

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

Brief

NR. 597 | 16. KW | 12.04.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

richtig lustig waren die letzten beiden Wochen nicht. Nein, ich meine nicht den Koalitionsvertrag! Der ist auch nicht lustig. **Was bringen 30% Sonderabschreibung für den Mittelstand**, der seit Corona keine Gewinne mehr macht und danach zins-, energie- und ukrainegebeutel ist? Blödsinnige Konzern-Arithmetik. Einen Wohnungsbau-Turbo sehe ich auch nicht. Die Regulierungsfalle schnappt weiter zu. Es rechnet sich doch nicht! Aber nach 3 Ampel-Jahren ist alles Erholung. **Persönlich unlustig ist aber:** Nachdem unser **konsumorientiertes Alterssparen** seit 2021 ca. 20% Inflation – und bei gehobenem Standard auch mehr – verloren hat, und jetzt auch nochmal mindestens ca. 15% vom Rest verdampft sind und gleichzeitig die Krise der professionellen Immobilienwirtschaft noch nicht vorbei ist, bleibt mir (zum Glück) wohl nichts anderes übrig, als die Verbrauchsphase im persönlichen Lebenszyklus noch weiter zu verschieben. Was mich tröstet, ist, dass **90% aller Amerikaner mit über 100.000 US-Dollar Jahreseinkommen ihre Altersvorsorge direkt und indirekt auf Aktien bauen** und die armen Trump-Wähler bald mit Inflation konfrontiert werden. Das ergänzt meine „zunehmende Eigentore“-These (Nr. 595).

ACHTUNG, bevor Sie es vergessen: In ca. drei Wochen muss ich unsere **Nr. 600 mit Ihren Anzeigen und Ihren Beiträgen** orchestrieren. Ostern wäre eine Supergelegenheit, darüber nachzudenken. **Rufen Sie mich doch einfach einmal direkt an unter 0172 310 3762** an oder mailen Sie an rohmert@rohmert.de. Ich freu mich auf **Ihre Unterstützung, Ihren Anruf** und vielleicht auch einmal auf unser **persönliches Kennenlernen. Ich mache seit deutlich über 30 Jahren nichts anderes**, als über Immobilien nachzudenken, ein paar Milliarden-Portfolios oder Projekte davon zu bewerten, Immobilienresearch auszuwerten, Strategien zu analysieren oder zu entwerfen, Immobilienkommunikation und -beratung für „Große“ der Immobilienwelt zu betreiben, sicherlich über 10.000 Artikel und viele PLATOW Bücher über Konjunktur zu schreiben/erarbeiten, 600 Ausgaben „Der Immobilienbrief“ zu machen, über 1.500 Ausgaben von "Der Platow Brief" Immobilien vorzubereiten und damit **vor allem als „Selberrmacher“ meinen Spaß zu haben. Ich möchte noch nicht auf den Golfplatz. Ich möchte (von Ihnen) lernen. Lassen Sie uns sprechen.**

Bundesinnenministerin **Nancy Faeser (SPD)** schlägt vor, **an den Schulen wieder Katastrophen-**

und Kriegsfall-Vorbereitung zu unterrichten. Das ist gut. Als Kind habe ich noch gelernt, **mich im Atom-Ernstfall unter die Schultische zu werfen und als Schutz vor dem Atomblick eine Zeitung** vors Gesicht zu halten. **Das** gab mir Sicherheit. **Geht heute aber nicht mehr. Woher sollen Kinder eine Zeitung nehmen?**

„Wat dem Robert sin Klima, is dem Donald sin Zoll.“ **Was haben die beiden Ideen gemeinsam. 1. Es geht physikalisch SO nicht. 2. Es führt zur Verzweigung der Heimat.** Zugegeben, an Deutschlands Lächerlichwerdung haben Annalena, Olaf und helmliefernde Verteidigungsministerinnen mit Kraft und Habitus mitgewirkt. Ehrlich, mir fällt vor lauter Fremdschämen noch nicht einmal mehr der Name ein – nein, Krampf-Knarrenbauer war es nicht. **Donald gelingt es, aus der einzigen Supermacht** der Welt, mit den stärksten Freundschaftsbanden zu den großen Ökonomien der Welt, **eine isolierte Regionalmacht zu machen**, deren Verbündete bereits Reserve-Bündnisse suchen.

Aber es gibt einen Erklärungsansatz, der aus dem gefühlten Wahnsinn eine richtige Strategie macht. Wenn nämlich die USA tatsächlich ein nicht revidierbarer Sanierungsfall sind, der innerhalb der nächsten 5 Jahre in der Verschuldungsfalle mit Vollgas gegen die Mauern der Kapitalmärkte knallt, dann ist Brutalsparen und Selbstzerlegung im Gorbatschow-Stil tatsächlich ein ernster Ansatz. Manche Ökonomen haben das schon beschrieben. **Aber dann haben wir ein richtiges Problem. Ich glaub's aber nicht. Vermutlich ist aber die Idee, mit der Sprunghaftigkeit und Aufmerksamkeitsspanne eines Eichhörnchens** und prohibitiven Zollideen, die das Risiko einer Weltwirtschaftskrise in Kauf nehmen, Unternehmen in die USA zu locken, eine **intellektuelle Handlungsfrage**. Ökonomisch ist sie nicht nachzuvollziehen. Perverserweise sind die USA eine **Nation, die ihre Existenz dem Zollkonflikt der Boston Tea Party** verdankt. Und wenn der ältesten Kultur-Supermacht der Welt **von gefühlten Emporkömmlingen „fehlender Respekt“ vorgeworfen wird**, ist der Einstieg in die Teufelsspirale programmiert. **Innerhalb von Tagen sind 5 Billio-**



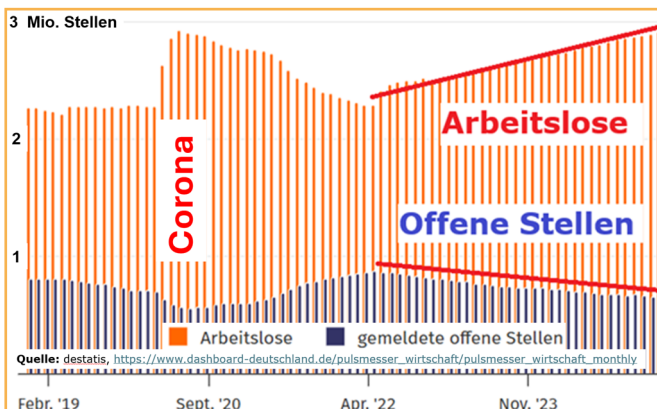
Alwin Rohmert

Sorry, noch EINE Seite

nen und je nach Quelle zeitweise über 10 Billionen US-Dollar **geschrottet** worden.

Ein Gutes hat die ganze Malaise. Wir wissen jetzt was passiert, wenn populistische Wirtschaftspolitik in die Tat umgesetzt wird. Dies dürfte bei manchen rechts-deutschen Träumen vom EU-Austritt und der Wiederbelebung der D-Mark bei gleichzeitiger Unterstützung Russlands und Aufgabe der Ukraine **manchen Protestwähler wieder zur Vernunft bringen**. Problem ist allerdings, dass ein großer Teil der populistischen Wähler vom Einbruch der Aktienmärkte nur indirekt betroffen sind. Sie haben schlicht keine Aktien bzw. wissen nicht, dass ihre Versicherungs-Altersvorsorge, ebenfalls darauf beruht. **Trump-Versteher** erfahren aber frühzeitig, wann sie kaufen sollten. Jetzt werden die Anleger weltweit laufend nach Hinweisen auf **Truth Social** suchen. Kurs und Trump werden es danken.

Was bedeutet das ganze Theater für die Immobilienwirtschaft? Zum Ersten dürfte eine Menge gespartes Eigenkapital für den Wohnungskauf in privaten Portfolien gerade von dynamischen, jungen Privathaushalten verknallt sein. **Zum Zweiten** zerdeppert in institutionellen Portfolien die sinkende Aktienquote die Immobilienquote, was zu Verkäufen gerade guter Assets führt. **Zum Dritten** drücken die getrübbten wirtschaftlichen Perspektiven die gefühlte, aber für private Häuslebauer wichtige **Arbeitsplatz-Sicherheit** (vgl. Destatis Dashboard). **Zum Vierten** erlegt das auch die **Erwartungen der Unternehmen**. Unsicherheit ist Gift! **Das nicht mehr unrealistische Szenario einer Weltwirtschaftskrise** führt zu weitergehendem **Attentismus**, wie auch die **immobilienwirtschaftlichen Research Berichte des ersten Quartals bestätigen** (siehe Inhaltsverzeichnis).



Leider fehlt mir im Moment der Galgenhumor. Ich hätte es nicht für möglich gehalten, **dass ein einzelner Mann es innerhalb von 70 Tagen schafft, die älteste, stabilste und vorbildhafteste Demokratie der Welt in eine zumindest vorübergehende Autokratie zu verwandeln.** Putin hat dafür ein Jahrzehnt gebraucht. Erdoğan ist seit 2003 an der Macht und hat davon mindestens ein Jahrzehnt Demokratie gespielt. Gleichzeitig habe ich den Eindruck, als würde das in der US-Bevölkerung gar nicht ankommen. Manche deutsche Berichte sprechen aber inzwischen von

einem Klima der Angst bei den Konzernen. NOCH ist ein großer Teil der Wähler nicht durch die Probleme betroffen. **Problematisch wird es für Donald**, wenn die Inflation an der Supermarktkasse zuschlägt, die Kapitalmärkte und die großen Kapitalsammelstellen nicht mehr mitmachen. Das sieht jetzt fast so aus. Das Zoll-Rumpelstilzchen hat aber zumindest einen **Rekord geschafft: Die Stimmung unter Amerikas Privatanlegern war im aussagekräftigen Acht-Wochen-Durchschnitt die schlechteste seit die Umfragen 1987 erstmals vom Verband der US-Privatanleger AAI erhoben wurden.**

Unser **Lieblingsstatistiker** hat in seinem unnachahmlichen Masochismus einen **Blick in den Koalitionsvertrag** geworfen, den die Wahlverliererparteimitglieder der SPD allerdings noch gnädig abnicken müssen. Zu Wohnen und Regulierung gibt es wenig Konkretes. Die Mietpreisbremse bleibt. Bauen bleibt teuer (+3,2% lt. Statistik). Bis 2027 soll eine **Kommission** eingesetzt werden, die eine **Präzisierung des Mietwucher-Paragrafen** und die Bußgeldahndung vorbereitet. Ansonsten gibt es für den Wohnungsbau eine **„Investitions-, Steuerentlastungs- und Entbürokratisierungsoffensive“**. Das ist super präzise. Fragt sich, wie der **Grabenkrieg der Ämter und der Länder** überwunden werden soll. Erfrischend ist auch: **„Bürgerinnen und Bürger sowie die Wirtschaft stellen wir in den Mittelpunkt unseres Handelns.“** **Wen denn sonst? Das Postengeschachere? Ein typischer Dauerbrenner von Semantik-Idioten. Mut macht mir aber insbesondere: „Durch Öffnungs- und Experimentierklauseln in neuen und bestehenden Gesetzen sowie durch Reallabore und Abweichungsrechte werden wir die Innovationskraft Deutschlands fördern und unsere Gesetzgebung verbessern.“** **Das wollten Sie doch auch immer schon wissen.**

Seit den „guten, alten Zeiten“ von **Immobilien Winter** bzw. **DB Immobilien** warten wir wieder auf eine aussagefähige **Multiplikatoren-Tabelle**, die einen ersten Anhalt für die Marktsituation gibt. Das letzte Multiplikatoren-Tableau in meinem Archiv ist aus 2008. Das Zahlenwerk kann man zwar **nie auf die Goldwaage** legen, aber es gibt einen guten ersten Eindruck. Wir haben die **Spitzenrenditetabelle von AENGEVELT RESEARCH in eine Multiplikatoren-Tabelle** umgewandelt (S. 3). Unser Ärger über die aktuelle **Herrschaftswissens-Irreführung der normalen Leser** durch die Renditebegriff-Verwendung resultiert vor allem aus der falschen Richtungsaussage und natürlich auch aus der in der Betriebswirtschaft uneinheitlich verwendeten Renditedefinition, die eher aus der Investitionsrechnung kommt. + + + Ansonsten haben wir heute jede Menge „Markt“ im Blick. + + + Der Elbtower folgt meinen anderthalb Jahre alten Berechnungen. + + + Researcher und **vdp** sind optimistisch. Die Zahlen eher nicht.

Naja, lesen Sie einfach selbst. Viel Spaß
Ihr Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Neue „Der Immobilienbrief“-Multiplikatoren-Tabelle: Aengevelt erwartet fallende Multiplikatoren (Rohmert)	3
Elbtower folgt „Der Immobilienbrief“/ Platowberechnungen (Rohmert)	5
JLL: Professioneller Immobilien-Investmentmarkt startet positiv (Rohmert)	7
Bürovermietungsmarkt 14% über Vorjahr (Rohmert)	9
Büroinvestments haben wieder Führung übernommen (Rohmert)	11
vdp: Pfandbriefbanken ziehen für 2024 positive Bilanz (Rohmert)	14
Aengevelt feiert 115-jähriges Jubiläum (Rohmert)	17
Bulwiengesa: Investitionen in Unternehmensimmobilien brechen weg (Rohmert)	18
Q1 in Frankfurt profitiert von Großvermietungen (Rohmert)	21
Hamburger Bürovermietungsmarkt startet sehr gut (Richter)	22
Q1 Gesundheitsimmobilien-Investmentmarkt Deutschland (Rohmert)	23
HAL: 30 Mrd. Euro Investment in ambulante Gesundheitsimmobilien möglich	24
Scope: ELTIF-Markt nimmt Fahrt auf (Rohmert)	24
Impressum	25

Aus unserer Medienkooperation mit „DFPA“ (Deutsche Finanzpresse Agentur)

Finexity übernimmt Anbieter für tokenisierte Immobilienwerte 13

Fremdbeitrag

Wirtschaftlich bauen trotz hoher Anforderungen (Dr. Peter Burnickl, Pro Bauherr GmbH) 19

Fremdbeitrag

Positive Effekte für den deutschen Immobilienmarkt (Tina Reuter, Cushman & Wakefield) 20

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

Aurelis Real Estate, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe; Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, vdp Research GmbH sowie HypZert.

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Peter Burnickl; Tina Reuter; Sabine Richter; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“;

Am **23. Mai 2025** erscheint die **600ste Ausgabe** von „Der Immobilienbrief“!

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns bei dieser Jubiläums-Ausgabe mit einer Anzeige unterstützen würden. Gerne können Sie auch einen kleinen Beitrag beisteuern, vielleicht in Form eines Grußwortes oder eines kurzen Fachbeitrages.

Unsere Anzeigenpreise:

1/1 Seite: 3.500,- • 1/2 Seite: 2.500,- • 1/4 Seite 1.750,- Euro (jeweils zzgl. MwSt.)

Für Buchungen, Fragen und Anregungen kommen Sie einfach auf uns zu: **Werner Rohmert** und **Constanze Wrede** unter info@rohmert-medien.de oder 05242/901250.

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.

