

Pressemeldung

SEIL strukturiert Verkauf von 14 Mehrfamilienhäusern in Leipzig und Magdeburg

Frankfurt am Main, 1. Oktober 2026 – Die Seil Group hat den ersten Teil des segmentierten Verkaufs eines Wohnimmobilienbestands eines Berliner Immobilienunternehmens erfolgreich umgesetzt – Teil 2 des Portfolios soll im Oktober beginnen. Im Mai 2026 wurde Seil Solution Partners als Partner für Sondersituationen und komplexe Vorhaben mit der Ausarbeitung und Umsetzung eines segmentierten Restrukturierungs-Verkaufs von Beständen eines mit Schwerpunkt auf Ostdeutsche Wohnimmobilien agierenden Unternehmens mandatiert. Ziel war die geordnete Auflösung eines über mehrere Gesellschaften und finanzierende Institute gehaltenen Wohnportfolios in Leipzig und Magdeburg.

Statt eines pauschalen Paketverkaufs wählte SEIL den Weg der Vereinzelung: Jedes Objekt wurde einzeln bewertet, positioniert und im Einzelobjektverfahren an Erwerber vermittelt. Über die Transaktionsplattform Seil Real Estate und das eigens entwickelte Buyer-Matching-Tool wurden innerhalb von nur vier Monaten 14 Objekte notariell größtenteils einzeln beurkundet. Das Portfolio umfasste drei Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen in Leipzig und 11 Liegenschaften in Magdeburg mit rund 232 Wohneinheiten und einer Mietfläche von über 15.000 m². Das umgesetzte Transaktionsvolumen liegt im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Der für Seil Real Estate typische strukturierte Einzelverkauf von Mehrfamilienhäusern aus einem Portfolio ermöglichte es, die Bestände geordnet und planbar in den Markt zu überführen und für alle Beteiligten ein tragfähiges Ergebnis zu erzielen, vor allem auch in enger Abstimmung mit den diversen verschiedenen Finanzierern aus dem Volks- und Raiffeisenbankumfeld.

„Die Nachfrage von privaten Käufern nach einzelnen Wohnobjekten in Leipzig und Magdeburg ist hoch. Genau dort spielt unser Einzelobjektverfahren seine Stärke aus.

Unsere eigenen Tools suchen für Mehrfamilienhäuser kleinteilig den richtigen Käufer, statt einen Rabatt für das ganze Paket zu geben", sagt Tobias Pföhler, Head of Sales von Seil Real Estate, der den Verkauf des Portfolios zusammen mit Luca Niemann und Amrit Brar steuerte. „Sondersituationen löst man mit Struktur, nicht mit dem Rotstift. Wo andere einen Gesamtbestand abschreiben, schaffen wir vierzehn eigenständige, marktfähige Transaktionen – und mit Teil 2 setzen wir diesen Weg konsequent fort", sagt Maximilian Seil, Gründer der Seil Group. Mit Teil 2 des Portfolios in und um Leipzig und Magdeburg startet SEIL ab Oktober 2026 die Vermarktung von 10 sowie diversen WEG-Paketen nach demselben Prinzip.

Über die Seil Group

Die Seil Group ist eine Real-Estate-Advisory- und Investmentplattform mit operativem Sitz in Frankfurt am Main und Präsenz in London. Seil Solution Partners berät bei herausfordernden Situationen und komplexen Vorhaben, Seil Real Estate verantwortet als Transaktionsarm die strukturierte Vereinzelung institutioneller und großer Wohnbestände. Mit einem weiteren Geschäftsbereich investiert das Unternehmen als Co-Investor und agiert als Partner in Sondersituationen.

Pressekontakt

Deutscher Pressestern®
Bierstadter Str. 9 a, 65189 Wiesbaden

Tel.: +49 611 39339-5

E-Mail: redaktion@dps-news.de

www.deutscher-pressestern.de