

Immobilienkrise

Zwischen Maturity Wall,
Refinanzierungslücken und
notwendiger Wertkorrektur

September 2026



The better the question.
The better the answer.
The better the world works.



EY Parthenon
Shape the future with confidence

Zusammenfassung

Maturity Wall trifft auf sinkende Bewertungen und steigende Finanzierungskosten: Der Immobilienmarkt zwischen Refinanzierungsdruck und notwendiger Wertkorrektur

Die aktuelle Befragung unter den führenden immobilienfinanzierenden Kreditinstituten sowie auf Restrukturierung spezialisierten Kanzleien zeigt:

- Auf die Seitwärtsbewegung folgt eine weitere Abwertungswelle: Die Preiserwartungen haben sich gegenüber der letzten Umfrage deutlich verschlechtert, während sich die Zinsprognosen spürbar verschärft haben. Nach Einschätzung von 79% der teilnehmenden Kreditinstitute und Rechtsanwaltskanzleien steht eine Zinserhöhung an (Q3 2025: 16%); Zinssenkungen werden aus Sicht der Marktteilnehmer nicht mehr erwartet.
- Das anspruchsvolle Refinanzierungsumfeld verschärft die bereits aufgebaute Maturity Wall zusätzlich und führt zu einer akuten Marktbelastung.
- Insbesondere im Büro- und Einzelhandelssegment werden Finanzierungslücken zur zentralen Herausforderung. Sinkende Bewertungen, höhere Finanzierungskosten und strengere Kreditanforderungen reduzieren die Refinanzierungsfähigkeit vieler Objekte. Damit wird weniger die Fälligkeit bestehender Finanzierungen zum Problem als vielmehr die Finanzierungslücke zwischen Kapitalbedarf und finanzierbarem Objektwert.
- Die Dimension der Maturity Wall wird durch das Refinanzierungsvolumen sichtbar: Rund 25% des erfassten CRE-Portfolios (Commercial Real Estate) müssen innerhalb der nächsten 12 bis 24 Monate refinanziert werden; bei fast der Hälfte der Institute liegt der Anteil sogar zwischen 20% und 40% des jeweiligen gewerblichen Kreditportfolios.
- Erhöhte NPL-Quoten (Non-Performing Loan) in den CRE-Portfolios verdeutlichen die Anspannung im Markt: Knapp ein Drittel der Institute weist eine NPL-Quote zwischen 4% und 6% aus. Fast die Hälfte der befragten Kreditinstitute berichtet von einem Anstieg der NPL-Quote im CRE-Portfolio innerhalb der vergangenen 12 bis 24 Monate.
- Die derzeitigen Lösungsansätze zeichnen ein widersprüchliches Bild: Laufzeitverlängerungen (Amend & Extend) und zusätzliche Eigenkapitalbeiträge der Sponsoren werden weiterhin wertkorrigierenden Maßnahmen oder Verwertungen vorgezogen. Dadurch werden bestehende Risiken vielfach in die Zukunft verschoben.
- Trotz des anspruchsvollen Marktumfeldes bleiben nachhaltige Restrukturierungslösungen möglich. Entscheidend sind dabei Transparenz, Vertrauen und die gemeinsame Handlungsfähigkeit der Beteiligten sowie die Qualität von Asset und Standort.

Index

Zusammenfassung	2
Einleitung	3
Aktuelle Marktlage	4
Maturity Wall	6
Lösungsansätze	8
Ausblick	9
Fazit	10
Autoren	11

Einleitung

Der letzte Optimismus ist verfliegen. Eine Trendwende bleibt vorerst aus. Die im ersten Quartal 2026 noch erkennbare Seitwärtsbewegung hat sich nicht fortgesetzt. Statt einer Bodenbildung befindet sich der Markt erneut in einer Phase der Abwertung.

Die fünfte EY-Parthenon Immobilienmarktumfrage unter Kreditinstituten und Rechtsanwaltskanzleien zeichnet ein deutlich ernüchterndes Bild. Die Marktteilnehmer blicken wieder spürbar vorsichtiger in die Zukunft. Der Preisoptimismus ist eingebrochen, während sich die Zinserwartungen deutlich verschärft haben.

Damit treffen mehrere Belastungsfaktoren zeitgleich aufeinander: Rückläufige Immobilienpreise und sinkende Bewertungen, steigende Zinserwartungen, anhaltend verhaltene Nachfrage und ein hoher Refinanzierungsbedarf wirken nicht isoliert, sondern verstärken sich gegenseitig. Diese Faktoren prägen den Markt bereits seit längerem, treten nun jedoch gleichzeitig stärker in den Vordergrund. Sinkende Bewertungen reduzieren die Beleihungsgrundlage und erschweren damit die Refinanzierung auslaufender Kredite. Höhere Finanzierungskosten belasten die Tragfähigkeit bestehender Strukturen, während ein niedriges Transaktionsvolumen eine schnelle Verwertung zusätzlich erschwert.

Zusätzlichen Druck erzeugt das geopolitische Umfeld. Die anhaltende Unsicherheit verzögert Investitions- und Finanzierungsentscheidungen und erschwert eine nachhaltige Marktstabilisierung. In vielen Fällen werden Entscheidungen nicht nur verschoben, sondern bewusst vermieden. Diese ausgeprägte Zurückhaltung überträgt sich unmittelbar auf

den Transaktionsmarkt, der weiterhin auf niedrigem Niveau verharret.

Hinzu kommen eine anhaltend erhöhte Inflation und steigende Lebenshaltungskosten – die Inflation lag im August 2026 in Deutschland bei 2,9% gegenüber dem Vorjahresmonat (Statistisches Bundesamt 2026) und im Euroraum bei 3,3% (Eurostat 2026). Dies belastet Haushalte und Unternehmen gleichermaßen. Für den Immobilienmarkt wirkt dies in zwei Richtungen: Einerseits stützen steigende Mieten die Ertragsseite, andererseits halten hohe Finanzierungs- und Baukosten den Druck auf Investitions- und Refinanzierungsentscheidungen aufrecht.

