



MÄHREN

Real Estate.
Investments.

Wir
schaffen
Mährwert.



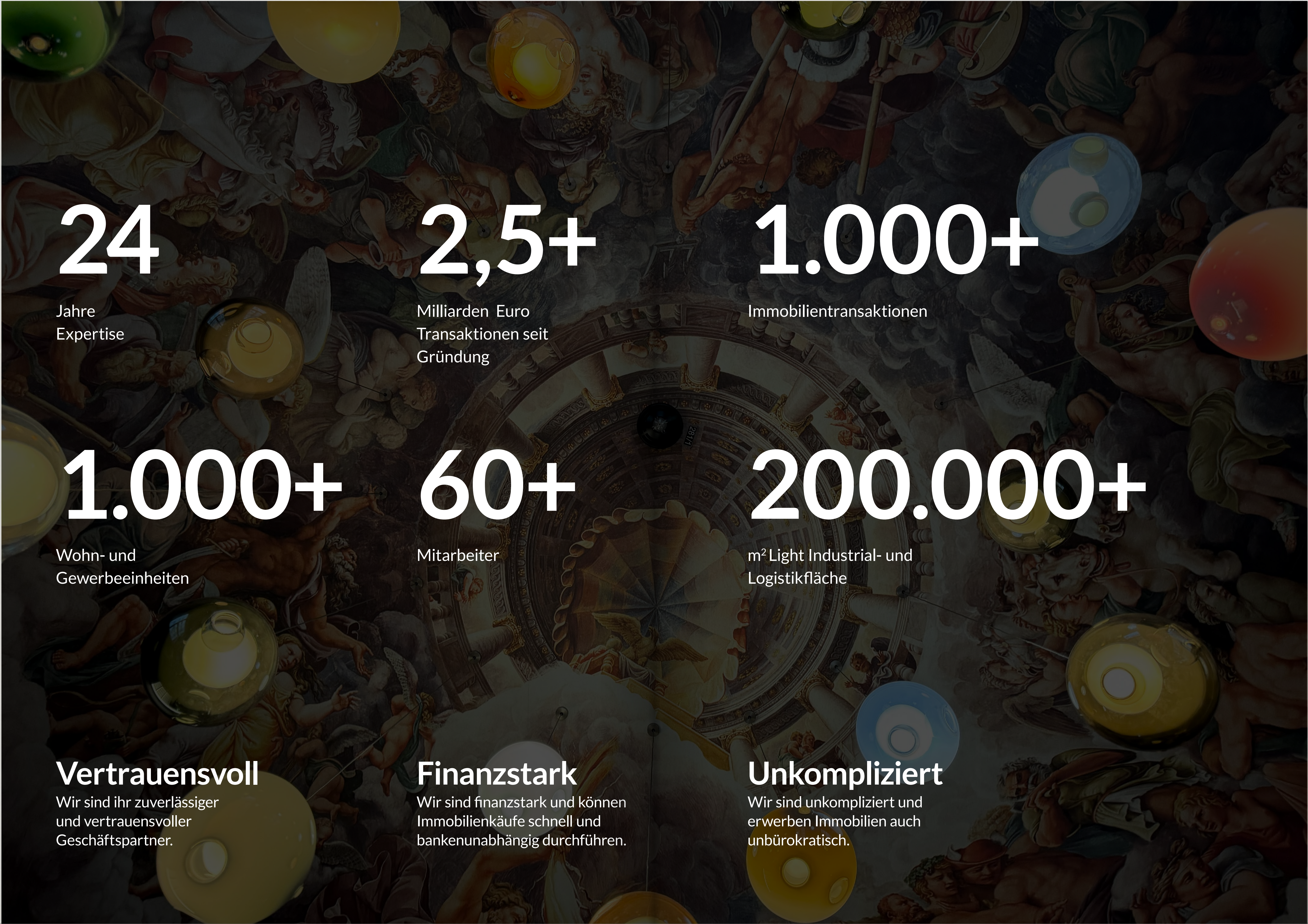


Jakob Mähren
CEO

MÄHREN ist eine inhabergeführte Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Berlin. Unser Kerngeschäft:

Wir kaufen und entwickeln Wohnimmobilien als Bestandhalter. Dazu gehören Wohnanlagen, Plattenbauten und Siedlungsbauten sowie größere Mehrfamilienhäuser und Wohnportfolios.

Wir investieren zudem in den Ankauf und die Entwicklung von Industrieimmobilien und in die Privatisierung von Wohnbeständen. Seit Gründung konnte das Unternehmen bis heute eine jahrzehntelange und fundierte Fachexpertise aufbauen und zählt seit Jahren zu den führenden Wohnungsunternehmen auf dem deutschen Immobilienmarkt.



24

Jahre
Expertise

2,5+

Milliarden Euro
Transaktionen seit
Gründung

1.000+

Immobilientransaktionen

1.000+

Wohn- und
Gewerbereinheiten

60+

Mitarbeiter

200.000+

m² Light Industrial- und
Logistikfläche

Vertrauensvoll

Wir sind ihr zuverlässiger
und vertrauensvoller
Geschäftspartner.

Finanzstark

Wir sind finanzstark und können
Immobilienkäufe schnell und
bankenunabhängig durchführen.

Unkompliziert

Wir sind unkompliziert und
erwerben Immobilien auch
unbürokratisch.

Die Geschäftsbereiche von MÄHREN.

WAS
wir tun.

Die Geschäftsbereiche der MÄHREN Unternehmensgruppe verteilen sich auf zwei tragende Säulen: den Heimatmarkt Berlin & Umland sowie das Ruhrgebiet in NRW.

Im Folgenden geben wir einen kurzen Einblick, wo die jeweiligen Schwerpunkte der beiden Standorte liegen.

