

7-26

PB3C News (8. KW)

XXVI. Jahrgang, Erscheinungstag: 16.02.2026

KOMMENTARE

Das große Puzzle der Flächenformen neu sortiert: Wohnen, Serviced Apartments, Hotels



Sarah Červinka
Knight Frank

In deutschen Metropolen prallen zwei Realitäten aufeinander: In München, Berlin oder Hamburg ist Wohnraum so knapp wie selten zuvor in der Geschichte deutscher Großstädte. Gleichzeitig erleben wir in vielen peripheren Lagen, wie klassische Hotels und Boardinghäuser Schwierigkeiten mit ihrer Auslastung haben. Während im Zentrum jede zusätzliche Wohn- oder Longstay-Einheit sofort absorbiert wird, kämpfen Cityhotels an B-Standorten mit sinkender Nachfrage.

Für institutionelle Investoren stellt sich daher weniger die Frage, ob sie in diese Nutzungsarten investieren – sondern wo welche Flächenform langfristig stabile Erträge mit Aussicht auf Werterhalt und -steigerung verbindet. Sie suchen nach Lösungen, wie sich bestehende Flächen – ob Büro, Hotel oder Wohnen – so steuern und konvertieren lassen, dass sie auf Sicht von 15 oder mehr Jahren in der Lage sind, Nachfrage, Rendite und Taxonomie-Anforderungen gleichzeitig zu bedienen.

Der Wohnraummangel in Deutschland ist strukturell bedingt. Das zeigen praktisch alle relevanten Modelle. Deutsche Bank Research prognostiziert für die sieben größten Metropolen, darunter München, Berlin, Frankfurt, Hamburg und Leipzig, eine fundamentale Angebotsknappheit bis mindestens 2030.

Wohnraummangel im Kern und Überangebot am Rand

Parallel dazu verharrt die Bautätigkeit deutlich unter den politischen Zielen: 2023 und 2024 sind sowohl Neubauten als auch Baugenehmigungen nochmals zurückgegangen. Für die ersten neun Monate 2025 zeichnet sich nach Angaben von Destatis eine deutliche Erholung ab. Im Zeitraum von Januar bis September 2025 wurde in Deutschland der Bau von 175 600 Wohnungen in neuen sowie bereits bestehenden Gebäuden genehmigt. Das waren 11,7 Prozent oder 18 400 Wohnungen mehr als von Januar bis September 2024. Noch ist allerdings offen, ob sich der Trend im vierten Quartal fortsetzt. Zu bedenken ist auch die Verzögerung zwischen Genehmigungen und Fertigstellungen.

Der aktuelle Marktbericht von Bulwiengesa erwartet daher anhaltend niedrige Fertigstellungszahlen – trotz leicht erholter Stimmung. Entsprechend ausgeprägt ist in den A-Städten und ihren Speckgürteln der Druck auf den Mietwohnungsmarkt, während in vielen D-Städten bereits heute kein Wohnraummangel mehr besteht und langfristig sogar ein Überangebot droht.

Für Hospitality-Flächen gilt spiegelbildlich: Die Big-7-Hotelmärkte erzielen 2024 einen um elf Prozent höheren RevPAR als der Bundesdurchschnitt. In vielen Mittel- und Kleinstädten dagegen haben sich Geschäftsreisen, Messen und Tagungen nicht vollständig auf das Vor-Corona-Niveau erholt – insbesondere dort, wo die lokale Unternehmenslandschaft monostrukturiert und von Branchenproblemen, wie beispielsweise im Automotive-Segment, überschattet ist.

Damit entsteht die eingangs skizzierte Schere: In den Kernen fehlen Wohnungen und Longstay-Angebote, an den Rändern stehen klassisch betriebene Hotels und Boardinghäuser vor einer strategischen Neupositionierung.

