DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 634 | 43. KW I 23.10.2026 I ISSN 1860-6369 I kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

„Sie sind ein Menschenfreund." Sie kennen ja meine sportliche Suche nach den Grenzen des intellektuellen Ungeschicks. Aber daran ist schon Einstein gescheitert. Politik, Autoindustrie und Immobilienwirtschaft sind da bei mir im ewigen Wettlauf. Berliner Sondierung setzt neue Maßstäbe. Aber ehrlich**, im links geträumten Zahlenwerk kann sich das rechnen** (siehe S. 3). Nur manchmal vergeht mir das ewige Lächeln und wird durch Ekel ersetzt. Was muss ein intelligenter Mensch wie **Witkoff** morgens im Spiegel denken?

Nachdem **Mercedes** die Elite-Strategie eingestampft hat, prescht Porsche damit voran. AUDIs „Vorsprung durch Technik" lahmt aber. Die E-Auto-Welle hat autonome Fahrt aufgenommen. Politik und Konzerne rudern zurück. Das ist im Moment auch richtig, löst aber die Probleme des Sterbens von Technologien und Geschäftsmodellen nicht. Mit der **Zielstrebigkeit von Flipperkugeln** huddeln die Konzernmanager weiter. Das ändert nichts daran, dass **am Ende das Gefälle siegt.**

Apropos Sterben von Geschäftsmodellen: Totengräber im Management schauen zu, statt einmal zusammen Geld in die Hand zu nehmen und eine Jahrzehnte alte Erfolgs-Story neu zu gestalten. Zwei weitere **Offene Immobilienfonds** (Publikumsfonds) haben geschlossen oder werden sogar abgewickelt. Beide können perspektivisch die Rückgabewünsche nicht erfüllen. **Swiss Life AM** schließt Publikumsfonds Living and Working. **Catella MAX** wird geschlossen und abgewickelt. Bei Catella regieren „die Schweden" durch. Das erfolgreiche Management hat in den letzten Jahren der Zinswende die Gruppe verlassen. Catella MAX war und ist der wahrscheinlich erfolgreichste deutsche Offene Immobilienfonds überhaupt. Ein Ehemaliger meint, es bleibe ein Rätsel wie man einen Fonds, der wirklich so richtig funktioniert habe und überwiegend Immobilien innerhalb des Mittleren Rings in München besessen habe, derart an die Wand fahren kann. Das mache nachdenklich. Das resultiert vielleicht aus zwei Problemen. **Wenn Manager gehen** und Verwalter bleiben, ist der Zenit überschritten und die Interessenlage hat sich geändert. Wenn **internationale Asset Manager** mit deutschen Traditionskonzeptionen an deutsches Anlegergeld kommen wollen, **denken sie an Geld und nicht an** deutsche Durchhalte-**Traditionen.** „Die Schweden" schienen bis vor ein paar Jahren eine Ausnahme zu sein. Jetzt frage ich mich, wer da noch deutsches Geld geben sollte.

Putin ist ökonomisch schwer angeschlagen. Die Sanktionen wirken. **Abzulesen ist das an den Goldreserven** des „Nationalen Wohlfahrtsfonds", der ursprünglich Schwankungen der Öl- und Gas-exporte ausgleichen sollte. Von 555 Tonnen zu Kriegsbeginn sind 423 Tonnen verkauft worden. Die wachsen nicht nach. Monatlich verschwinden aktuell 10 Tonnen. **Das meldet das russische Finanzministerium selber!** UND JETZT wirken die Sanktionen. UND JETZT, wo sich die westliche Welt und vor allem die früheren Ostblockstaaten, die Putin zurückhaben will, für jeden Tag dankbar sein sollten, den die Ukraine mit Blutopfern Zeit für die Nachrüstung Europas gewinnt, und mit Multiplikator Drei den Aggressor schwächt, **bereiten Russland, USA und China die nächste ukrainische Teilung vor. Die Krim haben** wir als Krämerseelen am russischen Energie-Tropf (auch ich) **durchlaufen lassen.** Die USA machen vor Wahlhintergrund mit und stärken ökonomisch Putin. Europa schaut zu. **Das erinnert an die polnischen Teilungen bis zur Auslöschung des Staates.** Es ist zum K … .

Die Expo Real ist gelaufen. Aufbruchstimmung ist dem Fatalismus gewichen. Auf die Frage, wann der ➔

Aufschwung kommt, gibt es nur die **Gegenfrage, was denn passieren sollte, dass der Aufschwung kommt.** Zinsen, Inflation, Baukosten und Regulierung bleiben. Ich habe Ihnen das vor 4 Jahren schon mit den „großen Wellen", mit denen die Immobilienwirtschaft konfrontiert ist und von denen **nur die Konjunktur zyklisch ist**, vorgerechnet. **Bewertungsrisiken**/ Zinswende, **Homeoffice**/ Digitalisierung, **ESG** und jetzt ganz dramatisch **KI** und **Verlust der relativen Wettbewerbsfähigkeit** Deutschlands **sind Niveautransformationen. Aber jetzt, wo die Branche durchhängt, fange ich an, einfach aus Gefühl heraus wieder optimistischer zu werden.** Viele Niveautransformationen sind eingepreist. Stimmung bleibt nicht dauerhaft mies. Das Zahlenwerk spiegelt nicht die „normale" Dynamik einer (noch) reichen Volkswirtschaft.

Aber **volkswirtschaftlich hapert es** im Moment ganz gewaltig. Damit ist **nicht die aktuelle Flaute** der „Multi-Krise ohne Namen" wie damals Finanzkrise oder Internet-Krise oder Schwarzer Freitag gemeint. **Da hilft weder ein Reförmchen noch Aussitzen. Die Globalisierung schlägt zurück. Trump hat das erkannt.** Deutschland hat als kapitalintensive, hochentwickelte und industrielle Wirtschaft von billigen Zinsen und billiger Energie **zunächst von „komparativen Vorteilen"** – so hieß das in meiner Studienzeit - **profitiert.** Dafür braucht es jedoch Länder, Grenzen und Währungen. **Seit den 90er Jahren wurde aber die Integration in die Weltwirtschaft zum „Ziel an sich"** (Ökonom **Dani Rodrik**), ohne dass noch die **inländischen Ziele** Vollbeschäftigung, sozialer Zusammenhalt, Wachstum und Geldwertstabilität **für Deutschland im Vordergrund standen.**

Versuchen wir es jetzt mit Denken. Ich neige ja zum Selberdenken. Das ist meistens nicht perfekt. Aber ich verstehe mich dann wenigstens. **Versuchen wir es:** Wenn nicht mehr die relativen Vorteile einer Volkswirtschaft gegenüber anderen Volkswirtschaften im Vordergrund stehen bzw. jeder das tut, was er am besten kann und das dann tauscht, **sondern „Globalisierung an sich" alle Grenzen reißt, müssen sich doch auch die Kosten des Faktors „Arbeit" global langsam angleichen.** Für den einen geht es nach oben. Für den anderen geht es nach unten. **DAS SIND WIR! Das hat die AfD erkannt.** Die möglichen Konsequenzen können also nur sein, **neue ökonomische Grenzen** z. B. durch Zölle aufzubauen – das ist Trump und jetzt auch Europa – **oder eben den Abstieg nach unten mitzumachen.** ABER: IG Metall Vorsitzende **Christiane Brenner** stellt korrekt fest: „Die Leute haben die Faxen dicke … Die Menschen wollen nicht als zu **faul, als Lifestyle-Teilzeitler, als zu krank** beschimpft werden." **Das versteht die AfD. Ich auch. Merz nicht.** Aber da stehen **Zahlen gegen Stimmung**. Wenn wir durch Gewerkschaften, Politik und Demographie die Zahlen nicht ändern können, ist der Wohlstandsverlust unaufhaltsam. Das Dilemma muss in einigen Jahren zum **Knall mit anschließender Reform führen. Oder nicht, dann geht es weiter bergab** oder die Renationalisierung kommt zurück. Der Mensch ist nicht global. **Der Mensch denkt** an Familie, Clan, Dorf, Stadt oder Nation – **nicht an die Menschheit der Welt.** Im Gegenteil, wir sind stolz, wenn es uns besser geht als anderen. In der modernen Gesellschaft und im Wettbewerbs haben sich die „Waffen" geändert, aber in der emotionalen Evolution bleibt der Mensch in der Steinzeit. Da wird emotionslose KI die Chance der Schaffung einer „schönen, neuen Welt" (Brave New World, **Aldous Huxley)** erhalten.

Aber auch Re-Nationalisierung war vorhersehbar. Lesen Sie einfach einmal die fast 20 Jahre alten, ersten Seiten unserer Ausgabe „Der Immobilienbrief" Nr. 150 vom 5.10.2007. O-Ton: „*Glauben Sie wirklich, dass völlig freier Handel und offene Grenzen weltweit über Dekaden Bestand haben werden? Glauben Sie, dass speziell der US-Amerikaner, aber auch der Europäer oder Japaner, es auf Dauer zulassen, dass zunächst 3 oder später 5 Bewohner aufstrebender Kontinente neben ihm an der Tankstelle stehen? (Anm.: Das wurde durch Fracking entdramatisiert) Glauben Sie wirklich, dass unsere nationalen Grenzen senkrecht in den Himmel verlaufen und dass Umweltaktivismus unserer Volkswirtschaft im Wettlauf mit unvermeidlich die Umwelt schädigenden Schwellenländern hilft? … Oder sehen Sie am langen, oder vielleicht sogar am mittleren Ende der absehbaren Entwicklungen nicht doch die Perspektiven einer Renationalisierung vielleicht mit erweiterten Grenzen?* **Naja, jetzt werkeln die Populisten auf der Erfolgsspur daran.**

Heute stehen zum Quartal neben „Sondierungen" Märkte und Zahlen im Vordergrund. + + + Stabilisierung auf Vorjahresdesaster-Niveau bei Büromiete. Rote Zahlen dominieren Frankfurt, Hamburg, Köln und Stuttgart. + + + Institutionelle Investoren wollen Immobilienquote senken. + + + Investments: Wenn Geld keine klassische Verwendung mehr sieht, versenkt es sich in Nischen. Sogar der Vorjahresvergleich ist durchgehend rot. + + + Wohnen bleibt vom Aufschwung weit entfernt. + + + Und selbstverständlich haben wir noch viel Potpourri in Fremdbeiträgen der **EBZ Bochum (Spieker, Ehrich), Hippler, DX Consulting** und Pflegereform **(Hölzer)** und in Einzelthemen, die bewegen.

Ich wünsche Ihnen „viel Spaß" beim Lesen, obwohl die Marktberichte es uns schwer machen. PDF kann man scrollen!

Ihr
Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert 1

Sondierungspapier Berlin – Vergesellschaftung „ante portas"? (Rohmert) 3

Expo Real 2026: Fröhlicher Fatalismus anstatt Aufbruchstimmung (Rohmert) 4

IntReal: Institutionelle Investoren wollen Immobilienquote senken (Rohmert) 7

Deutsche Bürovermietungsmärkte Q1 – Q3 2026 nur stabilisiert (Rohmert) 10

EY-Parthenon: Refinanzierungswelle bei steigenden NPL-Quoten (Rohmert) 19

Investmentmarkt bleibt hinter Vorjahr zurück (Rohmert, erstellt mit ChatCPT-Hilfe) 20

Wohninvestmentmarkt mit wenig Aufschwung (Rohmert, erstellt mit ChatCPT-Hilfe) 21

Savills: Hotelinvestments mit minus 44% (Rohmert) 22

C&W: Frankfurter Hochhausmarkt (Rohmert) 22

Büromarkt Hamburg (Richter) 23

GREIX-Wohnungsindex Q3/2026 24

ifo: Stimmung im Wohnungsbau schwach 25

Cobalt: Beschäftigten der Immobilienwirtschaft fehlt die Perspektive (Rohmert) 25

JLL Cesar 2026 (C. Rohmert) 26

Analyse **Initiative Light Industrial** (Rohmert) 26

Impressum 27

Fremdbeiträge:

Lage schlägt Label – aber schlechte Energetik kostet Miete (**Prof. Dr. Raphael Spieker, Sina Ehrich**, EBZ Bochum) 12

Digitale Transformation - Warum das beste Tool nicht immer die beste Lösung ist (**Anna Hippler**, DX Consulting) 16

Interview:

Pflegereform und ihre Folgen **Axel Hölzer** im Gespräch mit **Werner Rohmert** 17

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 190 von **Dr. Gudrun Escher** (ab Seite 28)

FM – AM – PM - Expo Real 2026: Fokus auf Immobilien-Management 1

Nachgetragen und Aufgelesen 2

Immobilien für die Kleinsten: Auch ein Infrastrukturthema: Kitas 3

Projekt des Monats: HANASAARI 5

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; **Sina Ehrich**; **Anna Hippler**; **Axel Hölzer**; **Sabine Richter; Prof. Dr. Raphael Spieker**, EBZ Bochum; **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, BVT Unternehmensgruppe, HypZert, JenAcon GmbH; Real I.S. AG; vdp Research GmbH sowie Volya.

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.

Zur Transparenz: Braune Text sind mit starker ChatGPT-Hilfe oder sogar überwiegend von ChatGPT erstellt.

SONDIERUNGSPAPIER BERLIN – VERGESELLSCHAFTUNG „ANTE PORTAS“?

Chancenlose Dummheit wird zum Fanal für Gesellschaften und Markt

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

Machtgier kennt keine Grenzen. Die SPD als linke Grenze der Mitte verliert die Hemmungen. „Keine Panik, der Blödsinn brennt sich aus“ bleibt die „Der Immobilienbrief“-Devise. Die jugendlichen Träume der Linken sollen beim ersten Mal der Regierungsverantwortung Realität werden. Die Enttäuschung folgt da regelmäßig auf dem Fuße. Da sind noch eine Menge Hürden zu überspringen. Allerdings, formaljuristisch ist das Vorgehen möglich. Über die Rechenbarkeit muss ich neu nachdenken. Meine pauschale „nicht rechenbar“-Aussage muss ich überdenken. Was sich für den jetzigen Eigentümer rechnet, kann sich bei deutlich niedrigerem Einstand als aktuelle Bewertung auch rechnen. Ich selber habe übrigens mit den einfachsten Wohnungen die höchste Rendite erzielt bzw. je nach Zinssituation den Mieter die Annuität oder zumindest die Zinsen zahlen lassen – bei 6 bis 8% Zinsen. (WR+)

Über den totalen Unsinn, mit Geld, das man nicht hat, Wohnungen zu vergesellschaften, die es schon gibt, statt mit dem Geld Neubau anzuschieben oder zumindest privaten Wohnungsbau zu ermöglichen, statt zu behindern, haben wir uns schon ausgelassen. Andererseits hängt das von vielen Prämissen der Entschädigung ab. Außerdem dauert das Verfahren zwischen 6 und 13 Jahren, wie unser Chefvolkswirt Prof. Dr. Hanspeter Gondring Ihnen im letzten „Der Immobilienbrief“ Nr. 633 vorrechnete. Insofern macht das Vorhaben an sich keine Sorgen. Fatal bleibt aber die nationale und vor allem internationale Signalwirkung.

Wer baut und investiert jetzt noch?

Es wäre keinem deutschen Investor, der seinem Geld nicht böse ist, übel zu nehmen, wenn er das Thema Berlin nach hinten verschiebt, bis klar ist, dass das Vergesellschaftungsziel ausgebrannt ist. Wer, außer ein paar Spekulanten, die jetzt auf zusätzliche Verknappung spekulieren, sollte jetzt noch in Berlin bauen oder sanieren können, wenn Vergesellschaftung möglicherweise mit erheblichen Verlusten droht.

Gleichzeitig dürfte klar sein, wie der Kapitalmarkt auf Unternehmen mit Vergesellschaftungsperspektiven reagiert. Die Kurse der letzten Wochen führten die großen Gesellschaften Richtung Tiefpunkt. Der Trend begann aber bereits im Herbst 2024. Allerdings macht der Vergleich zwischen der stark betroffenen **Vonovia/Deutsche Wohnen** und der nicht betroffenen **LEG** deutlich, **dass die Kursentwicklung eher noch eine Reaktion auf die von „Der Immobilienbrief“ schon seit Frühjahr 2023 monierten Bewertungsrisiken, die Zinsentwicklung oder auch auf Zweifel am Geschäftsmodell** ist. Der Vergesellschaftungsgedanke ist dann entweder als unsinnig „überhaupt nicht“ oder „noch nicht“ eingepreist.

Quelle: google 21.10.26

Außerdem ist nach über 30 Jahren Erfahrung auch mit dem Wandel der Wohnungsmärkte ein zunehmender Zweifel an einem Geschäftsmodell, das droht, zwischen steigenden Bau-, Management-, Instandhaltungs- und Sanierungskosten Kosten und mittelfristig anstehendem Auslauf der Niedrigzins-Finanzierungen mit einer Null vor dem Komma zerquetscht zu werden, nicht ausgeschlossen. Dagegen schützen nur noch die durchsetzbaren Mietsteigerungen in zunehmend regulierten und immer weniger belastbarem Umfeld. Insofern dürfte für die betroffenen Unternehmen die Vergesellschaftungsreaktion noch eher als **Damoklesschwert über den Kursen schweben.** Das sind mit Blick auf die 10.000er-Marke **Vonovia/Deutsche Wohnen, Heimstaden, Adler** und **Covivio.** Deren Berliner Bestände jenseits der Grenze liegen wohl bei 150.000 bis 160.000 Wohnungen insgesamt.

Wie wir bereits herausarbeiten, dürfte das Verfahren im Zeitrahmen einer Legislaturperiode chancenlos sein. Je nach Annahmen und Klageverfahren dauert das

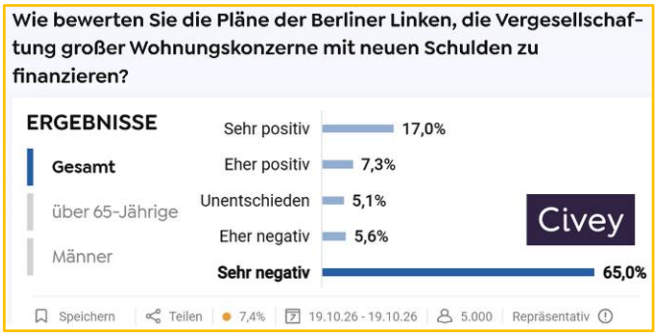
zwischen 6 und 13 Jahren. Bedenken Sie, das **Sondierungspapier schließt ausdrücklich Enteignungen nach Artikel 14 Grundgesetz aus.** Vorgesehen ist stattdessen die prinzipiell mögliche Vergesellschaftung nach Artikel 15 GG mit Überführung in Gemeineigentum oder in andere Formen der Gemeinwirtschaft auf Basis eines noch zu erlassenden Gesetzes und von Entschädigungen nach den Grundsätzen des (Enteignungs-) Artikels 14 Absatz 3 GG.

Kann sich das für Berlin rechnen? Vielleicht!

Ob die maximal betroffenen Wohnungen zu einer markmäßigen Beeinflussung des Berliner Marktes ausreichen, ist sowieso eher zweifelhaft. Hinzu kommt, dass bei der angenommen Vergesellschaftungszahl jeder Euro Mietsponsoring bei 70 qm pro Wohnung ca. 125 Mio. Euro p. a. kostet. Ca. **Zwei Gießkannen-Euro pro qm, die es wohl mindestens sein sollten, kosten 250 Mio. p. a..** Hinsichtlich der Annuität der kreditfinanzierten Entschädigungssumme sind die Beträge entscheidend. Das wird Sache der Gerichte. Stellen Sie sich einmal vor, Gerichte würden lediglich die Einstandspreise der Portfolien in die Bilanzen zugrunde legen (vgl. Beispiele aus „Der Immobilienbrief“ **Nr. 548 v. 31.3.2023).** Bei gut 10 Mio. qm bei 160.000 Wohnungen ist dann die angenommen **Maximalentschädigung von 16 Mrd. Euro des Sondierungspapiers nicht aus der Welt. 100.000 Euro pro Wohnung mit 6.720 Euro Jahresmiete (70 qm * 8,- Euro Miete * 12) sind 6,72% Mietanfangsrendite. Ich erinnere mich auch noch an 900,- Euro Bewertung bei Deutsche Wohnen. Das deckt locker die Annuität, wird aber durch Management und Instandhaltung zum Grenzgeschäft. Bedenken Sie aber, dass Investments, die sich bei Vonovia mit 2.700 Bilanzbewertungs-Euro pro qm für Berlin rechnen können, sich auch für ein kommunales Unternehmen mit vielleicht 1.400 oder 1.500 Euro pro qm Einstand rechnen können. Ach so – 1000 Euro pro qm Differenz zwischen Bewertung und Entschädigung, die das Sondierungspapier andenkt, sind bei 10 Mio. qm ca. 10 Mrd. Euro Abschreibung der betroffenen Gesellschaften**

Welche Herausforderungen bestehen noch?

