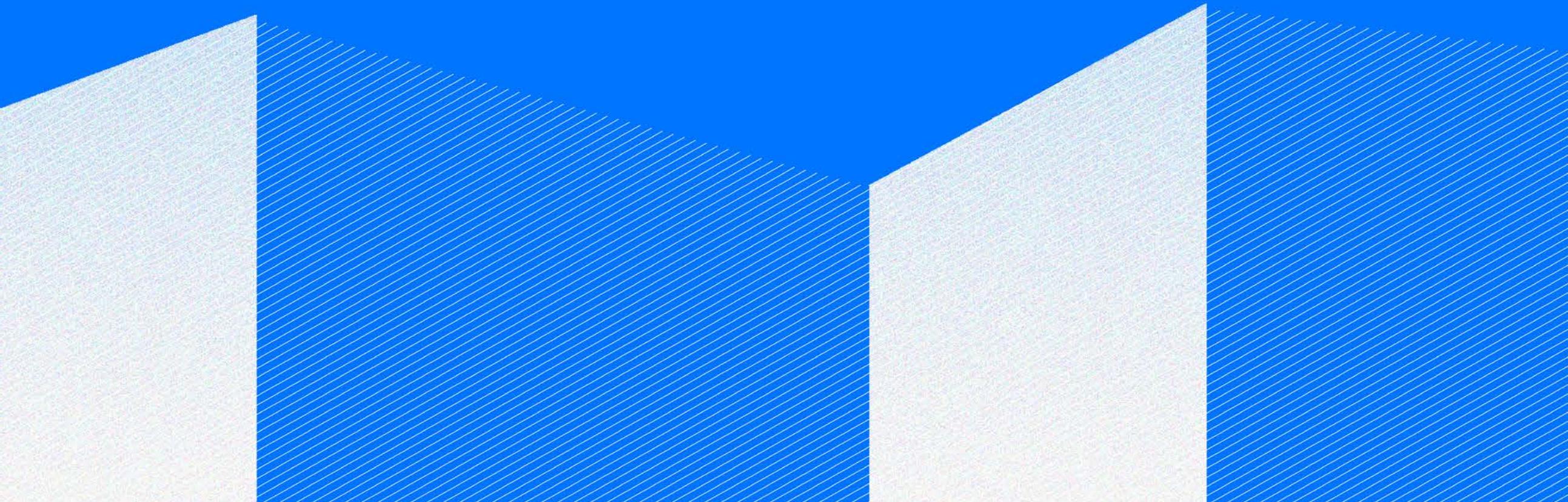


Stimmungsindikator Immobilienaktien | H2-2025

KIRCHHOFF | TEAM
FARNER

Studie – Hamburg, 12. Dezember 2025



Zusammenfassung

Investments in Immobilienaktien – Marktstimmung sinkt deutlich

- Stimmungsindex sinkt signifikant auf 24,6 Punkte und spiegelt angespannte Marktlage wider (H1 2025: 53,3 Punkte).
- Wohnimmobilien bleiben Assetklasse mit dem attraktivsten Chance-Risiko-Profil.
- Immobilienaktien hinken Gesamtmarkt weiter hinterher – DAX mit deutlich besserer mittel- und langfristiger Performance.
- Bewertungsdelta bleibt hoch – Substanzwerte sind bei Wohn- und Gewerbeimmobilien noch nicht eingepreist.
- Finanzierungsumfeld gilt als größte kurzfristige und langfristige Herausforderung.

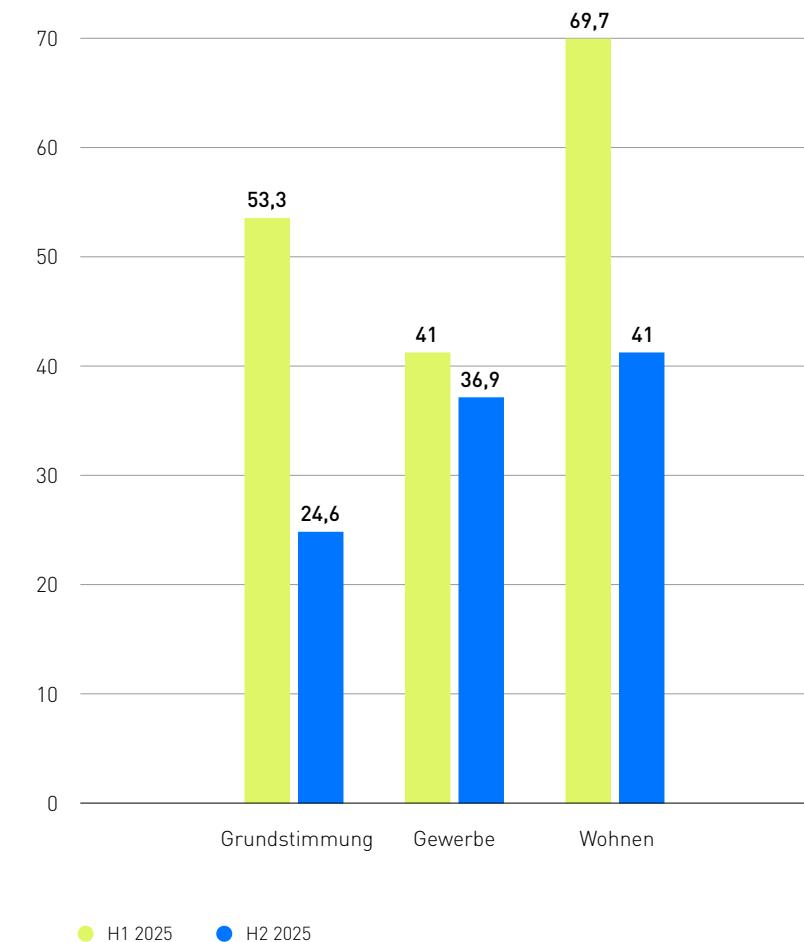
Die Hamburger Kommunikations- und Strategieberatung für Finanzkommunikation und ESG, Kirchhoff Consult, hat die dreizehnte Ausgabe des „Kirchhoff Stimmungsindikator Immobilienaktien“ veröffentlicht. Die angespannte Marktlage spiegelt sich deutlich in der Stimmung der befragten Analysten wider, zugleich gibt es jedoch auch verhalten optimistische Einschätzungen zur weiteren Entwicklung der Immobilienwerte. Im Rahmen der Analyse haben Immobilienexperten die Entwicklungsperspektiven von deutschen Immobilienaktien sowie die größten Chancen und Herausforderungen der Branche bewertet.

