AIF
Sachwerte
Investmentfonds
Beratung
Recht
Versicherungen

EXXECNEWS

15. Jahrgang

Ausgabe 07
23. März 2026

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

DIGEST

*** TOP STORY

Top Story – Seiten 1 und 2
Eine neue Assetklasse bei Sozialimmobilien: Ambulante Gesundheitsimmobilien.

From the Desk – Seite 3
Unser Autor **Andreas Trumpp** vom Immobilien-Beratungsunternehmen **PTXRE** schreibt über Büroflächennachfrage im KI-Zeitalter.

Unternehmen – Seite 4
Aus **„Wealthcap"** wird **„UniCredit Invest Alternatives"**. ◆
Policen Direkt: Beschleunigtes Wachstum durch Bestandsübernahmen. ◆
Marsh erweitert sein Private-Markets-Geschäft. ◆
Sparkassen testen neue Plattform für Vermögensverwaltung. ◆
Sparkassen führen App für Wertpapierhandel ein. ◆
Karriere
Neue Aufgaben für **Arasch Charifi**, **Christina Volkmann** und **Renate Wagner**.

Märkte/Assetklassen – Seite 5
Warum **Ärztehäuser** in der Gunst von Investoren steigen. ◆
Europas Life-Sciences-Branche wächst – Deutschland mit Schlüsselrolle. ◆
Periskop Logistics veröffentlicht White Paper **„Defence Properties"**. ◆
Private Equity erzielte in jeder Wirtschaftskrise seit 2000 Outperformance. ◆

Für Sie gelesen – Seite 6
Beratungsunternehmen **WTW**: Profitabilitätsdruck auf Versicherer steigt. ◆
Startup-Finanzierungen: Nur ein Prozent des Risikokapitals fließt an rein weibliche Jungunternehmen, so analysiert die Strategie- und Transaktionsberatung **EY-Parthenon**. ◆

Sonderbeilage – Seiten 7 bis 18
SCHWERPUNKT WOHNIMMOBILIEN
15 Autoren stellen die Assetklasse vor.

Eine neue Assetklasse bei Sozialimmobilien: Ambulante Gesundheitsimmobilien

Ambulante Gesundheitsimmobilien entwickeln sich zunehmend zu einer eigenständigen und attraktiven Assetklasse für institutionelle Investoren. Strukturelle Veränderungen im Gesundheitswesen, die zunehmende Bedarf an ambulanten medizinischen Leistungen sowie der demografische Wandel erhöhen die Nachfrage nach modernen ambulanten Versorgungsstrukturen. Dies belegt der aktuelle „Marktreport Ambulante Gesundheitsimmobilien" von Hauck Aufhäuser Lampe Real Estate Investment Management (HAL REIM) in Kooperation mit CBRE.

Für ihre Analysen zu Investmenttrends greifen Hauck Aufhäuser Lampe und CBRE auf ihre umfassenden Datenbanken zurück. Ergänzt wird der Report durch Gastbeiträge zu strukturellen Entwicklungen im ambulanten Gesundheitssektor von **Prof. Dr. Tobias Jus**t (IREBS), **Felix Embache**r (bulwiengesa), **Thomas Lübcke** und **Lutz Rothstein** (DKB), **Ralf Degenhart** (Debeka Versicherungsgruppe), **Peter von Thun** (TBR Immobilien Consulting), **Dr. Bernd Rebmann** (Rebmann Research), **Jascha Rinke** (Rinke+Henssler), **Roland Reiser** (Creditreform Gruppe), Tobias Gilich (Simon & Reinhold, Partner) sowie Hannah Dellemann (INTREAL).

Pflege- und Gesundheitsimmobilien: Transaktionsvolumen von rund 1,2 Milliarden

Der Investmentmarkt für Pflege- und Gesundheitsimmobilien hat seinen Erholungskurs im Jahr 2025 fortgesetzt. Insgesamt wurde ein **Transaktionsvolumen von rund 1,2 Milliarden Euro** registriert. Das entspricht einem Plus von 23 Prozent zum Vorjahresergebnis von 973 Millionen Euro. Neben den etablierten Segmenten wie Pflegeheimen rücken zunehmend auch weitere Bereiche der sozialen Infrastruktur in den Fokus institutioneller Investoren, darunter insbesondere **ambulante Gesundheitsimmobilien**. Diese profitieren von stabilen strukturellen Fundamentaldaten, etwa der demografischen Entwicklung und der wachsenden Bedeutung ambulanter medizinischer Versorgung.

Innerhalb der **Assetklasse der Pflege- und Gesundheitsimmobilien** entwickelten sich ambulante Gesundheitsimmobilien besonders dynamisch. Das Transaktionsvolumen für 2025 summiert sich auf rund 200 Millionen Euro, nachdem im Jahr 2024 noch etwa 91 Millionen Euro registriert wurden. Das entspricht einem Anstieg um 120 Prozent. Für 2026 rechnen die Marktexperten von CBRE mit einem weiteren Anstieg auf mehr als 300 Millionen Euro. Die Spitzenrendite liegt seit 2024 stabil bei 4,6 Prozent und eine weitere Seitwärtsbewegung wird erwartet.

Die Transaktionsaktivität wird weiterhin stark von Einzeldeals geprägt, häufig im Volumen von bis zu 50 Millionen Euro. Auf Käuferseite treten **vermehrt institutionelle Investoren** aus dem Ausland auf, vor allem offene Immobilienfonds und Spezialfonds sowie Private Capital. Auf Verkäuferseite sind vor allem Bestandshalter und Projektentwickler, die neu entwickelte oder modernisierte Objekte auf den Markt bringen, aktiv. **Neben den Top-7-Standorten bieten auch B-, C- und D-Städte mit soliden Fundamentaldaten attraktive Investmentopportunitäten.** Von den 2,1 Milliarden Euro, die seit 2016 in den Markt für ambulante Gesundheitsimmobilien investiert wurden, entfallen rund zwei Drittel auf Standorte außerhalb der sieben größten Städte Deutschlands.

Marktpotenzial von mehr als 4.300 ambulanten Gesundheitsimmobilien

Die aktualisierte und erweiterte Analyse von Rebmann Research in Kooperation mit Hauck Aufhäuser Lampe zeigt, dass es in Deutschland **4.336 ambulante Gesundheitsimmobilien** gibt. Im Vergleich zur Vorjahresauswertung mit 3.441 identifizierten Standorten basiert der höhere Wert vor allem auf einer erweiterten Datengrundlage und einer breiteren Definition gesundheitsaffiner Mieter. In die neue Auswer-

Fortsetzung auf Seite 2

DEUTSCHE FINANZ DFPA PRESSE AGENTUR

Der Nachrichtenservice
für die Finanz-, Kapitalanlage-
und Investmentbranche
www.dfpa.info

Fortsetzung von Seite 1

tung wurden auch Sanitätshäuser, Hörakustiker und Optiker einbezogen.


Foto: Unternehmen
Patrick Brinker

Die Studie definiert ambulante Gesundheitsimmobilien als Standorte, an denen mindestens fünf medizinische oder gesundheitsnahe Einrichtungen gebündelt sind, etwa **Arztpraxen, Therapieanbieter, Apotheken oder ambulante Pflegedienste**. *„Auf Grundlage der gestiegenen Anzahl potenziell investierbarer ambulanter Gesundheitsimmobilien auf rund 4.330 Objekte und den Analyseergebnissen aus unserer HAL-Datenbank zum durchschnittlichen Kaufpreis können wir für die Assetklasse ein potenzielles Marktvolumen von mehr als 37 Milliarden Euro ableiten*", sagt **Patrick Brinker**, Head of Real Estate Investment Management bei Hauck Aufhäuser Lampe.

Die regionale Verteilung ambulanter Gesundheitsimmobilien in Deutschland zeigt deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Bundesländern und Regionen. **Ein relativ dichtes Netz solcher Objekte findet sich vor allem in ostdeutschen Bundesländern.** Mecklenburg-Vorpommern weist mit 122 ambulanten Gesundheitsimmobilien und rund 13.335 Einwohnern pro Standort eine der höchsten Dichten auf, gefolgt von Sachsen mit 259 Standorten und etwa 15.790 Einwohnern je Standort.

Auch die **Stadtstaaten zeigen eine hohe Konzentration**: In Hamburg gibt es 209 ambulante Gesundheitsimmobilien, was einer Dichte von etwa 9.238 Einwohnern je Standort entspricht, während Berlin mit 334 Standorten auf rund 11.324 Einwohner je Standort kommt.

In großen Flächenländern wie Bayern (677 Standorte), Baden-Württemberg (461) oder Nordrhein-Westfalen (825) zeigen sich stärkere Konzentrationen vor allem in urbanen Zentren, während **ländliche Regionen teilweise noch wenige ambulante Gesundheitsimmobilien aufweisen**. Diese sogenannten „grünen Wiesen" bieten daher für Städte, Gemeinden, Projektentwickler und Investoren Entwicklungspotenzial für neue Versorgungsstandorte.

„Als Spezialist für Investitionen in ambulante Gesundheitsimmobilien sehen wir, dass die strukturellen Veränderungen im Gesundheitswesen langfristige Chancen im Bereich der ambulanten Versorgung eröffnen. Besonders in Mittelstädten und ländlichen Regionen besteht weiterhin großes Entwicklungspotenzial", erklärt Brinker.

Hohe Bonität ambulanter Mieter

Im ambulanten Gesundheitssektor liegen die Bonitätswerte vieler Mietergruppen im besonders stabilen Bereich. Niedergelassene Ärzte oder medizinische Versorgungszentren profitieren von einer konstant hohen Nachfrage sowie **planbaren Einnahmen aus dem System der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV)**. Praxen und medizinische Versorgungszentren weisen eine durchschnittliche Ausfallwahrscheinlichkeit von etwa 0,26 Prozent auf. Auch weitere typische Mieter wie Zahnärzte (0,46 Prozent), Apotheken (0,55 Prozent) oder Physiotherapiepraxen (0,50 Prozent) verfügen über eine sehr gute Bonität. Im Vergleich dazu liegt die **Ausfallwahrscheinlichkeit von Mietern aus dem stationären Bereich deutlich höher**: Pflegeheime erreichen durchschnittlich rund 1,17 Prozent, Alten- und Behindertenwohnheime etwa 1,37 Prozent und Krankenhäuser circa 1,52 Prozent.

„Damit bestätigen die Daten eine generell hohe Stabilität ambulanter Gesundheitsimmobilien auch hinsichtlich der Mieterbonitäten und unterstreichen ihre Attraktivität als Investmentsegment. Viele medizinische Einrichtungen profitieren von planbaren Einnahmen aus dem Gesundheitssystem und weisen entsprechend geringe Ausfallrisiken auf", sagt **Felix Rotaru**, Director Healthcare bei Hauck Aufhäuser Lampe.

Krankenhausreform und Transformationsfonds verändern Versorgungsinfrastruktur

Die strukturellen Veränderungen im Gesundheitswesen werden durch die nun im Bundestag verabschiedete Novellierung der **Krankenhausreform** weiter beschleunigt. Ziel der Reform ist es, die Krankenhauslandschaft effizienter zu gestalten und medizinische Leistungen stärker sektorenübergreifend zu organisieren. Dabei bleibt der **gesundheitspolitische Grundsatz „ambulant vor stationär"** zentral.


Foto: Unternehmen
Felix Rotaru

Bereits heute entfallen rund 97 Prozent aller Behandlungsfälle auf den ambulanten Bereich, jedoch verursacht der **stationäre Sektor trotzdem einen deutlich höheren Anteil an den Gesamtleistungsausgaben der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV)**. *„Diese kostenseitig nachteilige Entwicklung für das Gesundheitswesen soll durch die Ambulantisierungspotenziale gemindert werden und das erhöht langfristig auch den Bedarf an geeigneter immobiliarer Infrastruktur für die ambulante Versorgung, etwa in Form von Ärztehäusern, Gesundheitszentren oder sonstigen spezialisierten ambulanten Behandlungszentren*", sagt Rotaru.

Im Zuge der Reform wurde zudem ein **Transformationsfonds** zur Modernisierung der Krankenhausstrukturen beschlossen, der zwischen 2026 und 2035 mehr als 50 Milliarden Euro für den Umbau der Krankenhauslandschaft bereitstellen soll. Ein Teil der Mittel könnte auch für die **Umstrukturierung von Standorten zu sektorenübergreifenden Versorgungseinrichtungen** eingesetzt werden. Für die Immobilienwirtschaft eröffnet dies neue Perspektiven: Insbesondere intersektorale Gesundheitsimmobilien mit einem diversifizierten Mietermix aus ambulanten und stationären autarken Leistungserbringern könnten künftig eine zentrale Rolle bei der Transformation der Versorgungsstrukturen spielen und neue Investitionsmöglichkeiten für spezialisierte Healthcare-Investoren schaffen.

HAL REIM baut Portfolio im Bereich sozialer Infrastruktur aus

Die steigende Bedeutung ambulanter Gesundheitsimmobilien spiegelt sich auch in den Investmentaktivitäten von Hauck Aufhäuser Lampe wider. Über den **Immobilien-Spezialfonds „HAL Soziale Infrastruktur Deutschland II"** investiert das Real Estate Investment Management gezielt in Core- und Core+-Immobilien der ambulanten Gesundheitsversorgung. Der Eigenkapitalfonds richtet sich insbesondere an institutionelle Investoren wie Banken und Versicherungen und strebt ein Zielvolumen von 200 bis 250 Millionen Euro an. ◆

Das ist Hauck Aufhäuser Lampe:

Hauck Aufhäuser Lampe blickt auf eine rund 230 Jahre lange Tradition zurück. Das Haus ist aus der Fusion dreier traditionsreicher Privatbanken hervorgegangen: Georg Hauck & Sohn Bankiers in Frankfurt am Main, gegründet 1796, das 1852 in Bielefeld gegründete Bankhaus Lampe und Bankhaus H. Aufhäuser, seit 1870 in München am Markt. Seit dem Jahr 2025 gehört Hauck Aufhäuser Lampe zur ABN AMRO-Gruppe.

https://www.hal-privatbank.com/asset-management/real-estate-investment-management

DEUTSCHE FINANZ DFPA PRESSE AGENTUR
Die DFPA-Informationspools
zu Alternativen Investmentfonds und Vermögensanlagen

Markteinschätzung

Büroflächennachfrage im KI-Zeitalter: Evidenz, Szenarien und Implikationen

Wie wirkt sich der zunehmende Einsatz von KI in der Arbeitswelt auf den Büroimmobilienmarkt aus? Bislang deutet vieles eher auf eine Verstärkung des „flight to quality" als auf einen flächendeckenden Rückgang der Nachfrage hin. Prognosen und Szenarien im Überblick.

