



Real Estate im KI-Zeitalter

Wie Automatisierung Kosten bricht, Mieten neu ankert und Portfolios auf Land, Rechte und Grid umbaut.

Whitepaper

Version 1.0 · 2. Oktober 2025

Autor

Steffen Reckert, Gotham Consulting GmbH

Kontakt

[steffen@gothamconsulting.de] · [www.gothamconsulting.de]

Slogan

KI und humanoide Robotik werden Gebäude (ohne Grundstücke) um ca. 40–70 % günstiger machen und die Mieten um ca. 10–30 % senken, sofern das Angebot skalierbar ist. Der Wert verschiebt sich von Gebäuden hin zu Grundstücken, rechtlichen Genehmigungen und Netzkapazität.

Einzeiliger Zweck

Ein praktisches Handbuch für Investoren, Kreditgeber und politische Entscheidungsträger, um Risiken neu zu bewerten, Genehmigungen zu beschleunigen und Steuern und Infrastruktur an ein Zeitalter billiger, schneller und reproduzierbarer Gebäude anzupassen.

Disclaimer

Dieses Papier dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageberatung oder regulatorische Anleitung dar. Alle Annahmen und Szenarien dienen der Veranschaulichung und sind im Methoden-Anhang dokumentiert. Das Papier schaut auf die USA und Deutschland und nutzt deshalb ft² und m². Es wird aufgrund der Verdeutlichung, welcher Markt gerade betrachtet wird, auf eine Angleichung verzichtet.



Zusammenfassung

Künstliche Intelligenz (KI) und humanoide Robotik werden den Bau von Gebäuden (ohne Grundstücke) bis 2030–2035 um ~40–70 % günstiger werden lassen. Da Genehmigungen und Anschlüsse beschleunigt werden, fallen Mieten um ~10–30% im angebotselastischen Märkten (\approx 5–18 % in engen Kerngebieten; \approx 20–35 % in Randgebieten/ländlichen Gebieten). Die Industrie stuft Immobilien immer noch als knappes Gut ein. Das wird sehr bald nicht mehr der Fall sein. Innerhalb kürzester Zeit wird es zu immensen Wertveränderungen bei Grundstücken, rechtlichen Genehmigungen und Netzzugang kommen.

Gebäude werden zunehmend zu einem standardisierten Produkt. Mit Hilfe von Robotik und künstlicher Intelligenz lassen sie sich schnell und kostengünstig errichten. Für viele Menschen und Unternehmen eröffnet sich dadurch erstmals eine echte Alternative zum klassischen Mietvertrag: Sie können ihre Räume selbst bauen oder selbst besitzen. In vielen Lagen außerhalb der teuren Innenstadtkerne verliert das Mieten damit an Bedeutung. Die Preise orientieren sich künftig nicht mehr an den hohen Baukosten vergangener Jahrzehnte, sondern an einer Untergrenze, die im Wesentlichen durch den Bodenwert, laufende Betriebskosten und rechtliche Rahmenbedingungen bestimmt wird.

Für Investoren bedeutet das: Der Wert eines Gebäudes liegt künftig weniger in Mauern und Oberflächen, sondern vor allem in der Lage, in klaren Rechten und in gesicherten Anschlüssen an Strom, Wasser und Daten. Wer weiterhin in Objekte investiert, die teuer im Bau sind, aber keine rechtliche oder infrastrukturelle Knappheit haben, wird mit sinkenden Renditen rechnen müssen. Wer dagegen Flächen mit Entwicklungsmöglichkeiten, Nachverdichtungspotenzial oder stabilen Erbpachtverträgen erwirbt, schafft die Basis für dauerhaftes Wachstum.

Für politische Entscheidungsträger heißt das: Wenn die Baukosten dramatisch sinken, entsteht eine historische Chance, Wohnraum schneller und bezahlbarer zu schaffen. Damit dieser Vorteil wirklich bei den Bürgerinnen und Bürgern ankommt, müssen Genehmigungen vereinfacht, Verfahren digitalisiert und Engpässe in der Infrastruktur aufgelöst werden. Steuern sollten sich stärker am Wert des Bodens orientieren, nicht an den Gebäuden selbst. Nur so lassen sich die Chancen der Technologie nutzen, ohne unkontrollierte Zersiedelung zu fördern.

Für Haushalte und Unternehmen eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten. Wer bislang nur mieten konnte, kann sich dann Eigentum leisten. Wer Büroflächen brauchte, kann sie selbst errichten, oft schneller und günstiger als ein langfristiger Miet- oder Leasingvertrag. In den begehrtesten Innenstadtlagen bleibt Miete weiterhin sinnvoll, doch in vielen anderen Regionen wird der eigene Bau oder Besitz zur attraktiveren Option.

Noch schenkt die Immobilienbranche den Folgen von künstlicher Intelligenz und Robotik zu wenig Aufmerksamkeit. Doch wenn Gebäude zur Massenware werden, verlagert sich der entscheidende Wert dorthin, wo der Boden liegt und welche Nutzung dort erlaubt ist. Wer diese Verschiebung jetzt versteht und handelt, wird in den 2030er-Jahren zu den Gewinnern gehören.



Roboter übernehmen die Macht

Zahlreiche Studien quantifizieren den großen Anteil der Arbeitsplätze, die vor allem durch künstliche Intelligenz (KI) in den nächsten Jahren automatisiert werden könnten. In ihrer bahnbrechenden Oxford-Studie stellten Frey und Osborne¹ bereits 2013 fest: Schätzungen zufolge sind 47 % der US-Arbeitsplätze in den nächsten ein bis zwei Jahrzehnten einem hohen Risiko der Computerisierung ausgesetzt. Nationale Analysen in Deutschland zeigen ebenfalls, dass etwa 60 % der Arbeitsplätze Aufgaben umfassen, die mit vorhandener KI und Robotik automatisiert werden könnten. Zwar werden nicht alle gefährdeten Arbeitsplätze so schnell verschwinden, aber das *Potenzial* ist immens. Tatsächlich hat die OECD² später die Schätzung verfeinert und sie ergab, dass etwa 14 % der Arbeitsplätze in hohem Maße automatisierbar sind (und weitere ca. 32 % erheblich verändert wurden), wenn man die Variabilität der Aufgaben berücksichtigt – immer noch ein enormer Einfluss. Allerdings liegen diese Studien bereits lange zurück und konnten den Einfluss der sich immer schneller entwickelnden KI nicht ansatzweise erahnen.

Mit Blick auf den Zeitraum 2030–2035 prognostizieren viele Experten eine Beschleunigung der Automatisierung. Kai-Fu Lee, ein führender KI-Investor, prognostiziert, dass *40 % der weltweiten Arbeitsplätze innerhalb von 15 Jahren durch KI ersetzt werden könnten*, was eine massive Verlagerung der Arbeitskräfte bis Anfang der 2030er Jahre bedeuten würde. Einige Technologen zeichnen ein noch extremeres Bild: Ganze Sektoren würden obsolet, da intelligente Maschinen den Menschen bei praktisch jeder Routine und sogar komplexen Aufgabe übertreffen. So warnte Elon Musk beispielsweise auf dem World Government Summit 2017: „*Es wird immer weniger Jobs geben, die ein Roboter nicht besser erledigen kann.*“ Er bezeichnete die technologische Arbeitslosigkeit als „Tatsache“ und plädierte als Reaktion darauf für ein allgemeines Grundeinkommen. Musks Ansicht, die auch von anderen Futuristen aus dem Silicon Valley geteilt wird, ist, dass wir auf eine Welt zusteuern, in der menschliche Arbeitskraft für die wirtschaftlichen Bedürfnisse weitgehend überflüssig ist.

Solche Prognosen sind zugegebenermaßen spekulativ. Dennoch zeigen sie eine plausible Entwicklung auf, wenn die KI-Fähigkeiten ihren exponentiellen Trend fortsetzen. Bis Anfang der 2030er Jahre könnten unter derzeitigen (aggressiven) Annahmen tatsächlich bis zu 90 % der Arbeitsplätze automatisiert sein. In diesem Szenario bliebe nur ein kleiner Teil der Aufgaben (die ausschließlich menschliche Kreativität, Sorgfalt oder Aufsicht erfordern) für den Menschen übrig, während Maschinen den Rest übernehmen. Eine derartige Verlagerung von Arbeitskräften hat es in der Geschichte noch nie gegeben. Die Auswirkungen würden jeden Bereich der Gesellschaft erreichen – nicht zuletzt den Immobiliensektor, wie wir in diesem Paper zeigen werden. Zunächst betrachten wir jedoch, wie massive Automatisierung eine Wirtschaft mit zahlreichen, extrem günstigen Produkten und Dienstleistungen schaffen würde.

¹ Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2017). „Die Zukunft der Beschäftigung: Wie anfällig sind Arbeitsplätze für die Computerisierung?“ *Technologische Prognosen und sozialer Wandel*, 114, 254–280

² Arntz, M., Gregory, T., & Zierahn, U. (2016/2019). „Das Risiko der Automatisierung für Arbeitsplätze in OECD-Ländern.“ *OECD-Arbeitspapiere zu Sozialem, Beschäftigung und Migration*



Günstigere Produkte und Dienstleistungen

Wenn Roboter und KI den Großteil der Arbeit übernehmen, könnte die Wirtschaftsleistung sprunghaft ansteigen, während die Kosten sinken. Automatisierte Systeme können rund um die Uhr mit minimalen Grenzkosten laufen, und KI-Optimierung kann enorme Ineffizienzen beseitigen. Laut Elon Musk „wird mit der Automatisierung Überfluss entstehen“ – Unternehmen werden weitaus *mehr mit weitaus weniger menschlichem Einsatz* produzieren, was die Preise für fast alles „sehr niedrig“ macht. Mit anderen Worten: Die fortgeschrittene Automatisierung könnte viele Güter und Dienstleistungen aus der Knappheitsphase in eine Post-Knappheits-Ökonomie überführen. Erste Anzeichen sind bereits erkennbar: Informationsprodukte (wie Software, Musik oder digitale Inhalte) haben nahezu keine Reproduktionskosten mehr; die Kosten für erneuerbare Energien sinken in einigen Regionen gegen Null; und KI-gestützte Effizienzsteigerungen senken die Kosten in Logistik und Fertigung.

Der Futurist Ray Kurzweil argumentiert, dass KI und andere exponentielle Technologien „die meisten Arten von Gütern ... erstaunlich billig und im Überfluss verfügbar machen“ werden.³ Vor allem in den kommenden Jahrzehnten.⁴ Er weist darauf hin, dass hochintelligente KI die Energie- und Materialwissenschaften revolutionieren wird: Sie wird beispielsweise optimale Materialien und Designs entdecken, die den Bedarf an Rohstoffen drastisch senken. Gleichzeitig wird die Robotik die Arbeitskosten in der Fertigung und im Bergbau drastisch senken, und KI wird Wege finden, teure, seltene Rohstoffe durch gängige, billige Alternativen zu ersetzen. Zusammengenommen bedeuten diese Fortschritte, dass die Kosten für die Produktion zusätzlicher Einheiten von Haushaltsgeräten bis hin zu Kleidung gegen Null gehen könnten. Der Technologietheoretiker Jeremy Rifkin beschreibt eine ähnliche Entwicklung wie die einer „Gesellschaft mit nahezu null Grenzkosten“.⁵ In einer Welt, in der erneuerbare Energien, 3D-Druck und KI-gestützte Logistik die nahezu kostenlose Produktion von Grundgütern ermöglichen. In einer solchen Welt würden die Hauptausgaben auf anfängliche Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen (F&E) sowie Anlagekapital entfallen, die Stückkosten für Produkte und Dienstleistungen wären jedoch vernachlässigbar.

Entscheidend ist, dass sich diese Dynamik auch auf den Bausektor auswirkt. Baumaterialien (Zement, Holz, Stahl), Energie und Arbeitskräfte sind die Hauptbestandteile der Baukosten. Automatisierung hat das Potenzial, die Kosten drastisch zu senken. KI-optimierte Lieferketten und autonomer Bergbau könnten Rohstoffe billiger machen; reichlich grüne Energie könnte die Stromkosten für die Fertigung senken; und robotergestütztes Bauen könnte die Arbeitskosten vor Ort praktisch eliminieren. Tatsächlich, so Musk, wird bei fortgeschrittener Automatisierung „die Produktion von Gütern und Dienstleistungen extrem hoch sein“, und ein bedingungsloses Grundeinkommen (BGE) wird notwendig, da *so wenig menschliche Arbeitskraft wird benötigt, um die Wirtschaft am Laufen zu halten*. Auch Wohnen – ein Produkt, das derzeit so teuer ist, dass seine Erschwinglichkeit weltweit eine Herausforderung darstellt – wäre gegen diese

³ **Ray Kurzweil**, By-Invitation-Essay im The Economist (17. Juni 2024): „Die meisten Arten von Gütern werden erstaunlich billig und reichlich vorhanden sein.“

⁴ **Ray Kurzweil**: Die Singularität ist näher (Penguin, 2024)

⁵ **Rifkin, J.**(2014). Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft. St. Martin's Press



Einflüsse nicht immun. Im nächsten Abschnitt wird untersucht, wie Robotik im Bauwesen die Kosten für den Hausbau drastisch senken könnte.