Das **allgemeine Stimmungsbild** hat sich im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2025 deutlich eingetrübt. Über einen Zeitraum von zwölf Monaten verzeichnen die zehn größten deutschen Immobiliengesellschaften im Durchschnitt einen **Kursrückgang** von rund 12%. Dennoch bleiben die Experten mit Blick auf die weitere Kursentwicklung **verhalten optimistisch** – insbesondere in der mittelfristigen Perspektive.

Die Grundstimmung sinkt deutlich auf 24,6 Punkte (H1 2025: 53,3 Punkte) auf einer Skala von –100 bis +100 (Abbildung rechts). Auffällig ist dabei vor allem die sich **schließende Lücke** zwischen den beiden Assetklassen Wohnen und Gewerbe. Während Gewerbeimmobilien lediglich ein leichtes Minus von rund vier Stimmungspunkten verzeichnen und damit bei 36,9 Punkten liegen (H1 2025: 41 Punkte), fällt die Stimmung im Wohnsegment deutlich auf 41 Punkte zurück (H1 2025: 69,7 Punkte). Als ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung wird das Finanzierungsumfeld angegeben, das für viele Immobilienunternehmen unabhängig dem jeweiligen Marktsegment anspruchsvoll bleibt.

Stimmungsindikator Immobilienaktien

Skala von –100 bis 100



Aktienkursentwicklung

Branche steht weiterhin vor großen Herausforderungen

Die Kursentwicklung der zehn größten börsennotierten Immobilienbestandhalter in Deutschland reflektiert die **herausfordernde wirtschaftliche Lage** der Branche. Mit einem durchschnittlichen Wachstum von 7,5% in den vergangenen drei Jahren bleibt der Sektor deutlich hinter der Entwicklung des Gesamtmarkts zurück (DAX40: +65,5%). Im Hinblick auf die kurzfristige Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts wird deutlich, dass die Branche weiterhin mit großen Hürden zu kämpfen hat. In den vergangenen sechs Monaten verzeichnen die Aktien der zehn größten Immobiliengesellschaften einen Rückgang von durchschnittlich knapp 8%. Im Zeitraum der vergangenen 12 Monaten ist ein Minus von rund 12% festzustellen. Im selben Zeitraum zeigte der DAX40 mit einem Plus von rund 24% auch hier eine deutlich bessere Entwicklung als der Immobilienmarkt.

In der tiefergehenden Kursanalyse wird deutlich, dass sich die Lücke zwischen den beiden **Assetklassen Gewerbe und Wohnen** zumindest kurzfristig betrachtet schließt: Auf einen Zeitraum von sechs Monaten entwickelten sich Gewerbeimmobilienaktien rückläufig mit einem Minus von 8,2%. Auch die Wohnimmobilienaktien verzeichnen einen ähnlich hohen Rückgang von 7,4%. Ein vergleichbares Bild zeigt sich auf Sicht von zwölf Monaten, in welcher Gewerbeimmobilienaktien (-10%) und Wohnimmobilienaktien (-13,2%) eine ähnliche negative Kursentwicklung aufweisen. Auffällig ist hierbei, dass Wohnimmobilien schlechter als Gewerbeimmobilien

performen. Auf einen Zeitraum von drei Jahren gesehen, legen die Aktien von Wohnimmobiliengesellschaften jedoch um rund 24% zu. Hingegen verzeichnet die Assetklasse Gewerbe ein Minus von 16,9%. Trotz des anhaltenden hohen Bedarfs nach Wohnraum und steigenden Mieten belasten hohe Finanzierungskosten beide Assetklassen und sind als wesentlicher Grund für die negativen Entwicklungen zu nennen.

Darüber hinaus weist die Branche weiterhin **ein hohes Bewertungsdelta** auf: Die durchschnittliche Differenz zwischen Aktienkurs und Substanzwert beträgt im Mittel -46,8%. Diese Differenz erschwert Immobilienunternehmen in beiden Assetklassen besonders den Zugang zur Eigenkapitalbeschaffung in Form von Kapitalerhöhungen – eine zentrale Herausforderung für börsennotierte Unternehmen in dem Sektor. Zudem verdeutlicht die Analyse, dass weiterhin ein großes **Aufholpotenzial** bei Immobilienaktien besteht.

Performance deutscher Immobilienbestandhalter (XETRA)

Werte der zehn größten in Deutschland gehandelten Immobiliengesellschaften nach Marktkapitalisierung

Unternehmen	Schwerpunkt	Marktkapitalisierung	Aktienkurs XETRA ¹	NTA (NAV) je Aktie ²	NTA (NAV)-Abschlag	6M	12M	36M
Vonovia	Wohnimmobilien	22,1 Mrd. €	25,85 €	45,16 €	-42,8%	-10,5%	-13,7%	+7,3%
Deutsche Wohnen	Wohnimmobilien	8,7 Mrd. €	21,35 €	41,38 €	-48,4%	-3,3%	-10,1%	+1,9%
LEG Immobilien	Wohnimmobilien	4,9 Mrd. €	63,65 €	130,87 €	-51,4%	-13%	-25,8%	+2,4%
Aroundtown	Gewerbeimmobilien	3,4 Mrd. €	3,12 €	7,8 €	-60%	+16,3%	+5,9%	+18%
TAG Immobilien	Wohnimmobilien	2,7 Mrd. €	14,07 €	20,18 €	-30,3%	+0,8%	-6,7%	+140,1%
Grand City	Wohnimmobilien	1,9 Mrd. €	10,56 €	25,2 €	-58,1%	-0,2%	-9,4%	+8,7%
Deutsche Euroshop	Gewerbeimmobilien	1,4 Mrd. €	18,54 €	27,43 €	-32,4%	-6,9%	-6,6%	-19,8%
Patrizia	Gewerbeimmobilien	0,6 Mrd. €	7,34 €	-	-	-9,5%	-7%	-23,7%
HAMBORNER REIT	Gewerbeimmobilien	0,4 Mrd. €	4,63 €	9,51 €	-51,3%	-32,6%	-32,1%	-42,2%
Instone Real Estate	Wohnimmobilien	0,3 Mrd. €	8,00 €	-	-	-18,4%	-13,7%	-17,7%
			Mittelwert	Gesamt	-46,8%	-7,7%	-11,9%	+7,5%
			Mittelwert	Wohnen	-46,2%	-7,4%	-13,2%	+23,8%
			Mittelwert	Gewerbe	-47,9%	-8,2%	-10%	-16,9%