NEUE „Der Immobilienbrief“ MULTIPLIKATOREN-TABELLE: AENGEVELT ERWARTET FALLENDE MULTIPLIKATOREN

Markt klärt sich weiter, Renditen steigen

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Seit den „guten Zeiten“ von Immobilien Winter bzw. DB Immobilien warten wir wieder auf eine aussagefähige Multiplikatoren-Tabelle, die in Kontinuität einen ersten Anhalt für die Marktsituation gibt. Das letzte Multiplikatoren-Tableau von DB Immobilien ist in meinem Archiv aus 2008. Das Zahlenwerk kann man zwar nie auf die Goldwaage legen, aber es gibt einen guten ersten Eindruck. Wir haben die Spitzenrenditetabelle von AENGEVELT RESEARCH in eine Multiplikatoren-Tabelle umgewandelt – in der Hoffnung, dass die Aengevelts ihre Tabelle fortführen. (WR+)

Unser Ärger über die aktuelle Herrschaftswissens-Irrführung der normalen Leser durch die „Rendite“-Begriff-Verwendung resultiert vor allem aus der falschen Richtungsaussage und natürlich auch aus der in der Betriebswirtschaft uneinheitlich verwendeten Renditedefinition, die eher aus der Investitionsrechnung kommt. Der Dr. Otto Normalleser sieht bei steigenden Renditen aus der Formulierung heraus eine positive Marktentwicklung und wenn er Betriebs- oder Volkswirtschaft studiert hat, fragt er sich, welcher Renditebegriff gemeint sein könnte. Mit Renditekompressions-Geschwafel kann er erst recht nichts anfangen. Der Multiplikatorenbegriff ist leichter verständlich – zumindest in der Richtungsaussage. Allerdings ist auch da die Mietbemessungsgrundlage genauso unklar. Sie können sich nicht vorstellen, welchen Unsinn wir in Pressenotizen oder Ge-

sprächen auch von nicht Branchenfremden in diesem Zusammenhang oft hören.

Entschuldigen Sie also, liebe Aengevelts, dass wir Ihr, auf die Zinsentwicklung ausgerichtete Tableau „zweckentfremdet“ haben, um einmal wieder eine klare, in der Aussagerichtung eindeutige Marktübersicht der Standorte und Assetklassen in einer Tabelle zu bekommen.

Zurück zu Aengevelt, die übrigens am 4. April 115 Jahre alt geworden sind (vgl. auch S. 17). Die Research Abteilung des DIP-Partners Aengevelt Immobilien erwartet aufgrund der Zinsentwicklung für Staatsanleihen im Laufe des Jahres 2025 wieder leicht ansteigende Renditen für Immobilien aller Assetklassen. Das bedeutet dann, wie der Tabelle zu entnehmen ist, eine Verringerung der Multiplikatoren und bei der Annahme gleicher Mieten auch der Werte/Preise bis zu 10%.

Von der EZB in Aussicht gestellte weitere schrittweise Senkungen der Leitzinsen aufgrund der abermals gesunkenen Inflationsrate werden durch die sprunghaft steigende Kreditaufnahme des Bundes („Schuldenpaket“) konterkariert, so dass Aengevelt mit einem mittleren Zinssatz von 2,8 % für zehnjährige Bundesanleihen im Jahresverlauf 2025 rechnet. Das bedeutet, dass auch bei einem rückläufi-

Multiplikatoren- und Rendite-Tabelle (Quelle Renditen: Aengevelt, Quelle Multiplikatoren: Berechnung Immobilienbrief)

SPITZEN-MULTIPLIKATOREN

FÜR AUSGEWÄHLTE IMMOBILIENSTANDORTE UND ASSETKLASSEN 2024 VS. 2025* IN %, STAND: ANFANG 2025

Standort	Büro			Geschäftshäuser			Zinshäuser/MFH			Logistik			SB-/Fachmärkte	
	2024	2025*	Änderung	2024	2025*	Änderung	2024	2025*	Änderung	2024	2025*	Änderung	2024	2025*
Berlin	21,3	20,0	-6%	20,8	19,6	-6%	27,8	25,0	-10%	22,2	20,4	-8%	14,9	14,5
Düsseldorf	22,2	21,3	-4%	20,0	19,2	-4%	23,8	22,2	-7%	19,2	17,9	-7%	15,9	15,4
Frankfurt/M.	22,2	20,8	-6%	25,6	23,8	-7%	27,8	25,6	-8%	24,4	22,7	-7%	17,9	16,9
Leipzig	18,9	17,9	-5%	20,4	19,2	-6%	26,3	24,4	-7%	20,0	18,9	-6%	16,9	16,1
Magdeburg	18,9	18,5	-2%	18,9	17,9	-5%	23,8	22,2	-7%	18,9	17,9	-5%	15,9	15,2

Quelle: Der Immobilienbrief Berechnungen aus Aengevelt Renditetabelle (Änderungsabweichungen durch Rundung)

SPITZEN-RENDITEN

FÜR AUSGEWÄHLTE IMMOBILIENSTANDORTE UND ASSETKLASSEN 2024 VS. 2025* IN %, STAND: ANFANG 2025

Standort	Büro			Geschäftshäuser			Zinshäuser/MFH			Logistik			SB-/Fachmärkte	
	2024	2025*	Änderung	2024	2025*	Änderung	2024	2025*	Änderung	2024	2025*	Änderung	2024	2025*
Berlin	4,7	5	6%	4,8	5,1	6%	3,6	4	11%	4,5	4,9	9%	6,7	6,9
Düsseldorf	4,5	4,7	4%	5	5,2	4%	4,2	4,5	7%	5,2	5,6	8%	6,3	6,5
Frankfurt/M.	4,5	4,8	7%	3,9	4,2	8%	3,6	3,9	8%	4,1	4,4	7%	5,6	5,9
Leipzig	5,3	5,6	6%	4,9	5,2	6%	3,8	4,1	8%	5	5,3	6%	5,9	6,2
Magdeburg	5,3	5,4	2%	5,3	5,6	6%	4,2	4,5	7%	5,3	5,6	6%	6,3	6,6

Quelle: Aengevelt

Personalien

HAMBURG: Martin Brühl hat nach 12 Jahren sein Amt als GF und CIO der **Union Investment Real Estate** am 4. April 2025 niedergelegt. Er „widme sich neuen beruflichen Herausforderungen“. Die Aufgabe des CIO wird kommissarisch **Henrike Waldburg** übernehmen.

Waldburg ist seit 2006 bei Union Investment. Die Nachbesetzung der Position des CIO ist offen. In die Ära Brühl fiel nach erfolgreichen Jahren im Boom auch die erhebliche Wertberichtigung beim **ZBI Wohnen** um 17%, die nach vielleicht nicht allein auf Marktveränderungen zurückzuführen ist.

gen Spread die Immobilienrenditen leicht steigen werden – mit **Konsequenzen für das Kaufpreinsniveau**.

Aufgrund der jüngsten geopolitischen Turbulenzen, die von den USA eingeleitet wurden, ist das gesamtwirtschaftliche Umfeld für die Immobilienwirtschaft deutlich volatiler geworden, so **Dr. Wulff Aengevelt**. Der US-amerikanische Präsident sorge für immer neue geopolitische und weltwirtschaftliche Disruptionen, die das konventionelle Denken in Zyklen und charttechnischen Analysen erschüttern würden. Die daraus resultierende, massiv anschwellende öffentliche Kreditaufnahme in Europa werde das Renditeniveau Festverzinslicher steigern.



Bereits die Verständigung von Union und SPD auf das Investitionspaket hatte ausgereicht, die Renditen für zehnjährige Bundesanleihen am 5./6. März binnen zweier Tage um 37 Basispunkte zu steigern. **Aengevelt Research rechnet in Übereinstimmung mit zahlreichen internationalen Banken und Analysten, dass die Renditen für 10-jährige Staatspapiere im Verlauf des Jahres 2025 im Mittel bei 2,8% liegen werden – nach 2,4% zum Ende des Jahres 2024.** (Die Zinsrally in USA war bei diesem Researchbericht noch nicht berücksichtigt.)

Somit steigen auch die Renditeerwartungen an Immobilieninvestments, die einen zusätzlichen Spread zu den Bundesanleihen aufweisen müssen, um Risiko und Managementaufwand abzudecken. Da sich die Auswirkungen des Investitionspakets

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.



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

Mehr erfahren:



bvt



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

Personalien

HAMBURG: GARBE Industrial Real Estate erweitert mit **Dr. Peter Bartholomäus** als CIO und **Nicolai Soltau** als neuer Head of Portfolio Management das Management-Team. Beide berichten direkt an **Jan Philipp Daun**, Geschäftsführer von GARBE Industrial Real Estate.

HAMBURG: Tom Herrschaft wird Head of Real Estate Management bei **Garbe Industrial Real Estate**. Er war zuletzt bei **Commerz Real** tätig.

BERLIN: Katharina Biermann (44) ist Director Office Leasing in Berlin bei **CBRE**. Sie berichtet an **Marc Vollmer**, Head of Office Leasing bei CBRE in Berlin. Biermann war zuvor seit 2016 für das kanadische Maklerunternehmen **Avison Young** tätig.

FRANKFURT: FPRE verstärkt sich mit **Markus Thormann** von **vdpConsulting** als Head of Strategic Advisory und **Sebastian Eraghi von Neho** als Head of Marketing & Sales in der DACH-Region.

FRANKFURT: CBRE hat **Prof. Dr. Ralf Joachim Klann** als Head of Debt & Structured Finance gewonnen.

HAMBURG: Marc Möhrle, CFA, verstärkt künftig die Geschäftsleitung der **MFI Asset Management GmbH**.

NEW YORK: Chad W. Phillips ist neuer Global Head of Real Estate bei **Nuveen**.

DÜSSELDORF: Christoph Mooren ist neuer Leiter des Teams Gewerbliche Vermietung bei **Aengevelt**.

über mehrere Jahre erstrecken werden, ist mittelfristig nicht von einem Sinken des Zinsniveaus für Bundeswertpapiere auszugehen.

Nach Marktbeobachtungen von Aengevelt Immobilien – und natürlich von „Der Immobilienbrief“ wie wir gefühlt Hunderte Male deutlich machten, zuerst vor über 2 Jahren mit Blick auf Wohnungsbewertungen und unsere Wellentheorie in Bezug auf Büro-Werte und -Perspektiven - waren zahlreiche potenzielle Verkäuferkreise von Immobilien in den vergangenen zwei Jahren noch zögerlich, überfällige Berichtungen ihrer Buchwerte und Kaufpreisforderungen vorzunehmen, sofern sie sich nicht durch Druck oder Notlagen zu Verkäufen „gezwungen“ sahen. Analog haben auch transaktionsfähige Investoren ihre Deals noch zurückgestellt, weil sie auf weiter sinkende Zinsen für Baudarlehen spekulierten.

Die Zeit des Abwartens sei aber jetzt in Bezug auf Bewertung und Transaktions-Attentismus zu Ende. Es lohne sich nicht mehr abzuwarten, vielmehr müsse eher noch mit weiter zunehmender Volatilität des weltwirtschaftlichen Umfelds gerechnet werden. Wulff Aengevelt resümiert: Verkäufer wie Käufer sollten sich auf ein leicht ansteigendes Renditeniveau (bzw. fallende Multiplikatoren) einstellen. ■

ELBTOWER FOLGT „Der Immobilienbrief“/ PLATOW-BERECHNUNGEN

Taschenrechner gewinnt, Kühne realistisch: Realisierung fraglich

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienfachjournalist "Der Platow Brief"

Mathematik setzt sich durch. PLATOW hatte es Ihnen schon vor anderthalb Jahren vorgerechnet. Der Elbtower könnte bald Geschichte sein. Was dann mit der Ruine passiert, ist offen. „Der Spiegel“ berichtete aus einem Interview mit Milliardär und Elbtower-Gesellschafter Klaus-Michael Kühne, dass er bezweifle, dass der Elbtower fertig gebaut werden könnte. (WR+)

Weiter optimistisch ist der Hamburger Projektentwickler **Dieter Becken** der derzeit als einziger Verhandlungspartner des Insolvenzverwalters übriggeblieben ist. Kühne sieht einen Eigenkapitalbedarf von 400 Mio. Euro. Sein Engagement sei auf 100 Mio. Euro begrenzt. Ansonsten gäbe es noch einen weiteren Kapitalgeber.

Lt. **Thomas Daily** bekräftigte Kühne gegenüber der **FAZ** noch einmal, "Unsere Bietergruppe hat die Gespräche mit dem Insolvenzverwalter beendet. Wir bekommen das Geld nicht zusammen, um das Projekt weiterzuführen." Da sich die Stadt Hamburg nicht festlege, ob sie das Naturkundemuseum als Ankermieter in den Elbtower bringen werde, sei auch die Basis der Finanzierung zu dünn.

Bereits im **November und Dezember 2023** hatte „Der Immobilienbrief“ und PLATOW auf die Schwierigkeiten hingewiesen, dass die „in die Pflicht“ zu nehmenden Gesellschafter auch über Taschenrechner verfügten (PLATOW 2.11.2023 bzw. zeitgleichen „Der Immobilienbrief“) und **den uralten Entwicklerfehler moniert, der sich im Hype stets wiederhole, eine teure Immobilie auf ein billiges Grundstück setzen. Noch ungeschickter sei nur, das schwache Grundstück auch noch teuer zu bezahlen** (vgl. PLATOW 29.11.2023). Unter dem Titel „Scholztower – Das Luftschloss ist geplatzt“ rechnete Ihnen im Januar 2024 das PLATOW/„Der Immobilienbrief“ Immobilienteam (vgl. PLATOW v. 25.1.2024) schon überschlagsweise vor, dass die Fertigstellungskosten eher dem späteren Wert entsprechen würden. Unser **Fazit: „Damit entspräche der Marktwert ohne Risikomarge in einem Hochrisiko-Umfeld in etwa den ausstehenden Fertigstellungs- und Vermietungskosten.“** ■



 Union Investment

Qualität hat immer Konjunktur

Über Jahrzehnte entwickelt, mit Weitsicht gemanagt: Unser breit diversifiziertes Qualitätsportfolio bietet Ihnen die Chance, in erstklassige Lagen und unterschiedliche Nutzungsarten zu investieren. Von den frühzyklischen Assetklassen Hotel und Einzelhandel bis hin zu Logistik und Büro. **Kommen wir ins Gespräch.**

www.union-investment.de/realestate



Personalien

MÜNCHEN: Dennis Worch wird bei **Savills** neuer Lead Global Occupier Services für Deutschland und baut weltweites Beratungsangebot aus. Savills stellt sich im Bereich der Nutzerberatung in Deutschland neu auf. Vom Münchener Standort aus wird er an den Head of Office Agency Germany, **Jan-Niklas Rotberg**, berichten.