Über die weiteren intellektuellen Herausforderungen, wie Auswahl der Wohnungen, Durchsetzung gegen eine Mehrheit der bundesdeutschen Bevölkerung, verschärfte Mietregulierung bei gleichzeitig 100.000 Neubauwohnungen bis 2031, von denen die Hälfte von landeseigenen Wohnungsunternehmen und gemeinwohlorientierten Akteuren realisiert werden soll, brauchen wir nicht zu sprechen. **Das Fatale ist einfach die internationale Signalwirkung und die generelle Unsicherheit, dass sich auch andere Metropolen dem Gedankengut anschließen könnten.** „Der Immobilienbrief“ hat sowieso aus Erfahrung **Probleme, das Management von Wohnungsbeständen ohne kontinuierliche Mietsteigerung**



und Wertzuschreibung zu rechnen. Da stimmen viele Praktiker im Background zu. Vor dem Hintergrund sich abzeichnender Belastungsgrenzen im Mietmarkt und einer Zinsperspektive im Inflations- und KI-Nachfrageumfeld bei gleichzeitig bestehenden Bewertungsrisiken sind die Perspektiven eher unsicher. ■

EXPO REAL 2026: FRÖHLICHER FATALISMUS STATT AUFBRUCHSTIMMUNG

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

Die Expo Real ist längst gelaufen und besprochen. Daher hier nur eine Kurzfassung mit Statements. Zinsen, Inflation und schwache Konjunktur haben die Hoffnung auf eine schnelle Markterholung inzwischen weitgehend verdrängt. Während vor allem jüngere Besucher optimistisch auftreten, herrscht in vielen Hintergrundgesprächen eher Fatalismus. Die Frage, wann es wieder aufwärts geht, beantworten viele inzwischen mit der Gegenfrage, warum es überhaupt besser werden sollte.

Laut Schlussbericht der Messe kamen mit **1.777 Ausstellern aus 37 Ländern** mehr Aussteller nach München als im Vorjahr

mit 1.742 Ausstellern aus 34 Ländern. Auch die Teilnehmerzahl stieg leicht auf über **42.000 Besucher aus 74 Ländern**. Auf 76.000 qm standen Wohnungsbau, Finanzierung und investierbare Infrastruktur im Mittelpunkt. Letztere erhielt erstmals einen eigenen Schwerpunkt. Ob sich daraus tatsächlich zusätzliche Investitionen und spürbare volkswirtschaftliche Impulse ergeben, bleibt allerdings abzuwarten.

Für antizyklische Investoren gibt es durchaus Kaufgelegenheiten. **Andreas Völker** von **BNP Paribas Real Estate** berichtete beim Pressefrühstück, dass Family Offices zu günstigen Konditionen wieder einsteigen. Allerdings bleiben die Volumina klein. **Michael Denk**, Geschäftsführer von **Quadoro**, rechnet mit weiteren vier Jahren Stillstand und selektiven Ausreißern. Neuinvestoren erwarten inzwischen bei Core-Immobilien 5 % und bei Core-plus 6 % Rendite. Unterhalb von 5 % Anfangsrendite investiere kaum noch jemand, bestätigt **Ulrich Höller** von **ABG Real Estate Group** der **IZ**. Bei offenen Fonds wird eher eine Preisstabilisierung erwartet. Positive Signale kommen aus dem Hotelmarkt und bei Wohn-Sonderformen. Büro bleibt selektiv. Gefragt sind vor allem Spitzenflächen, für die weiterhin hohe Mieten gezahlt werden.

Der Markt erwartet weitere Preiskorrekturen. Banken und Investoren dürften zunehmend unter Verkaufsdruck geraten. Große NPL-Portfolios werden zwar nicht erwartet, wohl aber mehr Verkäufe aus Zwangslagen. Auf den Mietmärkten **stützen öffentliche Nutzer, auch aus dem Verteidigungsbereich, die Nachfrage. Volkswirtschaftlich ist das ebenso wenig ein Zeichen eigendynamischen Aufschwungs wie die Impulse aus den Sondervermögen.** Hoffnung macht allenfalls der anziehende Export.

Auch innerhalb der Branche hinterlässt die lange Durststrecke Spuren. **Redaktionen und Marketingabteilungen werden verkleinert oder, wie bei einem prominenten großen Maklerhaus, ganz aufgelöst. KI übernimmt zunehmend Aufgaben in Medien und Immobilienmanagement, wie Klaus Franken, Franken Holding** und **Catella PM, berichtet.** Das spart Kosten, erschwert aber gerade Berufsanfängern den Einstieg. **Die neue Managergeneration denkt offenbar stärker in Zahlen als in langfristiger Personalbindung.** Selbst die Kleidung wird wieder konservativer. Anzug, Krawatte und Einstecktuch feiern ihr Comeback. Vielleicht hilft wenigstens die äußere Seriosität. ►

Bundesbauministerin **Verena Hubertz** betonte bei ihrem Besuch **in Wortschwämmen, die ChatGPT nicht hätte besser formulieren können:** „Die EXPO REAL ist ein Marktplatz, auf dem alle Gewerke zusammenkommen. Und das brauchen wir dringender denn je. Denn die einfachen Lösungen gibt es nicht. Und deswegen ist die EXPO REAL für mich ein Ort, wo Menschen zusammenkommen, die etwas bewegen wollen und vielleicht auch mit anderen Antworten nach Hause gehen als sie gekommen sind."

Was die drei Messetage besonders macht, bringt **Dr. Ulrich von Creytz,** CIO Real Estate bei **DWS,** auf den Punkt: „Für mich sind die Tage auf der EXPO REAL die schönsten Tage des Jahres – zumindest beruflich." Das dürfte nicht nur für den Investment Officer der gebeutelten DWS so sein. Wie weitere Kommentare und Recherchen deutlich machen, stehen der Branche noch 3 bis 5 harte Jahre bevor. deutlich machen. Aus „Der Immobilienbrief"-Sicht mit 40 Jahren Erfahrung aus einer Reihe von Krisen dauert nach dem langen und irrealen Niedrigzins-Hype die Korrektur diesmal länger. Dazu kam das Pech der geopolitischen Verwerfungen und der in Deutschland verschlafenen Notwendigkeit zu Infrastrukturinvestitionen und Strukturreformen in verändertem internationalen Wettbewerbsumfeld. **Dennoch entsprechen weder Stimmung noch Zahlen derzeit dem immobilienwirtschaftlichen Grundrauschen einer nach wie vor reichen 80-Mio.-Einwohner-Volkswirtschaft.**

„Der Immobilienbrief"/PLATOW hat im Background einige Statements eingeholt. Der traditionelle Berufsoptimist **Eckhard Brockhoff** kann die optimistischen Aussagen der Messeleitung zur Zunahme der Aussteller nicht nachvollziehen. Überall in den Hallen seien ehemalige Standflächen zu Loungebereichen umgebaut worden. Insbesondere Projektentwickler fehlten in diesem Jahr als Aussteller. **Viele (internationale) Investoren** berichteten über die abschreckende Wirkung der Enteignungs- Diskussionen. **In bald 40 Jahren Immobilienwirtschaft hat Brockhoff noch nie an einer Veranstaltung in einem solch schwierigen Umfeld teilgenommen.** Letzteres deckt sich auch mit den **„Der Immobilienbrief"/PLATOW-Erfahrungen aus 28 Jahren Expo Real – nur wir hatten das mit Bezug auf Büro schon 2022 erwartet.** Prof. **Thomas Beyerle** sieht ebenfalls die deutschen Immobilienmärkte von einer nachhaltigen Erholung noch weit

entfernt. Trotz punktuell stabilisierten Rahmenbedingungen würden hohe Finanzierungskosten, strukturelle Bewertungsrisiken und eine weiterhin stagnative Transaktionsdynamik die Trendwende bremsen. Es drohe weiterhin eine langwierige Bodenbildung, bei der insbesondere schwächere Lagen und Objekte mit hohem Investitionsbedarf weiter unter Druck geraten.

Jörg Kemna, GF der Business Metropole Ruhr ist demgegenüber positiv: "Konkretere, bessere und mehr Gespräche als im vergangenen Jahr sind der Beleg zunehmender Zuversicht - allerdings ganz klar auf der Basis einer weiterhin herausfordernden Lage und der Stagnation der vergangenen Jahre." Die Vielzahl der allgemein veröffentlichten Zitaten bestätigt die Notwendigkeit persönlichen Austausches und die besondere Bedeutung der Messe als dafür, als Stimmungsbild und auch als Treffpunkt für geschäftliche Kontakte.

„Der Immobilienbrief"-Fazit: Im vergangenen Jahr sah sich der Markt bereits am Tiefpunkt und hoffte auf schnelle Besserung. Heute hat offenbar auch der letzte Nachzügler verstanden, dass die Erholung noch Jahre dauern könnte. Die Branche arrangiert sich damit. Fröhlicher Fatalismus eben. ■

INSTITUTIONELLE INVESTOREN WOLLEN IMMOBILIENQUOTE SENKEN

56% verlieren Lust an der Immobilie

Die Problematik der Immobilienwirtschaft nach der Zinswende zeigt sich auch in den Investitionsentscheidungen institutioneller Anleger. 56% wollen ihre Immobilienquote 2027 reduzieren, 29% planen mit einer konstanten Allokation und 15% mit einer Erhöhung. Das zeigt die aktuelle INTREAL-Investorenumfrage „Welche Real-Asset-(Fonds) überzeugen im Jahr 2027?". (WR+)

Gleichzeitig haben sich die Renditeerwartungen deutlich nach oben verschoben. Rund 27% der Befragten erwarten bei neuen Immobilienfonds eine anfängliche Ausschüttungsrendite von mehr als 5%. Rund 34% rechnet mit 4,1% bis ▶

Unser Fokus *Flexibilität*

Union Investment

Individuelle Investmentlösungen für ertragsstarke Portfolios

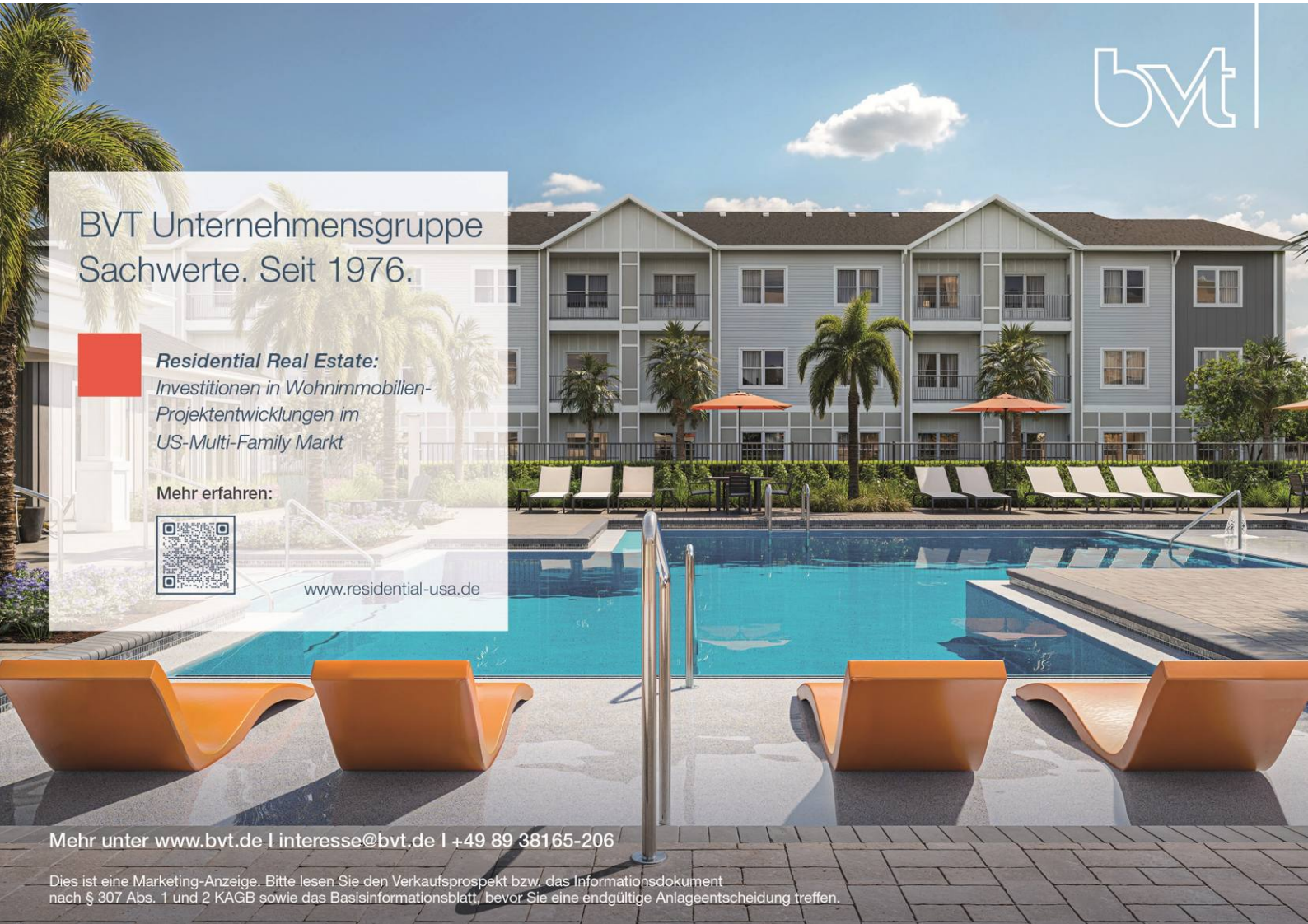
In einem sich wandelnden Markt sind flexible und zukunftsfähige Investmentlösungen wichtiger denn je. Mit langjähriger Erfahrung im Real Estate Management gestalten und entwickeln wir große europäische Immobilienportfolios entlang der gesamten Wertschöpfungskette – passgenau für individuelle Anforderungen.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

ui-link.de/flexibilitaet

4,5%. Eine Rendite von 3,5 bis 4,0% erwarten nur noch 12% der befragten Banken, Family Offices, Pensionskassen, Sparkassen, Stiftungen, Versicherungen und Versorgungswerke. Im Vorjahr waren es 40%. Das Marktumfeld wird weiterhin anspruchsvoll gesehen. **68% der Investoren sehen mögliche Preis- und Wertrückgänge als größte Herausforderung** für den Immobilien-Investmentmarkt 2027. 55% nennen ein hohes Preisniveau beziehungsweise geringe Anfangsrenditen, 40% die Verfügbarkeit von Finanzierungen.

Das Interesse an Infrastruktur bleibt hoch. Etablierte europäische Infrastruktur-Märkte stehen insgesamt im Vordergrund. Rund 67% der Befragten wollen ihre bestehende Allokation 2027 konstant halten, knapp 30% planen gar eine Erhöhung. Nur 3% beabsichtigen, ihre Infrastruktur-Quote zu senken. Für **Andreas Ertle**, GF INTREAL steht die Frage im Mittelpunkt, in welche Infrastruktursegmente und Märkte Investoren ihr Kapital lenken werden. Bei den Segmenten liegen erneuerbare Energien und digitale Infrastruktur einschließlich Rechenzentren und Kommunikation mit jeweils rund 62% gleichauf. Versorgung finden 42% der Befragten attraktiv. Das Segment Transport und Verkehr erreicht mit 38% ca. 10 Prozentpunkte mehr als in der Vorjahresbefragung. Regional bevorzugen die Befragten bei der Infrastruktur mit rund 85% europäische Märkte. Sogar 59% nennen explizit Deutschland. Auf die USA entfallen rund 7%.

Auch innerhalb des Immobiliensegments verschieben sich die Präferenzen. **Mit 59% liegt Logistik erstmals auf dem ersten Platz der attraktivsten Nutzungsarten.** Wohnen folgt mit 56%. Die Entwicklung beim Segment Hotels und Serviced Apartments steigt gegenüber dem Vorjahr von 7% auf 22%. Nahversorgungsimmobilien nennen 29% der Befragten. Bei Immobilien bevorzugen Investoren etablierte europäische Märkte. 70% nennen Europa als Investitionsziel, 68% Deutschland. Die USA spielen mit 3% eine untergeordnete Rolle. Innerhalb Europas liegt die DACH-Region mit 83% vorn. ■



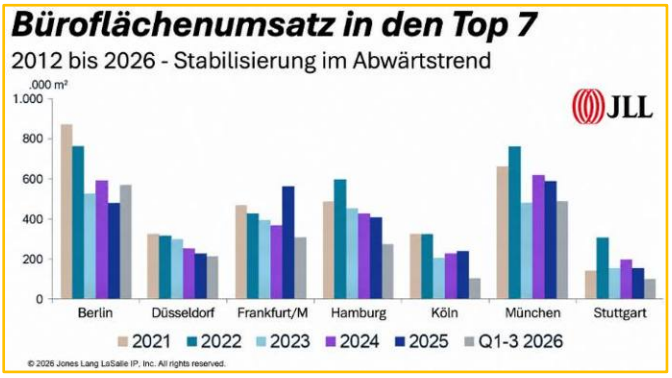
Ein kurzer Blick auf die Märkte bei Investment und Vermietung. Auch hier fehlt die Dynamik. Allerdings ist das 3. Quartal noch von geringer Aussagekraft.

DEUTSCHE BÜROVERMIETUNGSMÄRKTE Q1–Q3 2026 NUR STABILISIERT

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

Die Auswertung der Büromarktberichte von JLL, BNP Paribas Real Estate, Colliers, CBRE und Savills, die ein deutlicheres volks- und immobilienwirtschaftliches Statement abgeben als die Investmentberichte, sieht in Summe eine Stabilisierung der Bürovermietung mit erheblichen Unterschieden in den Teilmärkten. Bei der Zusammenstellung der Daten aus den Marktberichten haben wir ChatGPT um Hilfe gebeten. Insgesamt haben die deutschen Bürovermietungsmärkte haben ihre Talfahrt vorerst beendet. Eine echte Erholung sehen die Researchhäuser allerdings nicht.

Der hohe Anmietungsanteil der öffentlichen Hand und die volkswirtschaftlichen Impulse aus den Verteidigungs- und Infrastruktur-Sonderschulden, über deren Multiplikatorwirkung zwischen 0,6 und 1,5 diskutiert wird, beunruhigt eher mit Blick auf eine erhoffte eigendynamische Entwicklung der privaten Wirtschaft. Die Privatwirtschaft muss ja am langen Ende neben Neuverschuldung und Bodenschätzen alle staatlichen Zahlungen finanzieren, bzw. die Verschuldung verzinsen.



Auch der Blick auf die Bürovermietung überzeugt nicht. Der Abwärtstrend ist seit 2021 evident. Auch auf niedrigem Niveau des Vorjahres stagnieren die Umsätze. Die Leerstände steigen. Die Nachfrage konzentriert sich zunehmend auf hochwertige Flächen. **Während moderne Büros in guten Lagen knapp bleiben und steigende Spitzenmieten erzielen, wächst das Überangebot im älteren Bestand.** Die fünf Maklerhäuser zeichnen damit ein weitgehend einheitliches Bild. Unterschiede bestehen vor allem bei der Marktabgrenzung, den erfassten Flächen und einzelnen Standortergebnissen. Die Grundhaltungen der Maklerhäuser unterscheiden sich graduell. Einheitlich wird die Spreizung des Marktes und der strukturelle Trend der Flächenverkleinerung bei Neuanmietung oder Verlängerung gesehen. JLL bleibt insgesamt zurückhaltend. Der Markt habe sich stabilisiert, jedoch würden rückläufige Neuanfragen, schwacher Arbeitsmarkt und beschleunigter Leerstandsanstieg bremsen. BNPPRE ist zuversichtlicher mit Blick auf konjunkturelle Erholung, stabilisierende Leerstände und erste Hinweise auf den zyklischen Scheitelpunkt in zentralen Lagen. Colliers spricht von robuster Nachfrage, Bodenbildung und einer nachlassenden Leerstandsdynamik. CBRE veweist auf Qualitätsunterschiede und weiter steigenden Leerstände. Savills betont den strukturellen Trend zu weniger Bürofläche, den Rekordleerstand und weitere Flächenkonsolidierungen.

Büroflächenabsatz Q1 bis Q3 2026 in qm

Standort	JLL	BNPPRE	Colliers	CBRE
Berlin	571.800	541.000	536.000	567.400
Düsseldorf	215.700	198.000	191.500	201.500
Frankfurt/M.	308.800	300.000	273.000	267.700
Hamburg	274.400	270.000	286.900	237.200
Köln	107.500	107.000	105.000	–
München	488.400	485.000	483.100	467.600
Stuttgart	104.500	–	91.700	–
Gesamt	**2.071.100**		**1.967.200**	

Quelle: Eigene Zusammenstellung aus PM

Die Bürovermietung stabilisiert sich im bundesdeutschen Schnitt auf niedrigem Niveau des Vorjahres. JLL ermittelt für die Top-7-Märkte 2,07 Mio. qm (+1,3%), Colliers 1,97 Mio. qm (-2%). BNPPRE registriert für seine Top 8 knapp 2 Mio. qm (-1,6%), CBRE für die Top 5 rd. 1,74 Mio. qm und Savills für die Top 6 rd. 1,9 Mio. qm. Der langfristigen Vergleichbarkeit wegen haben wir Ihnen die wichtigsten Kennzahlen von JLL in der Tabelle zusammengestellt. Lediglich Berlin, München und Düsseldorf retten mit steigenden Umsätzen die Bilanz. JLL meldet für Berlin 571.800 qm (+61%), für München 488.400 qm (+17,5%) und für Düsseldorf 215.700 qm (+17,5%). Die Steigerungen resultieren aus einzelnen Großabschlüssen. Die **Berliner Verkehrsbetriebe** mieteten am Ostkreuz rd. 40.000 qm und **Uniper** in Düsseldorf rd. 37.000 qm.

