

Pressemitteilung

Expo Real 2024 – Stimmen aus der Immobilienwirtschaft

München/Frankfurt 09.10.2024

Mit knapp 2.100 Ausstellern aus 36 Ländern unterstreicht die Expo Real auch in diesem Jahr ihre besondere Bedeutung für die Immobilienbranche.

Von uneingeschränktem Optimismus ist in der Immobilienbranche weiterhin wenig zu spüren. Dennoch zeichnet sich eine Aufhellung im Immobiliensektor ab, nicht zuletzt aufgrund der gesunkenen Leitzinsen. Unter den Marktteilnehmern steht nicht mehr das reine Überleben im Fokus, sondern ein realistischer Umgang mit der Krise. So dominiert beim Networking vor Ort vor allem ein sachlicher und rationaler Diskurs – verstärkt auch im internationalen Raum. Der fachliche Austausch steht damit eindeutig im Mittelpunkt der diesjährigen Expo.

Wir haben bei unseren Kunden ein Stimmungsbild zu diesem wichtigen europäischen Branchentreff eingeholt. Die Details finden Sie hier:

Investment- und Assetmanager / Finanzierer

Alexander Möll, Senior Managing Director, Hines Germany

„Ich habe das Gefühl, dass die Expo wieder ihr Image als Arbeitsmesse erfüllt und tatsächlich gearbeitet wird. Wie es scheint, überwiegt die Meinung, dass es sich lohnt, wieder stärker in die Pedale zu treten gegenüber der in den letzten Jahren herrschenden Auffassung abzuwarten. Es wird sich zeigen, ob die Conversion Rate diesem wiedererstarteten Arbeitswillen folgt.“

Andreas Freier, Geschäftsführer von GRR GARBE Retail

„Zusätzlich eingefügte Lounges, wie die Buddha Bar, boten vielen Teilnehmern bei dieser EXPO eine gute Verweilmöglichkeit, zeigten aber auch, dass einige Unternehmen der Vorjahre anscheinend dieses Jahr nicht oder mit weniger Fläche zu den Ausstellern zählten. Wenn gefühlt auch etwas weniger Andrang herrschte als in manchen Vorjahren, hatten wir viele wirklich gute Gespräche auf der Messe und im Gegensatz zur EXPO 2023 war in einigen dieser Gespräche auch wieder erster vorsichtiger Optimismus zu spüren. Da Nahversorgungsimmobilien mit ihren langfristig stabilen Cash Flows zu den weiterhin von Investorenseite gefragten Assetklassen zählen, waren wir mit der EXPO 2024 insgesamt sehr zufrieden.“

Dr. Gisbert Beckers, Geschäftsführender Gesellschafter, German American Realty

„Die Stimmung auf der Expo Real 2024 war wesentlich besser als im Vorjahr. Es gab viele konkrete Gespräche zu konstruktiven Themen. Engpässe bleiben Finanzierungen und attraktivere Exit-Optionen sowie insbesondere die Effizienz der Verwaltung.“

Dr. Patrick Adenauer, Geschäftsführender Gesellschafter German American Realty

„Langsam lichtet sich der Rauch, erste Projekte werden wieder angestoßen, aber es braucht für mehr Optimismus auch noch positive Impulse von der Politik.“

Manfred Kronas, Geschäftsführender Gesellschafter, ALÏTUS Capital Partners

„Auf der Expo Real war ein deutliches Vorwärtsmomentum zu spüren. Die Stimmung war zwar nicht euphorisch, aber spürbar optimistisch. Es scheint, als hätten wir eine Bodenbildung erreicht – sowohl in der allgemeinen Stimmung als auch bei den relevanten Immobilienparametern. Die Expo ist wieder zu einer Arbeitsmesse geworden, bei der konkrete Deals verhandelt werden. Das lässt uns zuversichtlich in die kommenden Monate blicken.“

Frank Schäfer, Partner, Peakside Capital

„Auf der diesjährigen Expo Real wurde deutlich, dass institutionelle Investoren wieder optimistischer in die Zukunft blicken und sich verstärkt auf Neu-Investments fokussieren. Besonders im Bereich Core+ bis Opportunistisch ergeben sich Chancen, während auch ausländisches Kapital vermehrt den deutschen Markt ins Visier nimmt.“