1 Stichtag: 15. November 2025

2 Stichtag: 30. Juni 2025



„Die aktuelle Marktlage ist zweigeteilt: Auf der einen Seite stehen eine verhaltene Transaktionsaktivität und hohe Finanzierungskosten, die das Sentiment spürbar belasten. Auf der anderen Seite notieren viele Immobilienaktien deutlich unter ihren Substanzwerten – ein Niveau, das die Risiken bereits weitgehend einpreist. Dennoch zeigt gerade die schlechtere Stimmung nun auch bei Wohnimmobilienunternehmen, wie breit der Gegenwind wirkt. Gerade deshalb liegt der Blick nun stärker auf der mittelfristigen Perspektive: Sobald sich die Rahmenbedingungen normalisieren, dürfte sich das bestehende Bewertungsdelta zunehmend in Chancen übersetzen.“

Jens Hecht, CFA,
Managing Partner, Kirchhoff Consult

Deutscher Immobilienmarkt

Marktstimmung zurückhaltender als zu Beginn des Jahres

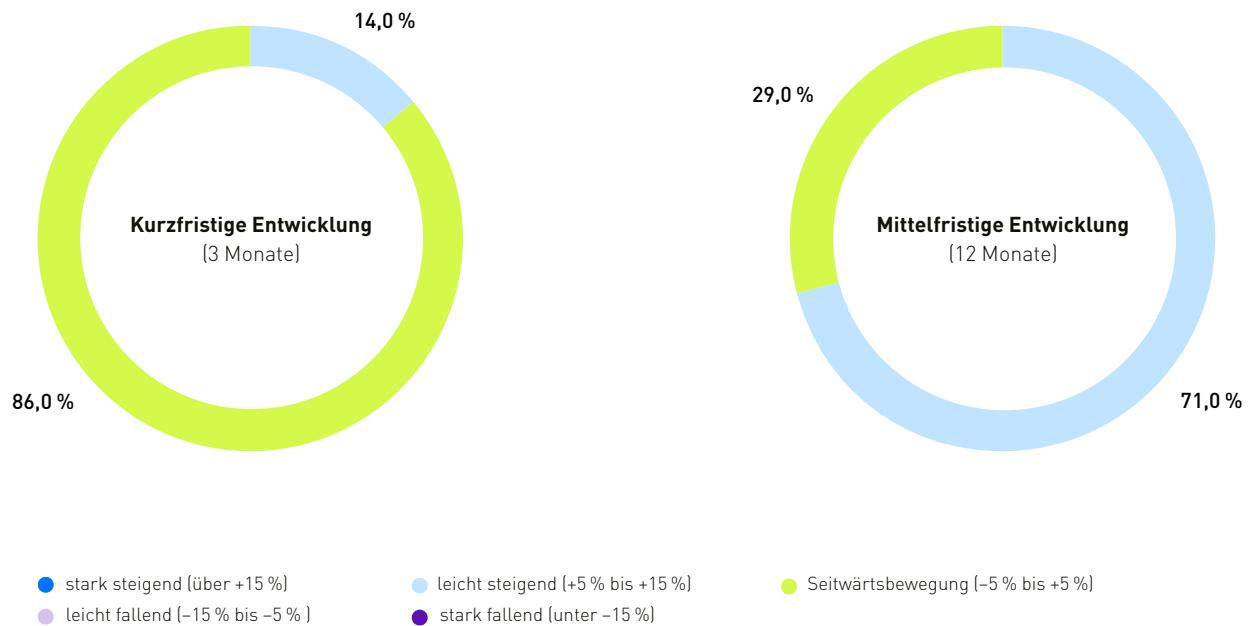
Die Einschätzung der Analysten zur erwarteten Kursentwicklung deutscher Immobilienaktien unterstreicht die insgesamt zurückhaltende Marktstimmung. Im Vergleich zur vorherigen Erhebung in H1 2025 sinkt der Stimmungsindikator spürbar von 53,3 Punkten auf 24,6 Punkten. Dieser Rückgang verdeutlicht die bestehenden und hartnäckigen Herausforderungen, mit denen der Sektor zu kämpfen hat.

Das kurzfristige Szenario – die erwartete Kursentwicklung deutscher Immobilienaktien in den kommenden drei Monaten – zeichnet ein zurückhaltendes Bild: Mit 86 % geht die deutliche Mehrheit der Experten von einer Seitwärtsbewegung aus. Nur rund 14 % rechnen mit leicht steigenden Kursen am Immobilienmarkt.

Das mittelfristige Szenario für die kommenden zwölf Monate zeigt hingegen eine verhalten optimistischere Perspektive: Knapp 29 % der Analysten prognostizieren eine Seitwärtsbewegung, während 71 % von leicht steigenden Kursen ausgehen. Die Einschätzungen stehen jedoch maßgeblich unter dem Vorbehalt der weiteren Zinsentwicklung, die weiterhin als entscheidender Treiber für die Bewertung des Sektors gilt.

