



Colliers

Immobilienmarkt Deutschland Ausblick 2026

Impulse setzen. Wandel gestalten.



Ausblick 2026

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Immobilienmarkt befindet sich im Wandel – und gerade in Zeiten struktureller Veränderungen ist Orientierung wichtiger denn je. Mit unserem Ausblick 2026 möchten wir von Colliers nicht nur Zahlen und Fakten liefern, sondern vor allem Transparenz schaffen und unseren Kunden eine gewohnt verlässliche Guidance bieten. Denn in einem Markt, der von Unsicherheit, neuen Regulierungen und sich verändernden Nutzerbedürfnissen geprägt ist, sind fundierte Analysen und klare Perspektiven der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg.

Unsere Motivation für diesen Ausblick ist es, Ihnen als Marktteilnehmer einen Kompass an die Hand zu geben: Wir beleuchten die relevanten Nutzungsarten – von Büro, Handel und Logistik über Wohnen bis hin zu Hotel und alternativen Immobilienformen –, weil wir überzeugt sind, dass gerade die Vielfalt und Größe des deutschen Immobilienmarktes neue Chancen eröffnen. Die Auswahl der Segmente folgt dabei dem Anspruch, die wichtigsten Trends und Herausforderungen zu adressieren, die unsere Branche 2026 und darüber hinaus bewegen werden.

Als Ihr Partner verstehen wir uns nicht nur als Vermittler und vollumfänglicher Dienstleister, sondern als Impulsgeber und Begleiter im Wandel. Unser Ziel ist es, Ihnen mit unserer Marktkenntnis, unserem vorausschauenden Research und unserer Beratung echten Mehrwert zu bieten – sei es durch die Identifikation von Zukunftspotenzialen, die Entwicklung nachhaltiger Strategien oder die Unterstützung bei komplexen Entscheidungen. Wir sind überzeugt: Wer den Markt versteht und Veränderungen aktiv gestaltet, wird auch im kommenden Jahr erfolgreich sein.

2026 wird ein Jahr der Chancen in einem frühzyklischen Umfeld für alle, die bereit sind, Impulse zu setzen. Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft des Immobilienmarktes gestalten – mit Transparenz, Innovationskraft und dem Mut, den Wandel der Immobilienbranche mitzugestalten.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!



Ihr Felix
von Saucken

Chief Executive Officer
Germany

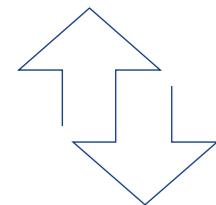


Ihre Francesca
Boucard

Head of Market Intelligence
& Foresight | Germany

Agenda 2026

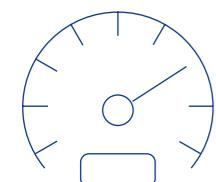
Was die Immobilienbranche prägt



MAKROÖKONOMIE UND FINANZIERUNG

Zwischen Stabilisierung und Strukturwandel

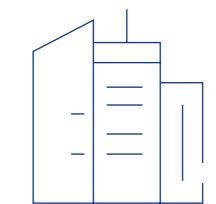
Seite 6



INVESTORENSENTIMENT

Kernmärkte, Kapital, Konzepte: Frühzyklische Chancen im Immobilienmarkt 2026

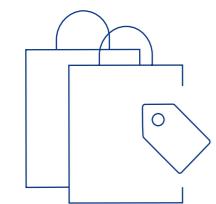
Seite 10



BÜRO

Zwischen Realismus und Aufbruch in einen neuen Zyklus

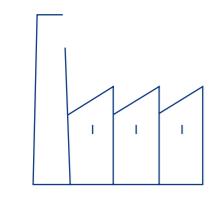
Seite 16



EINZELHANDEL

Stadt, Handel, Wandel: Erfolgsmodelle für die Zukunft

Seite 20



INDUSTRIE UND LOGISTIK

Strategische Weitsicht gefragt: Nutzerprofile der Zukunft verändern sich

Seite 24



WOHNEN

Defizit bleibt, Nachfrage steigt

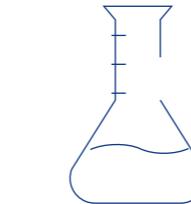
Seite 28



HOTEL

Konversion und Expansion als Erfolgsfaktoren

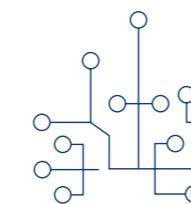
Seite 32



LIFE SCIENCE

Nische und Notwendigkeit

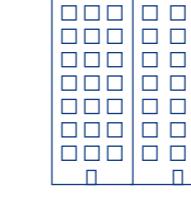
Seite 36



DATA-CENTER

Der Schlüssel zur Datensouveränität

Seite 40



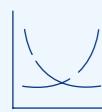
MICROLIVING

Kompakt, flexibel, gefragt: Antwort auf urbane Dynamik und Demografie

Seite 44

Makroökonomie und Finanzierung

Zwischen Stabilisierung und Strukturwandel



1,1 %

BIP, Prognose 2026

Quelle: Consensus Economics, Stand: Nov. 2025



2,0 %

Inflation, Prognose 2026

Quelle: Consensus Economics, Stand: Nov. 2025



6,2 %

Arbeitslosenquote, Prognose 2026

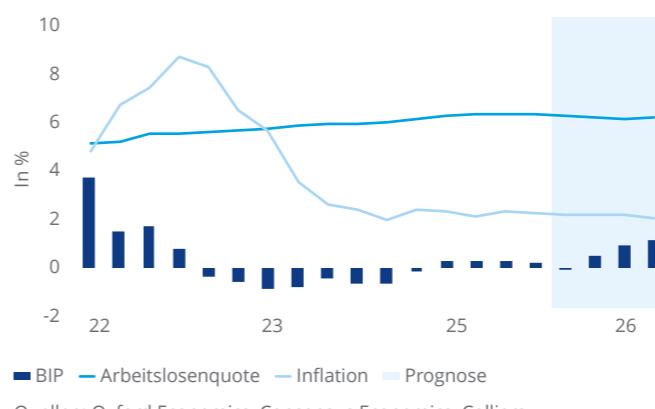
Quelle: Consensus Economics, Stand: Nov. 2025



Sowohl der Konjunktur- als auch der Immobilienzyklus zeigen: Qualität und Anpassungsfähigkeit sind entscheidend für den Erfolg in einem Umfeld zwischen Stabilisierung und Wandel.“

Die deutsche Wirtschaft wird im Jahr 2026 den langsamem Erholungspfad fortsetzen. Geopolitische Spannungen, strukturelle Reformdefizite und eine verhaltene Binnenkonjunktur prägen das wirtschaftliche Umfeld. Gemäß der Prognose von Consensus Economics wird für 2026 ein BIP-Wachstum von rund 1,1 Prozent erwartet. Die Inflation betrug zuletzt im November 2025 2,3 Prozent, die Jahresrate liegt bei durchschnittlich 2,1 Prozent. Für 2026 wird laut Consensus Economics ein Rückgang auf 2,0 Prozent prognostiziert.

BIP, Arbeitslosenquote und Inflation



Der private Konsum zeigt sich laut GfK-Konsumklimaindex (-24,1 im November 2025) weiterhin verhalten, doch erste Stabilisierungstendenzen mit steigenden Anschaffungs- und Konjunkturerwartungen sind erkennbar. Unsicherheit über die Beschäftigungslage und geopolitische Risiken dämpfen die Nachfrage. Die US-Handelspolitik mit Strafzöllen und protektionistischen Maßnahmen erhöht die Unsicherheit im Welthandel. Das belastet nicht nur die Exportnation Deutschland, sondern auch das globale Wachstum. Unternehmen investieren nur punktuell. Regulatorische Hürden und gestiegene Finanzierungskosten

wirken bremsend. Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einer Übergangsphase – zwischen Stabilisierung und strukturellem Anpassungsdruck. Um den Wachstumspfad zu festigen, braucht es gezielte Investitionsanreize, mehr Wettbewerbsfähigkeit, eine Modernisierung zentraler Wirtschaftsbereiche sowie schnelles und konsequentes Handeln. Mit geplanten staatlichen Investitionen in Zukunftsbereichen wie Quantencomputing, Halbleiter, Biotechnologie und Wasserstoff soll die Konkurrenzfähigkeit gesichert werden, die mit bisherigen Zuschüssen noch zu kurz kommt. Energie, Industrie und Digitalisierung besonders im Kontext der künstlichen Intelligenz bleiben damit zentrale Zukunftsfelder.

VON ANPASSUNG ZU ERHOLUNG – NEUE REALITÄTEN FORMEN DEN IMMOBILIENMARKT

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen beeinflussen den Immobilienmarkt in Deutschland. Das Transaktionsvolumen bleibt verhalten, doch die Nachfrage zieht langsam wieder an. Kaufpreise und Renditen stabilisieren sich auf einem neuen Niveau, während die Transaktionsaktivität wieder zunimmt. Die vergangenen Jahre standen weniger für eine abrupte Krise als für eine schleichende Transformation. Frühere Abschwünge waren oft durch spekulative Blasen geprägt. Heute steht die Anpassung an neue Zins-, Kosten- und Regulierungsrealitäten im Vordergrund. Dazu zählen Vorgaben der BaFin, ESG-Kriterien und die EU-Taxonomie, wie die Ausweitung von Greenwashing-Prüfungen und strenge ESG-Offenlegungspflichten, die sich 2026 weiter verschärfen.

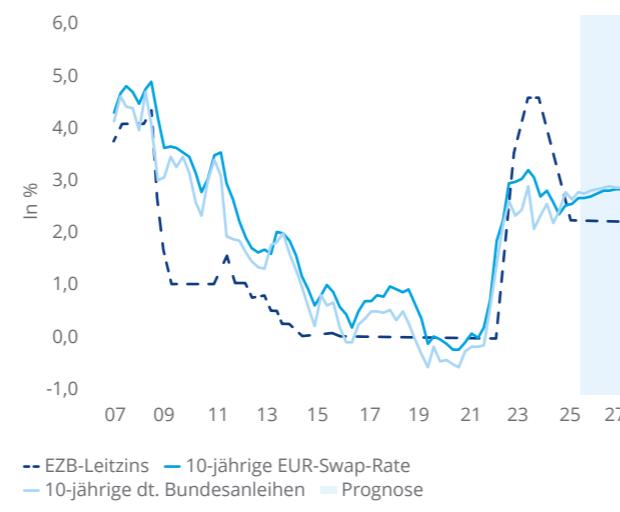
Diese frühzyklische Phase bietet auch Chancen: Märkte mit soliden Fundamentaldaten und nachhaltigen Immobilien werden gestärkt aus der Anpassung hervorgehen. Die „Multikrise“ wirkt als Katalysator für

strukturellen Wandel. Der Immobilienmarkt wird robuster, effizienter und nachhaltiger. Für 2026 wird eine zunehmende Markterholung erwartet. Die Erholung erfolgt dennoch asynchron: Während Wohn-, Logistik- und Hotelimmobilien von stabiler Nachfrage, strukturellem Wachstum und planbaren Cashflows profitieren, verläuft die Stabilisierung bei Büro- und Einzelhandelsobjekten aufgrund anhaltender struktureller Anpassungen wie Homeoffice-Trends und verändertem Konsumverhalten langsamer.

SELEKTIVE KREDITVERGABE SCHAFFT EIN PLANBARES UMFELD

Die Europäische Zentralbank hält den Leitzins bei 2,15 Prozent und signalisiert ein wachstumsverträgliches Zinsniveau. Für 2026 wird seitens Consensus Economics ein gleichbleibendes Niveau erwartet. 10-jährige Bundesanleihen und EUR-Swaps dürften sich bei 2,80 Prozent einpendeln und tendieren somit leicht höher als im Jahr 2025. Banken agieren zunehmend selektiv. Regulatorische Anforderungen durch BaFin und Basel IV verschärfen die Eigenkapital- und Risikovorsorgepflichten. Finanzierungen werden anspruchsvoller und stärker auf solide Objektqualitäten ausgerichtet. ESG-konforme Objekte sind bevorzugt, schwächere Immobilien werden gemieden. Laut einer aktuellen Investorenumfrage des Bundesverbands Alternative Investments bleibt die Nachfrage nach Private Debt hoch. Aktuell investieren 72 Prozent der Befragten in Corporate Private Debt, 23 Prozent in Credit Specialties. Rund 46 Prozent planen eine Ausweitung ihrer Allokation, während nur 9 Prozent eine Reduktion vorsehen. Im Immobiliensegment zeigt sich bislang noch ein gemischtes Bild: Bei Real Estate Equity planen 49 Prozent eine Erhöhung und 42 Prozent eine Reduktion der Zuweisung. Bei Real Estate Debt wollen 42 Prozent aufstocken, jedoch 49 Prozent reduzieren – ein Zeichen, dass die Marktкоррекция der vergangenen Jahre noch nachwirkt. Für Debt Funds gilt: Sie übernehmen komplexe Finanzierungen, die Banken nicht mehr tragen wollen, jedoch auch nur bei tragfähigem Kapitaldienstprofil und stabilem Cashflow. Qualität steht klar vor Quantität. Für den Immobilienmarkt entsteht im Jahr 2026 ein berechenbares Umfeld, das in Verbindung mit einer sich leicht erholenden Wirtschaft günstige Voraussetzungen für eine schrittweise Marktbelebung schafft.

FINANZIERUNGSUMFELD



BESCHÄFTIGUNG VERLAGERT SICH – NEUE IMPULSE FÜR IMMOBILIENSTANDORTE

Der deutsche Arbeitsmarkt befindet sich in einer Phase der Neuorientierung. Während im August 2025 über 3 Mio. Menschen arbeitslos waren – der höchste Stand seit zehn Jahren –, ist die Zahl inzwischen wieder auf rund 2,9 Mio. gesunken. Die Arbeitslosenquote liegt damit im November 2025 bei 6,1 Prozent, was laut Consensus Economics in etwa auch für 2026 zu erwarten ist. Trotz robuster Gesamtbeschäftigung verändert sich die Struktur deutlich: Wachstum gibt es vor allem in Bildung, Verteidigung, öffentlicher Verwaltung und sozialen Dienstleistungen. Klassische Industrien wie das produzierende Gewerbe geraten unter Druck. Nach der Prognose vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung wird 2026 genau in diesem Sektor ein Rückgang von 70.000 Beschäftigten angenommen. Innovationsstillstand durch Unsicherheit ist ein Risiko. Der demografische Wandel verstärkt die Herausforderungen. ■

Laut Statistischem Bundesamt könnte ein Drittel der Arbeitskräfte in den nächsten 15 Jahren in den Ruhestand gehen. Neue Qualifikationen und planbare Übergänge sind entscheidend.

Für den Immobiliensektor bedeutet das: Nachfrageimpulse verschieben sich in Richtung Forschungs- und Verwaltungsstandorte sowie technologieorientierter Felder. Die Verbindung von Qualifizierung, Digitali-

sierung und Investitionspolitik stärkt die Beschäftigung, erhöht die Wettbewerbsfähigkeit und steigert die Standortattraktivität Deutschlands.

KONJUNKTUR- UND IMMOBILIENZYKLUS IM VERGLEICH – PERSPEKTIVEN FÜR 2026

Sowohl der Konjunktur- als auch der Immobilienzyklus verlaufen zwar nicht synchron, sind jedoch eng miteinander verwoben. Während die gesamtwirtschaftliche Entwicklung von einer langsamem Erholung geprägt ist, zeigt auch der Immobilienmarkt erste Zeichen der Stabilisierung. Beide Zyklen spiegeln die Auswirkungen geopolitischer Unsicherheiten, struktureller Herausforderungen und geldpolitischer Rahmenbedingungen wider.

Ein zentraler Unterschied liegt in der Reaktionsgeschwindigkeit: Die Konjunktur reagiert kurzfristiger auf externe Schocks und politische Maßnahmen, während der Immobilienmarkt aufgrund längerer Planungs- und Investitionszyklen verzögert reagiert. Gleichzeitig bestehen klare Parallelen: Beide Zyklen durchlaufen derzeit eine Phase der Transformation mit großen strukturellen Veränderungen. Die Konvergenz von Konjunktur- und Immobilienzyklus zeigt sich in der gemeinsamen Suche nach Resilienz, Effizienz und Zukunftsfähigkeit. ■



Für 2026 erwarten wir ...

... eine wirtschaftliche Erholung nach dem Konjunkturtief, jedoch mit anhaltend verhaltener Dynamik und strukturellem Anpassungsdruck.

... eine Stabilisierung des Immobilienmarktes, insbesondere bei nachhaltigen und nutzungsstarken Immobilien, mit ersten Zeichen eines beginnenden Aufschwungs.

... ein stabiles, aber selektives Finanzierungsumfeld, in dem ESG-Kriterien und Objektqualität die Kreditvergabe maßgeblich steuern.