Demografie und Nachfrage hinter den Nutzungsarten

Deutschlands Bevölkerung ist per Ende 2024 moderat auf rund 83,6 Millionen Einwohner angewachsen. Der Zuwachs resultiert ausschließlich aus der Nettozuwanderung. Der Zuzug konzentriert sich dabei auf Großstädte und wirtschaftlich starke Regionen; insbesondere Metropolräume wie Berlin, Hamburg, Leipzig und München sowie prosperierende Landkreise in Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein- Westfalen legen deutlich zu.

Gleichzeitig nimmt die Suburbanisierung wieder Fahrt auf: Homeoffice und hybride Arbeitsmodelle machen längere Pendelwege akzeptabel. Bulwiengesa sieht deshalb insbesondere im fachkräftestarken Umland der Metropolen eine steigende Wohnungsnachfrage – meist bei geringeren Bodenpreisen als in den Zentren.

Mit einem Anteil von gut 41 Prozent sind Einpersonenhaushalte inzwischen der häufigste Haushaltstyp; der Trend zu kleineren Haushalten hält an. Gleichzeitig steigt der Wohnflächenkonsum pro Kopf langfristig – trotz hoher Mieten und enger Märkte. Für Investoren heißt das: Die Nachfrage verschiebt sich zu kleineren, effizient geschnittenen Einheiten, ohne dass der Flächenbedarf pro Bewohner sinkt.

Serviced Apartments profitieren von mehreren Megatrends: steigende berufliche Mobilität, steigende Zahl der Studierenden und wachsende Zahl projektbasierter Tätigkeiten, die trotz Digitalisierung eine Präsenz vor Ort unabdingbar machen. Eine aktuelle Auswertung des Berliner Marktbeobachters Apartmentservice zeigt für 2024 eine durchschnittliche Auslastung von rund 81 Prozent und eine ADR (durchschnittliche Tagesrate) von 91 Euro – ein Allzeithoch seit Beginn der Markterhebung.

Im Vergleich zur klassischen Hotellerie sind Serviced Apartments personalärmer, operativ schlanker und auf längere Aufenthalte ausgelegt. Sie schließen damit die Lücke zwischen „richtigem Wohnen“ und Hotel – ein Vorteil insbesondere in Märkten mit strukturellem Wohnraummangel und hohem Bedarf an temporärem Wohnen. Genaue Zahlen zu den Berufspendlern mit Zweitwohnsitz am Arbeitsort in Deutschland gibt es nicht, ebenso wenig wie zur Zahl der Studierenden mit Zweitwohnsitz am Studienort. Aber aktuelle Statistiken ermöglichen durchaus eine Schätzung zu Marktvolumen und -wachstum.

Aus einer Mitteilung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) in Bonn vom Oktober geht hervor, dass die Entfernung von zu Hause zur Arbeit für 7,23 Millionen Erwerbstätige in Deutschland mehr als 30 Kilometer beträgt. Das waren 110 000 Menschen mehr als im Jahr davor. Ob diese Personen die Strecke täglich fahren müssen oder viel im Homeoffice arbeiten, geht aus der Auswertung zwar nicht hervor. Fest steht allerdings der Trend: „Rund 42 Prozent der Beschäftigten arbeiten inzwischen in Großstädten. Diese üben als Arbeitsmarktzentren eine enorme Anziehungskraft aus. Die Zahl der Pendlerinnen und Pendler in die Großstädte bleibt daher hoch“, so BBSR-Experte Thomas Pütz. Ab einer Entfernung von etwa 150 Kilometern werde das tägliche Pendeln nur noch selten gewählt, heißt es weiter. Nicht erfasst sind übrigens die Einpendler aus Nachbarländern, deren Zahl sich auf weitere rund 200 000 Personen beläuft. Hinzu kommen die rund drei Millionen Studierenden in Deutschland, von denen nach einer aktuellen Analyse des CHE Centrum für Hochschulentwicklung auf Grundlage von Daten

des Statistischen Bundesamtes ermittelt hat, dass für ein Fünftel der Studierenden die Distanz zwischen Hochschul- und Heimatort mehr als 200 Kilometer beträgt.

