DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 615 | 03. KW I 16.01.2026 I ISSN 1860-6369 I kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,
tja, mir fehlen zum neuen Jahr die Worte. Vorab das **Positive:** Das BIP ist um 0,2% (!!!) statistisch knapp an der 3. Rezession hintereinander vorbeigeschliddert. Wenn das mal keine FROHE BOTSCHAFT ist. Aber: **Venezuela, Grönland, Crans Montana, Demonstranten-Schießen im Iran, Berliner Stromattentat, größte Pleitewelle** seit 20 Jahren und dann auch noch das „unter ferner liefen" bei der Vierschanzentournee. Die ersten zwei Wochen des Jahres hatten schon einiges zu bieten. **Deutsches Merkel-Bullerbü** ist das nicht mehr. Wir wissen jetzt: **Völkerrecht ist nur noch was für Weicheier auf Stöckelschuhen.**

Natürlich falle ich gleich wieder ernst in den allgemeinen Tenor der Trump-Schelte. **Aber mal unter uns, einen schwerbewachten Präsidenten eines souveränen Staates aus seinem eigenen Palast zu entführen, hat schon was.** Es wurde „kein Falscher" getroffen. Die „Leistung" wird an der alten Personenschutz-Erkenntnis aus der Zeit des Linksterrors klar: **„Umbringen kannst Du immer, entführen sollst Du nimmer."** Egal, ob Trump die beiden Mädels, die Regierungsterroristin und die Nobelpreisträgerin verwechselt hat, wie Insider behaupten, oder ob es Strategie war, auf jeden Fall hat die Erhaltung des bestehenden Machtapparates bei gleichzeitigem Zugriff auf die Ölversorgung vieler Jahrzehnte schon geniale Züge. Ich vermute, dass **Putin** und **Xi,** nachdem sie Ihrer Empörung Luft gemacht hatten, abends alleine im Schlafzimmer schmunzelnd den Hut vor Trump gezogen haben.

Und glauben Sie wirklich, ein Nachfolgepräsident würde eine irgendwie geartete Grönland-Annexion wieder zurückdrehen? Trump sieht sich sowieso „Nur eigener Moral verpflichtet", wie er gerade im Interview mit der **New York Times sagte.** Nur die beschränke seine Macht. Das stimmt natürlich nicht. Wir haben je 15 Soldaten nach Grönland geschickt. **Die Welt nach Trump sieht anders aus.** Der größte Präsident aller Zeiten (GröPaZ) hat sich auf seinen Weg gemacht. Würde wohl das Delphi-Orakel zu Trump, Putin und Xi dasselbe wie zu Krösus sagen, als er Persien erobern wollte? "Wenn du den Halys überschreitest, wirst du ein großes Reich zerstören". Beachten Sie: Geschichte reimt sich.

Erstmal zurück nach Deutschland: **Nach den beiden Depressions-Jahren 23/24 für die Immobilienwirtschaft** hätten die deutschen Vermietungs– und Investmentmärkte 2025 allein aufgrund der desaströsen Basis nur durch Normalisierung auch in einer stagnierenden, aber reichen Volkswirtschaft zweistelliges Wachstum zeigen müssen. Das ging schief. Das Gewerbe-Investmentvolumen spielt sich bei der Hälfte des Zehnjahresschnitts (S.3) auf dem Niveau von 2010/11 (EY, S. 5) ein. Die Bürovermietung bleibt auch trostlos und ohne öffentliche Mieter desaströs (S. 7). Eine völlig kranke Entwicklung, die noch nicht einmal mir so bewusst war, haben die Baukosten und die kalkulierten Kosten für genehmigte Wohnungen genommen. Unser Lieblingsstatistiker hat die Entwicklung plakativ zusammengestellt (S. 12). **Da hilft nach 5-Finger-Abakus auch kein Bau-Turbo mit kosmetischer Baukostensenkung.** 2025 hat mit Pleiten wohl endgültig klar gemacht, dass das KAGB (Kapitalanlagegesetzbuch) eher eine Nebelkerze und ein Kostenmonster blieb als ein Anlegerschutzinstrument. Ich hatte das schon 2013 erwartet (S. 13). **Stefan Loipfinger** hat das einmal zusammengeschrieben. Vielleicht hat **Kurt E. Becker** mit „Das Geld: Der einzige Gott" doch Recht (Rezension, S. 21). Dafür gibt Autor und Mentalcoach **Michael von Kunhardt** mit „Mentale Leistungsfähigkeit: Unterschätzter Performance-Hebel für Führungskräfte" eine Hilfestellung. **Und der Düsseldorfer „KöTower" von Klaus Franken** zeigt: Es geht doch noch was.

Andererseits startete das neue Jahr gestern in direkter Verifizierung der Loipfinger-Kritik in eine neue Korrektur-Saison. **WERTGRUND hat gestern als erster offener Fonds (OIF) die Rücknahme-Segel gestrichen** und die Anlegerkassen abgeschlossen. **Da war die Verbands-Ansage letztes Jahr ganz klar: Der erste bleibt nicht alleine.** So richtig hatte ich Wertgrund nicht auf dem Schirm. Vor 15 Jahren haben wir in der Branche natürlich geschmunzelt, wenn die Rekorde der niedlichsten Immobilien, die je in einem OIF landeten, gebrochen wurden. Jetzt hat vielleicht das **ZBI**-Desaster einen Run ausgelöst. Warten wir es ab. Ich bin, glaube ich, der letzte OIF-Optimist. Aber langsam belehren die OIF-Manager mit ihrem Öffentlichkeits-Ungeschick sogar mich. Mit echten Immobilien haben die in ihrer virtuellen Zins-, Finanz- und Zuschreibungswelt wohl immer weniger am Hut.

Ich versteh es nicht. Schließlich schreiben sich meine Kollegen mit der Branchen-Wohnungsduselei die Finger wund. **Ich kann aber 4 bis 5% Wohnungs-Bruttorendite vor Kosten nur mit Leverage und bonitätssteigernden Werterhöhungen rechnen.** Und ab 4% Zinsen mit gleichzeitigen ESG-Herausforderungen alter Bestände schüttelt sich sogar mein Taschenrechner. **Aber bei Wohnen**

Sorry, es geht noch 1 Seite weiter

stimmt ja wenigstens die laufende Miete. Was kommt da auf in die Jahre gekommenes Gewerbe zu?

Ich versuche mich ja immer im Spiegel zu beobachten, wieviel Politik– und Branchen-Kritik der biologischen Erfahrungs-Grantelei zuzuschreiben ist. Andererseits kann ich die naive Aufforderung, die Medien hätten die Stimmung zu verbessern, nicht teilen. **Constantin Schreiber** beschrieb vor ein paar Tagen in WELT: *„Wenn ich zurück nach Deutschland komme, treffe ich auf ein depressives Land - erschöpft, niedergeschlagen, ohne spürbaren Aufbruch. Politik und Medien haben mit ihrer jahrelangen Themensetzung eine Diskurs-Parallelwelt geschaffen … .“* Grund ist aber aus meiner Sicht nicht die Stimmung. **Die Stimmung folgt nur den Fakten,** die in einer Wohlstands– und Friedensdividende-Stimmung geschaffen worden sind. In Gesprächen auch mit durchaus intelligenten Menschen habe ich oft den Eindruck, **die hielten „den Staat“ für eine eigenständige Entität.** Die Staats-Nanny lässt bei Schnee die Kinder zu Hause. Der Staat muss für Wohnungen sorgen. Der Staat rettet den Arbeits- und Vermietungsmarkt. Der Staat sorgt mit Verteidigungs- und Infrastuktur-Billionen für Wachstum.

Was ist der Staat? „Der Staat sind WIR“ höre ich meist als relativierende Antwort. Stimmt das? **Oder ist der Staat nicht längst zu einer Wohlstandsverteil-Maschine geworden,** in der überwiegend Berufspolitiker mit eingeschränkter Wirtschaftserfahrung und einem natürlichen Karriere-Ziel ihren Wählergruppen größtmögliche Wohltaten auf anderer Leute Kosten zukommen lassen wollen. Mir geht das **ängstliche Genuschel der bekannten Bank– und Staatsvolkswirte „am Ende zahlt es der Steuerzahler“** fürchterlich auf den Geist. **NEIN, das zahlt NICHT „Der Steuerzahler“, sondern ausschließlich die Steuerzahler der Privaten Wirtschaft!**

Alle anderen geben nur einen kleinen Teil der Steuern, die sie vorher als Besoldung oder sonstige Transfers vom Staat bekommen haben, wieder ab. **Und gleichzeitig sind Politik,** Medien, Verbände und Researcher und manchmal sogar Wirtschaftler **stolz darauf, dass der Staat immer mehr Menschen einstellt, um immer mehr selbst gemachte Aufgaben auf immer mehr hochwertigen Flächen immer langsamer durchführen zu können**. Der Staat hat nun einmal (fast) keinen Cent zur Verfügung, der nicht aus privaten Steuern und Abgaben, aus Verschuldung oder aus Bodenschätzen kommt. Natürlich brauchen wir jetzt die Sonder“vermögen“-Billion, um die Schlamperei der letzten Dekaden auszubügeln. Die Entwicklung und die Freude darüber und **der dauernde Ruf nach dem Nanny-Staat,** immer mehr Aufgaben und Kosten zu übernehmen, schnürt der privaten Wirtschaft als ausschließlichen Finanzierer des Staates die Luft ab. **Das ist doch pervers.**

Jetzt aber ist völlig klar: Die Welt wird neu verteilt. Die **Hoffnung, auch ein Trump gehe vorbei, Demokratie und grundsätzliches Wertesystem blieben, zerschlägt sich**. Wir sind zurück im Zeitalter der Kanonenboot-Politik. Vor 20 oder 30 Jahren hatte ich immer drei Gedanken – hoffentlich auch als geschriebene Botschaften, die ich in vielen PLATOW-Büchern, PLATOW- oder „Der Immobilienbrief“-Specials und wahrscheinlich weit über 15.000 Artikeln nicht mehr wiederfinde: **1. Die Amerikaner werden nicht zulassen,** dass neben jedem Amerikaner und Europäer 4 oder 5 Inder oder Chinesen an der Tankstelle stehen und ein paar Ölscheichs die Welt erpressen können. **2. Chips sind das Öl der Zukunft.** Wie kann die Welt es vor dem Hintergrund bekannte Ölkrisen es zulassen, dass ein Insel, die zu China gehört, darauf ein Monopol bekommt – und das in einer kapitalintensiven Branche, die „eigentlich“ Domäne der reichen Volkswirtschaften wäre. **3. Die Gefahr eines Atomkrieges ist durch den Zusammenbruch der UDSSR gewachsen** und nicht gesunken.

Ich glaube, jetzt haben wir es. Die Welt wird neu aufgeteilt in einen chinesisch-russischen Block mit Großmachtphantasien und Durchdringung der Emerging Countries und Afrika. Südamerika wird nach Monroe-Doktrin US-Einflussbereich. Die US-Ölversorgung wird durch die größten bekannten Vorkommen der Welt auf Jahrzehnte gesichert. Grönland wird in irgendeiner Vertragskonstellation zu den USA stoßen. **Und Europa wird zum demokratiebehinderten Deppen,** der daneben steht und versucht, in seiner eigenen woken Welt klarzukommen, aber unaufhaltsam geopolitisch durchgereicht wird. **Es interessiert die US-Testosteron-Minister einfach nicht, was Wadephul** und **Klingbeil** geopolitisch vorsalbadern. Es ist so peinlich. **Andererseits: Das muss für uns auch nichts Böses sein.** Ich habe in der wettbewerbsintensiven Zwei-Blöcke-Welt gut gelebt. Auch in der schönen neuen Welt werden wir gut leben können. Wir müssen uns nur entscheiden, ob Europa Spieler oder Zuschauer ist, oder ob wir uns als Deutschland einfach anpassen, weiter exportieren und bequem politisch verzwergen. **Und insofern bin ich den aktuellen Nadelstichen wie dem Berliner Stromterror durchaus dankbar.** Das macht wach!

Trotzdem wird man manchmal wehmütig. Meine Frau räumt gerade unseren Keller auf. Da kommen die Fragen, was ist mit den **Treuhandanstalt-** und **TLG-Kisten?** Was ist mit **MediaPark** und **Telekom?** Und was ist mit den zig Beratungskunden? OK, die meisten privaten Beratungskunden sind längst im Geschichtsbuch der Immobilienwirtschaft verschwunden und landen jetzt im Rundordner. Aber die o. g. **Projekte sind „deutsche Immobiliengeschichte“.** MediaPark war das erste große PPP-Projekt. Wir machten die Realisierungsberatung. **Für die Telekom haben wir den Bewertungswahnsinn erfunden,** den uns heute die Red Book Heiligen der internationalen Buden wieder vormachen. Für Treuhand und TLG habe ich geholfen, die Immobilien-Strategie zu machen. Die größte Herausforderung damals war die Co-Bewertung des gesamten Immobilienbestandes der NBL und darauf aufbauend die Gestaltung des Übergangs der Treuhand in die TLG mit dem Bau eines immobilienwirtschaftlichen Perpetuum Mobile: „Beweisen Sie, dass es ökonomisch sinnvoller ist, trotz dadurch entstehender Kosten alle Grundstücke in TLG-Eigentum zu überführen.“ Kein Problem. Den Trick hat niemals jemand gemerkt - weil man ihn nicht sehen wollte. **Die Story war schließlich gut. Das zählt. Das ist so wie heute.**

Schönes Wochenende!

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert 1

Gewerbliches Transaktionsvolumen zu 10-Jahresschnitt halbiert (Rohmert) 3

EY-Parthenon: Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2026 (Rohmert) 5

Bürovermietung bleibt trostlos (Rohmert) 7

Difi: Finanzierungsexperten sehen leichte Markt-Verbesserungen (Rohmert) 9

Baukosten schießen weiter durch die Decke (Rohmert) 10

Anmerkung von Werner Rohmert zum Loipfinger-Folgeartikel „NEBELKERZE“ 13

Nebelkerze KAGB – reguliert und trotzdem gefährlich (Loipfinger) 14

Recuiter, Talente und Unternehmen - ein Erkenntnisproblem (C. Rohmert) 19

Das Geld: Der einzige Gott
Eine Rezension von Kurt E. Beckers neuem Buch (Rohmert) 21

Und es geht doch: KöTower gewinnt Ankermieter und erhält Baugenehmigung 21

Wohninvestmentmarkt 2025: Mehr Abschlüsse, weniger Volumen 22

Berlin Hyp Trendbarometer sieht Bauturbo-Skepsis 23

Interhyp-Schlaglichter 2025 zum Wohnungsmarkt 24

Savills: Europäisches Transaktionsvolumen steigt (Rohmert) 24

ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex zeigt fragile Erholung 25

Christie & Co.: Dach Hotelmarkt 2025 mit Erholung und Investitionschancen 26

Frankfurter Büromarkt 2025 im Rekordrausch 26

Büromarkt Hamburg 2025 (Richter) 27

Öffentliche Mieter tragen **Büromarkt Köln** über die Ziellinie 27

Impressum 28

Fremdbeitrag

Mentale Leistungsfähigkeit:: Der unterschätzte Performance-Hebel für Führungskräfte 18
(Michael von Kunhardt
Speaker, Autor und Mentalcoach)

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 182

von **Dr. Gudrun Escher** (ab Seite 29)

- Auf zur nächsten Etappe für „**Freiheit Emscher**“ 1
- Wie hältst du‘s mit der **Wärmewende**? 3
- **Büromarkt Dortmund** im Aufwind - in **Essen** schrumpfen die Umsätze weiter 5

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; **Michael von Kunhardt**; **Stefan Loipfinger**; **Sabine Richter**; **Caroline Rohmert**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“.

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

Aurelis Real Estate, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe; Stadtbau Leipzig, vdp Research GmbH sowie HypZert.

rohmertmedien
tagesaktuell. kostenlos. informativ.
www.rohmert-medien.de

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.

GEWERBLICHES TRANSAKTIONSVOLUMEN ZU 10-JAHRESSCHNITT HALBIERT

Wird „Hälfte“ zum New Normal?

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

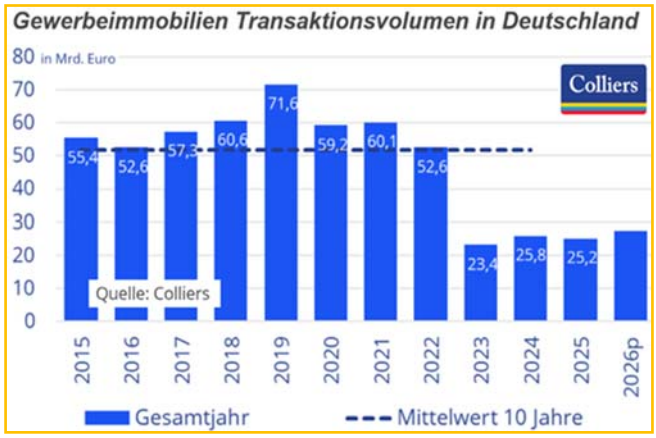
Schiefgegangen! Eigentlich sollte der Basiseffekt der desaströsen Vorjahre 2023/24 weit unter Volkswirtschaftspotential auch ohne Wachstumsschub den deutschen Investmentmarkt zu zweistelligen Aufhol-Höhenflügen befähigen. Stattdessen legte der Investmentmarkt wieder den Rückwärtsgang ein. So richtig Freude scheint auch 2026 nicht aufzukommen. Dennoch bleiben wir dabei. 2025 wird die Talsohle markieren. Das arbeiteten wir schon vor einigen Wochen in „Der Immobilienbrief“/PLATOW heraus. Der Langfristblick von EY (s. S. 5) macht die Boomspanne der Niedrigzinsphase deutlich. Der Markt ist heute auf dem Niveau von 2011. Schneidet die Zinswende die gesamte Entwicklung ab 2011 ab, als die Hypothekenzinsen bei ca. 4% lagen? „Finanzmathematik ist für alle da“ lautet seit der Zinswende unser Credo. Wird das Niveau von 2010/2011 wieder zum New Normal? (WR+)

Warum markiert 2025 den Wendepunkt?

Die **Niveau-Transformationen** durch Zinsen, Homeoffice, ESG und vielleicht auch KI und volkswirtschaftlichem Desaster **sind weitgehend eingepreist** bzw. berücksichtigt. **Jetzt müssten die zyklischen Aspekte** des Basiseffektes, der Konjunktur, der staatlichen Investitionen und des Bau-Turbos im Rahmen einer insgesamt stabilen und reichen Volkswirtschaft **langsam greifen.** Offen ist das New Normal. **Die generellen Verschiebungen bleiben. KI wirft aber weiter Schatten der Unsicherheit insbesondere auf Büro.** Schließlich ist die Vermietungsleistung auch flau geblieben (s. S. 7). Die von „Der Immobilienbrief“ seit Jahren vorhergesagten unvermeidlichen Entwicklungen des **Verlustes der relativen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit** haben sich in geändertem geopolitischem Umfeld manifestiert. Und für die traditionellen Zyklusoptimisten, die generelle Umfeldänderungen gerne übersehen, waren die letzten drei Jahre rechts trostlos. Das Beste, was die Makler zum Jahr 2025 sagen können, ist „Stabilität“. **Offen bleibt das also neue Basisniveau.** Internationale Investoren stehen an der Seitenlinie und warten: **Auf weiter sinkende Preise aus Finanzierungs-Opportunities.**

Mit Blick auf die Research-Ergebnisse von **Colliers**, **BNP Paribas Real Estate Deutschland** (BNPPRE) und **JLL** ergibt sich für die gesamten gewerblichen Immobilien-Transaktionen in Deutschland bestehend aus Büro, Wohnen/Living, Einzelhandel, Logistik/Industrie, Mischnutzung und Sonstigen mit Hotel, Spezialimmobilien, Grundstücken und Sozialimmobilien ein ziemlich einheitliches Bild. Im Gesamtjahr 2025 liegt das Transaktionsvolumen nach **Colliers** bei 34,3 Mrd. Euro. **BNPPRE** registriert knapp 34,0 Mrd. Euro. **JLL** nennt 33,9 Mrd. Euro. **Alle drei Quellen sehen das Ergebnis mit minus 3,5% bis minus 6% leicht unter Vorjahr.** Darin sind rund 10 Mrd. Euro Wohninvestitionen bzw. Living („alles mit Bett“) enthalten.

Bei den reinen Gewerbeimmobilieninvestitionen hat sich von 2023 bis 2025 der neue Durchschnitt in Colliers-



Zahlen mit 24,8 Mrd. Euro gegenüber dem Durchschnitt von 2015 bis 2022 von 58,7 Mrd. Euro von 2023 bis 2025 auf weniger als die Hälfte reduziert. Bei Büro lag der Einbruch eher Richtung zwei Drittel. Gegenüber dem Spitzenjahr 2019 mit 71,6 Mrd. Euro ergibt sich fast ein Zwei-Drittel-Einbruch. Die Deals dürften kleiner geworden sein. **Colliers und JLL betonen den Small-Ticket-Markt.** Colliers ermittelt rund 90% der Abschlüsse unter 50 Mio. Euro und ein knapp halbes Volumen. JLL meldet eine um 10% höhere Transaktionszahl bei von 32 Mio. Euro auf 27 Mio. Euro sinkender durchschnittliche Dealgröße. Großtransaktionen bleiben rar. JLL nennt 51 Abschlüsse über 100 Mio. Euro nach 74 im Jahr 2024. Das Portfoliogeschäft dürfte mit gut 20% Anteil historisch niedrig ausgefallen sein.

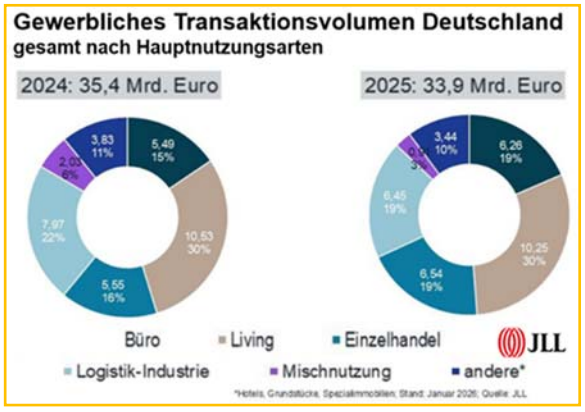
Wie schlagen sich die Assetklassen?

