

*Konversionsanalyse 2026*

# RENDITEHEBEL IM BESTAND

Wie aus leeren Büros neue Wohnformen werden.

Eine empirische Standortbestimmung der deutschen Konversionsmärkte. Wissenschaftliche Auswertung von 128 Bestandsobjekten.

PROF. DR. THOMAS BEYERLE, HOCHSCHULE BIBERACH  
IN KOOPERATION MIT BELFORM GMBH & CO. KG



## Die zentralen Befunde

# RISIKEN UND RENDITEHEBEL DER BESTANDSKONVERSION



AUS DER WISSENSCHAFT

**Die größte Diskrepanz dieser Erhebung.**

„Drei Viertel der Bestandshalter halten ESG für relevant. Sieben Prozent erfüllen die Kriterien. Diese Lücke wird die Wertentwicklung der nächsten Jahre prägen.“

**PROF. DR. THOMAS BEYERLE**

Hochschule Biberach



AUS DER PRAXIS

**Was schlechte Vorprüfung kostet.**

„80 Apartments, neun Monate Verzögerung, 650.000 Euro entgangene Kaltmiete. Das ist kein Worst Case, das ist ein Standardfall ohne strukturierte Erstbewertung.“

**BENJAMIN OECKL · GESCHÄFTSFÜHRER**

BelForm GmbH & Co. KG

Vor jeder erfolgreichen Konversion steht eine Entscheidung, die lange vor dem ersten Architektenstift fällt: Lohnt sich das Projekt, und wenn ja, für welche Nutzung? Die Konversionsanalyse 2026 wertet 128 standardisierte Objektbewertungen aus und verbindet Praxiserfahrung aus über 10.000 begleiteten Apartments mit immobilienwissenschaftlicher Methodik. **Das sind die wichtigsten Erkenntnisse der Analyse:**

**ESG-Diskrepanz.** Drei Viertel messen ESG handlungsrelevante Bedeutung bei, nur 7 Prozent erfüllen die Kriterien vollständig.

**Geometrie schlägt CAPEX.** Das Viertel mit einseitiger Belichtung und großer Gebäudetiefe ist der teuerste Konversionstyp.

**Planungsrecht zieht Monate.** Wer spät in die Behördenabstimmung geht, verliert Monate und sechsstellige Mieteinnahmen.

## 75 %

beidseitig belichtet · der konversionsfreundlichste Sweetspot

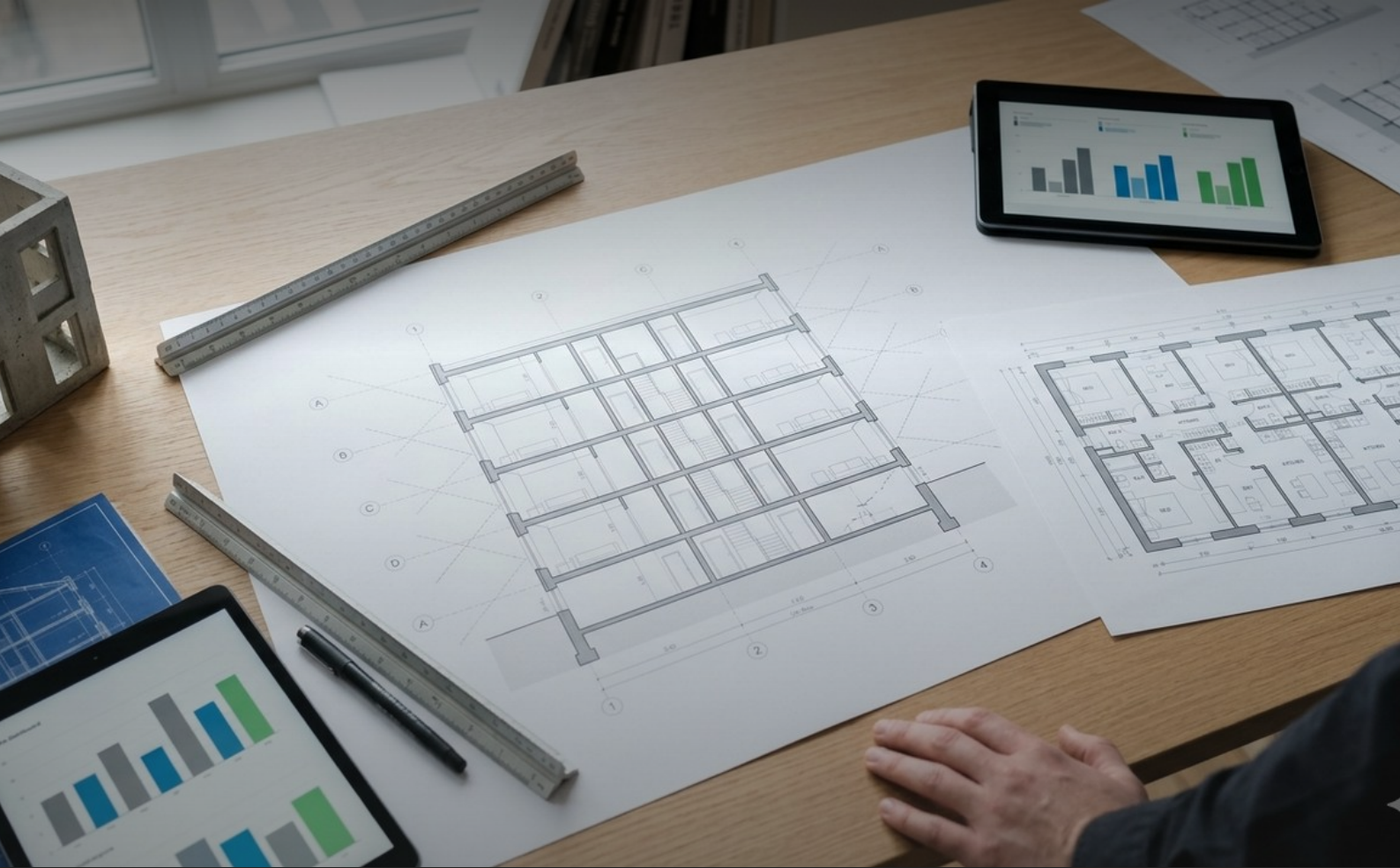
## 7 %

erfüllen ESG-Kriterien aktuell vollständig

## 6–12 Mon.

Time-to-Permit-Hebel durch frühe Behördenabstimmung

*n=128 · BelForm-Konversionsanalyse 2026, in Kooperation mit Prof. Dr. Thomas Beyerle, Hochschule Biberach.*



## KAPITEL 01

*Eine Systematik im Bestand*

# METHODIK UND DATENGRUNDLAGE

### ERHEBUNG

Online-Befragung · Mai – Dezember 2025 · DACH-Raum.