Frankfurt mit ca. 310.000 qm in den ersten drei Quartalen und einem Minus zwischen 33% (JLL) und 42% (CBRE) und Köln mit ca. 108.000 qm und einem Absturz um 34% bei Colliers bzw. fast 40% bei JLL und BNPPRE bleiben

Sorgenkinder. Hamburg (275.000 qm; -16%) und Stuttgart (105.000;-16%) liegen ebenfalls unter ihren Vorjahresergebnissen. Das dritte Quartal brachte neue Bewegung, aber noch keine Trendwende.

Mehrwert bieten. JLL beziffert den Rückgang des belegten Büroflächenbestands binnen Jahresfrist auf 377.000 qm.

JLL-Büromarktkennzahlen Q1 bis Q3 2026

Standort	Büroflächenabsatz (qm)		Leerstand inkl. Untermietflächen			Spitzenmieten		Büroflächenbestand	
	Q1–3 2026	Veränd.	Q3 2026 (qm)	Q3-Quote (%)	Veränd.	Q3 2026	Veränd.	Q3 2026 (Mio. m²)	Veränd.
Berlin	571.800	61,0%	2.141.700	9,3%	14,9%	48	3,2%	23,02	0,7%
Düsseldorf	215.700	17,5%	1.154.100	12,0%	12,1%	46	0,0%	9,59	1,5%
Frankfurt/M	308.800	-33,6%	1.447.100	12,1%	18,6%	55	5,8%	11,94	0,8%
Hamburg	274.400	-15,6%	1.191.100	7,5%	17,7%	41	13,9%	15,87	0,5%
Köln	107.500	-38,8%	406.000	5,1%	2,8%	33	0,0%	8,03	0,5%
München Region	488.400	17,5%	2.087.900	9,3%	16,7%	62	3,3%	22,52	1,0%
Stuttgart	104.500	-16,3%	578.500	6,2%	7,1%	40	8,1%	9,38	0,5%
Gesamt	**2.071.100**	**1,3%**	**9.006.400**	**9,0%**	**14,7%**			**100,34**	**0,8%**

Quelle: JLL 10/2026, bearbeitet PLATOW / ChatGPT

Der Leerstand wächst weiter. JLL ermittelt in den Top 7 mittlerweile 9,01 Mio. qm leerstehende Bürofläche. Die Leerstandsquote liegt bei 9,0%, nach 7,9% im Vorjahr. Colliers kommt auf 9,4% und damit auf den höchsten Stand seit rd. zwei Jahrzehnten. Savills registriert in seinen Top 6 mit rd. 8,1 Mio. qm sogar den höchsten absoluten Leerstand seit der Wiedervereinigung. BNPPRE sieht dagegen bei 9,1 Mio. qm eine Stabilisierung gegenüber dem Vorquartal. Der Anstieg verliere jedoch an Tempo, so die Maklerhäuser. Eine nachhaltige Entspannung ist aber noch nicht erkennbar. **Nach Beobachtung von JLL suchen Unternehmen vielfach nur noch 50 bis 70% ihrer bisher genutzten Fläche.** Büros müssten gegenüber dem Homeoffice einen erkennbaren

Aus „Der Immobilienbrief"-Sicht ist der mögliche Einfluss von KI noch nicht berücksichtigt. Da befindet sich der Markt noch in der Findungs- und Implementierungsphase, in der typischerweise noch Mehraufwand einen Teil der Mitarbeitersparnis ausgleicht. **Aber KI ersetzt anders als vorherige technologische Revolutionen, die zu arbeitsintensiven neuen Geschäftsmodellen führten, tatsächlich Manpower. Das relativiert zwar die demographischen Aspekte, jedoch brauchen weniger Meschen auch weniger Büro und davon dann auch noch weniger.**

Andererseits bleibe die Knappheit bei modernen Neubauten. JLL verweist auf Frankfurt, wo trotz eines Leerstands

Personalien

BERLIN: Achim Amann wurde am 13. Oktober 2026 einstimmig zum Vorsitzenden des **IVD Berlin-Brandenburg e.V.** gewählt. Er folgt auf **Kerstin Huth**, die den Verband acht Jahre führte. Amann ist seit über 20 Jahren Immobilienunternehmer, Geschäftsführer der **BLP Investments GmbH** und seit 2022 stellvertretender IVD-Vorsitzender. Seine Schwerpunkte sind Öffentlichkeitsarbeit, Weiterbildung und Netzwerkarbeit.

DÜSSELDORF: **Sonja Kaltenborn** hat zum 1.10.2026 die Standortleitung der **KVL Sachverständige GmbH** übernommen und Prokura erhalten. Sie soll den Standort fachlich und organisatorisch weiterentwickeln. Die Bauingenieurin und Baurechtsexpertin ist seit 2021 bei KVL tätig. Ihre Schwerpunkte sind Bauabrechnungen, Nachtragsmanagement und die baubetriebliche Begleitung komplexer Bauprojekte.

DUISBURG: Giordana Sperling-Doppstadt verlässt den Vorstand der **Duisburger Hafen AG** (duisport) zum 31. Dezember 2026 auf eigenen Wunsch. Sie wechselte Anfang 2025 von **RWE Offshore Wind** zu **duisport** und verantwortete Personal, Einkauf, Recht, Rechnungswesen, IT, Marketing und Prozessmanagement. Ihre Aufgaben übernehmen vorerst CEO **Markus Bangen** und COO/CTO **Lars Nennhaus**.

FRANKFURT: Maximilian Tappert wird zum 1. Februar 2027 Country Director Germany bei **Montea**. Er leitet künftig das Deutschlandgeschäft und verantwortet die Sicherung strategischer Logistikstandorte. Zuletzt betreute er Logistiktransaktionen bei einem deutschen institutionellen Immobilieninvestmentmanager.

FRANKFURT: Friedrich Schäufele ist seit dem 19. Oktober 2026 Head of Business Development Germany bei **Montea**. Er soll neue Investment- und Projektentwicklungsmöglichkeiten erschließen. Zuletzt leitete er das deutschlandweite Logistiktransaktionsteam bei **PTXRE**. Zuvor war er bei **Colliers** in Frankfurt und Mexiko sowie bei **Engel & Völkers Commercial** tätig.

WIEN: Mike Elsner übernimmt bei **UNIQA Real Estate** die Position Head of Sales Real Estate DACH. Er verantwortet den institutionellen Vertrieb in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie die Weiterentwicklung des Investmentangebots. Elsner verfügt über mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung. Zuletzt war er bei **HIH Invest** als Director Capital Management und Prokurist tätig.

von deutlich mehr als 1 Mio. qm für größere Gesuche im Bankenviertel oder Messe-Areal nur wenige Objekte infrage kommen. Die **Bundesbank** hat z. B. die Frist für die Bewerbung eines Neubaus oder einer Totalsanierung für das neue Headquarter verlängert. Was dabei mit den 100.000 qm im alten Bundesbank Campus in Frankfurter Prärie, die lediglich von der Bundesbank lebte, bleibt offen. **Vielleicht lernen auch Institutionen so etwas über die Verpflichtung des Eigentums. Das kann aber leicht zu einem Milliardenloch führen, das dem Sparkonzept die Freude rauben würde – von Imageeffekten ganz abgesehen.**

Die Spitzenmieten trotzen durch hohe Nachfrage nach Premiumflächen dementsprechend dem Leerstand. JLL registriert in München eine Spitzenmiete von 62 Euro/qm monatlich, CBRE spricht von 62,50 Euro. Frankfurt erreicht laut BNPPRE 57 Euro, während JLL 55 Euro ausweist. Besonders kräftige jährliche Mietsteigerungen meldet JLL aus Hamburg mit 13,9%. Colliers sieht München mit 11% im Plus. Gleichzeitig verliert der Büro-Neubau an Dynamik. Hohe Baukosten, schwierige Finanzierungen und Vermarktungsrisiken bremsen neue Projekte. BNPPRE meldet ein um 8% gesunkenes Bauvolumen von 2,1 Mio. qm. JLL erwartet für das Gesamtjahr etwas mehr als 1 Mio. qm neue beziehungsweise totalsanierte Flächen. Gleichzeitig gewinnen Eigennutzer an Bedeutung. Laut Colliers entfallen bei Projektanmietungen vor Baustart 57% des Flächenumsatzes auf Auftragsbauten für Eigennutzer.

Der Ausblick bleibt vorsichtig optimistisch. Die Makler erwarten überwiegend eine Fortsetzung der Stabilisierung. JLL prognostiziert für das Gesamtjahr einen Top-7-Flächenumsatz von rd. 2,76 Mio. qm und ein Plus von gut 3%. Colliers rechnet mit rd. 2,6 Mio. qm und einem Ergebnis auf Vorjahresniveau. BNPPRE und Savills erwarten ebenfalls Umsätze etwa auf Vorjahresniveau. Gleichzeitig dürfte die Polarisierung weitergehen. **Der in vielen Fällen notwendige Sanierungsbedarf dürfte aus „Der Immobilienbrief“/ Platowsicht manche Kalkulation der Boomphase, in der reihenweise ältere Gebäude durchgehandelt wurden, über den Haufen werfen.** ■

Wir setzen die aktuelle Berichterstattung zu Märkten und Themen nach den Fremdbeiträgen fort, die sonst im Nirwana der späten Seiten verschwinden würden

Personalien

HAMBURG: Marc Rohrer wird zum 1. Januar 2027 Geschäftsführer für Akquisition, Vertrieb und Marketing bei **VIVAO Investment & Assetmanagement GmbH**. Er soll neue Investoren und Mandate gewinnen. Rohrer verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im institutionellen Immobilieninvestment. Derzeit ist er Managing Director und Head of Investment Hamburg & Region North bei **CBRE**. Zuvor war er bei **Cushman & Wakefield** tätig.

MANNHEIM: Alexander Sygor wurde im Juni 2026 zum Prokuristen der **TREUREAL Gebäudeservice GmbH** bestellt. Er begann 2007 als Hausmeister am Standort Essen, übernahm später Teamverantwortung und ist seit 2013 Regionalleiter West. Parallel absolvierte er eine Weiterbildung zum Fachwirt Facility Management. **Uwe Lippmann** begann seine Laufbahn als Gas- und Wasserinstallateur, wechselte 1994 zur Treubaugruppe und ist seit 2009 Geschäftsführer der TREUREAL Gebäudeservice GmbH.

MÜNCHEN: Sabine Schulz übernimmt zum 1. Januar 2027 bei **Cushman & Wakefield** die Position Retail Leasing Lead München & Region South. Sie berichtet an **Daniel Kroppmanns**, Head of Retail Leasing Germany, und soll die Einzelhandelsvermietung in Süddeutschland ausbauen. Schulz kommt von **Colliers**, wo sie knapp elf Jahre tätig war und zuletzt mehrere Leitungsfunktionen im Retail Letting sowie im Luxury Retail innehatte. Zuvor arbeitete sie bei **Kemper's**, **JLL** und **Lührmann**.

MÜNCHEN: Michael Breck übernimmt zum 1. Januar 2027 bei **Colliers** die Position Head of Industrial & Logistics Bayern. Er leitet künftig das bayerische Team und soll das Industrie- und Logistikgeschäft ausbauen. Breck war bereits mehr als 10 Jahre als Investmentmakler bei Colliers tätig und wechselte anschließend in die Projektentwicklung. Zuletzt verantwortete er bei **Lang & Cie. Real Estate** Akquisition, Entwicklung und Realisierung von Industrie- und Logistikprojekten in Süddeutschland.

STUTTGART: Joseph Laumann hat zum 1.10.2026 die Leitung des Stuttgarter Büros der **BBE Handelsberatung** übernommen. Er betreut Kunden in Baden-Württemberg mit Schwerpunkt auf Standort- und Immobilienberatung sowie Innenstadt- und Quartiersentwicklung. Zu seinen Aufgaben gehören Standortstrategien, Ankaufsprüfungen und Commercial Due Diligence. Zuvor war er von 2021 bis 2026 bei **Netto Marken-Discount** als Gebietsleiter Expansion für Standortbewertungen und -entwicklungen in Baden-Württemberg zuständig.

LAGE SCHLÄGT LABEL – ABER SCHLECHTE ENERGETIK KOSTET MIETE

Bachelorarbeit am Bochumer EBZ quantifiziert den Brown Discount bei Büroimmobilien in Düsseldorf

Prof. Dr. Raphael Spieker und Sina Ehrich

Die Immobilienbranche redet viel über ESG. Für die Mietpreisbildung gilt dennoch zunächst eine alte Regel: Lage, Lage, Lage. Eine empirische Untersuchung des Düsseldorfer Büromarkts bestätigt das. Sie zeigt aber ebenso: Energetische Defizite sind keineswegs kostenlos. Nach Kontrolle von Standort und Gebäudealter verbleibt ein eigenständiger Mieteffekt von rund acht Prozent. Der Markt honoriert energetische Qualität – nur nicht losgelöst von den klassischen Werttreibern.

Der Gedanke ist aus der Bewertung von Rechten und Belastungen vertraut. Ein und dieselbe Einschränkung muss nicht an jedem Standort denselben prozentualen Wertabschlag auslösen. Wo das Angebot knapp ist und Nachfrager kaum ausweichen können, kann der Markt einen Nachteil eher absorbieren. Wo genügend Alternativen vorhanden sind, wird ein schwächeres Objekt schneller aussortiert. Als ökonomische Analogie ist das plausibel; Art und Intensität der Belastung, Nutzung, Nachfrage und Alternativangebot bleiben dennoch im Einzelfall entscheidend.

Dieser Zusammenhang wurde für nachhaltige Bürogebäude im US-Markt schon 2010 von **Eichholtz/Kok/Quigley** untersucht. Zertifizierte Gebäude erzielten höhere Mieten und Verkaufspreise. Zugleich fiel ihre relative Prämie dort geringer aus, wo die Lage selbst bereits eine hohe Prämie trug. Die unter Immobilienbewertern bekannte Binsenweisheit bestätigte sich einmal mehr: In einer Toplage steckt ein großer Teil der Zahlungsbereitschaft schon im Standort; das grüne Merkmal kommt hinzu, spielt aber tendenziell eine stark untergeordnete Rolle. Neuere Marktstudien bestätigen ein Green Premium, dessen Höhe nach Markt, Zeitraum, Zertifizierung und Modell variiert. **CBRE** ermittelte für europäische Büroflächen nach Kontrolle wichtiger Gebäudemerkmale rund sechs Prozent, **JLL** berichtet international 7,1 bis 11,6 Prozent.

Genau an dieser Schnittstelle setzt die von **Sina Ehrich** an der **EBZ Business School** vorgelegte Bachelorarbeit zum Brown Discount im deutschen Büroimmobilienmarkt an. Untersucht wurden 1.196 Düsseldorfer Büroimmobilien aus der **RIWIS**-Datenbank von **bulwiengesa**. Die Arbeit verbindet deskriptive Mietvergleiche mit einer hedonischen Regression.

Erklärt wird die logarithmierte Nettokaltmiete durch die Lage im Central Business District, Baujahresklassen und einen eigens gebildeten Nachhaltigkeitsindikator. Dieser sogenannte ESG-Proxy erhält den Wert eins, wenn ein Objekt die Energieeffizienzklasse A oder B aufweist oder innerhalb der letzten fünf Jahre modernisiert wurde. ▶

Register now!

mirem
MIREM - MBA INTERNATIONAL REAL ESTATE MANAGEMENT

STANDORT ENTSCHEIDET KAPITAL FOLGT NACHHALTIGKEIT BLEIBT

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

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

Was Sie erwartet | Programm

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

Wer Sie erwartet | Speaker/innen

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

Wo Sie erwartet werden | Veranstaltungsort

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

Wer Sie einlädt | Veranstalter

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

Anmeldung

ANMELDUNG + INFOS

www.akademie-biberach.de/mac

Termin und Ort

4. November Vorabendevent
Führung Stuttgart 21 – Einblick in die Bahnhofszukunft

5. November Fachkongress
Geschäftsstelle der DGNB, Tübinger Straße 43 in Stuttgart

Moderation

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

MIT LIVE POD-CAST VOR ORT

Sponsoren
DREES & SOMMER
DGNB
wüestpartner

Medienpartner
Der Immobilien Brief
Immobilienbrief STUTTGART

Partner
gif
RICS
ULI
Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.
akademie DER HOCHSCHULE BIBERACH

Deals

MÜNCHEN: Aurelis Real Estate hat im Unternehmerpark München-Aubing rd. 3.200 qm langfristig an **PadelCity** vermietet. Davon entfallen 2.400 qm auf eine Padel-Anlage mit sieben Courts und 800 qm auf die neue Unternehmenszentrale. Eröffnung ist für Dezember 2026 geplant. Im ersten Bauabschnitt sind damit 11.800 von 12.800 qm vermietet. Weitere Mieter sind **DB Regio AG**, **Vileda GmbH** und **Gienger München KG**. Insgesamt entstehen auf dem 55.000 qm großen Areal 32.500 qm Mietfläche.

HAMBURG: Union Investment hat rd. 2.000 qm Bürofläche im Frankfurter Aqua Tower an **SPARK** für zwölf Jahre vermietet. Der Mieter hat die Flächen Anfang Oktober bezogen. Damit ist der rd. 24.000 qm große Büroturm zu 99% vermietet. Union Investment hatte das Objekt 2018 für den Fonds UniImmo: Deutschland erworben und 2023 von **Groß & Partner** übernommen.

DÜREN: Jagdfeld Real Estate hat im rd. 23.000 qm großen DollartCenter in Emden an **Takko Fashion** und **Nanu-Nana** vermietet. Beide Geschäfte eröffnen voraussichtlich noch 2026. Zudem verdoppelt **Woolworth** seine Verkaufsfläche. Die Vermietungsquote steigt damit auf 97%. Jagdfeld Real Estate betreut das Center im Auftrag von **Real I.S.**.

GRÜNWALD: KGAL Investment Management hat rd. 2.300 qm Einzelhandelsfläche im Westfalen Einkaufszentrum in Dortmund an **Rusta** vermietet. Die Vermietung ist Teil der gemeinsam mit **AREAL Consulting GmbH** umgesetzten Neupositionierung von rd. 5.000 qm ehemaliger Möbelhausfläche. Das Mietniveau konnte dadurch deutlich gesteigert werden.

MAGDEBURG: Die **Stadtfelder Wohnungsgenossenschaft eG** (DSW) hat ein denkmalgeschütztes Mehrfamilienhaus auf der Elbinsel Werder erworben. Die Immobilie umfasst 14 Wohnungen mit rd. 1.310 qm Wohnfläche und 26 Stellplätze. Der bisherige Eigentümer konzentriert sich künftig auf den Berliner Speckgürtel. **Aengevelt** vermittelte den Verkauf im Exklusivauftrag.

ESSEN: RAG Montan Immobilien GmbH hat rund 1.910 qm Bürofläche auf dem Welterbe Zollverein an einen Gebäudeautomationsspezialisten (970 qm) und die Verwaltung eines Logistikunternehmens (940 qm) vermietet. **RUHR REAL** vermittelte beide Verträge. Der Einzug ist für 2027 geplant. Damit sind sämtliche zuvor freien Flächen des Gebäudes nachvermietet.

Diese Definition ist für die Interpretation wichtig. Untersucht werden weder ESG im vollen Wortsinne noch ausschließlich zertifizierte Immobilien. Die sozialen und Governance-Dimensionen bleiben außen vor; Energieeffizienz und jüngere Modernisierung werden gebündelt. Treffender ist es daher, von energetisch beziehungsweise modernisierungsbezogen begünstigten Objekten zu sprechen. Es lässt sich nicht trennen, ob die höhere Miete auf einen guten Energiekennwert, eine jüngere Sanierung oder damit verbundene Ausstattungsverbesserungen zurückgeht.

Schon die deskriptiven Daten zeigen ein differenziertes Bild. Über die vier Baujahresgruppen hinweg liegen die Mieten der energetisch begünstigten Objekte jeweils höher; die unbereinigten Abstände bewegen sich zwischen gut 7 und knapp 11 Prozent. Nach Lagekategorien ergibt sich dagegen keine einfache Gerade. In der City beträgt der deskriptive Mietunterschied rund 8,43 Prozent, im Bürozentrum lediglich 5,32 Prozent. In City-Rand und Peripherie liegen die Werte wiederum bei etwa sieben bis acht Prozent. Fasst man City und Bürozentrum zum CBD zusammen, liegt der relative Unterschied ähnlich wie außerhalb des CBD bei ungefähr sieben Prozent. Die Daten stützen damit, dass Lage und energetische Qualität gleichzeitig wirken. Sie beweisen aber nicht, dass der relative Brown Discount mit steigender Lagequalität generell sinkt oder steigt.

Das eigentliche Ergebnis liefert die Regression. Das Modell erklärt rund 76 Prozent der Streuung der logarithmierten Mieten. Der Koeffizient der CBD-Lage beträgt 0,314, derjenige des ESG-Proxys 0,0839; beide sind hochsignifikant. Damit ist der Lageeffekt im Modell knapp viermal so groß wie der Effekt des energetischen Merkmals. In der von der Arbeit verwendeten vereinfachenden Prozentlesart stehen rund 31,4 Prozent für die Lage rund 8,4 Prozent für energetische Qualität gegenüber. Bei einer logarithmierten Zielgröße ist die exakte Umrechnung etwas anders: Der ESG-Koeffizient entspricht rund 8,8 Prozent Mietprämie gegenüber der Vergleichsgruppe beziehungsweise – ausgehend vom besseren Objekt – rund 8,1 Prozent Brown Discount. An der ökonomischen Rangfolge ändert diese Präzisierung nichts.

