

BT Real Estate Trends

**Data, Background &
Beyond**

Q1 2026





Editors' Note

Willkommen zur Premiere von **BT Real Estate Trends**, dem etwas anderen Immobilien-Marktbericht von Baker Tilly.

Warum glauben wir, „etwas anders“ zu sein?

Zunächst einmal wollen wir Sie – in einer dynamischen Welt im Wandel – **schneller** informieren als Sie es vielleicht gewohnt sind. Daher erhalten Sie unseren Report immer bereits unmittelbar zum Ende eines jeden Quartals.

Außerdem legen wir in diesem Format großen Wert auf zwei zentrale Elemente: **Kontext** und **Hintergrund**.

Kontext bedeutet für uns die Einordnung des Immobiliengeschehens in das Big Picture. Geopolitische Ereignisse und makro-ökonomische Schocks schlagen sich auf wesentliche Parameter des Immobilienmarktes nieder – und somit auf Entscheidungen von Investoren. Daher blicken wir mit Ihnen zunächst auf die allgemeine Lage der Weltwirtschaft und liefern Analysen zu den großen Zusammenhängen und den **Kausalitätsketten** zwischen makroökonomischen Treibern und den harten Kennzahlen der deutschen Immobilienmärkte.

Hintergrund liefern Ihnen exklusive **Experten-Interviews** mit führenden Köpfen der Immobilien-Szene ebenso wie mit spannenden Business Leadern von Baker Tilly.

Selbstverständlich müssen Sie bei uns aber nicht auf unseren aktuellen Blick auf die **Kerndaten und KPIs** der großen deutschen Immobilienmärkte und Sektoren verzichten. Unsere **5x4 Matrix** stellt Spitzenmieten und Renditen der Top5-Immobilienmärkte übersichtlich und fokussiert **auf einen Blick** dar.

Die Marktsektion von BT Real Estate Trends runden wir mit quartalsweise wechselnden Snapshots und **Spezialanalysen aus unserem eigenen Research** ab.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und informative Lektüre. Über Ihr geschätztes Feedback zum Format und Inhalt unseres Berichts sowie über eine angeregte Diskussion mit Ihnen über **Menschen und Märkte** würden wir uns sehr freuen.

Andreas Röhr FRICS
Partner, Head of Real Estate Valuation

Marijo Sarac
Director



Inhalt

-
- 1 The Bigger Picture: Makro-Analyse & Markttrends**
Wir analysieren, wie Inflation, Zinspolitik und geopolitische Risiken die Finanzierungslandschaft beeinflussen – und welche Trends sie auf den heimischen Markt bringen.

 - 2 At a Glance: Die Baker Tilly 5x4 Matrix**
Mieten und Renditen in den Kernsegmenten Office, Residential, Industrial & Logistics und Retail/Highstreet für die fünf großen deutschen Immobilien-Hochburgen auf einen Blick.

 - 3 BT Snapshot: Der Markt für Kindertagesstätten in Deutschland**
Kitas haben sich zu einer eigenständigen Assetklasse entwickelt, die von konjunkturellen Schwankungen weitgehend entkoppelt ist. Unsere Analyse des Kita-Investmentmarkts.

 - 4 Expert Section: Market Sentiment**
Für unsere Erstausgabe sprachen wir mit Christoph Wittkop, CEO bei Sonar Real Estate, über seine Wahrnehmung der Mipim 2026 und seine Strategie für dieses Jahr.

 - 5 Beyond RE: Inside Baker Tilly**
Lernen Sie unsere besten Köpfe kennen.
Den Anfang macht Nils Klamar, Head of Deal Advisory.
-





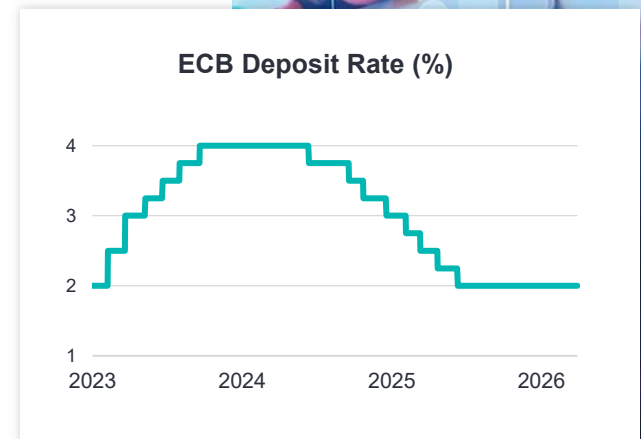
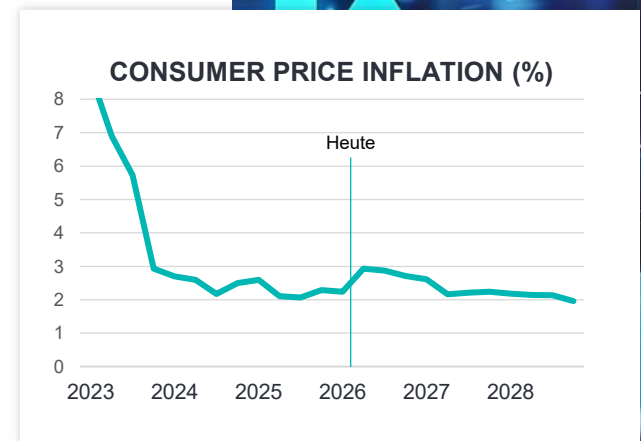
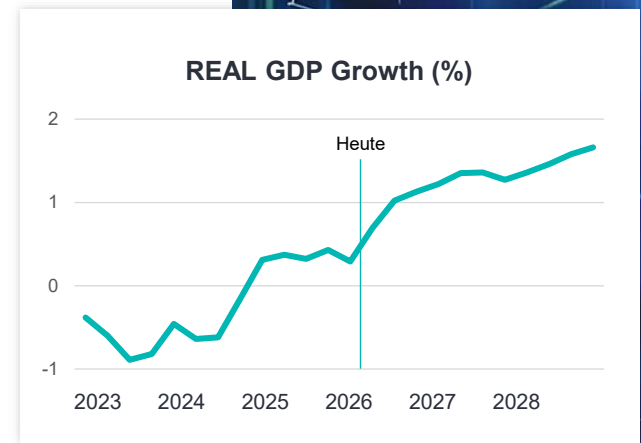
1 | The Bigger Picture: Das makroökonomische Umfeld

