

Baker Tilly Real Estate Trends

Data, Background &
Beyond

Q2 2026





Editors' Note

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

Dass wir in einer Zeit leben, in der sich **von einem Tag auf den anderen alles ändern** kann, zeigt nicht nur das frühe Ausscheiden der DFB-Elf bei der Fußball-Weltmeisterschaft. Auch Wirtschaft und Politik demonstrieren heute mehr denn je, dass nichts so beständig ist, wie der Wandel.

In der Geopolitik sendet der G7-Gipfel im französischen Evian positive Signale. Zugleich bleibt offen, ob der fragile Frieden zwischen den USA und dem Iran Bestand hat. Die Straße von Hormus ist nach dem Rahmenabkommen wieder teilweise befahrbar, von einer verlässlichen Normalisierung kann jedoch noch keine Rede sein.

In der Geldpolitik zeigt sich eine neue Divergenz: Die Europäische Zentralbank hat ihre Leitzinsen angehoben, während die US-Notenbank Fed ihre Leitzinsspanne zuletzt unverändert ließ. Bemerkenswert ist, dass sich die Konjunkturerwartungen in den vergangenen Wochen etwas aufgehellt haben, auch wenn die weitere Entwicklung in beide Richtungen offenbleibt. Da gesamtwirtschaftliche Daten derzeit eine ausgesprochen kurze Halbwertszeit haben, geben wir Ihnen nicht nur Zahlen, Daten und Fakten an die Hand, sondern auch Ideen für die Positionierung in diesem unsicheren Markumfeld.

Die **anhaltende Unsicherheit auf den Immobilienmärkten** zeigt sich in einer spürbaren Zurückhaltung bei Transaktionen und einem entsprechend gedämpften Marktsentiment. Gerade deshalb verdienen diese Entwicklungen unseren persönlichen Blick, den wir mit Ihnen auf den folgenden Seiten teilen wollen.

Dabei fasst **unsere 5x4-Matrix** wie gewohnt **relevant, schnell und auf den Punkt** unseren Blick auf die Hard Facts der Spitzenmieten und -renditen in den wichtigsten Regionen und Assetklassen zusammen - dieses Mal ergänzt um eine Analyse des gescheiterten **Opernturm-Deals**, mit dem verbreitet Hoffnungen als Leuchtturm-Transaktion 2026 verbunden waren.

In unserem aktuellen Experteninterview äußert sich diesmal **Kruno Crepulja**, Vorstandsvorsitzender und CEO der Instone Real Estate Group zur Lage auf dem Immobilienmarkt. Abgerundet wird unser Report durch **hauseigenes Spezial-Research** sowie drei Fragen an unseren Kollegen **Andreas Griesbach**.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und informative Lektüre und freuen uns auch diesmal auf Ihre Eindrücke, Ihre Impulse und auf anregende Diskussionen mit Ihnen über Menschen und Märkte. Sprechen Sie uns gerne jederzeit an.

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 Office.

3

Baker Tilly Snapshot: Comeback des SLB als Liquiditätsbringer

Wir beleuchten den aktuellen Markttrend und zeigen, wie unsere Mieterbonitäts-Ampel Investoren bei der Risikoeinschätzung strukturiert unterstützt.

4

Expert Section: Market Sentiment

Für diese Ausgabe sprachen wir mit Kruno Crepulja darüber, wann der Knoten am Transaktionsmarkt platzt, welche Assetklassen jetzt überzeugen und wie man Wirtschaftlichkeit mit ESG vereint.

5

Beyond Real Estate: Inside Baker Tilly

Lernen Sie unsere besten Köpfe kennen.
Diesmal: Andreas Griesbach, Head of Real Estate.





1 | The Bigger Picture: Makro-Umfeld bleibt anspruchsvoll

Geldpolitische Wende bei aufkommenden Stabilisierungssignalen

Die deutsche Wirtschaft bewegt sich im zweiten Quartal 2026 in einem anspruchsvollen, aber nicht ausweglosen Umfeld. Geopolitische Risiken und ein erneuter Inflationsschub sorgten für Gegenwind, die gestiegenen Energiepreise trieben die Euroraum-Inflation zuletzt auf 3,2 Prozent. Mit der Mitte Juni vereinbarten Waffenruhe dürfte sich der Risikoaufschlag jedoch bereits wieder zurückbilden.