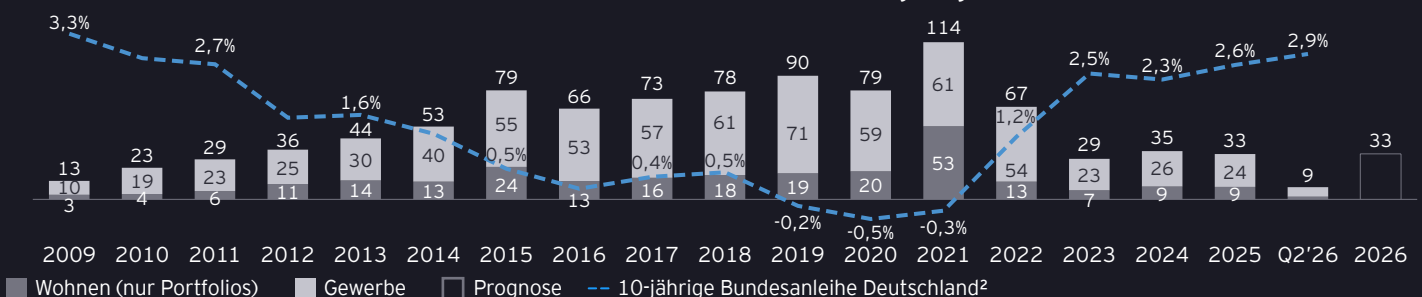
Nach Nutzungsarten betrachtet steht der Büromarkt weiterhin am stärksten unter Druck und verliert in nahezu allen Bereichen gegenüber den übrigen Segmenten. Der Wohnungsmarkt hat sich dagegen etwas entspannt, bleibt jedoch weiterhin deutlich von hohen Finanzierungs- und Baukosten betroffen.

Die Folge ist ein Markt, in dem Risiken überwiegend prolongiert, aber nach wie vor nicht abschließend bewältigt werden.

Während Laufzeitverlängerungen und zusätzliches Eigenkapital Zeit erkaufen sollen, werden dadurch notwendige Wertkorrekturen vielfach aufgeschoben. So wachsen Finanzierungslücken und umso dringlicher werden tragfähige Lösungen.

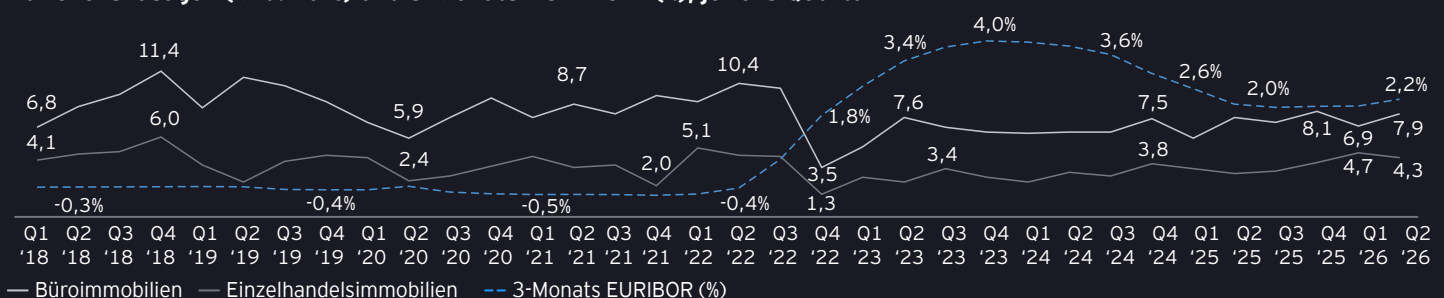
Die Maturity Wall ist damit keine zukünftige Herausforderung mehr, sondern bereits Realität.

Transaktionsvolumina Gewerbe und Wohnen Deutschland¹ (Mrd. Euro) und 10-jährige Bundesanleihe² (%)



¹ Nur veröffentlichte Transaktionen ² Jeweils Jahresdurchschnitt; für Q2 2026 Halbjahresdurchschnitt

Darlehenszusagen (Mrd. Euro) und 3-Monats EURIBOR³ (%), jeweils Quartal



³ 3-Monats EURIBOR, jeweils Quartalsdurchschnitt der Tagessätze

Quelle: EY-Parthenon Research, Trendbarometer EY Real Estate (2025), Verband deutscher Pfandbriefbanken vdp (2026), Deutsche Bundesbank (2026), BNP Paribas (2026)

Aktuelle Marktlage

In der Vorstudie rechnete noch die Hälfte der befragten Institute und Kanzleien mit einer Seitwärtsbewegung oder positiven Marktentwicklung, mit einer breiten Aufhellung aber erst ab 2029.

Der aktuelle Markt zeichnet jedoch ein anderes Bild: Die erhoffte Stabilisierung auf niedrigem Niveau ist ausgeblieben, stattdessen hat sich die Lage erneut zugespitzt. Die zuletzt projizierte Bodenbildung mündet nicht in eine Aufwärtsbewegung, sondern vielmehr in eine weitere Phase der Abwertung. Die Marktaufhellung rückt so in noch weitere Ferne – denn sie setzt Marktanpassungen voraus, die derzeit vielfach aufgeschoben werden.

Geopolitische Unsicherheiten belasten die Marktstabilisierung

Die geopolitische Lage bleibt ein wesentlicher Belastungsfaktor für den Immobilienmarkt. Insbesondere die anhaltenden Spannungen im Nahen Osten und der Iran-Konflikt haben zu erhöhten Energiepreiserisiken (etwa 20% Preissteigerung laut Statistischem Bundesamt seit Anfang des Jahres) beigetragen und damit den Inflationsdruck verstärkt. Die geopolitischen Unsicherheiten wirken sich somit mittelbar auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus und erschweren die Erwartung einer nachhaltigen Zinsentlastung.