Unsicherheit bleibt bis auf weiteres ein Begleiter der Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einem herausfordernden Jahr, in dem geopolitische Spannungen den ohnehin zarten Aufschwung massiv gefährden. Die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) ist nach Einschätzung führender Institute wie dem Ifo und dem IW Köln weiterhin von einer zähen Seitwärtsbewegung geprägt. Eine spürbare Erholung der Industrieproduktion lässt auf sich warten, da hohe Energiekosten infolge der Iran-Krise und eine unerwartet hartnäckige Kerninflation die Stimmung deutlich dämpfen. Diese geopolitischen Verwerfungen schaffen neue Unsicherheitsfaktoren für die globalen Lieferketten und setzen die Rohstoffpreise dauerhaft unter Druck, was neue Inflationsrisiken schürt und die Kauflaune der Konsumenten bremst.

Diese Gemengelage hat unmittelbare Auswirkungen auf die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank. Marktteilnehmer müssen weiterhin mit einem „Higher-for-longer“-Szenario bei den Finanzierungskosten kalkulieren. Während zu Beginn des Jahres noch über Zinssenkungen spekuliert wurde, haben Analysten der Deutschen Bank und internationaler Häuser wie JP Morgan ihre Prognosen revidiert: Aufgrund der neuen Inflationsdynamik ist das aktuelle Zinsplateau (Einlagensatz bei 2,00 %) als Untergrenze für 2026 anzusehen; punktuelle Leitzinserhöhungen werden von Experten nicht mehr gänzlich ausgeschlossen, sollte sich die Preisspirale durch Energiekosten erneut drehen.

Da staatliche Stützungsmaßnahmen und Investitionsanreize aufgrund von Kapazitätsengpässen und bürokratischen Vorläufen ihre volle Wirkung voraussichtlich erst 2027 entfalten werden, bleibt die Lage für das restliche Jahr 2026 angespannt.



Key Takeaways

Volatilität bleibt hoch – Marktumfeld geprägt von geopolitischer Unsicherheit

Inflation hartnäckiger als erwartet

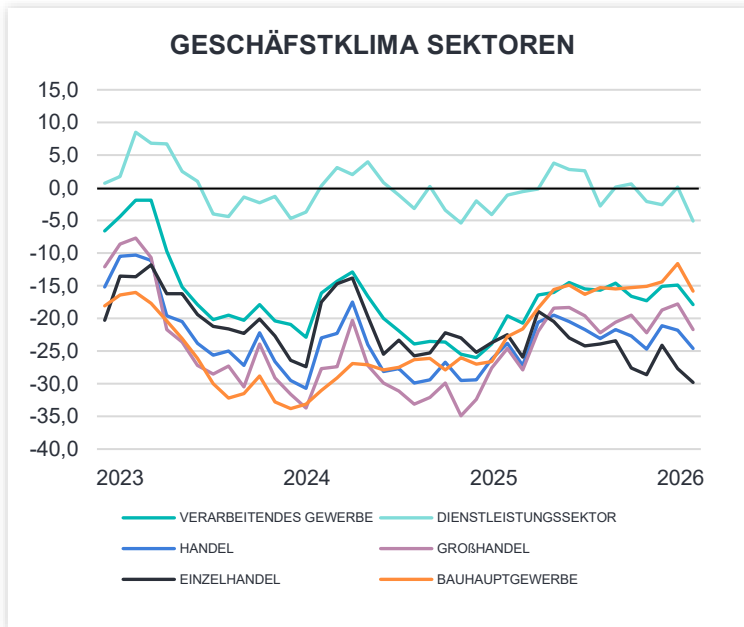
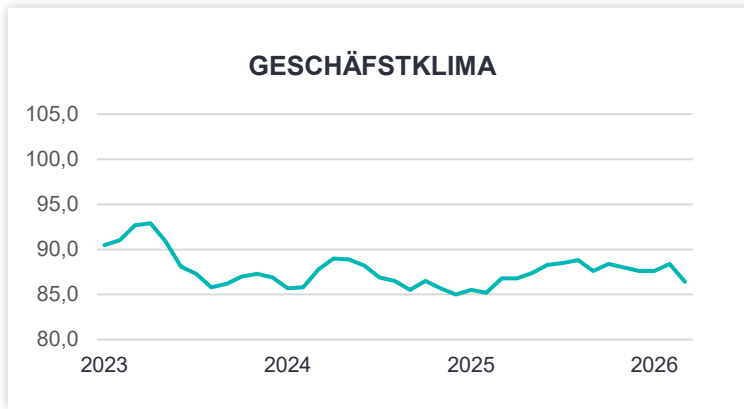
Higher-for-longer: Bis zu zwei EZB-Zinsschritte nach oben möglich

Staatliche Impulse erst ab 2027 wirksam – 2026 bleibt angespannt

Quelle: S&P Global Market Intelligence, EZB, eigene Berechnungen



1 | The Bigger Picture: Vertrauen als Nadelöhr der Marktdynamik



Das **Business Sentiment** fungiert derzeit als weiterer limitierender Faktor für die Marktdynamik. Zwar deuten die aktuellen Werte von Ifo, ZEW und PMI auf eine graduelle Bodenbildung hin. Im historischen Kontext betrachtet lässt das Sentiment jedoch keine unmittelbare Trendwende erkennen.