Diese Zahlen lassen den Schluss zu: Die Zahl der Wochenpendler geht in Deutschland in die Millionen, die Zielgruppe für Serviced Apartments ist entsprechend groß und wächst weiter. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit zählen zur Zielgruppe Projektmitarbeitende, Consultants, Expats, Interim-Führungskräfte, medizinisches und Pflegepersonal, Mitarbeiter von Behörden und internationalen Organisationen, Militärangehörige sowie Studierende.

Passende Nutzungsformen für verschiedene Standorte

In Metropolen mit dauerhaftem Wohnungsdefizit – etwa Berlin, Köln oder München – bleibt klassischer Mietwohnraum der „Highest and Best Use“ für die meisten innenstadtnahen Lagen. Für diese A-Standorte gelten folgende Konversionsempfehlungen unter jeweils näher zu bestimmenden Voraussetzungen:

- Büro zu Wohnraum ist nur sinnvoll, wenn Grundrisse (Flächentiefe, Stützenraster) eine wirtschaftliche Umnutzung erlauben und das Objekt im Zuge der Umwidmung energetisch ertüchtigt wird.
- Die Konversion von Hotel/Boardinghouse zu Serviced Apartments oder Wohnen ist nur geeignet bei ausreichender Belichtung und kleinteiligen Zimmerstrukturen. Flure und Erschließung bleiben nutzbar; Bäder sind bereits vorhanden oder können durch modular gefertigte Nasszellen kostengünstig eingebaut werden.

Gerade dort, wo klassische Wohnungsgrundrisse wegen hoher Flächentiefe schwer abzubilden sind, bietet sich eine Umstellung auf Serviced Apartments (mit kleineren Einheiten, teilweise ohne klassische Küche) als Brückennutzung an. In Märkten mit dauerhaft hoher Longstay-Nachfrage – etwa in Technologie-, Life-Science- oder Verwaltungshubs – sind solche Konzepte resilienter als Hotelbetriebe, die einen hohen Anteil an preissensiblen Leisure- und MICE- (Meetings Incentives Conventions Exhibitions beziehungsweise Events) Gästen benötigen.

Viele B-Städte, darunter beispielsweise Leipzig, Darmstadt oder Potsdam sowie ausgewählte C-Städte, weisen in aktuellen Rendite-Risiko-Rankings ein attraktives Verhältnis von Cashflow und Sicherheit auf; sie profitieren zugleich von Suburbanisierung und guter Erreichbarkeit der Metropolen. Für diese Standorte gelten folgende Konversionsempfehlungen unter jeweils näher zu bestimmenden Voraussetzungen:

- Der klassische Geschosswohnungsbau ist der Kern der Nutzung – insbesondere für familiengeeignete Grundrisse und seniorengerechtes Wohnen.

- Serviced Apartments funktionieren in unmittelbarer Nähe zu großen Arbeitgebern, Kliniken, Hochschulen oder Infrastrukturknoten (ICE-Bahnhof, exzellente ÖPNV-Anbindung, gegebenenfalls auch Flughafen).
- Hotels sind vor allem in touristisch oder geschäftlich profilierten B-Standorten tragfähig (Messe-, Kongress-, Freizeitdestinationen).

Konversionsobjekte, etwa ältere Drei-Sterne-Stadthotels oder ineffiziente Bürogebäude, lassen sich – unter jeweils zu berücksichtigenden Voraussetzungen – in hybride Konzepte aus Wohnen, Serviced Apartments und ergänzenden Nahversorgungsangeboten überführen, statt das reine Hotelrisiko fortzuschreiben.

Anders ist die Lage in vielen C-Städten und besonders in D-Städten, wo die fundamentale Wohnraumknappheit bereits eliminiert ist und Prognosen zur Bevölkerungsentwicklung bis 2050 sogar zum Teil rückläufige Zahlen signalisieren.