Kurz- und mittelfristige Kursentwicklung

Gesamteinschätzung



Fokus Wohnen

Prognosen bei deutschen Wohnimmobilienaktien mittelfristig optimistischer

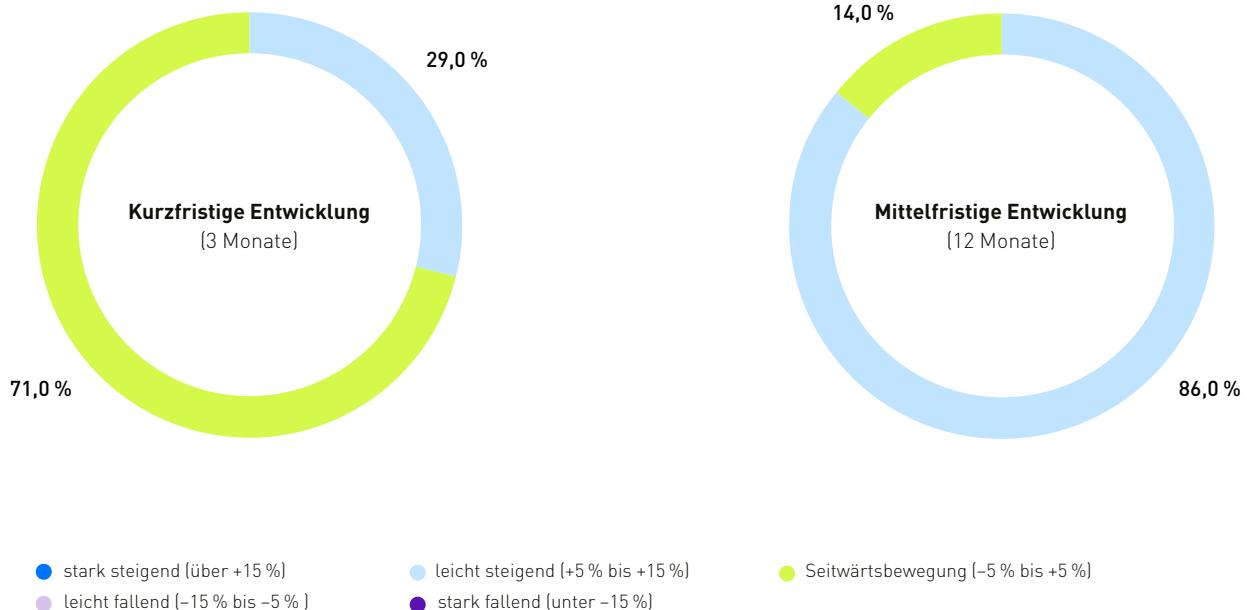
Die **Grundstimmung für Wohnimmobilien-Aktien** zeigt sich rückläufig und sinkt von knapp 70 auf 41 Punkten. Dennoch beurteilen Analysten das Segment weiterhin positiver als andere Immobilienklassen – nicht zuletzt, weil Wohnimmobilien im Vergleich zu Gewerbeimmobilien deutlich resilenter gegenüber konjunkturellen Schwankungen sind und weniger unter strukturellen Risiken wie Leerstand, Flächenüberangebot oder Veränderung der Arbeitswelten leiden.

Im **kurzfristigen Szenario** – mit Blick auf die kommenden drei Monate – erwarten 71% der befragten Analysten eine Seitwärtsbewegung im Wohnsegment. Hingegen gehen 29% von leicht steigenden Kursen aus. Damit bleibt die kurzfristige Erwartungshaltung seitens der Analysten neutral bis leicht positiv.

Das **mittelfristige Szenario** zeigt eine deutlich optimistischere Einschätzung: 86 % der Teilnehmer erwarten leicht steigende Kurse in den nächsten zwölf Monaten. 14 % der Analysten rechnen mit einer seitwärts verlaufenden Entwicklung. Trotz einer deutlich negativeren Stimmung als im ersten Halbjahr 2025, bleibt der Wohnimmobilienmarkt im Vergleich zu anderen Segmenten das stabilste und chancenreichste Teilssegment – getragen von der strukturell hohen Nachfrage nach Wohnraum in Deutschland.

Kurz- und mittelfristige Kursentwicklung

Wohnimmobilien



Fokus Gewerbe

Leicht positive Tendenzen erkennbar

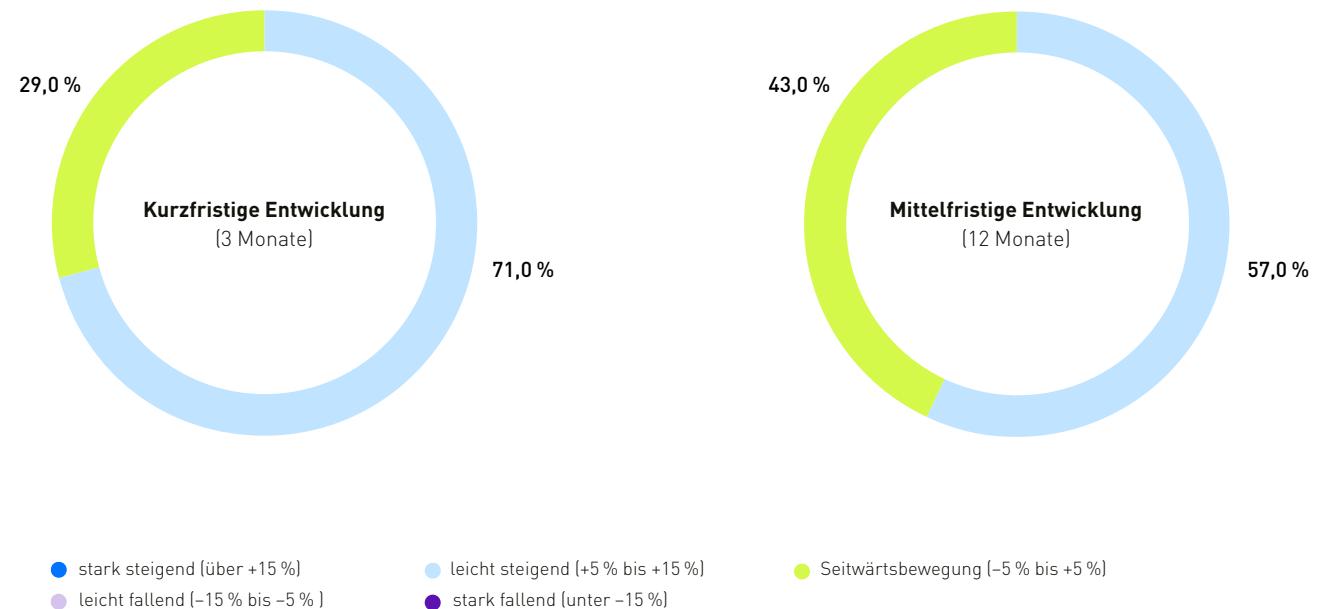
Auch die **Grundstimmung bei Gewerbeimmobilienaktien** sinkt leicht auf knapp 37 Punkte (H1 2025: 41 Punkte). Die nach wie vor zurückhaltende Einschätzung spiegelt die anhaltenden strukturellen Herausforderungen im Gewerbe- segment wider – von höheren Refinanzierungskosten über Unsicherheiten bei Büroflächennachfrage bis hin zu Anpassungsdruck durch neue Arbeits- und Nutzungsmodelle. Zugleich zeigen sich erste Signale einer Stabilisierung, die den leichten Rückgang im Stimmungsindex etwas relativieren.

