. Im gewerblichen Segment bleibe die Marktaktivität schwach. Die Träume von Investoren und Banken über eine Rückkehr zu den Bedingungen der vergangenen Niedrigzinsjahre seien ausgeträumt. Es habe sich ein neues Marktumfeld etabliert. Investitionsentscheidungen seien differenzierter und anspruchsvoller geworden. Finanzierungskosten, Qualität und Zukunftsfähigkeit bestimmen den Wert einer Immobilie. Energieeffizienz, ESG-Anforderungen, steigende Bau- und Betriebskosten sowie veränderte Nutzerbedürfnisse erhöhten den Handlungsdruck insbesondere bei älteren Beständen. Die Chancen von Modernisierung, Umnutzung und Neupositionierung könnten allerdings nur Investoren mit verfügbarem Kapital, Know-how und langfristiger Perspektive nutzen.

Besonders deutlich zeigten sich die Veränderungen durch gestiegene Risiko- und Renditeanforderungen bei Büroimmobilien. Der IRR-Basiswert stieg in den A-Städten von 3,91% im Jahr 2025 auf 4,32% im Jahr 2026. In B-Städten erhöht er

Unser Fokus *Flexibilität*



Individuelle Investmentlösungen für ertragsstarke Portfolios

In einem sich wandelnden Markt sind flexible und zukunftsfähige Investmentlösungen wichtiger denn je. Mit langjähriger Erfahrung im Real Estate Management gestalten und entwickeln wir große europäische Immobilienportfolios entlang der gesamten Wertschöpfungskette – passgenau für individuelle Anforderungen. Dabei stehen nachhaltige Ertragsstärke und hohe Resilienz im Mittelpunkt. **Kommen wir ins Gespräch.**

expo Stand
real B2.140

Personalien

WIEN: Timothy Abram und Christopher Lowthert wurden zum 15. September 2026 in den Aufsichtsrat der **CA Immobilien Anlagen AG** berufen. Beide sind Managing Directors bei Starwood Capital Group und folgen auf Jeffrey Dishner und Nicholas Chadwick. Lowthert wurde zudem Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Abram war zuvor bei UBS und Citi tätig, Lowthert bei GE Capital Real Estate und PwC.

BERLIN: Nicolas Cheron wird zum 1. Oktober 2026 Geschäftsführer von **ImmoScout24** und verantwortet das Private Business. Er führt das Unternehmen künftig gemeinsam mit Dr. Gesa Crockford. Cheron ist seit mehr als 15 Jahren bei ImmoScout24 und war zuletzt Vice President Product für das Professional Business. Daniel Hendel scheidet aus und wechselt zum 1. Februar 2027 zur SMG Swiss Marketplace Group.

FRANKFURT/LONDON: Alex Griffiths wurde von **Savills Investment Management** zur Global Head of Client Capital ernannt. Sie verantwortet weltweit Capital Raising, Investor Relations und die Client-Capital-Strategie. Griffiths kommt von AEW Europe, wo sie zuletzt Managing Director und Head of Investor Relations war und in knapp 13 Jahren unter anderem Kapitalzusagen von mehr als 30 Mrd. Euro begleitete.

KÖLN: Christian Obladen wurde von der **Metropol Immobiliengruppe** zum Geschäftsführer und ersten CFO bestellt. Er verantwortet Finanzen, kaufmännische Steuerung und Digitalisierung. Obladen verfügt über 18 Jahre Berufserfahrung und war zuletzt CFO/COO im Vorstand der BOB efficiency design AG.

sich auf 4,72%, in C-Städten auf 5,05% und in D-Städten auf 5,61%. **Ältere Bestände geraten ohne gezielte Modernisierung zunehmend unter Druck.** Produktionsimmobilien führen auch 2026 die Renditerangliste an. Mit einem IRR-Basiswert von 6,17% liegen sie praktisch auf dem Vorjahresniveau von 6,14%. Gewerbeparks folgen mit 5,27%. Moderne Logistikimmobilien bleiben mit 4,93% ebenfalls nahezu unverändert. Wohnimmobilien bleiben Stabilitätsanker und bestätigen ihre defensive Position. Die IRR-Basiswerte liegen 2026 bei 2,98% in A-Städten, 3,13% in B-Städten und 3,38% in Universitätsstädten. Wohnungsknappheit, geringe Neubautätigkeit und steigende Mieten stützen die Ertragsperspektiven. Bei Hotelimmobilien liegen die IRR-Basiswerte je nach Kategorie zwischen 4,84 und 5,21%. Shoppingcenter erreichen 4,96%, bleiben jedoch stark von Objektqualität, Positionierung und möglichen Repositionierungsmaßnahmen abhängig. ■

WELTWEITE TRANSAKTIONSVOLUMEN IM Q2 BEI BESTÄNDEN PLUS 21,2%

Japan nimmt Deutschland bei Immobilieninvestments „Rang 3“ ab

Das weltweite Transaktionsvolumen bei Bestandsimmobilien lag lt. Global Capital Flows Report von Colliers im Q2 2026 21,2% über dem Vorjahresniveau. Im ersten Quartal betrug der Zuwachs noch 15,2%. Die Investmentaktivität erreicht inzwischen 96,5% des Fünfjahresdurchschnitts. Die Erholung erfasse allerdings nicht alle Märkte und Nutzungsarten. Langfristig stabile Nachfrage und Wertschöpfungspotenziale waren gesucht. EMEA bleibt mit 57% der Aktivität der 20 führenden Investmentmärkte die wichtigste Zielregion für grenzüberschreitendes Immobilienkapital. Das Investmentvolumen in der Region lag im Q2 ca. 14,8% über dem Vorjahr und erreichte 93% des Fünfjahresdurchschnitts. (WR+)

Deutschland fällt auf Rang vier im weltweiten Ranking zurück. In den vergangenen zwölf Monaten flossen rund 14,2 Mrd. US-Dollar grenzüberschreitendes Immobilienkapital nach Deutschland. Der deutsche Anteil am globalen Cross-Border-Volumen beträgt 7,6% gegenüber 8,7% im Fünfjahresdurchschnitt. An der Spitze haben die **USA Großbritannien abgelöst, Japan ist auf Rang drei vorgeückt.** Frankreich und insbesondere Spanien haben ebenfalls Marktanteile hinzugewonnen. **Michael R. Baumann**, Head of Capital Markets Germany, sieht Deutschland nach wie vor als zentralen Investmentstandort mit breiter Diversifizierung über Standorte und Nutzungsarten.



Michael R. Baumann

In EMEA entfällt im 24-Monats-Durchschnitt mit rund 59 Mrd. US-Dollar das höchste Investmentvolumen auf Büroimmobilien. Multifamily kommt auf 57 Mrd. US-Dollar. Industrie- und Logistikimmobilien erreichen 49 Mrd. US-Dollar. Weltweit liegt dagegen Multifamily mit einem Anteil von 24,2% vorn, gefolgt von Industrie und Logistik mit 22,6% und Büro mit 21,2%. Hochwertige Value-Add-Büroinvestments stehen in EMEA verstärkt im Fokus. Besonders stark haben Data Center zugelegt. Das Investmentvolumen in EMEA stieg vom Q1 zum Q2 von 3 Mrd. auf 10 Mrd. US-Dollar. Daneben richtet sich das Interesse auf digitale Infrastruktur, Living einschließlich Student Housing sowie Industrie- und Logistikimmobilien. Auch beim Fundraising verschieben sich die Schwerpunkte. Der Anteil Europas am weltweit eingesammelten Immobilienkapital stieg von 16 auf 21%. Insgesamt erreichte das globale

Fundraising im ersten Halbjahr 93 Mrd. US-Dollar (-16%). Value Add bleibt mit 39% die wichtigste globale Investmentstrategie. Opportunistische Strategien gewannen aber auch von 12% im Q1 auf 28% zur Jahresmitte. ■

ANWALTSKANZLEIEN ZAHLEN HOHE BÜROMIETEN

Trend geht in die CBDs zurück

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

Der Fokus der renommierten Anwaltskanzleien liege auf sehr guten Lagen und modernen, qualitativ hochwertigen Flächen. JLL hat das Anmietungsverhalten in den sieben Metropolen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart untersucht und mit gezielten Befragungen ausgewählter Kanzleien angereichert. Die großen Rechtsanwaltskanzleien zählen lt. aktueller JLL-Recherche

zu den am besten zahlenden Mietern auf dem deutschen Büroimmobilienmarkt. Sie gehörten zu den anspruchsvollsten Nutzern. (WR+)

Gemeint dürften aber lediglich die großen Kanzleien in den Metropolen sein, die durch Homeoffice, New Work und Image-Anforderungen für kleinere Flächen höhere Budgets haben. Dadurch geht der Trend für Berater zurück in die Innenstädte, wie die KPMG-Vermietung im

Rechtsanwaltskanzleien zahlen höhere Mieten



OpernTurm und im Park Tower für die WP's beispielhaft belegte. In allen sieben Märkten liegen die von Rechtsanwaltskanzleien gezahlten Durchschnittsmieten demnach über dem jeweiligen branchenübergreifenden Marktniveau. Die Aufschläge reichen von 10% in Köln bis zu 55% in München. Auch Düsseldorf (plus 54%) und Frankfurt (plus 49%) ver-



#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



zeichnen deutlich überdurchschnittliche Mietniveaus für Kanzleiflächen, während diese in Berlin (plus 16%) und Hamburg (plus 28%) etwas moderater ausfallen.

Führende Kanzleien verlagern ihre Standorte systematisch in die historischen Geschäftszentren der sieben Metropolen, so JLL. Treiber der Entwicklung sei der **Wandel des Büros vom reinen Arbeitsplatz zum „Erlebnisraum“**. Das Büro müsse heute die Dinge leisten, die ein Homeoffice nicht könne, erklärt Vermietungschef **Miguel Rodriguez Thielen**. Dazu gehörten Zusammenarbeit, fachlicher Austausch, Kultur oder eben Innenstadtvorteile, die reine Bürolagen nicht bieten könnten.

In Düsseldorf gab es z. B. Umzüge vom Seestern oder von Grafenberg-Ost in die Innenstadt oder an den Kennedydamm. In Frankfurt verlief die Bewegung von Randlagen wie Sachsenhausen oder Nord/Ost in den CBD, in Hamburg von Eimsbüttel oder Altona-Ottensen-Bahrenfeld in die HafenCity und die Innenstadt. Ähnliche Muster zeigen sich in München (von Bogenhausen und Arabellapark ins Westend), Köln (von Ehrenfeld/Braunsfeld ins Rheinufer-West) und Stuttgart (von Feuerbach und Vaihingen-Möhringen in den CBD).

Für die größten Abschlüsse sorgten in den vergangenen drei Jahren **Freshfields** an der Königsallee in Düsseldorf (10.500 m²), **White & Case** in Frankfurt (10.100 m²) sowie **Hengeler Mueller**, ebenfalls an der Düsseldorfer Königsallee (9.600 m²). Auch international agierende Kanzleien wie **Milbank, Jones Day** und **Herbert Smith Freehills** hätten sich in den vergangenen Jahren neue Flächen in zentralen Innenstadtlagen gesichert. ■

rohmertmedien
tagesaktuell. kostenlos. informativ.



