DER FONDS Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 514 I 38. KW I 18.09.2026 I ISSN 1860-6399 I KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Retail Real Estate Report: Supermärkte und Discounter retten das Segment 2

ELTIF-Untersuchung: Anbieter konkurrieren zunehmend um Vertriebe 5

Der Blick von außen: AfD-Ablehnung ersetzt kein Parteiprogramm 9

Investoren-Umfrage von Real I.S.: Anforderungen ans Risikomanagement 12

Globale Immobilienmärkte: Investments gewinnen im zweiten Quartal an Fahrt 13

Hochschul-Städte: Wahl des Standorts wird zur sozialen Entscheidung 16

Bildungsimmobilien: Mangelnde Expertise ist ein großes Manko 18

Das Vorletzte: Wenn Wähler in Pornostars und Neonazis ihre Zukunft sehen 19

Impressum 21

Zu guter Letzt 21

Meiner Meinung nach...

5.000 Dollar für eine Wahlstimme? So viel Geld will **Donald Trump** jedem erwachsenen Amerikaner überweisen, falls die Republikaner bei den Midterms Anfang November ihre Mehrheit in beiden Kammern des Kongresses verteidigen. „Trump Dividend“ nennt der US-Präsident sein Versprechen.

Elon Musk hatte seinerzeit noch einzelne Millionenschecks an ausgewählte Wähler verteilt. Trump demokratisiert das Prinzip: Geld für alle. Mathematik-Genies haben ausgerechnet, dass sich das Wahlgeschenk auf rund 1,35 Billionen Dollar summieren würde. Also 1.350 Milliarden. Woher das Geld kommen soll, bleibt offen, bestimmt nicht aus Donald Trumps Sparschwein. Der Kongress müsste außerdem zustimmen.

Anleger kennen solche Konstruktionen. Eine hohe Ausschüttung klingt verlockend. Sie sagt aber noch nichts über den wirtschaftlichen Erfolg einer Investition aus. Entscheidend ist, woher das Geld stammt. Hat das Investment den Gewinn erwirtschaftet? Oder fließt lediglich Kapital zurück? Wird die Substanz angegriffen oder neues Fremdkapital aufgenommen?

Eine Ausschüttung ist noch kein Ertrag. Diese schlichte Erkenntnis gerät nicht nur in der Politik schnell in Vergessenheit. Auch Fondsanbieter werben gerne mit attraktiven Zielrenditen, regelmäßigen Auszahlungen und vermeintlich kalkulierbaren Einnahmen. Je größer das Versprechen, desto wichtiger die Gegenfrage: Wie soll es finanziert werden?

Das gilt derzeit besonders. Institutionelle Anleger verlangen bei Immobilien einen deutlichen Renditeaufschlag gegenüber Bundesanleihen. ELTIF-Anbieter konkurrieren mit immer neuen Produkten um die Vertriebe. Und auf den globalen Immobilienmärkten kehrt zwar die Liquidität zurück, aber längst nicht für jedes Objekt und jede Strategie.

In diesem Umfeld reicht es nicht, eine attraktive Zahl herauszuposaunen. Anbieter müssen erklären, wie sie die Rendite erzielen, welche Risiken Anleger dafür eingehen und wie belastbar ihre Annahmen sind. Investoren wiederum sollten sich nicht von großen Zahlen beeindrucken lassen. Weder bei Fonds noch bei Wahlversprechen.

Lügen, Betrügen, aber auch Beleidigen und Drohen haben den politischen Diskurs verroht. Leider auch hierzulande. Wer darauf nur mit ebenso großer Lautstärke reagiert, hat sich die Regeln der anderen bereits aufzwingen lassen. Die bessere Antwort bleibt die nüchterne Prüfung: Woher kommt das Geld, wer trägt das Risiko und wer bezahlt am Ende die Rechnung? Bei der Vermögensanlage genauso wie in der Politik.

Bei Trump dürften es die amerikanischen Steuerzahler sein. Bei einem schlechten Fonds sind es die Anleger.

Viel Spaß beim Lesen!

Commerz Real

Dublin und Faro

Die **Commerz Real** hat für ihren „Institutional Smart Living Europe Fund“ das Studentenwohnheim Stoney-batter Place in Dublin erworben. Verkäufer ist **Harrison Street Asset Management**. Betreiber ist das auf studentisches Wohnen spezialisierte Unternehmen Mezzino, das schon die 2025 vom Fonds erworbene Wohnanlage Grangegorman House in Dublin bewirtschaftet.

Im portugiesischen Faro hat Commerz Real das Shopping-Center Forum Algarve aus dem offenen Fonds „Hausinvest“ für rund 130 Millionen Euro an **Alfana Investment Management** verkauft. Das Center umfasst 27.400 Quadratmeter Mietfläche mit 115 Geschäften und ist nahezu voll vermietet.

Union Investment

Hotel in Helsinki

In Helsinki hat **Union Investment** die Baugenehmigung für die Neupositionierung des denkmalgeschützten Bürogebäudes „Proffa“ erhalten. Aus den rund 3.160 Quadratmetern Bürofläche werden 84 Hotelzimmer. Dafür wurde bereits ein Mietvertrag über 30 Jahre mit dem Hotelbetreiber **Ruby Group** abgeschlossen. Zudem bleibt ein Teil der Gewerbeflächen im Erdgeschoss erhalten, ein Teil wird neu positioniert. Union Investment investiert rund 11,5 Millionen Euro in die Transformation. Die Fertigstellung ist Ende 2027 geplant.

Alles gut an der Supermarktkasse

Defensive Strategien dominieren - Investoren suchen kalkulierbare Mieten

Die Käufer kehren zurück. Fast jeder zweite institutionelle Investor will seinen Bestand an Handelsimmobilien in den kommenden zwölf Monaten ausbauen. Damit erreicht die Zukaufbereitschaft den höchsten Stand seit 2023. Auf einen breiten Aufschwung des Einzelhandels lässt das allerdings noch nicht schließen. Das Interesse konzentriert sich auf Immobilien, die auch bei schwacher Konjunktur stabile Umsätze versprechen: Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, Supermärkte und Discounter.

Das zeigt der „**Hahn** Retail Real Estate Report 2026/2027“, den die Hahn Gruppe gemeinsam mit **CBRE**, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute erstellt hat. Befragt wurden 50 Entscheider institutioneller Investoren und Finanzinstitute sowie 71 Expansionsverantwortliche von Handelsunternehmen mit zusammen mehr als 32.300 Filialen.

Von den Investoren planen 45 Prozent moderate und weitere drei Prozent starke Zukäufe. Im Vorjahr kamen beide Gruppen zusammen nur auf 39 Prozent. Weitere 39 Prozent wollen ihren Bestand halten, zwölf Prozent moderat verkaufen. Auch die Banken zeigen mehr Bereitschaft zur Finanzierung: 35 Prozent wollen ihr Kreditvolumen ausweiten. Der Anteil der Institute mit Reduzierungsplänen sank von 33 auf zwölf Prozent.

Die Zahlen markieren eine Stimmungswende, aber noch keinen Boom. Rund 72 Prozent erwarten bis Ende 2026 unveränderte Nettoanfangsrenditen. Defensive Strategien dominieren: 78 Prozent verfolgen einen Core-, 62 Prozent einen Core-Plus-Ansatz. Gesucht sind kalkulierbare Mieten und belastbare Standorte, keine Hoffnung auf schnelle Aufwertung.

Lebensmittel als Stabilitätsanker

Fach- und Lebensmittelmärkte zogen 2025 nach Angaben von CBRE gut 3,1 Milliarden Euro und damit 49 Prozent des deutschen Retail-Transaktionsvolumens auf sich. Im ersten Halbjahr 2026 blieb das Segment mit 824 Millionen Euro und 44 Prozent Marktanteil die größte Teilklasse. Von den Investoren mit Zukaufplänen interessieren sich 88 Prozent für Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, 75 Prozent für Supermärkte und Discounter.

Lebensmittel und Drogeriewaren

werden unabhängig von Modezyklen regelmäßig gekauft. Der Onlineanteil bleibt mit 2,7 beziehungsweise 4,1 Prozent vergleichsweise niedrig. Langfristige Mietverträge und bonitätsstarke Handelsketten stabilisieren die Einnahmen. Die Spitzenrenditen bewegen sich seit Anfang 2025 seitwärts: bei Lebensmittelmärkten zuletzt bei 4,60 Prozent, bei Fachmarktzentren bei 4,90 Prozent.

Der Lebensmittelhandel steigerte seinen Umsatz 2025 nominal um 3,4 und real um 1,1 Prozent. Verbrauchermärkte gewannen knapp sieben Prozent hinzu und bauten ihr Netz um 94 auf 4.728 Standorte aus. Drogeriemärkte eröffneten 50 zusätzliche Filialen. Die Zahl der Supermärkte sank dagegen um 151 auf 15.026.

Trotzdem nahm die Verkaufsfläche um 0,8 Prozent auf 39,1 Millionen Quadratmeter zu. Neue und modernisierte Märkte fallen größer aus als geschlossene Altstandorte. Breitere Gänge, Frischebereiche und energieeffiziente Technik benötigen Platz. Für Eigentümer zählt daher nicht allein der Mietvertrag, sondern auch die Anpassungsfähigkeit des Gebäudes.

Konsum bleibt die Schwachstelle

Die Robustheit der Nahversorgung darf nicht mit Krisenfreiheit verwechselt werden. 76 Prozent der Händler nennen die gedämpfte Konsumstimmung als größte Herausforderung, 48 Prozent den Personalmangel. Im Juli 2026 sank der reale Einzelhandelsumsatz gegenüber Juni laut Statistischem Bundesamt um 3,4 Prozent. Bei Lebensmitteln fiel das Minus mit 0,8 Prozent geringer aus.
Die Investoren schauen deshalb wieder stärker auf den Zins. 70 Prozent nennen dessen Entwicklung als Risiko, nach 53 Prozent im Vorjahr. Steigende Bau- und Revitalisierungskosten folgen mit 52 Prozent, die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit 46 Prozent. Der E-Commerce, 2025 noch die meistgenannte Gefahr, rutscht mit 44 Prozent auf Rang vier. Bei Gütern des täglichen Bedarfs ist seine Verdrängungswirkung weiterhin begrenzt.

