

Baker Tilly Real Estate Trends

Data, Background &
Beyond

Q3 2026





Editors Note

Willkommen zur dritten Ausgabe der **Baker Tilly Real Estate Trends!**

In wenigen Tagen öffnet die **EXPO REAL** in München ihre Tore – das Highlight im Messekalender der Immobilienbranche. Doch ob dieser positive Anlass für Aufbruchstimmung unter den Teilnehmenden sorgen wird, ist fraglich. Innenpolitisch wie ökonomisch dürfte die Stimmung eher nüchtern ausfallen.

Auch fiskalisch wird hinterfragt, was lange als gesetzt galt. Deutschlands Spitzenbonität wurde bestätigt, ist aber an Reformen geknüpft. In den USA trieben Defizite und Inflation die Rendite zehnjähriger Staatsanleihen zeitweise über fünf Prozent. Für solide Staatsfinanzen braucht es beiderseits des Atlantiks noch Geduld.

Geldpolitisch haben sowohl die Europäische Zentralbank (EZB) als auch die US-Notenbank Fed die Richtung gewechselt: Getrieben von einer Inflation von 3,2 Prozent im Euroraum hob die EZB den Einlagenzins in diesem Jahr zum zweiten Mal an, auf 2,50 Prozent. Die Fed zog erstmals seit 2023 nach. Der Immobilienmarkt hatte dies größtenteils antizipiert. Wie es weitergeht, bleibt offen. Umso mehr liegt uns daran, Ihnen eine Einordnung mitzugeben, die über die nächste Zinssitzung hinausreicht.

Der ifo-Geschäftsklimaindex stieg im September auf 89,9 Punkte, Bau und Immobilienmarkt bleiben davon jedoch unberührt. **Spitzenrenditen und Gewerbemieten verharren, allein die Wohnungsmiete steigt inflationsbedingt** weiter. Diese Entwicklungen beleuchten wir auf den folgenden Seiten genauer.

In unserem **Snapshot „The Financing Issue“** widmen wir uns dem Trendthema **Refinanzierung** genauer. Jüngste Insolvenzen zweier namhafter Projektentwickler zeigen, wie hart Anschlussfinanzierungen aus der Niedrigzinsphase auf zurückhaltendere Kreditgeber treffen.

Abgerundet wird unser Report von einem **Experteninterview mit Marcella Billand, Geschäftsführerin der MOMENI Investment Management GmbH**, die ihre Sicht zur Lage auf dem Immobilienmarkt mit uns teilt, sowie der Einschätzung unseres Kollegen Matthias Chuchra zur aktuellen Gesetzesnovelle zur Kaufpreisaufteilung.

Nehmen Sie sich einen Moment für diese Ausgabe. Wir freuen uns wie immer auf Ihre Eindrücke, Impulse und den Austausch mit Ihnen über Menschen und Märkte. Sprechen Sie uns gerne jederzeit an – zum Beispiel vom 5. bis 7. Oktober auf der EXPO REAL, an unserem **Stand B3.125**.

Andreas Röhr FRICS
Partner, Head of Real Estate Valuation

Marijo Sarac
Director, Real Estate Valuation



Inhalt

1

The Bigger Picture: Makroanalyse & 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

Spitzenmieten und -renditen in den Kernsegmenten Büro, Wohnen, Logistik und Highstreet für die fünf großen deutschen Immobilien-Hochburgen auf einen Blick. Mit besonderem Spotlight auf Healthcare.

3

Baker Tilly Snapshot: The Financing Issue

Wenn steigende Zinsen auf auslaufende Darlehen treffen. Warum frühzeitige Analyse und belastbare Bewertungen jetzt entscheidend sind.

4

Expert Section: Market Sentiment

Dieses Mal sprechen wir mit Marcella Billand darüber, wie institutionelle Investoren mit Anschlussfinanzierungen umgehen, wo sich noch Wertschöpfungspotenzial heben lässt und welche Rolle ESG in Verhandlungen mit Mietern heute spielt.

5

Beyond Real Estate: Inside Baker Tilly

Lernen Sie unsere besten Köpfe kennen.
Diesmal: Matthias Chuchra, Partner, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater.





1 The Bigger Picture: Neue Zinsrunden, neue Unsicherheiten

Der Zinspfad von EZB und Fed bleibt offen, Bonitätsfragen gewinnen an Gewicht

Die deutsche Wirtschaft bewegt sich auch im dritten Quartal 2026 in einem anspruchsvollen Umfeld. Hinzu kommen Unsicherheiten von außen: Die Diskussion um Deutschlands AAA-Rating hat an Fahrt gewonnen, die hohe US-Staatsverschuldung hält das globale Renditeniveau erhöht. Zehnjährige Bundesanleihen erreichten im September mit zeitweise über 3,6 Prozent ein 17-Jahres-Hoch. Zugleich haben die gestiegenen Energiepreise die Inflation in Deutschland im August auf 2,9 Prozent getrieben.