### AUSWERTUNG

128 Objekte · 62 % Abschlussquote · BWL Bau & Immobilien.

## Die Analyse

# WIE DIE ANALYSE ENTSTANDEN IST

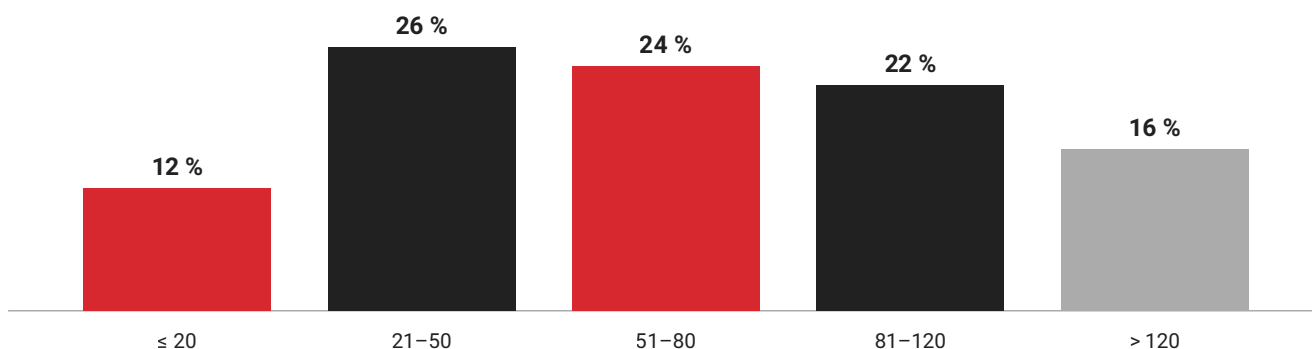
Die Auswertung basiert auf einer standardisierten Online-Erhebung im Zeitraum Mai bis Dezember 2025. Von 205 begonnenen Bewertungen wurden 128 vollständig ausgefüllt, das bedeutet eine Abschlussquote von rund 62 Prozent.

Die Teilnehmer stammen zu 92 Prozent aus Deutschland, ergänzt um einzelne Objekte aus Österreich, den Niederlanden und weiteren Ländern. Die Erhebung adressiert Bestandshalter, Eigentümer, Investoren und Projektentwickler, institutionelle Investoren und Asset Manager ebenso wie Familienunternehmen und private Eigentümer.

Erfasst wurden Lage und Erreichbarkeit, Gebäudestruktur, Bausubstanz und Materialien, technische Versorgung sowie planungs- und genehmigungsrechtliche Parameter. Ergänzend abgefragt: Investitions- und Finanzierungspläne, ESG-Kriterien und Exit-Strategien.

## APARTMENTANZAHL PRO OBJEKT

n=128 · BelForm-Konversionsanalyse



Die Ergebnisse liegen als aggregierte Prozentanteile der Antwortoptionen vor. Aufgrund dieses Formats war eine feingliedrige Segmentierung nach Region, Baualter oder Objektgröße nur begrenzt möglich. Für projekt- oder städtespezifische Ableitungen sind vertiefende Standort- und Gebäudegutachten erforderlich, die aggregierten Werte sind als Orientierung zu lesen, nicht als Ersatz für die Einzelfallprüfung.

Die Stichprobe deckt ein breites Größenspektrum ab. Von Boutique-Projekten mit bis zu 20 Apartments bis zu Großobjekten mit 120 Einheiten und mehr sind alle relevanten Projektgrößen vertreten. Die Verteilung zeigt keine Dominanz einer Klasse, sie bestätigt, dass Konversionen nicht nur ein Thema für Großprojekte sind, sondern ein Produktfeld mit unterschiedlichen Investitionsvolumina und Betreibermodellen.



*Drei parallele Entwicklungen*

## **STRUKTURWANDEL ALS INVESTMENTCHANCE**

Der Markt ist von drei parallelen Entwicklungen geprägt. Leerstände in Büro- und Gewerbeobjekten nehmen zu, während urbaner Wohnraum knapp bleibt. Zugleich erhöht der regulatorische Wandel, von EU-Taxonomie bis Offenlegungspflichten, den Druck, Bestände energetisch und funktional zu ertüchtigen.

### **TREIBER 01**

#### **STEIGENDE LEERSTÄNDE**

Büro- und Gewerbeobjekte verlieren in vielen Lagen ihre angestammte Nutzung. Aus Liability wird Asset, wenn es die Substanz hergibt.

### **TREIBER 02**

#### **KNAPPER WOHNRAUM**

Urbane Nachfrage nach kompakten, gut angebundenen Einheiten ist ungebrochen hoch. Micro-Living, Serviced Apartments und Seniorenwohnen wachsen.

### **TREIBER 03**

#### **REGULIERUNGSDRUCK**

EU-Taxonomie, Offenlegungspflichten und CO<sub>2</sub>-Pfade machen Bestandsertüchtigung zur Pflichtaufgabe, und zur Bewertungsfrage.

Konversionen sind damit mehr als eine gestalterische Aufgabe, sie sind eine ökonomische Antwort auf Strukturwandel. Wer Bestandsimmobilien strukturiert umnutzt, erschließt Wertschöpfungspotenziale, die im klassischen Neubau so nicht verfügbar sind: bei oft günstigeren Lebenszykluskosten und kürzerer Time-to-Market.



KAPITEL 03 · 3.1

*Anspruch trifft ESG-Realität*

## DIE GRÖSSTE DISKREPANZ DER ERHEBUNG

**~75 %**

messen ESG handlungsrelevante Bedeutung bei.

**7 %**

erfüllen ESG-Kriterien aktuell vollständig.

# Anspruch trifft ESG-Realität

## VOM COMPLIANCE-THEMA ZUM PLANUNGSPARAMETER

Die stärkste Diskrepanz der gesamten Erhebung zeigt sich bei ESG. Rund drei Viertel der Befragten messen ESG-Kriterien mindestens moderate Bedeutung für den Erfolg der Umnutzung bei. Jeder Vierte hält sie für sehr wichtig oder kritisch. ESG hat für diese Gruppe direkte Konsequenzen bezüglich Planung und Finanzierung.

### ESG-COMPLIANCE-STATUS

n=128



Quelle: BelForm-Konversionsanalyse, n=128.

### MASSNAHMEN-HIERARCHIE

- » Hülle, TGA, Regelungstechnik (kurzfristig)
- » Materialpässe, Rückbau (mittelfristig)
- » CO<sub>2</sub>-Pfad in Business Case

Auf der Gegenseite stehen die Compliance-Werte. Nur etwa sieben Prozent der Objekte erfüllen aktuelle ESG-Kriterien vollständig. Der wesentlich größere Anteil meldet Anpassungsbedarf, ein nennenswerter Rest kann die Frage nicht beantworten. Schon diese Unsicherheit ist ein Befund.

Wer den gesamten Lebenszyklus im Blick hat, erkennt erst, ob sich eine Maßnahme wirklich rechnet. Transparente Lebenszykluskosten schaffen Vergleichbarkeit, und machen deutlich, warum kurzfristige CAPEX-Optimierungen oft teurer enden, als sie aussehen. Ohne fundierten CO<sub>2</sub>-Pfad drohen spürbare Abschlüsse im Exit.



*ESG ist kein Compliance-Thema, das man am Ende draufsattelt, sondern ein Planungsparameter, der von Tag eins in den Business Case gehört.*

PROF. DR. THOMAS BEYERLE · HOCHSCHULE BIBERACH

KAPITEL 03 · 3.2

*Lage und Erreichbarkeit*

# MIKROLAGE ENTSCHEIDET ALLES



*Sechs von zehn unter 15 Minuten*

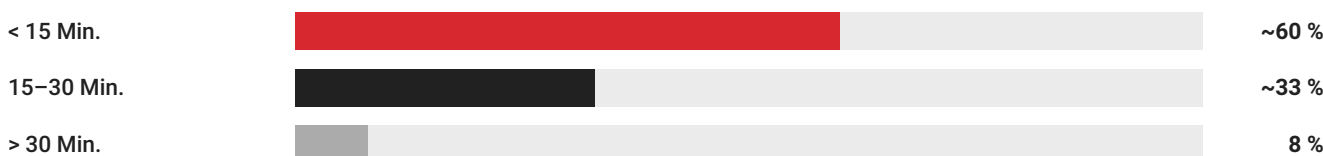
## WAS DIE MIKROLAGE DER 128 OBJEKTE VERRÄT

Die erfassten Objekte sind überwiegend sehr gut an den öffentlichen Verkehr angebunden. Knapp sechs von zehn erreichen das jeweilige Stadtzentrum in unter 15 Minuten mit dem ÖPNV, ein weiteres gutes Drittel in 15 bis 30 Minuten. Nur acht Prozent liegen weiter entfernt. Die Quartiersqualität wird von der größten Gruppe als attraktiv eingestuft, mit guten Angeboten und gepflegter Umgebung.