Neue Ziele jenseits Deutschlands

Knapp zwei Drittel können sich zusätzliche Engagements im europäischen Ausland vorstellen. Spanien führt mit 71 Prozent der Nennungen vor Frankreich

Union Investment

Verkauf in Brisbane

Union Investment hat das Bürogebäude „Southpoint Commercial“ im australischen Brisbane **an LDR Capital** verkauft, eine Fondsgesellschaft der **Lederer Group**. Der Verkaufspreis liegt über dem jüngst ermittelten Sachverständigenwert. Union Investment hatte die Immobilie als Projektentwicklung im Jahr 2014 für ihren Offenen Immobilien-Publikumsfonds „UniImmo: Europa“ erworben. Die 2016 fertiggestellte Immobilie verfügt über eine Mietfläche von 28.000 Quadratmetern. Sie ist vollvermietet.

[07] **Anzahl Filialen nach Betriebsform**
Angaben in absoluten Zahlen

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Discounter	15.880	15.908	15.923	15.911	15.905	**15.887**
Supermarkt	15.908	15.689	15.401	15.278	15.177	**15.026**
Verbrauchermarkt	4.275	4.432	4.512	4.570	4.634	**4.728**
SB-Warenhaus	627	599	555	559	519	**521**
Drogeriemarkt	5.048	5.103	5.160	5.193	5.258	**5.308**
Gesamt	**41.738**	**41.731**	**41.551**	**41.511**	**41.493**	**41.470**

Quelle: bulwiengesa, TradeDimensions

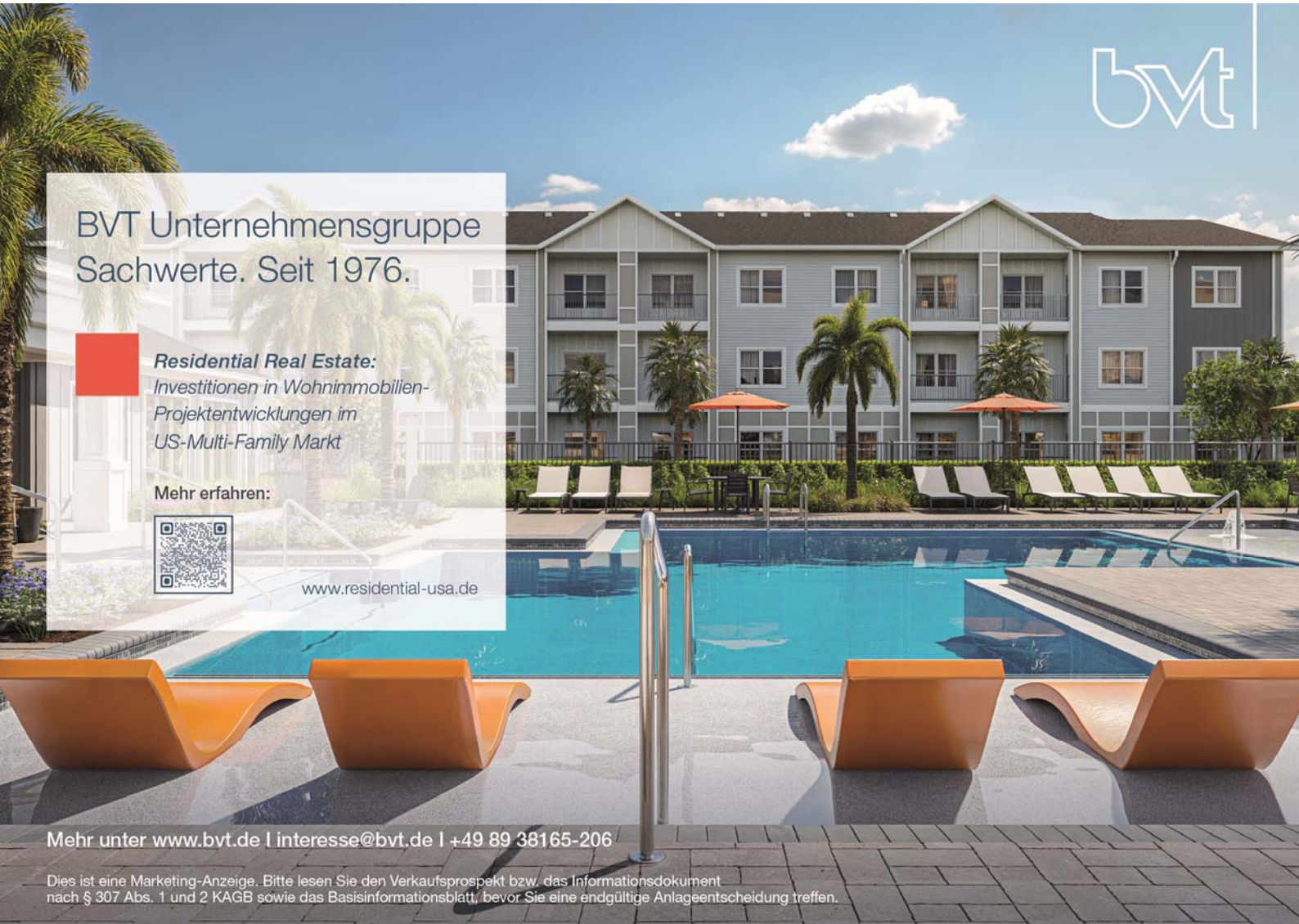
Discounter bleiben stabil. Die Zahl der SB-Warenhäuser dagegen ist zurückgegangen.

mit 43 Prozent. 36 Prozent bleiben ausschließlich auf Deutschland ausgerichtet. Europaweit stieg das Transaktionsvolumen lebensmittelgeankerter Objekte nach CBRE-Zahlen von 9,7 Milliarden Euro 2022 auf 11,7 Milliarden Euro 2025.

Künstliche Intelligenz soll vor allem große Datenmengen beherrschbar machen. 80 Prozent der Händler sehen Potenzial bei Standortanalyse und Expansionsplanung, 88 Prozent der Investoren bei Reporting und Dokumentation. Bei Bewertung und Underwriting sind es nur 28 Prozent. Die Investitionsentscheidung bleibt vorerst beim Menschen.

Meiner Meinung nach … spricht die gestiegene Kaufbereitschaft für eine Bodenbildung am Markt, nicht für die Rückkehr sorgloser Zeiten. Handelsimmobilien werden wieder finanziert und gehandelt, weil Preise und Erwartungen näher zusammengerückt sind. Gewinner sind Objekte, die den täglichen Bedarf decken, starke Mieter binden und sich technisch weiterentwickeln lassen. Der Markt kommt zurück – aber er verzeiht schlechte Standorte und überholte Flächen weniger denn je. ■

Quellen: Hahn Retail Real Estate Report 2026/2027; Hahn Gruppe; CBRE; bulwiengesa; EHI Retail Institute; Statistisches Bundesamt; Handelsverband Deutschland



ELTIF-Anbieter konkurrieren um Vertriebe

Regime-Reform führt zu deutlich größerem Angebot an neuen Produkten für Privatanleger

Die Reform des europäischen Langfristfonds hat dem Markt kräftigen Auftrieb gegeben. Seit Anfang 2024 sind mehr als 220 neue ELTIFs aufgelegt worden. Besonders gefragt sind Private-Debt-Strategien und flexible Evergreen-Strukturen. Mit dem wachsenden Angebot verschärft sich allerdings der Wettbewerb um Anleger und Vertriebszugänge.

Der European Long-Term Investment Fund, kurz ELTIF, entwickelt sich zunehmend zum europäischen Standardvehikel für private Kapitalanlagen. Von Anfang Januar bis Ende Juli 2026 wurden 49 neue Fonds aufgelegt. Damit stieg die Zahl der aktiven ELTIFs nach einer Untersuchung von Scope auf 315. Das Rekordtempo des Vorjahres dürfte allerdings nicht erreicht werden: 2025 kamen 114 Produkte auf den Markt, davon rund 70 in den ersten sieben Monaten.

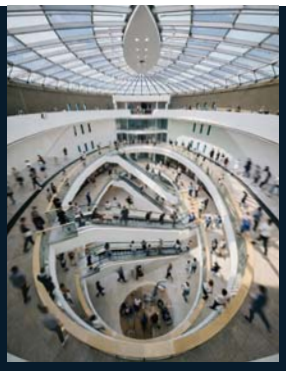
Dennoch zeigt der längerfristige Vergleich die Wirkung der Anfang 2024 in Kraft getretenen ELTIF-Reform. Unter dem ursprünglichen Regime waren lediglich 94 Fonds aufgelegt worden. Seit Einführung von ELTIF 2.0 kamen bereits 224 weitere Produkte hinzu. Die Reform hat unter anderem die zulässigen Vermögensgegenstände erweitert, Anlagegrenzen gelockert und den Vertrieb an Privatanleger erleichtert. Damit wurde aus einem zuvor eher wenig beachteten Fondsformat ein wichtiges Instrument, um privaten Investoren den Zugang zu Private Equity, Private Debt, Infrastruktur und anderen nicht börsennotierten Anlagen zu öffnen.

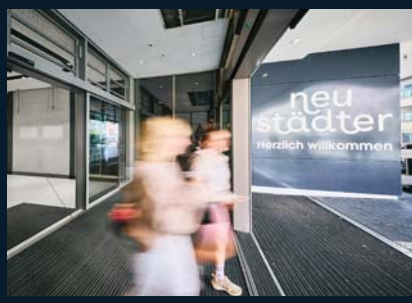
Mindestens 33 der 49 neuen ELTIFs des laufenden Jahres richten sich an Privatanleger. Neun adressieren professionelle Investoren oder andere Anlegergruppen. Bei sieben Produkten liegen Scope dazu keine Informationen vor. Die Zahlen unterstreichen, dass der ELTIF zunehmend für das Privatkunden- und Wealth-Management-Geschäft konzipiert wird.