An diesen Standorten gelten folgende Konversionsempfehlungen unter jeweils im Einzelfall näher zu bestimmenden Voraussetzungen:

- Konversion in Wohn- und Sozialnutzungen (Seniorenwohnen, betreutes Wohnen, Studentenwohnheime, Mitarbeiterwohnen) kann in schrumpfenden Märkten die risikoärmste Alternative sein.
- Serviced Apartments können dort funktionieren, wo sie spezifische Nachfragegruppen adressieren – etwa Monteure, regionale Projektarbeit, Klinikstandorte oder regionale Ausbildungszentren.
- Klassische Hotels ohne klares Alleinstellungsmerkmal sind in C- und D-Städten langfristig risikobehaftet.

Wichtig ist in diesen Lagen ein sehr konservativer Businessplan: geringe Eintrittskosten, robuste Cashflows, langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Trägern und die Möglichkeit, Gebäude später weiter zu flexibilisieren.

Für viele Versorgungswerke, Pensionskassen und Multi Family Offices ist die Frage nach der Attraktivität von B-Standorten zentral: In den A-Städten sind Multiples zwar deutlich gefallen – in den Big-7 liegt der Kaufpreisfaktor inzwischen bei rund dem 24-fachen der Jahresnettokaltmiete und damit etwa neun Jahresmieten unter dem Hochpunkt 2021/22.

Dennoch bleiben Eintrittspreise hoch. Studien zu Rendite-Risiko-Profilen zeigen aber, dass viele B-Städte heute ein attraktives Zusammenspiel aus moderatem Kaufpreis, überdurchschnittlichem Mietwachstum und hoher Liquidität bieten. Gleichzeitig fließt ein Teil der Wanderungsbewegungen aus den überhitzten A-Märkten in diese Städte und ihre Speckgürtel.

Für Investoren mit langfristigem Horizont bedeutet das: Die Umsetzung von Core+-Strategien mit Fokus auf Wohnen und Longstay in gut angebundenen B-Innenstädten und Bahnlagen hat Priorität, flankiert von Value-add-Strategien durch ESG-Sanierung (siehe nächster Abschnitt) und risikoadjustierter Allokation in Hotels/Service Apartments nur dort, wo ein klarer, nachfragegetriebener Business Case besteht.

Energetische Bestandsanierung als Renditetreiber

ESG ist zum harten Werttreiber geworden. Bereits heute divergieren die Preise zwischen energieeffizienten und emissionsintensiven Wohngebäuden. Der Marktkonsens geht davon aus, dass sich diese Spreizung in den kommenden Jahren weiter vergrößert. Denn Analysen aus dem institutionellen Markt zeigen, dass ESG-konforme Sanierungen und Neupositionierungen von Bestandsimmobilien zunehmend Renditetreiber sind – nicht nur regulatorische Pflicht.

EU-Taxonomie, Offenlegungsverordnung und CSRD schreiben eine transparente Darstellung der Umweltwirkung ihrer Investments vor; nicht-taxonomiekonforme Produkte haben es sowohl in der Finanzierung als auch beim Exit deutlich schwerer.

Für Konversionsobjekte heißt das: Jede Umnutzung von Büro oder Hotel zu Wohnen/Service Apartments sollte mit einem klaren energetischen Sanierungsfahrplan hinterlegt werden – inklusive Fördermittelstrategie. Flexibilität ist die DNA von Konversionsobjekten. Grundrisse, Erschließung und technische Infrastruktur müssen so geplant werden, dass spätere Nutzungswechsel (zum Beispiel von Service Apartments zu „klassischem“ Wohnen) möglich bleiben. Das gilt auch für die Neuordnung von Betriebskonzepten. Nachhaltigkeit im Betrieb ist heute Pflicht, nicht Kür. Bei Hotels und Service Apartments zählen nicht nur Hülle und Technik, sondern auch Betrieb (Energie, Wasser, Abfall, soziale Kriterien) in der ESG-Betrachtung.

