Pressemitteilung

EXPO REAL 2025 – Stimmen aus der Immobilienwirtschaft

München/Frankfurt, 09.10.2025

Die EXPO REAL wird auch 2025 mit ca. 1.700 Ausstellern aus 34 Ländern sowie rund 42.000 Teilnehmern ihrer Rolle als zentraler Treffpunkt der Immobilienwirtschaft gerecht.

Von überschwänglicher Euphorie war auf der diesjährigen Messe nur wenig zu sehen. Nach einer Phase der Unsicherheit beherrscht nun ein sachlicher Realismus das Stimmungsbild. Dabei blicken viele Marktteilnehmer differenziert auf die aktuelle Lage, analysieren Chancen und Risiken und richten den Fokus auf Qualität, Stabilität sowie tragfähige Geschäftsmodelle. Die EXPO REAL hat sich damit erneut als Plattform für fundierten Austausch und realistische Perspektiven in einem herausfordernden Marktumfeld erwiesen.

Wir haben bei unseren Kunden ein Stimmungsbild zu diesem wichtigen europäischen Branchentreff eingeholt. Die Details finden Sie hier:

Investment- und Assetmanager / Finanzierer

Thomas Häbich, Managing Director, AIF Management GmbH: „Die Innenstädte verändern sich: Es gibt weniger Straßenparkplätze, die Verkehrswende schreitet voran, die vorhandene Parkinfrastruktur altert, aber die Zulassungszahlen steigen. So weitet sich die Angebotslücke aus. Moderne oder modernisierte Parkhäuser sind die Antwort auf diese Herausforderungen. Sie bieten dringend benötigten Parkraum und werden als multifunktionale Mobility Hubs zu zentralen Bausteinen der urbanen Transformation."

Dr. Sebastian Scharpf, Managing Director, AIF Management GmbH: „Nachhaltigkeit scheint in der aktuellen Marktsituation an Bedeutung zu verlieren. Auf der EXPO REAL zeigt sich jedoch, wie wichtig dieses Thema und eine kompetente Herangehensweise sind, um Immobilienwerte langfristig zu sichern."

Denisa Bonanno, Head of Investment, AIF Management GmbH: „Die Stimmung hellt sich auf – für langfristige Investoren bieten sich jetzt attraktive Chancen. Wer strategisch handelt, kann von der bevorstehenden Marktbelebung profitieren."

Christine Gehle, Teamlead Asset Management Health Care, AIF Management GmbH: „Die Herausforderungen für Pflegeimmobilien sind auch auf der EXPO REAL gegenwärtig. Die Politik muss ihre Hausaufgaben machen und die Rahmenbedingungen im Pflegebereich anpassen und auch neue Lösungsansätze wie z.B. das Stambulant-Modell zulassen. Dann gilt es, gemeinsam dafür Kapital zu mobilisieren."

Heiko Szczodrowski, Vorstand, AIF Kapitalverwaltungs-AG: „Zwei Jahre lang lautete die Devise: ‚Survive until 2025'. Was jetzt? Die Auslese hat begonnen, aber erste vorsichtige Investitionen finden statt. Wer heute erfolgreich sein will, braucht einen belastbaren Track Record und muss zeigen, dass er in seiner Asset-Klasse zur Spitze gehört. Gerade in den Bereichen der Demografie- und Mobilitätsimmobilien zählen wir ganz klar dazu."

Boris Schran, Managing Partner, Peakside Capital Advisors: „Der Markt kommt langsam in Bewegung, in den letzten zwölf Monaten sahen wir kontinuierlich auch im Premium-/Trophy-Segment interessante Angebote auf den Markt kommen – insbesondere in den Anlageklassen Office und Residential. Käufer und Verkäufer finden zunehmend zusammen und unsere aktuellen Mandate erlauben es uns, speziell auch in diesem Bereich sehr wettbewerbsfähig aufzutreten."