Dabei verfolgen beide Standorte dasselbe Ziel: nachhaltig Mehrwert zu schaffen – messbar und auf allen Ebenen.



DIE 2 SÄULEN

Berlin & Umland

Am Standort Berlin liegt das Hauptaugenmerk der MÄHREN Unternehmensgruppe auf dem Aufteilungsgeschäft – dem Verkauf von Eigentumswohnungen aus dem eigenen Bestand. Dabei steht die optimale Beratung von Eigentümern und Kapitalanlegern im Mittelpunkt.

NRW Ruhrgebiet

Der Standort in Essen konzentriert sich auf den Erwerb und die Entwicklung von Wohnimmobilien mit dem Ziel, das Portfolio in der Region kontinuierlich auszubauen. Mit einem angestrebten Investitionsvolumen von über 100 Millionen Euro ist die Region ein klarer Wachstumsmarkt für die Unternehmensgruppe.

Mährwert schaffen durch Insourcing.

WIE
wir das tun,
was wir tun.

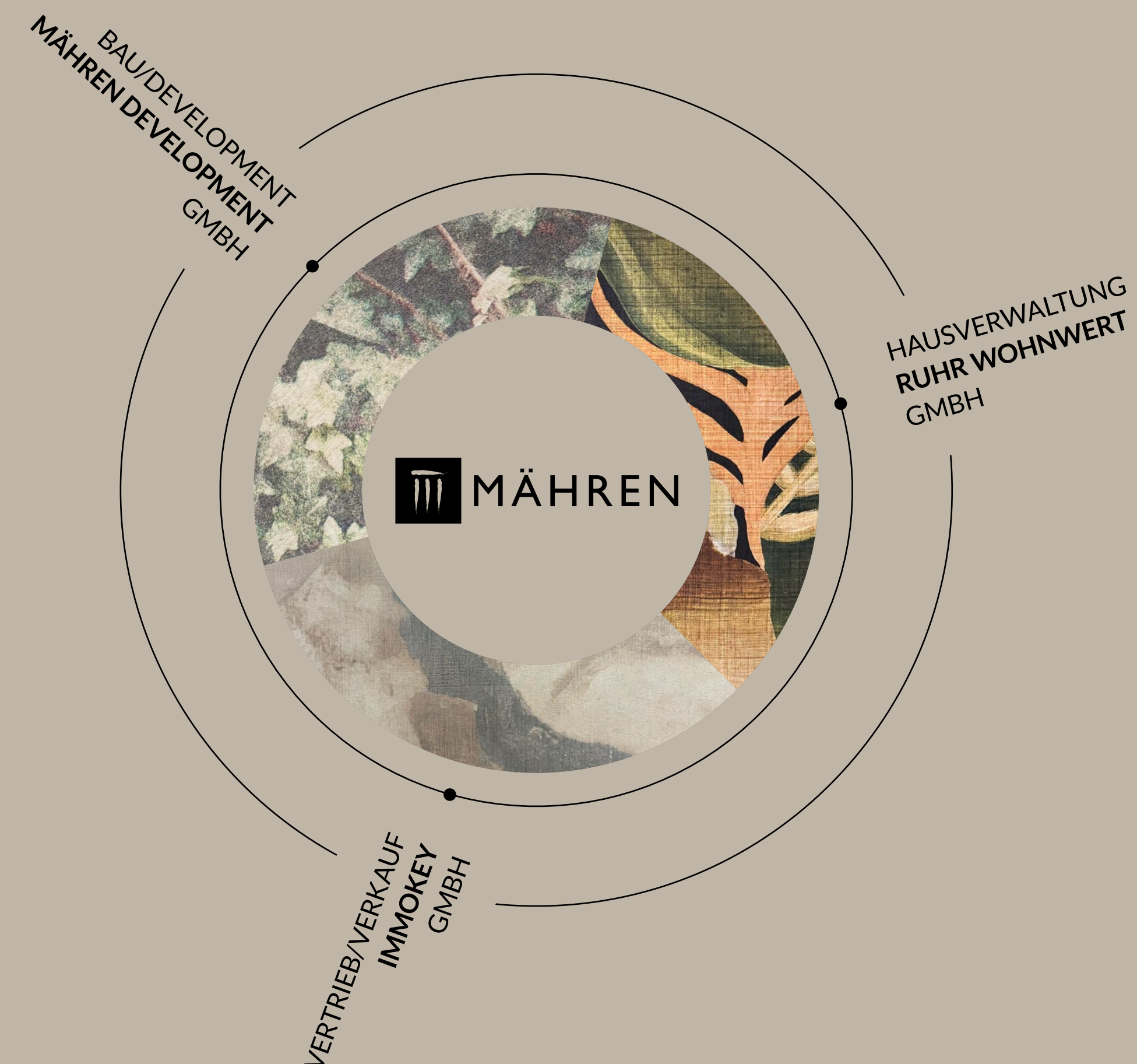
Insourcing ermöglicht es uns, interne Prozesse innerhalb der gesamten MÄHREN Firmengruppe schlank und effizient zu halten. Durch die enge Verzahnung der Geschäftsbereiche gewährleisten wir Synergieeffekte, die sich unmittelbar in Qualität und Geschwindigkeit niederschlagen.

Vom Ankauf durch MÄHREN über wertsteigernde Baumaßnahmen durch unsere Baufirma MÄHREN Develop-

ment, den provisionsfreien Vertrieb über ImmoKEY bis hin zur Hausverwaltung durch RUHR WOHNWERT – wir decken die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft ab.