Martin Führlein, Geschäftsführer bei Pegasus Capital Partners

„Nach der Krise kommt die Chance. Nur das *wann* ist jedes Mal spannend.“

Julius Hendrich Junicke, Geschäftsführender Gesellschafter, JUNICKE Gruppe

„Auch wenn die Besucher- und Ausstellerzahlen in diesem Jahr noch optimierungsbedürftig sind, stellen wir bei den Marktteilnehmern einen deutlich gestiegenen Optimismus fest. Wir sind zuversichtlich, dass der Markt im kommenden Herbst wieder deutlich an Dynamik gewinnen wird. Im Logistikbereich sehen wir eine steigende Nachfrage nach Sale-and-lease-back-Lösungen, die wir ebenfalls bedienen. Wir sind weiterhin aktiv auf Einkaufstour, da wir spüren, dass die Konditionen, insbesondere hinsichtlich Rendite und Finanzierungskosten, besser zueinander passen.“

Nils Hübener, CEO, Dr. Peters Group

„Was wäre die EXPO ohne Networking? In diesem Jahr war das besonders ausgeprägt. Mein Eindruck: Trotz vorsichtiger Zurückhaltung fällt der Ausblick positiv aus. Deutschland rückt zunehmend in den Fokus internationaler Investoren, nicht nur im opportunistischen Bereich, sondern auch mit Blick auf langfristige Strategien. Sehr erfreulich ist auch, dass deutsche institutionelle Investoren zumindest wieder selektives Interesse an Immobilieninvestments zeigen. Für Dr. Peters sehr relevant ist die positive Wahrnehmung rund um das Segment der Lebensmittel- und Nahversorgung. Attraktive Chancen bietet auch das Hotelumfeld und Pflegeimmobilien, obwohl diese derzeit noch immer eine nur geringe Aufmerksamkeit erfahren. Wir als Dr. Peters Group schauen optimistisch nach vorne!“

Jens Ebert, Vorstand bei aam2core Holding AG

„Stimmung insgesamt noch verhalten, aber positiver als im vergangenen Jahr, mit zunehmender Dynamik in ausgewählten Marktsegmenten, bspw. Value-Add Investitionen im deutschen Wohnimmobilien-Sektor.“

Michael Hauenstein, Geschäftsführer der PROXIMUS INVEST GmbH

„Die diesjährige Expo Real hat ein weitaus positiveres Stimmungsbild gezeigt, als von uns im Vorfeld erwartet worden war – wir hatten geradezu einen Aha-Effekt. Das zarte Pflänzchen der Markterholung hat sich in beinahe allen unseren Gesprächen gezeigt. Zudem haben wir vielfach bestätigt bekommen, dass die Assetklasse Gesundheitsimmobilien für Investoren nach wie vor als stabiler Anker im Portfolio gefragt ist. Wir glauben, dass jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen ist, wieder mutig voranzugehen und unternehmerisch zu agieren.“

Hannes Ressel, Vorstand der NEXT Generation Invest AG

„In unseren Gesprächen auf der Expo Real 2024 hatten wir den Eindruck, dass die Stimmung wieder optimistischer ist. Besonders erfreulich war, dass wir gerade bei kommunalen Akteuren eine Offenheit für neue Wege mit der privaten Wirtschaft und Investoren erleben konnten. Hier entsteht ein echtes Interesse gemeinsam Ideen und Lösungen für wichtige gesellschaftsrelevante Themen zu entwickeln. Das gilt nicht zuletzt für Partnerschaften und Finanzierungskonzepte im gesamten Bildungsbereich, wo wir von NEXT Generation Invest tolle Möglichkeiten für Investments mit echter Wirkung sehen.“

Marius Schöner, Head of Residential EMEA, CBRE Investment Management

„Am Immobilieninvestmentmarkt hat sich die Stimmung aufgrund der besseren Verfügbarkeit von Fremdfinanzierungen und sinkender Margen spürbar gewandelt. Die Assetklasse Wohnen ist nach wie vor gefragt – wir gehen davon aus, dass hier die Talsohle erreicht ist. Dennoch bleiben Investoren selektiv und konzentrieren sich auf neuwertige Objekte. Während ein Teil der Marktteilnehmer weiterhin Liquidität benötigt und Objekte veräußern muss, haben andere Marktteilnehmer, insbesondere im Value-Add-Bereich, inzwischen Kapital für Neuinvestitionen eingesammelt. Zu den großen Zukunftsthemen im Bereich Wohnen gehören die Dekarbonisierung des Immobilienbestands, die Schaffung von neuem Wohnraum in den großen Metropolregionen, die Senkung der Baukosten durch serielles Bauen und die Etablierung moderner Wohnformen wie Studentenwohnen, Shared- oder Senior Living.“