Dr. Alexander Schätz, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, PASENDIA Capital Partners GmbH: „Die EXPO REAL war geprägt von vielen konstruktiven Gesprächen – alle sind auf der Suche nach Lösungen in einem weiterhin anspruchsvollen Umfeld. Sowohl bei unseren Eigeninvestments als auch im Dienstleistungsgeschäft sehen wir, dass Kapital grundsätzlich zurückkehrt, auch wenn es nach wie vor selektiv agiert. Besonders privates und ausländisches Kapital zeigt wieder Präsenz, während deutsches institutionelles Geld noch zögerlich bleibt."

Manfred Kronas, geschäftsführender Gesellschafter bei ALÌTUS Capital Partners: „Absolute Seitwärtsbewegung des Marktes! Bei neuen Projektkalkulationen Hui, bei alten Projektkalkulationen Pfui!"

Katharina v. Waldenfels, Geschäftsführerin, ALÌTUS Capital Partners: „Die Marktteilnehmer werden wieder aktiver – in abgeschlossenen Transaktionen ist das jedoch bislang noch nicht erkennbar."

Bernd Grum, CFO, Pegasus Capital Partners: „Die EXPO REAL 2025 war geprägt von inspirierenden Gesprächen, spannenden Investmentansätzen und einen für mich spürbaren Optimismus. Besonders im Wohnsegment war dies deutlich zu spüren. Während sich im Office/Gewerbe die Herausforderungen des Marktes weiterhin bemerkbar machen und zu einer gewissen Zurückhaltung führen."

Dr. Patrick Adenauer, Gründungspartner und geschäftsführender Gesellschafter, German American Realty: „Die Talsohle ist erreicht, es gibt auf niedrigem Niveau wieder einige Deals, aber der Weg zur vollständigen Erholung ist noch lang. Der Wohnungsbau braucht staatliche Impulse für Schwellenhaushalte, sonst wird sich wenig bewegen. Es mag kontra-intuitiv sein, aber die USA entwickeln sich sehr positiv. Damit bestätigt sich unsere Prognose."

Dr. Christoph Pitschke, Managing Partner, German American Realty: „Wir freuen uns über die zahlreichen Besucher des German American Afternoon auf der Messe EXPO REAL. Das Interesse am chancenreichen US-Immobilienmarkt ist weiterhin groß."

Carl Jonas Schippel, Managing Partner, VIVIT Group: „Die Zeit des Nörgelns ist vorbei. Auf der diesjährigen EXPO REAL hat sich gezeigt, dass der Aufbruch begonnen hat. Immer mehr Akteure handeln, statt zu hadern. Das Kapital ist vorhanden und die Branche zeigt wieder Mut, Projekte neu zu denken. Auch wenn manche noch auf den perfekten Deal schielen, ist klar: Wir stehen oben auf der Kuppe! Es fehlt nur noch der letzte Schub, damit der Markt wieder ins Rollen kommt."

Tanja Volksheimer, Managing Director, NEXT Generation Invest: „Die EXPO REAL 2025 zeigte klar: Die Branche ist im Wandel – Tatendrang ja, Euphorie nein. Es herrscht ein notwendiges Umdenken und ‚Housekeeping', Strategien werden überprüft, Prioritäten neu geordnet. Akteure rücken enger zusammen, agieren selektiver und zugleich innovativer – KI und Nachhaltigkeit prägen das neue Selbstverständnis. Besonders soziale Infrastruktur wird

endlich als kritisches Fundament für Wohlstand und Wirtschaft erkannt. Genau hier liegen die echten Opportunitäten – und wir bei NEXT Generation Invest fühlen uns in unserer Strategie bestätigt: Grüne und soziale Infrastruktur bilden die Zukunftsfähigkeit der Branche."

Julius Hendrich Junicke, Geschäftsführender Gesellschafter, JUNiCKE Gruppe: „Nüchtern und nur sehr verhalten optimistisch – so würde ich die Stimmung auf der EXPO REAL in diesem Jahr beschreiben. Vielleicht hat auch das graue Wetter seinen Teil dazu beigetragen. ESG war seltener ein Thema, stattdessen stand die Wirtschaftlichkeit klar im Vordergrund. Die Branche richtet den Blick auf das Machbare: auf stabile Renditen, Effizienz und realistische Projekte."