Da Vertrauen die fundamentale Basis der Immobilienwirtschaft bildet, spiegelt das gedämpfte Ifo-Erwartungsniveau die aktuelle Attentismus-Phase vieler Marktakteure wider. Ohne eine signifikante Aufhellung dieser Sentiment-Indikatoren bleibt die Transaktionsdynamik somit weitgehend gedeckelt, was die Erholung des Marktes zeitlich weiter nach hinten verschiebt.

Gesamtwirtschaftliche Unsicherheit und Skepsis bleiben also bis auf Weiteres prägende Begleiter der deutschen Immobilienbranche.

Parallel dazu führt die Kombination aus hohen Zinsen, volatilen Baustoffpreisen und für bestimmte Bauteile angespannten Lieferketten zu einem massiven **Investitionsengpass im Neubau**. In der Folge rückt die operative Performance der Assets – insbesondere das Mietwachstumspotenzial – stärker in den Fokus, um den gestiegenen Druck von der Finanzierungsseite effektiv auszugleichen.



Qualität und Resilienz: Der Kompass für moderne Investmentstrategien

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die makroökonomischen Indikatoren derzeit eine selektive und risikobewusste Investmentstrategie diktieren, bei der die Qualität der Lage und die Resilienz der Cashflows über den Erfolg entscheiden.

Finanzierungsgetriebenes Kapitalwertwachstum rückt in immer weitere Ferne, es schlägt die Stunde der Asset Manager.



1 | The Bigger Picture: Makro-Analyse & Markttrends



Fokus: Der deutsche Immobilienmarkt

Während sich weite Teile Europas bereits in einem neuen Zyklus befinden, weist der deutsche Markt eine deutliche Verzögerung auf. Die Situation ist durch mehrere spezifische Faktoren geprägt.

01

Liquiditätsengpässe und Preisanpassungen

Der deutsche Markt leidet derzeit unter einem erheblichen Mangel an Liquidität.

Hauptgrund hierfür ist die langsame Anpassung einiger Akteure an die veränderten Zinsbedingungen.

Es besteht eine Diskrepanz zwischen den Renditeanforderungen der Käufer und den Preisvorstellungen der Verkäufer, die oft noch auf veralteten Bewertungen basiert.

Dieses wahrgenommene Miss-Match zwischen Markt und Bewertung beeinflusst punktuell auch das Vertrauen ausländischen Kapitals.

Ferner führt die hieraus resultierende Erschwerung von Verkäufen dazu, dass selbst große Marktteilnehmer, wie etwa offene Wohnimmobilienfonds, illiquid werden und Schließungen vornehmen müssen.

02

Strategien zur Krisenbewältigung

Das veränderte Marktumfeld führt zur Etablierung dreier wesentlicher strategischer Ansätze.

Ein deutlicher Fokus liegt derzeit auf spezifischen Wachstumskernen, wobei der Schwerpunkt auf neubaugesetzten Strategien mit höheren Renditeerwartungen sowie auf resilienten Nischensegmenten wie Studentenwohnheimen und Gesundheitsimmobilien (Medical Offices) liegt.

Parallel dazu ist ein gezieltes antizyklisches Handeln zu beobachten; hierbei fließt Kapital punktuell in die Entwicklung von Büroobjekten in absoluten Spitzenlagen (CBD), um künftigen Angebotsengpässen vorzubeugen.

Da der klassische Transaktionsmarkt weiterhin stagniert, gewinnen zudem institutionalisierte Zweitmarkt-Lösungen an Bedeutung. Dabei werden Teilportfolios in neue Vehikel ausgelagert, um frisches Kapital zu generieren und Notverkäufe (Fire Sales) zu vermeiden.

03

Unsicherheit als Chance?

Im gegenwärtigen Marktumfeld können Akteure Opportunitäten zu Konditionen sichern, die in Marktzyklen mit höherer Dynamik und größerem Wettbewerbsdruck seltener anzutreffen sind.