Die EZB hat im September zum zweiten Mal in diesem Jahr die Leitzinsen angehoben und den Einlagensatz auf 2,50 Prozent erhöht; die Fed zog erstmals seit 2023 nach. EZB-Präsidentin Lagarde ließ den weiteren Kurs offen, die Terminmärkte setzen auf weitere Schritte im Dezember und Frühjahr 2027.

Die deutsche Konjunktur erholt sich auf schmäler Basis, das BIP wuchs im zweiten Quartal um 0,3 Prozent. Zugleich stabilisieren sich die Baukosten spürbar. Die Insolvenzen zweier namhafter Projektentwickler rücken jedoch die Refinanzierungslücke in den Fokus: Branchenschätzungen zufolge fehlen 2026 mehr als 6 Milliarden Euro an Anschlussfinanzierung.

Für die Immobilienseite bedeutet das: Spitzenrenditen und Gewerbemieten verharren, da die erwarteten Zinsschritte weitgehend eingepreist sind. Steigen die Anleiherenditen jedoch weiter, wächst der Druck auf die Bewertungen. Einzige Ausnahme bleibt die Wohnungsmiete, die inflationsbedingt weiter anzieht. Es schlägt die Stunde des aktiven, eigenkapitalstarken Investors. Wer sich von diesem Umfeld nicht lähmen lässt, findet selektive Chancen: Qualität, Lage und Bonität entscheiden zunehmend über die Performance einzelner Objekte, während der Gesamtmarkt auf der Stelle tritt. Diese Differenzierung greifen wir nachfolgend für die einzelnen Assetklassen auf.

Key Takeaways



EZB und Fed erhöhen, weitere Schritte möglich

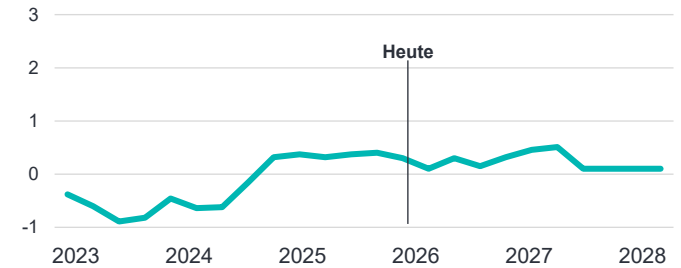
Deutschlands AAA-Rating zunehmend in der Debatte

Baukosten stabiler, Refinanzierungslücke rückt in den Fokus

Renditen und Mieten in Seitwärtsbewegung, nur Wohnungsmieten legen zu

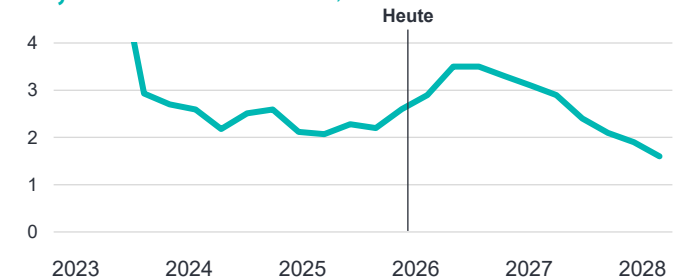
REALES BIP-WACHSTUM (%)

+0,3 % Aufschwung mit Gegenwind



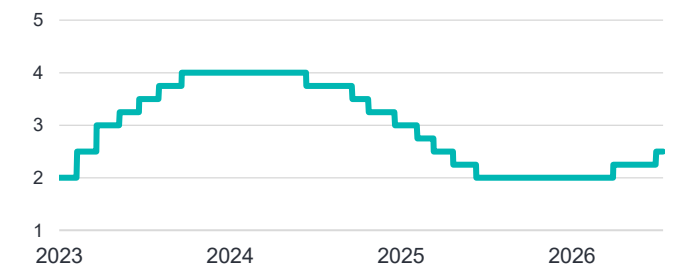
INFLATIONSRATE (%)

2,9 % Euroraum bei 3,2 %



EZB EINLAGENZINSSATZ (%)

2,5 % zweite Erhöhung 2026





1 | The Bigger Picture: Business Sentiment hellt sich weiter auf

Fünfter Anstieg in Folge – Stimmung auf höchstem Stand seit Mai 2023

Das Business Sentiment hat sich im September 2026 weiter verbessert. Der ifo-Geschäftsklima-index stieg auf 89,9 Punkte (August: 88,8) – der fünfte Anstieg in Folge und der höchste Stand seit Mai 2023.

