

8-26

PB3C News (9. KW)

XXVI. Jahrgang, Erscheinungstag: 23.02.2026

KOMMENTAR

Bestand statt Exit: Die Logik langfristiger Investments



Tomasz Dukala

EPH European Property Holdings

Tomasz Dukala erklärt in seinem Kommentar, warum Buy-and-Hold-Strategien mehr Stabilität und Spielraum für Wertschöpfung bieten als exitgetriebene Modelle.

Immobilien-Investments werden oft mit einem speziellen Exit-Zeitpunkt geplant – etwa nach fünf bis sieben Jahren, wie es bei vielen Immobilienfonds üblich ist. Verzichtet man jedoch auf eine Exitstrategie, verändert sich die Perspektive auf Immobilien grundlegend. Werden sie zur langfristigen Bestandshaltung erworben, verschiebt sich die gesamte Logik des Investments: Ankauf, Finanzierung, CapEx-Planung, Bewirtschaftung und Risikomanagement folgen dann einer anderen Rationalität. Die Immobilie wird dabei nicht als Handelsware, sondern als unternehmerisches Wirtschaftsgut betrachtet, das über Jahrzehnte hinweg Wert schaffen soll – für Eigentümer, Nutzer und Städte gleichermaßen. Ohne geplanten Exit rückt wieder in den Mittelpunkt, was Immobilien im Kern ausmacht: Substanz, langfristige Nutzbarkeit und Wertstabilität statt eines möglichen Verkaufsgewinns.

Raum für Flexibilität und Kostenersparnis

Zeit ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Wer nicht gezwungen ist, zu einem bestimmten Zeitpunkt zu verkaufen oder zu kaufen, kann antizyklisch agieren und oft bessere Konditionen und Einstiegschancen nutzen. Dieser Handlungsspielraum ist in einem volatilen Marktumfeld nicht zu unterschätzen. Investoren mit Buy-and-Hold-Strategie können in Ruhe prüfen, selektiv investieren und temporäre Marktverwerfungen aussitzen. Langfristigkeit bedeutet also nicht Stillstand, sondern strategische Flexibilität.

Ein wesentlicher Vorteil der Buy-and-Hold-Strategie besteht darin, auf wiederkehrende Transaktionskosten zu verzichten. Grunderwerbsteuer, Notare, Makler, Rechtsberatung, Grundbuch- und sonstige Übertragungsgebühren sowie Marketing zur Verkaufsunterstützung – jede Bewegung kostet, was die Nettorendite oft spürbar reduziert. Wer hingegen eine Immobilie dauerhaft im Bestand führt, spart diese Kosten und gewinnt finanziellen Spielraum. Die freiwerdenden Mittel lassen sich gezielt in die Substanz und Weiterentwicklung des Objekts investieren.

Ein langfristiger Anlagehorizont ermöglicht zudem einen anderen Finanzierungsansatz. Gerade in schwierigen Marktphasen erweist sich die Stärke konservativer Strukturen, die nicht auf kurzfristige Refinanzierungen angewiesen sind, als vorteilhaft. Sie schaffen finanzielle Stabilität und eröffnen Spielräume für antizyklisches Investieren. Bestandshalter können von längeren Zinsbindungen und kalkulierbaren Finanzierungskosten profitieren. Dadurch werden Zinsänderungsrisiken reduziert und die Resilienz gegenüber Marktschwankungen erhöht.

Potenziele heben durch professionelles Immobilienmanagement

Bei einem Investmentansatz, der von vornherein keine Veräußerung innerhalb einiger Jahre vorsieht, gewinnt das Asset Management entscheidend an Bedeutung. Es genügt nicht, in gute Lagen oder hochwertige Objekte zu investieren. Ausschlaggebend ist, wie aktiv, vorausschauend und anpassungsfähig das Management agiert. Langfristige Mietverträge, eine partnerschaftliche Kommunikation mit den Mietern und ein Gespür für sich wandelnde Nutzeranforderungen sind zentrale Faktoren, um Fluktuation und Leerstand zu vermeiden und Mieteinnahmen wie Wertentwicklung zu stabilisieren. Starke Mieterbeziehungen lassen sich bei einem langfristigen Investitionshorizont gezielter aufbauen und pflegen – und nicht mit Fokus auf schnelle Lösungen. Wer im engen Dialog bleibt, kann Flächen flexibel an neue Bedürfnisse anpassen und so dauerhafte Bindungen sichern.