Die Kernbotschaft lautet: Energetik ist ein zusätzlicher Preisfaktor, aber kein Ersatz für Lage. Ein energetisch gutes Gebäude in schwacher Lage wird nicht allein durch Effizienz zum Spitzenprodukt. Umgekehrt verliert ein ineffizientes Objekt in guter Lage seinen Lagevorteil nicht vollständig, verschenkt aber Mietpotenzial. Im Bürozentrum beträgt der beobachtete Mietabstand nur 5,32 Prozent. Das passt zur These, dass ein knappes Angebot in guten Lagen Nachteile teilweise überdecken kann. Weil die City mit 8,43 Prozent einen höheren Abstand aufweist und das Regressionsmodell keine Interaktion zwischen Lage und ESG enthält, ist dies ein Hinweis, kein abschließender Nachweis. ►

Personalien

HAMBURG: Union Investment hat nach Modernisierung ein 4.481 qm großes Bürogebäude in Paris langfristig an **Cegid NewCo** vermietet. Nutzer ist die Tochtergesellschaft **Shine France**. Die Immobilie wurde 2021 erworben und gehört zum Fonds UniInstitutional European Real Estate. Das Gebäude ist vollständig vermietet. Die Sanierung erfolgte durch **Bouygues Rénovation Privée** und **ORY Architecture**. **SPLIT** beriet den Mieter, **BNP Paribas Real Estate** und **August Debouzy** den Vermieter.

BERLIN: INBRIGHT und **Convalor Projektpartner** haben gemeinsam mit **Benguela Ventures** rd. 7.300 qm Gewerbefläche in Stuttgart-Bad Cannstatt an **Legno-Trans** vermietet. Davon sind 6.700 qm Hallen- und 600 qm Bürofläche. **WFC-Immobilien** vermittelte den Vertrag. Das rd. 16.000 qm große Areal wurde 2023 von **Alliance Healthcare** erworben. Weitere 8.000 qm werden bis 2027 modernisiert.

MÜNCHEN/ DÜSSELDORF: Rolero I GmbH & Co. KG hat rd. 15.700 qm Lagerfläche in Gronau an **GGM Gastro International GmbH** vermietet**. Logivest GmbH** vermittelte die Flächen in einer über 20.000 qm großen Halle auf einem rd. 30.000 qm großen Grundstück. Der Gastronomieausstatter nutzt den Standort zur Warenlagerung.

BERLIN: Der von **Tristan Capital Partners** beratene Fonds Episo5 hat das vollvermietete Geschäftshaus „Titania Palast“ an ein Berliner Family-Office verkauft. Das Objekt umfasst rund 6.000 qm Mietfläche auf 2.700 qm Grundstück. Ankermieter sind **Cineplex** mit sieben Kinosälen und über 1.200 Plätzen sowie **McDonalds**, **Hema** und **Aldi**. Die durchschnittliche Restmietlaufzeit beträgt rd. sieben Jahre. **JLL** vermittelte den Verkauf, **KauriCAB Berlin** betreute die Immobilie.

BERLIN: APCOA Deutschland übernimmt zum 1. Januar 2027 den Betrieb einer Tiefgarage mit 158 Stellplätzen in Berlin-Mitte nahe dem Regierungsviertel. Der Standort ist rund um die Uhr geöffnet. APCOA Deutschland modernisiert die Parktechnik und führt ein schrankenloses System mit Kennzeichenerkennung und bargeldloser Bezahlung ein. Zusätzliche Ladepunkte für Elektrofahrzeuge sind geplant. Eine Car-Wash-Station ergänzt das Angebot.

Für die Immobilienbewertung ist der Befund gleichwohl relevant. Ein um rund acht Prozent geringerer nachhaltiger Mietansatz wirkt unmittelbar auf den Ertragswert. Hinzu kommen mögliche mittelbare Effekte, die in der Mietregression noch gar nicht vollständig erfasst werden: höhere nicht umlagefähige Kosten, stärkere Incentives, längere Vermarktungszeiten, künftige CapEx-Bedarfe und ein steigendes Obsoleszenzrisiko. Gerade bei älteren Bürogebäuden kann der Wertdruck deshalb größer sein als die reine Mietdifferenz vermuten lässt. Der Brown Discount entsteht nicht nur im Zähler der Bewertung, sondern kann über Risiko und Kapitalisierungsansatz auch den Nenner betreffen.

Ebenso wichtig sind die Grenzen der Untersuchung. RIWIS bildet Angebots- beziehungsweise Marktmieten ab, nicht zwingend tatsächlich vereinbarte Effektivmieten. Incentives und mietfreie Zeiten können das Bild verändern. Der Querschnitt für eine Stadt erlaubt zudem keine Aussage darüber, wie sich der Abschlag im Zeitablauf entwickelt oder auf B- und C-Standorte übertragen lässt. Und weil die Regression zwar Lage und Baujahr, nicht aber unter anderem Flächengröße, konkrete Ausstattungsqualität, Mikrolage, Vertragszeitpunkt und eine Interaktion zwischen Lage und ESG ausweist, sollte der Koeffizient nicht als universeller oder kausaler Preiszettel verstanden werden. Er ist ein belastbarer Befund für die untersuchte Stichprobe – nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Für Eigentümer folgt daraus eine nüchterne Priorisierung. Zunächst ist zu prüfen, ob Lage, Grundriss und Nutzungskonzept langfristig tragfähig sind. Dann ist zu klären, mit welchem Investitionsaufwand das Objekt energetisch wettbewerbsfähig gehalten werden kann. Eine Sanierung allein heilt keine schlechte Lage. In einer guten Lage kann sie jedoch vorhandenes Mietpotenzial sichern, den Kreis institutioneller und berichtspflichtiger Nutzer erweitern und Vermarktungsrisiken reduzieren. In schwächeren Lagen muss sie sich stärker gegen vorhandene Ausweichangebote rechnen lassen.

Die Düsseldorfer Ergebnisse liefern deshalb eine wohltuend unaufgeregte Antwort auf die ESG-Debatte. Ja, der Markt preist energetische Qualität ein. Nein, sie setzt die klassische Immobilienökonomie nicht außer Kraft. Lage bleibt der stärkste Treiber, Energetik wird aber zunehmend zum Wettbewerbsfilter. Wer nur auf das Label schaut, überschätzt dessen isolierte Wirkung. Wer die Energiequalität ignoriert, unterschätzt einen inzwischen messbaren Ertrags- und Risikofaktor.

Über die Autoren: ***Prof. Dr. Raphael Spieker MRICS*** *lehrt an der EBZ Business School Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Finanzierung und Immobilienbewertung. Daneben führt er mit seinem Vater den in Dortmund seit über 55 Jahren erfolgreichen Maklerbetrieb „Spieker Immobilien“.*

Sina Ehrich *ist frischgebackene Bachelor-Absolventin der EBZ Business School (Bochum), und ist Immobilienberaterin im Bereich Büro-Praxis- und Einzelhandelsflächen bei Bienen und Partner in Mönchengladbach.* ■

Deals

BREMEN: Die **Flomio Holding GmbH** hat für ihr Second-Hand-Konzept FLOMIO rd. 1.700 qm Einzelhandelsfläche im Hanse-Carré in Bremerhaven angemietet. Vermieterin ist eine luxemburgische Gesellschaft. **Robert C. Spies Gewerbe & Investment GmbH & Co. KG** vermittelte den Abschluss. Mietbeginn ist der 1. November 2026, die Eröffnung Mitte November geplant. Es ist der dritte Standort nach zwei Filialen in Bremen.

HEIDELBERG: Becton Dickinson verlegt seine Deutschlandzentrale und hat rd. 3.200 qm Bürofläche am Europaplatz angemietet. Der Einzug ist für das zweite Quartal 2027 geplant. Eigentümerin ist die **Gustav Zech Stiftung**. Das Gebäude umfasst 14.000 qm Mietfläche, davon 12.900 qm Bürofläche. Weitere Mieter sind **Springer Nature** und **GSK**. Damit ist das Objekt vollvermietet. **JLL** beriet den Mieter und vermittelte den Abschluss.

FRANKFURT: Die **OFB Projektentwicklung GmbH** hat im Technologiecampus BioSquare Leipzig rd. 1.100 qm Büro-, Schulungs- und Technikflächen an **Drägerwerk AG & Co. KGaA** vermietet. Der Einzug ist für April 2027 geplant. Das BioSquare besteht aus zwei Gebäuden. Bauteil A mit 10.000 qm Bruttogrundfläche ist vollständig an **c-LEcta GmbH** vermietet, die dort das **Kerry Biotechnology Centre Leipzig** betreibt. Bauteil B umfasst 7.500 qm Mietfläche.

DISSEN: GARBE Industrial hat rd. 20.000 qm Hallen- und Bürofläche in einem Logistikneubau in Dissen am Teutoburger Wald an die **OVAL Group** vermietet. Davon entfallen 19.500 qm auf Hallen- und Mezzanineflächen sowie 500 qm auf Büros. Der Logistik- und Personaldienstleister aus Bad Oeynhausen plant den Einzug im Januar 2027. Die Immobilie bietet rd. 27.000 Palettenstellplätze in zwei Temperaturbereichen**. RUHR REAL** beriet den Mieter und vermittelte den Abschluss.

BREMEN: Eine private Eigentümerin hat rd. 170 qm Einzelhandelsfläche in Bremen-Schwachhausen an die **GEERS Hörakustik AG & Co. KG** vermietet. Vormieter war **Mrs. Sporty**. Das Mietverhältnis begann am 1. August 2026, die Eröffnung ist für den 21. Oktober geplant. GEERS betreibt bundesweit mehr als 700 Fachgeschäfte. **Robert C. Spies Gewerbe & Investment GmbH & Co. KG** vermittelte den Mietvertrag.

DIGITALE TRANSFORMATION

Warum das beste Tool nicht immer beste Lösung ist

Anna Hippler, DX Consulting

Mehr Funktionen, mehr Fortschritt? Oder: Wie viel Software braucht ein Unternehmen wirklich? Zwölf Anbieter. 147 Anforderungen. Drei Systemdemos. Eine Bewertungsmatrix mit gewichteten Kriterien und Nachkommastellen. Das Tool mit 87,4 Punkten gewinnt. Praktisch kann es alles. Nur: Vielleicht braucht das Unternehmen davon maximal die Hälfte.

Ein typisches Szenario aus einem Auswahlprojekt: Ein Immobilienunternehmen sucht ein neues CRM. Automatisierte Kampagnen, komplexe Workflows, KI-Funktionen, umfangreiche Reportingmöglichkeiten und zahlreiche Schnittstellen stehen im Kriterienkatalog. Während der Auswahl zeigt sich allerdings: Vor allem eine verlässliche Sicht auf Kontakte, Objekte und laufende Geschäftschancen wird von den späteren Nutzern tatsächlich benötigt. Statt „Welches System kann am meisten?“ lautet die wesentlich relevantere Frage damit: „Welches System passt zu dem, was wir tatsächlich tun wollen – und können?“

Fragmentierte Lösungen und mangelhafte Integration sind oft typische Probleme bei CRE-Technologieimplementierungen. Werden neue Tools ohne Gesamtarchitektur ergänzt, entstehen statt Synergien schnell zusätzliche Komplexität und parallele Prozesse. Die Kehrseite wachsender Technologielandschaften? Technology Debt bindet Ressourcen und kann neue Initiativen ausbremsen. Irgendwann kann also mehr Technologie selbst zum Digitalisierungsproblem werden.

Nicht mit möglichst vielen Features beginnt eine gute Toolauswahl deshalb, sondern mit Grenzen: Welche Prozesse müssen abgebildet werden? Welche Funktionen erzeugen tatsächlich Nutzen? Was muss integriert werden? Welche Komplexität kann die Organisation im laufenden Betrieb beherrschen? Und ebenso wichtig: Was braucht sie ausdrücklich nicht?

Gerade Letzteres zu entscheiden, fällt oft schwer. Im Auswahlprozess wirkt eine zusätzliche Funktion zunächst kostenlos attraktiv. Im Betrieb kann sie Konfiguration, Datenpflege, Schulung, Support und Governance bedeuten. Kein Missverständnis, bitte: Das Plädoyer lautet nicht, möglichst einfache Systeme zu implementieren. Komplexe Anforderungen benötigen komplexe Lösungen. Aber Komplexität sollte aus dem Geschäft entstehen – nicht aus der Produktbroschüre.

Die Reihenfolge wäre also: Zielbild definieren. Prozesse priorisieren. Muss-Anforderungen von Komfort unterscheiden. Architektur und Integration prüfen. Betrieb mitdenken. Erst dann Produkte vergleichen. Oder etwas direkter: Wer nicht weiß, was wirklich gebraucht wird, kauft im Zweifel Funktionen statt Lösungen. ■

PFLEGEREFORM UND IHRE FOLGEN

Axel Hölzer im Gespräch mit Werner Rohmert

Axel Hölzer ist der Geschäftsführer der Stella Vitalis GmbH, einem führenden Betreiber von Seniorenzentren in Deutschland. Neben Stella Vitalis führt er in Personalunion auch die Casa Mia Seniorenzentren. Hölzer verfügt über rund 30 Jahre Erfahrung in der Altenpflege- und Rehabilitationsszene. Er ist unter anderem Gründer des Pflegeheimbetreibers Dorea und war als Vizepräsident beim Arbeitgeberverband Pflege aktiv.

Werner Rohmert: Herr Hölzer, wie wirkt sich die aktuelle Pflegereform vom 30. September – sofern sie den Bundesrat passiert – auf die Pflegeeinrichtungen aus? Verbessert sich aus Investorensicht die Rendite von Pflegeeinrichtungen?

Axel Hölzer: Kurzfristig passiert aufgrund des vorgesehenen Bestandsschutzes für bestehende Bewohner zunächst wenig. Entscheidend ist die Entwicklung danach.

Durch die geplanten Veränderungen bei der Pflegegradbegutachtung, insbesondere bei leichteren Pflegefällen, wird sich der Pflegegradmix schrittweise verändern. Gleichzeitig kommen Menschen tendenziell später und mit höherem Versorgungsbedarf in die stationäre Pflege. Aufnahmemanagement und ein transparentes Controlling des Pflegegradmixes werden deshalb zu zentralen unternehmerischen Steuerungsinstrumenten.

Hinzu kommt die Personalseite. Der Wettbewerb um knapper werdende Pflegekräfte wird weiter zunehmen. Gleichzeitig drohen durch die geplanten Änderungen der Entlohnungs- und Refinanzierungsregelungen zusätzliche wirtschaftliche Risiken. Wenn wir im Wettbewerb um Mitarbeiter höhere Gehälter zahlen müssen, diese aber nicht vollständig refinanziert bekommen, muss das Unternehmen die Differenz selbst tragen. Das belastet unmittelbar die Wirtschaftlichkeit.

Eine höhere Rendite entsteht durch die Reform daher nicht automatisch. Im Gegenteil: Pflegegradmix, Personalbemessung und Personalkosten müssen künftig noch enger gesteuert werden. Das Risiko einer Verschlechterung der Wirtschaftlichkeit steigt.

Rohmert: Wird durch die Pflegereform und die teilweise Verlagerung der Pflege in die Familie das knappe Personal entlastet? Wird der Personaleinsatz flexibler? Können Fachkräfte von administrativen und delegierbaren Aufgaben entlastet werden?

Hölzer: Eine Entlastung sehe ich nicht. Wenn Menschen länger zu Hause versorgt werden, steigt zunächst der Druck auf Familien und ambulante Strukturen. In die stationäre Versorgung kommen die Menschen später und mit komplexeren Versorgungsbedarfen.

Problematisch wird es, wenn ein Bewohner nach Pflegegrad 2 refinanziert wird, der tatsächliche Versorgungsaufwand aber bereits eher einem Pflegegrad 3 entspricht. Dann sinkt die Refinanzierung, ohne dass die Arbeit im gleichen Verhältnis abnimmt.

Das eigentliche Problem ist und bleibt die Verfügbarkeit von Personal. Der Arbeitsmarkt für Pflegekräfte ist bereits heute angespannt. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes könnten bis 2049 selbst unter günstigeren Annahmen rund 280.000 Pflegekräfte fehlen. Die Reform schafft keine zusätzlichen Pflegekräfte und bietet aus meiner Sicht keine ausreichende Antwort auf diesen Bedarf.

Deshalb müssen wir die vorhandenen Qualifikationen konsequenter einsetzen: Fachkräfte für Fachkraftaufgaben, Assistenz- und Hilfskräfte entsprechend ihrer Kompetenzen. Das verbessert den Personaleinsatz, löst langfristig aber nicht den Personalmangel.

Die unternehmerische Aufgabe lautet deshalb nicht, weniger Arbeit zu organisieren, sondern mit knapper werdenden personellen Ressourcen eine zunehmend komplexe Versorgung zu gewährleisten.

Rohmert: Helfen Ihnen Bundesmittel bei Investitionsmöglichkeiten für digitale Prozesse, Assistenzsysteme und Technik?

Hölzer: Grundsätzlich ja – wenn die Mittel rechtzeitig im Unternehmen ankommen. Wir erleben teilweise, dass Fördermittel erst Jahre nach Antragstellung ausgezahlt werden. Für unternehmerische Investitionsentscheidungen ist das kaum planbar. Gerade die Digitalisierung entwickelt sich wesentlich schneller als manche Förderverfahren.

Technische Lösungen sind vielfach bereits verfügbar. Entscheidend ist, ob Investition, Implementierung und laufender Betrieb wirtschaftlich darstellbar sind.

Die im Gesetz vorgesehenen Mittel und Möglichkeiten für Digitalisierung können deshalb sinnvoll sein. Entscheidend ist für uns aber nicht, dass Fördermittel auf dem Papier vorhanden sind, sondern dass Bewilligung, Auszahlung und Refinanzierung zur Geschwindigkeit unternehmerischer Entscheidungen passen.

Rohmert: Erhalten neue und hybride Versorgungskonzepte mehr Spielraum? ►

Fonds-News

BERGISCH GLADBACH: Die **Hahn Gruppe** hat den „Hahn Pluswertfonds 187“ innerhalb von zwei Monaten vollständig platziert. Der Fonds investiert rd. 44 Mio. Euro in ein vollvermietetes Fachmarktzentrum in Bensheim mit 12.500 qm Mietfläche. Eingeworben wurden 25,9 Mio. Euro Eigenkapital einschließlich Agio. Ankermieter **EDEKA Südwest** hält über 10% des Fondskapitals und mietet 6.800 qm bis 2046. Weitere Mieter sind **dm**, **Alnatura**, **Deichmann**, **Takko Fashion** und **Das Futterhaus**. Die prognostizierte Ausschüttung beträgt 4,75% jährlich.

FRANKFURT: Der von **Tristan Capital Partners** gemanagte Fonds EPISO 5 und die **Silverton Group** haben ein rd. 3.100 qm großes Bürogebäude in Meerbusch an einen US-Privatinvestor verkauft. Das Objekt ist vollständig an vier Mieter vermietet. Die gewichtete Mietvertragsrestlaufzeit beträgt rd. zehn Jahre. **rheinwert immobilien gmbh** vermittelte.

Unternehmens-News¶

MÜNCHEN: Scope hat das Asset-Management-Rating der **Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien** mit AA (AMR) bestätigt. Positiv bewertet die Agentur die lokale Marktpräsenz, hohe Qualitätsstandards, stabile Einnahmen und die Betreuung institutioneller Anleger. 75% der Fonds sind als ESG-Produkte nach Artikel 8 SFDR klassifiziert. Belastend wirken das rückläufige verwaltete Vermögen, die geringere Ertragskraft gegenüber 2023 und die gesunkene Fondsperformance.

WIEN: Die **CA Immobilien Anlagen AG** hat am 16. Oktober 2026 den Verkauf ihrer tschechischen Plattform vertraglich vereinbart. Der Abschluss der Transaktion wird vorbehaltlich der üblichen Bedingungen in den kommenden Wochen erwartet. Angaben zum Käufer und Kaufpreis wurden nicht gemacht.

BERLIN: PATRIZIA plant Investitionen von einer Milliarde Britischen Pfund in den britischen Wohnungsbau. Gemeinsam mit Kommunen sollen bis zu 4.000 Wohnungen für rd. 10.000 Menschen entstehen. Als Kapitalgeber kommen auch britische Pensionskassen infrage. In London investiert PATRIZIA bereits mehr als 100 Mio. Britische Pfund in Wohnprojekte. Europaweit sicherte das Unternehmen bis zum zweiten Quartal 2026 rd. 324 Mio. Euro Eigenkapital für 18 Projekte mit bezahlbarem Wohnraum.

Hölzer: Das Gesetz öffnet grundsätzlich Vertrags- und Vergütungsstrukturen für Innovationen. Ob daraus tatsächlich tragfähige neue oder hybride Geschäftsmodelle entstehen, wird aber von der konkreten Umsetzung abhängen.

Für Betreiber ist entscheidend, die eigene Leistungsfähigkeit zu kennen: Welches Klientel können wir qualitativ und wirtschaftlich sinnvoll versorgen, welche Kompetenzen haben wir und welche Strukturen können wir tatsächlich abbilden?

Daraus können Spezialisierungen oder neue Versorgungskonzepte entstehen. Aufnahmemanagement wird dabei zu einer unternehmerischen Steuerungsaufgabe: Es geht nicht nur darum, freie Kapazitäten zu belegen, sondern Bewohnerstruktur, vorhandene Kompetenzen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen zusammenzubringen.

Der begrenzende Faktor bleibt auch hier das Personal. Ein neues Versorgungskonzept funktioniert nur, wenn die dafür erforderlichen Mitarbeiter verfügbar sind.