Die Aufhellung erfasst fast alle Sektoren. Im Verarbeitenden Gewerbe, im Dienstleistungssektor und im Handel verbesserte sich die Stimmung; die Dienstleister sind wieder in den Wachstumsbereich zurückgekehrt. Das Baugewerbe tritt dagegen auf der Stelle: Die Lage wird etwas besser beurteilt, die Erwartungen trüben sich leicht ein. Während der öffentliche Bau vom Sondervermögen Infrastruktur profitiert, belasten die jüngsten Zinserhöhungen den privat finanzierten Bau.

Konjunktur-Sentiment und Immobilienmarkt bewegen sich erfahrungsgemäß nicht synchron. Im bisherigen Jahresverlauf hellte sich die Stimmung am deutschen Investmentmarkt mehrfach auf, bevor geopolitische Eskalation und steigende Zinserwartungen den Schwung wieder bremsen. Dennoch hat sich der Transaktionsmarkt seitdem langsam erholt, getragen vor allem von Büro-, Logistik- und Industrieobjekten – bei weitgehend stabilen Spitzenrenditen, obwohl die Renditen zehnjähriger Bundesanleihen deutlich anzogen. Der jüngste ifo-Anstieg dürfte diesen Trend eher bestätigen als beschleunigen, zumal der Aufschwung vor allem staatlich getragen ist und private Investitionen sowie Konsum weiterhin schwach bleiben.



Signal vor Substanz: Sentiment-Erhholung ersetzt keine Preisfindung

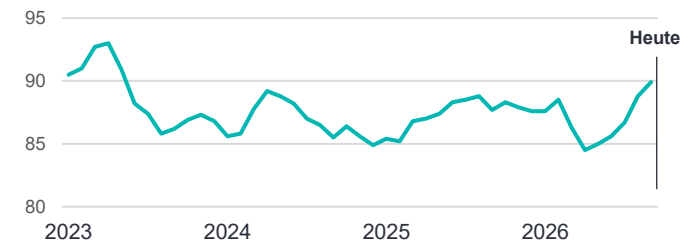
Der fünfte ifo-Anstieg in Folge ist ein positives Signal, aber noch kein Beleg für eine breite Markterholung. Solange steigende Zinsen die Finanzierung verteuern und sich Käufer- und Verkäufererwartungen bei den Preisen nicht annähern, bleibt die Transaktionsdynamik verhalten.

Über die Objekt-Performance entscheiden weiterhin Lagequalität, Mieterbonität und Cashflow-Resilienz. Wer jetzt aktiv statt abwartend agiert, sichert sich einen Vorsprung.

Quelle: ifo – Geschäftsklimaindex

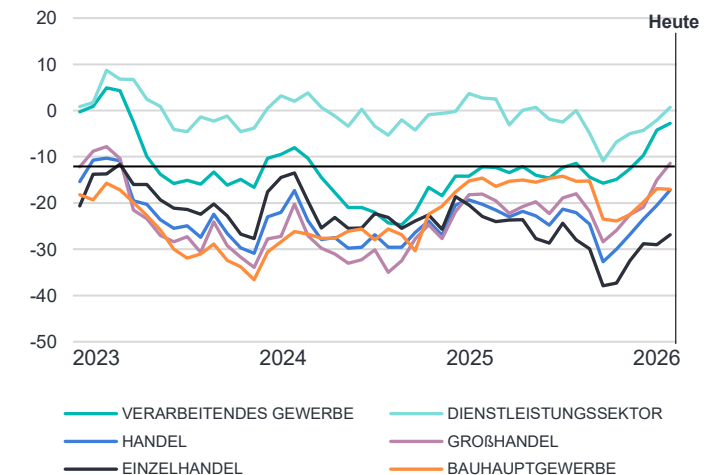
GESCHÄFTSKLIMA

89,9 Indexwerte, 2015 = 100



GESCHÄFTSKLIMA SEKTOREN

-12,4 Durchschnitt aller Sektoren



1

The Bigger Picture:

Zinsen steigen weiter, der Markt wartet auf Substanz

Fokus: Der deutsche Immobilienmarkt



Der deutsche Immobilienmarkt verharrt in einer stabilen Seitwärtslage. Die bisherigen Zinsschritte sind in Renditen und Gewerbemieten weitgehend verarbeitet, echte Bewegung entsteht derzeit nur in der Wohnungsmiete. Steigende Anleiherenditen halten den Druck jedoch hoch. Investoren beobachten die Lage, bevor sie in nennenswertem Umfang wieder handeln.

