Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2026

des Rates der Immobilienweisen

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld
Sven Carstensen (bulwiengesa)
Joachim Stumpf (BBE Handelsberatung)
Jan Grabow (Curacon)
Dr. Ralph Henger (Institut der deutschen Wirtschaft)
Prof. Dipl.-Ing. Christa Reicher (RWTH Aachen)

Im Auftrag von
ZIA
DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2026

des Rates der Immobilienweisen

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld
Sven Carstensen (bulwiengesa)
Joachim Stumpf (BBE Handelsberatung)
Jan Grabow (Curacon)
Dr. Ralph Henger (Institut der deutschen Wirtschaft)
Prof. Dipl.-Ing. Christa Reicher (RWTH Aachen)

Im Auftrag von
ZIA DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Mit Unterstützung von:

Redaktion: Dr. Michael Hellwig, Peter Müller, Liya Wang
Lektorat und Satz: Immobilien Zeitung (Thomas Hilsheimer und Simone Scheurer)
Druck: Beltz Bad Langensalza

Copyright © 2026
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
Leipziger Platz 9, 10117 Berlin

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Bildquellen sind die beteiligten Unternehmen und Personen sowie: S. 3: ZIA/Laurence Chaperon (Iris Schöberl), S. 5: Adele Marschner (Dr. Joachim Wieland) S. 6: Tobias Hase (Bernd Mayer), S. 8: © Dominik Pfau (Thomas Meier), CBRE GmbH (Kai Mende), Colliers (Felix von Saucken), S. 9: Tom Maurer (Steffen Szeidl), S. 10: angela pfeiffer fotografin hamburg (Sabine Barthauer), Sinje Hasheider (Daniel Werth), S. 12: © lhi; Fotografin Leonie Lorenz (Alexander von Dobschütz), S. 13: Kristina Geske Berlin (Dirk Tönges), Frank Peterschröder (Andreas Engelhardt), S. 15: Wüest Partner (Annika Steiner). Montage Cover: stock.adobe.com / leszekglasner / Avector / iamchamp / Simone Scheurer

Bei Personen, Gruppen- und Berufsbezeichnungen wird in diesem Werk zur besseren Lesbarkeit i.d.R. das generische Maskulinum verwendet. Die weibliche und die diverse Form sind stets mitgemeint.

Liebe Leserinnen und Leser,

gedämpfte Wachstumsaussichten, anhaltende Unsicherheit an den Märkten und eine insgesamt fragile konjunkturelle Lage prägen den wirtschaftlichen Diskurs in Deutschland. Spätestens seit den jüngsten Prognosen ist klar: Der wirtschaftliche Aufschwung bleibt schwach, die Dynamik gering, die Belastungen hoch.

Gefühlt haben wir uns in einem Netz aus Abhängigkeiten, Zwängen, Gesetzen, Vorschriften und Verordnungen verfangen – und wir können uns nicht daraus befreien. Weil nicht nur die wirtschaftlich Handelnden darin gefangen sind, sondern auch die politisch Verantwortlichen. Es ist komplex, es ist verfahren, es ist kaum zu durchdringen.

Was kann uns hier Orientierung bieten? Denn wir wollen auch in Zeiten struktureller Herausforderungen nicht lamentieren, sondern einen klaren Blick auf die Realität liefern – und auf die vorhandenen Handlungsspielräume. Entscheidend ist nicht allein, was nicht funktioniert, sondern was möglich ist. Und mit wem.

Die Immobilienwirtschaft ist kein Nebensektor. Mit einem Anteil von rund einem Fünftel an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung ist sie ein zentraler Stabilitätsanker und zugleich ein potenzieller Wachstumstreiber für dieses Land. Sie kann Investitionen mobilisieren, Beschäftigung sichern, Innovation ermöglichen und gesellschaftliche Ziele voranbringen – vom Wohnungsbau über die Transformation der Innenstädte bis hin zur Klimaneutralität des Gebäudebestands. Wenn man sie lässt.

Das vorliegende Gutachten zeigt auf, was geht – oder was ginge, wenn man die Immobilienwirtschaft ließe. Es macht deutlich, wie leistungsfähig die Branche ist, und welche Rahmenbedingungen es bräuchte, um ihr ganzes Potenzial zu nutzen. In zu vielen Bereichen verhindern Überregulierung, hohe steuerliche Belastungen und komplexe Verfahren echte Verbesserungen. Die Folge ist also Stillstand dort, wo Bewegung dringend notwendig wäre.

Hier ist entschiedenes politisches Handeln gefragt. Und zwar auf allen Ebenen: in den Kommunen, in den Ländern, im Bund und auf europäischer Ebene. Wir brauchen den Mut, Routinen zu hinterfragen, Zielkonflikte offen zu benennen und pragmatische Lösungen zu ermöglichen. Die Immobilienwirtschaft benötigt keinen Sonderstatus, aber faire, verlässliche und investitionsfreundliche Rahmenbedingungen. Jetzt.

Wo genau liegen die Engpässe? Wo entstehen neue Chancen? Und welche Impulse können kurzfristig wie langfristig Wirkung entfalten? Das Früh-

jahrsgutachten liefert darauf fundierte Antworten. Seit vielen Jahren ist es ein verlässlicher Gradmesser für die Lage der Immobilienmärkte in Deutschland und eine wichtige Entscheidungsgrundlage für Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit.

Mein herzlicher Dank gilt den „Immobilienweisen“ als Autorinnen und Autoren für ihre tiefgehenden Analysen sowie allen Unterstützerinnen und Unterstützern, die mit ihren Beiträgen diese Perspektiven eröffnen und helfen, den Diskurs zu bereichern.

Die Immobilienwirtschaft ist bereit, Verantwortung zu übernehmen. Für bezahlbares Wohnen, für funktionierende und attraktive Städte, für moderne Arbeitswelten, für gesellschaftlichen Zusammenhalt. Stillstand ist keine Option. Jetzt geht es darum, strukturelle Veränderungen anzugehen und Deutschland fit für die Zukunft zu machen. Nur Mut.

Herzlichst, Ihre

Iris Schöberl
Präsidentin des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

„Als führender europäischer FM-Dienstleister managt Apleona die Liegenschaften unserer Industrie- und Immobilienkunden und berät sie bei zahlreichen immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen. Das Frühjahrsgutachten ist dabei eine wesentliche Informationsquelle und Entscheidungsgrundlage. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten sind valide Informationen und Analysen zu aktuellen Marktentwicklungen und Trends von entscheidender Bedeutung. Genau diese liefert das Gutachten und die Arbeit der Immobilienweisen regelmäßig und zuverlässig. Deshalb setzen wir unsere Tradition als langjähriger Sponsor dieser wichtigen Branchenpublikation auch im Jahr 2026 gerne fort."

Dr. Jochen Keysberg FRICS,
CEO, Apleona

„Für das Jahr 2026 bestehen in der Immobilienwirtschaft unterschiedliche Einschätzungen. Während einige Marktteilnehmer bereits einen Wendepunkt und den Beginn eines neuen Aufschwungs sehen, erwarten andere weitere Bewertungsanpassungen und Marktverwerfungen, da zunehmend niedrigere Transaktionspreise sichtbar werden dürften. In diesem herausfordernden Marktumfeld richtet Aurelis ihre Projekte konsequent am Bedarf des Marktes und an der aktuellen Preisentwicklung aus. Das Frühjahrsgutachten unterstützt den notwendigen fachlichen Diskurs, schafft Transparenz über zentrale Marktentwicklungen und dient uns als datenbasierte Grundlage, um fundierte Entscheidungen zu treffen sowie die strukturellen Herausforderungen und die Treiber hinter den Marktdaten realistisch einzuordnen."

Dr. Joachim Wieland,
CEO, Aurelis Real Estate GmbH

„In einem Umfeld geopolitischer Verschiebungen und anhaltender Marktverwerfungen ist Orientierung wichtiger denn je. Das Frühjahrsgutachten des ZIA liefert mit seinen unabhängigen Analysen und klaren Handlungsempfehlungen genau diese Klarheit – für Unternehmen, Investoren und die Politik. Wir unterstützen das Gutachten, weil es Transparenz über alle Nutzungsarten schafft, Trends früh erkennbar macht und damit die Grundlage für mutige, aber fundierte Entscheidungen legt."

Marcel Wnendt,
CEO, Bayerische Hausbau Real Estate

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens

„Das Jahr 2026 wird die Widerstandskraft von Wirtschaft und Finanzmärkten erneut auf die Probe stellen. Am Immobilienmarkt dürfte sich dagegen die anhaltend positive Trendwende v.a. bei Wohnimmobilien fortsetzen. Allerdings verhindert das steigende langfristige Zinsniveau eine noch stärkere Erholung. Auch ein signifikantes Anziehen des Transaktionsgeschehens erwarten wir erst in der zweiten Jahreshälfte. Trotz erhöhter Planungssicherheit bleibt die erschwerte Preisfindung zwischen potenziellen Käufern und Verkäufern bestehen. Gerade hier liefert beispielsweise das am Markt hoch angesehene und profunde Frühjahrsgutachten eine gemeinsame und objektive Grundlage für anstehende Verhandlungen. Deshalb gehört die BayernLB aus Überzeugung zu den Unterstützern des ZIA und dieses bedeutsamen Gutachtens."

Bernd Mayer,
Bereichsleiter Immobilien, BayernLB

„Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einer Stagnation. Das Marktgeschehen am gewerblichen Immobilienmarkt bleibt außergewöhnlich und ist je nach Assetklasse differenziert zu betrachten. Es bleibt zu hoffen, dass sowohl Miet- als auch Investmentmarkt (insbesondere Büro) wieder in Schwung kommen. Ich bin überzeugt, dass Objekte mit hoher ökologischer Qualität und entsprechende Transformationsfinanzierungen als Erstes im Zykluswechsel profitieren werden. Als regionaler Immobilienfinanzierer ist es für die Berliner Sparkasse wichtig, neben unseren sehr guten Kenntnissen am Berliner Immobilienmarkt eine gute Übersicht über die Lage des gesamten deutschen Immobilienmarktes zu haben. Dabei ergänzt das Frühjahrsgutachten unsere eigenen Marktanalysen seit Jahren als qualifizierte Informationsquelle."

Marcus Buder,
Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung, Berliner Sparkasse

„Insgesamt zeigt sich der Immobilienmarkt trotz struktureller Veränderungen resilient, wobei sich die Dynamik in den einzelnen Segmenten unterschiedlich entwickelt. Auch wenn die Marktdynamik nicht mehr ganz so ausgeprägt ist wie in den Vorjahren, präsentiert sich der Wohnimmobilienmarkt weiterhin stabil. Der „Bau-Turbo“ lässt mit Blick auf den Wohnungsbau auf eine positive Entwicklung hoffen. Die daraus resultierenden Finanzierungsanfragen bleiben bislang jedoch aus. Wir gehen davon aus, dass sich die positiven Impulse fortsetzen, wenngleich in moderaterem Tempo. Gleichzeitig möchten wir betonen, dass Eingriffe in einen freien Markt kontraproduktiv wirken können. Gerade mit Blick auf dringend notwendige Modernisierungen und die Erfüllung von ESG-Anforderungen sind verlässliche Rahmenbedingungen entscheidend, um Investitionen nicht zu hemmen, sondern gezielt zu fördern. Der Büromarkt befindet sich in einem tiefgreifenden Veränderungsprozess. Neue Arbeitswelten, flexible Nutzungskonzepte und die zunehmende Bedeutung von ESG-Kriterien stellen Investoren und Finanzierer vor große Herausforderungen – und eröffnen zugleich Chancen für innovative Lösungen. Diese Entwicklungen verdeutlichen, dass die Märkte in Bewegung bleiben und Anpassungsfähigkeit entscheidend für nachhaltigen Erfolg ist. Wir bedanken uns herzlich bei unseren Kunden für das Vertrauen und die fortlaufende Zusammenarbeit.“

Jörg Widhalm,
Generalbevollmächtigter/Bereichsleiter Immobilien & Erneuerbare Energien,
Berliner Volksbank

„Das Gutachten ist ein wichtiger Kompass für unsere Branche, da es transparent zeigt, wo zentrale Herausforderungen liegen. Zudem liefert es fundierte Hinweise darauf, welche Chancen sich im weiteren Jahresverlauf eröffnen können. Diese Einordnung ist für BKW Engineering wertvoll und hilft, Entscheidungen auf eine solide Grundlage zu stellen. Als das größte Netzwerk unabhängiger Architekten, Ingenieure, und Experten im DACH-Raum berücksichtigen wir diese Erkenntnisse für exzellente und nachhaltige Planungslösungen.“

Martin Fecke,
CEO, BKW Engineering

„Das Frühjahrsgutachten ist weit mehr als ein Branchenthema: Es ordnet die Lage des Immobilienmarktes ein, schafft Transparenz über Trends und bietet Orientierung für Immobilienwirtschaft, Politik und Gesellschaft. Gerade im Wohnungsbau, der zwischen hohen Baukosten, steigenden Anforderungen und fehlendem bezahlbarem Wohnraum steht, sind belastbare Daten besonders in Krisenzeiten wichtig. Wir wissen, wie wertvoll sie sind, weil wir über eine eigene Research-Abteilung verfügen und deren Analysen mit externen Marktberichten wie dem Frühjahrsgutachten kombinieren. So entwickeln wir Wohnraum passgenau und verbinden wirtschaftliche Tragfähigkeit mit gesellschaftlichen Zielen.“

Alexander Heinzmann,
CEO, BPD

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens

„Immobilienverwaltern kommt bei der Umsetzung der Energiewende im Gebäudebereich eine bedeutende Rolle zu. Als Fachverband bringen wir uns deshalb mit unserer Expertise in die Arbeit der Ausschüsse des ZIA ein und nutzen dessen hervorragendes Netzwerk, um Themen politisch voranzubringen."

Thomas Meier,
Präsident, BVI

„Mit der vorsichtigen Stabilisierung des Marktes treten die Chancen wieder klarer hervor – für Core-Investoren ebenso wie für Value-Add- und opportunistische Strategien. Um dieses Potenzial optimal zu nutzen, brauchen wir eine belastbare Orientierung. Genau diese Klarheit liefert das Frühjahrsgutachten des ZIA mit objektiven Daten, fundierten Analysen und präzisen Einordnungen, die für Investoren, Nutzer und Politik gleichermaßen entscheidend sind. Es hilft uns, die selektive, aber wieder wachsende Marktaktivität richtig zu interpretieren. Deshalb unterstützen wir von CBRE Germany das Gutachten auch im Jahr 2026 wieder – als wichtigen Kompass für eine Branche im strukturellen Wandel."

Kai Mende,
CEO Germany, CBRE GmbH

„Das Frühjahrsgutachten des ZIA bietet eine wertvolle Analyse und einen fundierten Überblick zu den aktuellen Marktentwicklungen. Es liefert uns wichtige Grundlagen für unsere Handlungsempfehlungen und unterstützt uns dabei, Branchentrends frühzeitig zu erkennen. Gerade in der aktuellen Phase ist fundiertes Marktwissen für uns und unsere Kunden von zentraler Bedeutung, weshalb wir das Gutachten mit Überzeugung unterstützen. Am Markt sind erste Zeichen der Erholung erkennbar, wir sehen, dass sich die Rahmenbedingungen weiter stabilisieren. Um frühzeitig Chancen am Markt zu identifizieren, ist eine fundierte Datengrundlage unerlässlich. Das Frühjahresgutachten trägt entscheidend dazu bei, der Branche Orientierung zu geben und ein tiefes Verständnis des aktuellen Marktes zu schaffen."

Felix von Saucken,
CEO, Colliers Deutschland

„Das Frühjahrsgutachten liefert fundierte Daten und valide Informationen zu allen wichtigen Assetklassen und bleibt damit die umfassendste Analyse des deutschen Immobilienmarktes, auf die wir uns bei wichtigen Entscheidungsfindungen stützen können. Es zeigt auf, was wichtig ist am Markt, greift auf, was die Branche beschäftigt, und bietet Orientierung zu allen relevanten Themen. Das Gutachten stellt eine ausgezeichnete Summary mit wertvollen und zudem bei der Kundenansprache hilfreichen Argumenten dar. Wir freuen uns daher, das Projekt auch in diesem Jahr wieder zu unterstützen."

Robert Gauggel,
Director Institutional Clients und Member of the Executive Board Germany,
Columbia Threadneedle Investments, München

„Wir bewegen uns weiterhin in Märkten, die geprägt sind von Unsicherheiten und Herausforderungen. Das Frühjahrsgutachten des ZIA ist für die Immobilienbranche eine unverzichtbare Orientierungshilfe. Es liefert nicht nur eine fundierte Analyse der aktuellen Marktentwicklungen, sondern bietet auch wertvolle Einblicke in die Markttrends und Chancen. Es hilft uns, die Dynamik des deutschen Immobilienmarktes besser einzuwerten und fundierte Entscheidungen zu treffen – sei es bei der Bewertung von Investitionsmöglichkeiten, der Entwicklung neuer Strategien oder der Anpassung an sich verändernde Rahmenbedingungen. Deshalb unterstützen wir das Gutachten auch in diesem Jahr wieder mit voller Überzeugung."

Stefan Ciapanna,
Geschäftsführer CRO & Steuerung, Deka Immobilien Investment GmbH

„Als Immobilienfinanzierer unterstützen wir die Erstellung des Frühjahrsgutachtens Immobilienwirtschaft 2026, weil fundierte Marktanalysen eine unverzichtbare Grundlage für verlässliche Entscheidungen in der Immobilienwirtschaft sind. Das Gutachten bietet eine objektive Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und zeigt Perspektiven für Investoren, Projektentwickler und Finanzierer auf. In einem dynamischen Marktumfeld schafft es Orientierung und trägt zur Transparenz und Stabilität der Branche bei. Unser Dank gilt dem ZIA und dem Rat der Immobilienweisen für ihre wertvolle Arbeit."

Adeline Schumacher,
Bereichsleiterin Geschäftskunden, Deutsche Kreditbank AG

„Die angespannte wirtschaftliche Lage und die geopolitischen Entwicklungen machten 2025 erneut zu einem herausfordernden Jahr für die Bau- und Immobilienbranche. In dieser unsicheren Marktlage sorgt das Frühjahrsgutachten für Transparenz und Orientierung und zeigt, wo wir strukturell, technologisch und politisch ansetzen müssen. Vor allem bei komplexen Infrastrukturvorhaben und Industrieprojekten brauchen Entscheider und Entscheiderinnen mehr denn je klare Hilfestellungen, um auf veränderte Anforderungen schnell und richtig zu reagieren. Dabei gilt: Ob Gebäude, Straßen oder Brücken – Immobilien und Infrastruktur müssen vernetzt gedacht werden. In ihrer Kopplung und im Zusammenspiel mit Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz liegt die größte Chance für einen nachhaltigen Wandel der Branche."

Steffen Szeidl,
Vorstand, Drees & Sommer SE

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens

„Der Wandel im Immobiliensektor wird auch das Jahr 2026 prägen. Zwar nimmt die Aktivität am Markt zu, doch die Rahmenbedingungen und der strukturelle Übergang zu mehr Nachhaltigkeit und Digitalisierung verlangen weiterhin ein hohes Maß an Weitsicht. In einem Umfeld, das von Veränderung und Neuorientierung bestimmt ist, kommt präzisen Marktanalysen eine besondere Bedeutung zu. Sie schaffen Klarheit, ordnen Entwicklungen ein und geben belastbare Orientierung. Das Frühjahrsgutachten erfüllt diese Rolle in herausragender Weise. Als fest verankertes Referenzwerk bietet es differenzierte Einblicke in die einzelnen Marktsegmente und liefert faktenbasierte Bewertungen zu den zentralen Zukunftsthemen unserer Branche. Umso mehr freut es uns, auch 2026 wieder zu den Unterstützern dieser wertvollen Publikation zu zählen."

Sabine Barthauer,
Vorsitzende des Vorstands, DZ HYP

„Das Frühjahrsgutachten rückt die dringenden Herausforderungen unserer Branche und damit verbundene strategische Handlungsfelder objektiv in den Mittelpunkt. Insbesondere die Schaffung von Wohnraum und (sozialer) Infrastruktur sowie die Entwicklung von Lösungsansätzen gegen drohenden Relevanzverlust im gewerblichen Immobilienbestand bleiben prioritär. Als HAMBURG TEAM Gruppe fokussieren wir uns investitionsstrategisch auf Themen mit hoher gesellschaftlicher Relevanz. In dieser Verantwortung versuchen wir, uns aktiv in Fachverbänden, Netzwerken und in politische Gestaltungsprozesse einzubringen. Die Arbeit des ZIA und das Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft unterstützen wir insofern mit besonderer Überzeugung."

Daniel Werth,
Geschäftsführer, HAMBURG TEAM

„Das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen hat sich in Zeiten aktueller Herausforderungen und Veränderungen am Immobilienmarkt als unverzichtbare Orientierungshilfe etabliert. Die darin enthaltenen Analysen helfen uns, das Marktumfeld ganzheitlich zu erfassen und sowohl aktuelle Herausforderungen als auch zukünftige Potenziale gezielt anzugehen. Für uns ist das Gutachten neben anderen Quellen eine verlässliche Basis, um fundierte und zukunftsorientierte Entscheidungen für uns und unsere Kunden zu treffen. Mit besonderer Spannung blicken wir auf das Jahr 2026 und die Entwicklungen, die der Immobilienmarkt bereithält. Aus Überzeugung unterstützen wir daher als Helaba auch in diesem Jahr den ZIA und das Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft und schätzen dessen Beitrag für die Branche."

Christian Schmid,
Mitglied des Vorstands, Helaba

„2026 deutet bei den Transaktionsmärkten auf eine Fortsetzung der schrittweisen Neuorientierung hin. Nach spürbaren Korrekturen entsteht eine neue Balance zwischen Risiko und Rendite. Die Dynamik bleibt jedoch weiter hinter den Erwartungen zurück. Zugleich stellen Finanzierungskosten, Regulierung, Baukosten und globale Risiken nach wie vor wesentliche Herausforderungen dar. Entscheidend wird jetzt sein, strukturelle Themen entschlossen anzugehen und effiziente Wege zu finden. Mit Pragmatismus, Planbarkeit und gerne auch förderlichen Rahmenbedingungen für Kapital und Innovation. Unser Dank gilt dem ZIA und dem Rat der Immobilienweisen für ihre wertvolle Arbeit."

Erik Marienfeldt,
Geschäftsführer, HIH Real Estate

„In einem Markt, der noch immer von Unsicherheit geprägt ist, braucht es belastbare Analysen. Das Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft liefert genau das: faktenbasierte Einordnung, klare Trends und realistische Perspektiven für Politik und Branche. Der strukturelle Wohnraummangel ist unverändert, erste Stabilisierungstendenzen sind sichtbar, zugleich bleiben Kosten, Baulandknappheit und Genehmigungsprozesse zentrale Engpässe. Politische Initiativen wie der Bau-Turbo sind richtige Schritte, aber kein Befreiungsschlag. Daher ist es entscheidend, auf Transparenz und Daten zu setzen. Das Gutachten schafft Orientierung und ist eine wichtige Grundlage, um wieder verlässlich zu investieren und dringend benötigten Wohnraum in Deutschland zu realisieren."

Kruno Crepulja,
CEO, Instone Real Estate Group SE

„Für den Handel und die Nahversorgung sind verlässliche Rahmenbedingungen wichtig. Das Frühjahrsgutachten ist eine faktenbasierte und differenzierte Analyse der Immobilienmärkte. Damit werden realistische Einschätzungen möglich, die für Transparenz sorgen und eine gute Basis für den wichtigen Dialog zwischen Politik und Wirtschaft bilden, um Handel- und Handelsplätze langfristig weiterentwickeln zu können. Deshalb unterstützt Kaufland das Frühjahrsgutachten."

Susanne Gehle,
Geschäftsführerin Immobilien, Kaufland Deutschland

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens

„In einem weiterhin herausfordernden politischen und wirtschaftlichen Umfeld ist die Arbeit des ZIA für die deutsche Immobilienwirtschaft von zentraler Bedeutung. Mit dem Frühjahrsgutachten liefert der Rat der Immobilienweisen erneut eine fundierte, unabhängige Analyse und belastbare Orientierung für alle Marktsegmente. Vor dem Hintergrund anhaltend hoher Finanzierungskosten, struktureller Anpassungsprozesse, regulatorischer Anforderungen und des Transformationsdrucks in den Bereichen Nachhaltigkeit und Nutzungskonzepte bietet das Gutachten für die Immobiliengutachter der KENSTONE verlässliche Daten, Einordnungen und Prognosen. Es stärkt damit die Qualität von Entscheidungen, erhöht die Transparenz der Märkte und leistet einen unverzichtbaren Beitrag zur Stabilität und Zukunftsfähigkeit der Immobilienwirtschaft."

Dr. Michael Brandl,
Geschäftsführer, KENSTONE GmbH Real Estate Valuers

„Das Frühjahrsgutachten des ZIA ist für die Immobilienwirtschaft ein unverzichtbarer Kompass, gerade im Jahr 2026, das von geopolitischen Unsicherheiten, wirtschaftlichen Umbrüchen und einer hohen Volatilität der Märkte geprägt ist. Die aktuellen Herausforderungen, wie die Auswirkungen globaler Konflikte, die Transformation der Energieversorgung und die Anpassung an neue regulatorische Rahmenbedingungen, verlangen von allen Marktteilnehmern ein Höchstmaß an Orientierung und Transparenz. Als Assetmanager mit Fokus auf Immobilien und erneuerbare Energien sowie strukturierte Finanzierungen schätzen wir die unabhängige Expertise und die fundierten Analysen des Gutachtens. Es fördert den Dialog, unterstützt nachhaltige Entscheidungen und trägt dazu bei, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen. Werte, die auch die LHI Leasing GmbH täglich lebt. Deshalb engagieren wir uns gerne als Unterstützer und Partner."

Alexander von Dobschütz,
Geschäftsführer, LHI Leasing GmbH

„Immobilien sind der Schlüssel, um den Handel von morgen aktiv und langfristig zu sichern. Die Lidl Immobilien Dienstleistung arbeitet täglich an innovativen, nachhaltigen Lösungen für Filial- und Logistikkonzepte und denkt dabei konsequent zukunftsorientiert und wirtschaftlich. Für diese strategischen Entscheidungen sind fundierte Daten unverzichtbar. Der ZIA leistet mit dem Frühjahrsgutachten wertvolle Arbeit: Die systematische Erfassung des dynamischen Marktgeschehens schafft Klarheit und Transparenz. Wir freuen uns, diese wichtige Studie erneut zu unterstützen und so den Dialog innerhalb der Branche zu fördern."

Jan Brenn,
Mitglied der Geschäftsleitung, Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG,
Geschäftsführer, Lidl Immobilien Dienstleistung GmbH & Co. KG

„Wir unterstützen das Frühjahrsgutachten schon seit Jahren aus voller Überzeugung. Gerade in einem Marktumfeld, das weiterhin von Unsicherheit, strukturellem Wandel und regulatorischer Komplexität geprägt ist, liefert das Gutachten eine erste unverzichtbare Orientierung. Es schafft Transparenz über assetklassenbezogene Marktentwicklungen, ordnet Trends ein und stärkt nicht nur den Dialog innerhalb der Branche, sondern auch ihre gemeinsame Stimme gegenüber Politik und Öffentlichkeit. Als Property Manager sind wir besonders nah an den Immobilien und ihren Nutzern: Wir tragen Verantwortung für den laufenden Betrieb, die nachhaltige Steuerung der Bestände und den langfristigen Werterhalt. Das Frühjahrsgutachten unterstützt uns dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen und die Transformation der Immobilienwirtschaft aktiv, verantwortungsvoll und zukunftsorientiert mitzugestalten."

Dirk Tönges,
Geschäftsführer, MVGM Deutschland

„Das Frühjahrsgutachten des ZIA liefert eine fundierte Analyse der Immobilienmärkte und ist damit auch für uns bei Schüco eine wertvolle Orientierungshilfe. Gerade in herausfordernden Zeiten ist die Verbindung von ökonomischer und ökologischer Verantwortung entscheidend. Die Daten des Gutachtens unterstützen unsere Branche dabei, die richtigen Weichen für zukunftsorientierte Entwicklungen zu stellen. Für die nachhaltige Transformation der Bauwirtschaft sind transparente Analysen wie die des Frühjahrsgutachtens unverzichtbar, denn sie schaffen die Basis für mutiges und verantwortungsvolles Handeln. Bei Schüco sehen wir darin Aufgaben und Chancen, gemeinsam mit unseren Partnern klimafreundliche und zukunftsfähige Lösungen für die Gebäudehülle weiter voranzutreiben und damit einen wichtigen Beitrag zur Dekarbonisierung der Immobilienbranche zu leisten."

Andreas Engelhardt,
persönlich haftender Gesellschafter, Schüco International KG

„Die strukturelle Nachfrage nach hochwertigen Immobilien an wachstumsstarken Standorten ist intakt. Denn der Rückgang des Neubauvolumens hat dazu geführt, dass die Neubau-Pipeline in vielen Teilsegmenten des Marktes nahezu ausgetrocknet ist und die „Flucht in Qualität" in praktisch allen Nutzungsarten Bestand hat. Hierbei übertrifft schon heute die Nachfrage das Angebot, und diese Diskrepanz wird angesichts des künftig fehlenden Neubaus weiter zunehmen. Wer also entsprechende Mietangebote in den gefragten Städten und Lagen im Portfolio hat, muss sich über Mietentwicklungen und Leerstände keine ernsthaften Sorgen machen. Hinzu kommt, dass auch internationale Investoren in den stabilisierten politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Marktpotenziale in Deutschland erkennen."

Martina Averbeck,
Sprecherin der Geschäftsführung, SICORE Real Assets

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens

„Das Frühjahrsgutachten schafft in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit Orientierung für die Immobilienbranche. Siemens unterstützt diese Transparenz, weil fundierte Analysen die Basis für nachhaltige Entscheidungen sind. Wir treiben die Dekarbonisierung unseres eigenen globalen Portfolios sowie das unserer Kunden voran und gestalten mit digitalen Lösungen und KI die Arbeitswelt von morgen. Wir bringen dafür die Technologien in die Gebäude, von intelligenter Steuerung bis hin zu autonomen, vernetzten Systemen, und wenden sie in unserem eigenen Immobilienbestand an. So beschleunigen wir Effizienz, Komfort und Sicherheit auf dem Weg zur Klimaneutralität."

Uwe Bartmann,
CEO, Siemens Deutschland

Jörg Vocke,
CEO, Siemens Real Estate

„Auch in diesem Jahr wird die Immobilienwirtschaft vor großen Herausforderungen stehen. Wir werden weiterhin viel zu niedrige Fertigstellungszahlen von neuen Wohnungen sehen und das essenzielle Gut der eigenen, bezahlbaren Wohnung wird in vielen Metropolregionen Deutschlands immer mehr zu einer sozialen Frage. Um mit diesen Herausforderungen umgehen zu können, bietet das Frühjahrsgutachten eine faktenbasierte Grundlage. So können Wirtschaft und Politik konkrete Handlungen ableiten und Entscheidungen treffen. Daher unterstützen wir als Vonovia erneut gerne die Erstellung des Gutachtens."

Luka Mucic,
CEO, Vonovia

„2026 wird ein Jahr voller Entscheidungen, die den Kurs in der Immobilienbranche für die kommenden Jahre bestimmen. Die Entwicklungen in den einzelnen Assetklassen – von Büro über Gesundheit bis hin zu Data Center – werden dabei sehr heterogen sein. Sie erfordern eine differenzierte und tiefgehende Betrachtung. Genau das leistet das Frühjahrsgutachten. Für uns als Anbieter von Facility Services für die relevanten Immobilienarten ist es entscheidend, die Chancen und Herausforderungen unserer Kunden frühzeitig zu erkennen. Wir unterstützen das Frühjahrsgutachten, weil es nicht nur Orientierung gibt, sondern Verantwortung einfordert. Es ist unser Kompass, um unsere Dienstleistungen für unsere Kunden weiterzuentwickeln – verlässlich, mutig und zukunftsorientiert."

Martin Riebschläger,
Geschäftsführender Direktor, WISAG Facility Service Holding SE

„Der Immobilienmarkt befindet sich weiterhin in einer Phase tiefgreifender struktureller Transformation. Demografischer Wandel, Dekarbonisierung, Digitalisierung und geopolitische Verschiebungen wirken zunehmend zusammen und erhöhen die Komplexität der Marktbedingungen. Umso wichtiger sind fundierte Analysen, transparente Daten und ein gemeinsames Marktverständnis. Das Frühjahrsgutachten leistet hierzu einen zentralen Beitrag: Es ordnet aktuelle Entwicklungen ein, macht Risiken sichtbar und schafft Orientierung für Investoren, Unternehmen, Banken und Politik. In einem Umfeld, das weniger von neuen Ankündigungen als von konsequenter Umsetzung geprägt sein wird, steigt der Anspruch an belastbare Marktanalysen und Immobilienbewertungen weiter. Wüest Partner begleitet diese Entwicklungen mit fundierter Expertise, datenbasierten Analysen und digitalen Lösungen.“

Annika Steiner,
Partnerin, Geschäftsführerin, Wüest Partner

Inhaltsverzeichnis

Vorwort
Iris Schöberl, Präsidentin des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. 3

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens 5

Inhaltsverzeichnis 17

Abbildungsverzeichnis 21

1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld – Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Walter Eucken Institut
Anna-Catharina Meister – Walter Eucken Institut 25

1.1 Einleitung 26

1.2 Aktuelle Entwicklung 27

1.2.1 Konjunkturelle Entwicklung 27

1.2.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren 41

1.2.3 Monetäre Entwicklung 48

1.3 Ausblick und Prognose für die Immobilienwirtschaft 67

1.4 Politische Rahmenbedingungen und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 79

2 Investmentmarkt für Wirtschaftsimmobilien
Sven Carstensen, Oliver Rohr und Andreas Wiegner – bulwiengesa GmbH 85

2.1 Transaktionsvolumen 86

2.2 Einzeltransaktionen vs. Portfoliotransaktionen 88

2.3 Entwicklungen in den A-Städten 89

2.4 Fazit 90

3 Büroimmobilien
Sven Carstensen, Alexander Fieback und Oliver Rohr – bulwiengesa GmbH 93

3.1 Einleitung 94

3.2 Rahmenbedingungen 94

3.3 Aktuelle Entwicklungen 96

3.4 Transaktionsmarkt 108

3.5 Ausblick 111

3.6 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 112

4 Logistikimmobilien
Sven Carstensen, Benedikt Gebert und Daniel Sopka – bulwiengesa GmbH 115

4.1 Rahmenbedingungen 116
4.2 Projektentwicklungsmarkt 118
4.3 Transaktionsmarkt 119
4.4 Renditen 120
4.5 Ausblick 123
4.6 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 124

5 Corporate Real Estate
Sven Carstensen, Benedikt Gebert und Daniel Sopka – bulwiengesa GmbH 129

5.1 Einleitung 130
5.2 Rahmenbedingungen 130
5.3 Projektentwicklungsmarkt 132
5.4 Mietentwicklung 133
5.5 Transaktionsmarkt 134
5.6 Renditen 134
5.7 Ausblick 135
5.8 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 137

6 Hotelimmobilien
Sven Carstensen und Hagen Dembeck – bulwiengesa GmbH 141

6.1 Einleitung 142
6.2 Rahmenbedingungen 143
6.3 Aktuelle Markttrends 148
6.4 Exkurs: Serviced Apartments im deutschen Hotelübernachtungsmarkt 150
6.5 Investmentmarkt 152
6.6 Ausblick und Prognose 154
6.7 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 155

7 Einzelhandelsimmobilien
Joachim Stumpf, Markus Wotruba und Lars Jähnichen – BBE Handelsberatung / IPH Handelsimmobilien unter Mitwirkung von Rebecca Hummel und Matthias Pink – Savills Immobilien Beratungs-GmbH 157

7.1 Allgemeine Rahmenbedingungen für den Einzelhandel 158
7.1.1 Konsumstimmung 158
7.1.2 Demografischer Wandel 159
7.1.3 Trends und ihre Wirkungen auf die Handelsfläche 159
7.2 Entwicklungen im Einzelhandel 165
7.2.1 Umsatzentwicklung und -prognose im Einzelhandel gesamt 165
7.2.2 Fast Moving Consumer Goods (FMCG) 168
7.2.3 Mittelfristiger Bedarf (Nonfood) 171
7.2.4 Langfristiger Bedarf 175
7.2.5 Konsequenz: Retail+ 177

7.3 Entwicklungen im Einzelhandelsimmobilienmarkt ... 179
7.3.1 Mietentwicklung und Vermietbarkeit ... 179
7.3.2 Entwicklungen am Transaktionsmarkt ... 181
7.3.3 Entwicklung in den unterschiedlichen Nutzungsklassen ... 184
7.3.4 Retail+ ... 192
7.4 Empfehlungen für Politik und Immobilienwirtschaft ... 195

8 Gesundheits- und Sozialimmobilien
Jan Grabow – CURACON GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ... 199
8.1 Einleitung ... 200
8.2 Rahmenbedingungen und aktuelle Entwicklungen ... 200
8.2.1 Engpässe in der Finanzierung der Pflegeversicherung ... 201
8.2.2 Ausufernde Kostensteigerungen für die Pflegebedürftigen ... 201
8.2.3 Erhöhte Zahl der Insolvenzen ... 201
8.3 Immobilienmarkt ... 202
8.3.1 Spezifika in der Finanzierung im Bereich Pflege- und Sozialimmobilien ... 202
8.3.2 Investitionshemmnisse in Bezug auf Pflegeimmobilien ... 203
8.3.3 Fokus bezahlbares Wohnen ... 204
8.3.4 Fokus ambulant betreute Wohnformen ... 204
8.3.5 Vergleich Finanzierung der Leistungen zwischen vollstationären Pflegeeinrichtungen und ambulant betreuten Wohnformen ... 206
8.3.6 Transaktionsmarkt ... 208
8.4 Herausforderungen, Ausblick und Prognose ... 212
8.4.1 Herausforderungen ... 212
8.4.2 Ausblick und Prognose ... 212
8.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft ... 218
8.5.1 Verbesserung der Förderkulisse ... 218
8.5.2 Verbesserung der Rahmenbedingungen zur Gewinnung von privatem Kapital ... 219
8.5.3 Bezahlbarkeit von Wohnen und Pflege – Baustandards vereinfachen ... 220

9 Bildungsimmobilien
Sven Carstensen und Jakob Nussbaum – bulwiengesa GmbH ... 221
9.1 Eine aufstrebende Nutzungsart mit gesellschaftlicher Wirkung ... 222
9.1.1 Marktumfeld und struktureller Bedarf ... 222
9.1.2 Investmentcharakteristika: Stabilität trifft auf gesellschaftliche Relevanz ... 223
9.1.3 ESG und Impact Investing: Wo Kapital auf gesellschaftliche Wirkung trifft ... 224
9.1.4 Finanzierungsmodelle: Private Mittel für öffentliche Wirkung ... 224
9.1.5 Herausforderungen: Komplex, aber gestaltbar ... 225
9.2 Marktausblick: Dynamik durch politischen Rückenwind ... 225

10 Wohnimmobilien
Dr. Ralph Henger – Institut der deutschen Wirtschaft (IW) 227

10.1 Einleitung 228

10.2 Rahmenbedingungen 229

10.3 Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt 234

10.3.1 Wohnungsnachfrage 234

10.3.2 Wohnungsangebot 239

10.3.3 Leerstand 243

10.3.4 Transaktionsgeschehen 245

10.3.5 Kaufpreisentwicklung 247

10.3.6 Mietpreisentwicklung 248

10.3.7 Renditeentwicklung 250

10.3.8 Bodenpreisentwicklung 251

10.4 Ausblick und Prognose 254

10.4.1 Erwartete Marktentwicklung 254

10.4.2 Auswirkungen aktueller und geplanter staatlicher Maßnahmepakete 255

10.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 259

11 Zukunft der Innenstadtentwicklung
Prof. Dipl.-Ing. Christa Reicher – RWTH Aachen University, Lehrstuhl für Städtebau und Entwerfen, Institut für Städtebau und Europäische Urbanistik 265

11.1 Einleitung 266

11.2 Aktuelle Lage in den deutschen Innenstädten 267

11.2.1 Vom Wandel städtebaulicher Leitbilder und Funktionen 267

11.2.2 Der digitale Handel verliert seinen Schrecken 268

11.2.3 Veränderte Bedürfnisse oder was Menschen sich in den Innenstädten wünschen 268

11.3 Herausforderungen und Ausblick 271

11.3.1 Von Diagnosen und Positionen 271

11.3.2 Strategien einer erfolgreichen Innenstadtentwicklung 273

11.3.3 Leitfragen für Zukunftshandeln 277

11.3.4 Von großen Handelsimmobilien zu Multi-Use-Projekten 278

11.3.5 Von der wachsenden Bedeutung von (Klima)Resilienz 282

11.4 Empfehlungen für Wirtschaft, Verwaltung und Politik 285

11.4.1 Transformationsbausteine 285

11.4.2 Übergeordnete (Handlungs-) Empfehlungen 287

11.4.3 Lessons Learned: von stadtindividuellen Konzepten und übertragbaren Erfahrungen 290

11.5 Vorläufiges Fazit 291

Glossar 293

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft 298

Sponsoren 305

Abbildungsverzeichnis

1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2015 – III 2025 ... 27
Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt, 2025 ... 28
Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors, 2025 ... 30
Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau, 2010 – 2025 ... 31
Abbildung 1.5: Außenhandel nach Ländergruppen, I – III 2025 ... 34
Abbildung 1.6: Erwerbstätige und Erwerbslosenquote, I 2015 – III 2025 ... 38
Abbildung 1.7: Entwicklung der Nominal- und Reallöhne, I 2010 – III 2025 ... 39
Abbildung 1.8: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, I 2011 – III 2025 ... 41
Abbildung 1.9: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, I 2015 – III 2025 ... 42
Abbildung 1.10: Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe, I 2015 – III 2025 ... 44
Abbildung 1.11: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten, I 2015 – III 2025 ... 45
Abbildung 1.12: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft, 2015 – 2025 ... 46
Abbildung 1.13: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe, 2015 –2025 ... 47
Abbildung 1.14: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland, 2005 – 2025 ... 49
Abbildung 1.15: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise, I 2015 – III 2025 ... 50
Abbildung 1.16: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland, 2004 – 2024 ... 51
Abbildung 1.17: Preisentwicklung für Wohnimmobilien, Bauland und Baupreise in Deutschland, I 2005 – III 2025 ... 53
Abbildung 1.18: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien in Deutschland, I 2010 – III 2025 ... 55
Abbildung 1.19: Entwicklung von Zinsen und Renditen, 2008 – 2025 ... 57
Abbildung 1.20: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen, I 2000 – III 2025 ... 58
Abbildung 1.21: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey), I 2015 – III 2025 ... 59
Abbildung 1.22: Index für wirtschaftspolitische Unsicherheit in Deutschland und weltweit, I 2005 – III 2025 ... 61
Abbildung 1.23: Unternehmensinsolvenzen, I 2010 – III 2025 ... 63
Abbildung 1.24: Entwicklung der öffentlichen Finanzen, 2024 – 2026 ... 65
Abbildung 1.25: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts), 2026 – 2027 ... 68
Abbildung 1.26: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts, 2024 – 2026 ... 69
Abbildung 1.27: Zerlegung der Wachstumsrate des Produktionspotenzials in Deutschland, 2000 – 2040 ... 71

Abbildung 1.28: Entwicklung des Arbeitsmarkts in Deutschland, 2024 – 2026 72
Abbildung 1.29: Inflationsprognosen für Deutschland und den Euroraum (Veränderung der Verbraucherpreise), 2026 – 2027 74

2 Investmentmarkt für Wirtschaftsimmobilien

Abbildung 2.1: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2011 – 2025 86
Abbildung 2.2: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2025 90

3 Büroimmobilien

Abbildung 3.1: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1996 – 2026 95
Abbildung 3.2: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025 96
Abbildung 3.3: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau in den 7 A-Städten, 2007 – 2025 97
Abbildung 3.4: Durchschnittliche Neubauvolumen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025 100
Abbildung 3.5: Durchschnittliche Leerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025 102
Abbildung 3.6: Entwicklung der Spitzenmiete nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025 105
Abbildung 3.7: Entwicklung der Mieten und der (umlegbaren) Betriebskosten in den A-Städten, 2013 – 2025 106
Abbildung 3.8: Veränderung der (umlegbaren) Betriebskosten in den A-Städten, 2020/2023 – 2025 107
Abbildung 3.9: Büroinvestmentvolumen nach Städteklassen, 2010 – 2025 109
Abbildung 3.10: Top-Bürotransaktionen in den A-Städten, 2025 109
Abbildung 3.11: Entwicklung der Nettoanfangsrendite (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025 110
Abbildung 3.12: Die wichtigen Rahmendaten (gemittelte Werte) – Büromärkte der A-Städte 112

4 Logistikimmobilien

Abbildung 4.1: Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, 2021 – 2025 116
Abbildung 4.2: Spitzenmieten für Logistikimmobilien, 2016 – 2025 117
Abbildung 4.3: Fertiggestellte Logistikfläche im Zeitverlauf, 2017 – 2026 118
Abbildung 4.4: Investmentvolumen von Logistikimmobilien, 2019 – 2025 120
Abbildung 4.5: Logistikimmobilien, Spitzen-Nettoanfangsrenditen nach Städtekategorien, 2016 – 2025 121

Corporate Real Estate

Abbildung 5.1: Light-Industrial-Immobilien, Flächenfertigstellungen, 2017 – 2026 132
Abbildung 5.2: Light-Industrial-Immobilien, Spitzen-Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie, 2016 – 2025 134

6 Hotelimmobilien

Abbildung 6.1: Angebotsentwicklung Hotels und Hotels garnis, 2007 – 2025 144
Abbildung 6.2: Übernachtungsentwicklung in Deutschland, 2019 – 2025 145
Abbildung 6.3: Übernachtungsentwicklung 2025, 2024 und 2023, je im Vergleich zu 2019 146
Abbildung 6.4: Hoteltransaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2025 152

7 Einzelhandelsimmobilien

Abbildung 7.1: Konsumbarometer, Anschaffungsneigung, Sparneigung, 2017 – 2025 158
Abbildung 7.2: BBE-Trendradar 2026 160
Abbildung 7.3: Einzelhandelsumsatz, netto, gesamt, online, stationär, 2020 – 2029 165
Abbildung 7.4: Anteil der Multikanal-Händler, 2017 – 2024 166
Abbildung 7.5: Einzelhandelsumsätze: Food stationär vs. Nonfood-Kernbranchen ohne Gesundheit stationär, brutto (in Mio. Euro, 2010 – 2025) 167
Abbildung 7.6: Kurzfristige Handelsbranchen, Umsatzprognose, netto, 2025 – 2029 169
Abbildung 7.7: Online-Lieferdienste, Nutzung nach Regionen, 2025 170
Abbildung 7.8: Mittelfristige Handelsbranchen, Marktvolumen brutto, Entwicklungsprognose stationär und online, 2025 – 2029 171
Abbildung 7.9: Mittelfristige Handelsbranchen, Umsatzprognose, brutto, 2025 – 2029..... 172
Abbildung 7.10: Käufe nach Produktkategorie und Vertriebskanal, Deutschland, 2025 173
Abbildung 7.11: Langfristige Handelsbranchen, Umsatzprognose, brutto, 2025 – 2029..... 176
Abbildung 7.12: Expandierende und schrumpfende Formate mit Standortkonsequenzen .. 178
Abbildung 7.13: Gastronomie und Einzelhandel, Umsatzentwicklung, 2005 – 2025..... 179
Abbildung 7.14: Mietbelastungsanteil am Umsatz nach Handelsformaten 180
Abbildung 7.15: Investmentmarkt für Handelsimmobilien, Transaktionsvolumen, 2009 – 2025 181
Abbildung 7.16: Spitzenrendite für ausgewählte Handelsimmobilienformate, 2015 – 2025 181
Abbildung 7.17: Transaktionsvolumen nach ausgewählten Investorengruppen, 2009 – 2025 182
Abbildung 7.18: Transaktionsvolumen nach Segmenten, 2025 183
Abbildung 7.19: Entwicklung der Mieten im Einzelhandel, 1a-Lagen, 2020 – 2025 185
Abbildung 7.20: Geschäfts- und Warenhäuser, Transaktionsvolumen nach Städtekategorie, 2013 – 2025 186
Abbildung 7.21: Wirtschaftliche und gesellschaftliche Effekte der Substitution von Handel durch andere Nutzungen 193
Abbildung 7.22: Anteil der Objektkäufe mit Konversionsabsicht, 2009 – 2025 194

8 Gesundheits- und Sozialimmobilien

Abbildung 8.1: Finanzielle Belastung für Pflegebedürftige im Zeitverlauf, 2023 – 2025 201
Abbildung 8.2: Gesundheits-, Pflege- und Sozialimmobilien, Finanzierungsunterschiede ... 203
Abbildung 8.3: Transaktionsvolumen Pflegeimmobilien, 2016 – 2025..... 210

9 Bildungsimmobilien

Abbildung 9.1: Wahrgenommene Investitionsrückstände in öffentlicher Infrastruktur, 2025 222

10 Wohnimmobilien

Abbildung 10.1: Baupreise in Deutschland, I 2000 – IV 2025 231
Abbildung 10.2: Zinssätze für Wohnungsbaukredite, 2005 – 2025..... 231
Abbildung 10.3: Wohnungsbaukredite, 2005 – 2025 232
Abbildung 10.4: Geschäftslage und Erwartungen der Wohnungsunternehmen, 2015 – 2025 233
Abbildung 10.5: Bevölkerung in Deutschland, vergangene Entwicklung und Erwartungen, 1990 – 2040 235
Abbildung 10.6: Jährlicher Wohnungsbedarf bis 2040 236

Abbildung 10.7: Erschwinglichkeit von selbst genutztem Eigentum in Deutschland, 2007 – 2025 ... 238
Abbildung 10.8: Baugenehmigungen in Deutschland, 2005 – 2025 ... 239
Abbildung 10.9: Baufertigstellungen in Deutschland, 2005 – 2025 ... 240
Abbildung 10.10: Relation der Fertigstellungen p.a. (2021 – 2023) zum Wohnungsbedarf p.a. (2021 – 2025) ... 241
Abbildung 10.11: Fertigstellungen und Wohnungsbedarfe in den A-Städten, 2021 – 2040 ... 242
Abbildung 10.12: Transaktionen in Deutschland, 2010 – 2024 ... 245
Abbildung 10.13: Geldumsätze in Deutschland, 2010 – 2024 ... 246
Abbildung 10.14: Entwicklung der Immobilienpreise in Deutschland, 2018 – 2025 ... 247
Abbildung 10.15: Entwicklung der Immobilienpreise in den A-Städten, 2018 – 2025 ... 248
Abbildung 10.16: Entwicklung der Angebotsmieten in Deutschland, 2018 – 2025 ... 249
Abbildung 10.17: Entwicklung der Angebotsmieten in den A-Städten, 2018 – 2025 ... 249
Abbildung 10.18: Erwartungen der Wohnungsunternehmen, 2015 – 2025 ... 250
Abbildung 10.19: Renditen in Deutschland, 2012 – 2025 ... 251
Abbildung 10.20: Bodenpreise in Deutschland, 2005 – 2024 ... 252
Abbildung 10.21: Bodenpreise in den A-Städten, 2005 – 2024 ... 253

11 Zukunft der Innenstadtentwicklung

Abbildung 11.1: Innenstadt-Besuchsmotive nach Wohnort, 2024 ... 269
Abbildung 11.2: Innenstadt-Besuchsmotive nach Generation, 2024 ... 269
Abbildung 11.3: Treiber der Innenstadtattraktivität, 2024 ... 270
Abbildung 11.4: Erwartungen an die Innenstadt-Attraktivität, 2024 ... 271
Abbildung 11.5: Dachlandschaft „Weltstadthaus“, Frankfurt am Main, Siegerentwurf ... 279
Abbildung 11.6: Nutzungsmix „Weltstadthaus“, Frankfurt am Main, Siegerentwurf ... 280
Abbildung 11.7: Haus der Neugier, Aachen, Visualisierung ... 280
Abbildung 11.8: Haus der Neugier, Aachen, Visualisierung ... 281
Abbildung 11.9: Indikatoren zur Messung von Nutzungsmustern und sozialen Zielen ... 282
Abbildung 11.10: Bonn, Umgestaltung des Stiftsplatzes, Klimakonzept ... 284
Abbildung 11.11: Bonn, Umgestaltung des Stiftsplatzes, Klimakonzept ... 284
Abbildung 11.12: Bausteine der Transformation ... 286

1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und
Walter Eucken Institut

Anna-Catharina Meister
Walter Eucken Institut

1.1 Einleitung

Die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands war im Jahr 2025 weiterhin von Schwäche geprägt. Nachdem das reale Bruttoinlandsprodukt in den Vorjahren rückläufig war, konnte die deutsche Wirtschaft im Jahr 2025 lediglich ein geringes Wachstum von rund 0,2% gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Damit setzte sich eine Phase anhaltender Stagnation fort. Zunehmend wird deutlich, dass diese Wachstumsschwäche weniger konjunkturell als vielmehr strukturell bedingt ist. Insbesondere die nachlassende internationale Wettbewerbsfähigkeit, eine ausgeprägte Investitionsschwäche sowie die fortschreitende demografische Alterung belasten die wirtschaftliche Dynamik.

anhaltende Stagnation

Zusätzlich verschärften die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Lage. Geopolitische Spannungen, neue handelspolitische Konflikte und eine Aufwertung des Euro wirkten dabei dämpfend auf die Exportwirtschaft. Der erhoffte Impuls für die deutsche Industrie durch eine Belebung der Auslandsnachfrage blieb im Jahr 2025 aus. Das Verarbeitende Gewerbe verzeichnete einen Rückgang von Produktion und Wertschöpfung und setzte damit die Schwächephase der Vorjahre fort. Immer mehr Unternehmen kündigten im Verlauf des Jahres Stellenabbau an, während die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen weiter anstieg.

fiskalisches Maßnahmenpaket nur begrenzt wirksam

Die neue schwarz-rote Bundesregierung erkannte Teile dieser Problemlage an und reagierte mit einem umfangreichen fiskalischen Maßnahmenpaket. Mit dem Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) sollen bestehende Investitionsdefizite abgebaut und zusätzliche Wachstumsimpulse gesetzt werden. In der bisherigen Umsetzung erwies sich die Wirkung jedoch als begrenzt, die erhofften positiven Effekte auf Investitionstätigkeit und Wachstum traten bislang nur in überschaubarem Umfang ein, da mit dem Gesetz nicht ausreichend sichergestellt wurde, dass die Mittel zusätzlich und investiv verausgabt werden.