BERLIN: Robert Rosenzweig wird GF bei **MB Advisors**, ein mit der **BlueRock Group AG** (BlueRock) verbundenes Berliner Unternehmen, welches für das Asset Management des Hauptstadt-Portfolios der Gesellschaft zuständig ist. Rosenzweig war zuvor NL-Leiter für Berlin bei der **Branicks AG**

PROFESSIONELLER IMMOBILIEN-INVESTMENTMARKT STARTET POSITIV

Wohnen bleibt stärkste Assetklasse, Büro holt auf, Logistik fällt ab

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienpezialist "Der Platow Brief"

Mit 7,9 Mrd. Euro Transaktionsvolumen ist der deutsche gewerbliche bzw. professionelle Investmentmarkt für Wohn-, Büro-, Handels- und Logistik-/Industrie-Immobilien positiv ins Jahr gestartet und hat im Q1 2025 ein Plus von 26% im Vergleich zum Vorjahr erzielt. Das sei das erste Quartal seit langem, in dem das Bürosegment wieder positive Signale sende, so JLL (vgl. oben Bürobericht-erstattung). (WR+)

Neben den möglichen Auswirkungen der aktuellen politischen Unwägbarkeiten auf die Realwirtschaft gebe es am Immobilien-Investmentmarkt auch immer den Blick auf die Zinsentwicklung, so **Konstantin Kortmann**, CEO JLL Germany. Es bleiben Zweifel, ob angesichts einer

Gewerblicher Investmentmarkt Deutschland

	Transaktionsvolumen Big 7			Spitzenrendite	
	Mio. Euro	% - Abweichung		Büro	Logistik
	Q1 2025	zu 10-Jahre-Schnitt	Q1 2025 zu Vorjahr	Q1 2025	Q1 2025
Berlin	1.380	-43%	66%	4,20	4,30
Düsseldorf	330	-53%	-8%	4,55	4,30
Frankfurt	130	-90%	8%	4,60	4,30
Hamburg	590	-52%	37%	4,25	4,30
Köln	90	-79%	13%	4,55	4,30
München	450	-66%	-67%	4,15	4,30
Stuttgart	120	-70%	-25%	4,25	4,30



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSprochen ist Versprochen.

Wir bilden alle Prozesse rund um die Immobilienwelt inhouse ab und können dank unserer Finanzstärke Grundstücke und Gewerbeimmobilien schnell und zuverlässig ankaufen. Vertrauensvoll und immer Seite an Seite mit dem Verkäufer. Die oft leerstehenden oder sanierungsbedürftigen Objekte revitalisieren unsere Experten-Teams anschließend und auf den Arealen entwickeln wir moderne Quartiere.

Win-win-win für alle Beteiligten.
Worauf warten Sie noch?

KLAR & TRANSPARENT

VERLÄSSLICH & FINANZSTARK

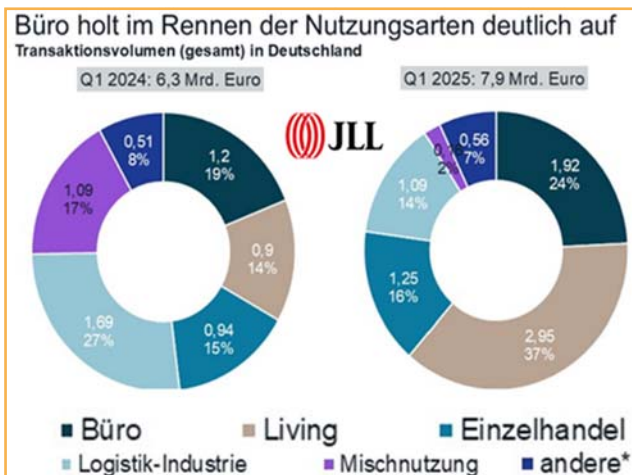
PERSÖNLICH & BERATEND

AURELIS.DE



anziehenden Inflation der expansive Kurs der Zinssenkungen bei EZB und Fed beibehalten würde. **Hinzu käme die Zinswirkung der Infrastruktur- und Verteidigungs-Sonderverschuldung.** Trotzdem sollte es im Laufe des Jahres interessante Opportunitäten in ausgewählten Assetklassen geben. **JLL halte deshalb auch an der zu Jahresbeginn aufgestellten Prognose mit einem bundesweiten Transaktionsvolumen in Höhe von rund 40 Mrd. Euro fest.**

Wohnen bleibt stärkste Assetklasse: Der Bereich Living („alles mit Bett“) mit Wohn-, Studenten- oder Seniorenimmobilien lag mit insgesamt **fast drei Mrd. Euro (37%)** vor den wiederbelebten **Büros mit knapp 2 Mrd. Euro (s.u.).** Deutlich **abgeflaut sind dagegen die Aktivitäten im Logistiksegment.** Der relative Anteil sank im Vergleich zum ersten Quartal 2024 **von 27 auf 15%.** Auch das Transaktionsvolumen reduzierte sich auf aktuell 1,1 Mrd. Euro. Noch vor Logistik haben sich **Einzelhandelsimmobilien mit einem Anteil von 16% (knapp 1,25 Mrd. Euro)** platziert. Die Ende 2024 begonnene Belebung hat sich damit auch hier fortgesetzt. Diese Produkte profitieren besonders von der Nachfrage privaten Kapitals.



Das Volumen an **Portfoliotransaktionen** hat sich in den letzten drei Monaten weiter erholt, was nach wie vor

vornehmlich an der höheren Dynamik im Segment Living liegt. Im ersten Quartal wurden Portfolioverkäufe mit einem Volumen von 2,4 Mrd. Euro gezählt, eine Verdopplung im Vergleich zu 2024. Die Dominanz von Wohnportfolios ist mit 70% Anteil signifikant. Auf Einzeltransaktionen entfielen knapp 5,5 Mrd. Euro (+8%).

A-Städte verlieren Marktanteil: Mit 3,1 Mrd. Euro wurden **in den sieben Immobilienhochburgen** Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart zum Jahresauftakt 2025 **rund 8% weniger in Immobilien investiert als im Vorjahr.** Der Anteil dieser Märkte am deutschlandweiten Transaktionsvolumen hat sich damit **innen Jahresfrist von 53% auf aktuell 39% deutlich reduziert.** Im Detail zeigt sich, dass das Minus nahezu allein auf das Konto von München geht. Hier reduzierte sich das Transaktionsvolumen um 67% auf lediglich 450 Mio. Euro. Neben München wartete nur noch Düsseldorf bei einem Rückgang von 8% mit einem Minus auf. Die anderen fünf Hochburgen verzeichneten durchweg Steigerungen, die mit 66% in Berlin und 35% in Hamburg besonders kräftig ausfielen.

Vergleichspreise fehlen noch: Aktuell fehle es immer noch in vielen Bereichen nach wie vor an realen Evidenzen zur Einschätzung der aktuellen Renditeniveaus bzw. Multiplikatoren-Niveaus. Dennoch zeigen die von JLL begleiteten Prozesse zum Ende des ersten Quartals eine **Assetklassen übergreifende Stabilisierung der Anfangsrenditen** gegenüber dem letzten Quartal. Die neu entfachte Zinsvolatilität habe zunächst wieder zu mehr Diskussionen darüber geführt. JLL CEO **Konstantin Kortmann** sieht bei den Spitzenrenditen ein differenziertes, aber positives Bild. Die Renditen im Bereich Living, Logistik-Industrie und für lebensmittelgeankerte Einzelhandelsimmobilien würden bis Ende 2025 um 15 bis 20 Basispunkte nachgeben können. Für die anderen Assetklassen sei eine Stabilisierung auf dem aktuellen Niveau zu erwarten. ■

	Spitzenrendite in 1A-Lagen (Aggregierte Nettoanfangsrendite in den Big 7 in %)				
	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025
Büro	4,36	4,36	4,36	4,36	4,36
Einzelhandel: Shopping Center	5,50	5,50	5,90	5,90	5,90
Einzelhandel: Fachmarktzentren	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60
Einzelhandel: einzelne Fachmärkte	5,90	5,90	5,90	5,90	5,90
Einzelhandel: Geschäftshäuser	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50
Wohnen: Mehrfamilienhäuser	3,71	3,61	3,61	3,56	3,56
Logistik-Industrie	4,41	4,41	4,30	4,30	4,30

BÜROVERMIETUNGSMARKT 14% ÜBER VORJAHR

Basiseffekt hilft, aber Basiseffekt-Feuerwerk bleibt aus.

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienfachjournalist "Der Platow Brief"

Immobilien ohne Mieter sind auch bei Nullzins Ruinen. Daher ist der Vermietungsmarkt den Trends der Investmentmärkte vorgelagert – auch wenn dies im Nullzins-Hype, in dem gebaut wurde, was finanziert wurde, oft vergessen wurde. In den ersten drei Monaten 2025 profitierte der Bürovermietungsmarkt in den Top 7 Metropolen (siehe Tabelle S. 10) sowohl vom Basiseffekt als auch von einigen positiven Impulsen. Der Büroflächenumsatz stieg im JLL-Zahlenwerk in den sieben Immobilienhochburgen um 14% im Vergleich zum Vorjahresergebnis auf 728.000 qm. Zugleich sorgten aber die globalen wirtschaftspolitischen Entwicklungen für einen Dämpfer und Verunsicherung. (WR+)

Eigentlich hätte „Der Immobilienbrief“ diesmal ein Feuerwerk der zweistelligen Steigerungen erwartet. Irgendwann folgt Attentismus und Unsicherheit den vertraglichen Notwendigkeiten und eben auch der Tatsache, dass volkswirtschaftliche Stagnation ja immer noch 100% BIP-Erhalt von über 83 Mio. Einwohnern bedeutet. So richtig lässt sich der Einfluss eines Prozentes Wachstum auf die Flächenentscheidungen eher statistisch als logisch nachweisen. Insofern ist das Comeback der Großabschlüsse im Bürovermietungsmarkt, das das Zahlenwerk von JLL ergibt, keine Überraschung. Wir hätten eher mehr erwartet.

Im Zahlenwerk von JLL hat der Bürovermietungsmarkt um 14% auf 728.000 qm zugelegt. Colliers kommt „In den sieben größten Bürovermietungsmärkten Deutschlands“ auf 712.400 qm und verzichtet in unnachahmlicher Weisheit auf die Angabe, welche Städte gemeint sind. Traditionell ist das aber deckungsgleich. Savills analysiert 6 Metropolen. CBRE und Cushman & Wakefield betrachten sowieso nur 5 Städte. Wir ersparen uns die

Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.
Analysestark. Valide. Transparent.

UNSERE AUFGABE

ist die unabhängige, empirisch fundierte Analyse von Immobilienmärkten. Auf der Basis aktueller Transaktionsdaten informieren wir die Kreditwirtschaft differenziert und zeitnah über Marktveränderungen. Der interessierten Öffentlichkeit unterbreiten wir wichtige Daten zur allgemeinen Entwicklung der Immobilienpreise.

UNSERE LEISTUNGEN

Bereitstellung von Daten und Systemen für die computergestützte Immobilienbewertung.
Erfassung der Preisentwicklungen auf den nationalen und internationalen Immobilienmärkten.
Immobilienmarktanalysen und -prognosen nach Marktsegmenten in unterschiedlicher regionaler Tiefe.



Deals

STUTTGART: MEAG verkauft aus einem Immobilien-Spezialfonds das Objekt Calwer Straße 33–35. Die 1996 gebaute Immobilie befindet sich in bester Innenstadtlage und wird vielfältig genutzt: Büro, Bildung, Einzelhandel, Gastronomie und Wohnen. Die Passage des Objekts dient als Verbindung der Einkaufsstraßen Königstraße/Calwer Straße.

FRANKFURT: ING Deutschland hat mit der **B&L Gruppe** einen langfristigen Mietvertrag über ca. 32.000 qm für ihr innovatives Workplacekonzept im zukünftigen Hauptsitz im Hafencity Quartier geschlossen.

statistische Herumrechnung, da mit Blick auf die Berichtshistorie von PLATOW/

„Der Immobilienbrief“ sowieso JLL die Konstante bildet.

Im Gefolge des geopolitischen Wirtschaftsdessasters auch aus den USA sei weiter mit einer Abwarte-strategie der Unternehmen zu rechnen, erwartet JLL CEO **Konstantin Kortmann**. Es ist zu

hoffen, dass der JLL-Weltvorstand nicht zu den eingeknickten Claqueuren in der ersten Gästereihe der präsidentalen Amtseinführung gehörten. Nach dem Stellenabbau von 68.000 Arbeitsplätzen in der Industrie im letzten Jahr **seien mittlerweile auch die für den Büromarkt wichtigen Dienstleister vorsichtiger** bei der Personalplanung geworden, dämpft Research-Chef **Helge Scheunemann** die weiteren Erwartungen.

Kortmann fasst die drei zentralen Trends zusammen: 1. Erstens bauen die Unternehmen bei einem Umzug nach wie vor tendenziell Fläche ab, mieten aber qualitativ höherwertige Flächen an. Dies wird durch die aktuelle negative Nettoabsorption in Höhe von 534.000 qm bestätigt. + + + **2. Der Druck auf die Eigentümer nimmt**

	Büroflächenumsatz (m ²)			
	2024	Q1 2024	Q1 2025	%
Berlin ¹⁾	591.100	145.300	103.700	-28,6
Düsseldorf ²⁾	253.100	69.900	45.300	-35,2
Frankfurt/M ³⁾	370.600	93.000	200.100	115,2
Hamburg ⁴⁾	430.900	90.200	127.200	41,0
Köln ⁵⁾	229.300	38.100	68.300	79,3
München Region ⁶⁾	619.600	146.100	141.500	-3,1
Stuttgart ⁷⁾	199.100	55.500	42.000	-24,3
Gesamt	2.693.700	638.100	728.100	14,1

Branicks

**Branicks
Renewables
Europe**

**Erfolgreich investieren:
wirtschaftlich und ökologisch**

Der Fonds **Branicks Renewables Europe** ermöglicht eine Beteiligung an einem **innovativen Green Impact Investment**. Mit der Investition in dieses nachhaltige Finanzprodukt werden Sie als institutioneller Anleger Teil der Energiewende und leisten aktiv einen positiven Beitrag für Gesellschaft und Umwelt. So investieren Sie wirtschaftlich und ökologisch erfolgreich.

branicks.com/renewables



Neue
Assetklasse

8%

Zielrendite p.a.

Länderallokation

wirtschaftsstarke Länder in
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

25 Jahre

Laufzeit

300 Mio. Euro

Fondsvolumen



zu, die Investitionen in ihre Bestände zu erhöhen. + + + **3. Das Thema Nutzungsänderung** wird viel stärker als bisher diskutiert und ange-dacht werden, auch auf der behördlichen Genehmigungsseite.“

Der aus „Der Immobilienbrief“-Sicht volks- und betriebswirtschaftlich bedenkliche Trend, dass die öffentliche Verwaltung immer öfter größter Akteur am Markt wird, der im ver-gangenen Jahr das gesamte Zahlenwerk rettete, setzt sich fort. Inzwischen gebe es aber wieder einer stärkere Heterogenität, stellt Vermietungs-chef **Miguel Rodriguez Thielen** fest. Mit Mietabschlüssen wie mit der **Commerzbank** (73.000 qm) in Frankfurt, **Siemens** (33.000 qm) in München, der **ING Diba** (32.000 qm) in Frankfurt oder der **Hamburg Commercial Bank** (13.000 qm) in Hamburg verbu-che der Markt auch wieder die klassischen Großdeals.

