Investment Impact in Real Assets

Die gefährliche Illusion: Wenn Gasoptionen als Investitionssicherheit missverstanden werden

28. Investmentforum 2026

Ansprechpartner heute



Melanie Linke | Senior Managerin
Head of Corporate Real Estate
Berlin, Deutschland

E-Mail: melanie.linke@pwc.com

Mobil: +49 175 7134414



Silvio Müller | Senior Manager
Real Asset Consulting
Frankfurt, Deutschland

E-Mail: silvio.mueller@pwc.com

Mobil: +49 171 8190358



Sebastian Kreutel | Partner
Head of Real Asset Consulting
Frankfurt, Deutschland

E-Mail: sebastian.kreutel@pwc.com

Mobil: +49 160 7181284

Vom GModG zur wirtschaftlichen Objektentscheidung

Technologieoffenheit schafft kurzfristig Handlungsspielraum – schützt aber nicht vor steigenden Kosten, künftigen Investitionen und veränderten Anforderungen von Käufern und Banken.

1. **Regulatorische Einordnung:** Welche Gebäude sind betroffen? Wohn- und Nichtwohngebäude folgen unterschiedlichen Anforderungen.
2. **Kosten und Nutzen:** Welche wirtschaftliche Belastung entsteht im Betrieb? Energie- und Wärmekosten, CO_2-Kosten und technische Anforderungen können die Nebenkosten und die Total Cost of Occupancy erhöhen
3. **CapEx und Kapitalallokation:** Ein möglicher regulatorischer Handlungsbedarf ist noch keine Investitionsentscheidung.
4. **Wert, Finanzierung und Transaktion**: Was ist für Käufer und Banken bedeutend? Käufer und Finanzierer berücksichtigen künftiges CapEx, Gesamtmietbelastung, VW-Mietvertrag, Energieperformance und Drittverwendungsfähigkeit

Was das GModG leistet

Es setzt den regulatorischen Rahmen für Gebäude-performance, Nachweise und mögliche Renovierungs-anforderungen. Die Technologieoffenheit erweitert dabei grundsätzlich die verfügbaren Handlungsoptionen.

Was das GModG nicht leistet

Es garantiert weder langfristige Kostenvorteile noch Bankfähigkeit oder Wertstabilität. Es beantwortet auch nicht, welche Investitions- oder Portfolioentscheidung wirtschaftlich richtig ist.



Der unterschätzte Denkfehler: „Nicht unmittelbar sanierungspflichtig“ oder „technisch weiterhin zulässig“ wird mit „wirtschaftlich langfristig sicher“ gleichgesetzt.



Vier Wirkungsebenen – eine wirtschaftliche Konsequenz

Nicht ein einzelnes Gesetz entscheidet über die Zukunftsfähigkeit eines Gebäudes. Relevant ist das Zusammenspiel von Gebäudeanforderungen, Energie- und Infrastrukturkosten sowie den Erwartungen von Käufern und Banken.



EPBD – europäischer Zielpfad

- langfristig effizienterer und emissionsfreier Gebäudebestand
- unterschiedliche Ansätze für Wohn- und Nichtwohngebäude
- nationale Umsetzung konkretisiert die Anforderungen

Der langfristige Marktstandard verändert sich



GModG – nationale Anforderungen

- nationale Konkretisierung der Gebäudeanforderungen
- Nichtwohngebäude werden objektbezogen eingeordnet
- Technologieoffenheit erweitert die Optionen

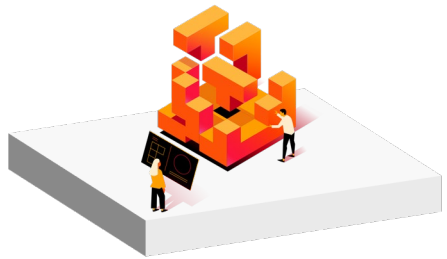
Betroffenheit ist objektbezogen – Wirtschaftlichkeit ebenfalls



EnWG & Energieinfrastruktur

- Transformation, Umstellung und mögliche Stilllegung von Netzinfrastruktur
- Versorgungspfad beeinflusst Betriebskosten und CapEx
- direkte Wirkung bei eigener Versorgung, mittelbare Wirkung über Fernwärme
- Standortattraktivität beeinflussen.