Im kurzfristigen Ausblick auf die kommenden drei Monate zeigt sich ein optimistischeres Stimmungsbild als bei der Assetklasse Wohnen: 71% der befragten Analysten erwarten leicht steigende Kurse im Segment der Gewerbeimmobilien. Rund 29% prognostizieren eine Seitwärtsbewegung.

Im **mittelfristigen Horizont** (12 Monate) rechnen 43% der Befragten mit einer Seitwärtsentwicklung. Hingegen erwarten 57% der Teilnehmer eine leichte Steigerung bei der Aktienperformance. Damit zeigt sich die Einschätzung für das Gewerbesegment zwar weniger eindeutig als bei Wohnimmobilien, jedoch insgesamt leicht optimistisch.

Kurz- und mittelfristige Kursentwicklung

Gewerbeimmobilien



Im Fokus: Herausforderungen (1/2)

Finanzierungsumfeld aktuell als auch mittelfristig größte Belastung

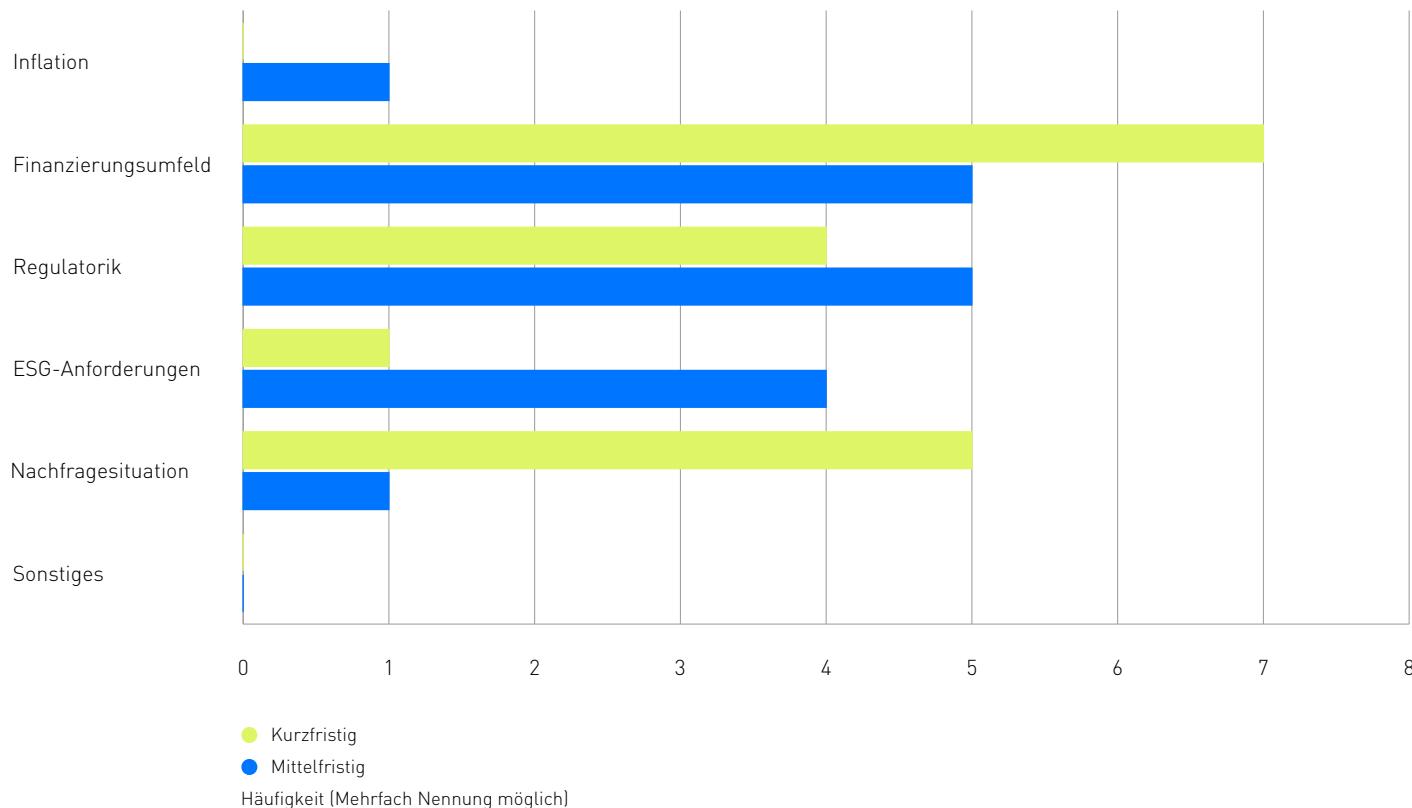
Im Rahmen der H2-Analyse wurden die Analysten nach den größten aktuellen sowie langfristigen Herausforderungen der Immobilienbranche befragt. Die Ergebnisse zeichnen ein klares Bild: Das **Finanzierungsumfeld** wird nicht nur als die derzeit mit Abstand größte Belastung angesehen, sondern auch mittelfristig als zentrale Hürde bewertet. Damit setzt sich der Trend der vergangenen Umfragen fort.