Beim Blick auf die sieben Hochburgen sticht Frankfurt mit mehr als 200.000 qm und mehr als Verdoppe-lung deutlich heraus. Allerdings haben die beiden genann-ten Bankenabschlüsse mehr als die Hälfte beigetragen (vgl. Frankfurt-Berichterstattung S. 21). Ebenfalls ein deutliches Plus verzeichneten Hamburg mit 41% auf nun 127.000 qm (vgl. Sabine Richter, S. 22) sowie Köln mit 79% auf 68.000 qm. Eher unerwartet stürzten Berlin (minus 29%), Stuttgart (minus 24%) und trotz des Siemens-Abschlusses auch München mit einem Minus von 3% ab (vgl. Tabelle)

Die **Fertigstellungsstatistik** der ersten drei Monate lasse noch kein klares Bild erkennen, so JLL. Mit nur knapp 160.000 qm kamen rund 60% weniger Neubaufäche auf die Märkte als im Vorjahresquartal. Lt. Scheunemann ergebe sich damit für das Jahr 2025 ein **Fertigstellungsvolumen von 1,19 Mio. qm. Das seien etwa 200.000 qm weniger als noch vor drei Monaten prognostiziert.** Auch für 2026 hätten sich die anvisierten Fertigstellungen im gleichen Be-trachtungszeitraum um rund 100.000 qm reduziert. **Damit sei klar, dass nach wie vor viele Projekte verschoben oder gestoppt würden.**

Die **Leerstände** wachsen weiter. Mittlerweile beläuft sich das kurzfristig zur Verfügung stehende Flächenangebot auf mehr als 7,3 Mio. qm, entsprechend einer Leerstands-quote von 7,4%. Der **Leerstand erreiche damit den höchsten Stand seit 2014** und liege nun auch deutlich über einer „gesunden“ Leerstandsquote von um die 5%. Der Anstieg habe sich nochmals beschleunigt, so JLL und im Zwölfmonatsvergleich habe sich das Volumen um 24% erhöht.

Der Anteil der Vermietungen in Topfflächen der Qualitätsstufe A liegt bei fast 70%. Damit bleibe die öko-nomisch zunächst widersprüchliche Situation mit steigenden

Büroflächenkennzahlen (Quelle: JLL) 						
	Leerstand incl. Untervermietung		Spitzenmiete		Büro-Bestand Mio. qm	
	m ²	Quote (%)	Q1 2025	%	Q1 2025	%
Berlin ¹⁾	1.749.700	7,7	46,00	4,5	22,71	1,8
Düsseldorf ²⁾	1.012.100	10,7	43,50	3,6	9,44	0,8
Frankfurt/M ³⁾	1.253.400	10,6	50,00	6,4	11,83	0,0
Hamburg ⁴⁾	856.500	5,4	36,00	4,3	15,76	0,7
Köln ⁵⁾	355.100	4,4	32,50	0,0	7,99	1,0
München Region ⁶⁾	1.583.500	7,1	56,00	7,7	22,24	1,1
Stuttgart ⁷⁾	504.800	5,5	37,00	2,8	9,25	0,1
Gesamt/Schnitt	7.315.100	7,4			99,21	0,9

Preisen bei steigendem Angebot erhalten. Die Schere zwi-schen Topobjekten und Objekten in B oder C-Lagen mit schlechter Ausstattung gehe weiter auseinander.

Im ersten Quartal haben sich entsprechend die **Spit-zenmieten** in der Zwölfmonatsbetrachtung zwischen fast 3% in Stuttgart und knapp 8% in München erhöht. Lediglich in Köln verharrten sie auf ihrem Vorjahresniveau. Im Mittel über alle sieben Immobilienhochburgen steht ein Plus von 4,5%. **Scheunemann erwartet auch für den weiteren Jahresverlauf steigende Spitzenmieten um nominal 2,3%. ■**

Die Standorte Frankfurt und Hamburg haben wir auf den Seiten 21 und 22 detaillierter beleuchtet.

BÜROINVESTMENTS HABEN WIEDER FÜHRUNG ÜBERNOMMEN

Zwei Gewinnern stehen fünf Verlierer gegenüber, knapp ein Viertel wieder in Büros investiert

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Mit einem Investmentumsatz von etwa 1,75 Mrd. Euro konnten Büroinvestments ihren Vorjahreswert verdop-peln. CBRE ermittelt lediglich ein Transaktionsvolumen von 1,4 Mrd. Euro „leicht unter dem Vorjahreswert“. Mit einem Anteil von fast 30% lt. BNPPRE bzw. 24% und „knapp zwei Milliarden Euro“ lt. JLL am Gesamtergeb-nis stellen sie bisher die umsatzstärkste Assetklasse. Im Zahlenwerk bedarf es wohl noch einiger Abstim-mungsprozesse der Maklerhäuser. Allerdings hat auch bei Büroinvestment ein Deal mit dem Verkauf des Upper West in Berlin mit deutlich über 400 Mio. Euro das Ergebnis getunt. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) relativiert aber, dass auch ohne diese Bench-mark-Transaktion sich Büros den ersten Platz gesichert hätten. ►

Vorab: Wie auch die Researcher ist sich PLATOW, „Der Immobilienbrief“ sicher, dass die Büroinvestment-Situation nicht so desaströs bleibt, wie bisher. Basiseffekt, Bedarf eines 83 Mio. Volkes und automatisch nachlassender Attentismus sorgen dafür. Wir hätten Dank Basiseffekt sogar mit schnellerer zweistelliger Erholung gerechnet. **In der generellen Perspektive kann „Der Immobilienbrief“ aber nur auf die Gesamtgemengelage hinweisen, bei der für Büro lediglich der Konjunkturreffekt zyklisch ist. Für die anderen fünf Wellen der Finanz-/Bewertungsmathematik, der ESG-Sanierungsherausforderungen, des New Work/ Remote Office, der Künstlichen Intelligenz und des Wettbewerbsverlustes deutscher Kernkompetenzen in der Industrie gelten dagegen Niveaueffekte in Bewertung, Stranded-Risiken, Nachfrage und Rechenbarkeit.** Einigkeit besteht unter Marktteilnehmern in zukünftig geringerem Gesamtbedarf und der Ausdifferenzierung der Märkte.

Zwar hat insgesamt der Investmentumsatz mit Büro im Q1 zugelegt, jedoch standen den **zwei positiv entwi-**



ckelten Metropolen mit Großdeals fünf Verlustbringer gegenüber, die den nach wie vor bestehenden Attentismus

des Marktes aufzeigen. Für das insgesamt positive Ergebnis Lt. **BNPPRE** belief sich der **Investmentumsatz in den deutschen A-Standorten im Q1 auf knapp 1,19 Mio. Euro und liegt deutlich über dem Vorjahresergebnis (+82%).** Platz 1 belegt Berlin mit rund 665 Mio. Euro, wobei aber der Verkauf des Upper West mit über 400 Mio. Euro fast zwei Drittel des Umsatzes ausmacht. Insofern ist die rechnerische Verachtfachung, die BNPPRE ermittelt eher statistisches Beiwerk. Auf Platz zwei rangiert München mit 373 Mio. Euro und einem Plus von 115%. Vervollständigt wird das Podium durch Frankfurt mit 73 Mio. Euro (-48%). Auf den weiteren Plätzen folgen Stuttgart mit 41 Mio. Euro, Düsseldorf mit 18 Mio. Euro (-69 %), Köln mit 11 Mio. Euro (-78 %) und Hamburg mit 6 Mio. Euro (-96 %).

Die Renditeentwicklung habe gestoppt, registriert BNPPRE. Wegen gestiegener Finanzierungskosten und höherer Renditen für deutsche Staatsanleihen, sind die die Netto-Spitzenrenditen nicht weiter gesunken bzw. die Multiplikatoren nicht weiter gestiegen. Für Büros liegen sie im Schnitt der A-Standorte bei 4,36% bzw. 23-fache Nettojahresmiete. Teuerster Standort bleibt München mit 4,20% bzw. 23.8-fache JM. Dahinter folgen Berlin und Hamburg mit 4,25%. In Köln und Stuttgart werden 4,40% notiert und in Frankfurt und Düsseldorf sind 4,50% anzusetzen. Das passt mit ein wenig Niedrigzins-Bonus **in die alte „Der Immobilienbrief“-Beobachtung der 20-fachen Jahresmiete für gute Büroimmobilien in guten Lagen** mit einem Schuss nach oben für Spitzenobjekte und entsprechenden Abstufungen nach unten für Lage, Qualität und Mieterstruktur.

Auch wenn das Marktgeschehen in den großen Städten prinzipiell etwas lebhafter geworden sei, gebe es weiterhin nur relativ wenige Großabschlüsse, so BNPPRE. In den ersten drei Monaten des Jahres konnten lediglich zwei Ab-

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

Ob MEZZANINE, WHOLE-LOAN oder JOINT VENTURE –
Innovative Lösungen für Ihr Immobilienprojekt

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Deals

BERLIN: **Bauwert** schafft 45 Wohnungen an der Tunnelstraße 41-42 auf der Halbinsel Stralau.

BERLIN: **Empira Group** entwickelt als erstes Hotelprojekt das Ruby-Hotel im ehemaligen Swisshotel am Kurfürstendamm 227. Nach der Fertigstellung wird es über 375 Zimmer auf rd. 15.000 qm verfügen.

LUXEMBURG: **Manova Partners** und **MAPFRE** verkaufen das langfristig an **Clifford Chance** vermietete Bürogebäude „Charlotte“ mit ca. 5.200 qm für eine Repositionierung durch aktives Mietermanagement und Net-Zero-Carbon-2030-Strategie

NÜRNBERG: **Garbe Industrial RE** hat im Joint Venture mit einem von **BlackRock** verwalteten Fonds ein 27.500 qm großes, baureifes Grundstück in Hirschaid, nördlich von Nürnberg für den Bau einer 17.500 qm großen Logistikimmobilie erworben.

BERLIN: **CA Immo** hat das 2013 fertiggestellte IntercityHotel Berlin Hauptbahnhof mit ca. 20.600 qm und 412 Hotelzimmern an **Invesco** verkauft.

ERFURT: Die **Deutsche Bürohaus GmbH**, Berlin, eine Tochter der **DVI Gruppe**, hat mit dem Freistaat Thüringen einen Vertrag über die langfristige Vermietung von 7.530 qm Büro in Erfurt abgeschlossen.

DRESDEN: **Aengevelt** und **CBRE** vermitteln dem **DNV-Konzern** rd. 1.600 qm Bürofläche im **Deka-Objekt WTC-Dresden**.

schlüsse im dreistelligen Millionenbereich erfasst werden. Vor allem aber seien im mittleren Marktsegment zwischen 25 und 100 Mio. Euro eine Reihe von Transaktionen registriert worden.

Branchenüblich wertet BNPPRE die eigene Prognose direkt ab. Internationale Zusammenhängen und deren Dynamik mit Risiken für die gesamte Weltwirtschaft aus den angekündigten Zöllen seien schwer vorhersehbar. Der Eintritt des Worst-Case-Szenarios würde dramatische Folgen haben. Positive Aspekte resultierten aus den Konjunkturwirkungen der beschlossene Sonderschulden. Rückenwind käme auch von den Bürovermietungsmärkten, die langsam Fahrt aufnahmen (vgl. Vermietungsberichterstattung S. 7). Aus heutiger Sicht sei eine beschleunigte Erholung der deutschen Wirtschaft das wahrscheinlichste Szenario, gibt sich BNPPRE optimistisch. [Auch CBRE-Research-Leiter Jan Linsin sieht rosa. Die Fundamentaldaten der Nutzermärkte eröffneten gerade jetzt für mutige Investoren Chancen.](#) Entsprechend werde vermehrtes Interesse ausländischer Investoren registriert. ■

AUS UNSERER KOOPERATION MIT DFPA

Finexity übernimmt Anbieter für tokenisierte Immobilienwerte

09.04.2025 15:21

Das Hamburger Unternehmen Finexity – Anbieter im Bereich Digital Assets – hat die Übernahme der Crowdli AG bekannt gegeben. Das Schweizer Unternehmen ist mit seiner Tochtergesellschaft Crowdlitoken ein spezialisierter Anbieter für tokenisierte Immobilienwerte.

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Die Übernahme erfolgt durch Sacheinlage gegen Ausgabe neuer Aktien. Dabei übernimmt Finexity die Crowdli AG sowie deren operative Tochterunternehmen in Liechtenstein und der Schweiz. Durch die aktienbasierte Unternehmensübernahme werden bestehende Aktionäre von Crowdli zu Aktionären von Finexity. Mit den 39 neuen Aktionären erweitert sich die Aktionärsbasis von FINEXITY auf bereits über 100 strategische ausgerichtete Anteilseigner.

Durch die Einbringung der Sacheinlage stärke Finexity über die Transaktion hinaus seine Cashposition und sei damit gut für weitere M&A-Maßnahmen in der Zukunft positioniert. Darüber hinaus vertieft Finexity mit den neuen Aktionären seine Expertise bei Immobilienprojekten und wird künftig seinen Anlegern auch Schweizer Immobilienbeteiligungen für bessere Möglichkeiten der Portfoliodiversifizierung und Risikosteuerung anbieten. Neben dem organischen Wachstum setze das Unternehmen in seiner Strategie auch auf gezielte Akquisitionen, um seine Marktstellung auszubauen. „Mit der Übernahme der Crowdli AG setzen wir unseren Wachstumskurs fort“, erklärt Paul Huelsmann, Co-Founder und CEO Global von Finexity. „Die Integration ermöglicht uns die weitere Skalierung unseres Geschäftsmodells. Die Expansion in den attraktiven Schweizer Markt ist Teil der auf einen mittel- bis langfristigen Ausbau der Marktpräsenz über seinen Kernmarkt Deutschland hinaus ausgelegten Strategie von Finexity.“

Ein zentraler Bestandteil der Crowdli ist die Crowdlitoken-Tochter, ein auf Immobilien in

Europa spezialisierter Anbieter digitaler Finanzanlagen. Die seit 2020 emittierte digitale Crowdlitoken-Anleihe war die erste digitale Finanzanlage für Immobilien in Europa. Der zugrundeliegende Wertpapierprospekt ist auf ein gesamtes Emissionsvolumen einer Milliarde Euro ausgelegt und bietet somit Raum für die Einbeziehung weiterer Produkte von Finexity. Mit der Akquisition sollen die insgesamt knapp 5.000 bei Crowdlitoken registrierten User Zugang zu einem vielfältigen Angebot an tokenisierten Vermögenswerten auf dem Finexity-Handelsplatz erhalten, darunter Private Equity, Immobilien, Infrastruktur und Collectibles. (DFPA/mb1)

Die Finexity AG ist ein Fintech-Unternehmen mit Sitz in Hamburg. Die Finexity AG wurde 2018 gegründet und ist seit Januar 2020 mit einem Handelsplatz für tokenisierte Private Market Investitionen in Europa operativ im Markt aktiv.

www.finexity.com ■

PFANDBRIEFBANKEN ZIEHEN FÜR 2024 POSITIVE BILANZ

vdp-Institute steigern Volumen der Immobiliendarlehen, Abwärtsentwicklung beendet

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienfachjournalist "Der Platow Brief"

Die im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute ziehen für das Geschäftsjahr 2024 ein positives Fazit. Die seit 2022 eingetretene Abwärtsentwicklung am Immobilienmarkt ging im Jahresverlauf in eine Seitwärtsbewegung über. Am Jahresende kehrte sie sogar in eine leichte Aufwärtsentwicklung um. Entsprechend stieg das ausgereichte Volumen an Immobiliendarlehen. Auf der Refinanzierungsseite stießen Pfandbriefe 2024 erneut auf eine große Nachfrage. Die vdp-Mitgliedsinstitute konnten wieder einen hohen Pfandbrief-Absatz verzeichnen. (WR+)

„Mit dem anspruchsvollen Marktumfeld im Jahr 2024 sind die Pfandbriefbanken gut zurechtgekommen“, so vdp-



#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 

Deals

KÖLN: PROXIMUS hat ein Wohnportfolio von vier Mehrfamilienhäusern im Bonner Stadtteil Dottendorf mit insgesamt 87 Wohneinheiten und über 5.300 qm Wohnfläche sowie rund 1.300 qm Gewerbefläche von dem dänische Immobilienunternehmen **Core Property** erworben.