Heutige Zulässigkeit ist keine langfristige Kosten- und Versorgungsgarantie



Finanzaufsicht & Kapitalmarkt

- Transitionsrisiken müssen in Kreditprozesse integriert werden
- Banken berücksichtigen Gebäudeperformance, CapEx und Cashflow
- mögliche Wirkung auf Finanzierung und Käuferkreis

Kein Finanzierungsverbot – aber verpflichtende Risikoprüfung und -einpreisung

Die Ausgangslage: Was ist wirklich neu?

Konkretisierung mehrerer abstrakter Transformationspfade

Dekarbonisierung ist nicht neu. Banken nutzen seit Jahren Energieausweise, CRREM-Pfade und Szenarioanalysen. Neu ist, dass sich seit 2024 mehrere bislang abstrakte Transformationspfade gleichzeitig konkretisiert haben.

Asset-Seite:
Gebäude-, Wärme- und Gasnetzrisiken werden standortbezogen

Finanz-Seite:
Bewertung und Aufsicht verlangen die ökonomische Übersetzung von Transition



Asset Transition wird konkret

Wärmeplanungsgesetz — Seit 2024

Kommunen >100.000 EW: Frist **30. Juni 2026**; kleinere Kommunen: 30. Juni 2028.

Erstmals entsteht eine lokale Informationsbasis zur Wärmeversorgung je Standort – unmittelbar assetrelevant.

EU-Gasrichtlinie 2024/1788 + EnWG-E — 2024-2026

Systematische Planung der Gasverteilnetze inkl. Ausweisung stillzulegender Infrastruktur. Standortrisiko wird erstmals regulatorisch kartierbar.

Geplanter § 114: keine neuen fossilen Gaslieferverträge über Ende 2044 hinaus. *Szenarioparameter, noch kein geltendes Recht* – aber bereits als Marktannahme in Transaktionen diskontiert.

KANU 2.0 — wirksam

Seit 09/2024 flexible Gasnetz-Abschreibungen; sinkende Absatzmengen können die Netzkostenlogik verschieben.

GModG 2026 — 2026

NWG: neue Referenzgebäudelogik; bei neu eingebauten fossilen Heizungen gestaffelte Brennstoffanforderungen 10/15/30/60 %.

ETS2 — Ab 2028

Ab 2028 zusätzlicher marktbasierter CO_2-Pries für Gebäude und Verkehr – als Szenarioparameter heute bereits cashflowrelevant.

Financial Translation wird regulatorisch relevant

Kapitalmarkt / Valuation — 2026

RICS: ESG- und Nachhaltigkeitsfaktoren sind bei der Materialität in der gewerblichen Bewertung zu reflektieren. Transition wandert in DCF und Exit-Annahmen.

Banken – EBA ESG Risk — Seit 01/26

EBA Guidlines zur Environmental Scenario Analysis gelten ab 11.01.2026: Identifikation, Messung, Steuerung und Monitoring von ESG-/Transitionsrisiken.

Banken – Scenario Analysis — Ab 01/2027

EBA Guidlines zur Environmental Scenario Analysis gelten ab 01.01.2027. Forward-looking-Stress- und Resilienzanalyse wird zum Aufsichtsstandard – Kreditindividuelle Transmission erforderlich

EZB – Climate Factor — seit 06/2026

Seit 15.06.2026 Climate Factor im Eurosystem-Collateral-Framework für bestimmte Unternehmensanleihen; Ausweitung auf bestimmte Corporate Credit Claims beschlossen.

Refinanzierungswelle — Ab 2028

Großvolumige CRE-Prolongationen treffen auf vollständig veränderte Transition-Regulierung.