01 Leitzins steigt, Spitzenrenditen bleiben stabil

Die EZB hat zum zweiten Mal in diesem Jahr die Leitzinsen angehoben, der Einlagensatz liegt nun bei 2,50 Prozent. Trotzdem bewegen sich die Spitzenrenditen in Büro, Logistik und Highstreet kaum – der Markt hat den Zinsschritt bereits vorweggenommen, bevor er offiziell vollzogen wurde.

Einzige Ausnahme bleibt die Wohnungsmiete: Sie zieht in allen von uns betrachteten Standorten inflationsbedingt weiter an, während Gewerbemieten stagnieren.

02 Investmentmarkt: Beobachten statt Handeln

Das Business Sentiment hellt sich spürbar auf: Der ifo-Geschäftsklimaindex stieg im September auf 89,9 Punkte, der fünfte Anstieg in Folge und der höchste Stand seit Mai 2023. Auf den Transaktionsmarkt schlägt sich das bislang jedoch nur verhalten nieder.

Käufer- und Verkäufererwartungen bei den Preisen liegen weiterhin auseinander. Marktteilnehmer agieren selektiv und konzentrieren sich auf Objekte mit verlässlichen Cashflows. Großvolumige oder risikobehaftete Transaktionen bleiben die Ausnahme.

Der Markt beobachtet die Sentiment-Wende, bevor er sie in eigene Preisvorstellungen übersetzt – Vorlaufindikatoren allein reichen für eine Belebung noch nicht aus.

03 Refinanzierung als Belastungsprobe für die Branche

Das Refinanzierungsvolumen erreicht 2026 mit über 40 Mrd. Euro seinen Höhepunkt, die Refinanzierungslücke liegt bei mehr als 6 Mrd. Euro. Die Insolvenzen zweier namhafter Projektentwickler zeigen, dass auch etablierte Adressen zunehmend unter Druck geraten.

Anders als nach der Finanzkrise entstehen dabei bisher kaum homogene NPL-Portfolios – Kreditstrukturen sind komplexer, Einzelfalllösungen die Regel.

Fazit: Eine breite Rückkehr zu den Transaktionsvolumina der Vor-Zinswende-Phase ist nicht zu erwarten. Wer belastbare Bewertungsgrundlagen für die anstehenden Refinanzierungsrunden mitbringt, sichert sich dennoch einen Vorsprung, bevor der Markt in der Breite wieder anzieht.



2

At a Glance:

Die Baker Tilly 5x4-Matrix – Spitzenmieten und -renditen auf einen Blick

**Büro**Spitzenmiete
QoQ-VeränderungSpitzenrendite
QoQ-Veränderung

München	61,00 €	0,00 €	4,30 %	0 bps
Berlin	50,00 €	0,00 €	4,35 %	0 bps
Hamburg	46,50 €	0,00 €	4,40 %	0 bps
Frankfurt	53,50 €	0,00 €	4,70 %	0 bps
Düsseldorf	42,50 €	0,00 €	4,65 %	0 bps

**Logistik**Spitzenmiete
QoQ-VeränderungSpitzenrendite
QoQ-Veränderung

München	11,50 €	0,00 €	4,40 %	0 bps
Berlin	9,25 €	0,00 €	4,50 %	0 bps
Hamburg	9,00 €	0,00 €	4,60 %	0 bps
Frankfurt	9,50 €	0,00 €	4,75 %	0 bps
Düsseldorf	9,00 €	0,00 €	4,75 %	0 bps

**Wohnen**Spitzenmiete
QoQ-VeränderungSpitzenrendite
QoQ-Veränderung

München	31,00 €	+0,50 €	3,35 %	0 bps
Berlin	25,00 €	+0,50 €	3,45 %	0 bps
Hamburg	21,00 €	+0,50 €	3,50 %	0 bps
Frankfurt	22,00 €	+0,50 €	3,60 %	0 bps
Düsseldorf	21,50 €	+0,50 €	3,55 %	0 bps

**Highstreet**Spitzenmiete
QoQ-VeränderungSpitzenrendite
QoQ-Veränderung

München	305,00 €	0,00 €	4,00 %	0 bps
Berlin	300,00 €	0,00 €	4,25 %	0 bps
Hamburg	260,00 €	0,00 €	4,35 %	0 bps
Frankfurt	275,00 €	0,00 €	4,50 %	0 bps
Düsseldorf	275,00 €	0,00 €	4,50 %	0 bps



2

At a Glance: Spotlight Healthcare

Der TPG-Deal als Vertrauensbeweis

Rund 400 Millionen Euro hat TPG Real Estate für 33 Gesundheitsimmobilien in Deutschland und den Niederlanden investiert. Verkäufer war der kanadische Vital Infrastructure Property Trust. Vereinbart wurde der Deal Ende Februar, seit Ende Juni ist er vollständig abgeschlossen.