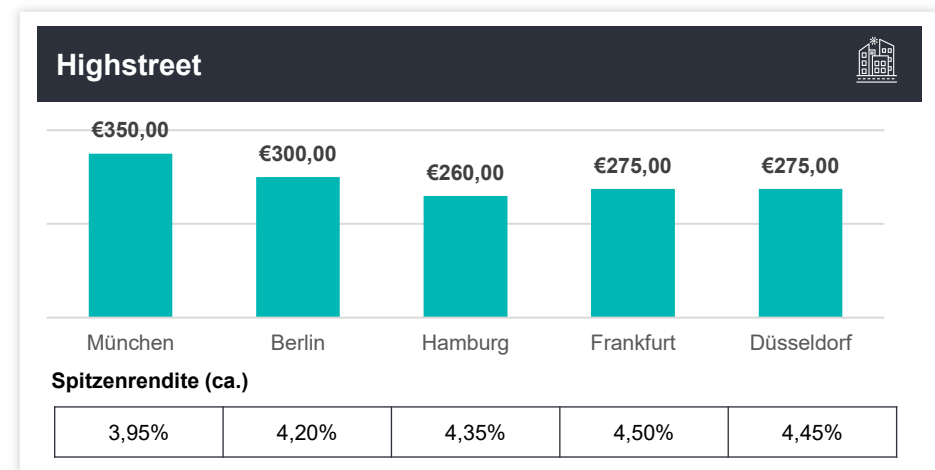
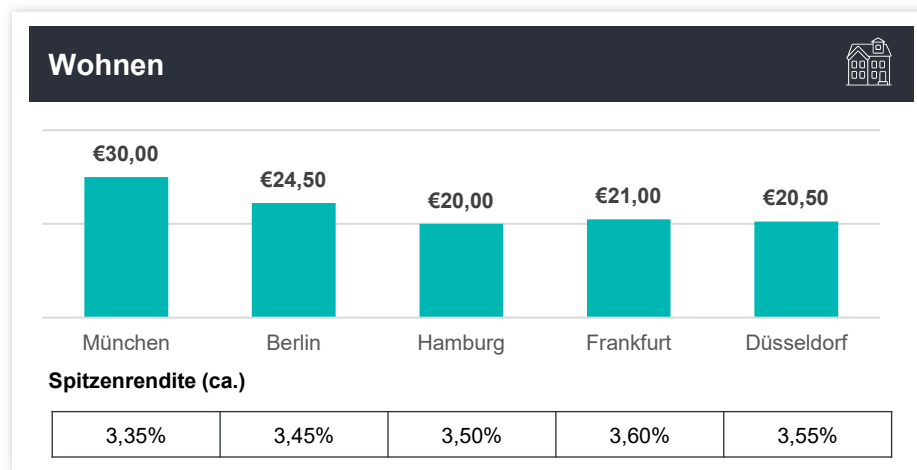
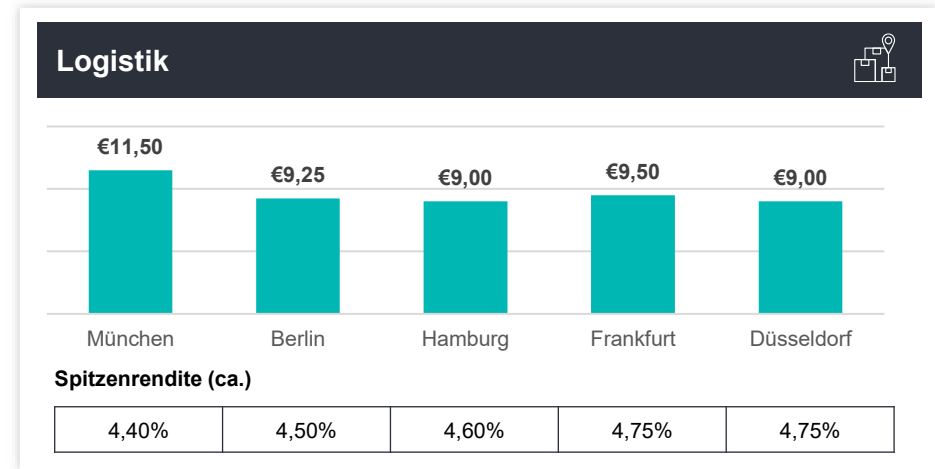
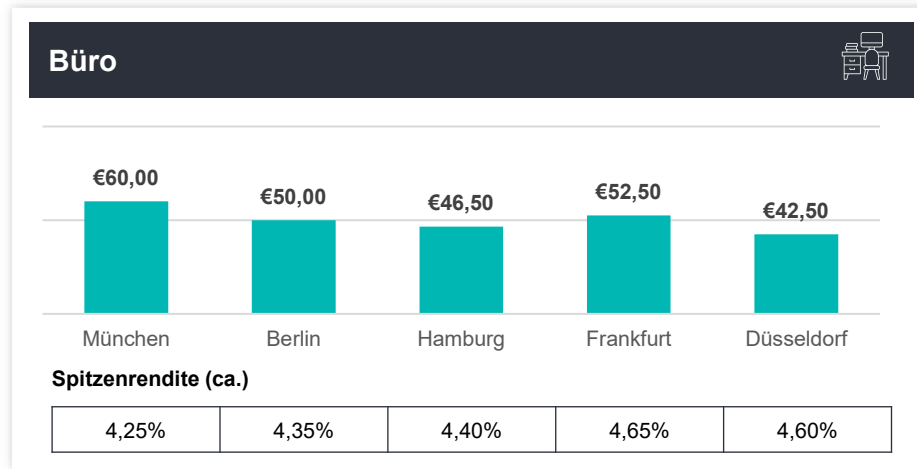
Während sich Core-Kapital derzeit verstärkt auf ESG-konforme Bestände in Primärlagen konzentriert, bieten Objekte mit operativem Entwicklungsbedarf Möglichkeiten für die aktive Wertschöpfung (Manage-to-Core / -Green).

Ein qualifiziertes Assetmanagement fungiert hierbei als entscheidender Faktor für die Risikoadjustierung. Durch eine gezielte Optimierung der Bewirtschaftung und die Realisierung von Mietpotentialen lässt sich die Cash-on-Cash-Rendite auch unter veränderten Finanzierungsbedingungen stabilisieren.

Fazit: Wer seinen Asset Management-Teams vertraut, braucht unsichere Zeiten nicht zu fürchten, sondern kann in diesen mit Mut und gutem Timing vielleicht den einen oder anderen Lucky Punch landen.



2 | At a Glance: Die BT 5x4 Matrix – Spitzenmieten und -renditen auf einen Blick



Anmerkung: Die von uns ermittelten Spitzenmieten und –renditen stellen unsere aggregierte standortspezifische Marktmeinung zum statistisch relevanten Prime-Segment in den jeweiligen Sektoren dar. In Einzeltransaktionen lassen sich jedoch Unter- respektive Überschreitungen am Markt beobachten, welche objektindividuell vollkommen gerechtfertigt sind. Spitzenmieten und –renditen stellen in diesem Sinne keine festen Preisobergrenzen dar.



2 | At a Glance: Fazit und Trendprognose



Im **Wohnungssektor** zeigt sich trotz der Liquiditätsengpässe bei einzelnen Fondskonstruktionen eine beständige Fundamentaldatenlage. Der strukturelle Nachfrageüberhang in den Ballungszentren fungiert als stabilisierender Faktor für die Mietentwicklung und sichert die Cashflow-Stabilität des Segments auch in einem volatilen Marktumfeld.

Der **Logistiksektor** erweist sich aufgrund spezifischer Nachfragetreiber als widerstandsfähig. Der fortschreitende E-Commerce sowie die verstärkte Tendenz zum „Nearshoring“ – der Verlagerung von Lieferketten und Lagerkapazitäten nach Europa – halten die Nachfrage nach modernen Flächen hoch. Da das Angebot durch restriktive Genehmigungsverfahren und Flächenverknappung limitiert bleibt, besteht in diesem Segment eine hohe Wertstabilität.



