

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 598 | 17. KW | 25.04.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

immobilienwirtschaftlich oostert es sehr. Die Wiederauferstehung wird erwartet. Allerdings ist der Kreuzweg noch nicht zu Ende. Manche werden ihn noch zu Ende gehen müssen. Nach der schnellen Wohnungs- und Developer-Problematik überholt jetzt Gewerbe. **Bedenken Sie, bei großen Wohnportfolios müssen lediglich 10 bis 20% des Bestandes jederzeit ungefähr zu Buchwerten marktfähig sein,** um die Marktgerechtigkeit des Portfolios zu belegen (Tafelsilber-Theorie). Die restlichen 80% Bewertungen lassen sich aussitzen. Mietsteigerungen und Verbilligung durch Zukäufe schließen die Schere. ESG-Drohungen bis hin zum Vermietungsverbot werden nicht durchzusetzen sein (vgl. Interview **Prof. Metzner**, (S. 10). **Außerdem stimmen bei Wohnen die existenziellen Nutzermärkte.** Eine Immobilie ohne Nutzer ist eine Ruine.

Bei Gewerbe dagegen nähert sich die Immobilienwirtschaft mehr und mehr der Lernkurve. Hier können Immobilien wie Domino-Steine über die Miet- und Zins-Klippe fallen. Ich kann vieles, insbesondere angejahrte Türme, nicht mehr rechnen. Auslaufende Mietverträge und Zinsbindungen, neue Bank-Sicherheitsbewertungen, Refinanzierungsnotwendigkeiten neu zu finanzierende CapEx- und ESG-Herausforderungen sowie New Work, KI und Digitalisierung mit geänderten quantitativen und qualitativen Nutzeranforderungen und starker Spreizung in den Assetklassen treffen auf ein nicht nur konjunkturell, sondern strukturell angeschlagenes Deutschland mit neuem **WIRTSCHAFTSWACHSTUM NULL** und neuem, geopolitisch beeinflusstem Wirtschaftsumfeld. Hinzu kommt, dass viele **verkauftsnotwendige Immobilien in den letzten Jahren weder technisch, noch regulatorisch, noch im Mietbesatz besser geworden sein dürften.** Allerdings sieht **Savills** immer noch **keine größere „refinanzierungsgetriebenen Verkaufswelle“** (nett für „Notverkäufe“). **Liebe Leser, es oostert doch sehr in der Immobilienwirtschaft** - die EZB wird es richten.

„In Rom Reformen zu machen, ist wie die ägyptische Sphinx mit einer Zahnbürste zu putzen.“ + + + **„Gleichgültigkeit ist das Krebsgeschwür der Demokratie.“** + + + „Nein, ich wollte nicht Papst werden. Ein Mensch, der Papst werden will, liebt sich nicht selbst.“ + + + „Wenn jemand schwul ist, und er den Herrn sucht und guten Willen zeigt, wer bin ich, ihn zu verurteilen.“ **Papst Franziskus – ein Papst, an den ich mich gerne erinnere. Ein Papst, der kein Kirchenfürst war, sondern die Menschen liebte. Ein Papst mit einem schönen Abgang.** Natürlich werden mediale Beserkänner die fehlende Vollendung seiner Reformen monieren. **Aber, wer von einer zweitausendjährigen Institution Reformgewitter statt Kontinuität erwartet, ist doch bescheuert.**

Nach wie vor ist unsicher: Wird Trump Papst? Schließlich wäre er ja der beste Papst aller Zeiten. Das Kirchenrecht sieht zwingend vor, dass **JEDER „getaufte männliche Katholik“ zum Papst gewählt werden kann.** „Jeder“ ist er. **Mit der Taufe muss er sich bei aller gemeldeter Freude über die Begräbnis-Teilnahme**

beeilen. Andererseits gibt ja die „Nottaufe“, die jeder z. B. bei sterbenden Säuglingen vornehmen kann. Schließlich ist das ja ein Notfall, der zudem deutlich weniger Gestaltungsfreiheit verlangt, als Trump derzeit in Gesetzesinterpretation z. B. bei Zöllen an den Tag legt. Neu-Katholik **JD Vance** macht das sicher für seinen Chef. Es wird also **wichtigste und schwierigste Sicherheitsaufgabe** werden, **ihn vom Konklave in der Sixtinischen Kapelle fernzuhalten.** Wie **dpa**, zitiert nach unserer heimischen „**Glocke**“, berichtet, sind seine Kabinettsitzungen vergleichbar **früheren Audienzen** beim absoluten Monarchen mit jovialer Entgegennahme üblicher Schmeicheleien: „Dank Ihrer phantastischen Führung.“ (**Elon Musk**) + + + „Herr Präsident, danke für Ihre Führung an der Grenze“ (Heimatschutzministerin **Kristi Noem**) + + + Das Kabinett sei eine Familie mit Respekt füreinander als „ein Spiegelbild von Ihnen und Ihrer Führung“ (Agrarministerin **Brooke Rollins**). + + + „... die Amerikaner wollten Sie wegen Ihrer Agenda als Präsident haben.“ (Justizministerin **Pam Bondi**) usw..

Jetzt wieder ernsthaft: Die Kirchen der christlichen Konfessionen sind keine NGOs mit politischem Schweigegebot wie unsere neue Bundestagspräsidentin gerade erwartet. **Christentum tut auch politisch gut – in jeder Partei.** Das christliche Menschen-, Menschenrechts- und Verhaltensbild ist die Grundlage unseres Gesellschaftssystems. **Und auch aus ökonomischer Sicht ist festzustellen, dass es keine Organisation oder Gesellschaftsform gibt, die die Balance zwischen Ökonomie, Ökologie und Ethik über Jahrhunderte so perfekt und anpassungsfähig spielte wie die christlichen Kirchen.** Und seien wir ehrlich, alle Migrationswellen der deutschen Industrie-Geschichte von den 500.000 polnischen Bergarbeitern im Ruhrgebiet (1870 bis 1914) oder den italienischen, griechischen oder jugoslawischen Gastarbeitern der Wirtschaftswunder-Zeit konnten mit den üblichen Verwerfungen des normalen Menschens integriert werden. Uns einten gemeinsame christliche Werte. Die ukrainische Welle, bei der die Bleibeperspektiven noch ebenso offen sind, wie der langfristige Verbleib der ca. 5 Mio. derzeitigen ukrainischen Binnenflüchtlinge, werden wir nach der Anpassungsphase nicht nur locker wegstecken, sondern am Ende als Bereicherung empfinden. Erst unsere politische Offenheit für reine Wohlstandsmigration in die Sozialsysteme mit **Abwendung und teilweiser Verachtung unserer (grund-)gesetzlichen, gesellschaftlichen und politischen Grundlagen** macht die Integration seit 2015 so schwierig.

Wir haben diesmal zwei Interviews mit **Prof. Dr. habil. Steffen Metzner, EMPIRA Group**, der die aktuell berichtete Wohnungseuphorie ein wenig realistischer sieht, und **Thomas M. Reimann, VV ALEA AG** und Präsident des Verbandes baugewerblicher Unternehmer Hessen zum Koalitionsvertrag. Ich halte mich da raus. **Ihr Werner Rohmert.**



Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Savills: Neues Investment-Dashboard und Market in Minutes (Rohmert)	3
AEW: Trotz USA Erholung der europäischen Top-Immobilienmärkte (Rohmert)	5
Deutsche Hypo/ NordLB: Immobilienklima-Korrektur auf breiter Front (Rohmert)	5
JLL: Einzelhandelsvermietung startet historisch stark (Wrede)	7
Einzelhandelsimmobilien-Investments stabilisieren sich (Rohmert)	8
pbbl/ Kommalpha: Real Estate Debt in institutionellen Portfolios fest etabliert (Rohmert)	10
EBZ-Studie: „Zukunftsfähige“ Belegschaften sind Schlüssel zur Transformation (Götza)	17
CBRE: Industrie- und Logistikkimmobilien mit solidem Jahresauftakt (Rohmert)	18
E&V: Ferienimmobilien in Premiumstandorten erzielen weiter Spitzenpreise (Götza)	19
Empirica sieht wieder Wohnungspreisrekorde (Rohmert)	20
Impressum	21

Interview

Sind Wohnungsmärkte jetzt wieder auf der Überholspur?	10
(Prof. Dr. habil. Steffen Metzner, Empira AG)	
Wurden die Erwartungen der Bauwirtschaft an den Koalitionsvertrag erfüllt?	14
(Thomas M. Reimann, Alea AG)	

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 173 (Dr. Gudrun Escher, ab Seite 22)

Büromärkte - Rückschau und Ausblick	1
Kompetente Netzwerke regional präsent	3
Projekt des Monats: Neue Mieterstruktur im „Sonnenhof“ in Duisburg	4

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief Ruhr“; **Marion Götza**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

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.

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.

NEUES SAVILLS INVESTMENT-DASHBOARD UND MARKET IN MINUTES

Q1 bleibt auf Vorjahresniveau – Preiskorrektur deutlich erkennbar

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

Savills erwarte nach wie vor keine Notverkaufswelle. Das neue Dashboard von Savills gibt einen monatlich laufenden Überblick über die jeweils letzten 12 Monate für die Investmentmärkte und die Top 6 Büromärkte. Hier kurz der ergänzende Blick mit „Market in Minutes“ von Savills. In den zwölf Monaten von April 2024 bis März 2025 wechselten deutsche Gewerbe- und Wohnimmobilien-Transaktionen mit mindestens 50 Wohneinheiten für ca. 34,6 Mrd. Euro den Eigentümer. Gegenüber der vorhergehenden 12-Monats-Periode von April 2023 bis März 2024 bedeutet dies einen Anstieg um 12%. Auf das 1. Quartal 2025 entfielen ca. 6,9 Mrd. Euro. Das entspricht etwa dem Volumen des Vorjahresquartals entspricht mit damals ca. 7,2 Mrd. Euro. Die Zahl der laufenden und sich anbahnenden Verkaufsprozesse ist bisherigen Jahresverlauf 2025 im Vergleich zum Vorjahr spürbar gestiegen. (WR+)

Savills erwartet in den kommenden Monaten eine leicht erhöhte Transaktionsaktivität. Dies hat nach dem Totalabbruch der letzten beiden Jahre für „Der Immobilienbrief“ auch Normalisierungslogik. Die Liquidität für Büroimmobilien sei aber nach wie vor gering. In den vergangenen zwölf Monaten verzeichneten sie ein Transaktionsvolumen von knapp 4,7 Mrd. Euro bzw. -13% im Vorjahresvergleich. Am umsatzstärksten waren Wohnimmobilien (ca. 9,8 Mrd. Euro / + 39 %), gefolgt von Industrie-/Logistikimmobilien (ca. 6,7 Mrd. Euro / +4%) und Handelsimmobilien (ca. 5,6 Mrd. Euro / -1%).

Überblick Transaktionsvolumen

	Q1 2025 in Mrd. €	Veränd. Vorjahr
 Büro	0,99	-42 %
Gesundheits-/Sozialimmobilien	0,69	+232 %
Handel	1,29	-22 %
Industrie/Logistik	0,91	-43 %
Wohnen* ab 50 WE	1,70	+85 %
Sonstiges	1,35	+27 %
Insgesamt	6,92	-3 %

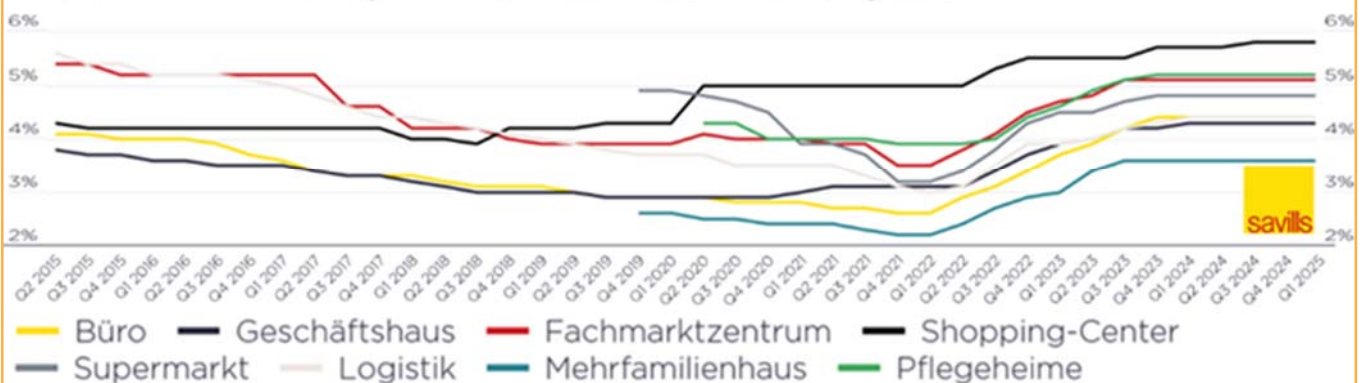
Bei Büros bleibe zudem das Investoreninteresse begrenzt. Das macht das u.g. Rendite-Schaubild aus dem Savills-Dashboard der letzten 10 Jahre klar. Hier sind die Ankaufsrenditen durch die Zinswende von 2,6% auf 4,4% gestiegen. Das hieße übersetzt, dass die Multiplikatoren für Topobjekte von der über 38-fachen Nettojahresmiete zzgl. Erwerbskosten auf die knapp 23-fache Jahresmiete gefallen sind. „Der Immobilienbrief“/PLATOW hatte Ihnen 25% bis 40% Multiplikatoren-Rückgang bereits 2022 vorgerechnet. Die großen Maklerhäuser bestätigten zwischen 30% und 60%, wenn z. B. noch ESG-Probleme zu berücksichtigen sind. Die Preisfindung im Anschluss an unsere Berechnungen dauerte dann aber fast 18 Monate – wohl eher nicht, weil die Käufer nicht rechnen konnten, sondern weil ein Verkauf zu rechnerischen Multiplikatoren oft mit dem Hissen der Weißen Fahne vor dem Objekt gleichgekommen wäre.