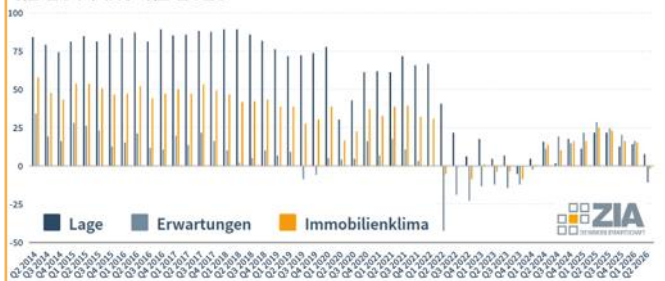
STIMMUNG STABILISIERT AUF NIEDRIGEM NIVEAU

ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex: Büro, Handel, Wohnen besser, Development mies

Nach dem deutlichen Stimmungseinbruch im Vorquartal zeigt der ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) im Q3 wieder Anzeichen einer Stabilisierung. Sowohl die Bewertung der aktuellen Geschäftslage als auch die Erwartungen der Unternehmen haben sich leicht verbessert. Von einer nachhaltigen Trendwende könne jedoch noch keine Rede sein, betont ZIA-Präsidentin Iris Schöberl. Geopolitische Unsicherheiten, Zinsentwicklung und weiterhin unklare politische Rahmenbedingungen bremsen Investitionen und sorgen für große Zurückhaltung im Markt, so Schöberl weiter. Zur diesmaligen Sonderfrage zu Investitionshemmnissen nennen die Unternehmen lange Planungs- und Genehmigungsverfahren (88%), die Diskussion über weitere Regulierung (87%), die bestehende Regulierung (83%) sowie die allgemeine wirtschaftliche Lage (78%). Hinzu kämen hohe Finanzierungs-, Energie- und Dekarbonisierungskosten. (WR+)

ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI)

Q2 2014 bis Q2 2026



Die Bewertung der Geschäftslage steigt um 2,4 Punkte auf 10,2 Punkte. Die Erwartungen legen um 4,2 Punkte zu, bleiben mit minus 7,1 Punkten allerdings weiterhin im negativen Bereich. Das Immobilienklima verbessert sich insgesamt um 3,3 Punkte auf 1,3 Punkte und kehrt damit knapp in positives Terrain zurück. Im Bürosegment hat sich die Stimmung nach dem starken Rückgang im Vorquartal stabilisiert. Die Erwartungen verbessern sich. Das Immobilienklima steigt. Stützend wirke eine stabile Nachfrage im Dienstleistungssektor.

Im Handelssegment zeige sich ein differenziertes Bild. Während die aktuelle Geschäftslage mit 16,5 Punkten leicht zulege, hätten sich die Erwartungen deutlich verschlechtert. Im Wohnsegment verbessere sich die Stimmung leicht. Die Bewertung der aktuellen Ge-

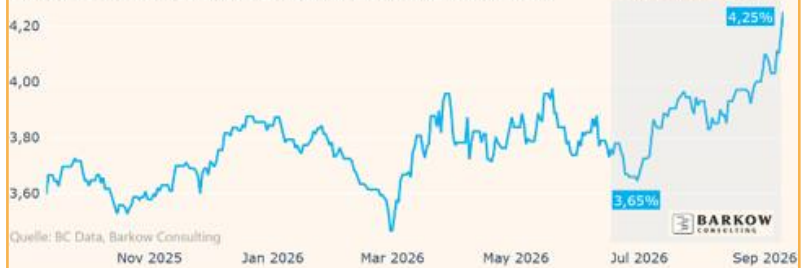
schäftslage steigt um 5,1 Punkte auf 8,8 Punkte. Die Erwartungen legen zwar ebenfalls zu, verharren aber deutlich im negativen Bereich. Der Wohnungsmarkt leide weiterhin unter erheblichen Belastungen durch neue regulatorische Vorgaben und politische Debatten. **Die schwierigste Lage bleibe in der Projektentwicklung bestehen. Gleichzeitig verbesserten sich aber die Erwartungen.** Die Branche hoffe auf bessere Rahmenbedingungen, aber die aktuelle Krise sei noch nicht überwunden. ■

sulting im Research Spotlight. Zu zusätzlichem Auftrieb habe die Kommunikation der EZB im Zuge

Anleihschock mit höchstem Baufi-Zins seit Mai 2011

Kredite, Deutschland, Baufinanzierung, Neugeschäft, 10 Jahre Laufzeit, Zins p.a.

Steigende EZB-Zinsen



10-JÄHRIGER BAUFI-ZINS MIT 4,25% AUF HÖCHSTWERT SEIT MAI 2011

Nach der EZB-Erhöhung der Referenzzinsen um 0,25 Prozentpunkte stiegen die für Baufinanzierungen relevanten langfristigen Zinsen noch weiter. In Erwartung des Zinsschritts durch den Kapitalmarkt waren sie bereits seit Ende deutlich angestiegen.

Hintergrund seien vor allem die Erwartungen einer höheren und länger anhaltenden Inflation, so **Barkow Con-**

zinsentscheidung geführt. Die Notenbank habe den Markterwartungen weiterer Zinserhöhungen nicht widersprochen und gleichzeitig höhere Inflationsprognosen sowie ein robusteres Bild der wirtschaftlichen Entwicklung bestätigt. Darüber hinaus verwies sie auf **strukturellen globalen Aufwärtsdruck** am langen Ende der Zinskurve, unter anderem durch den hohen Finanzierungsbedarf für KI-Investitionen. In der Folge sind die Zinsen für zehnjährige Baufinanzierungen um 0,60 Prozentpunkte seit Ende Juni auf aktuell 4,25% p. a. gestiegen. Das markiere den höchsten Stand seit dem 5. Mai 2011. ■

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.

bvt

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**

Deals

PARIS: BNP Paribas Real Estate führt sein Property-Management-Geschäft europaweit künftig unter **BNP Paribas Real Estate Management & Solutions**. Der Bereich bündelt Immobilienmanagement, Beratung, Projektmanagement, Repositionierung und ESG-Beratung und soll Kunden über den gesamten Immobilienlebenszyklus begleiten.

FRANKFURT/MAIN: CLL Real Estate Partners vermietet rd. 3.500 qm im BONWIT & BÄR an die **Musikschule Frankfurt e.V.**. Der Vertrag läuft 20 Jahre. **Colliers** beriet die Mieterseite, **blackolive** die Vermieterseite. Die Fertigstellung ist für Frühjahr 2027 geplant.

DRESDEN/MÜNCHEN: Die **Landeshauptstadt Dresden** präsentiert auf der EXPO REAL vier Mixed-Use-Quartiere mit zusammen rd. 220.000 qm BGF und mehr als 900 möglichen Wohnungen. Bis 2035 werden nach Angaben der Stadt rd. 21.000 neue Wohnungen benötigt.

FRANKFURT: Deka Immobilien vermietet rd. 6.000 qm Bürofläche im Düsseldorfer Benrather Karree langfristig an **Taylor Wessing**. Der Einzug ist für Herbst 2028 vorgesehen. Vormieter **Hengeler Mueller** zieht Ende Juli 2027 aus.

DUISBURG/HAMBURG: GARBE Industrial und **BREMER Projektentwicklung** verkaufen einen Multi-User-Park mit knapp 29.500 qm an **Redevco**. Die drei Gebäude sind überwiegend an Unternehmen aus dem E-Commerce-Umfeld vermietet. **GT Law, Colliers** und **HLB Stückmann** berieten die Verkäufer.

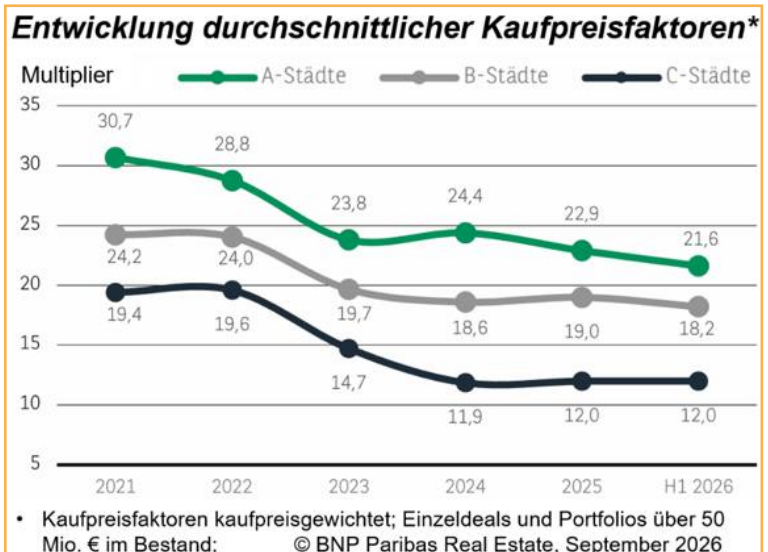
ZINSWENDE HOLT RENDITEDIFFERENZEN DER WOHNINVESTMENTMÄRKTE ZURÜCK BNP Paribas Real Estate sieht weiter steigende Mieten

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

Trotz bereits hoher Mietniveaus seien die Angebotsmieten in allen betrachteten Städtetypologien auch im ersten Halbjahr 2026 erneut spürbar gestiegen. In den A-Städten sowie den Groß- und Mittelstädten legten die Angebotsmieten im Bestand seit Jahresbeginn um jeweils 3%. Hochschulstädte wiesen mit einem Plus von 4% die höchste Dynamik auf. Die A-Städte führen das Mietpreisranking weiterhin mit einer mittleren Angebotsmiete von 16,25 Euro an, gefolgt von den Hochschulstädten mit 12,75 Euro. Die Mietpreisdynamik verlagere sich immer stärker auf Standorte außerhalb der großen Metropolen. Insbesondere Hochschul- und Mittelstädte profitierten. (WR+)

Zahlreiche Hochschul- und Mittelstädte wiesen heute ähnlich stabile Fundamentaldaten wie die Metropolen auf, profitierten aber teilweise noch von niedrigeren Miet- und Kaufpreisniveaus, erläutert **Christoph Meszelinsky**, GF Residential Investment der **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)**. Im Durchschnitt der sieben größten deutschen Städte liegt die **Median-Angebotsmiete für Neubauwohnungen** derzeit bei

21,35 Euro und damit 2% über dem Niveau zum Jahresbeginn. München bleibt mit einer mittleren Neubaumiete von 25,90 Euro der teuerste Neubaustandort.



baustandort. Hamburg rangiert mit 23,00 Euro weiterhin auf Rang zwei. Auf den dritten Platz rückt Stuttgart mit 20,80 Euro vor und überholt damit Berlin, Frankfurt und Düsseldorf im Ranking der teuersten Neubaumärkte. Außerhalb der Top-Standorte zählen Freiburg im Breisgau (20,00 Euro), Heidelberg (19,90 Euro) und Potsdam (19,35 Euro) zu den teuersten Neubau-Mietwohnungsmärkten Deutschlands.

Während sich die Kaufpreiskfaktoren in A- und B-Städten vergleichsweise ähnlich entwickelten, sei die Korrektur in den C-Städten deutlich stärker ausgefallen. Die Marktanpassung der vergangenen Jahre sei primär kapitalmarktgetrieben gewesen und beruhte weniger auf einer Verschlechterung der wohnungswirtschaftlichen Fundamentaldaten. Die Zinswende habe den deutschen Wohninvestmentmarkt nachhaltig verändert, so Meszelinsky. Geändert habe sich insbesondere die Risikoeinschätzung, die jetzt wieder stärker differenziere. Während C-Städte heute

mit höheren Risiko- und Liquiditätsprämien bewertet würden, wiesen zahlreiche B-Städte weiterhin eine bemerkenswerte Nähe zu den A-Standorten auf. Die Zinswende habe damit die Unterschiede zwischen den Marktsegmenten wieder sichtbar gemacht und die Bedeutung von Marktqualität, Liquidität und Fungibilität spürbar erhöht, so Christoph Meszelinsky.