Inflation nahe 2% stabilisiert

Auf der geldpolitischen Seite stabilisierte sich die Inflationsrate im Jahresverlauf 2025 auf einem Niveau nahe dem Zielwert von 2%. Vor diesem Hintergrund leitete die Europäische Zentralbank weitere Leitzinssenkungen ein. Trotz dieser Lockerung blieb der geldpolitische Kurs insgesamt restriktiv, unter anderem durch den fortgesetzten Abbau von Wertpapierbeständen. Die Finanzierungsbedingungen verbesserten sich zwar im Jahresverlauf infolge sinkender Inflationsraten und niedrigerer kurzfristiger Zinsen; die langfristigen Zinsen entwickelten sich jedoch weitgehend unabhängig. Erhöhte Risiko- und Inflationsprämien führten dazu, dass sich die langfristigen Kapitalmarktzinsen auf einem hohen Niveau hielten.

zurückhaltender Ausblick auf 2026

Der Ausblick für das Jahr 2026 fällt zurückhaltend aus. Eine allmähliche Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erscheint möglich, ist jedoch maßgeblich davon abhängig, in welchem Umfang und mit welcher Zielgenauigkeit die fiskalischen Mittel eingesetzt werden. Insbesondere die Bauwirtschaft könnte von staatlichen Investitionen profitieren. Treffen diese

jedoch angebotsseitig auf begrenzte Kapazitäten, dürfte der Preisdruck steigen. Zudem geht eine expansivere Fiskalpolitik mittelfristig mit höheren Schuldenständen und steigendem Refinanzierungsdruck einher.

1.2 Aktuelle Entwicklung

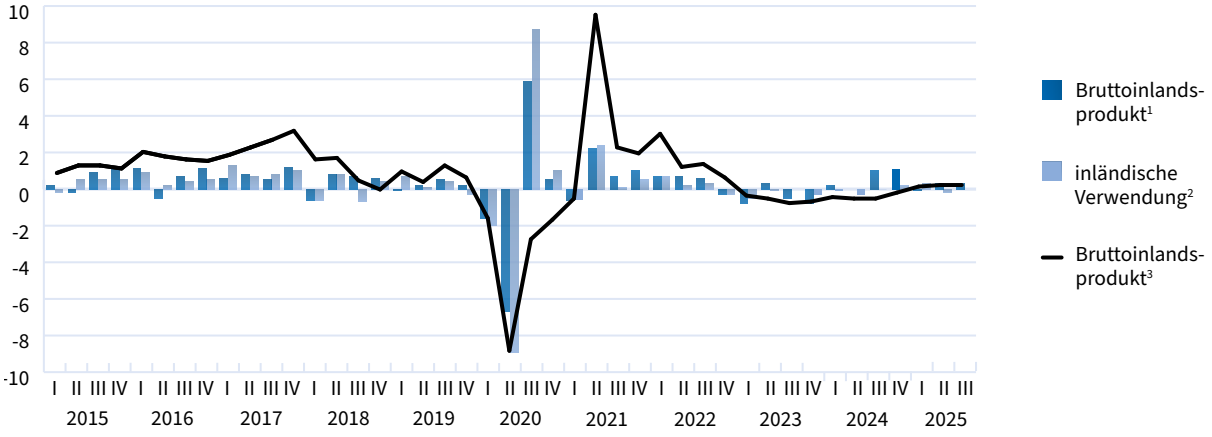
1.2.1 Konjunkturelle Entwicklung

Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts und Verwendungskomponenten

Schwächephase hält an

Nach zwei Jahren rückläufiger Wirtschaftsleistung befand sich die deutsche Volkswirtschaft im Jahr 2025 erneut in einer Phase der Stagnation. Trotz geopolitischer Spannungen, einer sich verändernden Weltordnung und der sprunghaften, protektionistisch geprägten Handelspolitik der USA zeigte sich die globale Konjunktur vergleichsweise robust und erreichte mit einem Wachstum der Weltwirtschaft von wohl 2,9% nahezu das Vorjahresniveau.[1] Deutschland konnte aufgrund seiner strukturellen Schwäche hiervon kaum profitieren. Die im internationalen Vergleich hohen Energiekosten, eine stockende Digitalisierung, Fachkräfteengpässe sowie regulatorische und investive Defizite belasteten die Wettbewerbsfähigkeit. Im Jahr 2025 konnte Deutschland lediglich ein Wirtschaftswachstum von 0,2% realisieren und damit die anhaltende wirtschaftliche Schwächephase erneut nicht überwinden (siehe Abbildung 1.1).[2]

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2015 – III 2025



saison- und kalenderbereinigte Werte

1 Veränderung zum Vorjahresquartal in %
2 Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in Prozentpunkten
3 Veränderung zum Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

1 Vgl. OECD, Global economy proves resilient but remains fragile, Press release 2.12.2025, Paris.
2 Vgl. Statistisches Bundesamt, Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2025 um 0,2% gewachsen, Pressemitteilung Nr. 017 vom 15. Januar 2026, Wiesbaden.

Verstärkt wurde diese Entwicklung durch die Aufwertung des Euro, die europäische Güter und Dienstleistungen im internationalen Vergleich verteuerte. Dass einige Staaten des Euroraums trotzdem ein deutlich höheres Wachstum verzeichneten, zeigt einmal mehr, dass die Ursachen der schwachen wirtschaftlichen Dynamik in Deutschland weit über zyklische Faktoren hinausgehen und zunehmend struktureller Natur sind.

Die Entwicklung der nachfrageseitigen Verwendungskomponenten des BIP verdeutlicht ebenfalls die anhaltende Stagnation der deutschen Wirtschaft im Jahr 2025 (siehe Abbildung 1.2). Die inländische Verwendung leistete im Jahresverlauf zwar zeitweise positive Wachstumsbeiträge, diese konnten die dämpfenden Effekte der Investitionsschwäche und des Außenhandels allerdings nicht nachhaltig kompensieren.

Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt, 2025

	Beiträge in Prozentpunkten		
	I 2025	II 2025	III 2025
Inländische Verwendung	**-0,1**	**0,3**	**0,3**
Konsumausgaben	0,3	0,1	0
private Konsumausgaben	0,3	0,1	-0,1
Konsumausgaben des Staates	0	0,1	0,2
Bruttoinvestitionen	**-0,5**	**0,2**	**0,3**
Bruttoanlageinvestitionen	0,1	-0,2	0,1
Ausrüstungsinvestitionen	0	-0,2	0,1
Bauinvestitionen	0	-0,1	-0,1
sonstige Anlageinvestitionen	0	0,1	0
Vorratsveränderungen und Nettozugang an Wertsachen	-0,5	0,4	0,2
Außenbeitrag	**0,4**	**-0,5**	**-0,3**
Exporte	1	0,1	-0,3
Importe	-0,6	-0,7	0
Bruttoinlandsprodukt[1]	**0,3**	**-0,2**	**0,0**

saison- und kalenderbereinigte Werte

1 Veränderung gegenüber dem Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

Sparquote gesunken, privater Konsum gestiegen

Die Normalisierung der Sparquote der privaten Haushalte stellte einen der wenigen stabilisierenden Faktoren dar. Nachdem die Sparquote in den Vorjahren deutlich erhöht war, sank sie im Verlauf des Jahres 2025 und lag im zweiten Quartal wieder in etwa auf dem langjährigen Durchschnitt vor der Corona-Pandemie.[3] In der Folge stieg der private Konsum spürbar an und trug im Jahresverlauf mehrfach positiv zum Wachstum bei. Im ersten Quartal belief sich der Wachstumsbeitrag der Konsumausgaben insgesamt auf

3 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, JG 2025/26, Wiesbaden, S. 24.

0,3 Prozentpunkte, im zweiten Quartal auf rund 0,1 Prozentpunkte. Die staatlichen Konsumausgaben wirkten insbesondere im dritten Quartal mit einem Beitrag von 0,2 Prozentpunkten wachstumsstützend.

zurückhaltende Investitionstätigkeit

Demgegenüber blieb die zurückhaltende Investitionstätigkeit zu Beginn des Jahres 2025 der zentrale Schwachpunkt der inländischen Verwendung. Die Bruttoinvestitionen wirkten im ersten Quartal mit einem Wachstumsbeitrag von -0,5 Prozentpunkten stark dämpfend und konnten im weiteren Jahresverlauf nur begrenzt zur wirtschaftlichen Erholung beitragen.

Der Außenbeitrag leistete im Jahr 2025 ebenfalls keinen positiven Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung. Zwar kam es im ersten Quartal infolge angekündigter US-Einfuhrzölle zu deutlichen Vorzieheffekten bei den Exporten, die mit einem positiven Wachstumsbeitrag von rund 0,4 Prozentpunkten das BIP kurzfristig stützten.[4] Diese Effekte erwiesen sich jedoch als nur temporär und im weiteren Jahresverlauf dämpfte der Außenhandel das Wachstum überwiegend. Die Aufwertung des Euro sowie die nachlassende Wettbewerbsfähigkeit deutscher Exporte führten dazu, dass die Importdynamik die Exportentwicklung deutlich übertraf. Im zweiten Quartal belastete der Außenbeitrag das Wachstum mit -0,5 Prozentpunkten, da die Importe mit 0,7 Prozentpunkten die Wirtschaftsleistung abschwächten. Dieser Trend setzte sich im dritten Quartal mit 0,3 Prozentpunkten fort. Während der Außenbeitrag in der Vorkrisenzeit einer der zentralen Wachstumstreiber der deutschen Wirtschaft war, hat die seit Jahren nachlassende internationale Wettbewerbsfähigkeit dessen Bedeutung zunehmend geschwächt und den Außenhandel im Jahr 2025 zu einem Belastungsfaktor für das Wirtschaftswachstum werden lassen.

Euro-Aufwertung beeinträchtigt Wettbewerbsfähigkeit im Exportsektor

Zusammenfassend zeigte sich im Jahresverlauf 2025 ein wechselhaftes und schwaches konjunkturelles Bild (siehe Abbildung 1.2): Im ersten Quartal stützte der Außenbeitrag die Wirtschaftsleistung, während die inländische Verwendung mit -0,1 Prozentpunkten leicht dämpfend wirkte. Das BIP konnte im Vergleich zum Vorquartal um 0,3% ansteigen. Im zweiten Quartal drehte die inländische Verwendung mit einem Beitrag von 0,3 Prozentpunkten ins Positive, wurde jedoch durch den deutlich negativen Außenbeitrag überkompensiert, sodass das BIP gegenüber dem Vorquartal um 0,2% zurückging. Im dritten Quartal stützten staatliche Konsumausgaben und Bruttoinvestitionen die Entwicklung, während die Exporte rückläufig waren. Insgesamt stagnierte das Bruttoinlandsprodukt im dritten Quartal gegenüber dem Vorquartal.

Eine vertiefte Betrachtung der Bruttoanlageinvestitionen bestätigt die Rolle der Investitionstätigkeit als zentrale Wachstumsbremse im ersten Halbjahr 2025 (siehe Abbildung 1.3). Im ersten Quartal lagen die Bruttoanlageinvestitionen 1,4% unter dem Vorjahresquartal, im zweiten Quartal 1,6%. Besonders ausgeprägt war der Rückgang bei den Ausrüstungsinvestitionen, die im ers-

4 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 50.

ten Quartal um 4,2% und im zweiten Quartal um 4,4% gegenüber dem jeweiligen Vorjahresquartal sanken. Erst im dritten Quartal fiel der Rückgang mit 1,0% deutlich moderater aus. Trotz steigender staatlicher Ausrüstungsinvestitionen, unter anderem infolge höherer Ausgaben für militärische Waffensysteme, konnte die zurückhaltende private Investitionstätigkeit nicht kompensiert werden.[5]

Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors, 2025

	Veränderung zum Vorjahresquartal in %		
	I 2025	II 2025	III 2025
Bruttoanlageinvestitionen	**-1,4**	**-1,6**	**0,1**
Ausrüstungsinvestitionen	**-4,2**	**-4,4**	**-1,0**
Bauinvestitionen	-1,8	-1,9	-0,7
Wohnbauten	-3,7	-3,6	-1,7
Nichtwohnbauten	1,2	0,5	0,8
Hochbau	1,8	0,2	-0,1
Tiefbau	0,3	1,0	2,2
sonstige Anlageinvestitionen	3,8	3,9	3,8

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Bauinvestitionen durchweg schwach

Die Bauinvestitionen entwickelten sich im Jahr 2025 durchweg schwach und drückten auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. In den ersten drei Quartalen gingen die Bauinvestitionen im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresquartal um 1,8%, 1,9% und 0,7% zurück. Haupttreiber dieser Entwicklung waren die Wohnbauinvestitionen, die im ersten Quartal um 3,7%, im zweiten Quartal um 3,6% und im dritten Quartal um 1,7% sanken. Obwohl sich die Finanzierungsbedingungen im Jahresverlauf verbesserten, blieben Bau- und Finanzierungskosten auf einem hohen Niveau und dämpften die Investitionsbereitschaft im Wohnungsbau.[6]

Die Nichtwohnbauten konnten die negative Entwicklung nur teilweise ausgleichen und verzeichneten Zuwächse von 1,2%, 0,5% und 0,8% in den ersten drei Quartalen. Innerhalb des Hochbaus überstiegen die Investitionen im ersten Quartal noch das Vorjahresniveau (1,8%), stagnierten jedoch im zweiten Quartal (0,2%) und im dritten Quartal (-0,1%). Der Tiefbau entwickelte sich hingegen durchweg positiv und verzeichnete Zuwächse von 0,3%, 1,0% und 2,2%. Hier schlägt sich die höhere staatliche Investitionstätigkeit nieder. Die sonstigen Anlageinvestitionen entwickelten sich deutlich positiv und lagen über das gesamte Jahr hinweg bei rund 3,8% bis 3,9% oberhalb des Vorjahreszeitraums. Eine nachhaltige Trendwende bei den Investitionen war über das Jahr 2025 alles in allem nicht erkennbar.

erhöhte staatliche Investitionen

5 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 25.

6 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 62.

Wohnungsbau: anhaltende strukturelle Probleme

Mit einem Blick auf die Baugenehmigungen als Frühindikator für die zukünftige Bautätigkeit lassen sich die anhaltenden strukturellen Probleme im Wohnungsbau erkennen (siehe Abbildung 1.4). Nach dem massiven Einbruch im Jahr 2023 und dem erneuten Rückgang im Jahr 2024 konnte sich die Lage im Jahr 2025 zwar etwas stabilisieren. In den ersten drei Quartalen 2025 wurden insgesamt 151.168 Wohnungen genehmigt, was einem Anstieg von 11,7% gegenüber dem sehr schwachen Vorjahreszeitraum entspricht. Trotz dieser Erholung blieb das Genehmigungsniveau deutlich unter den Werten vor Beginn der Baukrise im Jahr 2022. Die Entwicklung ist daher überwiegend als statistischer Aufholeffekt zu interpretieren und signalisiert keine nachhaltige Trendwende. So konnte beispielsweise im September mit der Genehmigung von 24.400 Wohnungen ein Anstieg von 59,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erreicht werden, jedoch war der Monatswert im September 2024 der niedrigste seit Januar 2012 gewesen.[7] Nicht über alle Gebäudearten hinweg ließ sich eine positive Entwicklung erkennen. In der ersten Jahreshälfte stieg die Anzahl der Baugenehmigungen für Wohnungen

Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau, 2010 – 2025

	Baugenehmigungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %	Baufertigstellungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %
2010	187.632	5,7	159.832	0,5
2011	228.311	21,7	183.110	14,6
2012	241.090	5,6	200.466	9,5
2013	272.433	13,0	214.817	7,2
2014	285.079	4,6	245.325	14,2
2015	313.296	9,9	247.722	1,0
2016	375.388	19,8	277.691	12,1
2017	347.882	-7,3	284.816	2,6
2018	346.810	-0,3	287.352	0,9
2019	360.493	3,9	293.002	2,0
2020	368.589	2,2	306.376	4,6
2021	380.736	3,3	293.393	-4,2
2022	354.162	-7,0	295.275	0,6
2023	259.639	-26,7	294.399	-0,3
2024	215.289	-17,1	251.937	-14,4
2025 (bis November)	215.529	11,3[1]		

1 Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

7 Vgl. Statistisches Bundesamt, Baugenehmigungen für Wohnungen im September 2025: +59,8% zum Vorjahresmonat, Pressemitteilung Nr. 409 vom 18. November 2025, Wiesbaden.

in Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern um 15,0% (3.300 Wohnungen) bzw. 5,6% (3.700 Wohnungen), wohingegen die Baugenehmigungen für Zweifamilienhäuser um 6,6% (500 Wohnungen) abnahmen.[8]

Wohnungsbau stark eingebrochen

Im Jahr 2024 wurden deutlich weniger Wohnungen gebaut als noch im Jahr 2023; konkret verzeichnete der Wohnungsbau mit einem Rückgang der Baufertigstellungen um 14,4% den stärksten Einbruch der vergangenen Jahre. Während die Fertigstellungen zwischen 2021 und 2023 trotz rückläufiger Genehmigungen weitgehend stabil geblieben waren, setzte sich der Genehmigungseinbruch nun sichtbar in der Bautätigkeit fort. Besonders ausgeprägt war der Rückgang bei Einfamilienhäusern, deren Fertigstellungen um 22,1% zurückgingen, was rund 15.400 Wohnungen weniger entspricht als im Vorjahr.[9] Zweifamilienhäuser verzeichneten ein deutliches Minus von 26,2% (6.300 Wohnungen). Die zahlenmäßig wichtigste Kategorie der Mehrfamilienhäuser brach ebenfalls spürbar um 13,4% ein, was einem Rückgang von rund 21.000 Wohnungen entspricht.[10] Damit lagen die Baufertigstellungen 2024 zwar weiterhin über den erteilten Genehmigungen, doch die Verzögerungseffekte der Vorjahre sind hiermit weitgehend abgearbeitet.

Vielzahl erloschener Baugenehmigungen

Der Bauüberhang verringerte sich zum Jahresende 2024 deutlich auf 759.700 genehmigte, aber noch nicht fertiggestellte Wohnungen, von denen rund 330.000 Einheiten bereits im Bau waren. Ein Teil dieses Rückgangs lässt sich durch die deutlich gestiegene Anzahl erloschener Baugenehmigungen erklären. Im Verlauf des Jahres 2024 erloschen 29.000 Genehmigungen, was den höchsten Wert seit dem Jahr 2002 und einen Anstieg um rund 25% gegenüber dem Vorjahr darstellt.[11] Gleichzeitig verlängerte sich die durchschnittliche Zeitspanne zwischen Genehmigung und Fertigstellung weiter und lag nun mit 26 Monaten bei zwei Monaten mehr als im Jahr davor. Diese Entwicklung verdeutlicht die anhaltenden strukturellen Belastungen der Bauwirtschaft, die sich im Jahr 2025 fortgesetzt haben dürften.

zeitverzögert eintretende negative Effekte

Der niedrige Stand der Baugenehmigungen ist problematisch, da ein geringeres Auftragsvolumen heute zeitlich verzögert zu einer reduzierten Bautätigkeit in den kommenden Jahren führt. Die Auswirkungen dieser Entwicklung werden sich daher erst verzögert auf dem Wohnungsmarkt niederschlagen. Sollte es infolge der anhaltend schwachen Konjunktur zu einem verstärkten Abbau von Personal und Kapazitäten in der Baubranche kommen, würde dies die künftige Bautätigkeit und die Fertigstellung neuer Wohnungen zusätzlich beeinträchtigen und langfristig zu einem geringeren Wohnungsangebot führen.

8 Vgl. Statistisches Bundesamt, Baugenehmigungen für Wohnungen im Juli 2025: +30,0% zum Vorjahresmonat, Pressemitteilung Nr. 338 vom 18. September 2025, Wiesbaden.
9 Vgl. Statisches Bundesamt, 14,4% weniger fertiggestellte Wohnungen im Jahr 2024, Pressemitteilung Nr. 183 vom 23. Mai 2025, Wiesbaden.
10 Vgl. Statisches Bundesamt, 14,4% weniger fertiggestellte Wohnungen im Jahr 2024, Pressemitteilung Nr. 183 vom 23. Mai 2025, Wiesbaden.
11 Vgl. Statisches Bundesamt, 14,4% weniger fertiggestellte Wohnungen im Jahr 2024, Pressemitteilung Nr. 183 vom 23. Mai 2025, Wiesbaden.

Außenhandel

Weltwirtschaft trotz unberechenbarer US-Politik robust

Die weltwirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2025 war stark von der protektionistischen und zunehmend unberechenbaren Handelspolitik der USA geprägt. Die Ankündigung und Einführung hoher US-Einfuhrzölle führte weltweit zu ausgeprägten Vorzieh- und Rückpralleffekten im internationalen Handel und belastete die globale Konjunktur. Gleichwohl entwickelte sich die Weltwirtschaft insgesamt vergleichsweise robust. Der Sachverständigenrat erwartete für das Jahr 2025 ein globales Wirtschaftswachstum von 2,6%, getragen vor allem von China und anderen Schwellenländern, und damit etwas niedriger als die OECD.[12]

Zuwachs des Welthandels

Ein ähnliches Muster zeigte sich im Welthandel. Im ersten Quartal 2025 kam es infolge der US-Zollpolitik zu einem überdurchschnittlich starken Anstieg der globalen Importe um 3,4% gegenüber dem Vorquartal. Im zweiten Quartal kehrte sich diese Entwicklung in einen leichten Rückgang von 0,3% um, bevor im dritten Quartal insbesondere verstärkte Importe aus China erneut stützend wirkten.[13] Für das Gesamtjahr 2025 rechnete der Sachverständigenrat mit einem Zuwachs des Welthandels von 4,6%.[14] Die weltweite Industrieproduktion legte im ersten Quartal kräftig zu, verlor im weiteren Jahresverlauf jedoch spürbar an Dynamik.

deutsche Exportwirtschaft verliert an Wettbewerbsfähigkeit

Trotz der insgesamt positiven Impulse des Welthandels gelang es Deutschland im Jahr 2025 erneut nicht, hiervon in nennenswertem Umfang zu profitieren. Bereits seit mehreren Jahren entwickeln sich die deutschen Warenexporte zunehmend unabhängig vom globalen Handelstrend. Diese Entkopplung ist Ausdruck eines seit dem Jahr 2017 zu beobachtenden Rückgangs der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, der überwiegend auf angebotsseitige Faktoren zurückzuführen ist.[15] Besonders ausgeprägt waren die Wettbewerbsverluste in den Jahren 2021 und 2022; im Jahr 2025 verfestigte sich diese Entwicklung weiter.

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft wurde durch mehrere Faktoren belastet: Im Vergleich zum übrigen Euroraum, den USA und asiatischen Wettbewerbern hohe Energiepreise wirkten kostentreibend.[16] Gleichzeitig verstärkte der deutliche Anstieg der Lohnstückkosten den Kostendruck und schwächte die Position deutscher Industrieunternehmen auf den internationalen Märkten weiter.[17] Hinzu kam die wachsende Konkurrenz aus China. In den vergangenen Jahren hat sich China von einem Hersteller arbeitsintensiver Konsumgüter zum Anbieter hochwertiger Industrieprodukte entwickelt. Durch gezielte Industriepolitik, umfangreiche staat-

12 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 26.
13 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 28.
14 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 39.
15 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Juli 2025, Frankfurt am Main, S. 38.
16 Vgl. Gemeinschaftsdiagnose, Expansive Finanzpolitik kaschiert Wachstumsschwäche, Herbst 2025, Kiel, S. 75.
17 Vgl. Gemeinschaftsdiagnose, Expansive Finanzpolitik kaschiert Wachstumsschwäche, Herbst 2025, Kiel, S. 73.

liche Förderung und aggressive Preisstrategien engte China die Absatzmöglichkeiten deutscher Industrien weiter ein und verschlechterte deren Wettbewerbsposition spürbar.[18]

Zusätzlicher Druck auf die deutsche Exportwirtschaft entstand durch die Aufwertung des Euro sowie die zunehmende handelspolitische Unsicherheit. Seit Jahresbeginn verlor der US-Dollar an Wert, während der Euro bis zur Jahresmitte 2025 um 12,4% gegenüber dem Dollar aufwertete.[19] Diese Entwicklung verteuerte Exporte aus dem Euroraum und stellte für die deutsche Industrie einen weiteren Wettbewerbsnachteil dar. Gleichzeitig dämpften neue Handelsbeschränkungen und die protektionistische US-Politik die Planungssicherheit exportorientierter Unternehmen. Die Unsicherheit über weitere Zollerhöhungen wirkte sich negativ auf Investitions- und Exportentscheidungen aus und trug zur Zurückhaltung der deutschen Exportwirtschaft bei.[20]

Abbildung 1.5: Außenhandel nach Ländergruppen, I – III 2025

	Ausfuhren Jan. – Sept. 2025 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %	Einfuhren Jan. – Sept. 2025 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %
Gesamt	1174,1	0,3	1022,7	4,4
Euroraum	453,7	2,7	347,2	1,7
Frankreich	88,0	0,4	49,9	-0,5
Italien	62,4	2,6	54,2	7,0
Niederlande	84,3	2,3	73,5	3,5
Spanien	43,9	8,1	29,6	-0,2
übrige EU	198,8	3,1	179,1	4,4
Drittländer	521,6	-2,8	496,4	6,4
China	61,4	-12,3	124,5	8,5
USA	112,7	-7,8	71,9	2,8
Russland	5,2	-9,0	0,9	-34,7
Vereinigtes Königreich	60,6	0,1	29,3	7,6

Stand: 27. November 2025

Quelle: Statistisches Bundesamt

Vor diesem Hintergrund entwickelten sich die deutschen Ausfuhren im Jahr 2025 insgesamt verhalten. Im ersten Halbjahr lagen die Exporte nahezu auf dem Vorjahresniveau und gingen leicht um 0,1% zurück. Besonders deutlich fiel der Rückgang der Ausfuhren in die USA aus, die im ersten Halbjahr um 3,9% sanken.[21] Trotz dieses Rückgangs blieben die USA der wichtigste Ab-

18 Vgl. Gemeinschaftsdiagnose, Expansive Finanzpolitik kaschiert Wachstumsschwäche, Herbst 2025, Kiel, S. 75.
19 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, August 2025, Frankfurt am Main, S. 89.
20 Vgl. ifo Institut, ifo Exporterwartungen abgestürzt (April 2025), ifo Exporterwartungen 25. April 2025, München.
21 Vgl. Statistisches Bundesamt, Exportüberschuss mit den USA von Januar bis Juli 2025 um 15,1% geringer als im Vorjahreszeitraum, Pressemitteilung Nr. 342 vom 19. September 2025, Wiesbaden.

nehmer deutscher Waren und zugleich der bedeutendste Überschussmarkt. Der Exportüberschuss belief sich auf 34,6 Mrd. Euro und lag damit 15,1% unter dem Wert des Vorjahreszeitraums.[22]

Auf der Importseite prägte insbesondere die Entwicklung gegenüber China das Bild. Die Einfuhren aus China stiegen im ersten Halbjahr um 10,7%, wodurch sich der Importüberschuss auf 47,7 Mrd. Euro erhöhte, was einen Anstieg von 54,1% gegenüber dem Vorjahr bedeutet.[23]

Zunahme der Exporte in den Euroraum

In den ersten drei Quartalen 2025 belief sich der nominale Wert der deutschen Exporte auf 1.174,1 Mrd. Euro und lag damit 0,3% über dem Vorjahreszeitraum (siehe Abbildung 1.5). Die Ausfuhren in den Euroraum nahmen gleichzeitig um 2,7% zu. Unter den nominal relevantesten Handelspartnern innerhalb des Euroraums waren die Exporte nach Spanien besonders kräftig (8,1%) gestiegen, gefolgt von Italien (2,6%) und den Niederlanden (2,3%). Die Ausfuhren nach Frankreich legten hingegen nur leicht um 0,4% zu. Demgegenüber gingen die Exporte in Drittländer um 2,8% zurück. Besonders deutlich sank die Nachfrage aus China (-12,3%), womit sich der Rückgang gegenüber dem Vorjahr weiter verstärkte. Die Ausfuhren in die USA gingen in den ersten drei Quartalen um 7,8% zurück, was einem Wert von 112,7 Mrd. Euro entspricht. Die Exporte nach Russland sanken erneut deutlich (-9,0%) und lagen weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau. Nahezu unverändert entwickelten sich die Ausfuhren in das Vereinigte Königreich (0,1%).

Bei den wichtigsten Exportgütergruppen blieben Kraftfahrzeuge und Maschinen trotz rückläufiger Ausfuhren die zentralen Träger des deutschen Exportüberschusses. Die Ausfuhren von Kraftfahrzeugen beliefen sich im ersten Halbjahr 2025 auf 131,8 Mrd. Euro, die Ausfuhr von Maschinen auf 106,9 Mrd. Euro. Beide Gütergruppen verzeichneten im Vorjahresvergleich Rückgänge von jeweils 3,4%, erzielten jedoch weiterhin hohe Überschüsse von 58,1 Mrd. Euro bzw. 54,1 Mrd. Euro.[24]

insgesamt schwache Exportentwicklung, Zunahme der Importe

Während die Exportentwicklung insgesamt schwach blieb, nahmen die Einfuhren in den ersten drei Quartalen 2025 deutlich zu (siehe Abbildung 1.5). Die Importe stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4,4% und erreichten einen Gesamtwert von 1.022,7 Mrd. Euro. Getrieben wurde diese Entwicklung durch höhere Einfuhren aus dem Euroraum wie aus Drittländern, wobei letztere mit einem Zuwachs von 6,4% besonders stark zunahmen. Unter den wichtigsten Handelspartnern außerhalb der EU verzeichnete China den größten Anstieg der Importe von 8,5% auf 124,5 Mrd. Euro; damit blieb China der wichtigste Importpartner. Ebenso legten die Einfuhren aus den USA (2,8%) und dem Vereinigten Königreich (7,6%) zu, während die ohnehin geringen Lieferungen aus Russland erneut stark zurückgingen

22 Vgl. Statistisches Bundesamt, Exportüberschuss mit den USA von Januar bis Juli 2025 um 15,1% geringer als im Vorjahreszeitraum, Pressemitteilung Nr. 342 vom 19. September 2025, Wiesbaden.

23 Vgl. Statistisches Bundesamt, Exportüberschuss mit den USA von Januar bis Juli 2025 um 15,1% geringer als im Vorjahreszeitraum, Pressemitteilung Nr. 342 vom 19. September 2025, Wiesbaden.

24 Vgl. Statistisches Bundesamt, Deutsche Exporte im 1. Halbjahr 2025: -0,1% zum Vorjahreszeitraum, Pressemitteilung Nr. 306 vom 20. August 2025, Wiesbaden.

(-34,7%). Die Importe aus dem Euroraum stiegen um 1,7% auf 347,2 Mrd. Euro. Unter den großen Partnerländern verzeichneten die Einfuhren aus Italien mit 7,0% den stärksten Zuwachs, gefolgt von den Niederlanden (3,5%), während die Importe aus Frankreich und Spanien unter dem Vorjahresniveau lagen. Insgesamt zeigt sich damit eine breit getragene Importzunahme, die auf eine erhöhte Nachfrage wie auf preisliche Effekte zurückzuführen war und den Außenbeitrag deutlich belastete.

unauffällige Preisentwicklung im Außenhandel

Die Importpreise stiegen im ersten Quartal 2025 zunächst gegenüber dem Vorjahr an, was vor allem auf höhere Preise für Konsumgüter, auf landwirtschaftliche Erzeugnisse und auf Vorleistungs- und Investitionsgüter zurückzuführen war.[25] Ab April setzte jedoch ein deutlicher Rückgang der Energieimportpreise ein, der die Importpreisentwicklung im weiteren Jahresverlauf dominierte und insgesamt zu einer spürbaren Entlastung beitrug.[26] Die Exportpreise entwickelten sich im Jahr 2025 vergleichsweise moderat und zeigten keine ausgeprägten Ausschläge.[27] Insgesamt verlief die preisliche Entwicklung im Außenhandel weitgehend unauffällig, vernachlässigt man Steuern und Zölle.

Unsicherheit dämpft Exporterwartungen

Die Exporterwartungen der Unternehmen starteten gedämpft in das Jahr 2025.[28] Zwar hellte sich die Stimmung im Februar und März kurzzeitig auf, doch führte der eskalierende Zollkonflikt im April zu einem deutlichen Einbruch. Der Erwartungsindex fiel auf -9,8 Punkte und erreichte damit den niedrigsten Stand seit Mai 2020.[29] Im weiteren Jahresverlauf blieben die Exporterwartungen überwiegend im leicht negativen Bereich. Seit Mitte 2023 zeigt der Index, abgesehen von kleineren Schwankungen, kaum dynamische Bewegungen. Dies unterstreichen die anhaltende Unsicherheit und das Fehlen klarer Impulse für eine nachhaltige Erholung der deutschen Exportwirtschaft.[30]

Arbeitsmarkt

Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte sich im Jahr 2025 trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Schwäche zunächst vergleichsweise robust, verlor jedoch im Jahresverlauf zunehmend an Dynamik. Während die Erwerbstätigkeit insgesamt nur leicht rückläufig war, nahmen die Erwerbslosigkeit und die Arbeitslosigkeit spürbar zu. Gleichzeitig verschärften sich die sektoralen Unterschiede. Beschäftigungszuwächse in den staatsnahen Dienstleistungsbereichen standen deutlichen Verlusten im Produzierenden Gewerbe und ins-

staatsnahe Dienstleistungen: Beschäftigungszuwächse

25 Vgl. Statistisches Bundesamt, Importpreise im März 2025: +2,1% gegenüber März 2024, Pressemitteilung Nr. 155 vom 30. April 2025, Wiesbaden.
26 Vgl. Statistisches Bundesamt, Importpreise im Oktober 2025: -1,4% gegenüber Oktober 2024, Pressemitteilung Nr. 425 vom 28. November 2025, Wiesbaden.
27 Vgl. Statistisches Bundesamt, Importpreise im November 2025: -1,9% gegenüber November 2024, Pressemitteilung Nr. 468 vom 23. Dezember 2025, Wiesbaden.
28 Vgl. ifo Institut, ifo Exporterwartungen sinken weiter (Januar 2025), ifo Exporterwartungen, 28. Januar 2025, München.
29 Vgl. ifo Institut, ifo Exporterwartungen abgestürzt (April 2025), ifo Exporterwartungen, 25. April 2025, München.
30 Vgl. ifo Institut, ifo Exporterwartungen gesunken (November 2025), ifo Exporterwartungen, 25. November 2025, München.

Rückgänge vor allem im Baugewerbe

besondere im Baugewerbe gegenüber.[31] Damit sind die strukturellen Probleme der deutschen Wirtschaft auf dem Arbeitsmarkt angekommen.

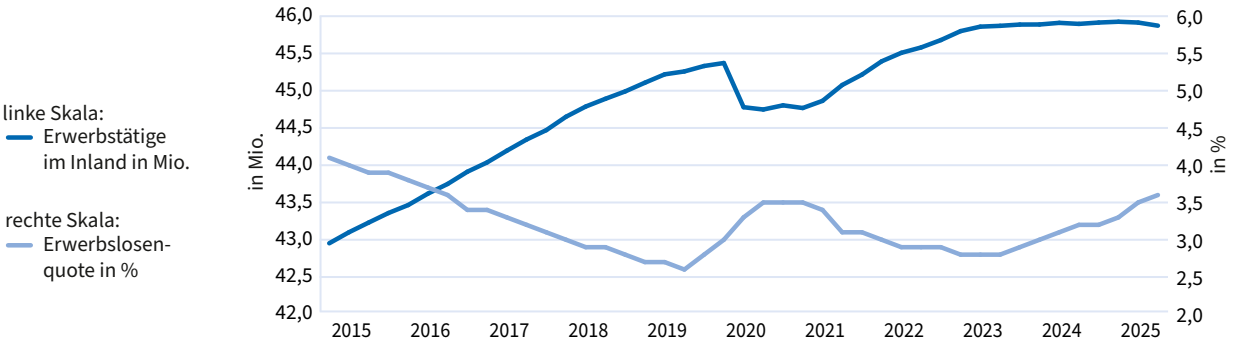
Zu Beginn des Jahres 2025 stagnierte die Erwerbstätigkeit in Deutschland und setzte damit die im Verlauf des Jahres 2024 erkennbare Abschwächung fort. Im ersten Quartal sank die Anzahl der Erwerbstätigen saisonbereinigt leicht um 7.000 Personen (0,0%) gegenüber dem Vorquartal. Im zweiten Quartal verringerte sich die Erwerbstätigkeit erneut um 7.000 Personen; im dritten Quartal verstärkte sich der Rückgang: Die Anzahl der Erwerbstätigen sank um 41.000 Personen (0,1%) gegenüber dem Vorquartal.[32]

Hinter der weitgehend stabilen Gesamtentwicklung verbargen sich ausgeprägte sektorale Verschiebungen. Während der Dienstleistungsbereich Beschäftigung aufbaute, kam es im Produzierenden Gewerbe und im Baugewerbe zu deutlichen Verlusten. Bereits im ersten Quartal stieg die Beschäftigung im Dienstleistungssektor um 107.000 Personen (0,3%), getragen vor allem vom kräftigen Zuwachs in den Bereichen Öffentliche Dienstleister, Erziehung und Gesundheit in Höhe von 192.000 Personen (1,6%).[33] Demgegenüber sank die Erwerbstätigkeit im Produzierenden Gewerbe um 127.000 Personen (1,6%) und im Baugewerbe um 34.000 Personen (1,3%).[34]

Diese Entwicklung setzte sich im zweiten Quartal fort. Während die Beschäftigung im Dienstleistungsbereich um weitere 0,5% zunahm, gingen die Beschäftigtenzahlen im Produzierenden Gewerbe und im Baugewerbe um 1,7% bzw. 0,8% weiter zurück.[35] Über die ersten drei Quartale zeigte sich damit ein konsistentes Muster: Beschäftigungszuwächse konzentrierten sich auf staatsnahe Dienstleistungen, während Industrie und Bau klare negative Signale sendeten. Besonders deutlich wurde dies im Verarbeitenden Gewerbe, das im April 2025 gegenüber dem Beschäftigungshoch im September 2019 rund 440.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte abgebaut hatte.[36] Einen Rückgang in dieser Größenordnung gab es zuletzt während der Finanzkrise.

31 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt, Oktober 2025, S. 9, Nürnberg.
32 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im 3. Quartal 2025 leicht rückläufig, Pressemitteilung Nr. 410 vom 18. November 2025, Wiesbaden.
33 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im 1. Quartal 2025 weiterhin leicht rückläufig, Pressemitteilung Nr. 174 vom 16. Mai 2025, Wiesbaden.
34 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im 1. Quartal 2025 weiterhin leicht rückläufig, Pressemitteilung Nr. 174 vom 16. Mai 2025, Wiesbaden.
35 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im 2. Quartal 2025 nahezu unverändert, Pressemitteilung Nr. 301 vom 15. August 2025, Wiesbaden.
36 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, S. 73, Wiesbaden.

Abbildung 1.6: Erwerbstätige und Erwerbslosenquote, I 2015 – III 2025



saison- und kalenderbereinigte Werte

Abgrenzung der Erwerbslosen nach den Definitionen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO)

Quelle: Statistisches Bundesamt

Während sich die Erwerbstätigkeit insgesamt noch vergleichsweise stabil zeigte, spiegelte sich die wirtschaftliche Stagnation zunehmend im Anstieg der Erwerbslosigkeit wider (siehe Abbildung 1.6). Die Erwerbslosenquote stieg im ersten Quartal 2025 von 3,2% auf 3,3% und erhöhte sich im weiteren Jahresverlauf auf 3,5% im zweiten und 3,6% im dritten Quartal. Im Oktober waren 1,56 Mio. Personen erwerbslos, was einem Anstieg von 8,1% gegenüber dem Vorjahresmonat entsprach.[37] Nach vorläufiger Schätzung des Statistischen Bundesamtes erhöhte sich die Erwerbslosenquote im Jahresdurchschnitt deutlich von 3,1% im Vorjahr auf 3,5% im Jahr 2025.[38]

Arbeitslosigkeit: kein klarer Trend

Die Arbeitslosenzahlen der Bundesagentur für Arbeit, die auf monatlicher Basis vorliegen, zeigten über das Jahr keinen klaren Trend. Die Arbeitslosenquote bewegte sich im Jahresverlauf seitwärts. Im November 2025 lag die saisonbereinigte Arbeitslosenquote bei 6,3%, zugleich waren rund 2,97 Mio. Menschen nach dem SGB III und SGB II arbeitslos gemeldet, was ein Anstieg im Vergleich zum Vorjahresmonat von 0,2 Prozentpunkten bedeutet.[39] Die Unterbeschäftigung stagnierte über das Jahr 2025 nahezu und sank saisonbereinigt im November gegenüber dem Vorjahr leicht um 6.000 auf insgesamt 3,61 Mio. Personen.[40]

Die schwächere konjunkturelle Entwicklung spiegelte sich zugleich in den Erwartungen der Unternehmen wider. Das IAB-Arbeitsmarktbarometer, ein Frühindikator auf Basis einer monatlichen Umfrage unter den lokalen Arbeitsagenturen, startete mit einer negativen Tendenz in das Jahr 2025. Im April konnte erstmals ein Anstieg auf 98,6 Punkte verzeichnet werden, begünstigt durch die Ankündigung des Finanzpakets der Bundesregierung.[41]

37 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im Oktober 2025 saisonbereinigt nahezu unverändert, Pressemitteilung Nr. 423 vom 28. November 2025, Wiesbaden.

38 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigenzahl im Jahr 2025 fast unverändert, Pressemitteilung Nr. 001 vom 2. Januar 2026, Wiesbaden.

39 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt, November 2025, Nürnberg, S. 15.

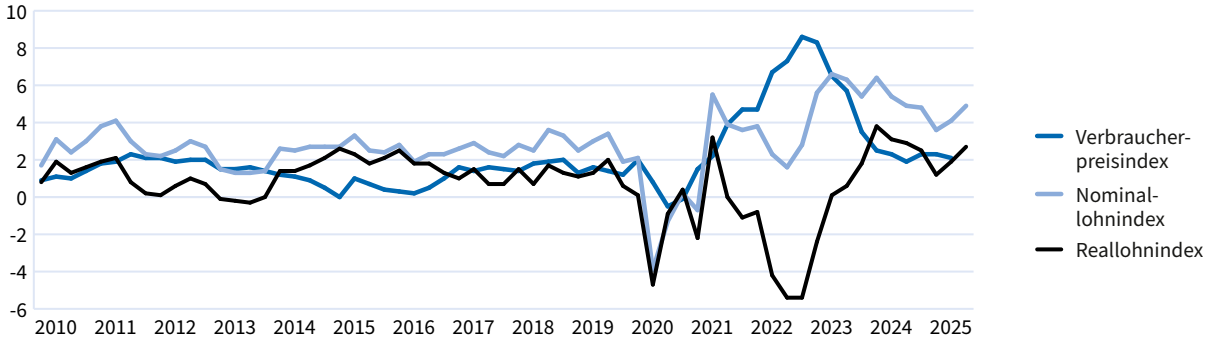
40 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Fachstatistiken, Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung – Aktuelle Eckwerte, Stand: 5. Januar 2026, Nürnberg.

41 Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, IAB-Arbeitsmarktbarometer steigt erstmals seit sieben Monaten, Presseinformation des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung vom 28. April 2025, Nürnberg.

