

Pressemitteilung

## EXPO REAL 2026 – Stimmen aus der Immobilienwirtschaft

München/Frankfurt, 07.10.2026

Die EXPO REAL wird auch 2026 mit ca. 1.777 Ausstellern sowie rund 42.500 Teilnehmern ihrer Rolle als zentraler Treffpunkt der Immobilienwirtschaft gerecht.

Die Messe zeigt eine Branche, die sich mit den veränderten Marktbedingungen arrangiert hat, ohne die bestehenden Herausforderungen kleinzureden. Eine schnelle Erholung erwartet kaum jemand, Finanzierung und Investitionen bleiben anspruchsvoll und der Druck auf viele Marktsegmente hoch. Gleichzeitig werden wieder konkrete Geschäftsmöglichkeiten gesehen und der Fokus richtet sich stärker auf den Bestand, dessen Bewirtschaftung und Weiterentwicklung. Die Messe selbst wird vor allem als Arbeitsmesse wahrgenommen: Trotz teilweise geringerer Besucherfrequenz berichten viele Marktteilnehmer von intensiven, offenen und qualitativ hochwertigen Gesprächen. Insgesamt ergibt sich ein differenziertes Bild zwischen anhaltender Unsicherheit, mehr Pragmatismus und punktueller Zuversicht.

Wir haben ein Stimmungsbild aus der Immobilienwirtschaft zu diesem wichtigen europäischen Branchentreff eingeholt. Die Details finden Sie hier:

### Investment- und Assetmanager / Finanzierer

**Stefan de Greiff, Vorstandsmitglied und Gründer, aam2core Holding AG:** „Die Branche ist im Krisenmodus angekommen und die Zeit des Verdrängens ist vorbei. Auf der EXPO REAL haben wir viele offene und erstaunlich ungeschminkte Gespräche geführt. Gerade bei Entwicklern bleibt der Refinanzierungsdruck hoch, gleichzeitig fehlen auf dem aktuellen Preisniveau vielfach Kapital und Produkt für neue Transaktionen. Entscheidend wird sein, wann die notwendige Marktbereinigung tatsächlich einsetzen kann. Derzeit verhindern unter anderem starre Verkehrswerte eine schnellere Anpassung. Entsprechend überwiegt ein realistischer Pessimismus: Mit einer kurzfristigen Erholung rechnet kaum jemand.“

**Jens Ebert, Vorstand, aam2core Holding AG:** „Die Stimmung auf der EXPO REAL war deutlich mehr Moll als Dur. Vor allem der erneute Zinsanstieg beschäftigt den Markt und hat in den vergangenen Wochen zahlreiche Geschäftsmodelle und Transaktionen nochmals unter Druck gesetzt. Gleichzeitig fehlt vielen Marktteilnehmern die Fantasie, woher kurzfristig der Turnaround kommen soll. Auffällig war aber auch die größere Offenheit im Markt: Selbst Banken sprechen inzwischen deutlich klarer über schwaches Neugeschäft und Bestände, bei denen Handlungsbedarf besteht. Genau daraus können in den kommenden Monaten neue Ansätze für Restrukturierungen und Transaktionen entstehen.“

**Michael Schleich, Vorstand, aam2core Holding AG:** „Ich glaube, inzwischen hat auch der Letzte verstanden, dass wir nicht einfach zum alten Markt zurückkehren werden. Die aktuelle Situation ist kein vorübergehender Ausnahmezustand, sondern das New Normal und wird die Branche zu strukturellen Anpassungen zwingen. Besonders kritisch sehe ich die offenen Immobilienfonds: Sollten Bewertungen stärker an das heutige Marktumfeld angepasst werden, kann das erheblichen Druck auf Fonds, Finanzierungen und Eigenkapitalstrukturen auslösen. Gleichzeitig bleibt völlig offen, woher kurzfristig der Impuls für eine nachhaltige Erholung kommen soll. Genau diese Unsicherheit war auf der EXPO REAL überall spürbar.“