Die strukturelle Angebotsknappheit auf den deutschen Mietwohnungsmärkten dürfte auch in den kommenden Jahren bestehen bleiben. Zwar mehren sich die Anzeichen für eine Stabilisierung der Neubautätigkeit, eine spürbare Ausweitung des Wohnungsangebots ist jedoch aufgrund der langen Entwicklungs- und Bauzeiten kurzfristig nicht zu erwarten. Gleichzeitig bleibt die Wohnraumnachfrage hoch. Vor allem die A-Städte profitieren weiterhin von Bevölkerungszuwächsen und anhaltenden Urbanisierungstendenzen. Gleichzeitig zeigen jedoch auch zahlreiche Hochschul-, Groß- und Mittelstädte eine anhaltend hohe Nachfragedynamik, sodass der Nachfrageüberhang zunehmend eine Vielzahl deutscher Wohnungsmärkte erfasst. ■

WACHSTUM OHNE INVESTITIONEN IST NOCH KEIN AUFSCHWUNG

Digitale Finanzierer schließen eine strukturelle Lücke

Gion van den Bogaert, CEO Floryn

Die deutsche Wirtschaft wächst wieder, doch die Investitionen der Unternehmen bleiben schwach. Damit aus der konjunkturellen Erholung ein nachhaltiger Aufschwung wird, müssen gerade kleine und mittlere Unternehmen leichter auf Kapital zugreifen können. Nach zwei Jahren wirtschaftlicher Schwäche verzeichnet die deutsche Wirtschaft wieder ein leichtes Wachstum. Im ersten Quartal 2026 stieg das Bruttoinlandsprodukt laut Statistischem Bundesamt um 0,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal.

Für eine Volkswirtschaft, die zuletzt von Stagnation, hohen Kosten und Unsicherheit geprägt war, ist das zunächst eine positive Nachricht. Doch ein genauerer Blick auf die Zahlen dämpft die Freude: Während die

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

BERLIN/DÜSSELDORF: IMPACT Real Estate und Periskop Development entwickeln das K51 in Düsseldorf-Oberbilk zu 135 Mikro-Apartments mit rd. 3.400 qm Wohnfläche. Ein von **Periskop Development** beratener Fonds erwarb das Objekt gemeinsam mit **IMPACT Real Estate** aus der Insolvenzmasse der **Interboden-Gruppe**. Die Fertigstellung ist für Ende 2028 bzw. Anfang 2029 geplant.

KÖLN: Ein Kölner Family Office hat eine vollvermietete Gewerbeimmobilie mit rd. 4.500 qm Mietfläche von einer privat gehaltenen Gesellschaft erworben. **Angermann NRW** war exklusiv mit dem Verkauf beauftragt und begleitete die Transaktion off-market.

BÖNEN: Prologis hat eine vollvermietete Logistikimmobilie mit 11.104 qm Fläche sowie ein angrenzendes Grundstück mit rd. 12.000 qm erworben. Das 2011 fertiggestellte Objekt ist vollständig an einen Nutzer vermietet.

FRANKFURT: PGIM hat ein Entwicklungsgrundstück für ein Rechenzentrum im Großraum München an einen europäischen Infrastrukturinvestor verkauft. Das 2024 erworbene Projekt verfügt über eine gesicherte Stromversorgung von 30 MVA sowie eine Baugenehmigung für ein Rechenzentrum.

BERLIN/FRIEDRICHSHAGEN: Profi Partner AG startet im Frühjahr 2027 mit der Entwicklung des BürgerBräuQuartiers. Geplant sind 41 Eigentumswohnungen, 32 gewerbliche Apartments und 5.135 qm Gewerbefläche. Das rd. 100 Jahre alte ehemalige Brauereigebäude wird zu einem Wohn- und Gewerbequartier revitalisiert.

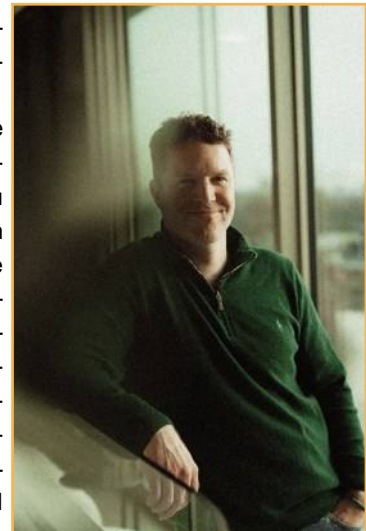
Wirtschaftsleistung leicht zunahm, gingen die Investitionen in Maschinen, Geräte und Fahrzeuge um 1,1 Prozent zurück. Ein Teil der positiven Wachstumsimpulse geht zudem auf zusätzliche staatliche Ausgaben zurück. Entscheidend für eine nachhaltige Erholung ist jedoch, ob daraus auch mehr private Wirtschaftsaktivität entsteht.

Denn langfristiges Wachstum entsteht, wenn Unternehmen neue Maschinen anschaffen, Prozesse digitalisieren, Standorte eröffnen oder Mitarbeiter einstellen. Bleiben solche unternehmerischen Vorhaben aus, kann die Wirtschaft zwar kurzfristig wachsen. Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit verbessern sich dadurch aber kaum.

Ein problematischer Kreislauf

Die Investitionszurückhaltung hat nachvollziehbare Gründe. Geopolitische Konflikte, hohe Energie- und Arbeitskosten sowie eine unsichere Nachfrage erschweren langfristige Entscheidungen. Gleichzeitig müssen Unternehmen in Digitalisierung, Automatisierung, Energieeffizienz und neue Geschäftsmodelle investieren. Hinzu kommt der Zugang zu Kapital. Die **Deutsche Bundesbank** berichtet, dass Banken ihre Kreditstandards für Unternehmen im zweiten Quartal 2026 erneut verschärft haben. Als Gründe nennen die Institute gestiegene Risiken, die verhaltene Konjunktur und branchenspezifische Faktoren. Gleichzeitig stieg die Ablehnungsquote bei Unternehmenskrediten erneut.

So entsteht ein Kreislauf: Die schwache Konjunktur erhöht aus Sicht der Banken das Risiko. Höhere Risikoeinschätzungen führen zu strengeren Kreditbedingungen. Unternehmen verschieben daraufhin Investitionen, wodurch die wirtschaftliche Dynamik schwach bleibt. Besonders betroffen sind kleine und mittlere Unternehmen. Sie verfügen meist über geringere Reserven als große Konzerne und können Investitionen seltener vollständig aus eigenen Mitteln bestreiten. Gleichzeitig sind ihre Finanzierungsbedarfe oftmals zu klein, um von Banken schnell und wirtschaftlich bearbeitet zu werden.



Gion van den Bogaert

Die Hausbank bleibt wichtig, reicht aber nicht immer aus

Die klassische Hausbank wird weiterhin eine zentrale Rolle bei der Finanzierung des Mittelstands spielen. Sie kennt ihre Kunden häufig seit vielen Jahren und kann größere, langfristig geplante Vorhaben zu attraktiven Konditionen begleiten. Doch ihre Prozesse passen nicht zu jedem Finanzierungsbedarf. Insbesondere kleinere Kredite verursachen einen vergleichsweise hohen Prüfungsaufwand. Banken benötigen umfangreiche Unterlagen, historische Jahresabschlüsse und häufig Sicherheiten. Das ist regulatorisch nachvollziehbar, kann im unternehmerischen Alltag aber zum Problem werden.

Kapitalbedarf entsteht schließlich nicht immer nach einem langfristigen Zeitplan. Ein Großauftrag muss kurzfristig vorfinanziert, ein Warenlager aufgefüllt oder eine defekte Maschine ersetzt werden. Vielleicht verspätet sich auch die Zahlung eines Kunden, obwohl das Unternehmen grundsätzlich profitabel arbeitet. In solchen Situationen entscheidet nicht nur der Zinssatz. Ebenso wichtig sind Geschwindigkeit, Flexibilität und ein Antragsaufwand, der zur Größe des Unternehmens passt. Eine günstige Finanzierung hilft wenig, wenn die Entscheidung erst fällt, nachdem der Auftrag verloren oder die Investitionsmöglichkeit verstrichen ist. ►

Digitale Finanzierer schließen eine strukturelle Lücke

Digitale Finanzierungsanbieter können diese Lücke schließen. Durch standardisierte Prozesse, automatisierte Datenanalysen und digitale Schnittstellen lassen sich Anträge schneller prüfen und auch kleinere Finanzierungsvolumen wirtschaftlich bearbeiten. Dabei entfällt die Risikoprüfung keineswegs. Verantwortungsvolle Kreditvergabe setzt immer voraus, dass Geschäftsmodell, Zahlungsfähigkeit und Rückzahlungsperspektive realistisch bewertet werden. **Der Unterschied besteht darin, welche Daten genutzt und wie schnell sie ausgewertet werden.** Neben Jahresabschlüssen können aktuelle Kontobewegungen, Umsätze und Cashflows einbezogen werden. So entsteht ein zeitnahes Bild der wirtschaftlichen Situation. Das ist besonders für wachsende Betriebe, saisonale Geschäftsmodelle und Unternehmen mit schwankender Liquidität relevant.

Alternative Finanzierung sollte deshalb nicht erst nach einer Absage der Hausbank infrage kommen. Sie kann ein regulärer Teil des Finanzierungsmixes sein: Die Hausbank begleitet beispielsweise eine

langfristige Investition, während ein digitaler Anbieter kurzfristigen Betriebsmittelbedarf oder Auftragsspitzen abdeckt.

Die entscheidende Frage lautet daher nicht „Fintech oder Hausbank?“. Deutschland braucht beides: verlässliche Bankbeziehungen für langfristige Vorhaben und flexible digitale Angebote für Finanzierungsbedarfe, die mit klassischen Verfahren nur schwer oder zu langsam abgedeckt werden können.

Die konjunkturelle Erholung ist ein Anfang. Zu einem nachhaltigen Aufschwung wird sie erst, wenn private Unternehmen wieder investieren. Dafür benötigen sie Planungssicherheit, Vertrauen und eine Finanzierungslandschaft, die sich stärker an ihrer unternehmerischen Realität orientiert. **(Zum Autor: Gion van den Bogaert ist Mitgründer und CEO von Floryn. Das niederländische Fintech und technologieorientierte Kreditunternehmen bietet kleinen und mittleren Unternehmen vollständig digitale und flexible Finanzierungen. Seit 2026 ist Floryn auch in Deutschland aktiv.)** ■

sit
STUTTGARTER
IMMOBILIEN**TALK**

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

BERLIN/DÜSSELDORF: Covi-vio vermietet im ICON by Covi-vio rd. 1.500 qm Bürofläche an **Chartered Investment** und weitere rd. 1.500 qm an **Memox**. Das rd. 55.700 qm große Gebäude wird derzeit zu einer Multi-Use-Immobilie weiterentwickelt.

LAMPERTHEIM: Deutsche Reihenhäuser AG startet den Vertrieb des Quartiers „Am Stadtpark“ mit 32 Reihenhäusern auf einem rd. 9.900 qm großen Grundstück. Die Häuser mit jeweils 120 qm Wohnfläche kosten ab 359.990 Euro inklusive Grundstück. Baubeginn ist im Frühjahr 2027 geplant.