Nutzungsoptionen am Standort- und Lebenszyklus konzipieren

Wohnimmobilien, Service Apartments und Hotels bleiben für institutionelle Investoren komplementäre Bausteine – keine konkurrierenden Assetklassen. Entscheidend ist, sie nicht als starre Produkte zu verstehen, sondern als Nutzungsoptionen entlang eines Standort- und Lebenszyklusmodells: In Metropolen und wachstumsstarken B-Städten ist Wohnen – ergänzt um Longstay-Formate – auf absehbare Zeit die knappste und damit wertstabilste Nutzung. Service Apartments sind das geeignete Bindeglied, wo Wohnungs- und Arbeitsmärkte stark, Hotelmärkte aber zyklisch sind – mit besonderem Potenzial in Wissens- und Gesundheitsstandorten. Hotels bleiben attraktiv, wo klare Nachfrageanker existieren (Tourismus, Messen, Flughäfen) und Betreiberkonzepte ESG- und kostenrobust aufgestellt sind.

Die gute Nachricht: Nach Jahren der Preiskorrektur und des Zinsanstiegs rechnet sich Wohninvestment wieder; der klassische Leverage-Effekt funktioniert und Multiples sind auf ein nachhaltigeres Niveau zurückgekommen. In Verbindung mit konsequenter ESG-Sanierung und kluger Standortwahl können Konversionen von Hotels, Büros oder Serviced Apartments in Wohn- oder Longstay-Konzepte damit wieder zu echten Renditetreibern werden – gerade für langfristig orientierte Anleger wie Versorgungswerke, Pensionskassen und Family Offices.

Dieser Artikel erschien am 02.02.2026 in [Immobilien und Finanzierung](#).

Nahversorgerimmobilien – die richtige Positionierung entscheidet über den Erfolg



Manuel Jahn
Habona Invest



Johannes Palla
Habona Invest

Für die Investition in Nahversorgungsimmobiliën beginnt eine sehr spannende Marktphase. Da die Preisentwicklung von Lebensmittelmärkten aufgrund ihrer Resilienz einerseits nachläuft, andererseits weniger zyklisch vollzieht, öffnet sich ein einzigartiges Zeitfenster für den Markteinstieg.

Aktuell können attraktive Bestände erworben werden, die mit laufenden Erträgen und ohne Entwicklerrisiko unter den Wiederherstellungskosten liegen.

Gleichzeitig zwingt der Strukturwandel im Bürosegment zur Reallokation: Kritische Bürobestände sollen abgebaut und durch alternative Investments ersetzt werden. Es braucht keinen Propheten, um absehen zu können, dass lebensmittelgeankerte Immobilien schon bald wieder im Zentrum langfristiger Allokationsentscheidungen stehen.

Während die Kaufpreisdaten des vdp darauf hinweisen, dass die Bodenbildung in den Immobilienmärkten insgesamt bereits abgeschlossen ist, laufen die Nahversorgungspreise gemäß Angebotsdatenbank der Habona Invest wie gewohnt leicht nach.

Das Markteinstiegspotenzial für Nahversorgungsimmobilien erhöht sich noch durch den tiefgreifendsten Strukturwandel seit Jahrzehnten, den der deutsche Einzelhandel derzeit erlebt. Während der stationäre Nonfood-Einzelhandel unter Online- und Preisdruck leidet und reale Umsatzrückgänge hinnehmen muss, trägt der stationäre Lebensmitteleinzelhandel nahezu allein das Wachstum des gesamten Marktes: Seit 2000 sind dem Lebensmitteleinzelhandel (LEH) rund 120 Mrd. Euro zusätzliche Umsätze zugeflossen, während der Nonfood-Handel über 40 Mrd. Euro verlor.

Für Investoren bedeutet das: 2026 wird zum Jahr des selektiven Markteinstiegs. Geschickt agierende Investoren nutzen die Preisvorteile in der aktuellen Marktphase aus, berücksichtigen dabei aber immer die konkrete Nutzung am konkreten Ort – mit klarem Risiko-Rendite-Profil. Mit der richtigen Positionierung in resilienten Segmenten werden dann gezielt die Lücken gefüllt, die Büro, Hotel oder Shoppingcenter hinterlassen.

