

Erfolgreich die Marktdynamik im deutschen Immobiliensektor navigieren

Perspektiven und Handlungsansätze für 2025

Zusammen mit den ersten Anzeichen einer vorsichtigen Erholung des deutschen Immobilienmarktes lassen sich einige zentrale Trends erkennen: Erstens ist die Markterholung uneinheitlich und variiert stärker nach Asset-Klasse, Standort und Qualität als je zuvor. Zweitens verlagert sich der Risikoappetit bei Akteuren der Immobilienfinanzierung, was Auswirkungen auf traditionelle Bankdarlehen, Private Debt und Debt Capital Markets hat. Und drittens entwickeln sich intelligente Dekarbonisierungsmaßnahmen im Rahmen eines aktiven Asset-Managements, effektive Konsolidierungsstrategien und technologiegestützte Plattformansätze zunehmend zu Erfolgsfaktoren der Zukunft. Im Folgenden beleuchten wir diese Trends und erläutern deren strategische Implikationen.

Markterholung: uneinheitlicher als je zuvor

1. Der Markt kehrt zurück, jedoch noch nicht in allen Asset-Klassen

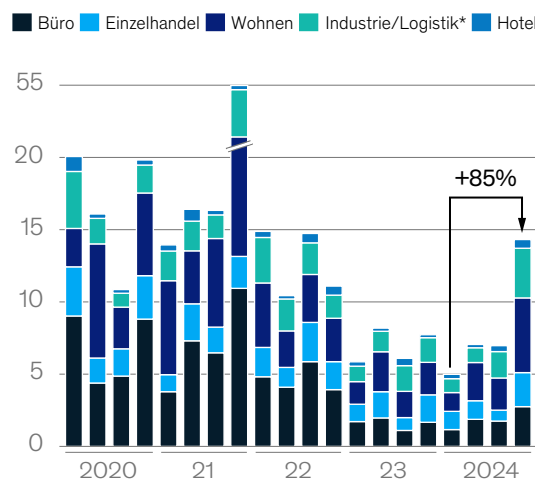
Der gewerbliche Immobilienmarkt zeigt erste Anzeichen einer Erholung (siehe Schaubild 1): Das Transaktionsvolumen in Q4 2024 ist im Vergleich zum Vorjahr um etwa 85% gestiegen. Diese Erholung

ist jedoch ungleichmäßig verteilt: Wohnimmobilien (ca. 5,2 Mrd. EUR in Q4 2024) und Industrie-/Logistikimmobilien (ca. 3,5 Mrd. EUR in Q4 2024) liegen deutlich vor Büroimmobilien (ca. 2,8 Mrd. EUR in Q4 2024) und Einzelhandelsimmobilien (ca. 2,4 Mrd. EUR in Q4 2024).¹ Trotz steigender Transaktionszahlen bleiben die Immobilienpreise unter Druck. Die Preise für Mehrfamilienhäuser und Büros sind von ihren Höchstwerten in Q2 2022 bis Q4 2024 um 7% bzw. 15% gefallen. Lediglich Mehrfamilienhäuser zeigen erste Anzeichen einer Preisstabilisierung (+3% in Q4 2024 im Jahresvergleich), während die Preise von Industrie- und Logistikimmobilien weiterhin stagnieren (0-1% in Q4 2024 im Jahresvergleich).² Auch wenn einzelne Immobilien von diesem Trend abweichen können, fällt die Erholung insgesamt ungleichmäßig aus. Insbesondere für Investoren mit einem Fokus auf Anlageklassen, die aktuell unter Druck stehen, stellt sich die Frage der Diversifizierung des Portfolios in Anlageklassen wie Industrie-/Logistik- oder Wohnimmobilien. Um rückläufige Investitionsvolumina in konventionelle, stagnierende Asset-Klassen zu kompensieren, benötigen Investoren granulare Perspektiven auf eine Vielzahl kleinerer (Sub-)Asset-Klassen. Dies setzt stärker datengetriebene Investmentprozesse voraus, die detailliertere Analysen ermöglichen.