Hohe Finanzierungskosten und der **erschwerete Zugang zu Eigenkapital** setzen beide Assetklassen – Wohnen wie Gewerbe – spürbar unter Druck. Darüber hinaus beurteilen 71% der Befragten die aktuelle **Nachfragesituation** als bedeutenden Belastungsfaktor. Auch die **Regulatorik** bleibt ein zentrales Thema: 57% der Analysten sehen sie gegenwärtig als eine der maßgeblichen Herausforderungen. Die stark gestiegenen ESG-Anforderungen werden zum jetzigen Zeitpunkt hingegen weniger als akute Hürde wahrgenommen.

Mit Blick auf die kommenden Jahre gewinnt das **Finanzierungsumfeld** nochmals an Gewicht: Jeweils 71% der Analysten stuften sowohl das Finanzierungsumfeld als auch die **Regulatorik** als die entscheidenden mittelfristigen Hürden ein. Gleichzeitig erwarten viele der Experten weiterhin, dass die **ESG-Anforderungen** auf Sicht von drei Jahren deutlich kritischer werden als heute. Während die Nachfragesituation aktuell zu den größten Belastungen zählt, wird sie mittelfristig von den meisten Befragten nicht mehr als vorrangig kritisch eingeschätzt.

Kurz- und mittelfristige Kursentwicklung

Herausforderungen



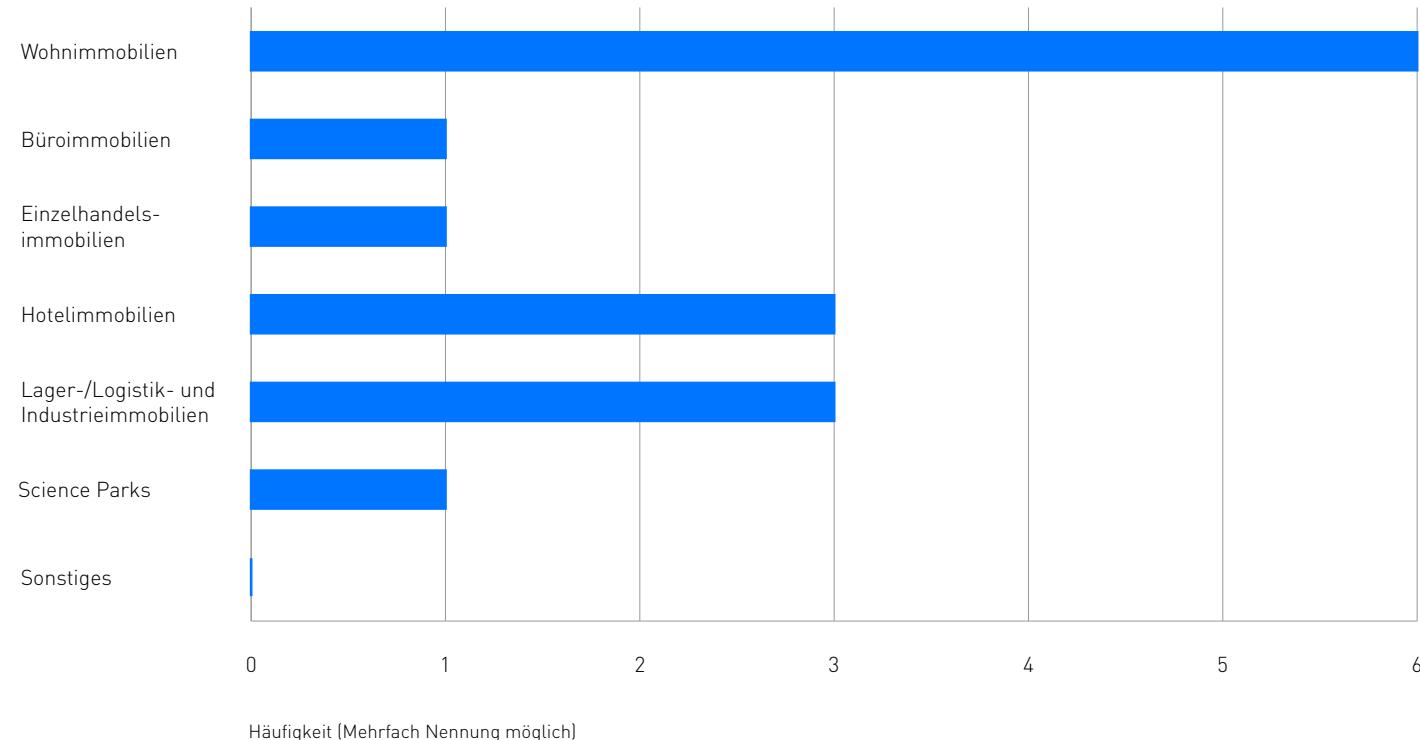
Im Fokus: Herausforderungen (2/2)

Wohnimmobilien wird weiterhin das attraktivste Chancen-Risiko-Profil zugeschrieben

Hinsichtlich der Risikowahrnehmung bei Unternehmensanleihen in verschiedenen Bürosegmenten gelten **Wohnimmobilien** mit Abstand als resilienteste und somit attraktivste Assetklasse. Hingegen schätzen die Experten **Büro- und Einzelhandelsimmobilien** sowie **Science Parks** als risiko-reicher ein. **Hotelimmobilien sowie Lager-/Logistik- und Industrieimmobilien** liegen den Einschätzungen der Analysten nach im Mittelfeld.