Der Bau eines Hauses ist heute arbeitsintensiv und kostspielig. Im traditionellen Bauwesen machen die Arbeitskosten typischerweise einen großen Teil der Kosten aus – nach Branchenschätzungen etwa 30–50 % der Gesamtkosten für ein individuelles Haus.⁶ Der Rest entfällt auf die Materialien (zusammen mit Ausrüstung, Genehmigungen und den Gewinnspannen der Bauunternehmer). Beispielsweise kann der Bau eines 185 Quadratmeter großen Hauses in den USA über 300.000 Dollar an Material und Arbeitskosten kosten. Wenn wir davon ausgehen, dass etwa 50 % der Arbeitskosten auf Löhne entfallen, bedeutet das, 150.000 Dollar an Löhnen und Arbeitskosten vor Ort. Stellen Sie sich nun vor, fast die gesamte Arbeit könnte von Maschinen erledigt werden. Autonome Bauroboter – von Maurermaschinen über Trockenbauroboter bis hin zu KI-Bauleitern – könnten schneller und günstiger arbeiten als menschliche Teams, ohne Pausen oder Verletzungen. Mit zunehmender Weiterentwicklung dieser Technologien könnte der Arbeitsaufwand praktisch verschwinden. Wir sehen bereits immer mehr spezialisierte Roboter auf Baustellen, aber was wir hier meinen, ist, dass insbesondere humanoide Roboter wie Teslas Optimus, Digit von Agility Robotics, Atlas von Boston Dynamics, Figure AI mit Figure 01, Unitrees G1 oder CyberOne von Xiaomi, um nur einige zu nennen, das Feld erobern werden.

Empirische Daten deuten bereits an, was möglich ist. Der 3D-Druck von Häusern ist ein bahnbrechender Ansatz, der viele arbeitsintensive Schritte (Rahmenbau, Mauerwerk) durch automatisierte Schicht-für-Schicht-Fertigung ersetzt.⁷ ⁸ Ein US-Unternehmen behauptet, sein großformatiger 3D-Drucker könne ein Haus mit nur 10 % der üblichen Arbeitskosten und 10 % des Materialabfalls bauen. 2017 demonstrierte die Firma Apis Cor ein 37 Quadratmeter großes Haus, das innerhalb von 24 Stunden für knapp 10.000 Dollar Materialkosten 3D-gedruckt wurde. Dieses kleine, in Russland gedruckte Haus demonstrierte, dass einfache Unterkünfte gebaut werden können. Unglaublich schnell und günstig. Obwohl der Betrag von 10.000 \$ einige Ausbaukomponenten (Fenster, Verkabelung usw.) nicht berücksichtigt, verdeutlicht er die sich abzeichnenden Kostensenkungen. Selbst unter Berücksichtigung aller Systeme ist ein fertiges Haus mit 37 m² für vielleicht 20.000 bis 30.000 \$ deutlich günstiger als mit herkömmlichen Methoden.

⁶ NAHB, „Kosten für den Bau eines Eigenheims (2024)“

⁷ Batikha, M. et al. (2022), „3D-Betondruck für nachhaltiges und wirtschaftliches Bauen: Eine Vergleichsstudie.“ *Automatisierung im Bauwesen*, 134, 104087

⁸ HUD (2023), „3D-gedruckte Betonhäuser: Hindernisse bei der Einführung und Systemintegration.“ *Stadtbild*, Bd. 25(1)



Abbildung: Ein mobiler Roboter-3D-Drucker beim Bau der Betonwände eines kleinen Hauses (Apis Cor-Projekt). Eine solche Automatisierung kann den Rohbau eines Gebäudes innerhalb weniger Stunden und mit minimalem Arbeitsaufwand errichten. Dies läutet eine Zukunft mit drastisch niedrigeren Baukosten ein.

Auch andere automatisierte Bautechniken entwickeln sich. Drohnen und Roboter übernehmen bereits Vermessungs-, Aushub- und sogar Maurerarbeiten. Durch die Vorfertigung in Fabriken (mithilfe von Roboter-Fließbändern) können modulare Gebäudeteile kostengünstiger produziert und vor Ort zusammengebaut werden. Die humanoiden und hundeartigen Roboter von Boston Dynamics haben gezeigt, dass sie sich auf Baustellen zurechtfinden und Materialien transportieren können – ein Hinweis darauf, dass universelle Bauroboter menschliche Arbeiter irgendwann unterstützen oder ersetzen könnten. Durch die Konvergenz dieser Technologien wird eine vollständige Automatisierung des Bauens denkbar: Vom Ausheben des Fundaments bis zum Einschlagen der letzten Schindel wird jeder Schritt von KI-gesteuerten Maschinen ausgeführt. Das Ergebnis wäre ein drastischer Rückgang der Bauzeiten und -kosten. Möglicherweise um den Faktor zehn oder sogar noch mehr.

Um diese Zukunft zu quantifizieren, betrachten wir ein Haus, dessen Bau heute 1.000.000 Dollar kostet (für Grundstück, Arbeitskräfte, Materialien - einfach alles). Wenn die Hälfte der Kosten auf Arbeitskräfte entfällt, könnte die Automatisierung sofort etwa 50 % einsparen und die Kosten auf 500.000 Dollar senken. Die restlichen 500.000 Dollar entfallen größtenteils auf Materialien und Gemeinkosten. Doch dank KI-gestützter Effizienz und Skalierung könnten auch die Materialien deutlich günstiger werden – sagen wir nur auf 10–20 % der heutigen Kosten (dank günstigerer Energie und optimierter Produktion). Das würde die Gesamtkosten um weitere etwa 40 % senken. In einem optimistischen Szenario könnte der Bau eines heute



1-Million-Dollar-Hauses in den 2030er Jahren nur noch 50.000 bis 100.000 Dollar kosten. Und einige Technologen prognostizieren sogar noch niedrigere Kosten. *Einige Futuristen gehen sogar noch weiter und sagen voraus, dass die Baukosten zukünftig fast ausschließlich durch die Rohstoffkosten bestimmt werden, also etwa 40.000 US-Dollar pro Haus bis Anfang der 2030er Jahre. Bis 2035 könnten die variablen Kosten für den Bau eines neuen Eigenheims so niedrig sein, dass sie für die Volkswirtschaft eines Landes fast vernachlässigbar sind.*

Um es klar zu sagen: Es gibt natürlich viele Hürden, die diese Vision verhindern oder zumindest verlangsamten könnten. Aktuelle 3D-gedruckte Häuser erfordern noch immer die Nachbearbeitung durch Menschen, und Bauvorschriften müssen an neue Methoden angepasst werden. Die kühnen Behauptungen einiger Startups stoßen bei Bauexperten auf Skepsis. Sie weisen darauf hin, dass in vielen Demos nur Wände gedruckt werden, nicht das gesamte Haus. Wir gehen auf die potentiellen Hürden später im Dokument noch tiefer ein. Dennoch bringt selbst eine teilweise Automatisierung Einsparungen. Da sich die Robotik verbessert und immer mehr in den Bauprozess integriert, rückt die vollautomatische Baustelle in Sicht. Zusammenfassend lässt sich sagen: Bis 2030–2035 ist es durchaus plausibel anzunehmen, dass die Baukosten im Vergleich zu heute real um 80–90 % sinken werden, insbesondere in arbeitsintensiven Märkten. Der Bau eines Hauses könnte schneller und günstiger werden als der Kauf eines teuren Autos.

Schauen wir uns ein konkretes Beispiel für die Baukosten (Haus, ohne Grundstück) an. Als Grundlage für die Zahlen verwende ich die neueste NAHB-Kostenerhebung (2024).⁹ Die Baukosten machen 64,4 % des Preises eines neuen Eigenheims aus; das fertige Grundstück macht durchschnittlich 13,7 % aus; der Rest sind Gemeinkosten, Finanzierung, Verkauf, Gewinn usw. (Die Umfrage der NAHB aus dem Jahr 2024 aktualisiert ihre Ergebnisse aus dem Jahr 2022, die von 60,8 % Baukosten und 17,8 % Grundstückskosten sprachen).

⁹ NAHB (2025), „Kosten für den Bau eines Hauses – 2024“



Ausgangslage: „Das heutige Haus“ wird für 1.000.000 US-Dollar verkauft.

Wir gehen wie gesagt im Baugewerbe von 40 % Arbeitskosten und 60 % Materialkosten aus (typische Größenordnung bei professionellen Lieferanten; variiert je nach Markt). Und wenden dann drei Automatisierungsszenarien an:

Einzelposten	Heute	Szenario (konservativ)	A Szenario (ambitioniert)	B Szenario („Grenze“)	C
Zwischensumme Bau (64,4 %)	644.000 US-Dollar	↓ bis 50% von heute	↓ bis 25 %	↓ bis ~9%	
... Arbeitskräfte (40 % des Baus)	257.600 US-Dollar	-95 % ⇒ 12.880 \$	-100 % ⇒ 0 \$	-100 % ⇒ 0 \$	
... Materialien (60 % der Konstruktion)	386.400 US-Dollar	-40 % ⇒ 231.840 \$	-90 % ⇒ 38.640 \$	-95 % ⇒ 19.320 \$	
Soft/Overhead, Marketing, Finanzierung, Gewinn (~21,9 %)	219.000 US-Dollar	-50 % ⇒ 109.500 USD	-90 % ⇒ 21.900 \$	-95 % ⇒ 10.950 \$	
Fertiggestellte Partie (13,7 %)	137.000 US-Dollar	unverändert	unverändert	unverändert	
Gesamt ohne Grundstücke	863.000 US-Dollar	354.220 USD	60.540 USD	30.270 US-Dollar	
All-in (inkl. Grundstück)	1.000.000 US-Dollar	491.220 USD	197.540 USD	167.270 USD	

Interpretation: Selbst ohne Landnutzung sinkt der „Haus“-Anteil bei aggressiver Automatisierung auf etwa 30.000–60.000 US-Dollar. Der Landanteil dominiert dann den Gesamtpreis.

Schneller Vergleich in Deutschland (freistehendes Haus, 180 m²): Übliche Spannen gehen von schlüsselfertigen Baukosten von ca. 1.700–4.500 €/m² aus (sagen wir 3.000 €/m² im mittleren Fall → 540.000 € Baukosten), zuzüglich Nebenkosten und Grundstück. Bei einer „ehrgeizigen“ Automatisierungskürzung (Arbeitskosten → ca. 0, Materialkosten -90 %, Nebenkosten -90 %) könnten die Baukosten auf 40.000–50.000 € fallen, wobei die Grundstückskosten erneut der Hauptfaktor sind.



Wenn Häuser fast nichts mehr kosten

Stellen wir uns eine Welt vor, in der der Bau eines Hauses schnell, einfach und extrem günstig geworden ist. Was würde das für die Immobilienpreise bedeuten? Die ökonomische Logik ist eindeutig: Steigt das Angebot stark an und sinken gleichzeitig die Produktionskosten, fallen die Preise – vorausgesetzt, die Nachfrage bleibt stabil.

Heute sind hohe Preise im Wohnungsmarkt im Wesentlichen ein Angebotsproblem. Es gibt schlicht nicht genug Wohnungen dort, wo Menschen leben wollen, und die hohen Baukosten bremsen das Neubauvolumen. Mit robotischem Bauen könnten diese Engpässe verschwinden. Häuser ließen sich in kürzester Zeit und zu geringen Kosten genau dort errichten, wo sie gebraucht werden. Selbst bestehende Eigentümer oder Kommunen hätten einen Anreiz, alte Gebäude abzureißen und durch größere, moderne Neubauten zu ersetzen – einfach weil es erschwinglich wäre. Das Resultat wäre ein sprunghafter Zuwachs im gesamten Wohnungsbestand.

Die logische Konsequenz: Der Marktwert von Gebäuden würde drastisch sinken. Wenn ein hochwertiges neues Haus 50.000 Dollar oder weniger kostet, zahlt niemand mehr eine halbe Million für ein älteres Objekt – höchstens für das Grundstück, auf dem es steht. Wohnen würde sich von einem knappen und teuren Gut zu einem reichlich vorhandenen und erschwinglichen Gut wandeln. Damit wäre das Eigenheim nicht länger die größte Investition im Leben vieler Menschen, sondern in finanzieller Hinsicht vergleichbar mit einem Auto oder einer hochwertigen Einrichtung – etwas, das sich mit wenigen Monatsgehältern oder über staatliche Unterstützung realisieren lässt.

Ein Blick in die Geschichte zeigt, dass solche Umbrüche keine Fantasie sind. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts arbeitete ein Großteil der Bevölkerung in der Landwirtschaft, und Lebensmittel machten einen erheblichen Anteil der Haushaltsausgaben aus. Mechanisierung und neue Technologien sorgten dafür, dass Nahrungsmittel im Laufe des Jahrhunderts im Überfluss vorhanden und erschwinglich wurden. Der Wert von Ackerland sank vielerorts oder fand neue Nutzungen. Ein ähnlicher Prozess könnte nun im Wohnungsbau eintreten: Wenn der Neubau trivial und günstig wird, verlieren bestehende Gebäude rapide an Wert. Häuser wären kein stabiler Wertspeicher mehr; ihre Preise würden sich an die niedrigen Neubaukosten angleichen. Für Investoren, Eigenheimbesitzer und Banken mit Hypotheken wäre das eine deflationäre Schockwelle.

Gleichzeitig verändert eine automatisierte Überflusswirtschaft auch die Einkommensseite. Wenn ein Großteil der Arbeitsplätze durch Maschinen ersetzt wird, werden viele Menschen auf ein universelles Grundeinkommen oder Erträge aus automatisierter Produktivität angewiesen sein. Doch wenn Güter generell billig sind, reichen selbst geringere Einkommen aus, um Wohnen zu finanzieren. Wenn Häuser fast nichts mehr kosten, kann sich nahezu jeder ein Zuhause leisten. Damit entsteht die Vision einer Gesellschaft, in der Obdachlosigkeit und Wohnungsmangel nicht durch Politik, sondern durch Technologie überwunden werden.