Hanno Kowalski, Managing Partner, FAP Invest GmbH

„Wir sind in entschleunigten Gesprächen auf realistische Markteinschätzungen getroffen. Viele Adressen waren mit kleineren Teams vor Ort. In der Folge sind erfahrene Entscheidungsträger stärker involviert, im ruhigeren Umgang mit der Krise und auf der Suche nach neuen Investments. Der Satz ‚Es ist Zeit zu investieren‘ ist dabei nicht nur einmal gefallen.“

Mario Caroli, Geschäftsführender Gesellschafter, AIF Capital Group

„Der Turning Point für den Markt ist erreicht. Verkäufer und Käufer akzeptieren die Realitäten zunehmend und nähern sich an. Wichtig ist jetzt, dass auch das Kapital, also die Investoren, nachziehen und wieder verstärkt aktiv werden.“

Jan Bewarder, CEO, REM Capital AG

„Die Bodenbildung scheint in Sicht – die EXPO Real war in diesem Jahr von konstruktiven Gesprächen geprägt. Denn eines ist sicher: Auch 2025 wird noch ein herausforderndes Jahr. Die Themen, die bei uns als Experten für Fördermittel und Finanzierung, am heißesten diskutiert wurden: nutzlose Neubauförderung versus hochattraktive Sanierungsförderung, sozialer Mietwohnungsbau als Renner und: Wird jemals wieder Büro gebaut?“

Projektentwickler

Sebastian Schels, geschäftsführender Gesellschafter, RATISBONA Handelsimmobilien

„Es stimmt mich zwar positiv, dass Begriffe wie ‚Zirkuläres Bauen‘ und ‚Cradle to Cradle‘ keine Fremdwörter mehr sind und langsam in den Sprachgebrauch der Branche einsickern. Sichtbare Schattenseiten dabei waren: Die Branche verharrt noch zu sehr in überholten Denkmustern. Es muss klar werden, dass echte Kreislaufwirtschaft nicht nur eine Verantwortung für unseren Planeten ist, sondern auch die einzige Möglichkeit, künftig bezahlbares und renditestarkes Bauen zu gewährleisten. Wer sich dieser Erkenntnis verschließt, wird den Anschluss verlieren.“

Martin Hantel, Geschäftsführer benchmark. REAL Estate

„Die Expo Real war gut besucht, doch die Zahlen bleiben hinter den Spitzenjahren zurück. Die anhaltenden Herausforderungen wie Finanzierung und Kaufinteresse wurden zwar häufig thematisiert, aber konkrete Lösungsansätze – Fehlanzeige! Natürlich sind wir als Entwickler selbst verantwortlich und gefragt, neue Ideen und Impulse zu setzen. Die Transformation der Branche setzt sich fort, und in einigen Gesprächen wurden vielversprechende Ansätze präsentiert. Letztlich hat auch das spätsommerliche Wetter mitgespielt und zur insgesamt angenehmen Atmosphäre beigetragen.“

Götz U. Hufenbach, Geschäftsführender Gesellschafter, benchmark. REAL Estate

„Die Stimmung war besser als im vergangenen Jahr. Warum, kann einem aber niemand wirklich beantworten. Es scheint, als weiche die Ratlosigkeit zunehmend der Bereitschaft, die Dinge wieder in die Hand zu nehmen. Das ist definitiv ein positives Signal für die Zukunft.“

Nikolas Jorzick, Geschäftsführender Gesellschafter, HAMBURG TEAM Gruppe

„Die Weichen sind gestellt für einen spannenden neuen Zyklus am Immobilienmarkt. Eine sachliche Aufbruchsstimmung, begleitet von einer wachsenden Aktivität privater Investoren und Family Offices, lässt auf ein erfolgreiches Jahr 2025 hoffen. Institutionelle Investoren sollten sich jetzt positionieren, um die Chancen eines möglichen ‚Vintagejahres‘ optimal zu nutzen.“

Sven Sontowski, Geschäftsführer der Sontowski & Partner Group und Geschäftsführender Gesellschafter der S&P Commercial Development

„Die anhaltend steigenden Mieten – getrieben durch das Missverhältnis zwischen der hohen Wohnraumnachfrage und dem knappen Angebot – sowie der allgemeine Wohnungsmangel verschärfen den Druck auf den dringend notwendigen Neubau massiv. Im Lebensmitteleinzelhandel zeigt sich weiterhin die enorme Resilienz, sowohl bei Stand-alone-Lösungen als auch bei Mixed-Use-Immobilien. Auch die Assetklasse Büro, speziell in Top-Lagen, erfreut sich wieder spürbar steigender Nachfrage, sofern es sich um hochwertige und nachhaltige Objekte handelt. In allen Assetklassen sind hohe energetische Standards und Zertifizierungen unverzichtbar, während innovative Bauweisen und der Einsatz ökologischer Baustoffe immer stärker in den Mittelpunkt rücken.“