Die bestehenden Unsicherheiten bei den entsprechenden Assetklassen sind weiterhin vor allem auf tiefgreifende Veränderungen im Arbeitsumfeld zurückzuführen – etwa durch die „New Work“-Diskussion –, auf weiterhin bestehende Flächenüberhänge in B- und C-Lagen sowie auf herausfordernde Vermarktungsaussichten. Zusätzlich geraten die Assetklassen durch wachsende ESG-Anforderungen und eine sinkende Flächeneffizienz weiter unter Druck, was Investitionsentscheidungen und Bewertungserwartungen spürbar dämpft.

Welche Asset-Klassen bieten aus Ihrer Sicht aktuell das attraktivste Chancen-Risiko-Profil?



Im Fokus: Chancen-Risiko-Profile

Wohnimmobilien im Vorteil – Gewerbe deutlich negativer

Wie zuvor bereits verdeutlicht, werden **Wohnimmobilien** von den befragten Analysten als **attraktivste Assetklasse** eingeschätzt – insbesondere im Hinblick auf ihr aktuelles Chancen-Risiko-Profil. Die Wahrscheinlichkeit eines Rückgangs der Immobilienwerte im Wohnsegment werden mehrheitlich sowohl kurzfristig als auch mittelfristig von den Experten als gering eingeschätzt.

Für die **Assetklasse Gewerbe** halten die Mehrheit der Teilnehmer einen **kurzfristigen Rückgang** für wahrscheinlich. Auf den Zeitraum von über drei Jahren hinaus dominiert jedoch eine neutrale Haltung bei den Experten.

Wahrscheinlichkeit eines Rückgangs der Immobilienwerte



Experteninterview

Nico Sauerland ist CO-CEO und Vorstandsvorsitzender der TIN INN Holding AG, einem Hotelbetreiber mit Fokus auf Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Automatisierung. TIN INN ist im Mai 2025 an die Börse gegangen. Das Unternehmen aus dem Kreis Heinsberg entwickelt, produziert, besitzt und betreibt Hotels, die aus Überseecontainern gebaut werden.

Herr Sauerland, können Sie das Hotelkonzept von TIN INN und seine Besonderheiten für uns zusammenfassen?

Wir entwickeln, produzieren, managen und betreiben Hotels aus recycelten Seefrachtcontainern. Unser Fokus liegt auf Mittelstädten mit 20.000 bis 200.000 Einwohnern – Märkte, die von klassischen Hotelketten häufig nicht bedient werden. Durch die modulare und serielle Bauweise können wir unsere Hotels innerhalb von nur vier Monaten realisieren. So lassen sich neue Standorte besonders schnell und effizient eröffnen. Eine Besonderheit unseres Konzepts ist die vollständige Digitalisierung: Vom Check-in bis zum Check-out läuft alles digital ab. Sollte es dennoch Fragen geben, steht unseren Gästen eine Hotline zur Verfügung. Nur die Reinigung erfolgt selbstverständlich weiterhin durch unser Personal vor Ort.

Auf diese Weise verbinden wir Effizienz mit Komfort und schaffen ein modernes, voll-digitales und zugleich nachhaltiges Hotelkonzept.

In der Immobilienbranche gibt es bisher wenige Beispiele, bei denen modulare Bauweise ihren Einsatz findet. Wie sind Sie auf diese Idee gekommen?

Ursprünglich haben wir als Modulbauer für andere Unternehmen gearbeitet. Dabei haben wir schnell gemerkt, dass die Aufträge zu individuell sind, um die Container in Serie zu produzieren. Also haben wir uns überlegt: In welcher Branche lässt sich serielles Bauen wirklich effizient umsetzen? So sind wir auf Hotels gekommen. Hier ist der Standardisierungsgrad besonders hoch. Durch serielle Fertigung →

Nico Sauerland,
CO-CEO und Vorstandsvorsitzender der TIN INN Holding AG



können wir Hotels in nur vier Monaten errichten und dabei höchste Qualitätsstandards zu kalkulierbaren Kosten gewährleisten.

Wie nehmen Sie die aktuellen Marktentwicklungen wahr – gerade im Hinblick auf Unterschiede zwischen Metropolen und Mittelstädten?

Seit dem Jahr 2000 ist die Zahl der Gasthöfe, Pensionen und Hotels in Mittelstädten bei stabiler Nachfrage stark gesunken. In Metropolen bleiben große Hotels stabil, doch in kleineren Städten entsteht eine wachsende Angebotslücke. Traditionelle Ketten wie Motel One oder Ibis benötigen ein deutlich höheres Zimmerkontingent, um einen Standort profitabel zu betreiben – das ist in vielen Mittelstädten nicht machbar. Wir dagegen können bereits mit 20 Zimmern profitabel arbeiten. So erschließen wir einen Markt, der für klassische Hotelketten verschlossen bleibt. Unsere Gäste sind vor allem beruflich Reisende, Kurzurlauber, Handwerker und Monteure, aber auch Menschen, die beispielsweise für einen Familienbesuch oder den Stammtisch ihres Sportvereins in die Stadt zurückkehren.

Wie schätzen Sie die Wettbewerbssituation in diesen Mittelstädten ein – und welche Rolle spielt TIN INN?

Wir sind die Einzigsten, die mit diesem modularen Ansatz arbeiten. Durch die serielle Bauweise und unsere Digitalisierung sind wir ab dem zweiten Monat profitabel. Die großen Ketten konzentrieren sich auf die Metropolen. Mit ihnen möchten wir auch gar nicht um Flächen in den Innenstädten konkurrieren. Das Potenzial ist gewaltig. Die Notierung an

der Frankfurter Börse bietet uns die idealen Voraussetzungen, um unser profitables Wachstum voranzutreiben und neue Investoren zu gewinnen, die an unserem Erfolg teilhaben möchten. Wir verfügen über ideale Voraussetzungen, um vom Strukturwandel im Hotelmarkt zu profitieren.

Üblicherweise wird zwischen Hotels, Hotels Garni, Pensionen und Gasthäusern unterschieden. Wo ordnen Sie TIN INN ein?