Für Micro-Living und Seniorenwohnen ist diese Kombination aus ÖPNV-Erreichbarkeit und Umfeldqualität ein kritischer Standortparameter. Sie beeinflusst Nachfrage, Absorptionsgeschwindigkeit und Mietpreisspielräume unmittelbar. Aus der Projekterfahrung wissen wir: Die Mikrolage entscheidet über die Vermietungsgeschwindigkeit. Ein technisch sauber konvertiertes Gebäude am falschen Standort bleibt ein schwieriges Produkt.

### DISTANZ STADTZENTRUM (ÖPNV)

n=128 · BelForm-Konversionsanalyse



Aus der Projekterfahrung wissen wir: Mikrolage und Quartiersattraktivität wirken auf alle relevanten Werttreiber: Belegungsquote, Mietniveau und Exit-Pricing. Die strukturierte Erhebung dieser Parameter im Vorfeld der Konzeptentwicklung ist ein zentraler Baustein der BelForm-Methodik.



*Die Mikrolage entscheidet über die Vermietungsgeschwindigkeit. Ein technisch sauber konvertiertes Gebäude am falschen Standort bleibt ein schwieriges Produkt.*

**BENJAMIN OECKL** · GESCHÄFTSFÜHRER · BELFORM GMBH & CO. KG



KAPITEL 03 · 3.3

*Belichtung & Achsraster*

# WO DER CAPEX- HEBEL SITZT

*Beidseitig belichtet schlägt einseitig*

## DREI VIERTEL IM SWEETSPOT, DAS LETZTE VIERTEL IST TEUER

75 %

beidseitig belichtet, der Sweetspot

3,5–4,5 m

günstiges Achsraster für Wohnnutzung

Drei Viertel der erfassten Objekte verfügen über beidseitige Belichtung, typischerweise Zwei- oder Dreispänner mit Mittelgang. Das ist die konversionsfreundlichste Ausgangslage: Tageslicht erreicht beide Gebäudeseiten, Grundrisse lassen sich ohne bauliche Großeingriffe neu ordnen.

Der eigentliche CAPEX-Hebel liegt im verbleibenden Viertel. Wo Objekte einseitig belichtet sind und zugleich große Gebäudetiefen aufweisen, wird aus einer Standard-Konversion ein Sonderprojekt: Lichthöfe müssen nachträglich eingefügt, Grundrisse großflächig geöffnet, teilweise tragende Strukturen verändert werden. Solche Eingriffe wirken sprunghaft auf die Baukosten.

Entscheidend für die Nutzungsvariante ist das Achsraster. Rund ein Drittel der Objekte bewegt sich im Bereich 3,5 bis 4,5 Meter, der Korridor, der für wohnungsnahen Grundrisse besonders günstig ist. Größere Achsmaße eröffnen Flexibilität für Micro-Living oder Serviced Apartments, bringen aber regelmäßig höhere Anforderungen an die technische Gebäudeausrüstung mit sich.

Was das konkret bedeutet, zeigt das Projekt **Bob W München Schwabing**. Die vorhandene Gebäudestruktur eines ehemaligen Studentenwohnheims erlaubte auf 18 Quadratmetern eine überraschend funktionale Zonierung: Wohnen, Schlafen, Kochen und Arbeiten auf Kleinstfläche, weil die Grundrisse konsequent auf Longstay-Bedürfnisse hin optimiert wurden.



*Die Verteilung zwischen beidseitig und einseitig belichteten Objekten ist der wichtigste CAPEX-Indikator vor der Konzeptphase. Wer das Objekt vor der ersten Skizze geometrisch einordnet, vermeidet die teuersten Fehler.*

PROF. DR. THOMAS BEYERLE · HOCHSCHULE BIBERACH



## Das Renditefenster

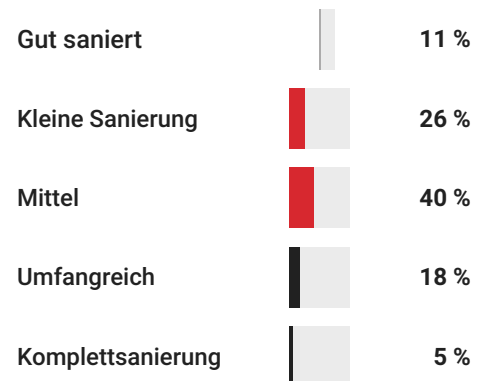
# ZWEI DRITTEL IM RICHTIGEN BEREICH

Die Substanz der untersuchten Objekte bewegt sich mehrheitlich im mittleren Spektrum. Rund 40 Prozent ordnen ihr Gebäude der Kategorie „Mittel, teilweise größere Renovierung erforderlich“ zu, weitere 26 Prozent sehen sich im besseren Feld mit kleineren Sanierungen. Zusammen liegen damit zwei Drittel im Investitions-Korridor für Konversionen.

Damit liegt der Investitions-Korridor genau dort, wo auch der Markt steht: nicht bei kernsanierungspflichtigen Gebäuden, sondern bei solchen, die energetische Ertüchtigung und strukturelle Neuordnung brauchen, aber im Kern funktionieren. Priorität besitzen Maßnahmen an Hülle und Fenstern sowie die Modernisierung der Elektrotechnik.

Eine vorhandene Mittelspannungs- oder Trafo-Infrastruktur deutet auf hohe frühere Lasten hin und kann ein Vorteil sein, wenn Wärmepumpen oder Photovoltaik nachgerüstet werden sollen, vorausgesetzt, Netzanschluss und Statik geben es her. Ein Teil der Objekte weist höherwertige Innenausbaumaterialien auf – Zeichen früherer kosmetischer Sanierungen, die die Substanz unberührt ließen. Bei der Konversion wird das häufig erst spät sichtbar.

### SELBSTEINSCHÄTZUNG BAUSUBSTANZ



66 % im Investitions-Korridor (Mittel + Klein) ·  
Quelle: BelForm-Konversionsanalyse, n=128.

## Time-to-Permit als Renditefaktor

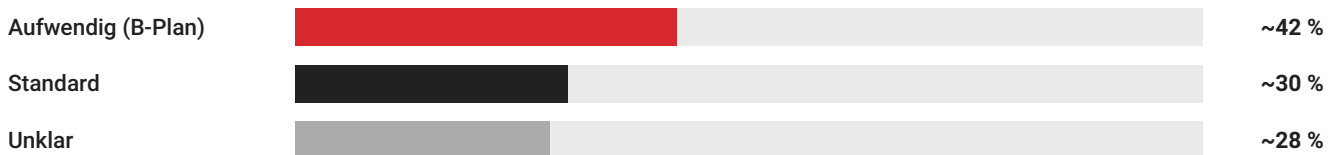
# WAS GENEHMIGUNGEN WIRKLICH KOSTEN

Wesentliche Projektverzögerungen entstehen oft durch planungsrechtliche Restriktionen. Nutzungsänderungen berühren häufig Stellplatzsatzung, Schallschutz und bauplanungsrechtliche Festsetzungen. Rund 42 Prozent der Befragten melden langwierige Prozesse aufgrund bestehender B-Pläne, ein weiteres knappes Drittel kann den Genehmigungsaufwand überhaupt nicht einschätzen. Das ist ein Befund, der für sich spricht.