Marcus-C. Huckfeldt-Weber, geschäftsführender Gesellschafter, ADOLF WEBER Grundbesitz- und Projektgesellschaft

„Die diesjährige Expo Real hat vielversprechende Perspektiven geboten, da sich die Stimmung in der Immobilienbranche im Vergleich zum Vorjahr merklich gehoben hat. Ein stabileres

Zinsniveau und eine Steigerung der Nachfrage festigen aktuell den Markt. Unsere Gespräche auf der Messe haben gezeigt: Es gibt mehr Planungssicherheit bei den Projektentwicklern und es bietet sich für in der Pipeline befindliche Neubauprojekte die Möglichkeit in die Realisierungsphase einzusteigen. Zudem lassen sich bei Bestandsimmobilien vielfältige Chancen zur Entwicklung durch Manage-to-Green-Revitalisierung nutzen.“

Christopher Kunze und Günther Marzog, Geschäftsführer, BayernCare

„Der Markt erholt sich allmählich, und mit dem wachsenden Optimismus im Wohnsegment nimmt auch die Nachfrage der Investoren nach Seniorenwohnungen zu. Wir treiben den Bau zukunftsweisender Quartiere voran, die seniorengerechtes und generationsübergreifendes Wohnen sowie Pflegeangebote vereinen. Unser Ziel ist es, dem Wohnungsmangel im Seniorenssegment mit innovativen und nachhaltigen Konzepten entgegenzuwirken. Der Baufortschritt stärkt das Vertrauen und das Interesse privater Investoren an unseren Projekten.“

Joachim Zug, Geschäftsführer, AIF Development Services GmbH

„Bundes- und geopolitische Themen überdecken den dringend notwendigen Reformbedarf in der Immobilienbranche, von Bauplanungsrecht über technische Vorschriften bis hin zur allgemeinen Bürokratie.“

Sebastian Scharpf, Geschäftsführer, AIF Development Services GmbH

„Der Zustand vieler veralteter Immobilien zeigt, dass es mehr als den KI-Hype braucht, um diese Immobilien zukunftsfähig zu machen. Insbesondere müssen Gesetze und Regeln zur energetischen Ertüchtigung vereinfacht und für den Bestand einfacher anwendbar gestaltet werden.“

Philipp Striegel, Geschäftsführer von ALÏTUS Development:

„Endlich wieder eine echte Arbeits-Messe, wie wir sie vermisst haben - die Stimmung in der Branche bessert sich spürbar. Lösungen werden offen diskutiert und man merkt, dass die einzelnen Akteure neuen Ideen gegenüber aufgeschlossen sind. Dieser Austausch ist genau das, was wir jetzt brauchen, um gemeinsam voranzukommen.“

Alexander Heinzmann, Geschäftsführer (Sprecher) von BPD Immobilienentwicklung

„Mit Zinsrückgang und den Sonderabschreibungen gibt es erste Anzeichen für einen leichten Aufwind am Markt. Seit Mitte des Jahres sehen wir vermehrtes Interesse von privaten Kapitalanlegern und Eigennutzern, insbesondere die Förderung im sozialen Wohnungsbau machen diesen für institutionelle Investoren besonders attraktiv. Trotz dieser ersten positiven Tendenzen bleibt die Herausforderung bestehen: Wohnraum bezahlbar zu machen, vor allem für einkommensfinanzierende Käufer.“

Immobilien dienstleister/Architekten

Christian Lonquich, Partner BCLP

„Die EXPO Real 2024 zeigte eine deutlich positivere Stimmung als im Vorjahr. Mögliche Insolvenzen sind nach wie vor ein Thema, aber nehmen nicht den gleichen Raum ein wie im letzten Jahr. Stattdessen stellte sich die Branche hier in München die Frage, wie man die sich abzeichnenden Transaktionen auf europäischer Ebene in der gegebenen Zeit bearbeiten könne, dies aber mit sehr positiver Einstellung. Finanzierungen bleiben weiter herausfordernd, wobei sich auch hier Erleichterungen zeigen, was sich auch an den immer konkreter werdenden Anfragen zeigt.“

Dr. Andreas Iding, Geschäftsführer, GOLDBECK Services GmbH

„Es bleibt spannend! Optimismus und Sorge halten sich aktuell die Waage – die große Frage ist, wann ein nachhaltiger Aufschwung kommen wird. Die gute Nachricht: Die Projekte sind konkreter als noch vor einem Jahr, das stimmt zuversichtlich. Die Branche sieht sich immer mehr als Teil der Lösung und nicht des Problems – das sollten wir aktiv nutzen!“