**Thomas Häbich, Geschäftsführer, AIF Capital Group:** „Entgegen der landläufigen Meinung birgt die Mobilitätswende in Wahrheit großes Wachstumspotenzial für Parkinfrastruktur: Steigende Pkw-Zulassungszahlen stehen immer weniger öffentlichem Parkraum und mehr verkehrsberuhigten Zonen in den Innenstädten gegenüber. Parkinfrastruktur ordnet Verkehrsströme und ist daher ein integraler Bestandteil der Mobilitätswende – und bietet als zukunftsfähiger, inflationsgeschützter Renditebaustein mit stabilen Cashflows auch für institutionelle Portfolios großes Potenzial.“

**Dr. Sebastian Scharpf, Geschäftsführer, AIF Capital Group:** „Nachhaltigkeit wird im Gebäudebestand zunehmend zu einer sowohl technischen als auch wirtschaftlichen Kernfrage. Es gilt, Sanierungs- und Modernisierungsbedarfe frühzeitig zu erkennen und ihre Auswirkungen auf Betriebskosten, Investitionen und langfristige Werthaltigkeit zu bewerten. Gerade im Bestand entscheidet sich, ob Nachhaltigkeit nicht nur regulatorische Anforderung bleibt, sondern zu einem echten Beitrag für die Zukunftsfähigkeit einer Immobilie wird.“

**Denisa Bonanno, Head of Investment, AIF Capital Group:** „Die Stimmung auf der EXPO REAL ist vorsichtig optimistisch und die Bereitschaft zu investieren nimmt zu. Umso wichtiger ist es, Chancen genau zu prüfen: Nicht jede Pflegeimmobilie, die vom demografischen Wandel profitiert, und nicht jedes Parkobjekt, das im Zuge der Mobilitätswende an Bedeutung gewinnt, ist automatisch ein gutes Investment. Entscheidend ist für uns die detaillierte Analyse des konkreten Objekts, seines Standorts, der Betreiber- und Vertragsqualität sowie der langfristigen wirtschaftlichen Perspektiven.“

**Heiko Szczodrowski, Vorstand, AIF Capital Group:** „Infrastruktur gewinnt für institutionelle Immobilieninvestoren zunehmend an Bedeutung – Real Estate Infrastructure kann dabei eine interessante Brücke bilden. Parken zeigt das besonders deutlich: Mobility Hubs verbinden klassische Immobilien mit urbaner Mobilitätsinfrastruktur und lassen sich entsprechend als Infrastruktur-Investment klassifizieren. Diese Kombination macht sie für langfristig orientierte Investoren interessant. Die eigentliche Wertschöpfung entsteht aus unserer Sicht im aktiven Asset-Management: Entscheidend sind das entsprechende Know-how und die richtigen Partner, um die Transformation und den Betrieb solcher Assets erfolgreich zu gestalten.“

**Marcel Wnendt, CEO und CFO, Bayerische Hausbau Real Estate:** „Die Gespräche auf der diesjährigen EXPO REAL waren offen und haben einen neuen Realismus in unserer Branche gezeigt, der sich allerdings sehr unterschiedlich darstellt. Auf der einen Seite spürt man die Erschöpfung, teilweise auch Frust, nach den vergangenen herausfordernden Jahren. Auf der anderen Seite erleben wir aber auch neue Energie, einen klaren Fokus und vor allem den Willen, wieder aktiv zu gestalten. Diesen Gestaltungswillen teilen wir bei der Bayerischen Hausbau Real Estate und er prägt unser Arbeiten. Umso mehr habe ich mich über den großen Zuspruch zu unserer neuen Flex-Office-Marke LEVL gefreut, die genau diesen Aufbruch unterstreicht. Das bestätigt uns darin, dass gerade jetzt der richtige Zeitpunkt ist, neue Angebote zu entwickeln und veränderte Nutzerbedürfnisse konsequent aufzugreifen. Mein Fazit zur Messe ist deshalb ein positives: Die Herausforderungen bleiben, aber der Blick richtet sich wieder stärker nach vorne.“