Ramin Rabeian, Geschäftsführer, Montano Real Estate: „Die Stimmung war dieses Jahr klar von Realismus geprägt. Die Einsicht, dass eine kurzfristige Erholung des Immobilienmarktes wohl ausbleibt, ist inzwischen bei allen angekommen. Anstatt die Augen zu verschließen, werden Probleme nun klar benannt und aktiv angegangen. Das ist gut – denn genau in solchen Phasen entstehen neue Chancen. Wer jetzt handelt und mutig vorangeht, wird die nächsten Jahre gestalten."

Curth-C. Flatow, Managing Partner, FAP Group: „Auffällig war in diesem Jahr die hohe Präsenz ausländischer Versicherungen, die gezielt nach Senior Loans suchen – mit Beleihungsausläufen von 50 bis 60 Prozent, Margen zwischen 200 und 250 Basispunkten und Ticketgrößen von 50 Millionen Euro an aufwärts mit dem Fokus auf Bestandsimmobilien. Mit einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren werden sie unter anderem zu einem interessanten Partner bei der Langfristfinanzierung.

Insgesamt war spürbar: Der Markt ist nach wie vor sehr langsam und die Umsetzung hapert an vielen Stellen. Durch die gestiegene Bereitschaft zu Abschreibungen kommt allmählich Bewegung in den Markt."

Matthias Euler, Managing Director Germany & Austria, Greystar: „Das Thema Residential prägt die diesjährige EXPO REAL. Auffällig ist das wachsende Interesse von Private-Equity-Investoren, die gezielt nach PBSA-Chancen suchen. Wir sehen klare Signale, dass Developments wieder an Dynamik gewinnen. Dennoch gilt es, realistisch zu bleiben: Von einem echten Turnaround kann noch keine Rede sein. Die Weichen sind gestellt, doch der Weg zurück zu alter Stärke wird Zeit brauchen."

Sebastian Wasser, CEO, Ehret+Klein AG: „Die Stimmung hat sich im Vergleich zu den letzten zwei Jahren verbessert. Meiner Meinung nach ist aber auf dem Markt noch viel in Bewegung. Viele Unternehmen müssen sich noch neu aufstellen und der Prozess der Konsolidierung ist weiterhin im Gange. Ich erwarte aber auch noch bei einigen Projekten, die Probleme bei der Anschlussfinanzierung haben werden, eine Konsolidierung."

Václav Matoušek, CEO Germany, HB Reavis: „Nach der EXPO REAL ist klar, dass der Markt seinen Tiefpunkt erreicht hat und sich langsam stabilisiert. Niemand rechnet mit einer weiteren Verschlechterung, doch es fehlt weiterhin an Volumen und großen Transaktionen. Viele Abschlüsse kommen zustande, allerdings in kleinerem Umfang. Vermieter reagieren zunehmend auf die Bedürfnisse der Nutzer, und immer mehr Projekte entstehen aus der Transformation bestehender Gebäude. Das ist derzeit einer der wenigen realen Wege, um neue Werte zu schaffen. Die Stimmung auf der Messe war pragmatisch und geschäftsorientiert, geprägt von echtem Interesse an konkreten Projekten. Der Markt beginnt wieder, Chancen zu suchen."

Jens Ebert, Vorstand, aam2core Holding AG: „Deutschland bleibt weiterhin ein zentraler Markt für Investoren, insbesondere das Wohnsegment. Dabei steigt die Nachfrage nach Investitionsopportunitäten im studentischen Wohnen, insbesondere seitens internationaler Kapitalgeber. Viele Marktteilnehmer blicken gespannt darauf, wann deutsche institutionelle Investoren insgesamt wieder aktiver werden. Das anhaltende Interesse der Investoren zeigt: Der Markt verfügt über Substanz und bleibt attraktiv für langfristig orientierte Anleger."