Das mit Abstand wichtigste Domizil bleibt Luxemburg. Dort wurden 22 der 49 neuen Fonds registriert,

HANNOVER LEASING

HL Invest neustädter, Gießen





Investieren Sie in das urbane Versorgungszentrum neustädter in Gießen:

- rd. 7,0 % p. a. geplante Auszahlung
- rd. 178,5 % (mittleres Szenario)* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss
- 10 Jahre Mindestlaufzeit
- mehr als 60 Mieter
- umfangreiche Revitalisierung (über 40 Mio. €) in 2025 abgeschlossen

WERBEMITTEILUNG

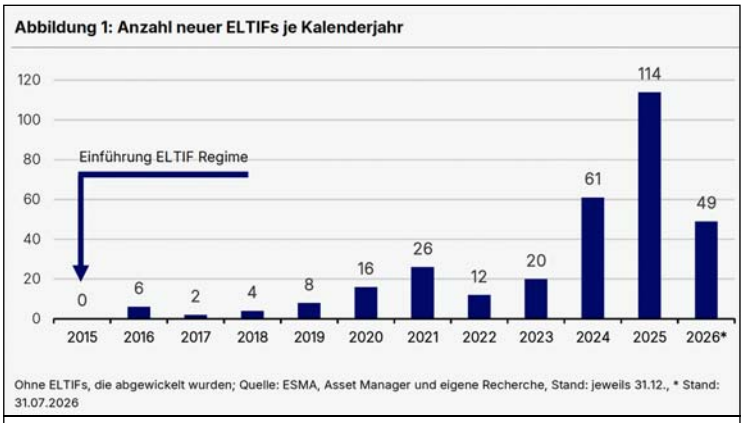
*(Gesamtmittelrückfluss zwischen rd. 160 % – 216 %, bezogen auf die Kommanditeinlage ohne Agio)

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt mit möglichen Nachträgen und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Bei den dargestellten Prognosen und Szenarien handelt es sich um Schätzungen der zukünftigen Wertentwicklung, die auf den aktuellen Marktbedingungen beruhen und kein exakter Indikator sind. Die Anlage kann zu einem finanziellen Verlust führen, da keine Kapitalgarantie besteht.

Dr. Peters

Positive Bilanz

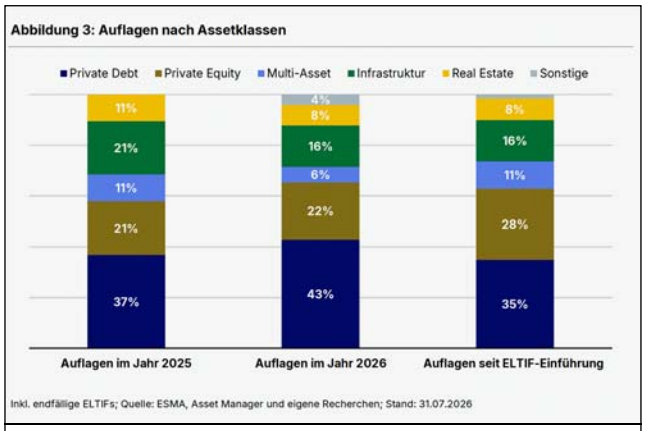
Die **Dr. Peters Group** hat für ihr Jubiläumsjahr 2025 eine positive Leistungsbilanz ihrer Immobilienfonds vorgelegt. 50 Jahre nach der Gründung des Unternehmens zahlten die 24 laufenden Immobilienfonds nach der von der **Cordes + Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft** testierten Bilanz für 2025 im Schnitt 5,6 Prozent an die mehr als 10.500 Anleger aus. Insgesamt flossen im vergangenen Jahr 13 Millionen Euro an die Zeichner zurück, was einem Plus von rund sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.



Die ELTIF-Emissionen steigen deutlich. Entscheidender wird künftig weniger die Zahl der Neuauflagen sein als das tatsächlich eingesammelte

mindestens elf davon für den paneuropäischen Vertrieb. Frankreich folgt mit 14 Neuauflagen vor Irland mit zehn. In Deutschland wurden lediglich drei neue ELTIFs zugelassen. Insgesamt sind in Luxemburg inzwischen 172 Produkte registriert, in Frankreich 86 und in Irland 31. Bei der BaFin finden sich dagegen nur sechs ELTIFs. Die Zahlen berücksichtigen auch nicht mehr vermarktete und endfällige Fonds, jedoch keine rückabgewickelten Produkte.

Besonders deutlich ist der Schwerpunkt bei den Anlageklassen. 21 der 49 neuen Fonds investieren in Private Debt. Elf entfallen auf Private Equity und acht auf Infrastruktur. Damit setzt sich die Entwicklung des Vorjahres fort, als 42 der 114 neuen ELTIFs Private-Debt-Strategien verfolgten. Seit Einführung des Fondsformats entfallen 35 Prozent aller Auflagen auf Private Debt, 28 Prozent auf Private Equity und 16 Prozent auf Infrastruktur. Private Debt profitiert nach Einschät-



Private Debt gewinnen in ELTIF an Bedeutung. Immobilien spielen weiterhin nur eine untergeordnete Rolle.

zung von Scope von laufenden Erträgen, vergleichsweise gut planbaren Zahlungsströmen und dem Finanzierungsbedarf nicht börsennotierter Unternehmen. Auffällig sind jedoch regionale Unterschiede. Während die Anlageklasse vor allem bei französischen, italienischen und spanischen Investoren gefragt ist, spielt sie in Deutschland bislang kaum eine Rolle. Immobilien-strategien bleiben bei den Neuauflagen ebenfalls eine Randerscheinung. Im Privatkundensegment gewinnen dagegen Multi-Asset-Konzepte an Bedeutung, die mehrere Private-Market-Anlageklassen kombinieren und so eine breitere Streuung ermöglichen sollen.

Verändert haben sich nicht nur die Inhalte, sondern auch die Strukturen der Fonds. Mindestens 26 der 49 neuen ELTIFs wurden als Evergreen-Produkte aufgelegt, lediglich 14 als geschlossene Fonds. Bei neun Produkten fehlen entsprechende Angaben. Evergreen-Fonds haben grundsätzlich keine feste Laufzeit. Anleger können fortlaufend oder zu bestimmten Terminen investieren und ihre Anteile unter festgelegten Bedingungen zurückgeben. Das kommt den Gewohnheiten privater Anleger stärker entgegen als ein klassischer geschlossener Fonds mit langjähriger Kapitalbindung.

Die höhere Flexibilität hat allerdings ihren Preis. Da ELTIFs überwiegend in wenig liquide Vermögenswerte investieren, können regelmäßige Rückgabemöglichkeiten nicht mit der täglichen Handelbarkeit eines Publikumsfonds gleichgesetzt werden. Evergreen-

Columbia

Schwellenländer

Columbia Threadneedle Investments legt mit dem „CT QR Series Emerging Markets Equity Active UCITS ETF“ (ISIN: IE000DE2VF85) einen ETF mit Fokus auf Schwellenländeraktien auf. Er ist Teil der „Quant Redefined“-Serie (QR) und an der Deutschen Börse Xetra, der London Stock Exchange und der SIX Swiss Exchange gelistet. Das Portfolio soll gegenüber dem MSCI Emerging Market Index (NR USD) einen Tracking Error von 3-5 Prozent aufweisen.

Konzepte stellen daher hohe Anforderungen an Bewertung, Portfoliokonstruktion und Liquiditätsmanagement. Wie belastbar die Rückgabemechanismen sind, dürfte sich insbesondere in angespannten Marktphasen zeigen.

Für Aufbruchstimmung sorgt ELTIF 2.0 auch auf Seiten der Anbieter. Seit 2015 haben 147 Asset Manager mindestens einen solchen Fonds aufgelegt. Allein 2024 und 2025 kamen 90 neue Anbieter hinzu – rund 61 Prozent aller bislang im Markt vertretenen Gesellschaften. Im laufenden Jahr traten bis Ende Juli weitere 17 Asset Manager erstmals mit einem ELTIF an.

Die Zahl der Produkte allein sagt jedoch wenig über den wirtschaftlichen Erfolg aus. Mit dem wachsenden Angebot verlagert sich der Wettbewerb von der Konzeption auf den Vertrieb. Entscheidend werden der Zugang zu Banken und Plattformen, verständliche Anlagekonzepte, vertretbare Kosten und eine erkennbare Abgrenzung zu Konkurrenzprodukten. Anbieter ohne ein etabliertes Vertriebsnetz dürften es zunehmend schwer haben, nennenswerte Volumina einzuwerben.

Der nächste Reifetest für den ELTIF-Markt steht deshalb noch bevor. Künftig wird weniger die Zahl der Neuauflagen zählen als das tatsächlich eingesammelte Kapital, die langfristige Performance und die Qualität des Liquiditätsmanagements. Zusätzlichen Schub könnten Anwendungen in der privaten Altersvorsorge bringen. Dafür müssen die Produkte allerdings beweisen, dass sie nicht nur den Zugang zu Private Markets erleichtern, sondern Anlegern auch nach Kosten einen nachhaltigen Mehrwert bieten. ■

Marketinganzeige

Jamestown Europa

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick

– **Investitionsstrategie:** Vermietete Immobilien im Euroraum
– **Geplante Ausschüttung:** 5%* p.a., 110%* Verkaufserlöse
– **Mindestbeteiligung:** 10.000€

Erstes Fondsobjekt bereits angekauft!

Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte

* Prospektierte Ausschüttung: 5% p.a. ab dem 01.01.2027 (davor eine Anfängliche Ausschüttung von 3% p.a.) sowie 110% nach Verkauf der Immobilien, darüber hinausgehende Beträge zu 2/3 an die Anleger und 1/3 an Jamestown. Vor Steuern, bezogen auf das investierte Eigenkapital.