Dennoch wird die gesamtwirtschaftliche Lage von vielen Marktteilnehmern zunehmend als gegebenes Umfeld wahrgenommen, weshalb ihre Bedeutung für die Beurteilung des Gesamtmarktes gegenüber dem Vorjahr abgenommen

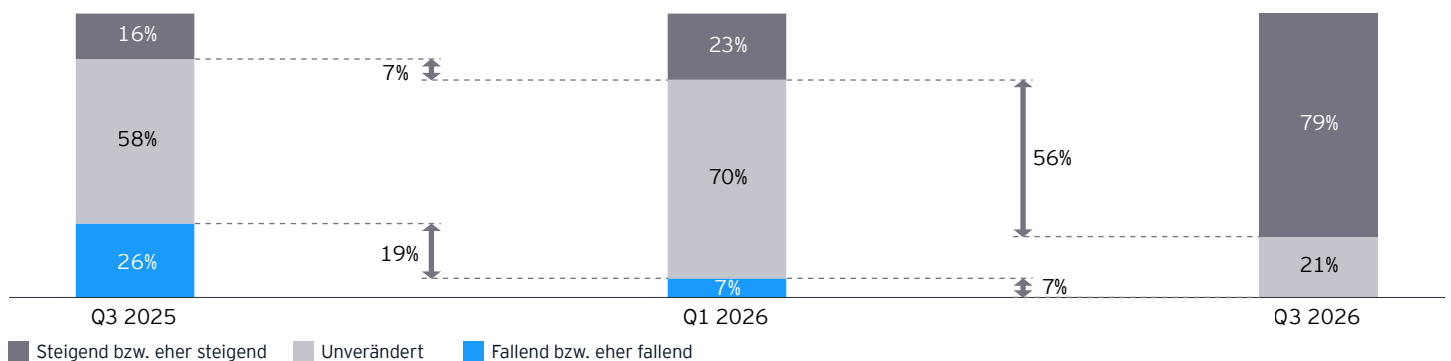
hat. Ihr Einfluss zeigt sich jedoch über hohe Finanzierungs- und Baukosten und gewinnt in einzelnen Nutzungsarten sogar wieder an Bedeutung.

Zwischen Zinsdruck und Preisrückgang

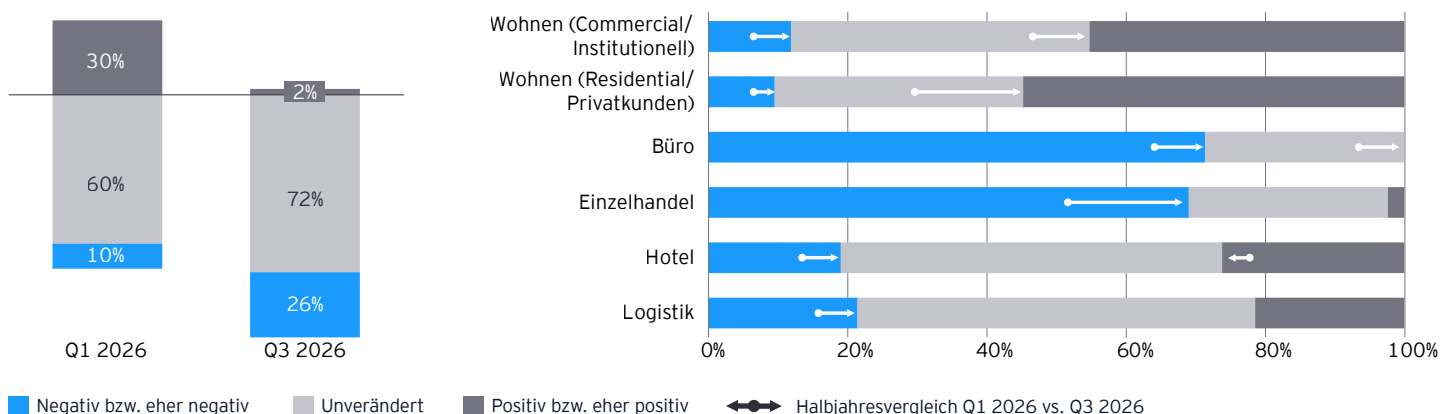
Auf Kostenebene stehen die Zinsen an oberster Stelle: Rund 80% der Befragten rechnen in den kommenden zwölf Monaten mit (eher) steigenden Zinsen, während vor einem Jahr lediglich 16% dieser Einschätzung waren. Fallende Zinsen erwartet inzwischen niemand mehr. Die im Erhebungszeitraum von August bis Mitte September 2026 erfassten Erwartungen haben sich unmittelbar am Markt bestätigt. Sowohl die gestiegenen Pfandbriefrenditen als auch die anschließende Leitzinsanhebung der EZB auf 2,5% verdeutlichen das weiterhin anspruchsvolle Zinsumfeld für Immobilienfinanzierungen.

Gleichzeitig hat sich die Erwartung an die Preisentwicklung deutlich eingetrübt. Dies zeigt der Blick auf die erwartete Entwicklung der kommenden zwölf Monate: Für den Gesamtmarkt ist der Anteil der Befragten, die mit steigenden Immobilienpreisen rechnen, binnen eines halben Jahres von 30% auf 2% eingebrochen. Der negative Ausblick erstreckt sich über sämtliche Nutzungsarten. Am deutlichsten hat sich die Einschätzung im Einzelhandel verschlechtert, während der Bürobereich, der bereits zuvor am pessimistischsten bewertet wurde, seinen Negativtrend weiter verschärft. Hier rechnet inzwischen keines der befragten Kreditinstitute und keine Kanzlei mehr mit steigenden Preisen.

Die Zinserwartung steigt signifikant



Deutlich sinkende Preiserwartung - Verluste in fast allen Sektoren erkennbar



Quelle: EY-Parthenon Research (2026)

Wertkorrekturen dominieren den Markt

Als größte Herausforderungen für den Immobilienmarkt nennen die Befragten sinkende Bewertungen (67%), gestiegene Finanzierungskosten (60%) und erhöhten Refinanzierungsdruck (55%).

