

ULI GERMANY · PRODUCT COUNCIL BILDUNG · DISKUSSIONSPAPIER

Die vermietbare Schule

Bildungsimmobilien als investierbares Produkt: Mietmodell, Vertragsstruktur, Wirtschaftlichkeit und Referenzprojekte

Konzeptpapier des ULI Product Council Bildung
Version 1.0, September 2026

Urban Land Institute

ZU DIESEM PAPIER

Herausgeber

Urban Land Institute (ULI) Germany, Product Council Bildung.

Das Urban Land Institute (ULI) ist eine weltweite, mitgliedergeführte Forschungs- und Bildungsorganisation mit über 45.000 Mitgliedern in mehr als 80 Ländern. ULI verbindet Akteure der Immobilienwirtschaft und der Stadtentwicklung, um nachhaltigen Wissenstransfer zu ermöglichen und Lösungen für die drängendsten Fragen der gebauten Umwelt zu entwickeln.

Der Product Council Bildung bündelt Expertise aus Projektentwicklung, institutioneller Investition, Bankfinanzierung, Research und juristischer Beratung. Ziel ist die Entwicklung eines standardisierten, investorenfähigen Schulprodukts zur langfristigen Vermietung an kommunale Träger. Die inhaltliche Arbeit erfolgt in einem geschlossenen, multidisziplinären Forum.

Status

Diskussionspapier, Version 1.0 (September 2026).

Mitwirkende

Andreas Ehlers (Terra Kapitalverwaltung AG), Fiona Exner (NEXT Generation Invest GmbH), Birgit Haase (bulwiengesa GmbH), Janine Jaensch (JJBI GmbH), Kirstin Müller (PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft), Sebastian Schlansky (HAMBURG TEAM Investment Management GmbH), Matthias Schulle (Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG); Product Council Bildung, in alphabetischer Reihenfolge. Beispielkalkulation (Kapitel 7 und 9): Jens Nagel (Hemsö GmbH).

Beteiligte Unternehmen

ULI Germany/Austria/Switzerland · NEXT Generation Invest · TERRA REAL ESTATE MANAGER · ART INVEST REAL ESTATE · JJBI GmbH · HAMBURGTEAM · bulwiengesa · HEMSÖ · pwc

Zitiervorschlag

ULI Germany, Product Council Bildung (2026): Die vermietbare Schule. Bildungsimmobilien als investierbares Produkt. Diskussionspapier, Version 1.0. Frankfurt am Main.

Anlagen

Supplements 01 Leitsätze und Mietmodell im Überblick, 02 Wirtschaftlichkeit (Vollkostenvergleich, Einwände aus der Kämmerei, Quartiersbaustein), 03 Modellvergleich, 04 Referenzprojekte im Vergleich mit Beispielkalkulation eines Investors, 05 Referenzprojekt Gießen, 06 Referenzprojekt Bremen.

Rechtlicher Hinweis

Die rechtlichen Einschätzungen geben die in der Fachpraxis herrschende Meinung wieder und ersetzen keine Rechtsberatung im Einzelfall. Alle Zahlen zur Wirtschaftlichkeit sind illustrativ und standortabhängig.

Bildnachweis

Titel: Schulgebäude in Köln (NEXT Generation Invest GmbH). Fallstudie Gießen: NEXT Generation Invest GmbH. Fallstudie Bremen: Terra Kapitalverwaltung AG. Abbildungen und Grafiken: ULI Product Council Bildung. Visualisierung Quartiersbaustein (Supplement 02): Henning Larsen.

Stand

29. September 2026

SO NUTZEN SIE DIESES PAPIER

Vom Lesen zum Dialog

Dieses Papier ist bewusst mehr als eine klassische Publikation. Es soll nicht nur informieren, sondern zum Nachdenken, Hinterfragen und Weiterentwickeln anregen.

Für den schnellen Einstieg empfehlen wir die Executive Summary und die Supplements. Sie fasst die wesentlichen Gedanken, Erkenntnisse und Schlussfolgerungen zusammen und vermittelt einen kompakten Überblick über den gesamten Ansatz.

Für die vertiefte Auseinandersetzung steht das vollständige Papier zur Verfügung. Sie können es klassisch lesen oder einen anderen Weg wählen: Laden Sie das Dokument in eine KI-Anwendung Ihrer Wahl hoch und nutzen Sie es als persönliche Wissensbasis. So wird aus einem umfangreichen Papier ein interaktiver Gesprächspartner, mit dem Sie genau den Fragen nachgehen können, die für Sie und Ihre Arbeit relevant sind.

Wie funktioniert das konkret?

Laden Sie das vollständige PDF beispielsweise in ChatGPT, Claude oder eine andere KI-Anwendung hoch und stellen Sie Ihre Fragen. Sie können einzelne Aspekte vertiefen, Zusammenhänge herstellen, Perspektiven wechseln oder die Übertragbarkeit auf Ihre eigenen Projekte diskutieren. Einige Anregungen für den Einstieg:

> *„Fasse mir die zentralen Thesen des Papiers in fünf Punkten zusammen."*

> *„Welche Erkenntnisse sind besonders relevant für meine Rolle als ProjektentwicklerIn, InvestorIn oder VertreterIn der öffentlichen Hand?"*

> *„Welche konkreten Handlungsempfehlungen lassen sich aus dem Papier für meine Organisation ableiten?"*

> *„Welche Annahmen des Konzepts sollten kritisch hinterfragt werden?"*

> *„Welche offenen Fragen ergeben sich aus dem Papier und wo besteht weiterer Forschungs- oder Entwicklungsbedarf?"*

> **Unser Tipp**
>
> Bitten Sie die KI, sich bei ihren Antworten auf das hochgeladene Dokument zu beziehen und die entsprechenden Kapitel oder Textstellen anzugeben. So können Sie Erkenntnisse nachvollziehen und bei Bedarf im Original nachlesen. KI-generierte Interpretationen sollten dabei immer kritisch geprüft werden.

Bitte beachten Sie bei der Auswahl Ihrer KI-Anwendung die geltenden Datenschutz- und Vertraulichkeitsanforderungen.

INHALT

Executive Summary 5

Begriffe im Überblick 7

Leitsätze für die Zusammenarbeit mit Kommunen 9

1. Zielsetzung und Selbstverständnis 10

2. Produktvision: Die vermietbare Schule 14

3. Immobilienkonzept und Nutzungsidee 16

4. Finanzierungsmodelle und Investorenstruktur 19

5. MarktteilnehmerInnen und Kapitalquellen 23

6. Miet- und Betreibermodelle im Vergleich 25

7. Juristischer Rahmen und Vertragsstruktur 28

8. Nutzerperspektive und Umsetzungserfahrung 33

9. Wirtschaftlichkeit 39

10. Förderprogramme 43

Fazit 45

Ausblick 46

Quellen 47

EXECUTIVE SUMMARY

231,2 Mrd. EUR
Kommunaler Investitionsrückstand gesamt, neuer Rekord (+7,2 % ggü. Vorjahr)
KFW-KOMMUNALPANEL 2026

68,9 Mrd. EUR
Davon Schulinfrastruktur, weiterhin größter Einzelposten
KFW-KOMMUNALPANEL 2026

27 %
Anteil der Schulen an den geplanten Kommunalinvestitionen 2026, größter Posten
KFW-KOMMUNALPANEL 2026

> 10 Mrd. EUR
Schulneubauvolumen Top-10-Städte 2020–2030
PWC SEP. 2025

Der Investitionsrückstand bei Schulgebäuden liegt mit 68,9 Mrd. EUR (KfW-Kommunalpanel 2026) weiter auf Rekordniveau und bleibt der größte Einzelposten der kommunalen Infrastruktur. Der Gesamtrückstand ist auf 231,2 Mrd. EUR gestiegen, ein Plus von 7,2 % gegenüber dem Vorjahr. Die Kommunen verbuchten 2025 das zweite Rekorddefizit in Folge. Nur 23 % der Kämmereien erwarten, dass der Rückstand in den kommenden Jahren sinkt, 42 % rechnen mit weiterem Aufwuchs.

Für 2026 planen die Kommunen Rekordinvestitionen von rund 50 Mrd. EUR, mit Schulen als größtem Posten (27 %, KfW-Kommunalpanel 2026). Erfahrungsgemäß werden aber nur rund zwei Drittel des geplanten Volumens tatsächlich verausgabt. Die Ursachen sind strukturell: Personalmangel in Bauverwaltungen, aufwendige Genehmigungs- und Vergabeverfahren, bürokratische Förderhindernisse. Das 2025 beschlossene 500-Mrd.-Euro-Sondervermögen des Bundes öffnet ein Zeitfenster und erklärt die gestiegenen Planzahlen.

Die Privatwirtschaft kann diese Lücke schließen. Voraussetzung: ein Produkt, das Kommunen verstehen, das InvestorInnen finanzieren können und wollen und das Banken absichern. Dieses Papier legt die Grundlagen dafür.

Sieben Kernaussagen dieses Papiers

01	**Das Mietmodell ist kein PPP.**	Zwei getrennte Verträge statt eines Lebenszyklusvertrags; die Kommune bleibt Schulträgerin und Betreiberin. ProjektentwicklerInnen können die Schule dabei größer denken als das Einzelgebäude: als Quartiersbaustein oder Teil einer Stadtteilentwicklung, der Schule mit weiteren sozialen Nutzungen wie Kita, Bibliothek oder Familienzentrum und auch mit Wohnen verbindet. Bei der Anmietung bestehender oder vom Entwickler eigenständig konzipierter Gebäude ist kein europaweites Vergabeverfahren erforderlich; wird das Gebäude nach kommunalen Vorgaben errichtet, ist die vergaberechtliche Einordnung projektbezogen zu prüfen.
02	**Das Produkt ist standardisierbar.**	Raumprogramm, ESG-Standards, Vertragsbausteine und Finanzierungslogik lassen sich für verschiedene Schultypen und Kommunengrößen skalieren.
03	**Die Rendite ist marktfähig, aber nicht billig.**	InvestorInnen, die selbst entwickeln oder im Forward Funding ankaufen, kalkulieren mit einem Yield on Cost von 5,5 bis 6,0 % auf die Gesamtinvestition (Neubau); beim Ankauf eines fertigen Objekts mit Nettoanfangsrenditen von 4,5 bis 5,5 % auf den Kaufpreis. Daraus folgen Mieten von rund 27 bis 29 € je m^2 Nutzfläche und Monat. Das Risikoprofil ist vergleichsweise gering: öffentlicher Mieter, konjunkturunabhängige Nachfrage, ESG-konformes Asset.
04	**Vertragsstruktur ist das Herzstück.**	Triple-Net-Logik, Indexierung, Einredeverzicht, Bestandsschutz in der Zwangsversteigerung und die Trennung von Miet- und Betreibervertrag sind Voraussetzung der Finanzierbarkeit. Indexierungsgrad, Kappungen und Rückgabestandards sind Verhandlungsgegenstand.
05	**Förderpolitik muss mitgedacht werden.**	Viele Länderprogramme schließen Mietmodelle strukturell aus. Jede Transaktion erfordert individuelle Prüfung der Landesförderkulisse.

06	**Vertrauen entsteht über Referenzen.**	Kaum eine Kommune entscheidet sich für ein Mietmodell ohne belastbare Referenzprojekte. Die Fallstudien Weiße Schule Gießen (Neubau) und Bildungsimmobilie Bremen (denkmalgeschützter Bestand) zeigen, dass das Modell heute schon funktioniert. Weitere dokumentierte Best-Practice-Projekte sind der wichtigste Hebel für die Marktetablierung.
07	**Das Mietmodell ist ein Umsetzungs-, kein Preisargument.**	Es konkurriert nicht mit der günstigen Eigenrealisierung, sondern mit der, die mangels Grundstück, Personal und Kreditrahmen nicht stattfindet. Verfügt die Kommune über Grundstück, Bauverwaltung und Landesförderung, bleibt die Eigenrealisierung im Vollkostenvergleich über 30 Jahre günstiger. Fehlen Grundstück und Bauverwaltung, liegen beide Wege ohne Förderung gleichauf; der private Entwickler bringt Grundstück und Baurecht aus seiner Pipeline mit und trägt Baukosten- und Terminrisiko (Kapitel 9).

BEGRIFFE IM ÜBERBLICK

Dieses Papier verwendet wiederkehrende Fachbegriffe mit fester Bedeutung. Die folgende Übersicht definiert sie einmal verbindlich, damit sie im gesamten Dokument konsistent gelesen werden.

Mietmodell
Der Investor entwickelt, finanziert, baut und vermietet die Schulimmobilie langfristig an die Kommune. Die Kommune ist Mieter und bleibt Schulträger. In diesem Papier synonym zu „vermietbare Schule".

Vermietbare Schule
Das Produkt dieses Papiers: eine privat entwickelte, auf eigenem Grund stehende Schulimmobilie, die per Mietmodell an einen kommunalen Schulträger vermietet wird.

Investor
Sammelbegriff für private Kapitalseite. Zwei Rollen sind zu unterscheiden: der Projektentwickler (entwickelt und baut, steigt nach Fertigstellung meist aus) und der Endinvestor bzw. langfristige Bestandshalter (hält die Immobilie über die Mietlaufzeit). Wo die Rolle relevant ist, wird sie im Text benannt.

ProjektentwicklerInnen
Private Partei, die Grundstück, Planung und Bau verantwortet und das Objekt nach Fertigstellung typischerweise an einen Endinvestor veräußert.

Endinvestor / Bestandshalter
Langfristig orientierter Kapitalgeber (z. B. Versicherung, Pensionskasse, Spezial-AIF), der die Immobilie über die Mietlaufzeit im Bestand hält.

Sale & Lease Back (SLB)
Die Kommune verkauft eine bestehende Schulimmobilie an einen Investor und mietet sie langfristig zurück. Setzt Bestand voraus.

Klassisches PPP
Public-Private-Partnership mit verschachteltem Lebenszyklusvertrag (Bau, Finanzierung, Betrieb beim privaten Partner). In diesem Papier bewusst nicht das gewählte Modell.

Triple-Net
Mietvertragstyp, bei dem der Mieter Betriebskosten, Versicherung und nutzungsbedingte Instandhaltung trägt. Dach und Fach verbleiben beim Vermieter und sind als nicht umlagefähige Eigentümerkosten in der Miete eingepreist (im engeren Sinne ein Double-Net-Vertrag; das Papier verwendet die marktübliche Bezeichnung). Macht Zahlungsströme für InvestorInnen planbar.

Indexierung
Vertragliche Kopplung der Miete an einen Index (i. d. R. VPI). Sichert Werterhalt über die Laufzeit und ist Voraussetzung für bankfähige Finanzierung. Verlagert das Inflationsrisiko auf den Mieter; Indexierungsgrad, Schwellenwerte und Kappungen sind Verhandlungsgegenstand.

Einredeverzicht
Regelung, die Aufrechnung und Zurückbehaltung der Miete begrenzt. Sichert stabile Zahlungsströme und senkt Finanzierungskosten.

Operating Lease
Einordnung der Miete als laufende Ausgabe im Ergebnishaushalt, nicht als Investition. Gilt in der Regel; bei sehr langer Laufzeit und fehlender Drittverwendung (Spezialleasing) kann das wirtschaftliche Eigentum der Kommune zugerechnet werden, mit Aktivierungspflicht.

Green Lease
Mietvertragsklauseln zu Energieeffizienz, Datenoffenlegung und nachhaltigem Betrieb. Voraussetzung für ESG-Reporting.

NAR (Nettoanfangsrendite)
Verhältnis der Jahresnettomiete zum Kaufpreis inkl. Erwerbsnebenkosten. Kennzahl für die Ankaufsrendite des Endinvestors. Nicht zu verwechseln mit dem Yield on Cost.

Yield on Cost
Verhältnis der Jahresnettomiete zu den Gesamtinvestitionskosten (GIK) des Entwicklers oder eines selbst entwickelnden Investors. Liegt bei Neubauten typischerweise 0,5 bis 1,0 Prozentpunkte über der NAR, weil Entwicklermarge und Erwerbsnebenkosten nicht enthalten sind.

GIK (Gesamtinvestitionskosten)
Summe aus Grundstück, Bau, Baunebenkosten, Projektentwicklung, Risikopuffer und Bauzeitzinsen. Die reine Bauleistung macht davon nur rund zwei Drittel aus. Alle Kosten brutto, da die Vermietung an die öffentliche Hand umsatzsteuerfrei ist und kein Vorsteuerabzug besteht.

BGF / NF
Bruttogrundfläche / Nutzfläche. Bezugsgrößen für Flächen- und Mietangaben.

Phase 0
Vorplanungsphase mit Bedarfsermittlung, Raumprogramm und pädagogischem Konzept, vor dem eigentlichen Planungsbeginn.

Forward Funding / Forward Purchase
Ankaufsstrukturen, bei denen der Investor den Kaufpreis während (Forward Funding) oder bei Fertigstellung (Forward Purchase) zahlt; das Baurisiko bleibt beim Entwickler.

Forfaitierung
Bank kauft die Mietforderungen an; die Kommune bleibt Mieter. Nutzt die Kommunalbonität für günstige Zinsen.

Erbbaurecht
Die Kommune bleibt Eigentümerin des Grundstücks und vergibt ein befristetes Baurecht. Politisch akzeptanzfördernd, für InvestorInnen nur eingeschränkt attraktiv.

LEITSÄTZE FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT KOMMUNEN

01 **Die NutzerInnen in den Mittelpunkt stellen**

Schulen sind Lernorte. Raumprogramm, Ausstattungstiefe und Betriebskonzept richten sich an den Bedarfen von SchülerInnen, Lehrkräften und Schulträgern aus. Rendite entsteht als Ergebnis guten Produktdenkens.

02 **Transparente, langfristig tragfähige Vertragsstrukturen schaffen**

Indexierung, Lebenszyklusverantwortung und Rückgabebedingungen müssen von Beginn an klar kommuniziert werden.