BERLIN: Art-Invest Real Estate vermietet rd. 7.000 qm Bürofläche im M60 der Macherei Berlin-Kreuzberg an **Sunday Natural**. Das Unternehmen richtet dort sein neues Headquarter für mehr als 450 Mitarbeiter ein und übernimmt die gesamten verfügbaren Büroflächen. Die Übergabe ist für Frühjahr 2027 geplant. **JLL** beriet beide Parteien bei der Vermietung.

MÜNCHEN: Ein bundesweit tätiger Sozialversicherungsträger hat rd. 4.800 qm Bürofläche im „Altezza“ langfristig gemietet. Der Bezug ist zum 1. Februar 2028 geplant. Das Bürogebäude umfasst rd. 25.000 qm Mietfläche. **Colliers** beriet die Eigentümerseite im Vermietungsprozess.

HAMBURG: Union Investment wandelt ein rd. 3.160 qm große Bürogebäude in Helsinki in ein Hotel mit 84 Zimmern um und investiert rd. 11,5 Mio. Euro. Mit der **Ruby Group** wurde ein Mietvertrag über 30 Jahre geschlossen. Die Immobilie gehört seit 2019 zum DIFA-Fonds Nr. 3. Die Fertigstellung ist für Ende 2027 vorgesehen.

GRUNDSTEINLEGUNG FÜR DEN KÖTOWER AN PROMINENTER ADRESSE

In Düsseldorf treibt Catella die Entwicklung der südlichen Königsallee voran

Constanze Wrede

Mitte September wurde im Beisein von rund 100 Gästen, darunter Projektpartner, Finanzierer sowie Vertreter aus Politik, Verwaltung, Nachbarschaft und Presse an der Königsallee 106 feierlich der Grundstein für den neuen KöTower gelegt. In dem rund 74 m hohe Neubau an der südlichen Königsallee, oder „oberen Kö“ entstehen insgesamt rd. 28.000 qm oberirdische Bruttogrundfläche, davon rd. 22.700 qm flexible Bürofläche, ergänzt um Gastronomie und Angebote zur Nahversorgung sowie zwei Untergeschosse. Die Investition betrage rund 300 Mio. Euro, aufgebracht als Eigenkapital der Joint Venture Partner Catella und dem Versorgungswerk der Wirtschaftsprüfer und der vereidigten Buch-

prüfer im Lande Nordrhein-Westfalen (WPV) und einer Finanzierung der DZ Bank.

Der Standort Königsallee 106 blickt auf eine wechselvolle Geschichte zu-

rück, die nun mit der Errichtung des KöTowers dynamisch fortgeführt wird. Ursprünglich befand sich hier der Bahnhof der Köln-Mindener Eisenbahn-Gesellschaft, der Ende des 19. Jahrhunderts dem Apollo-Theater Platz geben musste. Nach dem Abriss des Theaters entstand das 1967 fertiggestellte Apollo-Hochhaus. Der Zurückbau des 69 m hohe Büroturms, der später auch als 3M-Hochhaus bekannt war, begann im Januar 2025.

An gleicher Stelle entsteht nun der 74 m hohe KöTower nach den Plänen der **RKW Architektur +**. Als nachhaltiges Prime-Bürogebäude soll der KöTower modernste Gebäudetechnik mit einer flexiblen Flächenstruktur, die individuell anpassbare Arbeitswelten für unterschiedlichste Mieterprofile ermöglichen. Jede Miet-einheit im KöTower soll über einen eigenen Balkon, eine Dachterrasse oder bietet direkten Zugang zu den Dachgärten verfügen. Vorgesehen sind begrünte Fassaden und Dachgärten mit rund 1.800 qm Grünfläche sowie Photovoltaik-Elemente. Mehr als 200 Pflanzenarten sollen zum Begrünungskonzept beitragen. Eine öffentlich zugängliche Dachterrasse in mehr als 60 m Höhe soll zudem einen Blick über die Königsallee und Düsseldorf ermöglichen.

Auch der Stadtraum wird in die Entwicklung einbezogen. Ziel ist es, mit der KöSpitze ein südliches Pendant zum Kö-Bogen zu schaffen, um das Gebiet für Anwohner, Besucher und Unternehmen aufzuwerten. Durch das Zurückweichen des Baukörpers entsteht ein neuer öffentlicher Platz; Gastronomie, Begrünung und Aufenthaltsflächen sollen den Übergang zwischen südlicher Königsallee und Fried-



richstadt neu gestalten. Catella hatte diesen Aspekt bereits 2025 im Rahmen des Dialogformats „KöSpitze“ mit Vertretern von Politik, Verwaltung, Nachbarschaft und Projektpartnern diskutiert.



v.l.n.r.: Sina Lupp, Dr. Stephan Keller, Günter Thiebes

„Die Grundsteinlegung für den KöTower ist ein wichtiger Schritt für die Entwicklung der KöSpitze und die weitere Aufwertung der Königsallee.

Das Projekt steht exemplarisch für die Zukunftsfähigkeit Düsseldorfs als Wirtschafts- und Immobilienstandort. Es zeigt, dass auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld ambitionierte Hochhausprojekte erfolgreich umgesetzt werden können“, fasst Oberbürgermeister **Dr. Stephan**

Keller zusammen.

Laut Catella-Geschäftsführer **Günter Thiebes** liegt die Entwicklung voll im Zeitplan. Direkt im Anschluss an den oberirdischen Abbruch übernahm die **Züblin Spezialtiefbau GmbH** im September 2025 die Erstellung und Sicherung der rund 8,50 Meter tiefen Baugrube. Die Phase des Spezialtiefbaus ging im Sommer 2026 fließend in die Vorbereitungen des eigentlichen Hochbaus über. Die schlüsselfertige Errichtung übernimmt die **ARGE KöTower** aus **Lupp, Oertel & Prümm, Lentzen Gebäudetechnik** und **Medicke**. Der Rohbau des Hochhauses soll dabei Ende 2027 abgeschlossen werden, die Fertigstellung des Gebäudes Ende 2028 erfolgen. Für den Hochbau wird eine LEED-Platin-Zertifizierung angestrebt.

Bislang seien rund 30% der KöTower Büroflächen vermietet: Der Projektplaner **RKW Architektur** + selbst mietet 5.000 qm im Sockelbau, die **CONTORA AG Office Solutions** zwei zusammenhängende Etagen mit insgesamt 1.248 qm Bürofläche. Aktuell befände sich Catella in Mietverhandlungen mit zwei Kanzleien, die nach erfolgreichem Abschluss die Vorvermietungsquote auf rund 50% erhöhen würden. ■

UNSER ANGEBOT?

WIR
KAUFEN
IHRE
FLÄCHEN.

Ob stillgelegte Industriearale 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

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



Personalien

HAMBURG: Prof. Dr. Michael Becken übernimmt an der **EBZ Business School** die Professur für Immobilienökonomie mit Schwerpunkt Asset Management. Zuvor lehrte er seit 2017 an der NBS Hamburg und war unter anderem CFO der BEK-KEN Unternehmensgruppe.

FRANKFURT: Marcus Zorn wurde zum 15. September 2026 CEO von **BNP Paribas Real Estate Advisory** und bleibt Deutschland-CEO. **Brice de Gernay** übernimmt zum 1. Januar 2027 Advisory France von Laurent Boucher, der Ende 2026 in den Ruhestand geht.

FRANKFURT: Yunus Erciyas wird zum 1. Januar 2027 Head of Logistics & Industrial Agency Frankfurt & Region Central bei **Cushman & Wakefield**. **Fabian Scholz** startet zum 1. Dezember 2026 als Partner, **Tom Gosmann** als Director. Alle drei kommen von Colliers.

PARIS: Gwénaél Dupeux (41) wurde von **AEW** zum Head of Technology & Transformation Europe ernannt. Er verantwortet Technologie, Daten, KI und Transformation und kommt von BPCE. Zuvor war er zehn Jahre bei Natixis tätig.

HAMBURG/BREMEN: Kay Grotebrune wurde von **DLH Real Estate Germany** als zentraler Vermietungsmanager Deutschland eingestellt. Er verantwortet die bundesweite Vermietung und Vermarktung der Logistikentwicklungen und bringt rd. 25 Jahre Markterfahrung mit.

ERST DAS ZIELBILD, DANN DAS TOOL

Digitale Transformation in der Praxis: Was soll eigentlich anders werden?

Anna Hippler, DX Consulting

Ob CRM, Datenplattform, Dokumentenmanagement oder KI-Anwendung: Wer Digitalisierung sichtbar machen möchte, kommt früher oder später am Softwarekauf nicht vorbei. Nachvollziehbar ist das allemal – lässt sich ein System doch budgetieren, auswählen, implementieren und irgendwann mit einem Go-live versehen.

Nur: Digitalisiert ist damit noch nichts. Wie das in der Gewerbeimmobilienwirtschaft aussehen kann, zeigt ein typisches Beispiel: Ein Unternehmen entscheidet sich für die Einführung eines neuen CRM. Kontakte, Objekte, Aktivitäten, Reporting und Berechtigungen stehen im Mittelpunkt der ersten Workshops. Dabei tritt erst zutage, dass die Standorte teils mit unterschiedlichen Vertriebslogiken arbeiten, Kundenbeziehungen jeweils anders definieren und Informationen nach eigenen Regeln dokumentieren.

Aus dem vermeintlichen IT-Projekt wird mit einem Mal eine Management- und Organisationsfrage. Ein häufiges Missverständnis, fraglos. Prozesse unterstützen, standardisieren und beschleunigen – das kann Software. **Welcher Prozess jedoch sinnvoll ist, vermag sie nicht zu entscheiden.** Bleibt diese Klarheit aus, nimmt die Konfiguration ungewollt die Rolle einer Organisationsentscheidung an: Dann wird ein Pflichtfeld zur neuen Regel, ein Berechtigungskonzept zur Definition von Zusammenarbeit und ein Workflow zur Festlegung dessen, was künftig als „richtiger“ Prozess gilt. **Bei der Einführung von CRE-Technologie zählen deshalb neben technischen Hürden auch unklare Zielbilder, fragmentierte Lösungen und eine fehlende Abstimmung zwischen Business und Technologie zu den wiederkehrenden Stolpersteinen.**

Weniger spektakulär, dafür wirkungsvoller ist somit die richtige Reihenfolge: Zuerst klären, welches geschäftliche Problem besteht. Dann beschreiben, was künftig anders funktionieren soll. Prozesse und Verantwortlichkeiten bestimmen. Erst danach entscheiden, welche Technologie diese Veränderung unterstützt. Damit ist nicht gesagt, dass jedes Projekt mit einer monatelangen Strategiediskussion beginnen muss. **Wenige präzise Fragen genügen oft: Wo verlieren wir heute Zeit? Welche Informationen fehlen? Welche Entscheidungen dauern zu lange? Wo entstehen Medienbrüche? Was soll für Mitarbeiter oder Kunden spürbar einfacher werden?**

Beantwortet sein müssen diese Fragen, bevor sich sinnvoll beurteilen lässt, ob ein neues Tool nötig ist – und welches. Die Einführung von Software ist deshalb nicht mit Digitalisierung gleichzusetzen. Software dient als Mittel, um eine zuvor definierte Veränderung zu ermöglichen. **Oder etwas zugespitzter: Wer nicht weiß, was anders werden soll, digitalisiert nicht die Lösung, sondern das Problem.** ■

WARUM DAS MIETRECHT ENTSCHEIDET, WAS EINE WOHNIMMOBILIE WIRT- SCHAFTLICH MACHT

US-Multifamily im Systemvergleich – Teil 3 von 5

Mirko Otto, Whitestone Capital

Wenn über Immobilieninvestments diskutiert wird, geht es meist um Lagen, Preise und Renditen. Der rechtliche Rahmen kommt selten vor – dabei entscheidet er darüber, was eine Wohnimmobilie überhaupt ist: ein Wirtschaftsgut, dessen Erträge dem Markt folgen können, oder ein reguliertes Objekt, dessen Erträge politisch gedeckelt sind. Deutschland und die USA geben auf diese Frage grundverschiedene Antworten.