Darüber hinaus generiert unser Inhouse Marketing qualifizierte Leads über alle relevanten Kanäle und steigert so zusätzlich die Vertriebsgeschwindigkeit. Alles mit dem Ziel, in alle Richtungen maximalen Mährwert zu schaffen.

09



MÄHREN
DEVELOPMENT

Die MÄHREN Development ist für die Durchführung von Sanierungs-, Instandhaltungs- sowie Ausbaumaßnahmen der Immobilien verantwortlich.

IMMO/KEY
Hello home

Die ImmoKEY verkauft Eigentumswohnungen, Wohnungspakete und Häuser in der Berliner Metropolregion provisionsfrei aus dem eigenen Bestand an private Anleger oder Eigennutzer.

RUHR
WOHNWERT

Die Ruhr Wohnwert verwaltet den Eigenbestand der MÄHREN Unternehmensgruppe im Ruhrgebiet und in Berlin. Mit einem klaren Fokus auf Qualität und langfristigen Werterhalt.



Dennis Rekittke COO

verantwortet als Chief Operating Officer die operativen Prozesse und Strukturen von MÄHREN und trägt darüber hinaus die Verantwortung für Personal und die organisatorische Weiterentwicklung des Unternehmensverbundes. Mit seinem Blick für effiziente Abläufe sorgt er dafür, dass die strategische Vision der Gruppe operativ verankert und nachhaltig umgesetzt wird.

Tobias Förster CIO

verantwortet als Chief Investment Officer sämtliche An- und Verkaufsprozesse von MÄHREN und führt mit ausgeprägtem Marktverständnis und hoher Transaktionsverbindlichkeit das Investmentteam. Sein Fokus liegt auf der Identifikation, Strukturierung und Umsetzung komplexer Immobilien-transaktionen sowie der konsequenten Wertsteigerung des Immobilienbestands.

Jakob Mähren CEO

ist Gründer und Chief Executive Officer von MÄHREN. Er ist mit seinem ausgeprägten Gespür für attraktive Wohnlagen, einer umfassenden Expertise bei strategischen Investments und einem erstklassigen Netzwerk einer der bekanntesten Immobilien-investoren Deutschlands. Als CEO konzentriert sich Jakob auf strategische Immobilieninvestments.

Simon Laube CFO

leitet als Chief Financial Officer das Finanzwesen von MÄHREN und ist zuständig für sämtliche Unternehmens- und Immobilienfinanzierungen. Darüber hinaus ist er verantwortlich für die Liquiditätsplanung des Unternehmensverbundes. Simon ist erstklassig in der Finanzbranche vernetzt und gilt auch als Experte für alternative Investments.