03 **Miet- und Betreibervertrag konsequent trennen**

Der Mietvertrag regelt Flächennutzung, Mietzins und Instandhaltungsverpflichtungen. Der Dienstleistungsvertrag regelt Betriebsführung, Reinigung, Hausmeisterdienste und IT. Beide Verträge müssen autark stehen. Gemischte Strukturen schaffen Steuer- und Vergaberisiken.

04 **Standardisieren ohne pädagogische Freiheit einzuschränken**

Ein Grundriss-Baukasten reduziert Planungszeit und Kosten. Pädagogische Konzepte bleiben Aufgabe der Schule. Das Gebäude muss verschiedene Unterrichtsmodelle zulassen. Standardisierung meint Prozess und Technik, nicht Lernkultur.

05 **ESG und Digitalisierung sichtbar und messbar machen**

ESG-Konformität ist kein Bonus, sie ist Bedingung für Bankfinanzierung und institutionelle Kapitalanlage. Green Lease-Klauseln, Smart-Building-Infrastruktur und Monitoringdaten müssen vertraglich verankert und reportingfähig sein.

06 **In Lebenszyklen denken, nicht in Haushaltsjahren**

Kommunen planen in Haushaltsjahren. Gute Schulimmobilien bestehen 40 bis 50 Jahre, oft länger. Lifecycle-Kalkulation (CapEx, OpEx, Instandhaltung, Rückbau) muss von Anfang an die Entscheidungsgrundlage bilden, auch wenn das Kämmereien zu höherem Planungsaufwand zwingt.

07 **Vertrauen durch Kompetenz, Referenz und Dialog aufbauen**

Kommunen entscheiden auf Basis von Referenzprojekten und dem Austausch mit AmtskollegInnen. Der Product Council baut Vertrauen durch öffentliche Transparenz, Best-Practice-Dokumentation und paritätische Formate mit kommunaler Seite.

1. ZIELSETZUNG UND SELBSTVERSTÄNDNIS

Dieses Papier definiert die vermietbare Schule als investierbares Produkt und schafft ein gemeinsames Verständnis zwischen Kommunen, InvestorInnen und Banken. Es beantwortet drei Fragen: Was ist das Produkt, wie wird es finanziert und wie wird es gegenüber Kommunen kommuniziert.

Was dieses Papier leistet

Dieses Diskussionspapier richtet sich bewusst primär an Kommunen: an Kämmereien, Schulverwaltungen, BürgermeisterInnen und Gemeinderäte, die neue Schulplätze schaffen müssen und dafür einen zusätzlichen Weg neben der Eigenrealisierung suchen. Zugleich baut es die Brücke zur Privatwirtschaft, in der sich das Thema ebenfalls erst etabliert: ProjektentwicklerInnen, institutionelle InvestorInnen, FondsmanagerInnen, Banken und juristische BeraterInnen finden hier ein gemeinsames Produktverständnis als Voraussetzung für den nächsten Schritt, ein kommunales Beratungsformat unter ULI-Mantel.

Das Papier beantwortet drei Grundfragen:

- Was ist das Produkt? (Raum, Nutzung, Standards)
- Wie wird es finanziert? (Modelle, Strukturen, Renditeparameter)
- Wie wird es kommuniziert? (Argumente für KämmerInnen, BürgermeisterInnen, Bildungsausschüsse)

Bildungsimmobilien als Teil sozialer Infrastruktur

Bildungsimmobilien umfassen Gebäude für die primäre, sekundäre und tertiäre Bildung. Zur primären Bildung zählen insbesondere Kindertagesstätten und frühkindliche Betreuungseinrichtungen. Die sekundäre Bildung umfasst allgemeinbildende und berufliche Schulen. Zur tertiären Bildung gehören Hochschulen, Weiterbildungseinrichtungen und sonstige Einrichtungen des lebenslangen Lernens.

Während sich für Kindertagesstätten in den vergangenen Jahren bereits ein etablierter Investorenmarkt entwickelt hat und Immobilien der Erwachsenenbildung häufig klassischen Büro- oder Verwaltungsimmobilien ähneln, stehen Schulimmobilien noch am Anfang ihrer Entwicklung als eigenständige Assetklasse. Gleichzeitig weisen sie aufgrund ihres hohen gesellschaftlichen Nutzens, ihrer langfristigen Nachfrage und der Bonität öffentlicher Mieter besondere Merkmale auf, die sie für langfristig orientierte KapitalgeberInnen attraktiv machen.

Dieses Papier konzentriert sich daher bewusst auf allgemeinbildende Schulen als Teil der sekundären Bildungsinfrastruktur. Gerade in diesem Segment besteht einerseits der größte Investitionsbedarf und andererseits das größte Potenzial für die Entwicklung standardisierter, investierbarer Modelle zwischen öffentlicher Hand und privaten KapitalgeberInnen.

Abgrenzung: Was wir nicht wollen

Der Begriff PPP (Public-Private-Partnership) ist politisch vorbelastet. Viele Kommunen haben negative Erfahrungen mit komplexen, intransparenten Strukturen aus den 2000er Jahren. Dieses Papier setzt bewusst auf einfachere Modelle:

Kriterium	Klassisches PPP	Unser Mietmodell
Vergabe	Komplexes EU-Vergabeverfahren oft erforderlich	Keine Ausschreibungspflicht bei Anmietung bestehender oder eigenständig entwickelter Gebäude; bei Errichtung nach kommunalen Vorgaben vergaberechtliche Prüfung
Betriebsverantwortung	Oft beim Privaten (Lebenszyklusvertrag)	Klar getrennt: Investor = Vermieter, Kommune = Betreiber
Laufzeit	25-35 Jahre, komplex verschachtelt	20-30 Jahre, klar strukturiert
Transparenz	Schwer vergleichbar	Mietvertrag und Betreibervertrag klar getrennt
Politische Akzeptanz	Niedrig, PPP-Stigma vorhanden	Hoch, vergleichbar mit anderen Mietobjekten
Bilanzierung	Auf Investitionsseite unklar	Laufende Ausgabe im konsumtiven Haushalt; bei Einredeverzicht als kreditähnliches Rechtsgeschäft mit der Kommunalaufsicht abzustimmen

Wichtig für Kommunen: Vergaberecht bei Anmietung

Kommunen, die ein bereits fertiggestelltes oder vom Entwickler eigenständig konzipiertes Gebäude anmieten, müssen nach herrschender Rechtsmeinung kein europaweites Vergabeverfahren durchführen: Mietverträge über vorhandene Gebäude sind vom Vergaberecht ausgenommen (§ 107 Abs. 1 Nr. 2 GWB: Erwerb, Miete oder Pacht von Grundstücken und vorhandenen Gebäuden). Die Kommune handelt als Mieterin, nicht als Auftraggeberin eines Bauvorhabens. Wird das Gebäude dagegen erst nach den von der Kommune genannten Erfordernissen errichtet, kann ein öffentlicher Bauauftrag vorliegen (§ 103 Abs. 3 Satz 2 GWB: Bauleistung nach den vom Auftraggeber genannten Erfordernissen mit entscheidendem Einfluss auf Art und Planung). Die Grenze verläuft also nicht zwischen Kauf und Miete, sondern zwischen eigenständiger Entwicklung und Errichtung nach kommunalen Vorgaben. In der kommunalen Kommunikation ist beides offen anzusprechen: Der häufigste Einwand ist im Regelfall entkräftet, aber nicht pauschal. Ein vergaberechtliches Kurzgutachten des Product Council ist in Vorbereitung.

Der Investitionsstau ist real und wächst

Schulgebäude fallen in den Zuständigkeitsbereich der Kommunen. Gemäß Grundgesetz (Art. 30, 70 GG) liegt die Bildungshoheit bei den Bundesländern, die konkrete Umsetzung obliegt den Kommunen als Schulträgern. Das Schulgesetz NRW formuliert es eindeutig: Schulträger sind verpflichtet, die für einen ordnungsgemäßen Unterricht erforderlichen Schulanlagen, Gebäude, Einrichtungen und Lehrmittel bereitzustellen und zu unterhalten.

In der Realität fehlen Mittel und Kapazitäten. Das KfW-Kommunalpanel 2026 (Juni 2026) dokumentiert das Ausmaß: Der wahrgenommene Gesamtinvestitionsrückstand erreichte 2026 mit 231,2 Mrd. EUR einen neuen Rekordstand (+7,2 % gegenüber dem Vorjahr). Der Rückstand bei Schulgebäuden allein beträgt 68,9 Mrd. EUR und bleibt damit der größte Einzelposten der kommunalen Infrastruktur (KfW-Kommunalpanel 2026). Das KfW-Panel nennt den Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung ab 2026 als anhaltenden Treiber. Zugleich sind die finanziellen Spielräume so eng wie seit der Wiedervereinigung nicht: Die kommunalen Kernhaushalte schlossen 2025 mit einem Defizit von 29,4 Mrd. EUR (31,9 Mrd. EUR einschließlich Extrahaushalte), 44 % der Kommunen bewerten ihre Finanzlage als mangelhaft, und die kommunalen Spitzenverbände erwarten bis 2028 ein Absinken der Investitionen auf 31,2 Mrd. EUR, ohne Sondervermögen auf 26,7 Mrd. EUR (KfW-Kommunalpanel 2026).

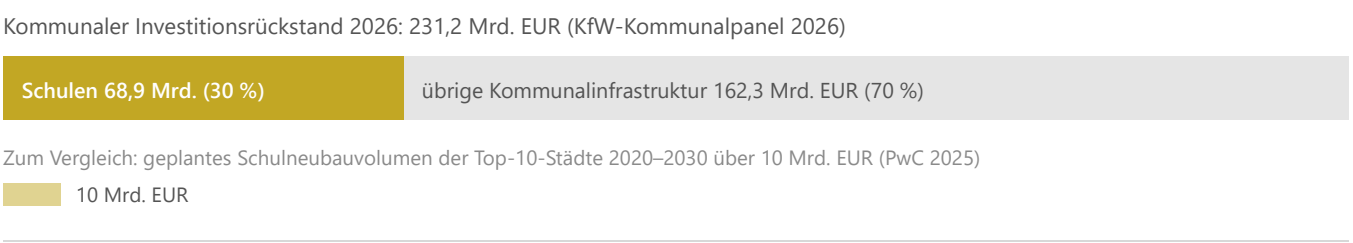


Abbildung 1: Schulgebäude sind der größte Einzelposten des kommunalen Investitionsrückstands. Quelle: KfW-Kommunalpanel 2026, PwC 2025.

68,9 Mrd. EUR
Investitionsrückstand Schulen, größter Einzelposten der Kommunalinfrastruktur
KFW-KOMMUNALPANEL 2026

27 %
Anteil Schulen an den geplanten Kommunalinvestitionen 2026
KFW-KOMMUNALPANEL 2026

50 Mrd. EUR
Geplante Kommunalinvestitionen 2026 (Rekordwert, +14,8 %)
KFW-KOMMUNALPANEL 2026

ca. 2/3
Anteil der Planinvestitionen, der erfahrungsgemäß tatsächlich verausgabt wird
KFW-KOMMUNALPANEL 2026

Demografie und Rechtsanspruch erhöhen den Druck weiter

- Die Kultusministerkonferenz prognostiziert bis 2035 rund 430.000 zusätzliche SchülerInnen an allgemeinbildenden Schulen. Das entspricht einem Anstieg auf 11,8 Mio. SchülerInnen (Kultusministerkonferenz, heute Bildungsministerkonferenz, 2023).
- Ab 2026 gilt der Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung für Grundschulkinder (Stufe I ab 2026, Vollausbau 2029). Das erzwingt neue oder erweiterte Mensabereiche, Aufenthaltsräume und Betreuungsflächen.
- Bis 2030 werden bundesweit rund 700.000 zusätzliche Schulplätze benötigt (PwC 2025, KfW 2024). Ballungsräume sind dabei überproportional betroffen.
- Allein Berlin weist aktuell ein Defizit von 26.000 Schulplätzen aus (Senatsverwaltung 2025).

Das Sondervermögen als Zeitfenster

Der Bund hat im Jahr 2025 ein Sondervermögen von 500 Mrd. EUR aufgelegt. Ein Teil davon soll in Bildungsinfrastruktur fließen. Das Zeitfenster ist begrenzt: Mittelabfluss braucht baureife Projekte. Kommunen ohne eigene Planungskapazität können dieses Fenster nur durch privatwirtschaftliche PartnerInnen nutzen. Risiko: Gleichzeitiger Projektstart vieler öffentlicher Bauvorhaben erhöht Bau- und Materialkosten. Private PartnerInnen mit gesicherter Lieferkette und Planungsvorlauf haben strukturellen Vorteil. Nach Schätzung des KfW-Kommunalpanels 2026 gehen davon rund 60 Mrd. EUR über die Länder an die Kommunen, ab 2026 und über die Laufzeit rund 5 Mrd. EUR pro Jahr; ein knappes Viertel davon ist für Schulgebäude vorgesehen. Die Mehrheit der Kommunen erwartet allerdings nicht, dass ihre Investitionen dadurch insgesamt höher ausfallen.

Kommunen fehlen Kapazitäten, nicht nur Mittel

Das Problem ist nicht nur finanziell. Kommunale Bauabteilungen leiden unter erheblichem Personalabgang, Nachwuchsmangel und fehlenden Spezialkenntnissen in modernem Schulbau. Projekte werden verschoben, nicht weil Geld fehlt, sondern weil niemand sie planen und steuern kann. Typische Engpässe: Das Institut der deutschen Wirtschaft beziffert Partnerschaftsmodelle im Schul- und Hochbau im Mittel 17 % kostengünstiger und 30 % schneller als konventionelle Beschaffung (IW Köln 2026); Studien der Hertie School dokumentieren bei großen öffentlichen Bauprojekten Kostenüberschreitungen von im Mittel über 70 % (zitiert nach Becker/Nagel 2026).

- Mangel an Projektverantwortlichen mit Erfahrung in Schulbau und Vergaberecht
- Kein verfügbares Grundstück mit Baurecht: Grundstückssuche, Bauleitplanung und Erschließung kosten in der Eigenrealisierung typischerweise zwei bis drei weitere Jahre, bevor überhaupt geplant werden kann
- Keine Kapazitäten für Phase-0-Beratung (Raumprogramm, Schulentwicklungsplanung, pädagogisches Konzept)
- i. d. R. 6 bis 8 Jahre Gesamtvorlauf bei kommunaler Eigenrealisierung gegenüber 2 bis 4 Jahren bei privatwirtschaftlicher Realisierung
- Fehlende Kenntnisse in Lebenszyklusrechnung und Betriebskostenoptimierung

- 88 % der Kommunen nennen umfangreiche Antragsunterlagen als Förderhemmnis, 91 % aufwendige Dokumentationspflichten (KfW 2025)

Moderne Schulen stellen neue Anforderungen

Schulgebäude der 1960er bis 1990er Jahre entsprechen nicht mehr den aktuellen pädagogischen, digitalen und energetischen Anforderungen. Die Privatwirtschaft kann diese Anforderungen in skalierbare Produkte übersetzen:

Anforderung	Alt-Standard	Moderner Schulbau
Raumkonzept	Klassenraumzeilen, Flurschule	Offene Lernlandschaften, Cluster-Konzept
Grundstücke	Großzügige, wenig genutzte Freiflächen; versiegelte Schulhöfe und Stellplätze ohne Freiraum- und Mobilitätskonzept	Effiziente Ausnutzung des Grundstücks mit ansprechenden Grünflächen, durchdachten Park-/Mobilitätskonzepten
Digitalisierung	Einzelner Computerraum	Flächendeckend WLAN, interaktive Displays, BMS
Ganztagsbetrieb	Nicht vorgesehen	Mensa, Aufenthalts- und Ruheflächen integriert
Energiestandard	Effizienzhaus 70 oder schlechter	Effizienzhaus 40 (BEG), Photovoltaik, Wärmepumpe
Barrierefreiheit	Oft unvollständig	Vollständig nach UN-BRK, Rampen, Aufzüge
Betrieb	Manuell, dezentral	Gebäudeleittechnik, digitales Verbrauchs- und Zustandsmonitoring, Green Lease

2. PRODUKTVISION: DIE VERMIETBARE SCHULE

Die vermietbare Schule ist eine privat entwickelte, gebaute und finanzierte Schulimmobilie, die langfristig an einen kommunalen Schulträger vermietet wird. Der Investor bringt in der Regel das Grundstück mit und trägt Entwicklungs-, Bau- und Finanzierungsrisiko; die Kommune zahlt Miete und bleibt Schulträgerin. Es geht also nicht darum, dass Kommunen eigene Grundstücke veräußern.

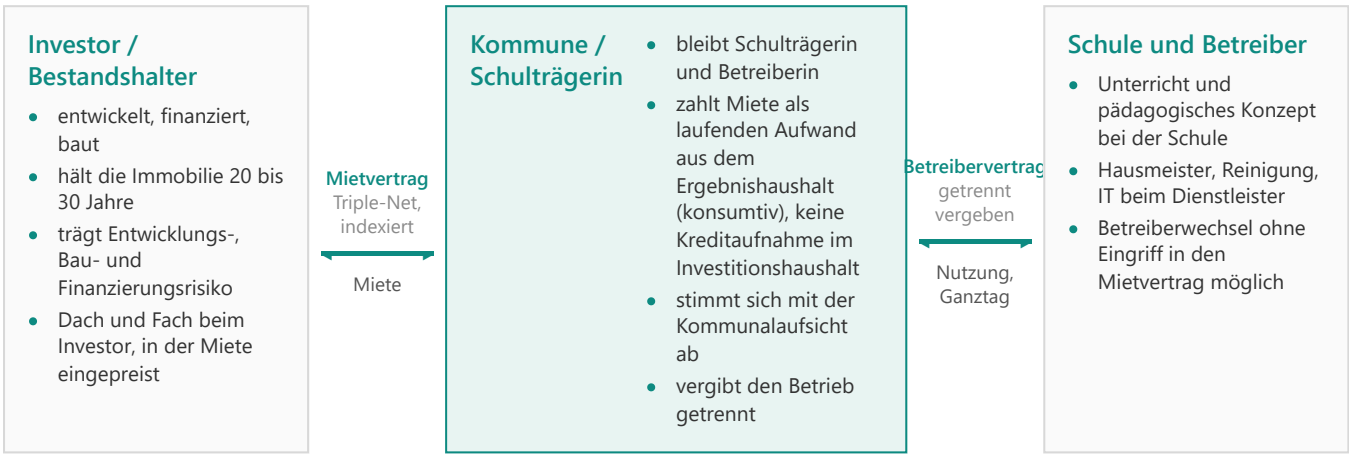


Abbildung 2: Rollenmodell der vermietbaren Schule. Zwei getrennte Verträge statt eines Lebenszyklusvertrags.