Bei den Assetklassen unterscheiden sich die Makler-Geister

Personalien

HAMBURG: Der Asset- und Investmentmanager **GRR Garbe Retail** hat zum Jahresbeginn seine Geschäftsführung um **Thomas Wagner** erweitert. Wagner soll künftig die operative Leitung übernehmen. Neben dem kaufmännischen Bereich verantwortet er das Real Estate Management und das Project Management. Zuletzt war Wagner als Geschäftsführer der **LBBW Immobilien Management** tätig. **Jan Heidelmann** wird sich auf die Entwicklung der Unternehmensstrategie konzentrieren. **Andreas Freier** verantwortet weiterhin das Transaktionsmanagement und Assetmanagement.

am ehesten. Mit zunehmender Bedeutung der Assetklasse Wohnen haben die Makler vor einigen Jahren angefangen, gewerbliche Wohnungsinvestments in ihr Zahlenwerk aufzunehmen. Hier sind die Definitionen noch nicht ganz einheitlich. JLL erfasst „alles mit Bett“ und weist Living als größte Assetklasse mit 10,2 Mrd. Euro und 30% Anteil aus. Colliers sieht 9,1 Mrd. Euro (-15%) institutionelles Wohnen ab zehn Einheiten. BNPPRE errechnet gut 8,9 Mrd. Euro (-4,1%) Residential.



Im Gewerbe rücken Einzelhandelsimmobilien auf Platz zwei mit mehr als 6,5 Mrd. Euro, Logistik-Industrie folgt mit knapp 6,5 Mrd. Euro. Büro kommt bei **JLL** auf 6,3 Mrd. Euro und rund 19% Anteil und liegt damit nur auf Rang vier. Der größte Unterschied liegt bei Büro, das **BNPPRE** mit einem Umsatzplus von 19,5% deutlich optimistischer sieht. Das warten wir einmal auf die Einzelanalysen.

In A-Standorten schmieren Investments ab

In der regionalen Zuordnung weichen die Investment-Zahlen im Detail teils deutlich voneinander ab**. Einstimmigkeit herrscht beim negativen Trend in den Büro-**

Personalien

FRANKFURT: Achim Degen beendet seine aktive Laufbahn bei **Colliers Deutschland** zum 31. Januar 2026. Der langjährige Geschäftsführer prägte das Unternehmen über 36 Jahre und war Mitbegründer der heutigen Colliers-Struktur in Deutschland. Zuletzt führte er Colliers Deutschland von November 2023 bis Februar 2025 erneut als CEO durch eine Restrukturierungsphase. Die CEO-Position übergab er Anfang 2025 an **Felix von Saucken**.

BERLIN: Uta Scheurer ist seit dem 1. Januar 2026 von der **PRIMESTAR Gruppe** als Chief People Officer in das Leadership Team berufen worden. Sie verantwortet den Bereich People & Culture und die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur. Zuvor war Scheurer bei **Ruby Hotels** für den Aufbau moderner HR- und Führungsstrukturen zuständig.

STUTTGART: Karen Armenakyan (43) hat zum 1. Januar 2026 den Vorsitz der Geschäftsführung der **LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH** übernommen. Er folgt auf **Uwe Adamla**. Armenakyan ist seit 2016 im LBBW-Konzern tätig und war zuletzt Generalbevollmächtigter sowie Leiter Vermögensverwaltung und Wertpapiere der **BW-Bank**.

KÖLN: Alexander Hoffmann (58) startete zum 1. Januar 2026 bei **BNP Paribas Cardif** als Chief Sales Officer und ist Mitglied der Geschäftsleitung unter CEO **Dr. Anja Wenk** (53). Zuvor war er 2020–2025 Geschäftsführer DACH bei **Axa Partners**. Er soll das Wachstum u. a. in Mobilität und Baufinanzierungsabsicherung vorantreiben.

Metropolen. JLL weist für die sieben Hochburgen knapp 15 Mrd. Euro aus (-12%). Colliers errechnet mit zweistelligem Minus 10,3 Mrd. Euro. BNPPRE nennt für die sieben

Deutsche Investment-Zentren im Vergleich (jeweils Stand 4. Quartal)

	Deutschland	Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	Köln	München	Stuttgart
Transaktionsvolumen Gewerbe in Mio. € 2025	25.195,00	2.850,00	720,00	518,00	1.866,00	1.212,00	2.757,00	362,00
Transaktionsvolumen Gewerbe in Mio. € 2024*	25.760,00	3.238,00	910,00	1.417,00	1.890,00	1.010,00	2.704,00	452,00
Veränderung im Vgl. zum Vorjahr	-2 %	-12 %	-21 %	-63 %	-1 %	20 %	2 %	-20 %
Spitzenrendite Büro		4,90 %	5,00 %	4,95 %	4,60 %	4,75 %	4,30 %	4,80 %
Spitzenrendite Einzelhandel		5,00 %	5,00 %	4,85 %	4,50 %	5,00 %	4,25 %	4,80 %
Spitzenrendite Logistik		4,75 %	4,75 %	4,75 %	4,75 %	4,75 %	4,75 %	4,75 %

Quelle: Colliers

größten Städte insgesamt gut 11,4 Mrd. Euro (-12%). Im JLL-Zahlenwerk kommt Berlin auf 4,7 Mrd. Euro, München auf 2,9 Mrd. Euro, Hamburg auf 2,3 Mrd. Euro, Frankfurt auf 1,3 Mrd. Euro. Düsseldorf und Köln weist JLL mit Plus 23% beziehungsweise plus 10% gegenüber 2024 aus. Colliers weist in einer Tabelle für Gesamtdeutschland ein Minus von 2% von 25,76 Mrd. Euro auf 25,2 Mrd. Euro aus. Die 7 Hochburgen kamen bei Colliers zusammen auf 10,3 Mrd. Euro. München konnte sich mit +2% gerade halten. Köln hatte mit +20% Glück. Hamburg schaffte die rote Null. Den Vogel schoss Frankfurt bei Colliers mit -63% ab. Die restlichen Hochburgen rutschten zwischen 11 und 21% ab.

Markiert „Zwanzigfache“ das neue Preisniveau?

Wir sagten es Ihnen schon im Herbst 2022. Rund ein Drittel mussten die Preise einbrechen. Die IZ zitierte uns zur Expo Real 2022 damit. Das ist längst bestätigt. **Aurelis**-CEO **Dr. Joachim Wieland** rechnete aus Sicht einer internationalen PE-Gesellschaft auf der Handelsblatt-Tagung im November 2022 ein neues Preisniveau heraus. Wir schauten in unser Archiv - Wielandt machte Modellrechnungen und schaute auf Zinskurve und parallele Renditen der Vergangenheit. Damit war schon 2022 klar: Der „5%er“ bzw. das „Zwanzigfache“ wird zum neuen Maßstab für sehr gute vollvermietete Büro-Objekte. Bei Landmarks im Topbereich geht es etwas nach oben – ansonsten je nach Qualität, Miete und Lage nach unten.

Das ist die heutige Realität, wobei sicherlich noch etwas Goodwill der Makler zu berücksichtigen ist: Bei Renditen liefert **Colliers** konkrete Werte für Bürospitzenrenditen in einer Spanne von 4,30% in München, 4,90% in Berlin, 4,95% in Frankfurt und bis 5,00% in Düsseldorf. **JLL** nennt für Büro eine aggregierte Nettoanfangsrendite der sieben Metropolen von 4,31%. **BNPPRE** nennt für Büros im Schnitt der A-Standorte 4,36%. München liege bei 4,20%, Berlin und Hamburg bei 4,25%. Mit Blick auf internationale Investoren herrscht Übereinstimmung von etwa 44% Marktanteil ausländischer Investoren. **Im Ausblick 2026 machen die Makler auf Optimismus.** BNPPRE hält ein Investmentvolumen um 40 Mrd. Euro für 2026 für realistisch. JLL nennt ebenfalls bis zu 40 Mrd. Euro. Colliers spricht von einer Fortsetzung des frühzyklischen Erholungstrends und erwartet weniger als 30 Mrd. Euro. ■

EY-PARTHENON: TRENDBAROMETER IMMOBILIEN-INVESTMENTMARKT 2026:

Die Hälfte der Akteure erwartet weitere Abwertungen

Der Langfristchart von EY-Parthenon macht deutlich, wohin der Investment-Weg gehen könnte. Bei vergleichbarem Volumen Anfang der 2010er Jahre waren auch die Zinsen vergleichbar. Ergänzt um die Inflationsrate könnte daraus ein neuer Schuh für das New Normal werden. Der deutsche Immobilien-Investmentmarkt tritt auf der Stelle, so EY. Den erneuten Negativtrend sieht auch EY. Das Zahlenwerk ist auf Niveau der Researcher (s.o.). Mit 32,8 Mrd. Euro sei ein Minus von sechs Prozent im Vorjahresvergleich (2024: 34,9 Milliarden Euro) erzielt worden.

Auch die Erwartungen der Immobilienwirtschaft seien bestenfalls „durchmischt“. Nur etwas mehr als die Hälfte der handelnden Akteure der aktuellen Befragung gehe von einem steigenden Transaktionsvolumen aus. Gleichzeitig sei ebenfalls mehr als die Hälfte der Meinung, dass die bereits vollzogenen Abwertungen immer noch nicht genügen, um Käufer und Verkäufer zusammenzubringen. (WR+)

Das sind Ergebnisse einer aktuellen Befragung, die **EY-Parthenon** im November 2025 unter rund 380 am deutschen Immobilienmarkt aktiven Akteuren durchgeführt hat. Fast uneingeschränkt positiv bei Investitionen werden lediglich Wohnimmobilien betrachtet. Gleichzeitig sei die Wohnbaukrise wie zementiert. Unisono sehen die Befragten, dass „gut gemeinte“ politische Maßnahmen, wie der sogenannte Bauturbo, den gordischen Knoten nicht zerschlagen könnten. Jedoch würden in einer sich stabilisierenden Immobilienbranche neue Opportunitäten gefunden, erwartet Studienautor **Florian Schwalm,** Managing Partner EY.

Bei 84% der Umfrageteilnehmer stehen Wohnimmobilien im Investitionsfokus. 76% erwarten steigende Preise in Prime-Lagen und immerhin auch 50% in schlechteren Lagen. Auf den Plätzen zwei und drei der beliebtesten Nutzungsarten folgen mit einigem Abstand Logistikimmobilien (57%) sowie der Lebensmitteleinzelhandel (50%). Hier nehmen die Befragten jeweils sich stabil entwickelnde Preise an. Ebenfalls relativ stabil wird die Preisentwicklung für Hotelimmobilien gesehen. Allerdings bahne sich hier eine Lagedifferenzierung an. In Prime-Lagen seien nach Ansicht der Befragten Preissteigerungen möglich. In Sekundärlagen würden häufiger sinkende Preise erwartet.

EY Real Estate – Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2026

Büroimmobilien stehen nur noch bei 39% der Marktakteure im Fokus, woran sich entsprechende Preiserwartungen knüpfen. Lediglich in Prime-Lagen gehe eine Mehrheit (51%) von einer Seitwärtsbewegung aus. Jenseits davon rechne eine

UNSER ANGEBOT?

WIR KAUFEN IHRE FLÄCHEN.

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

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

Unsere langjährige Erfahrung bündeln wir in Experten-Teams, die sämtliche Prozesse der Projektentwicklung inhouse abbilden und nach dem Ankauf die Revitalisierung sanierungsbedürftiger Objekte bis hin zur Entwicklung moderner Quartiere im Einklang mit allen relevanten Stakeholdern umsetzen.

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

aurelis

Mehrheit der Umfrageteilnehmer (76%) mit sinkenden Preisen. Es ließe sich inzwischen von einem **„New Normal“ sprechen, in dem nicht mehr Büro-, sondern Wohnimmobilien die Einkaufszettel dominieren** und punktuell etwa um Logistik, oder Lebensmitteleinzelhandel sowie Nischensegmenten mit Potenzial ergänzt werden, sagt Schwalm.

Vergleichsweise beliebt seien die noch jungen Nutzungsarten Data Center sowie Life Science, die bei 45% beziehungsweise 44% der Befragten im Investitionsfokus stehen. Nach den für den Immobilienmarkt bestimmenden Megatrends befragt, gab die größte Zahl der Umfrageteilnehmer (94%) die demografische Entwicklung an. Veränderungen des Kapitalmarktumfelds bleiben zwar für 82% ein entscheidender Treiber der Immobilienmärkte, würden für 2026 aber als weniger relevant eingeschätzt als politische Instabilitäten. Die Immobilienwirtschaft habe sich auf das neue Zinsumfeld eingestellt. Die Zinsstabilität schaffe zwar Orientierung, sorge, aber nicht für neue Dynamik. Besonders Development-Finanzierungen blieben eine Herausforderung (96%). Notwendige Anschlussfinanzierungen würden den Markt demnach auch 2026 prägen (95%). ■

BÜROVERMIETUNG BLEIBT TROSTLOS

Frankfurt retten Großvermietungen, Köln die öffentlichen Mieter

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

Die Überraschungen bleiben aus. Der Attentismus des Stimmungslochs pendelt nur langsam und vereinzelt zurück. Davon profitierten aber nur Frankfurt und Köln. Der Rest gab sogar im Vorjahresvergleich nach. Wer dann aber ein zweistelliges Plus gegenüber dem noch sehr schwachen Vorjahr erwartete, wurde enttäuscht. Die Umsätze in 2024 hatten gegenüber dem Desaster von 2023 leicht angezogen, aber den 10-Jahresdurchschnitt um ein Viertel verfehlt. Bedenken Sie, der Metropolen-Vermietungsmarkt ist nicht so volatil wir der Investmentmarkt. Mietverträge laufen unabhängig vom Zinsniveau aus und müssen verlängert oder neu abgeschlossenen werden. Natürlich gibt es konjunkturell und stimmungsabhängige Schwankungen im 30%-Bereich, aber eben nicht im 50 bis 80%-Bereich der Investments. Hinzu kommt aktuell die angestrebte

Personalien

WIEN: Hans Joachim Rinner wurde zum 7. Januar 2026 in die Geschäftsführung der **STRABAG Property and Facility Services Österreich** berufen. Er führt die Landesgesellschaft mit **Stefan Babsch** und **Matthias Plattner**. Rinner war zuvor u. a. Geschäftsführer bei **Cimbria Heid** und **Christof Electrics.**

DÜSSELDORF: Arne Rüdebusch ist seit 1. Januar 2026 bei **Savills** als Director Residential Capital Markets tätig. Er berichtet an **Marco Högl**. Rüdebusch wechselt von **Loosen & de Graaf**, wo er als Geschäftsleiter Transactions verantwortlich war.

RIESA/TORGAU: Daniela Eichler (54) wurde von **Jagdfeld Real Estate** zur Centermanagerin der Einkaufszentren Riesapark und PEP Torgau berufen und übernimmt die Verantwortung ab Januar 2026. Die gelernte Kauffrau war zuletzt Leiterin des Veranstaltungsmanagements der Stadt Torgau.

LUDWIGSHAFEN: Peter Johann scheidet als Geschäftsführer der **Metropolregion Rhein-Neckar GmbH** zum 28. Februar 2026 aus und tritt in den Ruhestand. **Dr. Dennis Fanelsa** übernimmt zum 1. März 2026 die Geschäftsführung der **MRN GmbH**. Fanelsa war zuletzt Senior Vice President Site Management und Mitglied der Werksleitung bei **BASF** in Ludwigshafen. Die Geschäftsführung erfolgt weiterhin gemeinsam mit **Ralph Schlusche**.

MANNHEIM: Kevin Bär wird zum 1. Februar 2026 von der **PAUL Tech AG** als Chief Sales Officer berufen. Zuvor war er viele Jahre bei **E.ON**, zuletzt als Global Vice President Sales.

Flächenverkleinerung im Gefolge von Homeoffice und die hohe KI-Verunsicherung für die Zukunftsplanung. Andererseits sind die Bürobeschäftigten ja noch da und müssen untergebracht werden. (WR+)

Die drei von uns gegenübergestellten Marktanalysen von **German GPP Property Partners** (vgl. PLATOW Immobilien letzte Woche), **JLL Germany** sowie **BNP Paribas Real Estate Deutschland** (BNPPRE) zeichnen für 2025 ein schwaches Gesamtbild des deutschen Bürovermietungsmarktes. Der Flächenumsatz der 7 JLL-Hochburgen von 2,673 Mio. qm im vergangenen Jahr 2025 stagniert auf Vorjahresniveau („024: 2,694 Mio. qm). Die Leerstände steigen deutlich um insgesamt fast 20%. Die deutliche Zunahme der Spitzenmieten erklärt sich durch verändertes Marktverhalten und Ausdifferenzierung der Segmente. Gesuchte moderne Neubauflächen, die für New Work geeignet sind, bleiben knapp. In den schwächeren Kategorien nehmen die Leerstände zu.

Wir haben die Daten der drei Quellen **German Property Partners (GPP)**, **JLL Germany** sowie **BNP Paribas Real Estate Deutschland** (BNPPRE) kurz gegenüber-

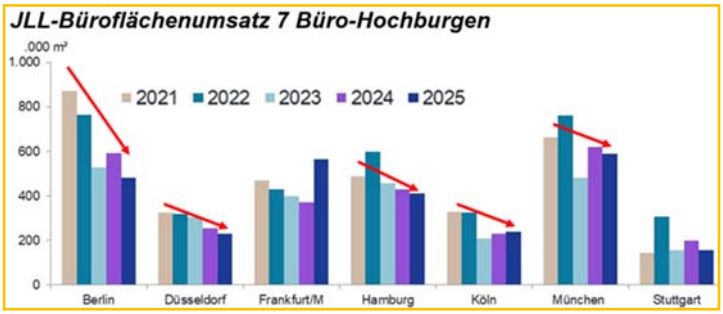
JLL: Büroflächen-Kennzahlen Deutschland 2025 **(Stand: 1/2026)**

Stadt	Flächenumsatz			Leerstand			Spitzenmiete		Fertigstellungen		Büroflächenbestand	
	2024 (qm)	2025 (qm)	Veränd. in %	2025 (qm)	L-Quote 2025 (%)	Veränd. in %	Q4 2025 (Euro)	Veränd in %	2025 (qm)	Veränd in %	Q4 2025 (Mio. qm)	Veränd in %
Berlin	591.100	481.000	-18,6%	1.865.300	8,2%	22,4%	47,00 €	2,2%	251.700	-55,0%	22,86	0,9%
Düsseldorf	253.100	229.100	-9,5%	1.072.200	11,3%	7,0%	46,00 €	5,7%	115.500	-8,3%	9,49	0,6%
Frankfurt/M	370.600	565.200	52,5%	1.240.400	10,4%	7,9%	52,00 €	4,0%	158.000	-24,5%	11,91	0,4%
Hamburg	430.900	412.100	-4,4%	1.061.800	6,7%	28,2%	41,00 €	13,9%	145.900	33,7%	15,81	0,3%
Köln	229.300	240.200	4,8%	396.300	5,0%	16,5%	32,50 €	0,0%	27.000	-66,5%	7,99	0,2%
München Reg.	619.600	589.300	-4,9%	1.893.800	8,5%	32,2%	60,00 €	10,1%	296.000	-38,1%	22,39	0,8%
Stuttgart	199.100	155.900	-21,7%	549.800	5,9%	17,7%	37,00 €	0,0%	142.800	251,7%	9,38	1,5%
Gesamt	2.693.700	2.672.800	-0,8%	8.079.600	8,1%	19,8%				-29,1%	99,83	0,7%

Quelle: JLL Q1/2026

gestellt. German Property Partners (GPP) ist ein deutschlandweites Netzwerk mit **Grossmann & Berger**, **Anteon**, **Greif & Contzen, blackolive** und **E & G**. Die JLL-Tabelle enthält die wesentlichen Daten, die wir aus Kontinuitätsgründen zusammengestellt haben. Unterschiede zeigen sich vor allem bei regionalen Umsätzen und bei der Mietentwicklung. Die Flächenumsätze in den 7 von JLL erfassten Bürohochburgen sind durchgehend in den letzten 5 Jahren im Trend rückläufig. Lediglich Frankfurt konnte durch einige Großvermietungen (vgl. PLATOW letzte Woche) an die Boom-Zeiten anknüpfen. Im Gesamtbild stimmen die Quellen weitgehend überein.

GPP weist für die 7 Top-Märkte einen Büroflächenumsatz von rund 2,6 Mio. qm aus. JLL kommt für dieselben Metropolen auf 2,67 Mio. qm und liegt damit 0,8% unter dem Vorjahreswert. BNPPRE beziffert den Flächenumsatz in den wichtigsten Bürohochburgen auf 2,7 Mio. qm und meldet ein Plus von 1,4%. Alle drei Quellen sprechen faktisch von einer Stagnation auf Vorjahresniveau. Deutlicher fallen die Unterschiede auf Ebene einzelner Standorte aus. Positiv hat sich einhellig Frankfurt mit einem Plus zwischen 53% (JLL) und 59% (GPP) entwickelt. Für Köln, das im Wesentlichen durch öffentliche Anmietungen gerade noch mit einem Plus von knapp 5% über die Ziellinie getragen wurde (s. S. 28), sind die Angaben deckungsgleich. Berlin wird in allen drei Quellen als schwacher Markt beschrieben. Die Rückgänge bewegen sich zwischen minus 16% und minus 19%. Stuttgart, Hamburg und Düsseldorf werden ebenfalls überwiegend mit rückläufigen Umsätzen dargestellt. München wird uneinheitlich beschrieben. BNPPRE sieht Stagnation. Die anderen sehen Rückgänge. ▶



Deals

FRANKFURT: Deka Immobilien hat im Bürogebäude Occidens rd. 5.000 qm Bürofläche an **RSM Ebner Stolz** vermietet. Das Objekt gehört zum Portfolio des **WestInvest ImmoValue**. Das Gebäude umfasst insgesamt rd. 10.000 qm Bürofläche und liegt im Westend.

BAD WÜNNENBERG-HAAREN: EQT Real Estate hat ein rd. 50.000 qm großes Logistikareal erworben. Verkäufer ist ein international tätiger Investor. **Colliers** vermittelte die Transaktion. Das Objekt wurde zuletzt als Zentrallager für ein IT-Unternehmen genutzt; EQT Real Estate plant Abriss und Neubau.