Investorensentiment

Kernmärkte, Kapital, Konzepte: Frühzyklische Chancen im Immobilienmarkt 2026



Internationales Kapital



Finanzierungsumfeld



Transaktionsvolumen

Autor/-in:
Francesca Boucard,
Tobias Seiler

Der Beginn des neuen Immobilienzyklus in Deutschland ist geprägt von strukturellen Veränderungen – von Wirtschaft und Demografie über Globalisierung bis hin zu ESG. Für Immobilieninvestoren, die den Wandel aktiv mitgestalten, eröffnen sich vielfältige Chancen, um Strategien zur Diversifikation, Stabilisierung und Wertsteigerung erfolgreich umzusetzen.“

2026 ist das Jahr, in dem Investoren am deutschen Immobilienmarkt nicht nur Impulse setzen, sondern den Wandel aktiv gestalten müssen. Die Stimmung am Markt mit Blick auf 2026 ist verhalten optimistisch und eine Veränderung der Investorenstruktur ist nicht zu erwarten. Das Umfeld bleibt für private Investoren und Family-Offices attraktiv. Sie setzen sich bei der Preisbildung im Core-Segment meist gegen institutionelle Investoren durch. Der deutliche Anstieg des Privatvermögens weltweit (laut Forbes 44 Prozent mehr Milliardäre zwischen 2020 und 2025) erhöht den Anlagedruck auch im neuen Jahr und steigert die Transaktionsvolumina in diesem Bereich. Die frühzyklische Marktphase ermöglicht privaten Investoren den Erwerb hochwertiger Immobilien zu attraktiven Konditionen bei geringer Konkurrenz. Preiskorrekturen und stabile Rahmenbedingungen sowie steigende Mieten ziehen Core-Kapital aus dem In- und Ausland an. Neues institutionelles Core-Kapital bleibt hingegen zurückhaltend.

Versicherungen und Pensionskassen agieren überwiegend als Verkäufer, optimieren ihre Portfolios und schichten von Büro- zu Logistik- oder Wohnimmobilien um. Offene Immobilienfonds verzeichnen weiterhin Mittelabflüsse und treten ebenfalls verstärkt als Verkäufer auf. Selektive Zukäufe sind möglich, der Fokus liegt jedoch auf internationaler Diversifikation und weniger auf deutschen Büroimmobilien. Im institutionellen Segment sind vor allem lokale Akteure wie Regionalbanken und Versorgungswerke aktiv, die Chancen zur Portfolioverjüngung und -diversifikation nutzen. Europaweit erreichen mehr als 100 geschlossene Immobilienfonds ihr Laufzeitende, was auch in Deutschland das Angebot vor allem an Value-Add-Produkten erhöhen sollte und diesem Segment weiteren Auftrieb verschafft.

Das Value-Add-Segment bietet vor allem dort Chancen, wo durch professionelles Asset-Management und bei der Nachvermietung zusätzliches Renditepotenzial abgeschöpft werden kann. Viele Investoren wünschen sich aber auch bei Value-Add beste Lagen. In etablierten Stadtteillagen sind Bürobestände mit langfristigen Mietverträgen besonders fungibel, sofern das angepasste Preisniveau bei Bruttorenditen von rund 7–9 Prozent liegt. In den A-Städten ist die Verfügbarkeit zentral gelegener Produkte jedoch das größte Hindernis und die Preisfindung ist volatiler als im Core-Segment. Vergleichbare Renditen erreichen auch gut funktionierende Shoppingcenter, die infolge der starken Preisabschläge wieder stärker nachgefragt werden. Ebenso begehrt: der lebensmittelgeankerte Einzelhandel. Mietwachstum und anhaltender Nachfrageüberhang im Wohnungsmarkt rücken größere Core-Transaktionen in den Vordergrund. Das Wohnsegment profitiert am stärksten von Umschichtungen institutioneller Investoren, wobei selektiv das europäische Ausland als renditestärkere Alternative in den Fokus rückt.

Private-Equity-Investoren aus dem angelsächsischen Raum verfügen über erhebliche Mittel und können bei passenden Renditeerwartungen sehr schnell aktiv werden. Zu gebremster Aktivität führen die aktuell erschwerte Exitumgebung in den Businessplänen und damit verbundene längere Haltedauern und geringere Ausschüttungen.

INTERNATIONALE ANLEGER ERKENNEN POTENZIAL
Die breite Diversifikation nach Nutzungsarten und Regionen, die Marktgröße sowie stabile politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen machen den deutschen Markt in Kontinentaleuropa einzigartig. Das wird von globalen Investoren erkannt und somit bleibt

Deutschland auch 2026 ein zentrales Ziel für internationales Kapital (2025: Rang 3 nach UK und USA). Im europäischen Kontext genießt Spanien gemäß INREV-Umfrage (Sept. 2025) zur geplanten Investmentallokation das beste Momentum, gefolgt von Italien und Deutschland. Besonders gefragt in Deutschland sind die Nutzungsarten Wohnen, Hotel, Einzelhandel sowie selektiv Logistik. Insbesondere angelsächsische Investoren und französische SCPI-Vehikel zeigen hier verstärkte Aktivität, da die gefallenen Preise hochinteressant sind und Deutschland als Anlageziel in den Fokus rückt. Die strukturellen Schwächen in Deutschland bieten ausländischen Investoren mit opportunistischem Ansatz auch in den A-Städten Einstiegsmöglichkeiten, sofern Partner mit lokaler Expertise beteiligt sind.

Eigenkapitalstarke institutionelle Investoren aus Nord-europa und Asien suchen gezielt Core-Investments in den Topmärkten und erweitern ihre überwiegende Büroallokation durch Zukäufe in anderen Segmenten wie Logistik. Im Logistiksegment sind auch wieder großvolumige Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich sowie Plattformübernahmen durch ausländische Investoren ab der zweiten Jahreshälfte 2026 zu erwarten. Eine gestiegene Nachfrage bei großvolumigen Einzelhandelsportfolios durch internationale Anleger, die den Markteintritt in Deutschland suchen, ist bereits erkennbar und wird sich im Jahr 2026 in den Ankaufvolumina widerspiegeln. Kapital aus dem Nahen Osten und dem arabischen Raum fokussiert sich einerseits auf renditestarke opportunistische Investments und andererseits auf Liebhaberobjekte mit wenig Managementaufwand, wie es beispielsweise bei langfristig verpachteten namhaften Hotelimmobilien der Fall ist.

KLASSISCHE NUTZUNGSDARTE PRÄGEN AUCH IM JAHR 2026 DEN MARKT, BETREIBERIMMOBILIEN WACHSEN

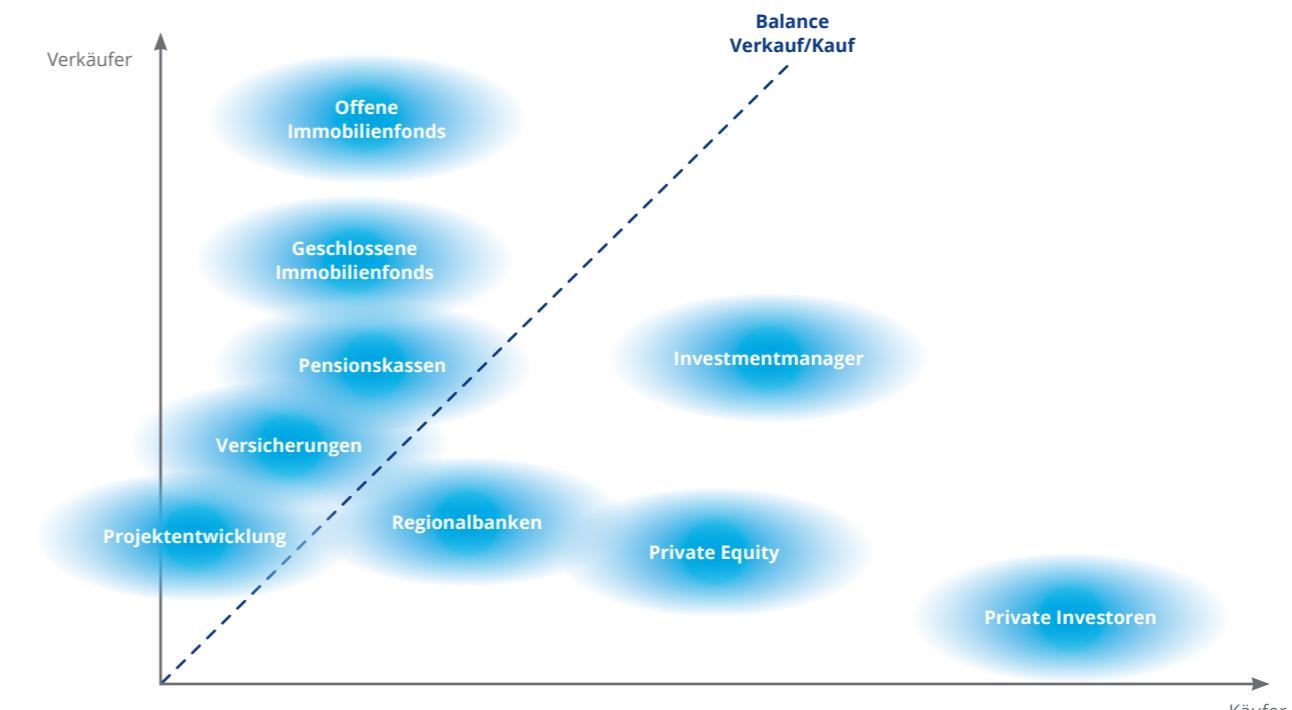
Das Sentiment bei Wohnimmobilien wird auch im Jahr 2026 mit Abstand am positivsten sein und die guten Performancezahlen von Hotelimmobilien lassen eine weitere Belebung erwarten. Das negative Narrativ rund um Büroimmobilien hat zwar spürbar nachgelassen, die Zurückhaltung bei Engagements in diesem Segment wird aber auch im Jahr 2026 wirken. Vereinzelte Investoren, die seit drei Jahren zurückhaltend waren, planen, im Jahr 2026 wieder in den Büroinvestmentmarkt einzusteigen. Die Kombination aus güns-

tigen Einstiegspreisen und Verfügbarkeit von guten Objekten wird als sehr attraktiv eingeschätzt. Neben den guten Lagen in A-Städten bieten auch B-und-C-Städte in den Toplagen gute Einstiegsmöglichkeiten. Im Einzelhandelsbereich setzen Investoren gezielt auf Immobilien mit Lebensmittelankern, da diese für verlässliche Stabilität und nachhaltige Erträge sorgen. Aber auch im Bereich der gut gelegenen Shoppingcenter gibt es infolge der Preiskorrekturen für spezialisierte Investoren mit Nachnutzungskonzepten günstige Einstiegsmöglichkeiten. Das Logistiksegment befindet sich infolge von Handelszöllen und nachhaltigen konjunkturellen Herausforderungen im verarbeitenden Gewerbe in einer Transformationsphase mit Fokus auf etablierte und funktionierende Bestandsimmobilien. Eine Belebung ist mittelfristig durch die Ansiedlung von forschungs- und entwicklungsintensiven Nutzungen mit infrastrukturellem Interesse wie durch den Defence-Bereich zu erwarten. Neben den Hotelimmobilien rücken auch weitere Betreiberimmobilien wie Data-Center, Gesundheits- und Bildungssimmobilien und Self-Storage-Nutzungen verstärkt in den Fokus, da sie zumeist unabhängig vom klassischen Immobilienzyklus zu sehen sind und langfristig planbare Cashflows generieren. Betreiberimmobilien dienen der Diversifikation und Stabilisation von Portfolios und werden auch im nächsten Jahr ihren Marktanteil begünstigt durch den Fokus auf Impact-Investing und Infrastrukturimmobilien erhöhen können. Mit einem Marktanteil von 16 Prozent in den letzten drei Jahren sind Betreiberimmobilien zwar fester Bestandteil des Transaktionsmarkts, können die Rückgänge bei den klassischen Nutzungsarten jedoch nicht kompensieren.

KERNMÄRKE DOMINIEREN

Die Top-7-Städte stehen klar im Fokus, insbesondere für Büros, Hotels und großvolumige Investments. Hochwertige Bürogebäude und gemischt genutzte Immobilien mit langfristigen Mietern in zentralen Lagen von B- und C-Städten werden ebenfalls Nachfrage erfahren. Besonders Märkte mit Nachholbedarf beim Mietpreiswachstum in Nord- und Ostdeutschland geben Raum für Rendite, wohingegen in Süddeutschland die Märkte von der Aktivität privater Investoren überproportional profitieren. Peripherie Businessparks haben es hingegen weiterhin schwer, Kapital anzuziehen, da hier der Vermietungsmarkt schwächt und kaum

Aktivitätsniveau ausgewählter Investorengruppen



Basis aktueller Marktaktivität, laufender Transaktionen und Investitionsanforderungsprofile
Quelle: Colliers

Mietpreiswachstum realisiert wird. Im Wohn- und Einzelhandelssegment gewinnen auch Märkte außerhalb der Metropolen weiter an Bedeutung, sofern die demografischen Parameter positiv sind. Logistik bleibt ein flächendeckend gefragtes Segment, oft außerhalb der klassischen Investmentzentren, jedoch innerhalb etablierter und funktionierender Lagen. Core-Investments im Logistikbereich legen den Schwerpunkt auf das Umfeld der süddeutschen Metropolen, des Ruhrgebiet sowie Teilgebiete von Hamburg und Frankfurt.

ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG

Die Stimmung der Immobilienfinanzierer hat sich laut der Umfrage des BF.Quartalsbarometers zuletzt etwas aufgehellt (-7 in Q3/2025 vs. -20 in Q3/2023). Die Finanzierung von Immobilien gestaltet sich für Banken aber weiterhin schwierig. Insbesondere die steigenden regulatorischen Anforderungen durch BaFin und EU erschweren es den Instituten, wettbewerbsfähig zu agieren. Die Folge sind längere Prüfprozesse, höhere Dokumentationsanforderungen und ein insgesamt restriktiveres Kreditvergabeverhalten. Für Investoren bedeutet

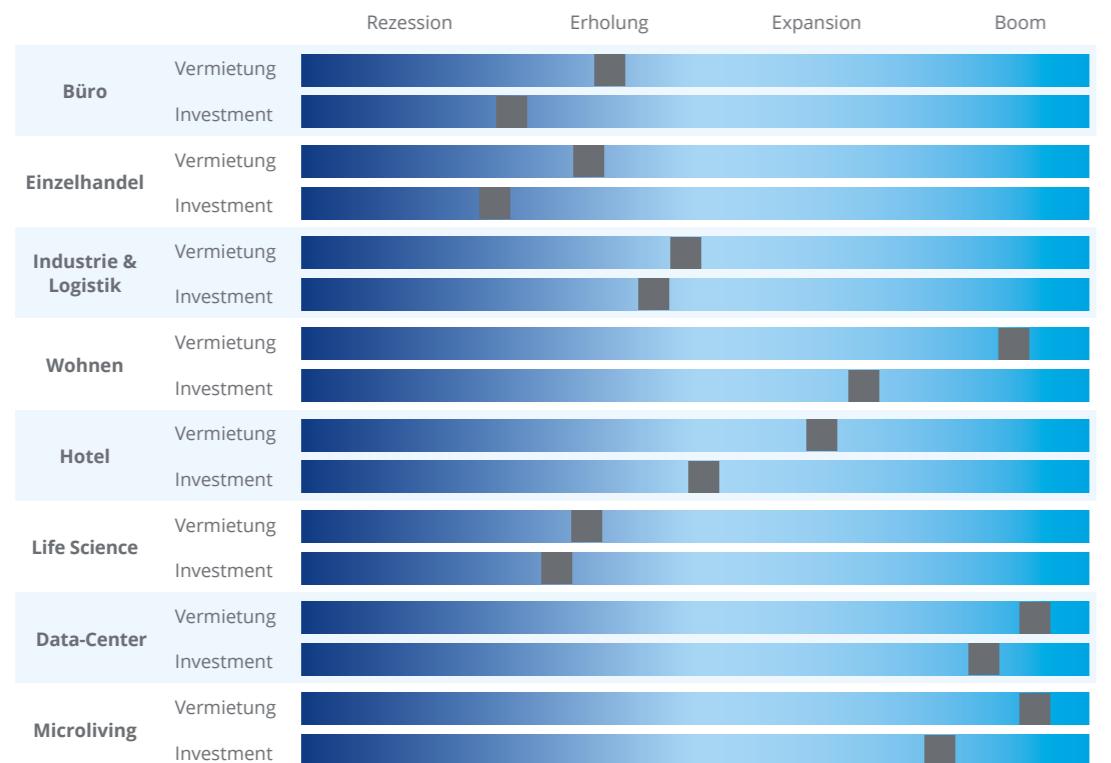
dies: Die Finanzierungskosten steigen, da Banken die erhöhten Eigenkapitalkosten weitergeben und die Margen enger werden, sodass tendenziell nicht mit niedrigeren Zinsen zu rechnen ist. Im hochpreisigen Segment nehmen alternative Finanzierungsmodelle spürbar zu. Während klassische Bankfinanzierungen vor allem im renditestärkeren Bereich von rund 8–9 Prozent Rendite noch vergleichsweise gut darstellbar wären, gewinnen Private Debt und andere alternative Kapitalgeber an Bedeutung. Ein zentraler Aspekt für die kommenden Jahre ist die Umsetzung von Basel IV, die zu höherem Eigenkapitalbedarf für bestimmte Kreditarten führt. Dies wirkt sich direkt auf die Rentabilität von Immobilienfinanzierungen aus und verstärkt die Differenzierung nach Risiko. Parallel dazu gewinnen nachhaltige Finanzierungsprodukte wie Green Loans an Bedeutung. Insgesamt bleibt die Immobilienfinanzierung auch im Jahr 2026 über alle Nutzungsarten hinweg in vielen Fällen herausfordernd.