AUGSBURG: Patrizia hat eine Pflegeimmobilie mit Wohnanteil mit 8.000 qm in Dresden erworben. Betreiber ist **Vitanas**. Verkäufer ist die **Industria Immobilien GmbH**.

Präsident **Gero Bergmann** auf der Jahrespressekonferenz des Verbands. Das Jahr 2024 sei für Pfandbriefbanken von großer Intensität geprägt gewesen. Übermaß an Regulierung, Unsicherheit durch Ampel-Buch und die zunehmenden geopolitischen Krisen und Risiken hätten für die Institute im Fokus gestanden.



vdp-Präsident Gero Bergmann
Mitglied des Vorstands BayernLB

Dagegen bewertete er positiv die aktuelle Lage an den Märkten, die insgesamt die Phase der Bodenbildung erreicht hätten. Wohnimmobilienpreise schon wieder ein leichtes Wachstum aufweisen. Der vdp hoffe nun auf die dringend notwendigen wirtschafts- und wohnungspolitischen Impulse. Bergmanns Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr fiel differenziert aus. Seit Amtsübernahme der neuen US-Administration sei die Welt noch unruhiger geworden. Hinzu käme, dass die Unternehmen hierzulande durch die überbordende Bürokratie belastet würden. Wichtig sei, dass nicht nur in die Sicherheit, die Infrastruktur und den Klimaschutz investiert werde, sondern auch in die Schaffung bezahlbaren Wohnraums. Parallel bedürfe es unabdingbar eines wirksamen und umfassenden Bürokratieabbaus. Mit einem weiteren Anstieg der Bund-Renditen und der Zinsen in diesem Jahr als Folge der angekündigten milliardenschweren Verschuldung und der damit finanzierten Investitionen rechnet der vdp-Präsident allerdings anders als die Immobilienbranche nicht.

Mit Blick auf den Immobilienmarkt sieht der vdp auf dem Wohnimmobilienmarkt bereits eine Trendwende. Die schwache wirtschaftliche Entwicklung und die im Zuge

Marketing-Anzeige

FINEXITY

LANGWEILIGEN KAPITALANLAGEN EIN ENDE SETZEN

FINEXITY ermöglicht den Vertrieb von renditestarken und handelbaren Geldanlagen an eine breite Anlegerschaft bereits ab 500 EUR. Unsere Plattform bietet nicht nur eine Vielzahl von exklusiven Assetklassen wie bspw. Immobilien, Private Equity, erneuerbare Energien oder Kunst, sondern schafft über einen Zweitmarkt auch die Möglichkeit, diese Private Market Investments jederzeit und von überall zu handeln.

Vorteile für Sie als Partner von FINEXITY

- › Attraktive Vermittlungsprovisionen
- › Kundenschutz
- › Stärkere Kundebindung
- › Individuelle Vertriebsunterstützung
- › Fester Ansprechpartner

Vorteile für Ihre Kunden mit FINEXITY

- › Exklusiver Investmentzugang
- › Portfolio-Diversifikation
- › Hohes Renditepotenzial
- › Regelmäßige Ausschüttungen
- › Handelbarkeit rund um die Uhr



www.finexity.com

der Corona-Pandemie ausgeweiteten Homeoffice-Regelungen belasteten dabei vor allem die Nachfrage nach Büroflächen. Es gebe aber einen Trend zurück ins Büro. Für das Gesamtjahr 2025 rechnet der vdp mit weiterhin leicht steigenden Wohn- und sich weiter stabilisierenden Gewerbeimmobilienpreisen.

Die Darlehenszusagen der Pfandbriefbanken summierten sich 2024 auf 121,1 Mrd. Euro (+8,5%). Der leichte Anstieg bei den Preisen ging einher mit einer höheren Nachfrage nach Finanzierungen. Dazu trug besonders die Finanzierung von Wohnimmobilien bei, deren Volumen um 14,9% auf 74,9 Mrd. Euro zulegen konnte. Die Darlehenszusagen für Gewerbeimmobilien hielten dagegen mit 46,2 Mrd. Euro ungefähr ihr Vorjahresvolumen (-0,4 %).

Ihren Status als dominierende Gewerbe-Assetklasse untermauerten wie in den Vorjahren die Büroimmobilien: Mit einem Volumen von 23,8 Mrd. Euro lagen die Darlehenszusagen für Büros nicht nur leicht oberhalb ihres Vorjahresvolumens von 23,4 Mrd. Euro, sondern auch fast doppelt so hoch wie die Kredite für die auf Rang zwei liegenden Einzelhandelsimmobilien, die im vergangenen Jahr ein Darlehensvolumen von 12,3 Mrd. Euro erreichten. Mit größerem Abstand folgten die Zusagen für Hotels (3,0 Mrd. Euro).

Der Pfandbriefmarkt präsentierte sich im Geschäftsjahr 2024 robust und stabil. Mit einem Pfandbrief-Umlauf von 399,5 Mrd. Euro zum Jahresende wurde der hohe Vorjahreswert (Vorjahr: 400,3 Mrd. Euro) annähernd gehalten. Mit dem Jahresauftakt 2025 zeigte sich Bergmann zufrieden: „Der Januar und der Februar waren sehr absatzstarke Monate: Die Pfandbrief-Emissionen der vdp-Mitgliedsinstitute erreichten in beiden Monaten insgesamt ein Volumen von 22,2 Mrd. Euro und lagen damit rund 30% oberhalb des Wertes im Vorjahreszeitraum.“ Ebenso positiv sei, dass Investoren zunehmend wieder langlaufende Pfandbriefe nachfragten.

Aktuelle Regulierungsthemen

Der vdp plädiert für eine kritische, ergebnisoffene Bestandsaufnahme aktueller Regulierung, so vdp-Hauptgeschäftsführer **Jens Tolckmitt**. Er betonte, dass Überregulierung und lähmende Bürokratie das große Wachstumspotenzial hemmten, das weiterhin in Deutschland stecke. Um Innovationsblockaden aufzubrechen, sei eine kritische, ergebnisoffene Bestandsaufnahme der aktuellen Regulierung unerlässlich, gerade in



Jens Tolckmitt, HGF vdp

BIIS Jahrestagung Immobilienfonds 2025

26. Mai 2025 - Steigenberger Airport Hotel Frankfurt / Zoom Webinar

Programm

- 10:00 Uhr Check-in mit Begrüßungskaffee und Vital-Snacks
- 10:30 Uhr Begrüßung und Einleitung in den Tag - Tobias Gilich, Vorstandsvorsitzender, BIIS
- 10:45 Uhr KEYNOTE: Strategisches Denken und Handeln in einer aus den Fugen geratenen Welt - Prof. Dr. Dr. h.c. Werner Weidenfeld, Rektor, Alma Mater Europaea
- 11:30 Uhr Zinsen, Konjunktur, Kapitalmärkte: Makroökonomischer Ausblick und Implikationen für die Immobilienfonds-Branche - Dr. Gabriele Widmann, Leiterin Immobilien-Research, DekaBank
- 12:00 Uhr Global Real Estate: Aktuelle Daten, Trends und Prognosen für 2025 und darüber hinaus - Hela Hinrichs, Senior Director EMEA Research & Strategy, JLL
- 12:30 Uhr Marktüberblick und regulatorischer Ausblick zu Immobilienfonds, Kreditfonds und ELTIFs: Was Investoren wissen müssen - Rudolf Siebel, Geschäftsführer, BVI
- 13:00 Uhr Mittagspause
- 14:00 Uhr InvestorenTALK: Aktuelle Perspektiven und Zukunft der Branche - Chancen und Risiken
 Kurz-Impuls von Dr. Asoka Wöhrmann, CEO, PATRIZIA SE
 Camille Duffieux, Geschäftsführerin, IntReal
 Mario Schüttauf, Geschäftsführer, CRI
 Ulrich Steinmetz, Head of Real Estate Transactions Europe, DWS
 Gesa Wilms, Geschäftsführerin, Deka Immobilien Investment
 Gerald Kremer, COO, Union Investment Real Estate
 MODERATION: Birger Ehrenberg, Geschäftsführer, ENA Experts
- 15:00 Uhr Aktuelle Themen im Bereich der Immobilienfinanzierung: Trends und Entwicklungen - Annett Wünsche, Leiterin Immobilienfinanzierung, vdp
- 15:15 Uhr FinanceTALK: Immobilienfinanzierung - Engpass für die Märkte? Strategien und Lösungen
 Oliver Sill, Abteilungsleiter Direktor, BayernLB
 Michael Morgenroth, CEO, CAERUS Debt Investments
 Annett Wünsche, Leiterin Immobilienfinanzierung, vdp
 MODERATION: Tobias Gilich, Vorstandsvorsitzender, BIIS
- 15:45 Uhr Kaffeepause
- 16:15 Uhr PropTechs in der Fondsbranche: Innovationen und Best Practices - Sarah Maria Schliesinger, Geschäftsführerin, blackprint Partners
- 16:35 Uhr Effizienz neu definiert: Künstliche Intelligenz und Digitalisierung als Treiber der Kostensenkung? - Dr. Lars Scheidecker, Partner, EY
- 16:55 Uhr Digitale Zukunft der Finanzierung, Transaktion und Bewertung: Trends und Technologien - Dr. Andreas Muschter, CFO, neoshare
- 17:15 Uhr DigiTALK: Digitalisierung in der Immobilienfonds-Branche - Herausforderungen und Chancen
 Dr. Andreas Muschter, CFO, neoshare
 Dirk Rathlev, Partner, EY
 Sarah Maria Schliesinger, Geschäftsführerin, blackprint Partners
 MODERATION: Prof. Dr. Verena Rock, IIWM
- 17:45 Uhr Zusammenfassung des Tages und Verabschiedung - Tobias Gilich, Vorstandsvorsitzender, BIIS

dem für die Finanzierung des Wachstums so zentralen Finanzsektor. Es dürfe nicht nur bei vereinzelt Leuchtturm-Maßnahmen bleiben. Ein Regulierungsmoratorium sei überfällig.

Aus Sicht des vdp sind die administrativen Strukturen nicht geeignet, um die komplexen wohnungspolitischen Herausforderungen zu bewältigen. Als weiteres Hemmnis für den Wohnungsmarkt erkennt der vdp die hohen Erwerbsnebenkosten für Eigenheim-Nutzer. Dringenden Anpassungsbedarf mahnte der vdp auch bei den von der BaFin verhängten makroprudenziellen Puffern an, allen voran beim sektoralen Systemrisikopuffer für Wohnimmobilienfinanzierungen. Vor dem Hintergrund des stabilen Wohnimmobilienmarktes und der strukturell unproblematischen Kreditvergabe seien die von der Aufsicht bei der Puffer-Einführung vorgetragenen Argumente längst überholt.

Die Ankündigungen der EU-Kommission, speziell die europäische Sustainable-Finance-Regulierung entschlacken zu wollen, begrüßen die Pfandbriefbanken. Ihre Kritik am bestehenden Regelwerk richte sich insbesondere gegen die fehlende Praxistauglichkeit der EU-Taxonomie, erläuterte Tolckmitt. Beispielsweise verfolgten EU-Taxonomie und EU-Gebäuderichtlinie (EPBD) entgegengesetzte Ansätze zur Erreichung desselben Ziels. Der vdp spricht sich eindeutig für den sogenannten Worst-first-Ansatz der EPBD aus, der vorsieht, zunächst die Energieeffizienz der Gebäude mit dem größten Optimierungspotenzial zu verbessern. ■

AENGEVELT FEIERT 115-JÄHRIGES JUBILÄUM

4 Generationen. 115 Jahre Aengevelt, 115 Jahre Erfolg und Erfahrung

Ein für die Immobilienwirtschaft in Deutschland, die erst seit den 80er Jahren in den Bereich internationaler Pro-



fessionalisierung vorstieß, feierte am 1. April der Düsseldorf Immobilien spezialist und Platzhirsch Aengevelt mit 115 Jahren und die Übernahme durch die 4. Generation ein seltenes Jubiläum. (WR+)

Am 01. April 1910 gründete **Leo Aengevelt** in Düsseldorf das Unternehmen **Aengevelt Immobilien**. Aengevelt ist mit über 100 Spezialisten Düsseldorf, Berlin, Frankfurt, Leipzig und Magdeburg zugleich einer der größten und erfahrensten Immobilien-Dienstleister Deutschlands. Aengevelt gehört zum Partnernetzwerken **DIP – Deutsche Immobilien-Partner**. Aengevelt vermietete im Geschäftsjahr 2024 rd. 150.000 qm Gewerbefläche und begleitete Investment-Transaktionen im Volumen von rd. 485 Mio. Euro.

Aengevelt konnte in der Vergangenheit einige Meilensteine setzen. Dazu gehörte die branchenweit in Deutschland **erstmalige Entwicklung von Immobilien-Indizes** in den 1970er-Jahren zusammen mit dem „**Institut für Wohnungswirtschaft**“ an der Universität Köln. Die Entwicklung des „Langenfelder Modells“ 1979 als Erschließungs- und Vermarktungsmethode für brachliegende oder untergenutzte Areale war ein weiterer Meilenstein.

Das „**Der Immobilienbrief**“-Immobilienteam hatte, damals noch in aktiver Funktion, den ersten Kontakt, als Aengevelt im Exklusivauftrag der **Treuhand-Anstalt** bzw. des **Bundesministerium der Finanzen** das „**Berliner Modell**“ bzw. „**TLG-Modell**“ entwickelte. Das basierte auf den Erfahrungen mit dem „Langenfelder Modell“ als situationsgerechte wertschöpfende Umnutzungs- und Bewertungsmethode zur ausschreibungs-basierten Vermarktung nicht mehr betriebsnotwendiger Immobilien ehemaliger volkseigener Betriebe. Aengevelt vermittelte in 82 bundesweiten und internationalen Ausschreibungen für die Treuhandliegenschaftsgesellschaft (TLG) 1992 bis 1994 mehr als 1.000 Liegenschaften mit einem Gesamtinvestitionsvolumen rund 9,5 Mrd. Euro und schaffte eine vertragliche Sicherung von mehr als 78.000 Arbeitsplätzen. **Die Branche „kritisierte“ das Modell mit Neiddefekt allerdings damals als „Lizenz zum Gelddrucken“.**

Die Gründung von DIP – Deutsche Immobilien-Partner erfolgte im Jahre 1988 gemeinsam mit den ebenfalls inhabergeführten Immobiliendienstleistern **Arnold Hertz** und **Ellwanger & Geiger**. Aktuell erstellt Aengevelt Research-Instrumente wie z.B. den „ARLEX“ - Aengevelt Research Leerstands-IndEX und den „AWI“ - Aengevelt Wohninvestment-Index, der anstelle von ex post-Betrachtungen zukünftige Entwicklungen am Wohnungsmarkt aus Sicht erfahrener Branchenkenner erfasst und bewertet. ■

Deals

LANGEN: **BEOS** vermietet 15.200 qm an Logistik-Dienstleister im südhessischen Langen.