Mehr Informationen auf unserer Website

Disclaimer: Dies ist eine Marketinganzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt der Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketinganzeige stammen von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Gereonstr. 43-65, 50670 Köln erhältlich.

Von Charles Kingston, Editor in Chief REFIRE

AfD-Ablehnung ersetzt kein Parteiprogramm

Wie wirkt die politische Landschaft auf einen in Deutschland lebenden Ausländer?

Wie blickt ein Ausländer, der schon lange in Deutschland lebt und arbeitet, auf die politischen Entwicklungen in unserem Land? Charles Kingston ist Chefredakteur und Herausgeber des internationalen Newsletters REFIRE: Hier ist die Meinung des in Dublin geborenen Iren.

In den mehr als 20 Jahren, in denen wir REFIRE herausgeben – in den ersten zehn Jahren von Frankfurt aus und seit 2016 von Berlin aus –, haben wir gelernt, Prognosen mit Skepsis zu begegnen, wonach Deutschland einen endgültigen Krisenpunkt erreicht habe.

Das Land verändert sich in der Regel langsam, beschwert sich ausgiebig und erweist sich als wesentlich widerstandsfähiger, als sowohl seine Bewunderer als auch seine Kritiker erwarten. Die drei Landtagswahlen im September in Ostdeutschland könnten dennoch zeigen, ob politische Widerstandsfähigkeit mit politischer Ausrichtung verwechselt wird. In Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern geht es genau wie in Berlin um dieselbe Frage, nur in unterschiedlichen Tonlagen gestellt: Kann Deutschlands politische Mitte noch etwas bewirken oder nur verteidigen?

Wir sollten bei uns zu Hause anfangen. Es ist schwer, in Berlin zu leben und die Dringlichkeit des Wohnungsproblems zu übersehen. Wohnungen sind knapp, die Angebotsmieten sind so stark gestiegen, dass sie für viele Haushalte unerschwinglich geworden sind, und Mieter können es sich zunehmend nicht mehr leisten, einen alten Mietvertrag durch einen Umzug aufzukündigen. Das Wohnen beeinflusst, wo Menschen arbeiten, ob Familien in der Stadt bleiben und wie leicht Arbeitgeber Personal finden können. Es ist das Thema, anhand dessen

Instone Real Estate

Benrather Gärten

Instone Real Estate und **Ginkgo Fund** entwickeln gemeinsam die „Benrather Gärten“ in Düsseldorf. Auf dem 15 Hektar großen ehemaligen Industrieareal sind 800 bis 1.000 Wohnungen, Gewerbe-, Büro- und soziale Flächen geplant. **Instone Real Estate** bleibt verantwortlicher Projektentwickler. Der Rückbau der alten Gebäude soll im Herbst 2026 beginnen. Die „Benrather Gärten“ entstehen auf dem ehemaligen **Thyssen-Krupp -Nirosta**-Areal. Grundlage ist der Siegerentwurf eines städtebaulichen Wettbewerbs aus dem Jahr 2017.

viele Berliner beurteilen, ob eine Regierung die Stadt noch funktionsfähig halten kann.

Investoren mag man ihre Vorsicht vorwerfen, Vermietern die Verteidigung ihrer Renditen. Doch man kann dem Kapital nicht vorschreiben, Risiken einzugehen, deren Kalkulierbarkeit die Politik erschwert hat. Ebenso wenig kann die Immobilienbranche erwarten, dass die Berliner geduldig bleiben, während sie jede staatliche Intervention als Angriff auf Investitionen darstellt. Wenn der Markt nicht genügend Wohnraum bereitstellt und der Staat ihn nicht dazu in die Lage versetzen kann, sollten Forderungen nach stärkerer staatlicher Kontrolle niemanden überraschen.

Eine Firewall ist kein Programm. Sachsen-Anhalt verdeutlicht die Zwickmühle der politischen Mitte in noch krasserer Form. Friedrich Merz hat gewarnt, dass eine von der AfD geführte Regierung ausländische Investoren abschrecken würde. Wir glauben, dass er wahrscheinlich Recht hat. Internationale Investoren bewerten einen Standort nicht nur anhand von Steuern, Grundstückspreisen und Subventionen.

Sie fragen sich, ob qualifizierte Arbeitskräfte dorthin ziehen werden, ob internationale Mitarbeiter und ihre Familien sich willkommen fühlen, ob die öffentlichen Dienstleistungen funktionieren und ob die Regierung ein verlässlicher Partner bleibt. Eine Partei, die der Einwanderung und Teilen der europäischen Ordnung feindlich gegenübersteht, birgt Risiken, selbst wenn die wichtigsten Befugnisse in Berlin oder Brüssel verbleiben.

Investoren sind an Regierungen der Linken und der Rechten gewöhnt. Sie können höhere Steuern, strengere Miet-

PARIBUS

WERBUNG

Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen und investiert gemeinsam mit professionellen, semi-professionellen und privaten Investoren.

UNTERNEHMENSANLEIHE 2026/2030 ISIN DE000A460QL9

BESICHERTE UNTERNEHMENSANLEIHE

Fester Kupon mit kurzer, klar definierter Grundlaufzeit und zusätzlicher Besicherung durch Verpfändung von Fondsanteilen in Höhe des Nennbetrags.

- **ab 1.000 €**
  Stücklung
- **5,5 %**
  halbjährliche Zinsauszahlungen p. a.
- **4 Jahre**
  Anlagehorizont (bis zu 2 Jahre Verlängerung)

Mehr zur Anleihe:
paribus-finance.de

Dies ist eine Marketing-Anzeige: Bitte lesen Sie den Wertpapierprospekt zur Unternehmensanleihe sowie die Anlagebedingungen bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

GESCHLOSSENER PUBLIKUMS-AIF

Direkte Beteiligung an einem Immobilienfonds mit langfristig indexiertem Mietvertrag und Teilhabe an den laufenden Erträgen.

- **20.000 €**
  Mindestbeteiligung
- **6,2 %**
  Auszahlungen p. a.
- **11 Jahre**
  Anlagehorizont

Mehr zum Paribus Technologiezentrum Berlin:
paribus.de

Dies ist eine Marketing-Anzeige: Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt zum Investmentvermögen sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

PAMERA

Workforce Housing

PAMERA North America, LLC und **PXV Multifamily** haben im 50/50-Joint-Venture die Wohnanlage „The Grove at Ben Hill Flats“ in Atlanta erworben. Das Investitionsvolumen beträgt rund 32 Millionen US-Dollar. Weitere drei Millionen Dollar sind für Modernisierungen vorgesehen. **Greystar** übernimmt das Property Management. Es handelt sich um PAMERAs erste Transaktion im Segment Workforce Housing. Gemeint ist bezahlbarer Wohnraum für Haushalte mit mittleren Einkommen. Das Angebot solcher Immobilien ist vergleichsweise knapp.

vorschriften und zusätzliche Bauauflagen einkalkulieren. Was ihnen jedoch schwererfällt, ist eine Regierung einzupreisen, die nicht erklären kann, welche Vorschriften Bestand haben werden, wie lange Genehmigungsverfahren dauern werden oder ob heute getroffene Vereinbarungen den Koalitionsstreit von morgen überstehen werden.

Dennoch bleibt Deutschland eines der Länder mit den stärksten langfristigen Aussichten in Europa. Es verfügt nach wie vor über fundiertes industrielles und ingenieurtechnisches Know-how, funktionierende Institutionen und Gerichte, beträchtliches privates Kapital und eine beeindruckende Anpassungsfähigkeit, sobald ein Aufschub nicht mehr möglich ist. Es braucht Wohnraum, Energieinfrastruktur, modernisierte Gebäude und Investitionen in die Branchen, die sein nächstes Wirtschaftsmodell stützen. Das sind gewaltige Herausforderungen, aber auch erhebliche Chancen.

Die Wahlen werden Investoren nicht dazu veranlassen, Deutschland den Rücken zu kehren. Kapital ist da viel wählerischer, und Ostdeutschland ist kein einheitlicher Markt. Aber Investoren werden schärfer unterscheiden zwischen Regierungen, die Ergebnisse liefern können, und solchen, die sich auf die grundlegenden Stärken des Landes verlassen, um politische Unentschlossenheit auf unbestimmte Zeit zu kompensieren.

Merz und die CDU können das Vertrauen nicht allein dadurch aufrechterhalten, dass sie die Alternativen als schlechter darstellen. Koalitionen der Mitte oder der Linken können nicht erwarten, dass der Ausschluss der AfD ein Programm ersetzen kann, das Wähler und Investoren davon überzeugt, dass die Zukunft kompetent gestaltet wird. Die Schutzmauer ist wichtig. Aber was Deutschland dahinter aufbaut, ist noch wichtiger. ■

KONTAKT

Paschalis Christodoulidis
+49 2204 9490-262
pchristodoulidis@de-wert.de

IMMOBILIENINVESTMENTS MIT SUBSTANZ

hahnag.de

Erhöhte Anforderungen ans Risikomanagement

Drei von vier institutionellen Investoren erwarten kräftigen Renditeaufschlag bei Core-Immobilien

Institutionelle Investoren halten Immobilien weiterhin für eine strategische Anlageklasse. Doch die Konkurrenz durch festverzinsliche Anlagen zwingt Anbieter zu höheren Renditen und klareren Konzepten. Gefragt sind vor allem Wohn- und Logistikimmobilien.

Die Zinswende hat die Spielregeln für Immobilienfonds grundlegend verändert. Solange Bundesanleihen kaum Ertrag abwarfen, akzeptierten institutionelle Anleger auch niedrige Immobilienrenditen. Heute müssen Immobilien ihren höheren Aufwand, ihre geringere Liquidität und die zusätzlichen Risiken wieder mit einem spürbaren Mehrertrag rechtfertigen.