Gleichzeitig belastete der eskalierende Handelskonflikt die Stimmung. Im weiteren Jahresverlauf verbesserte sich das Barometer schrittweise und überschritt im November mit 100,4 Punkten knapp die neutrale Marke. Die Verbesserung blieb jedoch begrenzt, da sowohl die konjunkturell angespannte Lage als auch die demografische Entwicklung die Dynamik dämpften.[42]

Ein ähnliches Bild zeigte das ifo-Beschäftigungsbarometer. Zu Jahresbeginn verbesserte sich der Index deutlich von 92,4 Punkten Ende 2024 auf 95,2 Punkte im Mai 2025, da weniger Unternehmen einen Stellenabbau planten.[43] Im weiteren Jahresverlauf trübten sich die Aussichten jedoch wieder ein. Die Personalplanung wurde angesichts der schwachen Konjunktur zurückgenommen, insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe und im Handel.[44] Das Beschäftigungsbarometer schloss mit 91,9 Punkten ab, dem niedrigsten Wert seit Mai 2020. In der Industrie war das Jahr 2025 von einem schleichenden Stellenabbau geprägt.[45]

Abbildung 1.7: Entwicklung der Nominal- und Reallöhne, I 2010 – III 2025



Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

Reallohnanstieg hält an

Trotz der Eintrübung am Arbeitsmarkt setzte sich der Reallohnanstieg im Jahr 2025 fort, wenngleich mit einer geringeren Dynamik als in den Vorjahren (siehe Abbildung 1.7). Im ersten Quartal stiegen die Reallöhne um 1,2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, im zweiten Quartal um 1,9% und im dritten Quartal um 2,7%. Damit lagen die Reallohnzuwächse weiterhin über dem durchschnittlichen Niveau der 2010er Jahre.

Besonders stark profitierten Geringverdienende. Das unterste Einkommensquintil verzeichnete im ersten Quartal einen Nominallohnanstieg von 7,2%, im zweiten Quartal von 6,5% und im dritten Quartal von 7,2%.[46] Auszubil-

42 Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, IAB-Arbeitsmarktbarometer erholt sich leicht, Presseinformation des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung vom 26. November 2025, Nürnberg.

43 Vgl. ifo Institut, Stellenabbau verringert sich (Mai 2025), ifo Beschäftigungsbarometer 26. Mai 2025, München.

44 Vgl. ifo Institut, Stellenabbau verringert sich (November 2025), ifo Beschäftigungsbarometer 26. November 2025, München.

45 Vgl. ifo Institut, Unternehmen setzen Stellenabbau fort (Dezember 2025), ifo Beschäftigungsbarometer 19. Dezember 2025, München.

46 Vgl. Statistisches Bundesamt, Reallöhne im 1. Quartal 2025 um 1,2% höher als im Vorjahresquartal, Pressemitteilung Nr. 202 vom 5. Juni 2025, Wiesbaden.

dende erzielten in den ersten drei Quartalen überdurchschnittliche Zuwächse mit Nominallohnsteigerungen von 4,2%, 5,5% und 7,3%.[47] Demgegenüber blieben die Lohnzuwächse bei geringfügig Beschäftigten deutlich hinter der allgemeinen Entwicklung zurück. Ihre Nominallöhne stiegen um 0,7% im ersten, 0,6% im zweiten und 0,5% im dritten Quartal, sodass sie angesichts höherer Verbraucherpreise reale Einkommensverluste hinnehmen mussten.[48]

Innerhalb der einzelnen Wirtschaftszweige zeigte sich 2025 eine heterogene Lohnentwicklung. Während in einzelnen Branchen, wie in der Energieversorgung und im Bergbau, im ersten und zweiten Quartal leichte Nominallohnverluste auftraten, konnten die meisten Wirtschaftsbereiche Reallohnzuwächse verzeichnen.[49] Die Tariflohnentwicklung im ersten Halbjahr 2025 war stark von bereits zuvor vereinbarten Lohnsteigerungen aus auslaufenden Tarifverträgen geprägt, insbesondere im Groß- und Einzelhandel sowie im öffentlichen Dienst von Bund, Ländern und Gemeinden.[50] Für die kommenden Tarifrunden ist vor dem Hintergrund der inzwischen weitgehend normalisierten Inflationsentwicklung und der schwachen gesamtwirtschaftlichen Lage nur mit moderaten Reallohnanstiegen zu rechnen. Die Verhandlungsspielräume dürften begrenzt bleiben, sodass die kräftigen Nominallohnzuwächse der Vorjahre voraussichtlich nicht fortgesetzt werden.

nur moderate Reallohnanstiege zu erwarten

Arbeitskräftenachfrage rückläufig

Die Nachfrage nach Arbeitskräften nahm im Jahr 2025 weiter ab. Seit Mitte 2022 befindet sich die Anzahl der gemeldeten offenen Stellen, mit zwischenzeitlichen Schwankungen, in einem Abwärtstrend. Im Mai 2022 waren saisonbereinigt 867.000 offene Stellen bei der Bundesagentur für Arbeit gemeldet, im November 2025 lediglich 625.000 offene Stellen.[51] Dies entspricht einem Rückgang um 242.000 Stellen beziehungsweise 38,7% innerhalb von rund dreieinhalb Jahren.

Trotz der rückläufigen Arbeitskräftenachfrage blieb die Stellenbesetzung in vielen Bereichen schwierig. Im Dezember waren 49% der offenen Stellen länger als drei Monate vakant gemeldet. Im Durchschnitt betrug die Zeitspanne zwischen gewünschtem Besetzungstermin und tatsächlicher Besetzung 167 Tage und lag damit nur einen Tag unter dem Vorjahreswert. Besonders ausgeprägt blieben Engpässe in der Pflege, in medizinischen Berufen, im Bau und im Handwerk, in der IT sowie bei Köchinnen und Köchen, Berufskraftfahrerinnen und -fahrern sowie Erzieherinnen und Erziehern.[52]

47 Vgl. Statistisches Bundesamt, Reallöhne im 2. Quartal 2025 um 1,9% höher als im Vorjahresquartal, Pressemitteilung Nr. 317 vom 29. August 2025, Wiesbaden.

48 Vgl. Statistisches Bundesamt, Reallöhne im 3. Quartal 2025 um 2,7% höher als im Vorjahresquartal, Pressemitteilung Nr. 424 vom 28. November 2025, Wiesbaden.

49 Vgl. Statistisches Bundesamt, Reallöhne im 1. Quartal 2025 um 1,2% höher als im Vorjahresquartal, Pressemitteilung Nr. 202 vom 5. Juni 2025, Wiesbaden; Statistisches Bundesamt, Reallöhne im 2. Quartal 2025 um 1,9% höher als im Vorjahresquartal, Pressemitteilung Nr. 317 vom 29. August 2025, Wiesbaden.

50 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 75.

51 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Fachstatistik, Gemeldete Arbeitsstellen, Aktuelle Eckwerte, November 2025, Zugriff: 2. Januar 2026, Nürnberg.

52 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt, Dezember und Jahr 2025, S. 15, Nürnberg.

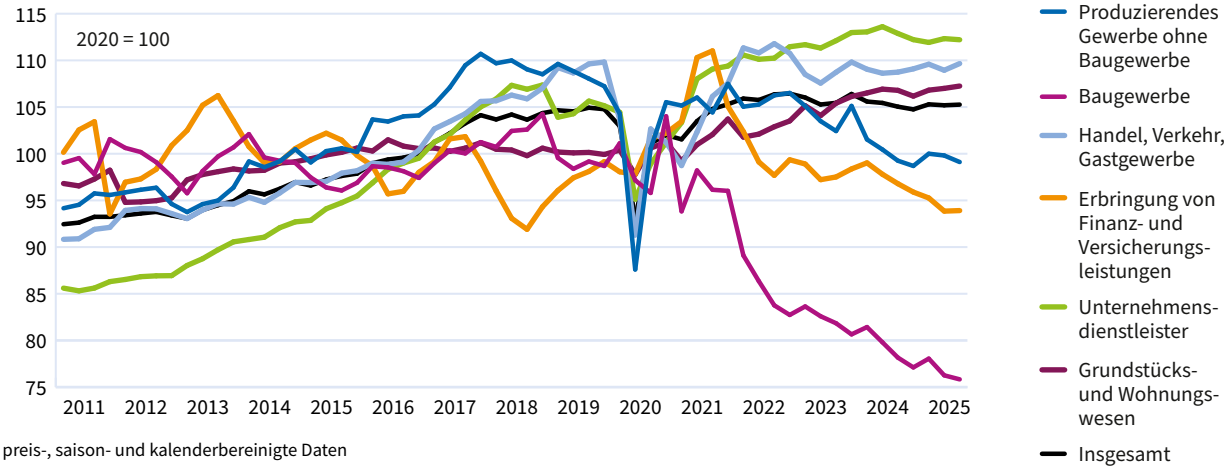
1.2.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren

Gegenwartsbezogene Indikatoren

Zur Beurteilung der aktuellen konjunkturellen Lage eignen sich insbesondere gegenwartsbezogene Indikatoren, die zeitnah Hinweise auf die wirtschaftliche Entwicklung liefern. Die Bruttowertschöpfung ermöglicht dabei eine differenzierte Betrachtung der sektoralen Entwicklung, während Produktionsindizes aufgrund ihrer monatlichen Erhebung wichtige Signale zur kurzfristigen Konjunkturdynamik liefern. Beide Indikatoren zeigten für das Jahr 2025 ein Bild gesamtwirtschaftlicher Stagnation bei gleichzeitig ausgeprägten Abweichungen zwischen den Sektoren.

Die gesamtwirtschaftliche Bruttowertschöpfung entwickelte sich in den ersten drei Quartalen 2025 verhalten (siehe Abbildung 1.8). In der ersten Jahreshälfte lag sie 0,26% unter dem Vorjahresniveau, bevor im dritten Quartal mit einem leichten Plus von 0,21% erstmals wieder ein moderater Zuwachs verzeichnet wurde. Diese stagnierende Gesamtentwicklung verdeckt jedoch erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Wirtschaftsbereichen.

Abbildung 1.8: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, I 2011 – III 2025



preis-, saison- und kalenderbereinigte Daten

Quelle: Statistisches Bundesamt

Bruttowertschöpfung: Rückgang im Produzierenden Gewerbe, ...

Im Produzierenden Gewerbe setzte sich der seit mehreren Jahren beobachtbare Rückgang der Bruttowertschöpfung fort, wenngleich mit nachlassender Dynamik. Die Wertschöpfung lag im ersten Quartal 2025 1,51%, im zweiten Quartal 0,64% und im dritten Quartal 0,14% unter dem jeweiligen Vorjahresniveau. Trotz dieser graduellen Stabilisierung blieb die industrielle Wertschöpfung damit, wie bereits im Vorjahr, in etwa auf dem Niveau des Jahres 2014 und deutlich unterhalb der Wertschöpfung der Vorkrisenjahre.

Besonders ausgeprägt war der Rückgang im Baugewerbe. Die Bruttowertschöpfung schrumpfte in den ersten drei Quartalen 2025 jeweils deutlich um 4,15%, 4,44% und 2,98% gegenüber dem Vorjahresquartal. Dabei ist das

Niveau der Bauwertschöpfung in den vergangenen Jahren massiv eingebrochen. Im dritten Quartal 2025 war die Bruttowertschöpfung mit nur 75,83 Indexpunkten rund 25% unter dem Niveau des Jahres 2022. Dieser Einbruch verdeutlicht die anhaltend schwierige Lage der Bauwirtschaft, die vor allem durch hohe Bau- und Finanzierungskosten sowie die daraus resultierende schwache Nachfrage geprägt ist.

... heterogene Entwicklung im Dienstleistungssektor

Innerhalb des Dienstleistungssektors zeigte sich ein heterogenes Bild. Die Bruttowertschöpfung der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen ging in allen drei Quartalen deutlich zurück (-3,80%, -4,04% und -2,98%); ebenfalls verzeichneten die Unternehmensdienstleister leichte Rückgänge (-1,00%, -1,13% und -0,59%). Demgegenüber entwickelten sich die Bereiche Handel, Verkehr und Gastgewerbe stabil und wiesen über die drei Quartale hinweg moderate Zuwächse von 0,50%, 0,29% und 0,85% auf. Ebenso legte das Grundstücks- und Wohnungswesen leicht zu (0,28%, 0,07% und 0,43%).

Insgesamt zeigt die Bruttowertschöpfung im Jahr 2025 ein Bild nur geringer gesamtwirtschaftlicher Bewegung bei gleichzeitig ausgeprägter sektoraler Spreizung. Besonders Industrie, Baugewerbe sowie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen befinden sich in einem anhaltenden Abwärtstrend, der vor allem strukturell bedingt ist. Hohe Energie- und Lohnstückkosten, umfangreiche Regulierungen sowie eine im internationalen Vergleich gesunkene Standortattraktivität belasten die Entwicklung dieser Bereiche nachhaltig.

Abbildung 1.9: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, I 2015 – III 2025

saison- und kalenderbereinigte Daten

Quelle: Statistisches Bundesamt

Ergänzend zur Bruttowertschöpfung liefert der Produktionsindex wichtige Hinweise zur kurzfristigen konjunkturellen Entwicklung (siehe Abbildung 1.9). Aufgrund seiner monatlichen Erhebung erlaubt er eine zeitnahe Einschätzung der wirtschaftlichen Dynamik, insbesondere im Produzierenden Gewerbe und im Bauwesen. Im Jahr 2025 zeigte der Produktionsindex, trotz einzelner monatlicher Schwankungen, in zentralen Bereichen einen klar negativen Trend. Im Produzierenden Gewerbe ohne Energie- und Bauwirt-

schaft lag der Index nahezu durchgehend unter dem jeweiligen Vorjahresniveau. Lediglich im Juli wurde kurzfristig ein höherer Wert erreicht. Im Durchschnitt gingen die Monatswerte im ersten Quartal um 2,43%, im zweiten Quartal um 1,79% und im dritten Quartal um 1,27% gegenüber dem jeweiligen Vorjahresmonat zurück. Damit befand sich der Produktionsstand, abgesehen vom pandemiebedingten Einbruch, in etwa auf dem Niveau des Jahresdurchschnitts 2010 und deutlich unter den Höchstständen der frühen 2010er Jahre.

Baugewerbe: Rückgang im Hochbau, ...

Innerhalb des Baugewerbes zeigten sich beim Produktionsindex deutliche Unterschiede zwischen Hoch- und Tiefbau. Die Produktion im Hochbau ging im Jahr 2025 erneut stark zurück, wobei der stärkste monatliche Rückgang im Februar mit einem Abnahme von 12,96% gegenüber dem Vorjahresmonat verzeichnet wurde. Über die ersten drei Quartale hinweg sank die Hochbauproduktion im Durchschnitt um mehr als 6%. Im September erreichte der Index ein ähnlich niedriges Niveau wie zuletzt zu Beginn des Jahres 2017.

... Tiefbau deutlich stabiler

Demgegenüber entwickelte sich der Tiefbau deutlich stabiler. Nach einem schwankungsanfälligen ersten Quartal nahm die Produktion von April bis September gegenüber den jeweiligen Vorjahresmonaten durchgehend zu, im Durchschnitt um rund 2%. Hier bestätigte sich der bereits aus der Investitions- und Wertschöpfungsentwicklung bekannte Trend. Während der Hochbau stark unter der Baukrise leidet, wirkt der Tiefbau, begünstigt durch öffentliche Investitionen und Infrastrukturprojekte, weiterhin stabilisierend.

Zukunftsbezogene Indikatoren

keine klaren Erholungssignale

Zukunftsbezogene Indikatoren liefern frühzeitige Hinweise auf die weitere konjunkturelle Entwicklung, da sie Erwartungen, Auftragslagen und Investitionsentscheidungen der Unternehmen abbilden. Für das Jahr 2025 zeigen diese Indikatoren ein differenziertes Bild. Während sich in einzelnen Bereichen eine leichte Stabilisierung abzeichnete, blieben klare Signale für eine nachhaltige wirtschaftliche Erholung insgesamt aus. Besonders ausgeprägt ist diese Ambivalenz im Verarbeitenden Gewerbe und im Bauhauptgewerbe, die für die weitere Entwicklung der Industrie- und Immobilienwirtschaft von zentraler Bedeutung sind.

Die Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe entwickelten sich im Jahr 2025 insgesamt volatil und ohne klare Aufwärtstendenz (siehe Abbildung 1.10). Die inländischen Auftragseingänge starteten zu Jahresbeginn leicht positiv, wobei im April mit einem Plus von 6,6% gegenüber dem Vorjahresmonat der stärkste Zuwachs verzeichnet wurde. In der Folge kühlte sich die Nachfrage jedoch spürbar ab und im Juli kam es mit 11,0% zum deutlichsten Rückgang im Vorjahresvergleich. Insgesamt ergab sich für die ersten drei Quartale ein leicht negativer Trend von durchschnittlich 1,2%, sodass sich die Deutlichkeit des Rückgangs der inländischen Nachfrage etwas abschwächte.

Abbildung 1.10: Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe, I 2015 – III 2025

Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt

Quelle: Statistisches Bundesamt

Demgegenüber entwickelten sich die ausländischen Auftragseingänge dynamischer, wenngleich ebenfalls mit starken Schwankungen. Bis Mai stiegen die Aufträge deutlich an und erreichten mit 11,5% den höchsten Zuwachs des Jahres. Im weiteren Verlauf verschlechterte sich die Entwicklung, indem die Auslandsaufträge im September 4,3% unter dem Vorjahreswert lagen. Über den Zeitraum von Januar bis September 2025 nahmen die ausländischen Auftragseingänge dennoch im Durchschnitt um 3,1% zu. Die Eurozone wie die Nicht-Eurozone folgten einem ähnlichen Muster. Die Aufträge aus der Eurozone lagen im Durchschnitt 2,3%, jene aus der Nicht-Eurozone 3,6% über dem Vorjahresniveau.

Auftragslage im Verarbeitenden Gewerbe durch Auslandsaufträge positiv, aber fragil

Insgesamt konnten die stärkeren Auslandsaufträge die Schwäche der Inlandsnachfrage überkompensieren, sodass die gesamten Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe in den ersten drei Quartalen 2025 durchschnittlich 1,2% über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum lagen. Die Entwicklung deutet jedoch eher auf eine fragile Stabilisierung als auf eine dynamische Erholung hin. Der Auftragsbestand im Verarbeitenden Gewerbe zeigte im Jahr 2025 zunächst kaum Dynamik und blieb über weite Strecken stabil. Im ersten Halbjahr war lediglich ein leichter Anstieg zu beobachten, wobei im März der stärkste Zuwachs mit 1,1% gegenüber dem Vormonat verzeichnet wurde.[53] Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum lag der Auftragsbestand jedoch durchgehend höher und erreichte im Mai mit einem Plus von 5,1% den höchsten Vorjahresbestand.[54] Damit setzte sich der seit Mitte 2024 beobachtbare Trend steigender Auftragsbestände fort.

Die Reichweite des Auftragsbestands erhöhte sich im Jahresverlauf moderat von 7,6 Monaten zu Jahresbeginn auf 7,9 Monate im September.[55] Dabei zeig-

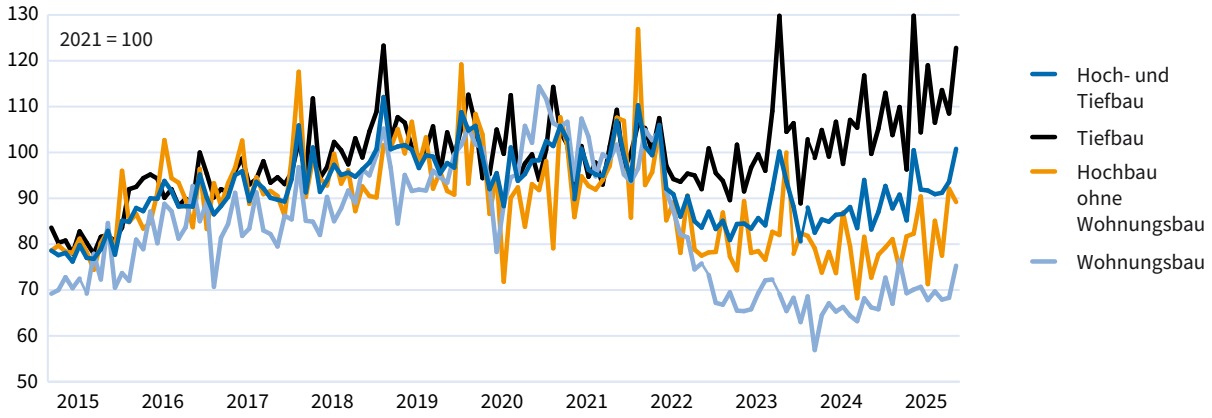
53 Vgl. Statistisches Bundesamt, Auftragsbestand im Verarbeitenden Gewerbe im März 2025: +1,1% zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 176 vom 19. Mai 2025, Wiesbaden.

54 Vgl. Statistisches Bundesamt, Auftragsbestand im Verarbeitenden Gewerbe im Juni 2025 unverändert zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 305 vom 19. August 2025, Wiesbaden.

55 Vgl. Statistisches Bundesamt, Auftragsbestand im Verarbeitenden Gewerbe im September 2025: +0,6% zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 413 vom 19. November 2025, Wiesbaden.

ten sich deutliche sektorale Unterschiede. Bei den Investitionsgütern lag die Auftragsreichweite mit 10,7 Monaten klar über dem Durchschnitt, während sie bei Vorleistungsgütern 4,3 Monate und bei Konsumgütern lediglich 3,6 Monate betrug.[56] Diese Unterschiede spiegeln die unterschiedliche Nachfragestruktur und die divergierende Auslastung der Produktionskapazitäten wider. Insgesamt signalisiert die Entwicklung eine gewisse Absicherung der industriellen Produktion, jedoch ohne Anzeichen für eine strukturelle Belebung.

Abbildung 1.11: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten, I 2015 – III 2025



Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt
Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen

Quelle: Statistisches Bundesamt

Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe volatil

Die Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe zeigten im Jahr 2025 nach den starken Einbrüchen der Vorjahre erste Erholungstendenzen, blieben jedoch insgesamt volatil (siehe Abbildung 1.11). Saison- und kalenderbereinigt kam es im März 2025 zu einem kräftigen Zuwachs von 17,8% gegenüber dem Vormonat; gegenüber dem Vorjahresmonat waren die Auftragseingänge sogar 22,4% höher. In den folgenden Monaten gingen die Auftragseingänge zwar zurück, blieben jedoch überwiegend über dem Vorjahresniveau. Ab Juli setzte erneut eine positive Dynamik ein, die im September mit einem Zuwachs von 7,7% gegenüber dem Vormonat ihren Höhepunkt erreichte.

Innerhalb des Bauhauptgewerbes zeigten sich in den vergangenen Jahren unterschiedliche Entwicklungen. Der Wohnungsbau, der seit dem Jahr 2022 besonders stark von einem Nachfrageeinbruch betroffen war, konnte den Negativtrend erstmals durchbrechen und lag im Jahr 2025 durchgehend über den Auftragseingängen des jeweiligen Vorjahresmonats. Besonders ausgeprägt war der Anstieg im Januar 2025 mit einem Plus von 34,5%, was jedoch maßgeblich auf das äußerst niedrige Vorjahresniveau zurückzuführen ist. Trotz der Verbesserung verblieb das absolute Auftragsvolumen auf dem Niveau von vor zehn Jahren und signalisiert weiterhin eine sehr schwache

56 Vgl. Statistisches Bundesamt, Auftragsbestand im Verarbeitenden Gewerbe im September 2025: +0,6% zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 413 vom 19. November 2025, Wiesbaden.

Grunddynamik. Der Hochbau ohne Wohnungsbau verzeichnete mit Ausnahme einzelner Monate überwiegend höhere Auftragseingänge als im Vorjahr. Der Tiefbau, der sich bereits in den vergangenen Jahren robuster gezeigt hatte, setzte seinen positiven Trend fort und blieb über weite Strecken auf Wachstumskurs. Insgesamt entwickelten sich die Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe im Jahresverlauf überwiegend positiv, das Ausgangsniveau blieb jedoch, mit Ausnahme des Tiefbaus, weiterhin niedrig.

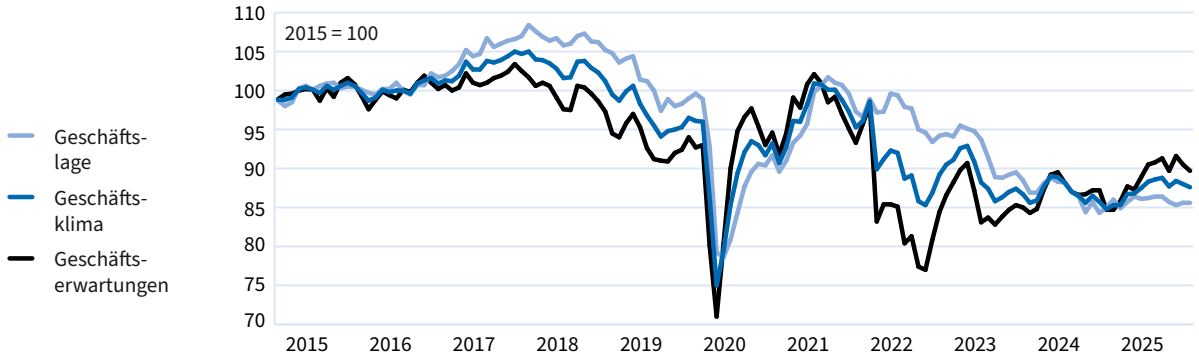
Umsätze im Bauhauptgewerbe zeigen gemischtes Bild

Der Umsatz im Bauhauptgewerbe zeigte im Jahresverlauf 2025 ein gemischtes Bild. Zu Jahresbeginn kam es zu einem deutlichen realen Anstieg, wobei der Umsatz im Januar um 10,8% über dem entsprechenden Vorjahresmonat lag.[57] Ab April bewegten sich die Umsätze wieder unter dem Vorjahresniveau und entwickelten sich in den Folgemonaten wechselhaft, ohne dass ein klarer Trend erkennbar wäre. Die Entwicklung der Umsätze unterstreicht damit die weiterhin fragile Lage der Branche.

gedämpfte Stimmung hält an

Der ifo-Geschäftsklimaindex liefert als umfragebasierter Frühindikator wichtige Hinweise auf die konjunkturellen Erwartungen der Unternehmen (Abbildung 1.12). In der gewerblichen Wirtschaft zeigte sich im Verlauf des Jahres 2025 zunächst eine leichte Stimmungsaufhellung; das Geschäftsklima stieg zwischen Januar und August von 85,3 auf 88,8 Punkte. Getragen wurde diese Entwicklung vor allem von verbesserten Geschäftserwartungen, die im gleichen Zeitraum von 84,7 auf 91,3 Punkte zunahmen. Die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage blieb hingegen weitgehend stabil bei rund 86 Punkten. Trotz dieser Verbesserung verharrten alle Teilindikatoren auf einem sehr niedrigen Niveau und signalisierten weiterhin eine gedämpfte konjunkturelle Lage.

Abbildung 1.12: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft, 2015 – 2025



Indexwerte für das Verarbeitende Gewerbe, das Bauhauptgewerbe, den Groß- und Einzelhandel und den Dienstleistungssektor, saisonbereinigt

Quelle: ifo Institut

Sektorale Unterschiede blieben dabei ausgeprägt. Im Verarbeitenden Gewerbe entwickelte sich das Geschäftsklima nach einem leichten Anstieg zu Jah-

57 Vgl. Statistisches Bundesamt, Auftragseingang im Bauhauptgewerbe im Januar 2025: +5,2% zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 113 vom 25. März 2025, Wiesbaden.

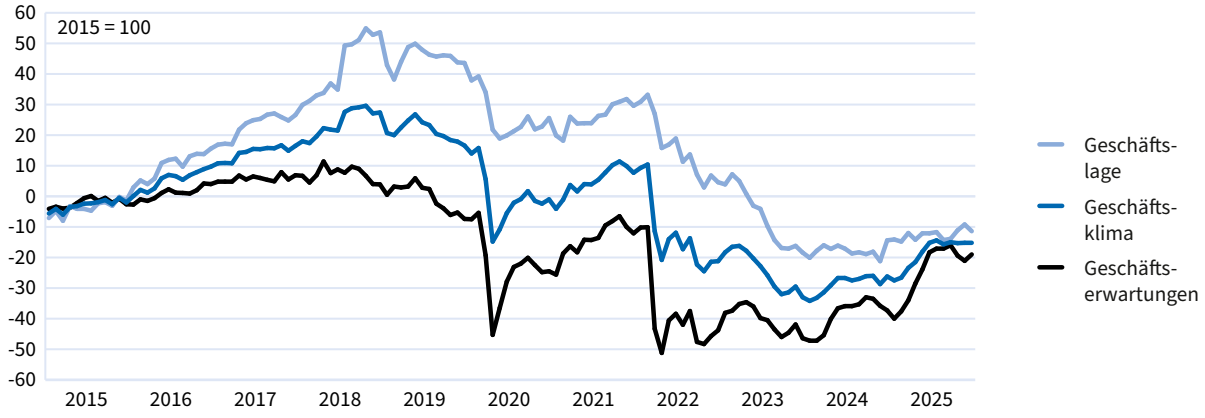
resbeginn überwiegend seitwärts, während sich die Einschätzungen zur aktuellen Lage und zu den Erwartungen gegen Jahresende wieder eintrübten.[58] Im Handel fiel die Stimmung noch pessimistischer aus. Lediglich im Dienstleistungssektor war eine leichte Verbesserung der Geschäftslage erkennbar, während die Erwartungen ebenfalls zurückhaltend blieben. Der längerfristige Verlauf des ifo-Geschäftsklimas zeigt zudem, dass die aktuelle Schwächephase bereits vor der Corona-Pandemie einsetzte und seit 2018 anhält.

Stimmung im Bauhauptgewerbe bleibt klar negativ

Das ifo-Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe unterstreicht für das Jahr 2025 die weiterhin angespannte Lage der Branche (Abbildung 1.13). Zwar verbesserte sich das Geschäftsklima im Jahresverlauf spürbar und stieg von -27,5 Punkten im Januar auf -15,0 Punkte zu Ende des dritten Quartals, wobei im Juni der höchste Stand seit Februar 2022 erreicht wurde.[59] Dennoch blieb der Index klar im negativen Bereich und signalisiert, dass die Unternehmen ihre Lage weiterhin überwiegend ungünstig einschätzen.

Die Geschäftslage im Bauhauptgewerbe verbesserte sich im Jahresverlauf von -14,1 Punkten zu Jahresbeginn auf -9,2 Punkte im November. Die Geschäftserwartungen hellten sich zunächst deutlich auf und stiegen von -40 Punkten auf -16,0 Punkte, trübten sich gegen Jahresende jedoch wieder ein und lagen im November bei -22,9 Punkten. Die Kapazitätsauslastung blieb zwischen 65,4% und 67,3% weitgehend ohne Dynamik, wobei sich deutliche Unterschiede zwischen Hochbau mit rund 62% und Tiefbau mit etwa 73% zeigten.[60]

Abbildung 1.13: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe, 2015 –2025



Salden, saisonbereinigt

Quelle: ifo Institut

Im Wohnungsbau blieb die Stimmung trotz einer leichten Verbesserung insgesamt gedämpft. Der Anteil der Unternehmen mit Auftragsmangel erreichte zu Jahresbeginn mit 57% ein Rekordniveau, sank jedoch bis November auf

58 Vgl. ifo Institut, ifo Geschäftsklimaindex gesunken (November 2025), ifo Geschäftsklima Deutschland 24. November 2025, München.

59 Vgl. ifo Institut, ifo Geschäftsklimaindex gestiegen (Juni 2025), ifo Geschäftsklima Deutschland 24. Juni 2025, München.

60 Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 11/2025, München.

44,4%.[61] Trotzdem war der Wert weiterhin hoch und deutet auf eine schwache Nachfrage hin.[62] Die Stornierungsquote entwickelte sich im Jahr 2025 weitgehend seitwärts und bewegte sich überwiegend zwischen 8% und 9%.[63] Damit lag sie zwar unter den Vorjahreswerten, zeigte jedoch keine klare Entspannung. Insgesamt verbesserte sich das Geschäftsklima im Wohnungsbau von -43,3 Punkten im Januar auf -21,0 Punkte im November, blieb jedoch deutlich im negativen Bereich.[64]

vorsichtige Stabilisierung, Trendwende bleibt aus

Die zukunftsbezogenen Indikatoren zeichnen für das Jahr 2025 ein Bild vorsichtiger Stabilisierung, ohne jedoch auf eine klare Trendwende hinzuweisen. Während sich die Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe dank der Auslandsnachfrage leicht verbesserten, blieb die inländische Nachfrage schwach. Im Bauhauptgewerbe deuten steigende Auftragseingänge und eine leichte Stimmungsaufhellung auf eine Bodenbildung hin, insbesondere im Wohnungsbau. Gleichzeitig zeigten das niedrige Auftragsniveau, die verhaltene Umsatzentwicklung sowie ein weiterhin großer Auftragsmangel und zahlreiche Stornierungen, dass eine nachhaltige Erholung der Bau- und Immobilienwirtschaft noch nicht eingesetzt hat. Insgesamt überwiegen damit weiterhin die Risiken, sodass für die kommenden Quartale allenfalls mit einer allmählichen Verbesserung der konjunkturellen Lage zu rechnen ist.

1.2.3 Monetäre Entwicklung

Preisentwicklung

Inflation rückläufig, aber nicht nachhaltig stabil

Die Entwicklung der Verbraucherpreise verlief im Jahr 2025 insgesamt unauffällig und bewegte sich leicht oberhalb des Inflationsziels der EZB von 2% (Abbildung 1.14). Nach den starken Preisansteigen der Krisenjahre näherte sich die Inflation damit zwar weiter dem Zielwert an; eine nachhaltige Stabilisierung auf diesem Niveau gelang in Deutschland bislang allerdings nicht. Zu Jahresbeginn lag der Harmonisierte Verbraucherpreisindex (HVPI) noch bei 2,8%, bevor er sich bis Juli auf 1,8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum abschwächte und damit vorübergehend sogar unter das Inflationsziel der EZB fiel. Im Jahresdurchschnitt dürfte die Teuerungsrate bei rund 2,2% gelegen haben.[65]

61 Vgl. ifo Institut, Auftragsmangel im Wohnungsbau auf Rekordniveau, ifo Konjunkturumfrage, 6. Februar 2025, München.
62 Vgl. ifo Institut, Geschäftsklima im Wohnungsbau wieder verschlechtert, Pressemitteilung, 17. November 2025, München.
63 Vgl. ifo Institut, Geschäftsklima im Wohnungsbau deutlich verbessert, ifo Konjunkturumfrage, 20. Oktober 2025, München.
64 Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 11/2025, München.
65 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 4.

Abbildung 1.14: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland, 2005 – 2025

bis Oktober 2025

HVPI: Harmonisierter Verbraucherpreisindex

Quelle: Statistisches Bundesamt, Eurostat

sinkende Energiepreise ausschlaggebend

Ohne Berücksichtigung der Energiepreise fiel der Preisanstieg allerdings deutlich höher aus und lag über das Jahr hinweg stabil bei etwa 2,8%. Der Rückgang der Gesamtinflation war somit maßgeblich auf sinkende Energiepreise zurückzuführen, während der zugrunde liegende Preisdruck in anderen Güter- und Dienstleistungsbereichen weiterhin erhöht blieb. Die rückläufigen Energiepreise waren im Jahr 2025 nicht nur das Ergebnis einer moderaten Entwicklung an den internationalen Energiemärkten, sondern wurden zusätzlich durch die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar begünstigt.[66] Dadurch fielen die in Dollar gehandelten Rohölpreise für europäische Verbraucher weniger stark ins Gewicht; Energieprodukte verbilligten sich insgesamt spürbar. Im April 2025 lagen die Energiepreise 5,4% unter dem Vorjahresmonat.[67] Die Preise für Haushaltsenergie gingen ebenfalls deutlich zurück und lagen je nach Monat zwischen 1,6% und 3,4% unter dem Vorjahresniveau.[68]

stärkere Teuerung in personalkostenintensiven Bereichen

Gegenläufig entwickelten sich jedoch die Preise für nicht-energetische Waren und Dienstleistungen, die weiterhin einen überdurchschnittlichen Preisdruck aufwiesen.[69] Die Dienstleistungspreise stiegen im Verlauf des Jahres im Vergleich zu den jeweiligen Vorjahresmonaten um 3,0% bis 4,0%.[70] Besonders stark erhöhten sich die Preise in Bereichen mit strukturell hoher Personalkostenintensität, darunter die kombinierte Personenbeförderung, Dienstleistungen sozialer Einrichtungen, stationäre Gesundheitsleistungen sowie Versicherungen.[71] Diese Entwicklung verdeutlicht, dass der Preisdruck im Dienstleistungssektor trotz sinkender Gesamtinflation erhöht blieb.

66 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 71.

67 Vgl. Statistisches Bundesamt, Inflationsrate im April 2025 bei +2,1%, Pressemitteilung Nr. 168 vom 14. Mai 2025, Wiesbaden.

68 Vgl. Statistisches Bundesamt, Inflationsrate im März 2025 bei +2,2%, Pressemitteilung Nr. 139 vom 11. April 2025, Wiesbaden.

69 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 72.

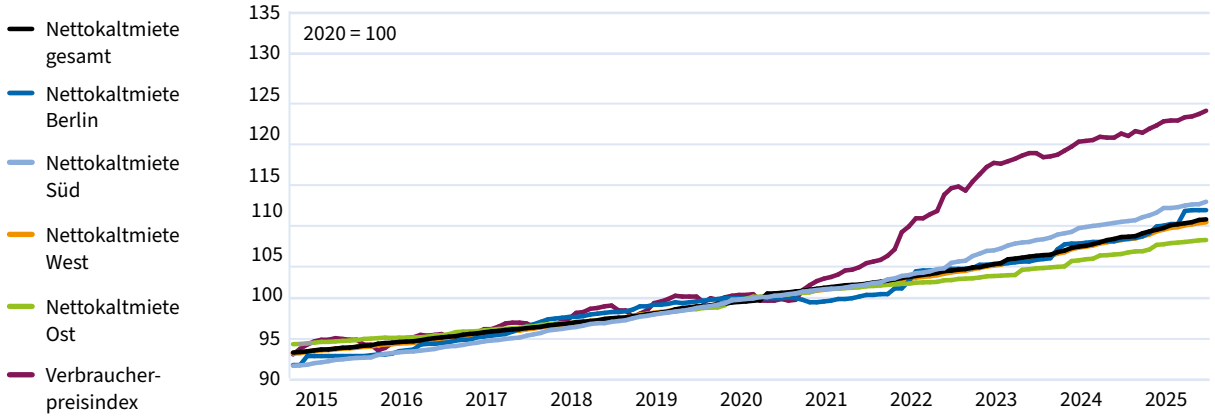
70 Vgl. Statistisches Bundesamt, Inflationsrate im Oktober 2025 bei +2,3%, Pressemitteilung Nr. 402 vom 12. November 2025, Wiesbaden.

71 Vgl. Statistisches Bundesamt, Inflationsrate im November 2025 bei +2,3%, Pressemitteilung Nr. 447 vom 12. Dezember 2025, Wiesbaden.

Ergänzend zur Verbraucherpreisinflation erhöhten sich die Preise gemessen am BIP-Deflator, für den sich ebenfalls eine rückläufige Tendenz abzeichnete. Ein zentraler Treiber des BIP-Deflators waren weiterhin die höheren Arbeitnehmerentgelte, die getragen von robusten Tarifabschlüssen und gestiegenen Lohnkosten in vielen Branchen spürbar zum Preisauftrieb beitrugen.[72]

Im internationalen Umfeld kühlte die globale Inflationsentwicklung in der ersten Jahreshälfte 2025 ebenfalls ab. Rückläufige Rohölpreise und weitgehend stabile Erdgas- und Industrierohstoffpreise wirkten dämpfend.[73] Gleichzeitig blieb der Dienstleistungssektor weltweit ein zentraler Inflationstreiber, ebenso wie steigende Nahrungsmittelpreise. In den USA führte die Einführung neuer Zölle in der zweiten Jahreshälfte zu einem leichten Aufwärtsdruck auf die Verbraucherpreise. Der Sachverständigenrat erwartet für 2025 eine globale Inflationsrate von 2,9%.[74] Im Euroraum stabilisierte sich die Inflation bei rund 2% und entsprach damit dem Zielwert der EZB. Die Aufwertung des Euro wirkte zusätzlich preisdämpfend, da sie Importe verbilligte.[75]

Abbildung 1.15: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise, I 2015 – III 2025



Ost: Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen
West: Bremen, Hamburg, Rheinland-Pfalz, Saarland, Niedersachen, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein
Süd: Bayern, Baden-Württemberg, Hessen
Jeweils ungewichtete Durchschnitte der Nettokaltmieten einschließlich des Mietwerts von Eigentümerwohnungen.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Nettokaltmieten und die fiktiven Mietwerte selbstgenutzten Wohneigentums stellen den größten Einzelposten im Verbraucherpreisindex dar und prägen daher die gesamtwirtschaftliche Preisentwicklung wesentlich (siehe Abbildung 1.15). Zwischen Januar und Oktober 2025 stiegen die nominalen Nettokaltmieten um durchschnittlich 2,07% gegenüber dem Vorjahreszeitraum

72 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 71.

73 Im Oktober 2025 lag der Rohölpreis bei rund 64 US-Dollar und damit etwa 11 Dollar unter dem Vorjahresniveau. Vgl. hierzu Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 40.

74 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 22.

75 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 42.

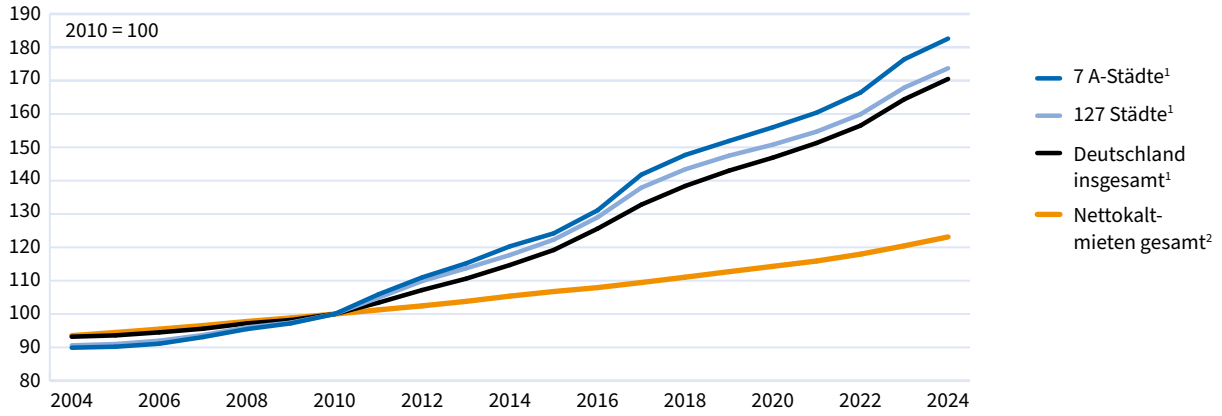
und damit etwas stärker als in den Vorjahren (2024: 2,02%, 2023: 1,72%). Die Mietpreisentwicklung näherte sich damit der durchschnittlichen Gesamtinflation von 2,19% weiter an, blieb jedoch leicht darunter. Während die deutlich höheren Inflationsraten der Jahre 2021 bis 2023 zu einem Rückgang der realen Nettokaltmieten führten, stagnierte die reale Mietentwicklung in den Jahren 2024 und 2025 weitgehend.

reale Nettokaltmieten stagnieren

Regional zeigte sich eine deutliche Divergenz in der Mietentwicklung. Zwischen Januar und Oktober stiegen die nominalen Nettokaltmieten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum im Süden (2,15%), im Westen (2,18%) und in Berlin (2,51%) überdurchschnittlich stark an. In Berlin lag der Mietanstieg damit spürbar über der Verbraucherpreisentwicklung und verdeutlicht die regionale Anspannung auf dem Wohnungsmarkt. In Süd- und Westdeutschland bewegte sich der Anstieg nahezu im Einklang mit der allgemeinen Inflationsrate. Deutlich moderater fiel die Entwicklung dagegen im Osten aus, wo die nominalen Nettokaltmieten lediglich um 1,79% zunahmen und damit unter dem Bundesdurchschnitt lagen.

stärkere Anstiege in Berlin, West- und Süddeutschland

Abbildung 1.16: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland, 2004 – 2024



1 Neuvermietungen
2 Bestandsverträge

Quelle: Deutsche Bundesbank

Für die Marktdynamik ist zudem die Spreizung zwischen Bestands- und Neuvertragsmieten zentral. Der Mietpreisindex der Deutschen Bundesbank (siehe Abbildung 1.16) zeigt, dass sich Neuvertragsmieten und Nettokaltmieten zwischen 2004 und 2010 noch weitgehend parallel entwickelten, mit durchschnittlichen jährlichen Zuwächsen von 1,21% bzw. 1,13%. Seit dem Jahr 2011 hat sich diese Entwicklung jedoch entkoppelt. Die Neuvertragsmieten stiegen seither jährlich um durchschnittlich 3,89%, während die Nettokaltmieten lediglich um 1,50% pro Jahr zunahmen. Im Jahr 2024 setzte sich diese Dynamik fort. Neuvertragsmieten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr in den A-Städten um 3,51%, in den 127 größten Städten um 3,45% und deutschlandweit um 3,71%. Bestandsmieten stiegen in demselben Zeitraum wesentlich moderater um 2,22%.

Neuvertragsmieten stärker gestiegen als Bestandsmieten

weniger Wohnungswechsel und höhere Neuvertragsmieten möglich

Die unterschiedliche Dynamik in der Entwicklung von Bestands- und Neuvertragsmieten ist zum Großteil regulierungsbedingt und kann Lock-in-Effekte verstärken. Wenn Bestandsmieten weniger stark steigen, bleibt das Wohnen im bestehenden Vertrag ökonomisch attraktiver, selbst wenn die Wohnung nicht mehr den aktuellen Bedürfnissen entspricht. Dies kann die Wohnraumnutzung ineffizient machen und Wohnungswechsel hemmen. Gleichzeitig spiegelt der deutlich stärkere Anstieg der Neuvertragsmieten einen strukturellen Nachfrageüberhang wider, der durch Faktoren wie Singularisierung von Haushalten, Binnenwanderung in urbane Räume sowie eine angebotsseitige Begrenzung (langwierige Genehmigungsverfahren, hohe regulatorische Anforderungen, Materialengpässe und Kapazitätsgrenzen) verstärkt wurde.[76] Vor diesem Hintergrund ist in den kommenden Jahren mit weiterem Aufwärtsdruck bei Neuvertragsmieten zu rechnen.

unveränderte, aber vergleichsweise hohe Wohnkostenbelastung

Die Wohnkostenbelastung der Gesamtbevölkerung lag im Jahr 2024 unverändert zum Vorjahr bei 25%. Der Anteil der durch Wohnkosten überlasteten Haushalte konnte sich von 13% im Jahr 2023 auf 12% im Jahr 2024 reduzieren.[77] Im europäischen Vergleich liegt Deutschland auf Platz drei und damit deutlich oberhalb des EU-Durchschnitts von 8,2% der Haushalte mit Wohnkostenüberlastung. Nur in Griechenland und Dänemark muss ein höherer Anteil der Haushalte mehr als 40% ihres verfügbaren Nettoeinkommens für Wohnen ausgeben.[78]

Die Entwicklung der Mieten macht einen zentralen Zielkonflikt am Wohnungsmarkt deutlich. Einerseits soll bezahlbarer Wohnraum gesichert werden, andererseits müssen Wohnungsbauinvestitionen wirtschaftlich attraktiv bleiben. Die zuletzt nur moderat steigenden Bestandsmieten stehen dabei einem ausgeprägten Nachfrageüberhang und zugleich rückläufiger Bautätigkeit gegenüber. Um beurteilen zu können, ob unter den aktuellen Rahmenbedingungen ausreichend Investitionsanreize bestehen, ist es notwendig, die Entwicklung der Immobilienpreise, der Baukosten sowie der erzielbaren Renditen im Immobiliensektor näher zu analysieren.