Künstliche Intelligenz (KI) wird seit dem Durchbruch generativer Systeme immer wieder als potenzieller Jobkiller bezeichnet. Prominent warnte etwa Peter Navarro, handelspolitischer Berater von US-Präsident Donald Trump, vor strukturellen Verwerfungen am US-Arbeitsmarkt. Andere sehen in KI hingegen einen Produktivitätsmotor, der Tätigkeiten beschleunigt, Qualität erhöht und neue Rollen entstehen lässt, ohne dabei notwendigerweise viele Arbeitsplätze zu vernichten. Vor diesem Hintergrund stellt sich für den Büroimmobilienmarkt die entscheidende Frage: Welche Folgen können diese möglichen Entwicklungen für die Flächennachfrage in den kommenden Jahren haben?
Zunächst ist festzuhalten: Selbst, wenn sich belastbare Prognosen zur Entwicklung der Bürobeschäftigung treffen ließen, wäre eine unmittelbare Übertragung auf die Flächennachfrage konzeptionell zu kurz gegriffen. Denn Büroflächennachfrage ist keine lineare Funktion der Zahl der Arbeitsplätze. Sie entsteht aus dem Zusammenspiel von Bürobeschäftigung, Flächenproduktivität, Nutzungsintensität im Kontext hybrider Arbeitsmodelle sowie Qualitäts- und Lagepräferenzen – und KI beeinflusst all diese Faktoren gleichzeitig.

Transformation statt Disruption

Zunächst zur Bürobeschäftigung: Die bislang belastbarsten internationalen Studien sprechen eher für eine Transformation von Aufgabenprofilen als für eine flächendeckende Substitution von Bürojobs. Vor allem routine- und verwaltungsnahe Tätigkeiten sind stark exponiert. Wissensintensive Funktionen dürften hingegen eher durch KI ergänzt als vollständig ersetzt werden. Entsprechend werden Rückgänge vor allem bei administrativen Assistenz-, Sachbearbeitungs- und Datenerfassungsaufgaben erwartet, während Rollen in Datenanalyse, Softwareentwicklung, KI, Cybersecurity sowie Governance- und Transformationsfunktionen an Bedeutung gewinnen.
Entscheidend ist dabei das Tempo der Veränderungen. Unternehmensumfragen zeigen, dass generative KI zwar bereits breit genutzt wird, bislang jedoch vor allem für punktuelle Anwendungen und nicht für ein grundlegendes Redesign von Arbeitsabläufen und Wertschöpfungsketten. Solange dies der Fall ist, dürften die Effekte auf Beschäftigung und damit auch auf die Flächennachfrage eher graduell als disruptiv ausfallen. Für Deutschland und die EU spricht zudem vieles für eine schrittweise Anpassung: Institutionelle Rahmenbedingungen, Regulierung wie der EU AI Act und der spezifische Branchenmix machen einen abrupten Beschäftigungsschock weniger wahrscheinlich.
Damit kommen wir zum zweiten relevanten Faktor: der Flächenproduktivität. KI automatisiert administrative Aufgaben und verschlankt Backoffice-Strukturen, was tendenziell zu höherer Desk-Effizienz und geringerer individueller Flächeninanspruchnahme führt. Zugleich verändert sich die funktionale Struktur der Nachfrage: Mit dem Bedeutungsgewinn wissensintensiver, projekt- und teamorientierter Tätigkeiten steigt der Bedarf an Kollaborations-, Trainings- und Kundenflächen. Der Anteil klassischer Einzelarbeitsplätze an der Gesamtfläche dürfte damit weiter sinken, während kollaborative und projektorientierte Nutzungen zunehmend an Bedeutung gewinnen.


Andreas Trumpp
Foto: Unternehmen

Vereinfachte Funktionssicht auf KI-Exposure und Flächenimplikationen (heuristisch)

Funktionsbereich (Beispiele)	KI-Wirkung (Tendenz)	Typischer Anpassungsmechanismus	Mögliche Flächenimplikation
Assistenz, Sachbearbeitung, Datenerfassung	eher negativ (Automation)	Aufgabenbündelung, Prozessautomatisierung	weniger Desk-Fläche; höherer Druck auf B/C-Standorte
Finance-Operations, Standard-Reporting	gemischt	Automatisierung + höhere Kontrollanforderungen	Desk sinkt; ggf. mehr Governance/ Kontrolle
Professional Services, Legal, Beratung	gemischt bis positiv (Augmentation)	Produktivität, Qualitätssteigerung, Spezialisierung	stabile Prime-Nachfrage; mehr Kollaboration/ Client-Space
IT, Data, AI Engineering, Cybersecurity	positiv	Wachstum, Clusterbildung, Talentwettbewerb	lokale Nachfragetreiber in Talent-Lagen; höhere Qualitätsansprüche
HR, Learning, Change, AI Governance	eher positiv	Upskilling, Governance, Transformation	mehr Trainings-/ Projektflächen; Bedarf nach flexiblen Layouts

Tabelle: PTXRE

„Flight to quality" nimmt zu

Die beschriebenen Effekte dürften eine Verstärkung des „flight to quality" begünstigen: Wenn Unternehmen Flächen konsolidieren oder ihre Konzepte anpassen, erfolgt die Reduktion häufig zunächst in sekundären Beständen, insbesondere dort, wo routine- und backoffice-lastige Funktionen dominieren. Die verbleibenden Standorte müssen höhere Anforderungen in puncto Aufenthaltsqualität, ESG-Performance, Erreichbarkeit und digitaler Infrastruktur erreichen. KI wird damit zu einem weiteren Nachfragetreiber nach hochwertigen, gut angebundenen Standorten.
Für Investoren geht es weniger um eine einzelne Prognosezahl als um die strukturelle Exponierung von Mietern und Standorten gegenüber KI-bedingten Anpassungen. Entscheidend ist das Funktionsprofil der Mieter: Wie hoch ist der Anteil von Tätigkeiten mit höherem Automationspotenzial gegenüber wissensintensiven oder governance-relevanten Funktionen? Flächeneffekte materialisieren sich dabei häufig nicht primär über Headcount-Veränderungen, sondern über Workplace-Strategien, Desksharing-Quoten, Anwesenheitspolitiken und die Nutzung von Flex-Flächen.
Auf Objekt- und Standortebene wird die Anpassungsfähigkeit des Bestands zum zentralen Risikofaktor. Digitale Infrastruktur, technische Leistungsfähigkeit, flexible Grundrisse und ESG-Qualität bestimmen, wie gut veränderte Nutzungsprofile – etwa ein höherer Anteil an Projekt- und Kollaborationsflächen – wirtschaftlich abgebildet werden können. Mit sinkender Flexibilität steigt das strukturelle Obsoleszenzrisiko.

Mögliche Szenarien

Im Kontext von Investmententscheidungen empfiehlt sich daher weniger eine Punktprognose als ein transparenter Szenariorahmen. Im Basisszenario überwiegt die Transformation: Aufgabenprofile verschieben sich, ohne dass es zu einer plötzlichen flächendeckenden Netto-Reduktion der Bürobeschäftigung kommt; Hybridarbeit bleibt etabliert, während Qualitätsanforderungen an die Flächen steigen. Ein restriktiveres Szenario kombiniert beschleunigte Automatisierung – insbesondere in administrativen Funktionen – mit höherer Flächeneffizienz und anhaltendem Hybridtrend, was den Druck vor allem auf sekundäre Bestände erhöht. In einem produktivitäts- und wachstumsgetriebenen Szenario entstehen neue Aufgaben und Rollen, wodurch Büroflächen mit kollaborativem Profil an Bedeutung gewinnen und hochwertige Standorte zusätzliche Nachfrageimpulse erfahren.

Für den Büroimmobilienmarkt bedeutet KI daher weniger einen abrupten Nachfrageschock als eine strukturelle Verschiebung innerhalb bestehender Trends. Entscheidend ist somit nicht die pauschale Frage nach mehr oder weniger Fläche, sondern die Differenzierung nach Nutzungsprofil, Qualität und Anpassungsfähigkeit. ◆

Unser Autor:

Andreas Trumpp ist Head of Market Intelligence & Foresight bei PTXRE. PTXRE steht für People Tech Real Estate. Es ist ein Beratungsunternehmen in den Bereichen Transaction, Valuation sowie Debt & Structured Finance. PTXRE ist eine hundertprozentige Tochter der neoshare AG.

https://www.ptxre.com

UNTERNEHMEN

Aus „Wealthcap“ wird „UniCredit Invest Alternatives“

Der Real-Asset- und Investment-Manager **Wealthcap** wird stärker in den Mutterkonzern **UniCredit** integriert und firmiert um in **„UniCredit Invest Alternatives“**. Geschäftsführer sind **Ingo Hartlief** (Vorsitz) und **Johannes Seidl**.
Auf der Homepage heißt es, „UniCredit Invest Alternatives“ (vormals Wealthcap) sei der neue europäische Hub für alternative Investments innerhalb der UniCredit Group. Die alternativen Anlagestrategien für private und professionelle Investoren sollen künftig unter der Marke „onemarkets Alternative“ angeboten werden. (DFPA/AZ) ◆
https://www.ucinvestalternatives.eu/

Policen Direkt: Beschleunigtes Wachstum durch Bestandsübernahmen

Der Versicherungsmakler **Policen Direkt Versicherungsvermittlung** aus Frankfurt am Main meldet eine Fortsetzung seines nachhaltigen Wachstumskurses. Im vergangenen Jahr konnte das Unternehmen **durch zahlreiche realisierte Bestandsübernahmen den betreuten Versicherungsbestand erneut steigern und plant dieses Wachstum weiter zu beschleunigen**. Grundlage dieses Erfolgs sei ein klar definierter Ansatz bei der Übernahme von Maklerbeständen: Als selbst operierender Versicherungsmakler übernimmt Policen Direkt Bestände vollständig in die eigene Organisation und betreut die Kunden langfristig selbst. Die Verantwortung für Beratung und Betreuung verbleibt dauerhaft beim Unternehmen. Dieses Modell habe sich in zahlreichen Nachfolgelösungen bewährt und bilde die Basis für kontinuierliches organisches Wachstum.
Parallel zum wachsenden Bestand hat Policen Direkt den Ausbau der eigenen Organisation vorangetrieben. Der Kundenservice wurde strukturell weiterentwickelt und organisatorisch neu ausgerichtet, um auch bei steigenden Beständen eine verlässliche Betreuung sicherzustellen. (DFPA/MB) ◆
http://policendirect.de

Sparkassen testen neue Plattform für Vermögensverwaltung

Die **Deutsche WertpapierService Bank** startet gemeinsam mit den Partnern **investify TECH** und **Dericon** eine neue digitale Plattform für Vermögensverwaltung. Der sogenannte VV-Marktplatz geht im März in eine Pilotphase mit ersten Sparkassen. Weitere Institute sollen im Laufe des Jahres folgen.
Mit dem Angebot können Sparkassen ihren Kunden einen vereinfachten Zugang zu professionell gemanagten Anlagestrategien verschiedener Vermögensverwalter bieten. Zu den derzeit verfügbaren Strategieanbietern zählen unter anderem **LBBW Asset Management**, **Flossbach von Storch**, **Berenberg**, **DJE Kapital** sowie **Allianz Global Investors**. Anleger können über die Plattform mehrere Strategien kombinieren und bei Bedarf wechseln. Die Vermögensverwaltung mit Fonds und ETFs ist ab einer Anlagesumme von 25.000 Euro möglich, Strategien mit Einzeltiteln ab 250.000 Euro. Die Vertragsunterzeichnung erfolgt digital. Die drei Projektpartner teilen sich die Aufgaben: investify TECH übernimmt die juristische Vermögensverwaltung, Dericon betreibt die Plattform und unterstützt Vertrieb sowie Beratung, während die dwpbank für Depotführung, Wertpapierabwicklung und Orderprozesse zuständig ist. Ziel ist es, Sparkassen einen leichteren Zugang zum wachsenden Markt der privaten Vermögensverwaltung zu ermöglichen. (DFPA/ABG)
◆ https://www.dwpbank.de/

Sparkassen führen App für Wertpapierhandel ein

Die Kunden der Sparkassen haben 2025 zusätzliches Geldvermögen in Höhe von 47,8 Milliarden Euro gebildet – ein Plus von fast 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Für eine langfristige Wohlstandsicherung sehen die Sparkassen allerdings mit Sorge, dass zusätzliches Vermögen vor allem in täglich fälligen Einlagen gehalten wird. **Gestartet werde deshalb ab Mitte des Jahres das Broker-Angebot S-Neo. Im ersten Schritt können aus der Sparkassen-App heraus die fast 20 Millionen App-Nutzer rund 21.000 Wertpapiere handeln. Schrittweise werde das Angebot auch für andere Bankkunden geöffnet.** (DFPA/MB)
◆ www.dsgv.de

KARRIERE


Foto: Unternehmen
Arasch Charifi

Arasch Charifi übernimmt die Funktion des Vorstandsvorsitzenden der DZ Privatbank zum 1. Juli 2026. Er folgt auf Peter Schirmbeck, der sein Amt als Vorstand und Vorstandsvorsitzender zum 30. Juni 2026 niederlegt. Charifi ist seit 2021 bei der DZ Privatbank und gehört seit Anfang 2024 dem Vorstand an. In dieser Zeit hat er das Geschäftsfeld Private Banking & LuxCredit, das Treasury / Brokerage sowie das Portfoliomanagement maßgeblich mitgeprägt – Bereiche, die er auch künftig verantworten wird. Ergänzend übernimmt er die Zuständigkeit für Konzernstrategie, Gremien & Marketing. Damit liegt die strategische Gesamtsteuerung des Hauses in seiner Hand. ◆


Foto: Unternehmen
Christina Volkmann

Christina Volkmann verantwortet die Leitung des Kundengeschäfts der DACH Region für Nuveen. Als Managing Director verantwortet Volkmann nun das gesamte Kundengeschäft von Nuveen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, einschließlich liquider und illiquider Anlageklassen. Volkmann ist seit Dezember 2021 bei Nuveen tätig und verantwortet seit Mai 2024 das Deutschland-Geschäft. Bis 2021 war Volkmann acht Jahre bei Invesco tätig. Sie baute dort das deutsche institutionelle Geschäft über alle Kundensegmente mit auf. ◆


Foto: Unternehmen
Renate Wagner

Renate Wagner, Mitglied des Vorstands der Allianz SE, wird die Verantwortung für Deutschland, die Schweiz und Zentral- und Osteuropa übernehmen, während sie weiterhin die Ressorts „People & Culture“ sowie „Mergers & Acquisitions“ betreut. Ihre bisherigen Zuständigkeiten für die Region Asien-Pazifik wird sie an Tomas Kunzmann übergeben. Die Änderungen in der Besetzung und Ressortverteilung innerhalb des Vorstands erfolgten im Hinblick auf das geplante Ausscheiden von Dr. Klaus-Peter Röhler aus dem Vorstand. ◆