Vor allem durch Anpassungsklauseln der in der Inflationsphase steigenden Mieten minderten die Verluste. Mietsteigerungen dürften sich aber wohl lediglich im Topsegment – und das auch nur, solange Arbitrage nicht zuschlägt – fortsetzen. In minderen Qualitätsklassen dürften die Mietsteigerungen nur vorübergehend sein und mit Vertragsauslauf eher weiter nach unten korrigiert werden.

Aktuell erwartet Savills noch, dass aufgrund unterschiedlicher Preisvorstellungen längst nicht jeder Verkaufsprozess in einen erfolgreichen Abschluss münden werde. Andererseits erhöhe der jüngste Anstieg der langfristigen Zinsen den Druck auf die Verkäufer, insbesondere bei fremdfinanzierten Objekten. Ein deutlicher Anstieg des Transaktionsvolumens sei aber nur dann zu erwarten, wenn es zu einer größeren „refinanzierungsgetriebenen Verkaufswelle“, einem freundlichen Ausdruck für Verkaufszwänge durch Bankendruck, käme. Savills hält das aber nach wie vor recht unwahrscheinlich.

Der Anpassungsprozess scheint aber zu Ende zu sein. Aus „Der Immobilienbrief“/PLATOWSICHT ist auf der einen Seite das Erreichen der Talsohle positiv. Auf der anderen Seite fällt damit auch die Hoffnung auf erneut schnell steigende Bewertungen weg. Damit folgt die Bilanzierungsnotwendigkeit. ►

Investmentmarkt - Spitzenrenditen nach Nutzungsart



In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres blieben die Spitzenrenditen bei allen Nutzungsarten unverändert und lagen zwischen 3,6% für Mehrfamilienhäuser und 5,8% für Shopping-Center. Bei den Spitzenrenditen werde sich nur noch wenig bewegen, erwartet Savills. **Jenseits des Spitzensegments spräche die Gemengelage aber für weitere Renditeanstiege bzw. fallende Multiplikatoren. Hinzu kommt aus PLATOWSICHT, dass viele verkaufsnotwendige Immobilien in den letzten Jahren weder technisch, noch regulatorisch, noch im Mietbesatz besser geworden sein dürften.**

Die steigende Preisdifferenz zwischen Spitzenobjekten und dem restlichen Bestand mache dafür Projektent-

wicklungen attraktiv. Die Neubau-Pipeline liefe nutzungsartenübergreifend leer. **Allerdings scheint Savills da andere Gesprächspartner zu haben als wir.** Unsere deutschen Backgroundgespräche mit Developern machen die Finanzierungszurückhaltung der Banken klar. Vieles lässt sich auch nicht rechnen. **Demgegenüber beobachtet Savills eine steigende Zahl von Investoren, die Investmentansätze von einer Aufwertung, über eine Repositionierung, bis hin zur Umnutzung interessant finden. Nach unseren Erfahrungen dürfte das vielleicht etwas zweckoptimistisch sein, aber auf jeden Fall deutliche Opfer auf Verkäuferseite voraussetzen. NOCH ist die Bürokrise nicht vorbei.** ■



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



PERSONALIEN

Korrektur zu Personalmeldung Brühl in Nr. 597: **Martin Brühl** hat als CIO der **Union Investment Real Estate GmbH** nicht den Ankauf von Immobilien für den Wohnfonds der **ZBI** verantwortet. Die Meldung in 597 ist daher irreführend. Die ZBI in Erlangen ist für die Wohnimmobilienfonds zuständig und hat einen eigenen An- und Verkaufsbereich.

BOCHUM: Der Aufsichtsrat der **Vonovia SE** hat beschlossen, der HV am 28. Mai 2025 **Michael Rüdiger** und **Dr. Marcus Schenck** zur Wahl für den Aufsichtsrat der Vonovia SE vorzuschlagen. Sie folgen damit auf die aktuellen Aufsichtsratsmitglieder **Dr. Ute Geipel-Faber** und **Hildegard Müller**, deren Mandate mit der diesjährigen Hauptversammlung enden. Michael Rüdiger ist Mitglied des AR der **Evonik Industries AG**. Marcus Schenck verantwortet als Mitglied des Global Management Committee Financial Advisory der **Lazard & Co. GmbH** die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz. Der aktuelle Aufsichtsrat besteht aus 10 Mitgliedern: **Clara C. Streit** (Vorsitzende), **Vitus Eckert** (stv.), **Birgit M. Bohle**, **Jürgen Fenk**, **Dr. Florian Funck**, **Dr. Ute Geipel-Faber** (scheidet aus), **Dr. Daniela Gerd tom Markotten**, **Matthias Hünlein**, **Hildegard Müller** (scheidet aus) und **Dr. Ariane Reinhart**.

FRANKFURT: Die **Feldberg Capital GmbH** hat **Robert Bahr** zum Managing Director für die Bereiche Investment, Asset Management und Fund Management in Deutschland ernannt. Bahr ist seit 2023 im Team von Feldberg Capital.

TROTZ USA ERHOLUNG DER EUROPÄISCHEN TOP-IMMOBILIENMÄRKTE

AEW-Renditeprognosen sehen ein Plus von 8,1%

In den nächsten fünf Jahren liegen die AEW-Renditeprognosen für europäische Spitzenimmobilien im Base Case aufgrund robuster laufender Erträge und Mietzuwächse bei 8,1% p.a.. Das Negativszenario habe aber infolge höherer US-Zölle an Bedeutung gewonnen. Mit geschätzten jährlichen Spitzenrenditen von 7,0% dürfte die Erholung im europäischen Immobiliensektor dennoch anhalten. (WR+)

Investitionen in europäische Spitzenimmobilien dürften im relativen Vergleich zu anderen Assetklassen Stabilität bieten, erwartet **AEW**, einer der weltweit größten Immobilien Investment- und Asset Manager in dem gestern veröffentlichten Halbjahresausblick 2025 für Europa. Die AEW Base Case Prognosen für europäische Spitzenimmobilienrenditen liegen im Zeitraum 2025-29 an allen europäischen Märkten bei 8,1% p.a.. Im September 2024 waren es noch 9,2% p.a..

Infolge der Zolldrohungen habe die weltweite handelspolitische Unsicherheit einen neuen Höchststand erreicht. Das AEW-Negativszenario habe an Bedeutung gewonnen. Dieses prognostiziert eine anhaltende Erholung des Sektors im Fünfjahreszeitraum 2025-29 mit Spitzenrenditen von geschätzten 7,0% p.a.. Im Base Case werden die höchsten Spitzenrenditen im Zeitraum 2025-29 mit 9,8% p.a. in UK erwartet, gefolgt von den Märkten Benelux und CEE. **Hans Vrensen**, Head of Research & Strategy Europe bei AEW, sieht in dem Ausblick für europäische Spitzenimmobilien in allen Sektoren weiterhin resiliente Renditen voraus. Auch bei Inkrafttreten höherer Zölle, seien die langfristigen Auswirkungen auf die Anleiherenditen noch offen.

Die aktuelle AEW Base Case Prognose 2025-29 zum Spitzenmietzuwachs in allen Sektoren liegt bei 2,0% p.a.. Dies entspricht einem moderaten Rückgang gegenüber 2,1% p.a. in der letzten Base Case Prognosen vom September 2024. Mit einem durchschnittlichen Mietzuwachs von 3,1% p.a. im Betrachtungszeitraum belegt der Wohnimmobiliensektor den ersten Platz. Der durchschnittliche Mietzuwachs aller Spitzensektoren liegt im Negativ- bzw. Positivszenario zwischen 1,7% p.a. und 2,2% p.a.. Spitzeneinkaufszentren und -High Street-Einzelhandel verzeichnen im Base Case im Zeitraum 2025-29 einen Mietzuwachs von 0,9% bzw. 1,0% p.a.. Im Spitzenbürosektor liegen die Mietpreisprognosen bei über 2,6% p.a. und damit im Sektorenvergleich an zweiter Stelle. Die Mieten für zweitklassige Mietflächen oder Flächen in Nebenlagen sind nach wie vor unter Druck, da die Mehrzahl der Mieter Spitzenbüroflächen bevorzugen. ■

IMMOBILIENKLIMA-KORREKTUR AUF BREITER FRONT

Durchgehend Stimmungsflaute –Büros größte Verlierer – Wohnen nur leicht gedämpft

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

Nachdem sich das Klima im Deutsche Hypo Immobilienklimas im März positiv entwickelte, sank die Stimmung der rund 1.000 befragten Immobilienexpertinnen und -experten in der 208. Monatsbefragung um beachtliche 7,2% auf nun 92,7 Punkte. Die Hoffnung auf eine Trendumkehr hat sich mit der Aprilbefragung von **Bulwiengesa** im Auftrag **Deutsche Hypo/NordLB** zerstreut. (WR+)

Trotz der anhaltenden politischen Unsicherheiten und geopolitischen Herausforderungen sei der Transaktionsmarkt über die Breite aller Assetklassen konstant, so **Oliver**

Boser, Deutsche Hypo. Finanzierungsanfragen hätten zugenommen. Insbesondere bei Wohnimmobilien seien posi-



ve Tendenzen zu verzeichnen. Im Gegensatz zu den seit Jahresbeginn verbesserten Erwartungen bei Handel und Logistik bleibe der Büroimmobilienmarkt jedoch weiterhin herausfordernd. Anfragen blieben sehr verhalten. Die allgemein spürbare Unsicherheit bei Büro halte nach wie vor an. Hoffnungen setzt die Deutsche Hypo auf nachhaltige Impulse auf das milliardenschwere Bundespaket in Bereichen wie Logistik und Infrastruktur.

Bei dieser Befragung von **Bulwiengesa** ist aus „Der Immobilien-

brief“-Sicht **möglicherweise ein unkalkulierbarer Einfluss hinzugekommen.** Die weltweite, neue Verunsicherung traf nicht nur Unternehmen. Bei Stimmungsbefragungen ist die persönliche Situation selten von der Unternehmens-Perspektive zu trennen. Das äußert sich auch darin, dass wir z. B. auch bei PLATOW die meisten Leserreaktionen bei Berichterstattung über die regionalen Wohnungsmärkte, in denen die Topbanker wohnen, erhalten. **Viele Befragte dürften über persönliche Kapitalanlagen verfügen, die im Crash der Trump’schen Zollbemühungen kräftig verdampften.** Hinzu kommt die neue, weltweite konjunkturelle Unsicherheit. Ein Stimmungseinfluss, der wenig mit Immobilien direkt zu tun hat, ist nicht auszuschließen. ▶

Immobilienklima nach Segmenten 2009 bis April 2025



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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

Approved by
HypZert

Unser Gütesiegel für
Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



Aus Bulwiengesa-Sicht ist dieser Verlauf vor allem dem drastischen Rückgang des Ertragsklimas (-12,7% auf 91,6 Punkte) geschuldet. Das Investmentklima sank dagegen nur leicht um 1,1% und steht jetzt bei 93,8 Punkten. Ein Blick auf die Assetklassen zeigt, dass die Mehrheit teils erhebliche negative Stimmungstendenzen aufweist. Vor allem das Büroklima (-12,0% auf 70,4 Punkte) und das Handelklima (-9,7% auf 80,2 Punkte) mussten in der aktuellen Befragung deutliche Verluste hinnehmen. Einzig das Wohnklima musste im April nur einen leichten Dämpfer hinnehmen und erwies sich mit einem Rückgang um -0,5% auf 149,6 Punkte als robust. ■

Quelle: bulwiengesa AG	April 2025	(%)
Immobilienklima	92,7	-7,2
Investmentklima	93,8	-1,1
Ertragsklima	91,6	-12,7
Büroklima	70,4	-12,0
Handelklima	80,2	-9,7
Wohnklima	149,6	-0,5
Logistikklima	108,7	-4,2
Hotelklima	110,9	-4,8

EINZELHANDELSVERMIETUNG STARTET HISTORISCH STARK

Mieter gehen mit 152.200 qm neuen Flächen ins Jahr - Decathlon macht Marktanteile

Constanze Wrede

Das erste Quartal 2025 war lt. JLL mit einer Vermietungsleistung von 152.200 qm. Gleichzeitig war das Q1 eines der stärksten Einzelhandels-Quartale seit Erhebungsbeginn im Jahr 2005 und außerdem das stärkste Ergebnis seit Ende 2014. Gegenüber dem Vorjahresquartal stieg die Vermietungsleistung um 39%. Auf Großflächen ab 1.000 qm entfielen dabei etwa 57% des Flächenumsatzes. (CW+)

Stadt	Q1 2025	Q1 2024	Durchschnitt 2020-2024
Berlin	12.400	7.700	38.800
Hamburg	10.500	8.200	30.100
Frankfurt/Main	8.500	1.500	17.400
München	6.400	9.200	13.200
Stuttgart	5.500	1.200	10.500
Düsseldorf	5.100	5.800	20.000
Köln	5.100	2.500	15.700
Hannover	2.900	2.500	3.900
Leipzig	1.200	3.800	9.600
Nürnberg	500	100	6.100

Ein wesentlicher Treiber dieses Rekordwerts war lt. JLL der französische Sportartikelhändler **Decathlon**, der insgesamt neun großflächige Anmietungen in Innenstadtlagen verschiedener Städte mit zusammengerechnet mehr als 20.000 qm Mietfläche beisteuerte. Mehr als die Hälfte seiner Abschlüsse entfiel auf ehemalige Flächen der insolventen Kaufhauskette **Galeria**. Allerdings ist inzwischen, wie beim Investmentmarkt ersichtlich, eine Trendwende weg von den insolvenzgetriebenen Deals erkennbar (S. 8). **Aniko Korosos**, Head of Retail Leasing JLL sieht die Unklarheit nach der Galeria-Insolvenz und der angekündigten Schließung zahlreicher Galeria-Standorte weitgehend beendet. Es zeichne sich ab, dass die Nachfrage nach großflächigen Handelsflächen in den Toplagen der Innenstädte enorm groß sei.