Track Record

2014**Portfolio ARKELIUS I**

Volumen: 85 Mio. €
Haltedauer: Ø 3 Jahre

2015**Portfolio HEINZ**

Volumen: 20,3 Mio. €
Haltedauer: Ø 1 Jahre

2015**Portfolio GERTRUDE**

Volumen: 62 Mio. €
Haltedauer: Ø < 1 Jahre

2017**Portfolio MONTANA**

Volumen: 103,5 Mio. €
Haltedauer: Ø < 1 Jahre

2017**Portfolio AESTAS**

Volumen: 35,5 Mio. €
Haltedauer: Ø 1 Jahre

2017**Portfolio PATROS**

Volumen: 46,9 Mio. €
Haltedauer: Ø < 2 Jahre

2017**Portfolio ASGARD**

Volumen: 205 Mio. €
Haltedauer: Ø 1,5 Jahre

2017**Portfolio SANTA**

Volumen: 28,6 Mio. €
Haltedauer: Ø < 1 Jahre

2018**Gewerbeobjekt**

Volumen: 20,6 Mio. €
Haltedauer: Ø < 1 Jahre

2018**Portfolio KEVIN**

Volumen: 43,3 Mio. €
Haltedauer: Ø 2 Jahre

2018**Portfolio LOUIS**

Volumen: 28,7 Mio. €
Haltedauer: Ø < 1 Jahre

2019**Portfolio ANDROMEDA**

Volumen: 17,5 Mio. €
Haltedauer: Ø 1 Jahre

2020**Wohnprojekt Berlin Mitte**

Volumen: 15 Mio. €
Haltedauer: Ø 5 Jahre

2022**Loftprojekt Berlin Kreuzberg**

Volumen: 15,5 Mio. €
Haltedauer: Ø 1 Jahre

2022**Projekt MINOS**

Volumen: 36,7 Mio. €
Haltedauer: Ø 3 Jahre

2024**PALLAS Porfolio Dresden**

Volumen: 9,95 Mio. €
Haltedauer: Ø 3 Jahre

2024**COLOR BERLIN Portfolio**

Volumen: 72 Mio. €
Haltedauer: 3 Jahre

2024**Baulandentwicklung Falkensee**

Volumen: 13 Mio. €
Haltedauer: 1 Jahre

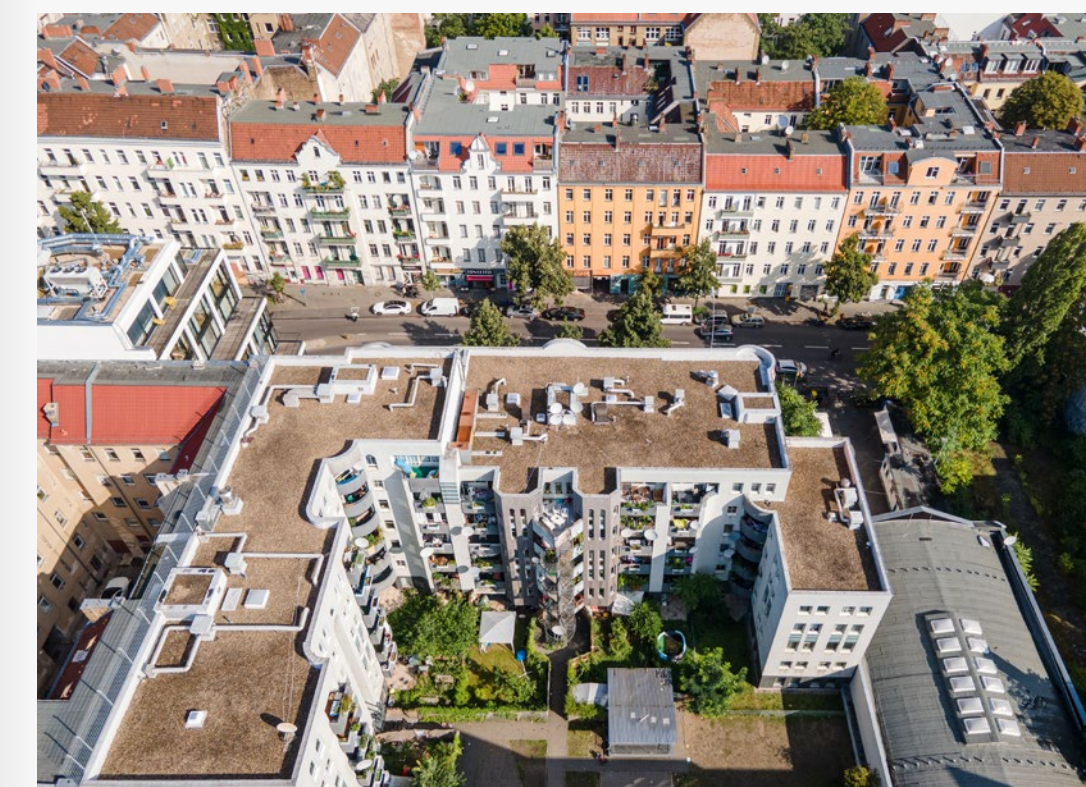
2025**Projekt LINGEN**

Volumen: 12 Mio. €
Haltedauer: Ø 5 Jahre

2025**Verkaufte Einheiten BERLIN**

Volumen: 25,2 Mio. €
Verkaufte Einheiten: 108

Ein kleiner Einblick in unseren Immobilienbestand
in unserem Heimatmarkt Berlin und Umgebung
sowie in der Metropolregion Rhein-Ruhr.





Der Standort BERLIN auf einen Blick.

Betrachtungszeitraum
2018 – heute

STRATEGIE FÜR NACHHALTIGE WERTSTEIGERUNG:

Fokussierung auf Erwerb und die Privatisierung von Wohnungsbeständen in Berlin und Umland.

Wertsteigernde Baumaßnahmen in enger Abstimmung mit dem Vertrieb ImmoKEY erhöhen die Vertriebsgeschwindigkeit und die Verkaufspreise.

Schnellerer Verkauf durch internes Vertriebs-Team der ImmoKEY und zusätzlichem Vertriebsnetzwerk.

Eigenes Inhouse Marketing generiert durch einen ganzheitlichen, konzeptionellen Storytelling-Ansatz nachhaltig qualifizierte Leads über alle Kanäle.

429

verkaufte Einheiten

106

Millionen Euro
bereits verkauft

25.000+

m² Fläche verkauft

50

Millionen Euro
Transaktionsvolumen
für 2026

**Fabian
Mähren**
Director of Investment

MÄHREN Holding GmbH
Kurfürstendamm 185
10707 Berlin

Wir
schaffen
Mährwert.

+49 30 50 50 90 80
+49 177 50 50 980
fabian@maehren.de
www.maehren.de



Ansprechpartner
BERLIN

21

” Unser Fokus ist klar: der Berliner Eigentumswohnungsmarkt – ein Segment mit anhaltend hoher Nachfrage und enormem Potenzial.

Mit unserer langjährigen Erfahrung in der ETW-Aufteilung bauen wir genau dieses Geschäftsfeld gezielt weiter aus.

Dafür bündeln wir Kompetenz, gewachsene Strukturen und tiefe Marktkenntnis.