Definition des Produkttyps

Das Modell ist nicht neu, aber noch nicht standardisiert. In Berlin, Frankfurt, Köln, Hamburg und anderen Großstädten gibt es bereits realisierte Projekte. Was fehlt, ist ein Rahmen, der Kommunen die Entscheidung erleichtert und InvestorInnen Klarheit über Marktstandards gibt.

Marktpotenzial

> 10 Mrd. EUR
Schulneubauvolumen Top-10-Städte 2020-2030 (Untergrenze)
PWC SEPTEMBER 2025

> 1 Mrd. EUR
Jährliches Neubauvolumen allein in Top-10-Städten
PWC SEPTEMBER 2025

390+
Fertige und geplante Schulneubauten seit 2020 in Top-10-Städten
PWC SEPTEMBER 2025

Zum Vergleich: Das Transaktionsvolumen für Gesundheitsimmobilien lag 2023/2024 bei rund 1-1,2 Mrd. EUR jährlich (BNP Paribas 2024). Schulimmobilien als Assetklasse können dieses Niveau erreichen, wenn die Produktstandards stehen.

Vorteilslogik für beide Seiten

	Vorteil für Kommunen	Vorteil für InvestorInnen / Fonds / Banken
Geschwindigkeit	Private Realisierung 2 bis 4 Jahre statt 6 bis 8 Jahre kommunal	Frühe Marktpositionierung, Projektpipeline
Kapital	Kein Investitionshaushalt belastet, keine Kreditaufnahme im Investitionshaushalt (Miete als kreditähnliches Rechtsgeschäft der Aufsicht anzuzeigen)	Langfristige, indexierte Cashflows aus Mieteinnahmen
Personal	Keine kommunale Planungskapazität erforderlich; Bauverwaltung und Kämmerei bleiben für andere Projekte frei	Volle Steuerungshoheit über Entwicklung und Bau

	Vorteil für Kommunen	Vorteil für InvestorInnen / Fonds / Banken
Grundstück	Grundstück und Baurecht kommen aus der Pipeline des Entwicklers; die Kommune muss weder ankaufen noch Bauleitplanung und Erschließung vorfinanzieren	Verwertung eigener Grundstücke und Konzeptvergaben; Schule als Ankermieter eines Quartiersbausteins
Risiko	Baurisiko liegt beim Investor, nicht bei der Kommune	Mieter ist öffentliche Hand: sehr geringes Ausfallrisiko
ESG	Neubau-Standard sichert energetische Qualität und Förderfähigkeit	Social Impact, ESG-konformes Asset für Fonds-Reporting
Kosten	Planbare Jahresmiete ersetzt unplanbare Sanierungskosten	Stabile, konjunkturunabhängige Rendite über Laufzeit

Zielgruppen und Typisierung

Das Produkt adressiert unterschiedliche Kommunentypen mit unterschiedlichen Einstiegspunkten:

Kommunentyp	Einwohner	Typische Situation	Passendes Modell
Großstadt	> 100.000	Eigene Bauabteilung, Bedarf an Tempo und ESG-Qualität	Mietmodell; Investor kauft vom Entwickler (Forward Purchase) oder finanziert den Bau vor (Forward Funding)
Mittelstadt	20.000-100.000	Kleine Bauabteilung, Investivhaushalt unter Druck	Mietmodell, Projektentwickler-Geführt
Kleinstadt	< 20.000	Kein eigenes Know-how, häufig Fachkräftemangel	Leasing, Forfaitierung, Sale & Lease Back
Landkreis	Zweckverband mehrerer Kommunen	Koordiniert mehrere Kommunen, höhere Volumen	Fondsstrukturen, Portfolioansatz

3. IMMOBILIENKONZEPT UND NUTZUNGSIDEE

Ein standardisierbares Raumprogramm, Mehrfachnutzung und ESG-Konformität machen die Schule pädagogisch tragfähig und zugleich investierbar. Standardisierung betrifft Prozess und Technik, nicht die Lernkultur.

Raumprogramm nach Schultyp

Die Raumprogramme orientieren sich an den Landesschulbaurichtlinien des jeweiligen Bundeslandes. Ein typischer Baukasten für eine 3-zügige Grundschule mit Ganztagsbetreuung:

Fläche / Bereich	Anteil NF	Anforderungen
Unterrichtsräume (Klassen, Fach)	ca. 45 %	3,0 m² je SchülerIn, flexibel teilbar
Gemeinschafts- und Gruppenräume	ca. 15 %	Lernflure, offene Lernlandschaft
Mensa / Küche / Speiseraum	ca. 12 %	Ganztagsanforderung ab 2026
Sporthalle (separat oder integriert)	ca. 18 %	1-Feld-Halle ab ca. 1.200 m² BGF
Lehrkräfte / Verwaltung / Lager	ca. 10 %	Poolarbeitsplätze, Konferenzraum

Faustregel: Eine 3-zügige Grundschule benötigt ca. 2.800-3.500 m² NF (exkl. Sporthalle). Inkl. Sporthalle und Außenanlage ergeben sich Grundstücksbedarfe von 4.000-8.000 m² je nach Städtebau.

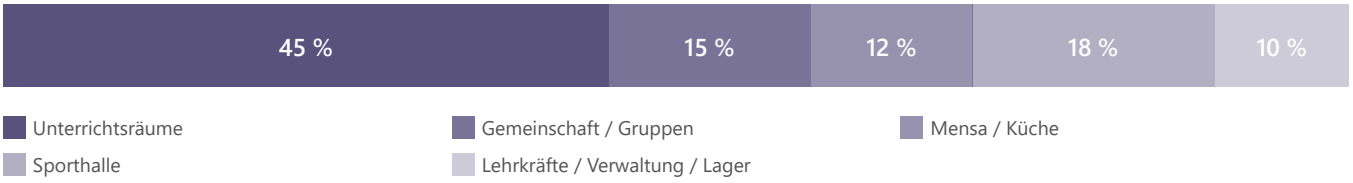


Abbildung 3: Typischer Flächenbaukasten einer 3-zügigen Grundschule mit Ganztag, Anteile an der Nutzfläche.

Multi-Tenant- und Mehrfachnutzungsansätze

Einzelgenutzte Schulgebäude haben eine eingeschränkte Drittverwendungsfähigkeit. Um das Finanzierungsrisiko für InvestorInnen und Banken zu senken, empfehlen sich Mehrfachnutzungskonzepte. Mögliche Kombinationen:

- Schule + Kita / Krippe (vertikal oder horizontal getrennt)
- Schule + Volkshochschule (Abendnutzung der Fachklassen- und Lernräume)
- Schule + Jugendhilfe / Sozialarbeit (räumlich integriert, eigene Mieteinheit)
- Schule + Sporthalle mit Vereinsnutzung (separat erschlossen, Abend- und Wochenendnutzung)
- Schule + kommunale Bibliothek oder Bürgertreff (bei Quartierslage)

Hinweis zu Mixed Use und Finanzierung

Mixed-Use-Konzepte funktionieren, wenn die Schule als öffentlicher Hauptmieter gesichert ist und die weiteren Nutzungen eigenständig tragfähig sind. Banken gewichten die Drittverwendung bei Spezialimmobilien gering, solange der Schulcharakter dominiert; Multi-Tenant-Strukturen mit öffentlichen MieterInnen (Kita, Volkshochschule, Sozialamt) gelten als stabil. Für ProjektentwicklerInnen eröffnet das die Möglichkeit, die Schule größer zu denken, als Quartiersbaustein oder Teil einer Stadtteilentwicklung: Nahversorgung oder Gemeinschaftsflächen im Erdgeschoss, Schule und Kita in den unteren Geschossen, Wohnen darüber. Grundstück, Erschließung und Technik verteilen sich dann auf mehrere Nutzungen, der Grundstücksanteil der Schule sinkt, und Wohnen wie Handel tragen eigene Erträge (Kapitel 9). Die Fallstudie 2 (Bremen,

Kapitel 8) belegt die Logik im Bestand: Grundschule, Kita und Büroflächen des kommunalen Klinikverbunds unter einem Dach, vollständig an öffentliche Träger vermietet. Voraussetzung sind getrennte Zugänge, ein eigener Schulhof und ein Brandschutzkonzept, das die Nutzungen von Anfang an trennt.

Neubau vs. Bestand

Kriterium	Neubau	Sanierung / Bestand
ESG-Standard	Effizienzhaus 40 ab Werk, GEG-konform	Nachrüsten aufwendig, Risiken in Bestandssubstanz
Planungszeit	2 bis 4 Jahre (privat), 6 bis 8 Jahre (kommunal)	2 bis 5 Jahre je Sanierungstiefe
Flexibilität	Vollständig anpassbar an Pädagogik	Eingeschränkt durch Bestandsstruktur
Förderung	Bundesförderung effiziente Gebäude (BEG)	KfW-Sanierungsprogramme verfügbar
Investitionskosten	3.000-4.500 EUR/m² BGF je Ausstattung	1.500-3.500 EUR/m² BGF je Sanierungstiefe
Rendite	Entwicklergewinn eingepreist	Ankauf günstig, aber Risikozuschlag nötig

Dass auch der Bestand tragfähig sein kann, zeigt die Fallstudie 2 in Kapitel 8: In Bremen wurde ein denkmalgeschütztes Schulgebäude innerhalb von rund 18 Monaten zu einer Bildungs- und Gesundheitsimmobilie mit 30-jährigen Mietverträgen für Schule und Kita umgebaut.

ESG als Grundprinzip

ESG-Konformität ist keine optionale Zugabe. Sie ist Bedingung für institutionelle Kapitalallokation und Bankfinanzierung. Für Schulimmobilien ist der Social-Aspekt (S) besonders relevant und sollte konsequent kommuniziert werden.

- Environmental: Effizienzhaus-40-Standard, Photovoltaik, Wärmepumpe, LEED/DGNB-Zertifizierung
- Social: Inklusive Raumkonzepte, Barrierefreiheit, Gemeinschaftsnutzung, Ganztagsbetreuungsangebot
- Governance: Green Lease im Mietvertrag, Monitoring-Dashboard, Betriebsdaten transparent reportbar

7.1
Neubau
Primärenergiebedarf mindestens 10 % unter dem Niedrigstenergiegebäude-Standard
Beispiel: Gießen (Holzmodul-Neubau)

7.2
Renovierung
Größere Renovierung nach nationalem Recht oder mindestens 30 % Primärenergieeinsparung
Beispiel: Bremen (Denkmal-Umnutzung)

7.7
Erwerb und Eigentum
Energieausweisklasse A oder effizienteste 15 % des Bestands; Neubauten ab 2021 nach 7.1
Bestandsankauf, auch Bremen

S-Ziel: keine Sozialtaxonomie. Der Bildungsbeitrag wird fondsseitig als nachhaltige Investition nach Art. 2 Nr. 17 SFDR nachgewiesen (Beitrag, DNSH, Mindestschutz). Artikel 8 oder 9 ist eine Fonds-, keine Gebäudeeigenschaft.

Abbildung 4: Wege zur Taxonomiekonformität einer Schulimmobilie (Klimadelegierter Rechtsakt, Anhang I, Abschnitt 7).

Green-Lease-Klauseln sollten als Standard in Mietverträgen verankert werden. Sie verpflichten beide Vertragspartner zu Energieeffizienz, Datenoffenlegung und nachhaltigem Gebäudebetrieb und schaffen die Datengrundlage für belastbares ESG-Reporting. Für die regulatorische Einordnung gilt: Die Offenlegungsverordnung (SFDR) klassifiziert Fonds, nicht Gebäude. Schulimmobilien können in Fonds nach Artikel 8 (Bewerbung ökologischer oder sozialer Merkmale) oder Artikel 9 (nachhaltiges Investitionsziel) gehalten werden. Im zweiten Fall muss jedes Objekt als nachhaltige Investition im Sinne von Art. 2 Nr. 17 SFDR qualifizieren; der soziale Beitrag der Bildungsinfrastruktur ist dann über die fondsseitige Nachhaltigkeitsdefinition, die DNSH-Prüfung und die Mindestschutzstandards nachzuweisen. Die EU-Taxonomie erfasst bislang ausschließlich Umweltziele, eine soziale Taxonomie existiert nicht. Taxonomiekonform kann eine Schulimmobilie über die Gebäudeaktivitäten des Klimadelegierten Rechtsakts werden: Neubau (Aktivität 7.1: Primärenergiebedarf mindestens 10 % unter dem Niedrigstenergiegebäude-Standard), Renovierung bestehender Gebäude (Aktivität 7.2: größere Renovierung nach nationalem Recht oder mindestens 30 % Primärenergieeinsparung) sowie Erwerb und Eigentum (Aktivität 7.7: Energieausweisklasse A oder Zugehörigkeit zu den effizientesten 15 % des Bestands). Für die Fallstudien bedeutet das:

Gießen als Neubau über 7.1, Bremen als Denkmal-Umnutzung über 7.2. Der Impact von Schulimmobilien entsteht aus der Kombination von sozialer Infrastrukturwirkung (S), klimabezogener Gebäudeperformance (E) und langfristig stabiler Vertragsstruktur (G); die Fondszuordnung ist eine Folge dieser Nachweise, nicht ihr Ersatz.

4. FINANZIERUNGSMODELLE UND INVESTORENSTRUKTUR

Im Mietmodell wird die Schule in der Regel als laufender Aufwand im Ergebnishaushalt (konsumtiv) abgebildet und belastet den Investivhaushalt nicht; die haushaltsrechtliche Einordnung ist projektbezogen zu prüfen. Die Investorenbasis ist langfristig orientiert, stabilitäts- und ESG-getrieben statt renditemaximierend.

Grundlogik: Kommunaler vs. privatwirtschaftlicher Haushalt

Kommunale Schulinvestitionen fließen in den Investivhaushalt. Sie erhöhen die Verschuldung, erfordern mehrhundertseitige Haushaltsbeschlüsse und binden auf Jahre Kapazitäten in der Kämmerei. Mietmodelle können als Operating Lease im Ergebnishaushalt, dem konsumtiven Teil des doppischen Haushalts, abgebildet werden. Das ist bei kommunalen Bürogebäuden seit Jahrzehnten Praxis, gilt aber nicht automatisch: Eine Schule mit 30 Jahren Laufzeit und geringer Drittverwendung ist der klassische Fall eines Spezialleasings, bei dem das wirtschaftliche Eigentum der Kommune zugerechnet werden kann. Dann ist zu aktivieren. Die Einordnung ist projektbezogen zu prüfen und Gegenstand des angekündigten Kurzgutachtens. Zwei Einschränkungen gehören dazu. Erstens bindet die Miete über die Laufzeit Mittel des Ergebnishaushalts, und die Kommunalaufsicht prüft die dauernde Leistungsfähigkeit unabhängig von der Buchungsseite. Zweitens gelten langfristige Mietverträge mit Einredeverzicht oder Forfaitierung nach den meisten Gemeindeordnungen als kreditähnliche Rechtsgeschäfte, die der Aufsicht anzuzeigen oder von ihr zu genehmigen sind (z. B. § 86 Abs. 4 GO NRW, § 103 Abs. 6 HGO). Das ist kein Hindernis, aber ein Verfahrensschritt, der in die Strukturierungsphase gehört.

Parameter	Investivhaushalt (Eigenbau)	Konsumtiver Haushalt (Miete)
Bilanzierung	Aktivierung als Anlagevermögen	Laufende Ausgabe, kein Anlagevermögen
Haushaltsrecht	Kreditermächtigung nötig	Im Rahmen laufender Haushaltsmittel; bei Einredeverzicht in der Regel kreditähnliches Rechtsgeschäft (Anzeige oder Genehmigung durch die Kommunalaufsicht)
Planbarkeit	Hoher Planungsaufwand, Kostensteigerungsrisiko	Fixe Jahresmiete (zzgl. Indexierung)
Instandhaltung	Kommunale Verantwortung und Kosten	Teils beim Investor (je nach Vertragstyp)
Förderfähigkeit	Direkte Fördermittelbeantragung möglich	Indirekt über Mietzinsgestaltung möglich

Investorenstruktur

Der Markt für Schulimmobilien ist im Vergleich zu klassischen Büro- oder Wohnimmobilien segmentierter und weniger liquide. Die Investorenbasis setzt sich überwiegend aus langfristig orientierten, institutionellen KapitalgeberInnen zusammen, mit klarer ESG- und Infrastrukturorientierung.

Charakter der Investorenbasis:

- langfristig orientiert (20–30 Jahre Investitionshorizont)
- rendite-stabilitätsgetrieben statt rendite-maximierend
- ESG- und insbesondere Social-Infrastructure-fokussiert
- geringe Spekulation, hohe Verlässlichkeit, geduldiges und langfristig orientiertes Kapital

Schulimmobilien verfügen über viele Eigenschaften klassischer Infrastrukturinvestitionen: langfristige Nachfrage, öffentliche NutzerInnen, geringe Konjunkturabhängigkeit und hohe gesellschaftliche Wirkung. Vor diesem Hintergrund sind sie nicht ausschließlich der Immobilienquote zuzuordnen, sondern werden zunehmend auch als Bestandteil von Infrastruktur- bzw. Social-Infrastructure-Allokationen betrachtet. Damit verschiebt sich die Wahrnehmung von Schulimmobilien zunehmend von einem rein immobilienwirtschaftlichen Produkt hin zu einer hybriden Assetklasse zwischen Real Estate und Infrastructure.