Mit Blick auf die einzelnen Assetklassen zeigt sich ein differenziertes Bild: Am stärksten unter Druck steht weiterhin der Bürobereich. Kein anderes Segment ist aktuell gleichzeitig in vergleichbarer Intensität von struktureller Nachfrageschwäche (74%), rückläufigen Immobilienwerten (62%), großem Refinanzierungsdruck (57%), hohen Finanzierungskosten (55%) und der fehlenden Eigenkapitalbereitschaft des Sponsors (48%) betroffen.

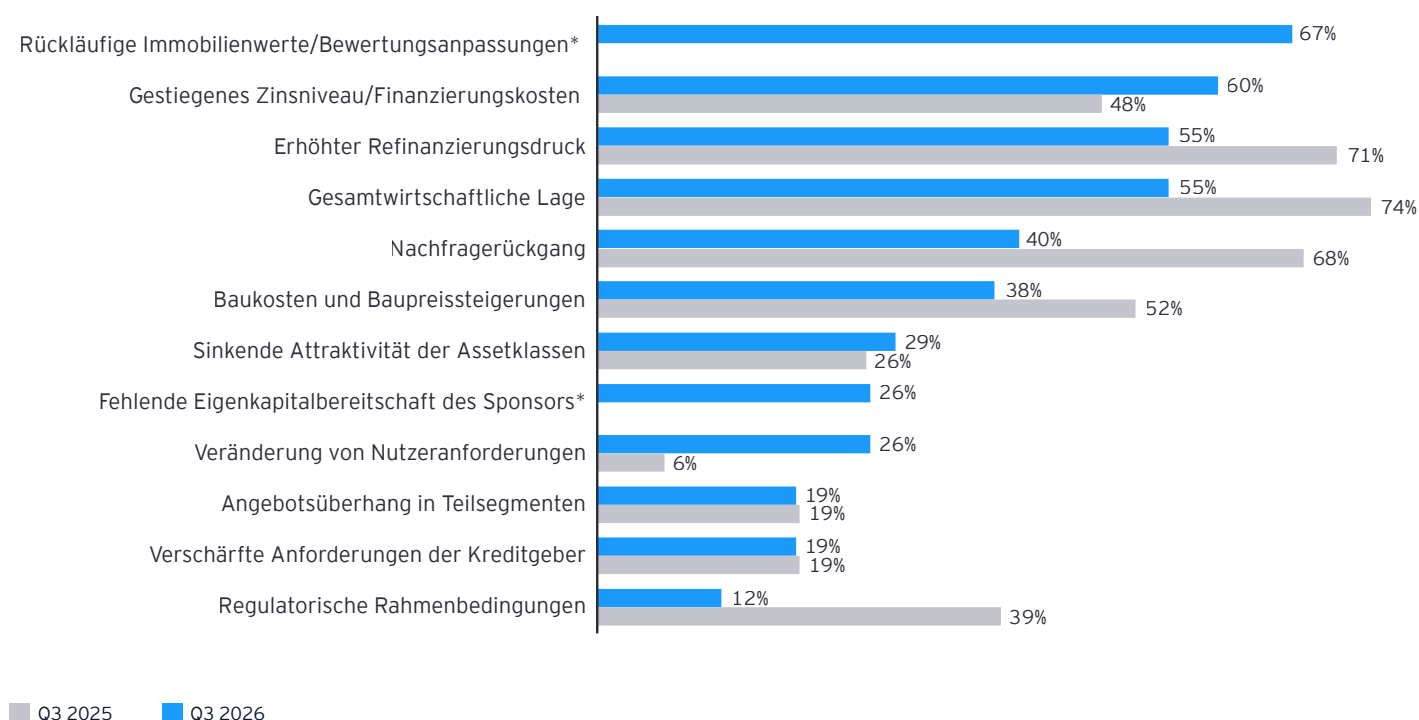
Einzelhandel, Hotel und Logistik werden dagegen zunehmend von der gesamtwirtschaftlichen Lage (64% - 71%) und dem Finanzierungsumfeld (50% - 62%) geprägt: Beide Faktoren gewinnen spürbar an Relevanz und überlagern in diesen Segmenten zunehmend andere Risikotreiber.

Auch das Wohnsegment bleibt trotz seiner vergleichsweise hohen Stabilität nicht unbelastet. In beiden Teilsegmenten prägen vor allem die Finanzierungskosten das Bild; sie werden

im institutionellen Bereich von 76% (Q1 2026: 50%) und im privaten Bereich von 88% (Q1 2026: 70%) der Befragten als zentrale Herausforderung genannt. Die Baukosten haben demgegenüber deutlich an Gewicht verloren - im institutionellen Segment von 70% im ersten Quartal 2026 auf zuletzt 45%, im privaten Segment von 60% auf 45% - bleiben mit diesen Werten jedoch weiterhin ein zentrales Thema. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den regulatorischen Belastungen: Diese zählen im institutionellen Bereich mit einem Drittel nach wie vor zu den wichtigsten Einflussfaktoren. Im privaten Segment rückt zusätzlich die gesamtwirtschaftliche Lage stärker in den Fokus, ihr Anteil ist von 37% auf 48% gestiegen.

Zusammenfassend deutet sich mit Blick auf alle Assetklassen eine zunehmende Konzentration auf wenige, aber besonders relevante Belastungsfaktoren an. Während Baukosten, Nachfragerückgang und gesamtwirtschaftliche Unsicherheiten weiterhin eine wichtige Rolle spielen, richten sich die Marktteilnehmer zunehmend auf die Auswirkungen des Finanzierungsumfelds aus. Die Finanzierungskosten und die rückläufigen Immobilienwerte entwickeln sich damit zu den dominierenden Belastungsfaktoren.

Aktuell größte Herausforderungen der Immobilienbranche im Allgemeinen



Quelle: EY-Parthenon Research (2026); *keine Vorjahresdaten vorhanden

Maturity Wall

Aktuelle Marktherausforderungen potenzieren die Risiken der Maturity Wall

Die zuvor beschriebenen Marktbelastungen verdeutlichen die zunehmende Relevanz der Maturity Wall. Ein erhebliches Volumen auslaufender Finanzierungen trifft auf sinkende Bewertungen, steigende Finanzierungskosten und verschärfte Finanzierungsbedingungen.