Das deutsche Modell: Bestandsschutz vor Marktpreis: Das deutsche Mietrecht ist über Jahrzehnte konsequent auf den Schutz des Bestandsmieters

ausgerichtet worden. **Mietverträge laufen unbefristet. Mieterhöhungen im Bestand sind durch Kappungsgrenzen begrenzt**, in angespannten Märkten zusätzlich durch die Mietpreisbremse. Kündigungen sind nur aus sehr eng definierten Gründen möglich, und selbst bei Zahlungsverzug kann sich eine Räumung über viele Monate hinziehen. Man kann das sozialpolitisch begründen – darum geht es hier nicht. **Ökonomisch bedeutet es: Der Eigentümer verliert die Verbindung zwischen seinem Objekt und dem Markt.**



Mirko Otto, Whitestone Capital

Die Konsequenz zeigt sich besonders in Inflationsphasen. Steigen Materialkosten, Handwerkerpreise und Betriebskosten um zweistellige Prozentsätze, **während die Bestandsmiete nur in gesetzlich gedeckelten Schritten folgen darf, wird die Schere Jahr für Jahr größer.** Die Immobilie, die eigentlich als Inflationsschutz gekauft wurde, wird zum Inflationsoffer. Hinzu kommt die Unsicherheit über künftige Eingriffe: Wer die Berliner Debatten der vergangenen Jahre verfolgt hat – vom Mie-



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

tendeckel bis zum Enteignungsvolksentscheid – weiß, dass die Regeln nicht nur streng sind, sondern sich auch jederzeit weiter verschieben können.

Verstärkt wird das Problem durch die Investitionsseite. **Wer in Deutschland modernisiert, darf die Kosten nur begrenzt und gedeckelt auf die Miete umlegen** – während gleichzeitig energetische Vorgaben genau diese Investitionen zunehmend verpflichtend machen. Der Eigentümer gerät in eine Zange: Er muss investieren, darf die Investition aber nicht refinanzieren. Betriebswirtschaftlich ist das die schlechteste aller Kombinationen, und sie trifft ausgerechnet die Bestandshalter, die ihre Objekte langfristig und ordentlich bewirtschaften wollen.

Das amerikanische Modell - Vertrag statt Dauerschuldverhältnis: In den meisten US-Bundesstaaten – und ganz besonders in investorenfreundlichen Märkten wie Florida, Texas oder Georgia – folgt das Mietverhältnis einer anderen Logik. **Der Standard ist der befristete Mietvertrag, üblicherweise mit zwölf Monaten Laufzeit. Nach Ablauf wird neu verhandelt: zur dann gültigen Marktmiete.** Bei Vertragsverstößen, insbesondere bei Zahlungsverzug, existieren klar geregelte, **planbare Verfahren, die sich in Wochen statt in Monaten bemessen.**

Für den Eigentümer bedeutet das: Die Mieteinnahmen eines Objekts passen sich fortlaufend an die tatsächliche Marktlage und den Objektzustand an. Steigen die Marktmieten – etwa weil eine Region Zuzug erlebt oder am Objekt Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt wurden – **kommt diese Entwicklung innerhalb eines Jahres im Cashflow an, nicht erst nach einem Jahrzehnt** juristisch begrenzter Trippelschritte. Das Objekt bleibt ein atmendes Wirtschaftsgut. Eine Umsetzung von Modernisierungen ist wirtschaftlich, weil es keine Beschränkungen der Mieterhöhung gibt.

Für das Underwriting hat das eine unmittelbare Konsequenz: Amerikanische Mietanpassungen lassen sich kalkulieren, deutsche müssen prognostiziert werden – gegen ein bewegliches regulatorisches Ziel. Wer eine US-Anlage bewertet, modelliert Marktmieten, Fluktuation und Wiedervermietungskosten auf Basis öffentlich verfügbarer Teilmarktdaten und der Daten des Objektes. Wer ein deutsches Zinshaus bewertet, modelliert im Kern die Frage, was der Gesetzgeber in den nächsten zehn Jahren noch beschließen wird, und er spekuliert, ob und wenn ja wie viele Mieter ausziehen werden. Das eine ist Handwerk, das andere Spekulation über Politik und Mietverhalten.

Die ehrliche Kehrseite: Zur Redlichkeit ge-

hört, dieses System wirkt in beide Richtungen. Fallen die Marktmieten, etwa weil in einem Teilmarkt viel Neubau auf den Markt kommt, lässt sich das nicht durch Bestandsschutz abfedern – dann sinken auch die Einnahmen schneller. Und jährliche Vertragsabläufe bedeuten Fluktuation, die aktiv gemanagt werden muss: Vermarktung, Instandsetzung zwischen zwei Mietern, professionelle Preissetzung. Das amerikanische Modell belohnt operative Qualität und bestraft passive Verwaltung. Genau deshalb ist die Frage, mit welchem Operator man investiert, in den USA wichtiger als die Frage, in welchem Objekt.

Ein oft übersehener Nebeneffekt des amerikanischen Systems: Weil Mietverhältnisse befristet sind und Zahlungsstörungen konsequent durchgesetzt werden können, ist ein professionelles Mieter-Screening vor Vertragsschluss Standard – Bonitätsprüfung, Einkommensnachweis, Vermieterreferenzen. Das Ergebnis sind Mieterstrukturen, in denen Zahlungsausfälle die Ausnahme bleiben. Der klare Rechtsrahmen schützt am Ende beide Seiten: Den Eigentümer vor Ausfällen und den vertragstreuen Mieter vor den Kosten, die zahlungsunwillige Nachbarn sonst auf die Gemeinschaft umlegen.

Fazit: Dieselbe Tätigkeit – Wohnraum vermieten – ist in Deutschland ein reguliertes Dauerschuldverhältnis und in den **USA ein marktnahes Gewerbe.** Beides sind legitime gesellschaftliche Entscheidungen. Aber ein Investor sollte wissen, in welchem der beiden Systeme sein Kapital arbeitet, denn Planbarkeit, Inflationschutz und Wertentwicklung hängen direkt daran. Im nächsten Teil dieser Serie geht es um die Kraft, die langfristig über jede Miete **entscheidet: Die Demografie.** (mirko@whitestonecapital.us) ■

STIMMUNG AM INTERNATIONALEN PRIVATE-DEBT-MARKT BLEIBT POSITIV

BF.Private Debt Market Compass

Der BF.Private Debt Market Sentiment Index von BF.capital erreicht im zweiten Halbjahr 2026 einen Wert von 59,7 Punkten und liegt damit weiterhin deutlich über der neutralen Marke von 50. Gegenüber der Erhebung aus dem ersten Halbjahr mit 60,1 Punkten hat sich die Stimmung am internationalen Private-Debt-Markt damit kaum verändert. Der sogenannte Expectation Gap, also die Differenz zwischen Zukunfts- und Vergangenheitskomponente der Befragung, signalisiert einen vorsichtig positiven Ausblick. (red+)

Die Ergebnisse zeigen eine zunehmende Verbesse-

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), 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.*

rung der Finanzierungskonditionen zugunsten der Kreditgeber. Im ersten Halbjahr war es mit noch leicht kreditnehmerfreundlichen Tendenzen umgekehrt. Die Befragten erwarten eine Fortsetzung der Entwicklung in den kommenden sechs Monaten. Die Fundraising-Dynamik habe sich gegenüber der ersten Erhebung etwas abgeschwächt. Insgesamt bleibe das Umfeld jedoch konstruktiv.

Die Kapitalzusagen institutioneller Investoren blieben resilient, wenn auch auf geringem Niveau. Nur noch 59% der Befragten verzeichneten im zurückliegenden Halbjahr steigende Commitments gegenüber 64% zuvor. Für die kommenden sechs Monate geht mit 62% ebenfalls eine Mehrheit von weiter zunehmenden Kapitalzusagen aus (H1: 71%). Aufstockungen bestehender Investments bleiben dabei ein wichtiger Stabilitätsanker. Die Kreditqualität der Portfolios zeigt sich trotz anhaltender makroökonomischer und geopolitischer Unsicherheiten weitgehend stabil. Bei 75% (H1: 85%) der Befragten blieben Quoten für notleidende oder leistungsgestörte Kredite in den vergangenen sechs Monaten unverändert. Signifikante Verschlechterungen werden nur vereinzelt genannt. Stressfaktoren in den Portfolios zeigen sich weiterhin vor allem in einzelnen Branchen und Nutzungsarten und weniger aufgrund struktureller Finanzierungsprobleme. ■



LEERSTANDSQUOTE FÜR LOGISTIK- UND PRODUKTIONSIMMOBILIEN

Auch in Top-Lagen steigende Tendenz

IndustrialPort, Spezialist für datenbasierte Analyse- und Bewertungsverfahren für Industrie und Logistik, ermittelt erstmals die regionalen Leerstandsquoten für Lager-, Logistik- und Produktionsimmobilien. Der Leerstand stieg in den Top-Lagen von 5,5% im Jahr 2023 auf 7,5% im Jahr 2025. (red+)

Besonders deutlich zeige sich die Entwicklung in den von **IndustrialPort** als Top-Lagen eingestuftten Regionen mit einem IndustrialScore von **AAA**. **Dort stieg die Leerstandsquote von 5,5% im Jahr 2023 über 6,25% im Jahr 2024 auf 7,5% im Jahr 2025.** Damit erhöhte sich die Quote innerhalb der drei betrachteten Jahre um 2,0%-Punkte beziehungsweise rund 36%. **Der Anstieg sei nicht auf einzelne Märkte beschränkt. Auch außerhalb der Top-Lagen sei eine zunehmende Flächenverfügbarkeit zu beobachten.** Untermietflächen sowie lediglich teilweise leerstehende Hallenbereiche wurden bei der Untersuchung nicht berücksichtigt.

