



Pressemeldung

Der Zerleger

(DPS, Wiesbaden, März 2026) In den Nullzinsjahren war es ein Selbstläufer. Große Wohnportfolios wurden geschnürt, in Datenräume gestellt, von internationalen Maklerhäusern durch globale Bieterverfahren geschleust – am Ende landeten sie in Vehikeln mit wohlklingenden Namen und Sitz in Luxemburg oder auf Jersey. Größe bedeutete Sicherheit. Volumen bedeutete Prestige. Heute funktioniert dieses Spiel schlechter. Finanzierungen sind teurer, Eigenkapital vorsichtiger, Exit-Fenster enger. Der Verkauf großer Wohnpakete zieht sich, Abschlüsse werden diskutiert, Prozesse brechen ab. Was früher als „Plattformdeal“ gefeiert wurde, ist plötzlich sperrig. Genau in dieser Marktphase taucht ein Name zunehmend auf: Maximilian Seil, Gründer und CEO der SEIL Group.

Seil ist kein Konzernlenker, sondern Nischenberater. Und doch bewegt er derzeit Stück für Stück Bestände, die andere im Block nicht mehr unterbringen. Sein Ansatz: nicht bündeln, sondern zerlegen. Nicht die große Schlagzeile suchen, sondern die operative Durchdringung.

Während große internationale Maklerhäuser versuchen, Portfolios im dreistelligen Millionenbereich zu platzieren, nimmt Seil sie auseinander – Haus für Haus, Käufer für Käufer. Was institutionell kaum noch als Gesamtpaket finanzierbar ist, wird in marktfähige Einheiten transformiert. Am Ende stehen keine Offshore-Strukturen, sondern deutsche Privatpersonen, Unternehmer, regionale Bestandshalter. Das ist keine romantische Rückbesinnung, sondern nüchterne Marktanpassung.

„Der Portfolioverkauf funktioniert nicht mehr wie 2015“, sagt Seil. „Also muss man strukturell anders denken.“ Das klingt banal. In der Praxis bedeutet es jedoch: hunderte Einzelsprachen, fein segmentierte Käuferprofile, vorstrukturierte Finanzierungsoptionen und eine Geschwindigkeit, die selbst Branchenveteranen



irritiert. Tatsächlich beobachten große Häuser das Treiben aufmerksam. Hinter vorgehaltener Hand heißt es, man verstehe nicht ganz, wie dieses kleine Team so viele Transaktionen parallel bewegen könne. Offiziell äußert sich niemand. Inoffiziell fällt öfter ein erstauntes „Wie machen die das?“. Die Antwort ist weniger glamourös als vermutet. Seil arbeitet mit einem engen Kreis – ein kleines Kernteam zwischen Frankfurt und London, ergänzt durch langjährige Partner, Finanzierungsspezialisten, Juristen, diskrete Investorenkontakte. Keine 200 Mitarbeiter, keine Hochglanzkampagnen. Eher ein Netzwerk aus eingespielten Beziehungen, das schnell reagieren kann, weil es keine Konzernhierarchien kennt.

Kritiker würden sagen: Boutique oder zu klein für Wirksamkeit. Experten und Anhänger sprechen von Wendigkeit und chirurgischer Präzision. Seils Positionierung ist dabei bewusst polarisierend. Er spricht offen darüber, dass deutsche Wohnhäuser in den 2010er Jahren massenhaft in internationale Kapitalstrukturen gewandert sind – und dass nun eine Phase begonnen habe, in der sie wieder stärker in unternehmerische Verantwortung hierzulande zurückkehren. Nicht aus Patriotismus, sondern weil die Marktmechanik es zulässt.

Private und unternehmerische Käufer rechnen anders als Fondsvehikel. Sie akzeptieren andere Haltedauern, andere Renditeprofile, andere Entscheidungswege. Genau daraus entsteht Spielraum. Seil nutzt ihn. Dass er an jedem Eigentümerwechsel verdient, verschweigt er nicht. Er ist kein Moralist, sondern Transaktionsarchitekt. Aber er hat verstanden, dass sich das Narrativ verschoben hat: Verkäufer fragen zunehmend nicht nur nach dem höchsten Preis, sondern nach Transaktionssicherheit und Struktur. Käufer suchen direkten Zugang statt Fondsbeteiligung.

In dieser Lücke hat sich Seil eingerichtet. Er profitiert davon, dass der Markt komplizierter geworden ist – und dass Komplexität Spezialisierung belohnt. Während internationale Häuser Volumen verteidigen müssen, verteidigt er ein Segment. Ob daraus eine nachhaltige Verschiebung der Eigentümerlandschaft entsteht, ist offen. Sicher ist nur: Der Mythos, große Portfolios ließen sich immer effizienter verkaufen



als einzelne Häuser, hat Risse bekommen. Und genau in diesen Rissen operiert Seil – sichtbar genug, um beobachtet zu werden, klein genug, um beweglich zu bleiben.

Pressekontakt

Deutscher Pressestern®

Bierstadter Str. 9 a, 65189 Wiesbaden

Tel.: +49 611 39339-5

E-Mail: redaktion@dps-news.de

www.deutscher-pressestern.de