Warum klassisches Screening nicht ausreicht

CRREM und regulatorisches Screening zeigen die Transitionsexposition. Erst Mietvertrag, wirtschaftliche Umlagefähigkeit, Rent Capacity, CapEx/Funding sowie Lease- und Exit-Timing zeigen die tatsächliche Investmentwirkung.

Merkmal	Asset A – Transition beherrschbar	Asset B – direkter Owner-Cashflow-Stress	Asset C – Umlage heute, Revenue-Risiko später
Assetklasse	Büro, Baujahr 1992, 10.000 m² NF	Büro, Baujahr 1992, 10.000 m² NF	Büro, Baujahr 1992, 10.000 m² NF
Primärenergiebedarf	260 kWh/m²a	260 kWh/m²a	260 kWh/m²a
CRREM-Screening	Negatives Risikosignal	Negatives Risikosignal	Negatives Risikosignal
GMod §40 ab 2030	Fernwärme ab 2029 → §40 Abs. 3 Nr. 4: Gilt als erfüllt	Schwellenwertprüfung erforderlich	Schwellenwertprüfung erforderlich
Marktwert / NOI heute	20,0 Mio. € / 1,0 Mio. € p.a.	20,0 Mio. € / 1,0 Mio. € p.a.	20,0 Mio. € / 1,0 Mio. € p.a.
Equity IRR / Hurdle	9,8% / 8,0%	9,8% / 8,0%	9,8% / 8,0%
Hold / Exit	2027–2031	2027–2031	2027–2031
Wärmeinfrastruktur	Gas heute; Fernwärmepfad 2029 verbindlich	Gas; kein belastbarer Wärmepfad bis 2035	Gas; kein belastbarer Wärmepfad bis 2035
Mietvertrag / Cost Pass-through	Net Lease; laufende Opex weitgehend umlagefähig	All-in / Gross Lease; Opex verbleiben weitgehend beim Eigentümer	Net / NNN; laufende Opex weitgehend beim Mieter
Rent Capacity / Marktfähigkeit	Gesamtbelastung unter Marktniveau; ausreichend Headroom	Mieter zahlt fixe Bruttomiete; direkte NOI-Sensitivität	Gesamtbelastung bereits am Marktniveau; Umlage kann Reletting-Miete drücken
Lease Event	nach Umsetzung / kein kritisches Reletting vor Exit	Lease bis 2031; Eigentümer trägt Stress im Hold	Lease Expiry 2029; Markt prüft Total Occupancy Cost neu
CapEx / Funding	0,8 Mio. € im Business Plan und finanziert	~0,8 Mio. € nicht im Business Plan; Funding offen	~0,8 Mio. € nicht im Business Plan; Funding offen
Investmentimplikation – dieselbe technische Exposition, unterschiedliche wirtschaftliche Transmission			
Heute	Technische Exposure, aber klarer Erfüllungs- und Fundingpfad	Direkte Owner-Opex-Exposure; CapEx ungelöst	Opex formal überwälzbar, aber Markt-/Reletting-Risiko verborgen
Was klassisches Screening übersieht	Geringe Business-Plan-Sensitivität	NOI- und Cashflow-Sensitivität	Revenue-/Vacancy-Sensitivität trotz Umlage
Fokus nächste Analyse	**Reguläres Monitoring**	**Opex → NOI → Exit Value → IRR**	**Occupancy Cost → Marktmiete / Incentives / Leerstand → NOI → IRR**

Transition Exposure × Cost Pass-through × Market Rent / Occupancy-Cost Capacity × CapEx & Funding × Lease / Exit Timing → Investment Materiality



Quellen: GModG §40 (BGBl. 2026 I Nr. 226). Rechenwerte und Vertragskonstellationen illustrativ; keine Marktprognose.

OPEX-Kanal: CO_2- und Gaskosten wirken direkt auf den Cashflow

Entscheidend ist nicht nur, ob Kosten rechtlich oder vertraglich weitergegeben werden können, sondern ob die daraus resultierende Gesamtmiete im Wohn- bzw. Gewerbemarkt tatsächlich durchsetzbar bleibt.