Michael Schleich, Vorstand, aam2core Holding AG: „Die Stimmung am Markt ist realistischer geworden, gleichzeitig aber von neuem Gestaltungswillen geprägt. Während Wohnen ein Dauerthema bleibt, rücken Logistik und Infrastruktur stärker in den Fokus der Investoren. In den kommenden Monaten wird vor allem die Refinanzierung zur Bewährungsprobe – spannend wird sein, ob sich deutsche Banken wieder öffnen oder alternative Kreditgeber weiter an Einfluss gewinnen."

Jan Heidelmann, Geschäftsführer, GRR GARBE Retail Real Estate: „Für uns stand auf der EXPO REAL der Austausch mit Investoren, Mietern und Partnern im Vordergrund. Wir sehen für GRR insbesondere Wachstumspotenzial in Europa, im Bereich der Projektentwicklung sowie durch die Erweiterung unserer Produktpalette. Erfreulich war, dass wir in vielen Gesprächen genau diese Themen aufgreifen konnten."

Daniel Werth, Geschäftsführer Gewerbe, HAMBURG TEAM: „Langfristige demografische und makroökonomische Entwicklungen sowie gestiegene Kapitalmarkterfordernisse prägen weiterhin die Orientierung der Branche in der aktuellen Zyklusphase. Themen wie Wohnraumversorgung, flexible Wohnformen und gemischt genutzte Quartiersentwicklungen behalten dabei ihre hohe Relevanz – sie sind die stabilen Konstanten in einem volatilen Umfeld."

Projektentwickler

Dr. Bernd Schade, Vorsitzender der Geschäftsführung, OFB Projektentwicklung: „Wir bauen mehr als nur Gebäude, wir entwickeln Zukunft. Es gibt kein Zurück mehr, aber das haben noch nicht alle verstanden. Passende Antworten auf veränderte Arbeitswelten, Klimaziele und Kapitalmärkte zu finden – das ist echte Transformation."

André Speth, Geschäftsführer, OFB Projektentwicklung: „Die Stimmung auf der EXPO REAL war ruhiger, aber konstruktiv und das tut der Branche gut. Wir erleben keine Krise, sondern eine Neubewertung. Kapital sucht Qualität, nicht Quantität. Wer Substanz liefert, findet auch heute Partner, Vertrauen und Finanzierung."

Alexander Heinzmann, CEO, BPD Immobilienentwicklung GmbH: „Die aktuelle Wohnwetterkarte von BPD zeigt deutlich: Der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum ist enorm. Jetzt muss der angekündigte Bau-Turbo endlich zünden. Bezahlbarer Wohnraum entsteht nur, wenn Politik und Immobilienbranche gemeinsam handeln. Persönliche Treffen auf der EXPO REAL sind die Gelegenheit, Kooperationen zu schließen und die Themen anzupacken."

Andreas Stegmann, CEO, HT Group: „Die Stimmung auf der diesjährigen EXPO REAL ist vorsichtig optimistisch – es geht wieder was, aber noch immer zu wenig. Während der Bürosektor weiterhin mit großen Herausforderungen zu kämpfen hat, scheint der Wohnsektor die Talsohle vollends durchschritten zu haben. Der Trend zur Flucht in die Qualität hält

unverändert an: Nur hochwertige, zukunftsfähige Immobilien finden derzeit verlässlich Kapital und Nutzer. Deutsche Investoren bleiben nach wie vor zurückhaltend, während ausländische Anleger und Family Offices deutlich aktiver sind – ein Muster, das wir schon aus früheren Krisen kennen."

Bastian Humbach, Geschäftsführer Projektentwicklung, HAMBURG TEAM: „Der Bauturbo ist das Wort der Stunde – jetzt muss er zum Taktgeber werden. Die Branche erwartet spürbar schnellere Genehmigungen, auch bei der Umnutzung gewerblicher Flächen für Wohnungsbau. Zwischen vorsichtigem Optimismus und anhaltender Unsicherheit zeigt sich: Erste Projekte kommen wieder in Bewegung, doch viele bleiben durch Kosten, Zinsen und Regulierung ausgebremst. Genau hier setzt auch das Thema Typenplanung, Vorfertigung und Skalierung an. Serieller Wohnungsbau ist kein Einheitslook, sondern ein Produktivitätshebel: schneller, planbarer und günstiger. Hamburg geht hier mit gutem Beispiel voran: Mehr Pragmatismus und schnellere Verfahren im Hamburg Standard – das sendet ein Signal auch über die Stadtgrenzen hinaus."