Ich denke, dass wir in keine der bestehenden Kategorien wirklich einzuordnen sind. TIN INN bildet vielmehr eine eigene Kategorie. Unser Ansatz ist nahezu vollständig digitalisiert sowie nachhaltig und unterscheidet sich damit deutlich von traditionellen Hotelkonzepten. Gleichzeitig legen wir großen Wert darauf, unseren Gästen trotz der standardisierten Bauweise ein hochwertiges Erlebnis auf 3-Sterne-plus-Niveau zu bieten. Diese Kombination aus digitalem Komfort, moderner Nachhaltigkeit und verlässlicher Qualität macht uns einzigartig im Markt.

Viele Reisende erwarten von Hotels umfangreiche Services, etwa Frühstück. Sie setzen bewusst auf ein reduziertes Angebot. Wie gelingt es Ihnen trotzdem, die Erwartungen zu erfüllen?

Wir haben von Anfang an aus der Sicht der Gäste gedacht, weil wir selbst ja gar nicht aus der Hotellerie kommen. Und natürlich lesen wir auch unsere Bewertungen, aus denen wir schon das ein oder andere angepasst haben. Grundsätzlich sind die Rückmeldungen aber sehr positiv, was uns in unserem Ansatz bestärkt. Ich denke daher, alles, was man

„Unser Ansatz ist nahezu vollständig digitalisiert sowie nachhaltig und unterscheidet sich damit deutlich von traditionellen Hotelkonzepten.“

Nico Sauerland,
CO-CEO und Vorstandsvorsitzender der TIN INN Holding AG

wirklich braucht, bieten wir. Was das Frühstück angeht, da ist der Bäcker um die Ecke meist ohnehin die bessere Wahl. Deshalb suchen wir unsere Standorte gezielt so aus, sodass Gäste in direkter Nähe Supermärkte oder Bäckereien finden. Wo das nicht möglich ist, kommt der Standort für uns nicht infrage. Und keine Sorge: Verhungern muss bei uns niemand. Es gibt eine kostenlose Minibar und im Eingangsbereich einen Kühlschrank, aus dem sich Gäste jederzeit mit Snacks und Getränken versorgen können.

TIN INN hat ambitionierte Expandierungspläne. Wie möchten Sie diese Ziel erreichen und wollen Sie auch außerhalb Deutschlands wachsen?

Bis Ende 2025 wollen wir die Zahl unserer operativen Standorte von derzeit sieben auf zehn ausbauen. Der nächste Meilenstein ist bereits gesteckt: Bis 2028

planen wir, insgesamt 50 Hotels zu eröffnen. Das wollen wir perspektivisch auf 250 Hotels erhöhen. Deutschland bleibt dabei unser Kernmarkt, denn hier sehen wir auch langfristig großes Potenzial. Ein entscheidender Hebel für dieses Wachstum ist unsere serielle Bauweise. Sie ermöglicht es uns, ein Hotel in nur vier Monaten fertigzustellen – so können wir neue Standorte nicht nur schnell, sondern auch besonders effizient an den Start bringen. Wenn wir über die Landesgrenzen hinausschauen, sehen wir, dass auch in anderen Ländern ähnliche Bedingungen gegeben sind. Klassische Hotelketten meiden Mittelstädte, weil sie dort nicht profitabel arbeiten können. Genau hier setzen wir an – und warum sollten wir dieses Potenzial nicht auch international nutzen?

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Sauerland!

Impressum/ Kontakt

Herausgeber

Kirchhoff Consult GmbH

Borselstraße 20
22765 Hamburg

T +49 40 609186-0
F +49 40 609186-16

info@kirchhoff.de
www.kirchhoff.de

Konzept und Leitung

Jan Hutterer, Executive Director Investor Relations & Public Relations

Mitarbeit und Redaktion

Melissa Birkmann, Junior Consultant Investor Relations & Public Relations

Disclaimer

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine umfassende Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Kirchhoff Consult GmbH wird ausgeschlossen.

METHODIK DER ERHEBUNG

Der „Kirchhoff Stimmungsindikator Immobilienaktien“ von Kirchhoff Consult ist der Stimmungsindikator für den deutschen Immobilienaktienmarkt. Bei den wichtigsten Analysten für deutsche Immobilienaktien fragt Kirchhoff Consult regelmäßig ab, wie sich der Immobilienaktienmarkt nach ihrer Einschätzung in den kommenden drei beziehungsweise zwölf Monaten entwickeln wird. Dabei wird auch separat nach der Kursentwicklung von Gewerbe- und Wohnimmobilienaktien gefragt. Für die Beantwortung steht dem Analysten eine Skala von +2 [stark steigend, über +15%] bis -2 [stark fallend, unter -15%] zur Verfügung. Ein Wert von „0“ bedeutet, dass mit keinen oder nur sehr geringfügigen Veränderungen (+/-5%) gerechnet wird. Die Auswertung bildet den Durchschnitt aller abgegebenen Einschätzungen ab.

Im Rahmen der Analyse für den „Kirchhoff Stimmungsindikator Immobilienaktien“ für das zweite Halbjahr 2025 gaben sieben der befragten Immobilienanalysten ihre Einschätzung ab.

Über Kirchhoff Consult GmbH

Kirchhoff Consult ist mit rund 70 Mitarbeitenden eine führende Kommunikations- und Strategieberatung für Finanzkommunikation und ESG im deutschsprachigen Raum. Seit mehr als 30 Jahren berät Kirchhoff Kunden in allen Fragen der Finanz- und Unternehmenskommunikation, bei Geschäfts- und Nachhaltigkeitsberichten, beim Börsengang, im Bereich der Investor Relations sowie der ESG- und Nachhaltigkeitskommunikation. 'Designing Sustainable Value': Kirchhoff verbindet inhaltliche Kompetenz mit exzellentem Design und schafft damit nachhaltige Werte.

Kirchhoff Consult ist Mitglied im TEAM FARNER, einer europäischen Allianz von partnergeführten Agenturen. Gemeinsames Ziel: der Aufbau des europäischen Marktführers für integrierte Kommunikationsberatung.

Erfahren Sie mehr auf: kirchhoff.de