Marsh erweitert sein Private-Markets-Geschäft

Das Beratungsunternehmen **Mercer**, Tochterkonzern des Industrieversicherungsmaklers und Risikoberaters **Marsh**, hat die Übernahme von **AltamarCAM**, einem spezialisierten Asset Manager und Lösungsanbieter im Bereich Private Markets mit einem verwalteten Vermögen von 20 Milliarden Euro vereinbart. **Im Rahmen dessen wird AltamarCAM zu einem integralen Bestandteil des Private-Markets-Geschäfts von Mercer.**
Mit der Integration von AltamarCAM baue Mercer seine Private-Markets-Plattform aus und erweitere insbesondere seine Expertise in den Bereichen Secondaries, Co-Investments, Mandatslösungen und Evergreen-Fonds. Damit profitierten Kunden künftig von umfassenden Private-Markets-Lösungen, die sich über mehrere Anlageklassen erstrecken.
AltamarCAM wurde vor mehr als 22 Jahren gegründet und hat seitdem sein globales Private-Markets-Geschäft aufgebaut. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 280 Mitarbeitende, die Versicherungen, Family Offices, Pensions-Anleger, Stiftungen, Banken und weitere Vermögensplattformen in Europa und Lateinamerika bei der Auswahl, Durchführung und dem Monitoring von Private-Markets-Investments unterstützen.
Im Rahmen der Übernahme wird der Hauptsitz von AltamarCAM in Madrid zu einem strategischen Zentrum innerhalb der globalen Private-Markets-Plattform von Mercer.
Der Abschluss der Transaktion unterliegt den üblichen Bedingungen, einschließlich regulatorischer Genehmigungen, und wird für die zweite Jahreshälfte 2026 erwartet. Ab dem nächsten Jahr werden die zusammengeschlossenen Unternehmen unter der Marke Marsh am Markt auftreten. (DFPA/MB) ◆
www.mercer.com

Warum Ärztehäuser in der Gunst von Investoren steigen

Ein Blick auf den deutschen **Investmentmarkt für Gesundheits- und Sozialimmobilien** im Jahr 2025 zeigt laut Immobilien-Dienstleister **Savills** die wachsende Bedeutung von Ärztehäusern. **Bei einem Gesamttransaktionsvolumen von rund 1,2 Milliarden Euro, was einem Plus von neun Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht, dominierten Pflegeheime mit einem Anteil von etwa 68 Prozent weiterhin den Markt.**

Gleichzeitig zeigte sich jedoch das Teilsegment der Ärztehäuser besonders dynamisch: Mit einem Transaktionsvolumen von rund 224 Millionen Euro verzeichneten sie den höchsten Umsatzanstieg aller Teilsegmente. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs von 144 Prozent. **Der Anteil der Ärztehäuser am Transaktionsvolumen von Gesundheits- und Sozialimmobilien stieg 2025 auf 19 Prozent und lag deutlich über dem Fünfjahresdurchschnitt von rund zwölf Prozent.** Ein klares Zeichen dafür, dass ein in Deutschland etabliertes Segment zunehmend als eigenständige Investmentklasse an Relevanz gewinne. Damit bekomme eine Nutzungsart, die in Deutschland bereits länger etabliert sei, nun auch am Investmentmarkt eine erhöhte Aufmerksamkeit.

Aus Investorensicht sprechen laut Savills mehrere Faktoren für Ärztehäuser. **Sie sind in der Regel langfristig vermietet, bieten stabile Cashflows und sind als Teil der sozialen Infrastruktur relativ konjunkturunabhängig hinsichtlich der Nutzernachfrage.** Der Markt ist in Deutschland derzeit noch durch eine heterogene und kleinteilige Eigentümerstruktur geprägt, was die Anzahl der verfügbaren Produkte für professionelle Immobilieninvestoren einschränkt. Savills erwartet jedoch eine fortschreitende Institutionalisierung des Sektors. Mit zunehmender Transaktionshistorie und wachsendem Produktangebot könnten Ärztehäuser mittelfristig eine ähnliche Rolle einnehmen wie andere defensive Immobiliensegmente im Gesundheitsbereich. (DFPA/MB) ◆ www.savills.de

Private Equity erzielte in jeder Wirtschaftskrise seit 2000 Outperformance

Private Equity hat in allen großen Wirtschaftskrisen der vergangenen 25 Jahre – von der Dotcom-Blase über die Finanzkrise bis zur Covid-19-Pandemie – besser abgeschnitten als die öffentlichen Aktienmärkte. Dies ist das Ergebnis einer Analyse der Private-Markets-Plattform **Moonfare** und **PitchBook**. **Über 25 Jahre lag die annualisierte Rendite von Private Equity bei 12,7 Prozent und damit deutlich über dem Vergleichswert des „S&P 500" mit 7,7 Prozent.**

Die Studie arbeitet mit einem Konjunkturzyklusrahmen von vier Phasen. Anhand der OECD-Frühindikatoren klassifiziert sie Phasen von Erholung, Expansion, Kontraktion und Abschwächung. **Demnach zeigen Private Assets typischerweise weniger ausgeprägte Bewegungen in Phasen der Kontraktion und Abschwächung und weisen zugleich eine wettbewerbsfähige Performance in Expansionsphasen auf.** Öffentliche Märkte reagieren dagegen oft stärker – mit ausgeprägteren Abverkäufen in Abschwungphasen und schnelleren Erholungen in Aufschwüngen. Moonfare untersuchte auch die Auswirkungen auf das Portfolio. Hypothetische Allokationen mit Private Equity – etwa ein 50/30/20-Portfolio (Aktien, Anleihen, Private Equity) und eine europäische Family-Office-Allokation – erzielten in allen analysierten Zeiträumen höhere Renditen und bessere risikobereinigte Ergebnisse als ein klassisches 60/40-Portfolio. **Eine Investition von 100.000 US-Dollar über 25 Jahre hätte in einem 60/40-Portfolio beispielsweise einen Wertzuwachs von rund 507.000 US-Dollar erzielt (verglichen mit etwa rund 685.000 US-Dollar bei einer 50/30/20-Allokation).** Der europäische Family-Office-Stil besteht zu 20,88 Prozent aus US-Staatsanleihen, zu 31,86 Prozent aus dem S&P 500, zu 36,26 Prozent aus Private Equity und zu elf Prozent aus Barmitteln.

Für die Studie hat Moonfare Quartalsdaten von 2000 bis 2024 auf Basis der PitchBook Private Capital Indices ausgewertet und untersucht, wie sich private Vermögenswerte bei wirtschaftlichen Schocks, Konjunkturzyklen und unterschiedlichen Portfoliokonstruktionen entwickelt hat. (DFPA/AZ) ◆ https://www.moonfare.com/

Europas Life-Sciences-Branche wächst – Deutschland mit Schlüsselrolle

Der europäische Life-Sciences-Sektor setzt seinen Wachstumskurs fort und gewinnt strategisch an Bedeutung für Wirtschaft und Immobilienmärkte. Zu diesem Ergebnis kommt der Immobiliendienstleister **CBRE** in seinem Report **„European Life Sciences Ecosystems: Sector Guide 2026"**. Demnach etabliert sich Deutschland als einer der dynamischsten Märkte in Europa. Getrieben wird das Wachstum durch technologische Fortschritte etwa bei KI-gestützter Wirkstoffforschung, personalisierter Medizin sowie Zell- und Gentherapien. **Europa verfüge inzwischen über 43 der weltweit 100 führenden Life-Sciences-Universitäten und profitiere von umfangreichen Fördermitteln. Das Venture-Capital-Volumen im europäischen Healthcare- und Life-Sciences-Sektor stieg 2025 auf 13,22 Milliarden Euro, ein Plus von 2,8 Prozent.**

Die Dynamik zeigt sich auch am Immobilienmarkt: **In etablierten Clustern wie Cambridge, Paris oder Basel** sowie in aufstrebenden Standorten entstünden neue Labor- und Forschungsflächen. Spezialisierte Immobilien erzielten dabei deutliche Mietaufschläge gegenüber klassischen Büroflächen. Institutionelle Investoren betrachteten Life Sciences zunehmend als eigene Assetklasse.

Innerhalb Europas nehme Deutschland eine Schlüsselrolle ein. **Berlin profitiere von einer starken Start-up-Szene und Forschungslandschaft, München gelte mit rund 450 Biotech- und Pharmaunternehmen als führender Standort.** Beide Städte verzeichneten hohe Finanzierungsrunden und neue Campusentwicklungen. Der Bedarf an spezialisierten Labor- und F&E-Flächen dürfte laut CBRE weiter steigen. (DFPA/ABG) ◆ www.cbre.com

Periskop Logistics veröffentlicht White Paper „Defence Properties"

Mit dem neuen White Paper **„Defence Properties – ein neuer Sektor im Logistikimmobilienmarkt?"** analysieren **Dr. Kilian Mahler**, Managing Partner bei **Periskop Logistics**, und Professor **Dr. Thomas Beyerle**, **Hochschule Biberach**, die Entstehung einer bislang weniger beachteten, nun aber **in den Fokus rückenden Immobiliennische an der Schnittstelle von Sicherheit, Infrastruktur und Investitionsstrategie**. Das White Paper beschreibt, wie sich sicherheits-, verteidigungs- oder technologierelevante Immobilien („Defence Properties") im Zuge geopolitischer Spannungen, steigender Verteidigungsbudgets und der Re-Industrialisierung Europas zu einem eigenständigen Investmentsegment entwickeln. **Die Autoren identifizieren die kommenden Jahre bis 2030 als strategisches Zeitfenster, in dem der Sollzustand der europäischen Verteidigungsfähigkeit erreicht werden soll.**

Beyerle sagt: *„Defence-Immobilien werden sich zu einer eigenständigen, stabilen Anlageklasse entwickeln: Getrieben von steigenden Sicherheitsausgaben, staatlicher Mietersolidität und geringer Konjunkturabhängigkeit bieten sie langfristig planbare Cashflows – und das in einem stark regulierten und spezialisierten Marktumfeld."*

„Als konjunkturunabhängiger Sektor mit bonitätsstarken Mietern und langfristigen Mietverträgen bieten Defence Properties verlässliche Erträge. Der in den kommenden fünf Jahren erwartete Zusatzbedarf von rund sechs Millionen Quadratmetern eröffnet eine einmalige Opportunität für Investitionen in energieeffiziente Neubauprojekte – bevor ab 2030 der angestrebte Bedarf erreicht und die Neubautätigkeit deutlich zurückgehen wird", ergänzt Mahler. (DFPA/LJH) ◆ www.periskop.ag

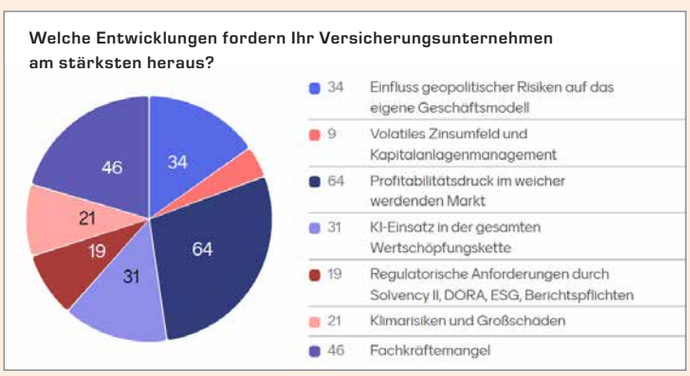
IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Leo J. Heinl (LJH)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Achim Griesel (ABG), Leo J. Heinl (LJH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Andreas Trumpp
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Marketing/Anzeigen: Achim Griesel
E-Mail: Redaktion@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf, Axel Zimmermann
Preis: 2,50 €.
Nächste Ausgabe: 07. April 2026
Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.
©**EXXEC**NEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.
Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2026.

WTW-Umfrage beleget angespannte Lage

Polykrisen: Profitabilitätsdruck auf Versicherer steigt

Ein hoher Profitabilitätsdruck infolge des weicher werdenden Versicherungsmarktes sowie der Fachkräftemangel stellen derzeit die größten Herausforderungen für Versicherer dar. Das ist das Ergebnis einer Umfrage auf dem **„WTW Insurer Summit"**. Das Branchen-Event des Beratungsunternehmens **WTW (Willis Towers Watson)** fand Mitte März 2026 in Essen statt und versammelte rund 200 Fachleute aus über 40 in Deutschland und Österreich tätigen Versicherungsunternehmen. **58 Prozent der Befragten finden es schwierig, angesichts sinkender Prämien und starken Wettbewerbs profitabel zu bleiben. 42 Prozent sehen den Fachkräftemangel als drängendes Problem.** Auf den Plätzen drei und vier liegen dicht beieinander der Einfluss geopolitischer Risiken auf das eigene Geschäftsmodell (31 Prozent) und der Einsatz der Künstlichen Intelligenz (KI) in der gesamten Wertschöpfungskette (28 Prozent). *„Versicherer spüren den Druck von mehreren Seiten"*, sagt **Lukas Nazaruk**, Head of Broking Deutschland und Österreich bei Willis, einem Geschäftsbereich von WTW. *„Während der weichere Versicherungsmarkt die Profitabilität belastet, zwingen geopolitische Unsicherheiten, Klimarisiken und technologische Umbrüche die Branche gleichzeitig dazu, ihre Geschäftsmodelle resilient und zukunftsfähig auszurichten."* Neue Technologien zu implementieren, stehe dabei konstant auf der Agenda der Versicherer. Viele treiben etwa den Einsatz von KI im eigenen Haus voran – doch die Gesellschaften stehen noch am Anfang. Laut Befragung liefert KI bei 88 Prozent der Versicherungsunternehmen lediglich ein Anfangskonstrukt im Underwriting. Weitere Prozesse und Bewertungen übernehmen die Experten. Bei zwölf Prozent halten sich KI-gestützte Analysen und menschliche Expertise bereits die Waage. *„Gerade in der Industrieversicherung kommt es auf menschliches Fachwissen und den Absicherungsstrategie gelangen"*, sagt Nazaruk. *„Automatisierte Prozesse und datenbasierte Analysen sind dabei allerdings wesentlich. Hiermit können Versicherer nicht zuletzt auch den Fachkräftemangel teilweise ausgleichen."*



Grafik: WTW

Welche Entwicklungen fordern Ihr Versicherungsunternehmen am stärksten heraus? (Anzahl der Nennungen, Mehrfachnennungen möglich) n=110

Polykrisen: Versicherer müssen liefern

Die Kunden der Versicherer kämpfen angesichts geopolitischer Verwerfungen, Klimabedrohungen und technologischen Wandels an vielen Fronten. Um sich vor den Auswirkungen der vielfältigen Krisen zu schützen, benötigten sie auch die Unterstützung der Versicherungsbranche. Auf die Frage, was Kunden derzeit am meisten von ihrem Versicherer erwarten, nannten mehr als die Hälfte der Teilnehmer proaktive Kommunikation und eine verlässliche Zeichnungspolitik. Mit weitem Abstand folgen bessere Konditionen im weicheren Markt sowie Kapazitäten in schwierigen Sparten. *„Das zeigt: Unternehmen brauchen heute vor allem Planungssicherheit"*, so Nazaruk. *„Versicherer fungieren demnach nicht mehr nur als Kapazitätengeber, sie müssen ein verlässlicher Partner der Wirtschaft sein."* Zusammenfassend sagt Nazaruk: *„Anpassungsfähigkeit und Resilienz werden zur Schlüsselkompetenz der Versicherer, um den Unternehmen in einem immer dynamischeren Umfeld weiterhin als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen."* (DFPA/MB) ◆ www.wtwco.com

EY richtet in Studie Fokus auf Gründerinnen

Startups: Nur ein Prozent des Risikokapitals fließt an rein weibliche Jungunternehmen


Foto: Unternehmen

Dr. Thomas Prüver

Gründerinnen von Startups erhalten in Deutschland weiterhin deutlich weniger Risikokapital als männliche oder gemischte Gründungsteams. Zwar stiegen die Investitionen in deutsche Startups 2025 insgesamt an, doch von diesem Aufschwung konnten rein weiblich gegründete Jungunternehmen erneut kaum profitieren. Das zeigt das **„Startup-Barometer"** der Strategie- und Transaktionsberatung **EY-Parthenon**. **53 Millionen Euro (Plus 23 Prozent) flossen 2025 an Startups mit ausschließlich weiblich besetzten Gründungsteams – das entspricht nur rund einem Prozent des gesamten Risikokapitals von 7,8 Milliarden Euro.** Startups mit rein männlichen Gründungsteams vereinten hingegen 94 Prozent des gesamten Investitionsvolumens auf sich – knapp 7,4 Milliarden Euro, ein Plus von 20 Prozent im Vergleich zu 2024. Der Blick auf die Anzahl der finanzierten Unternehmen zeigt ein ähnliches Bild: Von den 660 Startups, die 2025 mindestens eine Finanzierungsrunde verzeichneten und deren Gründungsteams bekannt sind, hatten nur 21 ein ausschließlich weibliches Team. Das entspricht rund drei Prozent. Insgesamt 536 Startups (81 Prozent) wurden ausschließlich von Männern gegründet, 103 Jungunternehmen (rund 16 Prozent) verfügten über gemischte Gründungsteams. Insgesamt sank der Anteil der Startups mit mindestens einer Frau im Gründungsteam von 21 Prozent im Jahr 2024 auf nur noch 19 Prozent. Im Jahr 2025 waren 1.633 Personen an den Gründungen der finanzierten Startups beteiligt. 152 davon waren Frauen, was einem Anteil von neun Prozent entspricht. Im Jahr zuvor lag dieser Wert noch bei knapp elf Prozent.