Das Signal ist deutlich: Während selbst erstklassige Büroobjekte an der Finanzierung scheitern, sucht internationales Kapital gezielt nach Gesundheitsimmobilien mit langfristigen Mietverträgen und erfahrenen Betreibern. TPG baut auf dem Portfolio sogar eine eigene Plattform für ambulante Medizinimmobilien auf.

Der Deal steht für einen breiteren Trend: Je nach Erhebung flossen im ersten Halbjahr 2026 zwischen 1,4 und 1,8 Milliarden Euro in deutsche Gesundheitsimmobilien – das stärkste erste Halbjahr seit 2022. Pflegeheime tragen weiterhin den größten Teil, wachsendes Gewicht haben Ärzthäuser und medizinische Versorgungszentren.

Trendprognose

Der Markt für bestehende Pflege- und Gesundheitsimmobilien funktioniert wieder – die institutionelle Neubautätigkeit dagegen kaum noch. Hohe Baukosten, teures Fremdkapital und niedrige Verkaufsfaktoren verhindern, dass Risiko und Rendite zusammenpassen.

Die Dimension der Investitionslücke ist erheblich: Allein für die stationäre Pflege beziffern Studien den Investitionsbedarf bis 2040 auf 80 bis 125 Milliarden Euro, ein erheblicher Teil davon für die Modernisierung veralteter Bestandsheime. Eine Trendwende bräuchte sinkende Baukosten, höhere refinanzierbare Mieten oder wirksame steuerliche Förderung.

Für Investoren bedeutet das: Der Bestandsmarkt bietet schon jetzt Liquidität und Preisfindung, während sich im Neubau allenfalls für spezialisierte Player mit Fachwissen und Geduld Chancen ergeben.

1,4 – 1,8 Mrd. €

Healthcare-Investmentvolumen H1 2026, stärkstes erstes Halbjahr seit 2022

80 – 125 Mrd. €

Geschätzter Investitionsbedarf in stationäre Pflege bis 2040

400 Mio. €

Volumen des TPG-Deals – 33 Objekte, mehrheitlich in Deutschland



3 Baker Tilly Snapshot: The Financing Issue



Die Refinanzierungswelle rollt: Kredite aus der Niedrigzinsphase laufen aus und treffen auf steigende Zinsen und niedrigere Werte. Damit ist die Refinanzierungslücke keine abstrakte Marktbeobachtung mehr. Sie trifft zunehmend auch etablierte Marktteilnehmer.

Wir begleiten Eigentümer und Finanzierer mit schnellen, belastbaren Bewertungen und interdisziplinärer Beratung – von der frühzeitigen Refinanzierungsanalyse, über Prolongation und Restrukturierung bis zur geregelten Insolvenz.

01 Ausgangslage: Warum Refinanzierung jetzt zum Thema wird

Zinsen: Die EZB hat 2026 die Leitzinsen zweimal angehoben, zehnjährige Bundesanleihen rentieren deutlich über drei Prozent. Bei der Anschlussfinanzierung steigt der Kapitaldienst und das finanzierbare Kreditvolumen sinkt.

Werte: Büro und Einzelhandel stehen durch höhere Renditeerwartungen, Leerstände und ESG-Anforderungen unter Preisdruck. Sinkt der Beleihungswert, sinkt das Darlehen – die Lücke muss mit Eigenkapital geschlossen werden.

Banken: Keine Kreditklemme, aber klare Selektion: Gute Lagen mit stabilen Cashflows bleiben finanzierbar, Objekte mit Leerstand oder Sanierungsstau kaum. NPL nehmen zu, die Aufsicht schaut genauer hin. Gefragt sind aktuelle Werte statt fortgeschriebener Altgutachten.

Eigentümer: Die Refinanzierungsfähigkeit sollte frühzeitig geprüft werden. Alternative Kapitalgeber schließen Lücken – zu höheren Kosten. Je früher gehandelt wird, desto mehr Optionen bleiben.

02 Unser Ansatz: Frühzeitig, belastbar, interdisziplinär

Frühwarnsystem: Wir analysieren die Refinanzierungsfähigkeit vor Fälligkeit mit marktgerechten Bewertungen, Stresstests und Szenarien zu Zins, Exit-Rendite, Miete und Leerstand.