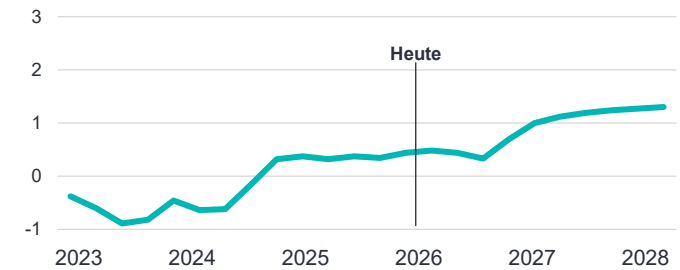
Die EZB hat im Juni erstmals seit September 2023 den Einlagesatz um 25 Basispunkte auf 2,25 Prozent angehoben, vor allem zur Vorsorge gegen Zweitrundeneffekte. Weitere Schritte sind möglich, der Zinspfad bleibt damit straff, aber berechenbar.

Höhere Finanzierungskosten bremsen Investitionen und Kreditnachfrage, und die Wachstumsprognosen wurden auf rund 0,5 Prozent zurückgenommen. Zugleich mehren sich Stabilisierungssignale: Die deutsche Inflation gab im Mai auf 2,6 Prozent nach, und die Konjunkturerwartungen haben spürbar gedreht.

Die Zinskurve preist ein moderates Szenario ein, im fünf- und zehnjährigen Bereich sind rund 50 Basispunkte in beide Richtungen plausibel. Für die Immobilienseite bedeutet das ein Umfeld ohne finanzierungsgetriebenen Rückenwind, aber mit klaren Anhaltspunkten: In den Spitzensegmenten ziehen die Mieten wieder an, über die Performance entscheiden Qualität, Lage und Mieterbonität. Es schlägt die Stunde des aktiven, eigenkapitalstarken Investors.

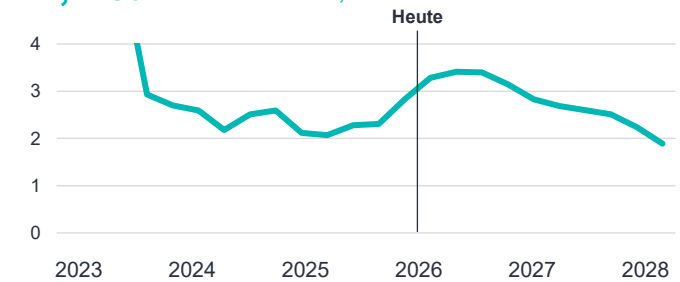
REALES BIP-WACHSTUM (%)

+0,5 % Verhaltene Erholung



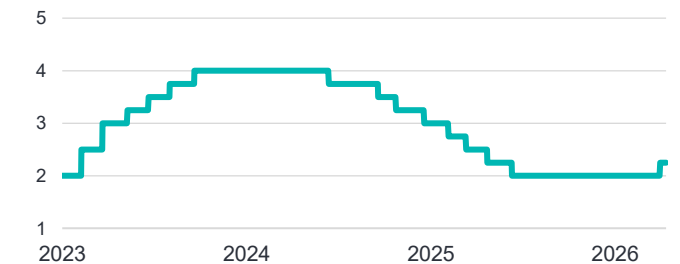
INFLATIONSRATE (%)

2,6 % Euroraum bei 3,2 %



EZB EINLAGENZINSSATZ (%)

2,25 % Erster Anstieg seit 2023



Key Takeaways



Erste Hoffnungen auf Abnahme des Inflationsdrucks, Rückgang der Inflation in D auf 2,6% im Mai

Erste Zinsanhebung auf 2,25%, weitere Schritte möglich, doch gut absehbar

Wachstumsprognosen gesenkt, zugleich hellen sich die Konjunkturerwartungen wieder auf

Kein finanzierungsgetriebener Rückenwind, dafür anziehende Spitzenmieten und Fokus auf Qualität und Bonität



1 | The Bigger Picture: Business Sentiment setzt vorsichtige Erholung fort

Marginale Erholung bei strukturell gedämpfter Erwartungslage

Das Business Sentiment sendet im Juni 2026 vorsichtig positive Signale. Der ifo Geschäftsklimaindex stieg auf 85,6 Punkte (Mai: 85,0) – die dritte marginale Verbesserung in Folge. Die Lagebewertung zog auf 87,0 an, die Erwartungen verbesserten sich leicht auf 84,1. Strukturell bleibt das Niveau jedoch deutlich unter den Werten des Vorjahres.

Die Aufhellung ist breit über die Sektoren verteilt, aber flach. Im verarbeitenden Gewerbe treiben verbesserte Erwartungen den Index – die Lagebeurteilung wurde dagegen leicht nach unten korrigiert, und die Zahl der Neuaufträge ging erneut zurück. Im Dienstleistungssektor sorgte eine spürbar bessere Lageeinschätzung für den Impuls; die Erwartungen blieben nahezu unverändert skeptisch.