Schaubild 1

Transaktionen gewerblicher Immobilien in Deutschland

Vierteljährliches Investitionsvolumen 2020-24, in Mrd. EUR



* Industrie-/Logistikimmobilien umfassen Produktionsgebäude, Lagerhäuser, Distributionszentren sowie Spezialimmobilien (z.B. Kühlhäuser, Rechenzentren)

Quelle: MSCI RCA

2. Standort und Qualität sind wichtiger denn je

Standort und Asset-Qualität beeinflussen die Preisunterschiede – und das stärker als je zuvor, wie sich beispielhaft an der Wertentwicklung von Wohngrundstücken erkennen lässt. Im Jahr 2024 waren die Preise für Wohngrundstücke in erstklassigen Lagen 3,5-mal höher als in durchschnittlichen Lagen innerhalb der Top-7-Städte Deutschlands. Dies markiert einen Rekordwert gegenüber einem Faktor von 2,3 im Jahr 2010 und 2,1 im Jahr 2000.³ Dieser Trend wird sich voraussichtlich auch 2025 fortsetzen. Die steigende Mietnachfrage bei unzureichender Zahl an Neubauten – die Zahl der Wohnbaugenehmigungen lag im Oktober 2024 bei ca. 15.000 Einheiten pro Monat,⁴ ein Rückgang von 23% im Jahresvergleich – treibt die Bewertungen in erstklassigen Lagen weiter an.

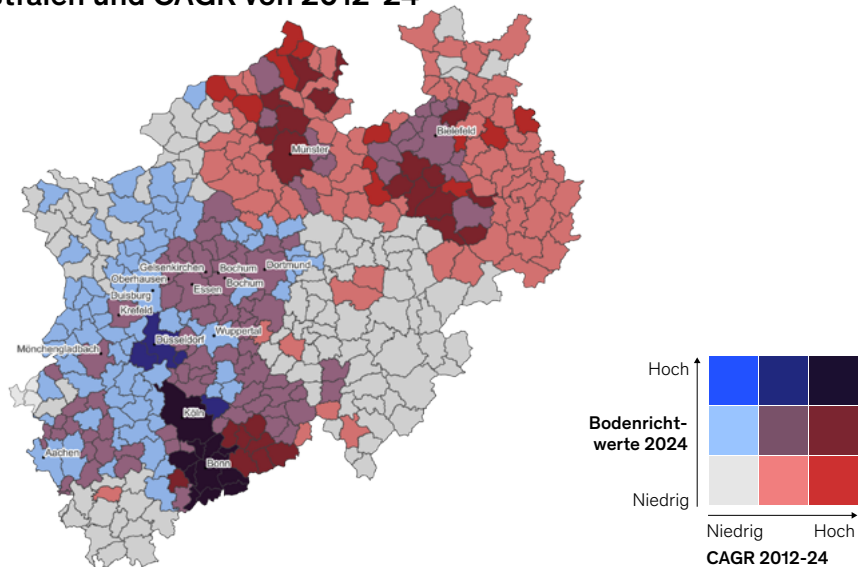
Eine detaillierte Geodaten-Analyse der standardisierten Bodenrichtwerte für Wohnimmobilien in Nordrhein-Westfalen – dem bevölkerungsreichsten und strukturell vielfältigsten Bundesland – ergibt bemerkenswerte Preis- und Preiswachstumsunterschiede zwischen den Standorten (siehe Schaubild 2). Die durchschnittlichen Bodenrichtwerte für Wohnimmobilien im obersten

Quartil der NRW-Gemeinden (ca. 290 EUR/m²) sind 2024 mehr als doppelt so hoch wie in Gemeinden des zweiten Quartils (ca. 130 EUR/m²) und weisen zwischen 2012 und 2024 viermal höhere Wachstumsraten auf (2,8% ggü. 0,7% p.a.). Auch auf Mikrostandortebene zeigt sich dieses Muster, da beliebte Wohngebiete innerhalb von Städten die höchsten Preise und Wachstumsraten aufweisen (z.B. Pempelfort/Niederkaassel in Düsseldorf, Bayenthal/Rodenkirchen in Köln).⁵

In den vergangenen zehn Jahren lässt sich eine signifikante positive Korrelation zwischen hohen Bodenrichtwerten für Wohnimmobilien und Wachstumsraten ($\rho=0,42$) nachweisen, was die herausragende Bedeutung des Standorts bei Immobilieninvestitionen weiter hervorhebt. Daher sind datenbasierte Standortentscheidungen fundamental für die künftige Performance von Transaktions- und Asset-Management-Teams. Um die Chancen der beschriebenen „Flight to Quality“ optimal zu erkennen und ergreifen, sollten Geo- und Immobiliendaten systematisch genutzt und mit Hilfe von Geospatial-Analytics-Lösungen ausgewertet werden.