Wohnortnahe Lebensmittelmärkte, moderne Nahversorgungszentren und lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren stehen dabei vorne. Sie profitieren von hoher Marktkonzentration, starker Bonität und einem Geschäftsmodell, das auf dauerhaften Grundbedarf ausgerichtet ist. Die vier großen Handelsgruppen Aldi, Schwarz, Rewe und Edeka vereinen rund 85% der deutschen Lebensmittelnachfrage auf sich und schließen langfristige Mietverträge an etablierten Standorten.

Steigende Ertragskraft dank steigender Flächenproduktivität

Parallel steigt die Ertragskraft dieser Flächen. Qualität, Frische, Bio und Convenience gewinnen seit Jahren an Bedeutung; Konsumenten akzeptieren höhere Preise für hochwertige Produkte. Zwischen 2010 und 2024 ist die Flächenproduktivität im Lebensmitteleinzelhandel um über 80% gewachsen – deutlich stärker als der Umsatz. Nahversorgungsimmobilien partizipieren damit unmittelbar am Margen- und Produktivitätszuwachs ihrer Mieter.

Hinzu kommt ein struktureller Vorteil, den derzeit kein anderes Segment bietet: Lebensmittel werden nahezu vollständig stationär verkauft. Der Onlineanteil liegt bei rund

2%, reine Online-Supermärkte kommen nur auf 0,2% Marktanteil. Der Lebensmittelkauf bleibt damit klar vom stationären Handel dominiert. Zahlreiche Quick-Commerce-Konzepte sind bereits wieder vom Markt verschwunden. Selbst bekannte Anbieter wie Amazon fresh, Getir oder Gorillas konnten sich nicht dauerhaft in Deutschland etablieren. Für Eigentümer bedeutet das: LEH-Flächen sind das am wenigsten online-substituierbare Segment im Handel.

Die Suburbanisierung lebt

Auch die Raumseite spielt den Nahversorgern in die Karten. Seit 2008 haben die sieben größten Städte Deutschlands etwa 650.000 Einwohner an ihr Umland verloren. Die Lebensmittelkaufkraft ist zwischen 2019 und 2024 in ländlichen Räumen um 27% und in städtischen Räumen um 20% gestiegen. Besonders profitieren Mittelstädte, Kleinstädte und Umlandgemeinden mit neuen Wohnquartieren der Mittelschicht. Hier wird Nahversorgung zur zentralen Infrastrukturkategorie des täglichen Lebens – und Nahversorgungsimmobilien werden faktisch zu Infrastrukturinvestments.

Gleichzeitig bleibt das Angebot knapp. Baukosten verharren auf hohem Niveau, bei gleichzeitig korrespondierenden Renditeerwartungen der Investoren. Neubau von Handelsflächen ist damit in vielen Lagen wirtschaftlich kaum darstellbar. Bestandsobjekte mit starken Mietern und belastbaren Cashflows gewinnen zusätzlich an Attraktivität – insbesondere im Nahversorgungsbereich.

Dagegen nimmt das Risiko in großvolumigen, nonfood-dominierten Formaten zu. Fachmarktzentren und Shoppingcenter ohne klaren Lebensmittelanker kämpfen mit rückläufiger Raumleistung, sinkenden Mieten und hohen Revitalisierungskosten. Während A-Center mit starker Marktstellung teilweise wieder Renditekompression zeigen, verlangen Investoren für B-Center Risikoaufschläge von 7,5% und mehr. Viele dieser Objekte sind nur noch mit erheblichen Capex- und Managementaufwänden stabil zu halten.