Ein professionelles Management bildet zugleich die Grundlage für eine kluge Investitionssteuerung. Denn wer seine Objekte und deren Nutzerbedürfnisse genau kennt, kann Investitionen gezielt planen und im richtigen Moment umsetzen. In exitgetriebenen Strategien folgen Investitionen meist der Verkaufsstrategie. Bestandshalter hingegen

können ihre CapEx-Strategie am tatsächlichen Bedarf der Immobilie ausrichten – und nicht, wenn ein geplanter Verkaufszeitpunkt dies diktiert. Modernisierungen, technische Erneuerungen oder ESG-Maßnahmen werden dann umgesetzt, wenn sie für die Immobilie sinnvoll und wirtschaftlich tragfähig sind. Dadurch wird nicht nur die Substanz erhalten, sondern auch die Nutzungsqualität dauerhaft gesteigert. Das wirkt sich wiederum positiv auf die Vermietungssituation und den Cashflow aus. Ein flexibler, bedarfsgerechter CapEx-Ansatz ist somit ein echter Wettbewerbsvorteil, der der strategischen Steuerung dient und nicht der Verkaufsoptimierung.

Nachhaltigkeit als Stabilitätsfaktor

Mit dieser langfristigen Perspektive rückt zwangsläufig auch die Nachhaltigkeit stärker in den Fokus. Wer Immobilien über Jahrzehnte hinweg hält, kann es sich nicht erlauben, Nachhaltigkeit lediglich als regulatorische Pflicht zu betrachten. Energieeffizienz, CO₂-Bilanz, Klimarisiken und soziale Aspekte sind entscheidende Faktoren für die langfristige Werthaltigkeit eines Objekts. Eine Bestandshaltung muss sich daher frühzeitig mit diesen Themen auseinandersetzen.

Entsprechend erweitern sich die Risikodimensionen innerhalb der Due Diligence: Die langfristige Widerstandsfähigkeit gegenüber extremen Klimaereignissen und wirtschaftlich tragfähige Strategien zur Reduzierung des Energieverbrauchs werden zu zentralen Prüfgrößen. Insbesondere in einem Umfeld, in dem regulatorische Anforderungen und Klimarisiken zunehmen, bedeutet Bestandshaltung vorausschauendes Planen und Handeln.

Fazit: Stabilität schlägt Timing

Eine langfristige Bestandshaltung ist keine defensive Strategie, sondern ein aktiver Ansatz der Wertschöpfung. Wer Immobilien langfristig über den Lebenszyklus denkt, kann Chancen antizyklisch nutzen, Risiken besser steuern und Werte nachhaltiger sichern. Die Zukunftsfähigkeit von Immobilieninvestments liegt damit weniger im perfekten Exit, sondern im intelligenten Bestand.

Dieser Artikel erschien am 29.01.2026 auf [immobilienmanager.de](https://www.immobiliengenerator.de).

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

PB3C Real Talk #147: Zukunftsorte – vom Label zum Lebensraum.



Prof. Dr. Alexander von Erdély FRICS, Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Dr. Bernd Schade, OFB Projektentwicklung

Kai Gutacker, PB3C

Der Druck auf die Städte wächst, gebaut wird künftig vor allem im Bestand. Die Devise lautet: Umnutzung statt Neubau. Doch zwischen Anspruch und Genehmigungspraxis liegt ein System aus Vorschriften und Einzelinteressen. Brandschutz trifft auf Denkmalschutz, Lärmschutz auf Nutzungsmischung und Projekte geraten ins Stocken.

Gerade die Umwandlung von Büro zu Wohnen zeigt, wie eng Regulatorik ausgelegt wird, obwohl Substanz und Flächen vorhanden sind. Wenn künftig weniger auf der grünen Wiese und mehr im Bestand entwickelt wird, entscheidet sich hier, ob Transformation gelingt. Hinzu kommt die Energiefrage: Quartiere sind nur dann zukunftsfähig, wenn Erzeugung und Verbrauch gemeinsam gedacht werden – und Immobilien- sowie Energiewirtschaft enger kooperieren.

Ein Gespräch über Zielkonflikte, über selbst gesetzte Hürden und darüber, was sich ändern muss, damit „Bauen der Zukunft“ mehr wird als ein Schlagwort.