Die Maturity Wall entwickelt sich damit von einem langfristig diskutierten Risiko zu einer akuten Herausforderung für die Refinanzierbarkeit bestehender Immobilienfinanzierungen. Nicht mehr allein schwache Nachfrage und konjunkturelle Unsicherheiten prägen das Marktumfeld. Entscheidend sind zunehmend die Refinanzierbarkeit und Werthaltigkeit der Assets. Insbesondere im Büro- und Einzelhandelssegment treffen sinkende Bewertungen, höhere Finanzierungskosten und verschärfte Kreditanforderungen auf einen hohen Refinanzierungsbedarf. Dadurch entstehen Finanzierungslücken, die die Umsetzbarkeit von Anschlussfinanzierungen zunehmend erschweren.

Der Druck entsteht aus einer Problemkonzentration: erforderliche Wertkorrekturen, ein weiterhin anspruchsvolles Zinsumfeld und verschärfte Anschlussfinanzierungsbedingungen verstärken sich wechselseitig. Damit werden weniger die Fälligkeiten bestehender Finanzierungen zum Kernproblem als vielmehr die Finanzierungslücke zwischen Kapitalbedarf und finanzierbarem Objektwert. Regulatorische Fragestellungen treten gegenüber dieser Marktdynamik zunehmend in den Hintergrund.

Der Umfang der anstehenden Refinanzierungen ist deutlich erkennbar. Das von den befragten Kreditinstituten gemeldete Kreditvolumen deckt ein breites Marktspektrum ab - von kleinen Portfolios bis hin zu Beständen von rund 60 Mrd. Euro. Rund 25% des in der Umfrage erfassten CRE-Portfolios müssen innerhalb der nächsten 12 bis 24 Monate refinanziert werden. Bei fast der Hälfte der Institute liegt der Anteil zwischen 20% und 40%.

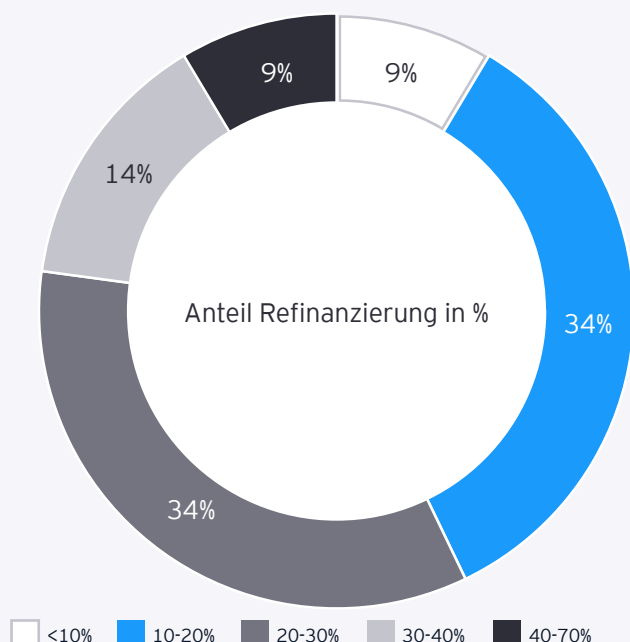
Erhöhte NPL-Quoten in den CRE-Portfolios verdeutlichen das Ausmaß: Knapp ein Drittel der Institute weist einen Anteil notleidender Kredite zwischen 4% und 6% aus. Bei einem Viertel der befragten Kreditinstitute liegt die Quote sogar über 6%. Bei nahezu der Hälfte der befragten Kreditinstitute ist die Quote weiter gestiegen.

Diese NPL-Quoten spiegeln sich auch in der allgemeinen Entwicklung notleidender gewerblicher Immobilienkredite wider. Daten der European Banking Authority (EBA) zufolge waren im ersten Quartal 2026 rund 6,8% der gewerblichen Immobilienkredite (CRE) notleidend. Dies entspricht einem Volumen von rund 18 Mrd. € bei einem gesamten CRE-Kreditbestand von etwa 269 Mrd. €.*

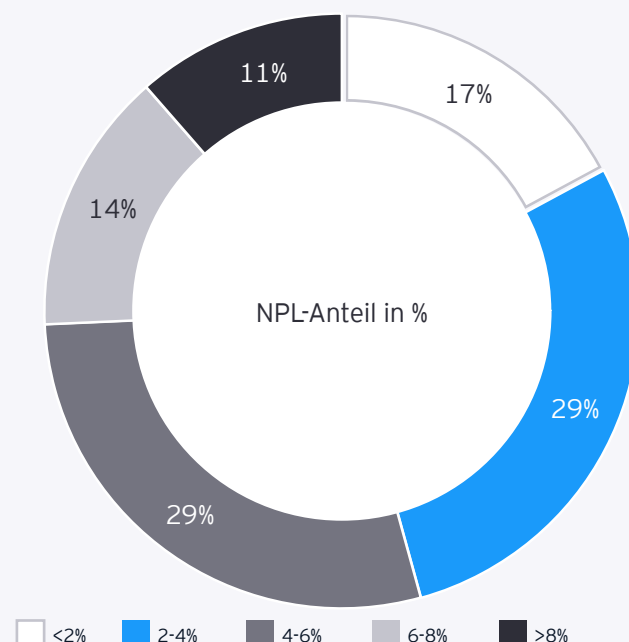
Die Maturity Wall ist damit keine zukünftige Herausforderung mehr, sondern bereits Realität. Die steigenden NPL-Quoten zeigen, dass die Belastungen aus auslaufenden Finanzierungen und erschwelter Refinanzierung bereits heute sichtbar werden.

*EBA Risk Dashboard Q1 2026 - Loans and advances

Refinanzierungsanteil im CRE-Portfolio der finanzierenden Institute innerhalb der nächsten 12 bis 24 Monate¹



Anteil notleidender Kredite im CRE-Portfolio der finanzierenden Institute²



¹Kreditinstitute inklusive alternativer Kreditgeber; >70% wurde als Auswahl nicht gewählt.

