



NEW HOUSING gelingt Weiterentwicklung zur Plattform für Investierende und Häuslebauer gleichermaßen

Die NEW HOUSING hat sich längst zu Europas wichtigster Veranstaltung für Kleinwohnformen entwickelt. In der siebten Ausgabe vom 26. bis 28. Juni ist die ergänzende Weiterentwicklung in Richtung Business-Plattform in Kombination mit dem bewährten Tiny House Festival gelungen.

Karlsruhe. Die Tiny-House-Szene Deutschlands und Europas professionalisiert sich und mit ihr auch die NEW HOUSING, ihre wichtigste Veranstaltung im Kalenderjahr. Mit dem begleitenden Business Day hat die Messe Karlsruhe als Veranstalterin ein neues Format speziell für Investierende, Kommunen und Freizeitbetreibende geschaffen – und das mit Erfolg.

Bereits zum Auftakt wurde die strategische Ausrichtung der NEW HOUSING 2026 deutlich: Die Veranstaltung startete mit einer Podiumsdiskussion unter dem Titel „**Campingplätze und Tiny Houses – die perfekte Symbiose?!**“. Branchenexpertinnen und -experten diskutierten, wie Freizeitareale durch Tiny Houses neue Zielgruppen erschließen, Saisonzeiten verlängern und zusätzliche Wertschöpfung generieren können. Die Diskussion machte klar: Tiny Houses sind längst mehr als ein Trend, sie sind ein ernstzunehmender Baustein moderner Standort- und Tourismusentwicklung.

„Tiny Houses, Modulhäuser und Co. sind längst auch für Investierende und die Freizeitbranche lukrativ. In vielen Gemeinden in Deutschland und ganz Europa entstehen Tiny-House-Siedlungen, die wirtschaftlich interessant sind. Auf dem Campingplatz in Karlsruhe-Durlach etwa ging jüngst das erste Tiny House, nach einer Testphase, in die Vermietung. Das haben wir im Rahmen unserer Diskussionsrunde zu Tiny Houses und Campingplätzen eindrucksvoll gehört. Die NEW HOUSING ist Europas führende Plattform für Kleinwohnformen und kompaktes Wohnen und trägt diesem Trend entsprechend Rechnung. Der Business Day und die Weiterentwicklung der Veranstaltung waren der Schritt in die richtige strategische Richtung. Beides zeigt, dass weiterhin und noch stärker als zuvor, Karlsruhe das Zentrum der Tiny-House-Bewegung Europas ist“, sagt Britta Wirtz, Geschäftsführerin der Messe Karlsruhe.

Business Day: Konzept geht auf

Der erstmals angebotene und durchgeführte Business Day bot am Messesfreitag eine exklusive Plattform für vertiefte Gespräche, Projektanbahnungen und Investitionsmodelle. Mehr als 120 Vertreterinnen und Vertreter aus Kommunen, Projektentwicklung sowie Tourismus- und Finanzwirtschaft nutzten das Format intensiv. Die Besuchenden des Business Days kamen aus 13 Nationen, etwa aus den USA, Schweiz, Niederlande oder Estland. Neben Best-Practice-Beispielen standen Fragen zu Genehmigungsverfahren, Betreiberkonzepten und Finanzierung im Mittelpunkt.

Karlsruher Messe- und Kongress GmbH
Festplatz 9
76137 Karlsruhe
tel +49 721 3720-0
fax +49 721 3720-99-2116
info@messe-karlsruhe.de
messe-karlsruhe.de

Messe Karlsruhe
Messeallee 1
76287 Rheinstetten

Kongresszentrum
Festplatz 9
76137 Karlsruhe

Geschäftsführerin
Britta Wirtz

Vorsitzende des Aufsichtsrats
Erste Bürgermeisterin
Gabriele Luczak-Schwarz

Reg.-Ger. Mannheim
HRB 100147

Mitglied
AUMA | FKM | GCB
IDFA | EVVC | ICCA

new-housing.de



Bei der Theorie blieb es aber nicht. Im Rahmen des Business Days wurden exklusiv Projekte angeboten, in die Teilnehmende noch vor Ort investieren konnten. Interessenten hatten die Auswahl von acht verschiedenen Projekten deutschlandweit. Auch Teil des Business Days waren die Self-Guides Tours. Diese boten einen direkten Kontakt zu unterschiedlichen Herstellenden und Dienstleistenden.