Schaubild 2

Bodenrichtwerte 2024 für Wohnbaugebiete* je Gemeinde in Nordrhein-Westfalen und CAGR von 2012-24



* Berücksichtigt wurden nur Flächen, die ausschließlich für Wohnbebauung vorgesehen sind, zusammengefasst auf Gemeindeebene
Quelle: BORIS (Bodenrichtwertinformationssystem); OpenStreetMap-Mitwirkende

3. Die Käufer kehren zurück – vor allem internationale Investoren und inländische private Investoren

Im Jahr 2024 zeigt sich auch die Verteilung des Transaktionsgeschehens auf Käufer- und Verkäufergruppen hochdynamisch und weicht signifikant von den Kapitalflüssen der vergangenen zehn Jahre ab. Historisch zeigen die saldierten Transaktionsdaten der vergangenen zehn Jahre eine strukturelle Verschiebung des inländischen Immobilieneigentums – weg von institutionellen

Immobilieigentümern und privaten Investoren hin zu institutionellen Investoren⁶. Konkret tätigten inländische institutionelle Immobilieneigentümer⁷ und private Investoren in diesem Zeitraum Nettoverkäufe in Höhe von 48 Mrd. EUR, während inländische institutionelle Investoren Nettoerwerbe in Höhe von 87 Mrd. EUR verzeichneten. Dieser Trend hat sich jedoch Ende 2024/Anfang 2025 gewandelt: Inländische institutionelle Investoren sind das erste Mal seit zehn Jahren zu Nettoverkäufern geworden, während inländische private Investoren erstmals zu Nettokäufern geworden sind.⁸

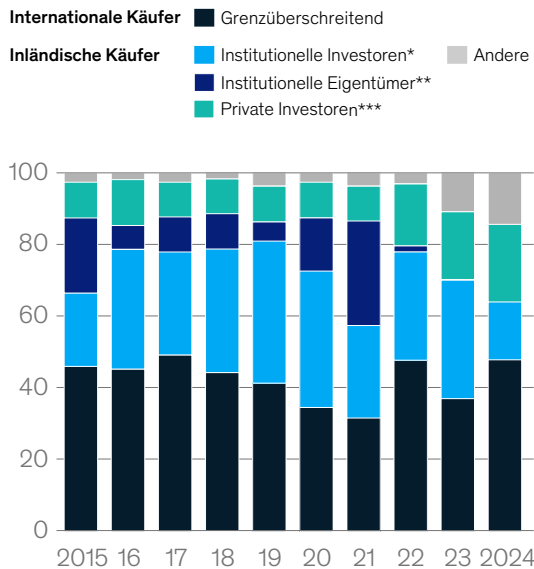
Inländische private Investoren haben ihre Aktivität deutlich gesteigert und 2024 etwa 20% des gesamten Transaktionsvolumens ausgemacht – ein signifikanter Anstieg gegenüber dem historischen Durchschnitt von ca. 10% zwischen 2015 und 2021 (siehe Schaubild 3). Im Gegensatz dazu sind inländische institutionelle Immobilieneigentümer, die zwischen 2015 und 2021 noch rund 14% der Käufe tätigten, seit 2021 weitgehend aus dem Käufermarkt verschwunden. Zudem lässt die Rückkehr des Core Capitals von institutionellen Investoren noch grundsätzlich auf sich warten. Der Anteil internationaler Käufer hingegen hat mit 47% der Käufe ein bemerkenswertes Comeback erlebt – ein deutlicher Anstieg gegenüber dem COVID-19-Tiefpunkt von 32%.⁹

Für die Zukunft wird erwartet, dass institutionelle Immobilieneigentümer wieder auf den Markt zurückkehren. Dies ist jedoch davon abhängig, ob sie die Chancen nutzen können, die sich aus der veränderten Nachfrage ergeben – beispielsweise durch die Aggregation von Portfolien und Transaktionen über Investmentplattformen.