Wirtschaftliche Herausforderungen insbesondere in den Bereichen Verkehr und Lagerei sowie in Teilen der mittelständischen Produktion wirkten sich aus. Bereits in den vergangenen Befragungen erwartete die Mehrheit der befragten Makler, Asset-Manager, Eigentümer und Immobilienbewerter einen weiteren Anstieg des Leerstands. In der jüngsten Befragung im 2. HJ 2026 gingen mehr als 80% der Teilnehmer von weiter steigenden Leerständen aus. **Auch zweistellige Leerstandsquoten träten inzwischen deutlich häufiger auf.** 2023 wiesen 8 der 92 untersuchten Top-Lagen eine Leerstandsquote von mindestens 10% auf. Im Jahr 2025 waren es bereits 19 Regionen. Eine hohe Standortqualität sei nicht automatisch mit einer geringen Flächenverfügbarkeit gleichzusetzen. Die Entwicklung zeige, dass sich die Marktbedingungen auch in den etablierten Logistik- und Industrieregionen spürbar verändert haben. ■



MARKTDYNAMIK BREIT VERTEILT: LOGISTIK IM RUHRGEBIET

Miethöhen konstant, Tendenz positiv

Erfahrungsgemäß sind die Zahlen zu Immobilienmarktsegmenten aus verschiedenen Quellen kaum vergleichbar, weil die regionalen, funktionalen oder zeitlichen Abgrenzungen unterschiedlich gefasst werden. So variieren die Summen der Flächenumsätze, aber immerhin in einem sind sich die Analysten des Marktes für Logistikimmobilien einig: Die Spitzenmieten für Logistikflächen im Ruhrgebiet blieben konstant bei 8,00 Euro/qm – oder darüber, aber mit Incentivs verbunden –, im Durchschnitt würden 6,50 bis 6,70 Euro/qm fällig.

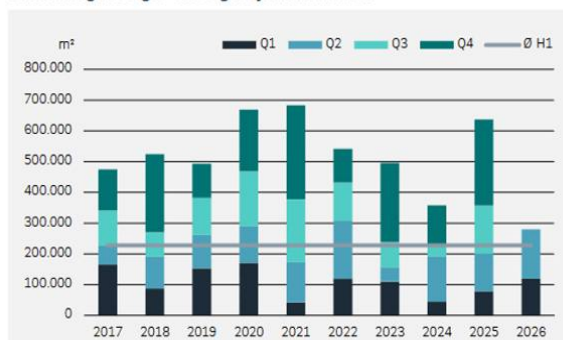
BNP Paribas Real Estate errechnet für das erste Halbjahr 2026 einen auf 280.000 qm angestiegenen Flächenumsatz im Ruhrgebiet (Vorjahr 201.000 qm, langjähriger Durchschnitt 228.000 qm). **JLL** nennt sogar 303.400 qm, **Realogis** aber nur 255.500 qm. Großabschlüsse machten dabei den Löwenanteil aus einschließlich solcher jenseits der 20.000 qm-Marke. Genannt werden aus dem östlichen Ruhrgebiet der pharmazeutische Logistikdienstleister **Cencora** (33.700 qm) in Dortmund, **FlexiSpot** (20.500 qm) und **Blitz Distribution** (17.400 qm) in Werne sowie aus Duisburg **Goodcang** (29.000 qm) und **Siemens Mobility** (20.000 qm). Hinzu kamen eine ganze Reihe mittelgroße bis kleinere Abschlüsse etwa auf Gelsenkirchener, Essener, Hattinger oder Oberhausener Gebiet. Lt. JLL profitiere das Ruhrgebiet mehr als jede andere Region von der anhaltenden Nachfrage chinesischer Unternehmen, die in den ersten sechs Monaten etwa 126.000 qm umsetzten – rd. 42 % des Gesamtumsatzes im Ruhrgebiet.

Auf Logistikdienstleister entfielen rd. 59 % der Abschlüsse. Allerdings sei angesichts des vorherrschenden E-Commerce die Distribution kaum vom Handel (Anteil 13 %) in der üblichen Kategorisierung zu trennen. Sollte sich die Dynamik in der zweiten Jahreshälfte entsprechend fortsetzen, wären Umsätze vergleichbar 2019 möglich. „Aus heutiger Sicht dürfte die Nachfrage insbesondere von Nutzern aus dem E-Commerce-Sektor und aus dem asiatischen Raum konstant hoch bleiben. Die Herausforderung besteht in erster Linie darin, die in der Regel großflächigen und oft kurzfristigen Gesuche dieser Akteure abzubilden“, heißt es bei BNPPRE. Ein Vorteil im Ruhrgebiet sei das immer noch vorhandene Potential für Neubauf Flächen, die im vergangenen Halbjahr rd. 100.000 qm ausmachten.

Allerdings müsste in puncto Neubau unterschieden werden zwischen Neubau auf Brownfields oder eben auf der „Grünen Wiese“. Realogis errechnete, dass nur 3% der

624.300 qm Flächenumsatz in den drei NRW-Märkten Düsseldorf, Köln und Ruhrgebiet auf Neubauten im Grünen entfielen, aber 18 % (113.360 qm) auf Neubauten auf Brownfields. Das Gros von 79 % (494.740 qm) betraf Bestandsobjekte. Angesichts der bekannten Knappheit an insbesondere großen zusammenhängenden Flächen

Entwicklung des Lager- und Logistikflächenumsatzes



bleiben kaum Alternativen. Ein Grund dafür, dass für weitere Umsatzsteigerungen weniger Spielraum bleibt. **Bülent Alemdag**, Geschäftsführer der **REALOGIS Düsseldorf**: „Das starke Halbjahresergebnis zeigt aber keine breite Marktdynamik, sondern vor allem die Bedeutung verfügbarer Bestandsflächen. Wer kurzfristig marktfähige Flächen anbieten kann, ist klar im Vorteil.“

NACHGETRAGEN UND AUFGELESEN

Zum Problem unterschiedlicher Büroflächenumsätze

- in den Berichten bei Cubion Immobilien und BNP Paribas Real Estate erklärte Markus Büchte, Vorstand von Cubion, - und wir dürfen ihn ausdrücklich zitieren: „Die Differenz ist das Resultat der Jagd nach der ersten Meldung, bei der für einige Marktteilnehmer offensichtlich der Zeitpunkt einer Veröffentlichung wichtiger ist, als die Genauigkeit der Recherche. Wenn CUBION Halbjahreszahlen veröffentlicht, dann haben wir auch bis zum 30.06. und ein paar Tage darüber hinaus recherchiert. Insbesondere die Großmakler, die untereinander in bundesweitem Wettbewerb stehen, haben eine Art ‚Redaktionsschluss‘ deutlich vor Ende des Berichtszeitraumes und so gehen manchmal wichtige Informationen nicht mehr in deren Ergebnisse ein, obwohl wir uns im Grundsatz in den Märkten partnerschaftlich abstimmen. Das Phänomen ist seit Jahren bundesweit zu beobachten. Uns ist es seit jeher ein Rätsel, dass niemand hinterfragt, wie es möglich sein soll, am 2. Januar seriöse Vorjahreszahlen für einen Gesamtmarkt zu veröffentlichen.“



Personalien

Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen **DGNB** erweitert ihre Arbeit durch regionale, freiberuflich tätige Repräsentanten. Für NRW übernimmt **Miriam Beul** ab sofort diese Rolle. Sie unterstützt die DGNB strategisch beratend bei Aktivitäten vor Ort. Als Fachjournalistin und Kommunikations-expertin zählt Miriam Beul zu den reichweitenstärksten Personen der Immobilienbranche.

Der Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft **VdW Rheinland Westfalen** hat **Norbert Riffel**, Geschäftsführer **VBW Bauen und Wohnen GmbH**, zum Präsidenten bestellt. Er tritt die Nachfolge von **Marion Sett**, Geschäftsführerin der **Aache-ner Siedlungs- und Wohnungsgesellschaft mbH**, an.

Dortmund

Leonardo Hotels wird neuer Betreiber des bisherigen **Steigenberger Hotels** im Immobilienensemble The Plant zwischen Bersworth- und Lindemannstraße.

Im Technologiepark Dortmund Brennaborstraße 48 hat **Anteon Immobilien** rd. 1.760 qm Bürofläche als Interimslösung an die **TU Dortmund** vermittelt. Vermieter ist die **DBS 48**

Düsseldorf

Aus der Insolvenzmasse von **Interboden** hat ein von **Periskop Development** beratener Fonds gemeinsam mit **Impact Real Estate** das ehemalige Post- und Bürogebäude in Oberbilk erworben, geplant sind Mikro-Apartments.

Die Kanzlei **Taylor Wessing** übernimmt rd. 6.000 qm von den Büroflächen im Benrather Karree, die noch bis Mitte 2027 von **Hengeler Müller** genutzt werden. Vermittelt hat **BNPPRE**, technisch beraten **Drees & Sommer**. Vermieterin ist **Deka Immobilien**.

Das 2022 fertiggestellte H2 Hotel im Le Quartier Central Toulouser Allee wird künftig als „Leonardo Smart Hotel Düsseldorf“ geführt. **ABG Real Estate Group** und **bema group** schlossen einen entsprechenden Vertrag mit **Leonardo Hotels** für das mit BREEAM „sehr gut“ zertifizierte Hotel mit 250 Zimmern.

GmbH.

Covivio hat im Büroensemble Icon in der Friedrichstadt jeweils 1.500 qm an **Chartered Investment** und **Memox** vermietet.

Logistikimmobilien:

Nachhaltigkeit ist kein Zustand, sondern Anpassungsfähigkeit

Nachhaltigkeit für Logistikimmobilien ist ein dynamischer Prozess. Sie beginnt bei Energieeffizienz und ökologischer Qualität, endet dort aber nicht. Eine zukunftsfähige Logistikimmobilie muss elektrische Mobilität, Automatisierung, digitale Sicherheit, physische Resilienz, Klimaanpassung und gesellschaftliche Schutzfunktionen mitdenken. Drittverwendungsfähigkeit bedeutet deshalb heute weit mehr als flexible Hallenmaße und gute Lage. Sie beschreibt die Fähigkeit einer Immobilien, auf neue Anforderungen reagieren zu können, ohne ihren wirtschaftlichen und funktionalen Kern zu verlieren.

Gut beraten ist, wer dies Entwicklung früh antizipiert. Denn die Logistikimmobilie der Zukunft ist auch: Energieplattform, Datenknoten, Mobilitätshub, Sicherheitsbaustein und Teil der regionalen Resilienz.

(Thomas Steinmüller, Afilog, in: LogReal.Direkt 03 September/Okttober 2026 S.11)

PropTech Innovation Challenge (PIC) des Urban Land Institute (ULI)

Die von den ULI Young Leaders initiierte Initiative stand 2026 unter dem Leitthema Resilienz in der Immobilienwirtschaft. In Deutschland gewann das Dresdner Unternehmen Soul of Concrete die Challenge. Das neue Produkt SOUL ist eine dreidimensionale, fasergewickelte Bewehrung, die die klassische Stahlbewehrung im Betonbau ersetzen kann. Statt Baustahlgewebe zuzuschneiden, zurechtzubiegen und handwerklich in Betonbauteile einzubringen, ermöglicht SOUL die automatisierte Produktion von Bewehrungsmodulen. Verwendet werden unterschiedliche Fasermaterialien wie Carbon, Basalt, Aramid, Glas oder Naturfasern. Das spart Arbeitskosten und Zeit und mindert zugleich die CO₂-Emissionen sowie die Korrosionsanfälligkeit konventioneller Stahlbewehrung. Unter der leidet vor allem die Tragfähigkeit der vielen älteren Betonbrücken im Lande. Nach Angaben des Unternehmens ließen sich die Gesamtkosten je Bauteil um bis zu 40 % reduzieren.

Landesbauordnung NRW novelliert

Der neue „BauCode NRW“ ist seit dem 01.09.2026 in Kraft. Damit solle schneller und in bestimmten Bereichen einfacher geplant und gebaut werden können. Eine Übersicht über die konkreten Änderungen stellen die Architektenkammer und die Ingenieurkammer-Bau des Landes gemeinsam mit dem Bauministerium in einer digitalen Synopse zur BauO NRW 2018 dar. Die Synopse steht unter www.bauordnung.nrw kostenlos und ohne Anmeldung zur Verfügung.