Bankfähige Werte: Banken kennen und akzeptieren unsere Bewertungen als Entscheidungsgrundlage – auch als Quick Check, bei Bedarf erweiterbar zum vollständigen Gutachten.

Für Eigentümer und Finanzierer: Eigentümer verhandeln mit belastbaren Argumenten, Banken nutzen unsere Analysen für Monitoring, Watchlist-Entscheidungen und NPL-Portfolios.

Eine Anlaufstelle: Bei notleidenden Finanzierungen arbeiten wir Hand in Hand mit Debt Advisory, Corporate Finance sowie Insolvenz- und Sanierungsrechtlern.

Sprechen Sie mit uns

Lassen Sie sich individuell und unverbindlich von unseren Experten beraten



Andreas Röhr
Partner
Real Estate Valuation



Markus Paffenholz
Partner
Debt Advisory



Dr. Andreas Fröhlich
Partner
Corporate Finance



Dr. Alexander Fridgen
Partner
Insolvenzrecht/-verwaltung

03 Unsere Lösung

Real Estate Valuation

Unterstützung in jeder Finanzlage

Reguläre Refinanzierung

✓ Frühzeitige Refinanzierungsanalyse und bankfähige Bewertung als Basis für Prolongation und Neufinanzierung

Stressed / Watchlist

! Bewertung mit Stresstests und Szenarien + Debt Advisory + Covenant-Analyse + Neustrukturierung + alternative Kapitalgeber

Distressed / NPL

✗ Fortführungs- & Liquidationswerte + Restrukturierung + Insolvenzrecht + Verwertung durch unser Distressed-Real-Estate-Team

4 Expert Section: Marcella Billand – Wertschöpfung durch aktives Management



Marcella Billand ist Geschäftsführerin der MOMENI Investment Management GmbH. Die Investment-Management-Gesellschaft ist auf institutionelle Immobilienanlageprodukte spezialisiert und hat einen Fokus auf hochwertige Immobilien an Top-Standorten in Deutschland und Europa.

Im Interview mit Baker Tilly erläutert sie, wie institutionelle Investoren mit dem Refinanzierungsdruck umgehen, welche Chancen sich im aktuellen Marktumfeld ergeben und wie sich durch aktives Asset Management, Repositionierung und ESG langfristig Wert schaffen lässt.

Frau Billand, wie gehen Ihre Investorenpartner – ob Versorgungseinrichtungen, Pensionskassen oder Family Offices – konkret mit der Herausforderung steigender Anschlussfinanzierungen um? Und welche Chancen ergeben sich daraus im aktuellen Markt für den selektiven Ankauf von Immobilien?

Die Situation ist differenziert. Viele unserer Partner haben ihre Portfolios in den vergangenen Jahren bewusst konservativ finanziert, mit moderaten LTV-Quoten und langfristigen Zinsbindungen. Wo dennoch Anschlussfinanzierungen zu höheren Konditionen anstehen, beobachten wir drei Muster: Erstens wird geprüft, ob und in welchem Umfang zusätzliches Eigenkapital erforderlich ist, um die neuen Konditionen darstellbar zu machen. Zweitens wird aktiv mit den finanzierenden Instituten über angepasste Covenant-Strukturen verhandelt. Drittens kann eine gezielte Portfoliobereinigung sinnvoll sein, um Liquidität auf die stärksten Kernbestände zu konzentrieren.

Verkäufe sind dabei allerdings kein Automatismus. Gerade Non-Core-Objekte sind im aktuellen

Marktumfeld teilweise selbst bei geringen Kaufpreisen kaum veräußerbar. Umso wichtiger sind eine frühzeitige Szenarioplanung und eine transparente Kommunikation mit allen Beteiligten.

Auf der Ankaufsseite entstehen durchaus Chancen, aber ein niedriger Kaufpreis allein ist noch kein Investment Case. Entscheidend sind ein tragfähiges Cashflow-Profil, langfristige Werthaltigkeit, ein realistischer Investitionsbedarf und ein Businessplan, der sich auch unter den aktuellen Finanzierungsbedingungen umsetzen lässt. Das Cashflow-Profil können wir durch aktives Management bis zu einem gewissen Grad selbst beeinflussen. Standortqualität und die wirtschaftliche Plausibilität der Gesamtstrategie müssen jedoch von Anfang an stimmen.

In einem Umfeld ohne finanzierungsgetriebenen Rückenwind schlägt die Stunde des aktiven Asset Managements. Wo sehen Sie aktuell das größte Wertschöpfungspotenzial: in der operativen Optimierung bestehender Portfolios, in der Repositionierung von Bestandsobjekten oder im antizyklischen Einstieg?