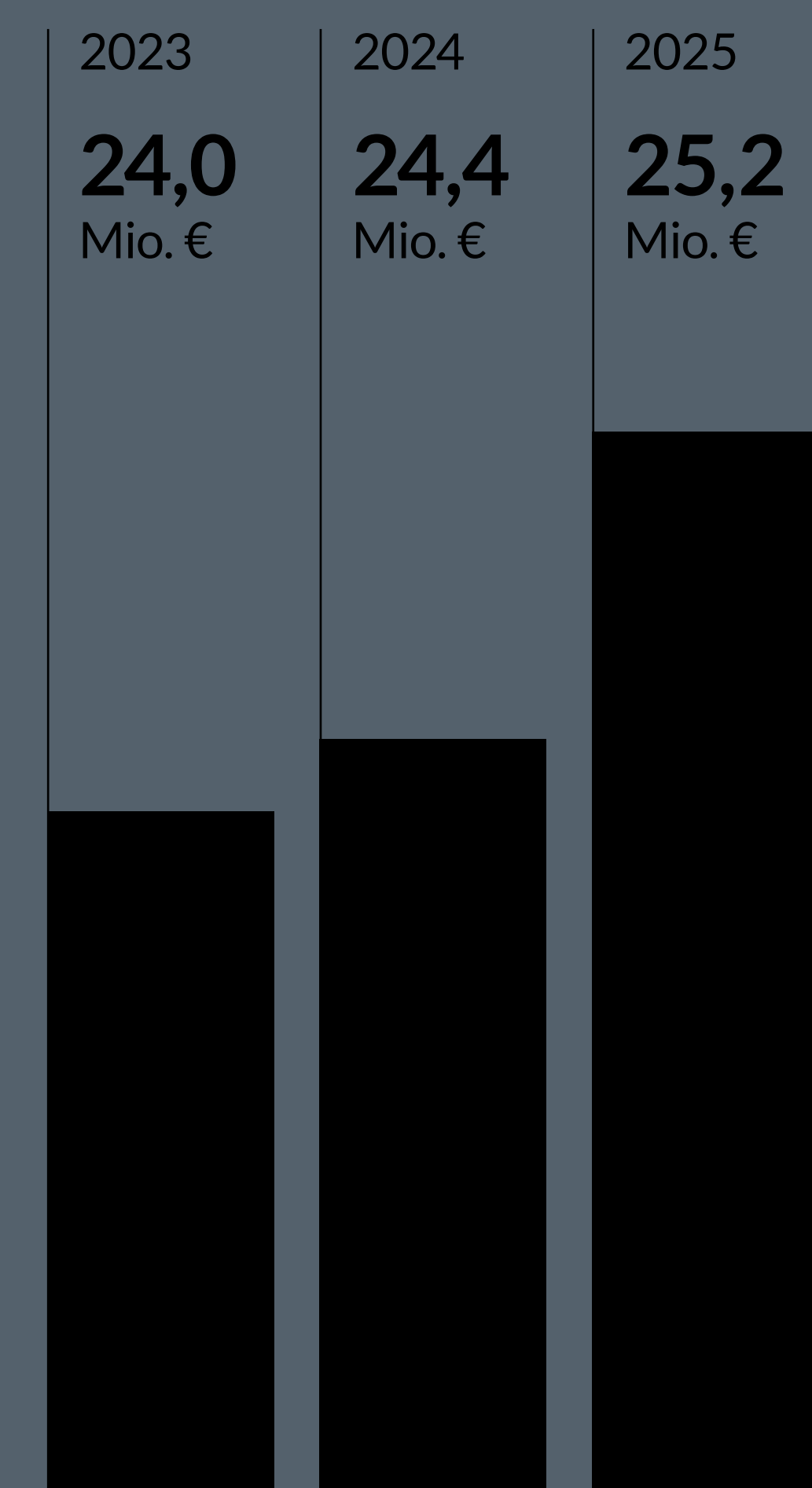
Viele Wettbewerber haben sich in den vergangenen Jahren zurückgezogen. Das hinterlässt Raum – und den nutzen wir.

Die Nachfrage ist da. Der Markt auch. Wir sind bereit.“

Verkaufs- entwicklung BERLIN

ZIEL 2026
50,0
MIO. €
VOLUMEN
+ 100%

TRANSAKTIONS- VOLUMEN DER LETZTEN DREI JAHRE



Verkaufs- entwicklung BERLIN

ZIEL 2026
50,0
MIO. €
VOLUMEN
+ 100%

WIE WIR DIESEM ANSPRUCH GERECHT WERDEN.

Der Berliner Wohnungsmarkt befindet sich in einer entscheidenden Phase. Die Nachfrage nach bezahlbarem Wohneigentum ist ungebrochen hoch, zahlreiche Wettbewerber haben sich zurückgezogen – ein Moment, der Stärke, Erfahrung und die richtigen Strukturen erfordert, um Potenziale konsequent zu nutzen.

Unsere Strategie entwickelt sich gezielt weiter. Von 2023 bis 2025 lag der Fokus auf dem Verkauf von Bestandswohnungen, ergänzt durch ausgewählte bauliche Optimierungsmaßnahmen. Ab 2026 verlagern wir den Schwerpunkt auf Projektentwicklung durch Sanierung und Neubau – und ermöglichen

damit deutlich höhere Verkaufsvolumina bei gleichzeitig stärkerer Marktpräsenz.

Genau dafür haben wir die Weichen gestellt.

VERSCHMELZUNG VON VIVEST UND MÄHREN

Erfolgreiche Zusammenführung zweier erfahrener Unternehmen schafft eine starke, gemeinsame Marktbasis

Vivest bringt langjährige, etablierte Expertise in der ETW-Aufteilung mit

Bündelung von Kompetenzen, Strukturen und Marktkenntnis

Klarer Wachstumskurs durch gezielten Ausbau eines bereits optimierten Geschäftsfeldes.



27

Investiert:
15,5 Mio. €

Erwarteter Gewinn:
8,1 Mio. €

Vertriebsstart:
2025

MAISON
ROSE

MAISON ROSE

Im MAISON ROSE in Berlin-Pankow ist der Name nicht nur Programm, sondern zugleich das Motto für das gesamte Projekt. Hier empfängt die Bewohner ein opulenter Rosengarten im Innenhof, und jede der 39 Eigentumswohnungen trägt den Namen einer Rose. So erhält

jede Wohnung, wie auch jede Rose, ihren ganz eigenen Charakter und ihre eigene Identität. Dieses durchdachte Konzept verleiht dem Projekt eine einzigartige Identität und macht es dem Vertrieb deutlich leichter, Interessenten für das Objekt zu begeistern.



Investiert:
7,5 Mio. €

Erwarteter
Gewinn:
2,5 Mio. €

Vertriebsstart:
2026

BOXI
12
THE
FEELING
GOOD
HOUSE

BOXI 12 – THE FEELING GOOD HOUSE

Mit einem ganzheitlichen Konzept machen wir die Boxhagener Straße 12 mit ihren 15 Eigentumswohnungen und 2 Gewerbeeinheiten im wahrsten Sinne zum „Feeling Good House“ und schaffen weit mehr als nur Wohnraum. In Kooperation mit der Künstlerin

Gita Kurdpoor entsteht ein Gesamtkunstwerk, das atmet, vibriert und bewegt. Vom Eingang bis zur obersten Etage wird das gesamte Haus zu einem einzigen guten Gefühl. Dieser Storytelling-Ansatz schafft Mehrwert, der sich messbar bis zum Verkauf auswirkt.