Doch es gibt eine Kehrseite: Land bleibt knapp. Man kann kein zusätzliches Grundstück in bester Lage drucken wie ein Haus. Deshalb verschiebt sich der Wert im Immobilienmarkt vom Gebäude hin zum Boden. Heute wird der Preis einer Immobilie noch stark von der Struktur und ihren Verbesserungen bestimmt. In einer Welt mit minimalen Baukosten konzentriert sich der gesamte Wert auf den Standort – das Grundstück und die Rechte, es zu nutzen. Diese Verschiebung hätte tiefgreifende Folgen für Investoren, Banken und Gesellschaften insgesamt.

Was bedeutet das für den Mietmarkt?

Wenn neue Wohnungen extrem schnell und zu sehr niedrigen Kosten gebaut werden können, verschiebt sich das Kräfteverhältnis im Mietmarkt grundlegend. Bautätigkeit ist dann keine Hürde mehr, sondern eine flexible Antwort auf Nachfrage. Entwickler können Nachfragespitzen nahezu in Echtzeit bedienen und die Preismacht brechen, die heute durch jahrelange Vorlaufzeiten entsteht.

Dieser Effekt wirkt wie eine Kettenreaktion: Jede neu gebaute Einheit schafft nicht nur zusätzliches Angebot, sondern setzt auch eine weitere Wohnung frei, weil Haushalte umziehen. So verteilt sich der Entlastungseffekt über den gesamten Bestand, vom oberen Marktsegment bis hinunter zum preisgünstigen Segment.

In Märkten, in denen weder Bodenknappheit noch Regulierung den Ausbau begrenzen, sinken die Gleichgewichtsmieten auf das Niveau der Grenzkosten: Neubaukosten plus Grundstücks- und Betriebskosten. Das bedeutet sinkende Durchschnittsmieten für Standardwohnungen und eine geringere Spreizung zwischen neuen und älteren Beständen. Hochwertige Lagen bleiben davon ausgenommen – dort schlägt sich der Wert direkt in der Lage nieder. In mittleren und schwächeren Lagen hingegen wird die Miete faktisch von dem Preis bestimmt, zu dem der nächste automatisierte Entwickler auf einem Nachbargrundstück bauen könnte.

Für Eigentümer von Mehrfamilienhäusern ändert sich das Geschäftsmodell: Renditen ergeben sich nicht länger aus der Knappheit neuer Projekte, sondern aus Standortkontrolle, geschickter Nutzung von Rechten, operativer Exzellenz und der Gestaltung zusätzlicher Dienstleistungen. In Märkten mit strengen Mieterschutzgesetzen und sinkenden Mieten dürfte Kapital dorthin abwandern, wo schnelle und rechtlich abgesicherte Bautätigkeit möglich ist – denn nur im großen Maßstab entfaltet die Automatisierung ihre volle deflationäre Wirkung.

Auch die Umnutzung von Büros zu Wohnungen wird zunehmen, sofern die Grundrisse es zulassen. Doch selbst hier verschiebt sich das Kalkül: Je niedriger die Neubaukosten fallen, desto weniger lohnt sich der Umbau – es sei denn, die Lage ist außergewöhnlich attraktiv oder es gibt staatliche Förderungen. Für Mieterinnen und Mieter rücken andere Faktoren in den Vordergrund: das Nutzungserlebnis, automatisierte Gebäudebewirtschaftung und gebündelte Services. Die Wahl der Arbeitsplatte spielt dann kaum noch eine Rolle.

Der Mietwohnungsmarkt ist heute einer der größten und systemrelevantesten Teilbereiche der Immobilienwirtschaft – und er wächst weiter. In den USA leben derzeit rund 42 bis 46 Millionen



Haushalte zur Miete. Im Jahr 2023 waren es laut Volkszählung ¹⁰ 42,5 Millionen, fast die Hälfte davon mit einer spürbaren Kostenbelastung. Die Branche erwirtschaftet jedes Jahr Umsätze von knapp 300 Milliarden Dollar. Allein 2024 wechselten Wohnungen für etwa 146 Milliarden Dollar den Besitzer, trotz rückläufiger Preisindizes seit den Höchstständen im Jahr zuvor. Parallel hat sich das Angebot von einem Überhang wieder auf eine Normalisierung eingependelt: Nach einem 40-Jahres-Hoch bei Fertigstellungen im Jahr 2024 gehen Marktanalysen ¹¹ davon aus, dass die Neubauvolumina 2025 und 2026 um etwa ein Drittel zurückgehen werden. Kurz gesagt: stabile Nachfrage trifft auf sinkendes Angebot – der Markt bleibt groß, liquide und zyklisch.

In Deutschland sieht die Lage laut Destatis ¹² anders aus, ist aber nicht minder bedeutsam. Mit einer Mietquote von rund 52 bis 53 Prozent – der höchste Wert in der EU – wohnt die Mehrheit der Haushalte zur Miete. Von insgesamt etwa 40 Millionen Wohnungen entfallen mehr als die Hälfte auf den Mietsektor. Der Markt ist institutionell tief verankert und stark politisch geprägt. Alte Mietverträge sorgen für moderate Belastungen, während Neubau und Wiedervermietung deutlich teurer sind. Nach dem Zins-Schock haben sich die Investitionsvolumina wieder erholt, und große Asset Manager erwarten, dass sich Wohnimmobilien in Deutschland mittelfristig besser entwickeln werden als andere Segmente. Investoren profitieren hier von Datenqualität und politischer Transparenz, auch wenn Regulierung und Bodenknappheit die Effekte des technologischen Überflusses stärker kanalisieren als in den elastischeren US-Märkten.

In einer Welt, in der der Bau eines Hauses nur noch wenige Zehntausend Euro kostet, verschiebt sich die Ökonomie des Mietmarktes radikal. Der Engpass liegt nicht länger bei den Baukosten, sondern beim verfügbaren und erschlossenen Grundstück. Bauträger, die innerhalb weniger Monate neue Einheiten zu minimalen Kosten errichten können, verlagern das Preissignal vom Gebäude hin zum Boden und den Betriebskosten. In peripheren Regionen und kleineren Ballungsräumen tendieren die Mieten damit gegen eine Untergrenze, die durch Grundstück, Erschließung und Betrieb bestimmt wird. In Top-Lagen dagegen bleibt der Wert über die Lage und die Regulierung verankert – nicht mehr über die Wiederbeschaffungskosten. Diese Zweiteilung zeigt sich schon heute: Ein Überangebot an Neubauten im Luxussegment führte zuletzt zu preislichen Zugeständnissen, auch wenn die Auslastung hoch blieb; mit sinkenden Fertigstellungen gewann die Preismacht sofort zurück. Automatisierung verstärkt genau dieses Muster – nur mit noch schnellerer Angebotsreaktion, sobald Grundstücke und Genehmigungen vorhanden sind.

Für Investoren bedeutet das eine neue Logik: Gebäude und Standort müssen entkoppelt bewertet werden. Wertstabil sind nicht mehr Mauern, sondern Grundstücke, Rechtspositionen und Versorgungskapazitäten. Das Geschäftsmodell verändert sich entsprechend. Dort, wo Land reichlich vorhanden ist, sinken die Mieteinnahmen pro Einheit, gleichzeitig wächst der adressierbare Markt: Mehr Haushalte können sich größere Wohnungen leisten, institutionelle Eigentümer dringen in neue Regionen vor, und Betreiber bündeln Dienstleistungen in großem

¹⁰ **US-Volkszählungsamt (2024)**. Pressemitteilung: „Fast die Hälfte der Mieterhaushalte ist kostenbelastet (2023)“

¹¹ **RealPage (2025)**. „Liefermengen gehen zurück ... / Lieferupdate 2. Quartal 2025.“

¹² **Destatis/Eurostat (2024–2025)**. „Deutschland: höchster Anteil an Mietern in der EU (52,8 %)“



Stil. So kann das Marktvolumen – in den USA heute rund 300 Milliarden Dollar – trotz sinkender Durchschnittsmieten stabil bleiben oder sogar wachsen. In Deutschland eröffnet sich die Möglichkeit, dass trotz Regulierung der Markt nominal wächst, wenn Politik und Betreiber neue Bauverfahren in genehmigte Wachstumszonen lenken und Dienstleistungen im regulierten Rahmen monetarisieren.

Für Mieterinnen und Mieter verändert sich das Wertangebot deutlich. Granitküchen und smarte Thermostate verlieren ihren Reiz, wenn sie fast nichts kosten. Entscheidend sind Faktoren wie Zuverlässigkeit, Flexibilität und Lebensqualität: garantierte Reaktionszeiten bei Service, stabile Infrastruktur, gebündelte Energie- und Konnektivitätsangebote, Kinderbetreuung, Mobilitätsdienste und gesundes Wohnen. Anbieter sichern ihren Umsatz weniger über die Grundmiete, sondern über Services und Zusatzleistungen. Davon profitieren große Plattformen mit dichter Präsenz, während kleine Eigentümer ohne Serviceangebot ins Hintertreffen geraten.

Auch die Portfoliostrategien verändern sich. In den USA verlieren Core-Plus-Strategien, die früher mit einem Abschlag auf Wiederbeschaffungskosten kalkuliert wurden, ihren Vorteil. Entscheidend ist künftig die Kontrolle über Boden, Versorgung und Rechte zur schnellen Erweiterung. In Deutschland sind defensive Strategien gefragt: Grundstücke in Kernstädten mit Verdichtungspotenzial oder Effizienzsanierungen, die über Mieterhöhungen refinanzierbar sind, werden bevorzugt. Sekundärstädte können Chancen bieten, wenn sie politisch für Wachstum vorgesehen sind. In beiden Fällen gewinnen eingebaute Optionen – etwa modulare Erweiterungen oder vorab genehmigte Robotikpläne – an Wert.

Damit wächst auch die Spreizung zwischen Risiko und Rendite. Entwicklungsrisiken sinken, weil Kosten und Bauzeiten kürzer werden. Das Restwertrisiko steigt jedoch, da neues Angebot jederzeit schnell entstehen kann. Das drängt Investoren zu kürzeren Haltedauern, Forward-Sales an Betreiber und Plattformmodellen, bei denen der Wert in Kundenbeziehungen und Service liegt, nicht in Mauern. Für Banken bedeutet das: Kredite werden stärker auf Bodenwerte und Service-Cashflows besichert, weniger auf die Substanz der Gebäude.

Die aktuellen Daten deuten bereits an, wohin die Reise geht. In den USA gab es 2024 einen historischen Höhepunkt bei Neubauten, gefolgt von einem Rückgang 2025. Gleichzeitig stieg die Nachfrage, die Auslastung stabilisierte sich bei etwa 95 Prozent, und die Transaktionsvolumina erholten sich. In Deutschland erholte sich der Markt ebenfalls nach dem Schockjahr 2023, und institutionelles Kapital fließt wieder verstärkt in den Mietsektor. Im Kleinen lässt sich damit schon beobachten, was für die 2030er Jahre wahrscheinlicher Alltag wird: Überfluss senkt Mieten, Knappheit lässt sie wieder steigen.

Die Konsequenz ist klar: Für langfristige Anleger ist das Gebäude selbst der riskanteste Teil einer Immobilie. Das Grundstück darunter bleibt der widerstandsfähige Kern. Eigentumswohnungen, die oft wenig direkten Bodenanteil haben, geraten in einer Welt des Überflusses zuerst unter Druck. Einfamilienhäuser auf guten Grundstücken mit Erschließung und Entwicklungsmöglichkeiten sind widerstandsfähiger.



Wer heute entscheidet, ob er eine Wohnung oder ein Haus als Anlage kauft, sollte diese Logik einbeziehen. Wer Flexibilität und Werterhalt sucht, sollte Land mit klaren Entwicklungschancen bevorzugen. Wer kurzfristigen Cashflow in einem regulierten Umfeld sucht, kann auch mit Wohnungen arbeiten – aber nur mit einem Puffer für Gebühren, Sonderabgaben und mögliche Mietschocks. Die Leitlinie ist dieselbe: Zahlen Sie für die Lage, nicht für die Mauern. Wir schauen uns im Folgenden zwei Beispielregionen an.

Los Angeles und Berlin – Szenarien im Jahr 2030

In Los Angeles liegt die durchschnittliche Angebotsmiete im Herbst 2025 bei rund 2.800 US-Dollar. Das Neubauvolumen war 2024 außergewöhnlich hoch und blieb auch 2025 überdurchschnittlich, doch die Pipeline beginnt sich bereits abzuflachen. Das bedeutet: Das kurzfristige Überangebot schwächt sich ab, noch bevor der eigentliche Technologieschock durch robotisches Bauen einsetzt.

Was könnte bis 2030 passieren? Ausgangspunkt ist ein heutiges Niveau von 2.800 US-Dollar:

- Alles bleibt beim Alten – moderate Automatisierung, langsame Genehmigungen – sinken die Mieten nur leicht um etwa sechs Prozent auf rund 2.630 Dollar. Die Baukosten fallen zwar, doch bürokratische Reibungen bleiben die eigentliche Bremse.
- Mit Reformen – stärkere Automatisierung, beschleunigte Verfahren – könnten die Mieten um rund 15 Prozent auf etwa 2.380 Dollar zurückgehen. Voraussetzung ist, dass Programme wie SB-9 oder ADUs tatsächlich skaliert und rechtlich abgesichert werden.
- Im Fast-Track-Szenario – sehr starke Automatisierung und schnelle Genehmigungen – wäre ein Rückgang um fast 30 Prozent möglich, auf etwa 2.010 Dollar. In diesem Fall wird der Roboterbau in vielen Stadtteilen zur Mietuntergrenze, und nur die besten Lagen halten ihr Premium.

Los Angeles bleibt also ein Markt, in dem Bodenpolitik, Versorgungsunternehmen und Verwaltung bestimmen, wie viel des Kostenvorteils tatsächlich bei den Mietern ankommt. Kurzfristig können Durchschnittswerte sogar steigen, wenn neue Projekte vor allem am oberen Ende entstehen. Doch über mehrere Jahre hinweg setzt sich die strukturelle Abwärtsbewegung durch.