IMPULSE SETZEN, WANDEL GESTALTEN

2026 wird zum Jahr der strategischen Weichenstellungen. Die Marktteilnehmer stehen vor der Aufgabe, Chancen konsequent zu nutzen und Risiken aktiv zu managen. Wer jetzt handelt, sich flexibel auf neue Rahmenbedingungen einstellt, die Märkte analysiert und die richtigen Segmente identifiziert, legt den Grundstein für nachhaltigen Erfolg. Ein fundiertes Markt-

verständnis und Immobilienresearch schaffen die maßgebliche Transparenz für Investoren, Entscheidungen nachhaltig zu treffen und dabei Risiken adäquat einzupreisen. Deutschland bleibt dabei ein stabiler und diversifizierter Markt mit internationaler Strahlkraft – ein Umfeld, das Investoren nicht nur Sicherheit, sondern auch Perspektiven für die nächste Dekade bietet. ■

Markterwartungen einzelner Nutzungsarten 2026



Quelle: Colliers

Für 2026 erwarten wir ...

- ... ein gutes Investitionsfenster in allen Segmenten durch die frühzyklische Marktphase bei anhaltend limitierter Verfügbarkeit von Core-Kapital.
- ... den Fokus von Investoren auf Core-Produkte vornehmlich aus dem privaten Kapitalbereich sowie eine Zunahme von Value-Add-Ansätze bei attraktiven Einstiegspreisen.
- ... die Rückkehr von internationalem Kapital, das in den Preiskorrekturen sowie den stabilisierten politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Marktpotenziale sieht.



Büro

Zwischen Realismus und Aufbruch in einen neuen Zyklus

**9,1 %**

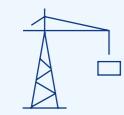
Leerstandsprognose
Top 7, 2026
(+ 40 Basispunkte ggü. 2025)

Quelle: Colliers

**4,25-5,00 %**

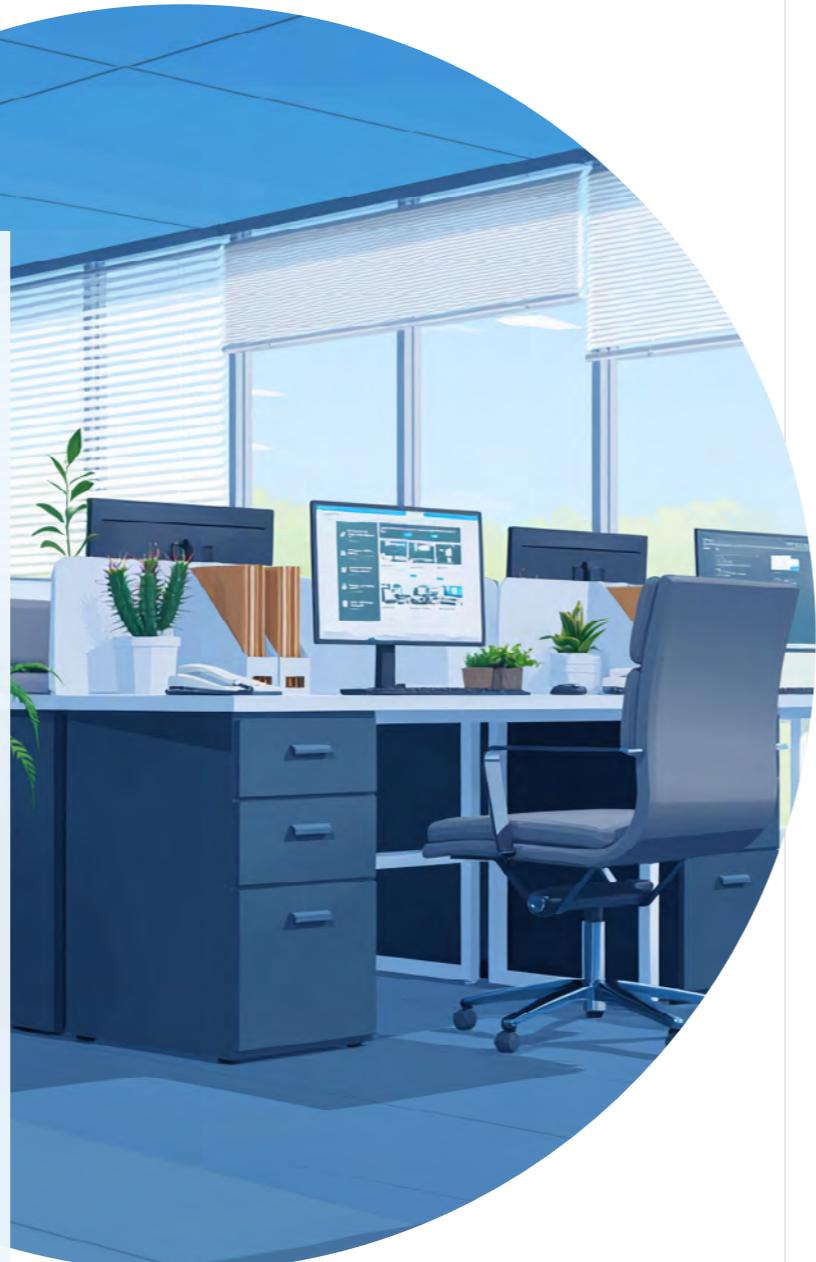
Bruttoanfangsrenditen
Top 7, Prognose 2026
(2025: 4,50-5,00 Prozent)

Quelle: Colliers

**1,2 Mio. m²**

Fertigstellungsvolumen
Top 7, Prognose 2026
43 % belegt
(11 % unter Ø jährlichen Fertigstellungsvolumens seit 2015)

Quelle: Colliers



Autor/-in:
Dominik Fellbaum,
Rouven Helfenbein

„Der Investmentmarkt findet unter realistischeren Bedingungen neue Impulse und hat damit das Potenzial, den Beginn eines neuen Zyklus zu markieren. Im Jahr 2026 steht das Ende des Leerstandsanstiegs auf der Vermietungsseite – es ist das letzte Jahr mit einer hohen Projektentwicklungspipeline. Der Wettbewerb im Neubausegment wird sich dadurch nochmals verschärfen, bevor die Verfügbarkeit ab 2027 deutlich sinkt.“

Im Jahr 2026 stabilisiert sich die Nachfrage nach Büroflächen auf dem in den Vorjahren etablierten Niveau. Eine breite Dynamik bleibt aus, denn viele Unternehmen agieren weiterhin vorsichtig. Dennoch gibt es spürbare Bewegungstreiber: Im Größensegment über 5.000 m² lag der Flächenumsatz in den ersten drei Quartalen 2025 um 14 Prozent über dem Vorjahreswert – dieses erhöhte Aktivitätsniveau wird sich angeichts der sich aktuell im Markt befindlichen Großgesuche im Jahr 2026 fortsetzen. Maßgeblich getragen wird dieses von expansionsbereiten Branchen wie dem IT- und Beratungssektor. Das verarbeitende Gewerbe zeigt wieder einen Aufwind und übertrifft nach drei Quartalen 2025 bereits den jeweiligen Flächenumsatz der Gesamtjahre 2023 sowie 2024. Treiber sind insbesondere die Maschinenbau- und Elektroindustrie in den Bereichen Robotik, Aviation oder Anlagenbau. Während die Automotive-Branche weiterhin strukturellen Herausforderungen begegnet, eröffnen Transformationen wie Elektromobilität, Batterietechnologien und Digitalisierung aber auch neue Chancen. Diese Entwicklungen führen zu einer vorsichtigen, aber spürbaren Rückkehr zahlreicher Unternehmen in die Büromärkte. Parallel dazu gewinnen „Back-to-Office“-Strategien weiter an Gewicht – besonders ausgeprägt bei Banken und Finanzdienstleistern, bei denen bereits 2025 die durchschnittlichen Abschlussgrößen über den Vorjahren lagen und für 2026 weiter steigende Gesuchsgrößen erwartet werden. Ein verlässlicher Nachfrager treiber bleibt die öffentliche Hand. Ihre Anmietentscheidungen sind weitgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen. Der Modernisierungsbedarf zeigt sich aber auch branchenübergreifend: 70 Prozent des Vermietungsumsatzes über 5.000 m² in den letzten 12 Monaten wurden im Neubausegment erzielt. Damit liegt die Nachfrage 15 Prozent über dem zehnjährigen Anteil. Diese Dynamik wird sich 2026

fortsetzen und tendenziell weiter zunehmen und ab 2027 auf deutlich rückläufige Neubauflächen treffen.

DEUTLICHER RÜCKGANG DES NEUBAUVOLUMENS

Die geringen Baustarts der vergangenen Jahre machen sich ab 2026 erstmals in der Fertigstellungspipeline bemerkbar. Für 2025 wurde mit rund 1,6 Mio. m² Bürofläche weiterhin ein Volumen fertiggestellt, das nur leicht unter dem Durchschnitt der vergangenen 10 Jahre lag. Ab 2026 sinkt das Fertigstellungsvolumen dann spürbar auf etwa 1,2 Mio. m² – eine direkte Folge der rückläufigen Neubauaktivitäten seit 2022.

Die abnehmende Bautätigkeit führt zu einem knappen Angebot an Neubauflächen und verschärft den Wettbewerb um hochwertige Büroflächen. Für Mieter bedeutet das höhere Mieten für Premiumflächen, die Notwendigkeit einer frühzeitigen Flächensuche und gegebenenfalls temporäre Vertragsverlängerungen, bis neue Projekte verfügbar sind. Investoren und Eigentümer von qualitativ hochwertigen Bestandsgebäuden profitieren von dieser Entwicklung, weil Nutzer durch das geringere Angebot im Neubau auch die hochwertigen Bestände vermehrt in ihre Suche mitaufnehmen müssen. Gleichzeitig müssen Vermieter dadurch aber auch frühzeitig in die Gebäude investieren, um die steigenden Nutzeranforderungen zu erfüllen – denn Lage allein garantiert keine Vermietungen. Besonders in den CBD-Lagen bleibt der Wettbewerb um ESG-konforme Topflächen ein zentrales Thema im Jahr 2026. Das geplante Fertigstellungsvolumen in den CBD-Lagen der Top 7 liegt bei rund 437.000 m², wovon etwa 41 Prozent bereits vorvermietet sind.

LEERSTAND-PEAK 2026 ERREICH

Die Kombination aus verhaltener Nachfrage und aktuell noch hohen Fertigstellungsvolumina lässt den Leer-

stand in den Top 7 erwartungsgemäß weiter steigen. Im Jahr 2026 wird voraussichtlich der Höhepunkt erreicht – mit einer Leerstandsquote von rund 9,1 Prozent bzw. etwa 9 Mio. m² leer stehenden Büroflächen im Mittel der Top 7. Das ist der höchste Wert der vergangenen 20 Jahre. In den Innenstadtlagen werden die Leerstände durch Neubautätigkeit vorerst auf rund 7,6 Prozent ansteigen. Diese Lagen werden jedoch in folge ihrer Fungibilität in der aktuellen Nachfragestruktur als erstes einen Leerstandsabbau verzeichnen können. In den peripheren Teilmärkten rückt die Umnutzung von älteren Bürogebäuden zunehmend in den Fokus, da das Angebot mittelfristig die Nachfrage übersteigen wird. Der Anteil der Objekte, die in den vergangenen Jahren in andere Nutzungen wie Wohnen, gewerbliches Wohnen, Hotelkonzepte oder Bildungsimmobilien überführt wurden, ist in den Top-7-Städten deutlich gestiegen. Auch für 2026 ist davon auszugehen, dass dieser Trend anhält und strukturellen Leerstand, insbesondere außerhalb von Zentrumslagen, punktuell reduziert, sofern eine Umnutzung wirtschaftlich ist. Für Investoren und Entwickler eröffnen sich dadurch Chancen in nachfragestarken Segmenten. Allerdings bleibt die Wirkung klar begrenzt: Das Überangebot an älteren Büroflächen in dezentralen Lagen wird dadurch nicht vollständig gelöst.

Büro-Leerstandsprognose Top 7



Quelle: Colliers

WACHSENDER SPREAD ZWISCHEN LAGEN UND QUALITÄTEN HÄLT AN

Auch im Jahr 2026 werden die Mietpreise insbesondere im Spitzensegment innerhalb der Top 7 im Mittel von 3,0–4,0 Prozent steigen. Überdurchschnittliches

Wachstum ist in Köln, Hamburg sowie in München mit bis zu 8,0 Prozent möglich. Besonders Anwaltskanzleien, Finanzunternehmen und Berater zählen weiterhin zu den wichtigsten Nachfragegruppen im Premiumsegment und treiben die Spitzenmieten nach oben.

In B-Lagen und Teilmärkten mit höheren Leerständen bewegen sich die Mietpreise dagegen überwiegend seitwärts. Chancen ergeben sich dort durch gezielte Produktpositionierung entsprechend der Nachfragestruktur und die Schaffung attraktiver Umgebungen, etwa durch Campus- oder Quartiersentwicklungen – auch im Bestand. Wenn es gelingt, Qualität, Nutzungsvielfalt und Aufenthaltsqualität gezielt zu kombinieren, kann zusätzliche Nachfrage generiert werden. Schon heute zeigt sich, dass sich attraktiv gestaltete Konzepte zunehmend vom unmittelbaren Umfeld entkoppeln und überdurchschnittliche Mieten erzielen.

Insgesamt wird sich die Spreizung zwischen Spitzen- und Durchschnittsmieten auch 2026 weiter vergrößern – ein Trend, der seit Jahren immer ersichtlicher wird und auch mittelfristig keine Anzeichen einer Umkehr erkennen lässt.

REALISMUS ALS INVESTIMENTIMPULS

Nach Jahren steigender Erwartungen hat sich 2025 eine neue Marktrealität etabliert: Überdurchschnittliche Wachstumsprognosen, die eine Rückkehr in Richtung Boomzeit erwarten lassen, sind der neuen Normalität gewichen. Realismus prägt das Verhalten von Investoren, Banken und Kapitalgebern. Dies hat für 2026 einen zentralen positiven Effekt: Abwarten bietet keinen Vorteil mehr. Die Marktteure haben sich auf die veränderten Rahmenbedingungen eingestellt, was einen gezielten, aktiven Investmentansatz erfordert und fördert. Nach der Finanzkrise 2008 setzte rund 15 Quartale nach dem Einbruch eine deutliche Belebung des Immobilien-Investmentmarkts ein, getragen von stabileren Finanzierungskosten und wiederkehrendem Vertrauen.

Im aktuellen Zyklus – etwa 14 Quartale nach Zinswende und geopolitischen Verwerfungen – sind vergleichbare Signale noch verhalten. Dennoch lässt die zeitliche Parallele zu früheren Aufschwungphasen, kombiniert mit einem inzwischen wieder stabilen Finanzierungsumfeld, eine Marktlebaltung im Jahr 2026 zunehmend wahrscheinlich erscheinen.

Das Bürosegment hat seit 2022 spürbar an Attraktivität verloren und befindet sich in einer Phase der strategischen Neuausrichtung. Gleichzeitig sorgt die Einsicht, dass sich die Rahmenbedingungen kurzfristig nicht mehr maßgeblich verbessern werden, für neuen Handlungswillen am Markt. Das gestiegene Investitionsangebot im Jahr 2025 und die erwartete Ausweitung 2026 setzen Impulse und beleben die Aktivität schrittweise. Nach einer Phase der Konsolidierung deuten realistischere Bewertungen und eine selektivere Investitionsbereitschaft auf den Beginn eines neuen Zyklus hin. Privates und zunehmend auch institutionelles Kapital konzentrieren sich auf zentrale Lagen mit hoher Liquidität und Mietpreispotenzial im mittleren zweistelligen Millionenbereich. In Innenstadtlagen werden Investments auch zu höheren Faktoren im Vergleich zu den Vorjahren realisiert, wobei private Kapitalgeber institutionelle Angebote oftmals noch überbieten. Dies sichert eine stabile Nachfrage für Premiumimmobilien.

Für weniger zentrale Lagen bleibt die Situation differenziert. Attraktiv sind vor allem Objekte mit langfristigen Mietverträgen und deutlichen Preisabschlägen. Ausschüttungsorientierte Investoren, insbesondere aus dem Ausland, zeigen wieder stärkeres Interesse an Transaktionen zwischen 10 und 50 Mio. Euro. Opportunitäten ergeben sich 2026 dort, wo Anpassungsdruck Bewegung schafft – etwa bei älteren Bestandsobjekten mit Refinanzierungsbedarf in einem Mikroumfeld, in dem Mietpreissteigerungen möglich sind. Steigende (Re-)Finanzierungskosten erhöhen den Verkaufs- und Umstrukturierungsdruck und beleben den Markt für liquide Investoren.