Schaubild 3

Zusammensetzung der Käufer bei Transaktionen mit Immobilien in Deutschland

in %, basierend auf jährlichem Volumen gewerblicher Immobilientransaktionen



* Institutionelle Investoren inkl. Asset-Manager, Pensionskassen, Versicherungen, Sovereign Wealth, Private Equity Fonds etc.

** Institutionelle Eigentümer inkl. REITs, börsennotierte Wohnungsunternehmen etc.

*** Private Investoren inkl. HNWI, Family Offices, Unternehmen ohne Börsennotierung etc.

Quelle: MSCI RCA

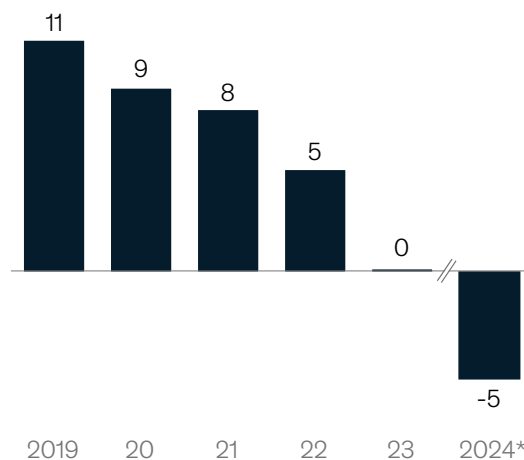
Finanzierung: Verlagerung des Risikoappetits bei Akteuren der Immobilienfinanzierung

4. Bei der Eigenkapitalfinanzierung verlagert sich das Fundraising hin zu institutionellen Investoren, Mixed-Alternatives-Strategien und neuartigen Anlagevehikeln

Die rückläufige Entwicklung des Fondsvermögens von Publikums-Immobilienfonds wird durch Nettofondsabflüsse von 5 Mrd. EUR zwischen Januar und November 2024 verdeutlicht (siehe Schaubild 4).¹⁰

Schaubild 4

Nettomittelzuflüsse bei deutschen Publikums-Immobilienfonds 2019-24 in Mrd. EUR



* Bis November 2024
Quelle: BVI

Auch 2025 müssen die Fonds mit einem herausfordernden Umfeld rechnen – mehrere Akteure haben bereits öffentlich bestätigt, dass die Fondsrücknahmen weiterhin hoch sind. Publikums-Immobilienfonds werden im Vertrieb primär vis-à-vis Sparkonten und festverzinslichen Produkten wahrgenommen – entsprechend gilt es, sich auch

im heutigen Zinsumfeld im Markt differenzieren zu können. Aktuell bieten konkurrierende Produkte ähnliche Renditen bei einem attraktiveren Risikoprofil (z.B. zehnjährige Bundesanleihen mit rund 2,5% Rendite im Februar 2025). Erschwerend kommt hinzu, dass positive Bewertungseffekte zunächst ausbleiben – tatsächlich sind die Bewertungen z.B. von Büroimmobilien um 15% von ihrem Höchststand in Q2 2022 bis Q4 2024 gesunken.¹¹ Fondsmanager stehen somit vor der Herausforderung, die Cash-Rendite zu maximieren, um im aktuellen Zinsumfeld wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig müssen sie ihre Vertriebskanäle strategisch nutzen, um Immobilien perspektivisch wieder als Anlageklasse für Diversifikation und Inflationsabsicherung zu positionieren.