Vier Hebel reduzieren die Time-to-Permit deutlich: **frühe Bauvoranfrage**, **fundierter Schallschutznachweis**, **überzeugendes Mobilitätskonzept** und **Behörden-Sounding vor Antrag**. Wer diese vier Stellschrauben in der Konzeptphase setzt, verhandelt aus einer anderen Position als jemand, der im laufenden Verfahren nachsteuern muss.

### GESCHÄTZTER GENEHMIGUNGS-AUFWAND

n=128 · BelForm-Konversionsanalyse



Die Erfahrung zeigt, dass frühe Bauvoranfragen, fundierte Schallschutznachweise und überzeugende Mobilitätskonzepte die Time-to-Permit deutlich reduzieren. Hinzu kommen frühzeitige Einbindung der Fachbehörden, klare Verantwortlichkeiten in der Projektsteuerung und realistische Genehmigungsfahrpläne, die politische Entscheidungsprozesse und Beteiligungsformate einkalkulieren. Wer früh in die Abstimmung mit Behörden geht, spart sechs bis zwölf Monate Vorlauf. In Mietmonaten gerechnet schnell sechsstellige Beträge.

#### RECHENBEISPIEL · WAS 9 MONATE VERZÖGERUNG KOSTEN

80 Apartments × 900 Euro  
Durchschnittsmiete × 9 Monate

≈

**650.000 Euro**

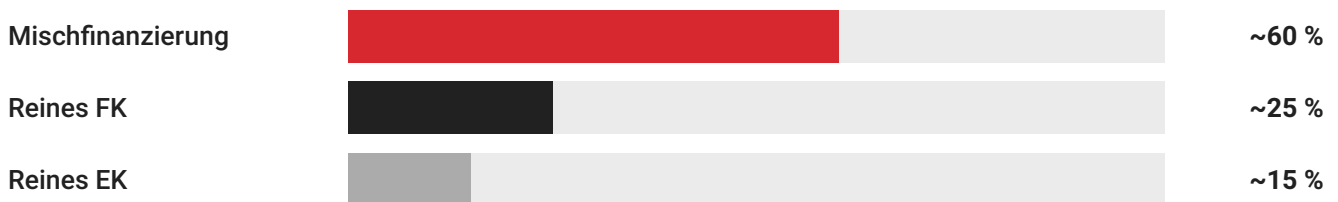
Bandbreite basiert auf BelForm-Projekterfahrung. Bei früher Behördenabstimmung vermeidbar.

*Mischfinanzierung dominiert***WIE BESTANDSHALTER  
FINANZIEREN UND EXITEN**

Die geplanten Investitionsvolumina sind beträchtlich. Rund 60 Prozent der Befragten setzen auf eine Kombination aus Eigen- und Fremdkapital; reine Fremdfinanzierung wählt etwa ein Viertel, reiner Eigenkapitaleinsatz bleibt die Ausnahme. Bei den Exit-Strategien ist das Bild geteilt: Rund 41 Prozent planen, das Objekt im Bestand zu halten, ein nennenswerter Anteil verfolgt einen Verkauf an externe Investoren, der Rest ist noch unentschieden.

**FINANZIERUNGSSTRUKTUR**

n=128 · BelForm-Konversionsanalyse



Wer das Objekt im Bestand hält, braucht ein tragfähiges Betriebs- und ESG-Konzept. Ein geplanter Exit erfordert frühzeitig strukturierte Datenräume, Zertifikate und bankfähige Cash-Flow-Modelle, denn sie verbessern Transaktionssicherheit und Pricing spürbar.

Bei gemischter Finanzierung wird ein differenzierter Businessplan zum Kerndokument. Er zeigt, wie Bau-, Genehmigungs-, Vermietungs-, ESG- und Zinsrisiken auf Eigen- und Fremdkapitalrenditen, Covenants und Liquiditätsreserven wirken. Szenarien und Sensitivitäten schaffen Spielraum in den Finanzierungsbedingungen und erhöhen die Bankfähigkeit des Projekts.

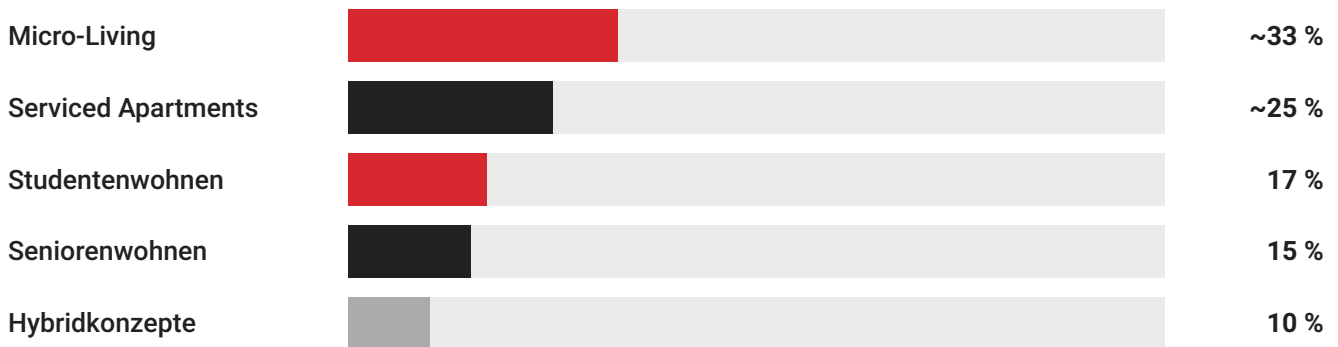
## Micro-Living hat die Nase vorn

### WAS BESTANDSHALTER PLANEN

Unter den geplanten Zielnutzungen dominiert Micro-Living im bezahlbaren Segment, also Apartments mit Warmmieten typischerweise unter 1.000 Euro. Rund ein Drittel der Befragten zieht diese Option in Betracht. Serviced Apartments mit wirtschaftlichem Betreiberbetrieb folgen mit etwa einem Viertel. Seniorenwohnen und Studentenwohnen bewegen sich jeweils im niedrigen zweistelligen Prozentbereich.


#### GEPLANTE ZIELNUTZUNGEN (MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)

n=128 · BelForm-Konversionsanalyse



Micro-Living und Seniorenwohnen stehen im selben Markttrend, und könnten in ihren Anforderungen unterschiedlicher kaum sein. Micro-Living richtet sich an urbane, mobile Zielgruppen mit hoher Fluktuation. Seniorenwohnen adressiert einen langfristigen, stabilen Nachfragekern mit hohem Anspruch an Barrierefreiheit, Serviceintegration und Quartiersvernetzung.

In beiden Fällen entscheidet die Qualität des Betreiberkonzepts über Projekterfolg und Werthaltigkeit, und sollte von Beginn an in Planung, Finanzierung und Exit-Strategie einfließen.



KAPITEL 04 · 4.1, FALLBEISPIEL

*Bob W München Schwabing*

# VOM HOTEL ZUM PREISGEKRÖNTEN SERVICED APARTMENT

18 m<sup>2</sup> voll zониert · 100 m<sup>2</sup> Living Lobby als  
Renditehebel · 70er-Bausubstanz tragfähig.