In Berlin beträgt die durchschnittliche Angebotsmiete im dritten Quartal 2025 rund 16 Euro pro Quadratmeter, je nach Bezirk zwischen 12 und 20 Euro. Regulierte Bestandsmieten liegen deutlich darunter, während Neuvermietungen näher an den 16 Euro liegen. Die Neubauzahlen gehen zurück, Genehmigungen stocken, und die Politik verschärft die Mietregeln weiter. Entsprechend bleibt der Markt angespannt, wenn keine echten Reformen greifen.

Auch hier drei Szenarien bis 2030:

- Im Status quo mit mäßiger Automatisierung und langsamer Verwaltung sinken die Angebotsmieten nur leicht um vier Prozent auf rund 15,40 Euro.



- Mit Reformen und digitalisierten Genehmigungen könnte der Rückgang rund neun Prozent betragen, auf 14,60 Euro.
- In einem beschleunigten Szenario mit standardisierten Typologien und schnellen Verfahren wären sogar 17 bis 18 Prozent Rückgang realistisch, also etwa 13,20 Euro pro Quadratmeter.

Für eine typische 60-m²-Wohnung bedeutet das heute etwa 960 Euro im Monat. Bis 2030 könnten es – je nach Szenario – 922 Euro, 874 Euro oder 792 Euro sein. Die Kluft zwischen regulierten Bestandsmieten und Angebotsmieten wird allerdings bestehen bleiben, die Anpassungen betreffen vor allem Neuvermietungen.

Ländliche Märkte: Bakersfield und Uckermark

Während Großstädte durch Regulierung und Flächenknappheit gebremst bleiben, können die Effekte in ländlichen Märkten schneller durchschlagen.

Bakersfield im kalifornischen Central Valley ist ein gutes Beispiel. Hier liegt die durchschnittliche Angebotsmiete im August 2025 bei rund 1.950 Dollar. Wenn sich automatisiertes Bauen durchsetzt und die Genehmigungen großzügig bleiben, rutscht das Preisniveau stärker ab als in Los Angeles. Ein konservatives Szenario wären minus zehn Prozent (1.760 Dollar), realistisch bei breiter Umsetzung sind minus 20 bis 25 Prozent (1.460–1.560 Dollar), und in sehr flexiblen Teilmärkten sogar minus 30 bis 35 Prozent (1.270–1.365 Dollar). Die Grenze setzt hier nicht das Bauen, sondern die laufenden Betriebskosten: Steuern, Versicherung, Verwaltung.

In der deutschen Uckermark liegen die Angebotsmieten 2025 bei rund sieben Euro pro Quadratmeter, also 420 Euro für eine 60-m²-Wohnung. Sinkende Baukosten wirken hier ähnlich wie in Kalifornien, doch die Regulierung bremst stärker. Bis 2030 ist ein Rückgang um acht Prozent realistisch (6,45 Euro, etwa 387 Euro Kaltmiete). Mit Vorabgenehmigungen und vereinfachten Verfahren könnte der Rückgang 15 bis 20 Prozent betragen (336–357 Euro). In kleinen Städten mit viel Land und wenig Bürokratie wären sogar 25 Prozent denkbar, doch dort steigt das Leerstandsrisiko bei stagnierender Bevölkerung deutlich.

Kurz gesagt: In ländlichen Regionen sind Mieten anfälliger für Rückgänge, weil das Angebot sehr elastisch reagieren kann. Für Investoren bedeutet das, dass man bei der Kalkulation härtere Abschläge ansetzen muss – etwa 20 Prozent Mietrückgang plus Leerstandsrisiko in Kalifornien, oder 15 Prozent plus Nachfrageunsicherheit in der Uckermark. Entscheidend sind Mikrostandorte mit dauerhaften Ankern: Bahn, Logistik, Universitäten oder Tourismus.



Konsequenzen für heutige Investments

Was bedeutet all das für aktuelle Anleger? Die Kernthese dieses Papiers – dass Automatisierung Gebäude billig und ersetzbar macht und der Wert auf Boden, Rechte und Betrieb übergeht – ist noch nicht in den Marktpreisen eingepreist. Viele Fonds und Benchmarks tun weiterhin so, als ob hohe Wiederbeschaffungskosten Gebäude absichern würden. Tun sie aber nicht.

Daraus sollte jetzt kein sofortiger Panikverkauf folgen, sondern eine strukturierte Umschichtung. Wer in Fonds investiert ist, die stark in Standardwohnungen, Vorstadthäuser oder einfache Büros in B- und C-Lagen investiert sind, muss mit sinkenden Werten rechnen und sollte den Abbau vorbereiten. Wer dagegen Standorte mit echter Knappheit, Ausbauoptionen und einer guten Infrastruktur hält, kann den Fonds halten und sogar profitieren.

Für Investoren ist die Botschaft einfach: Reduzieren Sie Ihr Engagement in Gebäuden, deren Wert vor allem in Mauern steckt. Erhöhen Sie Ihr Engagement in Grundstücken, Rechten und Plattformstrategien. Setzen Sie auf Land in guten Lagen, Nachverdichtungsoptionen, gemischt genutzte Areale und Betreiber, die Serviceerlöse erschließen. Halten Sie Verschuldung niedrig und Laufzeiten gestaffelt.

Die Lehre aus der Geschichte lautet: Früher hieß es „Immobilienpreise steigen immer“. Das nächste Jahrzehnt sagt: „Gebäude verlieren an Wert – aber Grundstücke und Rechte gewinnen.“

Büroimmobilien im Make-versus-Lease-Zeitalter

Der Büroimmobilienmarkt steht im Zentrum des Paradigmenwechsels zwischen Miete und Eigentum. Schon heute zeigt sich eine deutliche Spaltung: Hochwertige, energieeffiziente Flächen in verkehrsgünstigen Kernen behaupten sich, während ältere Bestände mit Leerständen und hohen Sanierungskosten kämpfen. Wenn künftig robotergestütztes Bauen den Neubau dramatisch verbilligt, verschiebt sich das Kalkül der Mieter noch stärker.

Ein Beispiel: Ein Chief Financial Officer (CFO), der die Wahl zwischen einem zehnjährigen Mietvertrag mit steigenden Mieten und einem eigens entwickelten Vorstadtcampus hat, stellt unweigerlich fest, dass sich Eigentum lohnt. Wenn ein 30.000-Quadratmeter-Campus für einen Bruchteil der heutigen Kosten errichtet werden kann – finanziert zu den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten des Unternehmens – und automatisierte Systeme den Betrieb billig und zuverlässig machen, kippt die Bilanz zugunsten von Eigentum.

In den zentralen Geschäftsvierteln bleibt die Situation komplexer. Grundstücksknappheit, politische Rücksicht auf lebendige Innenstädte und die Bedeutung von urbaner Dichte sichern hier den Mietmarkt ab. Dennoch verschiebt sich auch dort die Verhandlungsmacht: Mieter wissen, dass sie außerhalb der Kernlagen günstige Alternativen werden realisieren können, und fordern dann bessere Konditionen.



Für Investoren bedeutet dies eine klare Triage. Erstklassige Grundstücke mit gesicherten Nutzungsrechten bleiben wertvoll, weil ihr Preis vom Boden abhängt, nicht von den Mauern. Veraltete B- und C-Objekte ohne attraktive Lage geraten dagegen unter massiven Druck: Abriss und Neubau sind oft günstiger und schneller als eine Sanierung, es sei denn, Subventionen oder Denkmalschutz greifen.

Auch die Kreditmärkte reagieren. Banken und Investoren sehen steigende Ausfallraten bei nicht erstklassigen Sicherheiten, und Kapitalisierungsraten werden neu bewertet. Der alte Schutz durch hohe Wiederbeschaffungskosten entfällt – ein Gebäude ist schnell ersetzbar, und sein Wert kann fallen.

Gewinner sind Entwickler, die industrialisierte Prozesse beherrschen: standardisierte Entwürfe, robotische Fertigung, automatisierte Gebäudetechnik. Ihre Margen entstehen nicht mehr durch Knappheit, sondern durch Tempo, Zuverlässigkeit und Plattformeffekte. Städte wiederum, die ihre Zentren beleben wollen, müssen flexiblere Regeln schaffen: einfachere Genehmigungen, schnelle Umwidmungen und Anreize, damit die neuen Baukapazitäten in gemischte und wohnorientierte Projekte fließen.¹³

Der Büromarkt ist groß, gespalten und befindet sich im Umbruch. In den USA liegt der Leerstand laut Moody's¹⁴ nahe historischer Höchststände. Im zweiten Quartal 2025 wird mit etwa 20–21 Prozent gerechnet – doch erstklassige Flächen und attraktive Knotenpunkte schneiden weiterhin besser ab, und nationale Maklerdaten zeigen mehrere aufeinanderfolgende Quartale mit positiver Nettoabsorption bei gleichzeitig abnehmender Baupipeline. Der Großraum Los Angeles, ein Indikator, weist einen Leerstand von rund 24 Prozent auf, die Verfügbarkeit liegt bei knapp 30 Prozent.¹⁵, während Trophy- und Best-in-Class-Objekte deutlich weniger Leerstand aufweisen. Die Büromärkte der „Big 7“ in Deutschland sind oberflächlich betrachtet angespannter – in Berlin liegt der Leerstand bei rund 8 Prozent.¹⁶ Deutschland insgesamt tendiert in Richtung der oberen 7er- bis 9-Prozent-Marke – aber die gleiche Aufteilung gilt: Periphere Teilmärkte und ältere, funktional veraltete Gebäude stehen am stärksten unter Druck, während zertifizierte, energieeffiziente, verkehrsgünstig gelegene Gebäude einen wachsenden Anteil der Nachfrage ausmachen. Umbau und Abriss spielen mittlerweile eine wichtige Rolle in der US-Bestandsrechnung: Jedes Quartal werden Millionen Quadratmeter für Wohnraum oder Sanierungen frei, und 2025 dürfte ein Rekordjahr bei der Umstellung von Büro- auf Wohneinheiten werden. Die Kosten für Ausbau und Neukonfiguration bleiben weiterhin hoch – Prognosen für 2025 gehen weiterhin von 150 bis 220 US-Dollar pro Quadratmeter für den vollständigen Ausbau in Nordamerika aus.¹⁷, wobei in Europa im Großen und Ganzen vergleichbare Gesamtspannen erreicht werden – die wirklich knappen Inputfaktoren sind jedoch Standort, Strom, Wasser, Rechte und Zeit.

¹³ **RentCafe / Yardi (2025)**, „Umwandlung von Büros in Wohnungen erreicht im Jahr 2025 mit 71.000 Einheiten ihren Höhepunkt.“

¹⁴ **Moody's Analytics über Axios (2025)**, „Büroleerstände erreichen Rekordhöhe ... 20,4 %/20,6 % im 2. Quartal 2025 (USA)“

¹⁵ **CBRE (Q2 2025)**, „Bürozahlen für den Großraum Los Angeles“

¹⁶ **JLL (Q2 2025)**, „Dynamik des Berliner Büromarktes.“

¹⁷ **Cushman & Wakefield (2025)**, „Leitfaden zu den Kosten für die Büroausstattung (EMEA/UK 2025)“.



In einer Wirtschaft des Überflusses verschiebt sich die zentrale Finanzfrage für Unternehmen: Soll man Büroflächen langfristig mieten oder selbst bauen? Sobald Neubauprozesse dank Robotik, modularer Fertigung und KI-gestützter Steuerung so günstig und schnell werden, dass sie Mietverträge unterbieten, verändert sich die Balance grundlegend. Was heute durch hohe Wiederbeschaffungskosten, lange Projektlaufzeiten und komplizierte Genehmigungen noch zugunsten der Vermieter spricht, könnte im nächsten Zyklus kippen.

Das Entscheidende ist: Für Mieter steigt die Glaubwürdigkeit der Alternative „Eigenbau“. Wenn Land verfügbar und Rechte gesichert sind, wird ein maßgeschneiderter Campus in Vorstadtlagen oft die bessere Wahl. In den eng bebauten, teuren Innenstadtlagen bleibt Miete zwar relevant, doch die Verhandlungsmacht verschiebt sich zunehmend zu den Mietern. Mit anderen Worten: Außerhalb wirklich knapper Standorte verlieren Wiederbeschaffungskosten ihre Funktion als Preisschutz für Eigentümer.

Ein Beispiel verdeutlicht die Dimension: Ein 150.000 Quadratmeter großer Campus, im klassischen Modell für 55 Dollar pro Quadratfuß und Jahr gemietet, verursacht jährlich über acht Millionen Dollar an Mietkosten. Der Bau desselben Projekts kostet heute grob 300 Dollar pro Quadratfuß. Über 30 Jahre gerechnet ergeben sich Gesamtkosten von gut 36 Dollar pro Quadratfuß inklusive Betrieb – noch ohne Grundstück. Wenn aber Baukosten auf 120 Dollar oder weniger sinken und Betriebsausgaben durch Automatisierung reduziert werden, kann die Nutzungskostenbasis auf etwa 22 Dollar fallen – selbst inklusive Grundstückskosten. Im Vergleich zu einem Mietvertrag bei 55 Dollar ist der Unterschied dramatisch. In Innenstadtlagen mit extrem teurem Boden bleibt der Vorteil kleiner oder dreht sich sogar um, aber in Submärkten mit verfügbarem Land wird Eigentum klar attraktiver.