SULZBACH: Die **Deutsche Servicegesellschaft für Finanzdienstleister (DSGF)** wird den **MY CUBE** auf ca. 2.300 qm Service- und Bürofläche als Single-Tenant beziehen. **FITSEVENELEVEN** wird im Limespark einen neuen **Pink Label Fitnessclub** auf über ca. 700 qm eröffnen.

DÜSSELDORF: **Baker Tilly** hat die **BEOS AG** beim Erwerb eines Gewerbeparks in Düsseldorf von **MEAG** steuerlich begleitet. Der Gewerbepark in Düsseldorf umfasst insgesamt 26.200 qm.

MÜNCHEN: Das Private-Equity-Unternehmen **Oakley Capital** hat über **JLL** in der Neuentwicklung „Rose“ Nähe Marienplatz rund 1.200 qm angemietet.

FRANKFURT: **Aengevelt** vermittelt rd. 410 qm Büroflächen an eine Unternehmensberatung im **HIH**-Objekt „TurmCarrée“.

DARMSTADT: **Wella** mietet 14.000 qm Büro- und Nebenflächen bei **Alstria**. **CBRE** hat Wella beraten.

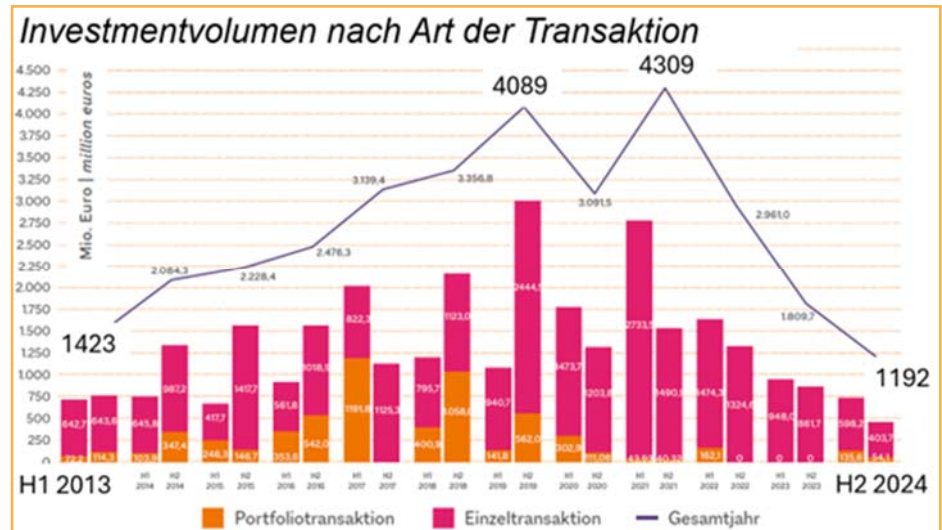
ULM: Im Blau.Quartier, einem der größten innerstädtischen Konversionsprojekte in Deutschland, sollen Teilareale verkauft werden. Nach einer großen Hürde im Genehmigungsprozess sollen Teile des 6,6 ha großen Areals an Investoren und Bauträger verkauft werden.

**INVESTITIONEN IN UNTERNEHMENSIMMOBILIEN
BRECHEN WEG**

2. Halbjahr ging in Sturzflug

Während sich die Renditen für Unternehmensimmobilien stabilisiert haben und die Nachfrage nach Flächen – insbesondere im Süden Deutschlands – weiter anhielt, blieb das Investitionsgeschehen im Jahr 2024 dennoch verhalten, berichtet die Initiative Unternehmensimmobilien unter wissenschaftlicher Federführung von Bulwiengesa. Im Gesamtjahr 2024 wurden rund 2,7 Mio. qm Fläche umgesetzt. Das entsprach zwar dem Vorjahr, jedoch war ein deutlicher Rückgang im zweiten Halbjahr festzustellen. Produktionsimmobilien blieben die nachgefragteste Objektkategorie, jedoch sank der Flächenumsatz um 58,8% auf 428.500 qm. (WR+)

Der Investitionsmarkt hat einen langjährigen Tiefpunkt erreicht. Das Transaktionsvolumen für Unternehmensimmobilien lag im Jahr 2024 bei lediglich 1,19 Mrd. Euro (-34%).



Das sei das niedrigste Ergebnis seit Beginn der Marktdatenerhebung, so **Bulwiengesa**. Das zweite Halbjahr trug dazu mit nur noch 457,7 Mio. Euro bei. Auffällig sei der Fokus der Investoren auf Gewerbeparks, die mit einem Volumen von 256 Mio. Euro rund 55% des Halbjahresvolumens ausmachten. Internationale Käufer vor allem aus dem europäischen Ausland traten mit 48% Anteil am Transaktionsvolumen verstärkt auf. Felix Werner, Teamleiter Logistikimmobilien, sieht den Grund für das internationale Engagement in den Preiskorrekturen der vergangenen 18 Monate, die von internationalen Investoren als günstige Einstiegskonditionen genutzt würden, um auf dem deutschen Immobilienmarkt Fuß zu fassen.

Jetzt finde eine Stabilisierung bei Renditen und Mieten statt. Die Bruttoanfangsrenditen für Topobjekte verharrten bei Gewerbeparks bei 5,20% bis 6,30% und bei Produktionsimmobilien zwischen 6,00% und 7,10%. Auch die Mieten blieben mit Ausnahme von Flex Spaces, die punktuell zulegen konnten stabil. Ein Lichtblick sei die Entwicklung neuer Flächen, so Bulwiengesa. Im zweiten Halbjahr 2024 wurden 1,3 Mio. qm fertiggestellt (+41,6% gegenüber dem Vorhalbjahr). Für 2025 wird ein neuer Rekordwert mit über 2,4 Mio. qm prognostiziert. Der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN gehören derzeit mit **Alpha Industrial Developers, Adolf Weber, Aurelis, Aventos, BEOS, Frasers Property, Investa, Siemens Real Estate, Stonevest und Stoneweg** zehn Unternehmen an. ■

WIRTSCHAFTLICH BAUEN TROTZ HOHER ANFORDERUNGEN: Strategien für Kostenoptimierung und Effizienz

Dr. Peter Burnickl, GF Pro Bauherr GmbH

Der Neubausektor steht vor großen Herausforderungen: Steigende Baukosten, komplexe Vorschriften und unsichere Förderbedingungen erschweren vielen Bauherren die Planung und Umsetzung neuer Projekte. Doch gibt es zahlreiche Ansätze, um wirtschaftlicher zu bauen – von optimierten Förderstrategien über vereinfachte Normen bis hin zu innovativen Vertragsmodellen. Effiziente Flächennutzung, flexible Planungsansätze und ein bewusster Umgang mit Normen und Vorschriften spielen dabei eine zentrale Rolle.

Ebenso wichtig ist eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Planern, Bauunternehmen und Handwerksbetrieben, um kostentreibende Faktoren frühzeitig zu identifizieren und zu minimieren. Dieser Beitrag gibt einen Überblick über aktuelle politische Rahmenbedingungen, zeigt Optimierungspotenziale in der Planung auf und erläutert, wie konservative Kalkulationen und faire Vertragsmodelle zu mehr Wirtschaftlichkeit im Bauwesen führen können.

Ausgangssituation und bestehende Förderlandschaft

Die gegenwärtige Situation zeichnet sich durch einen nahezu stagnierenden Neubausektor aus, in dem ohne Abschreibungen nur eingeschränkte Möglichkeiten bestehen. Zwar wird die neue degressive AfA als Entlastung wahrgenommen, jedoch reicht sie bei Weitem nicht aus, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden. Nach dem abrupten KfW-55-Stopp der noch amtierenden Bundesregierung vor drei Jahren erfolgte vielfach eine Umorientierung hin zu einkommensorientierten Förderungen, deren Ressourcen jedoch schnell ausgeschöpft waren.

Die anhaltende Problematik wird durch Unsicherheiten bezüglich der künftigen Ausgestaltung der KfW-Programme weiter verschärft. Initiativen wie der Gebäudetyp E und der Hamburger Standard weisen zwar in die richtige Richtung, doch der Ruf nach einer generellen Reduzierung der regulatorischen Anforderungen ist in der gesamten Branche breit verankert.

Politische Rahmenbedingungen und zukunftsweisende Erwartungen

Die Erwartungshaltung konzentriert sich maßgeblich auf eine Vereinfachung der gesetzlichen Vorgaben, wobei die angedachte Lockerung oder Abschaffung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) als wesentlich für ein zukunfts-

weisendes Bauen gilt. Ziel sollte sein, die derzeitige Regulierungsflut zu bremsen und langfristig ein einheitliches Baurecht in Deutschland zu etablieren. Denn Maßnahmen wie die EU-Taxonomie und verschiedene Gebäudezertifizierungen führen zu einer Komplexität, die den Bauprozess zusätzlich erheblich behindern.

Ferner stellt die Verlängerung der Mietpreisbremse einen weiteren Hemmschuh dar, der den Wohnungsbau zusätzlich belastet. Hier ist ein systematischer Ansatz nötig, der sowohl die ökonomischen Realitäten als auch die Vielzahl der normativen Anforderungen berücksichtigt, um so eine tragfähige Baukultur zu fördern.

Wirtschaftliche Zielsetzungen und kostensparende Ansätze

Innerhalb des Hamburger Standards wird nun versucht, die Baukosten um bis zu 30 Prozent zu senken, indem Planungs- und Genehmigungsverfahren auf das Wesentliche reduziert und technische [Normen kritisch hinterfragt](#) werden. Die Fragestellung, ob ein Bau unter 3.000 Euro pro Quadratmeter realisierbar ist, bildet einen wesentlichen Schwerpunkt der Bemühungen. Detaillierte Analysen, wie sie etwa die ARGE e.V. mit dem Modell "HH-Medianhaus" durchgeführt hat, zeigen Einsparpotenziale von rund 625 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche auf – ein bedeutender Beitrag zu einer wirtschaftlicheren Bauweise.

Die angestrebte Reform zielt darauf ab, überflüssige Standardvorgaben zu eliminieren und gleichzeitig eine normgerechte sowie wirtschaftlich sinnvolle Bauausführung zu gewährleisten. Dieser Ansatz verspricht eine nachhaltige Entschlackung des gesamten Bauablaufs von der Planung über die Ausführung bis hin zur Instandhaltung.

Notwendigkeit eines konservativen Mindestansatzes

Ebenso unerlässlich ist eine konservative Kalkulation, bei der sowohl die Kosten als auch die Anforderungen auf das absolute Minimum begrenzt werden. Dabei kommt Fachplanern, Architekten und Ingenieuren eine zentrale Rolle zu. Denn die Vielzahl an gesetzlichen und normativen Vorgaben – vom Gebäudeenergiegesetz über Zertifizierungen bis hin zu den KfW-Vorgaben und der EU-Taxonomie – kann nur durch ein kompetentes, interdisziplinäres Team sachgerecht berücksichtigt werden.

Eine kritische Betrachtung der Vertragskonstrukte, die häufig eine rigide Erfüllung sämtlicher Normen fordern, zeigt deutlichen Handlungsbedarf: Planer und Ingenieure benötigen dringend mehr Freiheiten und finanzielle Spielräume, um wirtschaftliche Ideen konkret umzusetzen. Das gilt insbesondere vor dem Hintergrund des erheblichen Mehraufwands, der mit der zielgerichteten Reduktion der Anforderungen einhergeht. ►

Optimierung der Gebäudekubatur und Flächenverhältnisse

Heutzutage ist es grundsätzlich nicht mehr sinnvoll, ein Mehrfamilienhaus einfach gemäß den bestehenden Baurechtsvorgaben zu errichten. Stattdessen ist eine intensive Ausnutzung der gesamten baurechtlich zulässigen Kubatur erforderlich – abgestimmt in enger Kooperation mit den zuständigen Behörden. Dabei steht die Optimierung der Bruttogeschossfläche (BGF) in Relation zur vermiet- oder verkaufbaren Fläche im Fokus, wodurch ein wirtschaftliches Verhältnis von idealerweise über 85 Prozent erreicht werden kann.

Die Herausforderung besteht darin, alle Flächenbedarfe, wie etwa für Steigschächte oder andere technische Installationen, präzise zu kalkulieren und zu minimieren. Eine Optimierung der Flächenverhältnisse trägt wesentlich zur ökonomischen Rentabilität bei, da die Kosten grundsätzlich über die Bruttorauminhalte abgerechnet werden.

Marktanalysen und standortspezifische Berechnungen

Die Bestimmung des optimalen Wohnungsgrößenspektrums erfordert eine umfassende Marktanalyse, die standortspezifische Besonderheiten berücksichtigt. Die Wirtschaftlichkeit einer Immobilie wird maßgeblich von der Größe der Wohneinheiten beeinflusst: Kleinere Apartments führen infolge einer größeren Anzahl von Sanitäreinrichtungen zu höheren Quadratmeterpreisen, während größere Wohnungen kosteneffizienter in der Herstellung und im Verkauf sind.

Eine genaue Abstimmung dieser Variablen ist im Hinblick auf ergänzende Maßnahmen wie Stellplatzbau oder Tiefgaragen unbedingt anzuraten. Denn eine Optimierung der Bruttogeschossfläche, in Kombination mit einer detaillierten Kalkulation der Nebenkosten, bildet den Schlüssel zu einem wirtschaftlich sinnvollen Projektergebnis.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit und faire Vertragsgestaltung

Die Zusammenarbeit zwischen Planern, Architekten, Ingenieuren und Bauunternehmen erfordert eine grundlegende Neuausrichtung hin zu kooperativen und ausgewogenen Vertragsstrukturen. Anstelle rigider Vereinbarungen, die sämtliche normativen Anforderungen uneingeschränkt durchsetzen, sollten flexible Modelle etabliert werden, die den tatsächlichen Mehraufwand angemessen berücksichtigen und honorieren.

Ein solches Vertragsmodell ermöglicht es den beteiligten Fachkräften, ihre Expertise voll einzubringen und auf ein Mindestmaß an normativen Vorgaben zu reduzieren. Als zielführend kann sich an dieser Stelle eine partizipative Vergütung erweisen, die an die Wirtschaftlichkeit des Projekts gebunden ist.

Fazit: Integrierte Planung und frühzeitige Einbindung von Experten

Eine ganzheitliche Planung erfordert die frühzeitige Einbeziehung aller relevanten Beteiligten, von Architekten und Planern über Hersteller bis hin zu Drittgutachtern. Diese interdisziplinäre Zusammenarbeit soll sicherstellen, dass alle Aspekte des Bauprojekts – von der Konzeptentwicklung bis zur endgültigen Umsetzung – optimal koordiniert werden.

Zudem ermöglicht eine Beratung durch unabhängige Experten eine kritische Überprüfung der Planungen und trägt zur Vermeidung kostspieliger Fehlentscheidungen bei. Eine enge Abstimmung zwischen den Projektbeteiligten sowie die frühzeitige Berücksichtigung marktspezifischer Anforderungen bilden die Grundlage für eine erfolgreiche und wirtschaftlich effiziente Bauausführung.