Am stärksten kontrastieren weiterhin Handel und Bau. Beide Sektoren verzeichnen zwar eine leichte Entspannung der Salden (Handel: -26,7; Bau: -23,1), bewegen sich aber auf historisch schlechten Niveaus. Im Bauhauptgewerbe klagen viele Unternehmen nach wie vor über fehlende Aufträge – ein Bild, das mit dem anhaltenden Investitionsstau im Neubau konsistent ist.

Für die Immobilienwirtschaft bleibt das Gesamtbild zweischneidig: Die geopolitische Entspannungshoffnung, auf die sich Teile der Wirtschaft stützen, ist ein fragiles Fundament. Ohne eine nachhaltige Verbesserung der Erwartungsindikatoren – insbesondere im für Immobilien relevanten Bau- und Dienstleistungssegment – bleibt die Transaktionsdynamik begrenzt.



Selektion vor Allokation: Lagequalität + Cashflow-Resilienz als Performance-Treiber

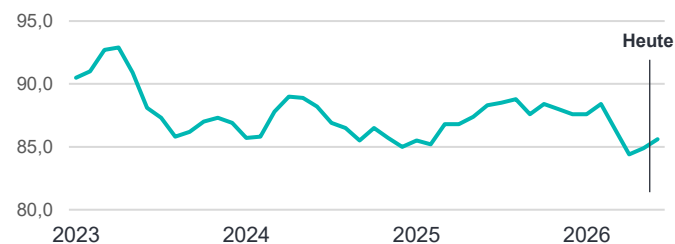
Solange die Erwartungsindikatoren auf historisch schwachem Niveau verharren und Bau- und Dienstleistungssegment keine belastbare Trendwende zeigen, bleibt ein finanzierungsgetriebenes Kapitalwertwachstum die Ausnahme. Über die Performance entscheiden Lagequalität, Mieterkredit und Cashflow-Resilienz – nicht der Hebel günstiger Refinanzierungen.

In einem Umfeld begrenzter Transaktionsdynamik verschiebt sich die Wertschöpfung vom Kapitalmarkt auf die Objektebene: Aktives Asset Management löst die Marktbeta-Strategie ab.

Quelle: ifo – Geschäftsklimaindex

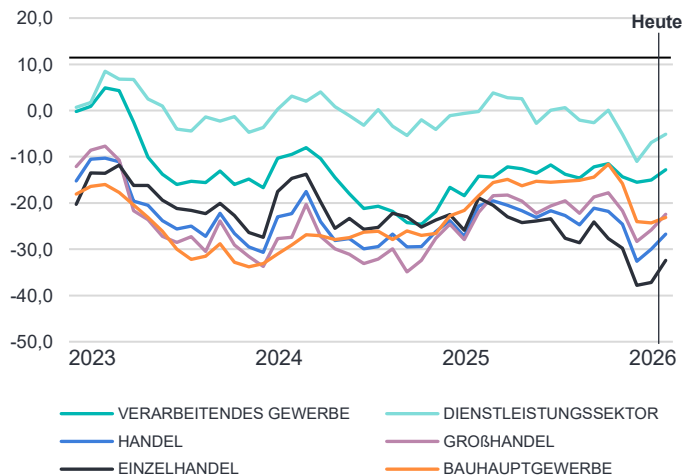
GESCHÄFTSKLIMA

85,6 Indexwerte, 2015 = 100



GESCHÄFTSKLIMA SEKTOREN

-18,3 Durchschnitt alle Sektoren





1 | The Bigger Picture: Immobilienmarkt unter anhaltendem Zinsdruck, Chancen bleiben selektiv



Fokus: Der deutsche Immobilienmarkt

Der deutsche Immobilienmarkt adjustiert sich weiter an ein verändertes Zinsumfeld. Restriktive Finanzierungen, Zurückhaltung am Investmentmarkt und Marktberreinigung prägen die Phase. Eigenkapitalstärke und Geduld eröffnen jedoch weiterhin selektive Chancen.

01 Restriktives Zinsumfeld erreicht die Finanzierungsseite

Die Erwartung eines länger anhaltenden, restriktiven Zinsumfelds wirkt sich zunehmend auf die Finanzierungsseite aus: Kreditvergabe-standards werden strenger, Risikoaufschläge steigen und Finanzierungen werden insgesamt selektiver vergeben.

Fremdkapitalintensive Strategien und Projektentwicklungen geraten dadurch zunehmend unter Druck, während eigenkapitalstarke Investoren relativ an Bedeutung gewinnen und ihre Marktposition ausbauen können.