Das zeigt der „Investor Survey 2026“ des Immobilien-Asset-Managers Real I.S. Mehr als 80 Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Banken und Sparkassen nahmen im ersten Halbjahr an der Befragung teil. 74 Prozent erwarten bei Core-Immobilien einen Renditeaufschlag von 150 bis 250 Basispunkten gegenüber zehnjährigen Bundesanleihen. Diese Differenz entwickelt sich damit zur entscheidenden Hürde für neue Investments.

Für die Anbieter reicht es nicht mehr aus, Immobilien pauschal als stabile Sachwertanlage zu präsentieren. Sie müssen nachweisen, dass der erwartete Ertrag den Verzicht auf Liquidität und die objektspezifischen Risiken angemessen vergütet. Je attraktiver Anleihen rentieren, desto überzeugender müssen die Kalkulationen eines Immobilienfonds ausfallen.

„Das veränderte Zins- und makroökonomische Umfeld, wie auch die geopolitische Lage, haben die Anforderungen an Rendite, Produktkonzeption und Risikomanagement deutlich erhöht – Investitionsentscheidungen werden entsprechend selektiver getroffen", sagt **Christine Bernhofer**, Vorstandsvorsitzende der **Real I.S. AG**.

Dabei unterscheiden die Investoren deutlich zwischen den Nutzungsarten. Ausschüttungsrenditen von teilweise mehr als fünf Prozent erwarten sie bei Infrastruktur-, Logistik- und Büroinvestments. Klassische Wohnimmobilien dürfen wegen ihres defensiveren Risikoprofils mit niedrigeren laufenden Renditen zwischen 3,5 und vier Prozent auskommen. Betreiberabhängige Wohnformen wie Studenten- oder Seniorenapartments müssen Investoren dagegen einen zusätzlichen Aufschlag bieten. Das höhere operative Risiko soll sich im Ertrag niederschlagen.

Wohnen und Logistik an der Spitze

In den Investitionsplänen liegen Wohn- und Logistikimmobilien klar vorne. 54 Prozent der Befragten richten ihren Fokus auf Wohnungen, 51 Prozent auf Logistikobjekte. Büros erreichen lediglich 31 Prozent, Einzelhandelsimmobilien 24 Prozent. Die Zahlen spiegeln allerdings nicht allein die Renditeerwartungen. Wohnen profitiert von einem strukturell knappen Angebot in vielen Ballungsräumen, Logistik von vergleichsweise gut kalkulierbaren Nutzertrends. Bei Büros erschweren Homeoffice, Flächenkonsolidierungen und hohe Investitionen in ältere Gebäude die Bewertung. Im Einzelhandel verlangen Standort, Mieterbonität und Nutzungskonzept eine besonders genaue Prüfung.

Parallel verabschieden sich viele Anleger vom breit gestreuten Bauchladen. 64 Prozent bevorzugen Fonds, die sich auf eine bestimmte Nutzungsart konzentrieren, gegenüber Multi-Sektor-Produkten. Spezialisierung ersetzt zwar keine Risikostreuung. Sie erleichtert jedoch die Beurteilung der Strategie und zwingt den Asset Manager, seine Kompetenz in einem klar abgegrenzten Segment zu belegen.

An der grundsätzlichen Bedeutung von Immobilien ändert die gestiegene Renditehürde wenig. Rund die Hälfte der Befragten bevorzugt Haltedauern von mehr als zehn Jahren. Weitere 29 Prozent halten fünf bis zehn Jahre für ideal. Schnelle Umschichtungen spielen damit eine untergeordnete Rolle. Entscheidend sind langfristig belastbare Erträge und regelmäßige Ausschüttungen.

Bei internationalen Investments kommt ein weiterer Faktor hinzu: 72 Prozent erwarten ein aktives Management der Währungsrisiken. Jeder dritte Investor verlangt sogar eine vollständige Absicherung auf Fondsebene. Wechselkurschancen treten damit hinter der Planbarkeit der Erträge zurück.

„Gerade in einem Marktumfeld, in dem weniger Transaktionen als früher erfolgen, liegt der Hebel für attraktive Ausschüttungsrenditen vor allem im Bestand“, so Bernhofer. Deshalb sei es elementar, die vorhandenen Immobilien durch gezielte Maßnahmen konsequent weiterzuentwickeln. ■

Globale Immobilien-Investments im Aufwind

Großmakler sind sich einig: Die Marktliquidität kehrt zurück - Fragezeichen hinter Iran-Krieg

Der globale Immobilieninvestmentmarkt hat im zweiten Quartal 2026 weiter an Fahrt gewonnen. Savills beziffert das weltweite Transaktionsvolumen auf rund 250 Milliarden US-Dollar – 13 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Ausstehende, bereits vertraglich vereinbarte Transaktionen sprechen nach Einschätzung des Beratungshauses für eine aktive zweite Jahreshälfte.

Im Gesamtjahr könnte die Investmenttätigkeit demnach um bis zu 16 Prozent zulegen. Von einer Rückkehr zum alten Normalzustand kann dennoch keine Rede sein: Kapital ist vorhanden, fließt aber bevorzugt in Nutzungsarten und Objekte mit belastbaren Erträgen und strukturellem Wachstum.

Andere Marktbeobachter bestätigen die Richtung, kommen wegen abweichender Abgrenzungen jedoch zu teilweise höheren Wachstumsraten. **JLL** meldet für direkte Immobilieninvestitionen im zweiten Quartal ein weltweites Plus von 28 Prozent. In Amerika stieg das Volumen um 26 Prozent, in Europa, dem Nahen Osten und Afrika um 27 Prozent und in der Region Asien-Pazifik sogar um 38 Prozent. Dort war es laut JLL das stärkste zweite Quartal seit fünf Jahren. **Colliers** wiederum errechnet für die bis Ende Juni zurückliegenden zwölf Monate einen Anstieg der globalen Investitionen in Bestandsimmobilien um 21,2 Prozent. Die verschiedenen Datensätze sind nicht unmittelbar vergleichbar, zeichnen aber dasselbe Grundbild: Die Marktliquidität kehrt zurück.

Der Aufschwung verläuft allerdings weder geradlinig noch flächendeckend. **Savills** verweist auf eine zwischenzeitliche Eintrübung der Stimmung infolge des Konflikts im Iran. Höhere Energiepreise, unsichere Zinsaussichten und geopolitische Risiken erschweren vor allem Transaktionen, bei denen Käufer und Verkäufer ohnehin unterschiedliche Preisvorstellungen haben. JLL beobachtet zugleich, dass Investoren Volatilität zunehmend als strukturellen Bestandteil des Marktumfelds akzeptieren. Geschäfte finden also

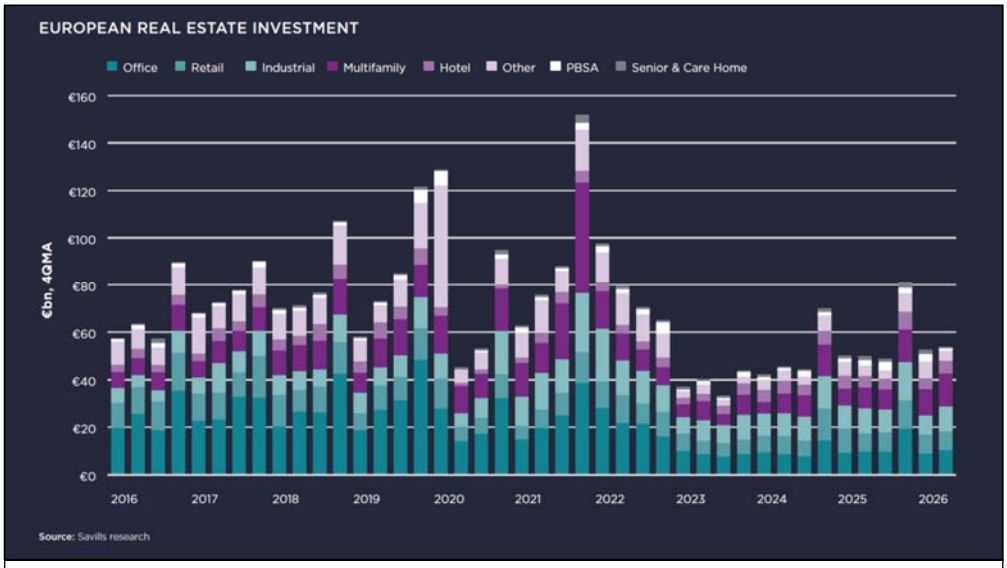
Wechsel Dich

J.P. Morgan Asset Management hat **Felix Germann** als Country Head für Deutschland, Österreich, Zentral- und Osteuropa berufen. Von Frankfurt aus wird er die Aktivitäten in diesen Märkten verantworten und direkt an **Christoph Bergweiler,** Leiter des Fondsgeschäfts in Kontinentaleuropa, berichten. Germann wechselt von **McKinsey & Company**, wo er als Partner in der Financial Institutions Group tätig war und die Wealth and Asset Management Practice in Deutschland und Österreich leitete.

Konstantin Matern wurde von **Silverton Group** zum Director Investment Private Debt/Real Estate ernannt. Er kommt von **HFS Helvetic Financial Services AG**. **Sven Sivarajah** verstärkt Silverton als Senior Investment Manager Real Estate Investments & Restructuring und kommt von **Knight Frank Germany**, davor **CBRE Investment Management**.

Bettina Meckel wurde bei **JLL Germany** zur Lead Director und Leiterin des Asset Managements ernannt. Sie folgt auf **Alexandra Meyder-Cyrus**. Meckel ist seit 2007 bei JLL und verfügt über Erfahrung im Asset- und Portfoliomanagement.

Jan Knoops wird bei **Colliers** Head of Residential Investment (WGH) Berlin. **Marius Michael** hat als Head of Capital Markets Residential & Land Berlin das Wohninvestment- und Grundstücksgeschäft übernommen. **Cedric Piechatschek** verstärkt das Residential Investment-Team.