WARSCHAU: CA Immo hat im Bürogebäude Postępu 14 Mietverträge über fast 28.500 qm gesichert. **AstraZeneca** verlängerte bis 2032 und belegt künftig fast 23.000 qm inklusive rd. 1.700 qm Erweiterung. **Samsung** verlängerte 5.500 qm um sieben Jahre.

DÜSSELDORF: LEG Immobilien SE hat rd. 900 Wohnungen für insgesamt 63 Mio. Euro verkauft. Veräußert wurden rd. 240 Einheiten in Ostdeutschland, vor allem in Leipzig und Halle, sowie rd. 650 Einheiten in Bremen, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen.

WILLICH: Aengevelt hat den Verkauf von zwei Gewerbeimmobilien mit rd. 7.650 qm Mietfläche für einen siebenstelligen Euro-Betrag vermittelt. Verkäufer ist ein Fonds-Initiator, Käufer ein rheinländisches Family Office. Die Liegenschaften verfügen über Büro- und Gewerbeflächen sowie rd. 150 Stellplätze.

Auch bei den Leerstandsangaben herrscht Einigkeit einer deutlichen Zunahme an allen Standorten. Zweistellig sind Frankfurt (10,4% Leerstand bei JLL) und Düsseldorf (11,3%). Berlin, Hamburg, Köln, München und Stuttgart legen deutlich zu, bleiben aber einstellig (vgl. JLL-Tabelle). Bei den Spitzenmieten besteht weitgehend Konsens über die Richtung. Alle drei Quellen berichten von steigenden Spitzenmieten in den Kernmärkten. Die Spitzenmieten legten bei GPP tendenziell um 10% in Düsseldorf (47,10 Euro) und 8% in Frankfurt (52,50 Euro) und München (57,50) zu (vgl. auch JLL-Tabelle). Bei den Durchschnittsmieten erfasste GPP für Frankfurt einen starken Zuwachs um 24% auf 31,50 Euro. Rückgänge verzeichneten Berlin mit –18% auf 25,45 Euro und Stuttgart mit –17% auf 18,50 Euro.

Beim Ausblick auf 2026 liegen die Einschätzungen nahe beieinander. German Property Partners erwartet stabile Umsätze auf dem Niveau von 2025. JLL Germany prognostiziert einen Anstieg auf 3,0 Mio. qm und verweist auf mögliche konjunkturelle Impulse. BNP Paribas Real Estate Deutschland rechnet ebenfalls mit einer moderaten Belebung, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte. Unterschiede bestehen vor allem in der Höhe der Prognosen, weniger in der grundsätzlichen Richtung. ■

Die Büromärkte Frankfurt, Hamburg und Köln beleuchten wir auf den Seiten ab XX

FINANZIERUNGSEXPERTEN SEHEN LEICHTE MARKTVERBESSERUNGEN

Die Stimmung unter Immobilienfinanzierungsexperten hat sich zum Jahresende 2025 verbessert. Der Stimmungsindex Difi, der von JLL und dem Hamburgischen WeltWirtschaftsInstitut (HWWI) erhoben wird, gewinnt zum Jahresende 2025 leicht hinzu und schließt im Plus. Nach den deutlichen Einbußen des Vorquartals in den Minusbereich hinein erholte sich der Index im Q4 2025 mit 0,7 Punkten knapp wieder in der Pluszone. Im Vergleich zum Vorquartal machte der Situationsindikator mit einem Punktezuwachs von 13,4 Punkten einen Sprung nach oben. Beim Erwartungsindikator beträgt der Zugewinn dagegen lediglich 3,2 Punkte. Nach Ansicht von Andreas Lagemann, Senior Researcher HWWI, spricht die Einschätzung dafür, dass in den kommenden Monaten nur von einer geringen Verbesserung der Rahmenbedingungen am Finanzierungsmarkt ausgegangen werden könne. Die Akteure hätten aber viele Risiken bereits eingepreist. (WR+)

Mit Ausnahme von Logistik ist der Saldo aus Lage- und Erwartungseinschätzung bei allen Nutzungsarten gestiegen. Am kräftigsten macht Wohnen Boden gut. Auch die Assetklasse Büro legt gut zu, bleibt im Saldo allerdings im negativen Bereich (minus 18,2 Punkte). Während es für den Einzelhandel eine ähnliche Entwicklung zu verzeichnen gibt (plus

8,3 Punkte auf minus 7,5 Punkte), schafft es das Hotelsegment nach einem Saldostand von null Punkten im Vorquartal wieder in die Pluszone (5,6 Punkte). Problematischer werden dagegen die Finanzierungsbedingungen für Logistikimmobilien eingeschätzt. Der Saldowert sinkt um 12,5 Zähler auf minus 15,0 Punkte. Die Gegenüberstellung der beiden Teilindikatoren verdeutlicht, dass die Experten für die Segmente Büro, Hotel und Logistik von einer Aufhellung der gegenwärtigen Finanzierungssituation ausgehen. Das trifft im besonderen Maße für den Bürosektor zu. Für die Nutzungsarten Wohnen und Einzelhandel fallen die Prognosen dagegen pessimistischer aus als die aktuelle Lageeinschätzung.

Die aktuellen LTVs liegen in einer Spanne von 72,3% für Wohngebäude bis 60,6% für Hotels. Im Value-add-Segment gibt es für Wohnen, Einzelhandel und Büro leichte Zuwächse, für Logistik und Hotel geben die LTVs etwas nach. Die Spanne reicht hier von 63,6% (Wohnen) bis 57,9% (Hotel). Bei den Margen zeigt sich ein gemischtes Bild. Während die durchschnittlichen Margen im Core-Segment überwiegend nachgeben oder stagnieren, gibt es im Value-add-Bereich mit Ausnahme von Hotels deutliche Anstiege. Den stärksten Zuwachs verzeichnet hier der Wohnsektor mit einem Plus von 25 Basispunkten. Dennoch sind die Margen für Wohnungskredite mit durchschnittlich 200 Basispunkten weiterhin am niedrigsten. Für Finanzierungen von Hotels der Risikokategorie Value-add werden im Schnitt Margen von 259 Basispunkten fällig. Auch bei Core-Produkten bieten Wohnimmobilien mit 109 Basispunkten und Hotels mit 180 Basispunkten das untere und obere Ende des Spektrums. ■

BAUKOSTEN SCHIESSEN WEITER DURCH DIE DECKE

50% Steigerung in 5 Jahren, Neubau-Wohnungen in 10 Jahren verdoppelt

Die Dramatik der Baukostenentwicklung ist meist nur Insidern bekannt. Die Baupreise für Wohngebäude in Nordrhein-Westfalen lagen laut statistischem Landesamt IT.NRW im November 2025 um 2,9% über dem Vorjahresniveau (November 2024: 4,5 %). Es geht weiter. Gegenüber August 2025 stiegen sie um weitere 0,5%. Der Baupreisindex für Wohngebäude liegt bei 132,2. VdW-Direktor Alexander Rychter sieht den anhaltend

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

Deals

BRAUNSCHWEIG: Quadoro Investment GmbH kaufte für den Spezialfonds **Quadoro Sustainable Real Estate Infrastructure** (QSREI) ein Pflegeheim. Die Immobilie umfasst rd. 5.100 qm Mietfläche mit 111 Pflegeplätzen und ist voll vermietet. Vermittelt wurde der Verkaufsprozess von **Lübke Kelber.**

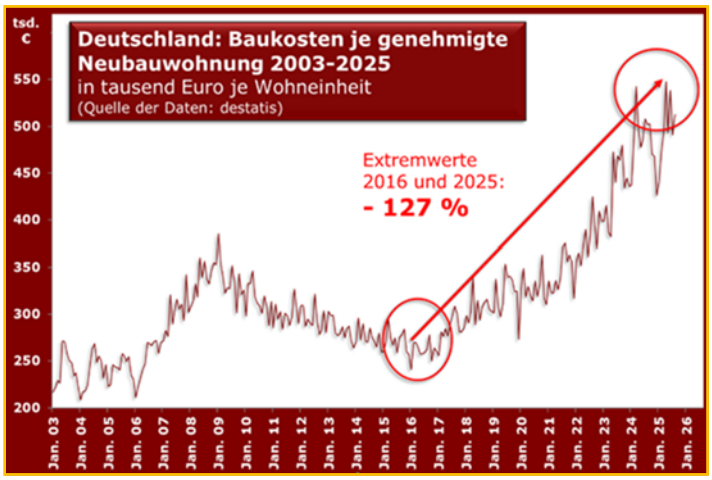
BERLIN: CA Immo hat für das Bürogebäude „Karlsgärten" einen 15-jährigen Mietvertrag über rd. 11.500 qm mit einem großen öffentlichen Unternehmen abgeschlossen. Gleichzeitig investiert CA Immo rd. 45 Mio. Euro in die Modernisierung und Erweiterung des Objekts nahe dem Potsdamer Platz. Das Gebäude ist bereits vor Baubeginn vollvermietet und zählt zu den größten Neuvermietungen 2025 in Berlin.

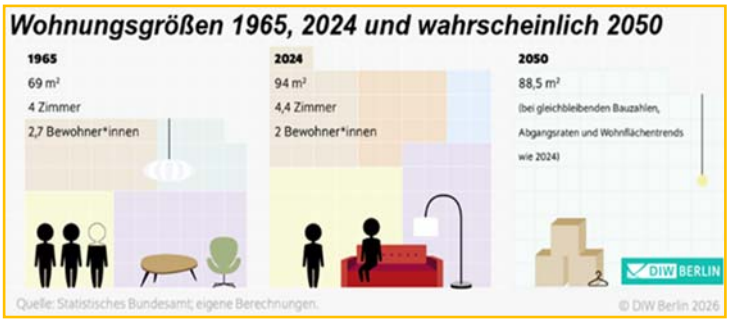
BREMEN: Arrow Capital Partners hat den Logistikneubau Arrow Point Bremen mit rd. 54.000 qm vollständig und langfristig an **BlackForxx** vermietet. Entwickelt wurde im Joint Venture **Strategic Industrial Real Estate** (SIRE) mit **Cerberus**; die Übergabe ist für das dritte Quartal 2026 vorgesehen. Bei der Vermietung berieten **BNP Paribas Real Estate** und **Robert C. Spies Industrial Real Estate**.

ZOETERMEER (NL): Catella Investment Management GmbH kaufte mit **Catella Real Estate AG** und **Catella Investment Management Benelux** die Wohnprojektentwicklung „Sea Tower" von **Bakkers I Hommen** für den Publikumsfonds **Catella European Residential**. Das Projekt umfasst 150 Wohnungen mit rd. 6.600 qm Mietfläche: Fertigstellung ist für November 2026 geplant.

hohen Kostendruck im Wohnungsbau bestätigt. Bereits 2021 und 2022 seien die Baukosten mit über 11 und fast 15% außergewöhnlich stark gestiegen. Das wirke bis heute nach, da ja selbst aktuell moderatere Zuwächse auf einem historisch hohen Preisniveau stattfinden würden. „Der Immobilienbrief" hat einmal etwas tiefer in die Zahlen geschaut. (WR+)

„Der Immobilienbrief" hat einmal in die Statistik geschaut. Die multiplikativ verknüpfte Kombination aus Zins- und Baupreisexplosion liefert den Grund für anhaltende Developer-Pleiten und Baustopps. **Da hilft nach 5-Finger-Abakus auch kein Bau-Turbo mit kosmetischer Baukostensenkung.** Im Background lieferte uns unser „Lieblingsstatistiker" weitere Fakten. Anfang 2016 kalkulierten die Bauherren bei ihren Bauanträgen mit Kosten um die 241.000 Euro. Das war ein langjähriges Tief nach der Finanzkrise 2009. Im April 2025 wurde mit fast 548.000 Euro ein Rekordpreis aller deutschen Zeiten veranschlagt. Das entspräche einem Plus von 127% bei etwa 30% paralleler, allgemeiner Inflationsrate. Klimaregulierung dürfte bei diesem Schuss ins Knie den Abzug betätigt haben. PLATOW war bei diesen Zahlen skeptisch. Wir haben selbst nachgeschaut. Und ohne besonderes Statistik-Know-how erhielten wir von Destatis für das Jahr 2024 in den „Baugenehmigungen im Hochbau für Deutschland" die Indikation für „Veranschlagte Kosten der Bauwerke" von 82,48 Mrd. Euro für 175.950 Neubau-Wohnungen auf 16.225.000 qm. Das entspricht dann für 2024 reinen Baukosten von fast 470.000 bzw. 5.084 Euro pro qm. Damit sollten aktuelle 550.000 Euro Durchschnittskosten pro neue genehmigte Wohnung realistisch sein. Sicherlich sind in dem Durchschnitt auch hochwertige Wohnungen enthalten. Aber auch im sozialen Bereich hören wir von Baukosten von 3.500 Euro und mehr. Letztlich bleibt aber völlig offen, wie so trotz politisch guten Willens sozialerträglicher Neubau für untere Einkommensgruppen geschaffen werden soll.





Interessant ist in diesem Zusammenhang auch eine Studie des **Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung** (DIW) in Berlin. Jahrzehntelang wuchs die Wohnfläche pro Haushalt und Person. Jetzt beginnt in einer „historischen Trendwende" die durchschnittliche Wohnungsgröße zu schrumpfen. Erstmals seit Beginn der Erhebungen 1965 zeige sich ein Trend zur Verkleinerung. Zuvor war die mittlere Größe einer Wohnung im Laufe von 60 Jahren von 69 qm auf 94 qm gewachsen und die Wohnfläche pro Person habe sich von knapp 20 qm auf gut 49 qm mehr als verdoppelt, wobei letzteres eine rein rechnerische Größe ist, die auch Leerstände enthält. Steigende Einkommen hätten das ermöglicht. Diese Phase ende aber nun im Zusammenspiel gestiegener Zinsen, hoher Baukosten und schwachen konjunkturellen Umfeldes, erwartet DIW-Immobilienexperte **Konstantin Kholodilin.** Natürlich

DEALS

ISEROHN: Quadoro Investment GmbH und **EB – Sustainable Investment Management GmbH** haben für den Artikel-9-Fonds **Quadoro Erneuerbare Energien Europa** (QEEE) den Windpark Iserlohn von **ENERTRAG SE** erworben. Der Park umfasst zwei Vestas V150 mit 12 MW, die Inbetriebnahme ist für Februar 2026 geplant.

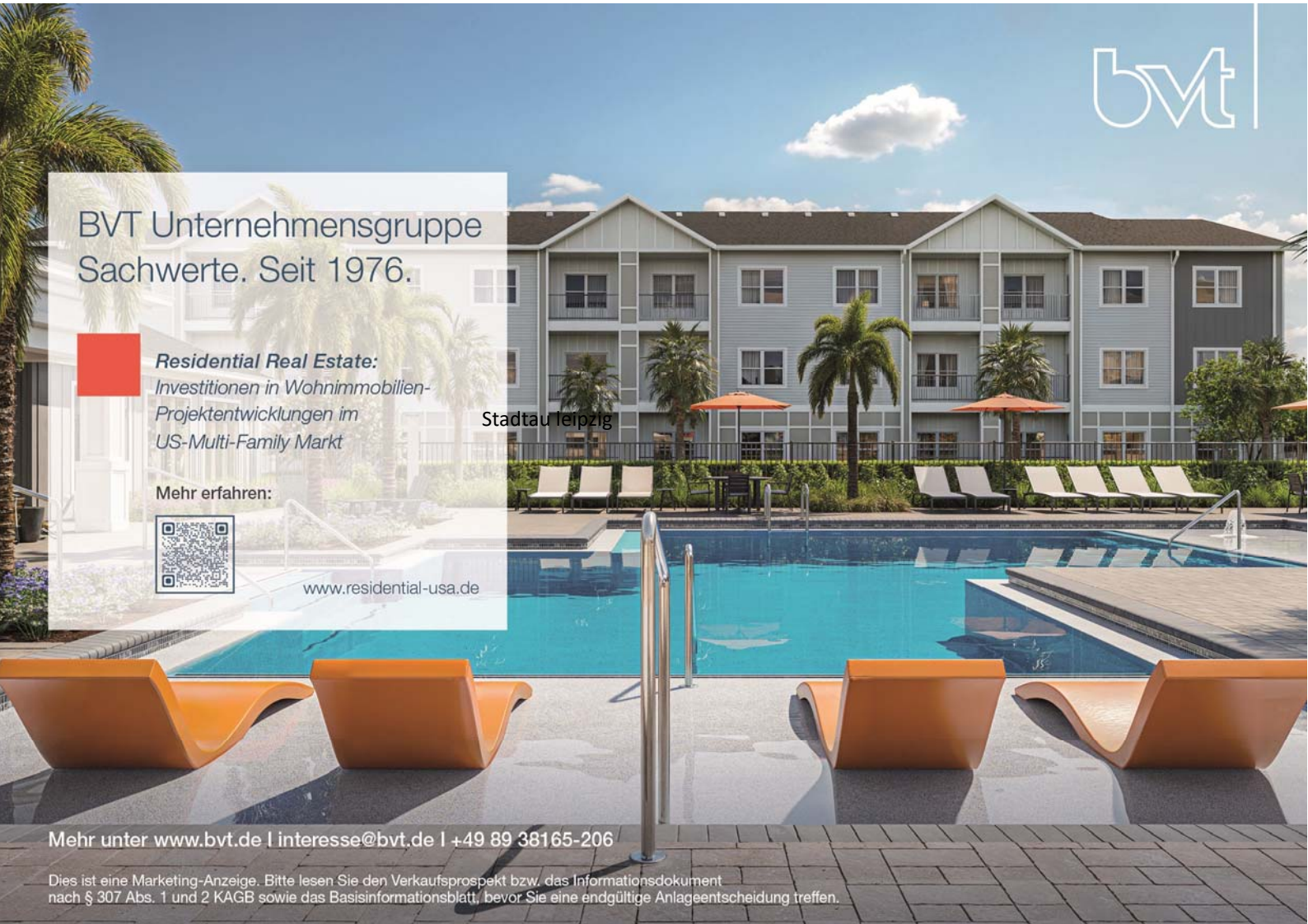
STUTTGART: Die **WATZL Group** vermietet die Immobilie Marienstraße 44–46 mit über 3.000 qm für 20 Jahre an die **NUMA Group** und erreicht damit Vollvermietung.

machte die zeitkritische „taz“ daraus gleich wieder eine wilde Anklage gegen die herrschenden Verhältnisse: „Der Trend geht zum Schuhkarton“. Allerdings ist das nicht falsch. Wenn Singles zunehmen und die Einkommen bei den Baukosten nicht mitziehen, muss man sich halt bei Kauf oder Miete mit weniger Platz zufriedengeben. Gerade in den letzten vier Jahren haben die Preise für einen Neubau sich um gut die Hälfte verteuert. Das schreit eigentlich danach, dass man den Wohnungsbau verbilligt. Das wird aber – wie in Deutschland leider üblich – alles ein Weilchen dauern, bis man daran was ändert. ■

2025 war das Jahr der Fondspleiten - KAGB schützt Initiatoren, nicht Anleger

Anmerkung von Werner Rohmert zum Loipfinger-Folgeartikel „NEBELKERZE“

Vieles erfolgt mit Ansage. 2013 schrieb ich als das KAGB als große Chance für die Fondsindustrie gesehen wurde endlich zur „weißen Ware“ zu werden und den hochge-



Deals

HAMBURG: Sonar Real Estate GmbH begleitete die **Starwood Capital Group** beim Ankauf von zwei Logistikimmobilien vom **Wealthcap Immobilienfonds Deutschland 30 GmbH & Co. KG** in Donauwörth und München-Schwaig. Die Objekte umfassen zusammen rd. 69.000 qm Mietfläche und sind voll vermietet, Hauptmieter sind **Airbus Helicopters** und **ITG Gruppe**. Vermittelt hat **BNP Paribas Real Estate**; beraten haben u. a. **DLA Piper**, **Greenberg Traurig**, **Deloitte** und **TA Europe**.

BREMEN-HUCHTING: Die **FIM Unternehmensgruppe** kaufte zum Jahresende 2025 einen **Netto**-Markt. Die Immobilie umfasst 1.150 qm Mietfläche, davon rd. 800 qm Verkaufsfläche inklusive untervermieteter Bäckerei. **HM hamburgmakler** vermittelte.

LEUTKIRCH: Savills Investment Management veräußert die Bahnhofsarkaden Leutkirch an **Redevco** für den **European Retail Parks Fund**. Das Fachmarktzentrum umfasst rd. 13.000 qm Mietfläche; Ankermieter sind **REWE**, **Lidl**, **dm** drogeriemarkt und **Woolworth**. Beraten wurde Savills IM u. a. von **CBRE**, **Hogan Lovells**, **Real Estate Struccess** und **Multi Germany GmbH**.

UNTERSCHLEISSHEIM: Instone Real Estate erwarb ein rd. 12.500 qm großes Grundstück. Geplant ist ein Wohnquartier mit rd. 180 freifinanzierten Einheiten. Baubeginn ist ab 2027 vorgesehen. **Instone Real Estate Development GmbH** führt das Projekt in Abstimmung mit der Stadt; eine Anbindung an kommunale Geothermie ist geplant.

lobten Prospektionsrichtlinien von Aktien oder Anleihen entsprechen zu dürfen. *„Ich halte das aber für dümmliche Augenwischerei. Der einzige bis heute (2013) nachvollziehbare Sinn des KAGB liegt in ministerialer Beschäftigungstherapie des vorauseilenden Gehorsams der AIF-Beschlüsse, sich mit Regulierungsneurose an jeder alternativen Kapitalanlage fest zu beißen. Auslöser für die bahnbrechende Erkenntnis, eine gelenkte Kapitalanlage sei besser als eine freie Kapitalanlage war die Finanzkrise. Ihre Verursacher bleiben nach wie vor weit gehend unreguliert. Reguliert werden in Deutschland vor allem die Opfer der Finanzkrise wie z. B. die Offenen Immobilienfonds oder die Geschlossenen Fonds, die mit der Finanzkrise nun einmal absolut nicht das Geringste zu tun haben.“* **Es war jedem klar, gegen doloses Handeln gibt es keinen Schutz.** Geldgeiles „copy and paste“, das Anwaltskanzleien in Anlehnung an Aktien- oder Anleiheprospekte in Serie den Initiatoren für ihre Prospekt-Textfriedhöfe anboten, entsprach nicht im geringsten den meisten damaligen Prospekten der Fondsbranche.