Insgesamt ist 2026 nur mit geringen Renditeveränderungen zu rechnen. Doch steigende Spitzenmieten und der zunehmende Kapitalfokus auf zentrale Lagen und Core-Produkte verstärken den Wettbewerb und damit den Druck auf die Renditen im Spitzensegment – leichte Rückgänge im Jahresverlauf erscheinen möglich. ■

Anzahl Bürotransaktionen in Deutschland – Vergleich Finanzkrise und aktuelle Krise



Für 2026 erwarten wir ...

... eine stabile Nachfrage mit punktuellen Impulsen durch Großnutzer und „Back-to-Office“-Strategien, jedoch ohne breite Dynamik.

... einen deutlichen Rückgang des Neubauvolumens auf rund 1,2 Mio. m², was den Wettbewerb um ESG-konforme Premiumflächen verschärft.

... eine vorsichtig optimistische Investitionsaktivität, getragen von selektiven Chancen und Fokus auf Premiumlagen.

Einzelhandel

Stadt, Handel, Wandel: Erfolgsmodelle für die Zukunft



25,1 %

des privaten Konsums
fließen dem Einzelhandel
zu, Tendenz sinkend

Quelle: NIQ/GfK Geomarketing 2025



+ 3,7 %

Umsatzsteigerung
im Lebensmittelhandel
(2025-2026)

Quelle: Statista Market Insights



75 %

der Investoren gehen von
Stabilisierung der Renditen in
den nächsten 12 Monaten aus

Quelle: Investorenbefragung Juli 2025 der Hahn Gruppe



Autor/-in:
Susanne Kiese,
Alexander Rutsch

„Die Auflösung monofunktionaler Einzelhandelslagen eröffnet neue Chancen für zukunftsfähige Konzepte. Fragmentierung schafft Raum für Vielfalt und Innovation – auch wenn Vermittlung und Betrieb komplexer werden. Gleichzeitig entsteht die Möglichkeit, Standorte neu zu denken und Flächen bedarfsgerecht zu gestalten.“

Deutsche Verbraucher geben seit Jahren zunehmend weniger vom verfügbaren Einkommen im Einzelhandel aus. Auch 2025 hat Deutschland mit einem Wert von rund 25 Prozent seine Position als die europäische Nation mit dem niedrigsten Einzelhandelsanteil an den Konsumausgaben zum wiederholten Mal ausgebaut (NIQ/GfK). Trotz steigender Löhne und Disinflation sind eine anhaltend hohe Sparquote und eine geringe Anschaffungsneigung Ausdruck eines von Unsicherheit geprägten Verbrauchervertrauens, das sich seit Mitte 2023 alternierend seitwärts bewegt (HDE-Konsumbarometer). Und auch für das Jahr 2026 ist eine Trendumkehr nicht absehbar. Entwicklungen, die den Einzelhandelssektor weiterhin stark prägen.

ANPASSUNGSTARKE FACHMÄRKTE

Hohe Lebenshaltungskosten für Nahrungsmittel und Energie zehren Kaufkraft für den Non-Food-Handel und konsumnahe Dienstleistungen auf, sodass Handelskonzepte, die dem sensitiven Preisbewusstsein entsprechen, weiter auf Expansionskurs sind. Neben Lebensmittel- und Drogeriemärkten zählen insbesondere Non-Food-Discounter – darunter multisortimentierte Anbieter wie Action, Woolworth und TEDi – zu den Erfolgskonzepten. Diese fungieren nicht nur in Fachmarktlagen, sondern auch in innerstädtischen 1-b-Lagen oder Shoppingcentern zunehmend als Frequenzbringer. Allein Woolworth gab bekannt, die Zahl seiner Filialen in Deutschland bis 2029 von derzeit 800 auf rund 2.000 Filialen mehr als verdoppeln zu wollen. Gleichzeitig nimmt der Wettbewerbsdruck, auch getrieben durch die Ausweitung von Drittstaaten-Onlinehändlern wie Temu und SHEIN, unter den stationären Non-Food-Discountern signifikant zu. Dies führt zu ersten Marktbereinigungen, wie der angekündigte Rückzug von Pepco, aber auch die Konsolidierung beim Textildiscounter KiK zeigen. Wachstumsstarke

Anbieter setzen dabei nicht nur auf Niedrigpreistrategien, sondern sprechen über ein schnell rotierendes Angebot eine breite Konsumentenschicht an, für die sich ein wiederholter Besuch lohnt. Nicht der gezielte Einkauf, sondern das Entdecken von Neuheiten garantiert erschwinglichen Preisen macht das Einkaufserlebnis aus. Parallel dazu reagiert das Fachmarktsegment auf die gestiegenen Anforderungen an Service und Convenience. So plant etwa der Drogeremarkt dm, sein Leistungsportfolio um gesundheitsbezogene Angebote wie Augen- und Hautscreenings sowie einen Apothekenservice zu erweitern. Reparatur-, Beratungs- und Planungsdienstleistungen, die in neuen City-Stores z. B. von BAUHAUS, Decathlon und IKEA angeboten werden, ermöglichen eine stärkere Kundennähe und -bindung. Das Lighthouse-Format von MediaMarktSaturn mit Technik>Showrooms und Gaming-Bereichen lockt mit zusätzlichen Erlebnisangeboten. Neue Standorte erschließen auch Lebensmittelhändler vor allem im ländlichen Raum mit personallosen Smart Stores. Dabei weiten neben diversen Start-ups auch etablierte Ketten ihr Angebot schrittweise aus. Exemplarisch zu nennen sind das teo-Konzept von tegut (jetzt Migros), die C-Box von Bünting sowie die nahkauf Box von REWE.

SYNERGIEN IM FOKUS

Der tiefgreifende Strukturwandel der Innenstädte wird sich auch im Jahr 2026 fortsetzen. Zudem hat der Onlinehandel in einigen Branchen mittlerweile einen Anteil von bis zu 40 Prozent erreicht. Besonders betroffen sind Warenhäuser und Modefilialisten, deren Flächen zunehmend für alternative Nutzungen wie Gastronomie- oder Kulturangebote umgewandelt werden. Parallel dazu vollzieht sich ein Wandel im Konsumverhalten, bei dem ein ganzheitliches Erlebnis aus Aufenthaltsqualität, sozialen Interaktionen und Con-

venience in den Fokus rückt. Dabei werden neben der Gastronomie auch Freizeitangebote, Veranstaltungen und neue Erlebnisformate wie Gamifizierung, Pop-up-Stores oder Influencer-Events zu zentralen Frequenzbringern. Gesundheits- und lifestyle-orientierte Zielgruppen können wiederum durch Longevity-Studios oder im Zuge einer Boutique-Fitnessstudios gezielt angesprochen werden. Auch die Integration digitaler Services – von City-Apps über Click & Collect bis zu Loyalty-Programmen – wird 2026 voranschreiten und dabei zum essenziellen Standard für eine gelungene Brücke zwischen Online- und Offlinewelt. Für Einzelhändler bedeutet dies eine strategische Neuausrichtung hin zu erlebnisorientierten Formaten und hybriden Geschäftsmodellen, die digitale und physische Angebote intelligent verknüpfen. Investoren wiederum sehen sich mit der Notwendigkeit konfrontiert, ihre Portfolios stärker auf flexible, multifunktionale Immobilien auszurichten, um Wertstabilität und Renditepotenziale zu sichern. Die Fähigkeit, innovative Konzepte frühzeitig zu implementieren, wird damit für sie zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Für innerstädtische Einzelhandelsimmobilien gewinnt die gelungene Integration in multifunktionale Nutzungskonzepte mit einem Wohn-, Freizeit- oder Dienstleistungsangebot zunehmend an Bedeutung. Diese Mixed-Use-Konzepte fördern innerhalb eines Quartiers Synergien, erhöhen die Nutzungs frequenz und sorgen für eine gleichmäßige Belebung der Innenstadt über den gesamten Tagesverlauf. Die Resilienz der Innenstädte wird dabei maßgeblich von der Fähigkeit zur Kooperation zwischen Kommunen, Immobilien eignertümern und Händlern abhängen. Diese Akteure müssen rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen – etwa bei Ladenöffnungszeiten und der Nutzungsmischung – weiterentwickeln, um neue Konzepte zu ermöglichen. Dabei bleibt die Transformation des innerstädtischen Einzelhandels über das kommende Jahr hinaus eine langfristige Aufgabe, die kontinuierliche Anpassungen der Handelsimmobilien erfordert. Entscheidend ist ein proaktives Vorgehen, das den Wandel nicht nur begleitet, sondern aktiv gestaltet, mit einem klaren Fokus auf die Bedürfnisse von Konsumenten, Besuchern und Anwohnern.

AKTIVES ASSET-MANAGEMENT UND SPEZIALWISSEN ALS ERFOLGSFAKTOR

Die zunehmende Dynamik im Einzelhandel, geprägt durch strukturelle Veränderungen, digitale Disruption und volatile Konsumtrends, macht ein aktives Asset-Management bei Handelsimmobilien zu einem zentralen Erfolgsfaktor. Anders als bei Büro- oder Wohnimmobilien sind die Herausforderungen im Retailsegment deutlich komplexer und heterogener, da die Anforderungen einzelner Betriebsarten – vom großflächigen Shoppingcenter über Fachmärkte bis hin zu innerstädtischen Filialkonzepten – stark variieren. Ein aktives Asset-Management ermöglicht die kontinuierliche Anpassung von Mietermix, Flächenkonfiguration und Serviceangeboten an sich wandelnde Kundenbedürfnisse und Marktbedingungen. Dies umfasst nicht nur die Optimierung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen, sondern auch die strategische Integration neuer Nutzungskonzepte wie Gastronomie, Freizeitangebote oder digitale Services, die für Frequenz und Aufenthaltsqualität entscheidend sind. Während passive Strategien in stabilen Marktphasen ausreichen, erfordert die aktuelle Transformation des Einzelhandels ein proaktives Vorgehen, das Wertschöpfungspotenziale identifiziert und Risiken frühzeitig limitiert.

Für Investoren bedeutet dies, dass die Performance ihrer Handelsimmobilien auch im kommenden Jahr nicht allein durch die Standortqualität, sondern durch die Fähigkeit zur aktiven Steuerung bestimmt wird. Auch sind Anpassungzyklen kürzer und aufgrund sich schnell wandelnder Konsumentenpräferenzen die Anforderungen der Mieter volatiler. Eigentümer und Investoren, die diese Komplexität berücksichtigen und flexibel auf neue Betriebsmodelle reagieren, sichern sich nicht nur die langfristige Wettbewerbsfähigkeit, sondern schaffen die Grundlage für nachhaltige Renditen in einem zunehmend fragmentierten Marktumfeld.

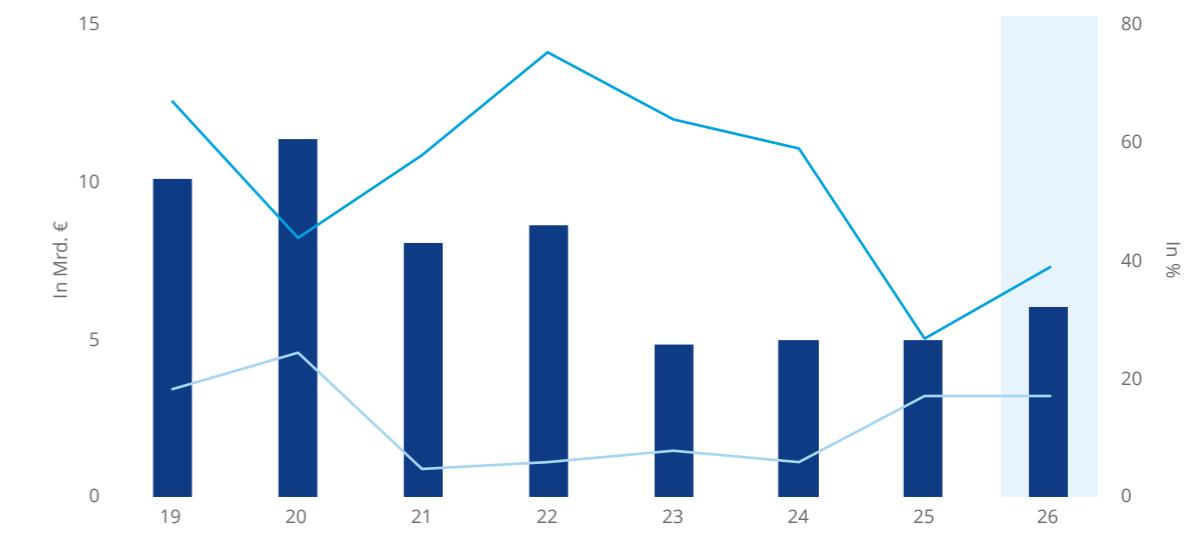
ALLMÄHLICHE MARKTBELEBUNG OHNE DOMINANZ KLASSISCHER AKTEURE

Eigenkapitalstarke private Investoren sowie internationale Kapitalgeber werden auch im kommenden Jahr zentrale Akteure auf dem deutschen Immobilien-Investmentmarkt bleiben. Demgegenüber ist nicht davon auszugehen, dass deutsche institutionelle Investoren kurzfristig zu ihrer vormals dominierenden Marktstellung zurückkehren. Die Limitierung bzw. Re-

duzierung ihrer Immobilienquote wird weiterhin das großvolumige Handelssegment treffen. So leiden beispielsweise klassische Investorengruppen wie offene Immobilienfonds und Pensionskassen unter anhaltenden Mittelabflüssen und Wertkorrekturen, die vor allem bei Shoppingcentern noch nicht beendet sind. Laut den Befragungen des BF.Quartalsbarometers werden Handelsimmobilien zudem stärker als andere Nutzungsarten von Banken kritisch gesehen. So liegen der Loan-to-Value von Core-Einkaufszentren sowie der Loan-to-Cost-Wert von Einkaufszentren im Value-Add-Bereich weiter unter den Vergleichswerten für

Value-Add-Bürogebäude, die ebenfalls in der Risikowahrnehmung von Finanzierern stark gestiegen sind. Auch die Margen für Projektentwicklungen und tiefgreifende Refurbishments von Shoppingcentern sind trotz rückläufigem Trend mit Abstand die höchsten im Vergleich zu anderen Nutzungsarten. Eine allmähliche Marktbelebung auf der Investorenseite zeichnet sich für die nächsten Monate dennoch ab. So planen laut jährlicher Investorenbefragung im Auftrag der Hahn Gruppe nach mehreren rückläufigen Jahren und einem Tiefpunkt in 2025 wieder mehr Akteure für 2026 Zukäufe als im Vorjahr. ■

Immobilienstrategie für die kommenden 12 Monate und Entwicklung Transaktionsvolumen



Quellen: Colliers; Investorenbefragungen 2018 bis 2025 Hahn Gruppe

Für 2026 erwarten wir ...

... eine fortschreitende Konsolidierung der Handelslandschaft, bei der ein erfolgreiches Konzept maßgeblicher ist als der Betriebstyp.

... bei der Suche nach auskömmlicher Rendite eine stärkere Rückbesinnung auf mittlerweile signifikant abgewertete großvolumige Shoppingcenter und innerstädtische Objekte mit Erfolg versprechendem Revitalisierungspotenzial.

... , dass privates und ausländisches Kapital vermehrt günstige Opportunitäten nutzen wird, während institutionelle Core-Investoren weiterhin zurückhaltend agieren.

Industrie und Logistik

Strategische Weitsicht gefragt: Nutzerprofile der Zukunft verändern sich



Autorinnen:
Rebecca Lohner,
Anna Owczarek-Rohr

„Die Logistikbranche steht vor einem Wendepunkt: E-Commerce und Defence treiben neue Nachfrage, während Konsolidierung in Industrie- und Kontraktlogistik eine differenzierte Flächenstrategie erfordert. Gewinner sind Unternehmen, die Anpassungsfähigkeit mit ESG-konformen Immobilienlösungen als strategischen Vorteil verbinden.“

Der deutsche Markt für Industrie- und Logistikimmobilien steht 2026 unter dem Einfluss tiefgreifender struktureller Veränderungen. Drei zentrale Trends prägen die Entwicklung: die Expansion asiatischer E-Commerce-Anbieter, die Neuausrichtung industrieller Wertschöpfung – insbesondere im Automotive-Sektor – sowie die sicherheitspolitische Aufwertung Deutschlands als NATO-Drehscheibe. Diese Entwicklungen verändern nicht nur die Nachfrage nach Flächen, sondern auch die Anforderungen an Standorte, Gebäudestrukturen und Investitionsstrategien. Die zunehmende Komplexität verlangt von Eigentümern, Entwicklern und Nutzern ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit und strategischer Weitsicht.

ASIATISCHE ANBIETER TREIBEN FLÄCHENNACHFRAGE

Der E-Commerce-Sektor erlebt 2026 eine neue Wachstumsphase, ausgelöst durch die verstärkte Präsenz asiatischer Plattformen wie Temu, SHEIN und JD.com. Handelsumlenkungen infolge geopolitischer Spannungen führen zu einem erhöhten Warenfluss nach Europa. Diese Anbieter agieren mit hoher Expansionsgeschwindigkeit und benötigen flexible Logistiklösungen – insbesondere in urbanen Räumen für die letzte Meile. Neben großflächigen Zentrallagern steigt die Nachfrage nach kleineren, zentral gelegenen Flächen seitens asiatischer E-Commerce-Unternehmen für ihr Last-Mile-Geschäft. Dabei nimmt nicht nur der Flächenbedarf seitens asiatischer E-Commerce-Unternehmen zu, sondern auch etablierte Logistikdienstleister reagieren auf die veränderten Marktbedingungen im E-Commerce und sichern sich vereinzelt zusätzliche Lagerkapazitäten. Der regionale Fokus der asiatischen Nutzer liegt aus historischen Gründen auf den Kernmärkten in Nordrhein-Westfalen, Köln, Düsseldorf und dem Ruhrgebiet.