Die Konsequenzen für den Markt sind weitreichend. Erstens vertieft sich die Kluft zwischen Spitzen- und Nebenlagen. Flächen in Top-Standorten mit unverrückbarer Knappheit bleiben stabil, während B- und C-Standorte unter massiven Druck geraten. Zweitens verlieren veraltete Gebäude an Bedeutung. Wo Neubau so billig wird, dass selbst aufwendige Sanierungen nicht mehr mithalten können, tendiert die Entscheidung zum Abriss und Neubau – es sei denn, Subventionen oder Denkmalschutz wirken entgegen. Drittens verlagert sich die Bewertung. Kapitalisierungsraten orientieren sich nicht länger an den Wiederbeschaffungskosten, sondern an Bodenwert und Genehmigungsrechten.

Für die Kreditmärkte ist dies eine Zäsur. Banken sehen höhere Ausfälle bei nicht erstklassigen Objekten, und die Besicherung verlagert sich von Gebäuden hin zu Grundstücken und Cashflows aus Betrieb und Dienstleistungen. Börsennotierte Unternehmen reagieren schneller mit Preisanpassungen, während private Fonds oft langsamer sind und Liquiditätsrisiken tragen.

Umbauten spielen eine Zwischenrolle. Büros zu Wohnungen umzunutzen, bleibt dort interessant, wo Grundrisse passen, Fensterachsen stimmen und Bauvorschriften es erlauben. Doch je billiger Neubau wird, desto öfter wird die Rechenaufgabe Richtung Abriss kippen. Städte, die ihre Zentren lebendig halten wollen, müssen diesen Prozess steuern – durch flexible Zonen, beschleunigte Genehmigungen und Anreize für gemischte Nutzungen und energieeffiziente Neubauten.



Für Investoren ergibt sich eine klare Strategie. Entscheidend sind Grundstücke und Rechte, nicht die Gebäude selbst. Wertvoll bleiben urbane Standorte mit multimodaler Anbindung, klaren Nachverdichtungschancen und gesicherter Infrastruktur. Wer in Vorstadtkonzepte investiert, sollte nur dort kaufen, wo Land knapp und Nachfrage robust ist. Plattformen, die Dienstleistungen wie Energie, Konnektivität oder flexible Größen bündeln, sichern zusätzliche Erlöse. Vorsicht ist bei Projekten geboten, die auf teure Nachrüstungen alter Grundrisse setzen – in einer Welt billiger Neubauten sind sie kaum konkurrenzfähig.

Der Leitfaden lautet daher: Versicher dein Büroengagement so, als ob die Baukosten rapide fallen und Projektlaufzeiten sich von Jahren auf Monate verkürzen. Bezahle für den Standort, nicht für die Mauern.

Banken in einer Überflusswirtschaft – Kredit, Sicherheiten und Kontrolle

Für Banken ist der Wandel fundamental. Automatisiertes Bauen senkt Kosten und Projektlaufzeiten dramatisch. Damit bricht der alte Schutzschirm weg: Der „Wiederbeschaffungswert“ von Immobilien stellt keine stabile Sicherheit mehr dar. Wert konzentriert sich auf das, was nicht beliebig vermehrbar ist – Grundstücke, rechtlich gesicherte Bau- und Nutzungsrechte sowie garantierter Zugang zu Strom, Wasser und Daten. Kreditmodelle, die weiterhin Mauern als bleibenden Wert behandeln, werden in eine Phase hoher Verluste laufen. Institute dagegen, die Sicherheiten auf Boden und Rechte ausrichten, können stabilere Rückflüsse und Marktanteile sichern.

Die Logik der Kreditvergabe muss sich verschieben. Beleihungen sollten nicht mehr pauschal auf das Gesamtobjekt erfolgen, sondern differenziert nach Grundstücksanteil, baulichen Verbesserungen, Genehmigungsstatus und Versorgungskapazität. Gebäude selbst müssen wie Ausrüstung behandelt werden: nützlich, aber schnell wertmindernd, sobald Ersatz billig verfügbar ist. Kreditverträge müssen daher Landrechte, Versorgungssicherheit und Nachnutzungsoptionen viel stärker verankern.

Die Untergrenze für Mieten ist in elastischen Märkten nicht die gestrige Marktmiete, sondern der Preis, zu dem ein neuer Wettbewerber heute bauen kann. Diese „Mietuntergrenze“ muss das Fundament für Schuldendienstprüfungen sein. Covenants dürfen sich nicht auf klassische Kennzahlen wie Debt Service Coverage Ratio (DSCR, Schuldendienstdeckungsquote) oder Loan-to-Value (LTV, Beleihungswert) beschränken. Sie müssen auch Meilensteine für Rechte, Netzanschlüsse und Umwidlungsmöglichkeiten umfassen, damit Banken frühzeitig reagieren können, wenn ein Objekt in Schieflage gerät.

Baufinanzierungen verändern ihr Risikoprofil ebenfalls. Automatisierung reduziert Arbeits- und Wetterrisiken, erhöht jedoch Abhängigkeiten von Lieferanten, Systemzertifizierungen und Netzanschlüssen. Freigaben sollten an unabhängige Qualitätskontrollen für modulare Systeme oder robotergestützte Installationen geknüpft sein. Netzanschlüsse müssen als Bedingung für



Fortschritte im Zahlungsplan behandelt werden. Umbauten und Abrisse dürfen nicht improvisiert werden – sie brauchen vorgefertigte „Workout-Pläne“, damit Banken in Krisenfällen schnell handeln können.

Auch im Hypothekengeschäft verschiebt sich das Risiko. Einfamilienhäuser auf knappen Grundstücken bleiben wertvoller als Eigentumswohnungen ohne nennenswerten Bodenanteil. Bewertungsmodelle müssen daher Grundstück und Baukörper trennen und Szenarien mit stark sinkenden Baukosten berücksichtigen. Neue Produkte könnten Landkredite mit flexiblen Auszahlungsoptionen sein, die Grundstücke finanzieren und einen späteren, günstigen Bau einschließen.

Bei gewerblichen Hypotheken wird die Segmentierung entscheidend: Standard-Büros in Vorstädten sind künftig kaum mehr durch hohe Wiederbeschaffungskosten geschützt – dort liegt die Konkurrenz bei 20 Dollar pro Quadratfuß oder weniger. Erstklassige Lagen mit gesicherter Infrastruktur behalten dagegen ihre Preismacht. Banken sollten also keine teuren Sanierungen ohne Rechte oder Standortvorteile finanzieren und stattdessen grundstücksbesicherte Strukturen bevorzugen.

Verbriefungen und gedeckte Anleihen müssen sich ebenfalls anpassen. Pools mit hohem Bauwertanteil und wenig gesicherten Rechten sind riskanter, während Boden- und Rechtebasen stabilisieren. Offenlegung muss detailliert zeigen: Anteil Land vs. Struktur, Berechtigungsstatus, Netzzugang, Versicherbarkeit. Nur so können Investoren Risiken realistisch einschätzen.

Schließlich betrifft der Wandel auch die Regulierung. Modelle wie CECL (Current Expected Credit Loss) oder IFRS 9 müssen Szenarien mit sinkenden Mieten, schnellen Wertverlusten bei Gebäuden und längeren Leerstandszeiten integrieren. Basel-Regeln sollten Vermögenswerte mit gesichertem Land und Rechten belohnen und schwache Strukturen strenger behandeln.

Unterm Strich verändert sich das Geschäftsmodell der Banken radikal. Immobilienkredite sind keine Wette mehr darauf, dass Gebäude lange halten und im Wert steigen. Es geht darum, wo ein Grundstück liegt, welche Rechte gesichert sind und wie flexibel eine Nutzung angepasst werden kann. Banken, die ihre Modelle, Sicherheiten und Covenants rechtzeitig umstellen, werden im nächsten Zyklus stabil bleiben. Banken, die sich weiter auf teure Mauern verlassen, werden feststellen, dass billige Gebäude zu sehr teuren Fehlern führen können.¹⁸ Gleichzeitig werden die Bestände niedriger bewertet¹⁹ weil die „Wiederbeschaffungskostenuntergrenze“ verschwunden ist. Mit der Automatisierung des Bauens gerät das klassische Modell der Immobiliensicherung ins Wanken. Wenn neue Gebäude billig und schnell ersetzt werden können, verliert die „Wiederbeschaffungskosten-Logik“ ihre Funktion als Schutz. Das hat unmittelbare Folgen für zentrale Kennzahlen: Der Beleihungswert (Loan-to-Value, LTV) steigt sprunghaft an, sobald die zugrunde liegenden Immobilien im Wert fallen. Kreditvereinbarungen (Covenants) werden verletzt, und Banken müssen zwischen Verlängerungen, Teiltilgungen oder notgedrungenen Übernahmen entscheiden. Der Verlust bei Ausfall (Loss Given Default, LGD)

¹⁸ **Federal Reserve Board (April 2025).** *Finanzstabilitätsbericht.*

¹⁹ **FDIC–** Risikobericht 2025



wächst, weil bei Standardgebäuden kaum werthaltige Substanz bleibt – einzig Grundstücke und Rechte sichern noch Erträge.

Für Aktionäre bedeutet das: steigende Rückstellungen, volatile Gewinne, Druck auf Dividenden und im Zweifel Kapitalerhöhungen, um regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Für Anleihegläubiger heißt es: höhere Spreads, größere Risikoaufschläge auf nachrangige Schuldtitel. Einleger sind in den USA und Deutschland zwar geschützt, doch Refinanzierungen verteuern sich, und schwächere Institute laufen Gefahr, in Fusionsprozesse gedrängt zu werden.

USA: Das Beispiel NYCB

Die New York Community Bancorp (NYCB) ist stark in Mehrfamilienhäuser und Büros investiert. Bislang war das Geschäftsmodell auf stabile Mieten und den vermeintlich „sicheren“ Wert von Gebäuden gestützt. In einem Überfluss-Szenario, in dem Mieten um 15–30 Prozent sinken, verschiebt sich die Schuldendienstdeckungsquote (DSCR) schnell in kritische Bereiche. Aus einem gesunden Wert von 1,40x wird 1,10–1,20x – zu wenig, um bei Fälligkeit eine problemlose Refinanzierung zu sichern. Der Kreditbetrag muss dann reduziert oder durch zusätzliche Sicherheiten gestützt werden. Für NYCB heißt das: wachsende Rückstellungen, schwankende Erträge und eine Equity-Story, die ohne Anpassung an die neue Realität unter Druck bleibt.

Deutschland: Das Beispiel Deutsche Pfandbriefbank (pbb)

Die pbb konzentriert sich auf die Finanzierung von Gewerbeimmobilien in europäischen Kernmärkten. Ihre Deckung basiert auf dem konservativen „Mortgage Lending Value“, einem Beleihungswert, der stabiler als der Marktwert sein soll. Doch auch dieser Wert wird durch sinkende nachhaltige Erträge unter Druck gesetzt, wenn Mieten im Schnitt 10–20 Prozent zurückgehen. Der Deckungsstock wird knapper, Überbesicherungen steigen, und die Flexibilität in der Bilanz sinkt. Für Aktionäre bedeutet dies sinkende Eigenkapitalrenditen und steigende Rückstellungen. Für Pfandbriefinvestoren ist das System robuster konstruiert – Überbesicherung, Aufsicht, konservative Ansätze –, doch Spreads können sich für Emittenten mit schwachen Standortrechten ausweiten.

Stehen wir damit vor einer neuen Bankenkrise? Wahrscheinlich nicht im Stil von 2008. In den USA schützen Einlagensicherung und höhere Kapitalquoten, in Deutschland die Pfandbriefstruktur. Doch für Banken mit starkem Immobilienfokus droht ein anderes Szenario: eine „rollende Minikrise“ über fünf bis sieben Jahre. Immer neue Rückstellungen, schwierige Refinanzierungen, höhere Finanzierungskosten und eine Unterperformance gegenüber Wettbewerbern, die ihr Kreditgeschäft auf Grundstücke, Rechte und Netzkapazitäten ausgerichtet haben.

Für Investoren ist die Botschaft eindeutig. Aktien von Banken, deren Portfolios viele Standardgebäude und wenig Bodenrechte enthalten, werden schwache, volatile Renditen zeigen. Banken hingegen, die ihre Kreditpolitik umbauen, Mietuntergrenzen auf Basis von



Grundstück und Betrieb neu definieren und bewusst in grundstücksgebundene Sicherheiten umschichten, können ihre Profitabilität stabilisieren. Für Pfandbriefinvestoren bleibt das Risiko begrenzt, wenn auch mit Spread-Differenzierung. Für US-Anleihegläubiger ungesicherter Titel steigt dagegen das Risiko – besonders bei Kreditgebern, die an der alten Welt festhalten.

Ein regulatorischer Fahrplan für Politik und Investoren

Die zentrale These dieses Papiers – Gebäude werden zu austauschbaren Massenprodukten, während Land und Rechte zur knappen Ressource und damit zum eigentlichen Burggraben werden – lässt sich in eine doppelte Handlungsempfehlung übersetzen: ein Reformprogramm für Regierungen und ein Screening-Rahmen für Investoren. Das Ziel ist zweifach: Erstens, die sichere Verbreitung von Automatisierung zu beschleunigen, zweitens, die Einnahmesysteme von einer Besteuerung „vergänglicher Mauern“ auf die Erfassung von Standortwerten umzustellen. Folgend eine kurze Übersicht zu den wichtigsten Punkten. Für alle Punkte werden gesonderte Deep Dives bereitgehalten.