Investiert:
2,0 Mio. €

Erwarteter Gewinn:
298 Tsd. €

Vertriebsstart:
2026

STEIN
METZ
— 29

STEINMETZ 29 – EINFACH. RICHTIG. GUT.

Manchmal ist das Einfache genau das Richtige. Nicht mehr, nicht weniger. Deshalb haben wir es zum Motto für die Steinmetzstraße 29 gemacht. Und genau so gehen wir mit dem Haus und den 10 Eigentumswohnungen um. Ob Fassadengestaltung, Treppenhaus,

Außenanlagen oder die Wohnungen selbst: „Einfach. Richtig. Gut.“ zieht sich wie ein roter Faden durch das gesamte Projekt und lässt sich spielerisch durch die Vertriebskommunikation tragen – vom Exposé über Social Media bis hin zum eigenen Song.



Investiert:
1,15 Mio. €

Erwarteter Gewinn:
353 Tsd. €

Vertriebsstart:
2026

GEORG

GEORG 9 – DIE NEUE KLARHEIT

Das Haus in der Georg-Blank-Straße 9 ist an Geradlinigkeit, Struktur und Systematik kaum zu übertreffen. Die Grundrisse der Wohneinheiten folgen demselben Prinzip: konsequent durchdacht, ohne einen überflüssigen Quadratmeter. Genau das prägt auch unsere

Kommunikation. Genau das prägt auch unsere Kommunikation. Klarheit – und nichts weiter. Kein blumiges Verkaufsversprechen, keine verschachtelte Sprache. Wir sagen, was ist. Auf den Punkt. Ganz klar. Das gilt bis in die Visualität: Eine Linie. Kein Schnickschnack.

Der Standort NRW auf einen Blick.

Betrachtungszeitraum
2023 – heute

STRATEGIE FÜR NACHHALTIGE WERTSTEIGERUNG:

Fokussierung auf Erwerb und die Entwicklung von Wohnungsimmobilien in der Rhein-Ruhr-Region.

Mit einem angestrebten Investitionsvolumen von über 100 Millionen Euro ist die Region ein klarer Wachstumsmarkt für die Unternehmensgruppe.

Wertsteigerung: Bestandspotentiale um > 30 % heben und Immobilien entwickeln.

Durch die eigene Hausverwaltung RUHR WOHNWERT und Baufirma MÄHREN Development behalten wir alle Prozesse in der Hand und beschleunigen sie deutlich.

+2.700

geprüfte Angebote

515

angekaufte Einheiten

22.919

m² vermietete Fläche

100+

Millionen Euro
Investitionsziel
bis 2026

**Tobias
Förster**
CIO

Wir
schaffen
Mährwert.

MÄHREN Holding GmbH
Kurfürstendamm 185
10707 Berlin

+49 30 610 820 026
+49 171 299 64 12
foerster@maehren.de
www.maehren.de



Ansprechpartner
NRW

37

” Durch unsere außergewöhnlichen Marktzugänge sind wir instande, Offmarket Deals zu lokalisieren, zu closen und in unseren Bestand zu überführen. Mit Hilfe unserer eigenen Hausverwaltung und durch proaktive Kommunikation mit Mietern heben wir Potentiale und entwickeln so das Portfolio kontinuierlich weiter – Objekt für Objekt.

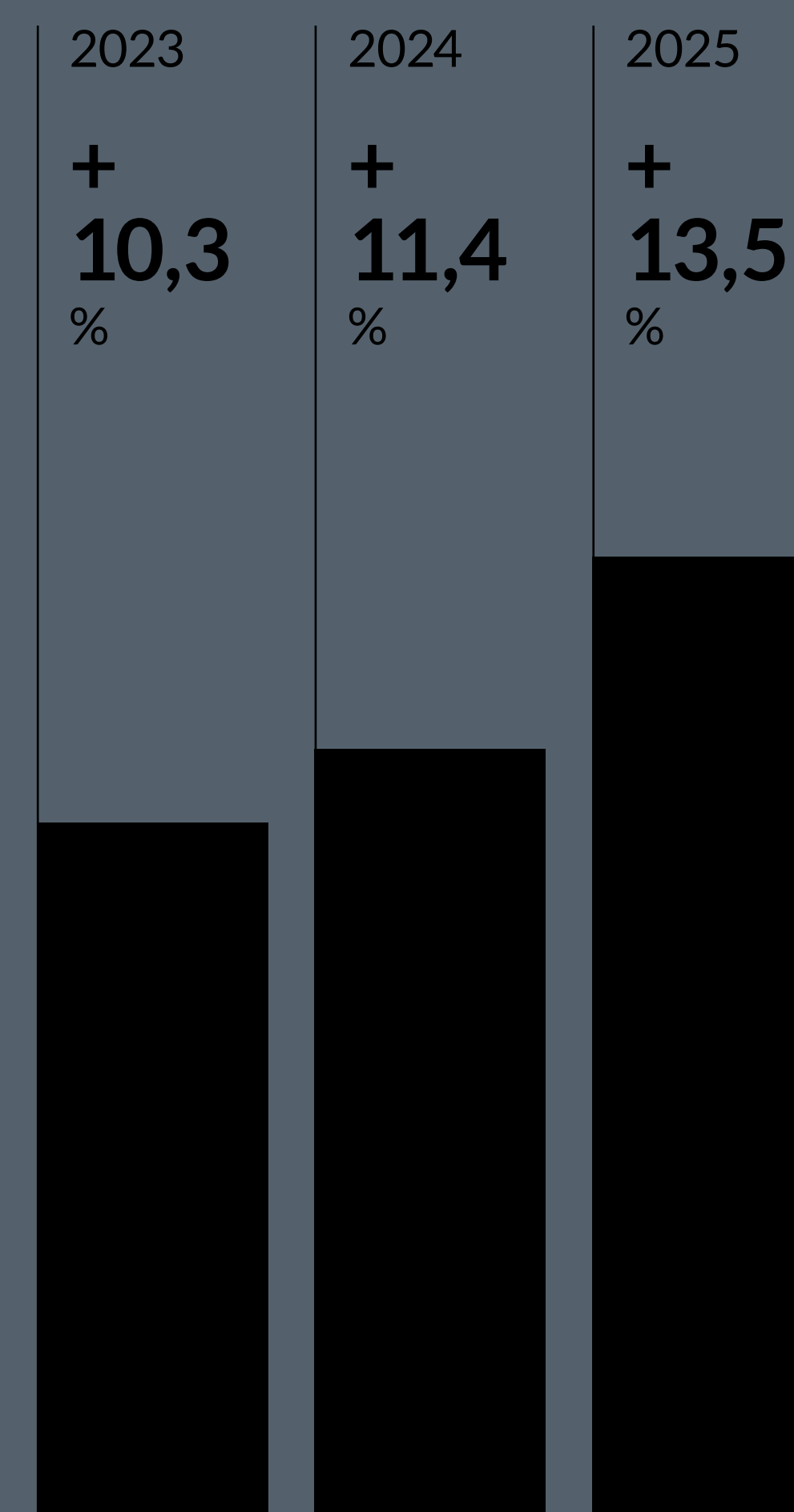
Nach abgeschlossener Entwicklung veräußern wir die Objekte im Rahmen eines umfassenden Portfolios. Unsere Strategie erweist sich bereits bei stabilem Marktniveau als erfolgreich. Bei positiver Marktentwicklung entfaltet sich ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial.“