NEBELKERZE KAGB – REGULIERT UND TROTZDEM GEFÄHRLICH

Kein Schutz vor Gebührenschneidereien, Interessenkonflikten und Mehrschichtstrukturen

von Stefan Loipfinger

Ein trauriger Anlass für viele arbeitsintensive Tage des letzten Jahres ist das 2013 eingeführte Kapitalanlagegesetzbuch. In der Begründung zum Gesetzentwurf der damaligen Bundesregierung wurde betont, man habe „aus Gründen des Anlegerschutzes zusätzliche Regeln für Verwalter von Publikums-AIF und Produktregeln für Publikums-AIF“ aufgenommen (Drucksache 791/12). Der graue Kapitalmarkt sollte weiß werden.

Spätestens nach diesem Jahr wissen wir jedoch, dass die BaFin-Überwachung bei diesen Produkten kaum Schutz bietet. Okay, das „kaum“ muss vielleicht relativiert werden: Anbieter können mit dem Geld der Anlegerinnen und Anleger nicht einfach in die Karibik verschwinden. Doch was nützt das, wenn Gebührenschneidereien, erlaubte Interessenkonflikte, teils unkontrollierte Mehrschichtstrukturen oder andere „legale“ Tricks dafür sorgen, dass das oft als Altersvorsorge investierte Vermögen am Ende zu erheblichen Teilen vernichtet wird? Hier eine Beispielliste.

PROJECT: Vorprogrammiertes Liquiditätsfiasko

Als besonders solider Anbieter, der aus Sicherheitsgründen auf Fremdkapital verzichte, präsentierte sich die PROJECT-Gruppe aus Bamberg (gesammelte Berichte). Mehrere Milliarden Euro flossen in Projektentwicklungen. Die Auswertung von mehr als tausend Geschäftsberichten und **Jahresabschlüssen zeigt heute, dass im Hintergrund ein Cash-Pooling betrieben wurde, das bei den ersten Schwierigkeiten zwangsläufig zusammenbrechen musste.** Die kalkulierten Umsetzungszeiträume für die Immobilienentwicklungen wurden selbst in der besten Marktphase nahezu durchgängig verfehlt. Rückflüsse aus der einen Beteiligung waren bereits für andere Vorhaben verplant. Terminverschiebungen warfen damit jede Liquiditätsplanung – und jede Renditekalkulation bei den Reinvestitionskonzepten – über den Haufen. Das Stopfen von Löchern hatte System. Der Einbruch bei Wohnungsverkäufen ab 2022 ließ das Kartenhaus endgültig einstürzen. Vorhersehbar, würde ich heute sagen. Vorausgesetzt, jemand hätte diese Recherchen früher angestellt – oder jemand wie die BaFin oder die Verwahrstelle hätte einfach ein paar kluge Fragen gestellt.

d.i.i. Deutsche Invest Immobilien: Verletzte Anlagebedingungen

Ebenfalls als vollregulierter Anbieter sammelte die d.i.i.-Gruppe einen Milliardenbetrag ein (gesammelte Berichte). Besonders pikant ist die Rolle des ehemaligen BaFin-

Präsidenten **Felix Hufeld** im Aufsichtsrat der AG. Weder er noch seine frühere Behörde haben offenbar bemerkt, dass Finanzierungen hochspekulativ und nicht laufzeitenkongruent eingedeckt wurden. Die Liste der insolventen Unternehmen ist vielleicht nicht ganz so lang wie mit über 100 Fällen bei PROJECT. Dafür sind bei der d.i.i. auch direkt Fonds und deren Beteiligungsgesellschaften betroffen. Das wirft die Frage auf, wie Insolvenzen von unten bis zu den Fonds nach oben durchschlagen konnten. Welche Verpflichtungen, die aus den Prospektunterlagen nicht erkennbar sind, haben die Abschottung ausgehebelt? Bürgschaften? Überkreuzbesicherungen?

IMMAC: Salamitaktik bei der Krisenkommunikation

Noch relativ frisch ist die Insolvenz der IMMAC Holding AG (gesammelte Berichte). Erste Auswertungen der Geschäftsberichte beziehungsweise Jahresabschlüsse von 136 Fonds und diversen operativen Gesellschaften der Gruppe zeigen, dass die bisherigen Erklärungen eines singulären Problems auf Ebene der Holding viel zu kurz greifen. Aufgrund der Historie, die zur Einordnung der Entwicklungen stets bis zur Fondsauflage zurückreichen muss, haben mein Team und ich bereits mehr als 1.000 Abschlüsse in eine Excel-Tabelle übertragen. Noch nie zeigten von Wirtschaftsprüfern testierte Unterlagen derart viele Zahlendreher und Schlampigkeitsfehler. Teilweise kostet es mehr Zeit, Fehler in Beträgen und Summen zu identifizieren und zu korrigieren, als die Daten selbst zu erfassen. Die als isoliertes Problem der Muttergesellschaft dargestellte Insolvenz in Eigenverwaltung ist längst nicht die ganze Wahrheit: Bürgschaften in erheblicher Höhe, schwache Platzierungsergebnisse, strukturelle Betreiberprobleme sowie mögliche Folgerisiken aus Bau- und Gewährleistungsthemen sprechen für ein deutlich komplexeres Risikoprofil.

Deutsche Finance: Transparenzvorschriften gelten nur für Andere

Im Grunde genügt ein Blick in den Bundesanzeiger, um angesichts bislang nicht veröffentlichter Jahresabschlüsse 2024 den begründeten Verdacht auf größere Probleme zu entwickeln (mehr). Eine beaufsichtigte Kapitalverwaltungsgesellschaft verletzt gesetzliche Transparenzvorgaben – und das nicht zum ersten Mal. Es wäre spannend, als Mäuschen durch die Flure der Finanzaufsicht zu huschen und herauszufinden, ob dort überhaupt jemand auf solche Dinge achtet. Regelmäßig erreichen uns Verbrauchermeldungen über von der BaFin verhängte Vertragsstrafen in sechs- oder siebenstelliger Höhe. Jahre später hat irgendwer Fehler in einem Abschluss entdeckt. Noch nie habe ich jedoch von einer Strafe gegen eine Kapitalverwaltungsgesellschaft wegen Transparenzverstößen bei von ihr verwalteten Fonds gelesen. ▶

DER FONDS Brief
Ausgabe 500
DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

„**Der Fondsbrief“** erscheint am **6. März 2026** zum **500. Mal** und **belegt, dass Beständigkeit, Wiedererkennbarkeit und konsequente Weiterentwicklung auch in bewegten Zeiten tragen.** 500 Ausgaben stehen für Kontinuität in einem Markt, der sich stetig wandelt. Für Einordnung statt Überreizung. Für Verlässlichkeit, Tiefe und Relevanz.

500-mal „Der Fondsbrief“ bedeutet:

- 500-mal pointierte Kommentare des **Chefredakteurs Markus Gotzi**.
- 500-mal differenzierte Analysen konkreter Fonds und anderer Sachwerte-Produkte.
- 500-mal Einordnung aktueller Angebote in dynamischen Märkten.
- 500-mal News, Hintergründe & Trends aus der Sachwerte- und Immobilienbranche und zu den Menschen, die sie gestalten.

Wir würden uns freuen, wenn Sie dieses besondere Jubiläum gemeinsam mit uns begehen und die Ausgabe Nr. 500 von „Der Fondsbrief“ mit einer Anzeige unterstützen. Wir freuen uns auch über ein Grußwort zu diesem besonderen Anlass.

Unsere Anzeigenpreise sind, seit es den Euro gibt, unverändert:

- 1/1 Seite: 3.500,- Euro
- 1/2 Seite: 2.500,- Euro
- 1/3 Seite: 1.750,- Euro (alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.)

Ihre Anzeige oder Ihren Beitrag benötigen wir bis zum **23. Februar 2026**.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gern zur Verfügung unter:
info@rohmert-medien.de oder telefonisch unter 0152 – 59 51 19 48.

500

Firmen-News

FRANKFURT: PTXRE hat **Empira** bei der Refinanzierung eines Wohnportfolios in Berlin und Leipzig beraten. Das Transaktionsvolumen beträgt rd. 100 Mio. Euro und wurde als Single-Lender-Finanzierung mit einer deutschen Bank umgesetzt. PTXRE steuerte den gesamten Finanzierungsprozess inklusive Due Diligence und Verhandlungen. Die Transaktion wurde innerhalb von elf Wochen abgeschlossen.

STUTTGART: DFH Group hat **HGA Capital Grundbesitz und Anlage GmbH** sowie mehrheitlich die **HGA Real Estate Treuhand GmbH** von **HGA Real Estate GmbH**, einem Unternehmen der **Caristo Gruppe**, übernommen. Die Transaktion umfasst 13 geschlossene Immobilienfonds mit rd. 1,5 Mrd. Euro Assets under Management. Das Portfolio deckt die Segmente Hotel, Einzelhandel, Büro, Wohnen, Healthcare und Logistik ab. Mitarbeitende sowie die Betreuung von 17.000 Anlegern wurden übernommen.

BREMEN: ZECH Bau SE und **Wayss & Freytag Ingenieurbau AG** (beide **Zech Group SE**) übernehmen per Asset Deal rd. 320 Mitarbeitende und Anlagevermögen der insolventen **Karrié Baugesellschaft** und **Karrié Bauwerkserhaltung**.

MÜNCHEN: HIH Projektentwicklung entwickelt das Bürogebäude an der Pettenkoferstraße/Paul-Heyse-Straße neu. Nach Entkernung, Erweiterung und Umbau sollen rd. 8.200 qm BGF und 72 Stellplätze verfügbar sein. Fertigstellung ist im zweiten Halbjahr 2027 geplant. Das Objekt ist in Einheiten ab 180 qm vermietbar.

hep solar: Viel Schatten und wenig Licht

Mit hep aus Güglingen reihte sich 2025 ein Anbieter von Solarinvestments in die Liste der Sorgenkandidaten ein (gesammelte Berichte). Fällige Nachrangdarlehen wurden nicht bedient. Das ist rechtlich zulässig, wenn bei Auszahlung die Insolvenz der Schuldnerin droht. hep versucht dennoch, das Thema kleinzureden. Gleiches gilt für die Konzernbilanz 2024, die nur durch einen höchst fragwürdigen Verkauf von Unternehmensteilen vor einer noch höheren Überschuldung bewahrt wurde. Wer sich mit den Ergebnissen der KAGB-Fonds beschäftigt, bekommt zwangsläufig Sorgenfalten. Börsennotierte Anleihen sind teilweise eingebrochen und zu Junk-Bonds mutiert. Über die tatsächliche Lage täuschte hep Interessierte lange Zeit mit geschönten Angaben in der Leistungsbilanz. Nicht einmal die Fristen zur Veröffentlichung der Fondsjahresabschlüsse bekommt das Management eingehalten – und die Finanzaufsicht schaut zu. Im Gegenteil: Mit einem ELTIF legte hep eine neue Produktreihe auf und täuscht Interessierte mit einer unsinnigen Renditeprognose im Basisinformationsblatt. Unglaublich, was vollregulierte Anbieter alles treiben (dürfen).

Offene Immobilienfonds: Gutachter ohne Ahnung oder mit Interessen?

Noch „weißer" als geschlossene Publikums-AIFs sollen offene Immobilienfonds sein. Sie behaupten von sich, sicherer als Staatsanleihen zu sein. Insbesondere Sparkassen und Genossenschaftsbanken verkaufen diese Produkte als mündelsichere Portfoliobausteine. Risikoindikatoren von 1 oder 2 auf einer Siebener-Skala suggerieren eine Scheinsicherheit, die durch geglättete, von allgemeinen Marktentwicklungen entkoppelte Gutachterbewertungen künstlich erzeugt wird. Sobald jedoch Liquidität zur Auszahlung von Anteilen beschafft werden muss, kommt die Wahrheit im Zuge der Verkäufe ans Licht (siehe investmentcheck.de Peinliche Fehlbewertungen 1 und 2).

One Group / Soravia: Geld ist weg – obwohl es noch da ist

Als Paradebeispiel für vermeintlichen Anlegerschutz durch das Kapitalanlagegesetzbuch könnte die Räuberpistole rund um die ProReal-Produkte der One Group dienen (mehr). Wobei sich ernsthaft die Frage stellt, ob vergleichbare Vorgänge nicht ebenso bei BaFin-überwachten Produkten möglich wären. Vermutlich ja, denn die anlegerfeindliche Struktur der Geldflüsse über drei bis vier Ebenen ist auch im KAGB zulässig. Kann ein durchschnittlich gebildeter Mensch – die richterliche Messlatte – die Wirkung dreifach oder vierfach hintereinandergeschalteter Nachrangkonstruktionen wirklich verstehen? Oder wer prüft schon nach, ob das angeblich verlorene Geld auf der untersten Ebene nicht doch noch vorhanden ist? Ich habe die Jahresabschlüsse aller Projektgesellschaften über Jahre ausgewertet und die rechnerischen Werte der Nachrangdarlehen mit den Summen verglichen, die den Anlegerinnen und Anlegern mitgeteilt wurden. Und siehe da: Eigentlich müsste mehr Geld vorhanden sein, als Soravia glauben machen will. Finanzierungen von Unternehmen, die Flugzeuge oder Kunstmanagement betreiben, passen ebenfalls nicht zu den versprochenen Immobilienentwicklungen. Ein erstes positives Urteil auf Schadensersatz ist wohl zu Recht eher als Auftakt zu einer Lawine von Haftungsfällen zu verstehen.

DEGAG: Wo ist Birger Dehne – und wo ist das Geld?

Eine Pleite mit Ansage ist der Skandal um die DEGAG-Gruppe (mehr). Der Gründer leistete sich unter birgerdehne.de eine persönliche Website, aus der die Selbstüberschätzung geradezu tropfte. „Die Erfolgsgeschichte des Birger Dehne" prangte dort lange Zeit in großen Lettern, gefolgt von: „Von einer zündenden Idee zu einem der größten privaten Immobilienimperien Deutschlands". Um alle Superlative zu erfassen, mussten Besucherinnen und Besucher lange scrollen. Sein Gespür für Unternehmertum „kann man nicht lernen, das muss man einfach haben", schrieb Dehne über sich selbst. Er stilisierte sich als Vordenker und Förderer mit hohen ethischen Ansprüchen. Der Vergleich mit der heutigen Realität offenbart eine der schamlosesten Abzockereien auf verschiedensten Ebenen. Kapitalanleger, Wohnungskäufer und Mieterinnen wurden

reihenweise über den Tisch gezogen, während Dehne selbst zeitweise auf einer Luxusjacht lebte oder sich in Monaco und Dubai aufhielt. ▶

Erhebliche Gelder dürften in liechtensteinischen Stiftungsstrukturen liegen – keine leichte Aufgabe für den Insolvenzverwalter, zumal dieser laut Insolvenzgutachten bereits Schwierigkeiten hat, den Aufenthaltsort Dehnes zu ermitteln. Spätestens seit dem 2022 vom Verbraucherzentrale Bundesverband veröffentlichten Gutachten zu Investments auf dem grauen Kapitalmarkt hätte die Finanzaufsicht wissen müssen, dass bei der DEGAG sämtliche Warnlampen leuchteten.

ThomasLloyd: Sieg(er) im Vertröstungsmodus

Über viele Jahre platzierte der Anbieter aufgrund hoher Provisionen hunderte Millionen Euro mit veralteten und meines Erachtens fehlerhaften Prospekten (mehr). Sollten die Verantwortlichen irgendwann neue Jobs suchen, könnten sie problemlos ein Standardwerk über Vertröstungsstrategien verfassen. Doch Mitte des Jahres ging selbst diesen Meistern die Fantasie aus. Die zuvor regelmäßige Kommunikation über angebliche Fortschritte bei Refinanzierungsgesprächen für die philippinischen Biomasseanlagen verstummte. Auffällig ist auch, dass lange Zeit engagierte, teure Rechtsanwälte auf Presseanfragen von mir antworteten – und nun ebenfalls schweigen. Dafür gibt es viele denkbare Gründe. Die naheliegendsten sind allerdings wenig beruhigend.

Schwarmfinanzierungen: Endlosliste der Leistungsstörungen

Die unglaubliche Zahl von **1.000 Crowdfundings wird in unserer Produktdatenbank inzwischen mit dem Status „leistungsgestört“** geführt (zur Liste). Weitere tausend Emittentinnen sind insolvent (zur Liste). Knapp 100 Fundings sind bereits mit Verlust oder Totalverlust abgeschlossen. **Hinter diesen anonymen Zahlen stehen hunderttausende geschädigte Anlegerinnen und Anleger.** Viele von ihnen werden nie wieder Schwarmfinanzierungen zeichnen. Zahlreiche Plattformen kämpfen ums Überleben, da Neugeschäft kaum noch möglich ist. Mit **EV Digital Invest** ist 2025 ein großer Anbieter in die Insolvenz gerutscht (gesammelte Berichte). 2026 dürfte das Plattformsterben mit großen Schritten weitergehen. Die österreichische Plattform

QUO VADIS 2026

36. JAHRESAUFTAKT FÜR IMMOBILIENENTSCHEIDER

9. – 11. FEBRUAR 2026 | HOTEL ADLON BERLIN

PANEL Rebuilding Trust: Will International Investors lead Germany's Comeback?

Charles Blackburn
Managing Director & Co-Head of Europe, Oaktree Capital Management

Sebastiano Ferrante
Head of Real Estate Europe, PGIM

Etienne Naujok
Senior Investment Manager, KENFO – Fonds zur Finanzierung der kerntechnischen Entsorgung

MODERATION:
Timo Tschammler
Geschäftsführender Gesellschafter, TwainTowers GmbH

Exklusivpartner

Deka Immobilien

DREES & SOMMER

JETZT ANMELDEN:
heuer-dialog.de/quovadis

HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Deals

BERLIN: Sonar Real Estate beriet eine europäische Stiftung beim Kauf der „Topas Arkade“ in Mitte von **UBS Real Estate GmbH**. Die Immobilie umfasst rd. 5.600 qm Mietfläche, davon rd. 4.200 qm Büro sowie rd. 1.100 qm Einzelhandel und Gastro. Das Bieterverfahren führte **BNP Paribas Real Estate**. Käuferseitig berieten **P+P Pöllath + Partners**, **CBRE** und **Witte Projektmanagement**, verkäuferseitig **GSK** und **Revacon**; **3PM** übernimmt das Property Management.

MÜHLACKER: BNP Paribas Asset Management Alts erwirbt von **Lang & Cie** ein neu entwickeltes Logistikzentrum bei Stuttgart mit über 18.000 qm vermietbarer Fläche auf über 30.000 qm Grundstück. Das 08/2025 fertiggestellte Objekt ist voll an einen Mieter vermietet.

HAMBURG: HIH Invest erwarb von **Trianel Energieprojekte GmbH & Co KG** einen Solarpark im Havelland für den Spezialfonds HIH **Green Energy Invest**. Die Anlage hat rd. 38,5 MWp und ist seit April 2025 am Netz. **Soventix** war Generalunternehmer, beraten wurde HIH Invest u. a. von **Vesthaus**, **K&S Ingenieurpartnerschaft Krug & Schram**, **RSM Ebner Stolz** und **GGW**.

BREMEN: Goodman Germany GmbH vermietete im GVZ Bremen eine weitere Unit über rd. 10.000 qm an die **Fiege Logistik Stiftung & Co. KG**, womit das Objekt mit rd. 20.000 qm vollvermietet ist. **Robert C. Spies Industrial Real Estate GmbH & Co. KG** vermittelte und beriet.

DagobertInvest AG leidet bereits an chronischer Hauptversammlungs-Verschieberitis und hat den zuletzt erneut angesetzten Termin wegen „fehlender Unterlagen“ abgesagt. Marktführer **Exporo** hat noch nicht einmal den Jahresabschluss für 2024 veröffentlicht – dabei wäre es dringend interessant zu wissen, ob und wohl eher wie stark der Verlustvortrag von 56,4 Millionen Euro aus 2023 weiter angewachsen ist.

Loipfinger’s Meinung

Wenn Sie bis hierher gelesen haben, verstehen Sie, warum dieses Jahr so arbeitsintensiv war – und warum 2026 kaum entspannter werden dürfte. Mögliche Schlagzeilen wie „Die Life Forestry Switzerland ist ‚dead‘“ haben es nicht mehr in den Newsletter geschafft, obwohl ich vor dem inzwischen insolventen Anbieter von Teakholz-Engagements bereits 2019 warnte (Hase-und-Igel-Spiel). Gerne hätte ich auch schon ausführlicher über **ELTIFs geschrieben, mit denen schwache Absatzzahlen bei geschlossenen Fonds und Vermögensanlagen kaschiert werden sollen.** Diese Kostenmonster müssen jedoch noch warten. Nein, das ist kein Alterszynismus, dem Journalistinnen und Journalisten nach vielen Berufsjahren gern verfallen. Es ist schlicht die Erkenntnis, die sich aus dem Studium zahlloser Verkaufsunterlagen ergibt. Auch die ganz aktuelle Einigung zur Retail Investment Strategy muss noch warten. Die Antwort auf das von der Finanzlobby wegverhandelte Provisionsverbot lässt sich auch ohne Detailkenntnis als Bürokratiemonster ohne Erfolgschance bezeichnen. Ein Blick auf erste Stellungnahmen der Branchenverbände genügt: Bleibt der Aufschrei aus, ist klar, wohin die Reise geht. ■

Der Erfahrungsschatz des diplomierten Wirtschaftswissenschaftlers mit zusätzlichem Studium in Sport und Soziologie gründet auf einer langjährigen Laufbahn im Leistungssport: 15 Jahre Hockey-Bundesliga, mehrfacher Deutscher Meister sowie seit 2011 kontinuierlich Spieler der Senioren-Hockeynationalmannschaft. Seine mentalen Strategien hat Michael von Kunhardt in mehreren Büchern niedergeschrieben: *Mentalgiganten, 105 Impulse für mehr Wohlbefinden und Motivation, Die Magie des Flows.* In seinem Podcast „Mentalgiganten – Für die Best-Zeit Deines Lebens“ und auf Radio RPR1 gibt er regelmäßig Mentalimpulse an ein breites Publikum weiter.