Auch die Zahl der Anmietungen in der häufigsten Größenklasse zwischen 100 qm und 250 qm, in der jede dritte Anmietung erfolgte, legte im abgelaufenen Quartal um mehr als 50% gg. Vorjahr zu. Insgesamt wurden im Q1 2025 über alle Größenklassen hinweg 297 Neuanmietungen registriert, ebenfalls + 50%. Im Branchenvergleich entfielen auf den Textilhandel insgesamt 27% der Fläche. Das sei zwar immer noch der Spitzenplatz, aber deutlich weniger als im Vorjahr. Young Fashion war mit knapp der Hälfte des Anmietungsvolumens am expansivsten. Die zweitstärkste Branche war erneut der Bereich Gastronomie/Food, von der knapp 30.000 qm angemietet wurden, was einem Anteil von 19% am Gesamtvolumen entspricht. Knapp hinter Gastronomie/Food folgt bereits mit 18% der Bereich Sport/Outdoor.

Unter den zehn bedeutendsten Einzelhandelsmärkten erzielt Berlin im ersten Quartal 2025 mit 12.400 qm den höchsten Vermietungsumsatz (+60%). Gefragt sind neben

Stadt (Straße)	Q1 2025	Q1 2024
München (Kaufingerstraße-Marienplatz)	340	340
Berlin (Tauentzienstraße)	290	290
Düsseldorf (Königsallee)	270	270
Frankfurt/Main (Zeil)	270	270
Hamburg (Spitalerstraße)	250	250
Stuttgart (Königstraße)	250	250
Köln (Schildergasse)	225	225
Hannover (Georgstraße)	170	170
Nürnberg (Ludwigsplatz-Hefnersplatz-Karolinenstraße)	130	130
Leipzig (Grimmaische Straße)	110	110

dem Bereich um den Kurfürstendamm auch die Schlossstraße sowie der Bereich um die Schönhauser Allee. Den

zweitstärksten Flächenumsatz verbucht Hamburg mit Neuanmietungen in einer Größenordnung von 10.500 qm, ebenfalls etwas stärker als im Vorjahr. Auf den Plätzen drei bis sieben folgen Frankfurt (8.500 qm), München (6.400 qm), Stuttgart (5.500 qm), Düsseldorf (5.100 qm) sowie Köln (5.100 qm) mit jeweils recht unterschiedlicher Performance gegenüber dem Vorjahresergebnis. Mit einigem Abstand dahinter liegen die Märkte Hannover (2.900 qm), Leipzig (1.200 qm) und Nürnberg (500 qm). Vor allem Leipzig kann so nicht an seinen Höhenflug des vergangenen Jahres anknüpfen.

Die Spitzenmieten (siehe Tabelle) in den 1a-Lagen der großen zehn Einzelhandelsmärkte bleiben derweil konstant. Sowohl im Vergleich zum Vorquartal als auch gegenüber dem Vorjahresquartal gab es an keinem der zehn betrachteten Märkte eine Veränderung des Spitzenmietniveaus. JLL geht davon aus, dass die Spitzenmieten in den Toplagen bis zum Jahresende stabil bleiben. Angeführt wird das Feld daher weiter von München, wo in der Kaufingerstraße aktuell 340 Euro je qm im Monat erzielt werden. Zwischen 290 und 250 Euro liegen dahinter die Toplagen in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und Stuttgart. ■

INZELHANDELSIMMOBILIEN- INVESTMENTS STABILISIEREN SICH Aufwärtstrend setzt sich fort – Von Insolvenz- Deals zu Anlagevertrauen

Zusammengefasst aus Dr. Ruth Vierbuchen,
Handelsimmobilien Report Nr. 442

Nach einem lebhaften Jahresendgeschäft 2024, in dem noch viele lebensmittelgeankerte Fachmarktportfolios und Fachmarktzentren abgeschlossen werden konnten, hat sich der Aufwärtstrend im Investmentmarkt für Retail Assets – wie erwartet – Anfang 2025 fortgesetzt. Wichtig für die weitere Entwicklung im Jahresverlauf dürfte das wieder wachsende Interesse der Investoren an Einzelhandelsimmobilien sein, berichtet Dr. Ruth Vierbuchen im einzigen Einzelhandelsmagazin Handelsimmobilien Report Nr. 442 ausführlich. (WR+)

In einem deutschen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien, der laut Cushman & Wakefield (C&W) mit einem Plus von 9% auf 6,13 Mrd. Euro einen vielversprechenden

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



PERSONALIEN

HAMBURG: Marc Bensemann und Robert Köwener wechseln zu Cushman & Wakefield. Sie werden den Neuaufbau des Office Capital Markets Teams in Hamburg initiieren und weiter vorantreiben. Bensemann wird Head of Office Capital Markets. Köwener Director Office Capital Markets.

FRANKFURT: BPD Bouw-fonds Immobilienentwicklung gibt sich eine neue Führungsstruktur mit drei neuen Mitgliedern der Geschäftsleitung. Carl Smeets übernimmt die Verantwortung für die Projekt- und Gebietsentwicklung. Tobias Stüber leitet den Bereich Markt & Kunde. Jochen Saam verantwortet die bauliche Realisierung. Bereits im Februar 2022 hatte Alexander Heinzmann die Gesamtverantwortung für BPD in Deutschland als frühzeitige Nachfolgeregelung für GF Franz-Josef Lickteig übernommen, der nach 24 Jahren in den Ruhestand geht. Raymond van Almen bleibt Finanzgeschäftsführer.

Jahresauftakt erlebte, lag das Transaktionsvolumen bei Retail Assets – je nach Berechnung der Berater – in der Bandbreite von 1,1 Mrd. Euro (Colliers), 1,25 Mrd. Euro (JLL), 1,26 Mrd. Euro (C&W), 1,28 Mrd. Euro (BNPPRE) und 1,3 Mrd. Euro (CBRE). Hinter Büroimmobilien, die mit 1,92 Mrd. Euro und einem Anteil von 24% laut JLL im

ersten Quartal wieder den ersten Platz erreichen konnten, sehen die Immobilienberater das Segment Handelsimmobilien mit um die 20% mehr oder weniger gleichauf mit Logistikimmobilien und – je nach Berechnung – entweder auf Platz 2 oder Platz 3.



Ein Trend dreht sich. Während das Investmentjahr 2024 bis zum Herbst vor allem von Großtransaktionen aus Insolvenzen wie der **KaDeWe-Verkauf** oder der Verkauf der **Maximilianstraße 12 – 14** geprägt war, zeichnete sich im Schlussquartal eine Trendwende ab, wie **Ulf Buhlemann, Head of Retail Investment Germany** bei **Colliers**, registrierte. Wie im vierten Quartal stellten **Fachmärkte** und **Fachmarktzentren** mit Lebensmittelanker jetzt wieder die dominierende Immobilienart dar. Die Investitionsgrenzen vieler Investoren würden eher „im mittleren zweistelligen Millionenbereich“ liegen. Das passt eher zur durchschnittlichen Größenordnung im Fachmarkt-Segment. Die größte Transaktion in diesem Segment bildete laut Colliers der Kauf eines Portfolios aus zusammen 45 Lebensmittelmärkten um den Jahreswechsel herum durch die kanadische **Slate Asset Management** im Rahmen von vier Portfoliotransaktionen von mehreren Verkäufern für insgesamt 420 Mio. Euro. **Christoph Scharf, GF BNP Paribas Real Estate GmbH**, weist darauf hin, dass der Retail-Investmentmarkt zwar nicht wie im ersten Quartal 2024 die Spitzenposition einnehmen konnte, im langjährigen Vergleich aber ziemlich nah bei den beiden anderen Top-Anlage-Klasse des Gewerbeimmobilienmarkts, Büros und Logistik-/Industrieimmobilien, liegt. ■

TOP-PROJEKTE VERDIENEN
TOP-FINANZIERUNGEN

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

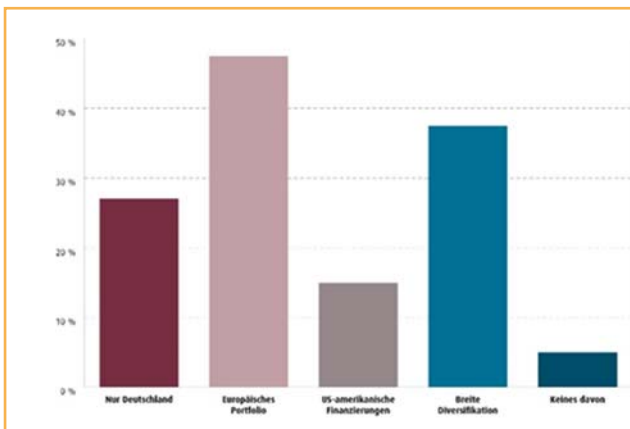


REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

REAL ESTATE DEBT IN INSTITUTIONELLEN PORTFOLIOS FEST ETABLIERT

Ein Großteil institutioneller Investoren hat Real Estate Debt als strategischen Baustein in der Portfolio-Allokation verankert. Eine im Auftrag der Deutschen Pfandbriefbank AG (pbb) von der Kommalpha AG durchgeführte Umfrage unter 44 institutionellen Investoren in Deutschland zeigt, dass die Befragten dabei besonderen Wert auf Fondsstrukturen legen. (WR+)

58% der Investoren bevorzugen Senior Loans als risikoarme und renditestabile Finanzierungsform. Wohnimmobilien und Logistik sind mit jeweils mehr als 50% die bevorzugten Assetklassen, während Büroimmobilien (35%) selektiver



beigemischt werden. Für 80% der befragten Investoren dienen **Fondsstrukturen zur Diversifikation und Risikoabsicherung**. Gleichzeitig soll **Expertise im Management der Loans sichergestellt werden**.

Professionelle Anleger vertrauen insbesondere auf eine **breite Streuung über mittelgroße Einzeltickets** in Europa. Bei der regionalen Ausrichtung bevorzugt rund die Hälfte der Befragten eine **paneuropäische Ausrichtung**. Knapp 38% setzen auf **breit diversifizierte Finanzierungen**, die über Europa und die USA hinausgehen. Lediglich ein kleiner Teil sieht in den USA einen attraktiven Einzelmarkt. ■

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

Interview

SIND WOHNUNGSMÄRKTE JETZT WIEDER AUF DER ÜBERHOLSPUR?

Prof. Dr. habil. Steffen Metzner, MRICS, Head of Research, EMPIRA-Group & Professor für Betriebswirtschaftslehre u. Immobilienökonomie, Deutsche Hochschule für angewandte Wissenschaften

im Interview mit

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist "Der Platow Brief", Vorsitzender **imm-presseclub e.V.**

Prof. Metzner leitet den Research-Bereich bei Empira und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der immobilienwirtschaftlichen Forschung und Beratung. Zudem lehrt er Betriebswirtschaftslehre und Immobilienökonomie an der Deutschen Hochschule für angewandte Wissenschaften in Potsdam.

„Der Immobilienbrief“: Herr Prof. Metzner, wir haben gerade festgestellt, dass wir uns schon seit der Jahrtausendwende – damals noch in meiner aktiven Leipziger Immobilienzeit – kennen. Seit dem damaligen Desaster der Nachwend-Ära hat sich viel getan, speziell im Wohnungsbereich. Damals waren alle institutionellen Anleger, Kommunen und Unternehmen dabei, sich im Osten wie im Westen von Wohnimmobilien zu trennen. In den letzten Jahren ging es andersherum. Nach dem Einbruch im Gefolge der Zinswende berichten erste Medien wieder von Rekorden. Die Investmentstatistik wurde vor allem durch Portfoliodeals im Bereich „Living“ gerettet. Sind jetzt nach Zinswende und Rückwärtssalto der Zinsen Wohnimmobilien wieder auf der Überholspur?



Prof. Dr. habil. Steffen Metzner

Prof. Metzner, EMPIRA: Lieber Herr Rohmert, da müssen wir damals wie heute ein wenig mehr differenzieren, als das Journalisten gerne hören. Vorab, wie Sie ja aus eigener Erfahrung wissen, haben auch in Leipzig die Investoren von damals nach trostlosen Jahren am Ende wieder gutes Geld durch Wertsteigerung verdient. Auch heute gilt es, bei Wohnen, neben den klassischen immobilienwirtschaftlichen Faktoren des Standortes, der Qualität und des energetischen Aspektes zumindest einmal drei Marktphasen auseinanderzuhalten, 1. den Boom im Gefolge der Finanzkrise und der Nullzins-Ära, 2. die aktuelle Situation nach der Zinswende und 3. die langfristigen Perspektiven. ►



**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



„Der Immobilienbrief“: Lassen wir die Nullzins-Ära einmal beiseite. Das Generationengeschenk ist abgelaufen. Wie sieht es denn aktuell aus?

Prof. Metzner, EMPIRA: Am liebsten würde ich ja nur über die Langfristperspektiven sprechen. Vorab: Die sind eindeutig positiv. Aber heute ist der Markt noch gespalten. Positiv ist auf jeden Fall zu beobachten, dass im **Basismarkt der privaten Hausbauer und selbstgenutzten Eigentumswohnungen** die Käufer zurückkommen. Wie Sie ja auch selbst damals schrieben, muss der private Käufer, dessen Anspruchsniveau auf Zinssätze mit einer „1“ vorne beruhte, sich erst einmal an eine „3“ oder sogar „4“ gewöhnen. Dies bedeutet oft auch, mehr Eigenkapital anzusparen oder seine Ansprüche anzupassen. Das ist jetzt geschehen. Die Preisstatistiken zeigen im Neubau wieder steigende Preise und auch Bewegung. Natürlich zeigen die Preis-Statistiken nicht, dass oft aus dem 120-qm-Wunsch eine 90-qm-Realität geworden ist. Aber der Markt ist wieder lebendig.

Anders sieht es noch bei Institutionellen aus. Die großen Portfoliodeals der Maklerstatistiken beruhen auf Sondersituationen oder Portfoliobereinigungen. So hat sich Vonovia z. B. im Januar vom Pflegeheimgeschäft getrennt.