Mieten- entwicklung NRW

KURZFFRISTIGES
BESTANDSPOTENTIAL
+ 30%

ENTWICKLUNG
DER LETZTEN
DREI JAHRE

JAHRESNETTOKALTMIETE



Mieten- entwicklung NRW

KURZFFRISTIGES
BESTANDSPOTENTIAL

+ 30%

41

WIE WIR DIESEM ANSPRUCH GERECHT WERDEN.

Die Optimierung im Immobilienmanagement verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, der sowohl auf Ertragssteigerung als auch auf Kostensenkung abzielt und eine qualitative Aufwertung von Mietflächen realisiert.

Ergänzend wird durch den Aufbau einer internen Wertschöpfungskette mit eigenen operativen Einheiten (Hausverwaltung, Bauabteilung) eine signifikante Steigerung von Effizienz und Performance angestrebt.

Dabei greifen alle Maßnahmen ineinander und schaffen nachhaltig für Mehrwert.

EIGENE HAUSVERWALTUNG (RUHR WOHNWERT)

Verbesserte Objektperformance

Höhere Mieterzufriedenheit durch
besseres Mieter- und Objektverständnis

Schnellere Wiedervermietung

Durchsetzung höherer Mietkonditionen

Reduzierung von Leerstandszeiten

EIGENE BAUABTEILUNG (MÄHREN DEVELOPMENT)

Beschleunigte Abwicklung von Instand-
haltungs- und Sanierungsmaßnahmen

Verkürzte Sanierungszeiträume bei
geringeren Investitionskosten

Mährwert, der von innen gelebt wird.

WIR SCHAFFEN MÄHRWERT lebt nicht nur auf der faktischen Zahlenebene, sondern vor allem auf der emotionalen – nach innen wie nach außen.

Nach außen lässt sich Mährwert nur dann glaubhaft vermitteln, wenn er von innen heraus gelebt wird. Und das beginnt bei den Mitarbeitern, die Mährwert nicht nur kommunizieren, sondern täglich beweisen. Im Kleinen wie im Großen. Denn ein

Versprechen ist nur so stark wie diejenigen, die es jeden Tag einlösen.

Nach außen verfolgen wir den Anspruch, jedem Projekt das gewisse Extra mitzugeben. Mit einem durchdachten, konzeptionellen Ansatz schaffen wir für unsere Kunden ein einzigartiges Gesamterlebnis – eines, das über reine Zahlen und rationale Fakten hinausgeht und echten Mährwert spürbar macht.



Die Mitarbeiter sind das eigentliche Kapital von MÄHREN. Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien, ein Miteinander auf Augenhöhe – das ist keine Philosophie auf dem Papier. Es ist die Unternehmenskultur, die MÄHREN zu dem macht, was es heute ist – und die Grundlage dafür, was es morgen sein wird.

MÄHREN MITARBEITER ARENA



STEINMETZ 29



EINFACH. RICHTIG. GUT.

MAISON
ROSEEXPOSÉS ANKLICKEN
UND PROJEKTE ANGUCKEN**MÄHRWERT,
DEN MAN SPÜRT.**

In vielen unserer Projekte wird unser konzeptioneller Ansatz – und damit unser Markenclaim **WIR SCHAFFEN MÄHRWERT** – heute schon direkt erlebbar. Manchmal ist es ein eigens komponierter Song, der die Seele eines ganzen Hauses hörbar macht. Manchmal tragen alle Wohnungen Namen von Rosen, und jeder

potenzielle Käufer erhält schon bei der Besichtigung eine liebevoll gestaltete Karte mit Rosensamen. Ein anderes Mal wird ein ganzes Haus zur begehbaren Ausstellung. Oder wir inszenieren das Gefühl eines Waldspaziergangs, um zukünftigen Käufern das Leben am Stadtforst schon vorab erlebbar zu machen.