Darüber hinaus zeigen Fondsmanager größeres Interesse an neuartigen Vehikel- und Asset-Typen wie ELTIFs (European Long-Term Investment Fund) und Infrastruktur. Mehr als 50% der führenden Immobilien-Asset-Manager haben kürzlich Mixed-Alternatives-Fundraisings durchgeführt für Assets an der Schnittstelle von Immobilien und Infrastruktur, beispielsweise Rechenzentren. Im Jahr 2024 erreichte das jährliche Volumen von Investitionen in Rechenzentren mit bekannten Transaktionen in Höhe von 1,9 Mrd. EUR einen (neuen) Rekordwert und ist somit um rund 25% p.a. von 2015 bis 2024 gewachsen.¹² Von erfolgreichen Fondsmanagern wird auch künftig erwartet, dass sie die Cash-Rendite bestehender Immobilien-Publikumsfonds steigern („lift(en)“) und gleichzeitig auf neue Vehikeltypen und Asset-Klassen umsteigen („shift(en)“).

5. Bei der Fremdkapitalfinanzierung zeigt sich eine Verlagerung des Risikoappetits zu alternativen Finanzierungsquellen

Auf Seiten der Fremdkapitalfinanzierung hat sich die Finanzierungslandschaft für gewerbliche Immobilien (Commercial Real Estate – CRE) zunehmend polarisiert. Der deutsche Bankensektor verzeichnete in Q3 2024 einen deutlichen Anstieg der CRE-Ausfallraten auf 5,4% und liegt damit über dem europäischen Durchschnitt von 4,3% (siehe Schaubild 5).¹³ Dieser starke Anstieg der Ausfallraten entspricht einer Steigerung des CRE-Ausfallvolumens um ca. 160% im Vergleich zu Q4 2022. Als Reaktion darauf haben die Banken ihre Kreditkonditionen und -standards insbesondere für gewerbliche Immobilien verschärft. Nur leistungs-

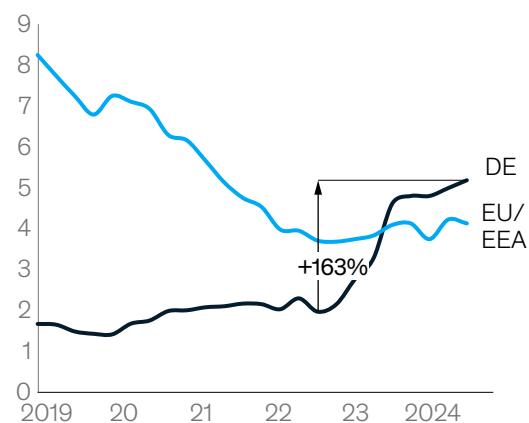
starke, entschuldete Akteure haben weiterhin Zugang zu CRE-Finanzierungen. Auch die Anleihemärkte spiegeln diesen relativen Finanzierungsvorteil wider: Im Jahr 2024 stieg der Spread der Kuponrate zwischen A/AA/AAA- und B/BB/BBB-bewerteten deutschen Immobilienfirmen auf rund 120 Basispunkte (im Vergleich zu 10 bis 20 Basispunkten in den Jahren 2020/21). Dies zeigt die Präferenz der Investoren für sicherere Schuldtitel.

Entsprechend wenig verwunderlich ist es, dass die neue Immobilienkreditvergabe der Banken von vierteljährlichen Emissionen in Höhe von 40 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf 30 Mrd. EUR im Jahr 2024 gesunken ist (Daten bis Q3 2024).¹⁴ Infolgedessen wenden sich die Akteure zunehmend alternativen Finanzierungsquellen zu – insbesondere Private Debt und Real Estate Debt Capital Markets. Dies wird durch europäische Immobilien-Private-Debt-Fonds unterstrichen, die Fundraisings von 15 Mrd. USD in H1 2024 erreichten,¹⁵ sowie durch deutsche Immobilienanleihen, die eine rund fünffache Überzeichnung der Emissionen von 2024 bei engeren Spreads gegenüber Standard-Unternehmensanleihen aufweisen. Zukünftig sollten etablierte Immobilienfinanzierer daher erwägen, gleichzeitig eine effektive Restrukturierung und eine neue Zeichnungspolitik zu betreiben. Non-Performing Assets sollten zügig ausgelagert werden, um Bilanzkapazität wiederherzustellen – ggf. unter Nutzung von Workout-Partnerschaften. Zugleich erfordert eine neue Zeichnungspolitik eine Anpassung der Risikobereitschaft, um im aktuellen Immobilienfinanzierungsmarkt relevant zu bleiben.