*Funktion auf engstem Raum*  
**ZONIERUNG ALS  
 RENDITEHEBEL**



Die besondere Leistung lag bei diesem Umbauprojekt in der Zonierung. Auf 18 bis 24 Quadratmetern mussten Kochen, Essen, Wohnen und Schlafen funktional und ästhetisch zusammenfinden. Die Lösung: maßgefertigte Kompaktküchen, luftige Raumtrenner und hochwertige Materialien. Die Gemeinschaftsflächen mit Living Lobby auf 100 Quadratmetern kompensieren die kompakten Privatflächen und schaffen einen sozialen Treffpunkt. Die gesamte Gäste-Journey ist volldigitalisiert, von der Buchung bis zum Check-out per App. Eine unübersichtliche Bausubstanz lässt sich in ein tragfähiges Produkt überführen, wenn Innenarchitektur und Betreibermodell zusammen gedacht werden.

**69 + 2**

Apartments (18–24 m<sup>2</sup>) plus 2  
 Penthouses à 80 m<sup>2</sup>

**100 m<sup>2</sup>**

Living Lobby + Coworking +  
 Laundry + Fitness

**80 %**

Auslastung 4 Monate nach  
 Eröffnung, große Apt. von  
 Anfang an voll





KAPITEL 04 · 4.2, FALLBEISPIEL

*Prime Student Living Siegen*

## VOM BÜROGEBÄUDE ZUR MIXED-USE- NUTZUNG

107 Wohneinheiten · zwei Baukörper ·  
Vollvermietung in zwei Monaten.

*Zwei Baukörper, zwei Zielgruppen, eine Marke*

## WIE PRIME STUDENT LIVING DAS SEGMENT NEU DEFINIERT



Prime Student Living zeigt, dass Konversionen nicht auf A-Städte beschränkt sind. Der Investor, ein Familienunternehmen mit einem Bestand von über 1.000 klassischen Wohneinheiten, diversifizierte mit diesem Schritt erstmals in das New-Living-Segment. Die Entscheidung fiel auf die Konversion eines alten Bürogebäudes in Kombination mit einem Neubau. Es entstanden 77 Studentenapartments und 30 Business-Apartments mit Größen zwischen 15 und 55 m<sup>2</sup>.

BelForm entwickelte zwei unterschiedliche Interior-Linien: Studentenapartments mit schwarzem Understatement und roten Akzenten in BelForm-patentierter Modulbauweise, Business-Apartments mit ruhigerer Materialsprache, teilweise ergänzt um Balkone oder Dachterrassen. Entscheidend war die Markenentwicklung: „Prime“ positioniert sich als Qualitätsversprechen, das den Standort Siegen mit den Standards großstädtischer Konzepte verbindet.

**77 + 30**

Apartments: Studenten- + Business-Living auf zwei Baukörpern

**15–55 m<sup>2</sup>**

Größenspektrum, Mixed-Use Bürokonversion + Neubau

**100 %**

Vollvermietung ab Fertigstellung, alle 107 WE

**120**

neue Apartments diversifizieren Familienportfolio (1.000+ klass. WE)

## Vier wiederkehrende Gebäudetypen

# TYPOLOGISCHE SYSTEMATIK

Aus der Erhebung lassen sich vier Grundtypen von Bestandsgebäuden ableiten, die in der Konversion immer wieder auftreten. Sie unterscheiden sich in Lage, Substanz, Geometrie und wirtschaftlicher Perspektive, und damit auch in den sinnvoll andockenden Nutzungen.

Die folgende Matrix verdichtet typologische Muster aus der Erhebung. Sie ist als Einordnungsraster zu lesen, nicht als Projekt-Benchmark. **Bob W München Schwabing** entspricht Typ A, **Prime Student Living Siegen** weist Merkmale der Typen B und C auf.

### TYP A

#### INNERSTÄDTISCHES MITTELRASTER

Beidseitig belichteter Zwei-/Dreispänner, Achsraster 3,5–4,5 m, mittlere Substanz. Klassisches Konversionsobjekt für Micro-Living und Serviced Apartments. Beispiel: Bob W München.

### TYP B

#### BÜROGEBÄUDE IN MITTELSTADT

Große Achsmaße, einseitige Belichtung, oft B-Plan-restriktiv. Eignet sich für Mixed-Use mit Studentenwohnen oder Business Apartments. Beispiel: Prime Student Living Siegen.

### TYP C

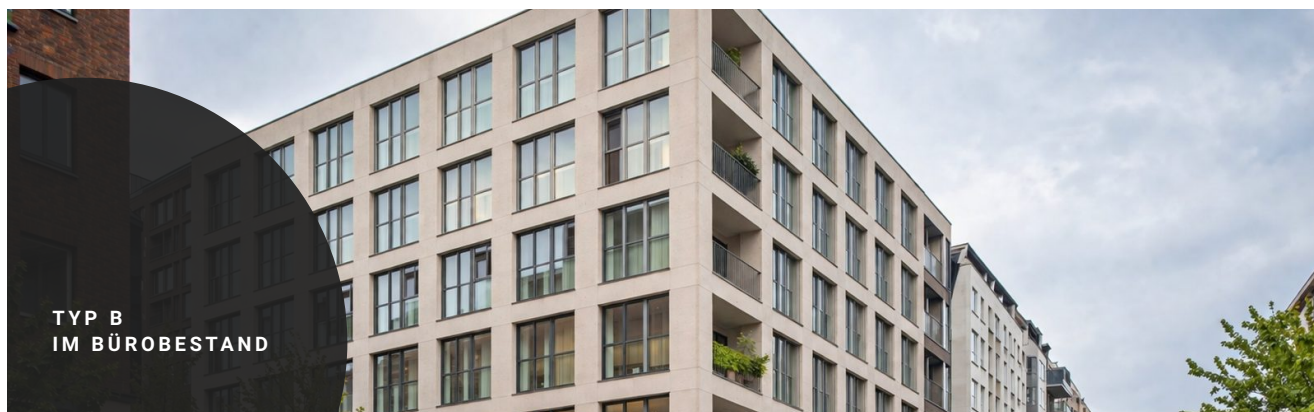
#### HYBRID BESTAND + NEUBAU

Konversion mit ergänzendem Neubau auf gleichem Grundstück. Erlaubt Diversifikation der Mietermix-Strategie und Skalierung über das Bestandsobjekt hinaus.

### TYP D

#### SUBSTANZKRITISCHER SONDERFALL

Einseitig belichtet, große Gebäudetiefe, Sanierungsbedarf umfangreich oder komplett. CAPEX-sprunghaft, nur mit Lichthöfen und tragenden Eingriffen sinnvoll konvertierbar.



Typologische Systematik aus n=128 Objektbewertungen. Einzelprojekte können Merkmale mehrerer Typen vereinen.

## Sechs Dimensionen in 15 Minuten

# VOM BAUCHGEFÜHL ZUR STRUKTUR

Wer eine Bestandsimmobilie konvertieren will, steht am Anfang vor einer überraschend komplexen Frage: Lohnt es sich, und wenn ja, für welche Nutzung? Die BelForm-Konversionsanalyse verkürzt diesen Prozess auf 15 Minuten und liefert eine erste, strukturierte Einschätzung der Konversionseignung, inklusive individualisierter Handlungsempfehlungen und Risikoprofil.

### DIMENSION 01

#### LAGE UND ERREICHBARKEIT

ÖPNV-Anbindung, Quartiersattraktivität, Mikrolage. Entscheidet über Vermietungsgeschwindigkeit und Mietpreisspielraum.

### DIMENSION 02

#### GEBÄUDEGEOMETRIE

Belichtung, Achsmaße, Tiefe und Erweiterbarkeit. Einseitige Belichtung bei großer Tiefe ist das häufigste CAPEX-Risiko.