Entscheidend für die Allokation ist dabei weniger die kurzfristige Renditeoptimierung als vielmehr die Stabilität der Zahlungsströme, die regulatorische und ESG-Kompatibilität sowie die langfristige Planbarkeit der Cashflows im Portfolio-Kontext institutioneller InvestorInnen. Aufsichtsrechtlich bleibt es allerdings bei der Einordnung als Immobilie: Unter der Anlageverordnung zählen vermietete Schulgebäude zur Immobilienquote, und in der Solvency-II-Standardformel gilt der Immobilienschock von 25 %. Die günstigere Behandlung als qualifizierte Infrastrukturinvestition (Art. 164a der Delegierten Verordnung (EU) 2015/35) setzt Kriterien voraus, die reine Mietobjekte nur ausnahmsweise erfüllen. Die hybride Wahrnehmung ist damit eine Frage der Allokationslogik, nicht der Regulierung.

Finanzierungsmodelle im Vergleich

Je nach Kommunengröße, Haushaltsstruktur und Zeithorizont kommen unterschiedliche Modelle in Betracht. Die folgende Übersicht gibt eine Erstorientierung:

Modell	Kurzbeschreibung	Geeignet für	Vorteil	Herausforderung
Mietmodell (Investormodell)	Investor entwickelt, baut und vermietet. Triple-Net-Mietvertrag, 20-30 Jahre, indexiert.	Alle Kommunengrößen	Kein Kapitalabfluss, kein Baurisiko für Kommune, schneller Marktzugang	Indexierung erklärungsbedürftig, langfristige Verpflichtung
Forward Funding	Investor kauft Grundstück, beauftragt Bau, Kaufpreis in Raten während Bauphase.	Großprojekte, Großstädte	Frühe Kapitalbereitstellung, Baurisiko bleibt beim Developer	Komplex, erfordert erfahrene Strukturierung
Forward Purchase	Investor verpflichtet sich zum Kauf bei Fertigstellung, zahlt endfällig.	Großprojekte, Developer-Eigenprojekte	Klare Exit-Perspektive für Developer, Investor ohne Baurisiko	Endfällige Zahlung erfordert Zwischenfinanzierung
Sale & Lease Back	Kommune verkauft bestehende Schulimmobilie und mietet sie zurück.	Kommunen mit Bestandsimmobilien, Liquiditätsbedarf	Sofortiger Liquiditätszufluss, Schulbetrieb unberührt	Politisch sensibel, Verlust des Eigentums
Leasing	Leasinggesellschaft finanziert Bau, Kommune zahlt Leasingraten.	Kleinkommunen, eingeschränkte Kreditwürdigkeit	Auch für grenzkreditwürdige Kommunen darstellbar	Bilanziell oft komplexer, kein echtes Operating Lease
Forfaitierung	Bank kauft Mietforderungen, Kommune bleibt Mieter.	Kleinkommunen, standardisierte Projekte	Günstige Zinsen (Kommunalbonität), einfache Struktur	Bank hat kein Immobilienrisiko, nur Forderungsrisiko; wenig Hebel

Renditeparameter (Stand: 2026)

Quellen: PwC, Der Markt für Schulimmobilien in Deutschland (Februar 2025); Becker/Nagel, LBBW Immobilien und Hemsö, Jahreskonferenz Bildungsimmobilien (22. September 2026)

ca. 4,5-5,5 %

Nettoanfangsrendite (NAR) für sehr gute Bestandsimmobilien (bundesweiter Durchschnitt)

PWC 2025

ca. 6-8 %

Laufende Eigenkapitalrendite (ohne Fördermittel, bei 60-70% Fremdkapitalquote)

PWC 2025

ca. 16-23 EUR/m²

Kaltmiete NF am Markt (je nach Lage, Neubaustatus und Ausstattungstiefe)

PWC 2025

ca. 5,5-6,0 %

Yield on Cost auf die Gesamtinvestitionskosten bei Neubau; Jahresmiete entspricht rund 6 % der GIK (inkl. Eigentümerkosten)

LBBW IMMOBILIEN / HEMSÖ 2026

ca. 28-35 EUR/m²

Kostenmiete Neubau je nach Lage, Qualität und Konstrukt (alle Kosten brutto)

LBBW IMMOBILIEN / HEMSÖ 2026

Die beiden Quellen widersprechen sich nicht: PwC beschreibt Ankaufsrenditen und Mieten für Bestandsobjekte, LBBW und Hemsö die Kalkulation eines Neubaus auf die vollen Gesamtinvestitionskosten, in denen die reine Bauleistung nur rund zwei Drittel ausmacht und allein die Bauzeitzinsen rund 8 % binden. Kapitel 7 führt beide Sichtweisen in der Kostenmiete zusammen.

Rendite-Risiko-Einordnung

Schulimmobilien stellen eine langfristig orientierte, sozial getriebene Immobilienklasse im Bereich der öffentlichen Infrastruktur dar. Das Risikoprofil liegt unter dem von Core-Büroimmobilien in etablierten Lagen: öffentlicher Mieter, lange Laufzeiten, konjunkturunabhängige Nachfrage. Es weist jedoch spezifische strukturelle Besonderheiten auf.

Charakteristisch sind öffentliche MieterInnen mit hoher Bonität sowie eine weitgehend konjunkturunabhängige Nachfrage, die sich aus der kommunalen Pflicht zur Bereitstellung von Bildungsinfrastruktur ergibt. In Verbindung mit regelmäßig langen Mietvertragslaufzeiten von 25 bis 30 Jahren resultiert daraus ein stabiles und planbares Cashflow-Profil.

Gleichzeitig ist die Drittverwendungsfähigkeit von Schulimmobilien naturgemäß eingeschränkt. Die Gebäude sind in der Regel funktional auf den Schulbetrieb ausgerichtet, sodass alternative Nutzungen (z.B. eine Umwandlung in Wohn- oder Büroflächen) nur mit erheblichem baulichem und wirtschaftlichem Aufwand realisierbar sind. Dieses Merkmal sollte jedoch vor dem Hintergrund langfristiger Mietbindungen und stabiler Nachfrage nicht übergewichtet werden.

Neben dem operativen Nutzungsrisiko ist das Segment vor allem durch politische und haushaltsrechtliche Rahmenbedingungen geprägt. Zahlungsströme sind weniger markt- als budgetgetrieben, wodurch sich eine hohe Stabilität, jedoch eine teilweise eingeschränkte Flexibilität bei Mietanpassungen ergeben kann.

ESG-Aspekte, insbesondere der soziale Nutzen („S" in ESG), sind bei Schulimmobilien zentral. Sie leisten einen unmittelbaren Beitrag zur Bildungsinfrastruktur, Chancengleichheit und gesellschaftlichen Teilhabe und sind damit ein Kernbestandteil öffentlicher Daseinsvorsorge. Für institutionelle InvestorInnen ist dieser Aspekt zunehmend ein integraler Bestandteil der

Investment- und Reportinganforderungen.

Vor diesem Hintergrund sind Renditeerwartungen oberhalb vergleichbarer Core-Büroimmobilien in ähnlichen Lagen nur begrenzt marktgerecht und stehen häufig im Spannungsfeld zu den wirtschaftlichen Alternativen kommunaler Eigenbereitstellung. Die Attraktivität des Segments ergibt sich daher primär aus Stabilität, Laufzeitstruktur und ESG-Qualität und weniger aus Renditeaufschlägen gegenüber klassischen Core-Assets.

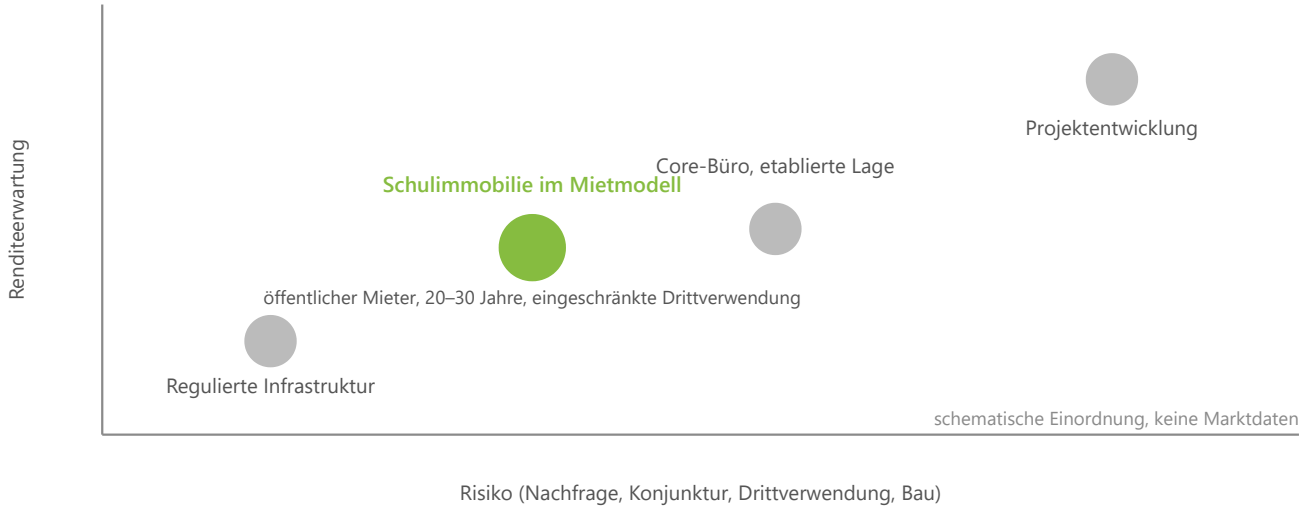


Abbildung 5: Rendite-Risiko-Einordnung von Schulimmobilien im Mietmodell, schematisch nach Kapitel 4.

5. MARKTTEILNEHMERINNEN UND KAPITALQUELLEN

Als Kapitalgeber kommen nicht nur klassische Immobilienfonds infrage, sondern auch Versicherungen, Versorgungswerke, Infrastruktur- und Impact-Fonds sowie Family Offices. Je standardisierter das Produkt, desto größer der Kreis möglicher InvestorInnen.

Für Schulimmobilien sind nicht nur klassische Immobilienfonds relevant, sondern eine breite Bandbreite an KapitalgeberInnen. Unterschiedliche Investorengruppen verfolgen unterschiedliche Rendite-, Risiko- und Laufzeitziele. Die gemeinsame Grundlage ist jedoch die Suche nach langfristig stabilen Cashflows, geringer Ausfallwahrscheinlichkeit und hoher gesellschaftlicher Relevanz.

Schulimmobilien verbinden Eigenschaften klassischer Immobilieninvestments mit Merkmalen von Infrastrukturinvestitionen. Langfristige Mietverträge mit öffentlichen MieterInnen, geringe Konjunkturabhängigkeit und planbare Zahlungsströme machen die Assetklasse insbesondere für langfristig orientierte KapitalgeberInnen attraktiv.

Investorentyp	Typische Rolle	Renditeerwartung	Relevanz für Schulimmobilien
Offene Immobilienfonds	BestandshalterInnen	mittel	hoch
Spezial-AIF / Immobilienfonds	BestandshalterInnen	mittel	sehr hoch
Versicherungen	Langfristige BestandshalterInnen	mittel	sehr hoch
Pensionskassen und Versorgungswerke	Langfristige BestandshalterInnen	mittel	sehr hoch
Stiftungen und kirchliche InvestorInnen	BestandshalterInnen mit Wirkungsfokus	niedrig	hoch
Infrastruktur-Fonds	BestandshalterInnen	mittel	zunehmend hoch
Impact-Fonds	BestandshalterInnen	mittel	sehr hoch
Family Offices	BestandshalterInnen oder Co-Investor	mittel	zunehmend hoch
ProjektentwicklerInnen	Entwicklung, Exit nach Fertigstellung	hoch (höchstes Risiko in der Wertschöpfungskette)	zunehmend hoch
Genossenschaften	BetreiberInnen und BestandshalterInnen	niedrig	selektiv
Kommunale Gesellschaften	Co-Investor oder Betreiber	niedrig	punktuell
REITs / börsennotierte BestandshalterInnen	BestandshalterInnen	mittel	derzeit gering
Banken / Debt Funds	FremdkapitalgeberInnen	Zinsorientiert	indirekt relevant

Institutionelle InvestorInnen wie Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke suchen Anlagen mit langfristigen und kalkulierbaren Erträgen. Die Bonität kommunaler MieterInnen entspricht diesem Anforderungsprofil und ermöglicht Finanzierungsstrukturen mit vergleichsweise geringem Risiko.

Gleichzeitig wächst das Interesse von Infrastruktur- und Impact-InvestorInnen. Beide Investorengruppen betrachten Bildungsimmobilien zunehmend als Teil der sozialen Infrastruktur. Neben wirtschaftlichen Kennzahlen gewinnen dabei Wirkungskriterien wie Bildungszugang, Quartiersentwicklung, ESG-Konformität und gesellschaftlicher Mehrwert an Bedeutung.

Family Offices stellen eine weitere relevante Investorengruppe dar. Sie verfügen häufig über langfristige Anlagehorizonte und können Investitionsentscheidungen schneller treffen als institutionelle InvestorInnen. Insbesondere größere Familienvermögen suchen zunehmend nach Investments mit stabilen Erträgen, nachvollziehbarer gesellschaftlicher Wirkung und oftmals hoher regionaler Verbundenheit.

ProjektentwicklerInnen nehmen im Markt eine Sonderrolle ein. Sie stellen Grundstücke, Entwicklungskompetenz und Baukapazitäten bereit, verfolgen jedoch häufig keinen langfristigen Bestandshalteransatz. Die Immobilie wird nach Fertigstellung typischerweise an einen langfristigen Investor veräußert. ProjektentwicklerInnen gehen dabei das höchste Risiko in der Wertschöpfungskette ein: Sie tragen Grundstücks-, Baurechts-, Baukosten- und Vermarktungsrisiko, bevor die erste Miete fließt. Daraus ergeben sich zwingend höhere Renditeanforderungen als bei BestandshalterInnen. Ohne diesen Baustein gibt es keine fertige Schule und damit keinen langfristigen Endinvestor.

Je stärker Schulimmobilien hinsichtlich Vertragsstruktur, ESG-Anforderungen und Gebäudestandards standardisiert werden, desto größer wird der Kreis potenzieller KapitalgeberInnen. Die Entwicklung eines investierbaren Standards ist damit nicht nur eine technische, sondern auch eine kapitalmarktbezogene Aufgabe.



Abbildung 6: Investorenlandschaft nach Renditeerwartung und Relevanz für Schulimmobilien, Einordnung des Product Council. BestandshalterInnen kalkulieren mit mittleren Renditen; ProjektentwicklerInnen tragen das höchste Risiko und benötigen entsprechend höhere Renditen.

6. MIET- UND BETREIBERMODELLE IM VERGLEICH

Die Wahl der Struktur ist wichtiger als die Finanzierungsquelle. Sie entscheidet, wer welches Risiko über den Lebenszyklus trägt. Das Mietmodell trennt Immobilie und Schulbetrieb am saubersten und ist politisch in den meisten Fällen am besten vermittelbar.

Die richtige Struktur ist wichtiger als die Finanzierungsquelle

In der kommunalen Diskussion wird häufig über Finanzierung gesprochen, obwohl die eigentliche Erfolgsfrage eine andere ist: Wer trägt welches Risiko über den Lebenszyklus der Immobilie?

Eine moderne Schulimmobilie besteht nicht nur aus Planung und Bau, sondern aus mehreren Jahrzehnten Betrieb, Instandhaltung, Modernisierung und Anpassung an pädagogische Anforderungen. Die Wahl des Modells entscheidet darüber, wie Risiken verteilt werden und welche Handlungsspielräume Kommune und Investor langfristig besitzen.

Die Finanzierungs- und Betreibermodelle sind in Kapitel 4 tabellarisch gegenübergestellt. Aus kommunaler Sicht unterscheiden sie sich vor allem in drei Dimensionen: Vergabeaufwand, Vertragskomplexität und politische Akzeptanz. Das Mietmodell ist in allen dreien am einfachsten, das klassische PPP am aufwendigsten; Sale & Lease Back liegt dazwischen, ist aber wegen der Eigentumsübertragung am wenigsten standardisierbar.

Das Mietmodell als bevorzugte Struktur

Das Mietmodell stellt die sauberste Trennung zwischen Immobilie und Schulbetrieb dar. Der Investor entwickelt, finanziert und errichtet die Immobilie. Die Kommune nutzt das Gebäude über einen langfristigen Mietvertrag und konzentriert sich auf ihre Kernaufgabe: Bildung.

Vorteile:

- keine kommunale Vorfinanzierung erforderlich
- Bau- und Entwicklungsrisiken verbleiben beim Investor
- schnellere Realisierung durch privatwirtschaftliche Prozesse
- planbare Mietzahlungen statt unkalkulierbarer Investitionsspitzen
- hohe Skalierbarkeit für institutionelle InvestorInnen
- laufende Instandhaltung verhindert Investitionsstau

Das Modell ähnelt strukturell der Anmietung eines Verwaltungsgebäudes oder eines Bürgeramts und ist dadurch politisch leichter vermittelbar als klassische PPP-Konstruktionen.



Abbildung 7: Vertragslogik im Vergleich. Das Mietmodell verzichtet auf den integrierten Lebenszyklusvertrag.

Wer macht was: Rollenverteilung

Aufgabe	Investor / Vermieter	Kommune / Mieter
Grundstück bereitstellen	Option 1: Investor kauft	Option 2: Kommune stellt Grundstück per Erbbaurecht
Planung und Bau	Ja	Mitsprache (Phase 0, Raumanforderungen)
Finanzierung	Ja (Eigen- + Fremdkapital)	Nein (nur Mietvertrag)
Gebäudeunterhalt (Substanz)	Dach und Fach beim Investor, als Eigentümerkosten in der Miete eingepreist	Nutzungsbedingte Instandhaltung beim Mieter
Betrieb / Hausmeister	Kein Bestandteil des Mietvertrags	Beauftragt einen Betreiber über einen separaten Dienstleistungsvertrag
Reinigung / Catering	Kein Bestandteil des Mietvertrags	Separate Beauftragung durch Kommune
Lehrbetrieb / Unterricht	Keine Zuständigkeit	Vollständig kommunal
Renovation bei Auszug	Nach Vereinbarung im Mietvertrag (Zustand bei Übergabe)	Rückgabe im vereinbarten Zustand

Die klare Trennung von Immobilie und Schulbetrieb reduziert Konflikte, erhöht die Finanzierbarkeit und vermeidet die Komplexität klassischer PPP-Strukturen.