Politik: der neue Nordstern

Für Regierungen bedeutet dies, Gebäude nicht mehr als dauerhaft knappe Güter zu betrachten, sondern als schnell reproduzierbare Produkte. Knapp sind die Standorte – und damit die Infrastruktur, die sie tragfähig macht. Der politische Auftrag liegt darin, industrialisierte Bauprozesse zu erleichtern, Genehmigungen zu standardisieren, Grundstücke mit gesicherter Energie- und Wasserversorgung auszustatten und die Steuerbasis auf Bodenwerte auszurichten. Dort, wo diese Voraussetzungen geschaffen sind, tendieren Mieten langfristig zur Kostenuntergrenze aus Grundstück, Betrieb und Versorgung. Dort, wo sie fehlen, bleiben Knappheitsprämien bestehen.

Steuerpolitik und Werterfassung

Eine zukunftsfähige Steuerpolitik verlagert den Fokus weg von Gebäuden hin zu Land und Rechten. Modelle mit höheren Abgaben auf Boden, aber geringeren auf Bauwerke setzen Anreize, veraltete Gebäude zu ersetzen, statt sie künstlich zu konservieren. Instrumente wie Aufwertungsabgaben bei Umzonungen, Sonderabgaben um neue Bahnhöfe oder Steuererhöhungsmechanismen (Tax Increment Financing) sichern die Finanzierung von Infrastruktur, indem sie den Bodenwertanstieg teilweise abschöpfen. Für Investoren sind solche Systeme stabiler, weil sie die Rendite an den Standort koppeln statt an die unsicheren Wiederbeschaffungskosten.

Zonierung und Genehmigungen

Der Hebel für Angebot und Mietentwicklung liegt in der Geschwindigkeit von Genehmigungen. Standardisierte Bauweisen – modulare Mittelbauten, gedruckte Strukturen, wiederholbare Gebäudekerne – sollten vorab genehmigt und in Musterbüchern kodifiziert werden. Digitale



Zwillinge (Building Information Modeling, BIM) und maschinenlesbare Bauordnungen verkürzen Prüfprozesse, gesetzliche Fristen mit automatischer Genehmigungsfiktion („Schweigen ist Zustimmung“) disziplinieren Behörden. Entscheidend ist, Ermessensspielräume zu reduzieren und Ergebnisse zu regulieren – etwa Energieeffizienz oder Höhenbegrenzungen – statt kleinteilige Methoden vorzuschreiben.

Infrastruktur und Versorgung

Eine Überflusswirtschaft braucht gesicherte Anschlüsse. Ohne Strom, Wasser und digitale Netze wird billiges Bauen zur Falle. Regierungen sollten zentrale Schnittstellen für Versorgungsanschlüsse schaffen, transparente Kapazitätskarten veröffentlichen und Wartezeiten digital dokumentieren. Grundstücke mit gesicherter Netzkapazität müssen als höherwertige Vermögensklasse behandelt werden. Für Investoren gilt: „Netzbereit“ ist ein neuer Premiumfaktor – fast so wichtig wie Lage.

Codes und Haftung

Automatisiertes Bauen erfordert angepasste Regeln. Statt detaillierter Bauvorschriften braucht es Ergebnisstandards: geprüfte Module, zertifizierte Robotiksysteme und klare Haftungsstrukturen zwischen Software, Maschinen und Installateuren. Treuhänderische Garantiefonds oder Versicherungen für neue Technologien reduzieren Risiken und stärken die Kreditfähigkeit solcher Projekte. Investoren sollten gezielt Plattformen wählen, die auf zertifizierte Systeme und geprüfte Lieferketten setzen.

Verkehr und Mindestdichte

Billiges Wohnen nützt nichts ohne Zugang. Neue Quartiere brauchen Anbindung an automatisierte Verkehrsnetze, Shuttle-Systeme, sichere Rad- und Fußwege und multimodale Knotenpunkte. Mindestdichten rund um Verkehrskorridore stellen sicher, dass Kommunen keine Defizite einfahren. Für Investoren bedeutet das: Flächen in Knotenpunkten mit hoher Dichte sind stabiler, da sie eine langfristige Nachfrage absichern. Allerdings werden viele heutige Agrarfläche durch den Nachfragedruck umgenutzt werden müssen. Die Auswirkungen auf die Agrarwirtschaft müssen in einem anderen Paper gesondert beleuchtet werden.

Klima²⁰, Resilienz und Versicherung

Billige Neubauten lösen nicht das Problem eines falschen Standorts. Politische Rahmenwerke müssen Klimarisiken – Hochwasser, Hitze, Windlasten – systematisch einpreisen und diese Risiken in Genehmigungen und Versicherungsprämien widerspiegeln. Gebäude mit niedrigem CO₂-Fußabdruck, hoher Energieeffizienz oder innovativen Materialien sollten beschleunigte Genehmigungen und Umweltgebührenerleichterungen erhalten. Regierungen können Investoren mit klaren Resilienz-Playbooks Orientierung geben, welche Investitionsausgaben

²⁰ **Chatham House-Bericht**, „Konkrete Veränderungen bewirken“



notwendig sind, um das Net Operating Income (NOI) langfristig zu sichern. Warnsignale für Kapitalgeber sind Regionen, in denen Versicherungen unerschwinglich werden oder Resilienzauflagen unvorhersehbar sind; umgekehrt signalisieren transparente Gefahrenkarten, stabile Risikoprüfung und schnelle Nachrüstungsoptionen attraktive Investitionsräume.

Beschaffung und öffentlich-private Umsetzung

Der öffentliche Sektor kann die Lernkurve abfedern. Städte und Staaten sollten standardisierte Rahmenverträge für modulare und robotisierte Bauweisen vergeben – mit Leistungsvorgaben zu Energie, Barrierefreiheit oder Luftqualität, aber ohne enge Bindung an einzelne Hersteller. Pilotprojekte wie „Schnellwohnungen“ oder „Schnellumbauten“ dokumentieren Zeit- und Kostenvorteile und schaffen die Basis für modernisierte Vorschriften. Steuervergünstigungen, Dichteboni oder niedrigere Erbpachtzinsen können Projekte begünstigen, die zertifizierte industrielle Methoden nutzen und bezahlbaren Wohnraum liefern. Für Investoren sind solche Maßnahmen wichtige Signale: Wenn Städte auf eigenem Land schnell bauen können, wird auch der private Sektor folgen.

Arbeitskräfte und politische Ökonomie

Der politische Widerstand gegen Automatisierung lässt sich nur mit einem glaubwürdigen Transformationsplan entschärfen. Dazu gehören Weiterbildungsprogramme für Fabrikmontage, Roboterwartung, digitale Genehmigungsverfahren, Gebäudebetrieb und Energiemanagement. Anteilige lokale Fertigung kann bei beschleunigten Genehmigungen verlangt werden, ohne globale Lieferketten abzuwürgen. Besonders wichtig: Automatisierungsdividenden müssen sichtbar bei der Bevölkerung ankommen – etwa durch Parks, Schulen oder Nahverkehr, finanziert aus der Bodenwertsteigerung. Gelingt dies, überstehen Reformen Wahlzyklen; scheitert es, droht ein politisches Rollback. Für Investoren bedeutet das: Politische Nachhaltigkeit hängt vom sozialen „Return“ der Automatisierung ab.

Risiko- und Renditeprofile

Diese Reformen senken Bau- und Betriebskosten, verkürzen Projektlaufzeiten und machen Cashflows verlässlicher. Sie reduzieren zugleich die Knappheitsprämien von Gebäuden und verlagern Wertschöpfung auf Grundstücke, Rechte und operative Plattformen. Für Eigenkapital sinken die Risikoprämien bei Projekten, gleichzeitig verringert sich das Potenzial für langfristiges Mietwachstum in unbeschränkten Märkten. Renditen hängen stärker von Standortauswahl, Genehmigungsgeschwindigkeit und zusätzlichen Serviceerträgen ab – etwa durch Energie, Konnektivität oder flexible Flächen. Für Fremdkapital verbessert sich die Vorhersagbarkeit: Fertigstellungen werden wahrscheinlicher, Schuldendienstquoten stabiler, sofern die Standorte netzbereit und rechtlich abgesichert sind.

Jurisdiktionen, die diesen Fahrplan umsetzen, profitieren gleich doppelt: Sie senken Mieten und erhöhen die Resilienz – und sie ziehen zugleich das günstigste Kapital an. Regionen, die dagegen auf alten Strukturen verharren, halten Knappheitsrenten vielleicht noch einige Jahre,



doch zu dem Preis, dass ihre Immobilienmärkte langfristig an Wettbewerbsfähigkeit verlieren und Veralterungsrisiken in den Bilanzen wachsen.

Die steigende Bedeutung des Grundstückswerts

Wenn Häuser nahezu kostenlos gebaut werden können, verliert das Gebäude selbst seinen Status als Wert- oder Statussymbol. Knapp bleibt allein der Boden. „Es wird nicht mehr davon gemacht“, lautet die alte Regel, und sie gewinnt im Zeitalter billiger Bauhüllen neue Bedeutung. Immobilien werden dann im Kern Grundstücke sein, Gebäude dagegen austauschbare Produkte. Die ökonomische Logik ist eindeutig: Der größte Teil dessen, was Menschen für Wohnraum zahlen, verschiebt sich von den Baukosten hin zur Bodenrente – also zum Mehrwert, der allein aus der Lage entsteht.

Empirische Daten stützen diesen Trend bereits: Je effizienter gebaut wird, desto höher ist der relative Anteil des Grundstücks am Gesamtwert einer Immobilie. Während Baukosten fallen, steigen die Preise guter Lagen. Wenn Roboterbau die Kosten pro Haus auf Rohstoffniveau (zehntausende Dollar) senkt, „explodieren die Grundstückspreise“. Der technologische Fortschritt fließt also nicht zwingend den Mietern oder Käufern zu – er kapitalisiert sich vor allem im Boden.

Für Kapitalanleger bedeutet dies einen tiefgreifenden Strategiewechsel: Nicht Häuser kaufen, sondern Grundstücke sichern. Wer heute Land in einer gefragten Lage hält, profitiert in einer Zukunft, in der sich jeder ein neues Haus leisten kann, überproportional. Der Besitz alter Gebäude kann dagegen zur Belastung werden – sie verlieren rapide an Wiederverkaufswert, sobald Neubau fast nichts kostet. Klassische Modelle, mit Häusern Renditen zu erzielen, verlieren an Attraktivität. Stattdessen rücken Grundstücksverpachtung, Baurechte und standortgebundene Dienstleistungen ins Zentrum. Gewinner könnten Fonds und Genossenschaften sein, die sich rein auf Land konzentrieren – ein Strukturbruch im Immobilieninvestment.

Mit der Verlagerung der Wertquelle von Gebäuden zu Grundstücken rücken Landbesitz und Landverteilung ins politische Zentrum. Bodenungleichheit könnte sich verschärfen, wenn Kapitalstarke frühzeitig große Flächen sichern (was derzeit bereits passiert). Viele Ökonomen verweisen daher seit langem auf die Bodenwertsteuer: Sie besteuert nicht die Gebäude, sondern den Bodenwert – eine gerechte Möglichkeit, Knappheitsrenten der Allgemeinheit zugutekommen zu lassen und spekulativen Blasen vorzubeugen. Parallel dazu werden Regierungen stärker regulieren müssen, um einer unkontrollierten Zersiedelung vorzubeugen, da billiges Bauen sonst zu verschwenderischem Flächenverbrauch führen könnte.

Für Städte und Gemeinden bedeutet das: Die heutige Steuerbasis – stark an Gebäudewerte gekoppelt – erodiert. In den USA etwa wird der Anteil der Property Tax, der sich an Gebäuden bemisst, wegbrechen, wenn die Wiederbeschaffungskosten gegen null tendieren. Stabil bleibt nur der Bodenwert. Ein Übergang hin zu gesplitteten Grundsteuern oder klar grundstücksbasierten Bewertungen ist damit unausweichlich. Wachstumswerte durch



Umzonung oder Infrastrukturinvestitionen müssen systematisch erfasst und reinvestiert werden. Deutschland steht institutionell anders da, folgt aber derselben Logik: Kommunalfinanzierung wird robuster, wenn sie stärker auf Grundstücke und Planungsgewinne setzt statt auf Gebäude.

Standortpräferenzen in der Post-Work-Gesellschaft

Ein weiterer Faktor: die Frage, wo Menschen künftig leben wollen, wenn Arbeit nicht länger die Standortwahl dominiert. In einer postindustriellen, teils post-work Gesellschaft könnte die Nachfrage auseinanderlaufen. Manche ziehen ins Grüne, weil sie dort günstig großzügige Häuser errichten können. Andere bleiben in Städten – aus sozialen, kulturellen oder infrastrukturellen Gründen. Wahrscheinlich werden beide Bewegungen parallel existieren: wertvolle urbane Lagen und gleichzeitig ein Boom neuer Wohngebiete in dünn besiedelten Regionen. In beiden Szenarien gilt: Der Wert hängt am Grundstück – Klima, Landschaft, Anbindung, Nachbarschaft. Das Gebäude darauf ist austauschbar..

Größere Häuser, neue Wünsche

Wenn das Bauen nahezu nichts mehr kostet, werden viele Menschen ihre Wohnträume radikal vergrößern. Warum sich mit einem Einfamilienhaus mit drei Schlafzimmern begnügen, wenn man für denselben Preis eine Villa mit Heimkino, Pool und Gartenhalle errichten kann? In einer Welt des Überflusses wird die Begrenzung der Wohnfläche nicht mehr ökonomisch, sondern allein psychologisch, planerisch und ökologisch bestimmt. Historische Muster stützen diesen Gedanken: In den USA stieg die durchschnittliche Wohnfläche neuer Häuser mit wachsendem Wohlstand von rund 140 m² (1970) auf über 210 m² heute. Sinkende Baukosten würden diesen Trend massiv verstärken.