### DIMENSION 03

#### BAUSUBSTANZ & MATERIAL

Hülle, Fenster, Innenausbau. Hier zeigt sich, ob energetische Maßnahmen No-Regret oder Gesamtanierung bedeuten.

### DIMENSION 04

#### TECHNIK & INFRASTRUKTUR

TGA-Zustand, Energieversorgung, Netzanschluss. Mittelspannungs-Infrastruktur kann entscheidender Vorteil sein.

### DIMENSION 05

#### RECHTLICHE MACHBARKEIT

B-Plan, Stellplatzsatzung, Schallschutz, Genehmigung. Identifiziert früh, ob eine Bauvoranfrage sinnvoll ist.

### DIMENSION 06

#### ESG & WIRTSCHAFTLICHKEIT

CO<sub>2</sub>-Pfad, Taxonomie-Fit, Kapitalstruktur. Ohne ESG-Strategie drohen handfeste Exit-Abschläge.

Die sechs Dimensionen der BelForm-Konversionsanalyse. Jede wird standardisiert abgefragt und fließt in ein individuelles Risiko- und Eignungsprofil ein.

## Vom Bauchgefühl zur Entscheidungsgrundlage

# BEWERTUNG SCHAFFT MEHRWERT

Auf Basis der Eingaben berechnet das Tool einen Eignungsscore und leitet individualisierte Handlungsempfehlungen ab. Besonders hilfreich ist die automatische Identifikation der drei größten Projektrisiken, sie zeigt, welche Prüfschritte als nächstes folgen und welche Maßnahmen den größten Einfluss auf die Time-to-Market haben.

### Transparenz und Zeitersparnis

Das Ergebnis ist keine Machbarkeitsstudie im engeren Sinne, dafür braucht es weiterhin vertiefende Gutachten. Aber es ist eine solide Entscheidungsgrundlage, die zeigt, ob sich die Investition in eine vertiefte Prüfung überhaupt lohnt. Ressourcen fließen dorthin, wo die Chancen real sind.

Eine datengetriebene Erstbewertung ersetzt das Bauchgefühl durch Struktur. Für Bestandshalter und Investoren entstehen daraus drei konkrete Vorteile.

#### VORTEIL 01

##### FRÜHZEITIGE IDENTIFIKATION

Planungsrechtliche Restriktionen, ungeeignete Gebäudegeometrien oder fehlende ESG-Konformität werden sichtbar, bevor externe Berater beauftragt und Konzeptkosten investiert werden.

#### VORTEIL 02

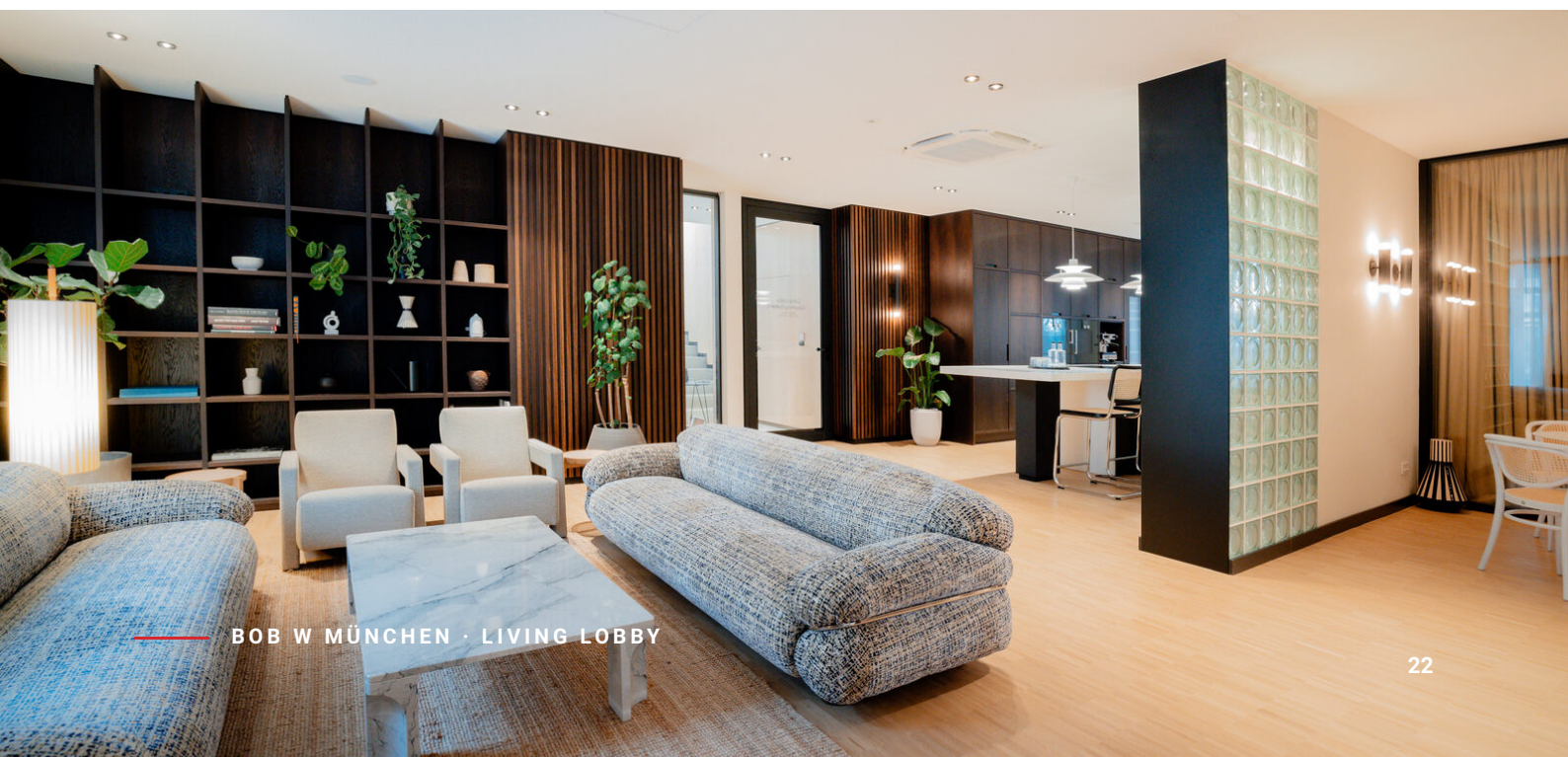
##### SUBSTANZIELLERE GESPRÄCHE

Wer mit einem strukturierten Risikoprofil in die Abstimmung mit Gutachtern, Behörden und Finanzierern geht, spart Schleifen und erhöht die Abschlusswahrscheinlichkeit.

#### VORTEIL 03

##### GEMEINSAME FAKTENBASIS

Die Bewertung stellt sicher, dass Investor, Architekt und Betreiber von denselben Annahmen ausgehen, und schafft die Grundlage für tragfähige Business Cases.





*Was Projekte ohne Vorprüfung kosten*

## **DIE FOLGEN DES NICHT-WISSENS**

Projekte, die ohne systematische Vorabprüfung gestartet werden, tragen ein erhebliches Kostenrisiko. Aus der Projekterfahrung und der Erhebung lassen sich vier Fehlerquellen besonders klar benennen.