Rohmert: Ändert sich überhaupt etwas am Kostenproblem? Oder verringert sich der Personalbedarf und führt zu Entlastung?

Hölzer: Das Kostenproblem wird nicht gelöst. Es geht aus meiner Sicht vor allem darum, die Finanzierung der Pflegeversicherung kurzfristig zu stabilisieren. Die grundlegenden Finanzierungs- und Strukturfragen sind damit noch nicht beantwortet.

Unsere Kosten entstehen heute. Preise und Personalkosten steigen, während Pflegesatzverhandlungen und Refinanzierungsprozesse Zeit benötigen. Hinzu kommen verspätete Zahlungen von Kostenträgern und Sozialhilfeträgern. Für ein Unternehmen ist das nicht nur eine Ergebnis-, sondern auch eine Liquiditätsfrage. Auch ein rechnerisch geringerer Personalbedarf hilft wenig, wenn der tatsächliche Versorgungsaufwand nicht entsprechend sinkt. Weniger refinanziertes Personal bedeutet nicht automatisch weniger Arbeit.

Für Betreiber bleibt deshalb nur, die beeinflussbaren Faktoren konsequent zu steuern: Prozesse standardisieren, Transparenz schaffen und Produktivität erhöhen. Digitalisierung und Künstliche Intelligenz können dabei unterstützen. Sie ersetzen aber keine tragfähige Finanzierung. Unter dem Strich sehe ich bislang eher Kostendämpfung und Kostenverschiebung als eine strukturelle Lösung.

Rohmert: Wie beurteilen Sie die Pflegereform insgesamt?

Hölzer: Das Gesetz soll zunächst das bestehende System finanziell stabilisieren, löst seine strukturellen Probleme aber nicht nachhaltig. Dass die grundlegende Strukturreform in einen zweiten Schritt verschoben wurde und selbst über den Auftrag der dafür vorgesehenen Kommission weiterer

Abstimmungsbedarf besteht, zeigt, wie komplex das System inzwischen geworden ist.

Dabei sind die wesentlichen Probleme bekannt: demografischer Wandel, ein weitgehend leerer Arbeitsmarkt, steigende Kosten, begrenzte Kapazitäten und eine Pflegeversicherung, bei der die Entwicklung von Beitragszahlern und Pflegebedarf zunehmend auseinanderläuft. Über die Probleme besteht weitgehend Klarheit. Schwierig wird es bei der Entscheidung, wer künftig welche Kosten und welche Verantwortung übernimmt.

Für uns als Unternehmer bedeutet das: Wir können nicht darauf warten, dass der Gesetzgeber diese Fragen für uns löst. Wir müssen unsere Unternehmen heute so aufstellen, dass sie auch unter diesen Bedingungen funktionieren.

Gleichzeitig müssen wir gesellschaftlich ehrlicher über Pflege sprechen. Wenn Versorgung länger in der Häuslichkeit stattfinden soll, müssen sich Menschen und Familien früher damit beschäftigen, wie Pflege im Alter organisiert und finanziert werden kann.

Die Reform gewinnt Zeit. Eine langfristige Antwort auf die zentralen Herausforderungen der Pflege steht aber weiterhin.

Rohmert: Herr Hölzer, besten Dank für Ihre Zeit und Ihre Ausführungen. ■

REFINANZIERUNGSWELLE BEI STEIGENDEN NPL-QUOTEN

70% der von EY-Parthenon Befragten erwarten bei Büro sinkende Preise

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

Was der Fünffinger-Abakus von „Der Immobilienbrief“ längst vorherberechnete, erreicht jetzt lt. aktueller Bankenbefragung von EY-Parthenon unter 90 immobilienfinanzierenden Kreditinstituten auch die Realität, die in den letzten Jahren auf Hoffnung und indexierte Mietsteigerungen gebaut war. So ziemlich alles, was in der Immobilienwirtschaft ab 2017 in Deutschland gekauft, gemietet und finanziert wurde, bedarf aus „Der Immobilienbrief“-Sicht einer Neubewertung. Die Frage ist nur, was im Eigenkapital oder im unaufhaltsamen Mittelzufluss der Kapitalsammelstellen beherrscht wird oder was bei Banken und Anlegern auf dem Tisch landet. (WR+)

Bei geschlossenen Fonds mit deutschen Immobilien dürfte die Fristenkongruenz von auslaufenden Krediten, von auslaufenden Mietverträgen und von Investitionen zur Nachvermietung oder Sanierung oft kaum lösbar sein. Offenen Fonds fehlt derzeit die Story, auch wenn „Der Immobilienbrief“ da keine Notverkäufe sieht. Andererseits gibt es durchaus noch **Schließungswolken auch über renommierten OIF.** Versicherungen und Versorgungskassen werden die Verluste strecken und wegstecken können. Dennoch bleibt im klassischen Kreditgeschäft noch eine Menge Risiko über, wie EY-Parthenon in der Bankenbefragung jetzt feststellte.

Die Maturity Wall, die Welle an anstehenden Refinanzierungen am Immobilienmarkt, erreiche ihren Höhepunkt, so **EY-Parthenon. Rund ein Viertel der Finanzierungen in den Büchern der hiesigen Immobilienfinanzierer werde durchschnittlich in den kommenden zwei Jahren fällig.** Bei einzelnen Instituten sei die Quote erheblich höher. Gleichzeitig hätten sich weitere Einflussfaktoren verschärft. Die zuletzt prognostizierte Bodenbildung sei aus Sicht der Immobilienfinanzierer demnach lediglich eine Verschnaufpause im Abschwung gewesen. **Das bestätigt unsere These der vergangenen drei Jahre,** dass der Tiefpunkt noch nicht erreicht sei und von 2027 an noch einige Jahre anhalten werde. **„It stays dirty until thirty“** war die These.

„Die Finanzierungswelle erreicht ihren Höhepunkt zur Unzeit. Alle Ampeln stehen auf ‚Rot‘: Rückläufige Preise, sinkende Bewertungen, hohe Zinsen und die anhaltende Transaktionsschwäche verstärken sich gegenseitig“, resümiert **Jean-Pierre Rudel,** Partner bei EY Real Estate und Autor der Studie. Je länger die noch notwendigen Wertkorrekturen ausblieben, desto höher sei die Gefahr, dass aus einer temporären Stabilisierung eine strukturelle Verschärfung bestehender Finanzierungslücken entstehe, mahnt Co-Autor **Korbinian Gennies mit Verweis auf e**rhöhte NPL-Quoten (Non Performing Loans).

Im Q1 2026 waren rund 6,8% der gewerblichen Immobilienkredite notleidend. Das entspräche einem Volumen von rund 18 Mrd. Euro. Knapp ein Drittel der Institute weise einen Anteil notleidender Kredite zwischen 4% und 6% aus. Bei einem Viertel der befragten Kreditinstitute liege die Quote sogar höher. Nahezu die Hälfte der befragten Finanzierer hätten eine Verschlechterung der Quote zu verzeichnen. Mehr als 40% der befragten Kreditinstitute gaben bereits an, in Einzelfällen keine tragfähige Finanzierungslösung gefunden zu haben. **Bilaterale Maßnahmen und zusätzliche Kapitalzuführungen allein reichten demnach immer seltener aus,** um bestehende Finanzierungslücken zu schließen. ▶

Nach wie vor werden aber von mehr als 70% der Befragten als wichtigste Instrumente immer noch Laufzeitverlängerungen, Covenant-Anpassungen oder Vertragsänderungen ohne umfassende Restrukturierung, ergänzt um zusätzliches Eigenkapital (51%) und Gesellschafterdarlehen (43%) genannt. Instrumente wie der freihändige Verkauf oder das StaRUG-Verfahren spielten hingegen eine untergeordnete Rolle. Mit sinkenden Immobilienwerten, steigenden Finanzierungskosten und verschärften Kreditanforderungen erodiere die Grundlage für das weithin übliche ‚Amend & Extend', so Rudel. Pragmatische Überbrückungslösungen entwickelten sich perspektivisch selbst zum Belastungsfaktor.

EY Parthenon erwartet Preisrückgänge in allen Nutzungsarten. Der Anteil der Befragten, die mit steigenden Immobilienpreisen rechnen, ist binnen eines halben Jahres von 30% auf 2% eingebrochen. Der negative Ausblick erstreckt sich über sämtliche Nutzungsarten. „Finanzmathematik ist für alle da", mahnt „Der Immobilienbrief"/ PLATOW deshalb bereits seit 2022 an. Sogar im Wohnsegment erwarten die Befragten rund 10% Preisrückgänge. „Der Immobilienbrief"/ PLATOW rechnete Ihnen in Zusammenhang mit der Vonovia-Bilanz eine Korrekturpotential bei oft hochbewerteten Wohnportfolien schon von mindestens 30% vor.

Besonders kritisch werden weiterhin Büroimmobilien gesehen. Hier erwarten rund 70% sinkende Preise, während niemand steigende Preise antizipiert. Kein anderes Segment ist aktuell gleichzeitig in vergleichbarer Intensität von struktureller Nachfrageschwäche (74%), rückläufigen Immobilienwerten (62%), hohen Finanzierungskosten (Refinanzierung: 57%; Finanzierung: 55%) und wachsendem Eigenkapitalbedarf (48%) betroffen. Einzelhandels-, Hotel- und Logistikimmobilien werden inzwischen auch zunehmend von der gesamtwirtschaftlichen Lage und dem Finanzierungsumfeld negativ beeinflusst und insgesamt ebenfalls kritisch betrachtet.

Ein möglicher Aufschwung rücke weiter in die Zukunft. Rund 80% der Befragten rechnen in den kommenden zwölf Monaten mit (eher) steigenden Zinsen. Fallende Zinsen erwartet niemand mehr. Während die vorangegangene Umfrage eine spürbare Aufhellung noch frühestens für das Jahr 2029 in Aussicht stellte, lässt die aktuelle Umfrage eine weitere Verschiebung erwarten. Die bislang aufgeschobenen Wertkorrekturen müssen akzeptiert und vollzogen werden, um Bewertungen, Finanzierungskonditionen und Markterwartungen wieder in Einklang zu bringen. ■

INVESTMENTMARKT BLEIBT HINTER VORJAHR ZURÜCK

Gewerblicher Top-7-Umsatz zwischen 5,8 und 6,7 Mrd. Euro

Die deutschen Immobilieninvestmentmärkte bleiben auch nach neun Monaten 2026 hinter dem Vorjahr zurück. Allerdings fallen die Ergebnisse der Researchhäuser deutlich auseinander. Während German Property Partners (GPP) für die sieben Immobilienhochburgen ein Transaktionsvolumen von 5,8 Mrd. Euro und einen Rückgang von 8% ermittelt, kommt BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) auf knapp 6,7 Mrd. Euro und ein Minus von 11%. Zwar lassen sich die beiden Berichte nicht gegeneinander auf die Goldwaage legen, jedoch ist der Trend eindeutig. (WR+; Erstellt mit ChatGPT-Hilfe)

Bundesweit registriert **BNPPRE** in den ersten drei Quartalen 2026 ein **gewerbliches Investmentvolumen von 17,15 Mrd. Euro.** Das entspricht einem Rückgang von 2%. **Einschließlich Wohninvestments von 5,9 Mrd. Euro (-5%) summiert sich das gesamte Transaktionsvolumen auf 23,1 Mrd. Euro (-3%).** Die Zahl der Abschlüsse liegt mit mehr als 1.040 Transaktionen auf dem höchsten Niveau seit 2022. Besonders deutlich wird die Abschwächung im Quartalsvergleich. **BNPPRE** meldet für gewerbliche Investments nach 6,9 Mrd. Euro im ersten und 5,4 Mrd. Euro im zweiten Quartal nur noch knapp 4,9 Mrd. Euro im dritten Quartal. **GPP** registriert für die Top 7 **im dritten Quartal lediglich 1,4 Mrd. Euro. Das entspricht einem Einbruch um 43%** gegenüber dem Vorjahresquartal.

Gewerbliche Investments Q1–Q3

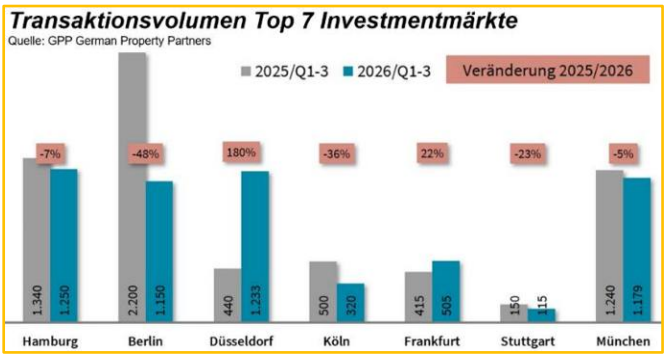
BNP PARIBAS REAL ESTATE — Investments in Mio. Euro

	Q1–Q3 2026	Veränd. in %
Einzeldeals	**13.201**	**-1,4%**
– Anteil A-Standorte	5.624	-14,6%
Portfolios	**3.944**	**-4,1%**
– Anteil A-Standorte	1.045	19,3%
Gewerbeimmobilien gesamt	**17.145**	**-2,1%**
Wohnportfolios	**5.933**	**-5,4%**
Investitionsvolumen gesamt	**23.078**	**-2,9%**

Berlin, D'dorf, FFM, Hamburg, Köln, München, Stuttgart.
Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

Bei den Einzelstandorten gehen die Zahlen auseinander. **GPP** sieht Hamburg mit 1,25 Mrd. Euro (-7%) knapp vor Düsseldorf mit 1,23 Mrd. Euro (+180%) und München mit 1,18 Mrd. Euro (-5%). **BNPPRE** führt dagegen München mit 1,7 Mrd. Euro (+18%) vor Hamburg mit 1,2 Mrd. Euro (-7%) und Berlin mit 1,0 Mrd. Euro (-56%). Besonders auffällig sind die Unterschiede in Düsseldorf und Frankfurt. Für Düsseldorf ermittelt GPP 1,23 Mrd. Euro und damit einen Zuwachs von 180%. BNPPRE kommt lediglich auf 963 Mio. Euro und ein Plus von 26%. In Frankfurt stehen 505 Mio. Euro (+22%) bei

GPP den 839 Mio. Euro (+52%) von BNPPRE gegenüber. Auch für Berlin unterscheiden sich die Ergebnisse. GPP regis-



triert 1,15 Mrd. Euro (-48%), BNPPRE dagegen 1,0 Mrd. Euro (-56%). In Köln stehen 320 Mio. Euro (-36%) bei GPP den 661 Mio. Euro (-10%) von BNPPRE gegenüber. Für Stuttgart meldet GPP lediglich 115 Mio. Euro (-23%), BNPPRE dagegen 295 Mio. Euro, ebenfalls bei einem Minus von 23%.

Bei den Assetklassen ergibt sich ebenfalls ein differenziertes Bild. **GPP** ermittelt für Büroimmobilien in den Top 7 einen Umsatzanteil von 40% nach 44% im Vorjahr. Logistik steigert ihren Anteil von 4 auf 11%. Mischnutzungen fallen dagegen von 18 auf 11%. Einzelhandelsimmobilien erreichen 10% nach 9%. Bundesweit bleibt Büro auch bei **BNPPRE** mit 4,4 Mrd. Euro (-2%) und einem Anteil von rd. 26% am gewerblichen Investmentvolumen die stärkste Assetklasse. Es folgen Logistik mit 4,0 Mrd. Euro (-4%) und Einzelhandel mit 3,1 Mrd. Euro (-25%). Healthcare legt dagegen um 58% auf 1,9 Mrd. Euro zu. Das Hotelvolumen sinkt um 27% auf rd. 1 Mrd. Euro.

Bei den **Büro-Spitzenrenditen** liegt der Top-7-Durchschnitt von **GPP** bei 4,63%. Das sind 19 Basispunkte mehr als im Vorjahr. **BNPPRE** ermittelt eine durchschnittliche Netto-Spitzenrendite von 4,56%. Gegenüber dem Vorquartal bedeutet dies einen Anstieg um 7 Basispunkte. Auch hier unterscheiden sich die Vergleichszeiträume. Die regionalen Abweichungen sind erheblich. In München nennt GPP 4,30%, BNPPRE 4,20%. Für Hamburg stehen 4,60% bei GPP den 4,35% von BNPPRE gegenüber. In Berlin ergeben sich 4,40% bzw. 4,60%, in Frankfurt sogar 5,00% bzw. 4,60%. Düsseldorf liegt bei 4,50% bzw. 4,75%, Köln bei 4,60% bzw. 4,70% und Stuttgart bei 5,00% bzw. 4,75%. Bei **Logistik-Spitzenrenditen** weist GPP einen Top-7-Durchschnitt von 4,60% aus, BNPPRE 4,70%. Für **Geschäftshäuser** nennt GPP 4,30%, während BNPPRE bei innerstädtischen Geschäftshäusern auf 3,94% kommt. Für das Schlussquartal erwartet **BNPPRE** wieder steigende Transaktionsvolumina. Eine ausgeprägte Jahresendrally hält das Unternehmen allerdings für unwahrscheinlich.

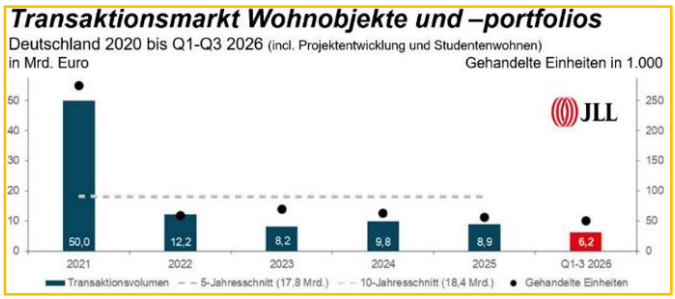
(Erstellt mit ChatGPT-Hilfe) ■

WOHNINVESTMENTMARKT MIT WENIG SCHWUNG

Vom Aufschwung weit entfernt

Der professionelle, deutsche Wohninvestmentmarkt hält sich zwar auf Vorjahresniveau, bleibt aber von einem wirklichen Aufschwung weit entfernt. Das könnte neben den Zinseffekten durchaus auch an Zweifeln am Geschäftsmodell beruhen. Der Wettlauf von Kosten, Regulierung, Drohungen, Zinsen und Belastungsgrenzen gegen die Mietsteigerungspotentiale ist offen. (WR+; Erstellt mit ChatGPT-Hilfe)

JLL und **NAI apollo** errechnen für die ersten neun Monate 2026 jeweils 6,2 Mrd. Euro, nach 6,4 bzw. 6,3 Mrd. Euro im Vorjahreszeitraum. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) und



CBRE kommen dagegen auf jeweils knapp 5,9 Mrd. Euro. Das entspricht Rückgängen um 5 bzw. rd. 4%. Die Erhebungen sind allerdings nicht vollständig deckungsgleich. **Insbesondere JLL verwendet eine eigene Abgrenzung des gewerblichen Wohninvestmentmarkts, während NAI apollo und BNPPRE ausdrücklich Portfolios ab 30 Wohnungen auswerten.**

Bei Forward-Deals im Bau funktionieren anscheinend mit mehr als 75% fast nur noch geförderte oder preisgedämpfte Projekte. Ansonsten dominiert Bestandsgeschäft. BNPPRE beziffert den Anteil der Bestandsportfolios auf 49% und den der Forward Deals auf 22% bzw. 1,3 Mrd. Euro, nach 1,9 Mrd. Euro im Vorjahr. Bei JLL erreichen Forward-Transaktionen 22,5% bzw. rd. 1,4 Mrd. Euro bei 33 Abschlüssen. Hinsichtlich der gehandelten Qualitäten liegen lt. JLL Core mit 42,4% und Core-plus mit 39,9% vorn. NAI apollo errechnet über neun Monate 2,6 Mrd. Euro Auslandsinvestitionen (+7%). Inländische Käufer investieren 3,6 Mrd. Euro. Private und Family Offices steigern laut NAI apollo ihre Ankäufe um 33,8%, die öffentliche Hand um 25,8%. BNPPRE sieht Investment- und Asset-Manager mit 25%, Equity-/Real-Estate-Funds mit 19% und die öffentliche Hand mit 14% vorn.