**Curth-C. Flatow, Managing Partner, FAP Group:** „Der Sonnenschein am Himmel spiegelt die Stimmungslage internationaler Investoren und Finanzierer wider, die teils neu auf den deutschen Markt kommen oder wieder investieren wollen. Mehrere Gesprächspartner sind wieder auf Office fokussiert. Diese positive Stimmung ist nicht bei den deutschen Adressen angekommen. Vielmehr ist an vielen Stellen Einsicht und Ernüchterung eingekehrt, dass das

aktuelle Niveau sich bis auf Weiteres nicht ändern wird und somit die Hoffnung auf eine Rückkehr zum Normalen gestorben ist.“

**Daniel Werth, Geschäftsführer Gewerbe, HAMBURG TEAM:** „Operativ entstehen hervorragende Chancen. Aber im Portfoliokontext muss die Immobilie heute deutlich mehr Rendite liefern, um ihren Platz zu rechtfertigen. Solange sie das nicht tut, bleibt Liquidität knapp. Die großen Aufgaben liegen derweil im Bestand und damit wird exzellentes Asset Management wieder zur Kernkompetenz.“

**Václav Matoušek, CEO Germany, HB Reavis:** „Viele kommen mit konkreten Vorhaben nach München und wollen Geschäfte machen. Nach den schwierigen vergangenen Jahren spürt man, dass sich die Immobilienbranche auf die neue Realität eingestellt hat. Statt abzuwarten, suchen die Unternehmen nach Partnern und nach Lösungen, mit denen sich Projekte auch unter den aktuellen Bedingungen umsetzen lassen. Diese Haltung prägt die Gespräche auf der Messe.

Das erleben wir auch bei HB Reavis. Wir haben eine klare Strategie und entwickeln sowohl unser bestehendes Portfolio als auch unsere Projekte in Deutschland und Großbritannien konsequent weiter. Für Deutschland stimmen mich die besseren Konjunkturdaten und die zuletzt starken Zahlen am Bürovermietungsmarkt zuversichtlich. Wir sehen wieder mehr Aktivität und vor allem neue Geschäftsmöglichkeiten.“

**Simon Hübner, Managing Director Development, Finance & Operations, Livory:** „Die EXPO REAL zeigt, dass der Wohnimmobilienmarkt trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen attraktive Wachstumschancen bietet. Entscheidend sind heute mehr denn je tragfähige Konzepte, aktives Management und ein klarer Blick auf die richtigen Standorte. Für Livory liegt der Fokus weiterhin auf Berlin, München und Hamburg sowie weiteren starken Metropolen und Wachstumsregionen, in denen wir bereits seit vielen Jahren aktiv sind. Gleichzeitig sehen wir im Bereich Serviced Apartments mit smartments erhebliches weiteres Wachstumspotenzial – gerade in angespannten Wohnungsmärkten wächst der Bedarf an flexiblen, professionell betriebenen Wohnangeboten für unterschiedliche Lebens- und Arbeitssituationen.“

**Michael Preuße, Head of Office and Retail Letting, NAI apollo:** „Die Messe war gut und ich habe den Eindruck gewonnen, dass nun auch der letzte Optimist in der Realität angekommen ist und verstanden hat, dass umgedacht werden muss und dass eine Rückkehr zu Faktoren von 30+ so schnell nicht passiert.“

**Boris Schran, Managing Partner, Peakside Capital Advisors:** „Das Marktumfeld bleibt geprägt von den diversen Herausforderungen – Zins/Inflation und strukturelle Umbrüche. Die Stimmung empfand ich insgesamt als sachlich und nüchtern, aber konstruktiv. Trotz aller Unsicherheiten im Markt sind operativ und strukturell durchaus Fortschritte erkennbar. Das führt in verschiedenen Bereichen zu Chancen. Insgesamt haben wir wieder einmal viele gute Gespräche geführt und einige spannende Ideen mitgenommen. Deshalb sind und bleiben solche Messen auch wichtig für unsere Branche.“