Den größten Kostenblock bilden **Konzeptkosten für ungeeignete Objekte**: 50.000 bis 150.000 Euro fließen in Planung und Beratung, bevor ein fundamentales Hindernis (Geometrie, Planungsrecht, fehlende ESG-Perspektive) den Prozess stoppt. Mindestens genauso teuer sind **Zeitverzögerungen durch Planungsfehler**: sechs bis zwölf Monate, in denen keine Mieteinnahmen fließen, bei einem mittleren Apartment-Projekt schnell sechsstellige entgangene Erlöse.<sup>1</sup>

Besonders kostspielig sind **späte ESG-Nachrüstungen**: Ohne fundierten CO<sub>2</sub>-Pfad und Taxonomie-Fit drohen Wertabschläge, die den gesamten Business Case verändern. Dazu kommen **unterschätzte CAPEX-Sprünge**: Geometrische Eingriffe wie Lichthöfe, Grundrissöffnungen oder Fassadenanpassungen können die Baukosten erheblich erhöhen, wenn sie nicht von Beginn an eingeplant werden. Die Größenordnungen stützen sich auf Branchenstudien, Bewertungsleitfäden und Marktberichte.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Bandbreiten basieren auf BelForm-Projekterfahrung. Rechenbeispiel: 80 Apartments × 900 € Durchschnittsmiete × 9 Monate Verzögerung ≈ 650.000 € entgangene Kaltmiete.

<sup>2</sup> AHO-Schriftenreihe Nr. 9 „Projektmanagement in der Bau- und Immobilienwirtschaft“ (aktuelle Auflage); HOAI 2021, §§ 33 ff.; gif e. V. „Richtlinie Projektentwicklung“ (2017); Marktberichte JLL Residential Investment (jährlich), CBRE Operational Real Estate (jährlich). BelForm-Praxisdaten aus über 10.000 begleiteten Apartments ergänzen die Bandbreiten.

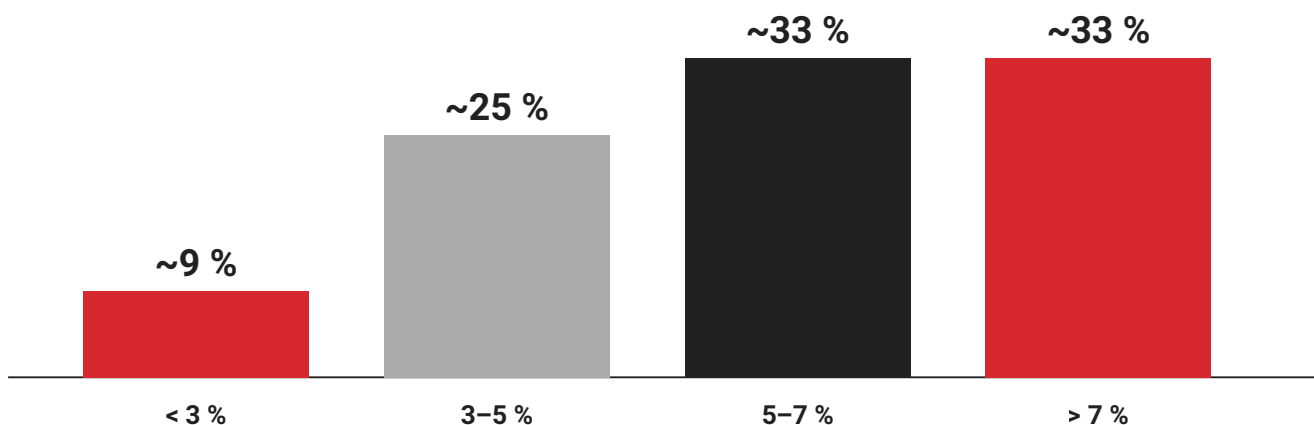
## Was Bestandshalter erwarten

# ZWEI DRITTEL RECHNEN MIT 5+ PROZENT

Knapp zwei Drittel der Teilnehmer rechnen mit Renditen ab fünf Prozent aufwärts, fast jeder Dritte erwartet mehr als sieben Prozent. Diese Erwartungen sind ambitioniert. Sie setzen voraus, dass der Business Case von Beginn an präzise modelliert wird. Ob die Rendite-Erwartungen erreicht werden, entscheidet sich an der Genauigkeit der CAPEX-Planung, der Qualität der Standortanalyse und der Exitfähigkeit des Produkts.

### ERWARTETE RENDITE DURCH UMNUTZUNG

n=128 · BelForm-Konversionsanalyse



#### WAS DIE ERWARTUNGEN TRAGEN

Präzise CAPEX-Planung, hohe Standortqualität und Exitfähigkeit des Produkts. Die angestrebten 5-7 Prozent sind erreichbar, aber nicht ohne Disziplin in Planung und Umsetzung.

#### WAS SIE GEFÄHRDET

Konzeptkosten 50-150 k € für ungeeignete Objekte, Verzögerungen 6-12 Monate (sechstellige entgangene Mieteinnahmen), späte ESG-Nachrüstungen, unterschätzte CAPEX-Sprünge.

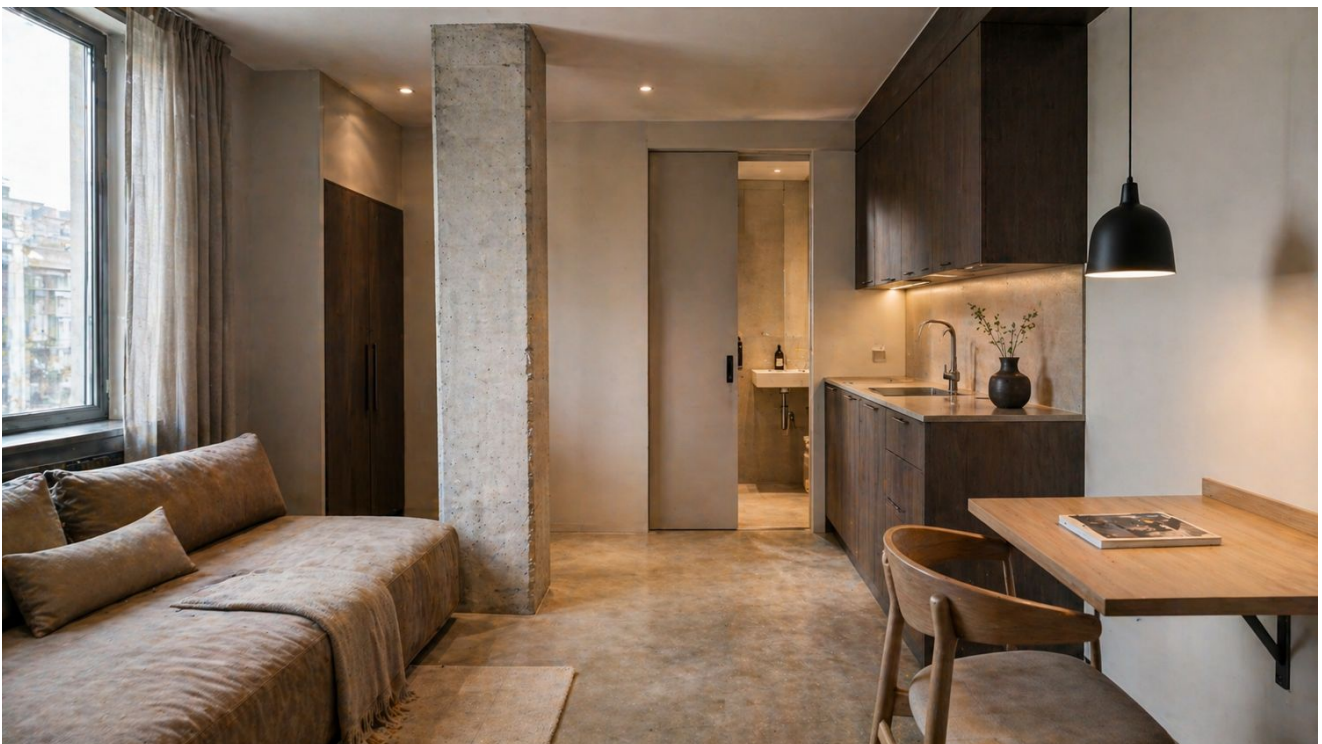
## *Was die Vorprüfung leistet, und was nicht* **NUTZEN UND LIMITATIONEN**

Was aus den Daten und der Projektpraxis deutlich wird: eine frühe Prüfung bringt einen hohen Nutzen mit sich. Fehlinvestitionen entfallen, Ressourcen fließen gezielt in aussichtsreiche Objekte. Die CAPEX-Planung wird präziser, Finanzierungsmodelle werden robuster. Wer früh mit Behörden spricht, verkürzt die Time-to-Permit, oft um Monate.

