

6-26

## **PB3C News (7. KW)**

XXVI. Jahrgang, Erscheinungstag: 09.02.2026

KOMMENTAR

---

### **Wenn Kapital wählerisch wird: Die nächste Phase im US-Immobilienmarkt**



**Boyd Simpson**  
TSO Capital Advisors

**Planbarkeit, Knappheit und Qualität als neue Leitlinien im Sun Belt – das sind die Stichworte zur aktuellen Entwicklung im US-Immobilienmarkt.**

Die dritte Zinssenkung der Federal Reserve in Folge war kein Paukenschlag. Gerade darin liegt jedoch ihre Bedeutung. Entscheidend waren nicht das Tempo oder die Höhe einzelner Zinsschritte, sondern das Signal dahinter. Die Fed bleibt ihrem datenorientierten Kurs treu und lässt sich nicht von politischen Erwartungen leiten.

Für den Markt ist diese Unabhängigkeit wichtiger als jede kurzfristige Bewegung. Sie schafft Verlässlichkeit und macht geldpolitische Entscheidungen berechenbar. Für Kapitalmärkte ist diese Planbarkeit zentral. Langfristige Investitionen entstehen aus Kalkulierbarkeit über einen längeren Zeitraum, nicht aus Euphorie.

Mit der zunehmenden Berechenbarkeit der Geldpolitik verändert sich auch das Verhalten von Kapital. Debt und Equity kehren zurück, allerdings selektiver als in früheren Phasen.

Investoren und Kreditgeber agieren selektiver und konzentrieren sich auf Substanz. Die Phase, in der nahezu jedes Projekt Finanzierung fand, ist vorbei. Qualität wird wieder zum entscheidenden Kriterium, nicht als Schlagwort, sondern als operativ belastbare Realität.

### **Wenn das Angebot knapper wird, entscheidet Substanz**

Diese Selektion wird durch eine zweite Entwicklung verstärkt. In vielen Segmenten stockt der Neubau spürbar. Hohe Baukosten und restriktivere Finanzierungsbedingungen führen dazu, dass Projekte verschoben oder nicht realisiert werden.

Gleichzeitig schrumpft der Bestand durch Umnutzung und Rückbau. Das Angebot verknappt sich strukturell, oft ohne kurzfristig sichtbar zu werden. Diese leise Knappheit verändert die Marktmechanik nachhaltig.

Besonders deutlich zeigt sich dieser Effekt in den wachstumsstarken Regionen der USA, allen voran im Sun Belt. In Teilen des Südostens treffen anhaltender Zuzug, funktionierende Arbeitsmärkte und investierte Infrastruktur auf ein zunehmend begrenztes Angebot an neuen Flächen. Neubau bleibt zurückhaltend, während bestehende Immobilien stärker genutzt, umgebaut oder aus dem Markt genommen werden. Diese Kombination verleiht hochwertigen Beständen strukturelle Stärke.

Gerade der Sun Belt profitiert von dieser Balance. Wachstum entsteht dort nicht kurzfristig, sondern aus stabilen demografischen und wirtschaftlichen Trends. Genau das macht diese Märkte widerstandsfähig in einer Phase, in der Kapital wählerischer wird.

Wo Nachfrage real ist, und Angebot begrenzt bleibt, entsteht Preissetzungsmacht. Für langfristige Investoren erhöht das die Planbarkeit und reduziert die Abhängigkeit von zyklischen Effekten.

### **Wo Selektion wirkt, gewinnt Qualität**

Damit wird deutlich, worauf es in der nächsten Phase des US Immobilienmarktes ankommt. Nicht jede Region, nicht jedes Objekt und nicht jedes Konzept wird profitieren. Gewinner sind jene Märkte und Immobilien, die Substanz mit Knappheit verbinden. Qualität entscheidet, weil der Markt sie einfordert.

Besonders sichtbar wird das bei hochwertigen Büro- und Multifamily-Immobilien. Moderne Büroflächen in guten Lagen profitieren von einem deutlich reduzierten Neubau und der zunehmenden Verknappung funktionaler Flächen.

Gleichzeitig bleibt die Nachfrage nach Qualität stabil, weil Unternehmen Flächen konsolidieren, aber höhere Anforderungen an Lage, Effizienz und Nutzungsqualität stellen.

Im Wohnsegment gilt Ähnliches. Multifamily-Objekte in wachsenden Regionen profitieren von strukturellem Wohnraummangel, stabiler Nachfrage und einer Angebotsseite, die hinter dem Bedarf zurückbleibt. In beiden Fällen entsteht Preissetzungsmacht nicht durch Marktstimmung, sondern durch Struktur.