Bis September 2025 entfielen bereits 45 Prozent des E-Commerce-bedingten Flächenumsatzes auf asiatische Unternehmen. Auch Amazon zeigt nach einer Konsolidierungsphase wieder verstärkte Aktivität, insbesondere durch Investitionen in automatisierte Fulfillment-Center und neue Partnerschaften wie mit Knuspr. Insgesamt wird für 2026 ein Flächenbedarf von über 650.000 m² aus dem E-Commerce-Sektor erwartet. Die angespannte Verfügbarkeit hochwertiger Flächen in Toplagen führt zu Mietsteigerungen und belebt sowohl Vermietungs- als auch Investmentmärkte.

AUTOMOBILINDUSTRIE ZWISCHEN KONSOLIDIERUNG UND REPOSITIONIERUNG

Die deutsche Automobilindustrie befindet sich 2026 weiterhin in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Die Umstellung auf Elektromobilität, die Digitalisierung der Produktion sowie geopolitische Spannungen – insbesondere in den Exportmärkten China und USA – führen zu einer spürbaren Dämpfung der Produktions- und Exportdynamik. Die Auftragseingänge im verarbeitenden Gewerbe sind rückläufig, was sich direkt auf die Nachfrage nach Industrie- und Logistikflächen auswirkt.

Viele Fahrzeughersteller und Zulieferer reagieren mit Konsolidierungsmaßnahmen, Standortschließungen und Flächenoptimierungen. Infolge dieser Entwicklungen steigen die Leerstände in Bestandsimmobilien, insbesondere in älteren Werksflächen. Auch Kontraktlogistiker, die stark von der Automobil- und Handelsbranche abhängig sind, kämpfen mit Überkapazitäten und punktuellem Leerstand.

Gleichzeitig entstehen durch Insolvenzen und strategische Neuausrichtungen neue Flächenangebote – häufig moderne, drittverwendungsfähige Objekte mit Potential für Repositionierungen. Diese bieten Chancen für

Investoren und Nutzer aus anderen Branchen, insbesondere aus dem Defence-Sektor, der gezielt nach Produktionsflächen und qualifizierten Fachkräften sucht. Kooperationen wie die zwischen Rheinmetall und VW am Standort Osnabrück, wo ab 2027 rund 430.000 m² Werksfläche für militärische Fertigung genutzt werden könnten, zeigen erste Synergieeffekte.

Auch innerhalb der Automobilindustrie entstehen punktuelle Nachfrageimpulse: Die wachsende Bedeutung der Elektromobilität bringt neue Anforderungen an die Lagerung von Batterien und Komponenten mit sich. Zudem gewinnen automatisierte Fertigungsprozesse und die Integration von KI in der Produktion an Bedeutung, was sich auf die baulichen Anforderungen an Industriimmobilien auswirkt.

Dennoch bleibt die Gesamtnachfrage nach neuen Flächen im Automobilsektor 2026 verhalten. Der Fokus liegt auf der Optimierung bestehender Strukturen, der Repositionierung nicht mehr genutzter Flächen und der strategischen Kooperation mit angrenzenden Industrien.

STRATEGISCHE RELEVANZ DEUTSCHLANDS ERHÖHT NACHFRAGE VON DEFENCE-UNTERNEHMEN

Die sicherheitspolitische Lage Europas führt zu einem nachhaltigen Nachfrageimpuls im Bereich Defence. Deutschlands zentrale Lage macht es zur logistischen Schlüsselregion der NATO. Die Verteidigungsausgaben sollen bis 2029 auf über 150 Mrd. Euro steigen. Diese Mittel fließen nicht nur in die Beschaffung von Rüstungsgütern, sondern auch in die Infrastruktur – insbesondere in die Produktion und Lagerung sicherheitsrelevanter Komponenten. Die Nachfrage nach geeigneten Industrie- und Logistikflächen steigt entsprechend stark an.

Privatwirtschaftliche Unternehmen wie Rheinmetall, HENSOLDT oder Krauss-Maffei Wegmann reagieren mit Investitionen in neue Produktionsstätten und Umnutzungen bestehender Werke. Beispielhaft ist der Rheinmetall-Großauftrag über 568 Logistikfahrzeuge, der allein einen Flächenbedarf von über 37.000 m² erzeugt. Weitere Projekte umfassen die Umstellung ziviler Werke in Berlin und Neuss auf militärische Produktion sowie die geplante Kooperation mit Volkswagen in Osnabrück.

Die Anforderungen an die Immobilien und die Lage sind hoch. Während die Produktion meist durch privatwirtschaftliche Akteure erfolgt, übernimmt die Bundeswehr die Lagerung, die komplexe Anforderungen an die Flächen hinsichtlich Sicherheit, Abstandsregelung und Qualität hat. Die Mehrheit dieser Flächen wird voraussichtlich veraltet und mittlerweile ungeeignet sein. 2026 steht daher die Prüfung dieser Standorte auf Tauglichkeit im Vordergrund. Erste konkrete Gesuche für neue Flächen werden ab 2027 erwartet.

Der Bedarf konzentriert sich auf Big-Box-Hallen ab 30.000 m², vorzugsweise in verkehrsgünstiger Lage mit Nähe zu Autobahnen, Bahnhöfen oder militärischen Einrichtungen. Grenzregionen und strategische Korridore gewinnen an Bedeutung. Insgesamt wird ein jährlicher Bedarf von 300.000 bis 500.000 m² für sicherheitsrelevante Nutzungen prognostiziert.

Diese Entwicklung verändert die Nachfragearchitektur des Logistikimmobilienmarkts nachhaltig. Während klassische Industrieunternehmen Flächen abbauen, entsteht durch die sicherheitslogistische Repräsentation ein neues, langfristig stabiles Nachfragefeld – mit hohen Anforderungen für Investoren und Entwickler.

NEUE STRATEGISCHE SCHWERPUNKTSETZUNG DES MARKTES

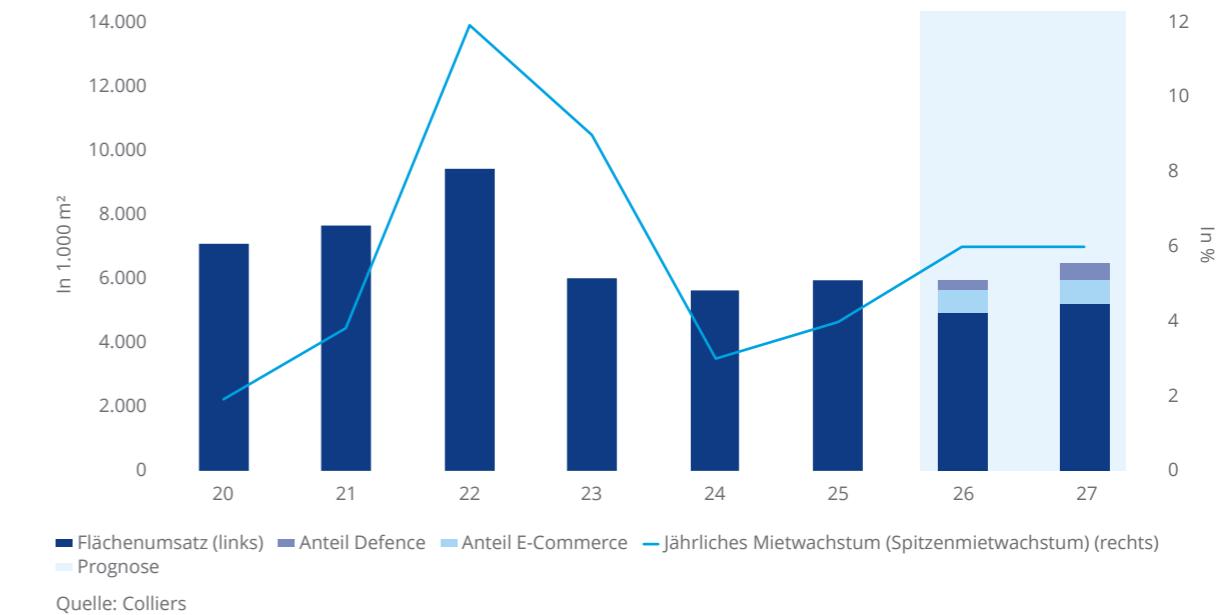
Die Nutzerstruktur auf dem Industrie- und Logistikimmobilienmarkt in Deutschland wird ab 2026 eine neue strategische Schwerpunktsetzung erleben. Für Investoren bedeutet diese Entwicklung eine zunehmende Differenzierung des Marktes. Komplexe, teils spezialisierte Logistikimmobilien – insbesondere Light-Industrial-Objekte mit Defence-Komponente – gewinnen an Attraktivität. Sie kombinieren stabile Cashflows mit strategischer Relevanz und gelten als resilient gegenüber konjunkturellen Schwankungen.

Der Investmentmarkt 2026 bleibt grundsätzlich positiv, aber die Nachfrage zieht erst in der zweiten Jahreshälfte spürbar an, vor allem im Core-Segment. Investoren sammeln derzeit noch Kapital für neue Fahrzeuge, die in etwa sechs Monaten investieren können. Deutsche und internationale Investoren, insbesondere aus Frankreich, Asien und Nordeuropa, sind verstärkt dabei, ihre Logistik- und Light-Industrial-Allokationsquote

zu erhöhen. Dabei sind großvolumige Transaktionen gefragt, genauso wie gute Bestandsimmobilien an etablierten Standorten, da sie Nachfrage und Wiedervermietbarkeit bereits unter Beweis gestellt haben. Portfolio-Deals nehmen zu, da viele Fonds auslaufen und auch Kapital für Plattformübernahmen positioniert sich wieder. 2026 bietet Investoren in Deutschland vielfältige Chancen, insbesondere für diejenigen, die flexibel auf neue Kapitalquellen und Markttrends reagieren und sich auf zukunftsorientierte Segmente fokussieren.

Gleichzeitig rückt die ESG-Bewertung stärker in den Fokus: Der Defence-Bereich ist in Teilen mit ESG-Kriterien schwer vereinbar – etwa durch ethische Debatten über Waffenproduktion oder hohe Anforderungen an Energieverbrauch und Sicherheitsinfrastruktur. Diese Herausforderungen führen dazu, dass Investoren verstärkt auf transparente Due-Diligence-Prozesse, klare Governance-Strukturen und Standortstrategien achten. 2026 wird Flexibilität, ESG-Konformität und die strategische Auswahl von Nutzern und Standorten entscheidend sein, um die Chancen in einem zunehmend fragmentierten und anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich zu nutzen. ■

Flächenumsatzprognose Deutschland und Mietwachstumsraten Top 8



Für 2026 erwarten wir ...

... , dass die hohe Nachfrage seitens asiatischer E-Commerce-Nutzer zu spürbar steigenden Flächenumsätzen führt.

... , dass Automotive-Unternehmen durch neue Partnerschaften mit Rüstungsunternehmen ihre Produktpalette erweitern und sich so an die neuen Marktbedingungen anpassen.

... , dass sich Rüstungsunternehmen langfristig als neue Nutzergruppen etablieren.

Wohnen

Defizit bleibt, Nachfrage steigt



+ 184.000

Haushaltswachstum
in Deutschland

Quelle: Destatis, RIWIS



175.000

(- 15 % ggü. 2025)
prognostizierte
Wohnungsfertigstellungen

Quelle: ifo Institut, Stand: Okt. 2025



4 Mrd. €

Bundesfinanzmittel für den
sozialen Wohnungsbau für 2026

Quelle: Bundesfinanzministerium

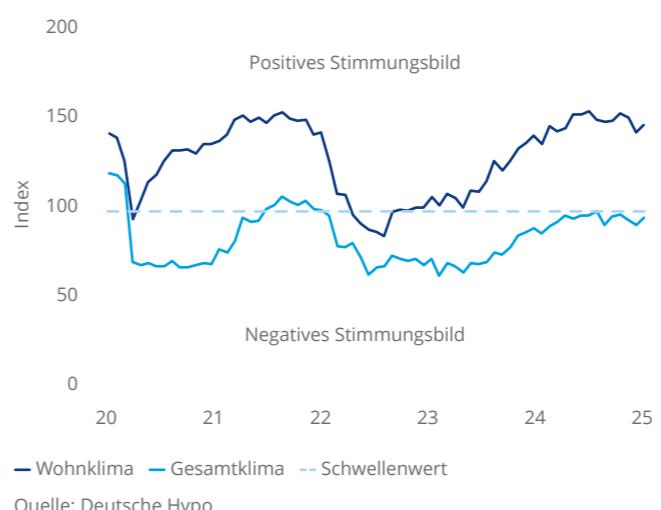


Autor/-in:
Emanuel Eckel,
Marion Thun

„2026 trifft steigende Wohnraumnachfrage auf ein weiter sinkendes Angebot. Der Neubau bleibt im Tief, der Bau-Turbo greift noch nicht und die Mieten steigen weiter. Nur der Investmentmarkt zeigt bereits wieder eine spürbare Belebung.“

Die übergeordneten demografischen Trends bleiben auch 2026 intakt. Die Zahl der Haushalte in Deutschland wird um 0,4 Prozent bzw. 184.000 steigen, wobei der Zuwachs in den Metropolen überdurchschnittlich ausfällt. In den Top-7-Städten wird das Haushaltswachstum 0,8 Prozent (+ 48.000), in den Top-50-Städten 0,7 Prozent (+ 84.000) betragen. Sondereffekte wie die überdurchschnittlich hohe Zuwanderung der Vorjahre sind nicht zu erwarten. Dennoch wird das Haushaltswachstum die Wohnraumnachfrage auch 2026 erheblich befeuern.

Wohn- und Gesamtimmobilienklima



Quelle: Deutsche Hypo

MARKTEFFEKT DES WOHNUNGSBAU-EINBRUCHS TREten NOCH DEUTLICHER ZUTAGE

Der seit 2024 anhaltende Einbruch im Wohnungsneubau setzt sich 2026 fort. Prognosen erwarten einen weiteren Rückgang der Neubautätigkeit um 15 Prozent auf rund 175.000 Wohnungen. Zwar zeigen die Baugenehmigungen seit Mitte 2025 einen leichten Aufwärtstrend und der in Kraft getretene „Bau-Turbo“ dürfte 2026 die Genehmigungszahlen weiter steigen lassen, dennoch

belasten hohe Bau- und Finanzierungskosten sowie lange Fertigstellungszeiträume den Neubau erheblich.

Die Verfügbarkeit von Bestandswohnungen zur Miete hat sich seit Mitte 2025 leicht erhöht – bedingt durch etwas stärkere Mieterfluktuation –, bleibt jedoch auf niedrigem Niveau. Eine Trendwende ist 2026 unwahrscheinlich, da das Angebot durch den weiteren Rückgang der Neubautätigkeit erneut schrumpfen wird.

MIETEN UNTER WEITEREM AUFWÄRTSDRUCK

In diesem Spannungsfeld steigen die Mieten 2026 in allen Segmenten deutlich, überdurchschnittlich in den Metropolen mit höchster Nachfrage. Die zuletzt leicht schwächeren Steigerungsraten waren offenbar nur temporär. Für 2026 werden wieder höhere Mietzuwächse von über 5 Prozent pro Jahr in den Städten erwartet. Die Dynamik wird bei Wiedervermietungen von Bestandswohnungen stärker ausfallen als im Neubau, da hier der Nachfragedruck durch fehlenden Neubau besonders hoch ist.

Auch bei bestehenden Mietverträgen wird die Dynamik zunehmen: In vielen Städten erscheinen 2026 neue Mietspiegel, deren Vergleichsmieten sich aufgrund der Marktentwicklung der vergangenen Jahre deutlich erhöhen. Dies eröffnet Vermietern erhebliches Anpassungspotenzial.

Das reale Haushaltsnettoeinkommen steigt laut Prognosen 2026 um 1,7 Prozent. Bei einem Mietwachstum von über 5 Prozent erhöht sich die Mietbelastungsquote leicht, bleibt aber tragbar – mit rund 36 Prozent in den Top-7-Städten und 32 Prozent in den größten 15 Städten.

Entwicklung Wiedervermietungsmieten Bestandswohnungen in den größten 50 Städten



VERZÖGERTE WIRKUNG POLITISCHER WEICHENSTELLUNG

Mit der Regierungsbildung 2025 ist das Thema Wohnen stärker in den Fokus gerückt und nimmt in den Zielen der Legislaturperiode einen hohen Stellenwert ein. Die Politik hat die Probleme von Wohnraumman gel, Bezahlbarkeit und steigenden Mieten erkannt. Im Bundesetat sind bis 2029 insgesamt 23,5 Mrd. Euro für den sozialen Wohnungsbau eingeplant, davon rund 4 Mrd. Euro für 2026. Rechnerisch könnten damit bis zu 15.000 Sozialwohnungen entstehen, was allein aufgrund der Bauzeit unrealistisch erscheint.