Wohnimmobilien: CO_2KostAufG – gesetzliche Kostenteilung

EPC-Klasse	Vermieteranteil CO_2-Kosten
< 12 kg CO_2/m²a	0% – Mieter trägt 100%
12 - < 17 kg CO_2/m²a	10% – Mieter trägt 90%
17 - < 22 kg CO_2/m²a	20% – Mieter trägt 80%
22 - < 27 kg CO_2/m²a	30% – Mieter trägt 70%
27 - < 32 kg CO_2/m²a	40% – Mieter trägt 60%
32 - < 37 kg CO_2/m²a	50% – Mieter trägt 50%
37 - < 42 kg CO_2/m²a	60% – Mieter trägt 40%
42 - < 47 kg CO_2/m²a	70% – Mieter trägt 30%
47 - < 52 kg CO_2/m²a	80% – Mieter trägt 20%
<=52 kg CO_2/m²a	95% – Mieter trägt 5%

Umlagefähigkeit bedeutet nicht volle Recovery. Kaltmieten lassen sich nicht beliebig anheben; Modernisierungsumlage und Bestands-/Neuvermietung unterliegen gesetzlichen Grenzen.

CO_2KostAufG §§5–8/Anlage; BGB u.a. §§556d, 558, 559, 560.

NWG/Gewerbe: CO_2-Kosten gesetzlich begrenzt – übriges Opex-Exposure vertraglich

Bruttomietvertrag (All-in)
Fixe Miete ohne separate Betriebskostenanpassung: Steigende Energie-, CO_2- und Gasnetzkosten wirken wirtschaftlich unmittelbar auf Eigentümer-Cashflow. **Kreditrisiko**: **hoch** – volle Opex-Exposition des Eigentümers. B2-Parameter: 100% der CO_2-Kostensteigerung als NOI-Abzug.

Nettokaltmietvertrag mit Nebenkostenabrechnung
Energie- und Gasnetzkosten können je nach Vertragsgestaltung grundsätzlich weiterbelastet werden; bei den CO2-Kosten bleibt die gesetzliche Begrenzung des Mieteranteils relevant. **Kreditrisiko**: **mittel** – Umlagefähigkeit muss je Mietvertrag geprüft werden. B2-Parameter: 0–50% der CO_2-Kostensteigerung als NOI-Abzug, je nach Vertragsgestaltung.

Triple-Net-Mietvertrag (NNN)
Weitgehende Verlagerung laufender Opex auf den Mieter; der gesetzliche Vermieteranteil an CO_2-Kosten kann jedoch nicht vollständig ausgeschlossen werden. **Kreditrisiko für Opex: niedrig. Aber: Brown Discount auf Mietwert** bei energetisch schlechten Assets bleibt relevant –

Vertragliche Umlage ≠ wirtschaftliche Umlage

Bei NWG: CO_2KostAufG §8 begrenzt die CO_2-Kostenüberwälzung auf max. 50% beim Mieter.

Beispielrechnung – dasselbe Büro wie Folie 1: 10.000 m² | Marktwert 20,0 Mio. € | NOI heute 1,0 Mio. € | 50% LTV | Exit 2031 / 5,0% Yield | Base Equity IRR 9,8%
Stressannahme: 300 T€ wärme-/energiebezogene Opex p.a. × +20% = +60 T€ p.a. (= +0,50 €/m²/Monat). Je nach Mietvertrag wirken diese 60 T€ direkt im Owner-NOI oder beim Lease Event über Rent/Vacancy.

Kennzahlen lesen | Exit NOI = nachhaltiger NOI im Verkaufsjahr; Exit Value = Exit NOI ÷ Exit Yield; Equity IRR = annualisierte Eigenkapitalrendite aus laufenden Cashflows + Verkaufserlös; ΔIRR = Differenz zum Base Case 9,8%.

Base case | NOI heute 1,0 Mio. € wächst im Modell über den 5-Jahres-Hold auf 1,10 Mio. € Exit NOI. Bei 5,0% Exit Yield: 1,10 / 5,0% = 22,1 Mio. € Exit Value. Daraus ergibt sich Base Equity IRR 9,8%.