Dieser Entwicklung liegt eine einfache Logik zugrunde: Wenn Haushalte ihr ursprüngliches Budget für ein „normales“ Haus weiterhin ausgeben, können sie künftig ein Vielfaches an Fläche realisieren. 1.000 Quadratmeter oder mehr Wohnfläche pro Familie erscheinen aus heutiger Sicht überdimensioniert, könnten aber in einer automatisierten Bauwelt alltäglich werden. Damit steigen die Ansprüche an Grundstücke – mehr Fläche, mehr Abstände, größere Gärten – oder alternativ höhere Gebäude.

Ein solcher Flächenhunger kollidiert mit ökologischen Zielen. Wenn jeder ein Anwesen baut, steigt der Landverbrauch pro Haushalt massiv. Regierungen könnten Mindestgrundstücksgrößen regulieren, um Zersiedelung zu steuern, oder kulturelle Leitbilder für effizientes Wohnen fördern. Ebenso könnten neue Architekturtechnologien – etwa Hoch- und Untergeschossbau – den Platzbedarf reduzieren, ohne den Komfort zu mindern. Doch klar ist: Die Psychologie der Nachfrage verschiebt sich. Kosten sind nicht länger der begrenzende Faktor; Vorstellungskraft, rechtliche Rahmen und ökologische Leitplanken übernehmen diese Rolle.

Die Vorstellung von „Luxusimmobilien“ würde sich ebenfalls verschieben. Heute sind Größe und Ausstattung die Hauptkriterien. Künftig könnten selbst Mittelklassehaushalte Paläste mit



Marmorimitationen oder Hightech-Verbundwerkstoffen bauen. Exklusivität definiert sich dann nicht mehr über die Bauqualität, sondern fast ausschließlich über die Lage: Grundstücke mit Meerblick, auf Hügeln oder mit Zugang zu kulturellen Hotspots werden die eigentlichen Statussymbole. Entwickler und Investoren müssten ihren Fokus von teuren Bauprojekten hin zu einzigartigen Standorten, gemeinschaftlichen Erlebnissen und schwer reproduzierbaren Lebenswelten verlagern.

Ein mögliches Szenario ist sogar eine Entkommerzialisierung des Wohnens. Wenn sich jeder selbst ein Haus bauen kann, schrumpft der Mietmarkt: Warum mieten, wenn Eigentum nahezu kostenlos ist? Wohnen könnte sich von einer Anlageklasse zu einem Konsumgut wandeln – vergleichbar mit öffentlicher Infrastruktur wie Schulen oder Bibliotheken. Regierungen könnten automatisierten Wohnungsbau als universellen Grundservice anbieten und so Obdach für alle sichern. Politische Debatten würden sich von „Wie schaffen wir bezahlbaren Wohnraum?“ zu „Wie verteilen wir Land?“ und „Wie verhindern wir Überbauung?“ verlagern.

Billiges Bauen führt zu größeren Häusern – und diese zu mehr räumlicher Zerstreuung. Viele Haushalte würden Fläche dem städtischen Zentrum vorziehen, wenn der Wohnkomfort quasi unbegrenzt ist. Das erhöht die gefahrenen Kilometer – es sei denn, das Verkehrssystem passt sich an. Autonome Mobilität bietet hier eine Antwort: Statt starrer Liniennetze entstehen Hub-and-Spoke-Systeme mit flexiblen Shuttles, die sich algorithmisch steuern lassen. Städte, die diese Systeme schnell aufbauen, können auch bei größerer Zersiedelung effiziente und bezahlbare Mobilität sichern. Wer zu lange am alten Modell festhält, läuft dagegen in finanzielle und ökologische Probleme. Politik muss Leitplanken setzen – etwa Mindestdichten um Knotenpunkte, Straßen- und Versorgungspreise, die den Flächenverbrauch internalisieren, und einfache Genehmigungen für autonome Flotten.

Die Zukunft der Maklertätigkeit

Der klassische Makler, der Menschen mit Objekten zusammenbringt, verliert an Bedeutung. In einer Welt, in der Käufer digitale Zwillinge erzeugen, Sonnenverläufe und Energielasten simulieren und ein Haus wie ein Auto konfigurieren können, ist die „Informationsmiete“ für den Zugang zu Exposés und Grundrissen obsolet. Das eigentliche Feld der Wertschöpfung verschiebt sich: weg vom Objektverkauf, hin zur Erschließung von Standorten und Nutzungsrechten.

Maklerinnen und Makler der Zukunft werden nicht mehr primär Häuser zeigen, sondern ein komplexes Paket an Standort- und Genehmigungskompetenz anbieten. Dazu gehört: die Auswahl und Bündelung geeigneter Grundstücke, das Navigieren durch Zonenpläne, Umweltauflagen oder Denkmalschutz, die Strukturierung von Erbbaurechten und Luftnutzungsverträgen, die Absicherung von Umnutzungen – etwa von Büro- in Wohnflächen – sowie die Orchestrierung öffentlich-privater Vereinbarungen, die Mehrwert für Stadt und Kunde schaffen.

Auch die Geschäftsmodelle ändern sich. Standardisierte Transaktionen – der Kauf eines austauschbaren Hauses – werden über niedrige, transparente Gebühren abgewickelt. Wertvolle



Expertise wird dagegen über Premium-Retainer oder erfolgsabhängige Honorare vergütet: für Berechtigungen, komplexe Standortzusammenstellungen oder grenzüberschreitende Strategien.

Die Erfolgreichen sind jene, die in Geodaten, Genehmigungsprozesse und Stakeholder-Management investieren. Sie positionieren sich nicht mehr als Verkäufer, sondern als strategische Partner – Architekten von Landnutzung, Vermittler zwischen Politik, Infrastruktur und Kapital.

Kurz gesagt: Die Maklertätigkeit entwickelt sich vom Listing zum Standort, vom Verkauf zum strategischen Management.

Kontrafaktische Szenarien

Unsere zentrale Annahme lautet: Automatisiertes, billiges Bauen verschiebt den Wert von Gebäuden auf Grundstücke und senkt die Mieten überall dort, wo Boden nicht der Engpass ist. Doch diese Entwicklung ist nicht garantiert. Mehrere Faktoren könnten die Dynamik verzögern, abschwächen oder sogar teilweise umkehren.

1. Langsamere Robotik als erwartet

Wenn Bauroboter nicht schnell in großem Maßstab einsatzfähig sind, bleibt der Arbeitskräftemangel bestehen und Bauzeiten bleiben lang. Frühindikatoren wären geringe Marktanteile von automatisierten Verfahren, langsamer Rückgang der Vor-Ort-Arbeitsstunden oder hohe Fehlerraten. Abhilfe: Fokus auf industrielle Vorfertigung und standardisierte Bauweisen, die auch ohne vollautonome Baustellen Effizienzgewinne bringen.

2. Material- und Lieferkettenengpässe

Selbst bei perfekter Automatisierung können knappe Rohstoffe – Zement, Stahl, Holz – die Kosten treiben. Längerfristig erhöhte Preise oder Transportstaus würden die These schwächen. Investoren sollten auf Materialsubstitution (z. B. Holzverbund statt Beton) und Multi-Sourcing-Plattformen achten.

3. Energiepreise und Netzkapazität

Automatisierte Fertigung ist stromintensiv. Wenn Energiepreise dauerhaft hoch sind oder Netzanschlüsse Jahre dauern, bleiben Kosten hoch. Frühwarnsignal: Rückstaus bei Trafostationen und Netzanschlüssen. Lösung: Standorte mit gesicherter Stromversorgung, Mikronetzen und PV-Speicher bevorzugen. Das ist eines der wichtigsten Probleme die vor allem Deutschland von der Entwicklung abzuschneiden drohen.

4. Genehmigungsblockaden und Regulierung



Bleiben Bauvorschriften starr, dauern Genehmigungen lange, und Überfluss bleibt Theorie. Frühindikatoren: durchschnittliche Genehmigungszeit > 12 Monate, geringe Akzeptanz von Musterplänen. Investoren sollten Regionen mit digitalen, rechtsbasierten Genehmigungsverfahren übergewichten.

5. Zins- und Kreditschocks

Höhere Realzinsen können Bauprojekte verteuern, die Nachfrage dämpfen und die Plattformskalierung bremsen. Frühindikatoren sind strengere Kreditstandards oder weite Spreads bei Immobilienanleihen. Abhilfe: vorsichtige Verschuldung, gestaffelte Laufzeiten und Terminverkäufe.

6. Schwache Nachfrage (Demografie, Migration, Arbeit)

Wenn Haushaltsgründung und qualifizierte Zuwanderung stagnieren oder die Büros stärker zurückkehren als erwartet, sinkt der Druck auf neue Wohnungen. Frühindikatoren: sinkende Einschulungszahlen, negative Wanderungssalden. Investoren sollten Wachstumskorridore mit stabiler Nachfrage bevorzugen.

7. Klima- und Versicherungskosten

Hohe Risiken durch Sturm, Flut oder Feuer können den Kostenvorteil automatisierten Bauens verringern. Wenn Versicherung und Resilienzmaßnahmen mehr als 15 % der Miete verschlingen, bremsen sie die Entwicklung. Hier gilt: resiliente Standorte, transparente Gefahrenkarten und robuste Versicherbarkeit prüfen.

8. Kulturelle Präferenzen für „Erbe“

Ein Teil der Nachfrage könnte trotz billigen Bauens auf ikonische Altbauten oder „Heritage“-Immobilien ausweichen. Diese bilden eine eigene Anlageklasse, die Knappheitsprämien behält.

9. Haftungsrisiken bei frühen Technologien

Wenn erste Robotersysteme Mängel zeigen und zu Klagen führen, werden Banken und Versicherer vorsichtig. Frühindikatoren: hohe Garantierückstellungen oder Rückrufaktionen. Lösung: in Plattformen mit bewährter Qualitätssicherung investieren.

10. Politische Gegenreaktionen

Robotersteuern, protektionistische Vorgaben oder Pflichtquoten für Handarbeit könnten die Kostenvorteile deutlich schmälern. Politische Integration – etwa Weiterbildung, lokale Beschäftigung, sichtbare „Automatisierungsdividenden“ für Bürger – reduziert diese Risiken.

Entscheidungsschwellen



Unsere These wäre gefährdet, wenn bis Anfang der 2030er Jahre folgende Bedingungen fortbestehen:

- Baukosten für Standardhäuser bleiben > 100.000 € je Einheit.
- Genehmigungszeiten überschreiten 12–15 Monate.
- Industriestrompreise verharren über 100 €/MWh.
- Reale Kreditkosten bleiben > 3 %.
- Versicherungs- und Resilienzkosten liegen dauerhaft über 15 % der Miete.
- Weniger als 15 % aller Neubauten entstehen durch automatisierte oder industrialisierte Methoden.

Umgekehrt gilt: Verkürzen sich Genehmigungen auf < 6 Monate, sinken Baukosten auf 80–120 \$/ft², liegt der Anteil industrialisierter Bauweisen über 30 % und normalisieren sich Zinsen und Energiepreise, dann beschleunigt sich der Übergang zum Überfluss deutlich.

Was überwachen – und wie reagieren:

- Technologie: Anteil automatisierter Bauverfahren, Zykluszeiten von Genehmigung bis Fertigstellung.
- Materialien: Preisindizes für Stahl, Zement, Holz; Verfügbarkeit von Komponenten.
- Politik: Einführung digitaler Genehmigungen, Aufzonungen, Musterbücher.
- Finanzierung: Kreditvergabestandards, Spreads bei Immobilienfinanzierungen.
- Risiko: Versicherungsprämien, Klimaaufschläge, Rückzug von Versicherern.

Fazit für Investoren und Politik

Investoren: Zahlen Sie für Grundstücke und Rechte, nicht für austauschbare Gebäude. Vermeiden Sie „Wiederbeschaffungskosten“-Aufschläge. Bevorzugen Sie Parzellen mit gesicherter Versorgung und klaren Genehmigungen.

Politik: Beschleunigen Sie Genehmigungen, digitalisieren Sie Verfahren, reformieren Sie Steuersysteme zugunsten des Bodenwerts und beseitigen Sie Netzengpässe.

Nur wenn beide Seiten handeln, kann das Versprechen des Überflusses Realität werden – andernfalls bleiben Knappheit, hohe Mieten und instabile Märkte bestehen.

Abschluss

Dieses Dokument argumentiert für einen einfachen, aber folgenreichen Wandel: Künstliche Intelligenz und Robotik werden die Bauzeit und Baukosten drastisch senken. Und das in einer vergleichsweise sehr kurzen Frist. Sobald Gebäude billig und nahezu beliebig reproduzierbar sind, verlagert sich der Immobilienwert weg von Mauern – hin zu Grundstücken, Rechten und Infrastruktur.



Unsere Modellierungen zeigen: In elastischen Märkten nähern sich Mieten künftig einem Mindestniveau, das durch Boden, Betriebskosten, Nebenkosten und Genehmigungen bestimmt wird – nicht durch Wiederbeschaffungskosten. Das Ergebnis ist eine dauerhafte Spaltung:

- Standorte mit Knappheit an Land, Rechten oder Netzinfrastruktur behalten ihre Preismacht.
- Standardadressen ohne Knappheit geraten in Mietdruck, Leerstände und kostspielige Sanierungen.

Für Haushalte und Unternehmen bedeutet das: Wo Grundstücke verfügbar sind, ist es oft günstiger, selbst zu bauen, statt langfristig zu mieten. In CBDs mit hohen Bodenpreisen bleibt Miete relevant, doch die Verhandlungsmacht verschiebt sich zu den Nutzern.

Für Investoren gilt: Dauerhafte Vermögenswerte sind nicht Mauern, sondern Kontrolle über Land, Nutzungsrechte und Netze – plus die Fähigkeit, Dienstleistungen (Energie, Konnektivität, Gastgewerbe, flexible Flächen) zusätzlich zur Grundmiete zu monetarisieren. Portfolios, die auf genehmigungsreiche, standortgebundene Assets setzen, gewinnen; wer auf austauschbare Gebäude setzt, verliert.