Die Zinssituation lässt die Multiplikatoren fallen bzw. die Ankaufsrenditen steigen. BNPPRE meldet in allen A-Städten weitere Renditeanstiege um 10 Basispunkte, in

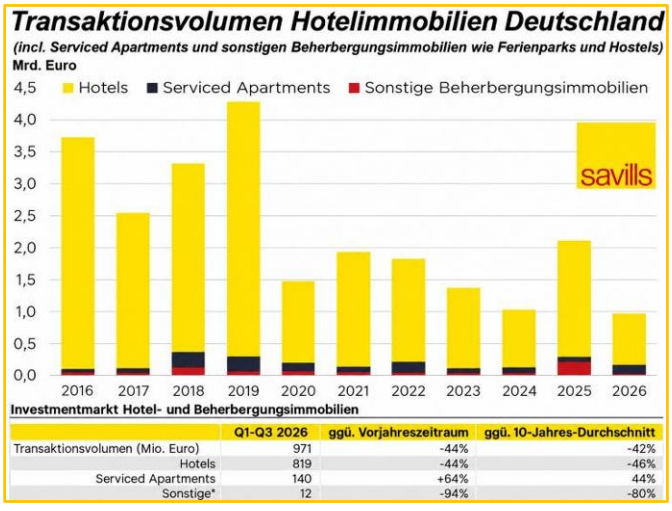
Berlin sogar um 15 Basispunkte. München liegt dort bei 3,60%, Berlin und Frankfurt bei 3,65%, Hamburg bei 3,75%, Stuttgart bei 3,80%, Düsseldorf bei 3,85% und Köln bei 4,00%. JLL beziffert die durchschnittliche Core-Rendite der Top 7 auf 3,61%, CBRE die durchschnittliche Spitzenrendite für Mehrfamilienhäuser auf 3,59% nach einem Anstieg um 20 Basispunkte gegenüber Q2. JLL ermittelt für Objekte mittlerer Qualität in sehr guten Mikrolagen 4,34% und einen Qualitätsspread von 72 Basispunkten. **(Erstellt mit ChatGPT-Hilfe)** ■

HOTELINVESTMENTS MIT MINUS 44%

Savills erwartet Dynamik durch mehr Angebot bei stabiler Nachfrage

Von Januar bis September belief sich das Transaktionsvolumen mit Hotel- und Beherbergungsimmobilien laut Savills auf knapp 971 Mio. Euro. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum ging das Transaktionsvolumen um 44% zurück. Die Zahl der Transaktionen lag um ein Viertel niedriger als im Vorjahreszeitraum. (WR+)

Verkäufe von klassischen Hotelobjekten dominierten lt. **Savills** das Marktgeschehen in den vergangenen drei Quartalen. Mit ihnen wurden gut 819 Mio. Euro bzw. 84 % des Gesamtvolumens umgesetzt. Serviced Apartments erreichten ein Transaktionsvolumen von 140 Mio. Euro. **Tina Haller,** Head of Hotels Germany, kommentiert: „Nach einem starken zweiten Quartal wurden am Investmentmarkt für Hotel- und Beherbergungsimmobilien im dritten Quartal vergleichsweise wenige Transaktionen abgeschlossen. Für die kommenden Monate erwarten wir jedoch eine spürbare Ausweitung des Produktangebots. **Insbesondere dürften Herausforderungen bei einigen Immobilienfonds dazu führen, dass weitere liquide und gut vermarktbare Hotelimmobilien im Rahmen von Portfoliobereinigungen auf den Markt kommen.** Gleichzeitig bleibt das Investoreninteresse hoch, vor allem für etablierte Standorte, erfolgreiche Betreiberkonzepte und Objekte mit Wertschöpfungspotenzial. **Die Kombination aus einem wachsenden Angebot, stabilen operativen Fundamentaldaten und weiterhin vorhandenem Anlagekapital könnte dem Markt in den kommenden Quartalen zusätzlichen Rückenwind verleihen.“** Eine interessante Entwicklung läge im Serviced-Apartment-Segment, die zum Jahresende zum Bestwert seit 2019 führen könne. ■



Investmentmarkt Hotel- und Beherbergungsimmobilien

	Q1-Q3 2026	ggü. Vorjahreszeitraum	ggü. 10-Jahres-Durchschnitt
Transaktionsvolumen (Mio. Euro)	971	-44%	-42%
Hotels	819	-44%	-46%
Serviced Apartments	140	+64%	44%
Sonstige*	12	-94%	-80%

FRANKFURTER HOCHHAUSMARKT

Highrise-Studie belegt Trend zu Premium

Die aktuelle Highrise-Studie von Cushman & Wakefield zur Entwicklung der Frankfurter Hochhausnutzung hat 59 Hochhäuser mit Büronutzung und insgesamt rund 2,0 Mio. qm Bürofläche untersucht. Die Studie belegt die von „Der Immobilienbrief“/ PLATOW seit vielen Jahren, insbesondere in Bezug auf das Durchhandeln des letzten Hypes, geäußerte Befürchtung hoher ausstehender Investitionen in viele der Frankfurter Türme. (WR+)

Es zeige sich ein ausgeprägter „Flight to Quality“ im Frankfurter Hochhaussegment, so Cushman & Wakefield (C&W). Die Analyse der bis 2030 bekannten Mieterbewegungen zeige deutlich, dass sich die Nachfrage auf moderne Gebäude konzentriere. Nahezu zwei Drittel aller bis 2030 registrierten Anmietungen entfielen auf Hochhäuser, die seit 2021 fertiggestellt wurden oder bis 2030 neu dazu kommen. Allein Gebäude der Baujahre 2021 bis 2025 vereinen 45% der bis 2030 stattfindenden Anmietungen auf sich, weitere 19% entfallen auf Neubauten ab 2026.

Demgegenüber verlieren ältere Hochhäuser überproportional an Mietern. Auf Gebäude aus den Jahren 1991 bis 2010 entfallen insgesamt 61% aller dokumentierten Auszüge bis 2030. Diese Entwicklung unterstreicht lt. **Hanjo Theiss**, Head of Office Agency, dass Unternehmen zunehmend moderne, ESG-konforme und qualitativ hochwertige Flächen nachfragen. Während ältere Bestandsgebäude zunehmend unter Wettbewerbsdruck gerieten, konzentriere sich die Nachfrage auf moderne Hochhäuser mit hoher Flächenqualität, zeitgemäßer Ausstattung und überzeugenden ESG-Eigenschaften. ▶

Dem aktuellen Bedarfskonsens hochwertiger Flächen in Hochhäusern steht ein wenig die Leestandsituation gegenüber, die C&W ans Ende der Lobeshymnen stellt. Der aktuelle Leerstand in den Frankfurter Hochhäusern beliefe sich auf 214.770 qm beziehungsweise 11,8%. Das

könnte eher noch höher sein als der von **JLL** ausgewiesene Frankfurter Leerstand von ca. 12% incl. Untermietflächen. C&W ergänzt, dass die Fertigstellung neuer Hochhäuser unter Berücksichtigung der bekannten Anmietungen und Auszüge die Leerstandsquote zunächst auf voraussichtlich 14,8% im Jahr 2026 sowie 15,4% im Jahr 2027 ansteigen lassen werde.

Durch zunehmende Absorption werde sich die Situation bis 2028 wieder auf 11,4% Leerstand verbessern. Darüber hinaus verfüge Frankfurt über ein erhebliches Entwicklungspotenzial. Im Zeitraum von 2031 bis 2040 bestehe ein mögliches Flächenpotential von bis zu 489.400 qm neuer Hochhausflächen.

Für „Der Immobilienbrief“ bestehen die Herausforderungen insbesondere darin, was mit leergezogenen Hochhausflächen passiert. Aktuelles Fanal ist das Pleite gegangene Trianon, das noch auf die Bundesbank hofft. Allerdings hat da der Zahn der Zeit auch an strukturellen Erfordernissen geknabbert, wie wir im Background hören. Für uns bleibt da aus früheren Krisenzeiten die Erinnerung an die „T11“, die 1972 gebaut wurde und 1992 und 2012 jeweils auf das Gerüst zurückgebaut wurde. Seither sind aber die Baukosten weit stärker aus dem Ruder gelaufen als die Mieten gegensteuern können. Die 1992er Mietkalkulation ergäbe für heute übrigens Mieten weit oberhalb 100 Euro.

Ein interessantes Studienergebnis betrifft die Treue von Mietern zum Gebäudetyp. Hochhausmieter bleiben in Hochhäusern. Die über 500 erfassten Mieterbewegungen zeigen, dass zahlreiche Unternehmen innerhalb des Frankfurter Hochhausmarktes umziehen und dabei erneut ein Hochhaus als Standort wählen. Insbesondere Banken, Finanzdienstleister, internationale Kanzleien, Beratungsunternehmen und institutionelle Nutzer bleiben dem Gebäudetyp treu und suchen bei Flächenoptimierungen oder Standortwechseln lediglich modernere Flächen

Der Frankfurter Hochhausmarkt wird weiterhin maßgeblich von Banken und Finanzdienstleistern dominiert. Sie belegen aktuell 47% der vermieteten Bürofläche. Es folgen Anwaltskanzleien mit 13% sowie Beratungsgesellschaften mit 12%. Zu den größten Hochhausnutzern zählen unter anderem die **Europäische Zentralbank,** die **Deutsche Bundesbank,** die **Deutsche Bank,** die **Commerzbank** und **PwC.** Auch die für die kommenden Jahre angekündigten Anmietungen werden maßgeblich von Finanzinstituten, Beratungen und Professional-Service-Unternehmen getragen. Die Studie zeigt gleichfalls, dass zahlreiche Flächen in den kommenden Projektentwicklungen bereits vor Fertigstellung vermietet werden konnten. ■

BÜROMARKT HAMBURG

Wenig Bewegung im 3. Quartal

Sabine Richter

Die wirtschaftliche Schwäche ist auf dem Hamburger Büromarkt weiterhin zu spüren. Mit einem Flächenumsatz von rund 84.000 qm fiel das Quartalsergebnis erneut unterdurchschnittlich aus, so Grossmann & Berger. Insgesamt wurden in den ersten neun Monaten nach Angaben von G&B sowie BNP Paribas Real Estate rund 270.000 qm Bürofläche vermietet und eigengenutzt. (Cushman & Wakefield melden 280.400 qm, Savills 267.500 qm).

Viele Unternehmen prüften Flächenentscheidungen intensiver und benötigten länger für Anmietungsprozesse, die Verlängerung bestehender Mietverträge als Alternative zu einem Umzug gewinne an Bedeutung, heißt es bei **Grossmann & Berger**. Große Abschlüsse, alle aus dem ersten Halbjahr, tätigten MSC Germany mit ihrer Deutschlandzentrale in der HafenCity mit 13.000 qm, Inno Games (im Büroprojekt N50) in derCity Süd mit 8.500 qm und die Deutsche Bank, die im Emporio in der City für 7.600 qm abschloss. Im ersten Dreivierteljahr hätten die zahlreichen kleineren Abschlüsse die Vermietungsaktivitäten bestimmt, so **BNPPRE.**

Die Spitzenmiete verortet **Cushman & Wakefield** bei 37,50 Euro, BNPPRE melden 39,00 Euro, G&B 37,00 Euro und

Savills 37,00 Euro. Durchschnittsmiete laut G&B: 21,70 Euro, Savills 22,99 Euro. Parallel zur verhaltenen Nachfrage nahm das verfügbare Büroflächenangebot weiter zu. Zum Ende des 3. Quartals standen laut G&B rund 1,05 Mio. qm zur Verfügung, 11,2% mehr als ein Jahr zuvor.

Leerstand dürfte weiter ansteigen

Trotz des leicht abgeschwächtem Angebotszuwachses sei mit einem weiteren Anstieg der Leerstandsquote zu rechnen, heißt es in den Marktberichten. Aktuell beträgt die Quote laut BNPPRE 6,4%, Cushman & Wakefield melden 7,4%, G&B 7,2% und Savills 6,2%. Das Neubauvolumen für die Jahre 2026 und 2027 beläuft sich laut G&B zusammen auf rund 192.000 qm bei einer Vorvermietungsquote von 69%.

Alle Unternehmen betonen die zunehmende Spreizung des Marktes. Moderne, effiziente und gut angebundene Flächen erzielen weiterhin Mietwachstum, während ältere oder weniger marktgerechte Bestände den Leerstand erhöhen. Investitionen in Gebäudequalität und Ausstattung werden würden deshalb ebenso an Bedeutung gewinnen wie tragfähige Konzepte für alternative Nutzungen, so G&B. BNPPRE meint, dass der gesunkene Umsatz nicht auf eine geringere Nachfrage, sondern auf die sich deutlich verändernden Anforderungen von Unternehmen zurückzuführen sei.

Ausblick:

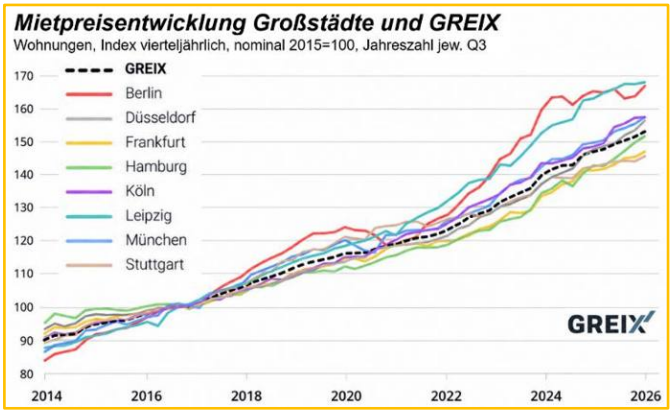
Für das Schlussquartal wird eine leichte Belebung des Vermietungsgeschehens erwartet. BNPPRE sieht mehrere Großgesuche im Markt. G&B rechnet bei gleichbleibenden wirtschaftlichen Aussichten für das Gesamtjahr mit einem Büroflächenumsatz von weniger als 400.000 qm. Großdeals im Prime-Segment seien aktuell nur im Rahmen von Vorvermietungen realisierbar, deshalb werde der Aufwärtsdruck auf die Spitzenmieten anhalten, so BNPPRE. Schwer kalkulierbar seien die Auswirkungen von KI-Technologien auf den Arbeitsmarkt und entsprechend die Flächennachfrage. ■

GREIX-WOHNUNGSINDEX Q3/2026:

Angebotsmieten ziehen wieder an, Bestandswohnungen treiben die Entwicklung

Neben der Vielzahl langjährig erstellte Indizes zu Mietentwicklungen bis in den höchsten Detaillierungsgrad, die z. B. in der Immobilien Zeitung wöchentlich veröffentlicht werden, gibt es seit einigen Jahren auch einen öffentlich finanzierten Index, der historisch naturgemäß auf die bestehenden Indizes zurückgreift. Der German Real Estate Index (GREIX) ist ein am Kiel Institut für Weltwirtschaft angesiedeltes, durch öffentliche Fördermittel finanziertes Forschungsprojekt zur Erhöhung der Transparenz auf dem deutschen Immobilienmarkt. Es bleibt schleierhaft, wer sich diese Notwendigkeit ausgedacht hat.

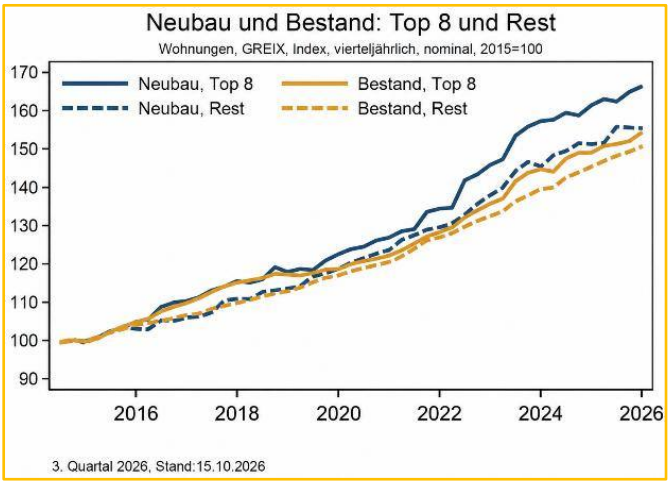
Lt. aktuellem Q3-GREIX haben die Angebotsmieten in deutschen Städten im Q3 2026 wieder an Fahrt gewonnen. Im bundesweiten Durchschnitt stiegen sie nominal um 1,2% gegenüber dem Vorquartal und um 3,7% gegenüber dem Vorjahresquartal. Inflationsbereinigt ergibt sich ein Plus von 0,3% zum Vorquartal und von 0,7% zum Vorjahresquartal. Getragen wird der Anstieg vor allem von Angebotsmieten für Bestandswohnungen. Sie steigen derzeit deutlich stärker als die für Neubauten, sagt Projektleiter **Jonas Zdrzalek.** Im Jahresvergleich führen Hamburg (+6,7%), Düsseldorf (+5,4%) und Köln (+5,4%) das Feld der acht größten Städte an. München (+4,8%) und Frankfurt a.M. (+3,7%) verzeichneten weiterhin merkliche Zuwächse. Stuttgart und Leipzig legten dagegen nur um jeweils 1,9% zu. Berlin liegt mit +1,4% wieder über dem Vorjahresniveau, nachdem die Angebotsmieten in den ersten Quartalen 2026 noch unter dem jeweiligen Vorjahreswert gelegen hatten. Zwischen der stärksten und der schwächsten Großstadt liegen damit gut 5 Prozentpunkte.



Angebotsmieten im Bestand steigen stärker als im Neubau

Im dritten Quartal 2026 entwickelten sich die Angebotsmieten im Neubau schwächer als im Bestand. Neubaumieten stiegen nominal um 0,6% gegenüber dem Vorquartal und um 3,3% gegenüber dem Vorjahresquartal, Angebotsmieten im Bestand um 1,2 beziehungsweise 3,7%. Inflationsbereinigt gingen die Neubaumieten im Quartalsvergleich um 0,3% zurück, während die Mieten im Bestand real um 0,4% zulegten. Auch im Jahresvergleich liegt der Bestand real mit +0,7% vor dem Neubau mit +0,3%. Das Muster zeigt sich sowohl in den acht größten Städten als auch im Rest des GREIX. In den acht größten Städten stiegen die Neubaumieten um 0,9% gegenüber dem Vorquartal, die Angebotsmieten im Bestand um 1,5%. In den übrigen

Städten sanken die Neubaumieten leicht um 0,1%, während die Bestandsmieten um 1,0% zulegten. Bei den Preisen für



Neubauwohnungen in den großen Städten käme nur noch ein kleiner Kreis von Haushalten als Mieter infrage. Das verlängere die Vermarktung. Dazu passt auch, dass die Angebotsmieten im Neubau zuletzt schwächer gestiegen sind als im Bestand, interpretiert Zdrzalek die Entwicklung.

München bleibt Spitzenreiter

Am teuersten bleibt München mit einer durchschnittlichen Kaltmiete von 23,70 Euro. Mit deutlichem Abstand folgen Frankfurt a.M. mit 17,90 Euro, Hamburg (16,50 Euro) und Stuttgart (16,40 Euro). Köln mit 16,00 Euro Kaltmiete und Berlin (15,80 Euro) bilden das obere Mittelfeld, Düsseldorf liegt bei 15,10 Euro. Das untere Ende der acht größten Städte markiert Leipzig mit 10,40 Euro. Der gewichtete Durchschnitt über alle 37 Städte und Regionen (GREIX) liegt aktuell bei 14,60 Euro pro Quadratmeter. ■

STIMMUNG IM WOHNUNGSBAU SCHWACH

ifo Institut: Zinssenkung dämpft

Die Stimmung im Wohnungsbau war lt. **ifo Institut** im September pessimistischer als im August. Das Geschäftsklima sank

von minus 22,5 im August auf minus 25,1 Punkte. Vor allem in Bezug auf das Geschäft der die kommenden Monate sind die Unternehmen skeptischer. Ihre aktuelle Lage bewerteten sie weitgehend gleich. „Die Zinserhöhung der EZB dürfte die Zuversicht im Wohnungsbau gedämpft haben“, sagt **Klaus Wohlrabe,** Leiter der ifo Umfragen.

In den Auftragsbüchern sei eine Belebung weiterhin nicht zu erkennen. Der Anteil der Unternehmen mit Auftragsmangel blieb im September unverändert bei 41,3%. Gleichzeitig wurden wieder etwas mehr Projekte storniert. 14,1% der Unternehmen berichteten von abgesagten Aufträgen, nach 13,4% im August. Materialengpässe spielen dagegen im Wohnungsbau kaum eine Rolle. Die entscheidende Herausforderung bleibe die schwache Auftragslage. Für eine nachhaltige Erholung müssten mehr Bauvorhaben tatsächlich umgesetzt werden, bleibt Wohlrabe skeptisch. ■

BESCHÄFTIGTEN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT FEHLT DIE PERSPEKTIVE

Wechselbereitschaft bei Arbeitnehmern sinkt dennoch

Die Bindung an den eigenen Arbeitgeber bleibt hoch. Bei der persönlichen Karriereaussicht fehlt aber die Perspektive. Zu diesem Ergebnis kommt die neue „Cobalt Markt- und Karrieretrendanalyse 2026“, in der der Personalberater Cobalt untersucht, wie Beschäftigte aus der Bau-, Immobilien- und Finanzwirtschaft ihre wirtschaftliche Situation, Karrierechancen, Vergütung, Benefits, Flexibilität, Führung und Wertschätzung beurteilen. (WR+)

Aus **„Der Immobilienbrief“-Sicht** bedarf das allerdings weniger einer wissenschaftlichen Begründung, sondern erklärt sich mit Blick auf die Marktsituation der Immobilienwirtschaft. Wer derzeit bei Unternehmen mit Zukunfts- oder zumindest mit Überlebensperspektive beschäftigt ist, bleibt lieber, statt nicht überschaubare Risiken einzugehen. In der Konsolidierungsphase des Marktes sind Karriereperspektiven traditionell eingeschränkt, vor allem auch unter dem Aspekt, dass die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte zunimmt.

Besonders deutlich zeigt sich die Diskrepanz zwischen der Einschätzung des eigenen Unternehmens und der persönlichen beruflichen Situation in der Immobilienwirtschaft. Rund die Hälfte der Befragten bewertet die Unternehmensentwicklung positiv. Bei den Auswirkungen der Marktentwicklung

auf die eigene Karriere fällt das Bild deutlich skeptischer aus. Nur 15% sehen positive Auswirkungen, 36% negative. **Beschäftigte trennen offenbar zunehmend zwischen der Stabilität ihres Unternehmens und ihren individuellen Entwicklungschancen.** Für Arbeitgeber entstehe daraus Handlungsbedarf. Eine geringe Wechselbereitschaft sei nicht automatisch mit hoher Zufriedenheit oder langfristiger Bindung gleichzusetzen, so Cobalt.