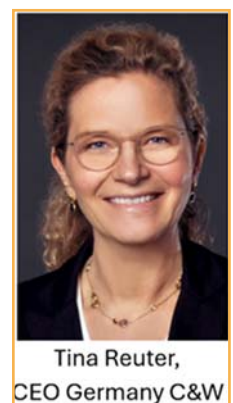
(Über Dr. Peter Burnickl: Dr. Peter Burnickl hat sich zur Aufgabe gemacht, mit einem neuen Ansatz für nachhaltige, optimierte und wirtschaftliche Gebäude zu sorgen. Als Geschäftsführer der Pro Bauherr GmbH und eingetragener Sachverständiger und Ex-Bauträger kennt er die Branche genau. Weitere Informationen unter: <https://www.pro-bauherr.com/>.) ■

POSITIVE EFFEKTE FÜR DEN DEUTSCHEN IMMOBILIENMARKT

Kapital-Vehikel für Bundeswehr-Kasernen?

Eine Einschätzung von Tina Reuter, CEO Germany bei Cushman & Wakefield

Eine halbe Billion Euro Sondervermögen für Infrastruktur, das sich die mögliche künftige Bundesregierung vom Deutschen Bundestag hat absegnen lassen, wird in vielerlei Hinsicht und über alle Segmente hinweg auch positive Effekte für den deutschen Immobilienmarkt zur Folge haben. Dennoch wird es über diesen staatlichen Kapitalschub hinaus immer auch noch private und institutionelle Investments brauchen, um zum Beispiel im Wohnimmobilienbereich die seit Jahren bestehenden Defizite zu beheben. Und warum nicht mal in Betracht quasi überall wachsender Bedarfe über die Erschließung ganz neuer Nischen nachdenken?



Tina Reuter,
CEO Germany C&W

Die Bundeswehr etwa braucht dringend neue Kasernen und die vorhandenen müssen saniert werden. Hier könnten

entsprechende Kapital-Vehikel unterstützen und neue Investment-Perspektiven bieten. Doch schauen wir zu Beginn eines neuen Quartals zunächst auf die aktuellen Märkte und deren ‚Ist‘. Wie ist es damit bestellt?

Die Zuversicht der Investoren kommt zurück, insbesondere für den Sektor Wohnen. Aber auch in den Bereichen Logistik und Büro wächst das Investoreninteresse. Zwar ist die Preisfindung in allen Assetklassen noch längst nicht abgeschlossen, aber weiter vorangeschritten, wenn auch im aktuellen Markt- bzw. Finanzierungsumfeld allerdings noch immer volatil. Dies liegt insbesondere am geopolitischen Umfeld und den jüngst stark gestiegenen Renditen für Staatsanleihen – Faktoren, die sich auf die Immobilienfinanzierung direkt auswirken.

Abhängig auch vom jeweiligen Sektor bzw. der Nutzungsart sowie der Risikoklasse kommt auch Core-Geld langsam zurück. Je nach Volumen, Risikoprofil, Produktqualität und Investor sind jedoch noch nicht alle Marktbewegungen abgebildet. Logistikimmobilien haben sich als eine der umsatzstärksten Assetklassen etabliert. Die steigende Nachfrage nach E-Commerce und effizienten Lieferketten treibt das Wachstum in diesem Bereich an. Logistik- und Einzelhandelssektoren profitieren von stabilen Renditen und Mietwachstum, was sie für Investoren attraktiv macht. Sie bieten vielversprechendste Perspektiven für Kapitalzuwächse.

Data-Center gewinnen zunehmend an Bedeutung und werden von 42 Prozent der Marktakteure als attraktive Investitionsmöglichkeit angesehen. Die wachsende Digitalisierung und der Bedarf an sicheren Datenverarbeitungszentren fördern diese Entwicklung. Life-Science-Immobilien bleiben ebenfalls attraktiv und stehen im Fokus der Investoren. Diese Immobilien bieten spezialisierte Einrichtungen für Forschung und Entwicklung im Gesundheitssektor. Gesundheitsimmobilien bieten als Nische auch 2025 attraktive Investitionsmöglichkeiten.

In einer Umfrage von Cushman & Wakefield wird bezüglich der Investitionsstrategie für 2025 in diesem Zusammenhang am häufigsten die Immobilienart „Betreutes Wohnen“ genannt. Diese Immobilienart wird auch als diejenige angesehen, für die in diesem Bereich das meiste Kapital zur Verfügung stehen wird. Das derzeit niedrige Bauaktivitätsniveau bei Gesundheitsimmobilien wird mittelfristig wieder zunehmen. Langfristig sehen wir denn auch großes Potenzial in der Entwicklung nachhaltiger Gesundheitsimmobilien mit innovativen Konzepten. Investitionen in moderne, energieeffiziente Einrichtungen und die Integration digitaler Gesundheitslösungen könnten entscheidende Wettbewerbsvorteile bieten.

Retail erlebt dank eines guten Risiko-Rendite-Profiles bei stabilen Cashflows ein Revival. Stabile Renditen-

veaus sorgen dafür, dass das Investoreninteresse bei Fachmärkten und vor allem bei lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren wieder steigt. Neben den seit Jahren existierenden und am Stadtrand gelegenen Einrichtungshäusern, die nach wie vor wichtig für das Geschäft sind, konzentrieren sich große Handelsunternehmen (wie z.B. Einrichtungshäuser) auf zusätzliche kleine Standorte in zentralen Lagen. Sogenannte Plan-and-order-Points befinden sich in EG-Flächen in Innenstädten, Hauptbahnhöfen oder Einkaufszentren.

Alles in allem ist der immobilienwirtschaftliche Ausblick verhalten optimistisch, könnte aber in näherer Zukunft durch das bereits erwähnte Sondervermögen von 500 Milliarden Euro deutlich an Dynamik zulegen. ■

Q1 IN FRANKFURT PROFITIERT VON GROSSVERMIETUNGEN

Blackolive und NAI Apollo berichten unisono von einem guten Start des Frankfurter Büromarktes in 2025. Vielleicht ist jetzt der Zurückhaltungsknoten geplatzt. Bereits die letzten Quartale berichteten von guten Pipelines, jedoch ohne Abschlüsse. (WR+)

Im ersten Quartal 2025 wurde lt. **Blackolive** mit rund 202.700 qm und 135 Verträgen schon mehr als halb so viel Fläche umgesetzt wie im gesamten sehr schwachen Jahr 2024. **NAI Apollo** spricht von 202.100 qm. Die Großanmietung der **Commerzbank** im Projekt CBT – Central Business Tower im Frankfurter Bankenviertel mit über 73.000 qm war der mit Abstand größte Deal der letzten Jahre. Der letzte Mega-Deal in dieser Größenordnung war die Anmietung der **Deutschen Bahn** im Silberturm über rund 72.000 qm im Q1 2009, erinnert sich **Kevin T. Nguyen**, GF blackolive. In den letzten 10 Jahren gab es keinen Einzel-Deal über 50.000 qm.

Die offene Frage ist, ob damit die Krise auf dem Immobilienmarkt überwunden ist. Unsicher ist Nguyen. Auf der einen Seite sei nach dem Tiefpunkt 2024 eine Erholung zu erwarten gewesen. Andererseits gebe es wieder mehr Bewegung am Markt. In den zentralen Lagen würden wieder mehr und größere Abschlüsse getätigt. Und PLATOW erinnert sich an die seit 20 Jahren quartalsmäßigen Diskussionen über die Bedeutung einzelner Großtransaktionen für den Markt. Großvermietungen sind aber nun einmal Kennzeichen des Frankfurter Marktes. Nguyen weist dämpfend darauf hin, dass in den Randlagen mehr Flächen leer stünden.

Die Kluft zwischen dem CBD und den Randlagen werde größer. In Lagen außerhalb des CBDs funktionierten nur noch die Top-Objekte. Das belege die zweitgrößte An-

Frankfurter Büromarkt im 1. Quartal 2025

Flächenumsatz Q1 2025:	ca. 202.700 m ² (+54 % gegenüber Q1 2024)
Höchster Umsatz nach Branche Q1 2025:	Finanzdienstleister
Durchschnittsmiete Q1 2025	28,80 €/m ² /Monat (+ 3,30 €/m ² /Monat ggü. Q1 2024)
Spitzenmiete Q1 2025:	50,00 €/m ² /Monat (+ 3,00 €/m ² /Monat ggü. Q1 2024)
Leerstandsquote Q1 2025:	12,6 % (zum Vergleich: 10,2 % in Q1 2024)
Fertigstellungen 2025/2026:	2025: rd. 128.200 m ² / 2026: ca. 96.900 m ²
Umsatzprognose 2025	450.000 m ² bis 500.000 m ²

Frankfurter Top-Deals im Überblick

"CBT – Central Business Tower", Neue Mainzer Str. 57-59	Commerzbank	ca. 73.000 m ²
„Hafenpark Quartier“, Honsellstr. 21-25	ING DiBa AG	ca. 32.000 m ²
"CENTRAL PARX", Bockenheimer Landstr. 10	White & Case LLP	ca. 10.100 m ²

Ältere Bestandsgebäude würden es immer schwerer haben, Mieter zu finden. Die Schere zwischen Premium-Lagen und Randlagen öffnet sich immer weiter. Zusätzliche Impulse für den Büromarkt sieht NAI Apollo aber durch das geplante Investitionsprogramm der zukünftigen Bundesregierung. ■

mietung am Markt. **ING DiBa** habe sich nach langer Suche für ein rund 32.000 qm großes Projekt im Hafepark-Quartier entschieden. Der CBD habe mit der Commerzbank -Anmietung und dem 10.000 qm Deal von **White & Case** im Central Parx in unmittelbarer Nähe zum Opernplatz einen Marktanteil von 60%. Insgesamt habe sich aber der Flächenbedarf trotz Rückkehr der Bankmitarbeiter ins Büro reduziert. Commerzbank und ING DiBa haben durch die Anmietungen ihre Flächen um fast 50.000 qm reduziert.

Die hohen Qualitätsansprüche treiben die Mieten zumindest in den Top-Objekten nach oben. Die Spitzenmiete ist um 3,00 Euro auf 50,00 Euro gestiegen. Das entspricht übrigens nominal der Spitzenmiete der Jahrtausendwende, erinnert sich „Der Immobilienbrief“/PLATOW und zeigt damit die generelle Belastbarkeit des Mietmarktes für die Zukunft auf. Die Durchschnittsmiete ging rechnerisch durch die teureren Großvermietungen mit 70% Marktanteil um 3,30 Euro auf 28,80 Euro nach oben.

Der hohe Flächenumsatz hat aber den Leerstandsanstieg nicht bremsen können. Alle größeren Deals fanden in Projekten oder Refurbishments statt. Besonders krass fiel der Anstieg in Niederrad aus, wo der Leerstand von rund 80.000 qm auf über 200.000 qm stieg. Das bestätigt die uralte PLATOWTHESE atmender Märkte, die in teuren Zeiten in die Peripherie ausatmen, und in schwierigeren Zeiten wieder in den CBD einatmen.

Aber auch im CBD ist der Leerstand weiter gestiegen. Die Leerstandsquote hat sich im letzten Jahr um 1,8-Prozent-Punkte auf 9,2% erhöht. Besonders stark fiel der Anstieg im Bankenviertel aus, wo gegenüber dem ersten Quartal 2024 nun gut 60.000 qm mehr Flächen kurzfristig zur Anmietung stehen. Im Trianon, Messeturm oder Kastor zogen Mieter aus. Zunahmen zwischen 20% und über 30% verzeichneten auch die Teilmärkte City Rand, Frankfurt West und Süd und Frankfurt Ost. Positiv ist, dass die Fertigstellungen mit 128.000 qm in 2025 und 97.000 qm in 2026, die zu 81% bzw. 36% vorbelegt sind, rückläufig bleiben. Trotzdem sehen sowohl Blackolive als auch NAI Apollo keine schnelle Rückkehr in die „guten alten Zeiten“.

HAMBURGER BÜROVERMIETUNGSMARKT STARTET SEHR GUT

124.000 qm entsprechen fast 50% Aufschlag

Sabine Richter

Zum Jahresauftakt hat der Hamburger Bürovermietungsmarkt mit zahlreichen Großanmietungen eine Trendwende geschafft. Grossmann & Berger beziffert das Plus gegenüber dem Vorjahresquartal auf knapp 46%. Danach belief sich der Flächenumsatz für das erste Jahresviertel auf rund 124.000 qm. Leicht abweichend melden BNP Paribas Real Estate 111.000 qm, Colliers 110.000 qm, JLL 127.200 qm, Savills 113.700 qm und Robert C. Spies 95.000 qm, wobei hier keine Vertragsverlängerungen, Untervermietungen oder Eigennutzerabschlüsse enthalten sind.

Wieder viele Großabschlüsse

Insbesondere im Größensegment über 2.000 qm wurde wieder ein deutlich größeres Volumen vermietet. Insgesamt gab es in den ersten drei Monaten zwölf Abschlüsse mit mehr als 2.500 qm. Im Vorjahr waren es bloß fünf, wovon nur einer mehr als 5.000 qm erzielte. Nach der Anmietung von 13.300 qm durch die **Hamburg Commercial Bank** (HCOB) an der Mönckebergstraße Anfang Januar waren der Eigennutzer-Baubeginn von **Körper Technologies** (7.900 qm) und eine Anmietung des Personalamts der **Stadt Hamburg** in der Ferdinandstraße 18-74 (Ballin Voyage) über 7.800 qm die größten Abschlüsse.

Im ersten Quartal führt die öffentliche Verwaltung den Branchenvergleich vor der Industrie, (21.600 qm), den Banken und Finanzdienstleistern (16.100 qm) und den unternehmensbezogenen Dienstleistern (12.200 qm) an. **Robert C. Spies** weist darauf hin, dass die Anzahl der Vertragsverlängerungen deutlich zugenommen hat; dieses insbesondere bei Flächen ab 1.000 qm, da viele Mieter auf neue Projektentwicklungen warten. ►

Die Innenstadt belegt nach Angaben von **JLL** mit 30,4% der Fläche wieder die Spitzenposition, dahinter folgen, wenn auch mit deutlichem Abstand, Altona-Ottensen-Bahrenfeld (9,7%), Harburg – südlich der Elbe (7,5%), die Hafencity (7,2%) sowie Bergedorf (7,1%). Aufgrund von einigen Bauverzögerungen der letzten Monate wird laut G&B die Fertigstellung 2025 mit 241.000 qm voraussichtlich den höchsten Wert seit 2017 erreichen. 2026 werden rund 125.000 qm Bürofläche erstellt.

Leerstand steigt weiter

Für 2025 und 2026 zusammen beträgt die Vorvermietungsquote aktuell 67%. Somit kommen über 120.000 qm spekulativ auf den Markt. Die **Leerstandsquote** hat sich weiter erhöht. Sie liegt den Immobilienunternehmen zufolge zwischen 4,4% und 5,6%. Im einzelnen: **Colliers** 4,7%, **BNPPRE** 5,5%, **G&B** 5,6%, **JLL** 5,4%, **Angermann** sowie Robert C. Spies 4,9% und **Savills** 4,4%. Schwerpunkte des kurzfristigen Flächenangebotes sind die zugleich umsatzstärksten Teilmärkte City und City Süd. Mehr als 40% des Gesamt leerstands befindet sich in diesen Lagen.

Als **Spitzenmiete** wird mehrheitlich 35,50 und 36 Euro genannt. Robert C. Spies errechnete 32,50 Euro. Die volatilere Durchschnittsmiete beträgt laut BNPPRE 23,10 Euro, Colliers 20,80 Euro, G&B 21,20 Euro, Robert C. Spies 20,50 Euro und Savills 21,50 Euro.