Sale & Lease Back

Beim Sale-&-Lease-Back-Modell veräußert die Kommune eine bestehende Immobilie an einen Investor und mietet diese anschließend langfristig zurück.

Mögliche Einsatzbereiche:

- Freisetzung von gebundenem Kapital
- Finanzierung umfangreicher Sanierungen
- Haushaltsentlastung bei Investitionsbedarf

Gleichzeitig handelt es sich um das politisch sensibelste Modell, da Eigentum an öffentlicher Infrastruktur übertragen wird. Die Kommunikation gegenüber Öffentlichkeit und politischen Gremien ist daher besonders anspruchsvoll.

Lifecycle-Denken statt Baukostenoptimierung

Die günstigste Schule ist selten die wirtschaftlichste Schule. Kommunale Entscheidungen orientieren sich häufig an Investitionskosten. InvestorInnen und FinanziererInnen betrachten dagegen die Gesamtkosten über 25 bis 40 Jahre.

Kostenart	Bedeutung über Lebenszyklus
Grundstück	einmalig
Baukosten	einmalig
Finanzierung	langfristig
Energie	dauerhaft
Instandhaltung	dauerhaft
Modernisierung	zyklisch
Rückbau	einmalig

Bei Schulimmobilien liegen die Betriebs- und Instandhaltungskosten über den Lebenszyklus regelmäßig in einer Größenordnung, die die ursprünglichen Baukosten erreicht oder übersteigt. Deshalb müssen Betreiberstrategie und Gebäudekonzept bereits in Phase 0 gemeinsam gedacht werden.

7. JURISTISCHER RAHMEN UND VERTRAGSSTRUKTUR

Nicht das Gebäude, sondern die Vertragsstruktur entscheidet über die Finanzierbarkeit. Triple-Net, Indexierung, Einredeverzicht und die konsequente Trennung von Miet- und Betreibervertrag sind die zentralen Bausteine.

Vertragsstruktur entscheidet über Investierbarkeit

Die Finanzierung einer Schulimmobilie basiert nicht primär auf dem Gebäude, sondern auf der vertraglichen Absicherung künftiger Zahlungsströme. Für InvestorInnen und Banken zählen deshalb Laufzeit, Indexierung, Instandhaltungsregeln und die klare Zuordnung von Betreiber- und Kostenrisiken mehr als die Bauweise; die hohe Bonität öffentlicher Träger ist dabei der stabilitätsstiftende Faktor.

Zwei weitere Größen bestimmen die Investierbarkeit: die Drittverwendungsfähigkeit des Objekts, die bei nutzungsspezifischen Schulgebäuden eingeschränkt ist und sich in der Risikoprämie niederschlägt, und die saubere Trennung von Eigentum, Betrieb und Nutzung in getrennten Vertragswerken, die den Cashflow transparent macht und die Bankability erhöht. Auf Seiten der öffentlichen Hand kommt die Investitionsfähigkeit hinzu: Sie entscheidet, ob eine Kommune selbst bauen kann oder auf alternative Beschaffungsmodelle angewiesen ist.

Vertrag	Inhalt	Kritische Punkte
Mietvertrag	Miete, Laufzeit, Indexierung, Instandhaltung	Finanzierbarkeit
Betreibervertrag	Reinigung, Hausmeister, Wartung, IT	Vergaberechtliche Trennung
Städtebaulicher Vertrag	Erschließung, Ausgleichsmaßnahmen, Baurecht	Keine Kopplung an Mietvertrag

Must-Haves aus Investorensicht

- Triple-Net-Struktur (Dach und Fach beim Vermieter, in der Miete eingepreist)
- Vollständige oder weitgehende Indexierung
- Langfristige Mietlaufzeit von mindestens 20 Jahren
- Zahlungsabsicherung und Einredeverzicht
- Bestandsschutz des Mietvertrags in der Zwangsversteigerung: Dienstbarkeit im Grundbuch oder Vereinbarung mit der finanzierenden Bank (Sonderkündigungsrecht des Erstehers nach § 57a ZVG)
- klare Betriebs- und Instandhaltungsregelungen
- definierte Rückgabestandards
- Green-Lease-Klauseln
- Klare Regelungen zu Kaufoptionen und Vorkaufsrechten

Diese Bausteine dienen nicht primär der Renditeoptimierung, sondern der langfristigen Finanzierbarkeit durch Banken und institutionelle InvestorInnen. Insbesondere langfristige Laufzeiten und die Bonität des öffentlichen Mieters sind an dieser Stelle entscheidend. Die öffentliche Hand als Mieter weist ein Investment-Grade-ähnliches Bonitätsprofil auf. Bund und Länder sind dabei als nahezu quasi-souveräne Kreditnehmer einzustufen, während Kommunen insgesamt ebenfalls eine hohe, jedoch heterogene Bonität aufweisen. Das Ausfallrisiko öffentlicher Mieter ist historisch sehr gering. Relevanter als ein klassisches Kreditrisiko sind vielmehr haushaltsrechtliche und politische Rahmenbedingungen, die sich auf Zahlungsprozesse und Budgetprioritäten auswirken können.

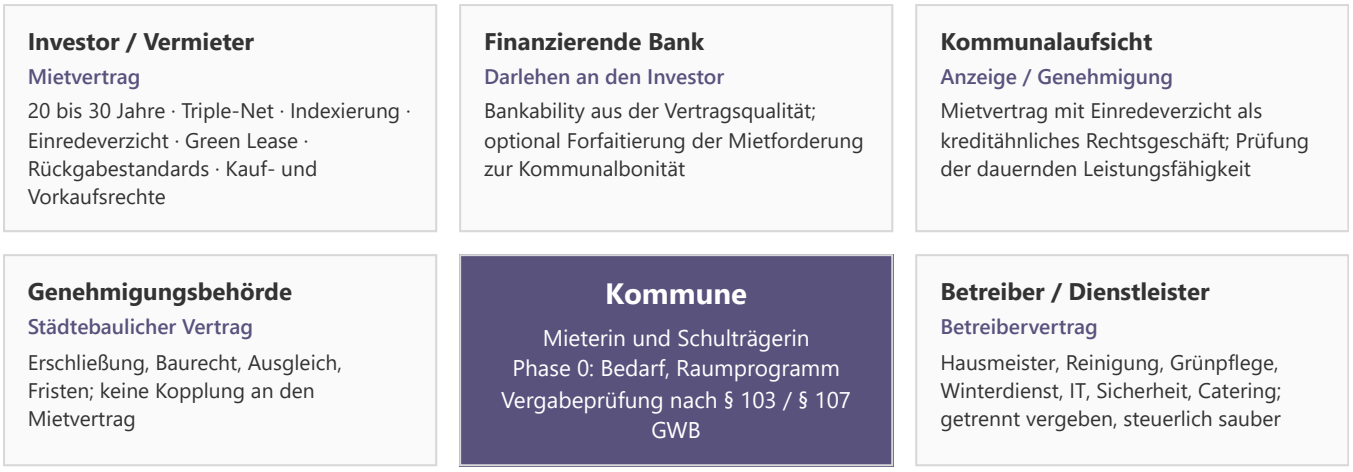


Abbildung 8: Vertragsarchitektur um die Kommune. Jeder Vertrag steht für sich; das erhöht Transparenz und Finanzierbarkeit.

Der Mietvertrag als zentrales Finanzierungsinstrument

Bewährt hat sich eine Triple-Net-Systematik. Dabei übernimmt der Mieter wesentliche laufende Kosten des Betriebs:

- Energie
- Reinigung
- Versicherung (teilweise)
- Betriebskosten
- nutzungsbedingte Instandhaltung

Dadurch bleiben die Zahlungsströme für InvestorInnen planbar und die Finanzierungskosten sinken. Dach und Fach, Verwaltung und Gebäudeversicherung verbleiben beim Vermieter und werden als nicht umlagefähige Eigentümerkosten in die Miete eingepreist; Marktreferenz sind 0,3 bis 0,45 % der Gesamtinvestition pro Jahr (LBBW/Hemsö 2026).

Ermittlung einer marktgerechten Miete

Die Ermittlung einer marktgerechten Miete gehört zu den zentralen Fragen vermietbarer Schulimmobilien. Anders als bei Wohn-, Büro- oder Handelsimmobilien existiert in Deutschland bislang kein etablierter Mietmarkt für Schulen. Die Mietpreisbildung erfolgt daher in der Regel nicht über Vergleichsmieten, sondern auf Basis einer kosten- und risikoorientierten Herleitung.

Ausgangspunkt ist die sogenannte Kostenmiete. Sie umfasst die Investitionskosten für Grundstück, Bau, Planung und Finanzierung sowie eine angemessene Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Aus Sicht von InvestorInnen und finanzierenden Banken muss die Miete ausreichend sein, um die langfristige Finanzierung der Immobilie sowie die Übernahme von Entwicklungs- und Bestandsrisiken zu ermöglichen.

Für Kommunen steht dagegen die Wirtschaftlichkeit über den gesamten Lebenszyklus im Vordergrund. Maßgeblich ist nicht allein die Höhe der Miete, sondern der Vergleich mit einer kommunalen Eigenrealisierung. Neben den Baukosten sind dabei auch Planungsaufwand, Personalressourcen, Bauzeitrisiken, Instandhaltung und Modernisierung zu berücksichtigen. Eine höhere Miete kann wirtschaftlich sinnvoll sein, wenn sie gleichzeitig Risiken reduziert und dringend benötigte Schulkapazitäten schneller verfügbar macht.

Die marktgerechte Miete entsteht somit an der Schnittstelle unterschiedlicher Interessen. Sie muss die Finanzierung und den langfristigen Betrieb der Immobilie ermöglichen und gleichzeitig für die öffentliche Hand nachvollziehbar und tragfähig sein. In der Praxis wird sie häufig aus den Investitionskosten abgeleitet und anschließend anhand von Renditeanforderungen, Vertragsstruktur, Gebäudestandard und vergleichbaren Bildungsimmobilien plausibilisiert.

Kostenmiete

In der Immobilienwirtschaft wird die Kostenmiete meist als jährlicher Kapitaldienst auf das investierte Kapital plus laufende Eigentümerkosten verstanden.

Eine generische Formel lautet:

$$\text{Kostenmiete} = \frac{(\text{Investitionskosten} \times \text{Renditeanforderung}) + \text{nicht umlagefähige Eigentümerkosten}}{\text{Mietfläche}}$$

als Jahresmiete pro m².

Etwas detaillierter:

$$\text{Kostenmiete} = \frac{(G + B + BNK + FK + RK) \times r + IK}{A}$$

Variable	Bedeutung
G	Grundstückskosten
B	Baukosten
BNK	Baunebenkosten
FK	Finanzierungskosten während Entwicklung/Bau
RK	Risiko- und Reservekosten
r	Zielrendite des Investors
IK	nicht umlagefähige Instandhaltungs- und Eigentümerkosten p.a.
A	vermietbare Fläche (m²)

Vereinfachtes Rechenbeispiel:

Monatsmiete je m² = GIK × (Yield on Cost + IK) / (Mietfläche × 12)

Gesamtinvestition des Entwicklers (GIK, brutto) = 17.500.000 €

Yield on Cost (Renditeanforderung auf die Gesamtinvestition) = 5,75 %; nicht umlagefähige Eigentümerkosten (IK) = 0,38 % p.a. (LBBW/Hemsö 2026: 5,5 bis 6,0 % bzw. 0,3 bis 0,45 %)

Mietfläche = 3.300 m²

Monatsmiete je m² = 17.500.000 € × (0,0575 + 0,0038) / (3.300 m² × 12) = 1.072.750 € / 39.600 = 27,09 €/m²/Monat

In Worten: Der Investor investiert 17,5 Mio. € brutto; die Vermietung an die öffentliche Hand ist umsatzsteuerfrei, ein Vorsteuerabzug entfällt. Baunebenkosten, Bauzeitzinsen und Risikopuffer sind darin nur pauschal mit 0,5 Mio. € enthalten; LBBW und Hemsö setzen hierfür rund 20 % der Gesamtinvestition an, davon allein 8 % Bauzeitzinsen. Auf die Gesamtinvestition bezieht sich die Renditeanforderung von 5,75 % (Yield on Cost); hinzu kommen die nicht umlagefähigen Eigentümerkosten von 0,38 % p.a. Die Jahresmiete beträgt damit rund 1,07 Mio. €, das sind 27 € je m² Nutzfläche und Monat. LBBW und Hemsö fassen dieselbe Rechnung in dem Merksatz zusammen, dass die Jahresmiete rund 6 % der Gesamtinvestition entspricht. Kauft ein Endinvestor das fertige Objekt vom Entwickler, kommen Entwicklermarge (hier 15 %) und Erwerbsnebenkosten (7 %) hinzu; auf den Kaufpreis von rund 21,5 Mio. € bezieht sich dann die Nettoanfangsrendite von 5,0 %, und die Miete steigt auf rund 29 € je m². Beide Wege liegen über der PwC-Spanne von 16 bis 23 € für Bestandsobjekte und innerhalb der von LBBW und Hemsö für Neubauten genannten 28 bis 35 €. Kapitel 9 rechnet mit dem Yield on Cost auf die Gesamtinvestition; der Ankaufsfall ist dort als Sensitivität enthalten.

Indexierung

Ohne Indexierung ist eine langfristige Finanzierung kaum wirtschaftlich darstellbar. Die Indexierung dient nicht der Renditesteigerung, sondern dem Werterhalt angesichts von Inflation und steigenden Betriebskosten.

In der kommunalen Kommunikation sollte deshalb weniger über Rendite und stärker über langfristige Kalkulationssicherheit gesprochen werden. Zugleich verlagert die Indexierung das Inflationsrisiko auf die Kommune. Indexierungsgrad (marktüblich 70 bis 100 % des VPI), Schwellenwerte und Kappungen sind deshalb Verhandlungsgegenstand. Das Rechenbeispiel in Kapitel 9 unterstellt 2 % Preissteigerung pro Jahr und rechnet 3 % als Sensitivität.

Einredeverzicht und Zahlungsabsicherung

Finanzierende Banken bewerten die Stabilität der Mietzahlungen als zentralen Risikofaktor. Üblich sind deshalb Regelungen zur Absicherung der Zahlungsströme, beispielsweise:

- eingeschränkte Aufrechnungsmöglichkeiten
- definierte Mängelverfahren
- klare Eskalationsmechanismen

Ziel ist die Vermeidung von Unsicherheiten, die zu höheren Finanzierungskosten führen würden.

Der Betreibervertrag

Der Betreibervertrag regelt sämtliche Dienstleistungen außerhalb der Immobiliennutzung.

Typische Inhalte:

- Hausmeisterdienste
- Reinigung
- Grünpflege
- Winterdienst
- IT-Services
- Sicherheit
- Catering

Grundsatz:

Der Betreibervertrag darf nicht mit dem Mietvertrag vermischt werden. Die Trennung schafft Transparenz, reduziert Vergaberisiken und erleichtert spätere Betreiberwechsel. Aus steuerlicher Sicht ist die Trennung ebenfalls relevant, da sie eine eindeutige Zuordnung von Leistungen und Entgelten ermöglicht. Insbesondere können Mietzahlungen, Betreiberleistungen sowie Instandhaltungs- und Servicekomponenten klar voneinander abgegrenzt und entsprechend ihrer jeweiligen steuerlichen Behandlung strukturiert werden (z. B. umsatz- und gewerbesteuerliche Einordnung einzelner Leistungsbestandteile). Dies erhöht die Rechtssicherheit und reduziert das Risiko steuerlicher Fehlklassifikationen innerhalb der Gesamtstruktur.

Städtebaulicher Vertrag

Insbesondere bei Neubauten spielt der städtebauliche Vertrag eine zentrale Rolle.

Typische Regelungsgegenstände:

- Erschließung
- Verkehrsanbindung
- Grünflächen
- Ausgleichsmaßnahmen
- zeitliche Umsetzungspflichten

Eine frühzeitige Abstimmung mit Kommune und Genehmigungsbehörden reduziert Projektverzögerungen erheblich.

Ausschreibung: Was ist erforderlich – und was nicht?

Ein zentraler Kommunikationspunkt gegenüber Kommunen ist die Abgrenzung zwischen Bauauftrag und Anmietung. Wird eine bereits errichtete oder vom Entwickler eigenverantwortlich konzipierte Immobilie angemietet, liegt regelmäßig kein öffentlicher Bauauftrag vor; solche Mietverträge sind vom Vergaberecht ausgenommen (§ 107 Abs. 1 Nr. 2 GWB). Anders ist es, wenn das Gebäude nach den von der Kommune genannten Erfordernissen errichtet wird: Dann kann ein Bauauftrag im Sinne von § 103 Abs. 3 Satz 2 GWB vorliegen, unabhängig davon, dass die Kommune später nur Mieterin ist. Für das Produkt dieses Papiers folgt daraus eine Gestaltungsregel: Je stärker Grundstück, Konzept und Bauverantwortung beim Entwickler liegen und je weniger die Kommune in Phase 0 bauliche Einzelvorgaben macht, desto eindeutiger die Einordnung als reine

Anmietung. Die vergaberechtlichen Rahmenbedingungen sind stets projektbezogen zu prüfen; eine frühzeitige juristische Begleitung ist unverzichtbar. Die frühe Einbindung des späteren Bestandshalters schon in Phase 0, wie sie MarktteilnehmerInnen empfehlen (LBBW/Hemsö 2026), ist vergaberechtlich der sensibelste Punkt: Sie ist tragfähig, solange die Kommune den Bedarf definiert und der Entwickler Konzept, Planung und Bau eigenständig verantwortet.