In der Realwirtschaft führt das zu spürbaren Verschiebungen: Projekte werden neu kalkuliert, zeitlich gestreckt oder vollständig gestoppt – ein Muster, das sich insbesondere im Wohnungsbau und bei energetischen Sanierungen zeigt. Verschärft wird diese Entwicklung durch weiterhin hohe Baukosten, die zusätzlich auf die Wirtschaftlichkeit vieler Vorhaben drücken und die Realisierung neuer Vorhaben weiter erschweren.

02 Unsicherheit bremst Investmentmarkt

Der Investmentmarkt bleibt geprägt von Zurückhaltung. Der ZIA/IW-Immobilienstimmungsindex ist im zweiten Quartal signifikant gefallen und liegt nun im negativen Bereich – getragen vor allem von einem Einbruch der Erwartungskomponente, während die aktuelle Lage vergleichsweise stabil bleibt. Das zeigt: Die Unsicherheit über künftige Rahmenbedingungen wiegt derzeit schwerer als die gegenwärtige Marktsituation selbst.

Entsprechend bleibt die Preisfindung schwierig, da gestiegene Renditeanforderungen nur zögerlich in Angebotspreise einfließen. Investoren fokussieren sich auf selektive Opportunitäten mit verlässlichen Cashflows, während großvolumige oder risikobehaftete Transaktionen weiterhin selten bleiben.

Die Marktliquidität bleibt damit insgesamt eingeschränkt – ein Umfeld, in dem sich Käufer- und Verkäufererwartungen erst neu einpendeln müssen, bevor wieder mehr Dynamik in den Transaktionsmarkt zurückkehrt.

03 Professionalisierung durch weitere Marktberreinigung?

Rund 40 Mrd. Euro an gewerblichen Immobilienkrediten laufen aus und müssen bei höheren Marktkonditionen prolongiert werden. Die resultierende Zinslast belastet Ausschüttungsquoten und Cashflow-Profile spürbar.


Anders als nach der Finanzkrise kommen jedoch kaum homogene NPL-Portfolios an den Markt: Die Kreditstrukturen sind komplexer und einlagenfinanzierte Institute können Wertberichtigungen wirtschaftlich nur schwer verkraften.


Im Segment der Projektentwicklung ist die Konsolidierung bereits weit fortgeschritten. Die verbleibenden Akteure agieren professioneller, das Angebot an neuen Produkten verknappt sich.

Fazit: Eine Rückkehr zu den Transaktionsvolumina der Vor-Zinswende-Phase ist nicht zu erwarten. Ausländisches Kapital steht bereit, wartet aber auf eine weitere Korrektur des Preisniveaus, bevor es in den Markt zurückkehrt.



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

 Büro	Spitzenmiete QoQ-Veränderung	Spitzenrendite QoQ-Veränderung
München	61,00 € +1,00 €	4,30 % + 5 bps
Berlin	50,00 € 0,00 €	4,35 % 0 bps
Hamburg	46,50 € 0,00 €	4,40 % 0 bps
Frankfurt	53,50 € +1,00 €	4,70 % + 5 bps
Düsseldorf	42,50 € 0,00 €	4,65 % + 5 bps

 Logistik	Spitzenmiete QoQ-Veränderung	Spitzenrendite 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-Veränderung	Spitzenrendite QoQ-Veränderung
München	30,50 € +0,50 €	3,35 % 0 bps
Berlin	24,50 € 0,00 €	3,45 % 0 bps
Hamburg	20,50 € +0,50 €	3,50 % 0 bps
Frankfurt	21,50 € +0,50 €	3,60 % 0 bps
Düsseldorf	21,00 € +0,50 €	3,55 % 0 bps

 Highstreet	Spitzenmiete QoQ-Veränderung	Spitzenrendite QoQ-Veränderung
München	305,00 € 0,00 €	4,00 % + 5 bps
Berlin	300,00 € 0,00 €	4,25 % + 5 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 % + 5 bps



2

At a Glance: Spotlight Office

Der gescheiterte Opernturm-Deal



Der geplatzte Verkauf des **Frankfurter Opernturms** (kolportiertes Volumen: 850 Mio. Euro, Faktor 18,5 bis 19) ist das deutlichste Signal des Quartals für den Büroinvestmentmarkt. Die Transaktion bot Trophy-Qualität mit Top-Innenstadtlage, bonitätsstarken Mietern wie der UBS und langfristigen Cashflows. Sie scheiterte dennoch – nicht an mangelndem Interesse, sondern an der fehlenden Konvertierung in eine finanzierbare Gebotssumme. Die Branche hatte den Abschluss als Aufbruchssignal und Preisanker für den seit langem schwachen Büroinvestmentmarkt erwartet. Stattdessen bestätigt der Abbruch: Fremdkapital und Liquidität in diesem Umfang bleiben weiterhin nur eingeschränkt verfügbar.