Highend-Ferienanlage

Die Teilnehmenden des Business Days ziehen eine positive Bilanz. „Mein Ziel ist es, mich selbstständig mit einem Tiny-House-Business zu machen. Deswegen bin ich hier. Ich möchte eine Highend-Ferienanlage erreichen. So gut wie alle Fragen, die ich für mein Projekt hatte, sind beantwortet worden. Ich fühle mich deutlich sicherer in meinem Plan, meine Idee umzusetzen“, sagt Johanna Sontheimer aus München.

Auch Fabian Müller, Mitorganisator und Referent, zeigt sich zufrieden: „Gemeinsam haben wir zum ersten Mal den Business Day angeboten und ich bin überglücklich über das Interesse. Es kamen Gäste aus dem Business-Bereich, aber auch aus Kommunen. Außerdem waren viele Bauträger da, um sich umfassend zu informieren. Das zeigt die ganze Bandbreite der Tiny-House-Branche. Während der vielen Fachgespräche, die die Referenten und die Besuchenden führen konnten, zeigte sich deutlich, dass Tiny Houses, Modulhäuser und Co. längst kein Trend mehr sind. Im Gegenteil, die Branche professionalisiert sich zunehmend. Ich freue mich daher schon jetzt auf das kommende Jahr in Karlsruhe.“

99 Ausstellende vor Ort

Parallel zum Business-Fokus zeigte die **Tiny-House-Messe** eindrucksvoll die gesamte Bandbreite kleiner Wohnformen. **99 Ausstellende aus 13 Nationen** präsentierten Produkte, Dienstleistungen und Konzepte rund um das Leben auf kleinem Raum. Herzstück der Veranstaltung war erneut die Ausstellung von **fast 40 begehbaren Häusern** – von klassischen Tiny Houses on Wheels bis hin zu modularen Systemhäusern in unterschiedlichsten Bauweisen und Ausstattungsvarianten.

„Als Aussteller sind wir dieses Jahr zum ersten Mal hier, als Besucher war ich in den letzten zwei Jahren bereits da. Bei den Gesprächen mit Besuchenden wird schnell klar, dass der Wissensstand gewachsen ist. Die Menschen sind vorinformiert und bringen ganz konkrete Fragen mit. Meistens geht es um Themen wie Transport und Baugenehmigungsverfahren. Hier herrscht noch größere Unsicherheit. Als Aussteller bin ich sehr zufrieden und dauerhaft in Gesprächen mit Interessierten“, sagt Rolf Hene, Inhaber von Systema Bau.

Ein besonderer Publikumsmagnet war das **barrierefreie Tiny House des BOSCH Health Campus**. Das Modell demonstrierte praxisnah, wie Inklusion, durchdachte Raumplanung und hohe Lebensqualität auf kleiner Fläche zusammengebracht werden können. Viele Besuchende nutzten die Gelegenheit, sich vor Ort detailliert zu barrierefreien Wohnkonzepten beraten zu lassen.



„Wir sind zum ersten Mal als Ausstellende bei der NEW HOUSING. Das Interesse an unserem Haus ist riesig. Die Besuchenden sind sehr interessiert und wir erhalten großen Zuspruch für unser barrierefreies Haus. Sie kommen teilweise gezielt auf uns zu – einerseits, weil sie im Rahmen der Tiny Talks hier auf der Messe auf uns hingewiesen wurden, andererseits weil der ein oder andere auch aus der Presse von unserem Konzept gehört hat“, sagt Florian Burg, zuständig für digitale Gesundheits- und Pflorgetechnologien beim Bosch Digital Innovation Hub. Er fährt fort: „Das Wissen über barrierefreie Tiny Houses ist noch ausbaufähig. Es gibt schlicht noch keine Modelle auf dem Markt.“

Privates Projekt oder großes Investment

Die NEW HOUSING 2026 hat gezeigt, wie vielseitig Minihäuser sind. Ob auf Rädern oder auf einem Schraubfundament, ob barrierefrei oder mit Hochbett ausgestattet, Minihäuser sind so einzigartig wie ihre Bewohnerinnen und Bewohner. Die Besuchenden erhielten damit einen Überblick über das Portfolio der Branche, das es so nirgends in Europa nochmal gibt. Wer zur NEW HOUSING kommt, kann das eigene individuelle Tiny-House-Projekt von der Finanzierung über das Grundstück sowie das Haus bis zur Inneneinrichtung vollständig planen und realisieren.