Schaubild 5

Ausfallquoten bei CRE*-Krediten deutscher und europäischer Banken 2019-24

in %



* CRE = Commercial Real Estate, gewerbliche Immobilien
Quelle: EBA Risk Dashboard

Zukunftspfade: Von intelligenter Dekarbonisierung über Konsolidierungsaktivitäten bis hin zur technologiegestützten Plattformbildung und GenAI

6. Die nächste Phase der Nachhaltigkeit erfordert Asset-Management-Kompetenzen und intelligente Dekarbonisierungsansätze

Im Jahr 2023 erreichte das Investitionsvolumen in „grüne Gebäude“ in Deutschland mit knapp 5 Mrd. EUR einen Tiefpunkt.¹⁶ Zugleich zeigen die Immobilienanleihemärkte einen Tiefpunkt bei den Bewertungsprämien für grüne Unternehmensanleihen (nahe 0 Basispunkten).¹⁷ Unter den deutschen Publikums-Immobilienfonds konnte in den letzten Jahren ebenfalls keine statistisch signifikante Outperformance von grünen Fonds (Art. 8 SFDR) gegenüber konventionellen Fonds (Art. 6 SFDR) festgestellt werden. Stattdessen zeigten nach Art. 8 als grün bewertete Fonds eine Underperformance von ca. 40 Basispunkten in 2024 und in den letzten fünf Jahren eine Underperformance von durchschnittlich ca. 58 Basispunkten p.a.¹⁸

Investoren scheinen keine Prämien mehr für nachhaltige Geschäftspraktiken zu bezahlen, sondern erwarten diese implizit als gegeben. Die „Intelligenz“ in der Dekarbonisierung gewinnt somit immer mehr an Relevanz. Erfolgreich sind dabei vor allem jene Akteure, die sowohl die optimale Sequenzierung und Harmonisierung der Dekarbonisierungshebel finden als auch darauf abzielen, neben der Energieeffizienz verstärkt auch die Emissionseffizienz zu verbessern. Durch die Modellierung der optimalen Kombination und Verzahnung von Effizienz-, Technologie- und Energieeinkaufs-

hebeln entsteht eine hohe Planungsgenauigkeit bei Opex- und Capex-Ausgaben. Durch einen proaktiv gemanagten, koordinierten Dekarbonisierungspfad im Asset-Management ist es Akteuren bereits gelungen, ihre Capex-Ausgaben um über 25% bei gleichem Dekarbonisierungsergebnis zu reduzieren – und so die kosteneffiziente Vermeidung von Asset-Stranding sicherzustellen. Insbesondere Akteuren mit ausgeprägten Dekarbonisierungsfähigkeiten bieten sich zudem attraktive Opportunitäten im Ankauf von Value-Add-Assets.

Mit einem ganzheitlichen Ansatz, der sowohl Dekarbonisierungsbemühungen als auch eigene mehrwertstiftende Energieangebote umfasst, können Unternehmen weiteres Potenzial zur Wertsteigerung erschließen – häufig in Form eines „Capex Light“-Ansatzes. Durch den Aufbau interner Fähigkeiten oder Partnerschaften mit spezialisierten Energieakteuren profitieren sowohl Mieter als auch Vermieter im Rahmen geeigneter Mieterstrom- und PPA-Vereinbarungen von Ersparnissen bei Energiebeschaffung und Abgaben. Dabei gilt zu beachten, dass das Momentum im Bereich der Dekarbonisierung und grünen Energie auch maßgeblich von den regulatorischen Rahmenbedingungen abhängt.

7. Die Konsolidierungsdynamik gewinnt in der fragmentierten Wertschöpfungskette an Fahrt

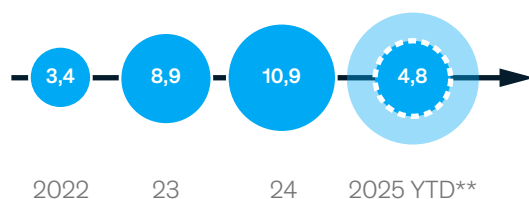
Weitere Chancen ergeben sich durch M&A-Aktivitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Da die vorgelagerte Wertschöpfung in den Bereichen Finanzierung, Investition und Entwicklung sich weiterhin in einer Erholungsphase befindet, wenden Investoren sich zunehmend dem „sicheren“ nachgelagerten Teil der Wertschöpfungskette für Immobiliendienstleistungen zu. Diese umfassen