²Kreditinstitute inklusive alternativer Kreditgeber

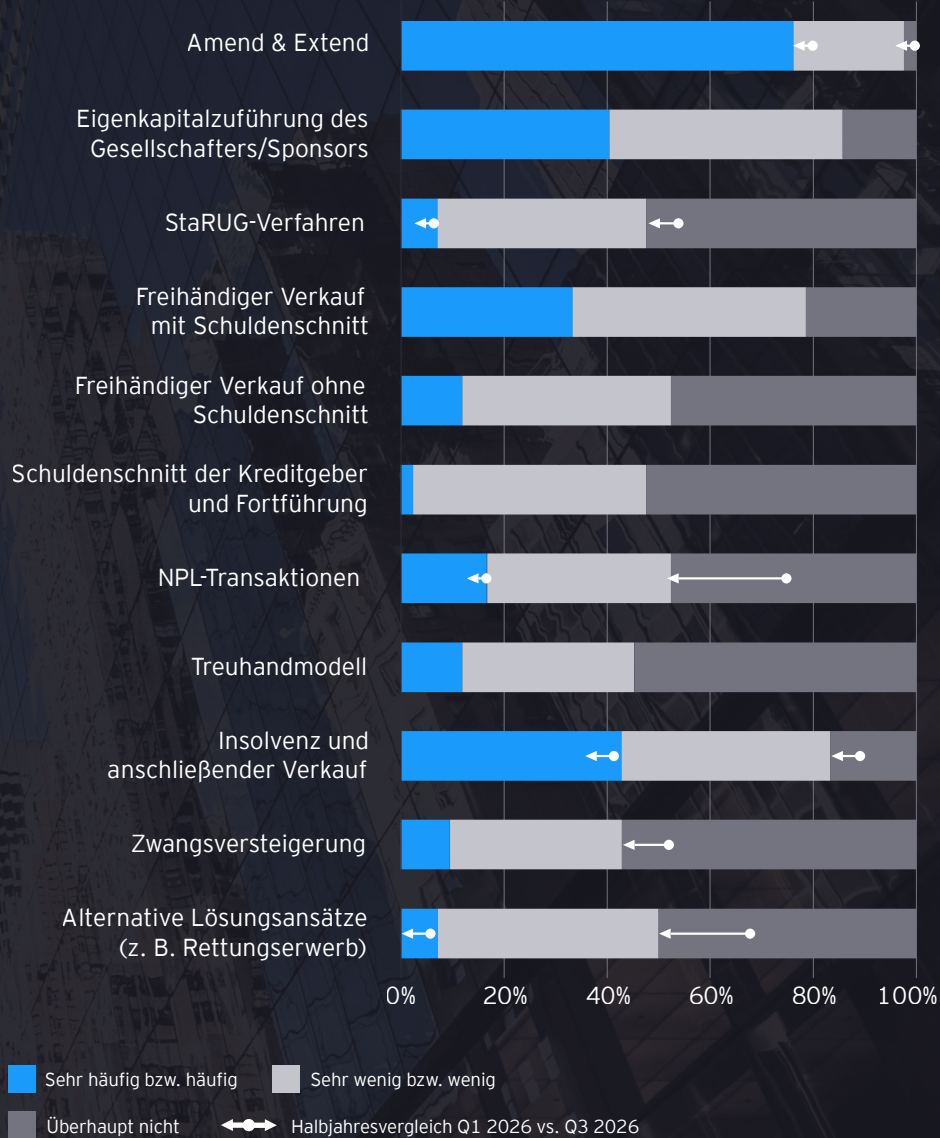
Quelle: EY-Parthenon Research (2026)

Prolongation statt Wertkorrektur

Im Umgang mit dieser Belastung zeichnet der Marktalltag ein widersprüchliches Bild. Laufzeitverlängernde Maßnahmen wie Amend & Extend oder Eigenkapitalzuführungen durch den Sponsor werden von den Befragten als häufige Lösungsansätze benannt und gegenüber einer wertkorrigierenden Verwertung klar bevorzugt. Gleichzeitig verharrt die Transaktionsaktivität auf niedrigem Niveau. Sinkende Bewertungen, steigende Finanzierungskosten und verschärfte Refinanzierungsbedingungen verstärken die Auswirkungen der Maturity Wall zusätzlich. Die im Rahmen fortgesetzter Prolongationen und Nachfinanzierungen implizierten Wertansätze lassen sich perspektivisch am Markt vielfach nicht realisieren.

Da notwendige Wertkorrekturen bislang nur begrenzt erfolgen, werden bestehende Risiken vielfach nicht überwunden, sondern in die Zukunft verschoben. Dadurch wachsen die Finanzierungslücken weiter und erschweren die spätere Refinanzierung zusätzlich.

Amend & Extend bleibt nach wie vor die beliebteste Lösung - dies führt zur Verschiebung der Risiken



Quelle: EY-Parthenon Research (2026)