Der **Büromarkt** verzeichnet aktuell die ausgeprägteste Zurückhaltung. Die Kombination aus gestiegenem Zinsniveau und einer abgeschwächten wirtschaftlichen Gesamtdynamik dämpft die Flächennachfrage spürbar. Infolge der Unsicherheiten in diesem klassischen Segment ist bei einigen institutionellen Akteuren eine strategische Ressourcenverschiebung zugunsten von Infrastrukturprojekten zu beobachten, um von langfristigen, weniger zyklischen Investitionsfeldern zu profitieren.

Im **Einzelhandel** hat die deutliche Preiskorrektur der vergangenen Jahre zu einer Normalisierung des Bewertungsniveaus geführt. Insbesondere Fachmarktzentren mit Fokus auf die Nahversorgung sowie Shopping-Center in Primärlagen weisen wieder eine steigende Transaktionsfähigkeit auf. Die stabilen Umsätze der Mieter bei gleichzeitig moderaten Einstiegspreisen ermöglichen aktuell Renditeprofile, die im Vergleich zum letzten Zyklus wieder als marktgerecht eingestuft werden können.

Trend

Mieten ↑
Renditen →

Aus der aktuellen Immobilienmarktdynamik lassen sich über alle Sektoren und Standorte hinweg ungewohnt homogene Entwicklungen prognostizieren:

Die Hinwendung zu Core und übersichtliche Neubaupipelines sollten auch zukünftig ein Ansteigen der Spitzenmieten begünstigen. Während sehr gute Objekte in Top-Lagen profitieren, geraten insbesondere im Office-Segment Nebenlagen und ältere Objekte unter (Leerstands- und Preis-)Druck. Der Markt für „gute Flächen“ (zwischen Top und Flop) ist stark heterogen. Hier sind sowohl Nachzug-Effekte im Sog der steigenden Spitzenmieten als auch das „Abfallen“ in Richtung Secondary zu beobachten.

Renditen für alle Sektoren befinden sich bereits seit geraumer Zeit in der „stabilen Seitenlage“ und sollten – mit immer wieder aus dieser Logik herausstechenden Leuchtturm-Transaktionen – grundsätzlich auch in den nächsten Monaten stabil bleiben.

Ob und wann ein tatsächlicher Zinsimpuls der EZB eine erneute Yield De-Compression befördert, bleibt abzuwarten.



3 | BT Snapshot: Der Markt für Kindertagesstätten in Deutschland

Kindertagesstätten haben sich zu einer eigenständigen Assetklasse entwickelt, die von konjunkturellen Schwankungen weitgehend entkoppelt ist. Getragen vom gesetzlich verankerten Betreuungsanspruch und einer anhaltenden strukturellen Unterversorgung bleibt die Nachfrage robust und weitgehend unabhängig von rückläufigen Geburtenzahlen.

Investitionsstau schafft Markteintrittsoportunitäten

Rund 65 Prozent des bundesweiten Kita-Bestands sind älter als 20 Jahre und weisen teilweise erheblichen Sanierungs- und Ersatzbedarf auf. Der kommunale Investitionsrückstand allein im Kita-Segment beläuft sich laut KfW-Kommunalpanel 2025 auf rund 11,2 Mrd. Euro, bei gleichzeitig begrenzten kommunalen Umsetzungskapazitäten. Privates Kapital gewinnt als strukturelle Ergänzung zur öffentlichen Finanzierung damit zunehmend an Bedeutung.

Rendite-Risiko-Profil: Defensiv mit strukturellen Vorteilen

Langfristige, indexierte Mietverträge über 20 bis 30 Jahre und öffentlich refinanzierte Betreiberstrukturen sorgen für hohe Cashflow-Planbarkeit. Das Spitzenrenditeniveau liegt 2025 bei rund 3,7 Prozent, Eigenkapitalzielrenditen bewegen sich typischerweise zwischen 4,5 und 5,5 Prozent.

Institutionelle Kapitalbildung: Solide Basis, frühe Phase

Die institutionelle Kapitalbildung im Kita-Segment hat sich seit 2020 schrittweise entwickelt. Die Zahl aktiv investierender Spezialfonds stieg von vier auf neun, das kumulierte Fondsvolumen wuchs von ca. 275 Mio. Euro auf rund 950 Mio. Euro im Jahr 2025. Exemplarisch steht hierfür der VALUES Daycare Invest von Values Real Estate, der sein Zielvolumen von 170 Mio. Euro erreichte und aktuell 37

Einrichtungen hält. Das Segment befindet sich kapitalmarktseitig noch in einer frühen Ausprägungsphase, was für antizyklisch orientierte Investoren mit entsprechender Spezialisierung sowohl Chancen als auch erhöhte Anforderungen an die Marktkenntnis bedeutet.

Fazit

Der Kita-Investmentmarkt zählt 2026 zu den wenigen Immobiliensegmenten, die eine strukturell gesicherte und konjunkturunabhängige Nachfragebasis aufweisen.

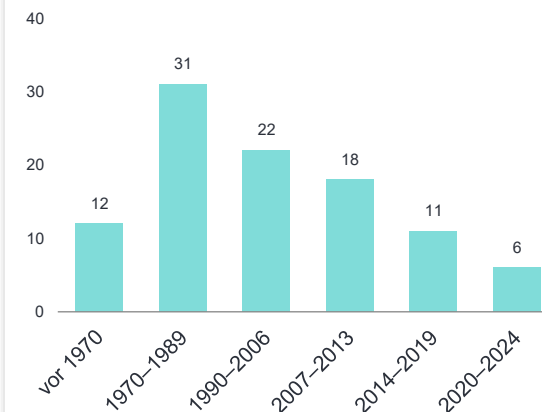
Der Kita-Markt verbindet langfristige Cashflow-Stabilität mit messbarem gesellschaftlichem Impact. Für institutionelle Investoren mit ESG-Fokus und langfristigem Anlagehorizont bietet das Segment eine konjunkturunabhängige Diversifikationsmöglichkeit – vorausgesetzt Standortqualität, Betreiberbonität und Vertragslaufzeit werden selektiv bewertet.