Aaron Tschörner, Geschäftsführer, RED SQUARE GmbH: „Die Messe hat sich gewandelt. Weniger Besucherinnen und Besucher, veränderte Flächennutzungen mit weniger kleinen Ausstellern. Dafür größere Messestände etablierterer Player und mehr Aufenthaltszonen. Was positiv auffällt: Die Branche rückt näher zusammen. Der Austausch ist offener, transparenter und lösungsorientierter. Viele Akteure haben verstanden, dass die aktuellen Herausforderungen nur gemeinsam gelöst werden können und dass ein konstruktiver Dialog wichtiger ist als je zuvor."

Immobiliendienstleister/Architekten

Marcus Bohrer, Geschäftsführer, Areal Consulting GmbH: „Auch an herausfordernde Rahmenbedingungen gewöhnt man sich, sie prägen jedoch weiterhin die Branche und wirken oftmals lähmend. Umso erfreulicher war es, dass die Gespräche auf der Messe deutlich zuversichtlicher und positiver waren als noch im Vorjahr."

Sylvia Thys, Niederlassungsleiterin Berlin, Areal Consulting GmbH: „Die Messe war ein Spiegel des Marktes – angespannt, aber lebendig. Jetzt heißt es Sakko- und Blusenärmel hochkrempeln und anpacken."

Alexander Ubach-Utermöhl, Geschäftsführer, LAVA ENERGY: „Wohnimmobilien standen in diesem Jahr im Mittelpunkt der EXPO REAL. Auch wenn Nachhaltigkeit kein Leitthema war, der Bedarf an wirtschaftlicher Dekarbonisierung der Bestände wird bleiben, denn nur so behalten die Assets ihre Zukunftsfähigkeit und ihren Wert."

Jan Bewarder, CEO, REM CAPITAL: „Ernüchterung statt Aufbruchsstimmung auf der EXPO REAL: Verschärfte BaFin-Prüfungen, unsichere Förderkulissen und wochenlange Antragsverfahren bremsen Immobilienprojekte aus. Die Politik muss endlich handeln und Planungssicherheit schaffen. Positiv: Bei der kritischen Infrastruktur nimmt die Dynamik spürbar zu und alternative Finanzierer gewinnen an Gewicht. Der Wunsch für 2026: hoffentlich weniger Stillstand, mehr Bewegung."

Annika Steiner, Partnerin, Wüest Partner: „Künstliche Intelligenz war das dominierende Thema in unseren Gesprächen auf der EXPO REAL. Die zentrale Frage, die uns immer wieder

begegnete: Wie schnell kann sich die Branche neu erfinden? Die Marktlage hat sich zwar verbessert, bleibt aber herausfordernd. Heute geht es nicht mehr um die Frage wie bekomme ich die Daten, sondern vielmehr darum, welche Daten ich wirklich benötige. Der Fokus aufs Wesentliche wird zunehmend zum entscheidenden Erfolgsfaktor."

Antje Lubitz, Geschäftsführerin, 3PM Services: „Die EXPO REAL erwies sich als solide Arbeitsmesse mit gezielten Fachgesprächen und qualitativ interessierten Kontakten, insbesondere in den Bereichen Property Management und Asset Management. Auffällig waren jedoch die geringere Ausstellerzahl sowie die reduzierte Hallenbelegung im Vergleich zu Vorjahren. Themen rund um ESG und Innovation traten deutlich in den Hintergrund, was den Eindruck eines eher konservativen Branchentreffens vermittelte."

Dirk Tönges, Geschäftsführer, MVGM Germany: „KI ist schon heute der Effizienz-Booster im Property Management. Wer intelligente Technologien früh integriert, profitiert von besseren Reportingdaten, schnelleren Entscheidungen, mehr Nachhaltigkeit und höherer Servicequalität. Nur so können wir der wachsenden Komplexität rentabel begegnen. Wir sind auf einem guten Weg und werden jedes Jahr besser."