Hohe Finanzierungskosten, geopolitische Unsicherheit und zurückhaltende Kapitalgeber bremsen selbst Core-Deals aus – nicht die Objektqualität ist das Problem, sondern das Kapitalmarktumfeld. Die Renditen zehnjähriger Bundesanleihen stiegen im Q1 über 3,0 % (Iran-Krieg, Unsicherheitskorridor). Käufer brauchen heute Eigenkapitalstärke, belastbare Bankenbeziehungen und einen langen Atem.

Trendprognose



Der **Büromarkt** bleibt auch 2026 in der Preisfindungsphase. Der gescheiterte Opernturm-Deal zeigt: Die Erholung dauert länger als zum Jahreswechsel erwartet. Der Bid-Ask-Spread zwischen Käufern und Verkäufern bleibt groß. Hohe Finanzierungskosten und die geopolitische Lage erschweren die Kalkulation. Großvolumige Core-Transaktionen bleiben daher die Ausnahme.

Mittelfristig dürfte die Refinanzierungswelle die Marktdynamik verändern. Eigentümer mit auslaufenden, günstigen Finanzierungen geraten unter Handlungsdruck. Mehr Angebot dürfte zu realistischen Preisen auf den Markt kommen.

Für eigenkapitalstarke, antizyklische Investoren eröffnen die kommenden 12 bis 24 Monate damit weiterhin attraktive Einstiegschancen – Liquidität und Geduld vorausgesetzt.

850 Mio. €

Kolportiertes Volumen des geplatzten Opernturm-Deals

18–22x

Neue Preisorientierung – deutlich unter den Niedrigzins-Spitzenwerten

12–24 Mon.

Einstiegsfenster für eigenkapitalstarke, antizyklische Investoren

3 Baker Tilly Snapshot: Comeback des Sale-and-Lease-Back als Liquiditätsbringer

Sale-and-Lease-Back (SLB) hat sich vom Krisenbewältigungsinstrument zum Kapitalfreisetzungsinstrument entwickelt.

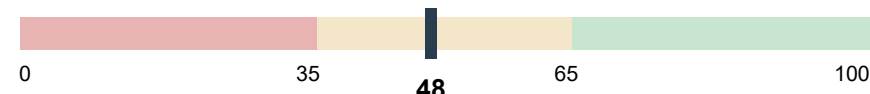
Während SLB früher primär Unternehmen mit Liquiditätsdruck half, nutzen es institutionelle und mittelständische Eigentümer heute gezielt zur Optimierung ihrer Kapitalstruktur – um Wachstumsprojekte zu finanzieren, Schulden zu tilgen oder Portfolios zu restrukturieren, ohne operative Kontrolle abzugeben.

Warum SLB jetzt relevant ist

Die Finanzierungslandschaft hat sich grundlegend verändert: Zehnjährige Bundesanleihen notieren über 3,0 %, die SWAP-Kurven bleiben volatil, getrieben durch geopolitische Unsicherheit. Parallel dazu haben Banken ihre Exposure-Limits gesenkt und stellen strengere Anforderungen an Loan-to-Value und Debt-Service-Coverage-Covenants. In diesem Umfeld bietet SLB eine echte Alternative. Für den Verkäufer bedeutet das: Sofortige Kapitalisierung ohne klassische Bankfinanzierung, operative Flexibilität bleibt erhalten, Mietausgaben sind über 15 bis 25 Jahre planbar. Für den Käufer bedeutet das: stabile, indexierte Cashflows aus einem langfristigen Mietvertrag, die im Vergleich zu Anleiherenditen attraktiv bleiben, vorausgesetzt, die Mieterqualität stimmt.

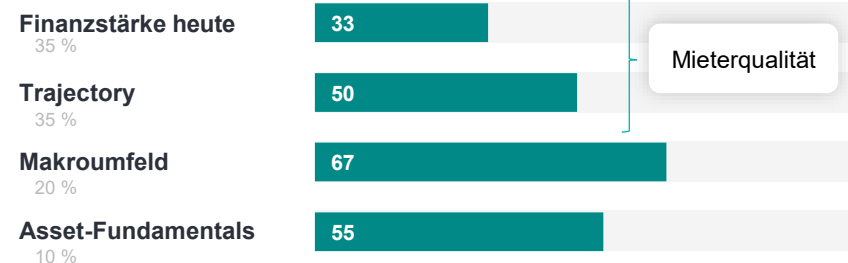
Preisfindung im SLB: Der Mieter als Wertreiber

Folgerichtig gewinnt die Bonität des Mieters auf Grund des Wesens der SLB (Single Tenancy, häufig erhöhte Nutzerspezifität) im Zusammenspiel mit den Fundamentals (Lage, Markt, Objekt) eine überproportionale Bedeutung bei der Beurteilung des Investments. Traditionell beschränkt sich die Analyse dieses Kernelements in der Bewertung – wenn überhaupt – auf oberflächliche Standardabfragen à la Creditreform. Baker Tilly geht hier einen Schritt weiter: Mit der bilanzanalytisch getriebenen **Mieterbonitäts-Ampel** schaffen wir Transparenz und Klarheit bei der Einschätzung der **Cashflow-Sicherheit**.