**Kai Panitzki, Managing Partner bei BitStone Capital & Realyze Ventures:** „Die EXPO REAL war sehr dynamisch. Digitale Lösungen, KI und intelligente Energiemanagementsysteme werden zunehmend zum Schlüssel für einen zukunftsfähigen Gebäudebetrieb. Sie helfen nicht nur dabei, CO<sub>2</sub>-Emissionen und Betriebskosten zu senken, sondern werden zu einem entscheidenden Faktor für die langfristige Werthaltigkeit von

Immobilien. Die Zukunft gehört Lösungen, die im Betrieb nicht nur Effizienz versprechen, sondern messbaren Mehrwert schaffen.“

**Minh Chung, Vice President DACH Sales, SINGU:** „Die diesjährige EXPO REAL war von einem verhaltenen Optimismus geprägt – was nicht nur am guten Wetter lag, sondern vor allem an der klaren Rückbesinnung der Branche auf das Kerngeschäft sowie die Optimierung und Digitalisierung operativer Prozesse. Da wir mit unseren Lösungen genau diesen wunden Punkt adressieren, ziehen wir für uns eine äußerst positive Messebilanz. Wir nehmen diesen Rückenwind aus den Gesprächen mit und freuen uns schon jetzt auf die erwartete Trendwende in der Immobilienwirtschaft im Jahr 2027.“

**Markus Buchner, Gründer und Geschäftsführer, Buchner Gruppe:** „Die EXPO REAL ist in diesem Jahr auf dem Boden der Realität angekommen. Die Besucherzahlen sind zwar überschaubarer, dafür trifft man umso mehr auf echte Branchenprofis. Insgesamt ist eine leichte Aufbruchstimmung zu spüren. Die Branche ist optimistisch, aber realistisch und ohne Euphorie. Während auf der Wiesn Rekorde gefeiert werden, zeigt sich die Immobilienbranche auf der EXPO REAL bewusst zurückhaltend und mit klarem Blick auf das Machbare.“

### **Projektentwickler**

**Alexander Heinzmann, CEO, BPD Immobilienentwicklung GmbH:** „Die EXPO REAL 2026 hat erneut gezeigt, welche zentrale Rolle der persönliche Austausch für die Immobilienwirtschaft spielt. Trotz der weiterhin herausfordernden Marktbedingungen waren die Messehallen bereits zu Beginn der Veranstaltung gut gefüllt und von intensiven Gesprächen geprägt. Besonders positiv war die hohe Offenheit vieler Marktteilnehmer, gemeinsam nach Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der Branche zu suchen. Für BPD hat sich die Messe damit einmal mehr als wichtigstes Branchentreffen in Deutschland bestätigt. Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld bietet die Messe die Möglichkeit, Perspektiven auszutauschen, bestehende Partnerschaften zu stärken und neue Impulse für zukünftige Projekte mitzunehmen. Ein wichtiger Schwerpunkt lag zudem auf der stärkeren Verknüpfung von Immobilien- und Infrastrukturthemen. Aus Sicht von BPD wird es künftig noch wichtiger, Wohnen, Mobilität, Energieversorgung sowie soziale und grüne Infrastruktur ganzheitlich zu betrachten und frühzeitig zusammenzudenken, um lebenswerte und langfristig funktionierende Quartiere zu schaffen. Insgesamt fällt das Fazit der diesjährigen EXPO REAL daher positiv aus.“