Der europäische Immobilienmarkt. Investitionen in Wohnanlagen stellen in diesem Jahr bislang das größte Segment. Quelle der Grafik: Savills

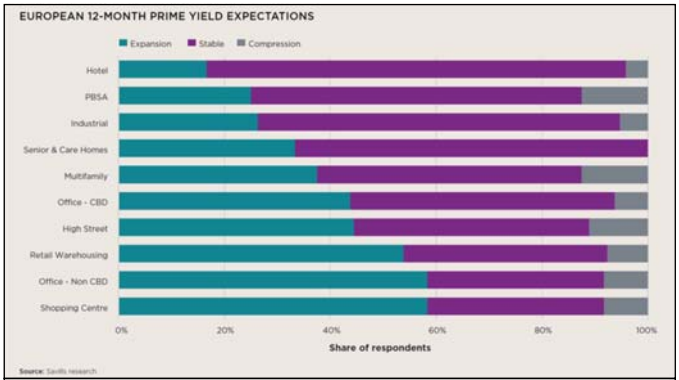
wieder häufiger statt – allerdings nur, wenn Lage, Qualität, Finanzierung und Ertragsperspektive überzeugen.

Besonders deutlich zeigt sich die neue Risikoselektion in Nordamerika. Dort erreichten Portfolioinvestitionen nach Angaben von Savills im zweiten Quartal 35 Milliarden US-Dollar und lagen 60 Prozent über dem Vorjahreswert; Einzelobjektverkäufe legten lediglich um zehn Prozent zu. Institutionelle Anleger nutzen größere Transaktionen und Plattformkäufe, um sich Zugang zu Rechenzentren, Pflegeimmobilien und Self-Storage zu verschaffen. Diese Segmente profitieren von Digitalisierung, demografischem Wandel und knappen Kapazitäten.

Europa startete laut Savills mit wachsender Dynamik in das zweite Quartal. Das Volumen von 54 Milliarden Euro übertraf den Vorjahreswert um 7,7 Prozent. BNP Paribas Real Estate beziffert das europäische Investmentvolumen im ersten Halbjahr auf 82,5 Milliarden Euro. Damit blieb der Markt trotz der Erholung noch rund sieben Prozent unter seinem Fünfjahresdurchschnitt. Über die zwölf Monate bis Ende Juni summierten sich die europäischen Gewerbeimmobilieninvestitionen nach Berechnungen des Hauses auf gut 187 Milliarden Euro, das sind zehn Prozent mehr als im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Kapital konzentriert sich dabei auf Sektoren mit stabiler Nutzernachfrage und Aussicht auf Mietwachstum. Wohnnahe Nutzungen wie Mehrfamilienhäuser, Studentenwohnanlagen sowie Pflege- und Seniorenimmobilien vereinten Savills zufolge im ersten Halbjahr 29 Prozent des europäischen Investmentvolumens auf sich. JLL registrierte weltweit bei Living-Immobilien ein Plus von rund neun Prozent und mehr als 114 Milliarden US-Dollar an direkten Investitionen. Auch Logistik bleibt gefragt: In Europa stieg der Flächenumsatz laut JLL im zweiten Quartal um 20 Prozent. Im Bürosegment zeigt sich eine ausgeprägte Zweiteilung. Moderne, energieeffiziente Flächen in guten Lagen sind knapp und erzielen hohe Mieten, während ältere Objekte mit Investitionsbedarf schwer handelbar bleiben.

Deutschland fügt sich in dieses Bild ein. JLL ermittelte für das erste Halbjahr ein Transaktionsvolumen von 17,6 Milliarden Euro – 15 Prozent mehr als im Vorjahr. Besonders gefragt war erneut das Living-Segment mit 5,8 Milliarden Euro und einem Marktanteil von 33 Prozent. Logistikimmobilien kamen auf 2,9 Milliarden Euro, ein Plus von rund 22 Prozent. Büroinvestments blieben dagegen mit knapp 3,1 Milliarden Euro schwach; im zweiten Quartal sank das Volumen sogar um 16 Prozent gegenüber den ersten drei Monaten. Auch bei der Transaktionsform trennt sich der Markt:



Die Renditen bleiben stabil. Dieser Ansicht sind die meisten Marktteilnehmer. Bei Büros in Nebenlagen und Einkaufszentren erwarten jedoch die meisten steigende Renditen und somit sinkende Preise.

Einzelobjektverkäufe legten um 29 Prozent zu, während Portfoliotransaktionen rund zehn Prozent unter dem Vorjahreswert verharrten. Für das Gesamtjahr erwartet JLL in Deutschland 35 bis 40 Milliarden Euro.

Ein Warnsignal liefert der Blick auf die Kapitalbeschaffung. Nach Angaben von Colliers sammelten Immobilienfonds im ersten Halbjahr weltweit 93 Milliarden US-Dollar ein, 16 Prozent weniger als ein Jahr zuvor. Positiv ist immerhin, dass 70 Prozent der Fonds ihr angestrebtes Volumen erreichten oder übertrafen; 2025 waren es erst 56 Prozent. Value-add-Strategien dominieren, zugleich gewinnt opportunistisches Kapital wieder an Gewicht. Das spricht nicht für eine breite Rückkehr klassischer Core-Investoren, sondern für Käufer, die Wertsteigerungspotenziale suchen und Risiken aktiv steuern können.

Damit bestätigt sich die Kernaussage von Savills: Der Immobilienmarkt bietet wieder mehr Chancen, aber keinen allgemeinen Rückenwind. Große, kapitalstarke Investoren kehren zurück, grenzüberschreitendes Kapital nimmt zu und größere Transaktionen kommen häufiger zustande. Gewinner sind bislang vor allem Living, Logistik, Rechenzentren und ausgewählte hochwertige Büroobjekte. Die Erholung ist real – doch sie belohnt weniger den Markt als Ganzes als vielmehr überzeugende Einzelobjekte und klar begründete Investmentstrategien.

Quellen: Savills, JLL, Colliers und BNP Paribas Real Estate; Marktberichte zum zweiten Quartal beziehungsweise ersten Halbjahr 2026. ■

DSKV
Deutsche Service Kapitalverwaltungs - GmbH

Digitale, unabhängige Kapitalverwaltungsgesellschaft
aus München - spezialisiert auf Immobilien,
Private Equity und Erneuerbare Energien.

KVG-Dienstleistungen nach KAGB:
Fondskonzeption, Verwaltung und
Reporting für geschlossene Spezial-AIF.

Diskret - Seriös - Kompetent - Verlässlich

Jetzt informieren unter:
www.dskv.eu

Kontakt:
info@dskv.eu +49 89 41 62 700 - 0

Uni-Wahl wird soziale Entscheidung

München führt Rangliste der teuren WG-Zimmer an - Durchschnittsmiete liegt bei gut 500 Euro

WG-Zimmer verteuern sich deutlich schneller als die Lebenshaltungskosten. Der Mangel an bezahlbarem Wohnraum eröffnet Investoren Chancen – doch das Geschäftsmodell stößt an die finanziellen Grenzen seiner Bewohner.

In München entscheidet inzwischen nicht nur der Numerus clausus darüber, wer sich ein Studium leisten kann. Ein unmöbliertes WG-Zimmer kostet dort zum Wintersemester 2026 im Mittel 790 Euro warm. Wer monatlich 1.000 Euro zur Verfügung hat, behält nach der Miete noch 210 Euro für Essen, Kleidung, Mobilität und alles andere. In Siegen sieht die Rechnung entspannter aus: Bei einer WG-Miete von 365 Euro bleiben 635 Euro zum Leben. Die Wahl des Hochschulorts wird damit zunehmend zur sozialen Auswahlentscheidung.

Das zeigt der neue WG-Preisspiegel von **empirica**. Das Institut wertet mehrere Tausend Inserate für unmöblierte Zimmer zwischen zehn und 30 Quadratmetern an mehr als 120 Hochschulstandorten aus. Nach München folgen Hamburg mit 659 Euro, Köln mit 630 Euro, Frankfurt am Main mit 620 Euro sowie Berlin und Freiburg mit jeweils 600 Euro. Am günstigsten ist Wolfsburg mit 306 Euro, gefolgt von Greifswald mit 350 Euro.

Im Durchschnitt der untersuchten Hochschulstädte kostet ein WG-Zimmer inzwischen 516 Euro. Das sind 17 Euro oder 3,3 Prozent mehr als vor einem Jahr. Gegenüber dem Wintersemester 2021 summiert sich der Anstieg auf 28 Prozent. Der längere Vergleich fällt noch deutlicher aus: Seit dem Sommer 2012 verteuerten sich WG-Zimmer um 80 Prozent beziehungsweise durchschnittlich vier Prozent pro Jahr. Die Verbraucherpreise legten im selben Zeitraum lediglich um 36 Prozent oder 2,1 Prozent jährlich zu. ▶

Pang

Mehr Diversifikation im Portfolio?
Gibt‘s bei uns.

Mit **Blue Invest** in erneuerbare Energien
und nachhaltige Immobilien investieren.

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de

Pangaea Life GmbH
Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München
info@pangaea-life.de
www.pangaea-life.de

Eine Marke der Versicherungsgruppe
die Bayerische

Fondsbörse D.

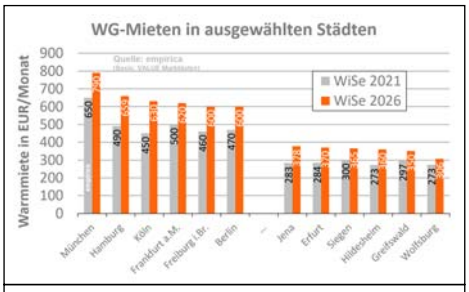
Schiffsfonds gefragt

Bei eher ruhigem Handel erholten sich die Zweitmarkt-Kurse an der **Fondsbörse Deutschland** im August deutlich gegenüber dem Juli. Die Anzahl der abgewickelten Transaktionen lag mit 393 niedriger als gewöhnlich (Monatsdurchschnitt seit Jahresbeginn: 501 Transaktionen), ebenso der Gesamtumsatz von 14,51 Millionen Euro (Durchschnitt seit Jahresbeginn: 16,29 Millionen Euro). Der Durchschnittskurs für den Gesamtmarkt stieg dagegen von 53 Prozent im Vormonat auf 58 Prozent im August. Ausschlaggebend dafür waren deutlich steigende Kurse bei Schiffsbeteiligungen und „Sonstigen Beteiligungen“. Die Immobilienkurse tendierten seitwärts.

