Pressemitteilung

aam2core-Umfrage: Bestandstransformation statt Exit – deutsche Immobilieninvestoren bleiben bei Neuinvestitionen zurückhaltend

Frankfurt am Main, 24. November 2026 – Institutionelle Investoren aus Deutschland setzen bei Bestandsimmobilien vermehrt auf die aktive Weiterentwicklung als auf einen Verkauf. Zugleich bleibt die Bereitschaft zu neuen Investitionen begrenzt. Das zeigt eine Fokusgruppenerhebung unter 13 Sparkassen, Versorgungswerken, Pensionskassen und Versicherungen, die der Investment- und Asset Manager aam2core in Kooperation mit dem Beratungsunternehmen Bell Management Consultants durchgeführt hat.

46 Prozent der befragten Investoren wollen ihre Immobilienquote reduzieren – bei Gebäuden mit ESG-Risiken oder sonstigem Restrukturierungsbedarf entfallen ebenfalls 46 Prozent der Nennungen auf aktive Weiterentwicklung. 38 Prozent der Nennungen entfallen auf „noch keine Strategie festgelegt".

Die Bereitschaft zur Bestandstransformation bedeutet jedoch keinen breiten Investitionsaufschwung: 67 Prozent der Befragten verfolgen aktuell keine Neubauprojekte und Projektentwicklungen. Zugleich haben 77 Prozent ihre grundsätzliche Portfoliostrategie trotz Zinswende und ESG-Transformation kaum angepasst. Damit rückt für viele Immobilieninvestoren die Frage in den Vordergrund, wie sich bestehende Immobilien gezielt weiterentwickeln lassen, ohne zusätzliche Risiken einzugehen.

„Die entscheidende Frage ist nicht allein, ob eine Immobilie gehalten oder verkauft wird, sondern wie sich ihre wirtschaftliche Perspektive sichern lässt. Transformation muss sich an Vermietbarkeit, Ertragskraft und der Umsetzbarkeit im einzelnen Objekt messen lassen. Gerade in einem zurückhaltenden Investitionsumfeld kommt es auf ein aktives, wirtschaftlich fundiertes Asset Management an", sagt Jens Ebert, Vorstand der aam2core.

Unter den bevorzugten Nutzungsarten führt Wohnen mit 31 Prozent der Nennungen. Büro sowie Logistik und Light Industrial folgen mit jeweils 19 Prozent, Healthcare erreicht 13 Prozent. Einzelhandel (9 Prozent), Student Housing/Micro-Living (6 Prozent) sowie Hospitality (3 Prozent) bleiben nachgeordnet. Regional konzentrieren sich die Investitionspräferenzen auf Deutschland und das übrige Europa mit 44 beziehungsweise 33 Prozent der Antworten. Amerika und Asien-Pazifik spielen mit jeweils 6 Prozent eine untergeordnete Rolle. Die Auswahl deutet auf einen selektiven Ansatz hin, bei dem die Qualität und Ertragsfähigkeit einzelner Objekte wichtiger sind als pauschale Aussagen über Nutzungsarten.

Sicherheit und laufende Erträge prägen die Portfolioentscheidungen

Die Zurückhaltung zeigt sich auch im Risikobild: 69 Prozent erkennen gestiegene Immobilienrisiken. 46 Prozent der Befragten wollen ihre Immobilienquote reduzieren, 38 Prozent beibehalten und 15 Prozent erhöhen. Bei den Risiko-Rendite-Strategien dominieren Core und Core+ mit 50 beziehungsweise 43 Prozent der Nennungen. Value Add erreicht 7 Prozent. Ein Drittel erwägt allerdings, sich in den kommenden 12 bis 24 Monaten höheren Risikoklassen zuzuwenden. Für den Markt ergibt sich daraus ein Spannungsfeld zwischen defensiver Portfolioausrichtung und dem Bedarf an gezielten Maßnahmen zur Wert- und Ertragssicherung.

Die erwartete Rendite ist der wichtigste Treiber der Portfoliogewichtung, gefolgt von ESG-Anforderungen und regulatorischen Vorgaben. Letztere stehen bei Pensionskassen und Versicherungen an erster Stelle. Bei den Ertragszielen priorisieren 46 Prozent laufende Ausschüttungen, wohingegen 15 Prozent Wertsteigerungen bevorzugen. Für 38 Prozent sind beide Komponenten relevant. Als Anlageform bevorzugen 54 Prozent indirekte Investitionen über Fonds oder Beteiligungen. Der Fokus auf laufende Erträge unterstreicht die Bedeutung einer Bewirtschaftung, die Investitionsbedarf, Risiken und Ausschüttungsfähigkeit miteinander in Einklang bringt.