Der Ende 2025 eingeführte „Bau-Turbo“ soll Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigen und die Basis für höhere Bautätigkeit in den kommenden Jahren schaffen. Das Problem hoher Herstellungskosten bleibt jedoch bestehen. Eine spürbare Ausweitung des Neubaus ist 2026 daher nicht zu erwarten. Reale Effekte im Wohnungsbau – auch im sozialen Segment – sind frühestens 2027/2028 realistisch.

BELEBUNG DES INVESTMENTMARKTES LÄsst KAUFPREISE STEIGEN

Von allen Nutzungsarten zeigt das Wohnimmobilienklima aktuell das stärkste Momentum und erreicht nahezu wieder das Niveau vor der Zinswende. Diese positive Marktstimmung wird sich 2026 in Wohninvestments widerspiegeln. Bereits 2025 waren verstärkte verkaufsvorbereitende Aktivitäten zu beobachten –

insbesondere bei Neubauprojekten, teils mit Forward Funding, sowie bei Grundstücken und Konversionen. 2026 werden diese in konkrete Transaktionen münden, nachdem sie in den Vorjahren nahezu fehlten.

Die Basis für höhere Transaktionsvolumina bilden weiterhin Bestandsobjekte als Core-Produkte jüngeren Baualters. Portfolios mit Core- und Value-Add-Profilen gewinnen ebenfalls an Bedeutung. Durch das höhere Momentum bei Projekten, Grundstücken und Konversionen wird die Produktbreite am Markt zunehmen, was die Investmentaktivität insgesamt steigert.

Sollten die Fördermittel für sozialen Wohnungsbau 2026 in konkrete Projektplanungen überführt werden, ist im Jahresverlauf mit zusätzlichen transaktionsvorbereitenden Aktivitäten zu rechnen – auch aufgrund der ESG-Konformität. Auf Käuferseite werden Private-Equity-Investoren dominieren, getrieben von größeren Portfoliotransaktionen und Value-Add-Strategien, vor allem mit Kapital aus dem angelsächsischen Raum. Auch privates Kapital und Family-Offices werden hohe Nachfrage generieren. Klassische institutionelle Investoren wie Fonds und Versicherungen kehren schrittweise zurück. Verkäuferseitig erwarten wir anhaltende Aktivität insbesondere von Fonds und Projektentwicklern, die Liquidität benötigen.

Im Zuge des zunehmenden Wettbewerbs ist ein Renditedruck nicht auszuschließen. Für 2026 zeichnet sich bei Bestandsobjekten jungen Baualters ein erster leichter Rückgang der Renditen ab, während sich die Renditen für Neubau und Projekte sowie Forward Deals und Bestandsobjekte älteren Baualters weiter stabil zeigen. Die Stärke der Marktdynamik hängt jedoch weiterhin stark vom Finanzierungsumfeld ab. Die erwartete höhere Investmenttätigkeit wird zusätzlich dadurch gestützt, dass Wohnimmobilien im Vergleich zu anderen Nutzungsarten die beste Kapitalverfügbarkeit bei Banken und Finanzierungsinstituten bieten. ■



Für 2026 erwarten wir ...

... trotz „Bau-Turbo“ und Erhöhung der Bundesfinanzmittel einen weiteren Rückgang der Wohnungsbautätigkeit und Ausweitung des Wohnungsdefizits.

... einen Anstieg der Mieten um mindestens 5 Prozent in den Städten.

... steigende Investmentaktivität bei allen Nutzungstypen und bei hoher Nachfrage erste Renditekompression bei Bestandsobjekten jungen Baualters.

Hotel

Konversion und Expansion als Erfolgsfaktoren



74 %
der Hotelbetreiber im DACH-Raum möchten expandieren

Quelle Juni 2025: SELECT Hotel Consulting, Tophotel basierend auf Befragung in DACH-Region



> 22.000 Zimmer
befinden sich deutschlandweit im Bau

Quelle: STR



1,9–2,2 Mrd. €
Prognose 2026
deutschlandweites Hotel-TAV,
+ 10 Prozent ggü. 2024

Quelle: Colliers

Autor/-in:
Paul Pape,
Marion Thun



„2026 wird für Hotelinvestoren in Deutschland ein Jahr, das den Transaktionskorridor öffnet und damit wichtige Vergleichswerte schafft, um den Markt wieder in Schwung zu bringen. Anfang des Jahres wird sich zeigen, ob der Motor anspringt und die Dynamik zurückkehrt.“

Der deutsche Hotelmarkt profitiert auch 2026 von einer weiterhin anhaltenden positiven Tourismus-Entwicklung, getragen durch steigende Nachfrage aus Asien und einem starken Inlandstourismus. Die moderat sinkende Inflation eröffnet privaten Haushalten neuen finanziellen Spielraum, was sich positiv auf die Nachfrage und Auslastung vieler Hotels auswirken dürfte. Gleichzeitig stehen Betreiber vor erheblichen strukturellen Herausforderungen: Fachkräftemangel sowie steigende Energie- und Lohnkosten belasten die Profitabilität. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden Automatisierung und der Einsatz von KI zur Effizienzsteigerung und Kostenreduktion zunehmend unverzichtbar. Serviced Apartments profitieren von diesem Trend, da sie mit geringerem Personalbedarf und hohem Technologiestandard Marktanteile gewinnen. Zudem etabliert sich die digitale Guest-Journey – vom automatisierten Check-in bis zur Buchung zusätzlicher Services –, um sowohl die Betriebseffizienz als auch das Gästeerlebnis nachhaltig zu verbessern.

SOLIDE PERFORMANCE-ZAHLEN UND ANPASSTUNG DER PRODUKTTYPEN

Die operative Performance des deutschen Hotelmarkts zeigt sich 2026 weiterhin solide, jedoch mit einer differenzierten Betrachtung der Treiber. Der RevPAR liegt über dem Niveau von 2019, was häufig als Erfolg gewertet wird. Allerdings ist dieser Anstieg primär inflationsgetrieben: Die Average Daily Rate (ADR) hat sich durch den Preisauftrieb der letzten Jahre deutlich erhöht, während die Auslastung nur moderat nachzieht und vielerorts unter dem Vorkrisenniveau bleibt. In Märkten wie Düsseldorf mit einem strukturell wichtigen MICE-Segment (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions) wird diese Diskrepanz besonders deutlich. Die Gefahr einer Preiselastizität ist nicht zu unterschätzen: Wenn die ADR weiter steigt,

ohne dass die Kaufkraft der Gäste im gleichen Maße wächst, droht eine Sättigung der Nachfrage. Dies könnte mittelfristig zu einer Stabilisierung oder sogar Korrektur der ADR führen. Hinzu kommt, dass das internationale MICE-Segment in Deutschland weiterhin schwächelt. Internationale Kongresse sind kaum zurück, wodurch klassische Tagungshotels wie an der Frankfurter Messe mit großen Konferenzflächen vor einer strukturellen Herausforderung stehen. Die Nutzung dieser Flächen wird zu einem zentralen Thema der kommenden Jahre, da ein Überangebot an traditionellen Tagungsräumen besteht und die Nachfrage nach flexiblen, multifunktionalen Konzepten steigt. Grundsätzlich wird bis 2028 im Markensegment mit einem Umsatzplus von mehr als 15 Prozent gerechnet.

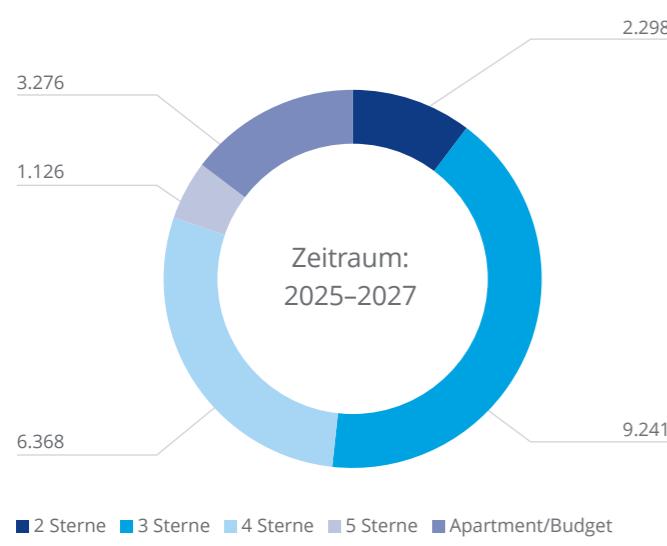
FRISCHES KAPITAL FÜR EHRGEIZIGE WACHSTUMSZIELE

Im Jahr 2026 setzt sich die Expansionsdynamik der großen Hotelgruppen weltweit fort, getragen von der hohen M&A-Aktivität des Vorjahres. Marriott, IHG und Accor haben 2025 mit strategischen Übernahmen ihre Portfolios gestärkt – Marriott etwa durch den Zukauf der Lifestylemarke citizenM mit über 8.500 Zimmern in internationalen Metropolen. Zahlreiche Betreiber schließen neue Pachtverträge, um ihre Präsenz in gefragten Lagen auszubauen. Auch Motel One verfolgt dank der Beteiligung des Private-Equity-Investors PAI Partners klare Wachstumsziele. Die Zahl der Hotels soll innerhalb der nächsten 10 Jahre von derzeit 100 auf 200 verdoppelt werden, wobei die Zahl der Zimmer von heute über 28.000 auf rund 55.000 in den kommenden zehn Jahren steigen soll. Bereits 30 neue Standorte sind konkret in Planung, darunter europäische Metropolen wie Paris, Madrid und Prag sowie US-Städte wie New York. Ergänzend soll die Lifestylemarke „The Cloud One“ in Premiumlagen ausgebaut werden, um neue Gästesegmente anzusprechen. Der deut-

sche Hotelmarktführer in Bezug auf Expansion und Zimmeranzahl, B&B Hotels, plant, 2026 20 Standorte mit mehr als 2.000 Zimmern in Deutschland neu zu eröffnen, nachdem 2025 über 40 Hotels und 3.700 neue Zimmer hinzugekommen sind. Generell ist der Expansionsdrang in der Branche groß: So wollen laut Umfrage von SELECT Hotel 74 Prozent der in Deutschland tätigen Betreiber durch Zukäufe, neue Pachtverträge und Franchisekonzepte weiter wachsen. Insbesondere mit Conversion-Brands wird geliebäugelt, denn diese sind im aktuellen Marktumfeld weniger Projektentwicklungen Trumpf. Wer in seiner Markenwelt noch keine adaptive Brand hat, versucht diese zu kaufen.

Parallel dazu verschärft sich der Wettbewerb durch Serviced-Apartment-Anbieter, die ihre Expansionsziele weiter vorantreiben. Limehome überschritt 2025 die Marke von 10.000 Einheiten, davon über 5.200 in Deutschland, und plant bis 2027 weitere 3.000 Apartments durch Umnutzung von Büroflächen, mit Projekten in Köln, Stuttgart, Barcelona und Madrid. STAYERY setzt auf urbane Standorte in der DACH-Region und eröffnet neue Häuser in Berlin-Moabit sowie im Gundelbrunnen-Center mit über 160 Einheiten. Numa expandiert in Premiumlagen europäischer Metropolen wie Berlin, Mailand, Rom und Barcelona und positioniert sich als digitale Lifestylemarke.

Im Bau befindliche Zimmer nach Hotelkategorien



BÜRO ZU HOTEL: KONVERSIONEN RÜCKEN IN DEN FOKUS

Um diese ambitionierten Wachstumsziele zu erfüllen, besteht ein hoher Bedarf an neuen Hotelzimmern. Deutschlandweit befinden sich aktuell mehr als 22.000 Zimmer im Bau – vorrangig im business-orientierten Lean-Luxury- und Budget-Segment. So eröffnet Ruby 2028 seinen ersten Berliner Standort mit 375 Zimmern im umgebauten Ku'damm-Eck und Limehome wird Ende 2026 mehr als 165 Serviced-Apartments in einem revitalisierten Bürogebäude in Bremen in Betrieb nehmen. Knapp die Hälfte gibt 2026 als Eröffnungsziel an. Ein hohes Interesse erfahren dabei Office-to-Hotel-Konversionen, da die Zahl klassischer Hotelneubauten in den vergangenen Jahren stagniert ist. Steigende Baukosten, komplexe ESG-Vorgaben und langwierige Genehmigungsprozesse machen Greenfield-Projekte zunehmend unattraktiv. Gleichzeitig führen hohe Büroleerstände in deutschen Metropolen zu einem wachsenden Angebot an geeigneten Flächen. Für Betreiber wie Ruby und Limehome sowie Investoren gleichermaßen eröffnen sich dadurch attraktive Chancen: Konversionen verkürzen Entwicklungszyklen, reduzieren Kosten und ermöglichen die Revitalisierung innerstädtischer Lagen. Sie gelten als bevorzugte Strategie für Value-Add-Investments, da sie günstige Einstiegspreise mit langfristigen Mietverträgen kombinieren und ein exitfähiges Produkt schaffen. In einem Marktumfeld, das von hoher Nachfrage, aber begrenztem Neubauangebot geprägt ist, werden Umnutzungen von Büroflächen in Hotels 2026 eine Schlüsselrolle spielen – insbesondere in Städten mit strukturellem Leerstand und starkem Bedarf an flexiblen Hospitality-Konzepten.

HOTELALLOKATION NIMMT BEI INVESTOREN ZU

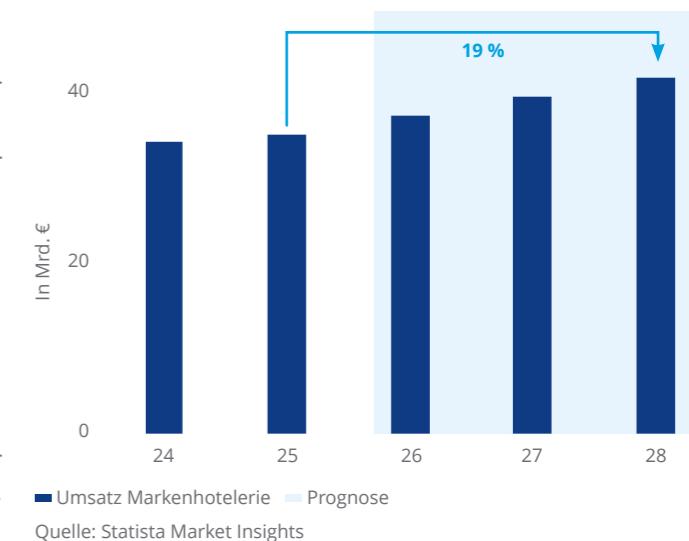
Der Hotelmarkt bleibt auch 2026 eine zentrale Nutzungsart, da Betreiberimmobilien stabile Cashflows und langfristige Mietverträge bieten. Auffällig ist die zunehmende Bereitschaft von Marken, nicht nur als Betreiber aufzutreten, sondern auch selbst Objekte zu erwerben, um ihre Expansionsstrategien abzusichern. Die Kapitalströme verschieben sich moderat in Richtung Europa und Deutschland. Ausschlaggebend sind die sinkende Attraktivität des US-Marktes infolge schwächerer Tourismuszahlen und mögliche Wechselkursvorteile.

Die Investorenaktivität im Hotelsegment wird 2026 stark durch die Produktverfügbarkeit bestimmt: Während Private-Equity-Fonds den Value-Add-Bereich dominieren und auf Umnutzungen sowie Refurbishments setzen, suchen institutionelle Anleger vor allem Stabilität. Ihr Fokus liegt auf Objekten mit langfristigen Lease-Agreements (Pachtverträgen) – Mietvertragsmodellen, die planbare Cashflows und geringes operatives Risiko bieten. Neubauprojekte verlieren an Attraktivität, weshalb Umnutzungen und Refurbishments – insbesondere von Büroflächen – als zentrale Wachstumsstrategie gelten. Finanzierungen erfolgen überwiegend mit moderatem Leverage (50–60 Prozent), wobei Fremdkapital und der Pachtdeckungsfaktor entscheidend bleiben. Parallel dazu beschleunigt die Konsolidierung des Marktes die Konzentration auf etablierte Betreiber und Marken, da Skaleneffekte und operative Effizienz für Investoren zunehmend ausschlaggebend sind. Insbesondere vor dem Hintergrund etwaiger Expansionsziele achten Investoren bzw. Liegenschaftseigentümer vermehrt auf ein gesundes Wachstum, Bonität und Mietsicherheit.

Das Transaktionsvolumen wird 2026 steigen, getragen von strategischen Zukäufen, Konversionsprojekten und selektiven Investments in Topstädten wie Berlin und München. Die größten Chancen liegen in hochwertigen Value-Add-Projekten mit starken Betreibern, die die Exitfähigkeit erhöhen. ■



Umsatz im Markensegment Hotel in Deutschland



Für 2026 erwarten wir ...

... ein starkes Interesse an Office-to-Hotel-Konversionen, ausgelöst durch den Rückgang klassischer Neubauten und die Attraktivität von Value-Add-Chancen in deutschen Metropolen.