Mitglied des Landtags, Schreinermeister und Tiny-House-Bewohner vor Ort

Einer von rund 6.000 Besuchenden, die trotz Rekordhitze kamen, war Jens Metzger. Der 36-Jährige ist Mitglied des Landtags Baden-Württemberg für die Fraktion der Grünen, Schreinermeister und selbst Bewohner eines Tiny Houses – mitsamt Familie. Er sagt: „Die New Housing in Karlsruhe zeigt eindrucksvoll, wie Hersteller, Dienstleister, Verbände und viele weitere Akteure zusammenkommen, um innovative Wohnkonzepte weiterzuentwickeln und sich über die Zukunft des Wohnens auszutauschen. Als Schreiner, der selbst in einem selbst gebauten Tiny House lebt, weiß ich, wie viel Potenzial in dieser Bau- und Wohnform steckt. Die vielen Anregungen und Impulse aus den Gesprächen nehme ich gerne mit nach Stuttgart und in meine politische Arbeit im Landtag.“

Großen Zuspruch erhielt das umfangreiche Rahmenprogramm. Die Workshops waren nahezu vollständig ausverkauft. In intensiven Deep Dives setzten sich die Teilnehmenden unter anderem mit dem Thema „Fünfstelliges zusätzliches Einkommen mit Tiny Houses in der Kurzzeitvermietung“ auseinander. Ebenso stark nachgefragt war der Workshop „Bauvoranfrage und Bauantrag – so bekommst du die Baugenehmigung für dein Tiny House“, welcher konkrete Einblicke in rechtliche und administrative Prozesse bot.

Die hohe Nachfrage unterstreicht: Neben Inspiration suchen viele Interessierte vor allem belastbare Informationen und wirtschaftliche Perspektiven für ihr ganz eigenes Minihausprojekt.

Messe als Wissensplattform

Ein weiteres Erfolgsformat war die **Tiny Talks**. Die kompakten 30-minütigen Vorträge waren nahezu durchgehend bis auf den letzten Platz besucht. Expertinnen und Experten beleuchteten ökologische Bauweisen,



Finanzierungsmöglichkeiten, autarke Energiekonzepte sowie soziale Aspekte des Wohnens auf kleinem Raum. Das offene Bühnenformat förderte den direkten Austausch und wurde von der Community intensiv genutzt.

Svenja Jordan aus Karlsruhe wohnte dem Vortrag „Erfolgschancen von Floating Homes als touristische Alternativen im Wassertourismus“ bei: „Ich interessiere mich für Camper und Tiny Houses. Das Tiny-Konzept auf Wasser kennenzulernen war für mich super spannend. Ich habe selbst damit begonnen, ein Tiny House zu bauen und interessiere mich daher sehr für verschiedene Materialien. Ganz grundsätzlich nehme ich von meinem Messebesuch coole Möbel- und Raumeinrichtungsideen mit. Ich finde es besonders spannend, wenn ein Objekt mehrere Nutzungsmöglichkeiten hat.“

Für die **99 Ausstellenden** der NEW HOUSING ging das Konzept 2026 voll auf.

Vorbereitungen für 2027 laufen bereits

„Mit der Kombination aus Fachplattform und Publikumsfestival hat die NEW HOUSING 2026 ihre Rolle als zentrale Branchenveranstaltung weiter ausgebaut. Der erfolgreich etablierte Business Day ergänzt das bewährte Festivalformat um eine strategische Dimension und öffnet neue Perspektiven für Investitionen, kommunale Projekte und touristische Konzepte. Die starke Resonanz von Investoren, Kommunen, Freizeitbetreibern, Ausstellenden und Community zeigt: Die Tiny-House-Branche professionalisiert sich weiter – und die NEW HOUSING bleibt ihr zentraler Treffpunkt“, sagt Florian Klag, Projektleiter der NEW HOUSING und verrät: „Für das kommende Jahr optimieren und erweitern wir sowohl den Business Day, als auch die NEW HOUSING als Messe. Basis ist, dass bereits jetzt erste Stände für 2027 verkauft sind.“

Die nächste NEW HOUSING findet vom 25. bis 27. Juni 2027 statt.