Gender Investment Gap wird immer größer

Dr. Thomas Prüver, Partner bei EY-Parthenon: *„Der Trend ist eindeutig: Der Gender Investment Gap in der deutschen Startup-Landschaft wird immer größer. Dafür gibt es viele Gründe. Zum einen gründen Männer deutlich häufiger Startups als Frauen. Zudem gründen Frauen überproportional häufig im B2C-Bereich – also dort, wo die Konsumzurückhaltung der letzten Jahre besonders stark durchschlägt. Gleichzeitig sind Technologien, die hohe Finanzierungsvolumina anziehen – zum Beispiel KI, Software, FinTech oder auch Defense – nach wie vor extrem männlich dominiert."* **Die Ungleichverteilung verschärft sich mit zunehmender Deal-Größe. Bei Startups, die im Jahr 2025 Finanzierungsrunden von mehr als 50 Millionen Euro abschließen konnten, lag der Anteil von Gründerinnen in den Teams bei lediglich 3,3 Prozent.** Zum Vergleich: Bei kleineren Finanzierungen von bis zu einer Million Euro betrug der Frauenanteil immerhin 13,3 Prozent. Insgesamt lag der durchschnittliche Gründerinnenanteil über alle Deals hinweg bei neun Prozent.

Sektor-Fokus trägt zur Finanzierungslücke bei

Ein wesentlicher Treiber des Gender Investment Gap bleibt laut Analyse der unterschiedliche Branchenfokus. In dem mit Abstand kapitalstärksten Sektor Software & Analytics lag der Frauenanteil in den Gründungsteams im Jahr 2025 bei lediglich sechs Prozent. Ähnlich niedrig fiel er in FinTech/InsurTech sowie in Energy und Mobility aus. Deutlich stärker vertreten sind Gründerinnen hingegen in Bereichen wie E-Commerce (21 Prozent), Education (17 Prozent) sowie ClimateTech/GreenTech/CleanTech (15 Prozent). Diese Sektoren sind zwar ebenfalls investitionsstark, erreichen jedoch nicht das Volumen der großen Software-Deals. **Ein zentraler Grund für das bestehende Ungleichgewicht: Frauen sind in technischen Studiengängen und Berufen deutlich unterrepräsentiert.** Prüver: *„Genau diese Bereiche bilden allerdings die Basis für kapitalintensive Branchen wie Software, Defence oder Space. Das ist kein individuelles Versäumnis, sondern Ergebnis struktureller Faktoren – von fehlenden Vorbildern bis zu Rahmenbedingungen, die Unternehmertum und Familie schwer vereinbar machen."* Prüver sorgt sich, dass die Kluft zwischen Männern und Frauen zukünftig sogar noch größer werden könnte: *„Wenn nur ein Prozent des Kapitals an Gründerinnen fließt, entsteht der Eindruck, dass weibliches Unternehmertum weniger lohnend oder weniger erfolgversprechend sei. Das schreckt potenzielle Gründerinnen zusätzlich ab und verstärkt den Gendergap langfristig."* (DFPA/MB) ◆ www.ey.com

Ausgabe 07/2026

EXXECNEWS SCHWERPUNKT: WOHNIMMOBILIEN


Foto: Wunis-Berlin_Savills

Inhalt:

Thema 1: Wohninvestmentmarkt 2026: Ist der neue Schwung beständig?
Thema 2: Eine solide Investmentklase der Zukunft?
Thema 3: Die Aktivität der Wohninvestoren wächst.
Thema 4: Miet-Regulierung ist im Preis berücksichtigt.
Thema 5: Wohnungen: Reale Nachfrage trifft auf begrenztes Angebot.
Thema 6: Standorte außerhalb der Metropolen.
Thema 7: Warum nicht nur Großstädte auf dem Wohnungsmarkt überzeugen.
Thema 8: Investmentchancen im europäischen Wohnungsmarkt.
Thema 9: Irlands Wohnungsmarkt: Chancen für Investoren.
Thema 10: Lage und Management entscheiden alles.
Thema 11: Der Standort bleibt für Investoren entscheidend.
Thema 12: „Placemaking"- Wie Standorte entwickelt werden.
Thema 13: Objektqualität steht im Mittelpunkt.
Thema 14: Investmentchancen durch seriellen und modularen Wohnungsbau.
Thema 15: Core- und Value-Add-Strategien für Wohninvestments.

Jahrzehntelang waren Wohnimmobilien das ideale Investment für die Deutschen. Dann verfielen Preise und die Finanzierungskonditionen wurden zum Problem. Diese massive Delle des Marktes scheint Vergangenheit zu sein. EXXECNEWS befragte 15 Experten: Wie sieht der Markt heute aus, wo sind neue Attraktionen, neue Trends. Was muss der Investor beachten.

Neuer Schwung bei einem klassischen Investment?

Wohnimmobilien werden in den Augen der Investoren wieder zu einer Anlageklasse, die es künftig stärker zu beachten gilt. Die Marktaktivitäten nehmen zu. Die Nachfrage steigt und die Finanzierungskonditionen rücken langsam wieder ins Beherrschbare. Der Markt kommt in Bewegung und zwar überall. **Jan-Bastian Knod**, Head of Residentiol Investment Germany bei Cushman & Wakefield, beschreibt die Hauptfaktoren eines möglicherweisen neuen Positivtrends. **Marco Högl,** Director und Head of Research Capital Markets bei Savills, stellt seine etwas differenziertere Position vor, denn zum neuen nachhaltigen Trend gehört auch Neubau, aber dieser lässt leider auf sich warten.

Getragen würde der neue Schwung bei Wohnimmobilien durch eine zunehmende Aktivität von Investoren und der steigenden Zahl von kleineren und mittelgroßen Transaktionen, sagt **Christian Claßen**, Vorstand der **magna asset management ag**. Der regionale Fokus liege dabei weiterhin auf den Metropolen. Unter den deutschen Metropolen steht Berlin beim Wohnungsmarkt aufgrund der politischen Diskussion über Mietregulierung in einem besonderen Brennpunkt. **Jürgen Michael Schick**, CEO der **Michael Schick Immobilien GmbH & Co. KG**, sieht das gelassen: Investoren kennen die regulatorischen Rahmenbedingungen und kalkulieren sie längst ein.

Moritz Kraneis, Geschäftsführer der Deutsche Zinshaus Gesellschaft mbH, sieht eine Verlagerung „in die Breite des Landes", in Märkte, die *„weniger stark von kurzfristigen Kapitalströmen beeinflusst werden und stärker von realwirtschaftlichen Faktoren getragen sind"* wie die Metropol-Märkte. Auch **Rico Kallies**, Geschäftsführer der **Bonava Deutschland GmbH**, betont die zunehmende Bedeutung von Standorten außerhalb der Metropolen: Dort sei die Nachfrage nach Wohnraum nicht allein preisgetrieben und kein kurzfristiger Trend. Hybrides Arbeiten erhöhe die wohnräumliche Flexibilität vieler Haushalte. **Mark Holz**, Head of Strategy and Research bei der **Lübke Kelber-Gruppe**, bekräftigt, dass sich jenseits der bekannten Metropolen sehr attraktive Märkte finden lassen. Eine besondere Rolle nehme dabei Leipzig ein.

Über die Grenzen des deutschen Wohn-Investmentmarktes hinaus schaut Professor **Dr. Marcus Cieleback**, Chief Urban Economist der **Patrizia SE**, nach Europa: Er sieht insbesondere Potenziale in den Wohnmärkten von Spanien, Großbritannien und Irland. Warum Irland und dort inbesondere Dublin für Investoren attraktiv ist, erläutert **Luca Gudewill**, Director of Research & Investment Strategy bei der **Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement**.

Für erfolgreiche Wohninvestments sei Lage und Management von entscheidender Bedeutung, erläutert **Dieter Lahner**, geschäftsführender Gesellschafter der **WIDe-Gruppe**. Standortqualität, Infrastruktur und wirtschaftliche Perspektiven müssen stimmen, der Einzelstandort entscheidet über die Performance, meint auch **Hans-Henning Brand**, Geschäftsführer der **Paribus Holding GmbH & Co. KG**. Für **Jana Mrowetz**, CEO der **GIBE Real Estate GmbH**, ist das Dogma „Lage, Lage, Lage" zu passiv. Ein Standort kann mit der notwendigen wirtschaftlichen und sozialen Infrastruktur entwickelt werden. Sie nennt das „Placemaking". Auch für Top-Immobilien im hochpreisigen Premiumsegment sei die Lage für die langfristige Wertentwicklung entscheidend. Hinzu kämen aber auch Anforderungen an die Architektur und die Qualität der Immobilie, sagt **Björn Dahler**, Geschäftsführer der **Dahler & Company GmbH**.

Der unzureichende Wohnungsneubau wird zwar beklagt, aber konventioneller Wohnbau könne die Renditeerwartungen von Investoren aktuell kaum noch erfüllen. Zu hoch wären Grundstückspreise und Baukosten, zu langwierig Genehmigungsprozesse und Bauphasen. Eine Abhilfe könne serieller und modularer Wohnungsbau bieten, meint **Thomas Wirtz**, Geschäftsführer der **Industria Immobilien GmbH**. **Felix Meyen**, Geschäftsführer der **HIH Invest Real Estate**, setzt dagegen auf „Core- und Core-Plus"-Immobilien, die Weiterentwicklung und Modernisierung von bereits bestehenden, hochwertigen Immobilien. (LJH)


Foto: WI

Thema 1:

Wohninvestmentmarkt 2026: Ist der neue Schwung beständig?


Jan-Bastian Knod

Foto: Unternehmen

Der deutsche Wohninvestmentmarkt ist mit Schwung ins Jahr 2026 gestartet. Was sich im zweiten Halbjahr 2025 bereits abzeichnete, wird nun sichtbar Realität: Die Marktstabilisierung ist abgeschlossen, die Nachfrage steigt – und die Preise beginnen in einigen Standorten sogar wieder langsam zu steigen. Die Branche steht am Beginn eines neuen Zyklus.

Das in 2025 erzielte Transaktionsvolumen spiegelt aus unserer Sicht nicht die tatsächliche Marktdynamik und das große Interesse im Wohnmarkt in Deutschland wider. Der Überhang an Transaktionen prägt die Aktivität des Jahresbeginns.

Der Markt nimmt wieder Fahrt auf

Mit einem aktualisierten Prognosewert von 10,25 Milliarden Euro lag das Transaktionsvolumen 2025 leicht über dem Vorjahresniveau – ein bemerkenswertes Ergebnis angesichts der schwachen makroökonomischen Rahmenbedingungen. Viele Prozesse verlängerten sich, nicht nur weil Investoren zögerten, sondern weil die Anforderungen an Risiko- und ESG-Prüfungen gestiegen sind.

Gleichzeitig kehrt das nationale Kapital zurück, selektiv zwar, aber durchaus entschlossen. Core-orientierte institutionelle Anleger kaufen wieder - bevorzugt Neubauqualität in guten Lagen.
Noch dynamischer agiert das internationale Kapital. Im vierten Quartal 2025 lag dessen Anteil bei rund 40 Prozent. Dabei sucht Kapital aus Asien, Nordamerika und dem Nahen Osten gezielt großvolumige Portfolien oder große Quartiersentwicklungen.

Die Risikobereitschaft kehrt zurück

Ein besonders markantes Signal für die neue Marktphase ist die Rückkehr des Forward Deals. Voraussetzung ist allerdings, dass es sich um erstklassige Standorte handelt. Investoren gehen früher ins Risiko – sofern Standortqualität und Bonität des Entwicklers überzeugen. Das schien noch 2023 und 2024 kaum denkbar.

Forward-Zeiträume von 18 bis 24 Monaten lassen sich inzwischen wieder abbilden, das wäre ohne Vertrauen in die Preisentwicklung nicht möglich. Parallel dazu steigt die Kreativität in der Strukturierung: Joint Ventures, Co-Investments und komplexe Finanzierungsmodelle prägen zunehmend das Bild. Diese Entwicklung konzentriert sich auf die Top-7 -Städte – dort, wo die Nachfrage am stärksten ist und die Preisentwicklung am klarsten nach oben zeigt.

Core+ und Value Add dominieren

Die Wohninvestorenumfrage von Cushman & Wakefield 2026 zeigt eine deutliche Verschiebung der Präferenzen. Zwar bleiben Core-Produkte gefragt, doch das reine Core-Segment verliert an Attraktivität. Stattdessen rücken für die meisten Umfrageteilnehmer Investments in den Risikoklassen Core+ (61 Prozent) und Value Add (58 Prozent) in den Fokus.

Das zeigt, dass Wertschöpfungspotenziale wieder realisierbar sind: Bestandsobjekte mittlerer Qualität werden gezielt durch Investitionen zu Core-Produkten entwickelt. Manage-to-Core, Brown-to-Green und energetische Sanierungen sind die zentralen Hebel – auch für gute Exits.

Gleichzeitig zeigt sich ein wachsendes Interesse an Grundstücken – ein Indikator dafür, dass Projektentwickler wieder aktiver werden und Investoren bereit sind, früher in die Wertschöpfungskette einzusteigen.

Kaufpreise: Die Talsohle ist durchschritten

Die Preisentwicklung ist der deutlichste Beleg für den beginnenden Zyklus. Für die Top 7 Städte erwarten 60 Prozent der Befragten steigende Neubaupreise, die sich zwischen 0,5 und fünf Prozent bewegen werden. In Sekundärstädten rechnet ein großer Teil ebenfalls mit Zuwächsen.
Wir sehen die Preisstabilisierung als abgeschlossen und gehen für den Jahresverlauf 2026 aufgrund struktureller Wohnraumknappheit, wieder steigender Kapitalzuflüsse, fehlendem Produkt in Neubauqualität sowie hoher Nachfrage nach ESG-konformen Assets tendenziell von fallenden Renditen aus.