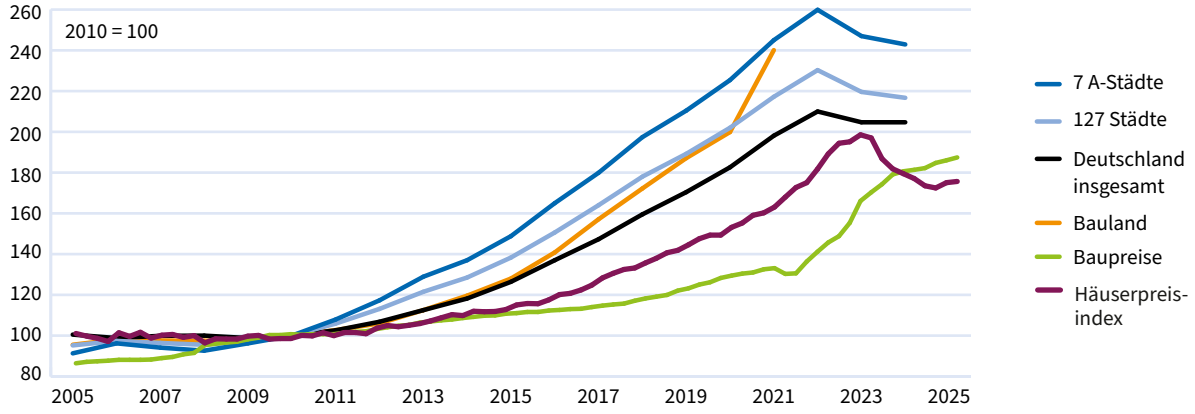
Abbildung 1.17 zeigt die Preisentwicklung am Markt für Wohnimmobilien. Nach dem Höhepunkt der Preissteigerungen im Jahr 2022 gaben die Wohnimmobilienpreise im Jahr 2023 erstmals seit 13 Jahren nach. Diese Preiskorrektur setzte sich im Jahr 2024 fort, jedoch in abgeschwächter Form. In den A-Städten sanken die Preise gegenüber dem Vorjahr um 1,8%, in den 127 größten Städten um 1,4%, während für Deutschland insgesamt bereits eine weitgehende Preisstagnation erkennbar war. Für das Jahr 2025 liegen noch keine endgültigen Jahreswerte vor, doch deuten unterjährige Indikatoren auf eine Erholung hin.

76 Vgl. Thomsen, Vogt, Brausewetter (2020), Mietwohnungsknappheit in Deutschland: Ursachen, Instrumente, Implikationen, Wirtschaftsdienst, 2020, Heft 6, S. 461-467.

77 Vgl. Statistisches Bundesamt, Studierendenhaushalte geben im Schnitt 53% des Einkommens für Wohnkosten aus, Pressemitteilung Nr. N045 vom 27. August 2025, Wiesbaden.

78 Vgl. Statistisches Bundesamt, Überlastung durch Wohnkosten, Europa, Stand: 5. Dezember 2025, Wiesbaden.

Abbildung 1.17: Preisentwicklung für Wohnimmobilien, Bauland und Baupreise in Deutschland, I 2005 – III 2025



Eigentumswohnungen und Häuser insgesamt, transaktionsbezogene Objekt- und Regionalgewichtung

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt

Der Häuserpreisindex zeigt bereits ab dem zweiten Quartal 2024 wieder steigende Preise mit einem Anstieg von 1,37% gegenüber dem Vorquartal, gefolgt von 0,81% im dritten und 0,13% im vierten Quartal. Im Jahr 2025 setzte sich diese Stabilisierung fort, wobei der Index in den ersten beiden Quartalen um 1,14% bzw. 1,06% gegenüber dem Vorquartal stieg. Gegenüber dem jeweiligen Vorjahresquartal lagen die Preise damit 3,5% bzw. 3,2% höher. Die Preissteigerungen erfassten nahezu alle Regionen. Im zweiten Quartal 2025 stiegen die Preise in den A-Städten um 2,4%, in den kreisfreien Städten um 5,0% und in ländlichen Regionen um 3,6%.[79] Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass der Preisrückgang der Vorjahre überwunden ist und der Wohnimmobilienmarkt in eine Phase moderaten Wachstums übergegangen ist.

Wohnimmobilien: nach Rückgang wieder Anzeichen für moderates Wachstum

Diese Einschätzung wird durch weitere Indizes gestützt. Der vdp-Immobilienindex, basierend auf Transaktionsdaten von mehr als 700 Kreditinstituten, weist für das Jahr 2025 eine deutliche Erholung aus. Im dritten Quartal 2025 lagen die Immobilienpreise insgesamt 3,6% über dem Vorjahresniveau, die der Wohnimmobilien verteuerten sich um 3,8%. In den A-Städten stiegen die Preise für Wohnimmobilien mit 4,6% sehr dynamisch.[80] Der EPX-hedonic von Europace bestätigt eine Fortsetzung der Erholung mit monatlicher Datenfrequenz. Im Oktober 2025 lagen die Preise gegenüber dem Vorjahresmonat bei Eigentumswohnungen 3,29%, bei Bestandshäusern 2,18% und bei Neubauhäusern 2,07% höher.[81] Damit stiegen die Preise über alle Segmente hinweg moderat. Neubauhäuser bestätigten ihren strukturell stabileren Aufwärtstrend der vergangenen Jahre, während Eigentumswohnungen und Bestandshäuser Teile der Preisverluste der Jahre 2022 und 2023 aufholen konnten.

79 Vgl. Statistisches Bundesamt, Preise für Wohnimmobilien im 2. Quartal 2025: +3,2% zum Vorjahresquartal, Pressemitteilung Nr. 347 vom 24. September 2025, Wiesbaden.

80 Vgl. vdp, Die deutschen Pfandbriefbanken, vdp-Immobilienindex, Anstieg der Immobilienpreise dauert weiter an, 2025 (Q3), Berlin.

81 Vgl. Europace, EPX 10/25: Neubau wird teuer: Deutlicher Preisanstieg im Oktober, 13. November 2025, Berlin.

Neben den Preisindizes sind Bewertungskennziffern zentral, um das Verhältnis von Preisen zu Fundamentaldaten einzuordnen. Das von der Deutschen Bundesbank bereitgestellte Kaufpreis-/Jahresmiet-Verhältnis stieg zwischen 2015 und 2022 um nahezu 30% an, ging seit dem Jahr 2022 jedoch spürbar zurück.[82] Im Jahr 2024 stabilisierte sich der Indikator bei etwa 106 Indexpunkten und verharrte im Jahr 2025 auf diesem Niveau. Ein ähnliches Bild zeigt das Kaufpreis-Einkommens-Verhältnis. Nach dem Höchststand von 145 Indexpunkten im Jahr 2022 stabilisierte es sich im Jahr 2024 bei rund 122 Indexpunkten und blieb im Jahr 2025 ebenfalls unverändert.[83] Dies spricht dafür, dass sich die Wohnimmobilienpreise wieder stärker an fundamentalen Größen wie Einkommen und Mietniveau orientieren.

Überbewertungen größtenteils abgebaut

Beim Verhältnis von Kaufpreis zu Neuvertragsmieten für Eigentumswohnungen wurde der Rückgang im Jahr 2024 fortgesetzt. Deutschlandweit sank diese Kennzahl auf rund 27 Jahresmieten, in den A-Städten auf knapp 31 Jahresmieten und in den 127 größten Städten auf 28 Jahresmieten.[84] Für das Jahr 2025 sind noch keine Daten verfügbar. Der Rückgang dürfte sich allerdings weiter abgeschwächt haben oder in eine weitgehende Stagnation übergegangen sein. Nach Schätzungen der Deutschen Bundesbank waren Wohnimmobilien vor der Corona-Pandemie in den Städten zwischen 15% und 30% überbewertet.[85] Trotz der Krisen nahm die Überbewertung zunächst weiter zu, im Jahr 2024 konnte sie jedoch größtenteils abgebaut werden.[86]

Abbildung 1.18 zeigt die Preisentwicklung am Markt für Wirtschaftsimmobilien. Die Preiskorrektur setzte hier bereits ab dem Jahr 2020 ein. Nach zunächst stagnierenden Preisen kam es in den Jahren 2022 und 2023 zu einer deutlichen Korrektur von -17,1% innerhalb von zwei Jahren. Im Jahr 2024 stabilisierten sich die Preise und stiegen seit dem zweiten Quartal wieder leicht (zwischen 0,3% und 0,7% gegenüber dem jeweiligen Vorquartal). Im Jahr 2025 hielt der Aufwärtstrend an. Im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresquartal stiegen die Preise im ersten Quartal um 2,3%, im zweiten Quartal um 2,9% und im dritten Quartal um 2,8%.

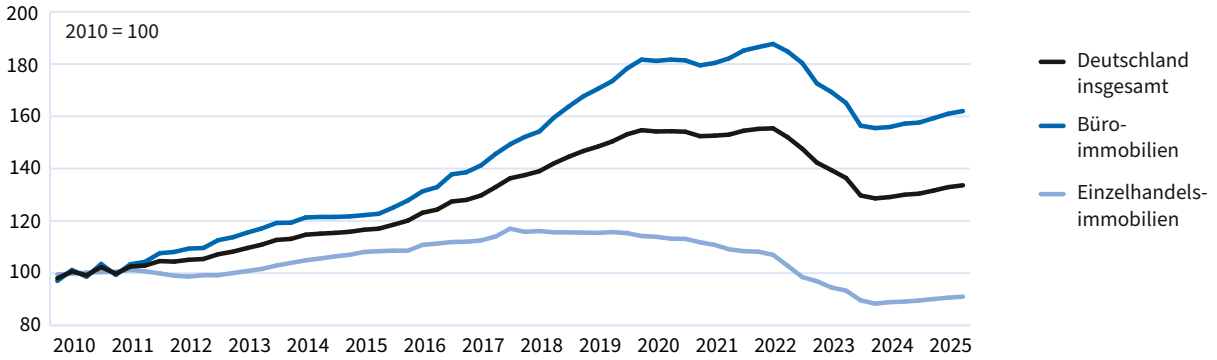
weitere Erholung der Preise für Wirtschaftsimmobilien

Innerhalb der Wirtschaftsimmobilien verlief die Entwicklung der Preise von Büro- und Einzelhandelsimmobilien unterschiedlich (Abbildung 1.18). Büroimmobilien zeigten über längere Zeit eine deutlich dynamischere Preisentwicklung und erreichten im Jahr 2020 einen Indexwert von 181,7 Punkten (Preissteigerung von 81,7% in zehn Jahren). Die Preise der Einzelhandelsimmobilien waren in demselben Zeitraum lediglich um 13,1% gestiegen, wobei hier die Trendumkehr bereits im Jahr 2017 einsetzte und sich im Jahr 2022 weiter verschärfte. Seit dem zweiten Quartal 2024 kam es in beiden Seg-

82 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Wohnimmobilienmarkt, Zugriff: 10. Dezember 2025, Frankfurt am Main.
83 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Wohnimmobilienmarkt, Zugriff: 10. Dezember 2025, Frankfurt am Main.
84 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Wohnimmobilienmarkt, Zugriff: 10. Dezember 2025, Frankfurt am Main.
85 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Oktober 2020, Frankfurt am Main, S. 84.
86 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 52.

menten wieder zu einer Erholung. Preise für Büroimmobilien stiegen im Jahr 2025 gegenüber dem Vorjahresquartal um 2,4%, 3,3% und 3,1%, für Einzelhandelsimmobilien um 2,0%, 1,9% und 2,1%. Gleichzeitig lagen die Preise für Einzelhandelsimmobilien weiterhin deutlich unterhalb des Niveaus von 2010, was mit rückläufiger Flächennachfrage durch die Verlagerung von Umsätzen in den Onlinehandel zusammenhängt.

Abbildung 1.18: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien[1] in Deutschland, I 2010 – III 2025



1 Die Deutsche Bundesbank verwendet den Begriff Gewerbeimmobilien. Im Gegensatz dazu wird in der Branche vermehrt von Wirtschaftsimmobilien gesprochen, etwa vom Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse, um sich vom eher planungsrechtlich geprägten Begriff der Gewerbeimmobilien abzugrenzen und der Heterogenität der Nichtwohn-Immobilien Rechnung zu tragen. Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss: Taxonomie der Wirtschaftsimmobilien. Strukturierung des sachlichen Teilmarktes wirtschaftlich genutzter Immobilien für die Zwecke der Marktbeobachtung und Wertermittlung. 3. Ergebnisbericht (Mai 2023), Berlin.

Quelle: Deutsche Bundesbank

Mieten: gute Lage entscheidend

Bei den Mieten zeigt sich eine differenzierte Entwicklung. Bei Einzelhandelsimmobilien setzte ab dem Jahr 2018 eine Trendumkehr ein. Infolge rückläufiger Flächennachfrage sanken die Mieten und lagen zeitweise unter dem Niveau des Jahres 2010.[87] Seit dem Jahr 2024 war jedoch eine merkliche Erholung zu beobachten, insbesondere in guten und sehr guten Lagen. Büromieten entwickelten sich über weite Strecken deutlich dynamischer und stiegen, abgesehen von einer kurzfristigen Schwächephase 2020, in den vergangenen 15 Jahren kräftig an. Insgesamt erhöhten sich die Büromieten um mehr als 50%, vor allem getrieben durch hochwertige und zentral gelegene Objekte.[88]

Die Nettoanfangsrendite als Verhältnis von jährlichen Nettomieteinnahmen zum Bruttokaufpreis ist eine zentrale Kennzahl zur Rentabilität von Immobilieninvestitionen. Nach einem deutlichen Rückgang zwischen 2010 und 2020 stiegen die Nettoanfangsrenditen in den vergangenen Jahren wieder an. In den A-Städten lag die Nettoanfangsrendite für Wirtschaftsimmobilien im Jahr 2020 bei 2,8% und stieg infolge von Preis- und Zinsanpassungen bis zum Jahr 2024 auf 4,1%. In den übrigen rund 120 größten Städten erhöhte sie

87 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Gewerbeimmobilienmarkt, Stand: 11. Dezember 2025, Frankfurt am Main.

88 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Gewerbeimmobilienmarkt, Stand: 11.Dezember 2025, Frankfurt am Main.

sich in demselben Zeitraum von 4,9% auf 5,7%.[89] Trotz dieses Anstiegs lagen die Renditen weiterhin deutlich unter dem Niveau der 2000er Jahre.

weitere Normalisierung der Baupreise

Die Entwicklung der Baupreise ist für die Immobilienwirtschaft von zentraler Bedeutung, da sie die Investitionskosten im Wohnungs- und Gewerbebau und damit die Bautätigkeit wie die Preisentwicklung beeinflusst. Nach den außergewöhnlich starken Baupreisanstiegen in den Jahren 2021 bis 2023 (8,8% 2021, 16,6% 2022 und 8,7% 2023, der höchste Anstieg seit dem Jahr 1970) schwächte sich die Teuerung im Jahr 2024 deutlich auf 3,2% ab (Abbildung 1.17). Diese Normalisierung setzte sich im vergangenen Jahr fort. Gegenüber dem jeweiligen Vorjahresquartal stiegen die Baupreise im ersten Quartal um 3,3%, im zweiten Quartal um 3,5% und im dritten Quartal um 3,2%.

Bei Wohngebäuden lagen die Preise für Rohbauten im August 2025 2,2% über dem Vorjahresniveau; Beton- und Mauerarbeiten wurden 1,2% bzw. 1,3% teurer. Dynamischer entwickelten sich die Ausbauarbeiten sowie Instandhaltungsarbeiten mit 3,6% bzw. 3,8%.[90] Im Nichtwohnbau schwächte sich die Preisdynamik ebenso ab. Neubaupreise für Bürogebäude stiegen im August 2025 um 3,3%, für gewerbliche Betriebsgebäude um 3,5%. In diesem Segment lagen die Preissteigerungen erstmals seit Mai 2021 wieder unter 4%, was auf eine zunehmende Normalisierung der Baukosten hindeutet.[91]

Zins- und Kreditentwicklung

mehrere Leitzinssenkungen

Die Geldpolitik der Europäische Zentralbank (EZB) war im Jahr 2025 von einer schrittweisen Lockerung geprägt. Zu Jahresbeginn lag der Leitzins für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte bei 3,15%, während die Spitzenrefinanzierungsfazilität 3,40% und die Einlagenfazilität 3,00% betrugen. Vor dem Hintergrund einer rückläufigen Inflation und der Erwartung, dass sich diese im Jahresverlauf dem Zielwert von 2% annähern würde, beschloss die EZB bereits Ende Januar eine Senkung aller drei Leitzinsen um jeweils 25 Basispunkte.[92] Im weiteren Jahresverlauf folgten zusätzliche Zinssenkungen im März und April, ebenfalls um jeweils 25 Basispunkte.[93] Begründet wurden diese Schritte mit dem fortgesetzten Rückgang der Gesamt- wie der Kerninflation sowie mit einer Abschwächung des Preisauftriebs bei Dienstleistungen.[94] Im Juni erfolgte schließlich die vierte Leitzinssenkung, sodass der Leitzins für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte auf 2,15% (Spitzenrefinanzierungsfazilität: 2,40%, Einlagenfazilität: 2,00%) sank.[95] In den geldpoliti-

89 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Gewerbeimmobilienmarkt, Stand: 11.Dezember 2025, Frankfurt am Main.
90 Vgl. Statistisches Bundesamt, Baupreise für Wohngebäude im August 2025: +3,1% gegenüber August 2024, Pressemitteilung Nr. 369 vom 10. Oktober 2025, Wiesbaden.
91 Vgl. Statistisches Bundesamt, Baupreise für Wohngebäude im August 2025: +3,1% gegenüber August 2024, Pressemitteilung Nr. 369 vom 10. Oktober 2025, Wiesbaden.
92 Vgl. Europäische Zentralbank, Pressemitteilung, Geldpolitische Beschlüsse, 30. Januar 2025, Frankfurt am Main.
93 Vgl. Europäische Zentralbank, Pressemitteilung, Geldpolitische Beschlüsse, 6. März 2025, Frankfurt am Main.
94 Vgl. Europäische Zentralbank, Pressemitteilung, Geldpolitische Beschlüsse, 17. April 2025, Frankfurt am Main.
95 Vgl. Europäische Zentralbank, Pressemitteilung, Geldpolitische Beschlüsse, 5. Juli 2025, Frankfurt am Main.

schen Sitzungen im September, Oktober und Dezember nahm der EZB-Rat keine weiteren Anpassungen vor.[96]

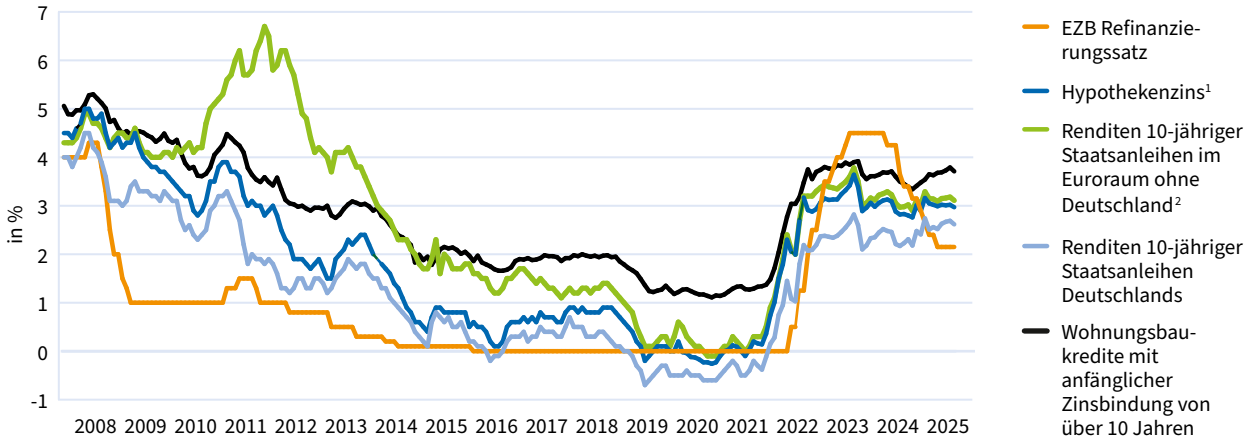
Ankäufe von Vermögenswerten reduziert und eingestellt

Neben den Leitzinsen spielte die Bilanzpolitik der EZB eine wichtige Rolle. Das Ankaufprogramm für Vermögenswerte (Asset Purchase Programme, APP) sowie das Pandemie-Notfall-Ankaufprogramm (Pandemic Emergency Purchase Programme, PEPP) hatten während der Niedrigzinsphase zwischen 2014 und 2022 maßgeblich zur Lockerung der Finanzierungsbedingungen beigetragen. Mit dem deutlichen Inflationsanstieg ab dem Jahr 2021 richtete die EZB ihren geldpolitischen Kurs restriktiver aus. Seit dem Jahr 2022 wurden keine Nettoankäufe im APP mehr durchgeführt, ab dem Jahr 2023 wurden die Reinvestitionen schrittweise reduziert und eingestellt.[97] Ziel dieser Politik ist es, überschüssige Liquidität abzuschöpfen, die Bilanzsumme der EZB zu verkleinern und damit den Inflationsdruck zu dämpfen.

Rückgang langfristiger Zinsen

Die geldpolitische Lockerung durch sinkende Leitzinsen ging im Jahr 2025 nicht mit einem gleichgerichteten Rückgang der langfristigen Zinsen einher (Abbildung 1.19). Vielmehr stiegen die Renditen zehnjähriger deutscher Staatsanleihen im März 2025 deutlich an, von 2,41% im Vormonat auf 2,74%. Auslöser war insbesondere die Ankündigung eines umfangreichen Finanzpakets der Bundesregierung, das mit einer expansiveren Fiskalpolitik und einer Ausweitung des Angebots an Staatsanleihen einherging.[98] Nach einem zwischenzeitlichen Rückgang der Renditen auf 2,51% im April stiegen diese im weiteren Jahresverlauf erneut an und erreichten im September 2,69%.

Abbildung 1.19: Entwicklung von Zinsen und Renditen, 2008 – 2025



bis November 2025

1 Der deutsche Hypothekenzins entspricht der Umlaufsrendite inländischer Inhaberschuldverschreibungen und Hypothekenpfandbriefen bei mittlerer Restlaufzeit von über 9 bis einschließlich 10 Jahren.

2 Die Renditen 10-jähriger Staatsanleihen des Euroraums ohne Deutschland wurden berechnet als ungewichtetes Mittel der Renditen der Staatsanleihen der Euroländer in ihrer jeweils wechselnden Zusammensetzung. Für Estland sind keine Daten verfügbar.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Eurostat

96 Vgl. Europäische Zentralbank, Pressemitteilung, Geldpolitische Beschlüsse, 18. Dezember 2025, Frankfurt am Main.
97 Vgl. Europäische Zentralbank, Asset purchase programmes, Stand: 23. Dezember 2025, Frankfurt am Main.
98 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, S. 43, Wiesbaden.

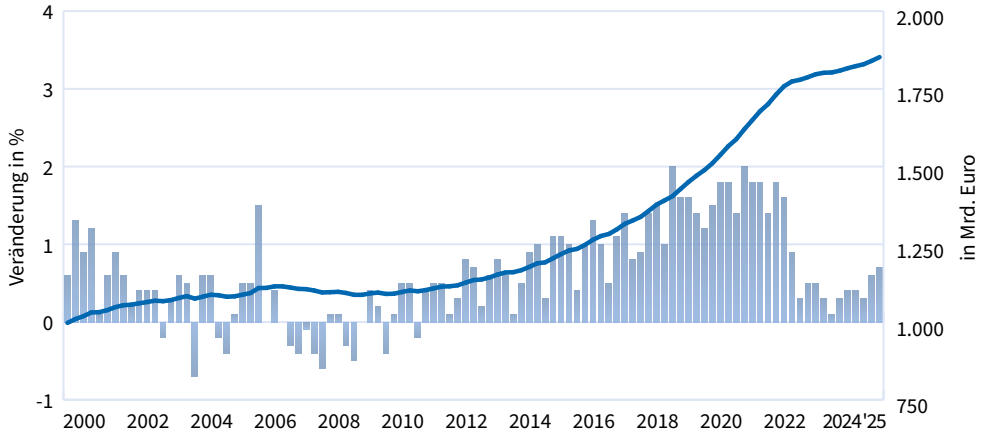
Trotz dieses Anstiegs lagen die Renditen deutscher Staatsanleihen weiterhin unterhalb der entsprechenden Renditen im übrigen Euroraum. Dort wirkten die fiskalischen Impulse aus Deutschland auf die Kapitalmärkte durch. Die Renditen zehnjähriger Staatsanleihen im Euro-Raum ohne Deutschland stiegen von 3,02% im Februar auf 3,29% im März; im weiteren Verlauf folgten sie einem ähnlichen Muster wie deutsche Staatsanleihen. Diese Entwicklung verdeutlicht, dass sich die langfristigen Zinsen im Jahr 2025 zunehmend von der Leitzinspolitik der EZB entkoppelten und stärker durch langfristige Inflations- sowie fiskalische Erwartungen und Risikoaufschläge beeinflusst wurden.

Die Entwicklung der Hypothekenzinsen folgte im Jahr 2025 weitgehend den Bewegungen der langfristigen Kapitalmarktzinsen. Der deutsche Hypothekenzins entwickelte sich nahezu im Einklang mit den Renditen im Euro-Raum ohne Deutschland, lag jedoch im Durchschnitt etwa 0,1 Prozentpunkte darunter. Nach einem Anstieg zu Jahresbeginn ging der Hypothekenzins im weiteren Jahresverlauf zurück und erreichte im Oktober 2025 einen Wert von 2,97%.

keine substanzielle Verbesserungen der Finanzierungskosten im Wohnungsbau

Die Zinsen für Wohnungsbaukredite mit einer anfänglichen Zinsbindung von zehn Jahren stabilisierten sich im Jahr 2025 auf weiterhin hohem Niveau. Sie stiegen von 3,41% im Januar kontinuierlich an und erreichten nach dem dritten Quartal 3,79%. Damit lagen die Bauzinsen trotz der deutlichen Leitzinssenkungen der EZB weiterhin klar über dem geldpolitischen Leitzinsniveau. In den späten 2010er sowie den frühen 2020er Jahren hatten die Zinsen noch zwischen 1% und 2% gelegen. Ursache für das anhaltend hohe Zinsniveau infolge der zuvor restriktiven Geldpolitik waren insbesondere gestiegene Risiko- und Liquiditätsprämien der Banken sowie höhere langfristige Inflationserwartungen, die an den Kapitalmärkten eingepreist wurden.[99] Für den Wohnungsbau bedeutete dies, dass sich die Finanzierungskosten trotz geldpolitischer Lockerungen in den Jahren 2024 und 2025 nicht substanziell verbessern konnten.

Abbildung 1.20: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen, I 2000 – III 2025



Quelle: Deutsche Bundesbank

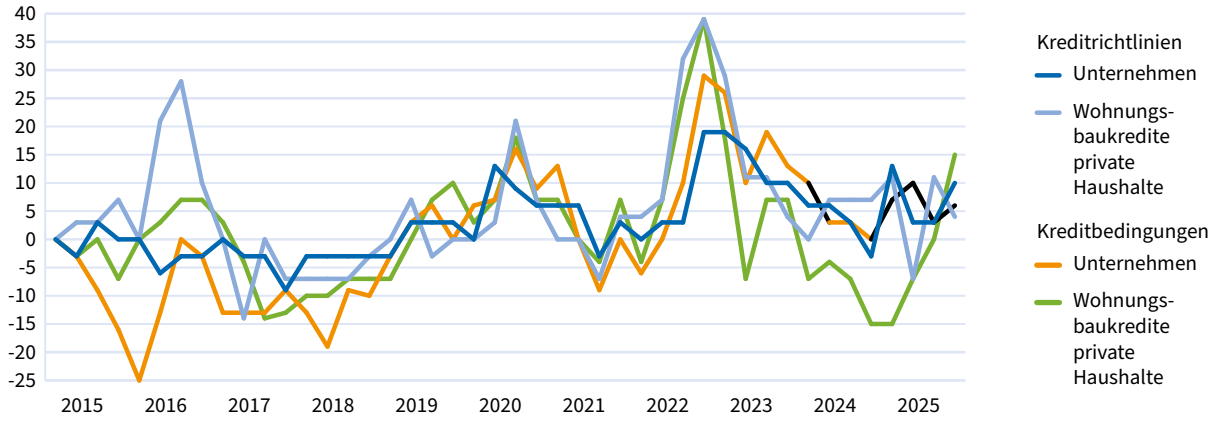
99 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Juli 2025, Berlin, S. 8f.

Das Volumen der Wohnungsbaukredite an inländische Unternehmen und private Haushalte nahm im Jahr 2025 weiter zu, allerdings mit deutlich geringerer Dynamik als in den Jahren zuvor (Abbildung 1.20). Im ersten Quartal belief sich das Kreditvolumen auf 1.829 Mrd. Euro und lag damit 0,3% über dem Vorquartal. Im zweiten und dritten Quartal setzte sich der Anstieg mit Zuwächsen von 0,6% und 0,7% fort, sodass das Kreditvolumen im dritten Quartal 1.852 Mrd. Euro erreichte.

Im Durchschnitt der ersten drei Quartale lag das nominale Volumen der Wohnungsbaukredite 1,7% über dem Vorjahreszeitraum und wuchs etwas stärker als im Jahr 2024. Im längerfristigen Vergleich bleibt das Wachstum jedoch verhalten. Zwischen 2013 und 2023 hatte das Wohnungsbaukreditvolumen durchschnittlich um 4,3% pro Jahr zugenommen. Die Entwicklung im Jahr 2025 signalisierte somit eine weiterhin gedämpfte Kreditnachfrage und zurückhaltende Investitionstätigkeit im Wohnungsbau.

weiterhin zurückhaltende Kreditnachfrage

Abbildung 1.21: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey), I 2015 – III 2025



Nettosalden aus gewichteten Antworten (Diffusionsindizes)

Quelle: Deutsche Bundesbank

Die Entwicklung der Kreditvergaberichtlinien und -bedingungen lässt sich anhand des Bank Lending Survey (BLS) der EZB nachvollziehen, der quartalsweise von der Deutsche Bundesbank durchgeführt wird (Abbildung 1.21). Zum Ende des Jahres 2024 meldeten die Banken eine deutliche Straffung der Kreditrichtlinien. Der Nettosaldo der Banken, die ihre Richtlinien verschärften, lag bei 13% für Unternehmen und bei 11% für private Haushalte. Als Hauptgründe wurden eine gesunkene Risikotoleranz sowie ein gestiegenes Kreditrisiko genannt.[100]

restriktivere Kreditvergabe

Im Jahr 2025 setzte sich diese Entwicklung fort. Für Unternehmenskredite wurden die Kreditrichtlinien im ersten Quartal weiter gestrafft, im zweiten Quartal blieben sie unverändert, bevor es im dritten Quartal erneut zu einer

100 Vgl. Deutsche Bundesbank, Januar Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressenotiz vom 28. Januar 2025, Frankfurt am Main.

Verschärfung kam. Der Nettosaldo der Banken, die ihre Richtlinien verschärften, lag im dritten Quartal bei 10%, nach jeweils 3% in den beiden Vorquartalen.[101]

Blickt man auf Wohnungsbaukredite, die von privaten Haushalten aufgenommen wurden, zeigte sich ein wechselhaftes Bild. Im ersten Quartal 2025 lockerten die Banken ihre Kreditrichtlinien leicht (Nettosaldo 7%), da sie risikotoleranter wurden und sich die Aussichten am Wohnimmobilienmarkt verbesserten.[102] In den folgenden Quartalen überwog jedoch wieder eine restriktivere Ausrichtung: Im zweiten Quartal meldeten 11% der Banken eine Straffung, im dritten Quartal weitere 4%. Die Kreditbedingungen entwickelten sich für Unternehmen im Jahresverlauf ebenfalls restriktiver, während sie für Wohnungsbaukredite zunächst gelockert wurden, sich jedoch im dritten Quartal infolge eines schwächeren Wettbewerbsumfelds erneut verschärften.[103]

höhere Kreditrisiken

Die angespannte wirtschaftliche Lage in Deutschland lässt die Kreditrisiken für Unternehmen und private Haushalte steigen, wobei sich die notleidenden Kredite aufgrund steigender Unternehmensinsolvenzen erhöht haben. Im Sektor der Wirtschaftsimmobilien kam es dabei in der Periode zwischen dem zweiten Halbjahr 2024 und dem ersten Halbjahr 2025 zum stärksten Anstieg notleidender Kredite, weshalb die Kreditvergabe von vielen Banken im Jahr 2025 restriktiver wurde.[104] Vor allem kleine und mittlere Unternehmen erleben einen erschwerten Zugang zu Krediten.[105]

Finanzstabilität

Nach Einschätzung der Deutschen Bundesbank zeigte sich in Deutschland im Jahr 2025 insgesamt eine robuste Finanzstabilität. Zu Jahresbeginn hatte sich der von der Bundesbank entwickelte Gesamtindikator zur Beurteilung der finanziellen Bedingungen, der als Risikoindikator für die Finanzstabilität gilt, zunächst allerdings deutlich verschlechtert. Auslöser dafür waren gestiegene Marktrisiken infolge der protektionistischen US-Handelspolitik und der dadurch ausgelösten Verwerfungen an den internationalen Finanzmärkten.[106] Im weiteren Jahresverlauf entspannte sich die Lage jedoch wieder spürbar. Die Anspannungen im Finanzsystem nahmen ab, sodass der Gesamtindikator zum Jahresende deutlich unter den Höchstständen des Frühjahrs lag. Trotz dieser Stabilisierung bestehen weiterhin systemische Risiken, die ein erhebliches Rückschlagpotenzial für das Finanzsystem bergen.

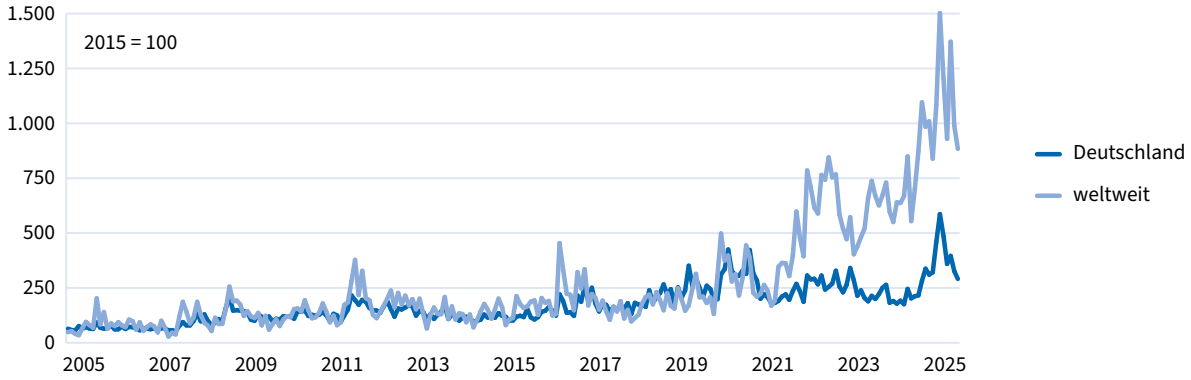
trotz Stabilisierung: systemische Risiken bleiben

101 Vgl. Deutsche Bundesbank, Oktober Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressenotiz vom 28. Oktober 2025, Frankfurt am Main.
102 Vgl. Deutsche Bundesbank, April Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressenotiz vom 15. April 2025, Frankfurt am Main.
103 Vgl. Deutsche Bundesbank, Oktober Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressenotiz vom 28. Oktober 2025, Frankfurt am Main.
104 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, S. 11, Juli 2025, Berlin.
105 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 51.
106 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 31f.

Die makrofinanziellen Risiken für die Finanzstabilität haben sich im Jahr 2025 insgesamt erhöht. Anhaltende geopolitische Spannungen, der eskalierende handelspolitische Konflikt sowie die strukturelle Schwäche der deutschen Wirtschaft haben die wirtschaftspolitische Unsicherheit und damit die Finanzmarktrisiken verstärkt. Weltweit nahm die wirtschaftspolitische Unsicherheit im Jahr 2025 stark zu und erreichte nach den Zollankündigungen der US-Regierung im April ihren Höchststand (Abbildung 1.22). Der Index lag zu diesem Zeitpunkt 228% über dem Vorjahreswert und damit sogar oberhalb des Niveaus während der Corona-Pandemie. Im weiteren Jahresverlauf ging die Unsicherheit zwar wieder zurück, blieb jedoch auf erhöhtem Niveau. In Deutschland war die wirtschaftspolitische Unsicherheit ausgeprägter als im weltweiten Durchschnitt; dieser Trend besteht seit Ende 2021. Auch hier führte die US-Zollpolitik im April 2025 zu einem Höchststand, mit einem Anstieg des Unsicherheitsindex um 135% gegenüber dem Vorjahresmonat. Die hohe Unsicherheit erhöht generell die Anfälligkeit der Finanzmärkte, da Marktteilnehmer sensibler auf neue Informationen reagieren und abruptere Anpassungen vornehmen.[107] Entsprechend sind wirtschaftliche Projektionen ebenfalls mit einer hohen Unsicherheit behaftet.

erhöhte wirtschaftspolitische Unsicherheit

Abbildung 1.22: Index für wirtschaftspolitische Unsicherheit in Deutschland und weltweit, I 2005 – III 2025



bis Oktober 2025

Quelle: Baker, Bloom und Davis, (2016). Economic Policy Uncertainty
Davis, Steven J., (2016). „An Index of Global Economic Policy Uncertainty“, Macroeconomic Review, October.

Der deutsche Bankensektor erwies sich im Jahr 2025 als insgesamt robust. Die Zinswende führte zu einer deutlichen Verbesserung der Ertragslage, insbesondere der Zinsergebnisse. Stille Lasten konnten infolge sinkender Zinsen teilweise abgebaut werden.[108] Die angespannte gesamtwirtschaftliche Lage wirkte sich jedoch zunehmend auf das Kreditgeschäft aus. Kreditrisiken nahmen zu und könnten sich bei anhaltender wirtschaftlicher Schwäche weiter erhöhen.[109] Besonders betroffen waren exportorientierte Unternehmen, die durch die US-Handelspolitik und globale Nachfragerückgänge zu-

Banken: höhere Kreditrisiken

107 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 15.
108 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 67.
109 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 19.

sätzlich unter Druck geraten sind. Der größte Teil notleidender Kredite entfiel auf Kredite an die Immobilienwirtschaft, insbesondere auf wirtschaftsimmobilienbesicherte Kredite und dort bei hoher Exponierung gegenüber dem US-amerikanischen Immobiliensektor.[110] Trotz der insgesamt soliden Kapitalausstattung der Banken stellen diese Forderungen einen erhöhten Risikofaktor für die Finanzstabilität dar.[111]

Die Risiken im Bereich der Wirtschaftsimmobilien blieben im Jahr 2025 erhöht.[112] Zwar stabilisierten sich die Preise im Jahresverlauf, doch zeigten die von der Deutschen Bundesbank verwendeten Price-at-Risk-Analysen weiterhin eine ausgeprägte Verwundbarkeit. So liegt das konditionierte 10%-Perzentil des prognostizierten Preiswachstums für Wirtschaftsimmobilien für den Zeitraum vom zweiten Halbjahr 2025 bis zum Ende des ersten Halbjahres 2026 bei rund -9%.[113] Da Wirtschaftsimmobilien besonders sensibel auf Zinsänderungen reagieren, erzeugte der Anstieg langfristiger Renditen auf den internationalen Kapitalmärkten zusätzlichen Druck. Dies trug zwischen dem zweiten Halbjahr 2024 und dem ersten Halbjahr 2025 zu einem starken Anstieg notleidender Kredite in diesem Segment bei. Für Wohnimmobilien zeigten sich hingegen nur moderate Verwundbarkeiten. Die Quote notleidender Kredite in der Wohnimmobilienfinanzierung ist weiterhin niedrig und liegt deutlich unter der Quote der Konsumentenkredite.[114] Das Zinsänderungsrisiko für private Haushalte blieb aufgrund langfristiger Zinsbindungen begrenzt. Bis zum Jahr 2027 müssen rund 20% des ausstehenden Wohnimmobilienkreditvolumens refinanziert werden, was zwar zu einer höheren Zinsbelastung führen dürfte, jedoch voraussichtlich durch zwischenzeitliche Tilgungen und gestiegene Einkommen teilweise abgefedert werden kann.[115]

niedrige Kreditrisiken bei Wohnimmobilien

Die Deutsche Bundesbank sieht Anzeichen eines Aufschwungs im Finanzzyklus, da Kreditvergabe und Vermögenspreise sich langsam erholen.[116] Nach Preisrückgängen im Vorjahr scheint der Tiefpunkt überschritten und steigende Vermögenspreise deuten einen Aufschwung an, wobei die Entwicklung weiterhin von dem verschlechterten makrofinanziellen Umfeld gedämpft werden dürfte.

Nichtbank-Finanzintermediäre (NBFI), darunter Fonds, Versicherungen, Pensionskassen und andere Finanzinstitute, haben nach der Finanzkrise stark an Bedeutung gewonnen und halten inzwischen rund 40% der finanziellen Aktiva des deutschen Finanzsystems. Aufgrund ihrer engen Verflechtung mit dem Bankensektor bestehen potenzielle Ansteckungsrisiken.[117] Insgesamt zeigten sich die NBFIs im Jahr 2025 gleichwohl widerstandsfähig.

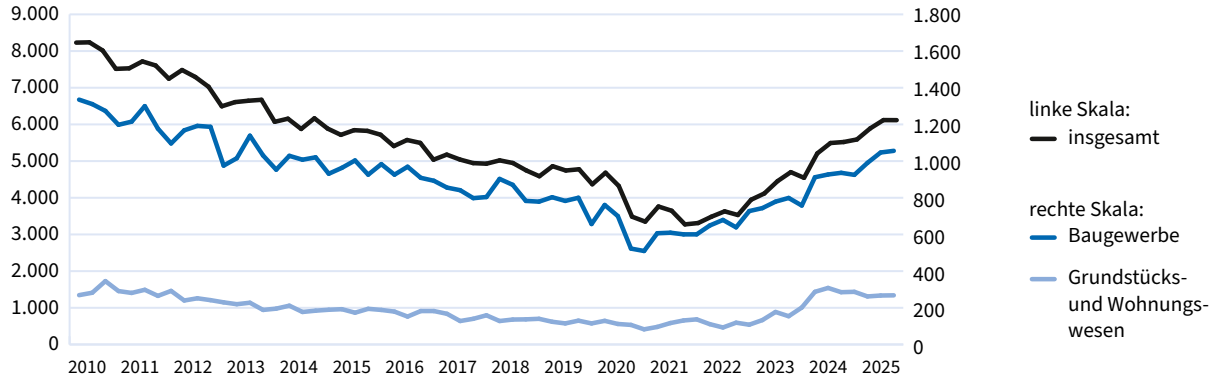
110 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 19, 71f.
111 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 19f.
112 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 71.
113 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 54.
114 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 19.
115 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 58.
116 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 49.
117 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 104.

Lebensversicherer verfügten über hohe Solvenzquoten; offene Immobilienfonds verzeichneten allerdings weiterhin Mittelabflüsse. Bei einer Verschärfung dieser Entwicklung könnten zusätzliche Verkaufszwänge entstehen, die den Preisdruck auf den Wirtschaftsimmobilienmarkt weiter erhöhen würden.[118]

trotz höherer Risiken: antizyklischer Kapitalpuffer unverändert

Der antizyklische Kapitalpuffer ist ein umfangreiches Instrument zur Stärkung der Widerstandsfähigkeit des Bankensektors. Er kann zwischen 0% und 2,5% liegen und wird von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht regelmäßig überprüft. Im Februar 2023 wurde der Puffer auf 0,75% erhöht und blieb im Jahr 2025 auf diesem Niveau.[119] Die Kredit-/BIP-Lücke, die als wichtiger Referenzindikator dient, lag im zweiten Quartal 2025 bei -1,05 Prozentpunkten und hätte isoliert betrachtet einen Pufferrichtwert von 0% impliziert.[120] Angesichts der insgesamt erhöhten Risikolage, insbesondere durch anhaltendes Kreditwachstum, strukturelle wirtschaftliche Schwächen und geopolitische Risiken, hielt der Ausschuss für Finanzstabilität die Höhe des Puffers dennoch für angemessen.[121] Zusätzlich identifizierte der Ausschuss für Finanzstabilität eine erhöhte Bedrohungslage durch mögliche Cyberangriffe auf kritische Infrastrukturen. Die hybride Bedrohungslage unterstreicht die Bedeutung einer hohen Cyber-Resilienz von Banken, Versicherungen und anderen Finanzintermediären.[122]

Abbildung 1.23: Unternehmensinsolvenzen, I 2010 – III 2025



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

weitere Zunahme der Unternehmensinsolvenzen

Der Anstieg der Unternehmensinsolvenzen setzte sich im Jahr 2025 fort, wenngleich mit geringerer Dynamik als in den beiden Vorjahren (Abbildung 1.23). Nach dem Tiefpunkt während der Corona-Pandemie stiegen die Insolvenzen seit Ende 2021 deutlich an. Im Jahr 2022 betrug der Zuwachs 4,8%, gefolgt von starken Anstiegen um jeweils rund 22% in den Jahren 2023 und 2024. Im Jahr 2025 verlangsamte sich die Entwicklung. Die Insolvenzen nah-

118 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Juli 2025, Berlin, S. 26.
119 Vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleitungsaufsicht, Antizyklischer Kapitalpuffer, Stand: 15. Dezember 2025, Bonn.
120 Vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleitungsaufsicht, Antizyklischer Kapitalpuffer, Stand: 15. Dezember 2025, Bonn.
121 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Juli 2025, Berlin, S. 29.
122 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 32; vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Juli 2025, Berlin, S. 3f.

men im ersten Quartal um 13,1%, im zweiten Quartal um 11,4% und im dritten Quartal um 10,8% gegenüber dem jeweiligen Vorjahresquartal zu. Besonders betroffen waren die Bereiche Verkehr und Lagerei, das Gastgewerbe sowie das Baugewerbe.[123] Im Baugewerbe überschritt die Anzahl der Insolvenzen erstmals seit dem Jahr 2015 die Marke von 1.000 Fällen pro Quartal. Im Bereich Grundstücks- und Wohnungswesen entspannte sich die Lage dagegen etwas, nachdem die Insolvenzen in den Jahren 2023 und 2024 stark angestiegen waren.

hohe Staatsschuldenquoten

Zusätzliche Risiken für die Finanzstabilität ergeben sich aus den hohen Staatsschuldenquoten in einigen Ländern des Euroraums. Während das deutsche Fiskalpaket die Schuldentragfähigkeit Deutschlands voraussichtlich nicht gefährdet, erhöhen steigende Staatsausgaben in anderen Euroländern die Tragfähigkeitsrisiken im Euroraum insgesamt.[124] Zudem blieben globale Risiken relevant. So könnten Zweifel an der langfristigen Tragfähigkeit der US-Staatsfinanzen zu erheblichen Verwerfungen an den internationalen Finanzmärkten führen und über die enge Vernetzung des Finanzsystems auf Deutschland übergreifen.[125]

Insgesamt zeigte sich das deutsche Finanzsystem im Jahr 2025 widerstandsfähig gegenüber den erhöhten Belastungen aus dem makrofinanziellen Umfeld. Gleichzeitig bestehen weiterhin erhebliche Verwundbarkeiten, insbesondere im Bereich der Wirtschaftsimmobilien, der Kreditrisiken sowie der internationalen Verflechtungen. Die bestehenden makroprudenziellen Puffer tragen dazu bei, die Resilienz des Finanzsystems zu stärken, können jedoch nicht alle Risiken vollständig absorbieren. Die Finanzstabilität bleibt daher eng an die weitere wirtschaftliche Entwicklung und das globale Umfeld gebunden.

Entwicklung der öffentlichen Finanzen

Die öffentlichen Finanzen in Deutschland waren im Jahr 2025 maßgeblich durch institutionelle und politische Sondereffekte geprägt. Der Bundeshaushalt befand sich bis zum 18. September 2025 in der vorläufigen Haushaltsführung, wodurch es zu spürbaren Einschränkungen bei Ausgaben und Investitionen kam. Erst am 2. Oktober 2025 trat der Haushalt rückwirkend zum 1. Januar 2025 in Kraft. Diese verzögerte Haushaltsverabschiedung wirkte in der ersten Jahreshälfte konsolidierend und dämpfte die fiskalischen Impulse. Gleichzeitig markierte das Jahr 2025 einen Wendepunkt der deutschen Fiskalpolitik. Mit der Einführung der Bereichsausnahme für Verteidigungsausgaben und der Verabschiedung des Sondervermögens Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) wurde der fiskalische Rahmen strukturell erweitert, was die Ausgabenentwicklung über das Jahr 2025 hinaus prägen wird.

123 Vgl. Statistisches Bundesamt, Beantragte Regelinsolvenzen im November 2025: +5,7% zum Vorjahresmonat, Pressemitteilung Nr. 449 vom 12. Dezember 2025, Wiesbaden.
124 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2025, Frankfurt am Main, S. 16.
125 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, S. 8, Juli 2025, Berlin.

Nach Schätzung des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung nahmen die Staatseinnahmen im Jahr 2025 nominal um 5,6% gegenüber dem Vorjahr zu.[126] Der Anstieg war vor allem auf höhere Beitragseinnahmen der Sozialversicherungen und den Wegfall der Inflationsausgleichsprämie zurückzuführen. Dämpfend wirkten hingegen Änderungen beim Einkommensteuertarif sowie die Anhebung des Grund- und Kinderfreibetrags.[127] Insgesamt beliefen sich die Staatseinnahmen im Jahr 2025 nominal auf rund 2.138,2 Mrd. Euro (Abbildung 1.24). Damit setzte sich der Einnahmenanstieg in ähnlicher Größenordnung wie im Vorjahr fort.