Erbbaurecht, Ankauf oder Zwischenerwerb

Je nach Grundstückssituation kommen unterschiedliche Modelle in Betracht.

In vielen Kommunen bietet das Erbbaurecht einen praktikablen Kompromiss zwischen politischer Akzeptanz und Investierbarkeit, da die Kommune Eigentümerin des Grundstücks bleibt. Diese Lösung ist grundsätzlich umsetzbar – aus Sicht vieler InvestorInnen ist das Erbbaurecht jedoch nicht oder nur eingeschränkt attraktiv, da die begrenzte Laufzeit des Erbbaurechts den langfristigen Werterhalt der Immobilie beeinträchtigen und die Drittverwendungsfähigkeit reduzieren kann. Zusätzlich wirken sich Erbbauzins, Heimfallregelungen und die geringere Finanzierungsbereitschaft vieler Banken häufig negativ auf Kaufpreis, Beleihungswert und Rendite aus. Häufig kommt ein Ankauf unter diesen Umständen dann nur in Frage, wenn eine lange Restlaufzeit von mind. 30 Jahren über die Mietlaufzeit und eine klare Ablöseregelung vereinbart wurden.

Kriterium	Volleigentum (Ankauf)	Erbbaurecht
Kapitalaufwand	Höher (Grundstück + Bau)	Niedriger (nur Bau + Erbbauzins)
Bankfinanzierbarkeit	Gut, klassische Hypothek möglich	Eingeschränkt, viele Banken zurückhaltend
Renditewirkung	Mehr Kapitalbindung, schlechtere EK-Rendite	Weniger Kapitalbindung, potenziell bessere EK-Rendite
Flexibilitaet für Kommune	Kein Vorkaufsrecht ohne Vereinbarung	Grundstück bleibt im kommunalen Eigentum
Investorenattraktivität	Hoch (Exit-Optionen breiter)	Mittel (Markt ist klein, Preisfindung schwierig)
Praxis-Empfehlung	Bevorzugtes Modell für institutionelle InvestorInnen	Nur wenn Grundstück unveräußerlich oder als Kompromiss

8. NUTZERPERSPEKTIVE UND UMSETZUNGSERFAHRUNG

Kommunen entscheiden über Vertrauen, nicht allein über Rechenmodelle. Referenzprojekte, nachweisbare Betriebserfahrung und verlässliche PartnerInnen sind ausschlaggebend für die Entscheidung.

Vertrauen entsteht durch Referenzen

Kommunen kaufen keine Produkte, sondern Vertrauen. Die Entscheidung für eine privat finanzierte Schulimmobilie fällt selten allein anhand von Wirtschaftlichkeitsberechnungen; ausschlaggebend sind Referenzprojekte, Erfahrungsberichte anderer Kommunen, nachweisbare Betriebserfahrung und verlässliche PartnerInnen. Die beiden Fallstudien am Ende dieses Kapitels dokumentieren zwei Umsetzungswege: Neubau in Gießen und Umnutzung eines denkmalgeschützten Bestandsgebäudes in Bremen.

Lebenszyklus einer vermietbaren Schule und Rollenmodell der Beteiligten

Die langfristige Perspektive unterscheidet Schulimmobilien von vielen anderen Assetklassen. Nutzerkontinuität und gesellschaftliche Relevanz stehen stärker im Vordergrund als kurzfristige Marktzyklen. Der Lebenszyklus gliedert sich in sieben Phasen: Bedarfsermittlung (2 bis 4 Monate), Strukturierung (2 bis 6 Monate), Planung (6 bis 18 Monate), Realisierung (12 bis 30 Monate), Betrieb (Jahr 4 bis 10), Optimierung (Jahr 11 bis 20) und Verlängerung oder Repositionierung (Jahr 21 bis 30). Bis zur Inbetriebnahme braucht die kommunale Eigenrealisierung typischerweise 6 bis 8 Jahre, die vermietbare Schule 2 bis 4 Jahre (Phasen 0 bis 3 zusammen 22 bis 58 Monate); der Zeitvorteil liegt typischerweise bei 3 bis 4 Jahren.

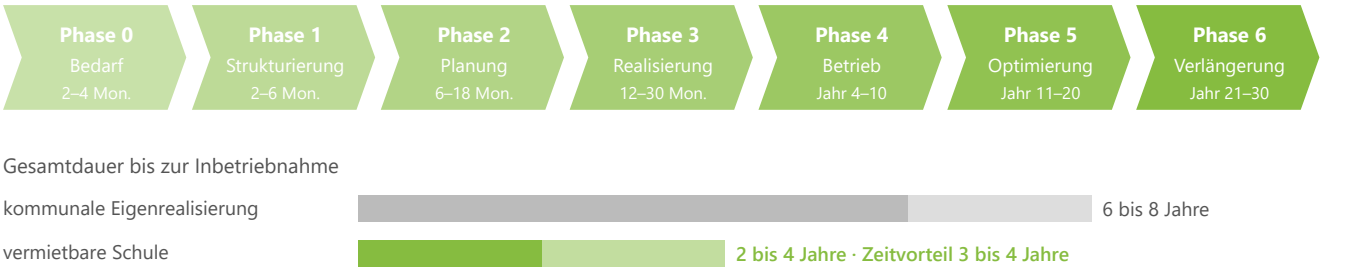


Abbildung 9: Lebenszyklus der vermietbaren Schule und typische Realisierungsdauer im Vergleich.

Fallstudie 1: Weiße Schule Gießen

Die Weiße Schule Gießen zeigt exemplarisch, wie Bildungsimmobilien als langfristige soziale Infrastruktur entwickelt und betrieben werden können.





Das Projekt verdeutlicht mehrere zentrale Prinzipien:

- langfristige Partnerschaft mit der öffentlichen Hand
- Fokus auf Bildungsnutzung statt kurzfristiger Verwertung

- hohe Bedeutung von ESG- und Betriebskonzepten
- klare Trennung von Immobilie und Schulbetrieb
- langfristige Betrachtung von Investitions- und Betriebskosten

Aus Investorensicht zeigt das Projekt, dass Bildungsimmobilien planbare und resiliente Cashflows mit gesellschaftlicher Wirkung verbinden können. Aus kommunaler Sicht steht die effiziente Bereitstellung moderner Bildungsinfrastruktur im Vordergrund.

Schnelle Kapazitätserweiterung durch lokale Partnerschaften und langfristiges Kapital

Die Erweiterung der Weißen Schule in Gießen-Wieseck zeigt exemplarisch, wie zusätzliche Bildungsinfrastruktur innerhalb kurzer Zeit geschaffen werden kann.

Ausgangspunkt war ein konkreter Kapazitätsengpass. Die bestehende Grundschule betreute bereits 277 SchülerInnen in 13 Klassen. Aufgrund steigender Schülerzahlen und zusätzlicher Anforderungen im Bereich der Sprachförderung bestand kurzfristiger Bedarf an weiteren Schulflächen.

Die Lösung entstand aus einer regionalen Partnerschaft. Ein lokaler Projektentwickler entwickelte gemeinsam mit der Stadt Gießen und der Schulleitung ein bedarfsgerechtes Raumkonzept auf einem bereits verfügbaren Grundstück. Die Realisierung erfolgte durch einen auf Holzmodulbau spezialisierten Generalunternehmer. Der Ankauf erfolgte durch einen Immobilienfonds der NEXT Generation Invest GmbH mit Impact-Strategie für institutionelle InvestorInnen als Off-Market-Transaktion ohne Makler.

Projektkennzahlen

Kennzahl	Weiße Schule Gießen-Wieseck
Fertigstellung	2024
Grundstücksfläche	ca. 3.900 m²
Mietfläche	ca. 1.400 m²
Zusätzliche Kapazität	96 SchülerInnen
Bauweise	Holzmodulbau
Bauzeit	< 12 Monate
Energieversorgung	Fernwärme, Wärmepumpe, PV-Anlage
Mieter	Stadt Gießen
Investor	Immobilienfonds der NEXT Generation Invest GmbH mit Impact-Strategie
Mietvertragslaufzeit	15 Jahre + 2 × 5 Jahre Option
Ankaufsrendite	ca. 4,8 %

Zwei Einordnungen: Die Festlaufzeit von 15 Jahren liegt unter der in Kapitel 7 genannten Untergrenze von 20 Jahren. Sie erklärt sich aus dem Charakter einer Erweiterung in Modulbauweise mit geringerer Kapitalbindung; mit beiden Verlängerungsoptionen sind 25 Jahre erreichbar. Und Gießen ist mit rund 90.000 Einwohnern eine Mittelstadt im Sinne der Typisierung in Kapitel 2. Das Projekt belegt damit, dass das Modell nicht auf Großstädte beschränkt ist.

Flexible Bildungsflächen für den Ganztag

Das Gebäude schafft rund 1.400 m² zusätzliche Bildungsfläche und bietet Platz für 96 weitere SchülerInnen.

Die Flächen werden tagsüber für den Unterricht und am Nachmittag für die Ganztagsbetreuung genutzt. Damit folgt das Projekt den Empfehlungen der Montag Stiftung Jugend und Gesellschaft, Schulgebäude als ganztägig nutzbare Lern- und Lebensorte zu entwickeln.

Gerade vor dem Hintergrund des Rechtsanspruchs auf Ganztagsbetreuung ab 2026 gewinnt die Mehrfachnutzung von Flächen zunehmend an Bedeutung.

Nachhaltigkeit und Wirkung

Das Gebäude verbindet ökologische und soziale Nachhaltigkeit. Neben der Holzmodulbauweise verfügt das Objekt über eine Photovoltaikanlage sowie ein Energiekonzept aus Fernwärme und Wärmepumpe. Gleichzeitig wurde das Projekt taxonomiekonform entwickelt und erfüllt damit wichtige Anforderungen institutioneller ESG-InvestorInnen.

Darüber hinaus schafft das Projekt messbare gesellschaftliche Wirkung durch zusätzliche Schulplätze, verbesserte Sprachförderung und die langfristige Sicherung kommunaler Bildungsinfrastruktur.

Warum das Projekt funktioniert: Nutzen für Kommune und Investor

Die Stadt Gießen konnte dringend benötigte Schulkapazitäten schaffen, ohne selbst als Bauherrin auftreten zu müssen. Entwicklung, Realisierung und wesentliche Projektrisiken verblieben bei privaten PartnerInnen.

Aus Investorensicht vereint die Immobilie zentrale Eigenschaften einer Social-Infrastructure-Investition: langfristiger Mietvertrag, öffentlicher Mieter, hohe gesellschaftliche Relevanz, geringe Konjunkturabhängigkeit sowie eine hohe ESG- und Impact-Qualität.

Übertragbarkeit

Die Weiße Schule Gießen-Wieseck verdeutlicht die Grundidee der vermietbaren Schule. Ein kommunaler Bedarf trifft auf ein geeignetes Grundstück, einen erfahrenen Projektentwickler, eine effiziente Bauweise und langfristig verfügbares Kapital.

Die Kommune konzentriert sich auf Bildung und Betrieb. Der Projektentwickler übernimmt Entwicklung und Realisierung. Die NEXT Generation Invest GmbH stellt als Investor langfristig Kapital bereit und gewährleistet die nachhaltige Bereitstellung der Immobilie.

Fallstudie 2: Bildungsimmobilie Bremen, Sankt-Jürgen-Straße

Die Bildungsimmobilie in der Sankt-Jürgen-Straße in Bremen zeigt, wie ein denkmalgeschütztes Bestandsgebäude zu einer modernen sozialen Infrastruktur mit Grundschule, Kindertagesstätte und Gesundheitsnutzung weiterentwickelt werden kann. Im Zusammenspiel von Stadtgemeinde Bremen, öffentlichen MieterInnen und einem institutionellen Investor entsteht ein Quartiersbaustein, der Bildungs- und Gesundheitsangebote langfristig sichert und gleichzeitig planbare Erträge generiert.





Das Projekt verdeutlicht mehrere zentrale Prinzipien der vermietbaren Schule:

- langfristige Partnerschaft mit der öffentlichen Hand über Mietverträge mit der Stadtgemeinde Bremen und ihren Einrichtungen
- Fokus auf Bildungs- und Sozialnutzung statt kurzfristiger Verwertung durch die Kombination aus Grundschule und Kita mit ergänzender Gesundheitsnutzung
- hohe Bedeutung von ESG-Qualität und Betriebskonzepten, insbesondere durch die energetische Ertüchtigung des denkmalgeschützten Bestandsgebäudes
- klare Trennung von Immobilie und Betrieb: Der Fonds ist Eigentümer und verantwortet die Bewirtschaftung der Immobilie, während Schule, Kita und Gesundheit Nord für den pädagogischen bzw. medizinischen Betrieb zuständig sind

- Übertragbarkeit auf den Bestand: Anders als in Gießen (Neubau in Holzmodulbauweise) entsteht die Bildungsinfrastruktur hier durch Umnutzung eines denkmalgeschützten Bestandsgebäudes mit mehreren öffentlichen MieterInnen

Aus Investorensicht verbindet das Objekt stabile, indexierte Cashflows aus öffentlichen und gemeinnützigen MieterInnen mit einer klaren Impact-Story in den Bereichen Bildung und Gesundheit. Aus kommunaler Sicht stehen die effiziente Bereitstellung und Sicherung moderner Bildungsinfrastruktur im neuen Quartier sowie die Bewahrung stadtprägender, teilweise denkmalgeschützter Architektur im Vordergrund.

Schnelle Kapazitätserweiterung durch lokale Partnerschaften und langfristiges Kapital

Die Umnutzung der Immobilie in der Sankt-Jürgen-Straße ist eine Antwort auf den wachsenden Bedarf an Grundschul- und Kita-Plätzen im Umfeld des Klinikstandorts Bremen-Mitte und des neu entwickelten Hulsberg-Quartiers. Die kommunale Bedarfsplanung sieht dort insgesamt 18 Kita-Gruppen vor und schreibt den Betrieb einer Kindertagesstätte ausdrücklich im städtebaulichen Vertrag sowie im Pflichtenbuch der städtischen Grundstücksentwicklungsgesellschaft fest.

Die Lösung entsteht aus einer mehrschichtigen Partnerschaft: Ein privater Projektentwickler hat das historische Gebäude an der Sankt-Jürgen-Straße entwickelt und saniert, während die Stadtgemeinde Bremen über Immobilien Bremen als Hauptmieterin der Grundschule und der Kita auftritt. Ein von der Terra Kapitalverwaltung AG gemanagter Immobilienfonds hat das Objekt im Rahmen seiner auf Bildungsimmobilien ausgerichteten Impact-Strategie erworben.

Die neue Nutzung ist in die historische Aufteilung des Gebäudes eingebettet: Im Erdgeschoss werden Flächen für eine Kindertagesstätte bereitgestellt, während die Grundschule das Erdgeschoss, die Obergeschosse und das Dachgeschoss belegt. Zusätzliche kleinere Büroflächen im 1. und 2. Obergeschoss sind an den städtischen Klinikverbund vermietet. Damit ist das Objekt vollständig an die öffentliche Hand bzw. ihre Trägergesellschaften vermietet. Durch die Kombination dieser Nutzungen entsteht eine funktionsfähige Bildungs- und Gesundheitsimmobilie, ohne dass die Stadt selbst als Bauherrin auftreten muss.

Projektkennzahlen

Kennzahl	Bildungsimmobilie Sankt-Jürgen-Straße
Fertigstellung	2025
Grundstücksfläche	ca. 9.064 m²
Mietfläche	Schule: 5.157 m², Kita: 1.257 m², Büro: 950 m²
Bauweise	Denkmal in Massivbauweise
(Um-) Bauzeit	ca. 18 Monate
Energieversorgung	Nah-/Fernwärme KWK erneuerbar
Mieter	Stadt Bremen (Immobilien Bremen) und Klinikverbund Bremen
Investor	Immobilienfonds der Terra Kapitalverwaltung AG mit Bildungs-Impact-Strategie
Mietvertragslaufzeit	Schule: 30 Jahre, Kita: 30 Jahre, Gesundheit Nord gGmbH: 20 Jahre + 1 x 5 Jahre Option
Ankaufsrendite	ca. 4,7 %

Flexible Bildungsflächen für den Ganztag

Die Immobilie stellt für die Stadt Bremen zusätzliche Bildungsflächen in zentraler Lage zur Verfügung, die über den Tag hinweg unterschiedlich genutzt werden. Die Grundschule belegt mehrere Geschosse des Gebäudes und nutzt den Außenbereich als Schulhof und Bewegungsfläche; die Kita nutzt Räume im Erdgeschoss mit direktem Zugang zu kindgerechten Außenbereichen.

Neben Klassen- und Fachräumen für den Unterrichtsbetrieb und Begegnungsflächen in den Flurbereichen verfügt die Grundschule über großzügige Mensa- und Gemeinschaftsflächen sowie ausgewählte Räume für Ganztagsangebote, Sprachförderung und ergänzende Bildungsformate. Die Kita-Flächen sind auf den Betrieb einer Kindertagesstätte optimiert

und ermöglichen eine ganztägige Betreuung, die sich mit den Schulzeiten sinnvoll ergänzt.

Die vertragliche Struktur erlaubt darüber hinaus eine punktuelle Mehrfachnutzung, etwa durch Überlassung einzelner Räume oder der Mensaflächen an Stadtteilangebote oder Bildungsinstitutionen, sofern diese die Pflichten aus den Mietverträgen beachten. Damit entspricht die Immobilie dem Leitbild eines ganztägig nutzbaren Lern- und Lebensortes, der schulische Bildung, frühkindliche Betreuung und ergänzende Angebote im Quartier verbindet.

Nachhaltigkeit und Wirkung

Die Immobilie verbindet die ökologische Aufwertung eines denkmalgeschützten Bestandsgebäudes mit sozialer Wirkung in den Bereichen Bildung und Gesundheit. Im städtebaulichen Vertrag ist festgelegt, dass die Bestandsgebäude im Quartier einen energetischen Mindeststandard erreichen müssen (Bezug im Vertrag: EnEV, seit November 2020 abgelöst durch das GEG). Diese Anforderung war neben dem gesellschaftlichen Beitrag ein zentraler ESG-Baustein und eine wesentliche Ankaufsbedingung des Investors.