Mietmarkt: Stärkster Preistreiber bleibt die Knappheit

Während die Kaufpreise moderat steigen, bleibt der Mietmarkt der zentrale Wachstumsmotor.
In den Top-7-Städten erwarten 71 Prozent im Neubau Mietsteigerungen ab 2,5 Prozent, 68 Prozent gehen im Bestand ebenfalls von mindestens 2,5 Prozent aus. Für Value Add ist das entscheidend: Investitionen in energetische Sanierungen lassen sich nur verwirklichen, wenn das Mietniveau ausreichend Potenzial für Investitionen bietet.

2026 – ein Jahr steigender Preise

2026 wird nach unserer Auffassung das Jahr, in dem sich der Markt neu sortiert – und in dem diejenigen profitieren, die frühzeitig handeln. Die Kombination aus struktureller Knappheit, hoher Nachfrage und wieder wachsender Kapitalverfügbarkeit führt zu einem Umfeld, in dem Preise steigen und Renditen sinken. ◆

Unser Autor:

Jan-Bastian Knod ist Head of Residential Investment Germany bei Cushman & Wakefield. Cushman & Wakefield zählt zu den führenden globalen Immobiliendienstleistern und bietet Unternehmen und Investoren Services rund um alle Immobilien-Belange.

www.cushmanandwakefield.com


Foto: Wohnimmobilie in der Pazmanitengasse Wien, Copyright Quantum



Thema 2:

Eine solide Investmentklasse der Zukunft?



Marco Högl

Foto: Unternehmen

In Zeiten multipler Krisen und volatiler Märkte stellt sich für Kapitalanleger oftmals die zentrale Frage: Wo lassen sich noch stabile Investments mit attraktiven Renditeperspektiven realisieren? Auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt!

Mit Blick auf dieses Anlagesegment lässt sich sagen, dass Wohnimmobilien trotz gesamtwirtschaftlicher Unsicherheiten langfristig attraktiv bleiben – getragen von strukturell hoher Wohnraumnachfrage, begrenztem Neubauangebot, stabilen Mietcashflows und bis dato stabilen Spitzenrenditen. Diese Fundamentaldaten sorgen dafür, dass deutsche Wohnimmobilien weiterhin in den Ankaufsprofilen vieler Investoren stehen.

Zahl der Transaktionen steigt

Zur Wahrheit gehört jedoch auch, dass 2025 kein Rekordjahr für den deutschen Wohninvestmentmarkt war. Das Transaktionsvolumen am institutionellen Investmentmarkt (Transaktionen mit mindestens 50 Wohneinheiten) lag bei rund 8,1 Milliarden Euro und damit unter dem Vorjahreswert. Gleichzeitig stieg jedoch die Zahl der Transaktionen – ein Hinweis darauf, dass der Markt wieder in Bewegung kommt, wenn auch kleinteiliger als in früheren Jahren.
Dass sich am Investmentmarkt viele Verkaufsprozesse in die Länge ziehen, liegt eher an unterschiedlichen Preisvorstellungen bei Käufern und Verkäufern sowie langwierigen Prüfprozessen vieler Banken. Die Rahmenbedingungen an den Mietmärkten sind hingegen kein Hemmschuh – im Gegenteil.
In vielen Regionen bleibt die Nachfrage nach Wohnraum hoch, während das Angebot nur langsam wächst. Der Wohnungsneubau kommt seit Jahren deutlich langsamer voran, als es zur Deckung des Bedarfs – insbesondere in Ballungsräumen – notwendig wäre. Zwar stieg die Zahl der Baugenehmigungen 2025 erstmals seit 2021 wieder an, mit rund 238.500 Genehmigungen bleibt sie jedoch deutlich unter dem politischen Neubauziel von 400.000 Wohnungen pro Jahr. Insbesondere hohe Baukosten sorgen dafür, dass Baustarts sich verzögern oder gar nicht erfolgen. Aktuell ist nicht in Sicht, dass die Fertigstellungszahlen deutlich nach oben gehen werden, so dass die Angebotsknappheit vielerorts bestehen bleiben dürfte.

Umland gewinnt an Bedeutung

Wo zu wenig gebaut wird, wächst der Druck auf den Bestand – und damit auch auf die Mieten. Da zahlreiche umzugswillige Haushalte insbesondere in den Top-Metropolen aufgrund der Mietpreise an ihre Belastungsgrenzen stoßen, verlagert sich die Nachfrage langsam, aber stetig in ins Umland der Metropolen und darüber hinaus. Das Umland gewinnt damit weiter an Bedeutung – sowohl für Mieter als auch für Investoren.
Für Investoren eröffnet diese Entwicklung mehrere Chancen. Zum einen bieten viele Umlandstandorte noch vergleichsweise moderate Einstiegspreise bei gleichzeitig hohem Mietwachstumspotenzial und zunehmender Nachfrage. Zum anderen verändert sich auch in den Umlandregionen die Mieterstruktur: Da der Erwerb von Wohneigentum aufgrund hoher Kosten und Eigenkapitalanforderungen für viele Haushalte kaum realisierbar ist, bleiben auch einkommensstarke Haushalte länger im Mietmarkt – ein Faktor, der für stabile Cashflows sorgt.

Wohnungsneubau lässt auf sich warten

Die Politik versucht aktuell, den Wohnungsbau stärker zu unterstützen. Reformen zur Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren – etwa im Rahmen des Bauturbos – sollen dazu beitragen, Bauen schneller, einfacher und günstiger zu machen. Entscheidend wird jedoch sein, ob diese Maßnahmen tatsächlich zu mehr Neubau führen. Momentan ist dies mit einem großen Fragezeichen zu versehen, denn das Kernproblem der zu hohen und damit zu teuren Baustandards wird noch nicht ausreichend angegangen. Außerdem dürften die begrenzten Kapazitäten der Bauwirtschaft einer erheblichen Ausweitung des Neubaugeschehens im Wege stehen. Es spricht daher vieles für eine noch länger anhaltende Angebotsknappheit an den Wohnungsmärkten der stark nachgefragten Regionen.

Wohnimmobilien – eine der stabilsten Assetklassen

Für Investoren bleibt der Wohnungsmarkt damit eine der stabilsten Assetklassen im Immobiliensektor. Während in anderen Segmenten strukturelle Umbrüche an den Nutzermärkten stattfinden und die Flächennachfrage aufgrund der schwachen Konjunktur leidet, sorgen am Wohnungsmarkt eine strukturell hohe und vor allem nicht substituierbare Nachfrage bei gleichzeitig begrenztem Angebot für eine solide Ausgangsbasis für Investitionen. Gleichzeitig eröffnet die wachsende Bedeutung der Umlandregionen neue Perspektiven – insbesondere für Strategien, die urbane und suburbane Wohnstandorte gemeinsam in den Blick nehmen. ◆

Unser Autor:

Marco Högl ist Director und Head of Research Capital Markets bei Savills in Deutschland. Savills plc ist ein weltweit tätiges Immobilien-Dienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz in London.
www.savills.de

Thema 3:

Die Aktivität der Wohninvestoren wächst

Das Transaktionsvolumen im deutschen Wohninvestmentmarkt wirkt weiterhin überschaubar. Laut JLL summierten sich die Investitionen 2025 auf rund 8,9 Milliarden Euro und lagen damit etwa eine Milliarde Euro unter dem Vorjahreswert. Das bedeutet allerdings nicht, dass das Interesse von Investoren nachgelassen hat.

Im Gegenteil: Hinter den moderaten Volumenzahlen nimmt die Aktivität am Markt wieder spürbar zu. Viele Investoren prüfen derzeit intensiv mögliche Wohninvestments, auch wenn sich diese Dynamik bislang vor allem in kleineren und mittelgroßen Transaktionen zeigt.
Diese Entwicklung spiegelt sich auch in der Zahl der Abschlüsse wider: 2025 wurden laut JLL 259 Transaktionen registriert und damit sieben Prozent mehr als 2024. Der Markt bewegt sich also wieder – allerdings in einer anderen Struktur als in den Boomjahren, in denen große Portfoliodeals das Gesamtvolumen bestimmten.

Konkurrenz durch Staatsanleihen

Ein Faktor bremst allerdings die Investitionsentschei-



dungen: Immobilien stehen im direkten Wettbewerb mit anderen Assetklassen, insbesondere mit europäischen Staatsanleihen, die als liquide und risikoarm gelten. Die zehnjährige deutsche Bundesanleihe – häufig als risikofreier Benchmark herangezogen – rentiert aktuell bei rund 2,9 Prozent. Laut JLL lagen die Spitzenrenditen von Wohninvestments in den sieben größten Städten Deutschlands Ende 2025 im Schnitt bei rund 3,5 Prozent. Der Renditeabstand ist damit vergleichsweise gering.
Gerade deshalb lohnt sich ein differenzierter Blick auf das längerfristige Potenzial von Wohninvestments. Die Nachfrage nach Wohnraum in Deutschland bleibt hoch, während das Angebot durch den starken Rückgang der Neubautätigkeit weiter unter Druck steht. Dieses Ungleichgewicht prägt den Markt seit Jahren und dürfte sich kurzfristig kaum auflösen.

Wohninvestments bieten langfristige Wertentwicklung

Für Investoren bedeutet das: Wohnimmobilien bieten auch in einem anspruchsvollen Kapitalmarktumfeld stabile Nachfrage, planbare Cashflows und langfristige Wertentwicklung. Entsprechend rückt das Segment wieder stärker in den Blick institutioneller Anleger.
Viele Investoren konzentrieren sich daher auf Core-Objekte mit stabilen Mieterträgen und überschaubarem Risiko. Laut JLL entfielen 2025 rund 54 Prozent des Transaktionsvolumens auf Core-Investments, ihr Anteil war im Vorjahr noch deutlich niedriger. Gerade Family Offices und zunehmend auch Wohnungsunternehmen nutzen die aktuelle Marktphase, um hochwertige Bestände zu erwerben.

Fokus weiterhin auf Metropolen

Regional liegt der Fokus weiterhin auf den großen Metropolräumen. Städte wie Berlin, München oder Frankfurt profitieren von stabilen Arbeitsmärkten, Bevölkerungswachstum und strukturell knappen Wohnungsmärkten. Gleichzeitig rücken wirtschaftsstarke B-Städte in den Fokus, wo attraktivere Einstiegspreise häufig auf solide Mietmärkte und stabile wirtschaftliche Fundamentaldaten treffen.



Foto: Unternehmen

Christian Claßen

Fazit

Die Phase der Neuorientierung nähert sich ihrem Ende. Die steigende Zahl an Transaktionen zeigt daher vor allem eines: Der Markt bewegt sich wieder – auch wenn sich diese Dynamik im Transaktionsvolumen noch nicht vollständig widerspiegelt. ◆

Unser Autor:

Christian Claßen ist Vorstand der magna asset management ag, eines 2016 gegründeten unabhängigen Investment- und Asset Managers für Immobilieninvestitionen mit Sitz in Hamburg mit rund 1,3 Milliarden Euro Assets under Managment.

www.magna-am.ag

Thema 4:

Miet-Regulierung ist im Preis berücksichtigt



Foto: Unternehmen

Jürgen Michael Schick

Berlin zählt seit Jahren zu den dynamischsten Wohnungsmärkten Europas. Die Bevölkerung wächst, der Bedarf an Wohnraum steigt. Gleichzeitig bleibt der Neubau hinter der Nachfrage zurück.

Trotz dieser Fundamentaldaten wird der Berliner Wohninvestmentmarkt in der öffentlichen Debatte häufig vor allem über politische Konfliktthemen diskutiert, etwa über Regulierung oder Mietrecht. Für Investoren stellt sich deshalb die Frage: Welche Auswirkungen haben diese Eingriffe tatsächlich auf Preise, Investitionen und Marktmechanik? Die Antwort fällt nüchterner aus, als es die politische Debatte vermuten lässt. Natürlich schaffen Regulierungen Unsicherheit und beeinflussen Investitionsentscheidungen. Doch Investoren auf dem Berliner Markt kennen diese Risiken längst und berücksichtigen sie in ihren Kalkulationen. Regulierung ist damit ein Faktor, der im Markt eingepreist ist.

Fundamentaldaten tragen den Markt

Denn der Berliner Wohninvestmentmarkt wird vor allem von seinen stabilen Fundamentaldaten getragen. Genau das ist für Investoren entscheidend. Wohnimmobilien gehören zu den wenigen Assetklassen, deren Nachfrage unmittelbar aus realer Nutzung entsteht. Menschen müssen wohnen, Haushalte werden kleiner und der Flächenbedarf steigt. Diese strukturelle Nachfrage sorgt dafür, dass Wohninvestments nicht allein von Marktstimmungen abhängen, sondern von langfristigen Entwicklungen profitieren.
Dass Berlin weiterhin rund 24 Prozent des deutschen Zinshausmarkts auf sich vereint, unterstreicht diese Bedeutung. Trotz politischer Debatten und regulatorischer Eingriffe bleibt die Hauptstadt einer der zentralen Wohninvestmentstandorte in Deutschland. Für Investoren bedeutet das: Wer in Berliner Wohnimmobilien investiert, setzt auf reale Nachfrage.

Durch Regulierung entstehen keine neue Wohnungen

Politische Eingriffe prägen den Berliner Wohnungsmarkt seit Jahren. Verschärfungen im Mietrecht, neue Regulierungsvorschläge oder zusätzliche Pflichten für Eigentümer erhöhen die Unsicherheit und erschweren Investitionsentscheidungen. Neue Wohnungen entstehen dadurch nicht. Regulierung schafft kein zusätzliches Angebot und ersetzt keinen fehlenden Neubau.
Für Investoren sind diese Risiken trotzdem kein neuer Befund. Sie kennen die regulatorischen Rahmenbedingungen und kalkulieren sie längst ein. Das beeinflusst Preise, Renditeerwartungen und Ankaufsentscheidungen. Risikoaufschläge steigen, Projekte werden strenger geprüft und Kapital wird selektiver eingesetzt. Es verschwindet aber nicht aus dem Markt.

Internationale Investoren blicken nüchterner auf Berlin

Dass eingepreiste politische Risiken den Markt nicht automatisch unattraktiv machen, zeigt sich besonders im Verhalten internationaler Investoren. Während der Berliner Wohnungsmarkt in der deutschen Debatte häufig vor allem über Regulierung und politische Konflikte diskutiert wird, fällt der Blick aus dem Ausland meist deutlich nüchterner aus.
Viele internationale Anleger kennen regulierte Wohnungsmärkte aus Metropolen wie Paris, London oder New York



und bewerten Berlin deshalb stärker nach seinen Fundamentaldaten als nach der Lautstärke der politischen Debatte. Deshalb bleibt Berlin für viele internationale Investoren interessant. Regulierung ist aus ihrer Sicht schlicht ein Faktor, der in die Kalkulation einbezogen wird.
Regulierung erschwert Investitionen und belastet den Neubau. Sie verändert jedoch nicht das, was Berlin langfristig attraktiv macht: die Größe und Dynamik der Stadt, ihre Rolle als internationaler Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort sowie einen Wohnungsmarkt, in dem Wohnraum strukturell knapp bleibt. ◆

Unser Autor:

Jürgen Michael Schick ist CEO der Anfang der 1990er Jahre gegründeten Michael Schick Immobilien GmbH & Co. KG – ein führendes Investmentmaklerunternehmen für Wohn-/Geschäftshäuser, Wohnanlagen und Neubauprojektentwicklungen in Berlin und in 75 Städten bundesweit.

www.schick-immobilien.de

Thema 5:

Wohnungen: Reale Nachfrage trifft auf begrenztes Angebot



Foto: Unternehmen

Moritz Kraneis

Schlagzeilen greifen Trends auf. Das gilt auch für die Immobilienmärkte. Ihre Entwicklung folgt jedoch vor allem den Fundamentaldaten. Und diese zeigen in Deutschland eine klare Richtung: Der Wohnungsmarkt bleibt der strukturelle Kern des gesamten Immobiliensektors.