Für Banken bedeutet das, das Ende des Wiederbeschaffungswert-Denkens: Sicherheiten bestehen aus Grundstücken, Rechten und Netzanschlüssen – nicht aus den Mauern von gestern. Kreditgeber, die ihre Modelle darauf ausrichten, werden stabilere Erträge erzielen; wer an alten Bewertungslogiken festhält, läuft in Refinanzierungsprobleme, besonders ab 2026/27.

Für Politik und Verwaltung ist der Fahrplan klar: Genehmigungen beschleunigen, Musterbücher für industrialisierte Typologien bereitstellen, Netzausbau sichern, Steuersysteme am Bodenwert ausrichten. Nur so wird der Überfluss in niedrigeren Mieten, gesünderen Kommunalfinanzen und besseren Klimaergebnissen sichtbar.

Natürlich ist der Wandel nicht deterministisch. Kontrafaktoren wie langsame Robotikeinführung, Materialknappheit, Netzhürden, hohe Zinsen oder Versicherungsengpässe könnten Tempo und Reichweite dämpfen. Deshalb braucht es klare Schwellenwerte und Frühindikatoren – von Genehmigungszeiten über Industriestrompreise bis hin zu Versicherungsprämien –, die Investoren und Entscheider im Auge behalten sollten.

Die ethischen Fragen sind groß: Überfluss kann Raum, Komfort und Resilienz für viele schaffen – oder Vermögensgewinne bei wenigen Landbesitzern konzentrieren. Ohne faire Wertabschöpfung (z. B. Bodenwertsteuern, Infrastrukturdividenden, soziale Sicherheitsnetze) drohen neue Ungleichheiten.

Handlungsempfehlung:

- Behandeln Sie den Wert von Gebäuden als austauschbar – und Standortwert als zentral.
- Kaufen, finanzieren oder entwickeln Sie dort, wo Knappheit durch Gesetze, Infrastruktur und Genehmigungen gesichert ist.



- Versichern und bewerten Sie so, als würden Baukosten weiter fallen und Projektlaufzeiten kürzer.
- Zahlen Sie nicht mehr für die Mauern von gestern – sondern für Rechte, Netze und Lage.
- Bauen Sie Dashboards mit den relevanten Indikatoren, um Märkte in Echtzeit zu überwachen.

Die Chance liegt darin, dass der Markt den Wandel noch nicht eingepreist hat. Im nächsten Jahrzehnt wird nicht belohnt, wer die meisten Mauern besitzt, sondern wer die besten Plätze, die stärksten Rechte und die schnellsten Genehmigungswege kontrolliert.



Abkürzungen:

Banken und Finanzen

- Debt Service Coverage Ratio (DSCR): Nettobetriebseinkommen geteilt durch den Schuldendienst; Deckung von Zinsen und Tilgung.
- Loan-to-Value (LTV): Darlehensbetrag als Prozentsatz des Sicherheitenwerts.
- Loan-to-Value (Land-Komponente) (LTV_land): LTV wird nur auf Grundlage des Grundstückswerts berechnet (ohne Verbesserungen).
- Verlust bei Ausfall (LGD): Prozentualer Verlust nach der Rückgewinnung der Sicherheiten bei einem Zahlungsausfall.
- Erwarteter Kreditverlust (ECL): Wahrscheinlichkeitsgewichtete Verlustschätzung über die Laufzeit eines Kredits.
- Aktuell erwarteter Kreditverlust (CECL): US-GAAP-Standard zur Messung des erwarteten Kreditverlusts über die gesamte Laufzeit.
- International Financial Reporting Standard 9 (IFRS 9): Globaler Rechnungslegungsstandard für Klassifizierung, Bewertung und Wertminderung (einschließlich ECL).
- Basel-Slotting: Regulatorische „Slotting“-Kategorien für Spezialkredite mit vorgeschriebenen Risikogewichten.
- Asset-Liability-Management (ALM): Verwaltung der Fälligkeits- und Zinsprofile von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten.
- Zinsänderungsrisiko im Bankbuch (IRRBB): Zinsänderungsrisiko bei Nicht-Handelspositionen.
- Gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten (WACC): Gemischte Kosten für Fremdkapital und Eigenkapital.
- Nettogegenwartswert (NPV): Barwert der Barmittelzuflüsse abzüglich der Barmittelabflüsse.
- Kapitalisierungsrate (Cap Rate): Nettobetriebseinkommen geteilt durch Preis (Rendite-Proxy).
- Real Estate Investment Trust (REIT): Börsennotiertes Immobilienunternehmen mit besonderer Steuerbehandlung.
- Open-End Diversified Core Equity (ODCE): Gängiger US-Benchmark für offene Core-Immobilienfonds.
- Commercial Mortgage-Backed Securities (CMBS): Anleihen, die durch Pools gewerblicher Hypotheken besichert sind.
- Residential Mortgage-Backed Securities (RMBS): Anleihen, die durch Pools von Wohnhypotheken besichert sind.
- Pfandbrief: Deutsche gedeckte Schuldverschreibung, die durch Hypotheken oder öffentliche Darlehen unter strengen Regeln besichert ist.
- Beleihungswert: Konservativer, nachhaltiger Beleihungswert, der für die Pfandbrieffähigkeit herangezogen wird.

Immobilien, Planung & Politik



- Central Business District (CBD): Kernbüro-Teilmarkt in der Innenstadt.
- Gebäudeklassen A/B/C: Qualitätsstufen; B/C kennzeichnet älteren oder funktional veralteten Bestand.
- Floor Area Ratio (FAR) / Gross Floor Area Ratio (GFZ): Verhältnis der gesamten Geschossfläche zur Grundstücksfläche.
- Grundsteuer (LVT): Steuer, bei der der Wert des Grundstücks im Vordergrund steht, nicht die Verbesserungen.
- Transitorientierte Entwicklung (TOD): Entwicklung mit höherer Dichte und gemischter Nutzung rund um Verkehrsknotenpunkte.
- Accessory Dwelling Unit (ADU): Zweitwohnsitz auf einem Hauptwohngrundstück.
- Service Level Agreement (SLA): Vertraglich vereinbarte Leistungs-/Reaktionsstandards für Dienste.

Bau, Technik & Betrieb

- Building Information Modeling (BIM): Digitales Gebäudemodell für Entwurf, Genehmigung und Betrieb.
- Design for Manufacture and Assembly (DFMA): Produktbasierte Baumethoden, optimiert für die Fertigung außerhalb der Baustelle und schnelle Montage.
- Qualitätssicherung/Qualitätskontrolle (QA/QC): Prozesse zur Sicherstellung der Bauqualität und Konformität.
- Mechanik, Elektrik und Sanitär (MEP): Gebäudesysteme (Heizung, Lüftung, Klima, Elektrik, Sanitär).
- Betriebsausgaben (OPEX): Wiederkehrende Betriebskosten.
- Investitionsausgaben (CAPEX): Investitionsausgaben für den Bau oder größere Modernisierungen.
- Photovoltaik (PV): Erzeugung von Solarstrom.
- Raumluftqualität (IAQ): Die Luftqualität in Gebäuden ist mit Gesundheit und Komfort verbunden.
- Automatisiertes Bewertungsmodell (AVM): Algorithmisches Tool zur Immobilienbewertung.
- Discounted Cash Flow (DCF): Bewertungsmethode basierend auf dem Barwert der erwarteten Cashflows.

Gesellschaft & Makro

- Bedingungsloses Grundeinkommen (BGE): Bedingungslose, regelmäßige Barauszahlung an alle Bürger.
- Not In My Back Yard (NIMBY): Lokaler Widerstand gegen neue Entwicklungen.



Anhang

Anhang 1 – Büro – 10-jährige NPV-Überbrückung²¹

Die Tabelle zeigt, ob Besitz (Build-to-Own) oder Leasing in einem 10-Jahres-Horizont günstiger ist. Grundlage ist der Net Present Value (NPV) aller Cashflows.

- NPV-Delta (Eigentum – Leasing)
 - Negativ → Eigentum ist günstiger.
 - Positiv → Leasing ist günstiger.
 - Größerer Betrag → umso klarer die Entscheidung.

Typische Szenarien

- Vorstadt + ambitionierte Automatisierung (niedrige Baukosten, moderate Grundstückspreise): Eigentum gewinnt deutlich – oft Millionen günstiger, da billiges Bauen + günstiges Land Mietsteigerungen übertrifft.
- CBD (Central Business District) + heutige Kosten (teures Land, teurer Ausbau): Leasing ist vorteilhafter – hohe Vorabkosten amortisieren sich in 10 Jahren nicht.
- Grenzfälle
 - Höherer Kapitalkostensatz (WACC) oder schwache Mietsteigerung → Leasing besser.
 - Sinkende Betriebskosten (OPEX) oder günstiges Grundstück → Eigentum besser.

Faustregeln

1. Billiger Bau + günstiges Land → Eigentum. Wenn Rohbau + Ausbau ≈ 150 \$/ft² (oder weniger) und Land ≈ 50 \$/ft², schlägt Eigentum das Mieten.
2. Teures Land → Leasing. Bei >200 \$/ft² Grundstückskosten im CBD bleibt Leasing fast immer günstiger – außer Baukosten fallen in den Grenzbereich und Abläufe sind extrem effizient.

Konservative Annahme

Das Modell setzt den Gebäudewert nach 10 Jahren = 0 und berücksichtigt nur den Bodenrestwert. Das benachteiligt den Besitz. Hat Ihr Gebäude nach 10 Jahren noch Wiederverkaufswert, verbessert das die Bilanz für Eigentum zusätzlich.

²¹Cushman & Wakefield – Kostenleitfaden für die Büroausstattung 2025



Tabelle 1 -Büro – 10-jährige NPV-Überbrückung (Miete vs. Build-to-Own)^{22 23}

Standort	Szenario	WACC	Miete für Leasingvertrag im ersten Jahr (\$/ft²/Jahr)	Miet-Rolltreppe	Schale+Passform (\$/ft²)	Betriebskosten (\$/ft²/Jahr)	Grundstück (\$ pro Quadratfuß)	NPV-Leasing 10 Jahre (\$)	NPV Eigene 10 Jahre (\$)	NPV-Delta (Eigentum-Leasing) (\$)
Vorort	Heute	0,08	55,0	0,025	300,0	10,0	50,0	61.060.976,00	59.091.171,00	- 1.969.805,00
Vorort	Ehrgeizig	0,08	55,0	0,025	150,0	8,0	50,0	61.060.976,00	34.578.147,00	- 26.482.830,00
Vorort	Grenze	0,08	55,0	0,025	100,0	7,0	50,0	61.060.976,00	26.071.634,00	- 34.989.342,00
CBD	Heute	0,08	75,0	0,025	300,0	10,0	200,0	83.264.968,00	71.169.317,00	- 12.095.650,00
CBD	Ehrgeizig	0,08	75,0	0,025	150,0	8,0	200,0	83.264.968,00	46.656.293,00	- 36.608.675,00
CBD	Grenze	0,08	75,0	0,025	100,0	7,0	200,0	83.264.968,00	38.149.781,00	- 45.115.187,00

²²CBRE-Bürozahlen für den Großraum Los Angeles (Q2 2025, PDF)

²³JLL Berliner Büro (Q2 2025)



Unter den von uns gewählten Annahmen ist der Nettobarwert (NPV) der Spalte „**Eigentum – Leasing**“ **durchweg negativ**. Mit anderen Worten: In allen Basisfällen ist **Build-to-Own günstiger** als Leasing.

Warum?

1. **Miete ist teuer** – zehn Jahre Mietzahlungen summieren sich zu einem massiven Mittelabfluss.
2. **Automatisierung senkt die Baukosten** – Rohbau und Ausbau sind erheblich günstiger.
3. **Das Grundstück bleibt** – selbst wenn wir konservativ nur den Bodenwert als Restwert ansetzen (nicht das Gebäude), liegt Eigentum vorn.

Es gibt Bedingungen, unter denen Leasing weiterhin Sinn macht:

- **Sehr teures Land**
 - Im heutigen Vorstadtfall kippt das Modell, wenn der Grundstückspreis von 50 auf ca. 75 \$/ft² steigt.
 - Im CBD-Szenario braucht es Grundstücke von über 350 \$/ft², bevor Leasing im 10-Jahres-Vergleich günstiger wird.
 - Unter Automatisierung verschiebt sich diese Schwelle noch weiter nach oben – Eigentum bleibt also dominant, außer bei extremen Bodenpreisen.
- **Kürzere Laufzeiten**

Bei einem Planungshorizont von nur 5–7 Jahren wirkt Leasing attraktiver, da man die hohen Vorabkosten vermeidet und weniger vom Restwert des Grundstücks profitiert.
- **Hohe Kapitalkosten**

Wenn der WACC nicht bei 8 %, sondern bei 12 % oder höher liegt, verliert der Besitz einen Teil seines Vorteils, weil die Vorabinvestitionen stärker ins Gewicht fallen.
- **Attraktive Mietverträge**

Netto-Mieten mit guten Incentives – z. B. **TI-Zuschüsse (Tenant Improvements)**, mietfreie Zeiträume oder niedrige jährliche Steigerungen – können Leasing wettbewerbsfähig machen.
- **Ausführungsrisiko beim Eigentum**

Hohe regulatorische Hürden, unklare Nebenkosten oder Lieferrisiken können Bauprojekte verzögern und Leasing im Vergleich wieder vernünftig erscheinen lassen.

Fazit

Die Automatisierung verschiebt viele Märkte klar in Richtung „**Eigentum statt Miete**“, vor allem auf 10-Jahres-Sicht.