... einen anhaltenden Expansionsdrang großer Hotelmarken und Serviced-Apartment-Anbieter, Business- und Budgetkonzepte stehen dabei im Vordergrund.

... einen Hotel-Investmentmarkt, der vom Aufschwung der Betreiberimmobilien profitiert, da langfristige Pachtverträge stabile Cashflows sichern und Investoren attraktive Risk-Return-Ratios ratios bieten.

Life Science

Nische und Notwendigkeit



33 %
der Transaktionen seit 2023
entfallen auf das Segment

Core/Core+

Quelle: Colliers



350.000 m²
Fertigstellungsvolumen
für 2026 in Life-Science-
Immobilien erwartet

Quelle: Colliers

Autorin:
Katja Caspers



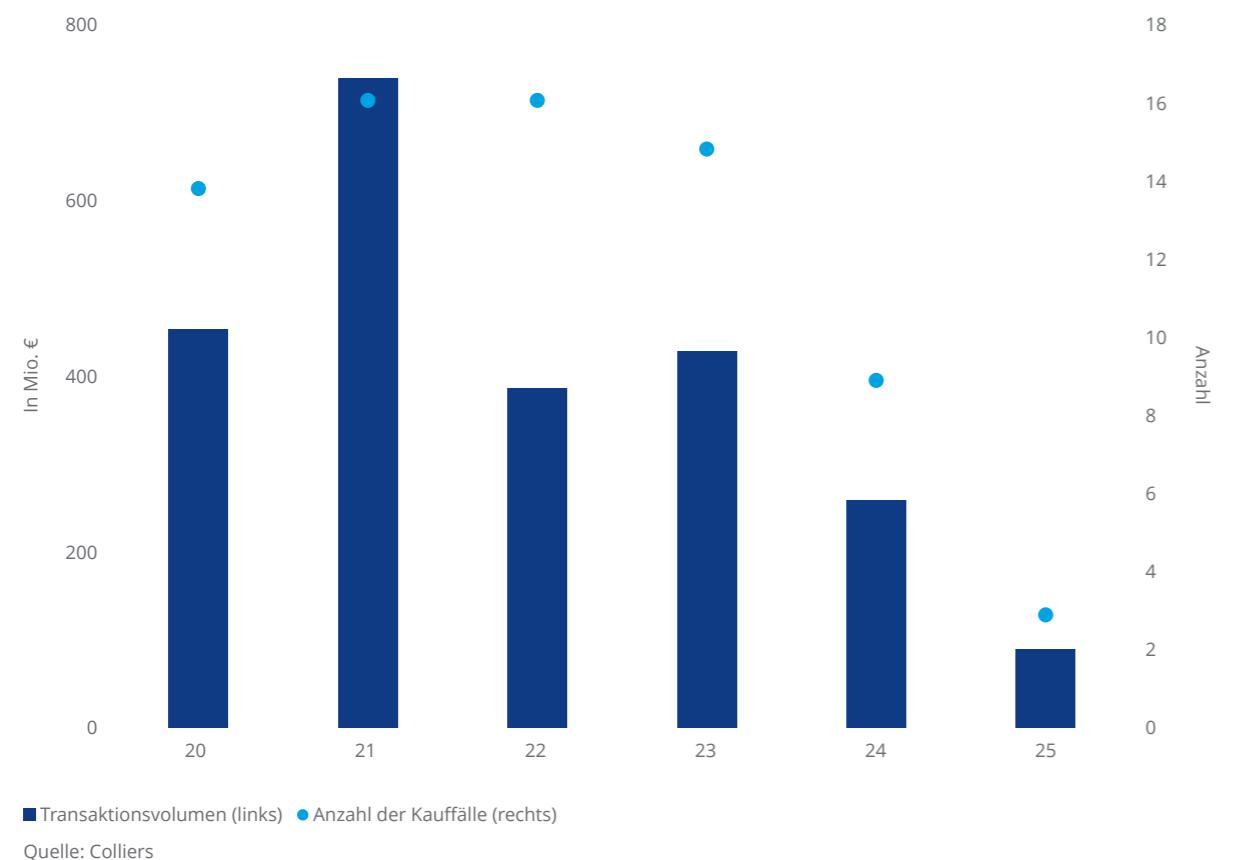
Aufgrund des positiven Diversifikationseffekts für institutionelle Anleger ist in den kommenden Jahren mit einer weiteren Institutionalisierung dieser Nutzungsart zu rechnen.“

Die Life-Science-Branche zeigt sich, getrieben von strukturellen Megatrends wie dem demografischen Wandel, der Digitalisierung der Medizin und steigenden Ausgaben für Forschung und Entwicklung, weitgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen. Dies äußert sich in einer konstant hohen Nachfrage nach spezialisierten Flächen – bei gleichzeitig struktureller Unterversorgung. Daher entfiel über die Hälfte der Anmietungen der letzten drei Jahre auf Projektentwicklungen, Neubauten oder Flächen im Bau. Dabei ist das Anforderungsprofil dieser sehr heterogenen Nutzergruppen so komplex, dass es der Immobilienwirtschaft bislang nur punktuell gelingt, bedarfsgerechte Flächen zur Verfügung zu stellen. Diese hochspezialisierte Nutzungsart ist gezielt und standortgerecht zu prüfen, ob sie als Ersatzlösung für die Umwidmung von Büro-, Logistik- und Industriemobilien in nachfrageschwachen Lagen geeignet ist. Denn allein die spezifischen Anforderungen an die Baukonstruktion machen eine nachträgliche Integration von Laborflächen oft nur in Form von Aufstockungen oder Anbauten möglich. Darüber hinaus sind die Standortspezifika „Clusternähe“ und „attraktives urbanes Umfeld“ zentrale Erfolgsfaktoren. Ein wesentlicher Unterschied zu reifen Life-Science-Märkten wie Großbritannien oder den Niederlanden besteht hierzulande in der mangelnden Ausprägung von Ökosystemen, die eine Zusammenarbeit von universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtungen sowie forschungsintensiven Unternehmen bedingen. Best-Practice-Beispiele wie das „Golden Triangle“ in Großbritannien oder der „Leiden Bio Science Park“ in den Niederlanden sind in Deutschland zwar im Aufbau (z. B. München, Berlin, Rhein-Neckar), bislang jedoch nicht in vergleichbarer Form ausgeprägt. Deutschland zählt weiterhin zu den forschungsstärksten Ländern im Life-Science-Bereich. In der neuen Hightech-Agenda der Bundesregierung wird die Biotechnologie zu-

dem explizit als Schlüsseltechnologie gefördert. Das ist eine gute Ausgangsbasis für weiteres Wachstum der Cluster in Deutschland, wenngleich die Venture-Capital-Branche aktuell zurückhaltend ist. Welche Impulse die WIN-Initiative (Wachstums- und Innovationskapital für Deutschland) entfalten kann, bleibt abzuwarten. Vor dem Hintergrund neuer Handelsbarrieren und des Aufbaus kritischer Infrastruktur vor Ort rückt auch die Abhängigkeit Europas von China im Bereich der Arzneimittelversorgung mehr in den Fokus. Vor allem bei Wirkstoffen und Vorprodukten soll die strukturelle Abhängigkeit verringert werden, wodurch sich dem lokalen Markt zusätzliche Wachstumschancen eröffnen.

NACHFRAGE TRIFFT AUF FEHLENDES INVESTMENTFÄHIGES PRODUKT

Obwohl das Interesse institutioneller Investoren grundsätzlich vorhanden ist, beobachten wir ein rückläufiges Transaktionsvolumen bei Life-Science-Immobilien. Dieser Rückgang ist auf das begrenzte Angebot an investmentfähigen Produkten vor allem im Core- und Core+-Segment zurückzuführen. Die eingeschränkte Produktverfügbarkeit bremst die Dynamik einer Nutzungsart, die ohnehin durch eine geringe Datenverfügbarkeit und fehlende Markttransparenz gekennzeichnet ist. Gleichzeitig weist der gestiegene Anteil an Grundstückstransaktionen darauf hin, dass in den kommenden Jahren mit einer Zunahme neuer Projektentwicklungen zu rechnen ist. Für institutionelle Investoren bietet sich hier eine einmalige Chance. Life Science ist längst kein Geheimtipp mehr, gleichzeitig befindet sich der Markt in Deutschland noch immer im Aufbau. Wer die Anforderungen dieser Nutzerbranche versteht und sich frühzeitig in führenden Innovationszentren positioniert, kann mittelfristig von einer Dynamik profitieren, die zunehmend auch in die Kernportfolios institutioneller Fonds integriert werden dürfte. ■

Transaktionsvolumen von Life-Science-Immobilien

Für 2026 erwarten wir ...

- ... eine zunehmende Nachfrage nach sofort bezugsfertigen „Ready-to-go“-Laborflächen mit Basisversorgung.
- ... eine wachsende Tendenz, dass Unternehmen aller Größenordnungen aus Kostengründen ein BTS-Mietmodell gegenüber dem Eigentum bevorzugen.
- ... Wettbewerbsvorteile für spezialisierte Investoren und strategische Ankäufe in einem zukunftsfähigen Wachstumsmarkt.



Data-Center

Der Schlüssel zur Datensouveränität



**4.850 MW
bis 2030**

Die IT-Anschlussleistung in Deutschland wird sich nahezu verdoppeln

Quelle: Bitkom e. V.



**40 %
bis 2030**

Anteil von KI-Anwendungen an den Data-Center-Kapazitäten (2025: 15 %)

Quelle: Bitkom e. V.

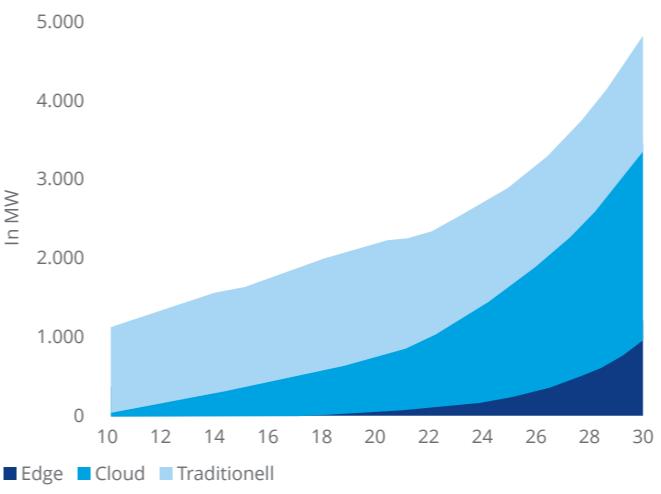
Autorin:
Katja Caspers



„Die Entwicklung großdimensionierter Multimegawatt-Campusse markiert einen tiefgreifenden Wandel im Data-Center-Markt. Sie bewegen sich in einer völlig neuen Größenordnung und setzen Maßstäbe, die den Markt neu definieren.“

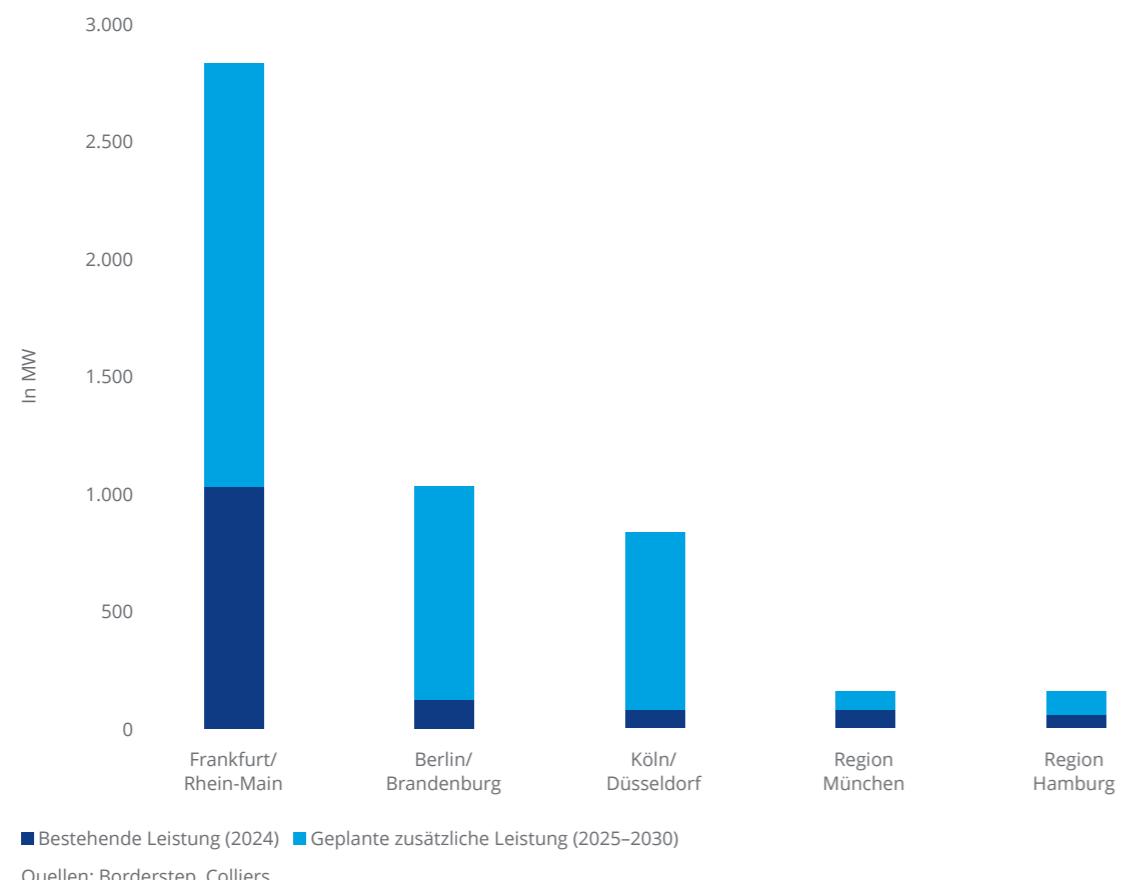
Im Frühjahr 2025 hat die Bundesregierung die strategische Entscheidung getroffen, Data-Center als zentralen Bestandteil der Wirtschafts- und Digitalpolitik anzuerkennen. Data-Center werden somit als Schlüssel für die Wirtschafts- und Digitalpolitik verstanden und spielen eine entscheidende Rolle für die Sicherung digitaler Souveränität. Die Anerkennung von Data-Centern als Kerninfrastruktur wird künftig zu spürbaren Erleichterungen für die Branche führen, beispielsweise bei Genehmigungsprozessen, der Standortentwicklung oder der Anbindung an das Stromnetz. Über den politischen Kurs hinaus wird auch der Bedarf an Data-Centern in den kommenden Jahren ungebrochen hoch bleiben. Die wachsende Bedeutung von Cloud-Dienstleistungen sowie die exponentielle Zunahme energieintensiver KI-Interferenzanwendungen lassen erwarten, dass die Dynamik in dieser bereits etablierten Nutzungsart in den kommenden Jahren auch in Deutschland noch einmal anziehen wird.