MENTALE LEISTUNGSFÄHIGKEIT:

Unterschätzter Performance-Hebel für Führungskräfte

Michael von Kunhardt, Speaker, Autor und Mentalcoach

Michael von Kunhardt ist Top-100-Speaker, Mentalcoach und Experte für Spitzenleistungen und mentale Stärke. Er arbeitet mit Profisportlern, Nationalmannschaften und Olympiasiegern ebenso wie mit internationalen Top-Unternehmen und DAX-40-Konzernen. Als Gründer der von Kunhardt Akademie am Schloss in Dehrn begleitet er Führungskräfte, angehende Speaker, Coaches und Buchautoren sowie Privatpersonen in ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.

Michael von Kunhardt

Volatile Märkte, permanenter Transformationsdruck und eine spürbar gestiegene Entscheidungsdichte haben 2025 in vielen Unternehmen etwas offengelegt: Klassische Steuerungsmechaniken funktionieren nur noch begrenzt, wenn die Realität schneller ist als jedes Reporting. In solchen Phasen wird oft der Ruf nach zusätzlichen Tools, neuen Prozessen und engmaschigeren Kontrollen laut. Doch das eigentliche Nadelöhr liegt häufig woanders: in der mentalen Leistungsfähigkeit der Menschen, die unter Unsicher-

heit entscheiden müssen. Je höher Druck und Dynamik sind, desto stärker verschiebt sich Führung vom Gestalten ins Reagieren. Genau dann entscheidet sich, ob eine Organisation handlungsfähig bleibt oder sich in Abstimmungsschleifen, Risikovermeidung und Übersteuerung verliert.

Stabilität durch Flexibilität

Resilienz wird gerne als Schlagwort benutzt. Im Kern geht es jedoch um Widerstandsfähigkeit – und zwar nicht als „Zähsein um jeden Preis", sondern im Sinne von geistiger und körperlicher Beweglichkeit. Die Fähigkeit, sich bei Gegenwind schnell neu auszurichten, ohne die Stabilität zu verlieren. Im Unternehmenskontext zeigt sich echte Resilienz daran, wie rasch Führungskräfte und Teams nach Rückschlägen wieder auf die Beine kommen. Damit eng verbunden ist die sogenannte Siegermentalität. Nicht im Sinne von Ego, Selbstoptimierungs-Floskeln oder Gewinner-Habitus, sondern als Fähigkeit, nach einem Dämpfer schnell wieder aufzustehen und vor allem daraus zu lernen. Wer Niederlagen lange mit sich herumträgt, zahlt doppelt: emotional und wirtschaftlich. Wer sie hingegen zügig auswertet, bleibt im Spiel und wird besser.

Leistung unter Unsicherheit abrufen

Im Spitzensport sind die entscheidenden Momente selten komfortabel: Matchball, Elfmeter in der Nachspielzeit, Finale im Sprint. Es sind Situationen, in denen Unsicherheit nicht verschwindet. Sie muss angenommen und ausgehalten werden. Und genau in diesem Zustand gilt es die bestmögliche Leistung abzurufen. Das ist trainierbar. Durch Fokus, durch Spannungsregulierung und durch Routinen, die auch unter Druck abrufbar sind. Übertragen auf Management-Situationen heißt das, Krisenkommunikation, Zielkonflikte und Entscheidungen, basierend auf unvollständigen Daten, lassen sich nicht wegdenken. Daher kommt es darauf an, ob eine Führung in der Lage ist, diese Unsicherheit zu halten, Klarheit zu erzeugen und handlungsfähig zu bleiben. Viele Top-Performer, im Sport wie im Business, werden nicht trotz Druck besser, sondern unter Druck. Weil sie ihn steuern können, statt von ihm gesteuert zu werden.

Klarheit schlägt Lautstärke

Im Wettkampfsport gilt: Ungeklärte Zielkonflikte kosten unmittelbar Leistung. Ein Team kann nur gewinnen, wenn ein gemeinsames Richtungsverständnis existiert und wenn individuelle Interessen dem Ziel nicht dauerhaft entgegenlaufen. Im Unternehmen ist es ähnlich. Wer Zielkonflikte zu lange moderiert, statt sie aufzulösen, produziert unverhältnismäßig viel Reibung. Dadurch entsteht Energieverlust und es wird eine Kultur des Absicherns gefördert. Krisenkommunikation wiederum braucht Deutlichkeit und eine klare, strukturierte Feedback- und Lösungskultur. Kritik hilft nur dann, wenn sie nicht im Nachweis des Fehlers stehen bleibt, sondern konsequent in bessere Optionen übersetzt wird. In unsicheren Lagen gewinnt nicht die beste Formulierung, sondern die Kombination aus Klartext, Orientierung und handlungsleitenden nächsten Schritten.

Misserfolgstoleranz trainieren

Im Sport ist Verlieren Teil des Systems. Im Business werden Rückschläge dagegen häufig wegmoderiert – aus Rücksicht, aus Harmoniebedürfnis oder weil Konkurrenzkampf unangenehm ist. Doch Unternehmen agieren in einem Wettbewerbsfeld. Wer dort bestehen will, braucht eine professionelle Misserfolgstoleranz. Das heißt die Bereitschaft, sich anspruchsvollen Situationen zu stellen, das Beste zu geben und bei Rückschlägen nicht in die Opferrolle zu rutschen, sondern selbstverantwortlich weiterzumachen. Wer Entscheidungs- und Bewertungssituationen konsequent vermeidet, macht sich und andere langfristig schwächer. Robustheit entsteht durch das mutige Sichstellen – auch jenseits der Komfortzone.

Eine Frage der Einstellung

Mentale Leistungsfähigkeit ist komplex und lässt sich nicht an einer einzigen Zahl festmachen. Letztendlich entscheiden die eigene Einstellung und Herangehensweise über Erfolg oder Misserfolg. Was eine Person als Stress empfindet, ist für eine andere Person spannende Lebensintensität. Faktoren wie Mut, Anspruch, Zuversicht, Interesse, Lernen und Veränderung spielen eine wichtige Rolle für alle, die langfristig am Markt bestehen wollen. Unternehmen können dafür Indikatoren wie Entscheidungsqualität, Tempo von Korrekturen nach Rückschlägen, Stabilität der Zusammenarbeit, Konzentrationsfähigkeit unter Last oder psychologische Sicherheit im Team erfassen. Aus diesen Analysen lässt sich dann konkret ableiten, welche Routinen Führungskräfte im Alltag stärken. Dazu zählen auch die kontinuierliche Bereitschaft, die eigene Komfortzone zu verlassen, sowie ein permanenter Gestaltungswille. Mentale Leistung entsteht in aller Regel nicht durch ein Mehr an Aufgaben, sondern durch bewusstes Ausklammern und Fokussieren.

(**Weitere Informationen unter:**
https://www.vonkunhardt.de/) ■

RECRUITER, TALENTE UND UNTERNEHMEN – EIN ERKENNTNISPROBLEM

Potentiale bleiben auf der Strecke der Formalia liegen

Caroline Rohmert, Redaktion

Ist es wichtig als Recruiter über den Tellerrand der Stellenausschreibung hinausschauen zu können? Ja, das ist es. Der deutsche Arbeitsmarkt leidet weniger an fehlenden Talenten als an fehlendem Wissen über sie. Während Unternehmen über unbesetzte Stellen klagen, meldet die Bundesagentur für Arbeit rund 46.000 arbeitslose Akademiker unter 30 Jahren. Dieser Befund

Deals

BERLIN: Aengevelt Immobilien hat den Verkauf eines rd. 5.350 qm großen Grundstücks in Spandau an **storemore** vermittelt. storemore plant dort den Bau einer Self-Storage-Anlage mit rd. 7.000 qm BGF. Verkäufer ist ein privater Eigentümer.

FRANKFURT: CBRE hat eine rd. 2.675 qm große Gewerbeimmobilie in Maintal an die **Deutsche TGS GmbH**, eine Tochter der **Vonovia SE**, vermietet. Eigentümer ist ein Family Office.

KÖLN: Deka Immobilien erwarb das Ensemble „Gerling Garden" von einem Joint Venture aus **Quantum** und **Proximus** für den Fonds **Deka-ImmobilienEuropa**. Enthalten sind Büros mit rd. 18.800 qm in „The Gate & The Hall", „The Lime" sowie das Hotel „The Circle" mit 207 Zimmern, das langfristig an **25hours** vermietet ist.

HATTINGEN: ESPG AG verlängert mit dem **Ennepe-Ruhr-Kreis** den Mietvertrag im The Fourty-Five um 15 Jahre über rd. 1.445 qm. Die Flächen werden modernisiert und das Jobcenter EN setzt „Neue Arbeitswelten" um.

KÖLN: Coros Management GmbH hat in Lindenthal rd. 5.000 qm Bürofläche an die **Kölner Verkehrs-Betriebe AG** vermietet. Die Vermarktung erfolgte durch **Blackbear Real Estate GmbH**, die Vermittlung und Beratung übernahm **Savills**. Die Anmietung bündelt mehrere Standorte der KVB in einem Objekt mit insgesamt rd. 9.000 qm Mietfläche.

MAILAND: AEW hat i.A. eines französischen institutionellen Investors von **DWS** eine rd. 55.000 qm große Logistikimmobilie im Nordosten erworben. Alleiniger Mieter ist **Arcese**. AEW wurde von **Bonelli Erede**, **Drees & Sommer** und **WCG – World Capital Group** beraten.

verweist nicht auf mangelnde Qualifikation, sondern auf strukturelle Defizite bei Auswahl, Einordnung und Vermittlung. (CR+)

Ein zentrales Problem liegt im Recruiting. In vielen Unternehmen entscheidet eine erste Auswahlinstanz darüber, welche Bewerbungen überhaupt fachlich geprüft werden. Diese Vorauswahl erfolgt häufig entlang formaler Kriterien, Schlagwörter und vertrauter Lebensläufe. Was dabei oft fehlt, ist Wissen. Wissen darüber, welche Hochschulen welche Schwerpunkte setzen. Wissen darüber, welches Studium für welche Funktion besonders relevant ist.

Dabei sind die Unterschiede offensichtlich - wenn man hinschaut. Wer Controlling sucht, findet an bestimmten privaten Hochschulen eine besonders starke Ausbildung. Wer im Immobilienbereich qualifiziertes Fachwissen benötigt, stößt auf Hochschulen mit klarer immobilienwirtschaftlicher Ausrichtung. Wer Finanzexpertise sucht, findet spezialisierte Ausbildungsstätten mit engem Bezug zu Banken, Kapitalmärkten und Regulierung. Dieses Wissen ist kein Geheimnis. Es ist öffentlich zugänglich. Es erfordert lediglich Interesse und kurze Recherche.

Genau daran hapert es häufig. Wer die Universitäten nicht kennt, googelt sie auch nicht. Wer Studieninhalte nicht einordnet, erkennt deren Nutzen für das eigene Unternehmen nicht. So gehen Profile verloren, die fachlich hervorragend passen würden - nicht aus mangelnder Eignung, sondern aus mangelnder Kenntnis. Das ist kein individuelles Versagen einzelner Recruiter, sondern ein strukturelles Problem. Recruiting wird in vielen Organisationen noch immer als administrative Funktion verstanden, nicht als strategische Schnittstelle mit inhaltlicher Verantwortung.

Diese fehlende Einordnungskompetenz führt dazu, dass formale Abweichungen stärker wiegen als tatsächliches Potenzial. Die Fähigkeit, Entwicklungspotenzial zu erkennen, bleibt auf der Strecke.

Parallel dazu zeigt sich ein ähnliches Muster im öffentlichen Bereich. Auch dort dominieren formale Kriterien, Zuständigkeiten und feste Abläufe. Schulen, Behörden und Arbeitsverwaltung setzen Schwerpunkte, die bei genauer Betrachtung klar erkennbar sind - Lehrprofile, pädagogische Ausrichtungen, Förderlogiken. Doch auch hier fehlt häufig der Blick für den Einzelfall. Für Menschen, die Unterstützung benötigen, etwa aufgrund körperlicher oder geistiger Einschränkungen, wird Hilfe zur Geduldsprobe. Verfahren dauern Monate, Zuständigkeiten werden verschoben, individuelle Situationen hinter Aktenlagen zurückgestellt.

Das Arbeitsamt erfüllt formal seine Aufgaben. Doch gerade diejenigen, die tatsächlich auf Unterstützung angewiesen sind, werden häufig wochenlang auf die Reservebank gesetzt. Betreuung erfolgt standardisiert, nicht bedarfsorientiert. Gleichzeitig existieren Vergütungsmodelle und Zielsysteme, die Prozesse belohnen, nicht deren Ergebnisse. Der Eindruck entsteht, dass Verwaltung funktioniert, ohne Verantwortung für das Resultat zu übernehmen.

Auch im Bildungssystem zeigt sich diese Trägheit. Öffentliche Schulen setzen Schwerpunkte, die historisch gewachsen sind, jedoch nicht mehr den aktuellen Anforderungen der Wirtschaft entsprechen. Schulabgänger verlassen das System zunehmend mit Wissen, das an den Erwartungen der Unternehmen vorbeigeht. **Bestätigt wird dies durch die Ergebnisse der PISA-Studie 2022, in der deutsche Schülerinnen und Schüler in allen Kompetenzbereichen die niedrigsten Werte seit Beginn der Erhebungen erreichten.** Inhalte und Methoden sind zwar öffentlich einsehbar, ihre Anschlussfähigkeit an den heutigen Arbeitsmarkt nimmt jedoch ab. Die vermittelten Inhalte

ähneln vielfach noch denen, mit denen bereits die Elterngeneration ausgebildet wurde. In einer sich rasant verändernden Wirtschaft ist das ein strukturelles Versäumnis. Die Folge sind Brüche zwischen Ausbildung, Auswahl und Einsatz.

Am Ende entsteht ein Arbeitsmarkt, in dem Wissen vorhanden ist, aber nicht erkannt wird. In dem Talente existieren, aber nicht zugeordnet werden. Und in dem Strukturen Stabilität bieten, ohne Beweglichkeit zu erzeugen. Es ist ein Mangel an Neugier, Einordnung und Verantwortung - im Recruiting wie im öffentlichen System. Die entscheidende Frage lautet daher nicht, wer der Sieger ist. Sondern, wie viel Potenzial sich Wirtschaft und Staat leisten wollen, ungenutzt zu lassen. ■

DAS GELD: DER EINZIGE GOTT

Eine Rezension von Kurt E. Beckers neuem Buch

von Werner Rohmert

Kurt E. Becker, unser Freund und Redaktionsbeirat von „Der Immobilienbrief", legendärer PR-Berater von JLL und Pionier der Immobilienpublizistik in Deutschland, ist, war und bleibt in erster Linie ein philosophischer Schriftsteller. Dieser Persönlichkeitscharakteristik seines Verlags kann nur vollumfänglich zugestimmt werden, wie sein neuestes Werk wieder einmal eindrucksvoll dokumentiert.

Becker kennt sich in der Geistes-, Philosophie- und Kulturgeschichte aus wie sonst nur akademisch versierte Philosophieprofessoren. Dabei ist er doch „lediglich" ein Privatgelehrter, der gelernt hat, systematisch, effizient und vor allem viel zu lesen und uns nun einmal mehr die Ergebnisse seiner jüngsten Lektüre in beeindruckender Art und Weise vor Augen führt. Einmal mehr nämlich hat er relevante Denker, Literaten, Geistes- und Naturwissenschaftler in klug konzipierten fiktiven Gesprächen zum Thema „Hausen und Behaustsein" unter Zuhilfenahme von deren Originaltexten „befragt" und dabei überaus Interessantes zutage gefördert, die fiktiven Gespräche eingeleitet mit einem prägnanten Komprimat wesentlicher Themen unserer mensch(heit)lichen Existenz.

Beckers Gesprächspartner, von **Bachofen** über **Freud** und **Goethe** bis zu **Clara Zetkin** decken theoretisch ein Spektrum an Einsichten ab, die allesamt deutlich machen, dass unsere heutigen Fragen auch Menschen zu früheren Zeiten sehr bewegt und zu Antworten veranlasst haben, die zeitlos Gültigkeit beanspruchen dürfen. Zum Beispiel, wenn er Sigmund Freud die zwingende Einsicht entlockt, dass menschliche Schöpfungen leicht zu zerstören seien. Oder wenn **Theodor Mommsen** uns wissen lässt, dass schon im alten Ägypten der einzige Gott das Geld gewesen sei. Schließlich stellt **Karl Marx** fest, dass schon zu seiner Zeit der Preis des Bodens in London sehr hoch gewesen sei im Vergleich zu seinen jährlichen Einkünften. Jeder Käufer habe eben auf weitere Werterhöhungen spekuliert und habe deswegen regelmäßig Mietverträge kurz vor deren Auslaufen gekauft.

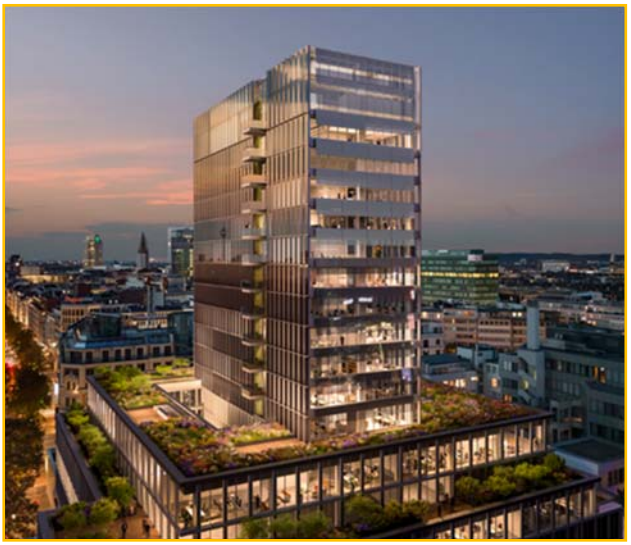
OIKOS 1, die Titelei, gilt als Programm. OIKOS 2 ist dem Vernehmen nach bereits in Arbeit.

Fraglos: Beckers Gespräche relativieren die Wahrnehmung unserer gegenwärtigen Nöte. Auch in der Immobilienbranche. Ein lesenswertes Buch! (Kurt E. Becker: OIKOS 1. Über das Hausen und Behaustsein. 66 Gespräche von Bachofen über Freud und Goethe bis Zetkin, Lindemanns Bibliothek, Bretten 2026, 276 Seiten, 20,00 Euro) ■

UND ES GEHT DOCH

KöTower gewinnt Ankermieter und erhält Baugenehmigung

Das einzige neue Hochhaus an der Königsallee (Kö) wird mit seiner prägnanten Fassade zur Landmarke Das Projekt KöTower an der Königsallee 106 in Düsseldorf erreicht zum Jahreswechsel gleich zwei wichtige Meilensteine. Kurz vor Weihnachten wurde die Baugenehmigung für das 17-geschossige Bürohochhaus erteilt und mit RKW Architektur + ein renommiertes Unternehmen als Ankermieter gewonnen. (red+)



RKW Architektur + ist künftig nicht nur Mieter, sondern hat auch als Entwurfsverfasser den Bauantrag für das Trophy-Gebäude erstellt. Wo einst das Apollo-Theater stand, wird an die städtebauliche Bedeutung des Standortes angeknüpft. Das einzige neue Hochhaus an der Königsallee (Kö) wird mit seiner prägnanten Fassade zur Landmarke. Der Tower setzt mit 200 verschiedenen Pflanzenarten an Fassade und Dachgärten neue Maßstäbe. ▶

„Nachdem bereits der Bebauungsplan zügig entwickelt wurde, mittels Teilbaugenehmigung bereits der Spezialtiefbau in vollem Gange ist, wurde nunmehr die vollständige Baugenehmigung für dieses neue Landmark an der Königsallee erteilt“, lobt **Oberbürgermeister Dr. Stephan Keller** die gute Zusammenarbeit zwischen Landeshauptstadt und Investoren. „Der KöTower trifft genau die Nachfrage des Marktes – „tief grün“, hochgradig flexibel, Alleinstellung als einziges neues Hochhaus an der Kö und ein echtes Trophy-Asset“, freut sich **Klaus Franken,** CEO der **Catella Project Management** über die rege Nachfrage im ansonsten eher behäbigen Vermietungsmarkt.

„Der Bau des KöTowers und das Bekenntnis des Planungsbüros RKW Architektur + als Nutzer zum Projekt sind ein wichtiger Impuls für die südliche Königsallee, der manche Fehlentwicklung der vergangenen Jahrzehnte reparieren wird. Spätestens mit dem Einzug 2028 wird RKW die Vision selbst mit Leben füllen“, betont **Marcel Abel, NL-Leiter JLL Düsseldorf.** RKW Architektur + hat rund 5.000 qm Bürofläche im KöTower in den unteren drei Etagen gemietet Das flexible Konzept des KöTowers bietet Unternehmen auf einer Etage über 3.000 qm Platz, kann aber ebenso kleinteilige Mietbereiche ab ca. 250 qm ermöglichen.

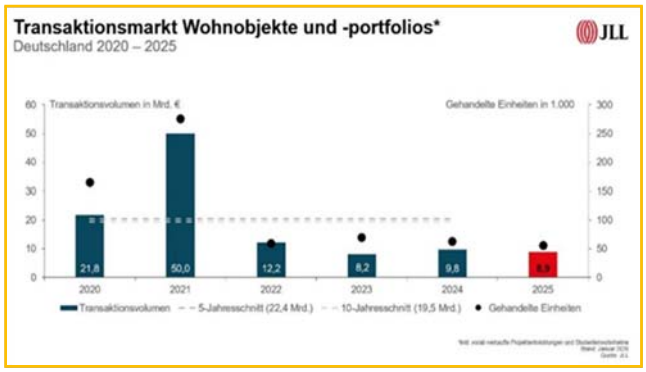
Die Investoren Catella und das **Versorgungswerk der Wirtschaftsprüfer und der vereidigten Buchprüfer im Lande Nordrhein-Westfalen** (WPV) legen großen Wert auf die langfristige Werthaltigkeit und optimale Bedingungen für die Mieterschaft. Mit 200 verschiedenen Pflanzenarten, vielfältigen Dachgärten, Photovoltaik und diversen innovativen Features entsteht in der Düsseldorfer City eines der nachhaltigsten Gebäude mit dem Vorteil geringer Nebenkosten. Mit dem KöTower werde aktive Stadtentwicklung betrieben. Für das Umfeld werden Aufwertungen vorgesehen, um der Königsallee ein Pendant zum KöBogen im Norden mit der KöSpitze im Süden zu bieten. ■

WOHNINVESTMENTMARKT 2025: MEHR ABSCHLÜSSE, WENIGER VOLUMEN

Dynamisches Jahresende sorgt für knapp 2,5 Mrd. Euro Umsatz im Schlussquartal

Auch am institutionellen Wohnungsmarkt ging es im Jahr 2025 bergab. Die vollzogenen Transaktionen summieren sich auf 8,89 Mrd. Euro, rund eine Mrd. Euro weniger als 2024 (9,84 Mrd. Euro). Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 259 Transaktionen registriert (+7%). Die Anzahl der gehandelten Wohneinheiten ging von 63.000 auf rund 55.700 zurück.