insbesondere Immobilien- und Gebäudemanagement sowie angrenzende Dienstleistungen wie Software oder Messtechnik. Diese Bereiche ermöglichen es, nicht zyklische Cashflows aufzubauen und Skaleneffekte in diesem stark fragmentierten Markt zu erschließen. Solche Aktivitäten sind bereits im Markt zu beobachten (siehe Schaubild 6).

Schaubild 6

Volumen von M&A-Deals im Immobiliendienstleistungsbereich* in Deutschland 2022-25

in Mrd. EUR



* Stichworte: Real Estate Services, Property Management, Facility Management, Real Estate Software, Metering Service Providers

** Januar und Februar 2025

Quelle: PitchBook; McKinsey-Analyse

Dies spiegelt sich ebenso im jährlichen M&A-Volumen deutscher Immobiliendienstleister wider, das mit 10,9 Mrd. EUR im Jahr 2024 einen Höchstwert erreicht hat und sich 2025 bisher mit 4,8 Mrd. EUR weiterhin dynamisch entwickelt.¹⁹ Dieser steigende M&A-Trend führt zu einem verstärkten Wandel der Geschäftsmodelle hin zu einem Plattformansatz. Dabei werden effiziente Plattformen errichtet, um die Betriebsführung von (Teil-)Portfolios im großen Umfang zu optimieren. Um von diesem wachsenden Momentum zu profitieren, sollten die Unternehmen kontinuierliche und systematische Analysen ihrer M&A-Pipeline durchführen.

8. GenAI wirkt als Katalysator für ein plattformbasiertes Immobilien-geschäftsmodell

Durch die fortschreitende Konsolidierung entlang der gesamten Wertschöpfung erreichen Akteure zunehmend die notwendige Skalierung, um ihre Angebote als Plattform zu betreiben. Diese Plattformbildung setzt eine wettbewerbsfähige Betriebseffizienz der gesamten Immobilien-Wertschöpfungskette voraus, die durch den Einsatz von GenAI erheblich gesteigert werden kann. Durch die Digitalisierung von Kernprozessen wie der Dokumentendigitalisierung und -verarbeitung sowie der Mieterinteraktion kann GenAI die Produktivität bei administrativen Opex-Posten um bis zu 15% steigern. Zusätzliche Effizienzgewinne lassen sich durch vorausschauende Wartung in der Capex-Optimierung erzielen, was eine Reduzierung der Ausgaben um rund 5% ermöglicht. Zudem können Ergebnisverbesserungen durch Standort- und Mieteranalysen mittels Geo- und Verhaltensdaten abgeleitet werden.

Ein konkretes Anwendungsbeispiel sind intelligente Vertragsmanagementsysteme, die alle Miet-

verträge im Portfolio digitalisieren und verarbeiten, relevante Daten für den Nutzer aggregieren sowie Handlungsempfehlungen auf Basis bevorstehender Mietereignisse (Kündigungsfristen, Verlängerungen, Indexierungsstichtage) und aktueller Marktinformationen ableiten. Dies führt zu einer Optimierung der Bestandsmieten sowie einer Reduzierung der Fluktuations- und Leerstandsquoten – bei gleichzeitiger drastischer Reduzierung des administrativen Aufwands für die Asset-Manager. Die zügige Einführung technologiegestützter Plattformbildung verspricht den Akteuren daher neben Kostensparnissen auch einen deutlichen Wettbewerbsvorteil von bis zu 10% zusätzlichem Umsatz.

Darüber hinaus ermöglichen GenAI-gestützte Investmentanalysen und -prozesse nicht nur die effektive und effiziente Identifizierung neuer Opportunitäten im Immobilienmarkt, sondern auch fundiertere Investmententscheidungen.



Trotz der beobachteten Divergenzen zeigt der deutsche Immobilienmarkt insgesamt eine vorsichtige Erholung. In diesem Umfeld ist es für die Akteure entscheidend, klare und sorgfältig abgestimmte Strategien, Portfolios und Prozesse zu entwickeln, um die sich bietenden Chancen optimal zu nutzen.

