

4-26

PB3C News (5. KW)

XXVI. Jahrgang, Erscheinungstag: 16.01.2026

KOMMENTAR

Europa: Stabilitätsanker für Investoren



Swiss Life Asset Managers

Die wirtschaftliche Großwetterlage 2026 ist widersprüchlich: Die USA verlieren an Dynamik, während Europa an Stabilität und strategischer Bedeutung gewinnt. Der Market Outlook von Swiss Life Asset Managers ordnet diese Entwicklung ein und kommt zu einem klaren Ergebnis: Europa ist kein Wachstumswunder, aber ein Stabilitätsanker mit attraktivem Potenzial für Liquid und Real Assets.

Ein Umfeld der Gleichzeitigkeit

Zum Jahresbeginn 2026 zeigt sich eine Weltwirtschaft ohne dominierenden Trend, aber geprägt von Gleichzeitigkeit: Wachstum und Abschwächung, Stabilisierung und neue Risiken existieren nebeneinander. Das betrifft Geopolitik, Zentralbankpolitik und regionale Konjunkturentwicklungen gleichermaßen.

Die US-Wirtschaft hat Europa in den vergangenen Jahren deutlich übertroffen. Seit 2025 zeichnet sich jedoch eine Abschwächung ab, die 2026 spürbarer werden dürfte. Swiss Life Asset Managers geht davon aus, dass zwar weiterhin mit Wachstum möglich ist, gleichzeitig aber die makroökonomischen Risiken zunehmen. Inflation und Politik greifen

stärker ineinander, während die Auswirkungen der Zölle zunehmend bei den Konsumenten ankommen.

Aus Sicht von Swiss Life Asset Managers ist die derzeitige Inflationslage in den USA trügerisch. Die Ökonomen rechnen damit, dass Inflationsraten im Jahresverlauf wieder oberhalb von drei Prozent liegen könnten – ein Szenario, das der Markt bislang unterschätzt. Dafür sehen sie mehrere Ursachen. Zum einen dürften die im Vorjahr eingeführten höheren US-Zölle zeitverzögert auf die Verbraucherpreise durchschlagen, zum anderen könnten statistische Sondereffekte bei der Mietpreiserfassung für zusätzliche Überraschungen sorgen. Insgesamt gilt das Inflationsproblem in den USA damit als keineswegs gelöst.

Trotzdem erwarten die Marktexperten von Swiss Life Asset Managers weitere Zinssenkungen durch die US-Notenbank. Für 2026 werden zwei Schritte angenommen, die sich mit der zunehmenden Schwäche des Arbeitsmarktes begründen lassen. Dieser zeigt nach Einschätzung von Swiss Life Asset Managers klare Ermüdungserscheinungen. Das Lohnwachstum dürfte sich verlangsamen, was die Kaufkraft der privaten Haushalte und damit die Binnennachfrage dämpft. Diese zyklische Schwäche werde derzeit noch vom KI-Boom überlagert, reiche aber nicht aus, um strukturelle Probleme zu lösen. Eine Rezession in den USA wird gleichwohl nicht erwartet.

Europa wird wieder berechenbar

Im Kontrast dazu präsentiert sich Europa weniger dynamisch, aber deutlich stabiler. Deutschland dürfte 2026 nach Einschätzung von Swiss Life Asset Managers mit rund 0,9 Prozent wieder moderat expandieren. Unterstützt wird diese Entwicklung durch eine spürbare Belebung der Auftragseingänge in der Industrie, insbesondere in verteidigungsnahen Bereichen. Zusätzlich könnte der private Konsum im Jahresverlauf anziehen, begünstigt durch das deutlich niedrigere Zinsniveau.

Auch auf europäischer Ebene zeigt sich ein robusteres Bild. Die Inflation im Euroraum bewegt sich nahe dem Ziel der Europäischen Zentralbank, was der Geldpolitik einen neutralen und berechenbaren Kurs ermöglicht. Insgesamt wird Europa ein zyklischer Aufschwung attestiert, der zwar keine strukturelle Entwarnung bedeutet, aber eine bessere Ausgangslage schafft als vielfach angenommen. Fiskalprogramme und ein weniger restriktives Zinsumfeld stützen die Binnennachfrage, während langfristige Herausforderungen wie Demografie, Produktivität und internationale Wettbewerbsfähigkeit bestehen bleiben.

Schulden, Konvergenz und institutionelle Stärke

In der Eurozone ist zuletzt eine stärkere Konvergenz zu beobachten. Während Länder in Südeuropa fiskalische Disziplin gezeigt haben, hat sich die Lage im Norden teilweise verschlechtert. Die Folge ist eine Annäherung bei Schuldenquoten und Zinsaufschlägen. Deutschland entfernt sich zwar weiter von den Maastricht-Kriterien, bleibt aber deutlich unter den Belastungsniveaus früherer Krisenjahre.

Aus Sicht von Swiss Life Asset Managers stellt diese Entwicklung einen strukturellen Fortschritt dar. Die Konvergenz innerhalb der Eurozone war seit der Staatsschuldenkrise nicht mehr so ausgeprägt. Hinzu kommt die zunehmende Vergemeinschaftung von Schulden, etwa durch die Emission gemeinschaftlicher Anleihen. Diese Entwicklung wird als sinnvoller Schritt bewertet, da eine Währungsunion langfristig nicht ohne fiskalische Elemente funktionieren kann.