Lösungsansätze

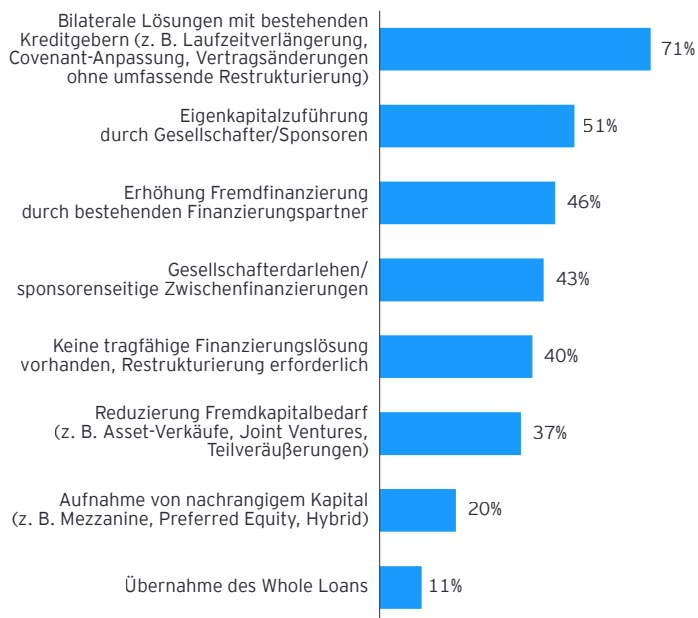
Der letzte Optimismus hinsichtlich einer rein marktgetriebenen Lösung ist verflogen. Die Ergebnisse zeigen vielmehr, dass sich die derzeit bevorzugten Lösungsansätze zunehmend in einem Spannungsfeld zwischen kurzfristiger Stabilisierung und nachhaltiger Problemlösung bewegen. Laufzeitverlängerungen und Anschlussfinanzierungen können nur dort dauerhaft funktionieren, wo ausreichend werthaltige Sicherheiten bestehen. Mit sinkenden Immobilienwerten, steigenden Finanzierungskosten und verschärften Kreditanforderungen erodiert diese Grundlage jedoch zunehmend. Was heute als pragmatische Überbrückungslösung erscheint, kann sich dadurch perspektivisch selbst zum Belastungsfaktor entwickeln. Denn je länger notwendige Wertkorrekturen ausbleiben, desto größer wird die Gefahr, dass aus einer temporären Stabilisierung eine strukturelle Verschärfung bestehender Finanzierungslücken entsteht.

Als wichtigste Instrumente zur Schließung bestehender Finanzierungslücken gelten bilaterale Vereinbarungen mit den bestehenden Kreditgebern - etwa Laufzeitverlängerungen, Covenant-Anpassungen oder Vertragsänderungen ohne umfassende Restrukturierung -, ergänzt um zusätzliches Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Zugleich stoßen

diese Instrumente vielfach an ihre Grenzen: Etwa 40% der befragten Kreditinstitute geben an, in Einzelfällen keine tragfähige Finanzierungslösung gefunden zu haben. Dies verdeutlicht, dass bilaterale Maßnahmen und zusätzliche Kapitalzuführungen allein zunehmend nicht mehr ausreichen, um bestehende Finanzierungslücken nachhaltig zu schließen. Damit werden umfassendere Restrukturierungen erforderlich.

Für deren Erfolg sind weniger formale oder prozessuale Faktoren ausschlaggebend als vielmehr das Zusammenspiel der Beteiligten. Entscheidend sind aus Sicht der Marktteilnehmer vor allem Vertrauen und Kooperationsbereitschaft zwischen den Stakeholdern (81%) sowie eine transparente und belastbare Planungsgrundlage (74%); hinzu kommen eine ausreichende Asset- (69%) und Standortqualität (64%). Sind diese Voraussetzungen erfüllt, bestehen trotz des anspruchsvollen Marktumfelds weiterhin realistische Perspektiven für tragfähige und nachhaltige Restrukturierungs- und Finanzierungslösungen.

Bilaterale Lösungen stehen im Fokus zur Schließung der bestehenden Refinanzierungslücken - nicht immer ist jedoch eine tragfähige Lösung erzielbar¹



Stakeholder-Management hat großen Einfluss auf den Restrukturierungserfolg



¹Auswertung Kreditinstitute

Quelle: EY-Parthenon Research (2026)

Quelle: EY-Parthenon Research (2026)

Ausblick

Die jüngsten Entwicklungen im Zinsumfeld bestätigen die Erwartung der Marktteilnehmer eines anhaltend anspruchsvollen Finanzierungsumfelds. Eine spürbare Entlastung bei den Finanzierungskosten zeichnet sich derzeit nicht ab. Damit verschiebt sich auch der Zeithorizont einer möglichen Markterholung. Während die vorangegangene Umfrage eine spürbare Aufhellung noch frühestens für das Jahr 2029 in Aussicht stellte, lässt die aktuelle Einschätzung erwarten, dass sich dieser Zeitpunkt weiter nach hinten verschieben könnte – eine Entwicklung, die in den kommenden Erhebungen zu beobachten sein wird.

Wie stark die Belastung noch aufgeschoben wird, zeigt der Umgang mit Distressed-Situationen besonders deutlich: Während laufzeitverlängernde Maßnahmen wie Amend & Extend das Vorgehen dominieren, wird ein Schuldenschnitt mit anschließender Fortführung kaum als häufige Lösung genannt. Notwendige Wertkorrekturen werden damit vielfach vermieden oder zeitlich hinausgeschoben, obwohl etwa 40% der Kreditinstitute angeben, dass sich in Einzelfällen keine tragfähigen Finanzierungslösungen finden lassen.

Bei aller Ernüchterung fällt der Ausblick jedoch nicht durchgehend negativ aus. Während nahezu die Hälfte der befragten Kreditinstitute in den vergangenen 12 bis 24 Monaten einen Anstieg der notleidenden Bestände verzeichnete, berichtete rund ein Drittel von rückläufigen NPL-Quoten.

Die Marktentwicklung verläuft zunehmend differenzierter. Während einzelne Marktsegmente und Portfolios weiterhin unter erheblichem Druck stehen, zeichnen sich in anderen Bereichen bereits erste Stabilisierungstendenzen ab.