**Andreas Stegmann, Vorsitzender der Geschäftsführung, HT Group:** „Eine schnelle Erholung erwartet inzwischen kaum noch jemand – bei vielen dominiert die Bunkermentalität: durchhalten, bis sich der Markt dreht. Bewegung sehen wir derzeit vor allem bei der Konsolidierung, von strategischen Partnerschaften bis hin zu vollständigen Übernahmen. Gleichzeitig wächst die Sorge, dass weitere Fonds unter Druck geraten und dadurch noch mehr Immobilien auf den Markt kommen, für die sich kaum Käufer finden. Und bei den Renditeanforderungen gilt längst: Die 5 ist mindestens die neue 4. Gerade bei Core-Wohnimmobilien wird das zur Herausforderung. Chancen sehen wir zunehmend in Nischenlösungen wie Micro Living.“

**Marco Buchner, Geschäftsführer, BA Real Estate Partners:** „Die geringere Besucherfrequenz war in diesem Jahr deutlich spürbar – mit teilweise leeren Hallen und Ständen. Das passt zum Gesamtbild des Marktes: Nahezu alle Assetklassen stehen weiterhin unter Druck. Eine gewisse Ausnahme bildet Wohnen in den Big 7, insbesondere München, wo

sich der Markt vergleichsweise robust zeigt. Gleichzeitig zeichnet sich auf der Finanzierungsseite Bewegung ab: Banken erkennen zunehmend den Abschreibungsbedarf bei bestehenden Engagements und zeigen langsam Bereitschaft, notwendige Abschlüsse mitzugehen. Beim Neugeschäft bleibt die Kreditvergabe dagegen weiterhin verhalten. Wir haben die Messe genutzt, um neue Objektopportunitäten zu prüfen, da wir an neuen Ankäufen interessiert sind.“

**Amos Engelhardt, CEO und Gründer i Live Group:** „Für unser Segment PBSA war die EXPO REAL eine erfolgreiche Messe. Wir sehen eine wachsende Bereitschaft, Grundstücke zu realistischeren Preisen zu veräußern, und zugleich werden immer mehr ursprünglich gewerblich geplante Projekte in Richtung Wohnen gedacht. Beides kommt unserem Produkt entgegen.“

Trotz des weiterhin anspruchsvollen Finanzierungsumfelds bleiben PBSA und Microliving aufgrund der strukturellen Unterversorgung und hohen Nachfrage attraktive Segmente. Besonders gefreut hat uns auch das deutlich gestiegene internationale Interesse an i Live und Rioca.

Der Messeerfolg spiegelt sich bereits in unserer Pipeline wider: Aus den Kontakten der EXPO REAL konkretisieren sich aktuell mehrere neue Ankäufe und starke Kooperationen.“

### **Immobiliendienstleister/Architekten**

**Marcus Bohrer, Geschäftsführer, Areal Consulting GmbH:** „Ich habe aufgehört, darauf zu warten, dass die Branche endlich wieder geschlossen positiv in die Zukunft blickt. Zumindest in unserem Tätigkeitsfeld sprechen die Entwicklungen bereits eine ermutigende Sprache: Die Nachfrage nach Büroflächen ist merklich gestiegen, Eigentümer investieren in die Modernisierung ihrer Bestände, und überzogene Renditeerwartungen scheinen zunehmend realistischen Einschätzungen gewichen zu sein. Gerade im Bestand liegt darin enormes Potenzial. Denn die Lage bleibt, aber die Immobilie lässt sich verändern, marktgerecht umgestalten und zukunftsfähig weiterentwickeln. Mit genau diesem Gedanken sind wir in diesem Jahr auf die EXPO REAL gegangen, und viele Gespräche vor Ort haben uns darin bestätigt. Ich empfinde die aktuelle Lage daher als positiv und sehe guten Grund, mit Zuversicht nach vorn zu blicken.“

**Felix von Saucken, CEO, Colliers Deutschland:** „Die EXPO REAL 2026 zeigt, dass sich Käufer und Verkäufer auf die neue Marktrealität eingestellt haben. Der Markt bleibt konstruktiv und in Bewegung, aber Entscheidungen werden deutlich selektiver getroffen. Qualität sowie Ertragsperspektiven gewinnen zunehmend an Bedeutung. Cashflow-Stärke, langfristige Perspektiven und überzeugende Investmentstory entscheiden über Transaktionen.“