Die Tätigkeitsfelder innerhalb der Immobilienwirtschaft würden unterschiedlich beurteilt. Beim erwarteten Fachkräftebedarf werde der Bedarf bei **Property Management** sowie Nachhaltigkeit und ESG hoch eingeschätzt. **KI verändere zwar die Kompetenzprofile, jedoch blieben Soft Skills entscheidend.** Welche Kompetenzen künftig besonders gefragt seien, hänge stark vom jeweiligen Tätigkeitsbereich ab. **Künstliche Intelligenz spiele insbesondere im Asset Management sowie in Investment und Transaktionen eine wachsende Rolle.**

Bei der Projektentwicklung und im Property Management würden dagegen Kommunikation und Zusammenarbeit stärker an Bedeutung gewinnen. Auch die Diskussion über flexible Arbeitsmodelle veränderten sich. **Hybrides Arbeiten sei in weiten Teilen der Immobilienwirtschaft etabliert.** Rund zwei Drittel der Befragten sind mit ihrer derzeitigen Flexibilität zufrieden. Damit verliere Homeoffice als alleiniges Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb um Fachkräfte an Bedeutung. ■

JLL CESAR 2026

43% des Top 7 Büroumsatzes zertifiziert

Caroline Rohmert

In den sieben Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart summierte sich der Bestand zertifizierter, vorzertifizierter oder zur Zertifizierung registrierter Büroflächen zum Ende des ersten Halbjahres 2026 auf rund 19 Mio. qm. Damit verfügt inzwischen nahezu jeder fünfte Quadratmeter Büro in den Metropolen über eine Nachhaltigkeitszertifizierung. Ca. 43% der Top 7 Flächenumsätze finden in zertifizierten Gebäuden statt. Das geht aus dem „Cesar 2026" Certification and Sustainability Radar von JLL hervor.

Während der gesamte Büroflächenumsatz in den sieben Hochburgen im ersten Halbjahr 2026 bei 1,35 Mio. qm lag, entfielen davon rund 580.000 qm auf zertifizierte Flächen. Der Anteil zertifizierter Büroflächen am gesamten Flächenumsatz stieg damit auf einen neuen Höchstwert von 43% (Vj.: 40%). Beim Verhältnis zertifizierter Flächen zum Büroflächenbestand ist Frankfurt mit 32% weiterhin Spitzenreiter. Unternehmen prüften Neuanmietungen heute wesentlich intensiver und legten zunehmend Wert auf Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und langfristige Resilienz, sagt **Daniel Bey**, JLL und Tetris Germany. Der festgestellte Wandel der Zertifizierung vom Differenzierungsmerkmal zum Standard, entspricht der **Jahrzehnte alten „Der Immobilienbrief"/ PLATOW Aussage, Zertifizierung werde vom Marketinginstrument zur Nebenbedingung erfolgreicher Vermietung und eines Exits.** Insofern löst eine Lockerung der Gesetze bzw. deren Durchsetzung bei Gewerbe nicht das Problem der Gefahr von Stranded Assets. Bei Büro ist längst nicht mehr der Gesetzgeber Treiber der Entwicklung, sondern der Markt.

Umsatz 1. Hj. in Gebäuden mit Zertifizierung

Stadt	Zertifizierter Büroflächen-umsatz (qm)	Zertifizierter Anteil (%) am Gesamtumsatz	Anteil in % nach Lagekategorien
Berlin	161.000	42 %	31 / 67
Düsseldorf	57.000	50 %	52 / 46
Frankfurt/M.	76.000	43 %	47 / 53
Hamburg	73.000	39 %	58 / 29
Köln	14.000	19 %	60 / 29
München	175.000	50 %	20 / 60 / 20
Stuttgart	24.000	35 %	50 / 40

Quelle: JLL

Top-Lage Zweitlage Drittlage

Besonders auffällig ist deshalb auch die Entwicklung außerhalb der klassischen Toplagen. Während der Zertifizierungsanteil in den Spitzenlagen im Vergleich zum Vorjahr um 8 Prozentpunkte zurückging, stieg er in Zweit- und Drittlagen um 8 Prozentpunkte. Damit lagen beide Lagekategorien mit 44 beziehungsweise 42% nahezu gleichauf. ■

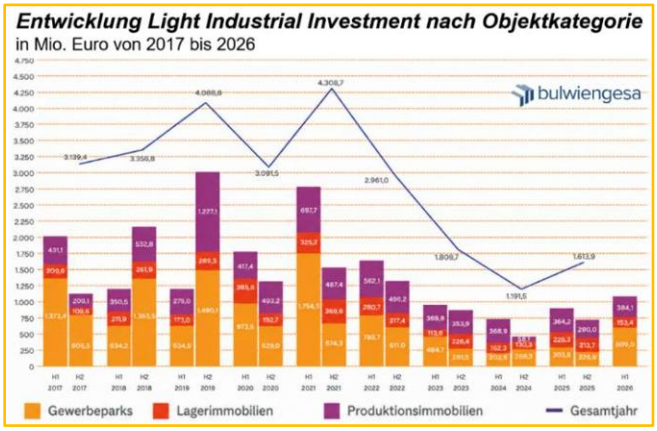
ANALYSE INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL

Markt für Light Industrial-Immobilien legt zu

Der deutsche Markt für Light Industrial-Immobilien legt lt. Marktberichts der INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL im ersten Halbjahr wieder zu, bleibt aber weit unter den Werten vor der Zinswende. Der Chart macht die Auswirkung der Zinswende deutlich. Das abnehmende Investmentvolumen dürfte wohl gleichermaßen von sinkenden Preisen wie auch sinkender Aktivität zusammenhängen. (WR+) ▶

Das Investmentvolumen stieg gegenüber dem zweiten Halbjahr 2025 um knapp 59% auf rund 1,15 Mrd. Euro und überschritt damit erstmals seit dem zweiten Halbjahr 2022 wieder innerhalb eines Halbjahres die Milliardenmarke. Gleichzeitig legte der Flächenumsatz um 30% auf rund 1,68 Mio. qm zu. Investoren und Nutzer schauen weiterhin sehr genau auf Standort, Qualität und Nutzungskonzept. Von einer durchgängigen Aufwärtsbewegung zu sprechen, wäre deshalb noch zu früh, relativiert **Alexander Fieback,** Teamleader Büro- und Gewerbeimmobilien bei **bulwiengesa.**

Mit einem Transaktionsvolumen von rund 609 Mio. Euro entfielen 53% des gesamten Investmentvolumens auf Gewerbeparks. Produktionsimmobilien folgten mit rund 384 Mio. Euro beziehungsweise 34%, Lagerimmobilien mit rund 153 Mio. Euro beziehungsweise 13%. Auf Käuferseite blieben Asset- und Fondsmanager sowie Private-Equity-Gesellschaften mit rund 333,8 Mio. Euro die aktivste Akteursgruppe. Gleichzeitig wird der Markt mit 64% des Ankaufsvolumens weiterhin stark von heimischem Kapital geprägt. Bei den Renditen kam es zu leichten Aufwärtsbewegungen bzw. sinkenden Multiplikatoren. Die Spitzenrendite stieg bei Gewerbeparks auf 5,3%, bei Lagerimmobilien auf 5,2% und bei hochwertigen Produktionsimmobilien auf 6,2%.



Flächenumsatz steigt in allen drei Segmenten

Auch auf Nutzerseite nahm die Aktivität spürbar zu. Der Flächenumsatz erreichte im ersten Halbjahr mit rund 1,68 Mio. qm ein Plus von 30%. Produktionsimmobilien blieben mit rund 811.000 qm und einem Anteil von 48% das stärkste Segment. Besonders dynamisch entwickelte sich jedoch die Nachfrage nach Lagerimmobilien. Ihr Flächenumsatz stieg um knapp 54% auf rund 543.000 qm. Gewerbeparks legten um knapp 37% auf rund 325.800 qm zu. Großflächen gewinnen wieder an Bedeutung. Abschlüsse ab 10.000 qm standen für rund 39% des gesamten Flächenumsatzes (+16%). Rund 49% des Umsatzes entfielen auf Vermietungen, 51% auf Eigennutzungen. Das Verarbeitende Gewerbe blieb mit einem Anteil von rund 56% die mit Abstand wichtigste Nachfragegruppe. Trotz der gestiegenen Marktaktivität bewegen sich die Mietpreise weitgehend seitwärts. Bei Produktionsflächen blieb die Spitzenmiete mit 13,90 Euro ebenso unverändert wie die Durchschnittsmiete von 7,20 Euro.

Region Süd führt bei Nutzung und Investment

Die Region Süd blieb mit rund 376.400 qm der umsatzstärkste Flächenmarkt. Auch beim Investmentvolumen behauptete die Region Süd mit rund 259,5 Mio. Euro ihre Spitzenposition. Berlin und Umland folgten mit rund 214,8 Mio. Euro vor der Region Nord mit rund 187,1 Mio. Euro. Etablierte Industrie- und Wirtschaftsstandorte bleiben damit der Schwerpunkt des Investmentgeschehens.■

Impressum

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

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

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)

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

Der Immobilien Brief RUHR

NR. 190 | 43. KW I 23.10.2026 I ISSN 1860-6369

Personalien

Sebastian Lindner übernimmt zum 1. November 2026 die Niederlassungsleitung von **Anteon** in Essen für die Bürovermietung in der Region Ruhr. Zudem führt er das für NRW tätige Industrie & Logistik Team, das perspektivisch auch in Essen vertreten sein soll. Lindner war bis 2022 bereits für Anteon tätig und wechselte dann zu **Savills** Düsseldorf.

Bochum

Die **GLS Bank** hat in Wolfsburg das Richtfest für die Woodscraper gefeiert, zwei 12-geschossige Wohnhochhäuser in vorgefertigter Holzbauweise für 108 soziale Mietwohnungen. Projektträger ist die **GLS Woodscraper GmbH & Co KG**, Planer das Büro **Partner und Partner Architektur** und Finanzierungspartner die **NBank** und die **DZ HYP**.

Bottrop

VIVAWEST hat im Quartier Grafenwald die Modernisierung von neun Wohngebäuden für rd. 6,5 Mio. Euro abgeschlossen. Die Energieeffizienzklasse wurde von E auf A+ verbessert. Alle Wohnungen waren und sind öffentlich gefördert, die die Mietpreisbindung bleibt langfristig bestehen.

Castrop-Rauxel

Goldbeck Public Partner erhielt mit der Niederlassung Bochum den Auftrag für die neue Feuer- und Rettungswache mit rd. 9.980 qm Nutzfläche auf dem ehemaligen **Klöckner**-Gelände. Für das PPP-Projekt übernimmt Goldbeck über 25 Jahre wesentliche Betriebsleistungen.

FM – AM - PM

Expo Real 2026: Fokus auf das Management von Immobilien

Wie Überleben in Zeiten des Nullwachstums, so fragte ein Panel auf der **Expo Real 2026**. Daran beteiligten sich **Francesca Boucard, Colliers International Germany**, **Chris Wood, CBRE IM**, **Chris Wood, CBRE IM,** und **Andreas Ertle, IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH.** Die Schlussfolgerung der Diskussion erscheint so simpel wie in der Praxis komplex: Die Lösung liege in der Reduktion von Schnittstellen in der Wertschöpfungskette. D.h. bei der Realisierung von Projektentwicklungen ebenso wie im späteren Betrieb der Immobilien sollten Prozessschritte möglichst in einer Hand und aufeinander abgestimmt vereint werden, um die Effizienz zu steigern. In Bezug auf Wohnungen hat **Vonovia** diese Erkenntnis bereits verinnerlicht und auf der Expo Real die neue Eigenmarke **Veveus** lanciert. Dabei handele es sich nicht um eine ausgegliederte Tochtergesellschaft, sondern die organisatorische Neuaufstellung des Geschäftsfeldes der Fremdbewirtschaftung von Wohnungsbeständen. Rd. 75.000 Wohneinheiten in fremder Hand würden bereits vollumfänglich betreut, natürlich zusätzlich zum eigenen Bestand von über 470.000 Wohneinheiten in Deutschland. Der B2B-Service umfasse alles: das Investment- und Transaktionsmanagement, das Asset- und Property- sowie das Facilitymanagement über den gesamten Lebenszyklus, d.h. die gesamte o.g. Wertschöpfungskette. Steigbügelhalter für das Neugeschäft soll das Renommee des Unternehmens Vonovia mit seiner Markt- und Bewirtschaftungsexpertise zum Vorteil von Investoren und Mietern gleichermaßen sein. „Mit Veveus bieten wir alle immobilienwirtschaftlichen Kompetenzen aus einer Hand. Bisher waren diese Leistungen am Markt häufig auf viele verschiedene Dienstleister verteilt. Unsere Kunden profitieren von klaren Verantwortlichkeiten, lokalen Umsetzungskompetenzen und den Effizienzvorteilen einer integrierten Wertschöpfungskette“, so formuliert es **Olaf Weber**, Bereichsleiter B2B Go to Market von Vonovia.

Das unabweisbare Ende der Nullzinsphase setzt angesichts einer geringeren Transaktionsdynamik und höheren Kapitalkosten den Margen aus An- und Verkauf Grenzen. Also rücken die Immobilie und ihre Bewirtschaftung erneut in den Fokus. Das mache sich, wie zu hören war, bereits bei Mandaten für große Kanzleien wie **Advant Beiten** bemerkbar, die mehr mit Verträgen für Asset Management und Neupositionierungen zu tun bekämen als mit der Begleitung von Transaktionen. Wie schon einmal vor zehn Jahren. Damals listete **Holger Knauf**, Geschäftsführender Gesellschafter des **Internationalen Instituts für Facility Management i²fm** in Oberhausen, in einem Interview für „Der Immobilienbrief Ruhr“ (Nr. 88 21.11.2017) das auf, was ein fundierter FM-Vertrag beinhalten sollte, wobei er die noch mangelnde Professionalität bei Auftraggebern wie Dienstleistern bemängelte. Wer nur sauber gewischte Räume erwarte, greife zu kurz. Es komme darauf an, wie und womit die Leistung erbracht würde, sei das Personal korrekt versichert, würden umweltverträgliche Materialien eingesetzt u.v.a. Eine gute Gebäudebewirtschaftung und Pflege einschließlich rechtskonformer Dokumentation, so empfahl Holger Knauf 2017, wäre der Idealfall mit unbestreitbaren Vorteilen für die Nutzerzufriedenheit, den Werterhalt von Immobilien, die verlässliche Stabilität von Renditen und, nicht zuletzt, Nachhaltigkeit im Lebenszyklus des Bauwerks. Daran, so bekräftigt Holger Knauf heute, habe sich nichts geändert, auch nicht mit KI und der viel gepriesenen Digitalisierung. Die Immobilienwirtschaft sei gar nicht wirklich an der Thematik interessiert, FM-Verträge seien oft fehler- und lückenhaft und ein echtes Management der Liegenschaften in Investorenhand finde nicht statt. Der Immobilienbrief Ruhr wird den Fragestellungen in einer nächsten Ausgabe nachgehen.

Dennoch, die oben beispielhaft benannten Maßgaben sind heute Pflichtprogramm entlang der CREM-Pfade und gemäß den Anforderungen von ESG. Der Aufbau einer transparenten Organisationsstruktur, die die Dokumentation und Nachweispflicht bei allen Beteiligten abbildet, bleibt aber selbst mit KI komplex. **Apleona**, einer der Branchenführer in Deutschland sowie international aktiv sieht sich bei der Implementierung von KI auf gutem Wege. Nicht geringe Rationalisierungseffekte seien z.B. aus der automatisierten Disposition von Personal und Material im Objekt zu generieren und wenn KI via Sprachmodelle den Mitarbeitenden es ermögliche, in ihrer Heimatsprache zu kommunizieren, erhöhe das die Zufriedenheit und das Qualitätslevel der Arbeit spürbar, eine gründliche Schulung an den digital basierten Abläufen vorausgesetzt, auch wenn keine KI die Arbeit selbst übernehmen könne. Aus dem optimierten Betrieb könnten über den Lebenszyklus einer Immobilie 60 – 70% der Gesamtkosten eingespart werden, heißt es. Apleona nahm die Expo Real zum Anlass, das zehnjährige Bestehen zu feiern, denn ebenfalls auf der Messe war damals die Anfang 2016 erfolgte Ausgründung der Gebäudebewirtschaftung aus dem Baukonzern **Bilfinger** unter dem Namen Apleona verkündet worden. Zeitgleich veräußerte Bilfinger das Immobiliengeschäft an den Finanzinvestor **EQT**. 2023 fusionierten Apleona und der Berliner Wettbewerber **Gegenbauer** – in dem zuvor die Dortmunder **RGM** aufgegangen war –, wobei der Name Gegenbauer vom Markt verschwand. Anfang 2025 übernahm der Private Equity Investor **Bain Capital** die Apleona vom Vorbesitzer **PAI Partners**. Geblieben ist noch aus seiner Zeit bei Bilfinger **Jochen Keysberg** als CEO der Apleona. Für das laufende Jahr 2026 erwartet er einen Umsatz von rd. 5 Mrd. Euro.

Wer auf der Messe nach Hilfsmitteln und Werkzeugen zur Datenerhebung und Datenanalyse für Immobilien ging, konnte reichlich in den Tech Arealen fündig werden, beispielsweise bei **Next Sense** mit der Aufforderung: „Gebäude sprechen längst mit uns - wir müssen nur zuhören“. Next Sense biete KI-gestützte Analysen kombiniert mit echten „Building Performance Experts“, die mitdenken und handeln „bevor Mieter überhaupt merken, dass etwas nicht stimmt“. Aber die Verantwortung für das was die KI da veranlasst und ob das sinnvoll ist, bleibt immer noch, ganz analog, bei den Eigentümern der Immobilien, warnt Holger Knauf. Das noch junge Berliner Proptech Unternehmen **Fuchs & Eule** verspricht die rundum-Betreuung in Sachen Energie von der Energetische Due Diligence bis zum Fördermittel-Management und rechtskonformen Nachweisen. Auf der Messe bekamen sie einen der DREA-Awards der **Digital Real Estate Association** verliehen. Ob die Digitalwerkzeuge der beiden willkürlich herausgegriffenen Unternehmungen in der Praxis „aufeinander hören“ und kompatibel wären, um die o.g. Schnittstellenverluste zu vermeiden, ist wohl eine ganz andere Frage. ■

NACHGETRAGEN UND AUFGELESEN

Duisburg bekommt ein erstes **Taubenloft** im Bereich Portsmouthplatz/Koloniestraße an der A59. Ziel ist es, die Taubenpopulation in der Innenstadt tierschutzgerecht zu regulieren. Dort leben mehrere Taubenschwärme, die durch Fütterung an den Standort gebunden werden sollen, um kontrolliert ihre Gelege gegen Attrappen austauschen zu können. Andere Städte wie Augsburg, Köln oder Würzburg hätten mit Taubenhäusern bereits gute Erfahrungen gemacht. Das künftige Taubenhaus, ein umgebauter Container für rd. 180 Vögel, wird vom **Verein Stadttauben Duisburg e.V.** betreut. Parallel müssen private und öffentliche Gebäude so gesichert werden, dass Tauben dort möglichst keine Nischen und Brutplätze mehr finden, und: Sonstiges Füttern verboten!

Die **Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen DGNB** hat die **Allianz für CO2-Entnahme im Bau** gegründet. Das Ziel sei es, die Potenziale einer langfristigen Kohlenstoffspeicherung in der gebauten Umwelt auszuschöpfen. Dafür soll Wissen aufgebaut und in die Anwendung gebracht werden. Mehr als 50 Akteure aus allen Bereichen der Wertschöpfungskette seien bereits Teil der Allianz. Für das Erreichen der Klimaziele reiche die Reduktion von Treibhausgasemissionen nicht aus. Zusätzlich müsse CO2 aus der Atmosphäre entnommen und dauerhaft gespeichert werden. Die gebaute Umwelt könne dazu einen wichtigen Beitrag leisten mit Biogenen Baustoffen, Biokohle, mineralischen Prozessen oder technischen Lösungen zur CO2-Abscheidung und -Speicherung. Im besonderen Fokus für die Allianz steht das europäische **Carbon Removals and Carbon Farming Certification Framework (CRCF)**. Damit entsteht erstmals ein regulatorischer Rahmen, um die Klimawirkung von CO2-Entnahme und Kohlenstoffspeicherung messbar, vergleichbar und zertifizierbar zu machen. In einer Studie will die DGNB gemeinsam mit der **WoodenValley gGmbH** die praktische Anwendung des CRCF im Gebäudesektor anhand realer Organisationen und Bauprojekte untersuchen, welche Daten und Nachweise benötigt werden, wie Verifizierung und Zertifizierung praktisch funktionieren und welches Potenzial Kohlenstoffspeicherzertifikate für Gebäude haben. Weiteres unter www.dgnb.de/allianz-fuer-co2-entnahme.

Dortmund

Anlässlich der Expo Real haben **Novum Hospitality**, **IHG Hotels & Resorts** und **HD Hotels** eine Vereinbarung über die Repositionierung von drei Bestandshotels aus dem Portfolio von Novum und einen Neubau mit insgesamt 429 Zimmern getroffen. Die drei Bestandshotels sollen künftig unter der **Midscale-Marke Garner** und der Upper-Midscale-Brand Holiday Inn – The Niu firmieren. Der Neubau wird ein Holiday Inn – The Niu Ember.