Zukünftige Markttreiber wie der Aufbau von Portfolios/Plattformen, die strukturierte Privatisierung kirchlicher und kommunaler Bestände gegen Zusage angemessener CapEx- und Refurbishmentpakete sowie eine intelligente, an der Nachfrage orientierte Neubauaktivität könnten die Assetklasse bald auch für mehr institutionelles Kapital öffnen.

Spitzenrendite Kitas

2020	4,00%
2021	4,10%
2022	4,40%
2023	5,00%
2024	4,10%
2025	3,70%

Kita-Gebäude nach Baualtersklasse (Geschätzter Anteil in %)



Quelle: Statistisches Bundesamt, KfW – Kommunalpanel 2025, eigene Berechnungen



Für unseren vollständigen Marktbericht sowie für eine individuelle Beratung zu Chancen und Risiken des Marktes bringen wir Sie gerne mit unseren Spezialisten zusammen.



4 | Expert Section: Market Sentiment



Ich bin mit einem Gefühl des ‚lauernden Realismus‘ aus Cannes zurückgekehrt.

Christoph Wittkop ist Managing Partner und CEO von Sonar Real Estate, einem eigentümergeführten Immobilienunternehmen für Investment- und Asset-Management sowie Projektentwicklungen.

Im Interview mit Baker Tilly spricht er über seine Perspektive auf den deutschen Markt, auch im internationalen Vergleich, und über die aktuelle Strategie von Sonar Real Estate.





4 | Expert Section: Market Sentiment



Christoph Wittkop, CEO, Sonar Real Estate

BT: Wir sehen Anfang 2026 eine Stabilisierung der Zinsen, aber die große Transaktionswelle lässt noch auf sich warten. Welche Faktoren müssen Ihrer Meinung nach zusammenkommen, damit das „Match“ zwischen Käufer- und Verkäuferpreisvorstellungen im gewerblichen Bereich wieder flächendeckend funktioniert?

CW: Die Stabilisierung der Zinsen ist schon mal ein Fundament, aber sie ist eben nur die halbe Miete. Was wir jetzt brauchen, ist mehr Sicherheit über die längerfristigen Zinsaussichten sowie

über Preiserwartungen in der Zukunft. Eine Zunahme der Transaktionen würde da helfen und weitere Leitplanken setzen. Das „Match“ scheitert oft auch noch an einer gewissen Trägheit aus einer Hoffnung: Viele Verkäufer halten noch an Bewertungen fest, die in der neuen Zinswelt schlicht nicht mehr darstellbar sind, während Käufer maximale Sicherheitsabschläge einpreisen. Damit die Welle rollt, müssen zwei Dinge passieren: Erstens brauchen wir eine weitere Annäherung der Renditeerwartungen an das aktuelle Zinsniveau – das heißt, der Druck auf die Buchwerte muss zu Ende geführt werden. Zweitens – und das ist auch entscheidend – müssen wir wieder über Mietwachstum sprechen können.

In Märkten, in denen Indexierungen und reale Mietsteigerungen realisiert werden können, finden wir auch heute schon einfacher zusammen.

BT: Wir haben gerade die MIPIM in Cannes hinter uns gelassen. Oft wird dort die Diskrepanz zwischen internationalem Optimismus und deutscher Zurückhaltung deutlich. Mit welchem Gefühl sind Sie zurückgekehrt?

CW: Ich bin mit einem Gefühl des „lauernden Realismus“ aus Cannes zurückgekehrt. Die Zeit der ja fast pauschalen Zurückhaltung gegenüber Immobilieninvestments ist vorbei; aber internationale Investoren sind weiterhin vorsichtig und selektiv. In einigen Segmenten erwarten sie im Bereich Value Add ein noch niedrigeres Preisniveau, und das in guten Lagen. Aber wir sehen fast über alle Asset Klassen hinweg in den guten Lagen nach der erfolgten Korrektur Mindestpreisniveaus, die für das Private-Equity-Kapital immer noch etwas hoch sind. Dennoch gibt es jetzt interessante einzelne Einstiegsopportunitäten. Wer jetzt wartet, riskiert den „First-Mover-Advantage“. Die Vorsicht ist insgesamt noch da, sie ist aber selektiver geworden: Während B-Lagen und sanierungsstauanfällige Objekte bei zu hohen Preisen gemieden werden, fokussiert sich das Core Kapital auf erstklassige Wohn-, Logistik- und ESG-konforme Büroimmobilien in guten Lagen. Für diese Segmente dürften wir die Bodenbildung vermutlich schon gesehen haben.



4 | Expert Section: Market Sentiment

BT: Zum Abschluss noch eine Frage zur aktuellen Strategie der Sonar-Gruppe: Sie haben zuletzt verstärkt in Logistikimmobilien (z. B. das „2Up“-Portfolio) investiert. Sehen Sie hier trotz der konjunkturellen Seitwärtsbewegung in Deutschland weiterhin das größte Wachstumspotenzial für institutionelle Investoren im laufenden Jahr? Andererseits haben Sie zum Jahresauftakt mit dem Erwerb des „Australhauses“ ein Ausrufezeichen im Hamburger Passagenviertel gesetzt – in einer Zeit, in der viele über die Krise der Innenstädte sprechen: Was hat Sie an diesem spezifischen Objekt überzeugt, und welche Rolle spielt die Verbindung von historischer Substanz und ESG-Anforderungen für Ihre aktuelle Ankaufsstrategie?