Firmen- historie von MÄHREN.

2002

**Gründung der
MÄHREN GRUPPE**
Jakob Mähren gründet die ersten
Unternehmen unter der Dachmarke
MÄHREN GRUPPE.

2002
2003

**Ankauf erster
Miethäuser**
Im Fokus: das ehemalige Ostberlin;
Mitte, Weißensee, Lichtenberg.

2004
2005

**Aufbau eines
Berlin-Portfolios**
Die frühen Ankäufe werden
zu einem Wohn-Portfolio
zusammengeführt.

2006

**Gründung einer
Hausverwaltung**
MÄHREN ASSET MANAGEMENT
übernimmt Entwicklung und
Bewirtschaftung des wachsenden
Eigenbestandes

2007

Portfolio-Exit
Berliner Innenstadtlage:
Mitte, Schöneberg,
Neukölln etc.
Volumen: ca. 15 Mio. Euro.

2008

**Aufbau eines
Berlin-Portfolios
in B- und C-Lagen**
Durch gezielte Investments in
Lagen mit deutlichen Entwicklungs-
defiziten kann kontinuierlich
ein Portfolio in den gefragtesten
Berliner Wohnlagen, wie Neukölln,
Kreuzberg oder Prenzlauer Berg
aufgebaut werden.

2009
2010

**Expansion:
erster interner
Immobilienvertrieb**
MÄHREN IMMOBILIEN geht
als Vertrieb für Eigentums-
wohnungen an den Start und
vermarktet erstmals Immobilien
im Kundenauftrag.

2011
2012

**Aufbau eines
Berlin-Portfolios**
Ankauf von Objekten mit
Entwicklungspotential in
zentralen Berliner Lagen.

2013

**Expansion: Ost- und
Mitteldeutschland**
Erstmals investiert MÄHREN
überregional in Standorte mit
mehr als 100.000 Einwohnern.

2014

Portfolio-Exit
26 Objekten mit mehr als 860
einheiten in Berliner Innenstadt-
lagen stellen eines der bis dato
umfangreichsten Wohnportfolios
der Unternehmensgeschichte dar.

2015

Portfolio-Exit
2 Portfolio Deals mit mehr
als 550 Einheiten und einem
Gesamtvolumen von
82 Millionen Euro werden
erfolgreich abgewickelt.

**Gründung der
Jakob Mähren Stiftung**

Soziales Engagement und unter-
nehmerische Verantwortung waren
Jakob Mähren schon immer eine
Herzensangelegenheit.

2016

Umfirmierung
MÄHREN GRUPPE firmiert zur
MÄHREN AG um und bereitet
die Öffnung für die Kapitalmärkte
vor, um den Bestand langfristig
signifikant auszubauen.

2017

2018

2019

2020

2021
2022

2023
2024

**Expansion:
Gewerbeimmobilien**

Die MÄHREN AG erwirbt nun auch Gewerbeimmobilien in Berlin in ausgewählten Lagen.

**Neue
Investitionsstandorte**

Fokus auf strategische Expansion in Rhein-Ruhr-Gebiet. Erste Ankäufe in Essen mit langfristigem Investitionsziel.

Portfolio-Exit

Mit einem Volumen von 17,5 Mio. Euro ist Andromeda eines der größeren ostdeutschen Immobilienportfolios. 11 Objekte in Leipzig, Magdeburg und Halle (Saale).

**Gründung von zwei
strategisch wichtigen
Unternehmen**

MÄHREN DEVELOPMENT GmbH für Bau- und Sanierungsmaßnahmen sowie der INDUSTREAL GmbH für Investitionen in Lager-, Logistik- und Industrieimmobilien.

Expansion: NRW

Ausbau der Aktivitäten in NRW + Eröffnung des NRW-Büros in Essen. Strategischer Ausbau des Teams. Starker Ausbau der Digitalisierung sowie Verstärkung von Projektentwicklung/Neubau.

**Stärkung der
Investitionsbereiche
und Umzug in neues
Headquarter**

Ankauf größerer Wohnbestände als Core Business der MÄHREN AG. Investitionen in Industrieimmobilien und Privatisierung von Wohnbeständen in Form von Tochterunternehmen

2024

Verschmelzung von Vivest und MÄHREN

Durch Zusammenführung bündeln wir Kompetenzen, Strukturen und Marktkennntnis, um das Geschäftsfeld im Bereich der ETW-Aufteilung gezielt weiter auszubauen und auf einen nachhaltigen Wachstumskurs zu führen.

2025

Änderung der Gesellschaftsform

Wechsel von Aktiengesellschaft zur Holding GmbH schafft eine schlankere und effizientere Unternehmensstruktur, verkürzt Entscheidungswege und reduziert den administrativen Aufwand. Ressourcen werden gezielter für nachhaltiges Wachstum eingesetzt.

2026

Konsolidierung und Ausbau des NRW-Portfolios

Bereinigung des Bestands und konsequente Prozessoptimierung vorangetrieben. Weiterer Ausbau der Digitalisierung mit Schwerpunkt auf künstlicher Intelligenz. Expansion des NRW-Portfolios mit einem Investitionsvolumen von 100 Millionen Euro.





Wir
schaffen
Mährwert.

MÄHREN
Holding GmbH



Standort
BERLIN

Kurfürstendamm 185
10707 Berlin

+49 30 50 50 90 80
info@maehren.de
www.maehren.de



Standort
ESSEN

Rüttenscheider Straße 144
45131 Essen

+49 201 219 689 61
hellonrw@maehren.de
www.maehren.de