[Hören Sie hier diese Folge.](#)

Wie Wealthcap und VOLTARO die Dächer über der Stadt in Kraftwerke verwandeln



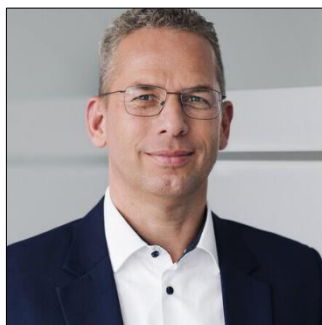
Wealthcap

Wie jede Metropole ist auch München in ständiger Transformation begriffen. Und die findet längst nicht mehr nur auf den Straßen statt, wo geplant, gebaut und verdichtet wird. Sie hat sich parallel auch nach oben verlagert, auf die Dächer über der Stadt. Photovoltaikmodule absorbieren das Sonnenlicht und erzeugen lokal Strom. So werden Gebäude zu kleinen, dezentralen und emissionsfreien Kraftwerken.

Lesen Sie diesen und weitere interessante Texte auf der Webseite von [Wealthcap](#).

LINKEDIN

Ich halte es für einen Fehler, Berliner Büros vorschnell abzuschreiben



Olaf Schulz
Berliner Sparkasse

In vielen Gesprächen wird derzeit intensiv über Infrastruktur, Energie oder Rechenzentren gesprochen. Wenn es um Büro geht, wird der Ton vorsichtiger. 490.000 Quadratmeter Flächenumsatz im Jahr 2025 – der niedrigste Wert seit 2009. 8,6 Prozent Leerstand.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wer zuerst innovativ ist, gewinnt



Hendrik Staiger
BEOS

Auf der diesjährigen QUO VADIS ging es immer wieder um unsere Stellung in der Welt. Ein Diskussionspunkt dabei ist natürlich unsere ökonomische Wettbewerbsfähigkeit. Das ist keine abstrakte Standortdebatte, hier geht es um Innovationskraft, Technologie, Umsetzungskraft und Schnelligkeit.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Investieren im Black-Swan-Umfeld heißt umdenken



Jana Mrowetz
GIBE Real Estate

2026 bleibt volatil. Geopolitische Spannungen, bewegliche Märkte und neue Dynamiken zeigen, dass klassische Zyklen nur noch bedingt greifen. Europa rückt in den Fokus und New Hospitality zeigt, wie resiliente, flexible Konzepte auch im Black-Swan-Umfeld performen.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

„Büros sind wie Autos“



Oliver Vogt
WÖHR + BAUER

Früher waren Klimaanlage und Navi Luxus. Heute? Selbstverständlich. Genauso ist es bei Büroimmobilien. Technische Top-Ausstattung ist Pflicht – kein Verkaufsargument mehr. Entscheidend sind die Extras.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

2026 könnte zum Jahr des selektiven Markteinstiegs im Nahversorgungssegment werden



Habona Invest

Warum sich bei lebensmittelgeankerten Immobilien aktuell ein strategisches Zeitfenster öffnet, erläutern Manuel Jahn und Johannes Palla im Gastbeitrag für IPE D.A.CH. Während große Teile des Handels weiterhin im Strukturwandel stehen, zeigen sich im Nahversorgungssegment strukturelle Stärken.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Schnee und Eis bringen uns weder aus der Ruhe noch aus dem Zeitplan



SEGRO

Unsere Arbeiten in Düsseldorf Flingern schreiten wie geplant voran. Auf dem ehemaligen Thyssen-Gelände entwickelt SEGRO einen modernen Gewerbepark mit flexiblen Light-Industrial- und Logistikflächen für Nutzer aus unterschiedlichsten Branchen.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Was uns bei FRANK verbindet? Immobilien. Teamgeist. Verantwortung.

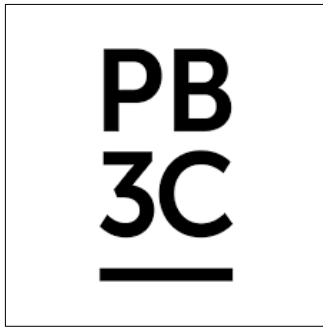


FRANK

FRANK steht für ein familiäres Miteinander und echten Zusammenhalt im Team. Hier wird niemand allein gelassen, wir fördern und fordern uns gegenseitig und arbeiten Hand in Hand.

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PB3C Tomorrow's To-Dos #1



PB3C

„Das können wir doch schnell mit KI machen.“ Ein Satz, der unserer Branche immer häufiger begegnet. KI ist längst Teil unseres Alltags. Sie erstellt Texte, Bilder und Videos, beschleunigt Prozesse und eröffnet neue Möglichkeiten.

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.