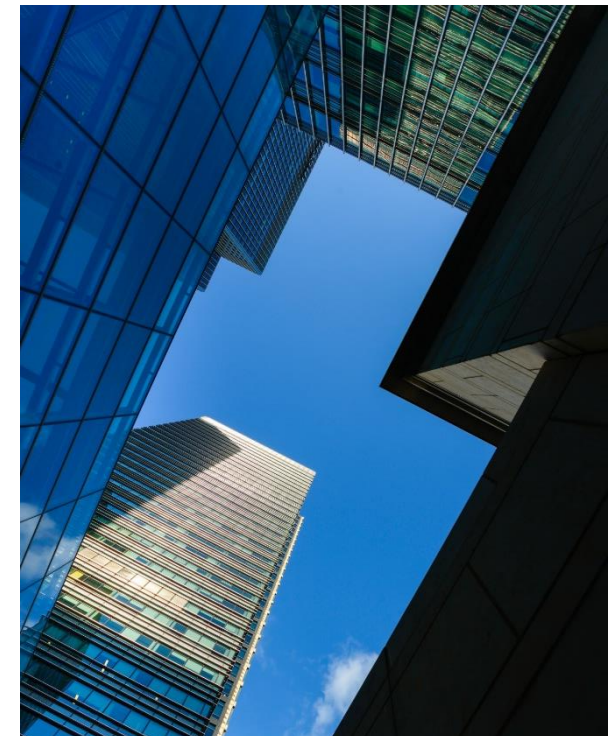
CW: Es ist richtig, dass wir mit Investments wie dem „2Up“-Portfolio ein klares Bekenntnis zum Logistikmarkt abgegeben haben. Trotz der aktuellen konjunkturellen Seitwärtsbewegung in Deutschland bleibt Logistik für uns eine der tragenden Säulen für institutionelle Investoren. Das Wachstumspotenzial speist sich hier weniger aus einer Fortsetzung der deutlichen Flächenausweitung, sondern aus der Resilienz

des Sektors. Die anhaltende Neuordnung von Lieferketten (Nearshoring) und die unverändert hohe Nachfrage nach modernen, ESG-konformen Flächen treffen auf ein begrenztes Angebot. Während andere Assetklassen mit strukturellen Fragen kämpfen, bietet Logistik weiterhin stabile Cashflows und Inflationsschutz durch indexierte Mietverträge. Für das laufende Jahr sehen wir hier zwar eine stärkere Selektivität, aber qualitativ hochwertige Logistik bleibt im Risiko-Rendite-Profil für Institutionelle vorn dabei.

Der Erwerb des Australhauses ist ein klares Bekenntnis zu Qualität in Bestlage. Während Viele über die Krise der Innenstädte sprechen, setzen wir auf Mikrolagen wie das Hamburger Passagenviertel, die durch hohe Kaufkraft und einen stabilen Nutzungsmix aus Büro und Retail überzeugen. Für unsere Strategie ist dieses Objekt ideal, da es historische Identität, eine zentrale Lage und nachgefragte kleinere Büroflächen verknüpft. Wir sehen die nachhaltige Revitalisierung von Bestandsobjekten mit „Charakter“ als einen entscheidenden Hebel für ein möglichst sicheres Zukunftsinvestment: Wer den Charme der Historie dann noch mit

energetischer Effizienz verbindet, schafft Werte, die für institutionelle Mieter langfristig zukunftssicher und attraktiv bleiben.

BT: Herr Wittkop, vielen Dank für den Austausch und Ihren Expertenblick.





5

Beyond RE: Inside Baker Tilly



Eine komplexe Welt voller globaler Herausforderungen verlangt eine strategische und ganzheitliche Immobilienberatung, die nicht an den Grenzen der Branche haltmacht, sondern Lösungen auch für steuerliche, rechtliche oder unternehmerische Fragen anbietet – getreu unserem Motto: **4 Perspektiven – 1 Lösung.**

In der heutigen Ausgabe freuen wir uns, Ihnen Nils Klamar und sein Team Deal Advisory vorstellen zu können.

BT: Lieber Nils, könntest Du uns Dein Team und Euer Service-Angebot für unsere Kunden in ein paar kurzen Worten vorstellen?

NK: Im Financial Deal Advisory begleiten wir mit einem 40-köpfigen Team unsere Mandanten auf der finanzwirtschaftlichen Seite von Unternehmenstransaktionen – von der Financial Due Diligence über die Unternehmensplanung und -bewertung bis hin zu Kaufpreisallokation und Impairment Testing in der Post-Deal-Phase. Darüber hinaus erstellen wir Bewertungen für andere Anlässe, etwa für steuerliche Zwecke oder im Rahmen von Gesellschafterauseinandersetzungen.

BT: Das klingt vielfältig. Was war denn Dein spannendstes Mandat in den letzten Jahren?

NK: Besonders in Erinnerung geblieben sind mir Transaktionen mit OpCo/PropCo-Strukturen. Die Komplexität ist außergewöhnlich hoch – über Due-Diligence-Workstreams, Steuerstrukturierung und Finanzierung hinweg müssen viele Fäden gleichzeitig zusammenlaufen. Genau hier zahlt sich das multidisziplinäre Modell von Baker Tilly aus: Wir liefern aus einer Hand, was andere mit mehreren spezialisierten Teams stemmen. Dadurch sind wir oft schneller. Mit der Belebung des Immobilienmarktes freue ich mich darauf, wieder mehr solcher Projekte zu sehen.

BT: Was ist das Big Topic in Deinem Bereich für 2026 und beyond?