Ergebnis Scoring-Auswertung

Faktoren (Gewichtung)



Investitionsempfehlung

Differenzierte Strukturierung statt binärer Entscheidung

Das Fallbeispiel liegt im mittleren Risikobereich mit positivem Makro-Signal. Für den Investor bedeutet dies „differenziert strukturieren“:

- Bankbürgschaft oder Konzernhaftung über die ersten fünf Vertragsjahre
- Moderate Mietkaution in Höhe von 3 – 6 Monatsmieten
- Step-up-Klauseln bei dokumentiert verbesserter Bonität



Für weiterführende Informationen zu diesem und anderen unserer innovativen Analysetools, sprechen Sie uns gerne an.



4 | Expert Section: Market Sentiment



„Wirtschaftlichkeit ist keine Gegenthese zu leistbarem und nachhaltigem Wohnen, sondern die zentrale Voraussetzung dafür, dass überhaupt gebaut wird.“

Kruno Crepulja ist Vorsitzender des Vorstands und CEO der Instone Real Estate Group, einem führenden, bundesweit agierenden Wohnungsentwickler.

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

BT: Während die Privatkunden zögern, meldet die Instone Real Estate Group im institutionellen Geschäft wieder deutliche Erfolge – zwei Großtransaktionen mit rund 80 Millionen Euro Volumen stehen kurz vor dem Abschluss. Warum greifen Großinvestoren jetzt wieder zu?

KC: Wir sehen derzeit kein flächendeckendes Comeback des institutionellen Marktes, sondern eine selektive, qualitätsgetriebene Wiedernäherung. Investoren fokussieren sich auf Projekte, bei denen Standort und Produktkonzept auch unter veränderten Zins- und Kostenannahmen wirtschaftlich tragfähig sind.

In Teilen des Marktes hat sich die Preisfindung wieder verbessert. Nach einer Phase großer Unsicherheit lassen sich Bewertungen wieder konsistenter herleiten, was Transaktionen überhaupt erst ermöglicht. Entsprechend sehen wir aktuell eine sehr fokussierte Nachfrage nach Projekten mit klarer Struktur und verlässlicher Kalkulierbarkeit – kein opportunistisches Verhalten, sondern bewusst selektive Investitionsentscheidungen.

Außerdem – 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: Die Baubranche kämpft weiterhin mit gestiegenen Material- und Energiekosten. Gleichzeitig fordern Politik und Gesellschaft bezahlbaren und nachhaltigen Wohnraum. Wie löst die Instone Real Estate Group dieses Dilemma, ohne die eigenen Margen zu opfern?

KC: Wirtschaftlichkeit ist aus unserer Sicht keine Gegenthese zu leistbarem und nachhaltigem Wohnen, sondern die zentrale Voraussetzung dafür, dass überhaupt gebaut wird. Denn leistbarer Wohnraum entsteht nur dann in ausreichendem Umfang, wenn Projekte unter den heutigen Kosten-, Zins- und Regulierungsbedingungen wirtschaftlich darstellbar bleiben.

Unser Ansatz ist deshalb, die Wirtschaftlichkeit systematisch und entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu verbessern.



4 | Expert Section: Market Sentiment

Dies gelingt uns durch standardisierte und serielle Planungsansätze, Skaleneffekte im Einkauf, eine hohe Wertschöpfungstiefe, diszipliniert gesteuerte Prozesse sowie konsequente Digitalisierung während der gesamten Projektentwicklung.

Gleichzeitig verstehen wir Nachhaltigkeit als integralen Bestandteil zukunftsfähiger Quartiersentwicklung. Energieeffiziente Gebäude, nachhaltige Mobilitätskonzepte und lebenswerte Nachbarschaften schaffen langfristigen Wert – für Käufer, Investoren und Städte gleichermaßen.

Entscheidend ist dabei ein realistischer und umsetzungsorientierter Ansatz statt einzelner Symbolmaßnahmen. Im Fokus steht die Fähigkeit, Projekte auch unter anspruchsvollen Rahmenbedingungen verlässlich zu realisieren. Genau darin sehen wir eine zentrale Stärke der Instone Real Estate Group.