Norman Kustos, Geschäftsführender Gesellschafter, neotares: „Wieder einmal eine gelungene Messe mit vielen wertvollen Kontakten und neuen Impulsen. Besonders erfreulich ist, dass sich der Fokus stärker auf Workplace-Themen richtet und das Verständnis für die tatsächlichen Bedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer weiter wächst. Im gesamten DACH-Bereich fragen Unternehmen zunehmend nach ganzheitlicher Beratung und Planung. Mein Fazit: Wer Unternehmensberater frühzeitig einbindet, erreicht Mietinteressenten gezielter und findet schneller die passende Lösung."

Dr. Andreas Iding, Geschäftsführer, GOLDBECK Services GmbH: „Vielfältige Eindrücke und ehrliche Gespräche zeigen: Der Wille, etwas zu bewegen, ist deutlich spürbar. An Ideen mangelt es der Immobilienwirtschaft nicht. Gleichzeitig bleibt der Ruf nach verlässlichen politischen Rahmenbedingungen. Jetzt braucht es Mut zum Machen – weniger Komplexität und mehr gemeinsames Handeln. Mit einem starken Schulterschluss kann die Branche in bessere Zeiten steuern."

Konstantina Kanellopoulos, Geschäftsführerin, GOLDBECK Services GmbH: „Die Stimmung war heiter bis ehrlich – die Branche ist in der Realität angekommen. Das Thema energetische Sanierung gewinnt zunehmend an Bedeutung. Gleichzeitig rückt der Fokus aber auch wieder stärker auf unser Kerngeschäft – effiziente Prozesse, smarte Abwicklung, klare Ziele. Der Tenor ist deutlich: Ärmel hochkrempeln und gemeinsam handeln!"

Ibrahim Imam, CEO, PlanRadar: „Die diesjährige EXPO hat einmal mehr gezeigt, wie dynamisch und wandelbar unsere Branche ist. Gleichzeitig wurde deutlich, dass sich die Bau- und Immobilienwirtschaft in einer Phase tiefgreifender Transformation befindet – einer Entwicklung, die ihre Zukunft maßgeblich prägen wird, da neue Technologien den Fortschritt vorantreiben. Die Gespräche mit KundInnen und PartneInnen haben den klaren Bedarf an Modernisierung und mehr Effizienz bestätigt – ein Anspruch, der unsere Arbeit bei PlanRadar kontinuierlich leitet. Mit Innovationen wie SiteView: 360° Dokumentation und der Integration fortschrittlicher KI-Funktionen bleiben wir unserem Ziel verpflichtet, die tägliche Arbeit auf der Baustelle zu erleichtern. Wir freuen uns darauf, im nächsten Jahr mit neuen Entwicklungen zurückzukehren, die den Wandel der Branche weiter unterstützen."

****

Über Feldhoff & Cie.

Feldhoff & Cie. ist eine auf die Immobilienwirtschaft spezialisierte Kommunikationsberatung. Seit 2003 unterstützt das Unternehmen seine Mandanten bei der strategischen Positionierung gegenüber Medien, Marktakteuren und politischen Entscheidern. Im Mittelpunkt stehen die Entwicklung wirksamer Kommunikationsstrategien, fundierte Medienarbeit und dialogorientierte Veranstaltungsformate im Top-Entscheider-Umfeld.

Durch langjährig etablierte Beziehungen zu relevanten Fach- und Wirtschaftsmedien, ein belastbares Netzwerk in der Branche sowie umfassende Erfahrung im Bereich digitaler Kommunikation begleitet Feldhoff & Cie. seine Kunden bei der Erhöhung ihrer Sichtbarkeit und der Positionierung unternehmerischer Interessen im Markt. Feldhoff & Cie. beschäftigt mehr als 40 Mitarbeitende und ist Teil der 3F Group mit rund 90 Teammitgliedern an den Standorten Frankfurt am Main, München, Düsseldorf und Berlin.

****

Pressekontakt
Helge Olbrisch
Feldhoff & Cie.
ho@feldhoff-cie.de
Tel.: +49 176 86964204