NK: (lacht) Na was wohl? Wir setzen künstliche Intelligenz bereits heute beim Aufbau unserer

Datenbücher ein, also der analytischen Grundlage unserer Arbeit. Was einem Junior-Mitarbeiter früher zwei Tage abverlangt hat, erledigt die KI in wenigen Minuten – ein abschließendes Review bleibt natürlich. Auch die Überarbeitung von Berichten hat sich massiv beschleunigt. Unsere Kernanalysen hingegen werden weiterhin von Menschenhand und – Kopf gemacht. Kein Tool erreicht hier bislang die erforderliche Tiefe. Bei der aktuellen Entwicklungsgeschwindigkeit mag sich das bald ändern. Von einem bin ich jedoch fest überzeugt: Wesentliche Investitionsentscheidungen werden in den nächsten Jahren nicht ausschließlich auf Basis von KI-Analysen getroffen werden. Der Menschenverstand bleibt wichtig. Beratung bleibt ein „People's Business.“



5 | **Beyond RE:** Unsere Leistungen im Bereich Real Estate

> **Audit & Advisory Real Estate**

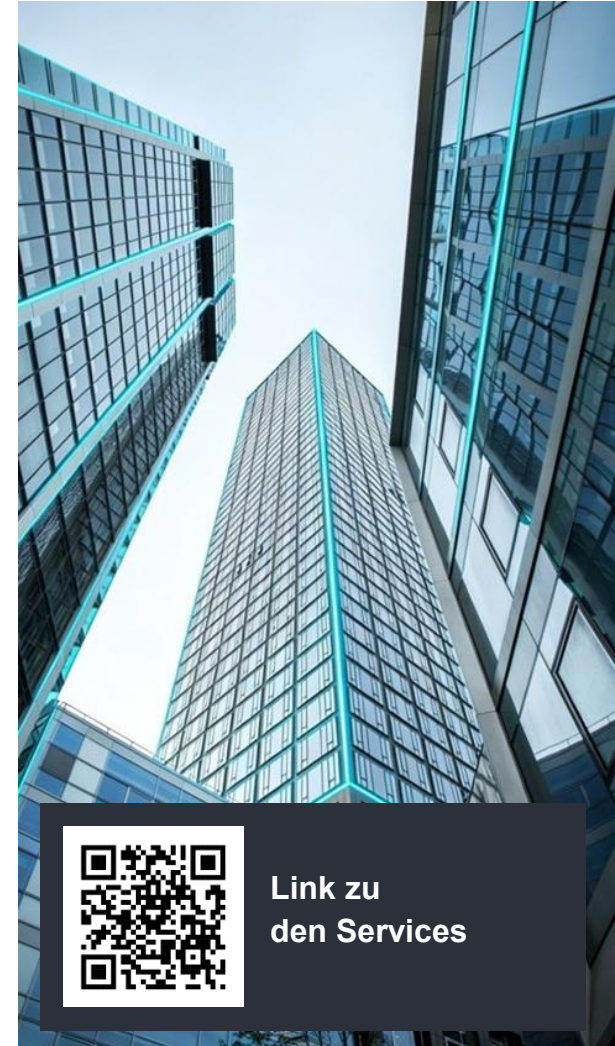
> **Tax Real Estate**

> **Transactions Real Estate**

> **Legal Real Estate**

> **Real Estate Fonds**

> **Real Estate Valuation**



Link zu
den Services



Unsere Autoren:

Sprechen Sie mit uns – einfach, unverbindlich!



Andreas Röhr FRICS
Partner

 Cecilienallee 6-7
40474 Düsseldorf


 +49 170 2476890

 andreas.roehr@bakertilly.de

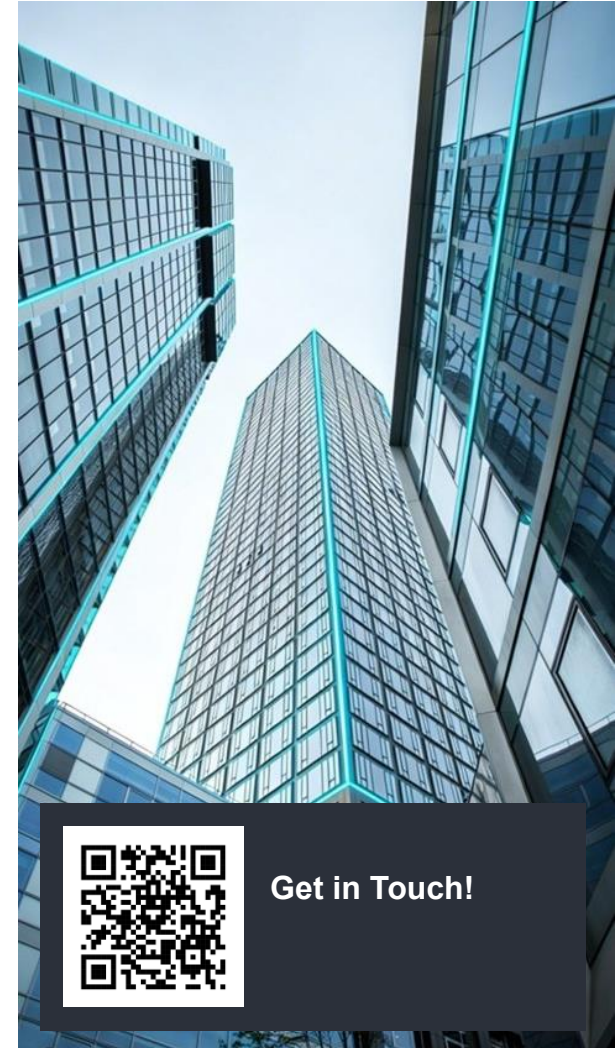


Marijo Sarac
Director

 Valentinskamp 88
20355 Hamburg

 +49 160 5207681

 marijo.sarac@bakertilly.de



4 Perspektiven. 1 Lösung. Weltweit.

Follow us:     

AUDIT & ADVISORY • TAX • LEGAL • CONSULTING

Baker Tilly bietet mit 50.400 Mitarbeitern in 147 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an.

Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf die spezifischen Anforderungen unserer Mandanten ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um.

In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.680 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten unabhängigen, partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

© Baker Tilly | 2025



Baker Tilly
T: +49 800 8481111
info@bakertilly.de



[bakertilly.de](https://www.bakertilly.de)