BT: Herr Crepulja, im Privatkundensegment sehen wir derzeit eine spürbare Zurückhaltung beim Kauf von Neubauwohnungen. Woran liegt das genau und wann löst sich dieser Knoten?

KC: Einen gewissen Entscheidungsaufschub nehmen wir wahr, auch wenn das grundsätzliche Interesse an Neubauwohnungen weiter hoch ist. Das zeigen stabile Reservierungszahlen und eine weiterhin intensive Nachfrage in Gesprächen. Bremsend wirken derzeit vor allem Unsicherheiten bei Finanzierung und Kostenentwicklung, maßgeblich aufgrund der geopolitischen Lage. Dazu zählen ein volatiles Zinsumfeld, vorsichtigere Kalkulationen auf Käuferseite und verlängerte Kreditprüfungsprozesse bei Banken. Kaufentscheidungen werden dadurch sorgfältiger abgewogen und seltener kurzfristig getroffen.

Besonders Eigennutzer reagieren in ihren Finanzierungs- und Entscheidungsprozessen sensibler auf kurzfristige Unsicherheiten. Aus unserer Sicht ist die Nachfrage deshalb nicht grundsätzlich schwächer geworden – vielmehr verschiebt sich der Zeitpunkt der Kaufentscheidung. Es geht aktuell weniger um das „Ob“ als um das „Wann“.

Wann sich dieser Knoten löst, hängt maßgeblich davon ab, wie schnell sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stabilisieren und Entscheidungsgrundlagen an Klarheit gewinnen.

Eine sprunghafte Belebung erwarten wir dabei nicht. Plausibler ist eine schrittweise Normalisierung des Marktes, bei der sich aufgestaute Entscheidungen nach und nach realisieren.

BT: Vielen Dank, Herr Crepulja, für das gute Gespräch und Ihre Einschätzung.



Kruno Crepulja, Vorsitzender des Vorstands und CEO der Instone Real Estate Group.



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 Andreas Griesbach, Head of Real Estate bei Baker Tilly, vorstellen zu dürfen.

BT: Lieber Andreas, könntest Du uns Dein Team und Euer Serviceangebot für unsere Kunden in ein paar kurzen Worten vorstellen?

AG: Wir begleiten mit einem 22-köpfigen Team vom Standort Düsseldorf aus unsere Immobilien-Mandanten ganzheitlich auf der steuerlichen Seite. Dazu zählt die Beratung beim Erwerb und/oder Verkauf (z. B. Tax DD, Kommentierung Steuerklausel oder Strukturberatung) und natürlich auch die Beratung während der Haltephase (z. B. Betreuung von Betriebsprüfungen oder Umstrukturierungen). Selbstverständlich erstellen wir auch monatliche und jährliche Steuererklärungen.

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

AG: Ehrlicherweise finde ich jedes Mandat spannend, da jedes auf gewisse Art und Weise einzigartig ist. In Erinnerung bleiben häufig die großen Transaktionen, da Arbeitsaufwand und Komplexität hier am größten sind. Zuletzt hatten wir beispielsweise einen Portfolioerwerb mit 22 Immobilien. Auch Markteintritte aus dem Ausland sind spannend. Die schönsten Projekte sind aber die, bei denen wir interdisziplinär im Team zusammenarbeiten.

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

AG: Mit Blick auf unsere tägliche Arbeit lautet die Antwort ganz klar: Künstliche Intelligenz! Wir werden unsere Nutzung smarter KI-Tools in der Steuerberatung weiter ausbauen. Eng damit verbunden ist aber auch der weitere personelle

Aufbau des Teams: Wir sehen KI als Tool und den Menschen als Anwender. Das eine geht nicht ohne das andere, und gemeinsam werden wir ein noch stärkerer Partner für unsere Mandanten.

Wenn wir auf den Markt schauen, dann beobachten wir derzeit mit Spannung die Entwicklung der Zinsen, der Preise und der daraus resultierenden Verfügbarkeit (bzw. Nichtverfügbarkeit) interessanter Opportunitäten – sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite. Es scheint die Devise vorzuherrschen: „Survive 'til 25 war der Plan. Mach nix in '26 ist die Realität. Hoffen auf '27 die Strategie.“ Außerdem haben wir die Fortentwicklung der Besteuerung von Immobilien und Immobilienunternehmen besonders im Blick, um unseren Mandanten auch in der Haltephase jederzeit beratend zur Seite zu stehen.