4

Expert Section: Marcella Billand – Wertschöpfung durch aktives Management

„Der richtige Einstiegszeitpunkt ersetzt keine belastbare Investmentthese.“

Aus meiner Sicht liegt das größte Potenzial derzeit in der operativen Exzellenz auf Objekt-ebene. Wenn der Kapitalmarkt keinen Rückenwind liefert, muss die Rendite aus dem Asset selbst kommen, also über Mietoptimierung, Leerstandsabbau, und eine konsequente Bewirtschaftungsstrategie.

Bei MOMENI setzen wir genau hier an: Wir analysieren jedes Objekt auf ungenutztes Mietpotenzial, prüfen Flächenkonzepte und investieren gezielt in Maßnahmen, die den Nutzwert für Mieter steigern. Repositionierung ist insbesondere dann sinnvoll, wenn Lage, Gebäudesubstanz und Nachfrage eine klare Entwicklungsperspektive bieten, sofern sich die geplanten Maßnahmen wirtschaftlich umsetzen lassen.

Den antizyklischen Einstieg sehen wir als ergänzende Opportunität, nicht als Kernstrategie. Der richtige Einstiegszeitpunkt ersetzt keine belastba-

re Investmentthese. Entscheidend sind ein realistischer Businessplan, ausreichender finanzieller Spielraum und eine Vermietungsperspektive, die auch bei einem längeren Haltezeitraum trägt. So können sich ein attraktiver Ankaufspreis und aktives Management sinnvoll verbinden.

Wie hat sich der Stellenwert von Nachhaltigkeitszertifizierungen und Green Leases in den Verhandlungen mit institutionellen Mietern seit der Zinswende tatsächlich verändert? Entscheidet ESG heute über den Zuschlag oder dominiert aktuell die Rendite?

ESG ist kein Zuschlagskriterium im klassischen Sinne, aber es ist zunehmend eine Grundvoraussetzung. Bonitätsstarke Mieter erwarten heute zertifizierte Flächen, Green-Lease-Strukturen und transparentes Reporting. Wer das nicht bietet, kommt bei diesen Nutzern gar nicht erst auf die Shortlist.

Gleichzeitig wäre es unehrlich zu sagen, dass ESG die Rendite dominiert. Im aktuellen Zinsumfeld schauen unsere Investorenpartner sehr genau auf die Cash-on-Cash-Rendite. Der entscheidende Punkt ist: Nachhaltigkeit und

Rendite sind kein Widerspruch. Ein energetisch optimiertes Gebäude hat niedrigere Betriebskosten, zieht zahlungskräftigere Mieter an und weist geringere Abwertungsrisiken auf.

ESG ist also keine Kür, sondern eine Investition in die Werthaltigkeit des Portfolios. Der Markt differenziert hier immer stärker und das ist gut so.

Vielen Dank, Marcella Billand, für diese wertvollen Markteinblicke!



Marcella Billand, Geschäftsführerin der MOMENI Investment Management GmbH.



5 | Beyond Real Estate: 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: **Vier Perspektiven. Eine Lösung.**

Wir freuen uns, Ihnen Matthias Chuchra, Partner bei Baker Tilly, vorzustellen.

Lieber Matthias, als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer deckst du ein breites Spektrum ab. Was macht die steuerliche Beratung von Immobilien-Mandanten für dich besonders?

Immobilien sind steuerlich ein Querschnittsthema: Ertragsteuer, Grunderwerbsteuer, Umsatzsteuer und internationales Steuerrecht greifen bei jeder Transaktion ineinander und es gibt viel steuerliches Optimierungspotenzial in fast jeder Struktur. Genau das macht es für mich so spannend. Unser Team aus Steuerberatern, Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern berät Mandanten ganzheitlich – vom Erwerb über die Haltephase bis zum Exit – sowohl steuerlich als auch rechtlich. Der Vorteil bei Baker Tilly: Wir arbeiten eng mit Bewertung, Legal und Advisory zusammen. Vier Perspektiven, eine Lösung – das ist bei Immobilien kein Slogan, sondern Alltag.

Mit dem Jahressteuergesetz 2026 soll die Kaufpreisaufteilung bei bebauten Grundstücken erstmals gesetzlich kodifiziert werden. Wird qualifizierte Immobilienbewertung für die steuerliche Strukturierung künftig noch wichtiger?