Fazit

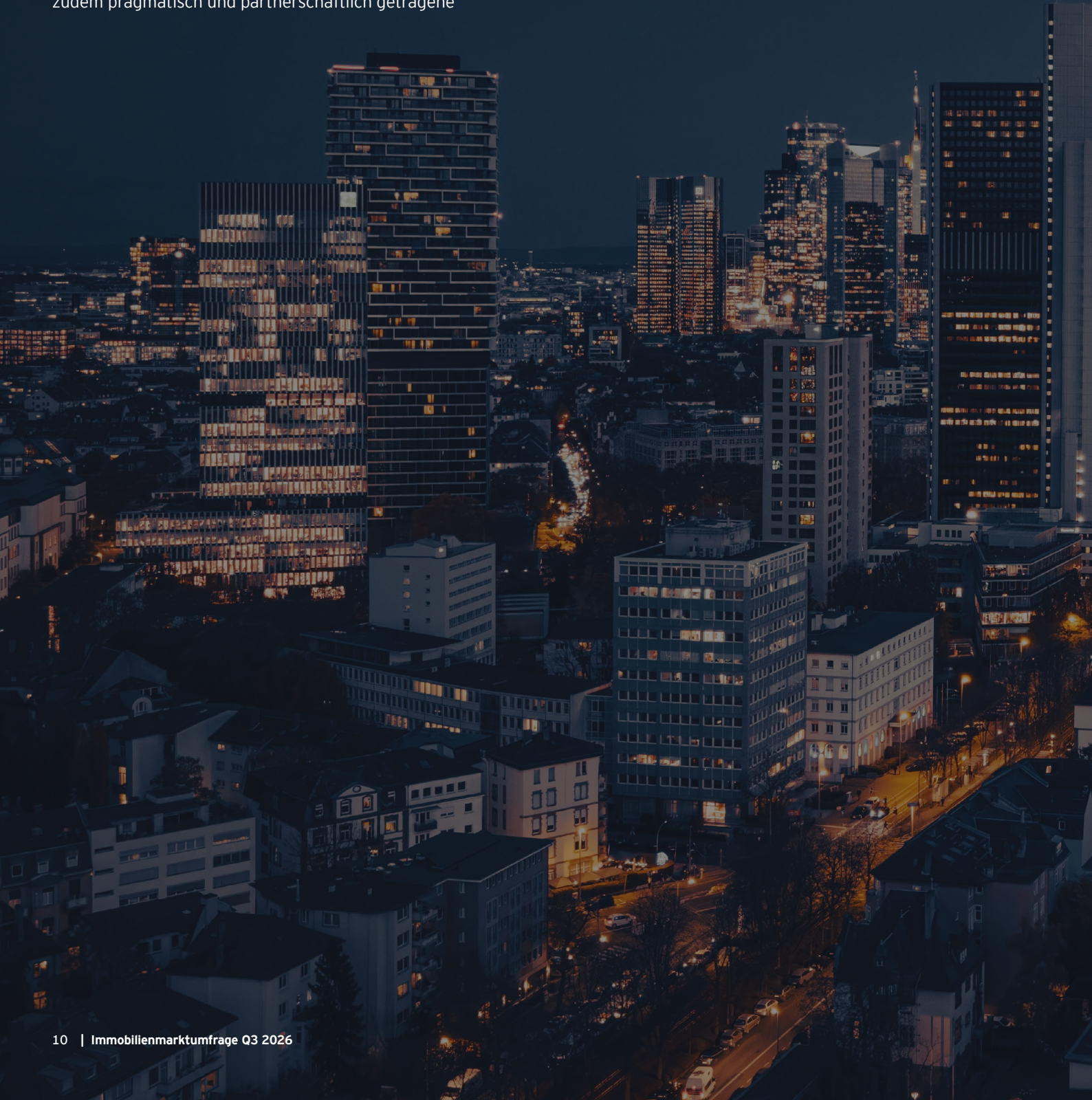
Die Maturity Wall bleibt zentraler Prüfstein der kommenden Jahre, an dem sich entscheidet, ob der Markt aus der gegenwärtigen Belastung herausfindet.

Ausschlaggebend wird sein, die notwendige Marktbereinigung nicht als Bedrohung, sondern als Voraussetzung für einen tragfähigen Neustart zu begreifen. Die bislang aufgeschobenen Wertkorrekturen müssen akzeptiert und vollzogen werden, um Bewertungen, Finanzierungskonditionen und Markterwartungen wieder in Einklang zu bringen.

Gerade im Bürobereich, der über nahezu sämtliche Kennzahlen hinweg am stärksten unter Druck steht, sind zudem pragmatisch und partnerschaftlich getragene

Lösungskonzepte zwischen finanzierenden Instituten, Developern beziehungsweise Bestandshaltern und Kommunen gefragt (insbesondere im Rahmen von Redevelopment-Strategien).

Nachhaltige Lösungen werden dabei nur gelingen, wenn bestehende Finanzierungslücken aktiv adressiert werden. Erst wenn Werte, Finanzierungskonditionen und Ertragserwartungen wieder in ein tragfähiges Verhältnis zueinander finden, kann sich der Markt aus der Abwärtsbewegung lösen – und die Maturity Wall von einer Belastung zu einem Wendepunkt der Marktbereinigung werden.



Autoren



Jean-Pierre Rudel
Partner | EY-Parthenon
EY Real Estate GmbH
jean-pierre.rudel@parthenon.ey.com



Korbinian Gennies
Partner | EY-Parthenon
EY Strategy & Transactions GmbH
korbinian.gennies@parthenon.ey.com



Dr. Kristin Kriemann
Partner | EY-Parthenon
EY Strategy & Transactions GmbH
kristin.kriemann@parthenon.ey.com



Felix Philip Walker
Manager | EY-Parthenon
EY Real Estate GmbH
felix.p.walker@parthenon.ey.com

EY | Building a better working world

EY is building a better working world by creating new value for clients, people, society and the planet, while building trust in capital markets.

Enabled by data, AI and advanced technology, EY teams help clients shape the future with confidence and develop answers for the most pressing issues of today and tomorrow.

EY teams work across a full spectrum of services in assurance, consulting, tax, strategy and transactions. Fueled by sector insights, a globally connected, multidisciplinary network and diverse ecosystem partners, EY teams can provide services in more than 150 countries and territories.

All in to shape the future with confidence.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

About EY-Parthenon

Our unique combination of transformative strategy, transactions and corporate finance delivers real-world value – solutions that work in practice, not just on paper.

Benefiting from EY's full spectrum of services, we've reimaged strategic consulting to work in a world of increasing complexity. With deep functional and sector expertise, paired with innovative AI-powered technology and an investor mindset, we partner with CEOs, boards, private equity and governments every step of the way – enabling you to shape your future with confidence.

EY-Parthenon is a brand under which a number of EY member firms across the globe provide strategy consulting services. For more information, please visit www.ey.com/parthenon.

© 2026 EYGM Limited.
All Rights Reserved.

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com