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

> **Audit & Advisory Real Estate**

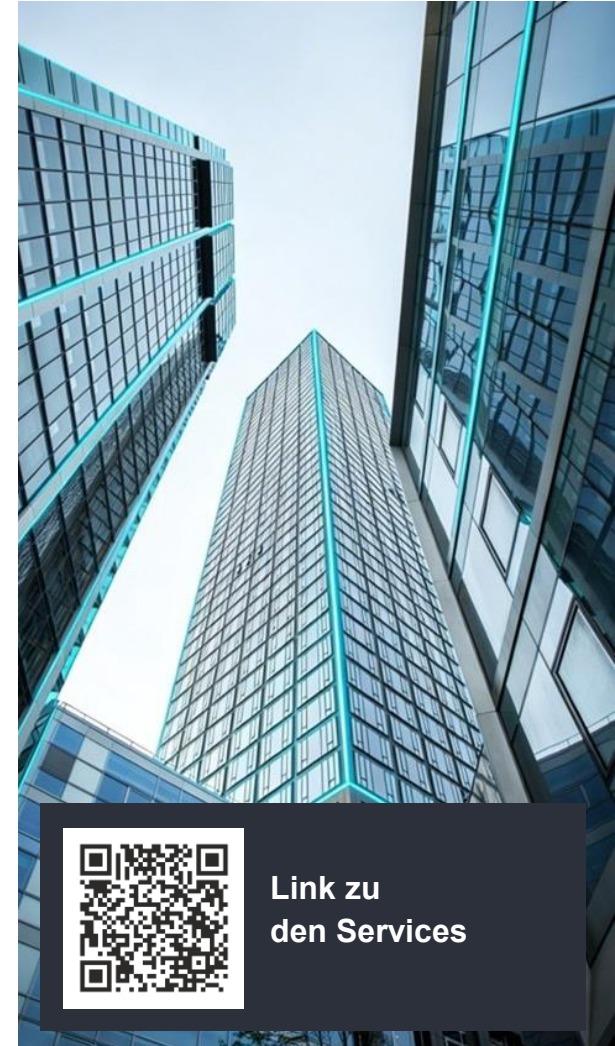
> **Tax Real Estate**

> **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, Real Estate Valuation
& Deal Advisory

Cecilienallee 6-7
40474 Düsseldorf

+49 170 2476890

andreas.roehr@bakertilly.de



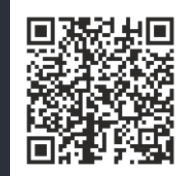
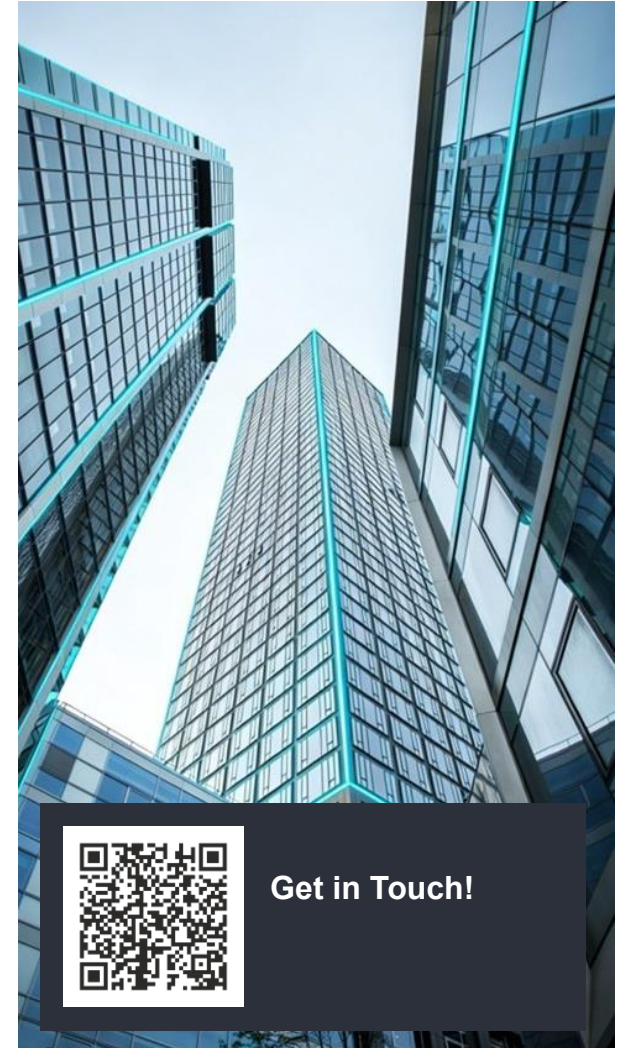
Marijo Sarac

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