Das Schlussquartal war mit einem Transaktionsvolumen von 2,46 Mrd. Euro das umsatzstärkste, blieb jedoch knapp ein Drittel unter dem Wert dem Q4 2024. Das Jahr 2025 war lt. **Michael Bender**, Head of Residential **JLL Germany**, von einer Stabilisierung am deutschen Wohninvestment-



markt geprägt. Nach den turbulenten Vorjahren sei eine graduelle Rückkehr der institutionellen Investoren zu beobachten gewesen.

Dominiert wurde das Marktgeschehen durch kleinere und mittelgroße Transaktionen in der Spanne von zehn bis 50 Mio. Euro. Portfoliotransaktionen von mehr als 100 Mio. Euro machten lediglich ein Drittel des Jahresvolumens aus, im Vorjahr fiel deren Anteil noch doppelt so hoch aus. Eine Ursache für diese Entwicklung sei der Fokus auf Core-Immobilien, die klassischerweise in Form von Einzeltransaktionen gehandelt würden, begründet **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. Lag deren Anteil am Gesamtvolumen 2024 noch bei 21%, ist er 2025 auf rund 54% gestiegen. Da Core-Transaktionen ein geringeres Volumen aufweisen, ist infolgedessen auch die durchschnittliche Dealgröße gesunken. Family-Offices und private Investoren nutzten den aktuellen Marktzyklus vermehrt für den Erwerb von Core-Immobilien. Auch börsengelistete Wohnungsunternehmen seien wieder aktiv. Für mehr als 100 Mio. Euro erwarb **Vonovia** von **Quantum** rund 750 Wohneinheiten.

Insgesamt hat sich das Transaktionsgeschehen auf Standorte außerhalb der großen Metropolen verlagert. In den sieben Immobilienhochburgen wurden rund 39% der Transaktionen getätigt und damit deutlich weniger als im Fünfjahresmittel (55%).

Wie bereits in der ersten Jahreshälfte 2025 blieb das **Renditedelta** zwischen Objekten mit guter und mittlerer Qualität in jeweils guten Mikrolagen der sieben A-Städte mit circa 50 Basispunkten unverändert. **Für Spitzenprodukt liegt die Rendite im Mittel weiterhin bei 3,51%.** Auffallend ist das zunehmende Interesse an Forward-Deals. 2025 hat sich deren Anteil im Vergleich zum Vorjahr auf 20% verdoppelt. **Jeder zweite Forward-Deal hatte einen geförderten Anteil in den Projekten** und damit deutlich mehr als im Fünfjahresschnitt (30%). Insbesondere kommunale und landeseigene Wohnungsgesellschaften würden überproportional als Käufer auftreten. Bei den Forward-Transaktion zeige sich zudem eine Fokussierung auf fortgeschrittene und bereits laufende Projektentwicklungen. ▶

Deals

BERLIN: ML Real AG verkauft ihre knapp 75%-Mehrheitsbeteiligung an der **Solid Real Invest GmbH** an einen Privatinvestor. ML Real AG erhält 25 Mio. Euro Mittelzufluss und übernimmt weiter Transaktions- und Assetmanagement für Solid Real Invest GmbH. **Babett Höntsch** und **Malte Klussmann** bleiben Geschäftsführer.

GRIESHEIM: European Science Park Group/ ESPG AG vermietete im Science Park CAMPTEQ rd. 800 qm an die **Deutsche Managementsystem Zertifizierungsgesellschaft mbH**. Der Science Park umfasst rd. 13.500 qm Mietfläche.

PIRMASENS: Christie & Co vermittelte den Verkauf des **Best Western City Hotel** an die **Dahlheim Immobiliengruppe**. Mit **Dormero** als künftigem Betreiber soll das Haus im zweiten Halbjahr 2026 unter der Dormero-Marke neu positioniert werden. Das Hotel umfasst 45 Zimmer.

BÜRSTADT-BOBSTADT: Die **Dietz AG** hat ein rd. 35.300 qm großes Logistik- und Distributionszentrum langfristig an ein deutsches Logistikunternehmen vermietet. **REALOGIS** vermittelte den Mietvertrag. Das Neubauprojekt wird bis Oktober 2026 fertiggestellt und umfasst Hallen-, Mezzanin- sowie Büroflächen.

BAD GODESBERG: PANDION hat den Grundstein für das Wohnquartier PANDION PRINZZ gelegt. Auf einem rd. 9.300 qm großen Grundstück entstehen 119 freifinanzierte Eigentumswohnungen und 14 öffentlich geförderte Einheiten.

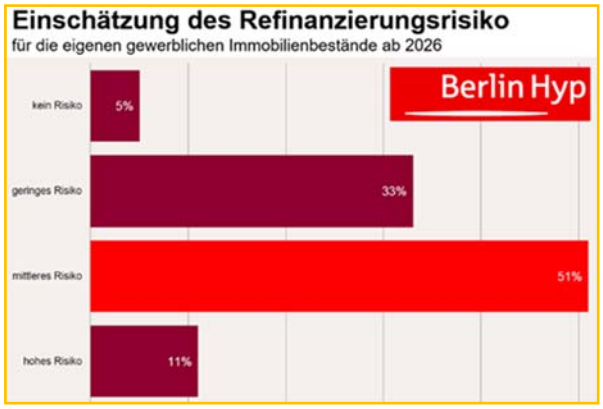
AUSBLICK: Von der Finanzierungsseite seien in diesem Jahr keine großen Impulse für den Wohninvestmentmarkt zu erwarten. Mit niedrigeren Zinsen sollte niemand rechnen. Einen „Zins-Boost“ werde es nicht geben, so **Scheunemann**. Dennoch starte der Wohninvestmentmarkt mit etwas Rückenwind ins Jahr 2026. Der Abschlussüberhang aus dem Q4 2025 führe zu einem dynamischem Jahresauftakt. Zahlreiche Abschlüsse seien ins neue Jahr verschoben worden. Zudem dürften mehrere großvolumige Portfolios auf den Markt kommen. „Wir wissen von drei Portfolios mit einem Gesamtvolumen von rund 1,3 Mrd., die in den ersten Monaten in die Vermarktung gehen werden“, sagt **Michael Bender**. Die Produktverfügbarkeit bleibt entsprechend hoch. Es würden jedoch nicht alle angebotenen Objekte zeitnah einen Abnehmer finden. Im Fokus stünden nachhaltige Core-Produkte und Forward-Deals mit geringem Fertigstellungshorizont. ■

BERLIN HYP TRENDBAROMETER SIEHT BAUTURBO-SKEPSIS

ESG wird als Kosten, nicht als Werttreiber gesehen

Die neueste Trendbarometer-Umfrage der Berlin Hyp zeigt die Skepsis der ca. 135 befragten Investoren auf. Positiv sei vor allem, dass Zinsstabilisierung für planbarere Finanzierungen sorge. Lediglich 16% sehen ESG als Werttreiber. Für 84% stehen die Kosten der Sanierung im Vordergrund. Gleichzeitig steige der Refinanzierungsdruck deutlich. Über 60% sehen mittleres bis hohes Risiko für die Refinanzierung der eigenen Bestände. Die Kombination aus höheren Zinsen, sinkenden Beleihungswerten und strukturellen Problemen würde die Anschlussfinanzierung erschweren. Banken würden in der Kreditvergabe restriktiver. (red+)

Sascha Klaus, VV der **Berlin Hyp** und Vorstand der **LBBW** erwartet eine längere Erholungsperiode des deutschen Immobilienmarktes als bislang erwartet. Dennoch deute vieles auf eine weitere Stabilisierung im kommenden Jahr hin. Die anstehenden Refinanzierungsthemen seien im Markt bekannt. Der Umgang bleibe pragmatisch. Die Refinanzierungswelle werde strukturiert abgearbeitet. Banken würden Refinanzierungen grundsätzlich dort begleiten, wo es sich ökonomisch rechtfertigen ließe. Darüber hinaus sei allerdings wenig Spielraum zu erwarten.



Neben der Zinsstabilisierung mit 76% Zustimmung sei mit 53% der anhaltende Nachfrageüberhang im Wohnsegment weiterer Hoffnungsschimmer. Er zementiert hohe Mietniveaus. Die zunehmend verlässlicheren Transaktions- und Bewertungsdaten (34%) änderten nur wenig an strukturellen Problemen. Pausierte oder neu geplante Projekte würden nur selektiv wieder aufgenommen. Der Neustart bliebe unsicher und die Erholung fragil, so Klaus.

Der „Bauturbo“, also die befristete Sonderregelung im Baugesetzbuch, solle den angespannten Wohnungsmarkt entlasten, vor allem durch mehr Tempo und Effizienz. Die Einschätzung zur kurzfristigen Wirkung des „Bauturbos“ fällt deutlich skeptisch aus. 61% der Befragten erwarten keine spürbare Entlastung bereits im Jahr 2026. Weite man den Blick über die Grenzen, werde die die Attraktivität des deutschen Immobilienmarkts im europäischen Vergleich als solide, zugleich aber uneinheitlich eingeschätzt.

Deutschland bleibe ein verlässlicher Markt mit hoher Transparenz und Planbarkeit, so Klaus. Regulierungsdruck, Kosten und langsame Verfahren sind die internationalen Kritikpunkte. ■

INTERHYP-SCHLAGLICHTER 2025 ZUM WOHNUNGSMARKT

Wie die aktuelle Interhyp-Auswertung der Finanzierungen in 2025 zeigt, stieg die Nachfrage im Jahresverlauf spürbar an. Im vierten Quartal bremsten dann geopolitische Unsicherheiten und ein leichter Zinsanstieg die Dynamik. Die Preisschere in Deutschland geht lt. Interhyp weiter auseinander. (red+)

Während Sachsen-Anhalt mit einem durchschnittlichen Kaufpreis von rund 290.000 Euro das günstigste Pflaster für Immobilienkäufer bleibt, markiert Bayern mit knapp 630.000 Euro im Schnitt das obere Ende der Skala. Auch die teuerste Immobilie mit einem Kaufpreis von 7,45 Mio. Euro wurde in Bayern vermittelt. Hamburg war mit 5.617 Euro 2025 teuerstes Pflaster beim qm-Preis. Am günstigsten war der qm Wohnfläche laut Interhyp-Daten 2025 im Saarland mit 2.269 Euro.

Die Bauzinsen für 10-jährige Darlehen starteten im Januar 2025 bei im Schnitt ca. 3,24% und pendelten sich im Sommer bei rund 3,6% ein. Zum Jahresende sorgten Kapitalmarktentwicklungen für einen Anstieg auf knapp 3,85%. In Berlin wurden im Schnitt die ältesten Immobilien finanziert (Baujahr 1952), während in Bayern vornehmlich jüngere Objekte (Baujahr ab 1982) den Besitzer wechselten. In Sachsen liegt der Anteil der Finanzierungen für Kapitalanlagen mit 37% deutlich über Durchschnitt. Wieso ausgerechnet in Sachsen ein Trend zum Investment vorherrscht, bleibt offen.

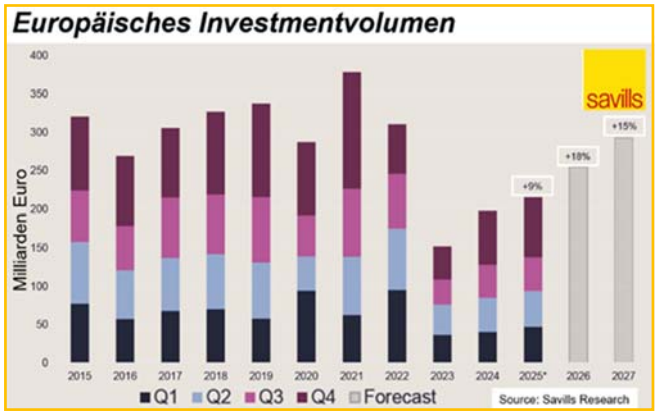
Man beobachte eine sehr bewusste Finanzierungsplanung bei den Kunden, sieht **Mirjam Mohr,** Vertriebsvorständin von **Interhyp**, wenn auch unterschiedliches Verhalten. In Schleswig-Holstein sicherten sich Käufer mit einer durchschnittlichen Zinsbindung von 12,2 Jahren langfristig ab, während bayerische Käufer durch einen massiven Einsatz von durchschnittlich 235.000 Euro Eigenkapital versuchten, die monatliche Belastung stabil zu halten. Ebenfalls deutliche Unterschiede zeigten sich im deutschlandweiten Vergleich bei der durchschnittlichen monatlichen Rate. In Sachsen-Anhalt war sie im vergangenen Jahr mit rund 1.190 Euro am niedrigsten, in Hamburg mit ca. 1.900 Euro am höchsten. Im Saarland waren Käuferinnen und Käufer im Schnitt rund 37 Jahre alt, in Hamburg rund 41 Jahre. ■

EUROPÄISCHES TRANSAKTIONS-VOLUMEN STEIGT 2025 UM 9% AUF 215 MRD. EURO

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

Mit einem erfolgreichen Q4 2025 mit ca. 77 Mrd. Euro Transaktionsvolumen und einem Plus von 12% ist das professionelle europäische Immobilientransaktionsvolumen laut Savills für das Jahr 2025 um 9% auf ein Gesamtvolumen von rund 215 Mrd. Euro gestiegen. Um über 20% legten die Tschechische Republik, Finnland, Portugal, Dänemark, Belgien, Spanien, Schweden, Ungarn und Norwegen zu. (WR+)

Der Blick auf den 10-Jahres-Chart macht den Einfluss der Niedrigzinsphase und den anschließenden Absturz europaweit deutlich. Allerdings war der Abbruch nicht ganz so dramatisch wie in Deutschland mit 50 bis 80% je nach Assetklasse. Vor dem Hintergrund des stabilisierten Zinsumfeldes überrascht **Savills** aber mit einer positiven Prognose auch der absoluten Investmentvolumina. 2027 sollte demnach das Niveau von 2022 bzw. auch der Vorjahre von 2016 bis 2020 wieder erreicht sein. Kurzfristig spielen sicherlich Ba-

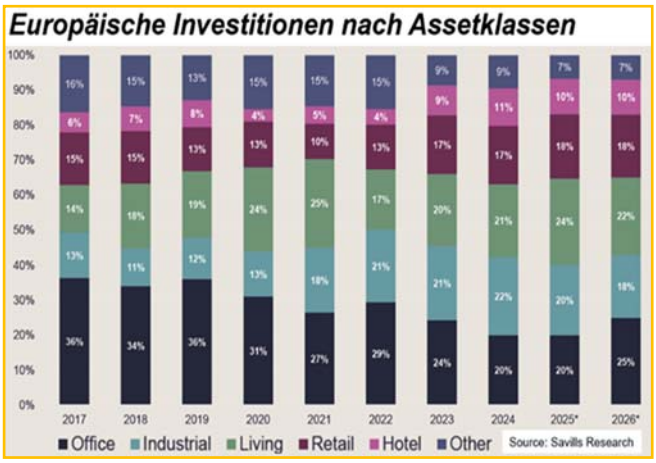


siseffekte und aufgeschobene Investments mit Nachholbedarf der Prognose in die Hände. Gleichzeitig dürften die europäischen Volkswirtschaftenn in Summe – ausgenommen Deutschland natürlich – wieder an Dynamik zulegen Das dürfte eben für 2026 und 2027 eine Rolle spielen. Wie das „new normal“ mittelfristig aussieht, ist dagegen aus offen. Schließlich rechnen sich bei 4 bis 5% Zinsen deutlich weniger Investments als bei 1 bis 2%. Gleichzeitig müssen im Vergleich zu 2017 bis Q1 2022 die Preise nachgeben. Beides drückt auch bei guter Stimmung auf die Volumina. Für 2026 erwartet Savills für die einzelnen Assetklassen folgende Ergebnisse.

Core/Core+ bzw. hochwertige Büroimmobilien in zentraler Lage bleiben für defensive Core-Strategien geeignet, erwartet Savills. Niedrige Leerstandsquoten, starke

Mieternachfrage und eine anhaltende Nachfrageverschiebung für hochqualitative Flächen würden weiterhin die Preise in den größten und liquidesten Hauptstädten Europas stützen. Hotels in etablierten ganzjährigen Reisedestinationen wie Frankreich, Großbritannien (insbesondere London), Italien, Spanien, Portugal und Griechenland bleiben weiterhin gefragt. Savills ist bei Hotels auch für Deutschland positiv gestimmt. Institutionelle Wohnimmobilien in Hauptstädten und großen Ballungsräumen böten trotz Bevölkerungsrückgang dauerhafte Erträge, die durch strukturelle Unterversorgung und anhaltendes Wachstum der Haushaltszahlen getrieben würden. Bei Handel verzeichneten die besten Einkaufsstraßen großer europäischer Städte eine stabile Auslastung, eine hohe Mieternachfrage und wachsende Touristenströme.

In der Kategorie Value-add bietet lt. Savills die Modernisierung älterer oder nicht mehr marktgängiger Büroge-



bäude in zentraler oder gut angebundener Lage ein hohes Wertsteigerungspotenzial. Strengere ESG-Vorschriften und wachsenden Mietpreisunterschiede zwischen erstklassigen und zweitklassigen Objekten seien hier Treiber. Moderne Logistikimmobilien mit kurzen Restlaufzeiten, Mietsteigerungspotenzialen bei der Neuvermietung oder mit Aufwertungspotenzialen blieben attraktiv. Self Storage, Kühlhäuser, Dark Kitchens, Freilager und Ladestationen für Elektrofahrzeuge seien mit stabilen, dienstleistungsbezogenen Einnahmequellen aufstrebende Sektoren. Sie seien zudem weniger anfällig für zyklische Schwankungen des Immobilienmarktes.

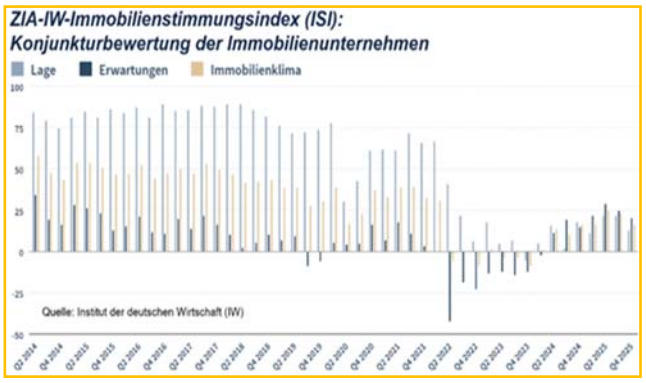
Opportunistische Investitionen in gut gelegene Bürogebäude mit veralteten Spezifikationen, überholten Grundrissen oder baurechtlichem Entwicklungspotenzial bieten gute Möglichkeiten zur Neupositionierung und Sanierung. Umnutzungen, meist von Gewerbe- zu Wohnimmobilien, blieben gleichfalls ein wichtiges opportunistisches Thema. ■

ZIA-IW-IMMOBILIENSTIMMUNGSINDEX ZEIGT FRAGILE ERHOLUNG

Unsicherheit prägt Ausblick 2026

Die aktuelle Befragung zum ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) zeigt eine Erholung der Immobilienwirtschaft auf einem wackligen Fundament. Nach einer kurzen Aufhellung im Sommer fehlen der Branche klare Perspektiven. Die Geschäftslage sinkt um 9,1 Punkte auf 12,9 Punkte. Die Erwartungen für die kommenden zwölf Monate geben um 4,7 Punkte auf 20,1 Punkte nach. Das Immobilienklima fällt damit auf 16,4 Punkte (-6,9) zurück und liegt erneut auf dem Niveau von Ende des vergangenen Jahres. Das Sommerhoch nach dem Antritt der neuen Bundesregierung ist damit verflogen. (red+)

Im **Bürosegment** bleibt das Umfeld angespannt. Die Erwartungen trüben sich angesichts pessimistischer Flächennachfrageaussichten ein. Preiserwartungen drehen wieder ins Negative. Viele Unternehmen planen für 2026 eine Reduzierung ihrer Bürobestände. Im **Wohnsegment** wird die



schwächste Geschäftslage seit fast zwei Jahren gemessen. Eine hohe Nachfrage träfe weiterhin auf ein unzureichendes Angebot. Die angekündigten wohnungspolitischen Reformen könnten die Stimmung nicht verbessern. Entscheidend sei ein konsequenter Reformkurs, erklärt **ZIA**-Präsidentin **Iris Schöberl.** Projektentwicklung sei weiter geprägt durch hohe Kostenbelastung und verhaltener Nachfrage. Zwar zeige sich eine leichte Stabilisierung, das Klima bleibe jedoch auf niedrigem Niveau. Eine **Sonderfrage zu den Erwartungen** für 2026 zeigt, dass die Unternehmen von anspruchsvollen, aber stabileren Rahmenbedingungen ausgehen. Erwartet werden ein weiterer Anstieg der Baupreise um 2,6%, Bauzinsen von rund 3,7% sowie eine Inflationsrate von 2,2%. ■

DACH HOTELMARKT 2025 MIT ERHOLUNG UND INVESTITIONSCHANCEN

Der Hotelimmobilienspezialist Christie & Co sieht im German Hotel Market Snapshot und im DACH Hotel Investment Market Report positive Tendenzen. Während das Jahr 2024, in Deutschland stark von internationalen Events profitierte, konsolidiert sich jetzt die Performance des deutschen Hotelmarkt in 2025. Der RevPAR (Umsatz pro verfügbarem Zimmer) liege mit -1,1% durch Druck auf die Raten leicht unter Vorjahr. Deutschland bleibe Europas größter Hotelmarkt. Das Transaktionsvolumen stieg um über 160% gegenüber dem Vorjahr und erreichte bereits im Dezember rund 2,5 Mrd. Euro. (red+)

Die Nachfrage nach Übernachtungen wuchs in den letzten zehn Jahren um 17%, während die durchschnittlichen Zimmerpreise (ADR) und RevPAR neue Höchststände erreichten. Berlin, Hamburg und München machten 45% des Investmentumsatzes aus. Für 2026 erwartet **Christies** für Deutschland ein positives Tourismusjahr. Es gebe Nachfrageimpulse aus einem starken Messe- und Eventkalender. Auf Investorenseite stützen langsam zusammenlaufende Preisvorstellungen und gefestigte Finanzierungskonditionen die Liquidität. Außerdem werde die schwache Lage insbesondere bei Büro Kapital in Hotelimmobilien drücken.