Gross lease – persistent | +60 T€/a bleiben beim Eigentümer. Persistent bedeutet: auch 2031 fehlen 60 T€ NOI. 1,10 − 0,06 = 1,04 Mio. € Exit NOI; / 5,0% = 20,9 Mio. € Exit Value. Laufender Cashflow + Verkaufserlös sinken → IRR 7,3% (−2,5 pp).

Net / NNN – Markt-headroom | Die +60 T€/a werden weitergegeben und die Total Occupancy Cost bleibt marktgängig. Eigentümer-NOI und Exit NOI bleiben im Modell unverändert: 1,10 Mio. € / 22,1 Mio. €. Equity IRR bleibt 9,8%.

Net / NNN – Kein Headroom; Lease 2029 | Die Umlage erhöht Nebenkosten um 0,50 €/m²/Monat. Da die Gesamtbelastung am Markt nicht steigt, sinkt Nettomiete ab Lease Event um 0,50 € = ca. 60 T€/a. Exit NOI 1,04 Mio. €, Exit Value 20,9 Mio. €, IRR 7,6% (−2,2 pp).

Asset B in der Praxis – wann sich Transition-CapEx rechnet

CapEx belastet zunächst Equity. Entscheidend ist deshalb nicht der Brutto-CapEx allein, sondern der Net Value Effect: Welche laufenden Opex-/Revenue-Verluste und welcher Exit-Value-Verlust werden vermieden.

Ausgangslage heute – noch kein formaler Handlungsbedarf, aber Business Plan sensitiv

Objekt	Büro, Bj. 1992, 10.000 m² NF
Primärenergiebedarf	260 kWh/m²a
Marktwert heute	20,0 Mio. €
NOI heute	1,0 Mio. € p.a.
Debt / LTV	10,0 Mio. € / 50%
Equity IRR Base	9,8%
Minimum Hurdle	8,0%
Exit / Yield	2031 / 5,0%
Wärme	Gas; kein belastbarer Wärmepfad
Mietvertrag	All-in / Gross Lease
Opex-Stress	+60 T€ p.a. persistent (aus Folie 2: 300 T€ × 20%)
Transition-CapEx	**0,8 Mio. € in 2029 (Szenario: Wärmewende/Technik)**

So lesen sich die Kennzahlen | Base Equity IRR 9,8% = Rendite ohne zusätzlichen Transition-Stress/CapEx.

Exit NOI 1,10 Mio. € | nach 5 Jahren Base-Wachstum; nachhaltiger NOI, den der Käufer 2031 kapitalisiert.

Exit Value 22,1 Mio. € | 1,10 Mio. € ÷ 5,0% Exit Yield. Sinkt Exit NOI um 60 T€, sinkt der Wert rechnerisch um 1,2 Mio. €.

Hurdle 8,0% | Mindestverzinsung des Fonds; darunter ist der Business Case in dieser Modelllogik nicht ausreichend.

Investmentanalyse – drei Wirkungskanäle

1 | Nichtstun – Opex/Revenue-Stress bleibt im Business Plan

+60 T€ Owner-Opex p.a. verbleiben beim Eigentümer
→ Base Exit NOI 2031 1,10 Mio. € − 0,06 Mio. € = 1,04 Mio. €
→ Exit Value: 1,04 Mio. € ÷ 5,0% = 20,9 Mio. € (−1,2 Mio. € ggü. Base)
→ zusätzlich jährlich 60 T€ weniger Cashflow während des Hold
→ Equity IRR: 9,8% → 7,3% (unter 8,0% Hurdle)

Interpretation:

Der IRR-Verlust kommt aus zwei Effekten: laufend weniger Equity-Cashflow und 1,2 Mio. € weniger Verkaufserlös. Die 1,2 Mio. € sind kein zusätzlicher Brown Discount, sondern die Kapitalisierung des niedrigeren NOI.