Entwicklung der Kapazitäten von Rechenzentren bis 2030



BOOM TROTZ HERAUSFORDERUNGEN

Infolge dieser Entwicklung haben sich die Anforderungen an die Grundstückssuche noch einmal erhöht. Nach wie vor sind das Baurecht, die Grundstücksgröße, vorhandene Strom- und Glasfasernetze sowie die Nähe zu bestehenden Data-Center-Clustern entscheidende Faktoren. Aufgrund des gestiegenen Energiebedarfs stellen die Verfügbarkeit und der Anschluss an das Stromnetz den unbestrittenen Flaschenhals dar. Stromnetzengpässe machen die Planung und Entwicklung von Data-Centern besonders in den Kernmärkten Frankfurt am Main und Berlin anspruchsvoller. Dies führt in einem ohnehin schon sehr komplexen Markt unweigerlich zu verlängerten Bau- und Entwicklungszeiten. Aufgrund der geopolitischen und raschen technologischen Entwicklungen sowie der daraus resultierenden Marktunsicherheiten konzentrieren sich Projektentwickler aktuell verstärkt auf eine „Focus-to-Core-Locations“-Strategie. Daher wird vor allem bei der Ansiedlung von Hyperscalern eine anhaltend hohe Nachfrage in den beiden Regionen Frankfurt am Main und Berlin beobachtet. Das Rheinische Revier gerät dabei als alternativer Standort zunehmend ins Visier, wobei dort noch kein Data-Center-Cluster besteht. Auch im Jahr 2026 wird diese Nutzungsart das Interesse zahlreicher bestehender und neuer Investoren auf sich ziehen. Getrieben durch das anhaltende digitale Wachstum bietet der Data-Center-Markt deutlich attraktivere Investitionsmöglichkeiten als viele klassische Immobiliensegmente. Besonders in den Core-Locations Frankfurt und Berlin ist zu erwarten, dass für die wenig verfügbaren und qualifizierten Grundstücke deutlich höhere Preise erzielt werden. Aufgrund der zunehmenden Verknappung von Investitionsmöglichkeiten können mittel- bis langfristig auch Landbanking-Strategien einen entscheidenden Schlüssel zum Erfolg darstellen. ■

IT-Anschlussleistung in ausgewählten Regionen

Quellen: Borderstep, Colliers

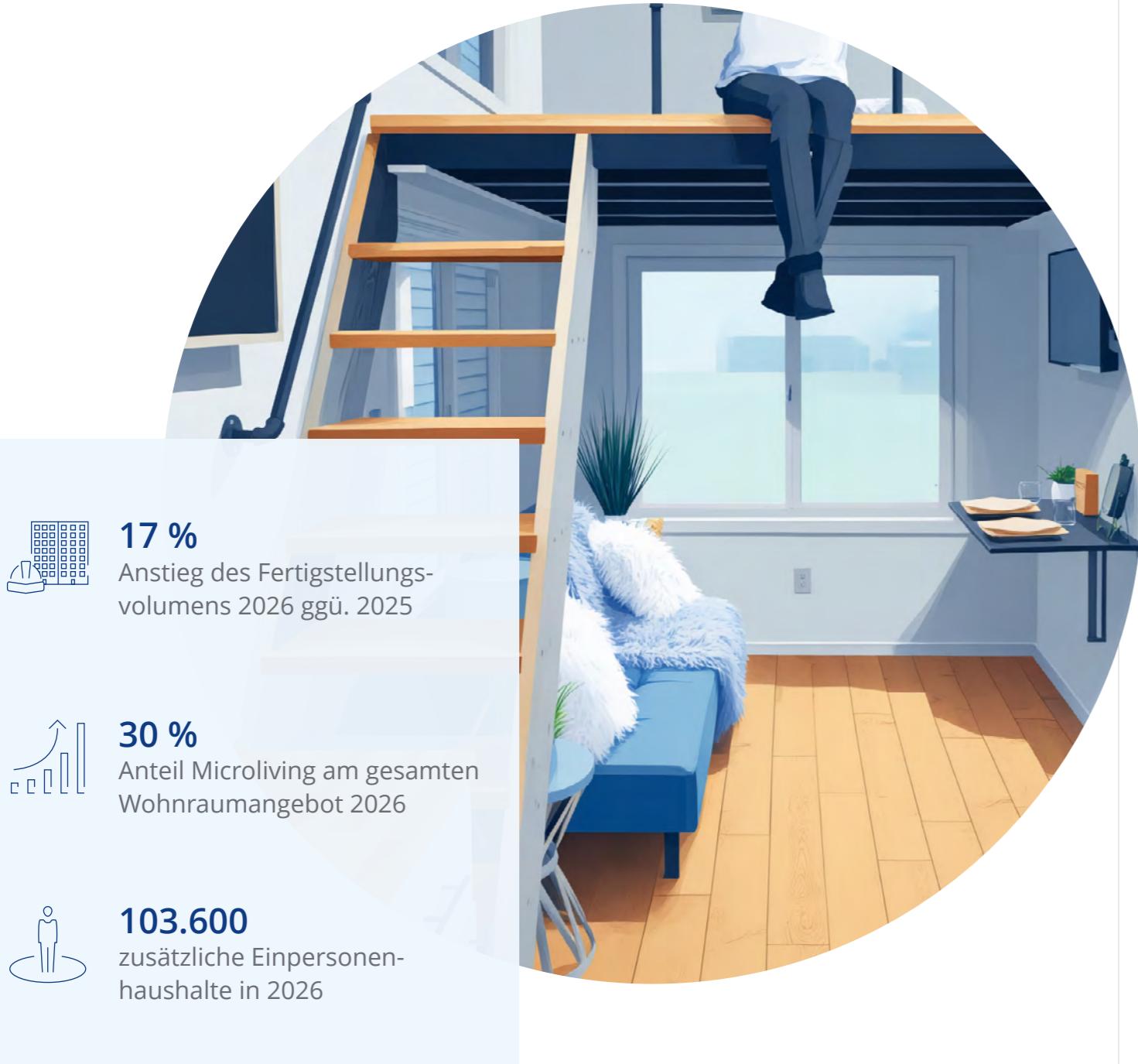
Für 2026 erwarten wir ...

- ... eine weiterhin steigende Nachfrage von Cloud-Anbietern wie AWS, Microsoft, Google oder Oracle nach Data-Center-Kapazitäten, insbesondere in den Kernmärkten Frankfurt am Main und Berlin.
- ... eine weitere Verknappung von Grundstücken in den genannten Märkten.
- ... politischen Rückenwind für die gesamte Branche, resultierend aus dem Koalitionsvertrag.



Microliving

Kompakt, flexibel, gefragt: Antwort auf urbane Dynamik und Demografie



Autor/-in:
Dominik Henze,
Emanuel Eckel

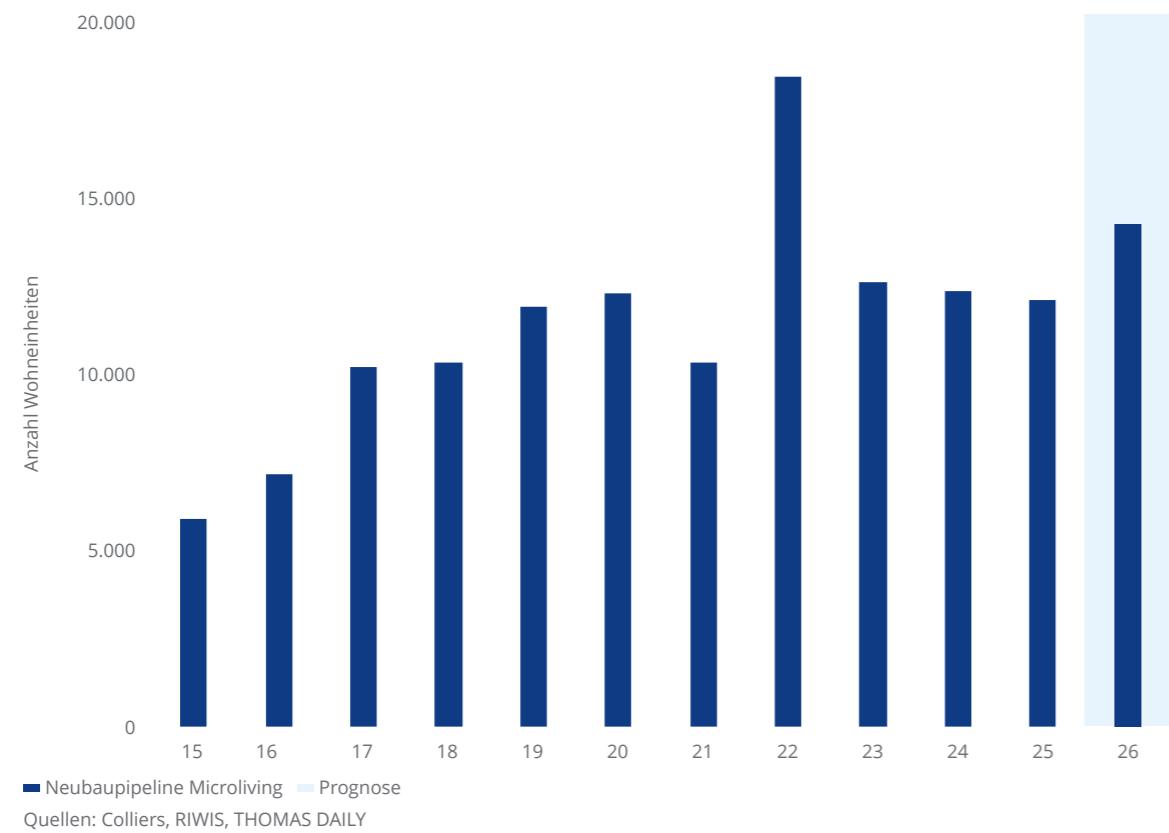
„Mit einem anhaltenden Nachfrageüberhang, zusätzlichen Neubauproduct und einer Fokussierung der Kapitalströme auf das gewerbliche Segment wird Microliving 2026 zu einem skalierbaren Wachstums-Cluster im Wohninvestmentmarkt.“

Microliving wird am Investmentmarkt weiter an Bedeutung gewinnen. Der zentrale Treiber bleibt das kontinuierliche Wachstum der Einpersonenhaushalte, das sich 2026 mit einem prognostizierten Zuwachs von 103.600 Haushalten (+ 0,6 Prozent) fortsetzt. Bereits zur Jahresmitte 2025 erreichten Mikrowohnformen mit einem Marktanteil von knapp 30 Prozent eine herausragende Stellung im Wohnungsmarkt. Trotz eines leichten Rückgangs des Angebots – bedingt durch hohe Auslastungsquoten, geringere Fluktuation und eine rückläufige Neubautätigkeit – bleibt die Relevanz hoch. Für 2026 zeigt die Neubaupipeline mit rund 14.300 Einheiten in 146 Projekten (2025: 120 Projekte) ein anhaltend hohes Wachstum. Gleichzeitig wird ein Rückgang der Bautätigkeit im frei finanzierten Wohnungsbau um etwa 15 Prozent erwartet. Dadurch steigt der Anteil von Mikrowohnungen an der Gesamtbautätigkeit auf rund 8 Prozent – der höchste Wert der letzten Dekade. Der „Bau-Turbo“ der Bundesregierung eröffnet zusätzliches Potenzial sowohl für Neubauten als auch für die Aktivierung von Bestandsflächen. Infolge dieser Dynamik wird der Anteil von Mikrowohnungen am Mietmarkt 2026 deutlich über 30 Prozent liegen.

Die Auslastungsquote ist 2025 auf 96 Prozent gestiegen und wird angesichts der anhaltend hohen Nachfrage auch 2026 auf diesem Niveau bleiben. Eine weitere Steigerung ist aufgrund der notwendigen Fluktuationsreserve nicht möglich. Für 2026 wird ein moderater Mietanstieg erwartet, da vermehrt Neubauprodukte auf den Markt kommen. Auffällig ist, dass die Neubaupipeline in den Top-50-Städten größer ist als in den Top 7, was dort zu einem gedämpften Mietwachstum führen dürfte.

Investoren bewerten Mikrowohnen zunehmend als attraktive Nutzungsart – gestützt durch hohe Auslastung, flexible Mietpreisgestaltung und eine stabile Nachfrageentwicklung. Die Attraktivität mikrowohnbezogener Nutzungsformen ergibt sich dabei auch aus spezifisch strukturellen Vorteilen gegenüber dem klassischen Wohnen. Dazu zählen eine hohe Konvertierbarkeit (beispielsweise aus Bürobeständen), die Möglichkeit eines gewerblichen Betriebs auch ohne typisches Wohnbaurecht, Baukostenvorteile durch ein hohes Maß an Standardisierung sowie höhere Fluktuation mit entsprechend häufigeren Mietpreisadjustierungen. Die All-in-Mieten liegen deutlich über denjenigen von konventionellen Wohnformen und weiteres Umsatzpotenzial ergibt sich durch zusätzliche Services für spezifische Nutzergruppen. Aufgrund regulatorischer Risiken im wohnwirtschaftlichen Microliving-Segment wird sich der Investitionsfokus 2026 verstärkt auf das gewerbliche Mikrowohnsegment verlagern. Das bislang als Nischenprodukt betrachtete Segment wird sich deutlich etablieren. Bereits seit Mitte 2025 sind verstärkte verkaufsvorbereitende Aktivitäten zu beobachten, die sich 2026 in konkreten Investments manifestieren werden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Konversionen und Developments, was einen signifikanten Anstieg des Transaktionsvolumens erwarten lässt. Professionalisierung und Spezialisierung des Segments werden 2026 weiter voranschreiten, ein attraktives Investmentumfeld mit solidem Nachfrageprofil und steigender gesellschaftlicher Relevanz schaffen und vom Nachfrageüberhang klassischer Wohnformen profitieren. ■

Entwicklungspipeline Microliving



■ Neubaupipeline Microliving ■ Prognose

Quellen: Colliers, RIWIS, THOMAS DAILY

Für 2026 erwarten wir ...

- ... eine gute Produktverfügbarkeit, die den Investmentmarkt stärkt.
- ... ein moderates Mietwachstum aufgrund des höheren Angebots in den Top-50-Städten.
- ... , dass der Investmentfokus wieder vorrangig auf dem gewerblichen Wohnsegment liegen wird.





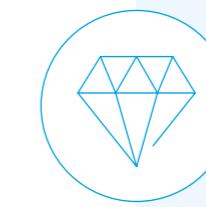
Research-Consulting

Market Intelligence & Foresight | Strategische Immobilienberatung

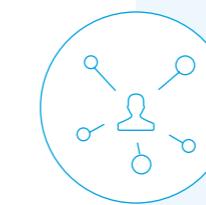
- Markt- und Standortanalyse
- Machbarkeitsanalysen
- Projektentwicklungsberatung
- Nach- und Umnutzungsszenarien
- Buy-Side-Advisory
- Due-Diligence-Services
- Miet- und Kaufpreisindikation
- Sonderstudien



Die Langfristigkeit von Immobilienprojekten und Investitionsentscheidungen erfordert eine fundierte Analyse aller relevanten Rahmenbedingungen und die Ableitung der Erfolg versprechenden Strategien.



Unsere umfassende Marktkenntnis und unser Know-how in Vermietung, Verkauf und Bewertung bieten eine exzellente Expertise für Immobilienprojekte. Wir unterstützen bei der Entwicklung von Investmentstrategien und übernehmen das marktseitige Reporting.



Unser multidisziplinäres Team steht allen Akteuren von den nationalen und internationalen Investoren, öffentlichen Stellen, Family-Offices bis zu Projektentwicklern und Finanzierern zur Verfügung.

Marktexpertinnen und -experten

Market Intelligence & Foresight



Philipp Allroggen
Consultant



Emanuel Eckel
Director



Benjamin Jung
Associate Director



Paul Pape
Consultant



Francesca Boucard
Head of Market Intelligence & Foresight



Dominik Fellbaum
Senior Consultant



Susanne Kiese
Director



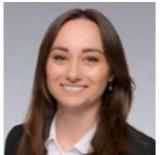
Alexander Rutsch
Associate Director



Katja Caspers
Senior Consultant



Dr. Elke Hänßler
Senior Consultant



Rebecca Lohner
Senior Consultant



Tobias Seiler
Director



**Alexander
de Oliveira Kaeding**
Director



Dominik Henze
Consultant



Sven Mismahl
Consultant



Marion Thun
Consultant



Christian Doege
Associate Director



Rouven Helfenbein
Associate Director



Anna Owczarek-Rohr
Associate Director



Lars Zenke
Director

Ihre Ansprechpartner/-innen



Felix von Saucken
CEO



Michael R. Baumann
Head of Capital Markets



Sebastian Hoffmann
Associate Director | Hotel



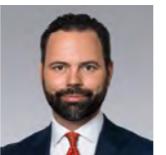
Christian Kah
Head of Industrial & Logistics



Nicole Römer
Head of Retail



Cem Ergüney
Head of Office Letting



Florian Tack
Head of Residential



ÜBER COLLIER'S IN DEUTSCHLAND

Die Immobilienberater/-innen von Colliers sind an den Standorten in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg und Stuttgart vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Beratung zu An- und Verkauf sowie Vermietung von Gewerbeimmobilien der Assetklassen Büro, Einzelhandel, Hotel, Industrie und Logistik, zum An- und Verkauf von Grundstücken, zum An- und Verkauf von Wohnimmobilien in Form von Wohn- und Geschäftshäusern und Residential Capital Markets ebenso wie zum An- und Verkauf von Land- und Forstimmobilien. Der Bereich Occupier-Services bietet die strategische Beratung von Unternehmen in allen Immobilienfragen. Hinzu kommen Serviceleistungen wie Immobilienbewertung und Finanzierungsberatung. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (NASDAQ, TSX: CIGI) mit rund 19.000 Expertinnen und Experten in 68 Ländern tätig.



Colliers International
Deutschland GmbH
FOUR Frankfurt
Junghofstraße 9
60315 Frankfurt am Main
info.de@colliers.com
www.colliers.de



Copyright © 2025 Colliers International Deutschland GmbH
Bilder/Illustrationen: © Adobe Stock, Adobe Firefly; Coverbild: Francesca Boucard

Die Informationen in dieser Broschüre/diesem Dokument sind von Colliers nach bestem Wissen und Ge-wissen zusammengestellt worden und sollen einen Überblick über den benannten Markt zum Zeitpunkt des Erscheinens vermitteln. Trotz sorgfältiger Recherche kann ein Anspruch weder auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit der Informationen erhoben werden. Alle in dieser Broschüre/diesem Dokument dar-gestellten Preisangaben und Einschätzungen basieren auf den heute erkennbaren Eindrücken. Da es zu Veränderungen am Vermietungs- und Investitionsmarkt kommen kann, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Einschätzung in keiner Weise vorhergesagt werden können, ist es wichtig, die Informationen unter Berücksichtigung der Entwicklungen regelmäßig neu zu beurteilen. Eine Haftung hinsichtlich der Inhalte wird ausgeschlossen. Die Broschüre ist nicht geeignet als Basis für kaufmännische Entscheidungen und kann mithin eine eigene Prüfung der Marktgegebenheiten in keinem Fall ersetzen. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International Deutschland GmbH.

© 2025. Alle Rechte vorbehalten.