Österreich profitiere von seiner Positionierung als Premium-Leisure-Markt. Die Übernachtungen stiegen um 14% in zehn Jahren. Das Transaktionsvolumen lag 2024 bei 522 Mio. Euro. 2025 zeige eine anhaltende Erholung. Die Schweiz festigt ihre Rolle als Premium-Markt mit hoher Preisdynamik. Mit einem Übernachtungswachstum von 20% seit 2015 und einem Transaktionsvolumen von 428 Mio. Euro im Jahr 2025 bleibt die Schweiz stabil. Aus PLATOWSICHT war die Schweiz für die Gäste ein Garant für Sicherheit und Zuverlässigkeit. Inwieweit die jetzt bekannt gewordenen Versäumnisse in Crans Montana am Image knabbern, ist offen. ■

FRANKFURTER BÜROMARKT 2025 IM REKORDRAUSCH

Rekordumsatz, Rekordmieten und Rekordleerstand

Der Nachholeffekt schlägt zu. Der Frankfurter Büromarkt hat sich lt. Blackolive 2025 trotz im Q4 fehlender Abschlüsse über 10.000 qm zu einem Flächenumsatz auf dem Niveau von 2019 aufgeschwungen.

Die größeren Anmietungen des Q4 erfolgten in Refurbishments. **Jack Wolfskin** mietete rund 6.000 qm im MERGENTHALER in Eschborn. **Deloitte** expandiert mit ebenfalls 6.000 qm im RAW in der ehemaligen **DB**-Zentrale im Europaviertel. Der Mietvertrag der **ING-DiBa** im Hafenpark über 32.000 qm und die Anmietung von **Sanofi-Aventis** im Industriepark Höchst erfolgten ebenfalls in hochwertigen modernen Projekten in Lagen außerhalb des Central Business Districts (CBD), so Frankfurt **Blackolive**-GF **Kevin T. Nguyen**. Die schon erfolgten großen Anmietungen der **Commerzbank** im CBT über 73.000 qm und der **KPMG** im Park Tower und Opernturm mit in Summe über 33.000 qm und die Entscheidung von **White & Case** für rund 10.000 qm im Central Parx, hatten schon im Jahresverlauf die großen verfügbaren Projekt- und Premiumflächen absorbiert.

FRANKFURTER BÜROVERMIETUNGSMARKT 2025

Eckdaten Frankfurt 2025	
Flächenumsatz 2025	ca. 583.500 qm (+61%)
Durchschnittsmiete Q4 2025	31,50 Euro (+6,00 Euro)
Spitzenmiete Q4 2025	52,50 Euro (+4,50 Euro)
Leerstandsquote Q4 2025	13 % (Q4 2024: 12 %)
Fertigstellungen 2025	ca. 56.000 qm
Fertigstellungen 2026	ca. 114.900 qm
Umsatzprognose 2026	450.000 qm
Top Abschlüsse Q1–Q4 2025	
CBT – Central Business Tower	Commerzbank | ca. 73.000 qm
Park Tower / Opernturm	KPMG Europe | ca. 33.400 qm
Hafenpark Quartier	ING DiBa AG | ca. 32.000 qm

Quelle: Blackolive

Die Flächenklasse größer 10.000 qm war mit 9 Deals für ein gutes Drittel des Gesamtumsatzes verantwortlich. Finanzdienstleister blieben mit annährend 30% Anteil größte Mieterbranche, gefolgt von Beratern mit rund 19% und der öffentlichen Hand mit 10%. Neuanmietungen in Top-Objekten würden zwar teurer, aber meist auch kleiner ausfallen als die bisherigen Flächen. Öffentliche Verwaltungen und Verbände schlossen mit rund 23 Deals zwar kaum mehr Verträge ab als im Jahr 2024, aber fast doppelt so viel Fläche wie im Vorjahr. **Das rettet zwar den Vermietungsmarkt, macht jedoch aus volkswirtschaftlicher Sicht nachdenklich. Aus Maklersicht sind öffentliche Vermietungen ein Erfolg. Aus wirtschaftlicher Sicht wirft es Fragen auf, wenn die private Wirtschaft, die am langen Ende über Steuern den öffentlichen Bereich trägt, zurückhalternd bleibt.**

Die Mieten haben sich im Jahresverlauf deutlich erhöht. Die Spitzenmiete stieg lt. Blackolive um 4,00 Euro auf 52,50 Euro. **Bedenken Sie dabei, dass dies gerade der nominalen Spitzenmiete des Jahres 2000 oder auch der frühen 90er Jahre entspricht. Inflation ist dabei nicht berücksichtigt. Bei positiver Betrachtungsweise macht das klar, dass deutsche Spitzenmieten recht niedrig sind und im Vergleich zu früher durchaus nach**

Belastungspotential aufzeigen. Damals besaß Deutschland allerdings eine expansive Volkswirtschaft.

Die Durchschnittsmiete machte lt. Blackolive durch großvolumige Abschlüsse im Bankenviertel einen Sprung um 6,00 Euro und lag zum Jahresende bei 31,50 Euro. Der Anstieg der Spitzenmiete sei durch die Verknappung von Flächen im Premium-Segment bei gleichzeitig anhaltend hoher Nachfrage zu erklären. Der Wunsch nach Nachhaltigkeit spiele dabei ebenso eine Rolle wie die Lage und Einrichtung der Arbeitsplätze. Das werde sich 2026 nicht wiederholen. Insofern würden die Spitzen- und Durchschnittsmieten wieder etwas auseinanderdriften, prognostiziert Nguyen.

Der Leerstand steigt jetzt zwar langsamer, hat sich aber um gut 100.000 qm auf rund 1,52 Mio. qm erhöht. Die Leerstandsquote stieg von 12% auf 13%. In Eschborn und im Bankenviertel nahm der Leerstand um rund 15% zu. Trotz der sehr guten Vermietungsleistung in der Bankenlage, werden auch hier vermehrt (kleinere) Fläche freigezogen. Das Fertigstellungsvolumen hat mit gut 56.000 qm im abgelaufenen Jahr 2025 den tiefsten Punkt seit 2008 erreicht. Durch Verzögerungen würden 2026 jedoch rund 115.000 qm fertig. Davon seien 60% belegt. In der Pipeline befänden sich Objekte mit mehr als 2 Mio. qm, so Nguyen. Deren Bau hinge aber von der wirtschaftlichen Lage ab. Im Central Business District mit den Bereichen Bankenviertel, Westend und City würden in den nächsten Jahren keine größeren Objekte mit mehr als 10.000 qm verfügbarer Fläche fertiggestellt.

Im Ausblick rechnet Blackolive für das Jahr 2026 mit einem geringeren Flächenumsatz von rund 450.000 qm. Der Leerstand werde weiter steigen. Allerdings stünden 5% Leerstand im Westend über 30% Leerstand im Offenbacher Kaiserlei gegenüber. Abgänge vom Bestand und teilweise auch vom Leerstand durch Umnutzung, Sanierung oder Abriss-Neubau würden auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Die Durchschnittsmiete habe ihren Zenit wohl erreicht und werde sich 2026 eher rückläufig entwickeln. Viele ältere Objekte müssten fit für die Zukunft gemacht werden, mahnt Nguyen. ■

BÜROMARKT HAMBURG 2025

Solides Jahresergebnis, neue Höchstwerte für Mieten

Sabine Richter

Der Hamburger Bürovermietungsmarkt hat das Gesamtjahr 2025 leicht unter dem Vorjahreswert abgeschlossen. Die Umsätze des starken ersten Quartals (132.100 qm) konnten in den drei folgenden Quartalen nicht gehalten werden. Das vierte Quartal schloss mit schwachen 87.000 qm ab (JLL).

Der Jahresflächenumsatz 2025 wird von den Unternehmen in einer Spannweite von 387.600 qm (Savills) bis 412.100 qm (JLL) angegeben. **BNP Paribas Real Estate** errechneten 401.000 qm, **Colliers** 396.400 qm, **Cushman & Wakefield** 393.600 qm und **Grossmann & Berger** 410.000 qm.

Bei den Großabschlüssen über 10.000 qm sank die Anzahl im Jahresvergleich von sechs auf vier, während sich der Flächenumsatz in dieser Kategorie auf 61.800 qm nahezu halbierte, bilanziert **JLL.** Dazu zählen als größter Abschluss die 26.600 qm von NXP Semiconductors in Altona-Ottensen-Bahrenfeld aus dem dritten Quartal sowie im vierten Quartal rund 10.500 qm im Stadtkontor im Teilmarkt St. Georg. Wichtigste Umsatzträger waren laut G&B Beratungsunternehmen.

Die Spitzenmiete knackt die 40 Euro-Marke. Die stärkere Nachfrage nach großen hochmodernen Flächen und der Mangel an Erstbezugsflächen ließ sowohl die Durchschnitts- als auch die Spitzenmiete signifikant ansteigen. Durch die Anmietung des Beraters Accenture im Neubauprojekt am Alten Wall lag die realisierte Höchstmiete erstmals über der Vierzig-Euro-Marke. BNPPRE wertet dies als Startschuss für das nachhaltige Ansteigen der Spitzenmiete deutlich über diesen Wert.

Als aktuelle Spitzenmiete nennen BNPPRE und Colliers 38,00 Euro, Cushman & Wakefield 37,00 Euro, G&B 37,00 Euro, JLL 41,00 Euro und Savills 35,50 Euro. Als Durchschnittsmiete werden zwischen 22,20 Euro (G&B) und 22,80 Euro (Cushman &Wakefield) angegeben.

Zum Jahresende lag die Leerstandsquote bei 6,7% und damit auf dem höchsten Niveau seit 2013, so G&B. Abweichend geben BNPPRE 6,3% als Leerstandsrate an, Colliers 5,5%, Cushman & Wakefield 6,4%, JLL 6,7% und Savills 4,8%. Das verfügbare Büroflächenangebot erhöhte sich laut G&B im Jahresvergleich um rund 28% auf etwa 965.000 qm. Vor allem in dezentralen Lagen sowie an etablierten Backoffice-Standorten wie der City Nord und der City Süd habe sich das Angebot deutlich ausgeweitet. Hier gestalte sich die Vermietung zunehmend schwierig. Für die Jahre 2026 und 2027 erwarten G&B Fertigstellungen von insgesamt rund 243.000 qm. Bei einer aktuellen Vorvermietungsquote von 68% gelangen davon rund 77.000 qm spekulativ auf den Markt. ■

ÖFFENTLICHE MIETER TRAGEN BÜROMARKT KÖLN ÜBER DIE ZIELLINIE

Die Meldungen aus dem Büromarkt Köln von den Lokalmatadorin Larbig & Mortag Immobilien GmbH sowie Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH zeichnen genau ein von der öffentlichen Nachfrage abhängiges, daher eher fragwürdiges Bild der deutschen Wirtschaft.

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:
Klumpe 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 Gerasch

Chefvolkswirt:

Prof. em. Dr. oec. Dr. h. c. Hanspeter Gondring FRICS, Wissenschaftlicher Leiter der ADI Akademie, "Exzellenzpartner für lebenslanges Lernen in der Immobilienwirtschaft!"

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

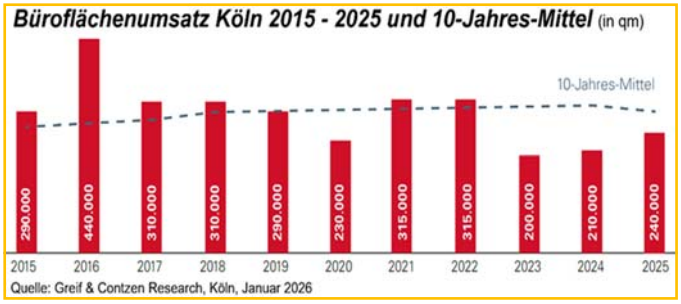
Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aus Maklersicht zeigte der Kölner Büroimmobilienmarkt im Jahr 2025 eine Stabilisierung bei moderat zunehmendem Flächenumsatz bei gleichzeitig weiter steigenden Leerständen. Der Ausblick auf 2026 bleibt vorsichtig. (red+)

Der Flächenumsatz stieg 2025 um 13% lt. **Larbig & Mortag** (L&M) auf rd. 247.000 qm. **Greif & Contzen** (G&C) nennt ein Plus von 14% auf ca. 240.000 qm. Im langfristigen Vergleich sei das ein weiterhin unterdurchschnittliches Niveau, so unisono die Makler. Das Zehnjahresmittel liege bei rd. 290.000 qm. Beide Quellen beschreiben für das Jahr 2025 ein anspruchsvolles Marktumfeld. Unternehmen agierten zurückhaltend. Entscheidungsprozesse verlängerten sich. Investitionen blieben selektiv. Die Flächennachfrage blieb insgesamt gedämpft. Viele Unternehmen setzten auf Vertragsverlängerungen statt auf neue Anmietungen. Laut Greif & Contzen zögerten Nutzer bei Vergrößerungen oder Modernisierungen. Larbig & Mortag sieht auch in Köln eine qualitative Ausdifferenzierung der Nachfrage. Hochwertige Flächen in zentralen Lagen blieben gefragt. Die Rückkehr ins Büro gewann wieder an Bedeutung. Homeoffice-Modelle reduzierten sich vielfach auf ein bis zwei Tage pro Woche.



Die wichtigste Nachfragegruppe waren öffentliche Institutionen mit rund 33% des Flächenumsatzes. Lt. L&M stellte die Öffentliche Hand bei Großanmietungen ab 5.000 qm einen Anteil von rund 70%. Unter anderem mietete das **Jobcenter** in den Stadtteilen Deutz und Vogelsang zwei Neubauprojekte mit zusammen über 30.000 qm Büro. Unternehmens-Abschlüsse blieben selten. Für Köln gilt das Gleiche wie für Frankfurt noch verstärkt. Das rettet zwar den Vermietungsmarkt, macht jedoch aus volkswirtschaftlicher Sicht nachdenklich. Aus Maklersicht sind öffentliche Vermietungen ein Erfolg. Aus wirtschaftlicher Sicht wirft es Fragen auf, wenn die private Wirtschaft, die am langen Ende über Steuern den öffentlichen Bereich trägt, zurückhalternd bleibt. Die **Atradius-Versicherung** mietete rd. 7.700 qm im Neubauareal MesseCity Köln in Deutz. Gleichzeitig entfielen rund 46% des Flächenumsatzes auf Abschlüsse unter 1.000 qm.

Die Mietentwicklung beschreiben die Makler uneinheitlich. G&C berichtet von einem leichten Anstieg der flächengewichtete Durchschnittsmiete von 20,30 Euro auf 20,80 Euro je qm, ausgelöst durch Abschlüsse im höherpreisigen Segment. Die einfache arithmetische Durchschnittsmiete sei dagegen nur von etwa 17,30 Euro auf 18 Euro gestiegen. Die Spitzenmiete sei aber von 35 auf 33 Euro gesunken, wobei die „höchste realisierte Miete“ bei 37 Euro gelegen habe. L&M sieht bei ähnlichen Werten ein Nachgegeben der Mieten. Die Spitzenmieten seien auf rd. 31,50 Euro (2024: 35,78 Euro), die Höchstmieten auf circa 35 Euro (2024: 40,35 Euro) und die Durchschnittsmieten auf 19,55 Euro (2024: 20,56 Euro) gesunken.

Der Leerstand nahm mit Quoten von 5,7% (L&M) bzw. 5,5% bei 5,5% (G&C) zu. Insgesamt ergibt sich ein verfügbares Volumen von knapp 500.000 qm. Der Leerstandsanstieg sei auf auf nicht mehr marktgerechte Bestandsobjekte zurückzuführen. Besonders ältere Büroflächen ohne zeitgemäße Grundrisse oder energetische haben kaum Nachfrage. Die Bautätigkeit blieb gering. L&M errechnet ca. 225.000 qm Bürofläche im Bau und rd. 110.000 qm Fertigstellungen im Jahr 2025. Beide Marktbeobachter blicken vorsichtig auf das Jahr 2026. Es sei keine deutliche wirtschaftliche Erholung zu erkennen. Der Flächenumsatz bleibe eher auf dem Niveau von 2025. ■

Der Immobilien Brief RUHR

NR. 182 I 03. KW I 16.01.2026 I ISSN 1930-6375

Personalien

Markus Müller, **Lucas Gerlich** und **Jonas Pfennings** haben die Geschäftsführung beim Düsseldorfer Maklerhaus **Anteon** übernommen. Die bisherigen fünf geschäftsführenden Gesellschafter **Guido Nabben**, **Heiko Piekarski**, **Jens Reich**, **Dirk Schäfer** und **Marius Varro** bleiben Gesellschafter. Das Unternehmen ist Teil der **German Property Partners** (GPP).

Bottrop

144 Wohnungen, 18 Gebäude: **VIVA-WEST** schließt den ersten Teil der energetischen Modernisierung von MFH im Quartier Batenbrock-Am Volkspark ab, Investitionssumme rd. 16,9 Mio. Euro. Der erste Bauabschnitt ist Teil der „Modernisierungsoffensive+“ in NRW. Dank der Landesfördermittel sind alle Wohnungen mietpreisgebunden.

Düsseldorf

LEG Immobilien SE hat im Q4 2025 rd. 900 Wohnungen für zusammen 63 Mio. Euro vorwiegend in Nord- und Ostdeutschland veräußert. Die Transaktionen sollen in Q1-Q2 2026 abgeschlossen werden. Damit erhöht sich die Gesamtzahl der Verkäufe auf 3.100 WE für rd. 250 Mio. Euro plus 160 Einzelprivatisierungen für rd. 16 Mio. Euro. Die Erlöse lägen leicht über den Buchwerten. Ziel sei es, 2026 den LTV auf 45% zu drücken.

Instone startet Vertrieb für 98 Eigentumswohnungen im Wohnprojekt „Mosaik“ auf dem letzten Baufeld im Quartier Grafental im KfW-Effizienzhaus-40-Standard. Baubeginn Q2/2026, Fertigstellung voraussichtlich Q3/2028.

AUF ZUR NÄCHSTEN ETAPPE FÜR „FREIHEIT EMSCHER“

Nach jahrelanger Vorbereitung ermöglichen jetzt Fördergelder die nächsten Schritte hin zu einer beispielgebenden urbanen Transformation im Ruhrgebiet, darin enthalten rd. 800 ha Gewerbe- und Industrieflächen.

Mit Übergabe der Förderbescheide aus Mitteln des Landes NRW aus dem Just Transition Fund (JTF) sowie der EU im Umfang von rd. 78 Mio. Euro bis 2029 beginnt für das interkommunale Flächenentwicklungsprojekt „Freiheit Emscher“ auf Essener und Bottroper Stadtgebiet eine neue Phase. Die Fördermittel sind für die nachhaltige Entwicklung der ersten beiden von insgesamt fünf Entwicklungsflächen vorgesehen: „Emil Emscher“ im Essener Stadtteil Vogelheim und „Welheimer Mark“ in Bottrop. Jetzt können die jeweiligen Bebauungspläne aufgestellt werden. Der für Emil Emscher soll bereits in diesem Frühjahr spruchreif werden, in der Welheimer Mark wird es ein Jahr länger dauern. Die drei weiteren Entwicklungsflächen „Sturmshof“, „Hafen Coelln-Neuessen“ und „Prosper II“ stehen derzeit noch unter Bergaufsicht. Insgesamt umfasst das Entwicklungsgebiet beidseits der Emscher, des Rhein-Herne-Kanals und der Autobahn A 42 einen rd. 1.700 ha großen Betrachtungsraum. Darin sind bestehende Wohn- und Gewerbegebiete enthalten, ein Kanalhafen, das Großklärwerk Bottrop, ein Kraftwerk des RWE, eine denkmalgeschützte Siedlung, Bergehalden und Parks, Straßen und Infrastruktur - dazwischen fünf ehemalige Zechenstandorte mit z.T. denkmalgeschütztem Gebäudebestand. Dazu zählt mit Prosper II eine Schachtanlage der Zeche Prosper-Haniel, die als letzte Steinkohlenzeche im Ruhrgebiet geschlossen wurde. Allein die Zechenareale bieten 150 ha Potentialflächen.

Als 2018 auf Prosper Haniel die letzte Schicht gefahren wurde, waren die Vorbereitungen für das „Danach“ bereits in vollem Gange, denn es war klar, dass Einzelmaßnahmen auf Teilflächen nur gelingen können, wenn der Raum als Ganzes betrachtet wird mit der Zielsetzung einer „grünen Industriestadt der Zukunft”. Es galt einen Wirtschaftsraum vorzubereiten, der Innovation, Nachhaltigkeit und Lebensqualität vereint. Darauf einigten sich die betroffenen Städte Essen und Bottrop gemeinsam mit der für die Bergbauflächen zuständigen **RAG Montan Immobilien GmbH**, mit dabei die **Emschergenossenschaft/Lippeverband EGLV** für das Klärwerk Bottrop und alle weiteren wasserwirtschaftlichen Belange wie der Renaturierung des Baches Aspelflötte zur ökologischen Aufwertung des Gebietes. Als Geschäftsträger wurde 2023 die **Freiheit Emscher Entwicklungsgesellschaft mbH FEEG** gebildet. Sie agiert auf der Basis des vom Architekturbüro **Stahm**, Braunschweig und Mülheim an der Ruhr, erarbeiteten Masterplans, der Grünzonen und die vielfältigen Funktionsbereiche definiert und diese in einem integrierten Mobilitätskonzept besser als bisher miteinander vernetzt. Ein zentrales Element ist der in Nord-Süd-Richtung über die Wasserstraßen und die Autobahn hinweg die beiden Städte – auch über des engere Plangebiet hinaus - verbinden wird. Der als 25 Meter breite Allee geplante Boulevard soll ein gleichberechtigtes Neben- und Miteinander von motorisiertem und nicht-motorisiertem Verkehr ermöglichen. Dank Trassen für Rad- und Fußverkehr, Grünstreifen und Aufnahmeflächen für Regenwasser zeichne sich der Boulevard als zukunftsweisende Mobilitätsachse aus.