2 | Investieren – 0,8 Mio. € CapEx 2029 gegen Opex-/Exit-Risiko

2029: −0,8 Mio. € einmaliger zusätzlicher Equity-Cashflow
2027–2029: +60 T€ p.a. Opex-Stress bleibt zunächst bestehen
ab 2030: Maßnahme beseitigt den Stress → NOI normalisiert
→ Exit NOI 2031 wieder 1,10 Mio. €; Exit Value wieder 22,1 Mio. €
→ Equity IRR ca. 8,0%: Hurdle gerade erreicht, aber unter Base 9,8%

Interpretation:

Wichtig: 0,8 Mio. € CapEx „erzeugen" nicht automatisch 1,2 Mio. € Gewinn. Sie vermeiden hier modellhaft einen 1,2-Mio.-€-Exit-Value-Verlust. Wegen des früheren Equity-Abflusses bleibt der IRR trotzdem unter Base. Maßstab ist Invest vs. Do nothing.

3 | Value Capture ist assetklassenspezifisch – CapEx ≠ automatisch höhere Miete

Gewerbe

- geringere Owner-Opex / bessere Total Occupancy Cost
- Schutz der erzielbaren Nettomiete beim Reletting
- geringere Incentives / Vacancy und bessere Exit-Liquidität
- höhere Marktmiete nur dann, wenn der Markt sie tatsächlich trägt

Wohnen

- geringere CO_2-/Betriebskosten können Warmmiete stabilisieren
- Modernisierungsumlage grundsätzlich möglich, aber CapEx ≠ 1:1 Mieterhöhung
- Vergleichsmiete, Kappungsgrenzen und Mietertragfähigkeit begrenzen Recovery
- Value Capture daher über NOI-Schutz, Vermietbarkeit und Exit – nicht nur Kaltmiete

Investmententscheidung: Nicht „CapEx kostet 0,8 Mio. €", sondern „Wie verändert Investieren gegenüber Nichtstun die gesamten Equity-Cashflows?" Im Beispiel schützt die Maßnahme den Exit-NOI und rund 1,2 Mio. € Exit Value, kostet aber 0,8 Mio. € bereits 2029. Deshalb ist der IRR-/NPV-Vergleich entscheidend – nicht 1,2 Mio. € minus 0,8 Mio. €.

Illustrative Modellrechnung: 5 Jahre Hold, 2% Base-NOI-Wachstum, 5,0% Exit Yield, 50% LTV. Der 0,8-Mio.-€-CapEx ist eine Szenarioannahme, kein pauschaler Marktwert. Wohnen: u.a. BGB §559; Gewerbe: Marktmiete/Occupancy Cost und Vertragsstruktur entscheidend.

Table slide sample

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat

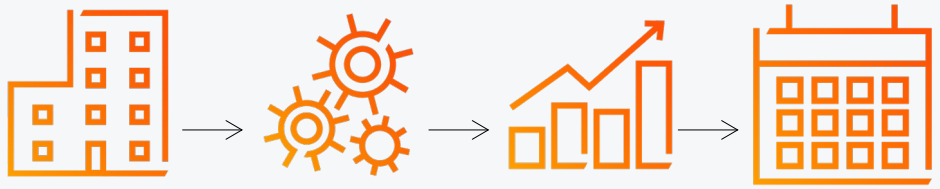
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo.

Table head	Table head	Table head	Table head
Table subhead	Table subhead	Table subhead	Table subhead
Table subhead	Table subhead	Table subhead	Table subhead
Table subhead	Table subhead	Table subhead	Table subhead
Table subhead	Table subhead	Table subhead	Table subhead
Table subhead	Table subhead	Table subhead	Table subhead
Table subhead	Table subhead	Table subhead	Table subhead

Der zentrale Unterschied zu klassischen Ansätzen

Klassischer Ansatz



Gebäude → technische Maßnahme → Energieeinsparung → CapEx → Amortisation

Ergebnis: Eine Liste von Sanierungsmaßnahmen sortiert nach Payback Period – ohne Rückkopplung auf Marktwert, Exit-Fähigkeit oder Portfolioallokation.