Während sich Aufmerksamkeit und Kapital regelmäßig neuen Themen zuwenden – von Life-Science-Immobilien über Rechenzentren bis hin zu anderen Spezialsegmenten, verstärkt sich parallel eine strukturelle Entwicklung. Die Lücke zwischen dem Bedarf an Wohnraum und der tatsächlichen Bautätigkeit wächst weiter.

Diese Entwicklung ist kein kurzfristiger Zyklus. Sie ist das Ergebnis mehrerer Faktoren, die sich gegenseitig verstärken: eine schwache Neubautätigkeit, steigende Baukosten, demografische Veränderungen und Lebensgewohnheiten, die zu einer kontinuierlich steigenden Wohnfläche pro Kopf führen.

Neubau deckt den steigenden Bedarf nicht

Die aktuellen Zahlen zeigen, wie groß die Diskrepanz inzwischen ist. Im Jahr 2024 wurden in Deutschland rund 252.000 Wohnungen fertiggestellt, rund 14,4 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Damit ist die Bautätigkeit erstmals seit mehreren Jahren wieder deutlich gesunken. Gleichzeitig bleibt die Pipeline schwach. Zwar haben sich die Baugenehmigungen zuletzt leicht stabilisiert, doch bewegen sie sich weiterhin auf einem Niveau, das deutlich unter den Bedarfsprognosen liegt. Studien gehen davon aus, dass Deutschland jährlich mehr als 320.000 neue Wohnungen benötigen würde, um Bevölkerungsentwicklung, Zuwanderung und veränderte Haushaltsstrukturen abzubilden.



Foto: Fotolia

Nachfrage außerhalb von Metropolen

In der öffentlichen Diskussion wird Wohnraummangel häufig vor allem mit den großen Metropolen verbunden. Doch die Nachfrage nach Wohnraum hat sich längst stärker in die Breite des Landes verlagert. Viele Mittelstädte und regionale Zentren profitieren von strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt, von zunehmender Mobilität sowie von einer weiterhin hohen Zuwanderung. Gleichzeitig bleibt die Neubautätigkeit in diesen Regionen häufig noch stärker hinter der Nachfrage zurück als in den großen Städten.

Diese Entwicklung führt dazu, dass Wohnungsmarkttrends heute stärker regional differenziert betrachtet werden müssen. Märkte außerhalb der klassischen Top-Standorte weisen häufig stabilere Nachfragestrukturen auf, weil sie weniger stark von kurzfristigen Kapitalströmen beeinflusst werden und stärker von realwirtschaftlichen Faktoren getragen sind.

Stabilität entsteht aus realer Nachfrage

Der deutsche Immobilienmarkt wird auch in den kommenden Jahren vor allem dort Stabilität zeigen, wo reale Nachfrage auf ein begrenztes Angebot trifft. Denn langfristig folgt auch dieser Markt einer einfachen Logik: Nicht die in Schlagzeilen transportierten Trends bestimmen seine Entwicklung, sondern die fundamental intakte grundlegende Nachfrage nach Wohnraum. ◆

Unser Autor:

Moritz Kraneis ist Geschäftsführer der Deutsche Zinshaus Gesellschaft mbH, Frankfurt am Man, eines inhabergeführten mittelständischen Wohnungsunternehmen. Seit Gründung im Jahr 2010 agiert das Unternehmen als langfristig orientierter Bestandshalter in Wohnimmobilien und hat mehr als 500 Millionen Euro Transaktionsvolumen in der Unternehmensgruppe realisiert.

www.deutsche-zinshaus.net



Thema 6:

Standorte außerhalb der Metropolen

Die Wohnungsknappheit bleibt eine der zentralen gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit. Doch die Diskussion greift zu kurz, wenn sie sich allein auf Metropolen konzentriert. Entscheidend ist die Frage: Wo lässt sich Wohnungsbau heute noch verlässlich realisieren?

Angesichts begrenzter Flächen, steigender Baulandpreise und Herstellungskosten rücken Standorte außerhalb der Großstädte stärker in den Fokus von privaten Käufern und in der Konsequenz auch von Investoren sowie letztlich von Projektentwicklern – nicht als Ausweichlösung, sondern als Teil einer strukturellen Neuausrichtung des Wohnungsbaus. Selbst stark nachgefragte Umlandkommunen bieten häufig strukturelle Kostenvorteile.

Umsetzbare Quartierslogik ist wichtiger Faktor

Aus unserer Entwicklungspraxis zeigt sich: Ausschlaggebend ist nicht allein die Nähe zur Metropole, sondern die Kombination aus verlässlicher Nachfrage, kommunaler Offenheit und einer umsetzbaren Quartierslogik. Unverändert bleibt: Wohnungsbau funktioniert, wo Standorte, Projektkonzepte und kommunale Zusammenarbeit zusammenpassen. Und genau daran bemisst sich Investierbarkeit.
Gerade in einem volatilen Marktumfeld ist die verlässliche Umsetzungskompetenz für Investoren und Kommunen entscheidend. Das spiegelt sich im Wohninvestmentmarkt wider. Laut JLL entfielen 2025 nur 39 Prozent des Transaktionsvolumens auf die sieben größten deutschen Städte – deutlich weniger als der Durchschnitt von rund 55 Prozent 2020 bis 2024. Ein klares Signal dafür, dass Investoren ihre Investmentaktivitäten neu kalibrieren.

Hybrides Arbeiten erhöht Flexibilität beim Wohnen

Die Nachfrage nach Wohnraum außerhalb der Metropolen ist nicht allein preisgetrieben und kein kurzfristiger Trend. Hybrides Arbeiten erhöht die wohnräumliche Flexibilität vieler Haushalte. Gefragt ist bezahlbarer Wohnraum mit funktionierender Infrastruktur und hoher Lebensqualität. Projekte sind nur dann erfolgreich, wenn sie auch diese veränderten Bedürfnisse der Haushalte berücksichtigen.
Besonders profitieren davon Städte und Gemeinden im erweiterten Einzugsbereich wirtschaftsstarker Zentren. Maßgeblich ist die Anbindung über Bahnverbindungen oder gut ausgebaute Pendlerachsen. Orte wie Biesenthal, Müllrose und Zossen in Brandenburg, Bergkamen, Hattingen und Recklinghausen im Ruhrgebiet oder Machern und Störmthal in Sachsen zum Beispiel liegen in erreichbarer Distanz zu dynamischen Wirtschaftsregionen.



Rico Kallies

Foto: Unternehmen

Erfolgreiche Projektentwicklung duch kommunale Mitgestaltung

Gerade solche Umlandstandorte bieten häufig Raum für zusammenhängende Wohnquartiere mit verschiedenen Wohnformen, ansprechenden Freiräumen und einer auf den Wohnalltag optimierten Infrastruktur. Erfolgreiche Projekte entstehen dort, wo Kommunen Wohnungsbau nicht nur zulassen, sondern aktiv mitgestalten – etwa durch klare Planungsziele, ausgewogene Dichten und verlässliche Verfahren.
Integrierte Entwicklungsstrategien reduzieren Komplexität und schaffen die Planungs- und Umsetzungssicherheit, die auch in der aktuellen Marktphase von großer Bedeutung ist. Wer Standort, Projektkonzept und Umsetzung zusammen denkt, schafft nicht nur neuen Wohnraum, sondern langfristig investierbare Strukturen. ◆

Unser Autor:

Rico Kallies ist Geschäftsführer der Bonava Deutschland GmbH, Fürstenwalde. Der Entwickler von Wohnimmobilien ist 2016 aus dem skandinavischen Bau-und Immobilienkonzern NCC entstanden und heute bundesweit tätig.
www.bonava.de

Thema 7:

Warum nicht nur Großstädte auf dem Wohnungsmarkt überzeugen

Seit Jahren richtet sich der Blick vieler Investoren vor allem auf die großen Metropolen. Berlin, München und Hamburg dominieren die Diskussion, wenn es um Wohnimmobilieninvestments geht. Dabei zeigt der Markt zunehmend ein anderes Bild: Die interessantesten Rendite-Risiko-Profile entstehen häufig nicht dort, wo die größten Städte liegen.

Tatsächlich zeigen Städte der zweiten und dritten Reihe eine bemerkenswerte Perspektive. Märkte wie Landshut, Bamberg oder auch Viersen tauchen zurecht im oberen des aktuellen Rendite-Risiko-Rankings von Lübke Kelber auf. In der jüngst veröffentlichten zwölften Ausgabe liegen Bamberg und Landshut beispielsweise auf den Plätzen acht und neun der attraktivsten Wohninvestmentstandorte Deutschlands.



Mark Holz

Foto: Unternehmen

Die Gründe dafür sind vielschichtig. Während die großen A-Städte mit sehr hoher Marktattraktivität punkten, sind die positiven Aspekte längst eingepreist. Kaufpreise und Faktoren liegen auf entsprechend hohem Niveau – mitunter sogar sehr hohem Niveau. Städte der zweiten und dritten Reihe bieten dagegen häufig eine Kombination aus stabiler Nachfrage, moderaten Einstiegspreisen und damit einem attraktiveren Verhältnis zwischen Risiko und Rendite.

Nebenzentren outperformen Metropolen

Dass diese Märkte regelmäßig outperformen, zeigt auch die Renditebetrachtung. In vielen Städten liegen die er-



warteten Eigenkapitalrenditen weiterhin oberhalb der risikoadjustierten Fair-Value-Rendite. Im Durchschnitt ergibt sich sogar eine leichte Überperformance gegenüber dem Marktbenchmark.

Hinzu kommt ein struktureller Trend auf der Nachfrageseite. Die steigenden Wohnkosten in den Metropolen haben die Leistbarkeit vieler Haushalte deutlich verschlechtert. In der Folge verlagern sich Wanderungsbewegungen zunehmend in Märkte mit günstigeren Wohnkosten und gleichzeitig hoher Lebensqualität. Häufig sind es genau jene Städte der zweiten und dritten Reihe, die davon profitieren.

Der deutsche Immobilienmarkt ist polyzentrisch organisiert. Wirtschaftliche Dynamik verteilt sich auf zahlreiche regionale Zentren mit Universitäten, einem starken Mittelstand und stabilen Arbeitsmärkten. Für Investoren bedeutet das, dass sich auch jenseits der bekannten Metropolen sehr attraktive Märkte finden lassen.

Eine besondere Rolle nimmt Leipzig ein

Die Stadt verbindet Eigenschaften beider Welten. Einerseits weist Leipzig eine sehr hohe Marktattraktivität auf und führt im aktuellen Ranking erneut die Liste der untersuchten Wohnmärkte an. Gleichzeitig bleibt die Renditeperspektive im Vergleich zu vielen klassischen Metropolen weiterhin attraktiv.

Leipzig zeigt damit exemplarisch, dass Marktgröße allein nicht über Investmentqualität entscheidet. Entscheidend ist vielmehr, ob Wachstum, Nachfrage und Preisniveau in einem ausgewogenen Verhältnis stehen.

Die Hidden Champions des Wohninvestmentmarkts sind deshalb keine wirklichen Geheimtipps mehr. Man muss nur bereit sein, genauer hinzuschauen. ◆

Unser Autor:

Mark Holz ist Head of Strategy and Research bei der Lübke Kelber-Gruppe. Mit über 90 Experten an sechs Standorten in Deutschland und einem jährlichen Transaktionsvolumen von bis zu einer Milliarde Euro hat die Lübke Kelber AG, Frankfurt am Main, einem klaren Fokus auf institutionelle sowie mittelständische Investoren.

www.luebke-kelber-ag.de

Thema 8:

Investmentchancen im europäischen Wohnungsmarkt

Der europäische Wohnungsmarkt ist alles andere als ein einheitlicher Investmentraum. Nachfrage, Angebotsstrukturen und regulatorische Rahmenbedingungen unterscheiden sich von Land zu Land erheblich.

Gerade diese Vielfalt eröffnet Investoren Möglichkeiten zur Diversifikation – geografisch und innerhalb der Assetklasse. Die damit verbundene Komplexität verlangt jedoch ein präzises Verständnis der jeweiligen Märkte.

Wohnraummangel durch Bevölkerungswachstum

Wohnimmobilien gehören weiterhin zu den stabilsten Segmenten der europäischen Immobilienmärkte. Laut CBRE lag das Transaktionsvolumen 2025 bei rund 53 Milliarden Euro und damit neun Prozent über dem Vorjahr. Die Nachfrage nach Wohnraum wird langfristig durch strukturelle Faktoren getragen.
In vielen europäischen Städten wächst die Bevölkerung, während gleichzeitig zu wenig neuer Wohnraum entsteht. Hohe Baukosten, strengere Regulierungen und Finanzierungshürden bremsen den Neubau zusätzlich. Die Angebotslücke, vor allem im Bereich bezahlbaren Wohnraums, wird daher auch in den kommenden Jahren bestehen bleiben.

Neue Nutzungsformen prägen die Wohnungsmärkte

Gleichzeitig verändert sich die Struktur der Nachfrage. Demografischer Wandel, Urbanisierung, kleinere Haushalte und veränderte Lebensstile führen dazu, dass sich der Wohnungsmarkt differenziert. Neben klassischen Mietwohnungen gewinnen spezialisierte Segmente an Bedeutung, etwa Studierendenwohnheime, Co-Living oder seniorengerechte Wohnformen.
Für Investoren erweitert sich das Spektrum innerhalb der Assetklasse. Unterschiedliche Nutzungsmodelle eröffnen neue Möglichkeiten, Portfolios breiter aufzustellen und verschiedene Cashflow-Strukturen zu kombinieren.

Fragmentierte Märkte bieten unterschiedliche Investitionschancen

Gleichzeitig diskutieren viele Länder über Strategien für mehr bezahlbaren Wohnraum. Die konkreten Rahmenbedingungen für Investitionen unterscheiden sich jedoch deutlich. Attraktive Potenziale bieten etwa Spanien, Irland und Großbritannien.



Professor Dr. Marcus Cieleback

Foto: Unternehmen

In **Spanien** verschärft sich der Wohnungsmangel in vielen Metropolregionen. Vor allem fehlt es an leistbarem Wohnraum. Öffentliche Programme und Partnerschaften mit privaten Investoren sollen zusätzlichen Wohnraum schaffen.

In **Irland** kamen zwischen 2015 und 2023 fast vier neue Einwohner auf jede neu gebaute Wohnung. Staatlich unterstützte Modelle wie Cost-Rental-Programme sollen dazu beitragen, den Wohnungsbau auszuweiten und stabile Rahmenbedingungen für Investitionen zu schaffen.