Aus der Bergaufsicht entlassene Teilbereiche sind schon in das Eigentum der FEEG übergegangen, die nun auch für die Vermarktung der Grundstücke zuständig ist. So konnte bereits vor knapp einem Jahr der Vermarktungsprozess für drei Baufelder mit rd. 12 ha Fläche von den 29 ha der ehemaligen Zeche Emil

Emscher auf Essener Gebiet begonnen werden. Das Angebot stieß auf reges Interesse. Inzwischen wurde aus der insgesamt zweistelligen Zahl an Bewerbern eine Vorauswahl getroffen und mit Verhandlungen darüber begonnen, inwieweit die Unternehmen die Vorgaben des Masterplans hinsichtlich innovativer Produktion, insbesondere Klimaresilienz, grüner Energie und nachhaltiger Mobilität erfüllen.

Neben Emil Emscher bereitet die EFFG mit den jetzt zugewiesenen Fördergeldern zeitgleich auf Bottroper Gebiet eine Fläche in der Welheimer Mark als Standort für Forschungseinrichtungen und wissensbasierte Unternehmen vor, wobei die unmittelbare Nähe zur Kläranlage der EGLV und deren Innovationspotential die Fläche für zirkuläres, nachhaltiges Wirtschaften prädestiniert. Als einer der ersten Schritte wird hier wie auf Essener Seite für Emil Emscher der im Masterplan vorgesehene sog. Gewerbeboulevard ausgebaut, um die Flächen an die vorhandene benachbarte Verkehrsinfrastruktur anzuschließen.

„Die Übergabe der JTF-Zuwendungsbescheide ist ein wichtiger Meilenstein für Freiheit Emscher“, sagte **Gernot Pahlen**, Geschäftsführer der FEEG, anlässlich der Übergabe durch die Ministerin für Wirtschaft und Klima-

Freiheit_Emscher_Gewerbegebiet_Emil_Emscher. Freigabe: FEEG

Düsseldorf

Die **Opheis-Gruppe** von **Felix Opheis** aus Geldern hat nach Medienberichten aus der Insolvenzmasse der **Centrum**-Gruppe das Ladenlokal Königsallee 28 für über 15 Mio. Euro erworben. Mieter der 200 qm Ladenfläche ist das Modelabel **Tod's**. **Lührmann** hat den Käufer beraten.

Erkrath

Die Wuppertaler **Ferox Immobiliengruppe** hat bei einer Zwangsversteigerung das seit fünf Jahren leerstehende **Arcadia Hotel** an der Neanderstraße 2-4 mit 5.200 qm Fläche erworben. Es soll im EG gewerblich genutzt und in den OGs zu flexiblen Wohneinheiten umgebaut werden. Eos Immobilien Workout hatte die Zwangsversteigerung betrieben.

Gelsenkirchen

CUBION hat eine insgesamt rund 2.100 qm umfassende Büro- und Hallenkombination Hamburger Straße 11 in Buer mit Baujahr 2018 an zwei Mieter vermittelt. Die **Heinz Schlengermann GmbH** wird kurzfristig eine rd. 1.400 qm große Hallenfläche mit 230 qm Büroanteil beziehen. Weitere 470 qm übernimmt ein Gelsenkirchener Familienunternehmen.

Tech & Home Mate, Tochter der Düsseldorfer **Landport Group**, wird Alleinmieter des rd. 16.000 qm großen Hallenneubaus der **ecoPARKS GmbH** an der Europastraße im Business- und Gewerbepark Schalke. ecoPARKS hatte das ca. 27.000 qm große Grundstück samt Projektentwicklung 2024 an **AEW** veräußert und den Neubau mit dem Investor realisiert. **Ruhr Real** vermittelte.

schutz NRW **Mona Neubaur**. „Unser Ansatz, die Fördermittel im Sommer 2023 als Verbund von Bottrop, Essen, RAG MI und der Emschergenossenschaft zu beantragen, war richtig. Hier wurde von Beginn an einem Strang gezogen – ein Erfolg mit Vorbildfunktion für interkommunale Zusammenarbeit weit über die Region hinaus." ■

WIE HÄLTST DU'S MIT DER WÄRMEWENDE?

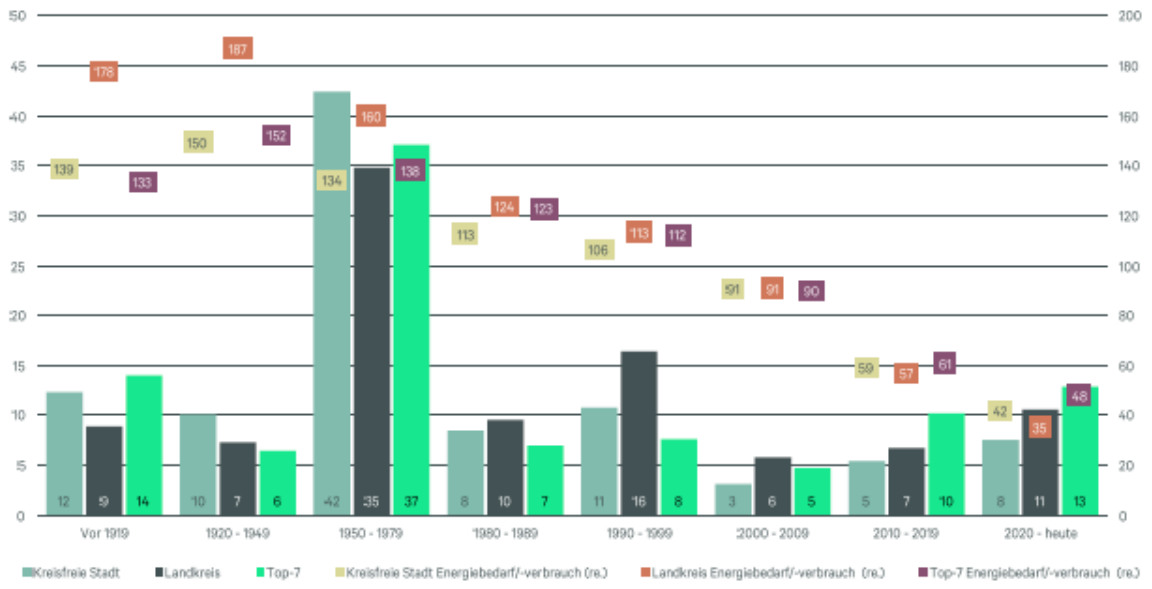
CBRE liefert einen Überblick über die Verteilung von Energieklassen im deutschen Wohnungsbestand. Fernwärme aus Geothermie könnte die Bilanz regional verbessern.

Eine der Erkenntnisse aus dem von **CBRE** aufbereiteten Datenmaterial zum Stand der energetischen Anpassung im deutschen Wohnungsbestand ist die, dass Städte mit moderner Fernwärmeversorgung hinsichtlich der Energieklassenverteilung im Vorteil seien gegenüber ländlichen Regionen, wo lockere Bebauung mit Einfamilienhäusern vorherrscht. Um für die Fernwärme neue klimaneutrale Quellen zu erschließen, unterstützt aktuell das Land NRW mit rd. 7,5 Mio. Euro das Pilotprojekt einer Tiefenbohrung der **Stadtwerke Duisburg**. Das Förderangebot „progres.nrw-Risikoabsicherung hydrothermale Geothermie" trage dazu bei, das Potenzial für Geothermie in NRW besser nutzbar zu machen und Investitionsrisiken für Kommunen und Stadtwerke in einer frühen Projektphase zu senken. Die geologischen Voraussetzungen seien günstig, bis 2045 sollen 20% der Wärmeenergie durch Geothermie gedeckt werden. In Duisburg sind für ca. 12,5 Mio. Euro Erkundungsbohrungen bis 4.000 m Tiefe geplant mit dem Ziel, die Fernwärmeversorgung im Einzugsbereich bis 2035 vollständig klimaneutral aufzustellen.

Die Versorgung mit klimaneutraler Fernwärme hätte für die angeschlossene Wohnbebauung den unschätzbaren Vorteil, die schon bald von der Kür zur Pflicht werdenden Anforderungen zur Senkung der Energieverbräuche zu erfüllen weitgehend ohne bauliche Investitionen am Einzelgebäude. Die sind es vor allem, das stellt auch die Studie von CBRE fest, die gerade private Hauseigentümer zögern lassen, in energetische Sanierungen zu investieren, denn die Vorteile der Einsparung bleiben beim Mieter, während der Vermieter die Kosten hat. Hinzu komme das Hemmnis wenig verlässlicher staatlicher Vorgaben oder Förderversprechen, was die Wohnungswirtschaft insgesamt ausbremst. Auch führten die nach wie vor steigenden Baukosten bei Neubauten oder Renovierungen zu „Kompromissen" bei Wärmedämmung und Heizung, um gemessen an den realisierbaren Mieten im Kostenrahmen zu bleiben.

CBRE operiert in der Studie mit Daten über Wohnimmobilien im Bestand, die das Analyseunternehmen **Value AG** in repräsentativen Stichproben aus 2,1 Mio. Wohnungsinseraten erhoben hat. Insofern können die Ergebnisse nur als genereller Überblick gewertet werden. Als Durchschnittswert ergab sich ein Primärenergieverbrauch für das Heizen von Wohnungen in Deutschland von 124,1 kWh/m²a. Von den Top 7-Städten liegen Köln und Düsseldorf genau auf diesem Wert, Stuttgart etwas darüber und München mit 104 kWh am niedrigsten. Keine Unterschiede ergaben sich bei dem Vergleich von Miet- und ETW-Kaufangeboten. Lt. der 2024 beschlossenen europäischen Richtlinie für die Senkung der Energieverbräuche im Gebäudebereich EPBD gelte für Wohngebäude eine Reduktion des nationalen Durchschnittsverbrauchs um mindestens 16% bis 2030 bzw. um 20-22 % bis 2035. Dabei müssen mindestens 55% dieser Einsparungen durch die Renovierung der energetisch schlechtesten Gebäude erreicht

Abbildung 4: Anteil Baujahresklassen in den jeweiligen Räumen (%) und Energieeffizienz in kWh/m²a (re.)



Quelle:CBRE Researchauf Datenbasis Value AG;
Anmerkungen: Deutschland ohne Top-7; Baujahresklassen gemäß statistischem Bundesamt (Destatis)

werden. Diese Vorgaben schaffen faktisch eine Sanierungspflicht für die Klassen H, G, F und in Teilen von E – und somit gerade für die Bausubstanz aus den 1960 – 1970er Jahren und älter, die den Großteil der Wohnbebauung in den Ballungszentren vor allem in Westdeutschland ausmacht. Im Ruhrgebiet liegt der Anteil der Wohnungsbestände mit Energieklasse E und schlechter zwischen 40 und 60 %, am niedrigsten in Bottrop mit 30 – 40 % dank der Sanierungsinitiative „InnovationCity Bottrop“ der 2010er Jahre. [siehe Grafik]

Seit den 1980er Jahren habe sich das Verhältnis umgekehrt, als die starke Suburbanisierung zu einem Bauboom im ländlichen Raum führte mit entsprechend moderneren Bau- und Heizsystemen. In jüngster Zeit käme hier noch der technische Fortschritt bei Einfamilienhäusern hinzu in der Kombination aus Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen.

Bundesweit erreichen bereits 61% der untersuchten Miet- und Kaufobjekte eine Energieklasse D oder besser, in den Top-7-Städten sogar 65%. Diese Verschiebung werde sich weiter verstärken, denn kostenintensive Value-Add-Strategien lassen sich eher dort realisieren, wo Mietsteigerungen durchsetzbar sind, während die niedrigen Mieten im ländlichen Raum Grenzen setzen und obendrein die Nachfrage nach Wohnraum dort weiter zurück gehen wird. Die größten Potenziale lägen derzeit in den Klassen D, E und F. CBRE erwartet, dass die Klassen G und H mittelfristig vor allem in Metropolen verschwinden werden, auch weil Vermieter künftig einen Großteil der CO2-Kosten selbst tragen müssten. Für eine Vollsanierung von H/G auf C seien derzeit 400–700 Euro/qm zu kalkulieren, bei bereits gedämmten Gebäuden koste die Umrüstung auf Wärmepumpe ohne PV etwa 100 Euro/qm. Dabei decken die aktu-ellen Regelungen zur Modernisierungsumlage (§559 BGB) mit ihrer Kappung bei 8% der Investitionskosten die hohen Sanierungskosten kaum ab. Wenn jedoch Eigentümer, um die Sanierungskosten zu umgehen, ältere Wohnungen vom Markt nehmen, würde das den Druck auf die Märkte in den Städten weiter verschärfen, ein Dilemma zwischen kurzfristigen politischen Erleichterungen und der faktischen Dekarbonisierungspflicht.

Vor diesem Hintergrund kündigt CBRE vertiefende Analysen zu weiteren zentralen Handlungsfeldern an. Genannt sind die Bezahlbarkeit der sog. „zweite Miete“ sowie der Vergleich zwischen zentralen und dezentralen Wärmeversorgungslösungen, um „konkrete Wege zur Beschleunigung des deutschen Sanierungsstaus aufzuzeigen und Investoren wie politischen Entscheidungsträgern fundierte Orientierung zu geben“, wie im Fazit der Studie heißt. ■

BÜROMARKT DORTMUND IM AUFWIND – IN ESSEN SCHRUMPFEN DIE UMSÄTZE WEITER

Dank Anmietungen der öffentlichen Hände erreichte der Flächenumsatz in Dortmund 2025 dieselbe Höhe wie in Stuttgart - bei geringerem, gesunkenem Leerstand und geringeren, gestiegenen Mieten. Ohne den öffentlichen Beitrag bietet Essen erwartbare Ergebnisse.

Savilles meldet für **Stuttgart** einen Büroflächenumsatz im Gesamtjahr 2025 von rd. 150.000 qm aus 172 Abschlüssen und der Leerstand für die Gesamtstadt sei auf 6,6% gestiegen bei einer Spitzenmiete von 36,00 Euro/qm, im Durchschnitt 18,50 Euro. Der Umsatzrückgang sei auf das Ausbleiben von Großabschlüssen zurückzuführen.

In **Dortmund** stieg der Flächenumsatz dagegen erneut und erreichte lt. **Cubion Immobilien** mit einem Plus von 31 % ein Allzeithoch bei eben jenen 150.000 qm aus 127 Abschlüssen, hier allerdings explizit bedingt durch mehrere Großabschlüsse. In der Gesamtsumme sind 25.000 qm durch Eigennutzer enthalten (nach nur 9.500 qm im Vorjahr) u.a. durch die **Stadt Dortmund** in den beiden Immobilien Rheinische Straße 1 am Dortmunder U mit rd. 15.000 qm sowie Heiliger Weg 74–80 mit etwa 8.600 qm Bürofläche. Den überhaupt größten Mietvertrag schloss die **Sparkasse Dortmund** ab für die Interimsanmietung von rd. 21.000 qm in der Florianstraße 11, gefolgt vom **BLB NRW** für die Oberfinanzdirektion über 14.600 qm im „Gotic-Haus“ am Westfalendamm. Des Weiteren mieteten die **Thalia Bücher GmbH** das ehemalige Bundesbankgebäude Hiltropwall 16 mit rd. 9.000 qm, die **Kirchliche Zusatzversorgungskasse Rheinland-Westfalen** 6.600 qm in der Voßkuhle 38 und die Stadt Dortmund, hier als Mieterin, rd. 6.300 qm im Freistuhl 7. Stadträumlich verteilten sich die Abschlüsse etwa zur Hälfte auf den Büroboulevard B1 und die City, gefolgt von Phoenix West. Das Gebiet Phoenix See spielt, da voll entwickelt derzeit kaum noch eine Rolle.

Ein Faktor bei der Tatsache der Tendenz weiter sinkender Leerstände – die Quote sank von 4,7 auf 4,2% - war die geringe Fertigstellung: 2025 kamen nur 14.500 qm Neubaufläche hinzu nach 122.000 qm noch im Vorjahr. Von den neuen Büroflächen seien derzeit auch nur noch etwa 1.300 qm verfügbar bei einem Leerstand von insgesamt rd. 137.500 qm, darunter 10.500 zur Untervermietung, und anhaltend geringer Neubautätigkeit.

Wie erwartet stiegen entsprechend die Mieten im Durchschnitt incl. Neubau um 9 auf 13,67 Euro/qm, dies nicht zuletzt wegen eines großvolumigen Mietvertrags zu einem Mietzins „deutlich oberhalb von 20 Euro/qm. Da in die Kalkulation der Durchschnittsmieten hier in Dortmund wie auch in zahlreichen anderen Städten ein hoher Anteil an Vermietungen an die Öffentlichen Hände enthalten sind, gibt **Markus Büchte**, Vorstand der Cubion Immobilien, in Bezug auf deren Kalkulation zu bedenken: *„Wenn öffentliche Einrichtungen Büroflächen anmieten, wirkt sich das häufig auch auf die Miethöhe aus. Der Grund liegt nicht im Markt, sondern im Steuerrecht: Vermieter können in diesen Fällen oft die beim Bau oder bei Sanierungen gezahlte Umsatzsteuer nicht zurückholen und müssen diesen finanziellen Nachteil ausgleichen. Dieser Ausgleich schlägt sich dann im Mietpreis nieder, wird in Statistiken aber nicht gesondert ausgewiesen – wodurch Durchschnittsmieten insbesondere in kleineren Städten höher erscheinen können, als sie es rein marktbedingt wären.“*

In seinem Ausblick auf den Dortmunder Büromarkt stellt Büchte die berechtigte Frage, ob die hohe Nachfrage der öffentlichen Hand auch künftig anhält oder durch eine stärkere Aktivität der Privatwirtschaft ergänzt werden könne, die in den letzten Jahren zurückhaltender agiert habe.

In **Essen** summierte Cubion Immobilien die Flächenumsätze 2025 aus 92 Abschlüssen auf 72.000 qm, einschließlich 18.000 qm bzw. 25% Eigennutzeranteil. Im Vorjahr waren es noch 94.000 qm aus 112 Abschlüssen, im 10-Jahres-Durchschnitt 120.000 qm. Die öffentliche Hand war daran nur mit 8.500 qm bzw. 15,74% beteiligt (Vorjahr 5,06%), u.a. mit den 5.800 qm im Kontorhaus Ost. Das war zugleich der größte Einzelmietvertrag des Jahres.

Werne

GRR Garbe Retail hat für ein Versorgungswerk das Nahversorgungszentrum City Mall erworben. **NAI apollo** hat vermittelt.

Weiteres

Die Bewerbungsfrist für den **DW-Zukunftspreis** der Immobilienwirtschaft 2026 wird bis zum 17. Februar 2026 verlängert. Prämiert werden unter dem Motto „Wohnen+: Mehr als vier Wände“ innovative Services für modernes Mieten. Gesucht werden Lösungen, die durch zukunftsweisende Wohnformen und/oder andere innovative Angebote spürbaren Mehrwert schaffen. Weitere Infos sowie das Online-Bewerbungsformular unter www.dw-zukunftspreis.de

Impressum

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

Kontakt:
gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:
Werner Rohmert

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

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

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

16.Jenseits 5.000 qm wurde nur noch ein weiterer Vertrag abgeschlossen an der Kruppstraße 4 durch **ETL Freund & Partner**. In der Branchenverteilung machten dagegen die Dienstleistungsunternehmen fast die Hälfte der Abschlüsse aus, weitere rd. 28% Gewerbe-, Handels- und Verkehrsunternehmen. Der im Vergleich hohe Eigennutzeranteil resultiert vor allem aus dem Erwerb des Objektes Altendorfer Straße 103 mit 13.000 qm durch der Stadt Essen.

Anders als im Vorjahr sank allerdings der Leerstand von 7,4 auf 7,0% bzw. 230.500 qm, wovon Untermietangebote lediglich 5.500 qm ausmachten. Wie auch in den Vorjahren sind diese Leerstände vor allem in Immobilien mit mittlerem Nutzwert zu suchen, Neubauqualitäten machen nur 15% aus und der Neubauerstbezug 3%. Das spiegelt die vorhandene Nachfrage nach hoher Qualität in den gefragten Lagen, denn von den 29.500 qm Neubaufertigstellungen des Jahres 2025 ist nichts mehr verfügbar und von den für das laufende Jahr zu erwartenden 16.000 qm sind nur noch 2.900 qm nicht vergeben. Auch in der Verteilung der Lagen dominieren wieder Citykern, Südviertel und Rüttenscheid. Entsprechend hält der Druck auf die Mieten stetig, aber moderat an, die realisierte Spitzenmiete stieg von 17,00 auf 19,50 Euro/qm und die Durchschnittsmiete ohne Neubau von 11,85 auf 12,84 Euro/qm.

Mit dieser Entwicklung zeigt Essen z.T. eine bemerkenswerte Parallelität zu **Düsseldorf**. Auch dort gingen die Flächenumsätze gegenüber dem Vorjahr erneut zurück, um moderate 5% auf 212.300 qm (**Cushman & Wakefield** incl. Neuss und Ratingen). Auch hier blieben Großabschlüsse aus. Die größten Anmietungen tätigten die **Helaba** (7.800 qm), **Galeria** (6.800 qm) und die Landeshauptstadt Düsseldorf (4.600 qm) und die Mieten kletterten vor allem in der Spitze weiter um 5,7% auf 46,00 Euro/qm, die Durchschnittsmiete stieg auf 19,50 Euro/qm. Anders aber als in Essen stieg auch der Leerstand weiter auf zuletzt 11%, getrieben vor allem durch Fertigstellungen (**JLL** 115.500 qm, 11,3%) mit einer geringen Vorvermietungsquote von nur 46% und den spürbaren Trend zu modernen Bürokonzepten mit weniger Flächenbedarf. ■