Abbildung 1.24: Entwicklung der öffentlichen Finanzen[1], 2024 – 2026

	2024	2025[2]	2026[2]
Einnahmen			
in Mrd. Euro	2.024,4	2.138,2	2.209,2
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %	5,6	5,6	3,3
Ausgaben			
in Mrd. Euro	2.139,7	2.241,0	2.354,0
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %	5,7	4,7	5,0
Finanzierungssaldo			
in Mrd. Euro	-115,3	-102,8	-144,7
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	-2,7	-2,3	-3,1
Schuldenstand[3]			
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	62,2	62,7	63,7
Nachrichtlich:			
Inflationsrate der harmonisierten Verbraucherpreise in %	2,5	2,2	2,1

1 In der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (nominale Angaben)
2 Prognosen
3 Bruttoschulden des Staates in der Abgrenzung gemäß dem Vertrag von Maastricht

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2025/2026, eigene Berechnungen

Die Staatsausgaben stiegen im Jahr 2025 nominal um schätzungsweise 4,7%, was maßgeblich durch politische Sonderfaktoren geprägt war. Neben höheren Sozialausgaben, insbesondere in den Bereichen Pflege, Erwerbsminderungsrenten und Grundrente, wirkten der Wegfall der Gasspeicherumlage sowie steigende Zuweisungen an Länder und Sondervermögen ausgabenerhöhend.[128]

Ein zentraler Treiber war das im Jahr 2025 beschlossene Fiskalpaket der Bundesregierung. Die Bereichsausnahme für Verteidigungsausgaben führte zu zusätzlichen Ausgaben in Höhe von rund 4,0 Mrd. Euro.[129] Das Sonderver-

126 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 75.
127 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 76.
128 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 75.
129 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 77.

mögen Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) hingegen entfaltet im Jahr 2025 noch eine relativ geringe unmittelbare Wirkung. Die zusätzlichen öffentlichen Investitionen beliefen sich auf lediglich 0,9 Mrd. Euro, während der außerordentliche staatliche Konsum bei rund 0,8 Mrd. Euro lag.[130] Damit blieben die wachstumswirksamen Impulse des SVIK im Jahr 2025 insgesamt überschaubar.

Im ersten Halbjahr 2025 lagen die Einnahmen rund 7% über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres und erreichten 992,7 Mrd. Euro. Im ersten Halbjahr 2025 beliefen sich die Staatsausgaben auf 1.051,2 Mrd. Euro und lagen damit rund 6% über dem Vorjahreszeitraum. Aus den Einnahmen und Ausgaben ergab sich im ersten Halbjahr 2025 ein gesamtstaatliches Finanzierungsdefizit von 58,5 Mrd. Euro, womit es um 10,1 Mrd. Euro und 14,7% geringer ausfiel als im ersten Halbjahr 2024.[131]

Dabei zeigten sich deutliche Unterschiede zwischen den staatlichen Ebenen. Der Bund verringerte sein Defizit von 35,5 Mrd. Euro im ersten Halbjahr 2024 auf 30,0 Mrd. Euro im gleichen Zeitraum des Jahres 2025, was einer betragsmäßigen Reduktion von 15,5% entsprach. Besonders ausgeprägt war die Verbesserung bei den Ländern, deren Finanzierungsdefizit von 7,1 Mrd. Euro auf 2,4 Mrd. Euro zurückging. Die Sozialversicherungen konnten ihr Defizit ebenso von 8,5 Mrd. Euro auf 6,4 Mrd. Euro verringern. Demgegenüber verschlechterte sich die Finanzlage der Gemeinden und Gemeindeverbände. Ihr Defizit erhöhte sich um 2,5 Mrd. Euro und belief sich im ersten Halbjahr 2025 auf 19,7 Mrd. Euro.[132] Ursache hierfür waren vor allem steigende Ausgaben bei gleichzeitig begrenzten Einnahmezuwächsen.

geringeres gesamtstaatliches Finanzierungsdefizit

Für das Gesamtjahr 2025 erwartet der Sachverständigenrat ein um 12,5 Mrd. Euro geringeres gesamtstaatliches Finanzierungsdefizit als im Vorjahr. Das Defizit belief sich demnach nominal auf 102,8 Mrd. Euro und entsprach rund 2,3% des nominalen BIP.[133] Damit fiel der Finanzierungssaldo nominal wie in Relation zum BIP günstiger aus als im Jahr 2024. Strukturell verbesserte sich der Finanzierungssaldo um rund 0,4 Prozentpunkte.[134] So stieg der Schuldenstand des Staates leicht von 62,2% des BIP im Jahr 2024 auf 62,7% im Jahr 2025.[135] Der Anstieg blieb moderat und reflektierte gleichwohl die anhaltende Defizitfinanzierung sowie die nur geringe nominale BIP-Dynamik.

130 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 77.

131 Vgl. Statistisches Bundesamt, Öffentliches Finanzierungsdefizit im 1. Halbjahr 2025 bei 58,5 Milliarden Euro, Öffentliches Finanzierungsdefizit im 1. Halbjahr 2025 bei 58,5 Milliarden Euro, Wiesbaden.

132 Vgl. Statistisches Bundesamt, Öffentliches Finanzierungsdefizit im 1. Halbjahr 2025 bei 58,5 Milliarden Euro, Öffentliches Finanzierungsdefizit im 1. Halbjahr 2025 bei 58,5 Milliarden Euro, Wiesbaden.

133 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 90.

134 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 77.

135 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 77.

Insgesamt war das Jahr 2025 fiskalpolitisch durch eine Übergangsphase gekennzeichnet. Einerseits wirkten die vorläufige Haushaltsführung und verzögerte Mittelabflüsse konsolidierend, andererseits markierten das SVIK und die Verteidigungsausnahme eine strukturelle Abkehr von der Fiskalpolitik der vergangenen Jahre. Mögliche wachstumswirksame Effekte dieser Neuausrichtung blieben im Jahr 2025 jedoch begrenzt.

expansivere Ausgabenpolitik absehbar

Für die kommenden Jahre ist mit einer deutlich expansiveren Ausgabenpolitik zu rechnen, wobei insbesondere die schrittweise Umsetzung des SVIK die öffentlichen Investitionen erhöhen dürfte. Gleichzeitig steigen mittelfristig die Anforderungen an die Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen, da höhere Ausgaben mit zunehmendem Refinanzierungsdruck und steigenden Zinsausgaben einhergehen.

1.3 Ausblick und Prognose für die Immobilienwirtschaft

Projektion des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

allmähliche wirtschaftliche Belebung erwartet

Die Prognosen verschiedener Institute und Institutionen für die Jahre 2026 und 2027 deuten auf eine allmähliche Belebung der wirtschaftlichen Dynamik in Deutschland hin. Auf Basis der aktuellen Konjunkturberichte wird für das Jahr 2026 im Durchschnitt ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,07% erwartet (Abbildung 1.25). Die Spannbreite der Prognosen ist dabei vergleichsweise groß und reicht von 0,6%, wie von der Deutschen Bundesbank prognostiziert, bis zu 1,5%, die das Hamburgische Weltwirtschaftsinstitut (HWWI) erwartet. Das ifo Institut geht mit einer Prognose von 0,8% von einem eher gedämpften Aufschwung aus. Als zentrale Belastungsfaktoren nennt es den fortschreitenden Strukturwandel, der insbesondere das Verarbeitende Gewerbe betrifft, sowie hohe bürokratische und infrastrukturelle Hemmnisse.[136] Diese Faktoren dürften das Potenzialwachstum begrenzen und das Produktionspotenzial Deutschlands mittelfristig dämpfen. Demgegenüber erwartet das HWWI ein höheres Wachstum, das vor allem durch eine zunehmende Konjunkturdynamik infolge des fiskalpolitischen Maßnahmenpakets und durch staatliche Förderprogramme begründet wird.[137] Zusätzlich wirkt im Jahr 2026 ein kalenderbedingter Effekt aufgrund einer höheren Anzahl an Arbeitstagen wachstumsfördernd.

Für das Jahr 2027 rechnen die Institute insgesamt mit einer weiteren, wenngleich moderaten Beschleunigung der wirtschaftlichen Entwicklung. Im Durchschnitt wird ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,34% pro-

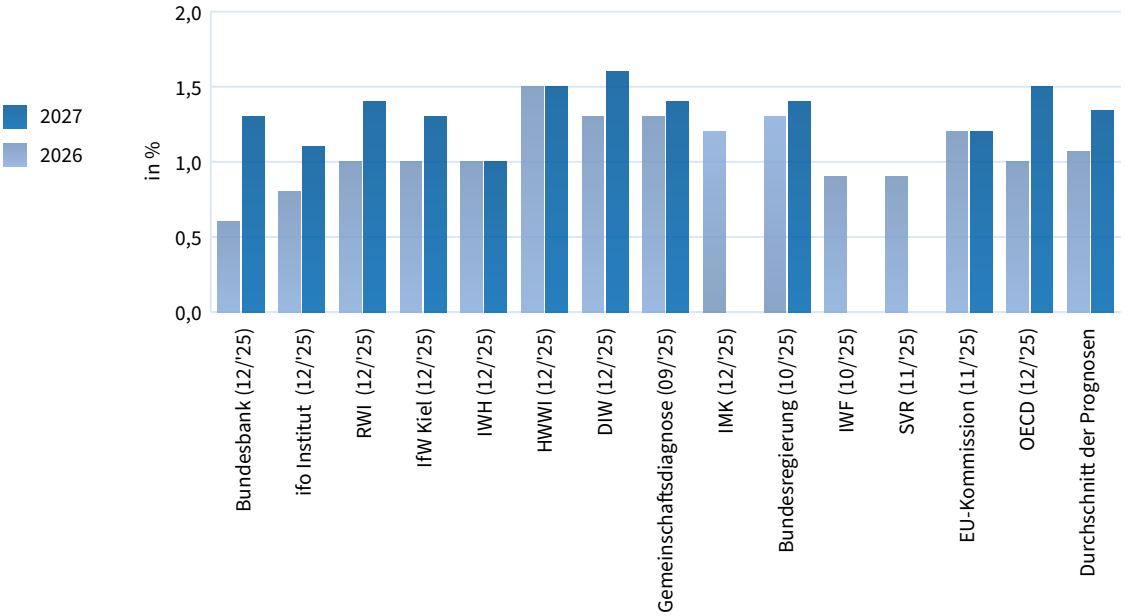
136 Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturprognose Winter 2025: Der Strukturwandel hat Deutschland fest im Griff, ifo Konjunkturprognose 11. Dezember 2025, München.

137 Vgl. Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut, Konjunkturprognose Deutschland Winter 2025, HHWWI Prognose Nr. 4/2025, Dezember 2025, Hamburg.

gnostiziert, was auf eine allmähliche Stabilisierung der Konjunktur hindeutet, ohne jedoch bereits eine Rückkehr zu der deutlich stärkeren Wachstumsdynamik früherer Jahre zu signalisieren.

Die inländische Verwendung dürfte mit einem Beitrag zum BIP von rund 1,5% im Jahr 2026 der zentrale Wachstumstreiber der deutschen Wirtschaft sein (siehe Abbildung 1.26). Maßgeblich getragen wird diese Entwicklung durch staatliche Ausgaben und eine allmähliche Belebung der Investitionstätigkeit. Der Staatskonsum dürfte moderat um 2,0% expandieren und einen Wachstumsbeitrag von etwa 0,5 Prozentpunkten erbringen.[138] Der private Konsum hingegen entwickelt sich verhaltener. Für das Jahr 2026 wird lediglich ein Zuwachs von 0,7% erwartet, da die Reallöhne voraussichtlich nur leicht steigen werden.[139] Es wird erwartet, dass die privaten Konsumausgaben rund 0,4 Prozentpunkte zum Wirtschaftswachstum beitragen.

Abbildung 1.25: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts), 2026 – 2027



Quelle: Konjunkturprognosen der jeweiligen Institute

Von den Bruttoanlageinvestitionen wird insgesamt ein Wachstumsbeitrag von rund 0,5 Prozentpunkten erwartet, der sich auf die Ausrüstungsinvestitionen (0,2 Prozentpunkte), die Bauinvestitionen (0,2 Prozentpunkte) und die sonstigen Anlageinvestitionen (0,2 Prozentpunkte) verteilt. Dabei dürften insbesondere Investitionen in öffentliche Ausrüstungsgüter sowie in den Nichtwohnbau zunehmen.[140]

138 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 61.
139 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 59.
140 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 55.

Die privaten Bau- und Ausrüstungsinvestitionen dürften sich im Jahr 2026 erstmals seit mehreren Jahren wieder leicht erholen. Die Bauinvestitionen könnten nach Einschätzung des Sachverständigenrates um 1,7% steigen und damit erstmals seit dem Jahr 2020 wieder ein positives Wachstum verzeichnen.[141] Die Ausrüstungsinvestitionen werden sogar mit einem Zuwachs von 2,4% prognostiziert.[142] Besonders stark dürften die staatlichen Investitionen im Tiefbau zulegen, die durch das Sondervermögen Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) zusätzliche Impulse erhalten und zu steigenden Auftragseingängen im Tiefbau beitragen.[143]

Abbildung 1.26: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts, 2024 – 2026

	Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in %-Punkten		
	2024	2025[1]	2026[1]
Inländische Verwendung	**0,2**	**1,6**	**1,5**
Konsumausgaben	0,8	0,9	0,8
private Konsumausgaben[2]	0,3	0,5	0,4
Konsumausgaben des Staates	0,6	0,4	0,5
Bruttoanlageinvestitionen	-0,7	-0,2	0,5
Ausrüstungsinvestitionen[3]	-0,4	-0,2	0,2
Bauinvestitionen	-0,4	-0,2	0,2
sonstige Anlagen	**0,0**	**0,1**	**0,2**
Vorratsveränderungen	0,1	0,8	0,1
Außenbeitrag	-0,7	-1,4	-0,6
Exporte	-0,9	-0,1	0,2
Importe	0,2	-1,3	-0,8
Reales Bruttoinlandsprodukt	**-0,5**	**0,2**	**0,9**

1 Prognose des Sachverständigenrats
2 Einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck
3 Einschließlich militärischer Waffensysteme

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2025/2026

Die Wohnungsbauinvestitionen werden für das Jahr 2026 ebenfalls leicht positiv eingeschätzt, bleiben jedoch weiterhin gedämpft. Der Sachverständigenrat prognostiziert, dass die staatlichen Bauinvestitionen im Jahr 2026 mit

141 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 63.
142 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 66.
143 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 63.

einem Zuwachs von 5,2% im Median deutlich ansteigen werden.[144] Kurzfristig dürfte dies jedoch vor allem preistreibend wirken: Die Baupreise könnten im Median um 3,5% steigen, während reale Bauleistungen erst nachhaltig ausgeweitet werden können, wenn Kapazitätsengpässe spürbar reduziert werden.[145]

Außenbeitrag dämpft wirtschaftliche Entwicklung

Für das Jahr 2026 erwartet der Sachverständigenrat, dass der Außenbeitrag insgesamt einen dämpfenden Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung hat. In der Gesamtbetrachtung dürfte der Außenbeitrag einen negativen Wachstumsbeitrag von 0,6 Prozentpunkten zum Bruttoinlandsprodukt leisten. Zwar werden die Exporte im Jahr 2026 moderat zulegen, getragen vor allem von einer stabileren Nachfrage aus dem Euroraum, auf den rund 40% der deutschen Warenausfuhren entfallen. Aus den übrigen Weltregionen werden hingegen nur geringe Impulse erwartet, sodass die Ausfuhren insgesamt lediglich um 0,5% gegenüber dem Vorjahr steigen dürften.[146] Entsprechend ergibt sich daraus ein nur geringer positiver Wachstumsbeitrag von 0,2 Prozentpunkten, der jedoch durch die Entwicklung der Importe überkompensiert wird. Für das Jahr 2026 wird ein Anstieg der Einfuhren um 2,2% prognostiziert, insbesondere infolge einer höheren Nachfrage nach Verteidigungs- und Rüstungsgütern.[147] Daraus resultiert ein negativer Wachstumsbeitrag der Importe von 0,8 Prozentpunkten, sodass der Außenhandel die konjunkturelle Erholung im Jahr 2026 spürbar bremsen dürfte.

Wachstum schwer prognostizierbar

Der Sachverständigenrat weist darauf hin, dass seine Wachstumsprognose von 0,9% für das Jahr 2026 mit erheblichen Unsicherheiten behaftet ist, da das erwartete Wachstum maßgeblich von den staatlichen Mehrausgaben aus dem im März 2025 verabschiedeten Finanzpaket abhängt.[148] Im aktuellen Jahresgutachten beziffert der Sachverständigenrat den positiven Wachstumseffekt dieser fiskalischen Impulse auf 0,3 Prozentpunkte des BIP.[149] Im Frühjahr war der Rat noch von einem stärkeren Effekt von 0,5 Prozentpunkten ausgegangen; diese Einschätzung wurde im Herbst deutlich nach unten revidiert.[150] Ein zentrales Risiko besteht darin, dass Mittel aus dem Sondervermögen Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) langsamer als vorgesehen abfließen oder in unzureichendem Maße zusätzlich eingesetzt werden.[151] Sollte sich der Mittelabruf verzögern oder, wie bereits im Jahr 2025 beobachtet, ein erheblicher Teil der Ausgaben konsumtiv statt investiv verwendet werden, dürfte der tatsächliche Wachstumsimpuls geringer ausfallen als

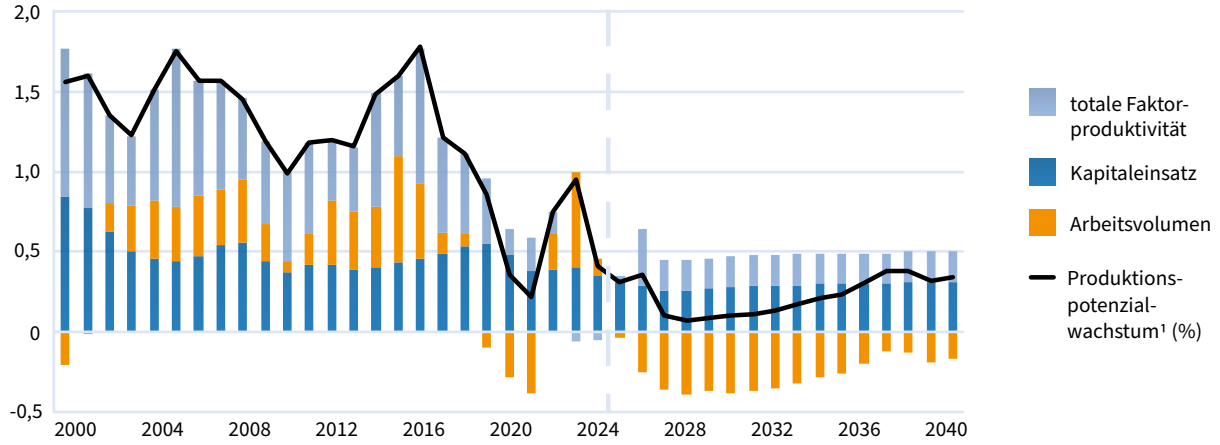
144 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 65.
145 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 65.
146 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 69f.
147 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 24 & 70.
148 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 23.
149 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 55.
150 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Frühjahrsgutachten 2025, Wiesbaden, S. 40.
151 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 5.

prognostiziert. In diesem Fall wäre die Wachstumsannahme des Sachverständigenrates tendenziell zu optimistisch. Insgesamt basiert die Wachstumserwartung für das Jahr 2026 vor allem auf einer Belebung der inländischen Verwendung, insbesondere durch staatliche Investitionen. Der Außenbeitrag dürfte hingegen weiterhin dämpfend wirken. Damit hängt die tatsächliche konjunkturelle Entwicklung entscheidend davon ab, in welchem Umfang und mit welcher Geschwindigkeit die vorgesehenen Investitionen des SVIK realisiert werden.

mittelfristig gedämpfte Wachstumsaussichten

Die mittelfristigen Wachstumsaussichten der deutschen Wirtschaft bleiben deutlich gedämpft (Abbildung 1.27). Dabei wird das Potenzialwachstum durch die demografische Entwicklung sowie eine seit Jahren abgeschwächte Investitionstätigkeit begrenzt.[152] Ab dem Jahr 2026 wirkt sich vor allem der demografische Wandel zunehmend belastend auf das Produktionspotenzial aus. Bereits im Jahr 2025 war der Beitrag des Faktors Arbeit negativ, für das laufende Jahr wird ein Rückgang des Potenzialwachstums um 0,16 Prozentpunkte allein aus dem demografischen Effekt erwartet. Im weiteren Projektionszeitraum verschärft sich dieser Effekt und erreicht bis zu -0,37 Prozentpunkte. Teilweise kompensiert wird diese Entwicklung durch Beiträge der totalen Faktorproduktivität und des Kapitaleinsatzes, die das Produktionspotenzial im Jahr 2026 um 0,32 bzw. 0,27 Prozentpunkte erhöhen. Gleichwohl wirken steigende Lohnstückkosten, ein hoher bürokratischer Aufwand sowie der zunehmende internationale Wettbewerbsdruck dämpfend auf das langfristige Wachstumspotenzial.[153] In der Folge wird für das Jahr 2026 ein Potenzialwachstum von lediglich 0,4% erwartet, das sich in den darauffolgenden Jahren weiter abschwächt. Für den Zeitraum von 2027 bis 2030 liegt das geschätzte Potenzialwachstum nur noch zwischen 0,16% und 0,22%.

Abbildung 1.27: Zerlegung der Wachstumsrate des Produktionspotenzials in Deutschland, 2000 – 2040



1 Produktionspotenzialwachstum

Quelle: Sachverständigenrat, Daten des Jahresgutachtens 2025, eigene Darstellung

152 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 78.

153 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2025, Frankfurt am Main, S. 12.

Das Sondervermögen Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) zielt darauf ab, dieser Entwicklung entgegenzuwirken und das Potenzialwachstum nachhaltig zu erhöhen. Dies kann jedoch nur schrittweise gelingen und setzt voraus, dass die Mittel tatsächlich zusätzlich, effizient und investiv eingesetzt werden. Entscheidend sind dabei weniger die nominalen Ausgabenvolumen als vielmehr die Qualität und Struktur der Investitionen. Nach Einschätzung der Deutschen Bundesbank sind erste positive Effekte auf das Potenzialwachstum frühestens ab dem Jahr 2027 oder 2028 zu erwarten, falls dann Infrastrukturprojekte wirksam nutzbar werden, Netzwerkeffekte einsetzen und private Investitionen nachziehen.[154] Bis dahin bleibt das mittelfristige Wachstumspotenzial der deutschen Wirtschaft strukturell begrenzt.

Projektion für den Arbeitsmarkt

Das Beschäftigungswachstum ist im Jahr 2025 nahezu zum Erliegen gekommen und dürfte sich im Jahr 2026 nur geringfügig beleben (Abbildung 1.28). Der Sachverständigenrat erwartet für das Jahr 2026 einen leichten Anstieg der Erwerbstätigenzahl nach dem Inlandskonzept um 0,1% auf rund 46,0 Mio. Personen. Dieser Zuwachs ist vor allem auf eine Zunahme der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung zurückzuführen, die um 0,3% auf knapp 35,1 Mio. Erwerbstätige steigen dürfte. Demgegenüber wird für die geringfügig entlohnte Beschäftigung ein Rückgang um 0,9% auf etwa 4,1 Mio. Personen erwartet.

Abbildung 1.28: Entwicklung des Arbeitsmarkts in Deutschland, 2024 – 2026

	2024	2025[1]	2026[1]	2025[1]	2026[1]
	Jahresdurchschnitte in Tsd. Personen			Veränderung ggü. dem Vorjahr in %	
Erwerbspersonen (Inländerkonzept)	47.320	47.495	47.441	0,4	-0,1
Erwerbstätige (Inlandskonzept)	45.987	45.997	46.041	0,0	0,1
sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	34.934	34.989	35.079	0,2	0,3
geringfügig entlohnte Beschäftigte	4.180	4.172	4.136	-0,2	-0,9
registrierte Arbeitslose	2.787	2.947	2.888	5,7	-2,0
Kurzarbeiter (Beschäftigungsäquivalent)	87	92	71	5,9	-23,3
		in %		in %-Punkten	
Arbeitslosenquote[3]	6,0	6,3	6,1	0,3	-0,1
ILO-Erwerbslosenquote[4]	3,4	3,7	3,5	0,3	-0,2

1 Prognose

2 Beschäftigte mit einem Arbeitsentgelt bis zu 556 Euro (bzw. 538 Euro für das Jahr 2024 und 520 Euro bis zum Jahr 2023)

3 definiert gemäß Bundesagentur für Arbeit (Registrierte Arbeitslose in Relation zu allen zivilen Erwerbspersonen)

4 definiert gemäß des international anwendbaren Erwerbsstatuskonzepts der ILO (Erwerbslose in Relation zu den Erwerbspersonen, jeweils Personen in Privathaushalten im Alter von 15 bis 74 Jahren)

Quelle: Sachverständigenrat Jahresgutachten 2025/2026

154 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Dezember 2025, Frankfurt am Main, S. 21-31.

Nachdem sie im Vorjahr deutlich um 5,7% angestiegen war, dürfte sich die Arbeitslosenzahl im Jahr 2026 auf rund 2,9 Mio. Personen verringern, was einem Rückgang von 2,0% gegenüber dem Jahr 2025 entspricht. Bei der Kurzarbeit ist ein spürbarer Rückgang zu erwarten, da die Anzahl der Kurzarbeitenden zwischen 2025 und 2026 voraussichtlich von 92.000 auf 71.000 Personen und damit um 23,3% sinken wird. Infolge der leichten Erholung wird erwartet, dass die Arbeitslosenquote nach Berechnung der Bundesagentur für Arbeit auf 6,1% sinkt. Die ILO-Erwerbslosenquote dürfte sich gemäß dem international vergleichbaren Erwerbsstatuskonzept ebenfalls leicht von 3,7% auf 3,5% verringern.

durchwachsene Perspektiven

Gleichzeitig zeichnen die auf Indikatoren basierenden Einschätzungen ein eher durchwachsenes Bild. Viele Unternehmen agieren bei der Nachbesetzung freigewordener Stellen zurückhaltend. Ende 2025 kam es insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe, aber auch im Dienstleistungssektor und im Handel, zum Stellenabbau. Für das laufende Jahr planen zahlreiche Unternehmen mit einem geringeren Personalbestand, sodass die Einstellungsbereitschaft, zumindest zu Jahresbeginn, gedämpft bleiben dürfte.[155]

Das IAB-Arbeitsmarktbarometer signalisiert trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Schwäche bislang eine vergleichsweise hohe Robustheit des Arbeitsmarktes. Allerdings dürfte sich der Beschäftigungsabbau in der Industrie im Jahr 2026 fortsetzen.[156] Für die kommenden Monate werden laut Barometer keine größeren Veränderungen bei Beschäftigung und Arbeitslosigkeit erwartet.

Arbeitsmarkt stabil, aber fragil

Insgesamt bleibt der Arbeitsmarkt zwar stabil, ist jedoch von der schwachen Konjunktur bedroht. Sollte sich die wirtschaftliche Entwicklung ungünstiger als erwartet gestalten, dürfte sich dies am Arbeitsmarkt stärker niederschlagen, insbesondere im industriellen Sektor, in dem der Stellenabbau bereits vorangeschritten ist. Gleichzeitig eröffnen freiwerdende Arbeitskräfte potenziell neue Beschäftigungsmöglichkeiten in produktiveren Wirtschaftsbereichen, was mittelfristig positiv auf das Potenzialwachstum wirken könnte.[157] Voraussetzung hierfür ist jedoch eine ausreichende Flexibilität des Arbeitsmarktes und ein gelingender sektoraler Übergang, da andernfalls die Gefahr einer sich verfestigenden strukturellen Arbeitslosigkeit besteht. Insgesamt deuten die aktuellen Projektionen für 2026 auf einen Arbeitsmarkt ohne größere Dynamik hin.

155 Vgl. ifo Institut, Unternehmen setzen Stellenabbau fort (Dezember 2025), ifo Beschäftigungsbarometer 19. Dezember 2025, München.

156 Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, IAB-Arbeitsmarktbarometer: Der Arbeitsmarkt stagniert, Presseinformation des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung vom 30.Dezember 2025, Nürnberg.

157 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Versäumnisse angehen, entschlossen modernisieren, Jahresgutachten 2024/25, S. 68, Wiesbaden.

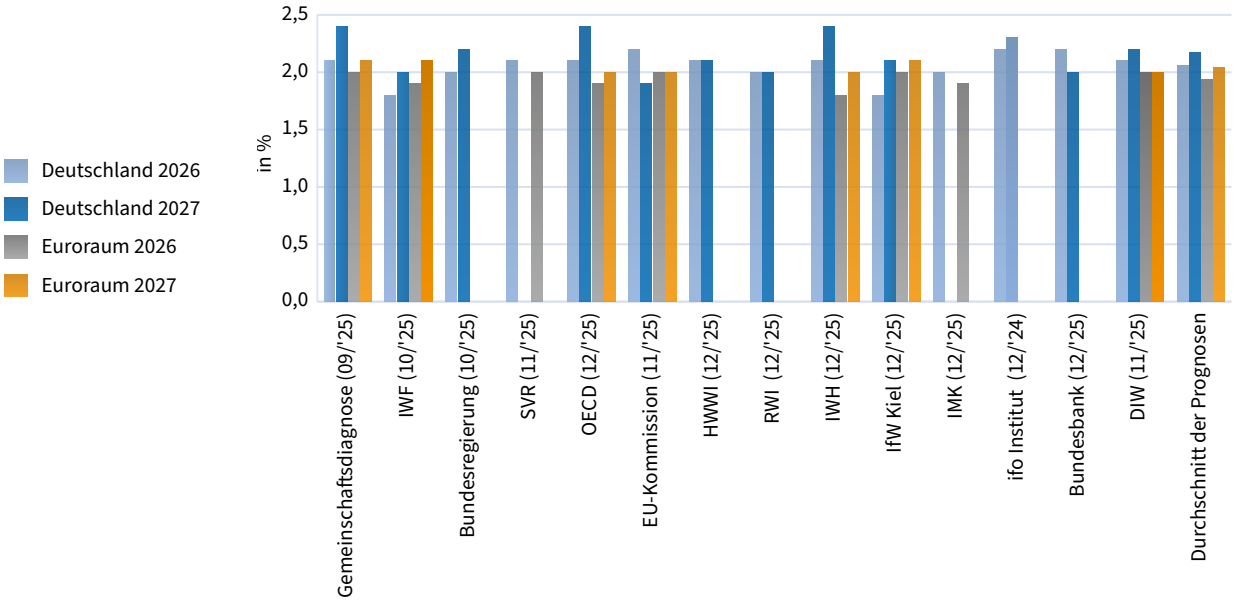
Projektion der Preisentwicklung

2026: keine akute Gefahr für die Preisstabilität

Die Projektionen zur Inflationsentwicklung in Deutschland zeigen für die Jahre 2026 und 2027 ein deutlich homogeneres Bild als die Wachstumsprognosen. Die restriktive Geldpolitik der vergangenen Jahre hat den Preisdruck spürbar gedämpft und die Inflation wieder in Richtung der Zielmarke der EZB von 2% geführt. Keines der betrachteten Institute und Institutionen sieht daher derzeit eine akute Gefahr für die Preisstabilität. Für das Jahr 2026 liegen die Inflationserwartungen in einer relativ engen Spanne zwischen 1,8% und 2,2% (Abbildung 1.29). Die niedrigsten Werte werden vom Internationalen Währungsfonds und dem Institut für Weltwirtschaft Kiel erwartet. Die höchsten Inflationsraten prognostizieren die Europäische Kommission, das ifo Institut sowie die Deutsche Bundesbank.

Für das Jahr 2027 gehen die Einschätzungen stärker auseinander. Ursache hierfür dürften unterschiedliche Annahmen über den Inflationseffekt des fiskalischen Maßnahmenpakets der Bundesregierung sein. Während die Europäische Kommission für 2027 eine Inflationsrate von 1,9% erwartet, prognostizieren die Gemeinschaftsdiagnose, die OECD sowie das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle einen höheren Verbraucherpreisanstieg von 2,4%. Im Durchschnitt liegen die Prognosen für die Verbraucherpreisentwicklung in Deutschland bei 2,06% im Jahr 2026 und 2,17% im Jahr 2027 und damit leicht oberhalb des Inflationsziels der EZB. Dies deutet auf eine weitgehende Stabilisierung der Preisentwicklung hin, bei weiterhin moderatem, aber nicht vollständig überwundenem Inflationsdruck.

Abbildung 1.29: Inflationsprognosen für Deutschland und den Euroraum (Veränderung der Verbraucherpreise), 2026 – 2027



Quelle: Inflationsprognosen der jeweiligen Institute

Für das Jahr 2026 erwartet der Sachverständigenrat einen weiter nachlassenden Preisauftrieb. Die Exportpreise dürften demnach nur minimal um 0,1%

steigen, während die Importpreise moderat um 0,9% zulegen.[158] Der Preisdruck geht damit weniger vom Außenhandel aus, sondern konzentriert sich vor allem auf den Dienstleistungssektor, der weiterhin der wichtigste Treiber der Verbraucherpreise ist.[159] Da für das Jahr 2026 lediglich ein moderater Anstieg der Reallöhne erwartet wird, ist von dieser Seite weniger Inflationsimpuls zu erwarten als noch in den Vorjahren.

Preisdruck weniger durch Energiepreise erwartet ...

Von den Energiepreisen dürfte kaum Preisdruck ausgehen; der Wachstumsbeitrag der Energiepreise zur Gesamtinflation wird im Jahr 2026 voraussichtlich stagnieren. Sinkende Rohölpreise, ausgelöst durch eine schwächere globale Nachfrage und gleichzeitig anhaltend hohe Fördermengen, wirken weiterhin preisdämpfend.[160] Vor diesem Hintergrund rechnet der Sachverständigenrat für das Jahr 2026 mit einem leichten Rückgang der Gesamtinflation auf 2,1%. Die Kerninflationsrate dürfte mit 2,5% weiterhin erhöht bleiben, während der BIP-Deflator bei etwa 2,6% liegen könnte.[161]

... als durch Sondervermögen

Hingegen wird vom Sondervermögen Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) ein zusätzlicher Preisdruck erwartet. Insbesondere im Bausektor dürfte die steigende staatliche Nachfrage auf strukturell begrenzte Kapazitäten treffen. Dies könnte im Jahr 2026 zu spürbaren Preissteigerungen führen, die je nach Segment und Region zwischen 0,3% und bis zu 6,5% liegen könnten.[162] Kurzfristig dürfte das Finanzpaket damit vor allem preistreibend wirken, während reale Angebotsausweitungen erst mit Verzögerung zu erwarten sind.

Für den Euroraum liegen die Inflationserwartungen der betrachteten Institute und Institutionen deutlich enger beieinander als für Deutschland. Im Durchschnitt wird für das Jahr 2026 eine Inflationsrate von 1,94% erwartet. Für 2027 rechnen die Institute mit einem leichten Anstieg auf 2,04%. Damit bewegt sich die Inflation im Euroraum insgesamt sehr nahe am Zielwert der EZB und unterhalb der Verbraucherpreisentwicklung Deutschlands.

Projektion der Zinsentwicklung

vorsichtige geldpolitische Lockerung zu erwarten

Nach der erfolgreichen Zinswende der EZB Mitte 2024 wurde der Leitzins im Jahr 2025 weiter gesenkt, blieb jedoch seit Juni 2025 unverändert bei 2,15%. Für das Jahr 2026 ist mit einer vorsichtigen Fortsetzung der geldpolitischen Lockerung zu rechnen, allerdings in deutlich geringerem Tempo als in den beiden Vorjahren.[163] Eine Rückkehr zu den Vorkrisenzinsen von 0% gilt mittelfristig als unwahrscheinlich, da die EZB das Risiko eines erneuten Infla-

158 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 70.
159 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 72.
160 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 44.
161 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 72.
162 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 63ff.
163 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Dezember 2025, Frankfurt am Main, S. 8f.

tionsanstiegs begrenzen muss und sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen seit der Niedrigzinsphase grundlegend verändert haben.[164]

Zwar könnten Zinssenkungen neue Wachstumsimpulse setzen, doch werden Zins- und Renditeniveaus zunehmend von strukturellen Faktoren geprägt. Die Zinsvolatilität dürfte trotz möglicher weiterer Leitzinssenkungen erhöht bleiben, da die Finanzmärkte sensibler auf Inflationsdaten, fiskalpolitische Ankündigungen und geopolitische Ereignisse reagieren. Obwohl sich die Inflation 2025 nahe der Zielmarke von 2% bewegte, ist diese Entwicklung nicht dauerhaft abgesichert.[165] Insbesondere im Dienstleistungssektor steigen die Preise weiterhin, wenngleich der Inflationsdruck im Vergleich zu den Vorjahren nachlassen dürfte.[166] Zweitrundeneffekte bleiben ein relevantes Risiko.

Teuerung im Dienstleistungssektor

Zusätzlich wirkt die fiskalische Expansion preistreibend, da steigende staatliche Nachfrage auf teilweise rigide Angebotsstrukturen trifft.[167] Dies begrenzt den Spielraum für eine rasche geldpolitische Lockerung weiter und erzeugt Aufwärtsdruck auf die langfristigen Zinsen, sowohl über Angebots- als auch über Wachstumseffekte.[168] Insgesamt ist davon auszugehen, dass die EZB mittelfristig einen strukturell höheren „Normalzins“ anstrebt. Demografische Entwicklungen, ein dauerhaft höherer staatlicher Investitionsbedarf sowie eine steigende Staatsverschuldung in einigen Ländern des Euroraums sprechen dafür, dass sich das Zinsniveau künftig oberhalb des Niveaus der 2010er Jahre bewegen wird.

Die Deutsche Bundesbank rechnet für das Jahr 2026 mit Real- und Nominalzinsen oberhalb des Vorkrisenniveaus. Erwartete weitere Zinssenkungen der EZB dürften dabei bereits teilweise in den aktuellen Zinsen und Renditen eingepreist sein. Die langfristigen Zinsen entkoppeln sich zunehmend von der kurzfristigen Leitzinsentwicklung, da sie stärker durch fiskalpolitische Rahmenbedingungen, das Angebot an Staatsanleihen, den Bilanzabbau der EZB sowie durch steigende Risikoprämien beeinflusst werden. Die anhaltend schwache Konjunktur dürfte diese Risikoprämien weiter erhöhen und damit insbesondere die Zinsen für Unternehmens- und Privatkredite belasten.[169] Vor allem bei Unternehmenskrediten könnten erhöhte Ausfallrisiken die positiven Effekte weiterer Leitzinssenkungen überlagern, sodass Hypotheken- und Unternehmenszinsen im laufenden Jahr auf einem relativ hohen Niveau bleiben dürften.[170]

Zinsniveau bleibt relativ hoch

Besonders zinsabhängig reagieren der Grundstücks- und Immobiliensektor sowie die Bauwirtschaft, die in den vergangenen Jahren stark unter dem

164 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Juli 2025, Berlin, S. 6ff.
165 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Dezember 2025, Frankfurt am Main, S. 9f & 24.
166 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Dezember 2025, Frankfurt am Main, S. 65; vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Juli 2025, Berlin, S. 6f.
167 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 63ff.
168 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Dezember 2025, Frankfurt am Main, S. 9.
169 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Zwölfter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Juli 2025, Berlin, S. 11-16.
170 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Dezember 2025, Frankfurt am Main, S. 18-22.

Anstieg der Marktzinsen gelitten haben. Für diese Bereiche sind weniger die kurzfristigen Leitzinsen als vielmehr die langfristigen Kapitalmarktzinsen entscheidend, insbesondere der Zins für Staatsanleihen mit 10-jähriger Laufzeit. Da sich Finanzierungsbedingungen mit langer Zinsbindung nur verzögert anpassen, ist für das Jahr 2026 lediglich mit einer begrenzten Entlastung zu rechnen. Zudem wirkt die Zinsentwicklung asymmetrisch: Zinserhöhungen belasten diese Branchen deutlich und schnell, während Zinssenkungen ihre Wirkung nur langsam entfalten.[171]

Projektion der öffentlichen Finanzen

expansive Finanzpolitik

Mit dem Regierungswechsel vollzieht sich in Deutschland eine fundamentale Neuausrichtung der öffentlichen Finanzen, die in diesem Umfang zuvor nicht absehbar war. So muss ab dem Jahr 2026 von einer deutlich expansiveren Fiskalpolitik ausgegangen werden. Bereits im zweiten Halbjahr 2025 war eine stärkere fiskalische Expansion erkennbar als zu Jahresbeginn. Spätestens mit der Verabschiedung des Sondervermögens Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) sowie der Bereichsausnahme für Verteidigungsausgaben im März 2025 wurde deutlich, dass in den kommenden Jahren expansive Impulse überwiegen dürften. Zwar besteht die Schuldenbremse formal weiter, sie wurde jedoch durch die Bereichsausnahmen faktisch ausgeweitet und ist in ihrer ursprünglichen restriktiven Wirkung deutlich abgeschwächt. Die Bundesregierung strebt zudem eine Reform der Schuldenbremse an, deren konkrete Ausgestaltung bislang offen ist und aufgrund einer fehlenden Zweidrittelmehrheit vom politischen Konsens abhängt.

Einnahmequote sinkt

Auf der Einnahmeseite erwartet der Sachverständigenrat für das Jahr 2026 einen nominalen Anstieg der Staatseinnahmen um 3,3%. Relativ zum Bruttoinlandsprodukt sinkt die Einnahmequote jedoch um 0,2 Prozentpunkte, was vor allem auf steuerpolitische Entlastungsmaßnahmen zurückzuführen ist.[172] Änderungen am Einkommensteuertarif sowie Anpassungen des Grund- und Kinderfreibetrags im Rahmen des Steuerfortentwicklungsgesetzes und des Inflationsausgleichsgesetzes führen zu Mindereinnahmen der Gebietskörperschaften in Höhe von 5,3 Mrd. Euro. Die Absenkung der Umsatzsteuer in der Gastronomie reduziert die Einnahmen um weitere 4,0 Mrd. Euro, während das steuerliche Investitionssofortprogramm mit 3,4 Mrd. Euro zu Buche schlägt. Demgegenüber steigen die Einnahmen aus der CO_2-Bepreisung um 3,0 Mrd. Euro.[173] Bei den Sozialversicherungen führen die Anhebung des Zusatzbeitrags zur Gesetzlichen Krankenversicherung zu Mehreinnahmen von 4,0 Mrd. Euro und die Erhöhung des Beitragssatzes in der Sozialen Pflegeversicherung zu weiteren 1,2 Mrd. Euro.[174]

171 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Dezember 2025, Frankfurt am Main, S. 20-22.
172 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 75.
173 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 76.
174 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 76.

Die Staatsausgaben dürften im Jahr 2026 nominal um 5,0% zunehmen.[175] Haupttreiber dieser Entwicklung ist das SVIK. Darüber hinaus belastet auf Ebene der Gebietskörperschaften die Abschaffung der Gasspeicherumlage die Ausgabenseite mit 3,4 Mrd. Euro gegenüber dem Vorjahr. Die Ausgaben der Sozialversicherung steigen hingegen nur marginal. Die größten zusätzlichen Ausgaben resultieren aus den Sondervermögen und der Bereichsausnahme für Verteidigungsausgaben. Diese steigen gegenüber dem Jahr 2025 voraussichtlich um 12,0 Mrd. Euro, die Ausgaben im Rahmen des SVIK um 10,6 Mrd. Euro. Hinzu kommen 6,5 Mrd. Euro für Subventionen der Netzentgelte sowie 2,0 Mrd. Euro zusätzliche Mittel für den Klima- und Transformationsfonds.[176]

höhere Neuverschuldung

Insgesamt ergibt sich daraus ein nominaler Nettoanstieg der diskretionären fiskalischen Maßnahmen von 30,6 Mrd. Euro, was einer zusätzlichen Belastung von 0,7% des BIP gegenüber 2025 entspricht.[177] Dies führt zu einem staatlichen Finanzierungsdefizit von 3,1% des BIP im Jahr 2026. In der Folge steigt die Schuldenstandsquote auf 63,7% des BIP, was einen Zuwachs von einem Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr bedeutet.[178] Damit verbleibt die Quote klar oberhalb des Maastricht-Referenzwertes von 60% und wird sich bei anhaltend expansiver Fiskalpolitik weiter davon entfernen.[179]

Im aktuellen Politikpfad wird erwartet, dass die Schuldenstandsquote bis zum Jahr 2030 auf 78,2% und bis 2035 auf 87,6% des BIP ansteigt. Gelingt es der Bundesregierung hingegen, die fiskalische Expansion konsequent investitionsorientiert auszurichten und produktive Wachstumsimpulse zu setzen, könnte der Anstieg deutlich moderater ausfallen. In diesem Szenario läge die Schuldenstandsquote bei 73,3% im Jahr 2030 und bei 79,5% des BIP im Jahr 2035.[180] Entscheidend für die langfristige Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen ist somit weniger die Höhe der zusätzlichen Ausgaben als deren Effizienz, Zusätzlichkeit und wachstumsfördernde Struktur.

175 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S.75.
176 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 76.
177 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 76.
178 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 77.
179 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 173f.
180 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 116f.

1.4 Politische Rahmenbedingungen und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Ambitionierte Ziele im Koalitionsvertrag der Bundesregierung und deren Umsetzbarkeit

ambitionierte Ziele, ...

Die neue Bundesregierung verfolgt im Bereich Bauen und Wohnen ambitionierte Zielsetzungen. Auf der Angebotsseite sieht der Koalitionsvertrag eine grundlegende Überarbeitung des Planungs-, Bau-, Umwelt-, Vergabe- sowie des Verwaltungsverfahrensrechts vor. Vorgesehen ist unter anderem die Entwicklung eines vereinheitlichten „One-for-many"-Verfahrensrechts, das insbesondere Infrastruktur- und Bauvorhaben erleichtern und beschleunigen soll.[181]

Auf der Nachfrageseite verfolgt die Bundesregierung das Ziel, Wohnen zugleich bezahlbar, umweltverträglich und in unterschiedlichen Wohnformen, sowohl zur Miete als auch im Eigentum, in städtischen wie ländlichen Regionen verfügbar zu machen. Die Eigentumsbildung soll durch Investitionsanreize, steuerliche Entlastungen sowie eine umfassende Entbürokratisierungsoffensive gestärkt werden. Gleichzeitig wird dem sozialen Wohnungsbau eine zentrale Rolle in der künftigen Wohnraumversorgung zugeschrieben, weshalb dessen Förderung deutlich ausgeweitet werden soll. Konkret benannt werden unter anderem die Verlängerung des Umwandlungsschutzes nach § 250 Baugesetzbuch, die Verlängerung der Mietpreisbremse um vier Jahre, Programme für junges Wohnen und eine sogenannte „WG-Garantie" sowie die Einführung einer „Starthilfe Wohneigentum".[182]

... mit Zielkonflikten bei der praktischen Umsetzung

Was in der Zielsetzung schlüssig erscheint, gerät in der praktischen Umsetzung jedoch rasch unter Druck. Die gleichzeitige Verfolgung dieser Ziele ist mit erheblichen Zielkonflikten verbunden. Insbesondere im Wohnungsbau stehen sich Klimaschutzanforderungen und Baukostenentwicklung, Mieterschutz und Investitionsanreize sowie eine hohe regulatorische Dichte zur Sicherstellung von Standards und der Wunsch nach beschleunigten Bauprozessen gegenüber. Diese Zielkonflikte erschweren eine kohärente Wohnungspolitik und tragen dazu bei, dass politische Maßnahmen häufig nur begrenzte Wirkungen entfalten oder sich gegenseitig abschwächen. Zusätzlich erschweren unterschiedliche politische Schwerpunktsetzungen innerhalb der Koalition umfassende Reformen, da Maßnahmen zur Erreichung einzelner Ziele oftmals mit Zielabweichungen in anderen Bereichen einhergehen.

Neben den im Koalitionsvertrag formulierten Zielen wurden bereits einzelne Maßnahmen umgesetzt. So wurde die Mietpreisbremse am 28. Mai 2025 verlängert. Zudem trat am 30. Oktober 2025 das Gesetz zur Beschleunigung des

181 Vgl. Bundesregierung, Verantwortung für Deutschland, Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, 21. Legislaturperiode, Berlin, S. 22.

182 Vgl. Bundesregierung, Verantwortung für Deutschland, Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, 21. Legislaturperiode, Berlin, S. 22-25.

Wohnungsbaus und zur Wohnraumsicherung, bekannt als „Bau-Turbo“, als zeitlich befristete Sonderregelung in Kraft.[183] Die Sonderregelung nach § 246e Baugesetzbuch ermöglicht Abweichungen vom bestehenden Bauplanungsrecht. Städte und Gemeinden können unter bestimmten Voraussetzungen auf die Aufstellung eines Bebauungsplans verzichten; wird ein Antrag innerhalb von drei Monaten nicht abgelehnt, gilt er als genehmigt. Die Regelungen sind bis zum Jahr 2030 befristet und sollen insbesondere die Umnutzung von Gewerbeflächen zu Wohnraum erleichtern. Parallel wurde der Umwandlungsschutz nach § 250 Baugesetzbuch bis 2030 verlängert und erlaubt Umwandlungen von Miet- in Eigentumswohnungen in angespannten Wohnungsmärkten nur in Ausnahmefällen.