Die gescheiterte Verschärfung bei § 9b und § 11c Abs. 1a EStDV zeigt: Der Gesetzgeber will Qualität, nicht Zugangsbeschränkung. Der neue § 6f EStG soll nun die Vorgehensweise für eine Kaufpreisaufteilung kodifizieren, stärkt die vertragliche Gestaltungsfreiheit und ermutigt zur aktiven Gestaltung – genau das ist unser Ansatz! Gleichzeitig steigen aber die Anforderungen an Dokumentation und Nachweisführung.

Für Investoren heißt das: Ohne aktive Gestaltung und z. B. ein fundiertes Bewertungsgutachten lässt sich die AfA-Basis kaum noch belastbar optimieren.

Welche anderen regulatorischen Entwicklungen, etwa bei Grunderwerbsteuer und internationalen Transparenzpflichten, sind derzeit aktuell?

Zwei Themen stechen heraus: Erstens die Grunderwerbsteuer: Die jüngste Reform sichert die Vergünstigungen für Personengesellschaften dauerhaft, doch die Debatte um Freibeträge für Ersterwerber geht weiter. Ferner bleiben die Auswirkungen der aktuellen EuGH-Rechtsprechung (Rs. „NOVA IBEROMOLDES“) abzuwarten, nach der möglicherweise die grunderwerbsteuerlichen Ersatztatbestände nicht europarechtskonform sind. Zweitens internationale Transparenz: Nach DAC 6 bringt DAC 8 nun Meldepflichten für Krypto-Assets, weitere Assetklassen könnten folgen. Gerade in internationalen Strukturen sollten Investoren besonderes Augenmerk auf die weiteren Entwicklungen in diesem Bereich legen.



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

➤ **Audit & Advisory Real Estate**

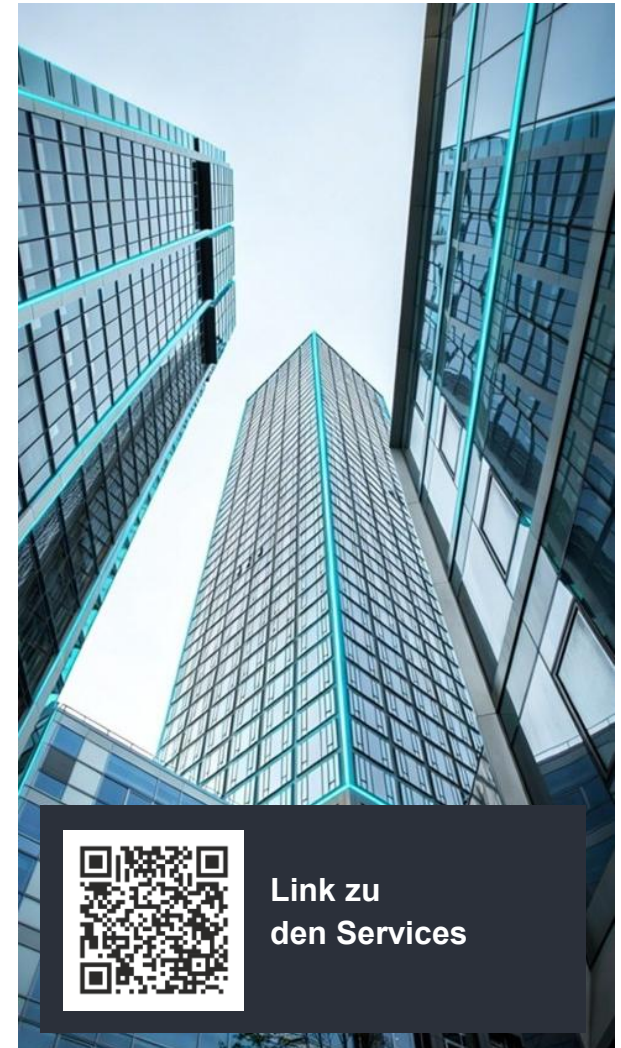
➤ **Tax Real Estate**

➤ **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, Real Estate Valuation
& Deal Advisory

Cecilienallee 6-7
40474 Düsseldorf

+49 170 2476890

andreas.roehr@bakertilly.de



Marijo Sarac

Director, Real Estate Valuation
& Deal Advisory

Valentinskamp 88
20355 Hamburg

+49 160 5207681

marijo.sarac@bakertilly.de



Get in Touch!

4 Perspektiven. 1 Lösung. Weltweit.

Follow us:     

AUDIT & ADVISORY • TAX • LEGAL • CONSULTING

Baker Tilly bietet mit mehr als 50.400 Mitarbeitenden 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 jeden einzelnen Mandanten ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um.

In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.740 Mitarbeitenden an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

© Baker Tilly | 2026



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



bakertilly.de