Durch die Sanierung entstehen dauerhaft nutzbare Schul- und Kita-Flächen, die zusätzliche Grundschulplätze und Kita-Gruppen bereitstellen und den Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung sowie die kommunale Bedarfsplanung unterstützen. Die ergänzende Vermietung der Büroflächen an den städtischen Klinikverbund stärkt die medizinische Versorgung und Gesundheitsinfrastruktur im Umfeld der Klinik und verankert die Immobilie als multifunktionalen sozialen Standort.

Die Einbindung in einen Quartiersverein verpflichtet den Fonds, bestimmte quartiersbezogene Aufgaben und Standards einzuhalten und diese bei einem späteren Exit auf einen Rechtsnachfolger zu übertragen, ohne das Eigentum am Objekt materiell einzuschränken. Damit trägt das Projekt zur Entwicklung eines integrativen Stadtquartiers bei, in dem Bildungs-, Gesundheits- und Nachbarschaftsfunktionen gemeinsam gedacht werden.

Warum das Projekt funktioniert

Kommune	Investor
Zusätzliche Schul- und Kitaplätze	Langfristig planbare Cashflows
Schnelle Umsetzung	Öffentlicher Mieter
Keine eigene Projektentwicklung erforderlich	Geringes Leerstandsrisiko
Unterstützung des Ganztagsausbaus	ESG- und Impact-Konformität
Langfristige Bildungsinfrastruktur	Infrastrukturähnliches Risikoprofil

Kommunale Perspektive

- zusätzliche Schul- und Kita-Plätze in einem wachsenden Quartier, ohne dass die Stadt selbst Planungs- und Bauherrenrisiken übernehmen muss
- Einbindung der Kindertagesstätte in die kommunale Bedarfsplanung und den städtebaulichen Vertrag mit klarer Verpflichtung zur Sicherung von Kita-Gruppen vor Ort
- langfristige Sicherung der Bildungsinfrastruktur durch Mietverträge mit 30-jähriger Festlaufzeit für Schule und Kita sowie einen separaten Gesundheitsbaustein mit Gesundheit Nord

Die Stadt kann sich auf ihre Kernaufgaben Bildung, Betreuung und Gesundheitsversorgung konzentrieren, während Entwicklung, Finanzierung und Bereitstellung der Immobilie von privaten PartnerInnen und dem Fonds übernommen werden.

Investorische Perspektive

- langfristig planbare, indexierte Cashflows aus Mietverträgen mit öffentlichen und gemeinnützigen MieterInnen
- geringes Leerstandsrisiko durch fest verankerte kommunale Bedarfe sowie vertraglich gesicherte Nutzung als Grundschule und Kindertagesstätte im Rahmen des städtebaulichen Vertrags
- ESG- und Impact-Konformität durch die Kombination aus Bildungs- und Gesundheitsnutzung, energetischer Ertüchtigung und sozialer Wirkung im Quartier

Das Objekt vereint zentrale Eigenschaften einer Social-Infrastructure-Investition: langfristige Verträge, hohe gesellschaftliche Relevanz, skalierbare Struktur und ein risikoarmes, an Infrastrukturinvestments erinnerndes Profil.

Übertragbarkeit

Die Bildungsimmobilie Bremen, Sankt-Jürgen-Straße, zeigt, wie denkmalgeschützte Bestandsgebäude in innerstädtischen Quartieren in funktionale Bildungs- und Gesundheitsstandorte überführt werden können, wenn kommunaler Bedarf, Projektentwicklungskompetenz und langfristiges Kapital zusammenkommen. Das Modell basiert auf dem Zusammenspiel der Stadt als Mieterin auf mehreren Nutzungsebenen, eines Projektentwicklers mit Sanierungskompetenz und eines institutionellen Investors, der die Immobilie über lange Laufzeiten hält und den ESG-Rahmen sichert. Bremen ist als Stadtstaat ein Sonderfall: Die Stadtgemeinde ist zugleich Land, Schulträgerschaft und Bonität liegen damit auf Landesebene; die Vertragslogik des Mietmodells ist davon unberührt.

Die beiden Fallstudien im Vergleich

Gießen und Bremen markieren zwei Enden der Bandbreite, in der sich das Mietmodell heute bewegt: der schnelle Neubau in Modulbauweise mit einem Mieter und der anspruchsvolle Umbau eines Denkmals mit mehreren öffentlichen MieterInnen. Beide Projekte folgen derselben Grundlogik aus öffentlichem Bedarf, privater Entwicklungskompetenz, langfristigem Kapital und klarer Trennung von Immobilie und Betrieb.

Kriterium	Weiße Schule Gießen-Wieseck (Fallstudie 1)	Bildungsimmobilie Bremen, Sankt-Jürgen-Straße (Fallstudie 2)
Kommune / Land	Stadt Gießen, Hessen	Stadtgemeinde Bremen, Freie Hansestadt Bremen
Ausgangslage	Kapazitätsengpass einer bestehenden Grundschule (277 SchülerInnen in 13 Klassen)	Wachsender Bedarf an Grundschul- und Kita-Plätzen im neuen Hulsberg-Quartier; Kita-Betrieb im städtebaulichen Vertrag festgeschrieben
Umsetzungsweg	Neubau (Erweiterung) in Holzmodulbauweise	Umnutzung und Sanierung eines denkmalgeschützten Bestandsgebäudes
Nutzung	Grundschule (Erweiterung um 96 Plätze)	Grundschule, Kindertagesstätte, Büroflächen des kommunalen Klinikverbunds (Multi-Tenant, ausschließlich öffentliche MieterInnen)
Mietfläche	ca. 1.400 m²	ca. 7.360 m² (Schule 5.157 m², Kita 1.257 m², Büro 950 m²)
Bauzeit	< 12 Monate	ca. 18 Monate (Umbau)
Fertigstellung	2024	2025
Mieter	Stadt Gießen	Stadtgemeinde Bremen (Immobilien Bremen), Gesundheit Nord gGmbH
Mietvertragslaufzeit	15 Jahre + 2 × 5 Jahre Option	Schule und Kita 30 Jahre; Gesundheit Nord 20 Jahre + 1 × 5 Jahre Option
Energieversorgung	Fernwärme, Wärmepumpe, PV-Anlage	Nah-/Fernwärme aus erneuerbarer KWK
Ankaufsrendite	ca. 4,8 %	ca. 4,7 %
Investor	Immobilienfonds der NEXT Generation Invest GmbH mit Impact-Strategie; Off-Market-Ankauf	Immobilienfonds der Terra Kapitalverwaltung AG mit Bildungs-Impact-Strategie
Nachweis	Neubau-Fall: Tempo, Modulbau, Ganztag	Bestands-Fall: Denkmal, Multi-Tenant, 30-jährige Laufzeit

Beide Fallstudien belegen, dass das Mietmodell nicht auf einen Gebäudetyp oder eine Kommunengröße festgelegt ist. Für die kommunale Ansprache ist die Kombination wertvoll: Kommunen mit akutem Platzbedarf finden sich im Gießener Fall wieder, Kommunen mit sanierungsbedürftigem Bestand im Bremer Fall.

9. WIRTSCHAFTLICHKEIT

Der Vergleich zwischen kommunaler Eigenrealisierung und Mietmodell muss über den gesamten Lebenszyklus und mit Vollkosten geführt werden. Kommunen stellen der Miete häufig nur den Kapitaldienst eines Kommunalkredits gegenüber, schreiben über bis zu 80 Jahre ab, setzen weder Instandhaltung noch eigenes Personal an und unterstellen, dass Grundstück und Bauverwaltung vorhanden sind. Entscheidend ist neben dem Preis deshalb die Ausgangslage der Kommune: Wer kein Grundstück hat und nicht bauen kann, für den ist das günstigere Modell irrelevant.

Rechenbeispiel: Kommunale Eigenrealisierung versus Mietmodell

Die folgenden Zahlen dienen der Illustration eines typischen Schulneubaus und zeigen die grundsätzliche Logik des Vergleichs.

Projektparameter

Parameter	Wert
Schultyp	3-zügige Grundschule, Ganztagsbetrieb, Mensa, Sporthalle (1-Feld)
BGF gesamt	ca. 5.000 m²
NF Schule	ca. 3.300 m²
Baukosten (gesamt, inkl. Außenanlage)	ca. 15,0 Mio. EUR
Grundstück (Verkehrswert)	ca. 2,0 Mio. EUR
Gesamtinvestitionskosten (GIK)	ca. 17,0-18,0 Mio. EUR
Kostenmiete (Yield on Cost 5,75 % + Eigentümerkosten 0,38 % auf die GIK)	ca. 1,07 Mio. EUR p.a. (27 EUR je m² NF und Monat)
Planungszeit kommunal (Referenz)	6 bis 8 Jahre
Planungszeit privat (Referenz)	2 bis 4 Jahre

Methodik des Vergleichs

Verglichen wird der Barwert aller Zahlungen der Kommune über 30 Jahre, diskontiert mit dem Kommunalkreditzins von 3,8 %. Enthalten ist nur, was sich zwischen den Modellen unterscheidet; Betriebskosten wie Energie, Reinigung und Lehrbetrieb fallen in beiden Fällen gleich an und bleiben außen vor. Der Vergleich wird in zwei Stufen geführt. Die Kämmerer-Rechnung stellt der Miete nur den Kapitaldienst des Kommunalkredits gegenüber; so wird in der Praxis meist gerechnet. Die Vollkostenrechnung ergänzt, was in der Eigenrealisierung tatsächlich anfällt: die gesamte Instandhaltung, das in der Bauphase gebundene Personal und, als Gegenposten, den Restwert des Gebäudes nach 30 Jahren. Im Mietmodell zahlt die Kommune die Kostenmiete nach Kapitel 7, indexiert mit dem Verbraucherpreisindex, und übernimmt im Triple-Net-Vertrag nur die nutzungsbedingte Instandhaltung; einen Restwert gibt es für sie nicht, die Verlängerungsoption ist nicht bewertet.

Die Zahlen sind illustrativ und basieren auf Marktdurchschnittswerten der PwC-Studie (Februar 2025), der Kalkulation von LBBW Immobilien und Hemsö (September 2026) sowie Erfahrungswerten aus dem Product Council. Grundstückspreise, Förderquoten und Zinsniveau weichen standortspezifisch erheblich ab; jede Kommune sollte den Vergleich mit ihren örtlichen Werten nachrechnen.

Szenario A (Eigenrealisierung) rechnet mit 30 % Förderung auf die Gesamtinvestition von 17,5 Mio. €, einem Kommunaldarlehen über 25 Jahre zu 3,8 % auf den Eigenanteil von 12,25 Mio. € (Annuität rund 768.000 € p.a.), Instandhaltung von 2 % der Baukosten (rund 300.000 € p.a., indexiert; Barwert über 30 Jahre rund 6,8 Mio. €),

Verwaltungsaufwand in der Bauphase von rund 900.000 € und einem Restwert nach 30 Jahren aus Grundstück und 40 % der indexierten Baukosten. Es setzt voraus, dass die Kommune über ein Grundstück mit Baurecht und eine leistungsfähige Bauverwaltung verfügt. Szenario B (Mietmodell) setzt die Kostenmiete nach Kapitel 7 an: Gesamtinvestition 17,5 Mio. € × (5,75 % Yield on Cost + 0,38 % Eigentümerkosten) = rund 1,07 Mio. € p.a. (27 € je m² Nutzfläche und Monat), zu 100 % mit dem VPI indexiert, dazu die nutzungsbedingte Instandhaltung von rund 120.000 € p.a.; Kapitaleinsatz und Restwert der Kommune sind null, Grundstück und Baurecht bringt der Entwickler mit. Preissteigerung 2 % p.a. für Miete und Instandhaltung.

Ergebnis: Barwerte über 30 Jahre

Förderquote	Kämmerer-Rechnung (nur Kapitaldienst)	Vollkosten Eigenrealisierung (A)	Mietmodell (B)	Differenz B − A (Vollkosten)
0 %	17,5 Mio. €	20,5 Mio. €	27,1 Mio. €	+6,6 Mio. € (+32 %)
30 % (Basisfall)	12,2 Mio. €	15,2 Mio. €	27,1 Mio. €	+11,8 Mio. € (+78 %)
50 %	8,7 Mio. €	11,7 Mio. €	27,1 Mio. €	+15,3 Mio. € (+131 %)

Die Kämmerer-Rechnung unterschätzt die Kosten der Eigenrealisierung um rund 3 Mio. €, weil Instandhaltung (Barwert 6,8 Mio. €) und Personal (0,9 Mio. €) fehlen und der Restwert (4,7 Mio. €) gegenrechnet. Der Break-even-Yield-on-Cost, bei dem beide Barwerte gleich sind, liegt ohne Förderung bei 4,1 %, mit 30 % Förderung bei 2,8 %. Liegt die marktübliche Rendite darüber, ist das Mietmodell im reinen Zahlungsvergleich teurer.

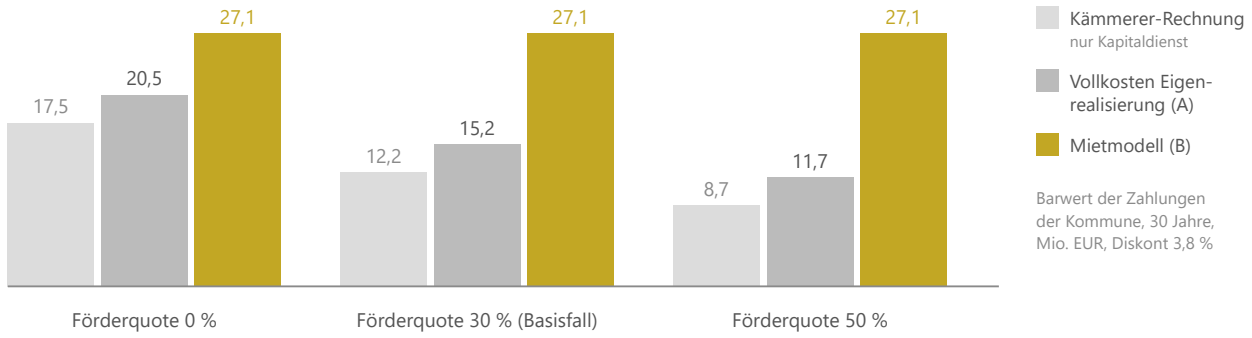


Abbildung 10: Barwertvergleich über 30 Jahre nach Förderquote (Kostenmiete als Yield on Cost 5,75 % auf die Gesamtinvestition). Die Kämmerer-Rechnung lässt Instandhaltung, Personal und Restwert weg; mit Vollkosten schrumpft der Abstand, bleibt aber bestehen, solange Grundstück und Bauverwaltung vorhanden sind.

Sensitivitäten

Fall	Förderquote 0 %	Förderquote 30 %	Förderquote 50 %
Vollkosten Basisfall (Yield on Cost 5,75 % auf die GIK)	+6,6	+11,8	+15,3
Kämmerer-Rechnung (nur Kapitaldienst, ohne Instandhaltung, Personal und Restwert)	+9,6	+14,8	+18,3
Ankauf vom Entwickler (Marge 15 %, Erwerbsnebenkosten 7 %, NAR 5,0 % auf den Kaufpreis)	+8,5	+13,8	+17,3
Yield on Cost 5,5 % statt 5,75 %	+5,6	+10,8	+14,3
Preissteigerung 3 % statt 2 %	+11,1	+16,3	+19,8
Zinsniveau 4,8 % (Kommunalzins und Diskontierung)	+2,9	+8,1	+11,6

Fall	Förderquote 0 %	Förderquote 30 %	Förderquote 50 %
Baukostenüberschreitung 20 % (nicht förderfähig)	+2,4	+7,7	+11,2
Interimslösung 2 Jahre à 0,5 Mio. € wegen längerer Realisierung	+5,6	+10,9	+14,4
Keine eigene Bauverwaltung: externe Projektsteuerung 4 % der Baukosten	+6,0	+11,2	+14,7
Kein Grundstück: 3 Jahre Grundstückssuche und Baurecht (Interimslösung)	+5,2	+10,4	+13,9
Risikofall: Baukosten +20 %, Interimslösung 2 Jahre	+1,5	+6,7	+10,2
Ausgangslage 2: Risikofall ohne Grundstück und Bauverwaltung (externe Projektsteuerung 4 %, 3 weitere Jahre Interim)	−0,5	+4,7	+8,2
Baukostenvorteil private Realisierung 17 % (IW Köln 2026)	+2,4	+7,7	+11,2
Risikofall plus Baukostenvorteil privat 17 %	−2,6	+2,6	+6,1
Ausgangslage 2 plus Baukostenvorteil privat 17 %	−4,7	+0,6	+4,1
Quartiersbaustein: Grundstücksanteil der Schule −1,0 Mio. €, Yield on Cost 5,5 %	+4,3	+9,5	+13,0

Differenz der Barwerte B − A in Mio. €; positive Werte bedeuten, dass das Mietmodell teurer ist. Vollkostenrechnung mit Yield on Cost 5,75 % auf die Gesamtinvestition (Stand 25. September 2026).