Krisenursachen werden nur begrenzt adressiert

In ihrer Gesamtheit stellen diese Maßnahmen eher inkrementelle Anpassungen als einen grundlegenden Strukturbruch dar. Zwar können einzelne Instrumente Planungs- und Genehmigungsprozesse beschleunigen und andere soziale Härten abfedern, die grundlegenden Ursachen der Wohnungsbaukrise, insbesondere hohe Baukosten und komplexe Regulierungsstrukturen, werden jedoch nur begrenzt adressiert. Der „Bau-Turbo“ weist damit zwar in die richtige Richtung, ist für sich genommen jedoch kein Gamechanger für den Wohnungsmarkt.

Ordnungspolitische Einordnung und konkrete Reformfelder

Die begrenzte Wirksamkeit der bislang vorgesehenen Einzelmaßnahmen verweist auf ein grundlegenderes Problem der Wohnungsbaupolitik. Aus ökonomischer Perspektive ist die Erreichung der wohnungspolitischen Ziele weniger eine Frage zusätzlicher Einzelinstrumente als vielmehr der zugrunde liegenden ordnungspolitischen Rahmenbedingungen. Eine angebotsorientierte Wirtschaftspolitik zielt darauf ab, Produktions- und Bereitstellungskosten zu senken und Investitionen wirtschaftlich attraktiv zu machen, anstatt Marktergebnisse kleinteilig zu regulieren.

hohe Regulierungslast macht Investitionen unattraktiv

Für die Bau- und Wohnungswirtschaft ist dieser Ansatz besonders relevant, da eine nachhaltige Ausweitung des Wohnungsangebots überwiegend durch private Investitionen erfolgt. Gleichzeitig ist die Regulierungslast im Wohnungsbau derzeit hoch. Bauprojekte müssen eine Vielzahl technischer, planerischer und administrativer Anforderungen erfüllen, die sich je nach Bundesland und Kommune unterscheiden. Diese Heterogenität erhöht die Komplexität, verlängert Planungs- und Genehmigungsprozesse und treibt dadurch die Baukosten erheblich nach oben, was wiederum die Investitionstätigkeit in Bauprojekte dämpft.

Vereinfachung, Harmonisierung, Standardisierung notwendig

Ein zentrales Reformfeld liegt daher in der Vereinfachung und Harmonisierung von Planungs- und Genehmigungsverfahren. Sechzehn unterschiedliche Landesbauordnungen erschweren insbesondere serielle und modulare

183 Vgl. Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauen, Gesetz zur Beschleunigung des Wohnungsbaus und zur Wohnraumsicherung, BGBl. 2025 I Nr. 257 vom 29. Oktober 2025, Berlin.

Bauweisen und verhindern die Nutzung von Skaleneffekten, wodurch Effizienzgewinne ungenutzt bleiben. Eine stärkere Standardisierung von Bauvorgaben könnte substanzielle Kostensenkungen ermöglichen und die Wirtschaftlichkeit von Wohnungsbauprojekten deutlich verbessern.[184] Zugleich würde eine Reduktion der regulatorischen Komplexität die öffentlichen Bauverwaltungen entlasten, deren personelle Kapazitäten bereits heute stark begrenzt sind.

Effizienzpotenziale in der Klimapolitik

Nicht zuletzt im Bereich der Klimapolitik bestehen erhebliche Effizienzpotenziale, die eng mit der Ausgestaltung der regulatorischen Rahmenbedingungen verbunden sind. Der Gebäudesektor bietet insbesondere im Bestand große Möglichkeiten zur Emissionsreduktion. Aus ökonomischer Perspektive ist es sinnvoll, Klimaschutzziele vorrangig über marktwirtschaftliche Instrumente mit geringen Regulierungskosten zu verfolgen. Die CO_2-Bepreisung setzt direkt an den verursachten Emissionen an und ermöglicht es, Klimaschutz flexibler und kosteneffizienter zu erreichen als kleinteilige technische Vorgaben, wodurch zugleich regulatorische Komplexität und Baukosten reduziert werden können. Entscheidend für den Klimaschutz sind nicht primär Energiekennwerte, sondern die tatsächlich verursachten Emissionen. So kann eine weniger energieeffiziente Wohnung mit erneuerbarer Wärmeversorgung eine geringere Emissionsbilanz aufweisen als ein energieeffizienteres Gebäude mit fossiler Beheizung. Energetische Sanierungen im Bestand behalten in diesem Rahmen ein erhebliches Potenzial zur Emissionsminderung, insbesondere bei Gebäuden mit fossiler Wärmeversorgung. Sie stellen jedoch eine von mehreren möglichen Anpassungsreaktionen auf den CO_2-Preis dar und sollten daher nicht als regulatorisch zwingende Vorgabe, sondern als marktgetriebene Investitionsentscheidung verstanden werden.[185] Sinnvoll erscheint eine Verbindung des Heizungstausches mit einer Steigerung der Gebäudeeffizienz auf ein ökonomisch sinnvolles Niveau, sodass es nicht zur Verschwendung von grüner Energie in ineffizienten Gebäuden kommt, was im Endeffekt die Betriebskosten erhöhen und die Mieter belasten würde.

Mietregulierung senkt Anreize für Neubau- und Sanierungsinvestitionen

Die bestehende Mietregulierung, insbesondere die Kappungsgrenzen gemäß § 558 Abs. 3 BGB, schützt Bestandsmieter vor starken Mietsteigerungen, begrenzt jedoch zugleich die Renditeerwartungen potenzieller Investoren. In angespannten Wohnungsmärkten darf die Miete innerhalb von drei Jahren maximal um 15% steigen, andernorts um höchstens 20%, wobei die ortsübliche Vergleichsmiete nicht überschritten werden darf. Diese Regelungen können kurzfristig stabilisierend wirken, mindern jedoch die Anreize für Neubau- und Sanierungsinvestitionen und verschärfen damit langfristig den Angebotsengpass. Vergesellschaftungsideen, wie zurzeit in Berlin diskutiert, sind vor diesem Hintergrund ebenfalls schädlich.

184 Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft, Reformen statt Sondervermögen: Kein Sondervermögen für den Wohnungsbau, Michael Voigtländer im Handelsblatt Gastbeitrag 12. März 2025, Köln.

185 Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft, Reformen statt Sondervermögen: Kein Sondervermögen für den Wohnungsbau, Michael Voigtländer im Handelsblatt Gastbeitrag 12. März 2025, Köln.

Markteintrittsbarriere Grunderwerbsteuer

Zusätzlich beeinflussen steuerliche Rahmenbedingungen die Investitionsbereitschaft erheblich. Die in vielen Bundesländern deutlich erhöhten Grunderwerbsteuersätze wirken als Markteintrittsbarriere, insbesondere für private Haushalte und kleinere Investoren. Seit der Föderalismusreform I, durch welche die Kompetenz zur Festlegung der Grunderwerbsteuer auf die Länder übergegangen ist, stieg der Steuersatz in den meisten Ländern von ursprünglich 3,5% auf bis zu 6,5%. Dies erhöht die Erwerbsnebenkosten erheblich und belastet die Eigentumsbildung.

Grundsteuer verteuert das Wohnen

Demgegenüber trifft die Grundsteuer die laufende Nutzung von Immobilien. Die Reform der Grundsteuer zielte formal auf Aufkommensneutralität ab, wurde jedoch in vielen Kommunen genutzt, um höhere Einnahmen zu erzielen. Steigende Grundsteuerbelastungen erhöhen die laufenden Kosten von Immobilien. Als Teil der Betriebskosten führen sie damit zu einer Verteuerung des Wohnens. Je nach marktlichen Überwälzungsvorgängen kann ein Teil der Grundsteuerlast bei den Eigentümern hängen bleiben, sodass die Grundsteuer dadurch negative Investitionsanreize setzt. Ertragsteuerlich ist eine Immobilieninvestition immer noch begünstigt. Hinzu treten die verbesserten Abschreibungsregelungen der vergangenen Jahre sowie gezielte steuerliche Entlastungen als wichtige Hebel, um Investitionen in Neubau und Bestand wirtschaftlich attraktiver zu gestalten.

Engpässe durch Fachkräftemangel

Ergänzend stellt der anhaltende Fachkräftemangel einen zentralen Engpassfaktor dar. Er betrifft sowohl die Bauwirtschaft als auch die öffentlichen Bauverwaltungen und begrenzt die Umsetzung zusätzlicher Bauvorhaben.[186] Während eine gezielte Fachkräfteanwerbung und qualifizierte Zuwanderung die Bauwirtschaft stärken kann, würde ein Abbau regulatorischer Komplexität zur Entlastung des Verwaltungsapparates beitragen, da geringere Regulierungslasten den administrativen Prüf- und Bearbeitungsaufwand reduzieren und vorhandene Kapazitäten effizienter genutzt werden können.

Produktivitätsdefizite durch ausbleibende Reformen

Das Institut der deutschen Wirtschaft zeigt in einem Gutachten, dass die Arbeitsproduktivität der deutschen Bauwirtschaft im internationalen Vergleich seit Jahren stagniert oder gar rückläufig ist, während produktivere Nachbarländer auf stärkere Harmonisierung, Integration von Planung und Bau, Digitalisierung und innovationsfördernde Rahmenbedingungen setzen.[187] Diese Produktivitätsdefizite sind eng mit regulatorischen Komplexitäten, administrativen Schnittstellenproblemen und Fachkräfteengpässen verknüpft und unterstreichen den Reformbedarf.

186 Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft, Internationale Produktivitätsunterschiede in der Bauwirtschaft, Was kann Deutschland von seinen Nachbarn lernen?, 21. Mai 2025, Köln.

187 Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft, Internationale Produktivitätsunterschiede in der Bauwirtschaft, Was kann Deutschland von seinen Nachbarn lernen?, 21. Mai 2025, Köln.

Die mögliche Rolle des Sondervermögens Infrastruktur und Klimaneutralität für die Baubranche

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Rolle zusätzliche staatliche Finanzmittel insbesondere in Form des Sondervermögens Infrastruktur und Klimaneutralität zur Entlastung der Bauwirtschaft leisten können. Durch den definierten Rahmen eröffnet es die Möglichkeit, staatliche Investitionen in verschiedenen Bereichen deutlich auszuweiten. Für die Bauwirtschaft sind insbesondere Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur, den Zivil- und Bevölkerungsschutz, die Krankenhaus- und Bildungsinfrastruktur, die Energie- und Digitalinfrastruktur sowie den öffentlichen Hoch- und Tiefbau von Bedeutung.

grundsätzliche Begünstigung der Bauwirtschaft

Grundsätzlich wird die Bauwirtschaft von der erhöhten staatlichen Nachfrage begünstigt, insbesondere durch Sanierungsmaßnahmen, Neubauten, Netzausbau und Infrastrukturprojekte. Voraussetzung für eine positive gesamtwirtschaftliche Wirkung ist jedoch die Zusätzlichkeit der Mittel. Werden Ausgaben aus dem Kernhaushalt lediglich durch Mittel aus dem Sondervermögen ersetzt, bleibt der Nettoeffekt gering. Das Institut der deutschen Wirtschaft erwartet für das Jahr 2026 beispielsweise erhebliche Mittelverschiebungen im Verkehrsbereich sowie beim Breitbandausbau.[188] Auch das ifo Institut weist darauf hin, dass die Investitionsquote des Bundeshaushalts trotz Sondervermögen perspektivisch sinken könnte.[189] Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung kritisiert zudem eine fehlende Zusätzlichkeit der Mittel für Länder, Kommunen und den Klima- und Transformationsfonds.[190]

Abhängigkeit von der Kapazitätsauslastung

Darüber hinaus hängt die Wirkung des Sondervermögens maßgeblich von der Kapazitätsauslastung der Bauwirtschaft ab. Der Tiefbau befand sich zuletzt mit einer Auslastung von rund 73% nahe seinem langjährigen Durchschnitt, beim Hochbau war die Auslastung mit 63% deutlich geringer.[191] Bei bereits hohen Auslastungsgraden kann ein zusätzlicher Nachfrageimpuls kurzfristig zu Preisauftrieb und Verdrängungseffekten führen. Erst langfristig sind Kapazitätserweiterungen und positive Effekte auf das Produktionspotenzial zu erwarten.[192]

Direkt profitieren von der höheren staatlichen Nachfrage dürfte vor allem der Tiefbau sowie der öffentliche Hochbau, während der Wohnungsbau eher indirekt und zeitverzögert gestützt wird. Risiken für die Umsetzung ergeben sich insbesondere aus dem anhaltenden Fachkräftemangel sowie aus

188 Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft, Sondervermögen Infrastruktur und Klimaneutralität: Bund investiert nur wenig zusätzlich, IW-Kurzbericht 81/2025, 12. September 2025, Köln.
189 Vgl. ifo Institut, Sondervermögen: Zusätzlichkeit und Wirkungsorientierung unzureichend abgesichert, ifo Schnelldienst 7/2025, München.
190 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Zusätzlichkeit und Transparenz im Sondervermögen verankern, um Wachstumsaussichten zu verbessern, Pressemitteilung vom 12. November 2025, Wiesbaden.
191 Vgl. ifo Institut, ifo konjunkturperspektiven 12/2025, München.
192 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Perspektiven für morgen schaffen – Chancen nicht verspielen, Wiesbaden, S. 65.

begrenzten Vergabe- und Planungskapazitäten in den öffentlichen Bauverwaltungen. Das Sondervermögen schafft somit finanzielle Spielräume, jedoch nicht automatisch zusätzliche Kapazitäten.

Gesamtwirtschaftliche Einordnung

symptombezogene Fiskalpolitik behebt keine strukturellen Schwächen

Eine primär symptombezogene Fiskalpolitik kann strukturelle Schwächen der deutschen Wirtschaft nicht dauerhaft beheben. Zwar können staatliche Ausgabenprogramme kurzfristig stabilisierend wirken, langfristig entfalten jedoch insbesondere gezielte öffentliche Investitionen in Bildung, Forschung und innovationsrelevante Infrastruktur eine wachstumsfördernde Wirkung. Ergänzend sind verbesserte Rahmenbedingungen für private Investitionen entscheidend, da sie das Produktionspotenzial erhöhen, die Produktivität stärken und die Standortqualität nachhaltig verbessern. Es darf nicht vergessen werden, dass fast 90% der gesamten Investitionstätigkeit in Deutschland von den privaten Investitionen geschultert wird.

zu hohe Steuer- und Abgabenlast

Ein zentraler Belastungsfaktor für die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands ist die hohe Abgaben- und Steuerlast. Hohe Sozialabgaben und Steuerquoten verteuern Arbeit, erhöhen die Lohnstückkosten und schwächen die Investitionsanreize für Unternehmen. Dies gilt insbesondere in einem Umfeld zunehmender internationaler Standortkonkurrenz. Entlastungen bei Steuern und Abgaben können daher einen wichtigen Beitrag leisten, um private Investitionen zu stimulieren und die wirtschaftliche Dynamik zu erhöhen.

stabile und verlässliche Rahmenbedingungen statt Einzelmaßnahmen

Von einer solchen Ausrichtung der Wirtschaftspolitik profitiert nicht zuletzt die Bauwirtschaft. Diese ist weniger von einzelnen Förderprogrammen als vielmehr von stabilen und verlässlichen Rahmenbedingungen abhängig. Angebotsseitige Reformen, die Regulierungskosten senken, Investitionsanreize stärken und die internationale Wettbewerbsfähigkeit erhöhen, wirken sich positiv auf die gesamtwirtschaftliche Leistungsfähigkeit aus und verbessern zugleich die wirtschaftlichen Perspektiven der Bau- und Immobilienbranche. Steigende private Investitionen, höhere Unternehmensgewinne und eine insgesamt robustere Konjunktur erhöhen mittelbar die Nachfrage nach Bauleistungen.

2 Investmentmarkt für Wirtschaftsimmobilien

Sven Carstensen, Oliver Rohr und Andreas Wiegner
bulwiengesa GmbH

2.1 Transaktionsvolumen

Investoren weiterhin zurückhaltend

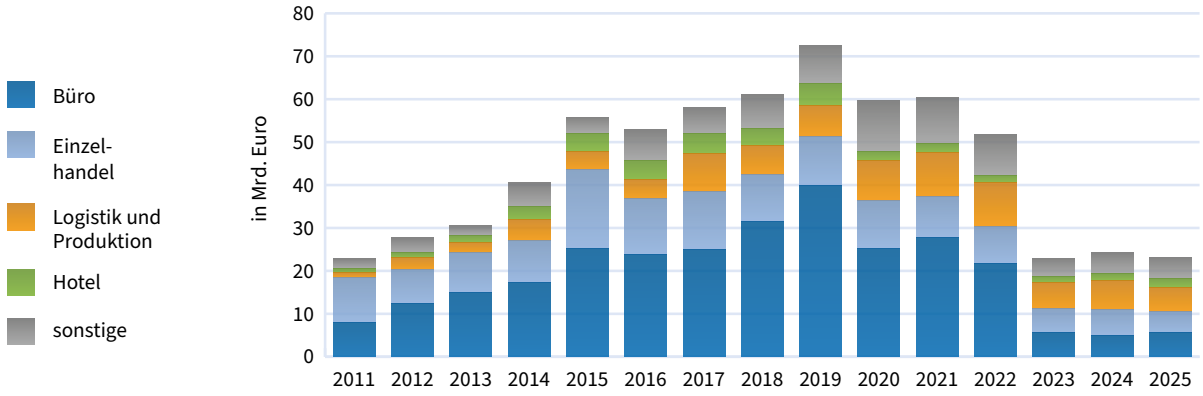
Der deutsche Immobilieninvestmentmarkt präsentierte sich im Jahr 2025 weiterhin von seiner zurückhaltenden Seite und verharrte auf dem gedämpften Niveau der beiden Vorjahre. Mit einem Gesamtvolumen von 23,21 Mrd. Euro (prognostizierter Jahresendwert auf Basis des Datenstandes Mitte Dezember) bei Wirtschaftsimmobilien entwickelte sich der Markt nahezu stagnierend im Vergleich zu 2024 (24,32 Mrd. Euro) – dies entspricht einem marginalen Rückgang von rund 5%. Das Transaktionsvolumen bewegt sich damit nach wie vor signifikant unterhalb des langjährigen Durchschnitts und erreicht lediglich etwa ein Drittel des Niveaus der Hochphase zwischen 2019 und 2021.

strukturelle Unsicherheiten

Die erhoffte Marktbelebung blieb trotz der im Jahresverlauf erfolgten Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank weitgehend aus. Die strukturellen Unsicherheiten, die schwache deutsche Konjunktur und die anhaltenden Preisfindungsschwierigkeiten zwischen Käufern und Verkäufern belasteten das Transaktionsgeschehen. Erschwerend wirkten die politischen Unwägbarkeiten infolge des Regierungswechsels in Deutschland sowie die protektionistische Ausrichtung der Handelspolitik der neuen US-Regierung, die zusätzlichen Druck auf die Investitionsbereitschaft ausübten.

Die Verteilung des Investmentvolumens auf die einzelnen Assetklassen weist ein weitgehend ausgewogenes Bild auf. Büroimmobilien führen mit 5,7 Mrd. Euro knapp die Rangliste an, was einem Anstieg von 15% gegenüber dem Vorjahr (4,9 Mrd. Euro) entspricht. Mit nur geringem Abstand folgen Logistik- und Industrieimmobilien mit 5,6 Mrd. Euro auf dem zweiten Platz, was einen Rückgang von 19% gegenüber 2024 (6,9 Mrd. Euro) bedeutet. Einzelhandelsimmobilien belegen nach unserer Zählweise mit 4,9 Mrd. Euro den dritten Platz (2024: 6,0 Mrd. Euro).

Abbildung 2.1: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2011 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Dass Büroimmobilien trotz anhaltender struktureller Herausforderungen durch hybride Arbeitsmodelle und steigende Leerstände das höchste Transaktionsvolumen erreichten, lässt sich auf zwei wesentliche Aspekte zurück-

führen. Zum einen wurden im Logistiksegment 2025 überwiegend Einzeltransaktionen getätigt, während sich die Portfolioaktivität auf wenige größere Deals beschränkte. Zu den bedeutendsten Portfoliotransaktionen zählten der Verkauf des zwölf Objekte umfassenden Helix-Portfolios von Nuveen/Palmira an Starwood Capital für 350 Mio. Euro sowie der Erwerb des Octo-Portfolios durch Jingdong Logistics von P3 Logistic Parks für 220 Mio. Euro. Zum anderen wurden im Bürosegment zahlreiche großvolumige Einzeltransaktionen finalisiert, darunter die Übernahme des Upper West in Berlin für 450 Mio. Euro sowie der Verkauf der Edison Höfe, ebenfalls in Berlin, für ca. 147 Mio. Euro. Bemerkenswert ist dabei, dass größere Büroimmobilien im Jahr 2025 vornehmlich von privatem Kapital erworben wurden. Institutionelle Investoren traten im Core-Segment kaum auf der Käuferseite in Erscheinung und konzentrierten ihre Ankaufsaktivitäten stattdessen auf das Value-Add-Segment, insbesondere auf Objekte mit Manage-to-ESG-Potenzial, bei denen durch energetische Sanierungen und Modernisierungen nachhaltige Wertsteigerungen erzielt werden können.

privates Kapitel aktiver als institutionelle Investoren

Aufgrund des Ausbleibens von Portfoliotransaktionen konnte im Logistiksegment trotz fundamental stabiler Nutzermärkte und eines anhaltenden Nachfrageüberhangs nach modernen Logistikflächen kein höheres Gesamtvolumen realisiert werden. Zudem dämpfte die schwache Industriekonjunktur die Investitionsbereitschaft in diesem Segment merklich. Zu den größten Einzeltransaktionen zählten der Verkauf des ehemaligen Wayfair-Logistikzentrums in Lich für 120 Mio. Euro sowie des Interpark Kösching für 130 Mio. Euro.

Logistiksegment stabil

Im Einzelhandel konnten im Jahresverlauf lediglich zwei größere Portfoliotransaktionen dokumentiert werden, darunter die Übernahme von über 100 Porta-Möbelhäusern durch XXXLutz für etwa 1 Mrd. Euro sowie ein Portfolio von 22 Supermarkt-Standorten, welches Habona Invest für rund 130 Mio. Euro von einer Pensionskasse erwarb. Letztere Transaktion unterstreicht die anhaltende Attraktivität von Nahversorgungsimmobilien auf dem Investmentmarkt. Die bedeutendsten Einzeltransaktionen im Centerbereich waren der Verkauf des B5 Designer Outlet Centers in Wustermark für rund 230 Mio. Euro sowie der Erwerb der Gropius-Passagen in Berlin durch Hayfin Capital Management für etwa 220 Mio. Euro. Darüber hinaus wurden mehrere hochpreisige Geschäftshäuser in den 1a-Lagen der A-Städte veräußert, darunter das Alsterhaus in Hamburg und das Stammhaus des Herrenmodegeschäftes Hirmer in München. Bei diesen beiden Trophy-Immobilien war auf Käuferseite privates Kapital aktiv.

Einzelhandel: Nahversorgung bleibt attraktiv

Der Hotelimmobilienmarkt verzeichnete mit rund 1,9 Mrd. Euro einen Anstieg um rund 25% gegenüber dem Vorjahr und setzte damit seinen Erholungskurs fort. Die stabilen Übernachtungszahlen und die Erholung der Geschäftsreisetätigkeit stützten das Vertrauen der Investoren in dieses Segment.

Hotelimmobilien auf Erholungskurs

Die Kategorie „Sonstige“, die unter anderem Gesundheits- und Sozialimmobilien sowie gemischt genutzte Objekte umfasst, erreichte mit 5,08 Mrd. Euro ein leicht höheres Volumen als im Vorjahr (4,91 Mrd. Euro). Das Segment profitierte von der demografischen Entwicklung und dem anhaltenden Bedarf an Pflegeimmobilien, wenngleich die betriebswirtschaftlichen Herausforderungen der Betreiber die Investitionsbereitschaft begrenzten. Die größte Einzeltransaktion des Jahres 2025 fiel in die Kategorie „Sonstige“: Für rund 595 Mio. Euro erwarb die Becken Development GmbH den Elbtower aus der Signa-Insolvenzmasse. Das im Bau befindliche Objekt soll nach Fertigstellung ein Naturkundemuseum beherbergen; als ergänzende Nutzungen sind Büro- und Hotelflächen geplant.

2.2 Einzeltransaktionen vs. Portfoliotransaktionen

Einzeltransaktionen dominierten

Das Jahr 2025 war erneut durch Einzeltransaktionen geprägt, wobei der Anteil der Portfoliotransaktionen am Gesamtvolumen bei etwa 23% lag – ein moderater Rückgang gegenüber den 25% des Vorjahres. Diese Entwicklung ist insbesondere auf das fehlende institutionelle Kapital bei Neuanlagen in Wirtschaftsimmobilien zu begründen. Die bereits erwähnte Übernahme der Porta-Möbelhauskette durch XXXLutz stellte die mit Abstand größte Portfoliotransaktion des Jahres dar, wobei hier neben den Immobilien auch der Betrieb übernommen wurde.

Im Bürosegment wurden im Jahr 2025 keine „echten“ Portfoliotransaktionen verzeichnet. Lediglich der Erwerb von elf kleineren Ärztehäusern in Leipzig mit einer Gesamtfläche von 17.000 m² durch ein Joint Venture aus Pasendia Capital Partners und Kriton Immobilien fällt statistisch in diese Kategorie. Die wenigen institutionellen Investoren, die überhaupt im Büromarkt aktiv waren, konzentrierten sich auf Einzelobjekte im Value-Add-Bereich mit Manage-to-ESG-Potenzial. Dies spiegelt die anhaltende Zurückhaltung angesichts der strukturellen Unsicherheiten am Büronutzermarkt sowie die Schwierigkeiten bei der Preisfindung für größere Objektpakete wider.

Die zweitgrößte Einzeltransaktion des Jahres 2025 war der Verkauf des Upper-West-Komplexes in Berlin an die Schoeller Group für 450 Mio. Euro. Die großvolumigen Einzeltransaktionen des Jahres verdeutlichen, dass Trophy-Assets in erstklassigen Lagen oder mit dominanten Marktpositionen auch im anspruchsvollen Marktumfeld auf Investoreninteresse stoßen. Hervorzuheben ist jedoch die Dominanz von Family Offices und vermögenden Privatinvestoren in diesem Segment. Die Schoeller Group tätigte mit dem Erwerb des Upper West und des Alsterhauses in Hamburg zwei bedeutende Ankäufe und positionierte sich damit als einer der aktivsten Investoren des Jahres. Diese Investorengruppe verfügt über eine langfristige Anlagestrategie und ist weniger von kurzfristigen Renditeerwartungen getrieben als institutionelle Investoren.

2.3 Entwicklungen in den A-Städten

moderater Rückgang des Transaktionsvolumens

Die sieben A-Städte verzeichneten im Jahr 2025 ein Transaktionsvolumen von rund 10,2 Mrd. Euro, was einem moderaten Rückgang von 15% gegenüber dem Vorjahr (12,0 Mrd. Euro) entspricht. Damit entfielen 44% des gesamten Investmentvolumens in Wirtschaftsimmobilien auf die wichtigsten deutschen Metropolen.

Berlin führte mit rund 3 Mrd. Euro die Rangliste der A-Städte an, wobei die Hauptstadt trotz des höchsten Transaktionsvolumens unter den A-Städten einen Rückgang von 12% gegenüber dem Vorjahr verzeichnete. Die Übernahme des Upper West für 450 Mio. Euro sowie der Gropius-Passagen für 220 Mio. Euro prägten das Berliner Marktgeschehen maßgeblich.

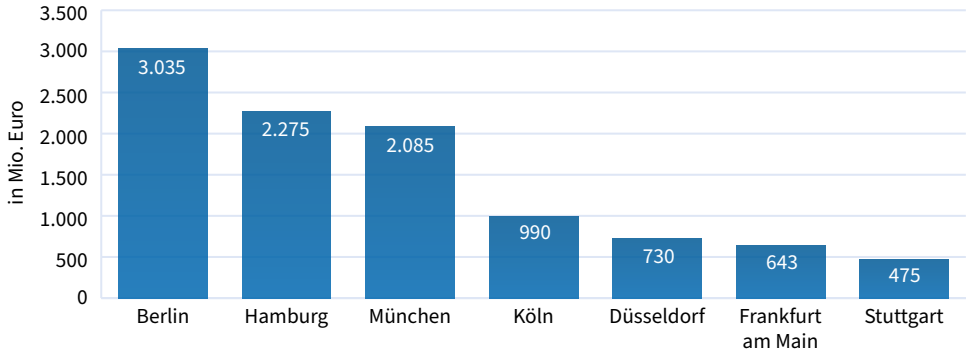
An zweiter Position mit 2,3 Mrd. Euro liegt die Hansestadt Hamburg, die von mehreren Großtransaktionen profitierte, darunter der Verkauf des Elbtowers (595 Mio. Euro), des Alsterhauses (175 Mio. Euro) und des Atlantic Hauses (130 Mio. Euro).

München erreichte mit 2,08 Mrd. Euro den dritten Platz, was einem Rückgang von 15% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die bayerische Landeshauptstadt verzeichnete eine geringe Anzahl von Großtransaktionen, wobei der Verkauf des ruhenden Bauprojekts Alte Akademie der Signa-Gruppe an Opes Immobilien mit rund 190 Mio. Euro die bedeutendste Transaktion des Jahres darstellt. Darüber hinaus ist der Erwerb der Büroprojektentwicklung R139 (Momentum) im aufstrebenden Werksviertel durch Generali für rund 150 Mio. Euro hervorzuheben. Nach der Fertigstellung wird Generali seine Deutschlandzentrale dorthin verlegen.

Frankfurt am Main verzeichnete mit 643 Mio. Euro einen markanten Einbruch um 57% gegenüber dem Vorjahr und fiel damit auf den vorletzten Platz unter den A-Städten zurück. Die Finanzmetropole litt besonders unter der Zurückhaltung institutioneller Investoren im Bürosegment sowie dem Ausbleiben großvolumiger Einzeltransaktionen.

Köln (990 Mio. Euro), Düsseldorf (730 Mio. Euro) und Stuttgart (475 Mio. Euro) komplettieren das Bild einer insgesamt verhaltenen Transaktionsaktivität in den A-Städten.

Abbildung 2.2: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Spitzenrenditen weitgehend stabil

Die Spitzenrenditen entwickelten sich in den A-Städten über alle Assetklassen hinweg weitgehend stabil. Im Bürosegment liegen die Renditen bei 4,3% bis 4,7% und damit überwiegend auf dem Niveau des Vorjahres. Lediglich in Stuttgart und Düsseldorf sind die Büro-Spitzenrenditen 2025 noch um 10 Basispunkte gestiegen. Die erwartete leichte Renditekompression blieb trotz der Zinssenkungen der EZB aus, was darauf hindeutet, dass die Risikoprämien für Büroimmobilien aufgrund der strukturellen Unsicherheiten erhöht bleiben.

Bei Logistikimmobilien stabilisierten sich die Spitzenrenditen in den A-Städten ebenfalls bei etwa 4,5% bis 4,7%; lediglich in Stuttgart und Berlin stiegen die Renditen noch um 10 Basispunkte. Innerstädtische Geschäftshäuser in 1a-Lagen verzeichneten mit Renditen von 3,7% bis 4,2% die niedrigsten Werte, was die anhaltende Attraktivität dieser Objektkategorie unterstreicht.

2.4 Fazit

Finanzierungsbedingungen und Investitionsbereitschaft eingetrübt

Das Jahr 2025 bestätigte die seit 2022 anhaltende Zurückhaltung am deutschen Immobilieninvestmentmarkt. Trotz vermeintlich verbesserter Finanzierungsbedingungen durch die Zinssenkungen der EZB bis Mitte des Jahres blieb die erhoffte Marktbelebung aus. Zum Jahresende haben sich sowohl die Finanzierungsbedingungen als auch die Investitionsbereitschaft durch die schwache Konjunktur, politische Unsicherheiten und die übergeordnete Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland eher wieder eingetrübt.

Institutionelle Investoren überallokiert

Institutionelle Investoren bleiben bei deutschen Immobilien überallokiert und zeigen derzeit kaum Bereitschaft, ihre Engagements auszuweiten. Der Renditeaufschlag von Immobilien gegenüber risikolosen Anlagen ist für viele Investoren noch nicht attraktiv genug, zumal alternative Anlageformen wie Infrastruktur oder Private Equity derzeit höhere Renditen bei vergleichbarem Risiko versprechen. Das in früheren Zyklen reichlich fließende Eigenkapital institutioneller Investoren findet gegenwärtig andere Verwendung.

Dies erklärt auch, warum sich die wenigen institutionellen Aktivitäten im Bürobereich fast ausschließlich auf Value-Add-Strategien mit Wertsteigerungspotenzial konzentrierten.

Privatinvestoren und Family Offices aktiver

Bemerkenswert ist die zunehmende Aktivität von Family Offices und vermögenden Privatinvestoren. Ihre Bereitschaft, auch in herausfordernden Marktphasen zu investieren, hat maßgeblich dazu beigetragen, dass der Markt nicht noch stärker eingebrochen ist. Insbesondere im Bürosegment wurden großvolumige Transaktionen vornehmlich von privatem Kapital getätigt.

herausfordernde Preisfindung

Die Preisfindung zwischen Käufern und Verkäufern bleibt insbesondere im Bürosegment herausfordernd. Während die Preise im „Super-Core-Bereich" mittlerweile weitgehend marktkonform sind, bleiben die Buchwerte institutioneller Eigentümer in vielen Fällen zu hoch, um Immobilien erfolgreich am Markt zu platzieren. Eine verstärkte Verkaufsaktivität ist erst zu erwarten, wenn weitere Abwertungen in den Bilanzen vorgenommen wurden. Abseits des Core-Marktes klaffen die Preisvorstellungen zwischen Verkäufern und potenziellen Käufern nach wie vor deutlich auseinander.

2026: moderate Belebung und ...

Für das Jahr 2026 zeichnet sich eine moderate Belebung ab, wobei die Entwicklung maßgeblich von der gesamtwirtschaftlichen Erholung und der künftigen Geldpolitik abhängen wird. Die neue Bundesregierung steht vor der Aufgabe, durch strukturelle Reformen das Vertrauen in den Wirtschaftsstandort Deutschland wiederherzustellen. Gelingt dies, könnten die derzeit zurückhaltenden institutionellen Investoren schrittweise an den Markt zurückkehren.

... Bedeutungszunahme von ESG

Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien werden 2026 weiter an Bedeutung gewinnen – nicht nur aufgrund regulatorischer Vorgaben, sondern zunehmend auch durch die Nachfrage von Mietern und Nutzern. Der Markt fordert nachhaltige, energieeffiziente Immobilien unabhängig von den gesetzlichen Rahmenbedingungen. Objekte, die den steigenden Anforderungen an Energieeffizienz und Klimaneutralität nicht genügen, werden perspektivisch schwer vermietbar und damit für Investoren zunehmend unattraktiv sein. Die Liquidität von Immobilien hängt künftig maßgeblich davon ab, ob sie den Nachhaltigkeitsanforderungen des Marktes gerecht werden.

aktives Management gefragt

Insgesamt verharrt der deutsche Immobilieninvestmentmarkt in einer Konsolidierungsphase, in der sich die Strukturen und Bewertungsmaßstäbe neu justieren. Die Rückkehr zu den Volumen der Hochphase ist mittelfristig nicht zu erwarten. Vielmehr deutet sich ein „New Normal" mit geringeren Transaktionsvolumen, höheren Qualitätsansprüchen und verstärktem Fokus auf Nachhaltigkeit an. Investoren, die bereit sind, aktives Asset Management zu betreiben und in die Zukunftsfähigkeit ihrer Objekte zu investieren, werden in diesem veränderten Umfeld die besten Chancen haben.

3 Büroimmobilien

Sven Carstensen, Alexander Fieback und Oliver Rohr
bulwiengesa GmbH

3.1 Einleitung

Strukturwandel durch neue Arbeitsmodelle, ESG und KI

Die deutschen Büromärkte durchleben weiterhin eine anspruchsvolle Phase. Parallel zu den makroökonomischen Rahmenbedingungen (Stagnation, gestiegene Fremdfinanzierungskosten) vollzieht sich ein tiefgreifender Strukturwandel. Hybride Arbeitsmodelle haben sich dauerhaft etabliert, wobei Unternehmen zunehmend die Anwesenheit fördern. Dies wirkt sich sowohl quantitativ als auch qualitativ auf die Flächenbedarfe aus. Das Thema ESG mag in der öffentlichen Wahrnehmung an Präsenz verloren haben, für Corporate-Nutzer stellt es jedoch eine selbstverständliche Anforderung dar und entwickelt sich zunehmend zum Wettbewerbsfaktor. Für einen Großteil der Büroimmobilien wird der Sanierungsdruck enorm steigen. Perspektivisch wird Künstliche Intelligenz an Bedeutung in der Büroarbeit gewinnen und Einfluss auf Flächenbedarfe, Arbeitsorganisation und Tätigkeitsprofile nehmen.

Die deutschen Büromärkte erleben damit den umfassendsten Strukturwandel seit Jahrzehnten. Diese Entwicklungen manifestieren sich nach und nach in den Marktkennziffern. Für das Gesamtjahr 2025 liegen nun erste belastbare Daten vor, die eine fundierte Analyse der tatsächlichen Marktentwicklung ermöglichen.

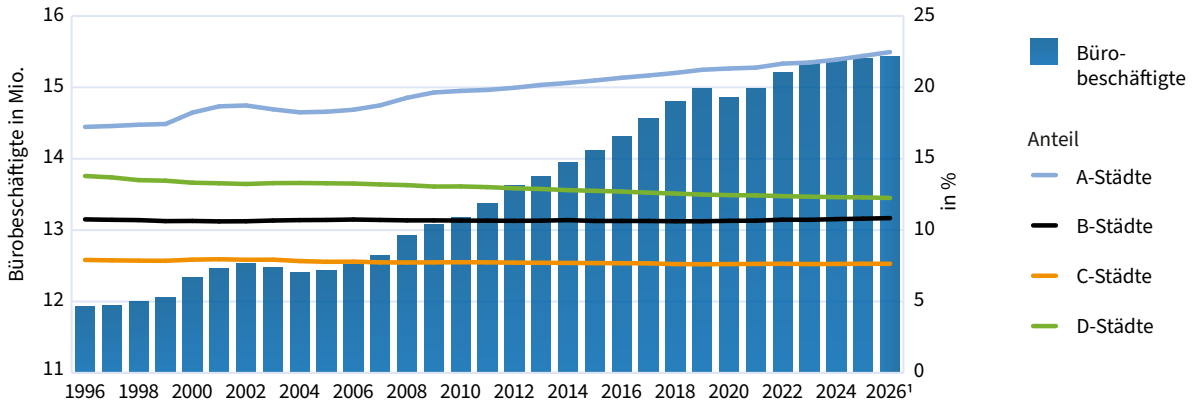
3.2 Rahmenbedingungen

Arbeitslosigkeit, Fachkräftemangel, demografischer Wandel

Die deutsche Wirtschaft stagniert im dritten Jahr. Dies spiegelt sich in kontinuierlich steigenden Arbeitslosenzahlen seit Anfang 2023 wider, während die Beschäftigtenzahl auf historischem Höchststand von knapp 46 Mio. verharrt. Gleichzeitig verschärft sich der Fachkräftemangel: Der industrielle Sektor baut Stellen ab, während Dienstleistungssektor, Gesundheitsbereich und IT-Branche händeringend Personal suchen. Der demografische Wandel wird diese Diskrepanz verschärfen und die derzeitige Stagnation in den kommenden Jahren in einen leichten, aber stetigen Beschäftigtenrückgang überführen.

Die Bürobeschäftigung wächst noch leicht, jedoch mit spürbar nachlassender Dynamik. Dieser Trend wird sich fortsetzen und mittelfristig in einen Rückgang münden. Diese Entwicklung hat neben dem demografischen Wandel als Hauptursache noch weitere strukturelle Ursachen (vgl. hierzu auch Frühjahrsgutachen 2025).

Abbildung 3.1: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1996 – 2026



1 Prognosewerte 2025 und 2026

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Die räumliche Entwicklung folgt dem bereits etablierten Muster, das sich nun weiter verfestigt. Die Differenzierung zwischen den deutschen Bürostandorten setzt sich konsequent fort, wobei insbesondere die großen Metropolen ihre Position ausbauen. Die A-Städte vereinen mittlerweile über 22% aller Bürobeschäftigten auf sich und verzeichnen das stärkste Wachstum. Auch die B-Städte gewinnen moderat hinzu. Die C-Städte stagnieren weitgehend, wobei einzelne Standorte durch Hochschulen, überregional bedeutende Arbeitgeber oder die Nähe zu Metropolregionen punktuell wachsen. Demgegenüber sinkt der Anteil der über 80 D-Städte und der Standorte außerhalb der klassischen Kategorisierung kontinuierlich.

Zuwächse in Metropolen, Stagnation und Rückgänge in mittleren und kleineren Städten

Berlin bleibt der wachstumsstärkste Standort unter den deutschen A-Städten. Mit einem Zuwachs der Bürobeschäftigung von 10% innerhalb der letzten fünf Jahre distanziert sich die Hauptstadt klar von den übrigen Metropolen wie München (+8,6%) und Hamburg (+7%). Allerdings zeigt sich auch an diesen führenden Standorten, dass die Wachstumsdynamik sukzessive nachlässt.

Die B-Städte wachsen im Schnitt moderater (+5% gegenüber +8% in den A-Städten). Leipzig (+8,8%) entwickelt sich jedoch besonders dynamisch, während Münster, Bochum, Bonn und Wiesbaden mit Zuwächsen um 6% ebenfalls deutlich über dem Durchschnitt liegen und an A-Städte heranreichen.

nachlassende Wachstumsdynamik

Perspektivisch wird das Wachstum in allen Kategorien nachlassen. Während die A-Städte weiterhin am stärksten zulegen, differenzieren sich die kleineren Standorte zunehmend aus. In den B-Städten wird das durchschnittliche Wachstum bereits von wenigen exponierten Standorten getragen (insbesondere Bonn und Leipzig). Die D-Städte und Standorte außerhalb der klassischen Kategorisierung werden demografiebedingt rückläufige Bürobeschäftigtenzahlen verzeichnen, was die Konzentration auf große Marktstädte weiter verstärkt. Da in der Vergangenheit häufig ein Teil der Verwaltung im öffentlichen Dienst in diese Städte zur Stärkung der dortigen Arbeitsmärkte

ausgelagert wurde, dürfte sich über die Demografie hinaus auch der viel diskutierte Bürokratieabbau negativ auf die Bürobeschäftigung auswirken. Hinzu kommt, dass die Digitalisierung mittelfristig viele der personalintensiven Verwaltungstätigkeiten ersetzen könnte.

3.3 Aktuelle Entwicklungen

Nachfrage

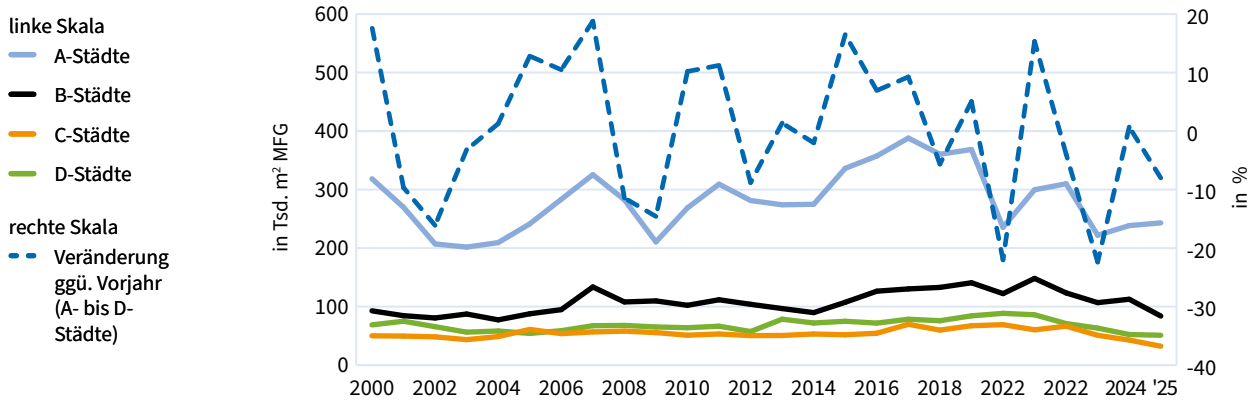
Flächenumsatz

Flächennachfrage mit erneutem Dämpfer

Die anhaltende Unsicherheit bremst das Marktgeschehen spürbar. Nach einem Nachfragerückgang von 4% im Vorjahr setzt sich der Abwärtstrend auch 2025 fort.

In den von bulwiengesa kontinuierlich untersuchten 127 Büromärkten sank der Flächenumsatz um 8% auf knapp über 4,1 Mio. m² Mietfläche.

Abbildung 3.2: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Die Entwicklung verläuft dabei stark differenziert, sowohl zwischen als auch innerhalb der Stadtkategorien. Einzig die A-Städte verzeichnen ein leichtes Plus von 2,0%, das jedoch nahezu ausschließlich auf Frankfurt am Main zurückzuführen ist. Dort ließen mehrere Großvermietungen den Umsatz um 70% auf 516.000 m² steigen. Abgesehen von Köln (+10% auf 225.000 m²) und Berlin (-16% auf 490.000 m²) zeigen die übrigen A-Standorte kaum Ausreißer – nur moderates Wachstum oder Stagnation.

In allen anderen Kategorien sank die Nachfrage teils deutlich. Die B-Städte erreichten mit rund 840.000 m² den niedrigsten Wert seit 20 Jahren (-25%), die C-Städte verzeichneten ebenfalls ein Minus von 25% und damit das schwächste Ergebnis seit der Jahrtausendwende. In den D-Städten setzte sich der kontinuierliche Rückgang mit weiteren 3% fort.

Außer in Frankfurt am Main prägten wenige Großvermietungen das Geschehen, während im kleinteiligen Bereich durchaus relevante Nachfrage bestand. Vereinzelt sind Großgesuche im Markt, die in den kommenden Monaten realisiert werden könnten – für eine generelle Trendwende fehlen jedoch die Anzeichen.

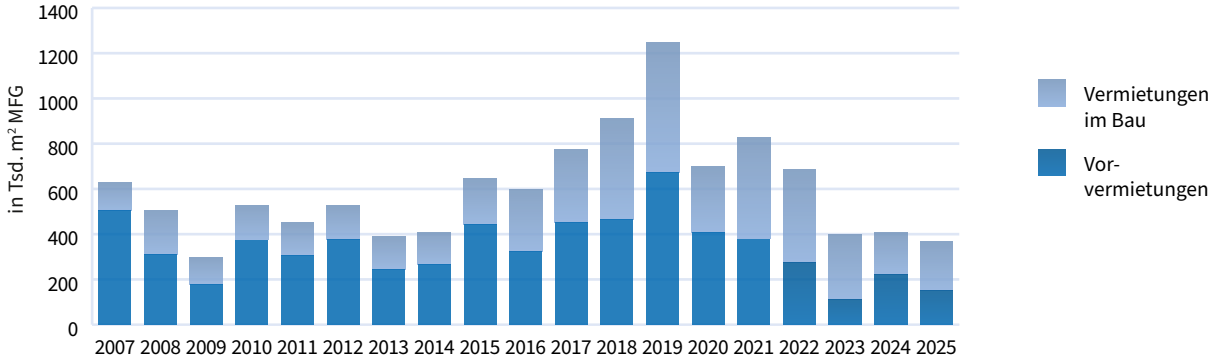
Flight to Quality and Location

Die Konzentration der Nachfrage auf attraktive Lagen und hochwertige Objekte – der „Flight to Quality and Location" – verstärkt sich weiter. City- und Cityrandlagen gewannen Marktanteile zu Lasten dezentraler Standorte. Besonders betroffen sind Objekte mit Defiziten bei Qualität, Anbindung oder Infrastruktur, für die neue Konzepte entwickelt werden müssen.

Die aktuellen Marktgegebenheiten spiegeln sich auch deutlich im Projektentwicklermarkt wider. Dieser leidet neben den hohen Kosten besonders stark unter der geringen Nachfrage insbesondere im großflächigen Bereich. Das Umsatzvolumen in Projektentwicklungen steht daher weiterhin stark unter Druck. Im Jahr 2025 wurden nur rund 370.000 m² als Vorvermietungen oder Vermietungen in Bau erfasst, ein Rückgang um rund 10% gegenüber 2024 und letztmalig unterboten 2009. Die Strukturen haben sich dabei gegenüber dem Vorjahr umgekehrt. Während Vorvermietungen rund ein Drittel ihres Volumens verloren, legten Vermietungen im Bau um rund 20% zu, allerdings auf weiterhin niedrigem Niveau.