Konstantina Kanellopoulos, Geschäftsführerin GOLDBECK Services GmbH

„Eines ist sicher: Die Themen Nachhaltigkeit und Transformation des Immobilienbestandes sind gekommen, um zu bleiben. Wir sehen, wie zunehmend Chancen und Ansätze in diesen Bereichen mit Leben gefüllt werden. Das treibt die Branche an und stimmt zuversichtlich.“

Antje Lubitz, Gründerin & CEO, 3PM Services

„Die Teilnehmerzahl der EXPO REAL 2024 war wohl gering, aber die Stimmung solide. Und wir freuen uns immer wieder, hier viele Bekannte aus der Branche zu treffen. Wir konnten wichtige Impulse zu aktuellen Zins- und Bewertungsthemen mitnehmen, auch ESG und KI spielten eine zentrale Rolle in den Gesprächen. Besonders der Austausch mit unseren Auftraggebern und Softwareanbietern zur Nutzung von KI-Lösungen war für uns äußerst produktiv. Wir gehen mit neuen Ansätzen und gestärkter Strategie aus der Messe hervor und freuen uns auf die kommenden Herausforderungen.“

Jan Peter Sieg, Geschäftsführer, Areal Consulting

„Die erhöhte Dichte an Sitzmöglichkeiten, passte zur weiterhin abwartenden Grundhaltung am Markt. Dennoch war in den Fluren wieder mehr Bewegung spürbar.“

Norman Kustos, geschäftsführender Gesellschafter neotares

„Die Aussichten auf dem Immobilienmarkt sind weder von Euphorie geprägt noch von Pessimismus – vielmehr herrscht eine verhaltene Zuversicht. Unternehmen spüren zunehmend die Zurückhaltung und das nicht nur im Anmietprozess, sondern auch in ihren internen Strukturierungen. Das Abwarten auf politische Entscheidungen und klarere Richtungen ist das am häufigsten genannte Argument.“

Dennoch gibt es weiterhin Bewegungen im Markt, auch wenn diese aktuell nicht in größerem Ausmaß stattfinden. Insbesondere Bestandshalter zeigen eine gesteigerte Bereitschaft und erkennen die Notwendigkeit, ihre Immobilien umzustrukturieren und ESG-Kriterien einzubinden.

Der direkte Dialog untereinander ist wieder stärker und notwendiger denn je. In Zeiten der Krise rücken die Akteure der Branche näher zusammen und hören wieder mehr aufeinander."

Christoph Schaffelhuber, Geschäftsführer, MOCEDI Modern Insurance

„Das große Interesse am zirkulären Bauen hat uns gezeigt, dass die Branche endlich bereit ist, sich mit diesem wichtigen Thema auseinanderzusetzen. Auf der Expo Real wurde intensiv über die Chancen und Herausforderungen gesprochen, die mit einer nachhaltigen und ressourcenschonenden Bauweise einhergehen. Uns als Spezialisten für gewerbliche Immobilienversicherungen bestätigt das in unseren Anstrengungen, gemeinsam mit unseren Partnern *Concular* und *VHV Allgemeine Versicherung*, eine ganzheitliche Versicherungslösung für die speziellen Anforderungen beim zirkulären Bauen zu entwickeln. Es ist deutlich zu spüren, dass der Wille da ist, die nötigen Veränderungen anzustoßen – es geht voran!“

Über Feldhoff & Cie.

Feldhoff & Cie. ist mit ihren drei auf die Immobilienwirtschaft spezialisierten Unternehmensbereichen Consulting, Communications und Congress- & Eventmanagement die führende Kommunikationsberatung der Branche. Das 2003 gegründete Unternehmen verfügt über das umfassendste und belastbarste Entscheidernetzwerk mit exzellenten Kontakten und Verbindungen in die gesamte Vielfalt der Immobilienwirtschaft sowie in Politik und Wissenschaft. Das rund dreißigköpfige Team ist national und international für seine Mandanten tätig. Der Fokus liegt auf der Entwicklung fundierter, differenzierender sowie zielorientierter Kommunikationsmaßnahmen, um dadurch konkrete wirtschaftliche Resultate und Wettbewerbsvorteile für die Mandanten zu generieren.

Pressekontakt

Jonas Hamm
Feldhoff & Cie.
joh@feldhoff-cie.de
Tel.: +49 157 35704560