Transitionsansatz



Asset → Transitionsexposure → Netto-Cashflow → Marktposition → Economic Transition Point & Action Window → strategische Option → Kapitalallokation

Ergebnis: Eine priorisierte Kapitalentscheidung mit Timing, Szenario und Portfolio-Logik – nicht eine Technikliste.

Das führt zu fundamental anderen Ergebnissen

- Ein technisch sanierungsbedürftiges Gebäude muss nicht tief saniert werden.
- Ein regulatorisch zulässiges Gebäude muss nicht wirtschaftlich sicher sein
- Ein Gebäude, das keine gesetzlichen Sanierungsanforderungen nach GModG auslöst, muss nicht wertstabil sein
- Kurze Payback Period ist nicht automatisch beste Kapitalverwendung

Zentrale Frage

Bei welchen Assets wird die Transition groß genug, um den erwarteten Investor Return unter die Zielrendite zu drücken – wann und über welchen Cashflow- oder Value-Kanal.

Wer sind wir: PwC Deutschland Real Estate

Komplexe immobilienwirtschaftliche Aufgaben brauchen Erfahrung, Struktur und klare Verantwortung.

PwC Real Estate Advisory – bewährt in der Immobilienwirtschaft

Stark in fachlich anspruchsvollen Fragestellungen der Wohnungs- und gewerblichen Immobilienwirtschaft – mit Entscheidungsdruck und hoher interner Anschlussfähigkeit.



QR Code Website
PwC Real Estate Consulting

- 1000+ Beratungs- und Prüfungsmandate
- Tiefes Verständnis von Corporate-Strukturen
- Integration von Strategie, Bewertung, Finance & Operations
- Bundesweit aufgestelltes Team mit starkem Standortfokus Berlin
- Ergänzende Spezialkompetenzen (PPP, ESG, IFRS, Finanzierung)



Immobilienberatung in Deutschland

Consulting	Audit	Tax & Legal



- Wirtschaftsprüfung
- Strategieberatung
- Immobilien-bewertung
- Digitale Transformation
- Transaktions-begleitung
- Beratung im Bauwesen
- (Steuer-)Rechtliche Immobilienberatung
- Environmental, Social, & Governance (ESG)

Einheitlicher Qualitätsanspruch – auftragsunabhängig, präzise und entscheidungsorientiert

Qualität entsteht nicht im einzelnen Auftrag, sondern durch einen einheitlichen Anspruch in Struktur, Inhalt und Umsetzung, der in jedem Abruf belastbare und entscheidungsreife Ergebnisse sicherstellt.

Unsere Leistungsversprechen

- Ein Anbieter – hochspezialisierte Leistungsfelder
- Real Estate Experten in allen relevanten Dimensionen
- Multidisziplinäres Team mit hoher Verfügbarkeit
- Wir nutzen KI und Technologie, um effektiv und effizient zu beraten
- Nahtlose Integration von Bewertung, Finance, Projekten & Strategie

Unser Qualitätsanspruch

- **Konsequent entscheidungsorientiert** – wir liefern belastbare Ergebnisse statt reiner Analysen
- **Durchgängige Qualitätsstandards** – über alle Projekte, Themenfelder und Organisationseinheiten hinweg
- **Fachliche Tiefe kombiniert mit operativer Umsetzbarkeit** – von der Strategie bis zur Umsetzung
- **Klare adressatengerechte Aufbereitung** – für Management, Gremien und Stakeholder
- **Transparente Methodik und nachvollziehbare Ansätze** – als Basis für nachhaltige Entscheidungen



Operative Leistungsfähigkeit

- Schnelle und strukturierte Aufnahme Ihres Status-quo
- Zügige Einarbeitung in spezifische Ausgangslagen
- Einheitliche Qualität über alle Abrufe und Gesellschaften



Was für Sie zählt

- **Verlässliche Delivery –** hohe Qualitätsstandards, pragmatische Unterstützung und pünktliche Lieferung von Arbeitsergebnissen



Mögliche nächste Schritte...

© 2026 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Alle Rechte vorbehalten. "PwC" bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.