Endnoten

1. MSCI Real Capital Analytics (2025), <https://www.msci.com/our-solutions/real-assets/real-capital-analytics>, (© 2025 Real Capital Analytics, Inc. All rights reserved)
2. Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V. (vdp), vdp-Immobilienpreisindex (2025), https://www.pfandbrief.de/site/de/vdp/immobilie/finanzierung_und_markt/vdp-immobilienpreisindex.html
3. bulwiengesa, RIWIS (2025), <https://bulwiengesa.de/en/riwis>
4. Statistisches Bundesamt/Destatis (2024), <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online>
5. Der Obere Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Land Nordrhein-Westfalen, BORIS-NRW (2025), <https://www.boris.nrw.de/boris-nrw/?lang=en#>, Datenlizenz Deutschland –Zero – Version 2.0“ (dl-de/zero-2-0)
6. Institutionelle Investoren sind Vermögensverwalter oder indirekte Investoren in Immobilien als Finanzanlage, z.B. Asset-Manager, Pensionskassen, Versicherungen oder Private Equity Fonds.
7. Institutionelle Eigentümer sind Organisationen, die Immobilien auf der eigenen Bilanz halten und sich zentral mit deren Bewirtschaftung befassen, z.B. REITs oder börsennotierte Wohnungsunternehmen.
8. MSCI Real Capital Analytics (2025), <https://www.msci.com/our-solutions/real-assets/real-capital-analytics>, (© 2025 Real Capital Analytics, Inc. All rights reserved)
9. MSCI Real Capital Analytics (2025), <https://www.msci.com/our-solutions/real-assets/real-capital-analytics>, (© 2025 Real Capital Analytics, Inc. All rights reserved)
10. BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V. (BVI), BVI Investmentstatistik (2025), <https://www.bvi.de/en/>
11. Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V. (vdp), vdp-Immobilienpreisindex (2025), https://www.pfandbrief.de/site/de/vdp/immobilie/finanzierung_und_markt/vdp-immobilienpreisindex.html
12. MSCI Real Capital Analytics (2025), <https://www.msci.com/our-solutions/real-assets/real-capital-analytics>, (© 2025 Real Capital Analytics, Inc. All rights reserved)
13. European Banking Authority, EBA Risk Dashboard (2024), <https://www.eba.europa.eu/risk-and-data-analysis/risk-analysis/risk-monitoring/risk-dashboard>
14. Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V. (vdp), vdp-Statistiken Kreditgeschäft (2024), https://www.pfandbrief.de/site/de/vdp/statistik/statistik/statistik_kreditgeschaeft.html
15. Preqin (2025), <https://www.preqin.com/>
16. BNP Paribas Real Estate, Investment market Green Buildings (2024), <https://www.realestate.bnpparibas.de/en/market-reports/green-building-investment/germany-market-focus>
17. European Public Real Estate Association (EPRA), Estimating a green premium in listed real estate bonds (2024), https://prodapp.epra.com/media/Green_Bonds_Report_2024_-_Final_1704795331285.pdf
18. Morningstar (2025), <https://www.morningstar.com/>, ©2024 Morningstar. All rights reserved. The information contained herein: (1) may not be copied or distributed; and (2) is not warranted to be accurate, complete, or timely
19. PitchBook (2025), <https://pitchbook.com/>

Autor:innen und Ansprechpersonen



Daniele Chiarella

Senior Partner im Züricher Büro von McKinsey
daniele_chiarella@mckinsey.com



Philipp Schaumburg

Partner im Münchener Büro von McKinsey
philipp_schaumburg@mckinsey.com



Niklas Nolzen

Partner im Münchener Büro von McKinsey
niklas_nolzen@mckinsey.com



Julia Eiteneyer

Associate Partner im Kölner Büro von McKinsey
julia_eiteneyer@mckinsey.com

Herausgeber

McKinsey & Company, Inc.

Alle Rechte vorbehalten. Copyright 2025 by McKinsey & Company, Inc. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung von McKinsey & Company, Inc., unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.