Wohnungskredite

Leichte Erholung

Das Volumen der neu vergebenen Wohnungsbaukredite belief sich im Juli 2026 auf 21,7 Milliarden Euro und erreichte damit mit Ausnahme des wegen des Irankriegs bedingten Ausnahmemonats März 2026 den höchsten Stand seit exakt einem Jahr. Gegenüber dem Vormonat legte das Neugeschäft um 9,6 Prozent zu. Ein erheblicher Teil dieses Anstiegs dürfte laut **Barkow** allerdings saisonal bedingt sein: Der Juli ist typischerweise der stärkste Monat des Jahres vor dem sommerlichen Rückgang der Kreditvergabe. Im bisherigen Gesamtjahr liegt das Neugeschäftsvolumen daher weiterhin 1,6 Prozent unter dem Vorjahresniveau.



München ist teuer, Greifswald ist günstig. Eine Information, aber keine Überraschung.

Die Wohnkostenpauschale des BAföG hält mit dieser Entwicklung nicht Schritt. Auswärts wohnende Studierende erhalten derzeit 380 Euro für Miete und Nebenkosten. Damit fehlen ihnen am durchschnittlichen Hochschulstandort 136 Euro im Monat. In München deckt die Pauschale nicht einmal die Hälfte der üblichen WG-Miete. Der geplante Anstieg auf 440 Euro ab dem Sommersemester 2027 lindert das Problem, löst es aber nicht.

An mangelnder Nachfrage liegt es nicht. Im Wintersemester 2025/26 waren nach endgültigen Angaben des Statistischen Bundesamts rund 2,86 Millionen Studierende an deutschen Hochschulen eingeschrieben. Die Zahl bewegt sich seit Jahren auf hohem Niveau. Zudem wächst die Gruppe internationaler Studierender, die am Studienort besonders häufig auf den freien Mietmarkt angewiesen ist.

Das öffentlich geförderte Angebot bleibt dagegen knapp. Bundesweit stehen rund 241.000 Wohnheimplätze für Studierende zur Verfügung. Damit lässt sich nicht einmal jeder zehnte Studierende versorgen. Eine Untersuchung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung kommt zu dem Ergebnis, dass bis 2040 mehr als 200.000 zusätzliche Plätze benötigt werden. Selbst demografisch sinkende Jahrgangsstärken beseitigen den Engpass demnach nicht.

Auch der allgemeine Wohnungsbau sorgt kurzfristig kaum für Entlastung. Zwar stieg die Zahl der Baugenehmigungen 2025 erstmals seit drei Jahren wieder um 10,8 Prozent auf 238.500 Einheiten. Fertiggestellt wurden jedoch nur 206.600 Wohnungen – 18 Prozent weniger als 2024. Von dem einstigen Ziel von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr ist Deutschland weit entfernt. Gerade kleine, zentral gelegene und bezahlbare Einheiten bleiben Mangelware.

Für Immobilieninvestoren klingt das zunächst nach einem Idealmarkt: stabile Nutzerzahlen, konjunkturunabhängige Nachfrage und ein knappes Angebot. Private Betreiber verfügten Ende 2024 in den 30 größten Hochschulstädten laut Savills über rund 68.500 Betten. Der Markt bleibt damit gemessen an der Zahl der Studierenden klein. CBRE beziffert das Transaktionsvolumen im Segment Modern Living, zu dem neben studentischem Wohnen auch Micro- und Co-Living zählen, für 2025 auf 267 Millionen Euro. Das war mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr, die Projektpipeline blieb aber begrenzt.

Die Knappheit allein garantiert kein gutes Investment. Studenten sind eine zahlungsschwache Zielgruppe. Höhere Mieten lassen sich nicht unbegrenzt durchsetzen. Möblierung, Gemeinschaftsflächen, digitales Vermietungsmanagement und kurze Mietverträge erhöhen den Betriebsaufwand. Hinzu kommen Baukosten, Grundstückspreise und politische Eingriffe in möblierte Wohnmodelle. Entscheidend sind nicht maximale Quadratmetermieten, sondern dauerhaft hohe Auslastung, effiziente Bewirtschaftung und ein Standort mit verlässlicher Hochschulperspektive.

Der empirica-Preisspiegel liefert dafür ein klares Signal. Studentisches Wohnen ist Teil des strukturellen Wohnungsmangels. München zeigt, wie groß die Zahlungsbereitschaft unter Druck werden kann. Siegen zeigt, dass günstigere Hochschulstandorte eine Alternative bieten. Für Investoren liegt die Chance dazwischen: in Häusern, die bezahlbarer bleiben als der freie Markt und trotzdem wirtschaftlich funktionieren. Denn ein WG-Zimmer, das sich kaum ein Student leisten kann, ist zwar teuer – aber noch lange kein nachhaltiges Geschäftsmodell. ■

Bildungsimmobilien benötigen Experten

Häufig fehlt es an der Fähigkeit, vorhandenes Geld zügig in funktionierende Gebäude zu verwandeln

Viele deutsche Schulen sind sanierungsbedürftig, zugleich benötigen wachsende Kommunen zusätzliche Plätze. Ganztagsbetreuung, Inklusion, Digitalisierung und Klimaschutz erhöhen die Anforderungen an neue Gebäude. Trotzdem scheitert der Schulbau längst nicht nur am Geld. Häufig fehlen in den Verwaltungen die Mitarbeiter, um komplexe Projekte zu planen, auszuschreiben und zu steuern.

Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Mehr Tempo im Schulbau“ von **bulwiengesa** und der **Initiative Bildungsimmobilien**. Sie vergleicht drei Wege: die kommunale Eigenentwicklung, das Investoren- beziehungsweise Mietmodell und öffentlich-private Partnerschaften. Ein grundsätzlich überlegenes Modell gibt es nicht. Entscheidend sind die personellen und finanziellen Möglichkeiten der Kommune, der Zeitdruck, die gewünschten Einflussrechte und Risiken während der Nutzungsdauer.

Bei der Eigenentwicklung behält die Kommune die Kontrolle über Planung, Bau und spätere Veränderungen. Außerdem kann sie meist günstiger finanzieren als ein privater Investor. Dafür trägt sie Kostensteigerungen, Verzögerungen und Instandhaltungsrisiken selbst. Das Modell passt daher vor allem zu Kommunen mit ausreichend Personal, Erfahrung und finanziellem Spielraum.

Investorenmodelle setzen an der knappsten Ressource an: der Umsetzungskapazität. Ein privater Partner plant, finanziert und errichtet die Schule; die Kommune nutzt sie auf Grundlage eines langfristigen Vertrags. Das entlastet die Verwaltung und kann Projekte beschleunigen. Die Rechnung ist jedoch komplexer als ein Vergleich von Baukosten und Miete. Indexierungen, Finanzierungskosten, Instandhaltung, Änderungsrechte und die Risikoverteilung bestimmen, ob das Modell über Jahrzehnte wirtschaftlich bleibt.

Besonders wichtig ist die Flexibilität. Pädagogische Konzepte, Schülerzahlen und technische Standards ändern sich schneller als die Gebäude. Schulen müssen sich erweitern, umbauen oder anders nutzen lassen. Langfristige Verträge, die solche Anpassungen erschweren, können einen anfänglichen Kostenvorteil ins Gegenteil verkehren. Auch Rückkaufsrechte und Eigentumsfragen gehören deshalb in die Kalkulation.

Institutionellen Anlegern versprechen Bildungsimmobilien langfristige, häufig öffentlich abgesicherte Zahlungsströme und erfüllen soziale Nachhaltigkeitsziele. Ein Selbstläufer ist die Anlageklasse trotzdem nicht. Die Rendite hängt von der Bonität des Nutzers, der Vertragsgestaltung, der Indexierung und den Pflichten für Betrieb und Instandhaltung ab.

Die Studie plädiert zu Recht gegen Glaubenskriege. Weder baut die Kommune grundsätzlich billiger noch liefert der private Investor automatisch schneller. Vor der Entscheidung steht eine Wirtschaftlichkeitsuntersuchung, die Baupreis, Finanzierung, Betrieb, Risiken und Anpassungsfähigkeit über Jahrzehnte einbezieht. Der Engpass im Schulbau ist nicht allein fehlendes Kapital. Es fehlt häufig an der Fähigkeit, vorhandenes Geld zügig in funktionierende Gebäude zu verwandeln. ■

Kostenkomponenten im Lebenszyklusvergleich

Kostenkomponente	Kommunale Eigenentwicklung	Investor-Mietmodell
Grundstück	Kauf, Bestand oder Erbbaurecht durch die Kommune	Kauf, Erbbaurecht oder Einbringung durch die Kommune bzw. den Investor
Planung und Projektsteuerung	überwiegend öffentliche Verantwortung	je nach Vertragsgestaltung Bestandteil des Gesamtmodells
Baukosten	öffentliche Investition	über langfristige Miet- bzw. Verfügbarkeitsentgelte refinanziert
Finanzierung	öffentliche Refinanzierung	private Finanzierung entsprechend Vertragsmodell
Betrieb	durch Kommune oder separat vergeben	je nach Vertragsgestaltung teilweise integriert
Instandhaltung	öffentliche Verantwortung	häufig vertraglich geregelt
Vertrags- und Steuerungskosten	Vergabe, Projektsteuerung und Controlling	Vertragsmanagement, Controlling sowie Anpassungs- und Änderungsmanagement

Das Vorletzte...