Ausblick

Für den Gesamtmarkt zeigen sich die Großmakler aufgrund einiger Großgesuche im Markt, einer steigenden Anzahl von Anfragen und Besichtigungen optimistisch und setzen auf ein Jahresziel von maximal 420.000 qm. Robert C. Spies erwartet einen Gesamtflächenumsatz zwischen 320.000 und 370.000 qm. Die allgemeine Unsicherheit im Hinblick auf die Entwicklung der Wirtschaft erschwere vielen Nutzern die Entscheidungsfindung und hemme das Anmietungsgeschehen. Die Verlängerung des Bestandsvertrages seit somit derzeit häufig eine Alternative für die Mieter, meint G&B. ■

Q1 GESUNDHEITSIMMOBILIEN- INVESTMENTMARKT DEUTSCHLAND

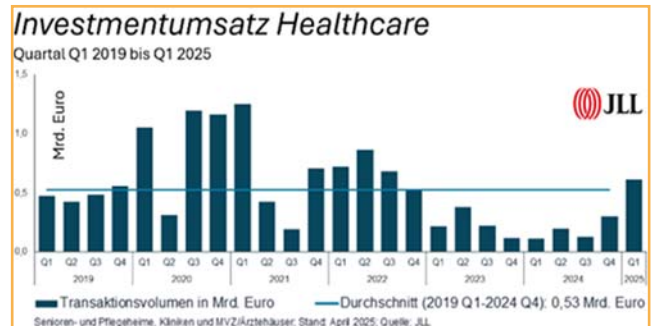
Großtransaktionen führen zu dynamischem Jahresauftakt

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Eine Großtransaktion in Hamburg mit 380 Mio. Euro prägte das Marktgeschehen, das so mit Transaktionsvo-

lumen von 651 Mio. Euro im ersten Quartal 2025 (Q1) führt zu einem Anstieg um 238% führte. JLL errechnet ca. 610 Mio. Euro. Cushman & Wakefield kommen auf 690 Mio. Euro. Die Spitzenrendite für Pflegeheime bleibt seit 1 Jahr stabil bei 5,4% bzw. der 18,5-fachen Jahresmiete C&W ermittelt für Pflegeheime 5,1% und für Betreutes Wohnen ca. 4,5%. (WR+)

Zwischen 610 Mio. Euro (JLL), 651 Mio. Euro (CBRE) und 690 Mio. Euro (C&W) lag im Q1 das Investmentvolumen des Gesundheitsimmobilienmarktes in. Im Vergleich zum



Vorjahres-Q1 sei das ein Anstieg um 238%, so CBRE. Allerdings wurde das Ergebnis durch einen marktbeherrschenden Abschluss eines 380-Mio.-Euro-Pflegeportfolios, das die Stadt Hamburg von Vonovia erwarb determiniert. Aber auch nach Abzug wäre das Vorjahresvolumen erreicht worden. Eine über den Investmentmarkt hinausgehende Analyse des Pflegesektors bietet der CBRE und **Curacon** sehen in einem aktuellen Report „Zukunft der Pflege in Deutschland“ am Gesundheitsimmobilien-Investmentmarkt vor allem eine Nachfrage nach Neubauten bzw. generell nach Core-Immobilien. Neue internationale und insbesondere angelsächsische Investoren suchten derzeit den Markteintritt. Es gäbe jedoch bisher kaum Objekte oder Portfolios zu den Wunschvorstellungen der potentiellen Käufer. Insofern kamen internationale Investoren jedoch nur auf einen Anteil am Investitionsvolumen von 16,2%. Das waren 26,3%punkte weniger als noch im Q1 2024.

Größtes Segment waren Pflegeheime mit 400 Mio. Euro (plus 456% im Vorjahresvergleich), gefolgt von betreutem Wohnen mit 138 Mio. Euro (plus 166%), ambulante Gesundheitsimmobilien mit 90 Mio. Euro (plus 319%) und Kliniken mit 23,5 Mio. Euro (minus 34%). Im Vergleich zum Jahresende 2024 blieben bei CBRE die Spitzenrenditen stabil. Im Vorjahresvergleich gingen die Multiplikatoren von Pflegeimmobilien leicht zurück. Die Spitzenrendite stieg um 0,2%-Punkte auf 5,4%. Lt. CBRE ist die Transaktionspipeline gut gefüllt. Die Mrd.-Euro-Grenze sollte in diesem Jahr deutlich überschritten werden. Das bestätigt auch C&W. Die Spitzenrenditen bei Gesundheitsimmobilien lägen nunmehr das siebte Quartal in Folge auf einem gleichbleibenden Niveau. Für Pflegeheime seien es 5,10%, für Seniorenresidenzen im Bereich Betreutes Wohnen 4,50%, für Ambulante

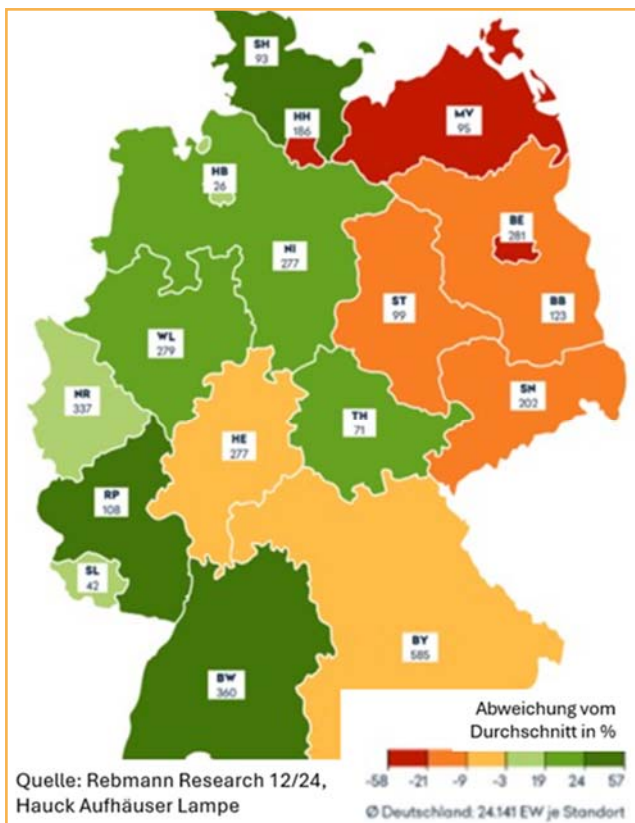
Medizinische Versorgungseinrichtungen (MVZ) 4,75% und für Stationäre Medizinische Versorgungseinrichtungen (Kliniken) 5,75%. ■

30 MRD. EURO INVESTMENT IN AMBULANTE GESUNDHEITSIMMOBILIEN MÖGLICH

Das potenzielle Marktvolumen für ambulante Gesundheitsimmobilien als Investmentprodukt für professionelle Anleger beläuft sich aktuell auf mehr als 30 Mrd. Euro für ca. 3.500 Objekte in Deutschland berichtet der aktuellen „Marktreport Ambulante Gesundheitsimmobilien“ der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank (HAL) in Kooperation mit CBRE.

Politische Rahmenbedingungen, Demographie, geänderte Nutzeranforderungen und Effizienzsteigerungen im Gesundheitssektor würden die Nachfrage nach modernen, ambulanten Versorgungsstrukturen weiter erhöhen. Der Report geht davon aus, dass die tatsächliche Zahl der Investmentmöglichkeiten den konservativen Ansatz des Reportes übersteigen werde. Das gelte umso mehr bei Einbeziehung von Mischimmobilien mit anderen Nutzungsarten, ergänzt **Patrick Brinker**, Head of Real Estate bei HAL.

Die Assetklasse Healthcare habe 2024 in Deutschland insgesamt ein Transaktionsvolumen von 973 Mio. Euro erreicht. Ca. 79 Mio. Euro entfielen auf ambulante Gesund-



heitsimmobilien. Internationale Investoren waren mit 58% am aktivsten. Die Spitzenrendite für ambulante Gesundheitsimmobilien lag per Ende 2024 bei 4,7% bzw. der 21-fachen Nettojahresmiete. Für das laufende Jahr erwartet **Jan Linsin**, Head of Research bei **CBRE** einen Anstieg des Transaktionsvolumens auf bis zu 200 Mio. Euro. Institutionelle Investoren seien wieder deutlich optimistischer. Und wie immer, wenn der klassische Fokus auf Büro entweder zu teuer oder wie im Moment mit hohen Unsicherheiten belastet ist stürzen sich Investoren auf Nischen, bei denen sie tendenziell noch Lernbedarf haben. Lt. **CBRE** planen 62% der befragten Investoren eine verstärkte Allokation in alternative Assetklassen, darunter auch Gesundheitsimmobilien. Dabei böte auch die Umnutzung von nicht mehr marktfähigen Bürogebäuden oder die Umwandlung von Kliniken in ambulante Strukturen Möglichkeiten. Die Krankenhausreform werde die Ambulantisierung weiter vorantreiben. Immer mehr medizinische Behandlungen würden außerhalb von Krankenhäusern stattfinden. Der Katalog ambulant durchführbarer Operationen wurde 2025 erweitert, wodurch künftig schätzungsweise rund 400.000 vormals stationäre Eingriffe pro Jahr ambulant erbracht werden könnten.

Lt. Studie von **Rebmann Research** und **Hauck Aufhäuser Lampe** gebe es bundesweit mindestens 3.441 ambulante Gesundheitsimmobilien. Die Verteilung zeigt ein klares Ost-West-Gefälle. Ostdeutsche Bundesländer haben eine höhere Dichte je Einwohner. Dort sei bereits vor der Wiedervereinigung die ambulante Gesundheitsversorgung wesentlich zentralisierter als im Westen gewesen. Die HAL-Datenbank, in der mehr als 150 angebotene ambulante Gesundheitsimmobilien aus den Jahren 2022 bis 2024 analysiert wurden, zeigt, dass mehr als zwei Drittel der Objekte eine Mietfläche zwischen 1.500 und 5.000 qm aufweisen. Institutionelle Investoren suchen mittelgroße und große Objekte mit einer diversifizierten Mieterstruktur. Bei einer durchschnittlichen Gesamtmietfläche von ca. 3.000 qm lag die durchschnittliche Nettokaltmiete bei rund 13 Euro. ■

ELTIF-MARKT NIMMT FAHRT AUF

Freie Vertriebe müssten bescheuert sein, Zeichner den Banken zu überlassen

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Der ELTIF soll die Fondsmärkte retten. Banken buchen sie in die Depots. Damit gäben aber freie Vertriebe Ihre Zeichnerdaten an die Banken weiter. Hat das eine Chance? Bislang ist der Marktstart eher verhalten gewesen. Immobilien ELTIFs bleiben unbedeutend. Das soll sich laut Scope jetzt ändern. Das Volumen der 2015 eingeführten European Long Term Investment Funds

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Uli Richter, 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,
Geisenfeld

Redaktioneller Beirat:

Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/ Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten, Dr. Marcus Gersch

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

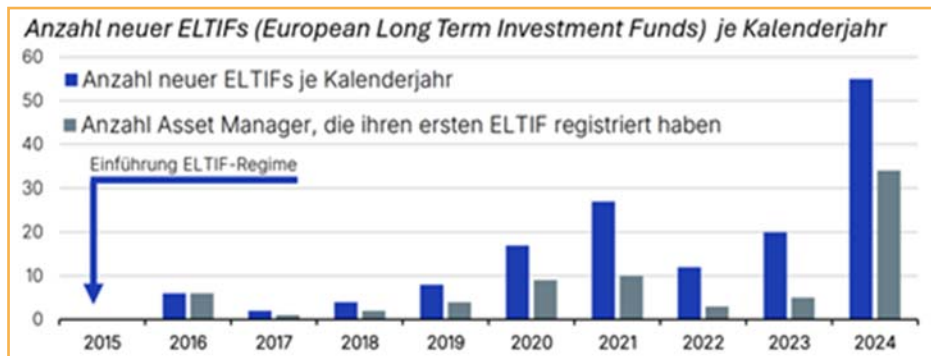
Aufsichtsrat: Prof. Dr.
Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

(ELTIFs) hat 2024 um 38% zugelegt. Eine Rekordzahl an neuen Produkten wurde aufgelegt. Scope rechnet mit einer Verdreifachung der Marktgröße bis Ende 2027. Durch den ELTIF soll Anlegern der Einstieg in nicht-börsennotierte, langfristige Investments, die sonst eher institutionellen Investoren vorbehalten waren, erleichtert werden. Das Volumen des europäischen ELTIF-Markts könnte bis Ende 2027 auf 65 bis 70 Mrd. Euro anwachsen, so die Einschätzung der Ratingagentur Scope.

Scope erwartet, dass in den kommenden zwölf Monaten mindestens 80 ELTIFs aufgelegt werden. Für ihre jährliche Studie hat Scope Marktdaten in ganz Europa erhoben und Anbieter sowie Vertriebe befragt. Aktuell sind europaweit 150 ELTIFs von 74 unter-



schiedlichen Asset Managern registriert. Im vergangenen Jahr wurden 55 Produkte aufgelegt. Die bisherige Bestmarke aus dem Jahr 2021 mit 27 neuen ELTIFs wurde verdoppelt. Von den 150 ELTIFs haben bisher 133 Geld eingesammelt. Scope beziffert das aggregierte Volumen dieser Fonds für Ende 2024 auf 20,5 Mrd. Euro. Gegenüber Ende 2023 ist das verwaltete Vermögen damit um rund 5,7 Mrd. Euro gestiegen (+38%). Die 5,7 Mrd. Euro setzen sich zusammen aus 4,4 Mrd. Euro platziertem Kapital und 1,3 Mrd. Euro aus der Umwandlung von drei bereits zuvor bestehenden Produkten in ELTIFs.

Die zehn größten ELTIFs repräsentieren 41%. Die Konzentration auf große Produkte ist weiterhin hoch, hat sich aber im Vergleich zum Vorjahr etwas abgeschwächt. Französische Investoren haben bisher am meisten Kapital in ELTIFs investiert (7,5 Mrd. Euro per Ende 2024). Es folgen Anleger aus Italien (3,5 Mrd. Euro), Deutschland (2,8 Mrd. Euro) und Spanien (1,4 Mrd. Euro). Bei ELTIFs, die für Privatkunden zugänglich sind, dominieren Italien mit 25% des Volumens aller ELTIFs, die Privatanlegern offenstehen, und Deutschland mit 21%. Auch beim platzierten Kapital 2024 liegen französische Investoren mit 35% vorne, gefolgt von Deutschland mit 25%. Italienische und spanische Anleger machen jeweils 13% aus.

Bei den Assetklassen verteilt sich das bestehende Fondsvolumen relativ gleichmäßig auf Private Debt (33%), Infrastruktur (26%) und Private Equity (26%). Immobilien und gemischte Strategien stellen den restlichen Anteil, nehmen aber durch die Umwandlung von zwei bereits zuvor bestehenden Produkten in ELTIFs gegenüber 2023 deutlich zu. ■

SOS KINDERDORF

**Das schönste Geschenk:
viele Ahs und Ohs!**

Teilen Sie Ihr Glück und helfen Sie Kindern
in Not zu Ostern mit einer Geschenkspende.

www.sos-kinderdorf.de/geschenkspende