Düsseldorf

LEG Immobilien SE hat die Bekanntmachungen von Grand City Properties S.A. und Aroundtown S.A. bezüglich der Beteiligung von GCP an der LEG in Höhe von 20 % zur Kenntnis genommen. Das Unternehmen teilt die Überzeugung von GCP und Aroundtown, dass sowohl die Strategie als auch das Immobilienportfolio der LEG erhebliches Aufwärtspotenzial bieten. Für Aktionäre der LEG besteht derzeit keinerlei Anlass, Maßnahmen zu ergreifen. LEG beabsichtigt zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine weitere Stellungnahme abzugeben.

Hines hat in einem JV mit **Vastint** das ehemalige Glasmacherviertel erworben, das seit der Übernahme von **Brack Capital Properties** 2024 im Bestand der LEG war. Das JV plant dort auf rund 193.000 qm Grundstück ein Stadtquartier vorwiegend mit Wohnbebauung plus Infrastruktur. Der Kaufpreis ist zahlbar in Tranchen nach Planungsfortschritt. **BNP Paribas Real Estate** und **JLL** haben vermittelt.

Die **Stiftung WHU – Otto Beisheim School of Management** plant einen neuen Campus im Medienhafen auf der Halbinsel entlang der Kesselstraße. Er soll den Standort Schwanenhöfe der WHU ablösen.

Lt. dem **117. Ruhrlagebericht** der **Industrie- und Handelskammern** im Ruhrgebiet zeige die Wirtschaft im Herbst 2026 leichte Anzeichen einer Erholung, von einem nachhaltigen Aufschwung könne jedoch noch keine Rede sein. An der Konjunkturumfrage beteiligten sich mehr als 670 Unternehmen mit rund 79.000 Beschäftigten. Angespannt bleibe die Situation im Handel. Der Anteil von Unternehmen, die ihre Lage als verbessert seit Jahresbeginn bewerten, sank von 70 auf 64 %. Im Dienstleistungssektor stiegen dagegen positive Bewertungen auf 84 %. Problematisch sei die Situation der Industrie, wo 28 % die gegenwärtige Lage als schlecht bewerten, aber 77 % erwarten leichte Aufhellungen. Trotz der moderaten Verbesserung der Geschäftserwartungen liegt der Klimakonjunkturindex für das Ruhrgebiet mit 95 Punkten weiterhin unter der Wachstumsschwelle von 100 Punkten.

Der **Europäischen Ausschuss der Regionen (AdR)** hat die Stadt Duisburg den Titel "**Europäische Unternehmerregion 2027**" verliehen. Gewürdigt wurden innovative und zukunftsorientierte Strategien zur Förderung von Unternehmertum, besonders KMU, und nachhaltigem Wachstum. Mit dem Programm "KI für KMU" unterstütze Duisburg Betriebe dabei, digitale Lösungen in ihre Geschäftsprozesse zu integrieren, des Weiteren würden die Kreislaufwirtschaft und nachhaltige Geschäftsmodelle gefördert. Außer Duisburg wurden die rumänische Region Nordost und die italienische Region Umbrien als Europäische Unternehmerregionen 2027 ausgezeichnet.

In zunehmendem Maße stünden Zinshäuser zum Verkauf, beobachtet **Eckhard Brockhoff**, geschäftsführender Gesellschafter von **Brockhoff Immobilien** in Essen. Diese seien bei Anlegern äußerst gefragt und bei den finanzierenden Banken beliebt. Kaufpreise lägen zwischen dem 11- und 18-fachen der Nettojahresmiete in guten Lagen und umfassten kleinere Einheiten sowie Wohnanlagen mit mehr als 200 Einheiten. Den gestiegenen Zinsen stünden gesunkene Kaufpreise gegenüber, sodass gute Deals abgeschlossen werden könnten.

Zu guter Letzt:

Das Ziel der "Roadshow" von **Abu Dhabi** auf der **Expo Real** einschließlich hochrangig besetzter Pressekonferenz hat sich mir nicht erschlossen. Man möchte wohl Großprojekte für die Infrastruktur am Golf auf den Weg bringen mit Hochgeschwindigkeitszügen, Kraftwerken u.v.a. Dafür suche man die „ausgewiesen hochinnovative und hochqualifizierte deutsche Kompetenz“ (!?). Geld hat die Region selbst, weltweit agierende, kompetente Bauunternehmen auch, mit Siemens u.a. Tech Konzernen wird seit Jahrzehnten und länger bereits zusammengearbeitet, also was sollte der Messeauftritt? Hoffte man auf spontane Angebote von Totalübernehmern mit Golf-Erfahrung, die sich sowas zutrauen? Die einzige konkrete Botschaft, die ich mitnehmen konnte, betraf den **Abu Dhabi Infrastructure Summit ADIS**, zu dem ein Prospekt auslag, der aber nicht angesprochen wurde - erst auf meine Rückfrage erklärte man, der nächste finde "im Juni 2027" ohne näheres Datum statt. www.adisummit.ae ■

IMMOBILIEN FÜR DIE KLEINSTEN

Auch ein Infrastrukturthema: Kitas

Eine Investitionslücke von 12,7 Mrd. Euro errechnete die **KfW-Bank** 2024 hinsichtlich der kommunalen Aufgabe der Kinderbetreuung und daran hat sich wenig geändert. Weiter gilt, dass nur für etwa 35% der Kinder ab 3 Jahren Kitaplätze zur Verfügung stehen, aber 49% der Eltern einen Kitaplatz suchen.

NR. 190 | 43. KW I 23.10.2026 I ISSN 1860-6369

Seit der gesetzliche Anspruch für die Kinderbetreuung ab dem Alter von 3 Jahren besteht, sind zwar viele zusätzliche Kitas gebaut oder ältere modernisiert und ausgebaut worden, die Lücke ist aber besonders in NRW noch groß. Um sie zu schließen, ist die Zusammenarbeit mit privatwirtschaftlichen Partnern unabdingbar. Gesetzlich geregelte öffentliche Zusatzleistungen für Betreiber, Fördergelder für Bau und Einrichtung auf Länderebene plus ggf. kommunale Zusatzförderung machen das Investment attraktiv, weil weitgehend unabhängig von Marktverschiebungen. Dennoch bleiben Kitas und Bildungsimmobilien insgesamt ein Nischenthema mit geringem Investitions- und erst recht Transaktionsvolumen, verglichen mit Büros, Wohnungen oder Retail. Angesichts magerer und weitgehend stagnierender Renditeaussichten in den etablierten Assetklassen, rücken aber die Nischen stärker in den Fokus. Ein Gradmesser dafür, wie stark die Präsenz und Relevanz im Markt wächst, ist der Zeitpunkt, wann die Marktbeobachter von **bulwiengesa** eine entsprechende Initiative ins Leben rufen. Generell für Bildungsimmobilien geschah dies im Frühsommer 2026 gemeinsam mit den Partnern **Deutsche Kreditbank AG**, **Drees & Sommer**, **GSK Stockmann**, **HIH Projektentwicklung**, **Hemsö**, **LHI Group**, **LBBW Immobilien** sowie **mondial KVG**. (vgl. Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 187 v. 06.07.2026) Schon 2022 hatte bulwiengesa in einer Stellungnahme auf die zunehmenden Anfragen nach Wertermittlungen von Kitas Bezug genommen. Damals hieß es: „Obwohl eine Kindertagesstätte aufgrund ihres spezifischen Konzepts eingeschränkt drittverwendungsfähig ist, weist sie mehrere Eigenschaften auf, die einen Investor hellhörig werden lassen: Viele Kitas finden sich in Trägerschaft von Kommunen oder anderen Institutionen, die als sehr bonitätsstark gelten. Die Umsätze durch Mieteinnahmen werden bis zu 90 % durch öffentliche Förderung abgedeckt und sind damit weitgehend konjunkturunabhängig. Auch das Exit-Risiko ist als gering anzusehen, da Kindertagesstätten in der Regel eine ausgeprägte Standorttreue aufweisen, was sich in Mietvertragslaufzeiten von 20 bis 30 Jahren niederschlägt.“ Einschränkend wurde auf die geringe Objektgröße verwiesen, andererseits auf die steigende Bedeutung der ESG-Kriterien, was die Attraktivität von Kitas als Investitionsmöglichkeit steigern werde. Nicht erst seit damals gehören Kitas zum Standard-Repertoire bei Quartiersentwicklungen. Auch sei in Zeiten wachsender Haushaltsprobleme bei den Kommunen darauf hingewiesen, dass der Betrieb von Kitas und Schulen nicht unter die „freiwilligen Aufgaben“ gehört, die Kommunen unter „Haushaltssicherung“ sich höheren Orts genehmigen lassen müssen. Ob dabei allerdings auf lange Frist zwischen kommunalen Einrichtungen und solchen freier, nicht gemeinwirtschaftlicher Träger unterschieden wird, dürfte eine spannende Frage sein.

Mehrgenerationenhaus Essen, Freigabe commonreal

Die Lücke zwischen Bedarf und Angebot sei in NRW besonders groß und dort vor allem in dem dicht besiedelten Raum des Ruhrgebiets. Auch biete die Landesförderung in NRW besonders günstige Bedingungen, nicht nur für Kitas, sondern auch für die ältere Generation, für betreutes Wohnen, Tagespflege und Ähnliches. Warum dann nicht beide Nutzungen in Spezialimmobilien kombinieren? Hier sah die **Commonground Real Estate GmbH**, seit August 2026 als **commonreal** firmierend, die vielversprechende Nische, um sich auf Kitas sowie ambulant betreute Pflege-Wohngemeinschaften, Service-Wohnen und Tagespflege zu spezialisieren. Die ersten Projekte sind abgeschlossen oder auf dem Weg, Anlass genug für den ersten Auftritt des Unternehmens unter der Geschäftsführung von **Oguz Kusdil** auf der **Expo Real** in München.

Jörg Ramms, Head of Marketing & Communication, erläutert: „Projektentwickler gehen dorthin, wo die Rendite am höchsten ist. Der Bedarf ist aber woanders am größten: bei den Kindern, die schon geboren sind, und bei den Jahrgängen, die jetzt alt werden. In dieser Lücke arbeiten wir seit 2015. Damals habe ich die erste Kita entwickelt, noch für einen anderen Entwickler. Bis 2019 wurden daraus 32 Projekte, seit 2020 bauen wir unter eigener Marke. Die Spezialisierung hat einen zweiten Vorteil. Wir bauen seit zehn Jahren dieselben Gebäudetypen und werden darin jedes Jahr besser. Unsere Kitas folgen einer festen Baubeschreibung, die Jugendämter kennen unsere Grundrisse, die Träger wissen, was sie bekommen. Das spart Zeit und Fehler, und beides spart am Ende Geld, das in der Betreuung besser aufgehoben ist.“

Ein Schwerpunkt der Projekte liegt in NRW und hier besonders im Ruhrgebiet. Ein Beispiel das „Generationenprojekt Michaelstraße 45“ im Essener Südostviertel mit einer Kita für sechs Gruppen, mit Service-Wohnen, Wohngemeinschaften und Tagespflege. Auf knapp 4.000 qm Grundstück der ehemaligen Kirchengemeinde St. Michael sollen ab 2028 ca. 5.800 qm

NR. 190 | 43. KW I 23.10.2026 I ISSN 1860-6369

Duisburg

Vier stationäre Pflegeeinrichtungen sowie zwei Tagespflegeeinrichtungen und zwei Seniorenwohnanlagen plus ambulante Pflege sind von der Insolvenz des Betreibers **Procuritas GmbH** betroffen. Die Anträge auf Anordnung von Schutzschirm- bzw. Eigenverwaltungsverfahren wurden in Bonn gestellt. Insgesamt betreibt die 2004 gegründete Holding in NRW und Rheinland-Pfalz u.a. 690 stationären Pflegeplätze und 282 Appartements in Service-Wohnanlagen.

Essen

Das ehemalige Bekleidungshaus **Boecker** am Kennedyplatz 8 ist nach Presseberichten zur Zwangsversteigerung ausgeschrieben, Verkehrswert 6,15 Mio. Euro. Derzeitiger Mieter der Einzelhandelsflächen ist das **Modehaus Weingarten**, Eigentümer die insolvente **WI Bad Wörishofen GmbH.**

RUHR REAL hat etwa 2.000 qm Bürofläche Im Welterbe 8 an ein Büro für Gebäudeautomation und die Verwaltung eines Logistikers vermittelt, Vermieterin ist die RAG Montan Immobilien GmbH. Damit sind alle bis dato freie Flächen langfristig nachvermietet.

Im Bamler Servicepark hat **Künz Deutschland GmbH** rd. 350 qm Gewerbefläche angemietet. **CUBION** hat vermittelt, den Vermieter beriet **alstria advisors**.

Brockhoff hat an **CREALIZE** im Eckgebäude Huyssenallee 100 rd. 2.600 qm Fläche vermittelt für den ersten Standort der Fitnesskette **aGYM** in NRW. Das Gebäude war lange Sitz der **VON ESSEN Bank**, später **Consors Finanz**.

mehr Häuser dauerhaft unter einem Dach bleiben.“ **Baker Tilly** begleitet als Wirtschaftsprüfer die Fondsstrukturierung sowie PPM-Konzepte.

Für seinen innovativen Ansatz wurde commonreal auf der Expo Real mit der Auszeichnung „Business Innovator“ des **Deutschen Innovationsinstituts (diind)** geehrt. ■

PROJEKT DES MONATS: HANASAARI

Auf der Suche nach einer Zukunft für einen Kraftwerksstandort in Helsinki

Immobilienmessen wie die **Expo Real** in München bieten die wunderbare Gelegenheit, ohne größeren Aufwand zu schauen, was anderswo passiert: zum Beispiel in Finnland.

Dem Flächenmangel im dicht bebauten Ruhrgebiet schafft derzeit das sog. „5-Standorte-Programm“ Linderung: Fünf aufgegebene Kohlekraftwerksstandorte stehen in Duisburg, Gelsenkirchen, Hamm, Herne und dem Kreis Unna für koordinierte Neuentwicklungen zur Verfügung, gefördert durch das Land NRW. Hier sind die Konzept für eine Zukunft ohne fossile Brennstoffe bereits weit gediehen, in Helsinki befindet man sich noch in der Vorbereitungsphase.

Von 1974 bis 2023 arbeitete das Kohlekraftwerk im Industriegebiet Hanasaari. Es gehört zu dem erst ab 2009 entstandenen und immer noch wachsenden Stadtteil Kalasatama von Helsinki. Das Kraftwerk befindet sich auf einer Art Halbinsel nur zwei Kilometer vom Stadtzentrum entfernt auf rund 17 ha Fläche. Die ist inzwischen weitgehend freigeräumt und für die Bevölkerung zugänglich gemacht, erste Freizeitangebote gibt es auch schon, man kann an geführten Rundgängen teilnehmen und für Veranstaltungen Räume in dem ehemaligen, dafür hergerichteten Sozialgebäude buchen. Dieser freistehende kubische Bau mit einer Ganzglasfassade auf einer Seite ist kohärenter Teil des Kraftwerksensembles in einer Architektur, deren Stringenz, konstruktive und funktionale Qualität derjenigen des Welterbes Zollverein in Essen in nichts nachsteht. Architekt war der Finne **Timo Penttilä**, ausgebildet in Tampere in der Tradition von Eero Saarinen und Alvar Aalto (Aalto-Oper in Essen) und vorwiegend in Helsinki tätig. Dort gehen u.a. die Volkshochschule, das Stadttheater und ein Stadion auf seine Entwürfe zurück. Und eben das Kraftwerk Hanasaari. Der Baukomplex wurde als signifikant für die Kulturgeschichte Finnlands klassifiziert, aber nicht als Denkmal eingetragen. Dennoch sollen die historischen Teile erhalten bleiben.

Hanasaari power plant area City of Helsinki;
Foto: Tuomo Ussheimo

Was letztlich weiter genutzt wird und wie, dafür soll ein internationaler Ideenwettbewerb Antworten liefern, die Zeichen setzen für Helsinkis und Finnlands Zukunft. Die generelle Ausrichtung war bereits in einem breit angelegten Verfahren mit öffentlicher Beteiligung erarbeitet worden und lässt sich auf eine knappe Formel bringen: viel Platz

Essen

CUBION hat rd. 230 qm Bürofläche in den Cranachhöfen Holsterhauser Platz 2 an die **Home Instead Betreuungsdienste Daheim umsorgt GmbH** vermittelt. Vermieter ist **Vivawest**.

Hamm

Paref Gestion hat für den Immobilienfonds **SCPI Paref Prima** den Handelshof-Großmarkt Römerstraße 130 sowie einen weiteren in Bielefeld Schelpmilser Weg 24 mit zusammen rd. 20.000 qm erworben. **JLL** hat den Verkäufer beraten. Die Großhandelskette gehört zur **Edeka-Gruppe**.

Hamm

GGM Gastro International hat etwa 15.700 qm Lagerfläche für Lebensmittel auf dem Gewerbeareal Düppelstraße 1a der **Rolero I GmbH & Co. KG** angemietet. Vermittelt hat **Logivest**.

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

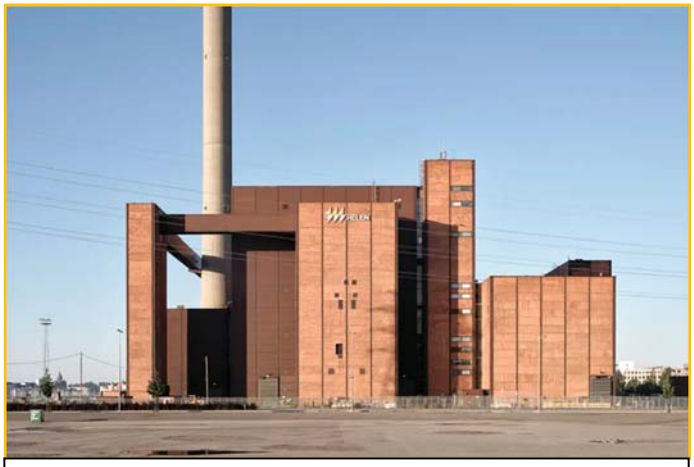
T.: 05242 – 901250
F.: 05242 – 901251
E.: info@rohmert-medien.de

Vorstand:
Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr.
Karl-Georg Loritz

drinnen, pralles Leben draußen und alles umweltgerecht. Die Bewerbungsphase für den jetzt startenden zweistufigen Wettbewerb beginnt am 16. November 2026, der Jury-Entscheid ist für März 2029 vorgesehen und der Baubeginn auf dem Gelände für 2031.

Grobe Schätzungen prognostizieren für den rasch wachsenden Stadtteil Kalasatama bis 2037 eine Bevölkerung von rd. 34.000 Menschen und 11.000 neue Arbeitsplätze. Bereits jetzt ist der Standort gut erschlossen, zusätzliche Brücken sind geplant. In Bestandsgebäuden des Kraftwerks stehen rd. 380.000 cm Bauvolumen mit 30.000 qm Geschossfläche zur Verfügung. An Neubauvolumen wären auf dem Areal rd. 140.000 qm Geschossfläche genehmigungsfähig teils als Wohnungen für mindestens 3.000 Menschen, teils für hunderte neuer Jobs, dazu Kultureinrichtungen, Parks und Plätze und eine Schule. Bis es soweit ist, wurden das frühere Kohlelager verfüllt, Wege angelegt, ein Sommer-Café eröffnet und vor dem Kraftwerksbau eine temporäre Skaterbahn errichtet. ■



Hanasaari power plant area City of Helsinki;
Foto: Tuomo Ussheimo

WEITERE NACHRICHTEN

Hamm: Paref Gestion hat für den Immobilienfonds **SCPI Paref Prima** zwei Handelshof-Großmärkte in Nordrhein-Westfalen erworben. Die Objekte befinden sich in der Römerstraße 130 in Hamm sowie am Schelpmilser Weg 24 in Bielefeld. Die Mietfläche des Standorts in Hamm beträgt rd. 13.000 qm, die des Objekts in Bielefeld rd. 7.300 qm, insgesamt also 20.300 qm. **JLL** hat bei der Transaktion den Verkäufer beraten. Die zur **Edeka-Gruppe** gehörende Großhandelskette Handelshof betreibt bundesweit rd. 20 Standorte.

Herten: Goodcang Logistics hat rund 19.000 qm Logistikfläche in dem Neubauprojekt von **HIH Invest** und **Logicenters** angemietet und wird weitere Flächen hinzunehmen. Die Partner hatten die Fläche von der **E-Gruppe** erworben.

Mülheim an der Ruhr: Im Neubaugewerbegebiet FlexCity Mülheim Mellinghofer Straße 55 hat die **eLing GmbH** langfristig rd. 4.250 qm Hallen- und Bürofläche angemietet. Vermieter und Asset Manager ist **Frasers Property**, Vermittelt hat **REALOGIS Immobilien Düsseldorf GmbH.**

Solingen: Die **Hippocampus GmbH** hat rund 16.200 qm Hallen- und 500 qm Bürofläche im CTPark am Nümmener Feld 10 gemietet. Der Gewerbepark aus den 1990er-Jahren bietet auf rd. 41.000 qm Grundstück 26.400 qm Mietfläche in Hallen auf zwei Geländeebenen.

Witten: Die zur **Swiss Steel Group** gehörenden **Deutschen Edelstahlwerke** (DEW) wird restrukturiert. In den Standort Witten soll als Zentrale und Kompetenzzentrum für Spezialstahl investiert werden. Die Werke in Hagen und Krefeld sollen verkauft werden, das Walzwerk Siegen erhalten bleiben. ■