In Medien wie „Zeit“, „Spiegel“ und „Süddeutsche Zeitung“ können Menschen derzeit recherchieren, ob ihre Vorfahren Mitglieder der NSDAP waren. Doch das Ergebnis sagt nichts darüber, ob Opa überzeugter Nazi oder bloß Mitläufer war. Und wie gehen seine Nachfahren mit den Erkenntnissen um?

In Mecklenburg-Vorpommern zum Beispiel. Dort wählen die Menschen am kommenden Sonntag einen neuen Landtag. Am selben Tag findet in Berlin die Wahl zum Abgeordnetenhaus statt. Umfragen sehen die AfD in Mecklenburg-Vorpommern bei rund 36 Prozent und damit vor der SPD. Nicht ganz so stark wie vor knapp zwei Wochen in Sachsen-Anhalt, wo die Alternative für Deutschland die absolute Mehrheit knapp verpasst hat.

Ist der Nazi-Opa inzwischen wieder ein Grund, stolz auf die Ahnenreihe zu sein? Vielen dürfte er jedenfalls keine Schamesröte mehr ins Gesicht treiben. Denn 43,8 Prozent haben in Sachsen-Anhalt eine Partei gewählt, deren Kompetenz weder in der Wirtschaft noch im Sozialen liegt. Sondern im Rechtsextremen. So stuft der Verfassungsschutz den AfD-Landesverband nämlich ein.

Die AfD hat Ängste geweckt, die nur sie selbst angeblich in den Griff kriegen kann. Nicht die Furcht vor Wladimir Putin, der die Ukraine überfallen hat und längst einen hybriden Krieg gegen Deutschland führt. Der unser Land nach Erkenntnissen der Bundesregierung mit Drohnen angreift. Diesem Diktator biedert sich die Partei schamlos an. Sie schürt lieber die Furcht vor dem syrischen Arzt. Der somalischen Altenpflegerin. Dem türkischen Dönerverkäufer.

Dabei hält genau dieser Teil der Bevölkerung, den die AfD als Bedrohung verkauft, Sachsen-Anhalt am Laufen. Knapp jeder fünfte berufstätige Arzt hat einen ausländischen Pass, in den Krankenhäusern sogar mehr als jeder vierte. Rund 6.380 Ausländer arbeiten in Pflegeberufen. In der Landwirtschaft sind es knapp 1.900.

In den Augen der AfD sind sie keine dringend benötigte Hilfe, sondern ein Risiko. In ihrem Regierungsprogramm steht tatsächlich: „Auf kulturfremde Fachkräfte verzichten!“ Stattdessen will sie Auswanderer zurückholen, zum Beispiel aus der Schweiz. Außerdem sollen Technisierung, Digitalisierung und künstliche Intelligenz den Personalmangel beheben. Der Roboter übernimmt dann die Nachtschicht im Pflegeheim, operiert den Blinddarm und pflückt morgens den Spargel, oder wie?

Vielleicht wussten viele Wähler nicht, was sie da ankreuzten. Manche Politiker glauben, dass sie den anderen Parteien eins auswischen wollten. Bayerns Ministerpräsident Markus Söder spricht von einer „Denkzettel-

Die Maß kostet 15,60 Euro? Egal. Deutschland kannst Du Dir nur noch schönsaufen, oder? Ich muss ja nicht alles verstehen.

Wahl“. Er hat es immer noch nicht kapiert. Vielleicht war für die Wähler die Aussicht auf Veränderung einfach zu verführerisch. Auf irgendeine. Obwohl es den meisten gut geht. Auch wenn die Alternative zum Status quo einer Zombie-Apokalypse gleicht. Mit gewählten Direktkandidaten, die in Pornofilmen mitwirkten, wegen Diebstahl und Urkundenfälschung verurteilt wurden, vor Gericht eine frühere Kokainabhängigkeit als strafmildernden Umstand geltend machen ließen – und wir reden hier nur von einem einzigen Menschen. Gegen andere AfD-Kandidaten ermitteln die Behörden wegen des Verdachts, die verbotene rechtsextreme „Artgemeinschaft“ fortgeführt zu haben. Verschwörungsmythen zählen für viele zum Basispaket der politischen Newcomer. Und treffen damit den Nerv ihrer Klientel. „Früher war alles besser“, erklären manche Wähler ihre Entscheidung für solche fragwürdigen Gestalten. Früher, in der Mangelwirtschaft und im Überwachungsstaat der DDR. Ernsthaft?

Aber auch im Westen bröckelt die Distanz zu den Schmuddelkindern. Da schütteln Wohlstandsbürger die Rolex am Handgelenk, rauchen dicke Zigarren, schimpfen über Deutschland, wo nichts mehr funktioniert, und trösten sich mit Aperol Spritz und Crémant über diesen Zustand, serviert von der thailändischen Bedienung. Und natürlich freuen sie sich aufs Oktoberfest, wo die Maß Bier mehr als 15 Euro kostet.

So schlecht geht es uns offenbar doch nicht. Aber vielleicht bald. Wir müssen nur konsequent diejenigen vertreiben, die an unserem Wohlstand mitarbeiten. Stößchen! Bring mal noch ‘ne Flasche Crémant! ■

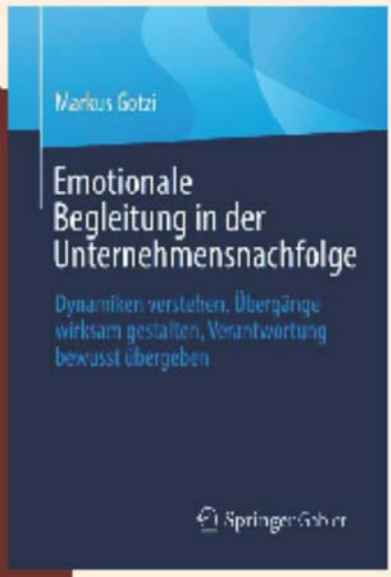
SPRINGER NATURE

Springer

Markus Gotzi

Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge

Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben



©2026

Dieses Fachbuch beleuchtet die zwischenmenschlichen und psychologischen Aspekte des Generationswechsels in Unternehmen.

- Organisation im Übergang stabilisieren: Kommunikation als Führung
- Frühwarnsignale von Blockaden erkennen (wie Entscheidungsaufschub, Doppelautorität, emotionalisierte Sachdiskussionen)
- Praxisnahes Interventionswissen: Diagnosefragen, typische Muster, wirksame Beratungsrollen, Risiken/Fehlwirkungen

Available here

link.springer.com/book/9783662739297

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Krettenburgstr. 15
83727 Schliersee
T: 0171/6233636

redaktion@markusgotzi.de
www.gotzi.de
www.rohmert-medien.de

Chefredakteur: Markus Gotzi (V.i.S.d.P.)

Hrsg.: Werner Rohmert

Verlag:
Research Medien AG,
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert-medien.de

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen– und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe

Commerz Real AG

DSKV Deutsche Service Kapitalverwaltung-GmbH

EURAMCO Holding GmbH

Hahn Gruppe

Hannover Leasing GmbH & Co.KG

Ökorenta GmbH

Pangaea Life GmbH

Paribus Holding GmbH & Co. KG

Pegasus Capital Partners GmbH

Real I.S. AG

US Treuhand Verwaltungs-gesellschaft mbH

Zu guter Letzt...

So, die Sommerpause ist vorbei. Der nächste Podcast-Beitrag ist fertig: Zwischen Bayern, Bikes und US-Immobilien - **Martin Stoss** von **BVT** plaudert über Fußball, Rennradfahren ohne E-Motor und Wohnanlagen an der Ostküste. Einfach den QR-Code scannen und die Ohren spitzen.

Fondsbrief-Herausgeber Werner Rohmert hat nette Worte gefunden zur Veröffentlichung meines Buchs „Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge“. Und hat dabei die Besonderheiten für die Immobilienmärkte herausgestellt. Vielen Dank dafür!

Lieber Markus,

für uns ist die Veröffentlichung Deines Buches natürlich auch deshalb etwas Besonderes, weil wir Dich seit vielen Jahren als Journalisten, Kollegen und Gesellschafter kennen. Dass Du Dich nun intensiv mit einer Herausforderung beschäftigst, die in den kommenden Jahren auf viele Unternehmer, auch aus der Immobilienwirtschaft, zukommen wird, macht das Buch gerade auch für unsere Leser interessant. Denn in unserer Immobilienbranche finden derzeit viele Veränderungen gleichzeitig statt.

Nachfolge-Regelungen bekommen vor dem Hintergrund der besonderen Herausforderungen der Branche besondere Bedeutung. Bau und Immobilienwirtschaft stehen vor einer technologischen Revolution, die die Produktivitätskonstanz der letzten 100 Jahre überspringen wird. Das stellt ganz andere Managementanforderungen. Die kurz- und mittelfristigen Wellen der Konjunktur, der deutschen Wettbewerbsfähigkeit, der Zinswende, der Nachfrageveränderungen durch Digitalisierung oder die Herausforderungen durch Klimawandel und ESG will ich hier gar nicht erwähnen.

Das Profil der Unternehmensnachfolge wird sich ändern müssen. Im Mittelstand sehe ich inzwischen sehr oft gut ausgebildete und entsprechend ausgerichtet Nachfolger. Aber, lieber Markus, Du hast gerade heute besonders Recht. Die Änderung der Herausforderungen setzt beim Übergebenden voraus, dass er sich von seinen Vorstellungen lösen kann. Das wird auch nicht immer gut gehen. Dafür ist unsere Branche in den Grundfesten zu konstant. Aber ein „Weiter so!“ wird auch keinen Erfolg haben. Die psychologischen und emotionalen Aspekte der Nachfolge gewinnen besondere Bedeutung.

Lieber Markus, eigentlich geht es ja gar nicht darum, Dir VIEL ERFOLG für Dein Buch zu wünschen, sondern unseren Lesern „Viel Erfolg aus dem Buch“ zu wünschen.

Werner Rohmert