

PB3C News (46. KW)

XXVI. Jahrgang, Erscheinungstag: 10.11.2025

KOMMENTAR

In Schieflage geratene Kredite bieten Chancen



Moritz Kraneis

Deutsche Zinshaus

Warum die Restrukturierungswelle Immobilieninvestoren und Banken zusammenführt – Auch 2026 bietet Einstiegsfenster

Deutschland befindet sich Ende 2025 in einer anhaltenden Restrukturierungsphase des Immobilienmarkts. Ein schnelles Ende ist nicht in Sicht. Doch der alleinige Blick auf Risiken greift zu kurz: In Schieflage geratene Kredite eröffnen Investoren mit Kapital und Umsetzungskompetenz attraktive Einstiege, während Banken und Sparkassen durch geordnete Verkäufe Bilanzrisiken reduzieren. Entscheidend ist, dass beide Seiten standardisierte Prozesse etablieren und den operativen Sanierungspfad realistisch planen.

2025 - Jahr der Insolvenzen

Die Entwicklung ist eindeutig: Die beantragten Regelinsolvenzen liegen 2025 weiter über Vorjahr; im August betrug der Anstieg 11,6% gegenüber August 2024. Auf Sicht des ersten Halbjahres 2025 liegt die Zunahme bei Unternehmensinsolvenzen nach Angaben von Destatis bei 12,2%. Nach wie vor entfällt ein signifikanter Teil dieser Insolvenzen auf die Bau- und Immobilienbranche. Eine Trendumkehr ist kurzfristig nicht erkennbar, zumal ab 2025/26 eine starke Fälligkeitenwelle die Refinanzierung vieler Engagements erschwert. In

der Folge ergeben sich voraussichtlich noch mehr Sondersituationen - insbesondere bei projektbezogenen Finanzierungen mit hohem Fremdkapitalanteil oder ohne belastbare Vorvermietung. Die Banken sind nur begrenzt auf diese Entwicklung vorbereitet. Viele Kreditinstitute hatten ihre Workout-Einheiten während der Niedrigzinsphase zurückgefahren oder ganz abgebaut. Heute besteht Handlungsbedarf mit entsprechendem Zeitdruck, Kompetenzen wieder aufzubauen, häufig mit externer Unterstützung.

Das führt zu einer Arbeitsteilung und zu engerer Kooperation mit Investoren: Banken identifizieren notleidende Engagements früher und treiben Abbaustrategien proaktiver voran, spezialisierte Anleger übernehmen in der Tiefe Projektsteuerung, Baurecht, ESG-Plan (Environment Social Governance) und Vermietung. Regulatorik wirkt hier als Katalysator: EBA (European Banking Authority) und nationale Aufsicht erhöhen den Fokus auf Asset-Qualität, NPL-Quoten (Non-Performing Loan Ratio) und konservative Risikostandards. Die Toleranz für ein „Aussitzen“ sinkt.

Weil der Zahn der Zeit in Krisen der Feind der Werthaltigkeit von Immobilien und Immobilienentwicklungen ist, sollten Bank und Käufer vom ersten Tag an einen gemeinsamen Pfad definieren: erstens die rechtliche Klärung (Rang, Vollstreckbarkeit, Insolvenzscenarien), zweitens ein technischer Tiefencheck und Sicherung, drittens eine adäquate Vermietungs- und Vermarktungsstory und viertens die Finanzierung des Sanierungsplans.

Bewährt haben sich Besserungsscheine und Upside-Sharing. Die Bank verkauft unter pari, partizipiert aber am späteren Wertzuwachs. Der Käufer verpflichtet sich hingegen zu klaren Meilensteinen (Baufortschritt, ESG-Maßnahmen, Vermietungsquote). So entstehen marktschonende Transaktionen mit hoher Umsetzungsgeschwindigkeit und in der Regel bessere Recovery-Werte als bei langem Abwarten.