Das ging in die Statistik ein. **De facto verhalten sich die institutionellen Anleger immer noch abwartend.** Die Preisfindung ist noch nicht endgültig abgeschlossen. Nach wie vor ist mit Notverkäufen zu rechnen.

„Der Immobilienbrief“: Worauf warten die Institutionellen?

Prof. Metzner, EMPIRA: Aktuell sind die Zinsen entweder aus Sicht einer Finanzierung oder auch aus Alternativanlagengesichtspunkten zu hoch. Entweder müssen die Zinsen runter oder die Bewertungsrenditen hoch (also die Multiplikatoren runter). Der Anpassungsprozess ist noch nicht abgeschlossen. Mieten zeigen zwar gerade in den Großstädten einen Aufwärtstrend, werden aber auch in der neuen Regierungskoalition vielfältig reguliert. Ich gehe einmal davon aus, dass sich die Faktoren für mittlere Qualitäten bei Faktor 20 einspielen werden. Gute Bestände ohne energetische Themen und in Wachstumsregionen gelegen können davon natürlich abweichen.

„Der Immobilienbrief“: 5% Ankaufsrendite bzw. 20-fache Jahresmiete ist eigentlich der Klassiker, den ich aus 30 Jahren Erfahrung kenne. Was differenziert aktuell noch die Märkte? ▶



#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 

PERSONALIEN

FRANKFURT: **Arthur Loosen** (44) ist neuer Director Investment bei **neoshare Real Estate**, der People-Tech Company im Immobiliensektor. **Marius Michael** (34) wurde Director Investment mit dem Schwerpunkt auf die Assetklasse Wohnen.

DEALS

MÖNCHENGLADBACH: Die **BayernLB** finanziert mit **Catella Project Management** das bereits fertiggestellte Südviertel als ersten Bauabschnitt der Seestadt. Die anteilige Finanzierung beträgt rund 47 Mio. Euro und wird als green loan herausgelegt. Auf dem rd. 8.100 qm großen Grundstück sind 248 Mietwohnungen sowie 134 Tiefgaragenstellplätze entstanden.

MADRID: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** hat nahe Madrid ein ca. 24.000 qm großes baureifes Grundstück erworben, auf dem eine Logistikimmobilie mit einer Gesamtfläche von etwa 12.500 qm entstehen soll. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 15 Mio. Euro.

DEN HAAG: **AEW** hat das Grade A Objekt 'ABC Harnaschpolder' in Den Hoorn, einem Teilmarkt von Den Haag, im Auftrag eines Individualmandats für einen deutschen Investor erworben. ABC Harnaschpolder umfasst ca. 15.000 qm an hochwertiger Logistikfläche, die seit Dezember 2024 mit einem 10-jährigen Mietvertrag an **Logicall Technical Installation Services** vermietet ist.

Prof. Metzner, EMPIRA: In der Diskussion um Wohnungsknappheit in den Metropolen geht unter, dass in Deutschland zwei Millionen Wohnungen leer stehen. Naheliegender wäre also die klassische Antwort „Lage, Lage, Lage“. Aber das ist es nicht mehr alleine. Die **energetische Sanierungsnotwendigkeit hängt als Damoklesschwert** über älteren Beständen. Das trifft auch schon 20 Jahre alte Immobilien. Bei gebremsten Mieten oder auf dem flachen Land mit sowieso niedrigen Mieten und spürbaren Leerständen ist eine energetische Sanierung oft nicht wirtschaftlich. Anders als bei Gewerbe, bei dem nach dem Vorbild anderer Länder sogar ein Vermietungsverbot droht, glaube ich aber nicht, dass bei energetisch schlechten Wohnungen eine Nutzung rechtlich untersagt wird. Aber wir wissen es nicht. Und institutionelle Anleger, bei denen zum einen die ESG-Berichterstattung Standard ist und zum anderen Gerichte kein soziales Mitleid wie beim Zinshaus eines Rentners zeigen, müssen schärfere Gesetzgebungen nun einmal einkalkuliert werden. Praktisch ist jedoch anzunehmen, dass aus sozialen Gründen in Ballungsräumen wohl kein Vermietungsverbot durchsetzbar wäre. Dennoch geht der Trend bei Investoren zu neueren Beständen. **EMPIRA** verfolgt hierbei die Strategie „Build to Rent“. Unsere Qualitätsansprüche sind optimal umsetzbar, wenn wir selber bauen und dann halten.

„Der Immobilienbrief“: [Wechseln wir zu den Langfristfaktoren, die bei der Assetklasse Wohnen ja entscheidend sind. Welches sind da die Kriterien?](#)

Prof. Metzner, EMPIRA: Im Prinzip ganz einfach – **Angebot und Nachfrage**. Fangen wir hinten an. Zuwanderung wird bleiben und das Geburtendefizit weiterhin übersteigen. Viele aufgenommene Ukrainer werden in Deutschland bleiben. In der Ukraine gibt es viele Millionen Binnenflüchtlinge – Schätzungen sprechen von 5 Millionen. Diese müssen perspektivisch auch irgendwo hin, ein Anteil wird sich nach Deutschland orientieren. Hinzu kommen Wanderungsbewegungen aus anderen Weltregionen – weiterhin spontan oder politisch gesteuert. **Die Nachfrage nach Wohnraum bleibt damit auf hohem Niveau.**

Auf der Angebotsseite ist der Effekt eher noch klarer. Statt 400.000 Wohnungen werden nur 200.000 bis 220.000 gebaut werden. In Ballungsräumen sind Grundstücke knapp und der Bau teuer. Die staatliche Schuldenaufnahme wird primär in andere Bereiche als Wohnungsbauförderung oder staatliche bzw. soziale Bautätigkeit fließen. Die wohnungsbezogenen Aspekte des Koalitionsvertrages gehen zwar teils in die Richtung Regulierungsminderung, sind aber sehr schwammig gehalten. Die erwarteten Programme zur Reparatur der Infrastruktur werden zu einem Wettbewerb um Baukapazitäten führen. Und wenn der Wiederaufbau der Ukraine ansteht, werden sich Bauunternehmen und Arbeitskräfte dorthin orientieren. **Bei allem politischen Idealismus, die Wohnungsfrage als große soziale Frage unserer Zeit anzusehen, bleibt die alte Frage offen: Wer soll es leisten und wie wird es bezahlt?**

Schauen wir kurz auf die Zahlen: Die Mieten steigen weiter, besonders in Frankfurt am Main (+7,8%, durchschnittliche Miete im Neubau, Q4 2024 im Vergleich zum Vorjahresquartal). Der Nachfrageüberhang verstärkt sich durch den anhaltenden Neubaurückgang. Das Investmentvolumen in Wohnportfolios hat sich 2024 mit 9,3 Mrd. Euro deutlich erholt und ist im ersten Quartal im Bereich Living („alles mit Bett“) mit einem Plus von 37% und insgesamt fast drei Mrd. Euro größte Assetklasse geblieben. Da die Fertigstellungszahlen weiter hinter dem Bedarf zurückbleiben, wird das Mietpreisswachstum insbesondere in gefragten Metropolen anhalten.

„Der Immobilienbrief“: [In Stichworten, was gibt es noch für Treiber?](#)

Prof. Metzner, EMPIRA: Perspektivisch werden Künstliche Intelligenz und neue **Remote-Arbeitsformen, die deutlich über Homeoffice hinausgehen, den Wohnungsmarkt positiv beeinflussen. Die Richtung ist eindeutig.** Ausmaß und Standortwirkungen

gen sind noch offen. Wichtiger ist aktuell natürlich der Blick auf die Zinsentwicklung. Es dürfte im aktuellen konjunkturellen Umfeld evident sein, dass die EZB weitere Zinsschritte vornehmen wird. Offen ist lediglich, inwieweit die bei den Immobilienfinanzierungen ankommen.

„Der Immobilienbrief“: Was ist dann Ihr Fazit?

Prof. Metzner, EMPIRA: Im Moment ist der institutionelle Markt eher noch ruhig. Die privaten Erwerber sind wieder aktiver. In bestimmten Segmenten geht es voran. **Letztlich ist dieser sich stabilisierende Basismarkt ein Kaufsignal.** Wer jetzt kauft, erwirbt entweder problemarme Bestände oder kann Erneuerungsbedarf im Preis einkalkulieren. Die Zeit schnellen Durchhandelns dürfte für die kommenden Jahre vorbei sein. Und in der Dekaden-Planung fällt mir kaum ein Investment mit besseren Perspektiven ein. **Nicht der Zins macht die Immobilie wertvoll, sondern der Nutzer.**

„Der Immobilienbrief“: Lieber Herr Professor Metzner, vielen Dank für das Gespräch. Ich bin gespannt. ■

Interview

WURDEN DIE ERWARTUNGEN DER BAUWIRTSCHAFT AN DEN KOALITIONSVERTRAG ERFÜLLT?

Thomas M. Reimann, Vorstandsvorsitzender der **ALEA AG**,
Präsident des **Verbandes baugewerblicher Unternehmer Hessen**,
Aufsichtsratsvorsitzender der **König + Neurath AG**

im Interview mit

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist "Der Platow Brief",
Vorsitzender **immpresseclub e.V.**

Als engagierter und überzeugter Familienunternehmer und mit fast auf den Tag genau 40 Jahren Erfahrung in führenden Rollen der Bauwirtschaft setzt sich Thomas

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 Kundenbindung
- › 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

DEALS / NEWS

PARIS: Savills Investment Management erwirbt einen vollständig vermieteten Logistikneubau nahe Paris für ein süddeutsches Versorgungswerk. Das Objekt wurde von **Virtuo Industrial Property** mit Unterstützung von **Alteo IM** entwickelt. Die gesamte Mietfläche von 22.550 qm ist vollständig und langfristig an das Transport- und Logistikunternehmen **De Rijke** vermietet.

DÜREN: Jagdfeld Real Estate hat im Q1 Vertragsabschlüsse über 8.633 qm in 16 mittel- bis langfristigen Mietverträgen im Retail-Bereich getätigt. 13 Retail-Partner verlängerten.

M. Reimann als Vertreter der Branche und darüber hinaus in seiner Rolle als VhU-Vizepräsident für die Fragen und Bedürfnisse der hessischen Bau- und Immobilienwirtschaft ein. Beispielhafte Themen, mit denen er sich befasst ist, sind das Schaffen von bezahlbarem Wohnraum, Rohstoffknappheit oder Entsorgung des Erdaushubs.

„Der Immobilienbrief“: Herr Reimann, mit welchen Erwartungen hat die Bauwirtschaft den Wahlkampf begleitet und sehen Sie diese erfüllt?



Thomas M. Reimann

Thomas M. Reimann: Es wäre hart, die letzten Jahre als verlorene Jahre für den Wohnungsmarkt zu bezeichnen. Dennoch muss gesagt werden, dass wir bis 2021 einen funktionierenden Wohnungsbau hatten. **Unklare Kommunikation und ein plötzliches Auslaufen der Förderprogramme haben zu einem großen Vertrauensverlust der Branche geführt.** Planungsunsicherheit, gepaart mit gestiegenen Zinsen und einer Verteuerung von Materialien haben den Wohnungsbau quasi in die Kniee bezwungen. Denn die Baukosten haben sich zwischen 2020 und 2023 extrem dynamisch entwickelt, die Herstellungs- und Bauwerkskosten sind in diesem Zeitraum um etwa 48% gestiegen. Zwar ist diese Entwicklung jetzt etwas verlangsamt, **dennoch ist Bauen in Deutschland viel zu teuer.** Deshalb hatten wir Hoffnung, dass die gesunkenen Baugenehmigungszahlen und die schwierige Situation auf dem Wohnungsmarkt politisch weiter in den Mittelpunkt rücken. Für uns als

MIT IHRER INVESTITION EINE BESSERE
ZUKUNFT GESTALTEN.



Unsere Investmentvehikel werden auf allen Ebenen ESG-konform auf- und umgesetzt: angefangen bei den Vorgaben der Fondsgesellschaft, über das Assetmanagement bis hin zum Einzelobjekt im Portfolio. So schaffen wir nachhaltig Werte – und das zahlt sich auch für Sie aus.

garbe-industrial.de

GARBE .
Industrial Real Estate

Branche ist das eines der zentralen Themen, um den sozialen Frieden in Deutschland zu wahren. Trotzdem wurde im Wahlkampf kaum über den Wohnungsbau gesprochen.

„Der Immobilienbrief“: Auf welche Passage haben Sie am meisten gehofft, was haben Sie zuerst in dem Dokument gesucht?

Thomas M. Reimann: Tatsächlich habe ich zuerst gesucht, ob das Bauministerium weiterhin erhalten bleibt, oder ob es mit dem Infrastrukturministerium zusammengelegt wurde. **Dass es nun erhalten bleibt, werten wir als wichtiges Signal.**

„Der Immobilienbrief“: Auf dem Papier liest sich vieles ambitioniert: Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren, weniger Bürokratie, Bau-Turbo. Ist die Bauwirtschaft zuversichtlich oder skeptisch, was den Koalitionsvertrag angeht?

Thomas M. Reimann: Nun, einen Vertrauensvorschluss verdient sicherlich jede neue Regierung, aber dieses Mal wird unsere Geduld, auf neue Impulse zu warten, nicht unendlich sein. Dafür ist unsere Zeit viel zu ernst und die Herausforderungen zu gravierend. **Der Koalitionsvertrag enthält für uns wenig Überraschendes, dennoch einige erfreuliche Signale.** Eine Forderung, die wir schon seit Jahren in den politischen Diskurs einbringen, ist, dass die Baukosten gesenkt werden müssen. Dies kann durch eine Reduzierung von Normen, die in der Bauwirtschaft überhand mittlerweile überhandgenommen haben, geschehen. Die angekündigte Entbürokratisierungsoffensive könnte hier helfen.