Auch **Großbritannien** ist von chronischem Wohnungsmangel geprägt. Neben Sozialwohnungen wächst der Bedarf an studentischem Wohnraum. Rund 400.000 Studierende konkurrieren um nur 100.000 Plätze in zweckgebundenen Wohnheimen. Gleichzeitig verschärft sich die Lage für Young Professionals, vor allem in London. Die Politik reagiert mit Förderprogrammen, stabileren Mietregimen und einer stärkeren Einbindung privater Investoren, um zusätzliche Kapazitäten zu schaffen und systemrelevante Berufsgruppen besser zu versorgen. ◆

Unser Autor:

Professor Dr. Marcus Cieleback hat eine Professur Immobilienmanagement, Fachbereich Wirtschaft, an der FH Westküste in Heide und ist Chief Urban Economist der Patrizia SE, Augsburg. Patrizia SE bietet Investitionsmöglichkeiten für institutionelle, semi-professionelle und private Anleger mit Fokus auf Immobilien und Infrastruktur und managt derzeit ein verwaltetes Vermögen von etwa 55 Milliarden Euro (AUM).

www.patrizia.ag



Thema 9:

Irlands Wohnungsmarkt: Chancen für Investoren



Luca Gudewill

Foto: Unternehmen

Irland zählt seit Jahren zu den dynamischsten Volkswirtschaften Europas. Beschäftigung, Bevölkerung und wirtschaftliche Aktivität wachsen kontinuierlich und schaffen ein Umfeld, das Wohnimmobilieninvestments zunehmend attraktiv macht. Besonders der strukturelle Nachfrageüberhang nach Wohnraum eröffnet langfristig interessante Perspektiven.

Ein zentraler Treiber dieser Entwicklung ist der Arbeitsmarkt. Mit rund 2,83 Millionen Beschäftigten Ende 2025 erreichte die Erwerbstätigkeit ein historisch hohes Niveau. Trotz globaler Unsicherheiten wird bis 2027 ein jährliches Beschäftigtenwachstum von rund zwei Prozent erwartet.

Bevölkerungswachstum stärkt Wohnraumnachfrage

Parallel dazu verzeichnet Irland die höchste Zunahme der Bevölkerungszahl in Europa, bis 2035 jährlich um rund 0,6 Prozent. Nettozuwanderung und eine junge Bevölkerungsstruktur lassen vor allem urbane Regionen weiter wachsen und sichern eine dauerhaft hohe Wohnraumnachfrage.
Das Angebot konnte mit dieser Dynamik bislang nicht Schritt halten. Der Nachholbedarf im Wohnungsbau ist entsprechend groß, auch wenn die Bautätigkeit inzwischen ausgeweitet wird. Laut der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young (EY) dürfte Irland zwischen 2024 und 2027 europaweit die höchste Fertigstellungsquote neuer Wohnungen pro 1.000 Einwohner erreichen. Dennoch bleibt die Angebotslücke auch in den kommenden Jahren ein struktureller Faktor, der den Wohnimmobilienmarkt stützt.

Vielversprechend: Standort Dublin

Besonders vielversprechend ist die Entwicklung in Dublin. Die Hauptstadt vereint eine stabile Wirtschaft, eine junge internationale Bevölkerung und einen strukturell unterversorgten Wohnungsmarkt. Damit zählt sie zu den interessantesten Standorten für Wohnimmobilieninvestments in Europa.

Mietrechtsreform verbessert Investitionsbedingungen

Auch politisch werden die Rahmenbedingungen investorenfreundlicher gestaltet. Die Regierung setzt verstärkt auf regulatorische Maßnahmen, um institutionelles und privates Kapital für den Wohnungsbau zu mobilisieren.
Eine zentrale Rolle spielt die jüngste Mietrechtsreform, die ab März 2026 landesweit gilt: Die Rent Pressure Zones (RPZs) werden landesweit ausgeweitet. Für bestehende Mietverhältnisse bleibt die Mietobergrenze beim niedrigeren Wert von zwei Prozent oder der Inflation laut Verbraucherpreisindex (CPI).

Erleichterungen ab März 2026

Bei neuen Mietverhältnissen ab dem 1. März 2026 kann die Miete auf Marktniveau angepasst werden. Neubauwohnungen, für die ab dem 10. Juni 2025 eine Baubeginnanzeige eingereicht wurde, sind von der Zwei-Prozent-Mietpreisbremse ausgenommen und unterliegen stattdessen der Anpassung nach dem Verbraucherpreisindex.
Ziel der Reformen ist es, den Wohnungsneubau zu stärken und zusätzliche Investitionen anzustoßen. Gleichzeitig erhöhen sie die Planungssicherheit für Investoren und verbessern die Renditeperspektiven – insbesondere im Neubausegment.

Fazit

Irland verbindet dynamisches Wirtschaftswachstum mit strukturell hoher Wohnraumnachfrage und zunehmend investorenfreundlichen Rahmenbedingungen. Für langfristig orientierte Investoren bleibt der Markt damit einer der attraktivsten in Europa. ◆

Unser Autor:

Luca Gudewill ist Director of Research & Investment Strategy bei der Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement, München. Die Real I.S. Gruppe ist mit rund zwölf Milliarden Euro under Management der auf Immobilien Investments spezialisierte Fondsdienstleister der BayernLB.

www.realisag.de



Bild: Wohnquartier KLEYERS im Frankfurter Gallusviertel. Copyright: Swiss Life Asset Managers



Thema 10:

Lage und Management entscheiden alles



Foto: Unternehmen

Dieter Lahner

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt hat eine merkwürdige Phase hinter sich: Preisboom, Zinsschock, Korrektur – und jetzt? Jetzt zeigt sich, was übrig bleibt, wenn die Euphorie verflogen ist. Und was übrigbleibt, ist im Kern stabiler als viele erwartet hatten.

Nach Berechnungen des Pestel-Instituts, Forschungsinstitut und Dienstleister für Kommunen, Unternehmen und Verbände, fehlen bundesweit aktuell rund 1,4 Millionen Wohnungen. 2025 wurden lediglich rund 252.000 neue Einheiten fertiggestellt – weit unter dem politischen Ziel von 400.000. Die Baugenehmigungen lagen mit gut 215.000 Einheiten auf dem niedrigsten Stand seit 2010. Das strukturelle Angebotsdefizit löst sich nicht von selbst. Der Verband deutscher Pfandbriefbanken meldet für das vierte Quartal 2025 ein Plus von 3,5 Prozent bei Neuvertragsmieten in Mehrfamilienhäusern – und erwartet für 2026 weitere Preiszuwächse.
Was bedeutet das konkret? Nicht jede Lage profitiert gleich – und genau hier wird die eigentliche Entscheidung gefällt.

Ländliche Immobilien sind anspruchsvolle Immobilien

Rein ländliche Lagen wirken auf den ersten Blick verlockend: niedrige Einstiegspreise, hohe Bruttomietrendite auf dem Papier. Aber was hilft die beste Eingangsrendite, wenn die Wohnung zwei Monate leer steht, weil Zuzug schlicht ausbleibt? Und was passiert beim Wiederverkauf, wenn die Käufernachfrage strukturell begrenzt ist? Ländliche Objekte sind keine schlechten Immobilien – sie sind anspruchsvolle Immobilien. Für Manager, die jeden Teilmarkt sehr genau kennen.

B- und C-Städte erholen sich schneller

Tatsächlich erholen sich B- und C-Städte derzeit schneller als die klassischen Top-7-Ballungszentren. Leipzig, Dresden und Nürnberg bieten Kapitalanlegern ein bis zwei Prozentpunkte mehr Rendite als überhitzte A-Lagen – bei gleichzeitig funktionierenden Arbeitsmärkten, Hochschulen und nachhaltiger Mieternachfrage. In Nürnberg stiegen die Angebotsmieten für Wohnungen von 10,52 Euro je Quadratmeter im zweiten Quartal 2023 auf 11,73 Euro im vierten Quartal 2025 – ein kontinuierlicher Trend, kein Ausreißer. In Dresden liegt die durchschnittliche Kaltmiete im ersten Quartal 2026 bei 9,55 Euro – ein Anstieg von knapp fünf Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Objekt- und Lage-verständnis erforderlich

Der Markt sortiert gerade sehr verlässlich aus. Energetischer Zustand, Vermietbarkeit, Mikrolage, Instandhaltungsrücklagen – das sind keine Detailfragen mehr. Das ist die eigentliche Substanz einer Investition. Wer ohne tiefes Objekt- und Lageverständnis agiert, merkt das spätestens jetzt.
Bei WIDe verwalten wir Bestände überwiegend selbst. Wir sitzen in der Region, kennen die Objekte, die Mieter und die Märkte. Das ist kein Marketingversprechen – es ist der Unterschied zwischen Rendite auf dem Papier und Rendite auf dem Konto.
Für Vermittler, die ihren Kunden heute Orientierung geben wollen: Die Talsohle ist durchschritten, das Zinsumfeld hat sich stabilisiert, die Kaufkraft der privaten Haushalte verbessert sich. Wer jetzt zögert, dreht sich in zwei Jahren um und wundert sich. Entscheidend ist dabei nicht allein die Assetklasse – entscheidend ist das Team dahinter. Urbane Lagen mit nachhaltiger Nachfrage, betreut von Menschen, die wissen, was sie tun. Das ist das Argument, das wirklich trägt. ◆

Unser Autor:

Dieter Lahner ist Gesellschafter und Geschäftsführer der WIDe Gruppe, Ebermannstadt. Die seit 2010 bestehende WIDe Gruppe hat unter seiner Leitung sieben eigene Fonds mit Fokus auf Wohnimmobilien aufgelegt.

www.wide-kvg.de

Thema 11:

Der Standort bleibt für Investoren entscheidend

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt hat nach der Zinswende ab dem Jahr 2022 eine deutliche Korrektur erfahren. Für langfristig orientierte Investoren bestätigt sich: Wohnimmobilien bleiben eine robuste Anlageklasse – der Schlüssel ist jedoch eine noch selektivere Standortstrategie.



Foto: Unternehmen

Hans-Henning Brand

Der stärkste Treiber des Marktes bleibt das Angebotsdefizit. 2023 wurden nur 260.100 neue Wohnungen genehmigt – rund 27 Prozent weniger als im Vorjahr („Colliers Residential Market Report 2024/2025"). Steigende Baukosten, hohe Finanzierungskosten und regulatorische Anforderungen bremsen den Neubau zusätzlich. Gleichzeitig wird hingegen laut aktuellen Marktstudien die Zahl der Haushalte in den 50 größten deutschen Städten bis 2035 um rund 413.000 steigen.

Die Folge ist ein anhaltender Druck auf die Mietmärkte. Marktanalysen internationaler Immobilienberater zeigen, dass die Mieten in deutschen Top-Städten 2025 im Vergleich zum Vorjahr um rund acht Prozent gestiegen sind. Bemerkenswert ist ferner, dass viele B Städte im selben Zeitraum ähnliche Mietzuwächse verzeichneten.

Kaufpreise für Wohnimmobilien steigen

Während Mieten steigen, stabilisieren sich auch die Kaufpreise wieder. Nach der Marktkorrektur infolge der Zinswende lagen die Preise für Wohnimmobilien 2025 wieder rund drei Prozent über dem Vorjahresniveau. Damit kehren zunehmend Investoren in den Markt zurück – allerdings mit Fokus auf Core-Wohnen und einer deutlich differenzierteren Pers-



pektive auf Standorte. In den großen deutschen Metropolen bleibt Wohnraum knapp. Wirtschaftliche Dynamik, internationale Zuwanderung und begrenzte Neubauflächen sorgen für dauerhaft hohe Nachfrage. Gleichzeitig sind die Einstiegspreise hoch und regulatorische Eingriffe nehmen zu. Für Investoren bedeutet das stabile Märkte – aber häufig auch begrenzte Ankaufsrenditen.

B-Städte gewinnen an Bedeutung

Aus Sicht von Paribus gewinnen deshalb wachstumsstarke B-Städte und regionale Wirtschaftszentren zunehmend an Bedeutung. Faktoren wie Homeoffice, steigende Wohnkosten in den Top-Städten und eine bessere Verkehrsanbindung führen dazu, dass immer mehr Haushalte alternative Wohnstandorte, außerhalb der Metropolen, in Betracht ziehen.

Gerade in diesen Märkten lassen sich häufig attraktive Rendite-Risiko-Profile realisieren – vorausgesetzt, Standortqualität, Infrastruktur und wirtschaftliche Perspektiven stimmen. Eine sorgfältige Analyse regionaler Entwicklungen wird damit zum entscheidenden Erfolgsfaktor für Immobilieninvestitionen. Denn der deutsche Wohnimmobilienmarkt entwickelt sich zunehmend heterogen. Während einige Regionen stark wachsen, stehen andere vor strukturellen Herausforderungen.

Wohnimmobilien bleiben eine stabile Anlageklasse

Für Investoren bedeutet das: Wohnimmobilien bleiben eine stabile Anlageklasse. Doch je heterogener der Markt, desto entscheidender wird die Standortqualität – von Demografie über Wirtschaftskraft bis Infrastruktur. Nicht der Gesamtmarkt allein, sondern vor allem der Einzelstandort entscheidet über die Performance. Aus Sicht von Paribus liegt genau hier der Schlüssel für nachhaltige, selektiv ausgesteuerte Investmentstrategien im deutschen Wohn-immobilienmarkt. ◆

Unser Autor:

Hans-Henning Brand ist Geschäftsführer der Paribus Holding GmbH & Co. KG, Hamburg. Paribus ist ein inhabergeführtes Finanz- und Investmentunternehmen. Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen und hat seit Gründung gemeinsam mit professionellen, semi-professionellen und privaten Investoren ein Investitionsvolumen von rund acht Milliarden Euro realisiert.

https://www.paribus.de

Thema 12:

„Placemaking“ – Wie Standorte entwickelt werden

Lage gilt in der Immobilienwirtschaft traditionell als entscheidender Faktor. Doch diese Annahme beginnt zu bröckeln. Die Zukunft erfolgreicher Projektentwicklung hängt nicht nur von der Wahl der richtigen Adresse ab. Es geht um die Fähigkeit, Orte aktiv zu gestalten.

Über Jahrzehnte hinweg orientierte sich der Wohnimmobilienmarkt an klassischen ABC-Lagen. Investitionen konzentrierten sich auf etablierte Zentren mit hoher Nachfrage. Dieses Modell stößt zunehmend an seine Grenzen. Steigende Grundstückspreise, begrenzte Flächen und überlastete Infrastrukturen erschweren neue Entwicklungen in den Metropolen. Dadurch entstehen außerhalb der großen Städte Räume mit hohem Potenzial, denen es jedoch häufig an der notwendigen wirtschaftlichen und sozialen Infrastruktur mangelt.

Wachsende Bedeutung von „Placemaking“

Hier setzt Placemaking an: Es betrachtet Quartiere als Zusammenspiel aus Wohnen, Arbeiten, Versorgung, Freizeit und sozialer Infrastruktur. Erst wenn all diese Elemente zusammen gedacht werden, entsteht ein Standort mit echter Aufenthaltsqualität und eine langfristig tragfähige Investition.
Heutige Rahmenbedingungen, wie Homeoffice oder die Zunahme von Single-Haushalten, verändern die Kriterien, nach denen Menschen ihren Wohn- und Arbeitsort auswählen. Dabei wird Lebensqualität zum zentralen Faktor.