Die Umsatzanteile bewegen sich entsprechend auf einem niedrigen Niveau. Während in Hochphasen deutlich über 50% des Flächenumsatzes auf Projektentwicklungen entfielen, rangiert der Anteil aktuell zwischen 6% (Berlin, Frankfurt) und 20% (Stuttgart).

Abbildung 3.3: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau in den 7 A-Städten, 2007 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Die rückläufige Nachfrage in den übrigen Stadtkategorien wirkt sich unmittelbar auf Projektentwicklungen aus. Volumenrelevante Vermietungen in Projektentwicklungen bleiben die Ausnahme, entsprechend gering fallen deren Umsatzanteile aus.

Für 2026 deutet sich keine wesentliche Belebung an. Trotz weiter steigender Bürobeschäftigtenzahlen in den A-Städten wirken mehrere Faktoren dämp-

fend: die anhaltende konjunkturelle Schwäche, geopolitische Unsicherheiten sowie Unklarheiten beim künftigen Flächenbedarf infolge etablierter hybrider Arbeitsmodelle. Zwar passen einige Unternehmen ihre Remote-Work-Strategien bereits an, daraus resultierende Nachfrageimpulse sind jedoch noch nicht erkennbar. Vor diesem Hintergrund erscheint für 2026 ein Flächenumsatz zwischen 4,2 und 4,5 Mio. m^2 realistisch.

Mit zunehmender wirtschaftlicher Dynamik dürften sich der Flight to Quality and Location sowie ESG-Anforderungen deutlicher in den Marktzahlen niederschlagen – sowohl hinsichtlich der Lagen als auch der Objektqualitäten. Auch Bestandsimmobilien rücken aus Nachhaltigkeitsgesichtspunkten dabei verstärkt in den Fokus.

Exkurs: Künstliche Intelligenz und die Zukunft der Büroarbeit

Die zunehmende Verbreitung Künstlicher Intelligenz (KI), insbesondere generativer Modelle, gilt als einer der potenziell stärksten Treiber struktureller Veränderungen in der Büroarbeit. Aussagen über ihre Auswirkungen auf Beschäftigung und Büroflächennachfrage sind derzeit jedoch mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Der aktuelle Forschungsstand deutet weniger auf einen kurzfristigen, flächendeckenden Abbau von Arbeitsplätzen hin als vielmehr auf eine tiefgreifende Transformation von Tätigkeitsprofilen.

KI wirkt selektiv

Zahlreiche Studien zeigen, dass KI vor allem dort ansetzt, wo Tätigkeiten stark standardisiert, regelbasiert und informationsintensiv sind. Nach Schätzungen von Goldman Sachs könnten weltweit Arbeitsprozesse in einem Umfang betroffen sein, der bis zu 300 Millionen Vollzeitstellen „exponiert“ macht.[1] Das McKinsey Global Institute geht davon aus, dass bis 2030 ein erheblicher Anteil heutiger Arbeitsstunden automatisiert oder durch KI unterstützt werden könnte, insbesondere in administrativen Funktionen, im Backoffice, im Kundenservice sowie bei einfachen Analyse- und Dokumentationsaufgaben.[2]

Entgegen der verbreiteten Annahme beschränkt sich diese Entwicklung jedoch nicht auf niedrig qualifizierte Tätigkeiten. Task-basierte Analysen, unter anderem von der University of Pennsylvania, zeigen, dass gerade wissensintensive Berufe mit hohem Text-, Recherche- oder Analyseanteil – etwa in Buchhaltung, Controlling, Marketing, Rechts- und IT-nahen Funktionen – eine hohe KI-Exponierung aufweisen.[3] In vielen Fällen betrifft dies jedoch einzelne Aufgabenbestandteile und nicht den gesamten Arbeitsplatz.

potenziell sinkende Büroflächennachfrage

Sollten Unternehmen durch KI dauerhaft Produktivitätsgewinne realisieren, könnte dies zu einer geringeren Zahl klassischer Büroarbeitsplätze oder zu einer effizienteren Nutzung bestehender Flächen führen. Weniger Personal

1 Goldman Sachs: The Potentially Large Effects of Artificial Intelligence on Economic Growth, 2023.
2 McKinsey Global Institute: Generative AI and the Future of Work, 2023.
3 Eloundou et al.: GPTs are GPTs: An Early Look at the Labor Market Impact of Large Language Models, University of Pennsylvania/OpenAI, 2023.

für Routinetätigkeiten, kombiniert mit Desk-Sharing-Modellen und flexibleren Arbeitsformen, würde den Flächenbedarf pro Mitarbeiter weiter reduzieren. In diesem Szenario verstärkt KI bestehende Trends, die bereits durch Remote- und Hybridarbeit angestoßen wurden.

KI wirkt komplementär und nicht zwingend substituierend

Gleichzeitig mehren sich Hinweise darauf, dass KI häufig als komplementäre Technologie wirkt. Empirische Studien, etwa aus dem Kundenservice, zeigen deutliche Produktivitätsgewinne durch KI-Assistenz, ohne dass Beschäftigung unmittelbar reduziert wird.[4] Insbesondere weniger erfahrene Mitarbeitende profitieren, was auf eine breitere Qualifikationsentwicklung hindeutet. Zudem entstehen neue Tätigkeitsfelder rund um Entwicklung, Implementierung, Steuerung und Regulierung von KI-Systemen. Das Weltwirtschaftsforum erwartet mittelfristig einen signifikanten Zuwachs neuer Rollen, die auf die Zusammenarbeit von Mensch und Maschine zugeschnitten sind.[5]

Darüber hinaus können Produktivitätsgewinne wirtschaftliches Wachstum stimulieren und damit indirekt neue Beschäftigung schaffen. Historische Erfahrungen mit technologischen Umbrüchen sprechen dafür, dass Automatisierung zwar einzelne Tätigkeiten ersetzt, insgesamt jedoch häufig zu einer Verschiebung und Neugewichtung von Arbeit führt.

Büroflächennachfrage: ambivalente Wirkung von KI

Vor diesem Hintergrund sind die Auswirkungen von KI auf die Büroflächennachfrage ambivalent. Einerseits könnte der Bedarf an standardisierten Einzelarbeitsplätzen sinken. Andererseits gewinnen Büros als Orte der Zusammenarbeit, der kreativen Problemlösung und der sozialen Interaktion an Bedeutung – insbesondere wenn Routinetätigkeiten automatisiert werden und komplexe, abstimmungsintensive Aufgaben in den Vordergrund rücken. Zudem steigen die technischen Anforderungen an Büroflächen, etwa durch höhere IT-Infrastruktur-, Sicherheits- und Energiebedarfe.

Insgesamt spricht vieles für eine qualitative Transformation statt eines quantitativen Einbruchs der Büroflächennachfrage. Wie stark sich KI dämpfend oder stabilisierend auswirkt, hängt maßgeblich von der Geschwindigkeit der technologischen Diffusion, der unternehmerischen Nutzung von Produktivitätsgewinnen sowie von regulatorischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Belastbare Aussagen werden erst möglich sein, wenn KI in der Breite der Wirtschaft implementiert ist und entsprechende empirische Daten vorliegen.

4 Brynjolfsson, Li, Raymond: Generative AI at Work, MIT/Stanford, 2023.
5 World Economic Forum: The Future of Jobs Report, 2023.

Angebot

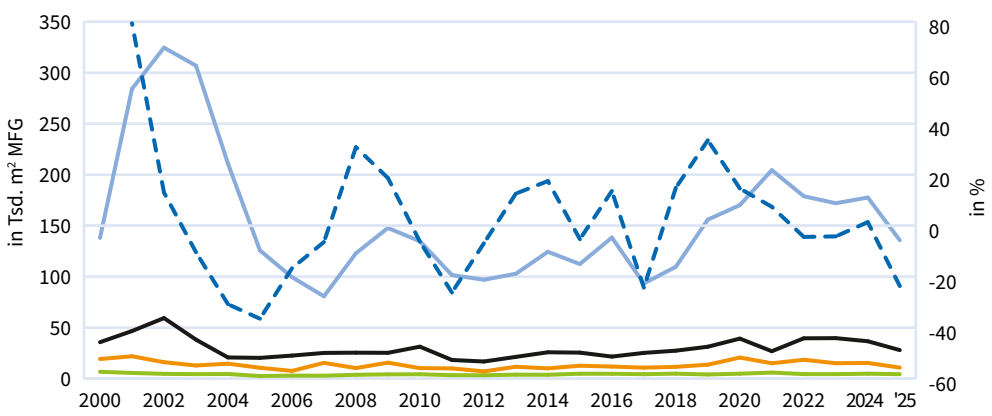
Neubauflächenproduktion

Trendwende bei der Neubautätigkeit

Das Neubauvolumen in den 127 größten Büromärkten lag 2025 bei ca. 1,95 Mio. m² MF-GIF und damit rund 24% unter dem Vorjahresniveau. Dies markiert eine Trendwende nach Jahren sehr hoher Fertigstellungszahlen.

Die sieben A-Städte vereinen knapp 1 Mio. m² Neubaufläche auf sich, wobei die Volumen stark divergieren. Berlin ist mit rund 400.000 m² erneut für den Großteil verantwortlich, gefolgt von Hamburg und München mit jeweils ca. 180.000 m². Gleichzeitig wurden in Stuttgart, Köln und vor allem in Frankfurt am Main aufgrund der wenigen Baustarts in den vergangenen Jahren deutlich weniger Büroflächen dem Markt neu zugeführt.

Abbildung 3.4: Durchschnittliche Neubauvolumen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

In den 14 B-Städten setzte sich der Trend der Vorjahre fort: Das Neubauvolumen sank um gut 24% auf knapp 400.000 m². Die Spanne zwischen den Standorten ist dabei größer denn je. Die höchsten Anteile entfielen auf Leipzig (97.000 m²) und Nürnberg (71.000 m²), während Bonn, Karlsruhe und Wiesbaden mit unter 10.000 m² deutlich unterdurchschnittliche Werte aufweisen.

Auch in den C- und D-Städten gingen die Fertigstellungszahlen spürbar zurück. Am stärksten betroffen waren die C-Städte mit einem Minus von 30%. Die D-Städte verzeichneten aufgrund des ohnehin geringen Ausgangsniveaus einen moderateren Rückgang von 10%.

deutlich weniger Fertigstellungen in den kommenden Jahren

Die Entwicklungen des Jahres 2025 mit deutlich nachlassenden Neubaufertigstellungszahlen werden in den kommenden Jahren noch stärker zu Tage treten. Ursächlich hierfür sind die gesunkene Zahl an Baustarts, bedingt durch das veränderte Marktumfeld, insbesondere im Hinblick auf Baukosten, veränderte Nutzernachfrage, Finanzierungssituation und schwer kalkulierbare Exit-Möglichkeiten. Vor diesem Hintergrund wird nicht nur für 2026, sondern auch darüber hinaus mit einem sukzessiven Rückgang zu

rechnen sein, da kurzfristig nicht von einer Veränderung der Rahmenbedingungen auszugehen ist.

Volumen von Sanierungsvorhaben nimmt spürbar zu

Parallel nimmt das Volumen von Sanierungsvorhaben spürbar zu. So liegt der Anteil von Sanierungsvorhaben in der Büroflächenpipeline der A-Städte bis 2027 bei rund 650.000 m² (rund 25%). Eigentümer reagieren damit auf gestiegene ESG-Anforderungen und veränderte Nutzerpräferenzen und rücken ihre Bestände verstärkt in den Fokus.

Allerdings zeigt sich zunehmend, dass sich für manche Liegenschaften die erforderlichen Eingriffe wirtschaftlich nicht darstellen lassen. Für diese Immobilien werden vermehrt Umnutzungen geprüft, um dem Risiko von Stranded Assets zu begegnen. In der Praxis bleibt das Volumen realisierter Projekte jedoch gering und schlägt sich noch nicht signifikant in den Zahlen nieder. Die Gründe liegen neben baulichen Gegebenheiten und zu erfüllenden Auflagen vor allem in der schwierigen Wirtschaftlichkeit, rechtlichen Hürden sowie langwierigen Genehmigungsprozessen.

Leerstand

flächendeckender Leerstandsanstieg

Der Leerstandanstieg aus dem Jahr 2024 hat sich 2025 mit unverminderter Dynamik fortgesetzt. In den 127 relevanten deutschen Büromärkten standen Ende 2025 rund 12,5 Mio. m² leer, was einem Zuwachs von fast 1,4 Mio. m² gegenüber 2024 entspricht. Die Leerstandsquote lag mit 6,3% rund 70 Basispunkte über dem Vorjahreswert.

Die Ausdifferenzierung der Märkte hat sich dabei fortgesetzt. Die größeren Märkte der A- und B-Städte zeigen eine deutlich höhere Volatilität, was sich in flächendeckend höheren Leerstandsquoten widerspiegelt. Ursächlich hierfür ist die weiterhin verhaltene Nachfrage. An einigen Standorten kommen zudem noch immer hohe, teils auch spekulative, Neubauvolumen hinzu.

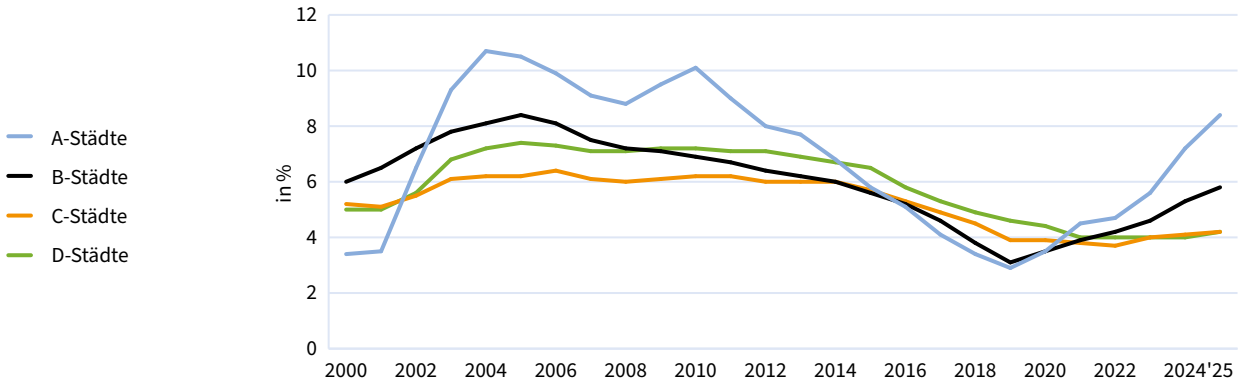
Die durchschnittliche Leerstandsquote in den A-Städten lag mit etwa 8,4% spürbar über den Werten der anderen Stadtkategorien. In den B-Städten betrug die Leerstandsquote durchschnittlich 5,8%, während sie in den C- und D-Städten jeweils bei knapp über 4% lag.

abhängig von Lage und Qualität

Der Leerstandsanstieg vollzieht sich jedoch keineswegs gleichmäßig, sondern weist deutliche Differenzierungen hinsichtlich Lage- und Flächenqualität auf. Dezentrale, schlecht angebundene Standorte verzeichnen einen signifikant stärkeren Leerstandszuwachs als zentrale Lagen mit hochwertiger Verkehrsanbindung und umfassender Infrastrukturausstattung. Parallel dazu sind Objekte mit baulichen oder ausstattungstechnischen Defiziten ungleich stärker betroffen als moderne Immobilien, die den aktuellen Marktstandards entsprechen. Diese Entwicklung lässt sich treffend als „Flight to Quality and Location“ charakterisieren. Exemplarisch zeigt sich diese Dynamik im Münchner Büroteilmarkt Parkstadt Schwabing: Der dezentral gelegene Standort mit überwiegend rund 20 Jahre altem Gebäude-

bestand erlebte in den vergangenen Jahren einen markanten Leerstandsanstieg auf 16%.

Abbildung 3.5: Durchschnittliche Leerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Innerhalb der A-Städte ist der Leerstand erwartungsgemäß flächendeckend gestiegen und liegt an allen Standorten deutlich über der üblichen Fluktuationsreserve von 3% bis 5%. Den geringsten Leerstand weisen Stuttgart, Hamburg und Köln mit Werten zwischen 6% und 7% auf. München und Berlin liegen mit 8,3% bzw. 8,5% etwa im Durchschnitt aller A-Städte. Frankfurt am Main (12%) und Düsseldorf (11,4%) verzeichnen hingegen deutlich überdurchschnittliche Quoten, die in etwa das Niveau vor der letzten Boomphase erreichen.

Untermietflächen bleiben insbesondere in den A-Städten ein relevanter Bestandteil des Flächenangebots und fließen ebenfalls in die Leerstandsstatistik ein. Ihre Bedeutung ist derzeit besonders an Standorten mit hohem Anteil kürzlich fertiggestellter Neubauten ausgeprägt. Entsprechend befindet sich ein Großteil der Untervermietungsflächen in modernen Gebäuden. Die Transparenz in diesem Segment ist jedoch eingeschränkt, der Anteil von Untermietflächen am Gesamtleerstand liegt laut Analyse bekannter Maklerhäuser in den A-Städten bei etwa 10% bis 11%, wobei eine leicht rückläufige Tendenz erkennbar ist.

Auch in den B-Städten ist die Leerstandsquote ausnahmslos gestiegen. Zwar hat die Neubautätigkeit spürbar nachgelassen, durch die nur moderate Nachfrage stieg der Leerstand dennoch an. Noch immer liegen einige der Standorte unter 5%, wobei Münster (2,9%), Wiesbaden (3,6%) und Bonn (3,8%) die geringsten Leerstandsniveaus ausweisen. Die höchsten Werte verzeichnen Mannheim (11,3%), Bremen (7,5%) und Essen (7,2%).

2026: Stabilisierung

Für 2026 zeichnet sich in der Gesamtschau eine Stabilisierung der Leerstandsentwicklung ab. Allerdings dürften einzelne Standorte aufgrund weiterhin hoher Fertigstellungszahlen noch steigende Leerstände verzeichnen. Für die meisten Märkte scheint der Höhepunkt jedoch erreicht, sodass eine Seitwärtsbewegung oder gar ein Rückgang wahrscheinlich ist.

Die Zusammensetzung des Leerstands wird sich in den kommenden Jahren weiter verschieben. Aktuell verteilt sich dieser noch heterogen über verschiedene Qualitätssegmente und Lagen. Perspektivisch dürfte er sich jedoch stärker auf Objekte mit strukturellen Nachteilen konzentrieren. Immobilien in B- und C-Lagen sowie Gebäude mit baulichen Mängeln oder fehlender ESG-Konformität laufen ohne umfassende Modernisierung Gefahr, zu Stranded Assets zu werden.

Repositionierung und Umnutzung im Fokus

Vor diesem Hintergrund rücken Repositionierungen und Umnutzungen zunehmend in den Fokus. Die Erfolgsaussichten entsprechender Maßnahmen hängen jedoch maßgeblich von Markt-, Objekt- und Standortgegebenheiten ab und die Maßnahmen sind nicht in jedem Fall wirtschaftlich darstellbar. Zwar eröffnen Leerstände grundsätzlich Potenziale für alternative Nutzungen – etwa für Wohnraum –, in der Praxis werden diese jedoch häufig durch hohe Umbaukosten, regulatorische Anforderungen und begrenzte Refinanzierungsmöglichkeiten eingeschränkt. Die tatsächliche Hebung dieser Potenziale bleibt damit vielerorts eine zentrale Herausforderung.

objektspezifische Lösungen notwendig

Gleichwohl zeigen erfolgreiche Konversionsprojekte, dass insbesondere für strukturell nicht mehr marktfähige Büroimmobilien tragfähige Zukunftsperspektiven bestehen können, sofern Nutzungskonzepte objektspezifisch entwickelt werden. Neben Wohnnutzungen gewinnen dabei alternative Nachnutzungen an Bedeutung, die sich besser mit den baulichen Gegebenheiten bestehender Büroimmobilien vereinbaren lassen.

Beherbergungsnutzungen profitieren vielfach von der vorhandenen Raumstruktur. In Hannover wandelt die NordLB einen ehemaligen Bürostandort in Eigenregie zu einem Motel One mit 200 Zimmern um, wobei die frühere Kassenhalle als Lobby genutzt wird. In Unterschleißheim bei München investiert Union Investment rund 10 Mio. Euro in die Konversion der ehemaligen Deutschen Pfandbriefbank zu einem B&B-Hotel mit 93 Zimmern auf 3.400 m². Das Carat Büro-Center in Frankfurt-Bockenheim wurde zu 144 Serviced Apartments der Marke HVNS umgenutzt. Am Berliner Flughafen BER entstanden im Mizar Gate Office aus zwei von drei Neubauten 175 Serviced Apartments („acora Living the City“) sowie 150 Hotelzimmer („the niu Pax“), während das dritte Gebäude weiterhin als Büro genutzt wird. In Berlin plant zudem ein Joint Venture aus RFR Gruppe und Empira AG die Umnutzung des Ku’damm Karrees in ein Ruby-Hotel mit Konferenzflächen.

Auch Bildungsnutzungen rücken angesichts eines Investitionsstaus von rund 68 Mrd. Euro bei Schulen verstärkt in den Fokus. In Frankfurt am Main werden die ehemaligen Lateral Towers zu zwei Gymnasien für jeweils rund 1.600 Schüler umgebaut (Fertigstellung 2026); an der Eckenheimer Landstraße entsteht auf einem 2,5 Hektar großen Areal eine vier- und sechszügige integrierte Gesamtschule. In Köln wurde die rund 19.000 m² große ehemalige Unitymedia-Zentrale in ein Gymnasium transformiert – ein mit dem imAward 2024 ausgezeichnetes Pilotprojekt mit langfristigem Mietvertrag und städtischem Vorkaufsrecht. In Essen entsteht aus einem ehemaligen

Bundesbankgebäude an der Moltkestraße eine Grundschule. Die Beispiele verdeutlichen jedoch auch den baulichen Aufwand, etwa durch zusätzliche Fluchtwege, erweiterte Treppenhäuser, neue Lüftungssysteme und erhöhte Anforderungen an den Schallschutz.

wirtschaftliche Zwänge und regulatorische Hürden

Trotz dieser positiven Beispiele bleiben wirtschaftliche Zwänge und regulatorische Rahmenbedingungen die zentralen Hemmnisse für eine breitere Umsetzung. Die Diskrepanz zwischen Umbaukosten und erzielbaren Mieten verhindert insbesondere in kleineren Märkten häufig rentable Konversionen. Zudem entfällt bei Nutzungsänderungen regelmäßig der Bestandsschutz, wodurch umfassende Sanierungen nach Neubaustandard erforderlich werden; Genehmigungsverfahren dauern nicht selten mehr als ein Jahr. Wohnraumkonversionen lösen darüber hinaus vielfach nicht das Problem bezahlbaren Wohnens, da hohe Umbaukosten in entsprechend hohen Mieten resultieren. Gewerbliche Nutzungen wie Hotels oder Serviced Apartments bieten in diesem Kontext Vorteile, da sie höhere Mietniveaus ermöglichen und damit eine bessere wirtschaftliche Tragfähigkeit aufweisen.

Mietentwicklung

Spitzenmieten zeigen weiteren Aufwärtstrend

Im Verlauf des Jahres 2025 setzten die Spitzenmieten ihren Aufwärtstrend fort. Das scheinbare Paradox steigender Mieten bei zunehmenden Leerständen bleibt damit bestehen. Treiber sind die gestiegenen Nutzeranforderungen an Lage und Objektqualität sowie deren Zahlungsbereitschaft für Premium-Flächen. Verstärkt wird diese Entwicklung durch die anhaltend hohen Herstellungskosten im Neubau bzw. bei Komplettsanierungen, die sich unmittelbar in den Mietpreisen niederschlagen.

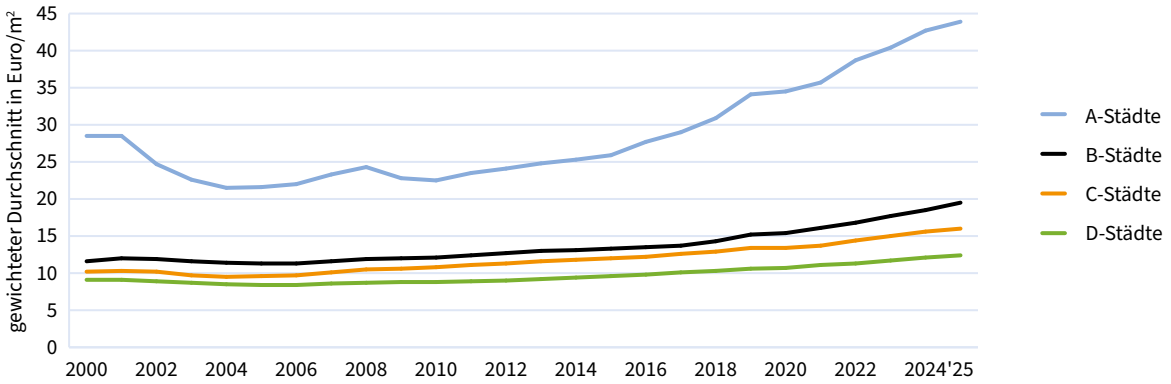
In den A-Städten fällt das Wachstum nominal am stärksten aus. Hier stieg der gewichtete Durchschnitt der Spitzenmieten von 42,70 Euro/m² auf 43,90 Euro/m² MF-GIF. Die mit Abstand höchsten Mieten weisen München und Frankfurt am Main auf, die beide deutlich über 50 Euro/m² liegen. Es folgen Berlin mit 45,70 Euro/m² und Düsseldorf (44,00 Euro/m²), wobei Düsseldorf neben München die höchste Dynamik in den letzten Jahren aufweist. In München lagen einzelne Abschlüsse 2025 bereits deutlich über 60 Euro/m² (Palais am Jakobsplatz, Falckenberg Ensemble).

In den B-Standorten verzeichnete das Spitzenmietniveau prozentual die stärksten Zuwächse und liegt nun im Durchschnitt bei 19,50 Euro/m². Bonn und Hannover führen mit 25,50 Euro/m² bzw. 24,50 Euro/m², gefolgt von Mannheim, Dortmund, Dresden und Leipzig mit jeweils über 20,00 Euro/m².

Auch in den C- und D-Standorten stiegen die Spitzenmieten prozentual in vergleichbarer Größenordnung wie in den A-Städten. Bemerkenswert ist dabei, dass die Höchstpreise vermehrt außerhalb der zentralen Innenstadtbereiche erzielt werden, insbesondere in citynahen Randlagen oder dezen-

tralen Bürozentren mit hohem Neubauanteil. Die Kombination aus hohen Baukosten und gehobener Immobilienqualität führt dort zu Mietpreisen, die das herkömmliche Marktniveau deutlich übersteigen.

Abbildung 3.6: Entwicklung der Spitzenmiete nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Divergenz von Spitzen- und Durchschnittsmieten

Die Mietpreisentwicklung verläuft längst nicht mehr einheitlich. Während die Spitzenmieten in Top-Lagen stabil bleiben oder sogar leicht zulegen, geraten selbst dort die Durchschnittsmieten aufgrund intensiven Wettbewerbs zunehmend unter Druck. Diese Entwicklung führt zu einer wachsenden Spreizung zwischen Spitzen- und Durchschnittswerten. In B- und C-Lagen sowie peripheren Standorten zeigt sich die Divergenz noch deutlicher: Hier sinken die Durchschnittsmieten bereits spürbar, und selbst im Spitzensegment zeichnen sich teilweise erste Rückgänge ab. Diese Marktsegmentierung, getrieben durch den intensiven Wettbewerb um erstklassige Mieter in Premiumlagen, dürfte sich in den kommenden Jahren weiter verschärfen.

Zu berücksichtigen ist zudem, dass es sich bei den dargestellten Mieten um Nominalwerte handelt. Mit steigenden Leerstandsreserven gewinnen Mietanreize wie mietfreie Zeiten oder Ausbaukostenzuschüsse deutlich an Gewicht und beeinflussen die Effektivmieten entsprechend. Je nach Standort, Lage und Objekt liegen die Abschläge im Kernbereich zwischen 10% und 20% mit leicht steigender Tendenz.

Exkurs: Entwicklung der Betriebskosten

Seit dem Jahr 2020 haben sich die Betriebs- und Instandhaltungskosten von Bürogebäuden in Deutschland spürbar beschleunigt erhöht und liegen deutlich über dem Anstieg der vorausgegangenen Jahre. Zunächst wirkten pandemiebedingte Zusatzanforderungen – insbesondere in den Bereichen Hygiene und Raumluft – kostentreibend. Ab Februar 2022 verstärkten die Folgen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine diesen Trend erheblich: Die durch EU-Sanktionen ausgelöste Verknappung von Erdgas führte zu

einem abrupten Anstieg der Energiepreise, der sich nachhaltig in den Betriebskosten niederschlug.

hohe Betriebskosten trotz Zunahme des mobilen Arbeitens

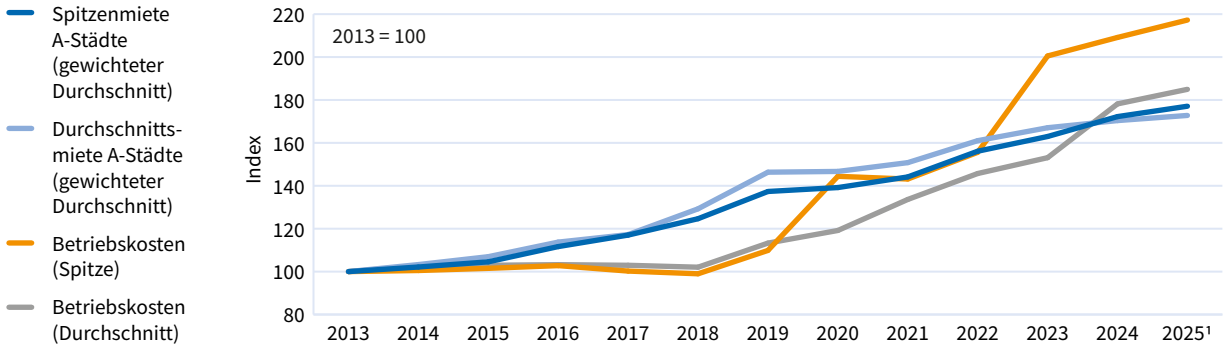
Auffällig ist, dass der verbreitete Übergang zu mobilem Arbeiten bislang keine Entlastung auf der Kostenseite bewirkt hat. Obwohl Büroflächen vielerorts nur noch teilweise genutzt werden, verbleiben die Betriebskosten auf hohem Niveau oder steigen weiter an. Maßgeblich hierfür ist die häufig veraltete und wenig flexible technische Gebäudeausstattung, die einen nutzungsabhängigen Betrieb nur eingeschränkt zulässt. In vielen Bestandsgebäuden fehlen Mess-, Steuerungs- und Regelungssysteme, die eine Anpassung von Heizung, Kühlung, Lüftung oder Beleuchtung an die tatsächliche Belegung ermöglichen würden.

Optimierungspotenziale

Gleichzeitig eröffnen sich Ansatzpunkte zur betrieblichen Optimierung. Bereits durch vergleichsweise einfache Maßnahmen – etwa eine verbesserte Verbrauchserfassung, eine zeit- und belegungsabhängige Steuerung technischer Anlagen oder die stärkere Ausrichtung des Betriebs an tatsächlichen Nutzungsprofilen – lassen sich Betriebskosten reduzieren, ohne umfassende bauliche Eingriffe vorzunehmen. Insbesondere digitale Monitoring- und Steuerungslösungen ermöglichen eine höhere Transparenz über Energieverbräuche und unterstützen eine effizientere Betriebsführung im Bestand. Solche schrittweisen Anpassungen gelten als wirtschaftlich besser darstellbar als tiefgreifende technische Erneuerungen und können kurzfristig Wirkung entfalten.

Besonders ausgeprägt zeigen sich die Kostensteigerungen im Spitzensegment. Mit höheren baulichen und technischen Standards gehen regelmäßig auch erhöhte Service- und Komfortanforderungen einher, etwa in den Bereichen Reinigung, Empfang und technischer Betrieb. Gerade in diesen Objekten gewinnt eine stärker datenbasierte Steuerung der Gebäudetechnik und der Serviceleistungen

Abbildung 3.7: Entwicklung der Mieten und der (umlegbaren) Betriebskosten in den A-Städten, 2013 – 2025



¹ Werte auf Basis indexbasierter Prognosedaten

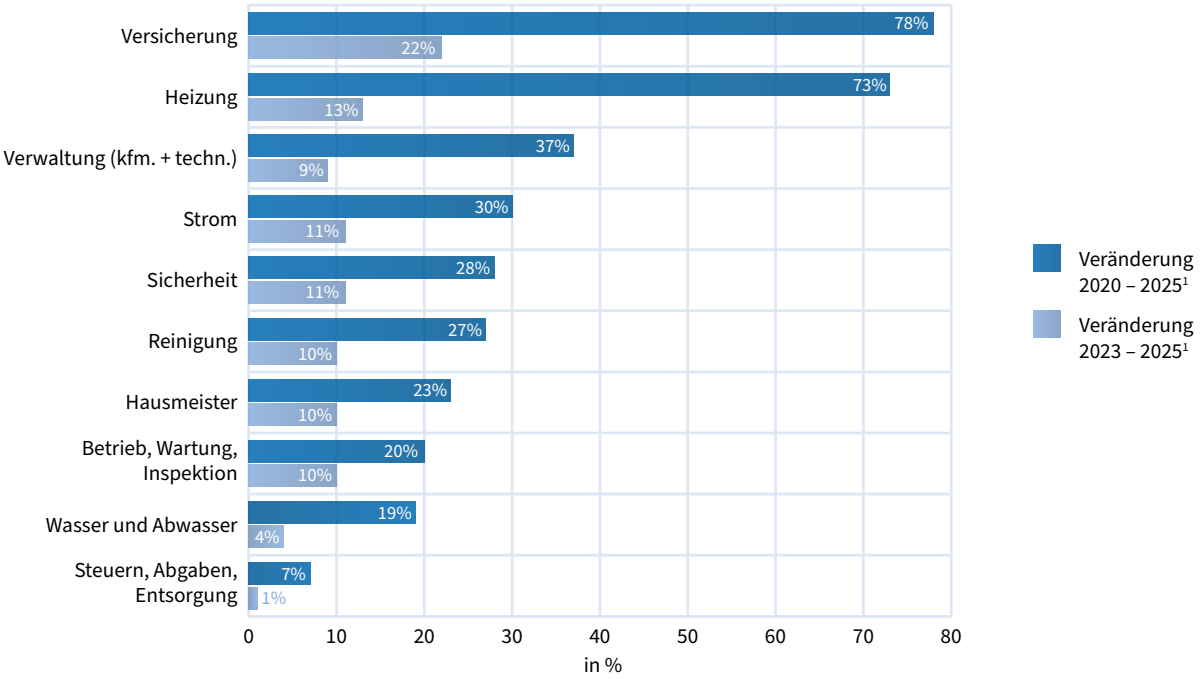
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH und Bauakademie (Hrsg.), NEO Office Impact Bench Marktbericht 2025

Im Zeitraum von 2010 bis 2025 machten die einzelnen Kostenarten unterschiedliche Entwicklungen durch. An erster Stelle stehen die Ausgaben für Versicherung, gefolgt von Heizkosten, Verwaltung, Strom sowie personalintensiven Facility Services wie Sicherheit, Reinigung, Hausmeisterdienste und Wartung. Die geringsten Kostensteigerungen entfallen auf die öffentlichen Abgaben sowie Wasser/Abwasser.

Auch bei der Betrachtung der letzten zwei Jahre ist ein ähnliches Bild erkennbar. Der starke Anstieg der Versicherungskosten ist einerseits auf ein gestiegenes Risiko des Eintritts von Schadensereignissen und andererseits auf gestiegene Wiederherstellungskosten im Ereignisfall zurückzuführen. Beide Komponenten fließen in die Prämienhöhe der Versicherungsgesellschaften ein.

Die größte Steigerung bei den personalintensiven Kostenarten verzeichnen inzwischen die Verwaltungskosten, die neben lohnbedingten Preissteigerungen auch auf einen größeren Leistungs- und Verantwortungsumfang zurückzuführen ist. Unwesentlich niedriger sind die Steigerungen für die weiteren personalintensiven Facility Services – vor allem für Gewerke, in denen der gesetzliche Mindestlohn gezahlt wird, wie Sicherheit und Reinigung.

Abbildung 3.8: Veränderung der (umlegbaren) Betriebskosten in den A-Städten, 2020/2023 – 2025



¹ vorläufig auf Basis indexbasierter Prognose

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

3.4 Transaktionsmarkt

Investoren bleiben zurückhaltend

Der Büroinvestmentmarkt zeigte 2025 eine verhaltene Entwicklung und bewegte sich weitgehend auf dem niedrigen Niveau des Vorjahres. Mit einem Transaktionsvolumen von 5,69 Mrd. Euro wurde das Vorjahresergebnis (4,93 Mrd. Euro) zwar um 15% übertroffen, dies ist jedoch vor dem Hintergrund des historisch schwachen Ausgangsniveaus zu relativieren. Das erreichte Volumen liegt weiterhin deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt und entspricht lediglich etwa einem Drittel der Umsätze aus den Jahren 2019 bis 2021. Im Ranking der Wirtschaftsimmobilien behauptete sich das Bürosegment auf Platz 1 knapp vor Logistik/Industrie und Einzelhandel.

Die moderate Volumensteigerung resultiert primär aus einzelnen größeren Transaktionen (z.B. Upper West in Berlin, Friedrich und Karl in Köln) und ist nicht als Ausdruck einer breiten Markterholung zu werten. Die strukturellen Unsicherheiten am Büronutzermarkt, die anhaltenden Fragen zum künftigen Flächenbedarf und die schwierige Preisfindung zwischen Käufern und Verkäufern begrenzten die Transaktionsdynamik weiterhin spürbar.

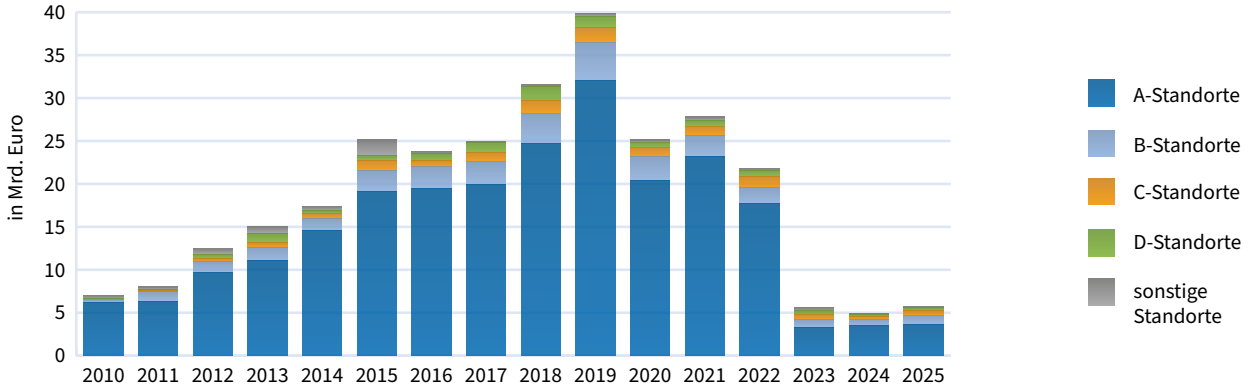
Interesse an Objekten in B-Städten deutlich gestiegen

Die räumliche Verteilung zeigt eine deutliche Konzentration auf die A-Städte, auf die mit 3,64 Mrd. Euro etwa 64% des Gesamtvolumens entfielen – ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr (3,50 Mrd. Euro). Die B-Städte verzeichneten mit 1,05 Mrd. Euro einen kräftigen Zuwachs von 46% gegenüber 2024 (0,72 Mrd. Euro). Die C-Städte erreichten 0,34 Mrd. Euro nach 0,19 Mrd. Euro im Vorjahr. Bei den sonstigen Standorten blieb das Volumen mit 0,14 Mrd. Euro weitgehend stabil.

Innerhalb der A-Städte ergaben sich erhebliche Verschiebungen. Berlin eroberte mit einem geschätzten Jahresvolumen von rund 1,6 Mrd. Euro (Vorjahr: 0,77 Mrd. Euro) die Spitzenposition zurück und steigerte das Volumen mehr als deutlich. Diese Spitzenposition ist insbesondere durch die wenigen Großtransaktionen zu begründen (Upper West, Edison Höfe). München folgt mit circa 0,87 Mrd. Euro (Vorjahr: 0,42 Mrd. Euro), Köln mit etwa 0,69 Mrd. Euro (Vorjahr: 0,44 Mrd. Euro) und Hamburg mit rund 0,67 Mrd. Euro (Vorjahr: 0,64 Mrd. Euro). Frankfurt am Main, im Vorjahr noch führend, fiel mit geschätzten 0,31 Mrd. Euro (Vorjahr: 0,86 Mrd. Euro) deutlich zurück. Düsseldorf und Stuttgart rangieren mit circa 0,25 Mrd. Euro (Vorjahr: 0,16 Mrd. Euro) bzw. 0,11 Mrd. Euro (Vorjahr: 0,21 Mrd. Euro) auf den hinteren Plätzen.

Family Offices und Privatinvestoren dominierten bei größeren Transaktionen, während institutionelles Kapital sich auf Value-Add-Objekte mit Manage-to-ESG-Potenzial konzentrierte. Portfoliotransaktionen blieben die Ausnahme. Zu den bedeutendsten Einzeldeals zählten neben dem Upper West in Berlin (450 Mio. Euro) die Projektankäufe von Corbinian (200 Mio. Euro) und Alte Akademie (190 Mio. Euro) in München.

Abbildung 3.9: Büroinvestmentvolumen nach Städteklassen, 2010 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Abbildung 3.10: Top-Bürotransaktionen in den A-Städten, 2025

Stadt	Objekt	Teilraum/ Stadtbezirk	Käufer	Verkäufer	Gesamtfläche in m²	Preis in Mio. Euro	Preis in Euro/m²
Berlin	Upper West	Ku'damm plus Seitenstraßen	Schoeller Group GmbH	SIGNA Holding	42.400	450	10.600
München	R139	Cityrand Süd	Generali Versicherung AG	Art-Invest Real Estate	26.000	150	5.800
Berlin	Edison Höfe	Mitte	Attestor	Deka Immobilien GmbH	30.000	147	4.900
Hamburg	Atlantic Haus	St. Pauli	Gold Tree Group	Cityhold Office Partnership Sàrl	31.000	130	4.200
Frankfurt am Main	Atricom	Niederrad	Gold Tree Group	EQT Exeter	46.000	75	1.600
Düsseldorf	maxfrei	Peripherie Nord	Aug. Prien Immobilien	Arrow Global Group / Hamburg Team Projektentwicklung	6.600	50	7.600
Stuttgart	Century	City	Values Real Estate	Union investment	8.100	40	4.900
Köln	Kap am Südkai – Silo 23	City	privat	Branicks Group AG	9.500	35	3.700

alle Flächen und Preise gerundet

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Renditeentwicklung

Stabilisierung des Renditeniveaus

Das Finanzierungsumfeld bleibt trotz leichter Entspannung anspruchsvoll und setzt Investitionsvorhaben unter Druck. Banken agieren bei der Kreditvergabe selektiver, fordern höhere Eigenkapitalquoten und strengere Nachweise zur Vermietungssicherheit. Diese restriktive Praxis trägt maßgeblich zur anhaltenden Zurückhaltung am Transaktionsmarkt bei.

Vor diesem Hintergrund haben sich die Spitzenrenditen für Büroimmobilien weitgehend stabilisiert, nur vereinzelt wurden noch leichte Anstiege verzeichnet. Die Nettoanfangsrenditen in den A-Städten liegen weiterhin bei

durchschnittlich 4,5%. Die B-Städte halten ein stabiles Niveau von 5,2%. In den C- und D-Städten stiegen die mittleren Spitzenrenditen um jeweils 10 Basispunkte auf 5,6% bzw. 6,4%.

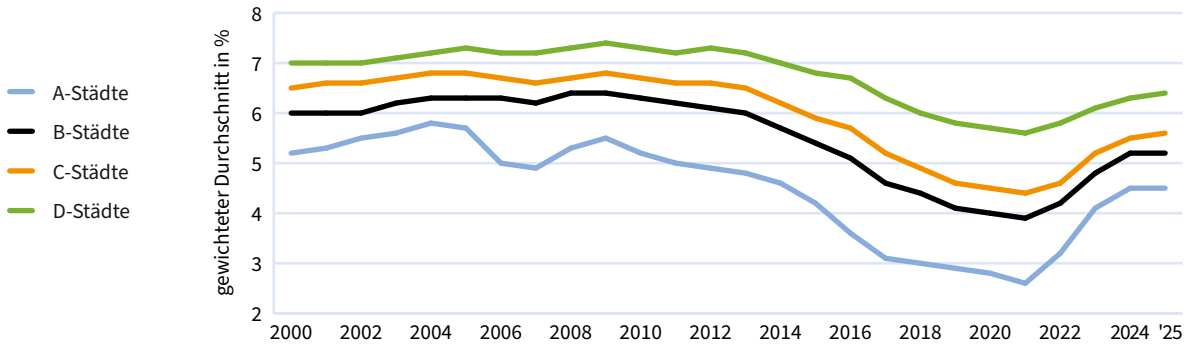
Als teuerster Investitionsstandort behauptet sich München mit einer Nettoanfangsrendite von 4,3%, dicht gefolgt von Berlin mit 4,4%. Die restlichen A-Städte bewegen sich in einem Korridor von 4,5% bis 4,7%. Bei den B-Städten markieren Bonn und Münster die Spitzenposition – sie bleiben die einzigen Standorte unter der 5%-Schwelle. Mit jeweils 5% folgen Dresden, Leipzig, Hannover, Mannheim, Nürnberg und Wiesbaden. Analoge Strukturen zeigen wirtschaftlich robuste C-Städte wie Potsdam, Freiburg im Breisgau und Heidelberg, die gleichfalls bei 5% liegen.

dezentrale Standorte: Preisbildung noch nicht abgeschlossen

Während die Renditeanpassung in Premiumlagen weitgehend vollzogen scheint, verläuft dieser Prozess in dezentralen Standorten und bei nicht marktgängigen Objekten spürbar träger. Das anhaltende Fehlen einer Preisbasis zwischen Verkäufer- und Käuferseite treibt dort die Renditen weiter nach oben und verstärkt die Spreizung zwischen unterschiedlichen Standortqualitäten und Objektkategorien.

Für 2026 wird von einer weiteren Seitwärtsbewegung der Spitzenrenditen ausgegangen. Diese Entwicklung dürfte sich fortsetzen, bis verbesserte Finanzierungskonditionen sich in steigenden Transaktionszahlen und rückläufigen Renditen niederschlagen.

Abbildung 3.11: Entwicklung der Nettoanfangsrendite (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2000 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

3.5 Ausblick

Marktsegmentierung als neue Realität

Angesichts hybrider Arbeitsmodelle und des Voranschreitens von Künstlicher Intelligenz kommt es zu einer Phase der strukturellen Neuordnung, deren Tragweite sich für die deutschen Büromärkte erst in den kommenden Jahren vollständig offenbaren wird. Die wirtschaftliche Dauerschwäche wirkt dabei nicht isoliert, sondern verstärkt bereits laufende Transformationsprozesse. Die Überlagerung von konjunktureller Stagnation, demografischem Wandel und veränderter Arbeitsorganisation erzeugt ein Wirkungsgefüge, das die bisherigen Marktmechanismen grundlegend in Frage stellt.

Trend zur weiteren Konzentration

Die räumliche Konzentration wird sich weiter verschärfen. Während metropolitane Zentren ihre Position als Magneten für Bürobeschäftigung ausbauen, droht kleineren Standorten eine schleichende Marginalisierung. Diese Entwicklung ist nicht konjunkturell bedingt, sondern demografisch determiniert und wird sich unabhängig von der wirtschaftlichen Erholung fortsetzen. Mittelfristig entsteht eine verstärkte Hierarchisierung zwischen den Standortklassen mit entsprechend divergierenden Marktkennziffern.

Die Nutzerseite verharrt derzeit in einem Wartezustand. Unabhängig von der Konjunktur müssen Unternehmen ihre Flächenstrategien perspektivisch an hybride Arbeitsrealitäten anpassen, was zu grundlegend veränderten Bedarfsprofilen führen wird. Der Flight to Quality and Location ist Ausdruck dieser Neuausrichtung. ESG-Standards haben sich von optionalen Attributen zu unverzichtbaren Vermietungsvoraussetzungen entwickelt, da Corporates und Investoren diese Kriterien in ihren Entscheidungsprozessen verankert haben. Die regulatorischen Anforderungen werden sich weiter verschärfen und die Kluft zwischen zertifizierten und konventionellen Objekten vergrößern. Perspektivisch entsteht ein dreigeteilter Markt: ein Premiumsegment mit stabiler Nachfrage, ein schrumpfendes Mittelfeld unter Wettbewerbsdruck sowie ein problematisches Untersegment mit beschränkter Verwertungsperspektive.