So ist eine Reform des Baugesetzbuches in zwei Schritten vorgesehen. Der Wohnungsbau-Turbo, der Begriff steht so im Vertrag, sieht einen Gesetzesentwurf innerhalb der ersten 100 Tage der Amtszeit vor. Anschließend soll eine tiefere strukturelle Reform in die Wege geleitet werden, die Bauen langfristig schneller machen soll. Das ist grundsätzlich ein richtiger Weg. Damit sie aber auch Wirkung entfalten, **müssen diese Maßnahmen jetzt zügig, praxistauglich und möglichst unbürokratisch umgesetzt werden.**

Ein weiterer sinnvoller Vorschlag ist, dass das **Abweichen von den anerkannten Regeln der Technik** – etwa beim „Gebäudetyp E“ – künftig nicht mehr automatisch als Mangel gewertet werden soll. Das schafft Flexibilität und kann dazu beitragen, Baukosten zu senken, ohne dabei die Sicherheit oder Qualität zu gefährden. Der Gebäudetyp E ist eine Idee aus der Ampelregierung, die in der letzten Legislaturperiode leider zum Rohrkrepiere mutiert ist. Deshalb ist es gut, dass nachgebessert werden soll. Entscheidend wird allerdings sein, dass auch die Bauämter vor Ort diese neuen Möglichkeiten anwenden und nicht aus Vorsicht oder Unsicherheit an alten Maßstäben festhalten.

Doch das wird nicht reichen, um den Kostentreiber Bürokratie einzuhegen. Deshalb ist die geplante Kostenfolgenprüfung bei der Einführung neuer DIN-Normen folgerichtig. Denn in der Praxis erleben wir, dass sich Normen immer schneller ändern. Das führt zu Unsicherheit und verteuert Bauprojekte unnötig. Eine solche Prüfung kann helfen, das Kosten-Nutzen-Verhältnis wieder stärker in den Blick zu nehmen.

Die KfW-Förderprogramme werden in Zukunft zu zwei zentralen Programmen zusammengeführt, dabei wird sich eins auf den Neubau, das andere auf die Modernisierung konzentrieren. Das ist gut, die bisherige Kleinteiligkeit hat nicht zu den gewünschten Effekten geführt. Wichtiger ist aber, dass eingeführte Programme nicht ständigen Änderungen oder plötzlichen Stopps ausgesetzt sein. Dann fassen Bauherren und Unternehmen wieder Vertrauen und den Mut, zu investieren und zu bauen. Auch das serielle und modulare Bauen soll gefördert werden.

Zusammenfassend kann ich sagen, **dass der Koalitionsvertrag im Wesentlichen gute Ansätze enthält**, die dazu beitragen können, Wohnungsbau schneller und kostengünstiger zu ermöglichen. Doch das Papier ist nicht entscheidend. **Entscheidend wird sein, wie diese Ansätze handwerklich ausgestaltet und in der Praxis angewendet werden.** Das muss auch zeitnah erfolgen. Das wird sich in den nächsten Monaten herauskristallisieren.

„Der Immobilienbrief“: Was kritisieren Sie am Dokument?

Thomas M. Reimann: Die festgeschriebenen Maßnahmen für den Wohnungsbau sind zwar gut, dennoch ist das meiner Ansicht nach **kein Politikwechsel. Es fehlt weiterhin eine Vision**, wie mit der Bauwirtschaft umgegangen werden muss. Ich habe **nicht den Eindruck, dass verstanden wurde, dass man den Mietmarkt mit vermeintlichen Korrekturen durch die Mietpreisbremse langfristig nur weiter schwächt.** Denn damit sollen nur die Auswirkungen der langen verschleppten Reformen im Wohnungsbau überdeckt werden. Langfristig verschlechtert sich so die Situation für alle Beteiligten. Das gilt sowohl für Investoren, Bauherren als auch Wohnungssuchende.

Zudem sind **viele Punkte allgemein gehalten.** Auf konkrete Umsetzungsmaßnahmen, Förderzusagen oder rechtliche Detailregelungen müssen wir noch warten. Geübt wird der vorliegende Koalitionsvertrag zudem durch den Hinweis, dass alles unter **Finanzierungsvorbehalt** steht. Wir müssen unbedingt verhindern, dass die Haushaltskämpfe, die in der letzten Legislaturperiode stattgefunden haben, sich auch in diese Amtszeit einnisten. Das schwächt weiter das Vertrauen in eine Handlungsfähigkeit der Regierung. ►

DEALS

HAMBURG: Die „Freie und Hansestadt Hamburg“ hat für das Personalamt das 2000 erstellte und grundlegend sanierte „Ballin Voyage“ im Ballindamm Quartier an der Innenalster für 20 Jahre angemietet. Eigentümer ist eine Gesellschaft der **UBS Investment Foundation 4**.

FRANKFURT: Ein Kreditfonds von **Starwood** stellt für den Ankauf eines Portfolios der **Adler Group** mit Immobilien in 14 Städten von NRW mit Schwerpunkt auf Duisburg dem Käuferkonsortium aus **One Investment Management** und **Orange Capital Partners** 437 Mio. Fremdkapital in Form eines Whole Loans zur Verfügung. **JLL** hat den Käufer bei der Finanzierung beraten.

COTTBUS: **JLL** vermittelt den Verkauf des 2008 erbauten Shopping-Centers „Blechen Carré“ in Brandenburg mit insgesamt 20.650 qm Mietfläche an ein privates Käuferkonsortium niederländischer Family-Offices. Verkäufer ist **CBC Projekt GmbH**, Tochter einer französischen Fondsgesellschaft.

MÜNCHEN: **Aigner Immobilien** vermittelt ein Wohn- und Geschäftshaus in Bestlage in München-Maxvorstadt mit 14 Wohn- und drei Gewerbeeinheiten mit rund 1.000 qm Mietfläche. Die Liegenschaft aus den 1950er-Jahren befindet sich in zentraler Lage in der Münchner Maxvorstadt zwischen Kurfürsten- und Königsplatz auf einem ca. 300 qm großen Grundstück.

„Der Immobilienbrief“: Welche konkreten Impulse erwarten Sie darüber hinaus?

Thomas M. Reimann: Neben dem erwähnten Bau-Turbo hat eine neue Regierung vordergründig die Aufgabe, das **Vertrauen der Bauwirtschaft zu gewinnen**. Das lässt sich nicht in einem Gesetz niederschreiben, das zeigt die gelebte politische Praxis und der Umgang mit den Herausforderungen unseres Wirtschaftszweigs.

Zudem müssen die **Kaufnebenkosten in Deutschland gesenkt werden**. Eine Reform der Grunderwerbsteuer ist hierbei unerlässlich.

Wenn es nach mir gehen würde, bräuchten wir einen Neustart des Wohnungsbaus: Dieser erfolgt jedoch nicht nur durch Impulse auf Bundesebene. Wir haben in Deutschland einen **Flickenteppich an Kompetenzen und Regularien**, die im Wohnungsbau erfüllt werden müssen. So verfügt jedes Bundesland über eigene Landesbauordnungen. Hier stellt sich schon die Frage, warum wir das alles brauchen. Eine Harmonisierung der Landesbauordnungen würde vieles einfacher machen. Derzeit gibt es in einigen Bundesländern vielversprechende Initiativen, die Wirkungscharakter auf die andere Regionen Deutschlands entfalten könnten. So durchläuft das **Baupaket I in Hessen** gerade den Gesetzgebungsprozess. In diesem Maßnahmenpaket sind erste Erleichterungen vorgesehen, die Bauen einfacher gestalten sollen. Ähnliche Vorhaben wurden auch in Niedersachsen und Hamburg eingebracht.

In Deutschland müssen wir die Krise nicht alleine lösen. Es gibt auch in unseren Nachbarländern gute Wege. So wurde in den Niederlanden eine große Baurechtsreform durchgeführt, die zur Folge hatte, dass etwa 25% der dortigen Regel aus der Baugesetzgebung gestrichen wurden.

Generell wünsche ich mir ein entschlossenes, pragmatisches Handeln und das Ausbrechen aus bisherigen Denkmustern. Derzeit halten wir zu sehr an bisherigen Praktiken fest, die schon in der Vergangenheit keine Wirkung gezeigt haben.

„Der Immobilienbrief“: Lieber Herr Reimann, vielen Dank für das Gespräch. Wir sind gleichfalls auf die Umsetzung gespannt, wenn auch eher etwas skeptisch. ■

EBZ-STUDIE: „ZUKUNFTSFÄHIGE“ BELEGSCHAFTEN SIND SCHLÜSSEL ZUR TRANSFORMATION

Marion Götz

Das EBZ Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Europas größte immobilienwirtschaftliche Bildungseinrichtung, hat eine neue Studie „Strategien, Betriebsmodelle und Belegschaften von Unternehmen der Gewerbeimmobilienwirtschaft im Wandel“ vorgestellt. Abgeleitet werden Handlungsempfehlungen für Unternehmen, die sich zukunftssicher aufstellen möchten. (MG+)

Zunehmende wirtschaftspolitische Unsicherheit, hybride Transformation der Arbeitswelt, ESG-Regulatorik und anhaltender Fachkräftemangel stelle viele Unternehmen der Branche vor grundlegende Weichenstellungen, so die auf Experten- und Fokusgruppeninterviews gestützte Studie der **EBZ**. Gleichzeitig veränderten sich die Erwartungen jüngerer Generationen an Arbeitsmodelle und Unternehmenskultur. Digitalisierung und Diversifikation seien die beiden zentralen Pfeiler künftiger Geschäftsmodelle, so die Studie. Unternehmen investieren verstärkt in datenbasierte Steuerung, Automatisierung und neue Dienstleistungen. Damit rückten multifunktionale Immobilien-

konzepte in den Fokus, die flexibel auf veränderte Nutzungsanforderungen reagieren können.

Das habe Auswirkungen auf die Personalstruktur. Die interviewten Experten erwarten in den kommenden Jahren einen deutlichen Anstieg der Anforderungen an Fach- und Methodenkompetenzen. Besonders gefragt seien Fähigkeiten wie strategisches Denken, hybrides Arbeiten und der professionelle Umgang mit Daten. Das reiche von der Bewertung der Daten über die Verarbeitung bis zur zielgerichteten Interpretation. Data Literacy werde damit zur Schlüsselkompetenz in nahezu allen Unternehmensbereichen. Gleichzeitig rückten auch soziale Fähigkeiten stärker in den Vordergrund. Kommunikationsstärke, Beratungskompetenz sowie die Fähigkeit zum interdisziplinären Arbeiten gelten als unerlässlich, um die komplexen Herausforderungen der Branche im Team zu bewältigen. **Der „Der Immobilienbrief“-Blick in die Vergangenheit macht jedoch deutlich, dass die geforderten Grundtugenden im Prinzip die gleichen geblieben sind.**

Künstliche Intelligenz verändert aus EBZ-Sicht viele Prozesse grundlegend, ersetzt aber nicht den Menschen. Tätigkeiten wie Immobilienbewertung oder Property Management würden zunehmend von KI-Systemen unterstützt. Gefragt seien Mitarbeiter, die deren Potenziale verstehen und verantwortungsvoll nutzen können. Damit ergebe sich ein wachsender Bedarf an neuen, spezialisierten Rollen innerhalb der Unternehmen. Die Studie benennt unter anderem Business Development Manager, ERP-Manager sowie ESG-Expertinnen und -Experten und Transformationsverantwortliche als Schlüsselfunktionen der Zukunft.

Aus Sicht der Studienautoren **Rüdiger Grebe**, Leiter der **EBZ Akademie**, und **Prof. Dr. Sascha Armutat**, **Hochschule Bielefeld**, **entscheide sich die Zukunftsfähigkeit der Branche in der Personalstrategie.** Die Studie gebe hierzu konkrete Empfehlungen für Kompetenzaufbau, neue Rollenprofile und eine Unternehmenskultur, die auf lebenslanges Lernen setze. ([kostenfreier Download: www.e-b-z.de/studie-gewerbeimmobilienbranche](http://www.e-b-z.de/studie-gewerbeimmobilienbranche)) ■

INDUSTRIE- UND LOGISTIKIMMOBILIEN MIT SOLIDEM JAHRESAUFTAKT Allerdings ein Minus von 6%

Der Markt wird bescheiden. Ein Rückgang von nur 6% gilt als „solide“. Der deutsche Industrie- und Logistikimmobilienmarkt verzeichnete lt. CBRE im ersten Quartal 2025 einen Flächenumsatz mit Abschlüssen

größer 5.000 qm von 1,26 Mio. qm (-6% gg. Vorjahr und -20% zu 10-Jahres-Schnitt). Innerhalb der vergangenen zwölf Monate ist der Big-Box-Leerstand um 1,8%-Punkte auf 4,5% angestiegen, da nicht für alle spekulativen Entwicklungen auch Nutzer gefunden werden konnten. (WR+)

Region	2023	2024	Veränderung ggü. Vj.
Berlin	51.700	72.400	40%
Düsseldorf	60.100	18.700	-69%
Frankfurt/Rhein-Main	82.700	87.600	6%
Hamburg	60.400	120.700	100%
München	75.000	20.500	-73%
Top-5-Märkte	329.900	319.900	-3%
Übrige Märkte*	1.012.600	937.600	-7%
Deutschland gesamt	1.342.500	1.257.500	-6%

*Abschlüsse über 5.000 m² Quelle: CBRE Research

Dabei zeigen sich jedoch deutliche regionale Unterschiede. So betrug die Leerstandsquote in Düsseldorf, Frankfurt/Rhein-Main, Hamburg und München jeweils weniger als 2%. In Berlin und Leipzig hingegen stieg der Leerstand auf 8,9% beziehungsweise 8,3% an. Die Spitzenmiete für Logistikimmobilien stieg um 4% auf 8,85 Euro pro qm. In Regionen mit höherem Leerstand zeigte sich jedoch eine zunehmende Bereitschaft der Vermieter, potenziellen Mietern umfassende Incentives anzubieten. Transport- und Logistikunternehmen stellten mit 38% Marktanteil im Q1 das aktivste Nachfragesegment. Von den fünf größten Abschlüssen des ersten Quartals entfielen vier auf Neubauten und ebenfalls vier



auf Vermietungen. Die vier größten Abschlüsse überschritten – größtenteils knapp – die 50.000-Quadratmeter-Marke. Abschlüsse von mehr als 100.000 Quadratmetern gab es keine. Im Segment von 10.000 bis 20.000 Quadratmetern stieg der Flächenumsatz jedoch um 45% auf 247.000 qm. Der Anteil der Top-5-Städte am Flächenumsatz legte minimal zu und lag bei knapp einem Viertel. Aktivster Markt war jedoch das Ruhrgebiet, welches mit 145.000 qm (plus 115%) zu alter Dynamik zurückfand. ►

DEALS

FRANKFURT: Savills Investment Management hat im Auftrag eines süddeutschen Versorgungswerks ein neu errichtetes und voll vermietetes Logistikobjekt 22.550 qm im Nordwesten Frankreichs erworben. Das für das deutsche Versorgungswerk seit 2015 aufgebaute Portfolio wächst damit auf dreizehn Objekte in fünf europäischen Ländern. Die im Dezember 2024 fertiggestellte Grade-A-Logistikimmobilie liegt zentral zwischen Paris und Le Havre, nahe Rouen.