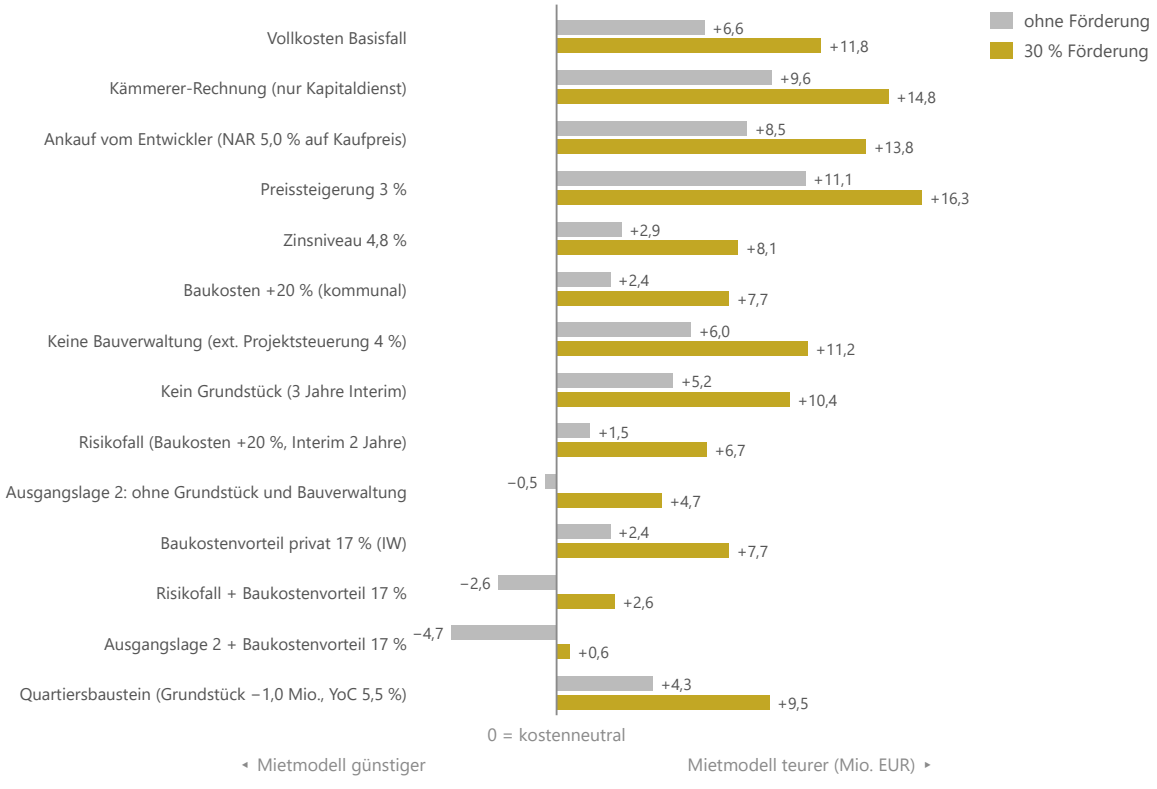


Abbildung 11: Sensitivität der Barwertdifferenz (Vollkosten). Fehlen der Kommune Grundstück und Bauverwaltung, liegen beide Wege ohne Förderung gleichauf; mit dem privaten Baukostenvorteil dreht das Bild auch bei moderater Förderung.

Leseanleitung zum Rechenbeispiel

Verfügt die Kommune über Grundstück, Bauverwaltung und Landesförderung, ist die Eigenrealisierung im Vollkostenvergleich in allen Förderquoten günstiger. Der Grund liegt in drei Faktoren: Die Kommune finanziert sich zu 3,8 %, der Investor kalkuliert mit 5,75 % auf die Gesamtinvestition, und die Landesförderung fließt nur dem kommunalen

Eigentümer zu. Ohne Förderung beträgt der Barwertnachteil des Mietmodells rund 6,6 Mio. €, mit 30 % Förderung rund 12 Mio. €. Die Kämmerer-Rechnung überzeichnet diesen Abstand um weitere 3 Mio. €, weil sie Instandhaltung und Personal weglässt; wer über 80 Jahre abschreibt und keine Instandhaltung einplant, verschiebt diese Kosten in die nächste Generation. Der Investitionsrückstand von 68,9 Mrd. € bei Schulgebäuden ist das Ergebnis genau dieser Rechnung.

Die typischen Risiken der Eigenrealisierung verkleinern den Abstand, drehen ihn aber allein nicht: Eine nicht förderfähige Baukostenüberschreitung von 20 % und zwei Jahre Interimslösung bringen beide Modelle ohne Förderung auf rund 1,5 Mio. € Differenz. Anders sieht es aus, wenn der Kommune Grundstück und Bauverwaltung fehlen. Dann kommen externe Projektsteuerung (rund 4 % der Baukosten) und zwei bis drei weitere Jahre für Grundstückssuche, Bauleitplanung und Erschließung hinzu, in denen Container oder Fremdanmietung bezahlt werden. In dieser Ausgangslage liegen beide Wege ohne Förderung gleichauf (Barwertvorteil des Mietmodells rund 0,5 Mio. €); die Förderquote, ab der die Eigenrealisierung wieder vorn liegt, sinkt auf rund 3 %. Der von der Privatwirtschaft beanspruchte Baukostenvorteil, den das Institut der deutschen Wirtschaft mit im Mittel 17 % beziffert, verschiebt die Grenze weiter: Mit ihm bleibt das Mietmodell im Risikofall bis zu einer Förderquote von rund 15 % günstiger, ohne Grundstück und Bauverwaltung bis rund 27 %. Die Preissteigerung ist der empfindlichste Einzelparameter: Bei 3 % statt 2 % wächst der Nachteil des indexierten Mietmodells um rund 4,5 Mio. €.

Zwei weitere Hebel liegen beim Investor. Entwickelt er die Schule als Quartiersbaustein, verteilen sich Grundstück, Erschließung und Technik auf mehrere Nutzungen; ein um 1,0 Mio. € geringerer Grundstücksanteil und eine um 0,25 Prozentpunkte niedrigere Renditeanforderung senken die Miete auf rund 970.000 € und den Barwert auf 24,7 Mio. €. Und jede Förderung, die dem Investor als Bauherrn zufließt, senkt die Kostenmiete eins zu eins; die Förderfähigkeit des Mietmodells (Kapitel 10) bleibt deshalb ein Hemmnis, das politisch zu bearbeiten ist, aber nicht die einzige Stellschraube.

Der eigentliche Unterschied liegt nicht im Preis, sondern in der Ausgangslage. Das Mietmodell konkurriert nicht mit der günstigen Eigenrealisierung, sondern mit der, die mangels Grundstück, Personal und Kreditrahmen nicht stattfindet. Der Kreditrahmen ist dabei kein theoretisches Argument: Der Anteil von Kommunalkrediten an der Investitionsfinanzierung stieg 2025 um vier Prozentpunkte auf 27 %, mit weiter steigender Tendenz (KfW-Kommunalpanel 2026). Wer keine funktionierende Bauabteilung und kein Grundstück hat, kann nicht selbst bauen, egal ob es günstiger wäre; der private Entwickler bringt beides aus seiner Pipeline mit und trägt Baukosten- und Terminrisiko. Drei bis vier Jahre frühere Inbetriebnahme sind im Modell nur über die Interimskosten abgebildet; der bildungspolitische Wert früher verfügbarer Schulplätze ist darin nicht enthalten. Das Mietmodell ist deshalb kein Preisargument, sondern ein Umsetzungsargument. Es lässt sich wirtschaftlich rechtfertigen, wenn Vollkosten, Risiko, Zeit und Ausgangslage vollständig betrachtet werden, und es scheitert, wenn nur die Jahresmiete mit der Annuität verglichen wird.

10. FÖRDERPROGRAMME

Die Förderlandschaft ist das größte strukturelle Hemmnis für Mietmodelle, weil viele Länderprogramme kommunales Eigentum voraussetzen. Jede Transaktion erfordert eine individuelle Prüfung der Landesförderkulisse.

Förderprogramme sind einer der meistdiskutierten Punkte in der kommunalen Ansprache. Gleichzeitig ist die Förderlandschaft eines der größten strukturellen Hemmnisse für privatwirtschaftliche Schulbaumodelle. Wer das Thema nicht aktiv managt, verliert Projekte an dem Punkt, wo Kommunen erkennen, dass bestehende Förderungen bei Mietmodellen nicht automatisch fließen.

Grundproblem: 16 Förderarchitekturen für 16 Bundesländer

Da Bildung Ländersache ist (Art. 30, 70 GG), hat jedes Bundesland eine eigene Förderarchitektur für Schulbau und -sanierung. Hinzu kommen Bundesprogramme und EU-Mittel. Die Bundesdatenbank wies im Mai 2025 rund 990 Förderprogramme aus, die sich direkt an Kommunen oder Akteure auf kommunaler Ebene richten (KfW-Kommunalpanel 2025). Kein Standardansatz funktioniert bundesweit. Jede Transaktion erfordert eine individuelle Prüfung der Landesförderkulisse.

Strukturelles Hemmnis: Mietmodelle oft nicht förderfähig

Viele Schulbauförderprogramme der Länder setzen kommunales Eigentum am Schulgebäude voraus. Die Förderung folgt dem Eigentümer, nicht dem Nutzer. Das ist kein Naturgesetz, sondern eine historisch gewachsene Programmlogik, die für eine Zeit des kommunalen Eigenbauprinzips konzipiert wurde. Der ULI Product Council sollte Position beziehen und Gespräche mit Landesministerien suchen.

Kommunale Eigenrealisierung

Land: Schulbauprogramm, Investitionspauschale	✓	Kommune als Eigentümerin und Antragstellerin	✓	Schule

Mietmodell

Land: Schulbauprogramm	✗	Investor als Eigentümer: meist nicht antragsberechtigt	?	Sondervermögen: Antragsteller in Klärung
Bund: BEG, BAFA	✓	Investor als Bauherr	→	niedrigere Kostenmiete für die Kommune
Bund: DigitalPakt Schule 2.0	✓	Schulträger, unabhängig vom Eigentum	→	Ausstattung der Schule

Abbildung 12: Die Förderung folgt dem Eigentümer. Landesprogramme erreichen das Mietmodell meist nicht, Bundesprogramme über den Investor als Bauherrn.

Förderebene	Typische Programme	Kompatibilität Mietmodell	Hinweis
Bundesebene	BEG (Bundesförderung effiziente Gebäude)	Möglich für Investor als Bauherr	Senkung Baukosten = niedrigere Miete
Bundesebene	DigitalPakt Schule 2.0	Ja — Ausstattungsförderung an Schulträger	Unabhängig von Eigentümerstruktur
Bundesebene	BAFA-Programme (Heizung, Effizienz)	Möglich für Investor als Bauherr	Geringe Volumina, einfach beantragbar
Sondervermögen	100 Mrd. EUR an Länder/Kommunen über 12 Jahre	Nach den Umsetzungsgesetzen der Länder zu prüfen	Entscheidend: Antragsberechtigung des Eigentümers oder des Schulträgers
Landesebene	Schulbausonderprogramme (z.B. NRW, Bayern)	Meist nicht: Eigentümer muss Kommune sein	Größtes Problem: hier liegt das Volumen
Landesebene	Investitionspauschalen Schulen	Meist nicht bei privatem Eigentümer	Ausnahmen mit Erbbaurecht ggf. möglich
EU-Ebene	EFRE, Interreg, soziale Infrastruktur	Einzelfallprüfung erforderlich	Über Landesbehörden administriert

FAZIT

Deutschland steht vor einer doppelten Herausforderung: Der Investitionsbedarf in die Bildungsinfrastruktur wächst kontinuierlich, während gleichzeitig die finanziellen, personellen und organisatorischen Ressourcen vieler Kommunen an ihre Grenzen stoßen. Die Diskussion um Schulbau darf deshalb nicht länger ausschließlich als Finanzierungsfrage verstanden werden. Entscheidend ist die Fähigkeit, Projekte planbar, finanzierbar und in angemessener Zeit umzusetzen.

Dieses Papier zeigt, dass die vermietbare Schule hierfür einen praktikablen Lösungsansatz bieten kann. Das Modell verbindet die Verantwortung der öffentlichen Hand für Bildung und Schulbetrieb mit den Kompetenzen privater Partner in Entwicklung, Finanzierung und Immobilienmanagement. Es ermöglicht Kommunen, dringend benötigte Bildungsinfrastruktur schneller bereitzustellen, ohne ihre Rolle als Schulträger aufzugeben.

Gleichzeitig eröffnet das Modell institutionellen InvestorInnen Zugang zu einer Assetklasse, die langfristige Zahlungsströme, hohe gesellschaftliche Relevanz und zunehmende ESG-Bedeutung miteinander verbindet. Schulimmobilien verfügen über viele Eigenschaften klassischer Infrastrukturinvestitionen: langfristige Nachfrage, öffentliche NutzerInnen, geringe Konjunkturabhängigkeit und hohe gesellschaftliche Wirkung. Aufsichtsrechtlich bleiben sie Immobilien; in der Allokationslogik vieler InvestorInnen rücken sie gleichwohl in die Nähe von Social-Infrastructure-Anlagen.

Voraussetzung für eine breitere Marktetablierung sind jedoch Standardisierung und Transparenz. Kommunen benötigen nachvollziehbare Entscheidungsgrundlagen, rechtssichere Vertragsstrukturen und belastbare Referenzprojekte. InvestorInnen benötigen investierbare Standards hinsichtlich Mietverträgen, ESG-Anforderungen, Gebäudekonzepten und Risikoverteilung. Erst wenn beide Seiten auf gemeinsame Modelle und Begrifflichkeiten zurückgreifen können, entsteht ein skalierbarer Markt.

Die Fallstudien der Weißen Schule Gießen und der Bildungsimmobilie Bremen verdeutlichen, dass diese Zusammenarbeit bereits heute erfolgreich funktionieren kann, im Neubau ebenso wie im denkmalgeschützten Bestand. Sie zeigen exemplarisch, wie kommunaler Bedarf, private Entwicklungskompetenz und langfristiges Kapital zusammenwirken können, um Bildungsinfrastruktur schneller, nachhaltiger und wirtschaftlich tragfähig bereitzustellen.

Die vermietbare Schule ist damit weder ein Ersatz für kommunale Verantwortung noch eine Neuauflage klassischer PPP-Modelle. Sie ist vielmehr ein Instrument, um öffentliche Daseinsvorsorge unter veränderten finanziellen und organisatorischen Rahmenbedingungen langfristig sicherzustellen. Angesichts des bestehenden Investitionsstaus, des Ganztagsausbaus und der demografischen Entwicklung spricht vieles dafür, dass solche Modelle künftig nicht die Ausnahme, sondern ein wichtiger Bestandteil der Bildungsinfrastrukturentwicklung in Deutschland sein werden.

AUSBLICK

Der Product Council Bildung hat mit diesem Papier ein gemeinsames Fundament geschaffen. Die nächsten Schritte bauen darauf auf.

Paritätischer ULI-Arbeitskreis mit Kommunen

Der Product Council plant den Aufbau eines paritätisch besetzten Arbeitskreises: VertreterInnen aus Kommunalverwaltung (KämmerInnen, Dezernenten, Schulbaubeauftragte) auf der einen Seite, VertreterInnen aus Projektentwicklung, Investition und Bankfinanzierung auf der anderen. Ziel ist ein Format, in dem beide Seiten im Dialog sprechen. Erste Einladungen sollen auf Basis des finalisierten Papiers erfolgen.

Förderpolitik aktiv gestalten

Die Erkenntnis, dass viele Landesförderprogramme Mietmodelle strukturell ausschließen, ist handlungsleitend. Der Product Council wird gezielt den Kontakt zu Kultusministerien in ausgewählten Bundesländern suchen, um Förderfähigkeit von Mietmodellen als politisches Ziel zu adressieren. Der ULI-Rahmen schafft dabei Glaubwürdigkeit und Neutralität: kein Einzelinteresse, sondern ein Branchenstandard.

QUELLEN

Becker, B.; Nagel, J. (2026): Schulbau anders kalkuliert. Öffentliche Hand vs. Privatwirtschaft. Vortrag LBBW Immobilien / Hemsö, Jahreskonferenz Bildungsimmobilien, Frankfurt am Main, 22. September 2026

BNP Paribas Real Estate (2024): Investmentmarkt Gesundheitsimmobilien 2023/2024

bulwiengesa (2025): Werte schaffen durch Bildungsimmobilien

Delegierte Verordnung (EU) 2015/35 (Solvency II), Art. 164a; Anlageverordnung (AnlV), § 2

Delegierte Verordnung (EU) 2021/2139 (Klimadelegierter Rechtsakt zur EU-Taxonomie), Anhang I, Abschnitte 7.1, 7.2 und 7.7

Deutscher Städte- und Gemeindebund (DStGB) (2024): Deutschlands Kommunen leben von der Substanz – Investitionsstau immer größer

Europäische Kommission (2024): Employment and Social Developments in Europe (ESDE) Report 2024 – Social Investments and Reforms

European Investment Bank (EIB) (2024): Social Infrastructure – EIB Advisory

Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), § 103 Abs. 3 und § 107 Abs. 1 Nr. 2; Insolvenzordnung (InsO), § 108; Gesetz über die Zwangsversteigerung und die Zwangsverwaltung (ZVG), § 57a

Hertie School: Studien zu Kosten- und Zeitüberschreitungen öffentlicher Großprojekte (zitiert nach Becker/Nagel 2026)

Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2026): Gutachten zu Partnerschaftsmodellen im Schul- und Hochbau, Februar 2026 (zitiert nach Becker/Nagel 2026)

KfW / Deutsches Institut für Urbanistik (Difu) (2024, 2025): KfW-Kommunalpanel 2024 und 2025

KfW Research / Deutsches Institut für Urbanistik (Difu) (2026): KfW-Kommunalpanel 2026. Frankfurt am Main, Juni 2026

Kultusministerkonferenz, heute Bildungsministerkonferenz (2023): Vorausberechnung der Schüler- und Absolventenzahlen bis 2035

Montag Stiftung Jugend und Gesellschaft (2017): Schulen planen und bauen. Grundlagen und Prozesse, 2. Auflage

PwC (2025): Der Markt für Schulimmobilien in Deutschland, Februar 2025

PwC (2025): Schulentwicklungsplanungen der Top-10-Städte

PwC (2025): Schulneubauten in Deutschland, September 2025

Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Familie Berlin (2025): Schulplatzbedarf und Schulbauprogramm

Statistisches Bundesamt (2023): Schulstatistik

Urban Land Institute (ULI) (2024): Global Sustainability Outlook 2024

Urban Land Institute (ULI) / PwC (2023): Emerging Trends in Real Estate® Europe 2024 – Getting Fit for Purpose

Verordnung (EU) 2019/2088 (Offenlegungsverordnung, SFDR), Art. 2 Nr. 17, Art. 8 und Art. 9