Finanzierungen sind verfügbar

Wir beobachten, dass die Kreditvergabe funktionsfähig ist. Lender-Umfragen zeigen: 2025 rechnen viele Institute mit steigender Aktivität, allerdings mit strengerer Selektion nach Objektqualität, Businessplan und ESG-Fähigkeit. Parallel hellt sich die Stimmung in der Immobilienfinanzierung auf. Risikomargen sind in der Tendenz rückläufig, Neugeschäft nimmt zu. Ergänzend schließen Mezzanine, Club-Deals und bilaterale Strukturen Finanzierungslücken – sofern Eigenkapital, Track Record und Sanierungskonzept überzeugen.

Jenseits der Metropolen treffen in vielen Regionen knappe Fertigstellungen, solvente Nachfrage und hoher Bedarf an urbanen Quartieren aufeinander. Insolvenzen wirken hier als Türöffner: Sie bringen Assets in den Markt, die unter normalen Bedingungen nicht

angeboten würden. Wer aktiv entwickelt, energetisch ertüchtigt, Flächen neu schneidet, Mietermodelle anpasst, kann solide Cashflows und attraktive Renditen erzielen. Gerade im Wohnsegment begünstigt die Angebotsknappheit die Stabilisierung nach der Übernahme.

Allem voran steht eine umfassende Transparenz als gemeinsame Arbeitsgrundlage. Banken sollten Datenräume früh öffnen; Käufer sofort Recht-, Technik- und Vermietungsexpertise einbringen. zweitens: Standardisierung. Term Sheets mit Besserungsscheinen, Meilensteinen und Berichtslogik verkürzen Prozesse. Genauso wichtig ist die Refinanzierbarkeit. Der Businessplan muss unter heutigen LTVs (Loan to Value), Spreads und Covenants tragfähig sein. Anschließend kommt es auf eine effiziente Arbeitsteilung an. Kreditinstitute konzentrieren sich auf Bilanzwirkung und Aufsichtskonformität, Investoren auf Umsetzung vor Ort. Der letzte entscheidende Faktor: Timing. Liquidationsoptionen bleiben als Rückfalllinie bestehen, doch der primäre Pfad ist die zügige, wertschonende Übertragung.

Im kommenden Jahr bleibt der Markt aller Wahrscheinlichkeit nach herausfordernd – aber investierbar. Die vielzitierte „Maturity Wall“ spricht für anhaltendes Angebot an Sondersituationen. Bis 2027 geben die Marktbeobachter von CBRE die Finanzierungslücke allein bei Gewerbeimmobilien in Deutschland mit etwa 77 Mrd. Euro an. Wer heute Kapital, Teams und Standardprozesse aufsetzt, wird in der nächsten Phase profitieren: weniger Auktionseffekt, mehr bilaterale Deals, planbarere Cashflows. Für Banken bedeutet das Bilanzentlastung ohne maximale Wertvernichtung - für Investoren ein Einstiegsfenster, das jedoch nicht ewig offenbleibt.

Dieser Artikel erschien am 04.11.2025 in der Börsen-Zeitung

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

Highheels und Hochhäuser, Volume 45: Glaubwürdigkeit geht vor Geschwindigkeit



Jörg Seifert, Haufe Group
Sonja Rösch, PB3C

Erst denken, dann schreiben. Klingt einfach, ist es aber nicht mehr, wenn jedes Wort in Sekunden bewertet wird. Jörg Seifert lebt seit zwanzig Jahren mit diesem Spagat: journalistische Sorgfalt auf der einen Seite, Social Media auf der anderen.

Er erinnert sich an Zeiten, in denen Fakten wichtiger waren als Reichweite. Heute prallen Redaktionsroutine und Geschwindigkeit aufeinander. Diskussionen entstehen in Minuten, aber verschwinden ebenso schnell. Der Preis dieser schnellen Meinung ist, dass das, was Redaktionen mit Doppelcheck und Vier-Augen-Prinzip sichern, leichter verloren geht: Glaubwürdigkeit.