Suburbane Lagen profitieren vom Placemaking

Gerade im Spannungsfeld zwischen Metropolen und ihrem Umland ergeben sich neue Chancen für Projektentwickler und Investoren. In vielen suburbanen Lagen sind die Grundstückspreise und Entwicklungskosten deutlich niedriger als in den Zentren. Zugleich sind viele Erwerbstätige bereit, Pendelzeiten von bis zu einer Stunde in Kauf zu nehmen, sofern der Wohn- und Lebensort entsprechende Qualitäten bietet.

Genau darin liegt der wirtschaftliche Hebel von Placemaking. Durch Nutzungsmischung und gemeinschaftliche Infra-struktur können die Attraktivität und die Nachfrage eines Standorts erheblich gesteigert werden. Für Investoren ergibt sich ein zusätzlicher Werttreiber: Quartiere werden als integrierte Immobilienökosysteme mit mehreren Einnahmequellen und nicht als Ansammlung einzelner Gebäude entwickelt.



Foto: Unternehmen

Jana Mrowetz

Flächen lassen sich effizienter nutzen, wenn Arbeits-, Gäste- oder Gemeinschaftsbereiche über Co-Working-, Hospitality- oder Shared-Services-Konzepte organisiert werden. Ergänzend entstehen durch Mobilitätsangebote, Fitness- und Wellnessbereiche, Energie- oder Serviceinfrastrukturen zusätzliche Erlösquellen.

Placemaking wird zum Perspektivwechsel

Placemaking wirkt sich dabei auf die Wirtschaftlichkeit und die Risikostruktur eines Projekts aus. Eine hohe Alltagsqualität erhöht die Attraktivität eines Standorts und verbessert langfristig die Vermietbarkeit, Wertstabilität und die Exit-Perspektiven.

Für die Immobilienwirtschaft bedeutet das einen grundlegenden Perspektivwechsel. Der wirtschaftliche Erfolg von Projektentwicklungen wird künftig nicht durch die Verdichtung bestehender Innenstadtlagen bestimmt. Lage ist gestaltbar. Darin liegt die vielleicht größte unternehmerische Chance für die Immobilienwirtschaft der kommenden Jahrzehnte. ◆

Unser Autor:

Dipl.-Ing. Jana Mrowetz ist Unternehmerin und Immobilienentwicklerin. Sie ist Gründerin und CEO der GIBE Real Estate GmbH sowie Gründerin der Urban Cell GmbH, einer Plattform für die Entwicklung modularer, nachhaltiger Quartiere und Hospitality-Konzepte. Ihr Fokus liegt auf der Entwicklung neuer Lebens- und Arbeitsorte, die wirtschaftliche Tragfähigkeit mit sozialer und ökologischer Qualität verbinden.

www.global-ibe.com



Thema 13:

Objektqualität steht im Mittelpunkt



Björn Dahler

Foto: Unternehmen

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt befindet sich in einer Phase der Neujustierung. Nach Jahren dynamischer Preissteigerungen haben steigende Finanzierungskosten, eine schwächere Konjunktur und geopolitische Unsicherheiten die Kaufbereitschaft vieler Marktteilnehmer gedämpft.
Auch wohlhabende Käufer sind heute preissensibler als noch vor wenigen Jahren. Aktuelle Zahlen zeigen, wie sich diese Entwicklung im Premiumsegment niederschlägt.

Der Premiummarkt wird zum Käufermarkt

Unsere Analyse der ImmoScout24-Daten zum vierten Quartal 2025 zeigt: In den sieben größten deutschen Städten ist das Angebot an hochwertigen Wohnungen und Häusern deutlich gestiegen (einzige Ausnahme: Düsseldorf, wo das Angebot an Premiumhäusern im Vergleich zum Vorjahresquartal um fünf Prozent geschrumpft ist). Parallel dazu ging die Nachfrage zurück, weswegen auch die Angebotspreise unter Druck geraten. Der Markt entwickelt sich damit zunehmend zu einem Käufermarkt. Gleichzeitig nähern sich die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern wieder an – ein Grund dafür, dass viele Luxusimmobilien heute schneller einen Käufer finden als noch vor einiger Zeit.

Entscheidend: Lage, Architektur und Ausstattung

In einer solchen Marktphase rückt die Qualität einzelner Objekte stärker in den Mittelpunkt. Entscheidend sind vor allem Lage, Architektur und Ausstattung – zentrale Faktoren für den Immobilienwert. Gleichzeitig achten Käufer verstärkt auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz.
Für Kapitalanleger bedeutet das: Nicht mehr allein die Marktdynamik entscheidet über den Erfolg einer Immobilienanlage, sondern zunehmend die Qualität des einzelnen Objekts.

Deutliche Preisunterschiede im Premiummarkt

Zugleich verändert sich der Blick auf Immobilien als Anlageklasse. In Zeiten volatiler Kapitalmärkte gewinnt die Kombination aus Sachwert, Nutzbarkeit und begrenzter Verfügbarkeit wieder an Bedeutung. Premiumimmobilien erfüllen diese Kriterien in besonderer Weise.
Dabei unterscheiden sich die Preisniveaus innerhalb Deutschlands deutlich. In München liegt der durchschnittliche Quadratmeterpreis im Premiumsegment – definiert als die teuersten zehn Prozent des Marktes – bei etwas über 14.000 Euro. In Stuttgart beträgt er mit rund 7.200 Euro pro Quadratmeter nur etwa die Hälfte.

Toplagen bleiben entscheidend

Auch der Premiummarkt bleibt von konjunkturellen Einflüssen geprägt. Er reagiert sensibel auf Zinsentwicklungen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, auch Transaktionsvolumen können schwanken. Gleichzeitig zeigen Marktanalysen, dass sich hochwertige Wohnlagen über lange Zyklen hinweg häufig als besonders wertstabil erweisen.
Für Investoren und Vermögensverwalter ergibt sich daraus eine klare Schlussfolgerung: Wer Wohnimmobilien strategisch betrachtet, sollte nicht nur auf Renditekennzahlen achten, sondern auch Standortqualität und Angebotsstruktur berücksichtigen. Gerade im Premiumsegment ist die Lage für die langfristige Wertentwicklung entscheidend.

Qualität setzt sich langfristig durch

Denn absolute Toplagen lassen sich kaum vermehren. Wer heute in eine Premiumimmobilie in einer solchen Lage investiert, setzt häufig auf langfristige Wertsteigerung. Ein Blick auf die Preise von Immobilien mit Alsterblick in Hamburg seit den 1990er-Jahren zeigt eindrucksvoll, wie stark sich solche Lagen über die Zeit entwickelt haben.
In einem differenzierten Wohnungsmarkt bleibt daher eine alte Immobilienweisheit aktuell: Qualität setzt sich langfristig durch. ◆

Unser Autor:

Björn Dahler ist Geschäftsführer der Dahler & Company GmbH, Hamburg. Das Unternehmen wird seit über 30 Jahren von Kirsten und Björn Dahler geführt und ist unter der Marke DAHLER auf die Vermittlung hochwertiger Wohnimmobilien in bevorzugten Lagen spezialisiert.

www.dahlercompany.com

Thema 14:

Investmentchancen durch seriellen und modularen Wohnungsbau



Thomas Wirtz

Foto: Unternehmen

Konventioneller Wohnbau kann die Renditeerwartungen institutioneller Investoren aktuell kaum noch erfüllen. Zu hoch sind Grundstückspreise und Baukosten, zu langwierig Genehmigungsprozesse und Bauphasen. Gleichzeitig steigt der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum weiter.

Wie können unter diesen Bedingungen wirtschaftlich tragfähige Wohnimmobilieninvestments entstehen? Serielles und modulares Bauen kann die Antwort sein. Dabei werden Gebäudeteile beziehungsweise komplette Raummodule industriell vorgefertigt und auf der Baustelle nur noch montiert. Bauprozesse werden standardisiert und deutlich effizienter gestaltet.
Gleichzeitig haben sich Architektur und Qualität solcher Gebäude in den vergangenen Jahren erheblich weiterentwickelt. Mit den Plattenbauten vergangener Jahrzehnte hat die heutige Serienfertigung kaum noch etwas gemein. Neue Technologien und Designs ermöglichen es, dass durch die industrielle Vorfertigung Immobilien nicht nur schnell, planungssicher und kostengünstig entstehen können, sondern die Gebäude auch optisch attraktiv sind.

Vorteile seriellen und modularen Bauens

Ein wesentlicher Vorteil des seriellen und modularen Bauens liegt in der Zeitersparnis. Die Bauteile können schnell und bereits während der Tiefbauarbeiten produziert werden. Dadurch verkürzen sich Projektlaufzeiten erheblich. Für Investoren ergeben sich geringere Finanzierungskosten in der Entwicklungsphase und frühere Einnahmen durch schnellere Vermietung.
Durch standardisierte Prozesse und Skaleneffekte berichten Entwickler von Baukosteneinsparungen zwischen zehn und 25 Prozent gegenüber konventionellen Bauverfahren.



Gleichzeitig reduziert die industrielle Fertigung witterungsbedingte Verzögerungen beim Bau und ermöglicht eine gleichbleibend hohe Bauqualität.

Material- und energieeffizientes Bauen
Neben wirtschaftlichen Faktoren spielt auch Nachhaltigkeit eine Rolle. Industriell gefertigte Gebäude entstehen materialeffizienter und sind leichter mit energieeffizienter Gebäudetechnik kombinierbar. Langfristig orientierte Investoren können sich auf diese Art junge Bestände mit stabilen Cashflows und geringem Sanierungsbedarf sichern.

Höhere Rendite als bei konventioneller Bauweise
Dass das Thema unter institutionellen Investoren zunehmend Beachtung findet, zeigt eine Umfrage der Industria Immobilien. Rund 45 Prozent der Befragten können sich vorstellen, in Fonds mit seriell oder modular errichteten Immobilien zu investieren. Mehr als die Hälfte erwartet sogar höhere Renditen als bei konventionellen Bauweisen. Die Umfrage stammt aus dem Frühjahr 2025, doch die Akzeptanz der Serienfertigung unter institutionellen Investoren dürfte sich seither noch erhöht haben.
Serielles und modulares Bauen wird zunehmend zu einem strategischen Thema für die Immobilienwirtschaft. Die industrielle Vorfertigung kann helfen, Wohnraum schneller, kalkulierbarer und wirtschaftlicher zu schaffen. Das eröffnet institutionellen Investoren neue Möglichkeiten, in einem herausfordernden Marktumfeld attraktive Wohninvestments zu realisieren. ◆

Unser Autor:

Thomas Wirtz (FRICS) ist Geschäftsführer der Industria Immobilien GmbH, Frankfurt. Industria ist Teil der Becken-Gruppe, eines inhabergeführten Hamburger Immobilien- und Investmentunternehmens. Aktuell verwaltet Industria rund 24.000 Wohneinheiten mit einem Volumen von mehr als 6,3 Milliarden Euro im deutschen Wohnungsmarkt.
www.industria-immobilien.de

Thema 15:

Core- und Value-Add-Strategien für Wohninvestments

Wohnimmobilien bleiben für institutionelle Investoren ein zentraler Anlageschwerpunkt. Trotz steigender Zinsen, höherer Baukosten und eingeschränkter Projektfinanzierung ist das Risikoprofil im Vergleich zu Gewerbeimmobilien gering. Leerstände sind selten, und Genehmigungs- sowie Fertigstellungszahlen liegen weiterhin deutlich hinter dem Bedarf zurück.



Foto: Unternehmen

Felix Meyen

Bei Investoren stehen weiterhin Core- und Core-plus-Strategien im Vordergrund, die sich auf Neubauten und Bestände mit nahezu Neubauqualität konzentrieren. Dabei handelt es sich um Wohngebäude, die nicht wesentlich älter als zehn bis fünfzehn Jahre sind und moderne technische und energetische Standards erfüllen.
Bei der Standortwahl werden neben den großen Metropolen ebenso Städte ab etwa 150.000 bis 200.000 Einwohnern stärker berücksichtigt. Auch das weitere Umfeld großer Städte gewinnt an Bedeutung, sofern die Gebiete funktional angebunden sind und eine stabile Mietnachfrage aufweisen. Der anhaltende Wohnungsmangel führt in Neubauprojekten in guten Lagen zu Spitzenmieten von mehr als 25 Euro pro Quadratmeter. Gleichzeitig spielt die Bezahlbarkeit eine größere Rolle, da hochpreisige Wohnungen längere Vermarktungszeiten aufweisen. Für Investoren ist daher die Analyse lokaler Rahmenbedingungen wie Demografie, Einkommensstrukturen und Nachfrageprofile zunehmend entscheidend.
Die Grundrissgestaltung beeinflusst den wirtschaftlichen Erfolg von Projekten erheblich. Effiziente Zwei- und Dreizimmerwohnungen stehen im Vordergrund, während große Einheiten mit hohen Quadratmeterzahlen schwerer vermietbar sind. Grundrissanpassungen können auch nach Projektstart erfolgen, sofern der Baufortschritt dies zulässt.
Neben Core-Investments gewinnen Strategien zur aktiven Wertsteigerung von Bestandsimmobilien an Bedeutung. In Deutschland sind viele Gebäude älter als zwanzig Jahre, sodass energetische Sanierungen und technische Modernisierungen erforderlich werden. Besonders ältere Objekte in etablierten Lagen eigenen sich, um saniert und anschließend wieder am Markt platziert zu werden. Solche „Manage-to-Green"-Ansätze reduzieren Energieverbräuche, bringen Bestände auf einen zeitgemäßen Standard und erschließen zusätzliche Wertpotenziale durch marktgerechte Anpassungen.
Auch Projektentwicklungen bieten Einstiegschancen. Zahlreiche Projekte mit Baurecht können wegen erschwerter Finanzierung nicht umgesetzt werden. Investoren bietet sich die Chance, hier frühzeitig einzusteigen, Grundstücke zu erwerben oder Projekte gemeinsam mit Entwicklern weiterzuführen. Baukosten, Bauzeiten, Managementaufwand und Vermietungsperspektiven sind zu berücksichtigen. Höhere Risiken eröffnen zugleich zusätzliche Renditechancen, weshalb solche Investments häufig für risikobereitere, internationale Kapitalgeber attraktiv sind.
Insgesamt bleibt der Wohninvestmentmarkt differenziert. Langfristig orientierte Strategien mit stabilen Erträgen stehen neben neuen Chancen durch Bestandsmodernisierung und Weiterentwicklung geplanter Projekte. Entscheidend ist eine sorgfältige Analyse der jeweiligen Standorte, Projekte und Nachfrageprofile, um die strukturelle Attraktivität der Wohnimmobilienanlage zu nutzen. ◆

Unser Autor:

Felix Meyen ist Geschäftsführer der HIH Invest Real Estate, Hamburg. Die HIH Invest Real Estate ist ein Investmentmanager für Immobilien in Deutschland und in Europa. Die HIH Invest ist an acht Standorten europaweit vertreten.
www.hih-invest.de



Foto: Rheinstraße Darmstadt, Copyright: MAG und DWS