Die nächste Phase des US-Immobilienmarktes wird leiser verlaufen als die vergangenen Jahre. Sie wird weniger von Tempo geprägt sein und stärker von Disziplin. Investoren, die auf planbare Rahmenbedingungen, reale Nachfrage und operative Qualität setzen, finden auch in einem selektiveren Umfeld verlässliche Erträge. Nicht, weil der Markt einfacher wird, sondern weil er wieder klarer unterscheidet.

Dieser Artikel erschien am 14.01.2026 online auf [cash-online.de](https://cash-online.de).

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

LINKEDIN

---

## **ELK Kampa Group in 2026: über 400 Mio. EUR Umsatz – Hier kommen Beispiele von super Projekten:**



**Matthias Calice**  
ELK Kampa Group

Baustart der neuen Fabrik mit über 20.000 m<sup>2</sup> modernster Produktionsfläche. Eröffnung des Elk Design Centers in Schrems – innovative Verbindung von haptischem und digitalem Kundenerlebnis – nur bei uns.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Beim BAI Private Debt Symposium haben wir kürzlich mit zahlreichen institutionellen Investoren diskutiert ...



**Dr. Nicolaus Loos**  
DCCP

... warum der deutsche Mittelstand als Anlageziel für Private-Debt-Finanzierungen besonders interessant ist. Hier sind sechs zentrale Takeaways, die ich gemeinsam mit Samuel Duncombe, CFA, CAIA, Operating Partner DCCP | Deutsche Credit Capital Partners, in Frankfurt vorgestellt habe.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Platform Thinking in Times of Transformation



**Jana Mrowetz**  
URBAN CELL

Volatility, uncertainty, and growing complexity have become defining features of today's market environment. Cost dynamics, regulatory shifts, supply chains, and risk exposure are no longer side issues — they shape every strategic decision we make.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Institutionelle Investoren kehren in den Immobilienmarkt zurück



**Jan-Peter Schmidt**  
Fondsbörse Private Markets

Am 5.2. auf dem Fondsforum von Oliver Strumpf habe ich mich mit Karsten Abromeit, CAIA ausgetauscht. Kein Small Talk. Es ging um eine einfache Wahrheit: Warten ist keine Strategie mehr.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Fünf Neuvermietungen im SEGRO Park Düsseldorf Flingern



**SEGRO Germany**

Wir konnten fünf weitere Vermietungen mit einer Gesamtfläche von rund 6.000 Quadratmetern abschließen. Damit ist der erste Bauabschnitt des Parks kurz nach der Fertigstellung Ende Januar 2026 zu fast zwei Dritteln vermietet.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Die Nachfrage am Wohnimmobilienmarkt ist weiterhin hoch



**CBRE**

Der deutsche Wohntransaktionsmarkt zeigt sich auch zum Jahresende 2025 robust. Mit einem Marktanteil von 25 % bleibt Wohnen die umsatzstärkste Assetklasse am deutschen Immobilieninvestmentmarkt.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Rohstoffpreis-Information



**IKB Deutsche Industriebank**

Neues Jahr, neue Preisimpulse: Rohstoffpreise ziehen zum Jahresauftakt an. Zum Jahresauftakt 2026 legten die Weltrohstoffpreise spürbar zu. Auf US-Dollar-Basis stieg der Index im Januar um 8,8 %, in Inlandswährung um 8,5 % – begünstigt durch eine Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Jetzt noch schnell anmelden: BayernInvest CIO Corner



**BayernInvest**

Am 12. Februar 2026 um 14:00 Uhr laden wir Sie herzlich zum nächsten BayernInvest CIO Corner ein. Gemeinsam mit Daniel Kerbach und Markus Habersetzer ordnen wir geopolitische Spannungen, US-Zollpolitik und steigende Staatsverschuldung an den Kapitalmärkten ein.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Differenzierung statt Dynamik am Immobilienmarkt im Jahr 2026?



**HanseMerkur Grundvermögen**

„Die Privatbank“ analysiert in ihrem aktuellen Artikel „Immobilien 2026: Kein breiter Aufschwung, aber reelle Chancen“ ein Marktumfeld, das von Zurückhaltung, aber zugleich von klaren Signalen geprägt sein wird.

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](http://www.pb3c.com) oder können Sie unter [info@pb3c.com](mailto:info@pb3c.com) anfordern.