NÜRNBERG/DACHAU: BEOS erwirbt für das das Fondsportfolio „**BEOS Light Industrial Germany I**“ zwei Gewerbeobjekte mit 27 000 qm in Nürnberg und Dachau. Interessant ist, dass die Verkäufer in beiden Fällen Projektgesellschaften waren, die von der BEOS AG betreut wurden und die jetzt in ein anderes Kundenportfolio wechseln.

Der größere Gewerbepark in Nürnberg mit 20.100 qm besteht zu rund drei Vierteln aus Neubauten aus dem Jahr 2022 sowie aus einem Bestandsgebäude aus dem Jahr 1997. Der Dachauer Gewerbecampus wurde ursprünglich 2001 errichtet und 2022-2023 renoviert.

GRÜNWALD: KGAL und die **BSH Hausgeräte GmbH** haben mit ca. 60.000 qm Bruttogeschossfläche für den modernen Bürokomplex „Aviva“ im Münchener Stadtteil Neuperlach die größte Einzelvermietung in München seit mehr als fünf Jahren durchgeführt.

„Bisher deutet vieles darauf hin, dass sich das Marktgeschehen mit der bisherigen Dynamik und damit vergleichbar wie 2024 fortsetzen wird. Der Leerstand wird voraussichtlich Mitte des Jahres seinen Höhepunkt erreichen“, sagt **Rainer Koepke**, Head of Industrial & Logistics bei **CBRE** in Deutschland. Verschiebungen im internationalen Handel müssen nicht zwingend negative Auswirkungen auf den deutschen Logistikimmobilienmarkt haben. Asiatische Handelsunternehmen oder deren Logistikunternehmen zeigten großes Interesse an Lagerflächen in deutschen Häfen sowie im Ruhrgebiet, sagt Koepke. ■

FERIENIMMOBILIEN IN PREMIUMSTANDORTEN ERZIELEN WEITER SPITZENPREISE

Traditionelle Bauweisen und moderne Ausstattung sorgen für Preisstabilität

Marion Götza

Die Zinskorrekturen des vergangenen Jahres haben die Nachfrage nach Immobilien in Deutschlands Ferienregionen wieder belebt. Dies spiegelt sich vielerorts in Preissteigerungen, erklärt Till-Fabian Zalewski, CEO von Engel & Völkers für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Hohe Nachfrage trübe insbesondere in Premiumlagen wie Sylt, dem Tegernsee oder an der Ostsee auf knappes Angebot. Abseits bekannter Hotspots gäbe es demgegenüber noch moderate Einstiegspreise.

Energieeffizienz, regionale Architektur, moderne Ausstattung und Balkon bzw. eine Terrasse seien gefragte Suchkriterien. Mischnutzung mit Vermietung und Eigennutzung würden attraktiver, um die Finanzierungskosten zu decken. Zum zwölften Mal analysiert **Engel & Völkers (E&V)** im „Ferienimmobilien Marktbericht Deutschland 2025“ die Preis-, Trend- und Lageentwicklung der 45 wichtigsten Ferienorte Deutschlands. Der Trend zu heimischem Tourismus halte an und begünstige die Nachfrage nach Ferienimmobilien. Die Übernachtungszahlen in Deutschland hätten in 2024 mit 496 Mio. Übernachtungen einen neuen Rekord erreicht. Begrenzungen von Zweitwohnsitzen, restriktive Bauvorschriften und lokale Verordnungen begrenzten das Angebot. E&V erwartet für den weiteren Jahresverlauf in den meisten Regionen für Ferienimmobilien stabile bis steigende Preise. Insgesamt deute sich ein nach Qualität, Lage und Nachhaltigkeit differenzierter Markt an, so **Till-Fabian Zalewski**.

Die teuersten Regionen für Ferienimmobilien sind weiterhin an der Nordsee und den Bayerischen Seen zu finden. „Preisliche Hotspots bleiben Sylt, Starnberger See und Tegernsee“, sagt Zalewski. Die Angebotspreise für Ferienhäuser auf der Nordfriesischen Insel betragen im vergangenen Jahr bis zu 29 Mio. Euro. Am Starnberger See und am Tegernsee würden bis zu 30 bzw. 20 Mio. Euro für besondere Liehaberobjekte aufgerufen. Bei Ferienwohnungen sei die Preissituation ähnlich. Neben Sylt (22.000 Euro pro qm), Starnberger See (16.000 Euro pro qm) und Tegernsee (27.000 Euro pro qm) verzeichneten auch Norderney (29.500 Euro pro qm) und Timmendorfer Strand an der Ostsee (25.000 Euro pro qm) stabile Spitzenpreise.

Vergleichsweise günstige Preise ab 250.000 Euro pro Haus bzw. 1.800 Euro pro qm bei Ferienwohnungen gäbe es noch an der Mecklenburgischen Seenplatte sowie in Greifswald und Stralsund in Mecklenburg-Vorpommern. Die Küstenregionen rund um Wilhelmshaven in Niedersachsen sowie Husum und Büsum in Schleswig-Holstein bieten Immobilien mit moderaten Einstiegspreisen und Weiterentwicklungspotenzial.

DEALS

BREMEN: Die **Branicks Group AG** hat über **Robert C. Spies Industrial RE** ca. 26.697 qm Hallenfläche in einer Logistikimmobilie an die **EgeSun GmbH** vermietet. Der Mieter wurde von **JLL** beraten.

REDWITZ: Die **Catella Real Estate AG** hat eine Logistik- und Produktionsimmobilie mit ca. 17.400 qm im bayerischen Redwitz an das Unternehmen **easy2cool** vermietet.

MÜNCHEN: Die **Real I.S. AG** gibt einen Mieterfolg in der gemischt genutzten Büroimmobilie „Leitwerk“ im Stadtteil Au-Haidhausen bekannt. Der Verlag **GRÄFE UND UNZER** bezieht ca. 1.800 qm Büro- und 500 qm Lagerfläche. Der Bezug erfolgt voraussichtlich im Juni 2025. **GRÄFE UND UNZER** gehört zur Verlagsgruppe **HarperCollins Deutschland** und ist einer der führenden Spezialisten für Ratgeber und Reisebücher in Europa. Dieser Vertragsabschluss ist bereits die zweite Neuvermietung des laufenden Jahres im Münchener Leitwerk. Zur Ausweitung des bestehenden Mietverhältnisses hat sich zudem eine berufsständische Körperschaft entschieden. Der Bestandsmieter hat den ursprünglichen Vertrag verlängert und eine zusätzliche Fläche von rund 400 qm angemietet. Insgesamt verfügt das 2000 errichtete und 2015 modernisierte „Leitwerk“ über knapp 40.000 Quadratmeter. **Real I.S.** hat das Objekt im Sommer 2015 für zwei ihrer institutionellen Fonds erworben.

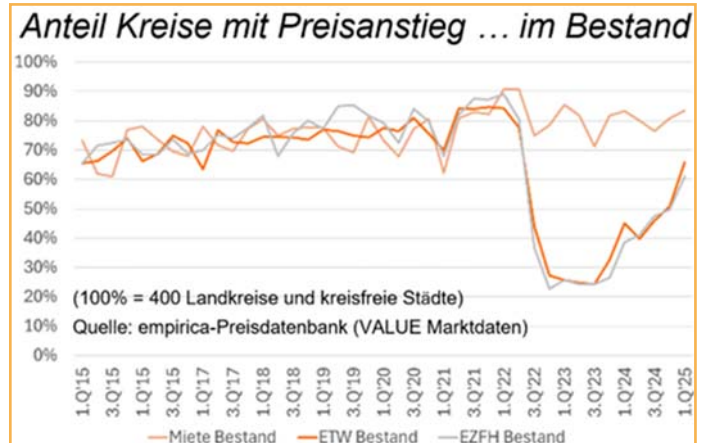
Auch der Schwarzwald stelle eine preislich attraktive Alternative dar. So seien z.B. in Titisee-Neustadt Ferienwohnungen in einfachen Lagen bereits ab 2.300 Euro pro qm zu finden. Die Preise für Ferienhäuser würden bei 450.000 Euro beginnen. ■

EMPIRICA SIEHT WIEDER WOHNUNGSPREISREKORDE

Gebrauchte Wohnungen und EFH bleiben aber unten

Das auf Wohnungsmärkte spezialisierte Forschungsinstitut empirica, das in den Boomjahren eher mit Preis- und Blasenwarnungen aufgefallen war, sieht jetzt die inserierte Preise für Neubau-ETW im Bundesdurchschnitt schon wieder auf Rekordniveau. Die Durchschnittspreise für gebrauchte ETW hätten sich zwar noch nicht erholt, jedoch nähme der Anteil Kreise mit steigenden Preisen auch hier schon wieder zu. Die inserierten Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser (EZFH) stagnierten im Bundesdurchschnitt auf niedrigerem Niveau. Aber auch hier nähme der Anteil Kreise mit steigenden Preisen wieder zu. (WR+)

Inserierte Mieten seien im Bundesdurchschnitt unbeeindruckt von der Krise bzw. gerade deswegen sogar durchgehend gestiegen. Von steigenden Mieten seien seit Krisenbeginn kaum weniger Kreise betroffen als zuvor. Im bundesdeutschen Durchschnitt lag das Vor-Krisen-Maximum der inserierten Preise für neue ETW in Q3/2022 bei 4.767 Euro/qm. Der Preis fiel bis Q2/2023 auf 4.728 Euro (-1%) und hat in Q1/2025 mit 4.906 Euro ein neues



Allzeithoch erreicht (+3% ggü. Q3/2022). Bei gebrauchten ETW lag dagegen das Vor-Krisen-Maximum in Q2/2022 bei 3.411 Euro/qm, der Durchschnittspreis fiel bis Q2/2024 auf 3.054 Euro/qm (-10%). Aktuell in Q1/2025 hat sich der Preis kaum erholt und stagniert bei 3.085 Euro/qm (-10%). In den Jahren 2015 bis zum ersten Halbjahr 2022 stiegen die Quartalswerte neuer ETW jeweils in drei Vierteln aller Kreise an (75%). Bis Ende 2023 traf dies dann nur noch auf die Hälfte aller Kreise zu (52%), zuletzt in Q1/2025 wieder auf mehr als zwei Drittel aller Kreise (69%). Auch im ETW-Bestand stiegen die Quartalswerte lange Zeit in rund drei Vierteln aller Kreise an (75%). Bis Ende 2023 dann allerdings nur noch in jedem dritten Kreis (30%), zuletzt in Q1/2025 wieder in zwei Drittel (66%). – Tendenz: steigend.

Im bundesdeutschen Durchschnitt lag das Vor-Krisen-Maximum der inserierten Preise für neue EZFH in Q2/2022 bei 4.364 Euro/qm. Der Preis fiel bis Q1/2024 auf 4.110 Euro (-6%) und hat sich bis Q1/2025 mit 4.162 Euro noch nicht wieder richtig erholt (-5% ggü. Q2/2022). Noch schlimmer ist die Lage bei gebrauchten EZFH. Hier lag das Vor-Krisen-Maximum in Q2/2022 bei 3.796 Euro, der Durchschnittspreis fiel bis Q4/2024 auf 3.329 Euro und hat sich zuletzt kaum verändert mit aktuell 3.337 Euro/qm in Q1/2025 (-12%). Auch bei den neuen EZFH stiegen die Quartalswerte in den Jahren 2015 bis zum ersten Halbjahr 2022 in drei Vierteln aller Kreise an (75%). Bis Ende 2023 traf dies dann nur noch auf weniger als die Hälfte aller Kreise zu (41%), in Q1/2025 wie-

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

Immobilienredaktion:

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

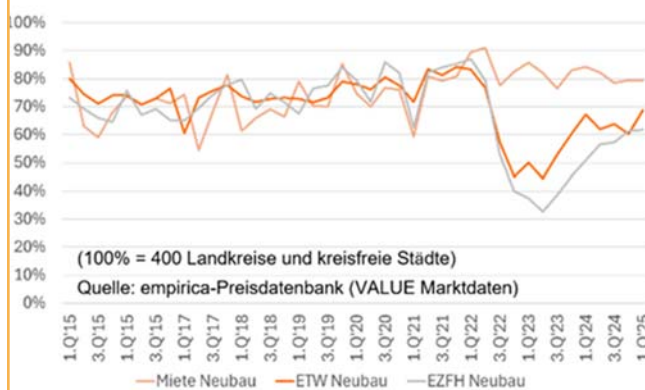
**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

der auf fast zwei Drittel aller Kreise (62%) – Tendenz: steigend. Im EZFH-Bestand stiegen die Quartalswerte ebenfalls lange Zeit in rund drei Vierteln aller Kreise an (77%). Bis Ende 2023 dann allerdings nur noch in gut jedem vierten Kreis (27%).