**Enno Philipps, Head of Operations, FASTR:** „Drei Messetage bedeuten für uns auch drei Tage, an denen wir nicht im Heizungskeller sind. Trotzdem laufen die Themen weiter, während wir hier vor Ort sind. Während andere noch diskutieren, Konzepte entwickeln und Strategien abwägen, sind wir bereits in der Umsetzung. FASTR Pulse ist unterwegs. Ich glaube, genau diese Verbindung aus Austausch, Weiterdenken und gleichzeitigem Machen ist eine unserer Stärken.“

**Alexander Milde, Interims-CEO, FASTR:** „Auf der EXPO REAL wird deutlich: Das Thema Energie gewinnt jedes Jahr weiter an Bedeutung. Dabei rücken insbesondere Aspekte wie

Dekarbonisierung, Energieeffizienz und die zukünftige Energieversorgung zunehmend in den Fokus. Für uns war die EXPO REAL deshalb auch eine gute Gelegenheit, über das zu sprechen, woran wir in den vergangenen Monaten intensiv gearbeitet haben: Lösungen für den Bestand und die Frage, wie wir gemeinsam mit der Immobilienwirtschaft die richtigen Entscheidungen für die kommenden Jahre treffen können. Denn gerade im Bestand braucht es praktikable, langfristig tragfähige Lösungen – und den gemeinsamen Blick darauf, was technisch, wirtschaftlich und energetisch sinnvoll ist.“

**Dr. Andreas Iding, Geschäftsführer, GOLDBECK Services GmbH:** „Die wirtschaftlichen Fundamentaldaten bleiben anspruchsvoll, was unsere Branche weiterhin vor große Herausforderungen stellt. Doch gerade in unsicheren Zeiten entstehen neue Chancen. Investitionen in Data Center und öffentliche Infrastruktur setzen positive Impulse. Gleichzeitig rückt der Bestand noch stärker in den Fokus. Seine zukunftsfähige Entwicklung und Bewirtschaftung werden eine der zentralen Aufgaben der kommenden Jahre sein. Dafür braucht es maßgeschneiderte, integrierte Strategien statt Standardlösungen – und den Mut, auch neue Wege zu gehen.“

**Alexander Ubach-Utermöhl, Geschäftsführer, LAVA ENERGY:** „Die Rahmenbedingungen für die Immobilienwirtschaft bleiben herausfordernd. Einen spürbaren Aufschwung konnten wir auf der EXPO REAL daher nicht erkennen. Viele Marktteilnehmer agieren weiterhin auf Sicht. Gleichzeitig war der Bedarf an persönlichem Austausch groß. Neben zahlreichen konstruktiven Gesprächen waren auch einige optimistische Stimmen zu hören. Auffällig war dabei, dass die insgesamt fröhliche Stimmung auf der Messe nicht immer den tatsächlichen Zustand der Branche widerspiegelte. Inhaltlich rückt die Wärmeversorgung im Contracting weiter in den Fokus von Investoren und Unternehmen, zugleich gibt es hier neue Marktteilnehmer. Während ESG als Schlagwort weniger präsent war, wird die Dekarbonisierung von Gebäuden und Quartieren aber in strategische Überlegungen einbezogen.“

**Marcus Lehmann, Gründer und Geschäftsführer, LAVA ENERGY:** „Die EXPO REAL bleibt für uns der Branchentreff schlechthin. Zwar waren die Flure in diesem Jahr merklich leerer und die allgemeine Hektik hat etwas abgenommen. Gleichzeitig haben wir das als Vorteil erlebt: Die Gespräche waren qualitativ sehr hochwertig, und unsere Gesprächspartner haben sich deutlich mehr Zeit für den Dialog genommen. Das hat zu einem intensiveren und noch wertvolleren Austausch geführt.“