Wohnortnahe Infrastrukturinvestments sind im Kommen

Für institutionelle Anleger ergibt sich daraus eine klare Konsequenz: weg von Volumenwetten auf komplexe Multi-Tenant-Strukturen mit hohem Nonfood-Anteil, hin zu wohnortnahen Versorgungslagen mit lebensmittelgeankertem Cashflow. Nahversorgungsimmobilien werden zunehmend als Teil der wohnortnahen Infrastruktur verstanden – mit indexierten Mieten, langfristigen Verträgen und geringer zyklischer Abhängigkeit. Sie sind prädestiniert, den notwendigen Reallokationsschritt im Portfolio zu tragen.

Fazit: Fenster für den selektiven Wiedereinstieg

2026 markiert keinen „Comeback-Zyklus“ für Handelsimmobilien im alten Sinne, sondern den Durchbruch ausgewählter Teilsegmente. Wer die Lücke schließen will, die Büro und klassische Shoppingcenter hinterlassen, kommt an wohnortnahen Lebensmittelmärkten, modernen Nahversorgungszentren und lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren nicht vorbei. Mit Stabilität, Inflationsschutz und infrastruktureller Relevanz erfüllt die Nahversorgungsimmoblie wichtige Sicherheitsbedürfnisse der Anleger, die in der aktuellen Marktphase günstig wie lange nicht mehr eingekauft werden können.

Dieser Artikel erschien am 06.02.2026 online auf institutional-investment.de.

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

LINKEDIN

2026: Licht am Ende des Tunnels – aber kein Selbstläufer



André Speth

OFB Projektentwicklung

Das neue Jahr ist ein paar Wochen alt, und die Gespräche auf der QUO VADIS 2026 in Berlin haben eines gezeigt: Unsere Branche blickt wieder mit einer Kombination aus Realismus und Zuversicht auf die kommenden Monate.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Drei Tage QUO VADIS 2026 in Berlin



Jakob Peters

Peters Development GmbH

Für viele ist die Veranstaltung ein wichtiger Gradmesser dafür, wie die Immobilienwirtschaft ins neue Jahr startet. Das Umfeld bleibt herausfordernd, gleichzeitig richtet sich der Blick stärker auf die Chancen und auf das, was den Markt tatsächlich trägt.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Viele gute Gespräche zum richtigen Zeitpunkt



Marcus Lemli

CBRE

Wie realistisch sind Preisvorstellungen inzwischen? Wo entsteht Transaktionsdynamik, und wo noch nicht? Was braucht es, damit Kapital wieder in größerem Umfang investiert wird? Mein Eindruck: Das Investoreninteresse ist klar vorhanden. Gleichzeitig bleibt die Preisfindung der zentrale Engpass.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Eigentum unter Druck: Warum Vertrauen die zentrale Währung im Wohnungsbau ist



Jürgen Franz Kelber
Lübke Kelber AG

Der Gesetzentwurf von Bundesjustizministerin Stefanie Hubig bedeutet aus meiner Sicht einen weiteren spürbaren Eingriff in Eigentumsrechte, Vertragsfreiheit und Investitionssicherheit.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Der Strukturwandel im Einzelhandel ist Realität und eröffnet Handelsimmobilien neue Chancen



IPH Gruppe

Der deutsche Einzelhandel bleibt widerstandsfähig, doch der strukturelle Wandel gewinnt weiter an Dynamik. Das bestätigt der Einzelhandelsteil des ZIA-Frühjahrgutachtens Immobilienwirtschaft 2026, den wir gemeinsam mit der BBE Handelsberatung GmbH erarbeitet haben.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Transformation braucht Verlässlichkeit:



KGAL

Warum das „Netzpaket“ die digitale Zukunft und die Klimaziele Deutschlands gefährdet. Andreas Ochsenkühn, unser Head of Portfolio Management Sustainable Infrastructure, analysiert die Presseberichte über das geplante „Netzpaket“:

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Neue Mietrechtspläne: Mehr Regulierung, mehr Unsicherheit?



SCHICK IMMOBILIEN

Die Diskussion um den aktuellen Entwurf zur Reform des Mietrechts zeigt erneut, wie sensibel das Gleichgewicht zwischen Mieterschutz und Investitionsklima im Wohnungsmarkt ist.

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.