BiB-Leitfaden zur neuen Denkmal-AfA

Denkmalschutz bewahrt bedeutende Beispiele der Baukultur, stellt Eigentümer und Projektentwickler jedoch häufig auch vor besondere wirtschaftliche Herausforderungen. Der Verband Bauen im Bestand BiB hat einen neuen Praxisleitfaden „BiB-Leitfaden zur Erlangung von Steuervergünstigungen für Denkmale“ veröffentlicht zur Handhabung der Bestimmungen beim steuerlichen Umgang mit Baudenkmalen. Was ist bei der Beantragung zu beachten, welche Voraussetzungen sind zu erfüllen, wie können die steuerlichen Vergünstigungen dazu beitragen, Erhalt und Sanierung von Baudenkmalen wirtschaftlich tragfähig zu gestalten?

Ein zentraler Satz: Die frühzeitige Abstimmung mit der zuständigen Denkmalbehörde vor Baubeginn entscheide über die steuerliche Anerkennung. Die wichtigsten Voraussetzung für die erhöhten Absetzungen ist der Nachweis der



Denkmaleigenschaft des Objekts, die Darstellung der geplanten Maßnahmen für den Erhalt als Baudenkmal und dessen sinnvolle Nutzung. Versäumte Abstimmungen oder Änderungen während der Bauausführung können dazu führen, dass Aufwendungen steuerlich nicht anerkannt werden, selbst wenn für die Maßnahmen eine Baugenehmigung vorliegt. Denn das Verfahren zu Erlangung der Denkmal-Afa ist ein

von der Baugenehmigung unabhängiges Verfahren! Steuerlich begünstigt wird ggf. nicht nur der Erhalt historischer Substanz, sondern auch Maßnahmen zur Anpassung an zeitgemäße Wohn- oder Arbeitsverhältnisse, um die sinnvolle Nutzung möglich zu machen. Dabei darf die Denkmaleigenschaft nicht wesentlich beeinträchtigt werden.

Begünstigte Aufwendungen für Baudenkmale können nach § 7i EStG im Jahr der Herstellung und in den folgenden sieben Jahren mit bis zu 9 % sowie in den vier darauffolgenden Jahren mit bis zu 7 % abgeschrieben werden.

Der Leitfaden ist kostenfrei erhältlich unter: <https://fuerbauenimbestand.de/bib-leitfaden-denkmal>.

Renaissance der Zisterne

Nach Herstellerangaben der Pluvra GmbH wird mit dem PLUVARA Regensammler das Regenwasser direkt vor Ort gesammelt, geschützt und flexibel nutzbar gemacht überall dort, wo es keinen festen Wasseranschluss gibt: für Straßenbäume, Streuobstwiesen oder andere grüne Flächen. Ein integrierter Laub- und Grobschmutzschutz sorgt dafür, dass das Wasser sauber bleibt und der Wartungsaufwand gering ist.

Das Gerät ist mit über 700 Euro nicht gerade billig, sieht auch nicht sehr ansprechend aus, wird auf Dauer die Belastung durch Mikroplastik im Grundwasser erhöhen, funktioniert aber ohne Energiezufuhr und dürfte seinen primären Zweck erfüllen ebenso wie Zisternen es seit Menschengedenken tun.



Pluvra Regensammler, Freigabe Pluvra

UMKREMPELN IM BESTAND

Die Stadt Herne hat als Leitlinien für die künftige Stadtentwicklung die dreifache Innenentwicklung beschlossen. Was das bedeutet, erläutert Stefan Thabe, Stadtrat im Dezernat Umwelt, Planung, Bau und Vermessung der Stadt Herne, im Gespräch.

Frage

Vor der Sommerpause hatten Sie eine Tagung des Forum Wohnen in Herne dem „Bauen im Bestand“ gewidmet mit dem besonderen Hinweis auf die „dreifache Innenentwicklung“. Welche Aufgaben der Stadtentwicklung sind damit angesprochen?

Stefan Thabe

Für eine lebensfähige und lebenswerte Stadt müssen drei aktuelle Fragen besonders angegangen werden: steht ausreichend Wohnraum zur Verfügung, gelingt es, die Stadträume an den Klimawandel anzupassen und die Wärme- wende zu bewältigen und was können wir bei der Mobilität verbessern. Alle drei Themenkomplexe sind eng miteinander verbunden und müssen zusammen gedacht werden.

Frage:

Das klingt in einem Positionspapier sehr überzeugend. Aber was bedeutet das in der Praxis?

Stefan Thabe

Zunächst muss der Bestand bekannt sein, d.h. wo sind Flächenpotentiale vorhanden, wie sieht der Wohngebäudebestand aus, was charakterisiert die einzelnen Quartiere, wie sieht der Grünflächenanteil aus, wie ist es um die Mobilität bestellt? Das muss Grundstück für Grundstück erfolgen.

Frage

Wie gehen Sie weiter vor?

Stefan Thabe

Wir gehen über die Ebene eines Quartiers vor und erstellen einen Quartierstransformationsplan, um herauszuarbeiten, was möglich wäre, welche Hindernisse bestehen u.a.m. Haus für Haus, Grundstück für Grundstück wird dabei angesehen. Herne hat einen vergleichsweise alten Wohnungsbestand und wenig Freiraum ist bereits ziemlich dicht besiedelt. Natürlich müssen wir auch immer sehen, dass wir über das Eigentum Dritter reden, die es schon bei der Erarbeitung einzubeziehen gilt. Ebenso wie bei der späteren Umsetzung.



Essen

Nach Medienberichten erwägt **thyssen-krupp** den Verkauf des zum „ruhr-tech-kampus“ umbenannten 23 ha großen Campus mit 100.000 qm BGF. **Siemens** und **EON** sind bereits Mieter am Standort.

Die Deutsche Pfandbriefbank (pbb) leiht dem Projektentwickler **Die Developer** 127 Mio. Euro für den Bau des künftigen Polizeipräsidiums.

Cube Skyline Tower GmbH, eine Tochtergesellschaft der **The Cube Office GmbH**, hat das 1968 bezogene und seit 2024 leerstehende **Postbank-Hochhaus** Kruppsstraße 2 erworben, um es schrittweise zu sanieren. Die Fassade steht unter Denkmalschutz, was der Investor als Chance wertet.

Beos hat für den Beos Corporate Real Estate Fund Germany III (CREFG III) den vollvermieteten Gewerbepark an der Westendstraße 10 sowie 12a–14d mit rd. 16.500 qm Mietfläche an das JV von **Lagerhome**, der Industriepattform von **Greykite**, und **Troinvest** verkauft. **Ruhr Real** hat vermittelt. Der CREFG III wird von **Intreal** administriert.

Duisburg

Garbe Industrial und die **Bremer Projektentwicklung** haben den gemeinsam entwickelten Multi-User-Park auf dem ehemaligen Zeus-Gelände Hamborner Straße 32-34 an **Redevco** verkauft. Der Gewerbepark auf 56.000 qm Fläche bietet drei Gebäude mit knapp 29.500 qm Mietfläche und sei zu 96 % vermietet. Die Verkäuferseite berieten **GT Law**, **Colliers** und **HLB Stückmann**, den Käufer **Hogan Lovells Cadwalader**, **Goldbeck Services**, **Nova Ambiente** sowie **CBRE**.

Gelsenkirchen

Die **IHK Nord Westfalen** richtet für fünf Jahre eine Stiftungsprofessur für Betriebswirtschaftslehre mit Fokus auf der Kreislaufwirtschaft an der **Westfälischen Hochschule in Gelsenkirchen** ein im Umfang von 800.000 Euro. Perspektivisch soll daraus ein eigenständiger Studienschwerpunkt entstehen.

Verdion hat ein 6,67 ha großes Gelände einer ehemaligen Stahlseilfabrik von **Beka-ert** erworben und plant dort spekulativ eine knapp 40.000 qm große Logistikimmobilie als LiteHub, Investitionsvolumen rd. 68 Mio. Euro. **JLL** hat vermittelt.

Frage

Können Sie ein Beispielquartier nennen?

Stefan Thabe

Im Gebiet um die Landgrafenstraße werden aktuell Möglichkeiten planerisch untersucht. Dabei entdecken wir zum Beispiel Flächen zur Nachverdichtung, zur besseren Durchgrünung und zur neuen Organisation der Mobilität. Dabei kommt es entscheidend auf die Wechselwirkungen an. Können wir beispielsweise einen Parkplatz anlegen, um das Straßenparken etwas herauszunehmen, um Bäume in die Straßen zu bringen – mit solchen Fragen müssen wir uns beschäftigen.

Frage

Wie steht Herne zum viel diskutierten „Bauturbo“?

Stefan Thabe

Positiv! Ich sehe viele Chancen, da uns neue Möglichkeiten an die Hand gegeben werden, um als Kommune im Bestand aktiv und zusammen mit Investoren oder Grundstückseigentümern die Entwicklung der Stadt voranzutreiben. Hierzu haben wir frühzeitig Leitlinien erarbeitet, die vom Rat der Stadt beschlossen wurden.



Quelle: Städtebau GmbH BDA

Frage

Verändert der neue Ansatz die Arbeit der Planungsämter?

Stefan Thabe

Allerdings. Die künftige Stadtplanung in Herne kommt einem Umkrempeln im Bestand gleich. Gefordert wird ein planerisches Management von Quartieren statt B-Pläne aufzustellen. Das erfordert eine andere Ausrichtung in der alltäglichen Arbeit aber auch andere Qualifikationen, z.B. die Einbeziehung von Quartiersarchitekten im Auftrag der Stadt, um Eigentümer zu beraten. Die Steuerung dieser Prozesse ist eine wichtige Zukunftsaufgabe der Kommunen, wenn eine nachhaltige Stadtentwicklung umgesetzt werden soll oder muss, wie im Falle von Herne.



Mülheim a.d. Ruhr

Die Telekom hat ihre Immobilie Kämpchenstraße 69-71 mit 2.250 qm Mietfläche auf rd. 4.000 qm Grundstück veräußert. Vermittelt hat Brockhoff.

Recklinghausen

Die 2023 gegründete Supermarktkette **Pochet GmbH** aus Krefeld wird Nachmieter auf den ca. 4.500 qm Fläche im Untergeschoss des Palais Vest, die früher von **Kaufland** belegt wurden. Vermieter ist **Interra**, die das Einkaufszentrum zur Jahreswende übernommen hatten.

Oberhausen

Colliers vermittelte die Vermietung des Logistikneubaus von **Hillwood** mit rd. 18.400 qm Fläche als Alleinmieter an ein asiatisches E-Commerce-Unternehmen. Standort Im Waldteich, Zertifikat DGNB Gold.

Dortmund

Das ehemalige Bundesbankgebäude Hiltropwall 16 im Eigentum der Essener **Kölbl Group** wird als neue Zentrale für **Thalia** denkmalgerecht saniert und um einen Neubau Poststraße erweitert, Fertigstellung Mitte 2028. Das künftige "Thalia KulturQuartier" wird rd. 25.000 qm Fläche und 376 Parkplätze umfassen, Bauplanung **Baid Architekten**, Hamburg, Bauausführung **Freundlieb**.