Zinsen: Das Ende der Absenkungsphase

Der globale Zinssenkungszyklus nähert sich seinem Ende. In den USA werden noch wenige Schritte erwartet, in Europa dürfte es vorerst keine weiteren Zinssenkungen geben, während sich die Schweiz in Richtung eines neutralen Zinsniveaus bewegt. Gleichzeitig verändert sich die Wahrnehmung von Staatsanleihen.

Angesichts steigender Staatsschulden stellen Investoren zunehmend den risikolosen Charakter von Staatsanleihen infrage. Besonders in den USA ist eine deutliche Ausweitung der Risikoprämien zu beobachten, was sich in steigenden Renditeabständen zu Swap-Sätzen widerspiegelt. Der Status von US-Staatsanleihen als sicherer Hafen gilt daher nur noch eingeschränkt. Die anhaltende geopolitische Unsicherheit dürfte diese Entwicklung weiter verstärken. Europa profitiert im relativen Vergleich von seiner fiskalischen Konvergenz, während der Schweizer Franken seine Rolle als sicherer Hafen behält.

Aktienmärkte: Chancen jenseits der USA

An den Aktienmärkten verschiebt sich der Fokus. Nach einem stark von Gewinnentwicklung bei US-Unternehmen und KI-Aussichten geprägten Jahr 2025 rücken 2026 Bewertungen, Konzentrationsrisiken und Volatilität stärker in den Vordergrund. Europa, Japan und ausgewählte Schwellenländer gewinnen an Attraktivität.

Der KI-Trend bleibt ein zentraler Treiber, wird jedoch differenzierter betrachtet. Die hohen Investitionen in Hyperscaler werfen zunehmend Fragen nach Rentabilität und technischer Haltbarkeit auf. Für 2026 rechnen die Markexperten von Swiss Life Asset Managers daher mit einem insgesamt guten, aber volatilen Aktienjahr, in dem sich insbesondere in Europa selektive Chancen eröffnen.

Real Assets: Ertrag schlägt Bewertung

Real Assets erfordern 2026 einen differenzierten Blick. Kurzfristige Vergleiche mit liquiden Anlageklassen greifen zu kurz. Entscheidend ist aus Sicht von Swiss Life Asset Managers weniger der Ankauftspreis als das nachhaltige Ertragspotenzial. Die Phase steigender Bewertungen gilt als beendet, da Zinswende und Finanzierungskosten den Renditehebel grundlegend verändert haben.

Erträge müssen demzufolge aktiv erwirtschaftet werden, etwa durch professionelles Asset Management, operative Exzellenz, alternative Nutzungen und tragfähige Betreiberkonzepte. Klassische Core-Strategien allein reichen unter diesen Bedingungen nicht mehr aus. Zudem müssen Immobilienportfolios gezielt weiterentwickelt werden, um wettbewerbsfähige Erträge zu erzielen.

Besonders europäische Wohnimmobilien gelten weiterhin als tragfähig. Die Nachfrage ist ungebrochen hoch, und das Segment wird als eines der stabilsten und sichersten im europäischen Immobilienmarkt eingeschätzt. Ergänzend gewinnen alternative Wohnformen, Betreiberimmobilien und gemischt genutzte Konzepte an Bedeutung. Entscheidend ist dabei weniger die Assetkategorie als die Fähigkeit, vorhandene Potenziale konsequent zu heben.

Parallel dazu gewinnt Infrastruktur weiter an Bedeutung. Europäische Infrastrukturprojekte bieten stabile, planbare Renditen und profitieren von langfristigen Investitionsbedarfen. Die Grenzen zwischen Immobilien und Infrastruktur verschwimmen zunehmend, etwa bei Rechenzentren, Bildungsimmobilien, Energie- oder sozialer Infrastruktur. Diese Verzahnung eröffnet neue Investitionsmöglichkeiten, stellt aber auch höhere Anforderungen an Expertise und Strukturierung.

Insgesamt rückt weniger die Hoffnung auf erneute Renditekompression in den Vordergrund als vielmehr die Fähigkeit, über den gesamten Zyklus hinweg stabile Erträge zu generieren. Genau darin sieht Swiss Life Asset Managers eine zentrale Stellschraube für langfristige Stabilität von Real-Asset-Investments.

Europa als sicherer Hafen

In einer geopolitisch fragmentierten Welt rückt Europa zunehmend in den Fokus internationaler Investoren. Kapital aus Asien, Nordamerika und dem Nahen Osten sucht stabile Institutionen, verlässliche Regulierung und planbare Rahmenbedingungen. Noch spiegelt sich dieses Interesse nicht vollständig in den Transaktionszahlen wider, die Richtung gilt jedoch als eindeutig.