Mit Sonja Rösch spricht er darüber, wie nah sich Redaktion und PR heute kommen dürfen, ohne ineinander zu rutschen. Beide kennen die Immobilienbranche, beide wissen, dass es ohne klare Worte nicht geht. Für weichgespülte Formulierungen ist da wenig Platz, für Keyboard Warriors erst recht nicht. Hören Sie [hier](#) diese Folge!

PB3C RealTalk #140: Pflegeimmobilien zwischen Bedarf und Baustopp



Christian Möhrke, Cureus
Pascal Kleine, Pecuria
Jasper Radü, PB3C

Die Branche steht unter Druck und trotzdem wird weiter gebaut. Entwickler und Betreiber wissen, dass der Bedarf riesig ist. Aber wer ein neues Projekt plant, braucht heute mehr Geduld und Augenmaß als je zuvor. Hohe Zinsen, unklare Förderbedingungen und langwierige Verfahren erschweren die Kalkulation. Trotzdem entstehen neue Häuser, weil die Überzeugung bleibt, dass sich Qualität und Verlässlichkeit am Ende durchsetzen.

Im Podcast zeigt sich, wie anpassungsfähig die Branche geworden ist. Private Anleger finden stabile Modelle, institutionelle Investoren schauen wieder genauer hin, und die besten Projekte entstehen dort, wo Erfahrung und Realismus zusammenkommen. Der Markt verändert sich, doch Pflegeimmobilien behaupten sich, als stabile Säule einer sozialen Infrastruktur, die dringender gebraucht wird denn je.

[Hören Sie hier die aktuelle Folge!](#)

Stadt. Raum. Richtung: der vielleicht praxisnächste Münchner Handelsimmobilientag aller Zeiten



Lars Jähnichen
IPH Handelsimmobilien

Wir leben in radikal herausfordernden Zeiten – nicht nur für einzelne Handelsimmobilien, nicht nur für die Immobilienbranche, sondern für die gesamte Entwicklung unserer Innenstädte. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

41 deals in 40 weeks and counting



Jim Hartley
SEGRO

An impressive Q3 interim result that shows what can be achieved with commitment, expertise, and teamwork. In the third quarter of 2025, SEGRO Germany successfully completed numerous projects. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Qualität ist der neue Standard



Dr. Bernd Schade
OFB Projektentwicklung

Das Büro der Zukunft wird nicht mehr eindimensional gedacht, sondern als Teil eines größeren Ganzen verstanden. Gefragt sind langlebige, anpassungsfähige und ESG-gerechte Immobilien, die auch in den kommenden Jahrzehnten funktionieren. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Neue Wege brauchen starke Netzwerke



Peters Development

Die Peters Development GmbH ist seit Neuestem Mitglied im bii. Bund Institutioneller Investoren. Wir freuen uns darauf, unseren ohnehin schon engen Austausch mit institutionellen Investoren und Family Offices dadurch nochmals auszuweiten und aktiv mitzugestalten. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wandel zwischen Hype, Handwerk und echten Lösungen



IC Immobilien Gruppe

Die Themen KI und Digitalisierung haben längst mehr Substanz als Schlagworte, sie sind im Alltag angekommen. Doch was unterscheidet bloßen Hype von echtem Fortschritt? Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

„Zeig Eigeninitiative, sei offen für neue Themen und hab keine Angst, Fragen zu stellen!“



DRIVEN

Mit diesem Tipp fasst Simran Kumar, Analystin bei DRIVEN, ihre Erfahrungen im Team zusammen. In unserem Format 5 Fragen an... erzählt sie, warum für sie Vertrauen und ehrliches Feedback so wichtig sind, wie sie vom dualen Studium profitiert und weshalb sie heute schon eigenständig Verantwortung übernimmt. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wie wählen Sie eigentlich Ihren Asset Manager aus?



SICORE Real Assets

Viele institutionelle Investoren verlassen sich auf bewährte Kontakte, Empfehlungen oder den Kollegen aus dem Golfclub. Das kann funktionieren. Muss aber nicht. Ein besserer Weg? Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.