RUHR REAL hat zwei Mietverträge über zusammen 7.100 qm Büro- und Hallenfläche Wulfschhofstraße 18-22 an die **Eröz Hygiene u. Verpackungs GmbH & Co. KG** sowie ein Großhandelsunternehmen vermietet. Der ASTOR Gewerbepark der **ADOLF WEBER West GmbH** ist damit wieder voll vermietet.

Die Gruppe **Pottfit Prime** hat rd. 926 qm Fitnessfläche im Haus Steinstraße 44 angemietet. **Anteon Immobilien** hat vermittelt.

HIH Invest hat im Rahmen eines Club Deals mit **Black Horse Properties Ashurst** der Familie **Schwarz-Schütte** das denkmalgeschützte „Dreischeibenhaus“ erworben. **BNPPRE** beriet den Verkäufer, rechtlich beraten haben **LLP**, technisch und hinsichtlich ESG **Drees & Sommer**.

Frage

Wäre ein intensiverer Erfahrungsaustausch wie bei der genannten Tagung nötig?

Stefan Thabe

Mehr als das. Uns ging es nicht zuletzt darum, das Thema im politischen Raum und in der Öffentlichkeit in seinen weitreichenden Dimensionen stärker bewusst zu machen. Künftig wird die Musik im Bestand spielen, nicht in Neubauquartieren auf der Grünen Wiese. Hier, innerhalb der gebauten Stadt, müssen die Anforderungen an Resilienz erfüllbar werden. Wer wenn nicht wir im dicht besiedelten Ruhrgebiet sind aufgerufen dafür Lösungen zu erarbeiten und zu erproben.

CO2-EINSPARUNG: WIR BRAUCHEN EINEN PRAXIS-PFAD STATT EINES BANKRROTTPFADS

Vorgaben zur Energieeffizienz dürfen nicht mehr allein auf Einzelgebäude ausgerichtet sein. Das macht Wohnen teuer!

Gastbeitrag von Alexander Rychter, Verbandsdirektor des VdW Rheinland Westfalen

Die Bundesrepublik Deutschland hat sich das politische Ziel gegeben, bis 2045 klimaneutral zu sein. Diesem Ziel will auch die sozial orientierte Wohnungswirtschaft gerecht werden, weshalb Wohnungsunternehmen und -genossenschaften daran arbeiten, die Treibhausgasemissionen sukzessive zu reduzieren. Unter den aktuellen politischen Bedingungen könnte das Ziel

allerdings die meisten sozial orientierten Wohnungsunternehmen in den Bankrott führen. Zumindest dann, wenn sie ihre Aufgabe erfüllen sollen, bezahlbares Wohnen zu ermöglichen.



Alexander Rychter

Seit einiger Zeit unterstützt der VdW Rheinland Westfalen dabei, so genannte betriebswirtschaftliche Klimapfade aufzustellen – also Wege aufzuzeigen, wann in den kommenden Jahren welche Investitionen in den Bestand erfolgen sollten, um den CO2-Ausstoß zu senken. Es zeigt sich: Bis 2045 in dieser Hinsicht bei dem CO2-Ausstoß durch Heizen in Wohngebäuden bei Netto-Null zu sein, ist betriebswirtschaftlich zu vertretbaren Mieten nahezu unmöglich. Unter den derzeitigen regulatorischen Vorgaben geraten Klimaschutz, bezahlbare Mieten und wirtschaftliche Stabilität zunehmend in Konflikt miteinander. Viele Unternehmen kommen bei ihren Berechnungen zu dem Ergebnis, dass sie zwar die gesetzlichen Vorgaben erfüllen könnten – dann aber ihren sozialen Auftrag gefährden würden. Andere müssten dauerhaft Verluste hinnehmen, stoßen auf Finanzierungslücken in Millionenhöhe.

In unserer Mitgliederzeitschrift „Thema der Wohnungswirtschaft“ haben wir in diesem Jahr redaktionell zwei Genossenschaften auf ihrem Weg zur Reduzie-



zung des CO₂-Ausstoßes begleitet. Dabei zeigte sich das Dilemma sehr deutlich. So saniert unter anderem die Mettmanner Bauverein eG zurzeit Schritt für Schritt ihren Bestand. Das derzeitige Mietniveau der rund 2.100 Wohnungen liegt bei etwa sieben Euro pro Quadratmeter. Mieterhöhungen sind wegen der Klimaschutzmaßnahmen unausweichlich, die neue Zielmarke liegt für Wohnungen in energetisch sanierten Gebäuden bei ca. 9,95 Euro pro Quadratmeter – was angesichts der Anstrengungen noch immer sehr gut ist und unterhalb des Mietspiegels Mettmann liegt. Dass die Genossenschaft aber jedes Gebäude aufwändig saniert, ist betriebswirtschaftlich nicht darstellbar.

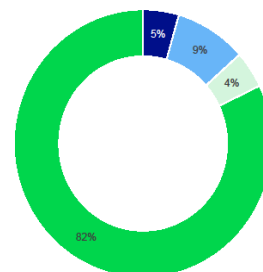
Wir sind Mitglied der Initiative Wohnen.2050, einem bundesweiten Zusammenschluss mit dem selbst gegebenen Ziel, Praxislösungen fürs klimaneutrale Wohnen zu entwickeln. Die Initiative fordert von den Wohnungsunternehmen „Mut zur Lücke“, also Investitionen mit dem Wissen, dass sich eine finanzielle Lücke nicht ganz schließen lässt. Und das ist natürlich richtig, weil die Reduktion des Kohlendioxid-Ausstoßes unabdingbar im Kampf gegen den Klimawandel ist. Der Mut zur Lücke darf aber natürlich nicht so weit gehen, die betriebswirtschaftliche Existenz des eigenen Unternehmens zu gefährden. Nachhaltigkeit bedeutet eben auch, dass ein sozial vermietendes

Unternehmen dauerhaft bestehen bleibt.

Status Klimastrategie

Stand der Mitgliedsunternehmen der IW.2050 bei der Erarbeitung bzw. Umsetzung ihrer Klimastrategie. Berücksichtigt ist jeweils die aktuellste Antwort eines Unternehmens aus den Jahren 2024 – 2026.

n = 67



■ noch nicht begonnen ■ in Entwicklung ■ in Abstimmung ■ in Umsetzung

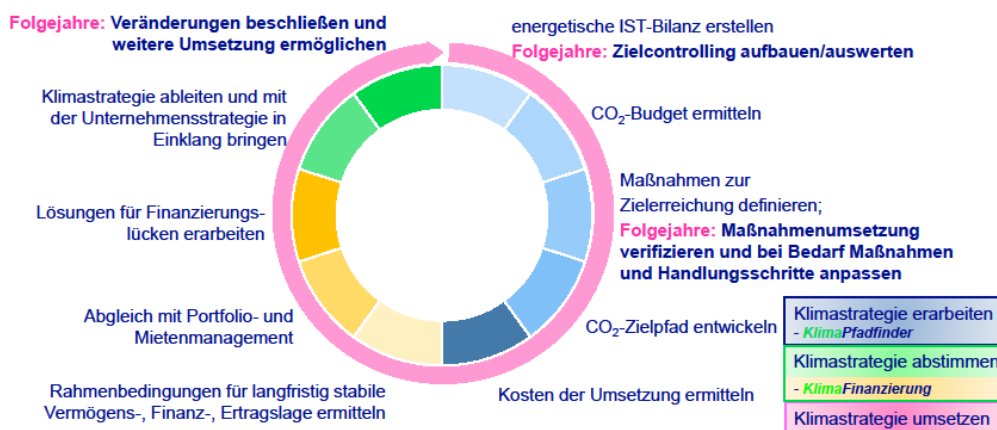
Quelle: IW2050

Was die sozial orientierte Wohnungswirtschaft daher benötigt, ist Unterstützung aus der Politik. Die Kosten für CO₂-Einsparungen müssen gesenkt werden. Gerade für den Bestand aber benötigen wir einen weiteren Paradigmenwechsel: Vorgaben zur Energieeffizienz dürfen nicht mehr allein auf Einzelgebäude ausgerichtet sein. Denn entscheidend bleibt doch, dass die CO₂-Ziele insgesamt erreicht werden.

Leider aber hat die Bundesregierung in dieser Hinsicht eine Chance vertan. Bei der Überarbeitung des im Sommer in Kraft getretenen Gebäudemodernisierungsgesetzes hat sie es verpasst, einen praxisorientierten Weg einzuschlagen. Statt den CO₂-Ausstoß eines Quartiers oder gar des unternehmenseigenen Gebäudebestands zu betrachten, gelten die Vorgaben noch immer dem Einzelgebäude. Das macht Wohnen teuer!

Schrittfolge zur Klimastrategie

Der Weg zur Erarbeitung Ihrer individuellen Klimastrategie in den Folgejahren - Klimastrategie erarbeiten



Quelle: IW2050

Es ist weder wirtschaftlich noch ökologisch sinnvoll, jedes einzelne Gebäude auf denselben energetischen Zielwert zu verpflichten. Ein Quartier kann insgesamt in der Bilanz klimaneutral werden, obwohl einzelne Gebäude niedrigere Effizienzstandards aufweisen. Gerade in historischen Quartieren oder bei denkmalge-



Personalien

EBZ Business School hat **Marcel Abel**, Geschäftsführer **JLL Germany** sowie Head of Leasing Advisory Germany in den Hochschulrat berufen. Marcel Abel hatte selbst seine Ausbildung an der EBZ absolviert

Bergkamen

Die **KOOPMANN Gruppe** hat rd. 8.700 qm Grundstücke an der Gewerbestraße in Rünthe zur Bündelung der Unternehmensaktivitäten erworben. Auf 5.500 qm entsteht ein neuer Produktions- und Verwaltungskomplex für Schaltanlagen und Messtechnik, die weiteren 3.200 qm sind Erweiterungsflächen.

Bochum

Greyfield hat von **thyssenkrupp Steel Europe AG** das Verwaltungsgebäude Essener Straße 244 erworben, um im Bestand von knapp 5.500 qm Nutzfläche auf 9.350 qm Grundstück bezahlbaren Wohnraum für Auszubildende und Studierende zu schaffen. Das Bürohaus entstand 1953 und wurde seit den frühen 1960igern von thyssenkrupp genutzt.

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.

geschützten Beständen eröffnet dieser Ansatz Lösungen, die mit gebäudebezogenen Vorgaben kaum erreichbar wären. Zudem lassen sich Energieerzeugung, Speicherung und Verbrauch gemeinsam optimieren.

Wir als Verband unterstützen deshalb die Forderung der Initiative „**Praxispfad CO₂-Reduktion im Gebäudesektor**“ nach einem grundlegenden Umdenken. Maßgeblich sollte künftig nicht mehr die maximale Energieeffizienz eines einzelnen Gebäudes sein, sondern die tatsächliche CO₂-Minderung. Emissionsfreie Wärmeversorgung muss Vorrang vor einer immer weitergehenden Sanierungstiefe erhalten. Forschende weisen darauf hin, dass Wärmepumpen vielfach auch in unsanierten oder nur maßvoll sanierten Gebäuden eingesetzt werden können. Dadurch ließe sich der Investitionsbedarf erheblich reduzieren. Es stünde mehr Geld für weitere Aufgaben zur Verfügung, beispielsweise für Investitionen in barrierearme Wohnungen und in den Hitzeschutz von Gebäuden und im Wohnumfeld. Doch es geht nicht darum, das Ziel des Klimaschutzes gegen das der Barrierearmut auszuspielen: Wenn die Politik den Paradigmenwechsel vollzieht, ist beides erreichbar.