Im bundesdeutschen Durchschnitt lag das Vor-Krisen-Maximum der inserierten Mieten im Neubau in Q2/2022 bei 10,99 Euro/qm. Dieser stieg bis Q1/2025 durchgehend auf 12,64 Euro (+15%). Nur wenig besser ist die Lage bei Mieten für gebrauchte Wohnungen. Hier lag das Vor-Krisen-Maximum in Q2/2022 bei 8,82 Euro, der Durchschnittspreis stieg durchgehend auf nunmehr 9,98 Euro in Q1/2025 (+13%). Die Quartalswerte für inserierte Mieten im Neubau stiegen in den Jahren 2015 bis zum ersten Halbjahr 2022 in drei Vierteln aller Kreise an (73%). Bis in Q1/2025 sogar in acht von zehn Kreisen (80%) – Tendenz: stagnierend. ■

Anteil Kreise mit Preisanstieg ... im Neubau





Keine Umwege.

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

www.rohmert-medien.de



Bottrop

Die **Bottrop Immobilien GmbH** des regionalen Projektentwicklers **Oliver Helmke** hat aus der Insolvenz heraus das ehemalige **Karstadt**-Gebäude Hansastraße 7 mit 20.700 qm Fläche erworben. Der Insolvenzverwalter **Vanja Alexander Kovacev** von der **Kanzlei BBL** wurde von der **Kanzlei Luther** beraten. Voriger Eigentümer war die **EKZ Hansastraße 7 AG & Co. KG**, eine Objektgesellschaft von **Devello**. Bestandsmieter sind u.a. **Rossmann** und **EasyFitness**. Die oberen Etagen will die Stadtverwaltung nutzen.

Dortmund

Im Neubau SKOffice hat **Harpen**, vermittelt durch **Cubion**, einen weiteren Mietvertrag über rd. 1.110 qm Büroflächen abgeschlossen. Der Mieter **d-NRW AöR** ist eine gemeinsame Einrichtung des **Landes NRW** und der nordrheinwestfälischen Kommunen für die Förderung der Digitalisierung der öffentlichen Verwaltungen.

Am Hafen beginnen die Tiefbauarbeiten für das neue Fernverkehrswerk der **Deutschen Bahn**. Die viergleisige Werkstatthalle mit Behandlungs- und Abstellanlagen für die Wartung, Reparatur und Reinigung der Züge wird eines von vier Instandhaltungswerken in NRW.

WILMA Wohnen West Projekte GmbH plant aus dem Gelände des ehemaligen Kraftwerks „Gneisenau“ in Derne ein Wohnquartier mit bis zu 400 Einheiten im freifinanzierten und geförderten Wohnungsbau. Dafür wird der Siegerentwurf von **Pesch Partner Architektur Stadtplanung GmbH** aus Dortmund aus dem Planungswettbewerb weiter entwickelt.

BÜROMÄRKTE – RÜCKSCHAU UND AUSBLICK

*Von zwei verschiedenen Welten scheinen der **IVD West** mit seinem Preisspiegel der Büromieten 2024 und das Maklerhaus **BNP Paribas Real Estate** mit den ersten Quartalsdaten 2025 aus Dortmund zu Essen zu berichten.*

Der Preisspiegel des **Immobilienverband Deutschland IVD Region West** liefert hauptsächlich Angaben zu Kauf- und Mietpreisen für Wohnimmobilien, registriert aber auch sogenannte Rendite-Häuser, i.e. gemischt genutzte Wohn- und Geschäftshäuser, sowie Mieten in Bürohäusern. Alle Mietpreise sind Schwerpunktpreise, das heißt sie bilden die Miethöhen ab, die am häufigsten abgeschlossen werden. Die zu Grunde liegenden Daten teilen örtliche Makler aus tatsächlich geschlossenen Verträgen mit im Abgleich mit Daten der Gutachterausschüsse. Wie bei den anderen Nutzungsarten auch unterscheidet der IVD Büroflächen mit niedrigerem, mittlerem oder guten Nutzwert entsprechend Lage und Ausstattung. Als mittlerer Durchschnittswert wird beispielsweise ein Büro in einem normal gestalteten Neubau in akzeptabler Lage bezeichnet, das mit öffentlichen Verkehrsmitteln sowie mit Pkws gut zu erreichen ist. Aus dieser Systematik ergibt sich, dass die in den üblichen Marktanalysen stets zitierte „Spitzenmiete“ hier nicht vorkommt und auch die rein rechnerisch ermittelte „Durchschnittsmiete“ keine Relevanz hat.

Der üblichen Systematik der Marktanalysen aus Maklersicht folgend nennt **BNPPRE** für Essen in Q1 2025 eine Spitzenmiete von 18,50 und eine Durchschnittsmiete von 13,20 Euro/qm, beide Werte im Jahresvergleich um 3% gestiegen. In Dortmund sei die Spitzenmiete im Jahresverlauf sogar um 18% auf 20,00 Euro/qm gestiegen, Angaben zur Durchschnittsmiete fehlen hier. Beim IVD, der nicht aus Q1 2025 berichtet, sondern die Jahre 2023 und 2024 vergleicht, sind die Mittelwerte der Büromieten in Dortmund in allen Nutzwerten gefallen, von 5,50 auf 5,00 Euro, von 8,10 auf 8,00 Euro und von 10,50 auf 10,00 Euro/qm. In Essen blieben die entsprechenden Mieten im Jahresvergleich konstant bei 4,00 Euro, 5,50 Euro und 11,00 Euro/qm. Für beide Städte bleibt der die weitere Tendenz anzeigende Pfeil waagrecht – wie überhaupt bei fast allen anderen 161 Städten, die in dem Preisspiegel genannt sind.

Die höchsten Mieten, die der IVD auflistet, werden in Köln gezahlt, wo 2024 schon für den einfachen Nutzwert 9,50 Euro anfielen bis zu 22,50 Euro/qm bei gutem Nutzwert. Düsseldorf rangiert dahinter mit nur noch 19,50 Euro als Bestwert nach 24,00 Euro im Vorjahr und 7,50 für einfache Büros. Duisburg scheint zumindest bei den höherwertigen Büroflächen von der Nähe zu Düsseldorf zu profitieren, denn hier blieb der Wert im oberen Segment konstant bei 15,00 Euro/qm, während einfache Büros schon für 6,60 Euro zu haben waren. Teurer sind nur noch die Rheinstädte von Bonn abwärts einschließlich Krefeld, wobei Brühl im Speckgürtel zwischen Bonn und Köln besonders begehrt zu sein scheint, wenn schon Büros mit einfachem Nutzwert bei 12,90 Euro rangieren und die besseren bei 16,20 bzw. 19,00 Euro/qm. Unter den Ruhrstädten liegt Duisburg mit den 15,00 Euro in Bestlagen an der Spitze gefolgt von Gladbeck und Bochum mit 13,00 Euro/qm (in Bochum Vj. 14,00 Euro).

Was der IVD nicht abbildet, sind Anzahl und Umfang der Mietverträge im Verhältnis zum Gesamtbestand an Büroflächen, woraus sich die Leerstandsraten ergeben, und Angaben zur Neubautätigkeit. Auch in den standardisierten Marktbe-



Düsseldorf

Savills vermittelte die Anmietung der siebten Etage im achtgeschossigen **Quantum**-Projekt "BON5" in Golzheim mit rd. 6.400 qm Gesamtmietfläche durch die **Kanzlei Heidemann Küthe Rechtsanwälte PartGmbB**.

DLA Piper UK LLP hat im Dreischeidenhaus rd. 2.000 qm Mietfläche bezogen. Manager der Immobilie ist die **MOMENI Group**, beraten durch **JLL**. Den Mieter beriet **Anteon**.

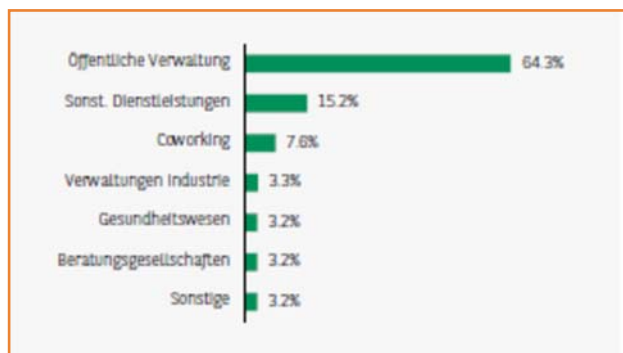
Die **ABG Real Estate Group** hat in dem umgenutzten Bestandsobjekt **YORCKS Campus** Yorckstraße 19-23 mit Unterstützung der **Stadt Düsseldorf** rd. 1.120 qm Fläche an **Bio-Techne**, Entwickler von Reagenzien, Analyseinstrumenten und Präzisionsdiagnostika, vermietet. **Avision Young** war vermittelnd tätig.

Beos hat für einen seiner Fonds den Gewerbepark von **Meag** am Düsseldorfer Flughafen Wanheimer Straße und Mündelheimer Weg gekauft. Von den 26.200 qm Fläche entfallen knapp 17.000 qm auf Büro- und 9.200 qm auf Hallenflächen. **Beos** wurde von **Loschelder Rechtsanwälte, Baker Tilly, Tüv Süd Advimo** und **Landplus GmbH** beraten. **Savills** und **Norton Rose Fulbright** unterstützten **Meag**.

Duisburg

Das Cosmopolitan-Portfolio der **Adler Group** mit rd. 6.800 Wohnungen in 14 NRW-Städten mit Schwerpunkt Duisburg wurde an **Orange Capital Partners** und **One Investment Management** verkauft, finanziert von einem Kreditfonds von **Starwood**. Ende 2024 wurde das Portfolio mit rd. 423 Mio. Euro bewertet.

richten sind nicht immer alle diese Angaben zu finden. Die Leerstandsfrage wird rivulent besonders angesichts der nicht mehr ganz neuen Tendenz, dass die Summe der Flächentransaktionen in den Ruhrstädten nicht mehr von den ansässigen Unternehmen, ob noch im DAX gelistet oder nicht, angeführt wird, sondern von der öffentlichen Hand, seien es Kommunen oder andere öffentliche Einrichtungen. Da die Ämter und Institutionen ja keine Neuansiedlungen sind, sondern schon vorher präsent waren, nur an anderer Stelle, fragt man sich, was aus den verlassenen Altimmobilien wird, ob sie gleich durchrutschen bis in den unvermietbaren Bodensatz der Büros, die – lt. gif-Definition – nicht innerhalb von drei Monaten vermittelbar sind und deshalb in der Leerstandsstatistik nicht auftauchen müssen? Auch hilft es wohl wenig, wenn die übliche Fluktuationsreserve einfach mit 5% angegeben wird statt als Spanne von 3 bis 5%, um den auf 4,4% ange-



Flächenumsatz nach Branchen in Essen. Quelle: BNPPRE

wachsenen Leerstand in Dortmund als ganz normal darzustellen.

In Dortmund summierten sich in Q1 2025 die kommunalen Anmietungen auf 21.400 qm plus 2.500 qm der **Deutschen Bahn** bei einer Gesamtsumme von 43.000 qm. In Essen

sind es 17.300 qm von insgesamt 27.000 qm, das macht einen Anteil von 48%, obwohl der Zehnjahresdurchschnitt öffentlicher Anmietungen bei 22% liegt. Das Leerstandsvolumen sei in Essen im Vergleich zum Vorquartal nahezu konstant bei 251.000 qm geblieben, was bedeutet, dass die – jetzt nicht genannte - Leerstandsquote zum Jahreswechsel von immerhin 7,9% weiterhin gilt. Rückläufig um 16% sei der Leerstand bei den gefragtesten modernen Flächen, von denen jetzt noch 32.000 qm zur Verfügung stünden. Zudem seien bei rückläufiger Bautätigkeit von den Fertigstellungen nur noch 4.000 qm unvermietet. Mit Blick auf das Gesamtjahr hält **Amedeo Augenbroe, BNPPRE Essen**, nach eher mageren Vorjahren wieder einen Flächenumsatz von 100.000 qm für möglich. Dieselbe Summe nennt er für Dortmund, wobei Essen im Vorjahr weit darunter lag und Dortmund knapp darüber.

In Düsseldorf macht sich mittlerweile Enttäuschung breit bei einem Quartalsumsatz lt. **JLL** von lediglich 45.300 qm, davon im eigentlichen Stadtgebiet nur 39.000 qm, also weniger als in Dortmund, mit nur einer einzigen Großanmietung, die es allerdings aus Essener Sicht in sich hat: Im Zuge der **Signa**-Insolvenz sollte **Galeria Karstadt Kaufhof** schon Mitte 2024 den Stammsitz an der Theodor-Althoffstraße mit rd. 100.000 qm Gesamtmietfläche verlassen – Teilmietler dort das Polizeipräsidium Essen. Jetzt wurden für **Galeria** im Düsseldorfer Bürokomplex „rwi4“ 6,800 qm angemietet. Der Gesamt leerstand in Essen wirkt jedoch bescheiden gegenüber dem in Düsseldorf, wo lt. **JLL** allein am Kennedydamm 160.000 qm leer stehen, das sind 22 % des dortigen Büroquartiers. Einer Stadt mit der Wirtschaftskraft und Internationalität von Düsseldorf sei das nicht angemessen, meint **Marcel Abel, JLL Düsseldorf**. ■



Duisburg

Der Aufsichtsrat der **HAMBORNER REIT AG** hat eine Reduktion der Ausschüttungsquote auf 60% bis 70% des FFO beschlossen. Grund ist die reduzierte Ergebnisprognose sowie erhöhte Kostenbelastungen. Bei einer Prognose von 44,0 bis 46,0 Mio. Euro beliefte sich die Dividende für das Geschäftsjahr 2025 auf 0,33 Euro bis 0,39 Euro je Aktie. Für 2024 bleibt der Vorschlag für die HV von 0,48 Euro je Aktie bestehen.

I.A. der **Stadt Duisburg** stellte das **Institut für Arbeit und Technik** eine neue Studie zur migrantischen Ökonomie vor. Demnach erwirtschaften mehr als 6.000 migrantische Unternehmen ein BIP von 4,2 Mrd. Euro und sichern 40.600 Arbeitsplätze. Duisburg liege mit 54,5% migrantischen Einzelunternehmen weit über dem NRW-Durchschnitt. Empfohlen wird eine stärkere Vernetzung und gezielte Förderprogramme, um dieses Potenzial noch besser zu nutzen.