Der Market Outlook von Swiss Life Asset Managers für das Jahr 2026 zeichnet damit ein konsistentes Bild: Europa ist kein Wachstumschampion, aber ein Stabilitätsanker. Für Investoren, die in einem unsicheren Umfeld Orientierung suchen, wird genau diese Eigenschaft zum entscheidenden Vorteil.

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

PODCAST

Highheels und Hochhäuser, Volume 53: Zu feige für Haltung? Das B2B-Markenproblem



Nick Hughes
Sonja Rösch, PB3C

Nick Hughes arbeitet dort, wo B2B-Marken unter Druck geraten. Seine Erfahrung ist eindeutig: Klare Positionen werden vermieden, weil sie intern unbequem sind. Aussagen werden weich formuliert, Begriffe verklausuliert und Texte so lange abgestimmt, bis es keinen Widerspruch mehr gibt. Übrig bleibt Kommunikation, die beschreibt, aber nichts aussagt.

Die Folge davon ist banal und gravierend zugleich. Kunden orientieren sich nicht an der Marke selbst, sondern an Preis oder Bekanntheit. Solange alles läuft, fällt das kaum auf. Doch sobald sich etwas ändert, fehlt die Richtung. Dann zeigt sich, dass eine Marke ohne klare Sprache nicht funktioniert. Das Problem entsteht nicht mit dem Text, sondern davor. Marken werden dort wirksam, wo Unternehmen den Mut haben, eine Haltung festzulegen und ihr eine Sprache zu geben.

[Hören und sehen Sie rein!](#)

PB3C Real Talk #145: Serielle Sanierung: Zwischen Effizienzversprechen und Realität



Martina Aschauer, ELK TECH
Andreas Ochsenkühn, KGAL
Jasper Radü, PB3C

Serielle Sanierung gilt seit Jahren als naheliegende Antwort auf steigende Energiekosten und einen stockenden Neubau. Trotzdem setzt sie sich nur langsam durch. Das liegt auch an nicht mitgedachten Prozessen und Kostenvergleichen, die Preis und Tempo verzerren. Die Frage ist daher weniger, ob serielle Sanierung funktioniert, sondern unter welchen Bedingungen sie wirtschaftlich und organisatorisch tragfähig wird.

Martina Aschauer beschreibt die Zurückhaltung aus Sicht einer Herstellerin, die serielle Sanierung in bestehende Marktstrukturen einordnen muss. Thomas Rolf Hermes argumentiert aus der Perspektive des Bestandshalters und verweist auf Faktoren wie Zeit, Qualität und künftige Kosten. Deutlich wird, dass serielle Sanierung kein technisches Detail ist, sondern eine strukturelle Frage. Und dass sich an ihr entscheidet, wie ernst es der Branche mit der Transformation des Bestands ist.

[HörenSie diese Folge hier!!](#)

Sicherheit ist das neue S!



Dr. Bernd Schade
OFB Projektentwicklung

Reicht ein Stromausfall für einen Paradigmenwechsel? Oder für den Mentalitätswandel einer ganzen Bevölkerung? Wahrscheinlich nicht. Aber er reicht aus, um Fragen wieder auf die Agenda zu setzen, die lange verdrängt wurden.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wer unternehmerisch denkt, weiß, dass Chancen und Krisen oft nah beieinander liegen



Martina Awerbeck
SICORE Real Assets

Genau das drückt übrigens seit Jahrtausenden das chinesische Schriftzeichen für Krise aus. Wēijī bedeutet Krise und beinhaltet den Teil jī, der auch in jīhuì, Chance, vorkommt. Aktuell sehen wir uns in der Immobilienwirtschaft einer Poly-Krise gegenüber.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wann der Bauturbo zum Baurabbi wird



Jürgen Michael Schick FRICS

Michael Schick Immobilien

„Bauturbo“ ist in der IZ zum Immobilienwort des Jahres 2025 gewählt worden. Ob daraus tatsächlich ein Turbo wird oder am Ende doch ein Trabbi, entscheidet sich allerdings nicht allein im Koalitionsvertrag. Es entscheidet sich vor Ort, in den Kommunen.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

2026 haben wir die Möglichkeit, Trends nicht nur zu nutzen. Wir wollen sie prägen!



Lars Jähnichen

IPH Gruppe

Ein intensives Jahr liegt hinter uns. Der Vermietungsmarkt für Shopping Center, Highstreet-Objekte und Fachmarktzentren ist weiterhin alles andere als einfach. Hohe Komplexität, starke Polarisierung und geringe Fehlertoleranz prägen die Entscheidungen.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wo Immobilien Verantwortung tragen



IC Immobilien Gruppe

Bei Pflegeimmobilien geht es nicht nur um Flächen oder Kennzahlen. Es geht grundlegend um Menschen, um Alltag, um Verlässlichkeit. Eben um Orte, an denen Leben stattfindet und Betreuung gewährleistet sein muss und das jeden Tag.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Immobilienjahr 2026: Drei Fragen, klare Antworten.



777 Capital Partners

Wie entwickelt sich der Immobilienfinanzierungsmarkt? Welche Herausforderungen kommen auf die Branche zu? Und wo stecken trotz allem die Chancen? Unser Managing Director Matthias Heimann hat den Blick nach vorn gerichtet.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

B3C 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.