Asset Manager müssen Stabilität und Performance nachweisen

Für die Auswahl eines Asset Managers zählen vor allem organisatorische und personelle Stabilität sowie nachweisliche Performance: Beide Kriterien erreichen jeweils 29 Prozent der Nennungen und liegen damit vor transparenten Gebühren und digitaler Kompetenz. Das Ergebnis zeigt, dass Investoren in einem anspruchsvollen Marktumfeld nicht allein Konzepte erwarten, sondern verlässliche Teams und belegbare Ergebnisse. Zugleich entfallen 46 Prozent der Nennungen auf ein separates Mandat mit voller Kontrolle und 31 Prozent auf eine Fondsstruktur mit mehreren Investoren.

„Die Zeiten, in denen steigende Werte die Performance von allein geliefert haben, sind vorbei. Jetzt zählt, was eine Immobilie laufend erwirtschaftet. Aktives Asset Management wird damit vom Nice-to-have zum entscheidenden Werttreiber. Für die Branche ist das herausfordernd, aber es trennt die Spreu vom Weizen. Gute Leistung nur zu behaupten, reicht nicht mehr. Wer sie nicht transparent und vergleichbar nachweisen kann, wird es schwer haben“, sagt Dr. Markus G. Bell, Founder & Geschäftsführer von Bell Management Consultants.

Bei der Bewertung der laufenden Arbeit eines Asset Managers stehen Rendite und Performance an erster Stelle, gefolgt von Kommunikation und Reporting sowie Kostenmanagement. Die Mandatssteuerung erfolgt überwiegend über Reporting-Prozesse und den direkten Austausch sowie

über Gremien- und Ausschusssitzungen. Vertragsbasierte Leistungskennzahlen und Anreizsysteme spielen bislang eine untergeordnete Rolle. Für Asset Manager ergibt sich daraus ein klarer Anspruch: Entscheidungen müssen nicht nur fachlich überzeugend, sondern für Investoren transparent und in ihrer Wirkung nachvollziehbar sein.

Über aam2core Holding AG

Die aam2core ist ein Immobilien-Investment-Manager für Wohn-, Büro- und Logistik- / Light-Industrial-Objekte für institutionelle und nicht-institutionelle Investoren. Die Tochtergesellschaft aam2core Service GmbH – BaFin-registrierte KVG – erwirbt und verwaltet Büroimmobilien für (semi-) professionelle Anleger in Direktmandaten und sieben Spezialfondslösungen. Insgesamt wird ein Investmentvermögen von rund 3,4 Mrd. EUR mit einer Fläche von ca. 1,7 Mio. m² von 110 Mitarbeitenden verantwortet. aam2core investiert in Deutschland und Österreich. Mit der aam2green Advisory verfügt das Unternehmen zudem über eine eigene Nachhaltigkeitsberatung. Neben internen Mandaten bietet der ESG-Spezialist aam2green seine Beratungsleistungen auch Dritten an. Der Hauptsitz der Holding ist in Frankfurt am Main mit Niederlassungen in Berlin, Bad Homburg, Düsseldorf, Grünwald und Leipzig. Den Vorstand der aam2core Holding AG bilden Jens Ebert, Stefan de Greiff und Michael Schleich.

www.aam2core.com

Sandra Fleige
Director Marketing & Communications
069 87 40 34 810
fleige@aam2core.com

Über Bell Management Consultants

Bell Management Consultants (BMC) mit Sitz in Köln ist seit rund 20 Jahren als Beratungsunternehmen in der Immobilienwirtschaft tätig. BMC berät institutionelle Investoren wie Pensionskassen, Versorgungswerke, Versicherungen und Sparkassen sowie Asset- und Property Manager in Fragen der Strategie, des Managements, von M&A- und Geschäftsentwicklung. Zum Leistungsspektrum gehören außerdem Marktresearch und Benchmarking, etwa Investoren- und Mieterbefragungen. Gründer und Geschäftsführer ist Dr. Markus G. Bell.

www.bell-consultants.com

Sabrina Eckstein
Chief Platform Officer
0221 690 480 93
Sabrina.Eckstein@bell-consultants.com