Essen

Die Stadt wird 13.000 qm Bürofläche auf dem Areal des ehemaligen Opti-Gewerbeparks als neue Kfz-Zulassungsstelle nutzen.

Gelsenkirchen

CUBION hat den Verkauf der Gewerbeimmobilie Uferstraße 10 mit rd. 2.200 qm Büro- und 500 qm Lagerfläche am Stadthafen an einen privaten Investor zur Selbstnutzung vermittelt.

Hattingen

Brockhoff hat 7.479 qm Grundstück des Evangelischen Krankenhauses an der Bredenscheider Straße an einen Privatinvestor verkauft. Zum Bestand gehören ein Schwesternwohnheim mit 1.500 qm und ein Gebäude für Personalwohnungen mit 1.030 qm Mietfläche, beide weitgehend vermietet. Für das Betriebsgebäude mit 737 qm Fläche wurde ein Sale & Lease Back-Vertrag geschlossen.

KOMPETENTE NETZWERKE REGIONAL PRÄSENT

Die Doppelspitze der Regionalgruppe Rhein-Ruhr von **RICS** hat sich neu aufgestellt. **Robin Vohl MRICS**, Bewerter mit Schwerpunkt gewerbliche Immobilien bei **CBRE** in Düsseldorf, steht künftig **Carola Wehrenberg MRICS, Covestro Real Estate**, zur Seite. Die beiden Immobilienökonominnen wollen das Netzwerk stärken und bekannter machen.

Frage: Was bedeutet es, Mitglied des **Royal Institute of Chartered Surveyors RICS** zu sein?



Carola Wehrenberg (Foto li.): Die RICS setzt als internationaler Berufsverband für Immobilienfachleute hohe Qualitätsstandards. Das beginnt bei der Ausbildung an einer von RICS akkreditierten Hochschule, einer anspruchsvollen Aufnahmeprüfung in den Verband gefolgt von kontinuierlicher Fortbildung. Als MRICS (Member of RICS) sind wir dem lebenslangen Lernen verpflichtet und weisen das regelmäßig gegenüber dem Verband nach. In Deutschland sind wir in sieben Regionalgruppen organisiert. Die größte

hat ihren Sitz in Frankfurt. Die Gruppe Rhein-Ruhr mit Sitz in Düsseldorf bildet im Wesentlichen NRW ab. Mitglieder können die Bezeichnung MRICS als Zusatz hinter dem Namen führen.

Robin Vohl (Foto re): Damit geben wir uns als Mitglieder eines internationalen Kompetenznetzwerks zu erkennen und können mit Immobilienbewertungen beauftragt oder auch nur bei fachlichen Fragen zu Rate gezogen werden. Wir verstehen uns als verlässliche Gesprächs- und Geschäftspartner.



Frage: Hat die Immobilienbranche in puncto Verlässlichkeit Nachholbedarf?

Robin Vohl: Der Berufsstand ist nicht geschützt wie etwa Ärzte oder Architekten. Makler oder Immobiliensachverständiger kann praktisch jeder werden und entsprechend zweifelhaft ist oft das Renommee in der Öffentlichkeit. Besonders der Markt für gewerbliche Immobilien ist in Deutschland im internationalen Vergleich immer noch nicht so transparent wie der für Wohnimmobilien. Umso wertvoller sind die Qualitätsmerkmale, die RICS repräsentiert. Das wollen wir stärker bekannt machen.

Carola Wehrenberg: Gleichzeitig ist es unsere Aufgabe, intern die Professionalisierung mit Fortbildungsveranstaltungen zu aktuellen Fragen voran zu treiben.

Frage: Welche Fragen wären das zurzeit?

Robin Vohl: Bei unserem letzten Treffen in Düsseldorf mit etwa fünfzig Beteiligten haben wir uns über Data Center informiert und die neuesten Entwicklungen auf der Königsallee in Düsseldorf besprochen. Ein großes Thema ist natürlich auch



Mülheim an der Ruhr

Im Erweiterungsbau des HafenCenter Weselerstraße 28-40 / Elbestraße 8 vermittelte **Brockhoff** rd. 3.720 qm Lager- und Logistikfläche an die **Armbrust GmbH**.

Wuppertal

Der **BOB CAMPUS**, ein Projekt der **Montag Stiftung Urbane Räume**, ist für den **Deutschen Städtebaupreis 2025** nominiert. Die Gewinner werden Ende Juli bekannt gegeben.

Sonstiges

BNP Paribas Real Estate hat den Logistikmarkt im Ruhrgebiet in Q1 2025 analysiert. Demnach wird mit rd. 79.000 qm der Vorjahreswert um 79% überschritten, ein positives Signal trotz andauernder Unwägbarkeiten. Bei ausreichendem Angebot blieb die Spitzenmiete bei 7,60 Euro in Duisburg, die Durchschnittsmiete bei 6,40 Euro. Die größten Abschlüsse tätigten **Shaoke Logistix** über 22.8000 qm in Bönen, **Bayer** für ein Lager in Bergkamen mit 15.100 qm und ein weiterer Logistiker über 15.000 qm in Herten. Mit einem Anziehen der Flächennachfrage wird gerechnet.

Impressum

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

Kontakt:
gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:
Werner Rohmert

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

Vorstand:
Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg
Loritz, Geisenfeld.

der Einsatz von KI, wobei wir bei CBRE in den Bewertungsverfahren bereits KI-gestützte Tools einsetzen.

Carola Wehrenberg: Neben Sachthemen, für die Experten von außerhalb eingeladen werden, gelten die Zusammenkünfte vor allem dem Austausch und der Kontaktpflege untereinander. Das RICS-Netzwerk ist vielfältig und daher sehr wertvoll, weil sich innerhalb des Netzwerks immer ein passender Experte findet auch bei spezielleren Themen wie beispielsweise Data Center. Sich zu kennen, ist auch besonders wichtig, wenn in Einzelfällen Interessenskonflikte bestehen.

Frage: Was bedeutet das?

Robin Vohl: Wir als Mitglied bei der RICS sind verpflichtet Neutralität zu wahren. Es kann also vorkommen, dass das Unternehmen, für das wir tätig sind, abweichende Entscheidungen treffen möchte. In einem solchen Fall würde ich empfehlen, die Aufgabe der Bewertung an ein anderes Mitglied von RICS abzugeben. Im Übrigen ist mein Arbeitgeber CBRE selbst als Unternehmen „regulated by RICS“ und so wird die Qualität unserer Bewertungsgutachten durch RICS turnusmäßig überprüft.

Frage: Was erwarten die Mitglieder von Ihnen als Regionalgruppenleiter und was haben Sie vor, um RICS bekannter zu machen?

Robin Vohl: RICS steht für Unabhängigkeit und die Wahrung ethischer Prinzipien. Dafür einzustehen, ist m.E. wichtiger denn je, in dem derzeitigen politischen und wirtschaftlichen Umfeld. Wir planen derzeit einige spannende Veranstaltungen für die kommenden Monate hier in NRW und wollen so visibler werden.

Carola Wehrenberg: Am 23. Mai findet beispielsweise unsere größte Veranstaltung im Jahr – der RICS FOCUS – statt. In den Vorjahren haben wir uns dafür in Berlin getroffen. In diesem Jahr wagen wir ein neues hybrides Format, das heißt die Konferenz findet in allen sieben Regionen parallel statt. In NRW laden wir nach Köln ein. Zu den Themen Smart Cities, Megatrends sowie Restrukturierung werden wir die Auswirkungen auf NRW mit Experten aus der Region diskutieren.

Sich ständig weiter zu entwickeln, global zu denken, aber lokal zu agieren, ist wichtiger denn je und das zeigt RICS mit diesem neuen Format. ■

Das Gespräch führte Dr. Gudrun Escher

PROJEKT DES MONATS: NEUE MIETERSTRUKTUR IM „SONNENHOF“ IN DUISBURG

Was als Bürohaus funktionierte, funktioniert jetzt als Gesundheitszentrum.

*Statt neue Mieter für 4.270 qm ältere Büroflächen in der Nähe des Duisburger Hauptbahnhofs zu suchen, setzte **Aurelis Real Estate** auf die Umnutzung im Bereich Health Care – mit Erfolg.*

Wo noch vor gut einem Jahr verschiedene Abteilungen der **Deutschen Bahn** agierten, ist bereits der Großteil der Flächen vermietet, obgleich die offizielle Einweihung noch aussteht: Auf über 2.000 qm in Erd- und Obergeschoss im Gebäudeteil an der Mülheimer Straße haben die Praxen für ärztliche und zahnärztliche



Betreuung von „Dents & Doctors“ bereits den Betrieb aufgenommen. Dents & Doctors gehört zum Verbund von **Careti-us**. Der leitende Kinderarzt **Dr. Amer Khazndar** ist mit seiner Praxis bereits seit 1999 in Duisburg ansässig und jetzt an der Mülheimer Straße nur einige Häuser weiter umgezogen. In dem gemeinsamen großzügigen Foyer werden die großen und kleinen Besucher und Besucherinnen mehrsprachig empfangen und beraten, darunter auf Türkisch und Arabisch. Für die Behandlungen stehen dann Fachkräfte aus über zehn Nationen bereit. Ebenfalls eröffnet hat im rückwärtigen Gebäudeteil die **Vidacta GmbH** mit Hauptsitz in Essen auf 1.370 qm Fläche ihre Bildungseinrichtung für therapeutische und pflegende Berufe. Vermietungsgespräche auch für die noch leeren oberen Etagen seien auf gutem Wege, weiß der zuständige Asset Manager **Veton Azemi** von Aurelis Region West zu berichten.

Der U-förmige Baukomplex an der Ecke Mülheimer Straße 66 zur Lützowstraße und noch einmal um die Ecke entlang der Hammerstraße entstand in den späten 1970er Jahren und ist in Nutzungseinheiten unterschiedlicher Bauhöhe teilbar. Die drei Flügel umschließen – über der Tiefgarage – einen begrünten Innenhof. Gegen den Lärm von der Mülheimer Straße ist dieser Hof durch den fünfgeschossigen Hauptflügel gut abgeschirmt und soll künftig den Mietern und Besuchern als Freiraum zur Verfügung stehen, beschattet von einer mächtigen Kiefer, die bis in die fünfte Etage hinaufreicht. Diesem – bei entsprechendem Wetter - sonnigen Hof verdankt das Haus den neuen Namen „Sonnenhof“. Im Äußeren stellt sich der Komplex als Bürobau dar mit für die Bau-phase charakteristischer straßenseitiger Verkleidung aus polierten Granitplatten und Fensterrahmen in eloxiertem Alu-

die neuen Nutzungen, für schwere Apparate und viel Publikumsverkehr. Auch kann der Innenausbau trotz der früheren Bürofluchten mit Mittelfluren dank der reversiblen Trockenbauweise der offenen Etagen mit nur wenigen tragenden Pfeilern gut an die neuen Gegebenheiten angepasst werden. Größere Eingriffe erfordern allerdings der Brandschutz, die Barrierefreiheit und natürlich die sanitären Anlagen, d.h. neue Brandabschnitte mit zweitem Fluchtweg müssen eingerichtet werden und viele Türen rollstuhlgerecht verbreitert. Den bedarfsgerechten Ausbau übernimmt je nach Vertragsgestaltung Aurelis oder aber der Mieter selbst. Ein Vorteil für die rasche Vermietbarkeit war es, dass die Umnutzung von langer Hand vorbereitet werden konnte angefangen bei den entsprechenden Anträgen bei den Bau-behörden.

Die Entscheidung für die Umwandlung der klassischen Büroimmobilie in ein Ärztehaus mit Schulungseinrichtung fiel auf Grund einer Machbarkeitsstudie. Dabei spielte die Lage nicht nur verkehrstechnisch eine wichtige Rolle, sondern in der Nachbarschaft existieren schon eine alteingesessene Apotheke, eine Privatklinik und ein Orthopädisches Zentrum. Andererseits hat sich seit Corona der gesamte Bereich Medical Care oder Health Care immobilienwirtschaftlich als Nischenmarkt und Alternative zum Büro etabliert und zeigt steigende Transaktionszahlen. Angesichts des Büroflächenangebots in Duisburg, bei dem an guten Bestandsflächen kein Mangel besteht, kann Aurelis im Sonnenhof für die medizinischen Nutzungen deutlich höhere Mieten realisieren als für Büros. Ein aktueller Markt-report für ambulante Gesundheitsimmobilien von **Hauck Aufhäuser Lampe Real Estate** und **CBRE** prognostiziert ein wachsendes Interesse für Investitionen in Gesundheitsimmobilien. Als eine Ursache neben der demographischen Faktoren wird die Krankenhausreform vermutet, die auf mehr ambulante Behandlungen abziele. Umnutzungen von Bürohäusern wie jetzt in Duisburg böten sich als Investmentalternative an. Für die Studie wurden mehr als 150 zum Kauf angebotene ambulanten Gesundheitsimmobilien aus den Jahren 2022 bis 2024 analysiert mit durchschnittlichen Objektgrößen von 3.000 qm und Durchschnittsmieten von 13,00 Euro/qm. Das Investitionsvolumen allein in ambulante Gesundheitszentren belief sich 2024 auf 79 Mio. Euro bei einer Spitzenrendite von 4,7%. Aus Daten der kassenärztlichen Vereinigungen ergebe sich derzeit ein Bestand von ca. 3.500 solcher, sehr unterschiedlich belegter Zentren, vermutlich aber sei die Zahl mindestens doppelt so hoch. Oft jedoch würden die Einrichtungen kombiniert mit betreutem Wohnen. Da die Flächenbedarfe wachsen und die Mieter sich eher standorttreu verhielten, stuft CBRE das Risiko/Rendite/Profil als attraktiv ein. ■



Sonnenhof Duisburg; © Aurelis

minium. Innen erwies sich das Gebäude als ausgesprochen solide gebaut mit ausreichender Tragfähigkeit der Decken für