**Thorsten Czoske, Managing Director Gewerbeimmobilien, MVGM Germany:** „Die diesjährige EXPO REAL war für MVGM eine unserer erfolgreichsten Messen. Viele konstruktive Gespräche und neues Geschäft haben unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Der Austausch hat gezeigt, wie stark professionelles Property Management in der aktuellen Marktlage gefragt ist.“

**Dirk Tönges, Managing Director, MVGM Germany:** „Unser Geschäft ist weniger konjunkturabhängig und nicht an das Transaktionsgeschehen gebunden: Immobilien müssen unabhängig von Käufen und Verkäufen zuverlässig bewirtschaftet werden. Gerade in der aktuellen Marktlage brauchen Eigentümer Property Manager, die Kosten im Blick behalten, Mieter betreuen und den laufenden Betrieb sichern.“

**Marcus Lütgering, Country Head, Newmark Germany:** „Auf der Expo Real setzen sich zunehmend Realismus und Differenzierung durch: Während auf dem Vermietungsmarkt in den resilienten Toplagen weiterhin mit steigenden Mieten gerechnet wird, bleibt die Nachfrage in anderen Lagen deutlich selektiver. Dort intensiviert sich der Wettbewerb um Mieter, wodurch

die Auswahl des richtigen Partners für Eigentümer und Nutzer an Bedeutung gewinnt. Auf den Investmentmärkten prägen Sachlichkeit und anhaltende Unsicherheit das Stimmungsbild. Marktteilnehmer rechnen derzeit weder mit spürbaren Zinssenkungen noch mit einer schnellen Entspannung.“

**Jan Bewarder, CEO, REM CAPITAL:** „Viele gute Gespräche, aber eine deutlich gedrückte Stimmung: Die EXPO REAL zeigt, dass die Branche in der Realität angekommen ist. Die Sorge vor weiteren Abwertungen und Verkaufsdruck prägt den Markt. Kapital ist vorhanden, doch Investoren bleiben abwartend und Finanzierungen anspruchsvoll. Chancen eröffnet uns der Rechenzentrumsboom mit seinem hohen Energiebedarf. Entscheidend ist, Projekte finanzierbar zu machen. Fördermittel und passende Finanzierungsstrukturen gewinnen dabei weiter an Bedeutung. Gut für uns.“

**Yama Mahasher, CEO, Westbridge:** „Die diesjährige EXPO REAL zeigt, dass die anhaltende Stagnation den Immobilienmarkt weiterhin prägt. Die Unsicherheit ist spürbar, Investitionen werden zurückhaltender getroffen und der Markt bleibt in einer Phase der Neuorientierung. Gleichzeitig wird deutlich, dass Energieeffizienz und die Stabilisierung der Nebenkosten für die Branche zunehmend an Bedeutung gewinnen. Gerade in einem stagnierenden Marktumfeld wird ein vorausschauendes Energiemanagement zu einem wichtigen Faktor für die Wirtschaftlichkeit und Zukunftsfähigkeit von Immobilien. Für etwas bessere Stimmung sorgt in diesen Tagen immerhin das Münchner Wetter.“

\*\*\*\*\*

#### Über Feldhoff & Cie.

Feldhoff & Cie. ist mit ihren auf die Immobilienwirtschaft spezialisierten Unternehmensbereichen Consulting, Communications und Congress- & Eventmanagement die führende Kommunikationsberatung der Branche. Das 2003 gegründete Unternehmen entwickelt strategische, differenzierende und zielorientierte Kommunikationsmaßnahmen, um dadurch konkrete wirtschaftliche Resultate und Wettbewerbsvorteile für Mandanten zu gewinnen und verfügt über ein exzellentes Branchennetzwerk.

\*\*\*\*\*

#### Pressekontakt

Teresa Eichinger  
Feldhoff & Cie.  
te@feldhoff-cie.de  
Tel.: +49 176 57 93 58 73