Die Erfahrung aus BelForm-Projekten zeigt: Wer mit einer systematischen Erstbewertung startet, kommt schneller, günstiger und mit höherer Treffsicherheit zum Ziel.

Die Ergebnisse der Konversionsanalyse basieren auf Selbstauskünften und aggregierten Antwortverteilungen. Regionale, baualters- oder größenbezogene Differenzierungen sind innerhalb der verfügbaren Scorecard nur eingeschränkt möglich. Für projektscharfe Aussagen sind detaillierte Standort-, Substanz- und Genehmigungsprüfungen erforderlich.

Gleichwohl entwickelt sich die Datengrundlage mit jeder neuen Bewertung weiter. Je mehr Objekte eingepflegt werden, desto präziser werden die daraus resultierenden Aussagen und desto feiner lassen sich künftige Auswertungen segmentieren.



*Aus über 10.000 begleiteten Apartments*

## WAS DIE BELFORM-PRAXIS BESTANDSHALTERN EMPFIEHLT

**1**

### Planungsrechtlichen Rahmen klären

B-Plan, Stellplatz, Schallschutz vor der Konzeptentwicklung kennen. Frühe Bauvoranfragen reduzieren Time-to-Permit spürbar.

**2**

### Infrastruktur evaluieren

Netzanschluss, Lastgänge, Eignung für Wärmepumpen, PV und Speicher früh prüfen.

**3**

### ESG-Roadmap von Tag eins

Taxonomie-Assessment und Materialpass gehören in den Basis-CAPEX.

**4**

### Grundriss auf Zielnutzung optimieren

Tageslicht, Achsmaß und Tiefe konsequent abstimmen. CAPEX-Sprünge bei Lichthöfen früh modellieren.

**5**

### Betreiber- und Exit-Strategie früh

Service-Level, Mietermix, Zertifizierungen, Datenräume vom ersten Tag an mitdenken.

**6**

### Finanzierung intelligent mischen

EK/FK-Mix mit Meilenstein-CAPEX und passenden Covenants. Förderkulissen systematisch prüfen.



*Wer früh strukturiert prüft, spart Monate. Wer spät prüft, verliert sechsstellig. Wer beides kombiniert, gewinnt im Exit.*

**BENJAMIN OECKL** · GESCHÄFTSFÜHRER · BELFORM GMBH & CO. KG



*Frühes Wissen als Werthebel*

## AUSBLICK

Für Bestandshalter, die vor der Frage stehen, was aus ihrem Gebäude werden kann, ist die Konversion oft die ökonomisch stärkste Antwort auf Leerstand und Strukturwandel.

**Voraussetzung:** Sie wird als Investment Case verstanden.

Wertsteigerung entsteht dort, wo ESG-Strategie, Gebäudegeometrie und Genehmigungsfähigkeit früh zusammengedacht werden, und direkt in verlässliche Cash-Flow-Annahmen einfließen. Konversionen sind keine Wette auf den Markt. Sie sind ein steuerbares Investment mit klaren Werthebeln. Bob W München Schwabing und Prime Student Living Siegen haben eines gemeinsam: Die investitionsrelevanten Fragen wurden früh gestellt.



*Trägt die Geometrie die Zielmiete? Welche CAPEX-Schwellen gefährden die IRR? Wie belastbar ist das Betriebskonzept über den Exit hinaus?*

**BENJAMIN OECKL** · GESCHÄFTSFÜHRER · BELFORM GMBH & CO. KG

Für Bestandshalter und Investoren, die wissen wollen, ob ihr Gebäude Konversionspotenzial hat, bietet die Konversionsanalyse, eine Zusammenarbeit von BelForm und der Hochschule Biberach, einen strukturierten Einstieg. In 15 Minuten entsteht eine datengestützte Erstbewertung, inklusive der drei größten Risiken für das spezifische Objekt. Der effektivste Hebel für Projekterfolg und Kapitaldisziplin bleibt: frühes Wissen.

## Wer hinter dieser Studie steht



### Prof. Dr. Thomas Beyerle

**AUTOR · WISSENSCHAFTLICHE  
AUSWERTUNG**

Professor für BWL Bau & Immobilien  
an der Hochschule Biberach.  
Verantwortet die wissenschaftliche  
Auswertung und fachliche  
Einordnung der Konversionsanalyse.



### Benjamin Oeckl

**AUTOR · PRAXISPERSPEKTIVE**

Geschäftsführer der BelForm GmbH  
& Co. KG. Begleitet seit über elf  
Jahren institutionelle Investoren und  
Bestandshalter bei Konversionen im  
Segment Micro-Living und Serviced  
Apartments.

## HERAUSGEBER

**BelForm GmbH & Co. KG** · Spezialist für Konzeption, Innenarchitektur und Möblierung von Serviced Apartments, Micro Apartments und Student Living. Über 10.000 begleitete Apartments, für Real I.S., Bauwens, Berlinovo und Volkswagen Immobilien. 2025 dreifach mit dem German Design Award ausgezeichnet.

## Aus Bestand wird Zukunft. Gemeinsam.

### 15-MINUTEN-TOOL

#### Konversionsanalyse jetzt starten

Erstbewertung über sechs Dimensionen, drei größte  
Risiken auf einen Blick.

→ [BELFORM.DE/KONVERSIONSANALYSE](https://belform.de/konversionsanalyse)

### DIREKTES SPARRING

#### Erstgespräch buchen

30 Minuten kostenfrei, wir prüfen Ihren Fall mit Ihnen,  
ergebnisoffen.

→ [BELFORM.DE/KONTAKT](https://belform.de/kontakt)

**BelForm GmbH & Co. KG** · Widenmayerstraße 34 · 80538 München

Telefon: 089 238 883 24 10 · Fax: 089 23 88 83 24 44 · [info@belform.de](mailto:info@belform.de) · [belform.de](https://belform.de)

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer: Sahra Oeckl, Benjamin Oeckl · Verantwortlich für den Inhalt: BelForm GmbH & Co. KG

Hinweis: Die Inhalte dieses Whitepapers basieren auf einer Erhebung (n=128) und Praxiserfahrung. Sie ersetzen keine Einzelfallprüfung durch qualifizierte Gutachter und Berater. Aus Gründen der Lesbarkeit wird das generische Maskulinum verwendet, Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Bildnachweise: Bob W München, Maximilian Ostermeier (Rocka Studio) und Isabel Pyc (Genussgeschichten). Übrige Visualisierungen: BelForm GmbH & Co. KG.

© 2026 BelForm GmbH & Co. KG · Zitation: BelForm-Konversionsanalyse 2026, in Kooperation mit Prof. Dr. Thomas Beyerle, Hochschule Biberach.

**BelForm**