Dreiteilung des Marktes zu erwarten

Künstliche Intelligenz wird diese Transformation zusätzlich beschleunigen. Die zunehmende Integration KI-gestützter Arbeitsabläufe dürfte mittelfristig die Beschäftigtenstruktur im White-Collar-Bereich beeinflussen, wobei insbesondere standardisierte administrative und analytische Tätigkeiten betroffen sein werden. Gleichzeitig entstehen neue Anforderungen an die technische Infrastruktur: Erhöhte Rechenkapazitäten, leistungsfähigere Datenanbindungen und angepasste Energieversorgung werden zu Grundvoraussetzungen moderner Arbeitsumgebungen. Geschwindigkeit und Ausmaß dieser KI-induzierten Transformation bleiben jedoch schwer prognostizierbar und hängen maßgeblich von regulatorischen Rahmenbedingungen und gesellschaftlicher Akzeptanz ab.

KI-Auswirkungen schwer prognostizierbar

Bestandsbewirtschaftung im Fokus

Angebotsseitig vollzieht sich ein Paradigmenwechsel: Der Fokus verschiebt sich vom Neubau zur Bestandsbewirtschaftung. Auch hier schlägt sich der Flight to Quality and Location nieder und führt zu einer Ausdifferenzierung

zwischen modernisierungsfähigen Objekten und Liegenschaften mit beschränkten Optionen. Für einen erheblichen Teil des Bestands stellt sich nicht mehr die Frage des „Ob“, sondern des „Wann“ einer alternativen Verwertung. Die tatsächliche Realisierung von Konversionen bleibt jedoch durch regulatorische Hemmnisse und wirtschaftliche Restriktionen begrenzt, was zu einem wachsenden Bestand problematischer Assets führt.

Die Leerstandsentwicklung hat ihren Höhepunkt vermutlich erreicht und stabilisiert sich auf erhöhtem Niveau. Entscheidend wird die qualitative Verschiebung: Moderne, nachhaltige Objekte in bevorzugten Lagen werden perspektivisch absorbiert, während strukturell benachteiligte Immobilien dauerhaft vom Markt abgekoppelt werden. Die Marktsegmentierung manifestiert sich konkret in der Mietpreisentwicklung, wo Spitzen- und Durchschnittswerte sowie zentrale und dezentrale Lagen zunehmend gegenläufige Pfade beschreiten.

Abbildung 3.12: Die wichtigen Rahmendaten (gemittelte Werte) – Büromärkte der A-Städte

	2024	2025	Trend 2026
Umsatz (m² MFG)	340.567	347.285	→
Neubau (m² MFG)	177.617	135.750	↘
Leerstandsquote (%)	7,20	8,40	→
Spitzenmiete (Euro/m² MFG)	42,70	43,90	↗
Nettoanfangsrendite (%)	4,50	4,50	→

gemittelte Werte

↗ steigend → gleichbleibend ↘ fallend

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

3.6 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Der Büroimmobilienmarkt durchläuft einen tiefgreifenden Strukturwandel. Digitalisierung, hybride Arbeitsmodelle und Dekarbonisierungsanforderungen erfordern koordiniertes Handeln auf allen politischen Ebenen. Während erste wichtige Schritte erfolgt sind, bleiben zentrale Handlungsfelder offen.

Umnutzungen konsequent erleichtern: Mit dem Bau-Turbo (§ 246e BauGB) und den Lärmschutz-Flexibilisierungen wurden wichtige Weichen für die Transformation des Bürobestands gestellt. Generell sollten die Länder die Rahmenbedingungen für die Umnutzungen und Mischnutzungen von bestehenden Büroimmobilien auf der baugenehmigungsrechtlichen Seite deutlich erleichtern.

Hamburg zeigt mit seiner zum Jahreswechsel in Kraft getretenen Landesbauordnung vorbildlich, wie erweiterter Bestandsschutz Umnutzungen wirtschaftlich macht: Bei der Umwandlung von Büros in Wohnungen müssen Wände und Decken nicht mehr dem Neubaustandard entsprechen. Diese Best-Practice-Beispiele sollten bundesweit von anderen Ländern übernommen und die Landesbauordnungen entsprechend harmonisiert werden. Zudem braucht es eine verbindliche Frist von maximal sechs Monaten für Umnutzungsgenehmigungen, um Planungssicherheit zu schaffen.

Förderung auf Wirtschaftsimmobilien ausweiten: Um auch CO_2-Einsparpotenzial durch den vorzeitigen Austausch älterer und besonders umweltschädlicher Heizungen im Bürobereich zu heben, sollte der Klimageschwindigkeitsbonus auch Bürogebäuden zugute kommen. Bei einem geschätzten energetischen Sanierungsbedarf von 160 bis 200 Mrd. Euro im Bürosegment ist die Beschränkung auf selbstnutzende Wohnungseigentümer nicht sachgerecht. Gerade in kleineren Märkten mit begrenztem Mietsteigerungspotenzial stoßen Eigentümer ohne Förderung an die Grenzen der wirtschaftlichen Tragfähigkeit. Langfristige Planungssicherheit bei Förderprogrammen bleibt essenziell für Investitionsentscheidungen.

Arbeitsstättenverordnung modernisieren: Die ArbStättV und die Technischen Regeln für Arbeitsstätten (ASR) bilden die hybride Arbeitswelt nicht mehr ab. Vorgaben für Aktenschränke und überdimensionierte Bildschirmarbeitsplätze sind in Zeiten von papierlosem Arbeiten, Desk-Sharing und flexiblen Bürokonzepten überholt. Eine kritische Überprüfung ist überfällig, um nachhaltige und moderne Büroflächen wirtschaftlich gestalten zu können. Andernfalls wird Fläche verschwendet – das wäre das Gegenteil von Nachhaltigkeit.

Kommunen in die Pflicht nehmen: Gesetzliche Erleichterungen auf Bundes- und Landesebene entfalten nur dann ihre volle Wirkung, wenn Kommunen aktiv handeln. Dazu gehört die regelmäßige Überprüfung und Anpassung von Bebauungsplänen an aktuelle Bedarfe, um Mischnutzungen im Quartier und in Bestandsstrukturen gezielt zu ermöglichen. Kommunen sollten ihre Ermessensspielräume bei Genehmigungsverfahren konsequent ausschöpfen und von Instrumenten wie Kompensationsvereinbarungen verstärkt Gebrauch machen. Hier ist ein Mentalitätswandel hin zu mehr Mut und innovativem Denken erforderlich.

4 Logistikimmobilien

Sven Carstensen, Benedikt Gebert und Daniel Sopka
bulwiengesa GmbH

4.1 Rahmenbedingungen

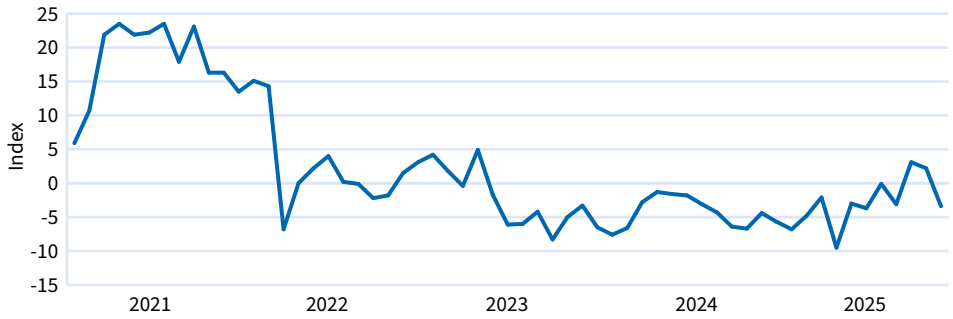
Erholungstendenzen, aber ...

Das Jahr 2025 war für den Logistikimmobilienmarkt von Licht und Schatten geprägt. Auf der einen Seite haben sich Inflation und Zinsniveau stabilisiert, die Bodenbildung bei den Kaufpreisen ist weitestgehend abgeschlossen. Nach einer Phase der Neuausrichtung zeichneten sich erste Erholungstendenzen ab, getragen vor allem von den etablierten Logistik-Hotspots.

... zunehmende Belastungen für die Exportwirtschaft

Auf der anderen Seite nahmen die Belastungen für die deutsche Exportwirtschaft zu. Die Unsicherheiten im Welthandel verstärkten sich durch das neue, zuweilen erratische Zollregime der USA, das sich negativ auf die Planungssicherheit der exportorientierten Branchen auswirkt. Hinzu kommt ein sinkendes Interesse chinesischer Konsumenten an deutschen Produkten, insbesondere im Automobilsektor. Die Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe schwankten im vergangenen Jahr erheblich. Diese makroökonomische Gemengelage führt dazu, dass Deutschland das inzwischen zweite Rezessionsjahr in Folge durchlaufen hat.

Abbildung 4.1: Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, 2021 – 2025



Quelle: ifo Institut

Flächennachfrage bleibt stabil

Die verhaltenen gesamtwirtschaftlichen Aussichten dämpften die Marktstimmung weiter. Die Flächennachfrage blieb im Vergleich zum Vorjahr stabil, wobei sich die Entwicklung regional stark differenziert darstellt. Während einige Regionen teils deutliche Rückgänge verzeichneten, wuchs die Nachfrage in anderen Märkten wie der Region Rhein-Ruhr spürbar.

Der Gesamtmarkt befindet sich auf der Suche nach Orientierung. Die anhaltenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten führen zu abwartendem Verhalten vieler Nutzer, insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe. Mietverträge wurden überwiegend verlängert, Umzugs- und Investitionsentscheidungen häufig verschoben. Gegenläufige Impulse sendeten hingegen die Verteidigungsindustrie sowie chinesische E-Commerce-Händler und Logistiker, die ihre Aktivitäten in Deutschland verstärkten und für positive Nachfrageimpulse sorgten.

Der Markt zeigt sich insgesamt robust und bewegt sich auf einem vergleichsweise stabilen, wenngleich moderateren Niveau als in den Boomjahren. Die gesamtwirtschaftliche Schwächephase wirkt sich bislang weniger stark aus

als in anderen Nutzungsklassen wie dem Bürosegment. Besonders in und um die meisten Metropolen übersteigt die Nachfrage nach modernen, ESG-konformen Flächen höchster Qualität weiterhin das Angebot, was stabilisierend wirkt. Die schnellere Preisfindung zwischen Käufern und Verkäufern im Vergleich zu anderen Nutzungsklassen zog verstärkt ausländische Investoren an. Vereinzelt entstanden jedoch regionale Überkapazitäten, wie beispielsweise in Halle/Leipzig.

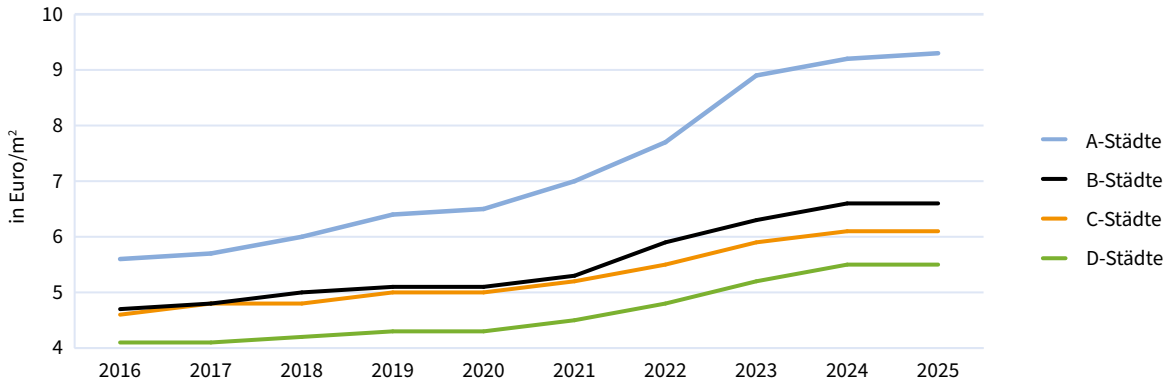
hochwertige Flächen ...

Während in der Boom-Phase der vergangenen Jahre Flächenverfügbarkeit das dominierende Auswahlkriterium darstellte, gewinnt die Lagequalität wieder spürbar an Gewicht. Investoren und Projektentwickler fokussieren sich verstärkt auf zentrale Standorte, da dort Finanzierungsmöglichkeiten deutlich günstiger ausfallen. Banken und institutionelle Investoren bevorzugen Projekte in etablierten Lagen, was sich in höherer Finanzierungsbereitschaft niederschlägt. In diesen bevorzugten Gebieten bleiben (teil-)spekulative Entwicklungen möglich, während an den Rändern etablierter Logistikregionen und in peripheren Lagen strengere Anforderungen gelten.

... und gute Lagen weiterhin gefragt

Parallel hat der Anteil der Fertigstellungen außerhalb etablierter Logistikregionen erneut zugenommen – eine direkte Folge der anhaltenden Flächenknappheit in den bedeutenden Ballungsräumen. Diese regionale Divergenz manifestiert sich in den Leerstandsquoten: Während sich diese in den Logistikhochburgen weiterhin unter 5% bewegen, verzeichnen sekundäre Lagen und spekulativ entwickelte Flächen abseits der Kernmärkte Leerstände von über 5%.

Abbildung 4.2: Spitzenmieten für Logistikimmobilien, 2016 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Nach Jahren kontinuierlicher Anstiege stabilisierten sich die Mietpreise im vergangenen Jahr auf erhöhtem Niveau. Zuwächse wurden nur noch in einzelnen Regionen verzeichnet, darunter A-Standorte, Logistikdrehscheiben im Ruhrgebiet wie Essen, Dortmund oder Duisburg sowie der Großraum Nürnberg. An den übrigen Standorten wurde hingegen eine Seitwärtsbewegung vollzogen. Die hohen Gebäudeanforderungen – insbesondere hinsichtlich ESG-Konformität – wirken dabei weiter preisunterstützend, ohne jedoch die grundsätzliche Stabilisierung des Mietpreisniveaus zu verhindern.

nur noch vereinzelte Mietzuwächse

4.2 Projektentwicklungsmarkt

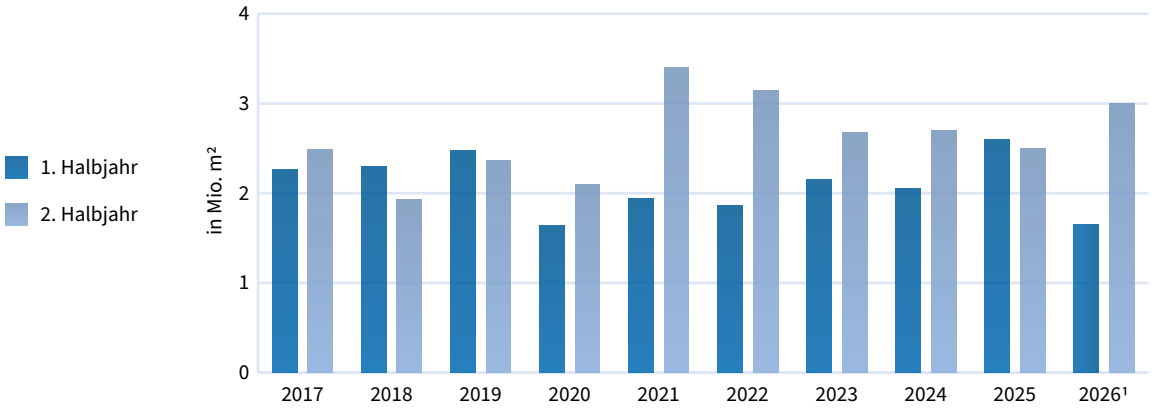
Baukosten, Finanzierungsbedingungen und Nachfrageentwicklung stellten die Projektentwicklungsbranche auch im Jahr 2025 vor erhebliche Herausforderungen. Die Baukosten stabilisierten sich auf hohem Niveau, wobei insbesondere gestiegene Anforderungen an technische Gebäudeausstattung und Nachhaltigkeitsaspekte einen Kostenrückgang verhindern.

Bedarf bleibt hoch

Trotz erschwerter Rahmenbedingungen bewies der Markt erneut seine Widerstandsfähigkeit: Aus dem Vorjahr verschobene Projekte füllten die Entwicklungspipeline und ließen das Fertigstellungsvolumen auf rund 5,1 Mio. m² ansteigen. Diese Entwicklung dokumentiert das anhaltende Vertrauen der Entwickler und Investoren in die Nutzungsklasse. Der Bedarf an modernen Logistikflächen bleibt trotz schwierigen wirtschaftlichen Umfelds unverändert hoch.

Die Pipeline für 2026 ist bereits gut gefüllt. Nach aktuellem Stand erscheint ein Fertigstellungsvolumen von 4,6 bis 4,7 Mio. m² realistisch, was eine anhaltend robuste Segmententwicklung signalisiert.

Abbildung 4.3: Fertiggestellte Logistikfläche im Zeitverlauf, 2017 – 2026



1 Prognose

Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 12. Dezember 2025 sowie voraussichtliche Fertigstellungen bis zum Jahresende.

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Das höchste Fertigstellungsvolumen wurde 2025 in der Region Halle/Leipzig verzeichnet, gefolgt mit deutlichem Abstand von den Logistikregionen Ostwestfalen-Lippe, Bremen und Nordseehäfen sowie Berlin. Während das gute Abschneiden von Ostwestfalen-Lippe einen temporären Sondereffekt darstellt, lassen sich in der längerfristigen Betrachtung klare Muster erkennen: Wirtschaftsstarke Ballungsräume mit leistungsfähiger Verkehrsinfrastruktur bilden die Schwerpunkte der Bestandsentwicklung. Deutschland positioniert sich mit einem funktionalen Bestand von rund 167 Mio. m² als einer der führenden Logistikimmobilienmärkte Europas.

Der deutsche Logistikimmobilienmarkt durchläuft eine fundamentale Transformation. Traditionelle Lagerhallen weichen hochspezialisierten Logistikzentren: Mindestdeckenhöhen von zehn Metern, vollautomatisierte Lager- und Kommissionierungssysteme sowie ESG-konforme Gebäudetechnologien definieren den heutigen Standard. Diese Modernisierungswelle spiegelt sich deutlich in der Bestandsstruktur wider – 27% des Gesamtbestands sind maximal zehn Jahre alt und repräsentieren die intensivste Entwicklungsphase in der Geschichte des deutschen Logistikimmobilienmarkts.

erhöhte Gebäudeanforderungen durch Automatisierung und KI

Die zunehmende Automatisierung und der Einsatz künstlicher Intelligenz verändern die Anforderungen an die Immobilie grundlegend. Moderne Lager- und Kommissionierungssysteme erfordern höhere Bodenbelastbarkeiten und gesteigerte Stromkapazitäten, was sich unmittelbar in Baukosten und Mietniveau niederschlägt.

Logistikimmobilien haben sich als institutionelle Nutzungsklasse etabliert. Pensionsfonds und spezialisierte Immobilienfonds haben ihre Portfolios mittlerweile um Logistikimmobilien erweitert, während Logistikdienstleister sowie Eigennutzer aus Industrie und Handel weiterhin substanzielle Bestände halten.

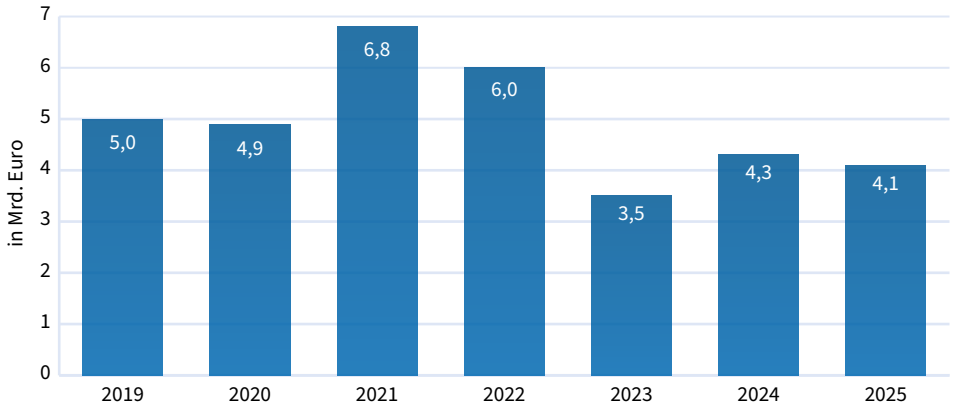
4.3 Transaktionsmarkt

Für den Transaktionsmarkt setzte sich 2025 die moderate Entwicklung des Vorjahres fort. Die zu Jahresbeginn erwartete Belebung materialisierte sich nicht in vollem Umfang. Das Segment Logistik/Commercial Real Estate blieb zwar nachgefragt, das Investitionsvolumen erreichte mit rund 5,6 Mrd. Euro jedoch nicht das Niveau der Vorjahre. Davon entfielen rund 4,1 Mrd. Euro auf reine Logistikimmobilien.

Unsicherheit und Abwarten

Trotz verbesserter fundamentaler Rahmenbedingungen – stabilisierte Zinsen und abgeschlossene Preisfindung – bremsten makroökonomische Unsicherheiten und abwartende Haltung die Transaktionsdynamik spürbar. Marktakteure aus dem In- und Ausland trafen ihre Investmententscheidungen besonders umsichtig und wogen individuelle Objekt- und Standortqualitäten sorgfältig ab. Infolgedessen prägten zahlreiche kleinere bis mittelgroße Einzeltransaktionen das Marktgeschehen, während große Portfoliodeals die Ausnahme blieben.

Abbildung 4.4: Investmentvolumen von Logistikimmobilien, 2019 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Trotz des moderaten Gesamtvolumens zeigten sich im Jahr 2025 auch positive Signale. Die Anzahl der Einzeltransaktionen stieg insgesamt an, was auf eine anhaltende Grundnachfrage hindeutet. Die abgeschlossene Preisfindungsphase und das stabilisierte Renditeniveau schufen eine solidere Basis für das Jahr 2026, die ein potenzielles Fundament für eine Belebung der Investitionstätigkeit bildet. Zudem wurde das Marktgeschehen zunehmend von einer sorgfältigen Selektion geprägt: Investoren fokussierten sich verstärkt auf etablierte Logistikregionen mit bewährter Infrastruktur und stabilen Nutzermärkten. Diese Konzentration auf qualitativ hochwertige Standorte unterstreicht, dass trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten das Vertrauen in die langfristigen Perspektiven der Nutzungsklasse bestehen bleibt.

anhaltendes Interesse internationaler Investoren

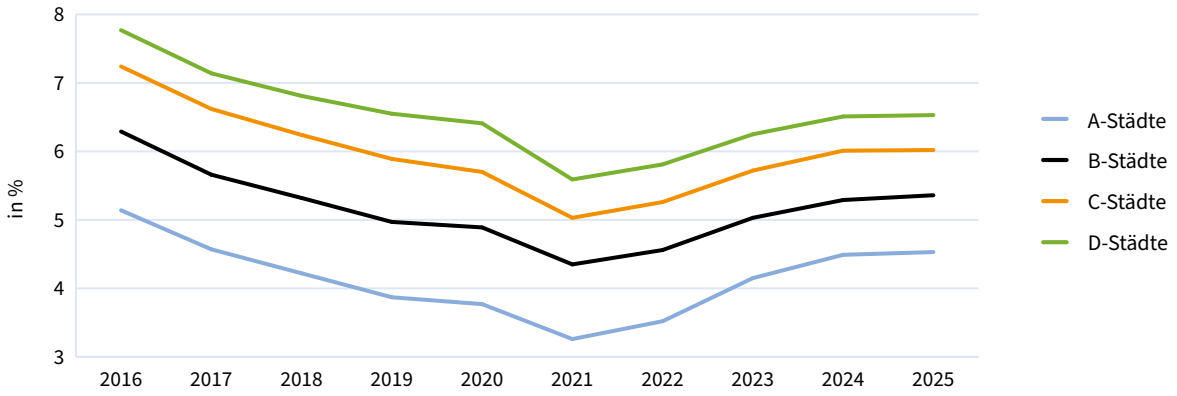
Beachtenswert bleibt das anhaltende Interesse internationaler Investoren am deutschen Logistikimmobilienmarkt. Diese Akteure sehen in der aktuellen Marktlage Potenzial, langfristig attraktive Renditen zu erzielen und nutzen die im Vergleich zu den Boomjahren günstigeren Einstiegschancen. Gleichzeitig wächst die Zahl von Investoren, die bislang überwiegend in anderen Nutzungsklassen tätig waren und nun gezielt nach Diversifikationsmöglichkeiten suchen. Die relative Stabilität des Logistiksektors und die strukturell solide Nachfrage nach modernen, ESG-konformen Flächen machen die Nutzungsklasse für diese Marktteilnehmer attraktiv.

4.4 Renditen

Die EZB setzte ihre Zinssenkungen bis zur Jahresmitte 2025 fort, seitdem blieben die Zinssätze stabil. Diese Entwicklung entschärfte den Renditedruck auf Logistikimmobilien weiter. Die Spitzenrenditen blieben im Vergleich zum Vorjahr konstant oder stiegen minimal: A-Städte 4,5%, B-Städte 5,4%, C-Städte 6,0% sowie D-Städte 6,5%. Diese nahezu unveränderten Werte belegen, dass Käufer und Verkäufer eine gemeinsame Bewertungsgrundlage gefunden haben. Die Renditeanpassungen sind damit vorerst abgeschlossen.

Die Renditestabilisierung bietet allen Marktakteuren verbesserte Planungssicherheit und eine solidere Grundlage für Investitionsentscheidungen. Nach Jahren der Volatilität ermöglicht das konsolidierte Renditeniveau realistischere Kalkulationen und erleichtert langfristige Portfoliostrategien.

Abbildung 4.5: Logistikimmobilien, Spitzen-Nettoanfangsrenditen nach Städtekategorien, 2016 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeitskriterien verändert die Bewertung von Logistikimmobilien fundamental. Während Objekte mit unzureichender Energieeffizienz oder fehlenden ESG-Zertifizierungen zunehmend mit Renditeaufschlägen und Bewertungsabschlägen belegt werden, eröffnen sich für erfahrene Investoren im Value-Add-Segment neue Chancen. Die EU-Offenlegungsverordnung und die Taxonomie-Vorgaben lenken Kapitalströme gezielt in nachhaltige Investments und machen ESG-Konformität zu einem entscheidenden Wertfaktor. Trotz der großen Modernisierungswelle im Logistiksegment entspricht ein großer Teil des deutschen Logistikimmobilienbestands nicht mehr den heutigen Anforderungen an Energieeffizienz und Emissionsreduzierung, was mittelfristig zu einer Versorgungslücke an nachhaltigkeitskonformen Objekten führen wird.

Wertfaktor ESG-Konformität

Bestandsimmobilien bieten erhebliches Aufwertungspotenzial durch gezielte Modernisierungsmaßnahmen. In vielen Fällen ist es ressourcenschonender, in Sanierungen älterer Bestandsimmobilien zu investieren, als einen Neubau anzustreben. Der entscheidende Vorteil: Die bereits vorhandene graue Energie der ursprünglichen Bauphase bietet einen ökologischen Startvorteil. Berechnungen zeigen, dass es zwischen acht und neun Jahren dauert, bis sich die höhere energetische Effizienz eines Neubaus gegenüber einer sanierten Bestandsimmobilie bemerkbar macht. Im Betrachtungszeitraum von 20 Jahren schneidet die Ökobilanz einer sanierten Bestandsimmobilie am besten ab. Zudem vermeiden Refurbishment-Maßnahmen neue Flächenversiegelungen und ermöglichen in der Regel eine schnellere Inbetriebnahme als Neubau- oder Abriss-Neubau-Projekte.

ressoucenschonende Aufwertung von Bestandsimmobilien

Zu den wirksamen Modernisierungsmaßnahmen zählen die Optimierung der Gebäudetechnik – etwa der Austausch veralteter Heizungssysteme durch

moderne Gas-Dunkelstrahler oder effiziente Wärmepumpen – sowie die Verbesserung der Gebäudedämmung, der Austausch von Fenstern, Toren und Schleusen und die Installation von LED-Beleuchtung. Energetische Sanierungen und die Installation von Photovoltaikanlagen ermöglichen erhebliche Betriebskostensenkungen. Besonders Dachflächen von Logistikimmobilien eignen sich hervorragend für PV-Anlagen – rund 90% aller Neubauten werden bereits damit ausgestattet. Der Bestand bietet hier – bei entsprechender Statik – noch erhebliches Nachrüstungspotenzial. Ergänzt werden kann dies durch die Integration von E-Ladeinfrastruktur und intelligenten Gebäudeleitsystemen, die eine umfassende Verbrauchsdatenerfassung ermöglichen und Ineffizienzen identifizieren.

Abwägung zwischen Sanierung und Abriss/Neubau

Allerdings ist Bestandssanierung stets eine Einzelfallentscheidung. Statische Einschränkungen, begrenzte Grundstücksauslastung und baurechtliche Vorgaben limitieren die Anpassungsmöglichkeiten. Die Wirtschaftlichkeit der Maßnahmen muss sorgfältig geprüft werden – die Mehrkosten ökologischer Maßnahmen müssen sich in einem wirtschaftlich vertretbaren Verhältnis zum erzielbaren Nutzen bewegen. In manchen Fällen kann ein Abriss mit anschließendem Neubau wirtschaftlicher sein als eine aufwendige Sanierung. Eine genaue Bestandsaufnahme und Wirtschaftlichkeitsrechnung sind daher elementar. Für fachkundige Investoren mit entsprechendem Know-how und ganzheitlichen Energiekonzepten bieten sich dennoch attraktive Renditemöglichkeiten, da modernisierte, ESG-konforme Bestandsobjekte deutlich bessere Vermietungschancen, stabilere Cashflows und verbesserte Renditeaussichten aufweisen.

Rüstung und Verteidigung als neuer Nachfragetreiber

Im Logistikmarkt zeichnen sich neue Nachfragetreiber ab. Insbesondere die sicherheitspolitische Neuausrichtung Europas rückt den Rüstungs- und Verteidigungssektor zunehmend in den Fokus. Der beschlossene Verteidigungshaushalt Deutschlands für das Jahr 2026 beläuft sich laut BMVg auf 108 Mrd. Euro, ein erneuter Höchststand seit Ende des Kalten Krieges und ein Anstieg um 21,7 Mrd. Euro gegenüber dem Jahr 2025.[1; 2] Diese Mittel generieren über den rein militärischen Bereich hinaus auch gewerblichen Flächenbedarf, insbesondere im Logistiksegment.

messbare Auswirkungen

Die Auswirkungen auf den Markt sind bereits messbar. Laut Garbe Industrial haben sich die verteidigungsbezogenen Flächenanfragen im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum nahezu verdoppelt.[3] Derzeit prägen vor allem Eigennutzer das Geschehen, beispielsweise durch Werkserweiterungen bei Rheinmetall. Die künftige Flächennachfrage dürfte vorwiegend aus der Produktion stammen und weniger direkt aus der Bundeswehr. Die Unternehmen der Rüstungsindustrie zeigen eine ausgeprägte Tendenz zur

1 BMVg (2025): Investitionen in unsere Sicherheit: Verteidigungshaushalt 2026.
2 Deutscher Bundestag (2025): Etat 2026: Verteidigungsausgaben von 108 Mrd. Euro.
3 bulwiengesa et al. (2025): Logistik und Immobilien 2025

Clusterbildung, sodass insbesondere Standorte mit bereits ansässigen Rüstungsunternehmen in den Fokus der Nachfrage rücken.

Mittelfristig könnte insbesondere das Dual-Use-Segment an Bedeutung gewinnen. Anders als rein militärische Liegenschaften ermöglichen diese Immobilien sowohl zivile als auch verteidigungsbezogene Nutzungen – etwa als Logistik-Hubs, Produktionsstätten oder Verteilzentren – und bieten damit eine deutlich höhere Drittverwendungsfähigkeit. Im Gegensatz zu konjunkturell getriebenen Branchen bietet der Rüstungssektor Investoren planbare, mehrjährige Nachfrageperspektiven.

erhöhte Anforderungen

Die logistischen Anforderungen an die Rüstungsgüter sind komplex und spezifisch. Die Verteidigungslogistik umfasst Verbrauchsgüter wie Nahrung, Treibstoff und medizinische Versorgung sowie Munition, Waffen und schweres Gerät. Auch die Rüstungsproduktion und entsprechende Zulieferbetriebe benötigen perspektivisch mehr Flächen. Die Sicherheitsanforderungen gehen dabei über die konventioneller Logistikimmobilien hinaus: verstärkte Gebäudestrukturen, spezielle Zugangskontrollen, umfassende Überwachungssysteme sowie eine gesicherte Energieversorgung. Auch an den Standort bestehen spezifische Anforderungen. Entscheidend sind u.a. die Nähe zu Rüstungsclustern, gesicherte Transportkorridore sowie eine gute Verkehrsanbindung abseits von Ballungsgebieten. JLL Work Dynamics hat bei Flächen mit entsprechenden Sicherheitsvorkehrungen bereits Preisaufschläge von 15% bis 30% beobachtet.[4]

4.5 Ausblick

selektive Chancen im Logistikimmobilienmarkt

Der Ausblick für den Logistikimmobilienmarkt in den kommenden Jahren hängt maßgeblich von der konjunkturellen Entwicklung in Deutschland und einer damit verbundenen Aufhellung der Marktsituation ab. Nach einer Phase der Konsolidierung deuten erste Signale auf eine allmähliche Stabilisierung hin, wobei die Erholung voraussichtlich moderat und regional unterschiedlich verlaufen wird.

Impulse werden künftig vor allem aus dem von der Bundesregierung auf den Weg gebrachten Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität erwartet. Eine leistungsfähigere Infrastruktur verbessert die Rahmenbedingungen für den Logistikstandort Deutschland nachhaltig. Insbesondere Investitionen in Straßen- und Schienennetzausbau, Energienetze, Digitalisierung der Verkehrswege und Modernisierung von Knotenpunkten schaffen langfristige Standortvorteile.

Hinzu kommen erhöhte Verteidigungsausgaben, die einen Nachfrageanstieg aus der Rüstungsindustrie erwarten lassen. Dieser könnte Nachfragerückgänge aus dem Automobilsektor teilweise kompensieren. Die Nachfrage

4 Handelsblatt (30. Oktober 2025): Aufrüstung sorgt für neuen Boom am Immobilienmarkt.

dürfte sich dabei auf Standorte mit leistungsfähiger Verkehrsanbindung und hohen Sicherheitsstandards konzentrieren.

Zudem drängen E-Commerce-Anbieter aus dem asiatischen Raum verstärkt nach Deutschland und bauen sich vor Ort eigene Logistiknetzwerke auf. Im Fokus stehen dabei Standorte in Nordrhein-Westfalen, die Anbindung an bedeutende Häfen und Flughäfen sowie hohes Absatzmarktpotenzial bieten. Auch Standorte entlang der Rheinschiene und im Ruhrgebiet profitieren, da sie sowohl die Ballungsräume als auch europäische Nachbarländer effizient erschließen.

stärkere Mietanstiege unwahrscheinlich

Trotz dieser positiven Impulse sind stärkere Mietanstiege in naher Zukunft unwahrscheinlich. Die derzeitige Angebots-Nachfrage-Dynamik lässt keine signifikanten Preissprünge erwarten. In Regionen mit höheren Leerständen wird die Entwicklungsdynamik entsprechend zurückhaltender ausfallen. Wo spekulative Entwicklungen auf abnehmende Nachfrage treffen, können regional erhöhte Leerstände entstehen. Betroffen sind vor allem Sekundärstandorte und Objekte mit veralteten Standards, die aktuellen Anforderungen an Nachhaltigkeit und technische Ausstattung nicht genügen.

Investmentmarkt bleibt stabil

Für den Investmentmarkt werden die Rahmenbedingungen in den kommenden Jahren weitgehend stabil bleiben. Die Renditen dürften auf dem derzeitigen Niveau verharren, gestützt durch das stabile Zinsniveau sowie die anhaltende Suche institutioneller Investoren nach langfristigen, inflationsgeschützten Assets. Die grundsätzliche Attraktivität von Logistikimmobilien bleibt bestehen, während das knappe Angebot preisunterstützend wirkt. Besonders gefragt bleiben Core-Objekte an etablierten Logistikstandorten mit langfristigen Mietverträgen und bonitätsstarken Mietern. ESG-konforme Neubauten und hochwertig sanierte Bestandsobjekte mit entsprechenden Nachhaltigkeitszertifizierungen dürften Bewertungsprämien erzielen.

4.6 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Zukünftige Flächenbereitstellungen sichern

Logistikimmobilien sollten planungsrechtlich als essenzieller und systemrelevanter Bestandteil der Wirtschafts-, Versorgungs- und Klimainfrastruktur anerkannt und entsprechend priorisiert werden. Vielen Entscheidungsträgern in Politik, Verwaltung und Gesellschaft ist nicht bewusst, welches Potenzial die Logistikindustrie bietet: Die Gebäudeklasse entwickelt sich, über die reine Distributionsfunktion hinaus, zunehmend zum Energieproduzenten und -speicher. Verbindliche Flächenkontingente für Logistik- und Produktionsnutzungen sollten von Bund, Ländern und Kommunen in Regional- und Flächennutzungsplänen ausgewiesen werden – auch in wachstumsstarken Metropolregionen. Revitalisierung, Nachverdichtung und Umnutzung von Bestands- und Konversionsflächen sollten durch vereinfachte Genehmigungen und realistische Umweltauflagen gestärkt werden. Zudem

ist es erforderlich, Kommunen mit ausreichenden finanziellen und personellen Ressourcen auszustatten, um Gewerbe- und Logistikflächen aktiv auszuweisen und zu entwickeln.

Standortwettbewerbsfähigkeit durch Infrastrukturmodernisierung stärken

Die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands als Logistikstandort hängt entscheidend von der Qualität seiner Infrastruktur ab. Das Sondervermögen mit einem Volumen von über 500 Mrd. Euro bietet die Chance, den bestehenden Sanierungsstau bei Straßen, Brücken und Schienenwegen systematisch abzubauen. Parallel dazu müssen die digitale Infrastruktur mit dem Ausbau von 5G-Netzen und die Energieinfrastruktur mit Stromtrassen wie Südlink konsequent vorangetrieben werden. Moderne Logistikstandorte benötigen zunehmend Zugang zu regenerativer Energie und leistungsfähigen Stromnetzen, um ESG-Anforderungen erfüllen zu können. Investitionen in Ladeinfrastruktur für elektrische Nutzfahrzeuge sind dabei ein weiterer Baustein zur Sicherung der Standortattraktivität.

Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigen

Trotz erster positiver Ansätze wie der Innovationsklausel im Baugesetzbuch und dem Genehmigungsbeschleunigungsgesetz bleiben Planungs- und Genehmigungsverfahren für Logistikprojekte in Deutschland komplex und zeitintensiv. Während die digitale Bauleitplanung zu Verfahrensverkürzungen beiträgt, besteht weiterhin erheblicher Handlungsbedarf. Die vollständige Digitalisierung aller Planungsprozesse sollte vorangetrieben werden, um Transparenz zu schaffen und Bearbeitungszeiten zu verkürzen. Ein verbindliches Fristenregime für behördliche Genehmigungen auf Länderebene würde eine schnellere Realisierung ermöglichen, Planungs- und Investitionssicherheit erhöhen und die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Standorte stärken. Besonders zeitkritische Verfahrensschritte wie Lärmschutz- und Verkehrsplanung sollten bereits in regionalen Raumordnungsprogrammen vorklärend berücksichtigt werden, die zugleich strategisch wichtige Logistikflächen langfristig vor konkurrierenden Nutzungen schützen sollten.

ESG-Transformation wirtschaftlich ermöglichen

Die Erreichung der Klimaziele erfordert einen wirtschaftlich tragfähigen Rahmen für nachhaltige Investitionen in Logistikimmobilien. Die Installation von Photovoltaikanlagen auf den weitläufigen Dachflächen von Logistikimmobilien bietet erhebliches Potenzial zur dezentralen Energieerzeugung. Verbesserte steuerliche Rahmenbedingungen und planungsrechtliche Erleichterungen für Plus-Energiegebäude, die mehr Energie produzieren als sie verbrauchen, können die Wirtschaftlichkeit solcher Investitionen verbessern und gleichzeitig die Abhängigkeit vom Strommarkt reduzieren. Die

energetische Sanierung von Bestandsimmobilien bleibt dabei ein zentraler Baustein zur Erreichung der Klimaziele im Logistiksektor, wobei beschleunigte Abschreibungsmöglichkeiten für nachhaltige Modernisierungsmaßnahmen private Investitionen aktivieren können. Das vom Bundestag Mitte Dezember 2025 beschlossene Standortfördergesetz (StoFöG) – welches noch den Bundesrat passieren muss – ist ein guter erster Schritt und schafft die Möglichkeit, privates Kapital für Investitionen in erneuerbare Energien und Infrastruktur zu mobilisieren. Beispielsweise erhalten REITs und Fonds durch den Abbau aufsichtsrechtlicher und steuerlicher Hemmnisse mehr Flexibilität für Investitionen in Photovoltaikanlagen auf Immobiliendächern und auf Freiflächen.

Automatisierung und Digitalisierung ausbauen

Die zunehmende Automatisierung in der Logistik erfordert moderne Gebäudestrukturen und hochqualifizierte Arbeitskräfte. Gleichzeitig müssen Rahmenbedingungen geschaffen werden, die den Einsatz autonomer Transportsysteme und digitaler Prozesssteuerung erleichtern. Die Integration von künstlicher Intelligenz in Lagerverwaltungssysteme kann Effizienzgewinne ermöglichen, die sowohl wirtschaftliche als auch ökologische Vorteile bieten.

Urbane Logistik als Zukunftsfeld etablieren

Die wachsenden Anforderungen an schnelle Lieferzeiten und der Ausbau von Same-Day-Delivery-Angeboten erfordern neue logistische Strukturen in städtischen Räumen. Urbane Mikrodepots und Konsolidierungszentren sollten in städtebaulichen Konzepten systematisch berücksichtigt werden. Die Kommunen können durch die Ausweisung geeigneter Flächen und flexible Genehmigungsverfahren die Entwicklung von Last-Mile-Lösungen unterstützen. Mehrstöckige Logistikimmobilien und die Mehrfachnutzung von Gebäuden (beispielsweise kombinierte Parkhaus- und Logistikflächen) sollten als innovative Ansätze gefördert werden. Die Integration von Mikrodepots in bestehende ÖPNV-Infrastrukturen oder Parkhäuser kann dabei helfen, die Flächenkonkurrenz in urbanen Lagen zu entschärfen. Die Politik muss Nutzungskonflikte zwischen Wohnen, Gewerbe, Klima- und Flächenschutz pragmatisch abwägen und wirtschaftliche Entwicklung gleichrangig berücksichtigen.

Verteidigungslogistik als strategisches Segment entwickeln

Die sicherheitspolitische Zeitenwende führt zu grundlegenden Veränderungen in der Verteidigungslogistik. Der Aufbau resilienter Lieferketten für strategische Güter und der Ausbau der Rüstungsproduktion schaffen einen wachsenden Bedarf an spezialisierten Logistikimmobilien. Diese Objekte müssen erhöhte Sicherheitsstandards erfüllen und erfordern gegebenenfalls

besondere Genehmigungsprozesse. Die öffentliche Hand sollte die Entwicklung entsprechender Standorte aktiv begleiten und langfristige Planungssicherheit bieten. Für private Investoren bietet dieses Segment trotz begrenzter Drittverwendungsfähigkeit attraktive Perspektiven durch langfristige, stabile Mietverträge mit staatlichen oder staatsnahen Akteuren.

Nearshoring-Potenziale für Deutschland nutzbar machen

Während die Neuausrichtung globaler Lieferketten und die teilweise Abkehr vom Just-in-Time-Prinzip grundsätzlich zu steigendem Flächenbedarf für Lagerhaltung führen, profitiert Deutschland bislang nur begrenzt von Nearshoring-Tendenzen. Um im europäischen Wettbewerb mit kostengünstigeren osteuropäischen Standorten konkurrenzfähig zu bleiben, muss Deutschland seine spezifischen Standortvorteile wie zentrale Lage, ausgebaute Infrastruktur und hochqualifizierte Arbeitskräfte ausspielen. Gezielte Investitionsanreize für resiliente Produktions- und Logistikstandorte können Unternehmen bei der strategischen Neuausrichtung ihrer Lieferketten unterstützen.

Kosten- und Regulierungsniveau im internationalen Vergleich

Deutschland bleibt ein kostenintensiver Standort mit hohen Lohn-, Energie- und Baukosten. Nach der Stabilisierung der Baukosten auf hohem Niveau besteht die Herausforderung darin, durch höhere Effizienz und Produktivität wettbewerbsfähig zu bleiben. Der im internationalen Vergleich hohe Industriestrompreis belastet energieintensive Logistikprozesse. Politische Maßnahmen zur Dämpfung der Energiekosten und zur Förderung der Eigenerzeugung regenerativer Energie können die Standortattraktivität verbessern. Der von der Koalition geplante Industriestrompreis wäre ein Anfang – doch an den derzeitigen Plänen gibt es viele berechtigte Kritikpunkte (z.B. zeitliche Begrenzung auf drei Jahre oder die Voraussetzung, dass die Unternehmen mindestens 100.000 kWh im Jahr verbrauchen und im internationalen Wettbewerb stehen müssen). Gleichzeitig sollte die regulatorische Belastung nicht weiter zunehmen, sondern durch Bürokratieabbau und Vereinfachung von Verfahren reduziert werden. Vor dem Hintergrund begrenzter Flächenverfügbarkeit und der Zielsetzung zur Reduktion der Flächenversiegelung sollte die Politik zudem Anreize für Brownfield-Entwicklungen und die Revitalisierung von Industriebrachen schaffen.

5 Corporate Real Estate

Sven Carstensen, Benedikt Gebert und Daniel Sopka
bulwiengesa GmbH

5.1 Einleitung

Corporate Real Estate (CRE) umfasst alle unmittelbar zur betrieblichen Leistungserstellung eingesetzten Immobilien eines Unternehmens, die oftmals auch bedeutende Vermögensgegenstände für diese Unternehmen sind. Dabei geht es um vielfältige Produktions-, Lager- und auch Büroflächen. So beträgt der Buchwert des CRE bei DAX-Unternehmen in Zeiten durchschnittlicher Marktphasen an Aktien- und Immobilienmärkten knapp ein Fünftel ihres Marktwerts an der Börse. Die Wertschöpfung im produzierenden Gewerbe erfolgt nicht nur in schwerindustriellen Anlagen, sondern auch in einer Vielzahl von regulären Hallenbauwerken (vor allem im Segment der klein- bis mittelständischen Unternehmen). Diese sind prinzipiell gut handelbar. Doch aufgrund einer hohen Eigennutzerquote kommt nur ein sehr kleiner Teil des Bestands auch im Immobilieninvestmentmarkt an.

CREM als Treiber von Transformationsprozessen

Dies ändert sich zunehmend angesichts des Strukturwandels vieler deutscher Schlüsselindustrien. Um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben und schneller auf Marktveränderungen reagieren zu können, sind unterschiedliche strategische Lösungen im Bereich des Corporate Real Estate Managements (CREM)[1] gefragt: vom langfristigen Umbau einer industriellen Produktionsstätte (etwa von einem Motorwerk zu einem Leitwerk für Batteriezellen) bis zu kurzfristigeren Lösungen in Form von Nutzungen von Büros/Gewerbeparks oder Immobilien mit generischen Fertigungsflächen (Light Industrial). Letztere zu mieten, bietet dem CREM angesichts des steigenden Renditedrucks mehr Flexibilität. Damit werden die Aktivitäten des CREM, die im Eigenbestand selten beobachtbar sind, aber auch am Immobilieninvestmentmarkt sichtbar. Die entsprechenden Kennziffern bieten die Grundlage für die folgenden Marktanalysen. Die grundlegenden Ausführungen und Ableitungen sind dennoch auch für den Gesamtbereich des Corporate Real Estate gültig.

5.2 Rahmenbedingungen

makroökonomische Belastungen

Die Rahmenbedingungen für Corporate Real Estate zeichnen sich allgemein durch makroökonomische Belastungen aus: anhaltend hohe Energiekosten, die Schwäche der exportorientierten deutschen Industrie sowie strukturelle Hemmnisse wie Bürokratie und Fachkräftemangel (siehe vorangegangene Kapitel). Auch Flächenknappheit in Top-Lagen und Herausforderungen bei der Baulandausweisung sind einschlägig.

Corporate Real Estate weist insgesamt eine spezifische Resilienz auf, die in der breiten Diversifikation der Nachfrageseite begründet liegt. Anders als

1 Das CREM umfasst die liegenschaftsbezogenen Aktivitäten von Unternehmen, deren Kerngeschäft nicht in Immobilien liegt. Das CREM bewirtschaftet, beschafft, betreut und verwertet die Immobilien im Rahmen der Unternehmensstrategie. Ein strategisch eingesetztes CREM nimmt entscheidend Einfluss auf die Gestaltung der Arbeitsplatzumgebung und kann damit die Arbeitsgeberattraktivität und die Arbeitsproduktivität positiv beeinflussen.

häufig angenommen, konzentriert sich die Nutzernachfrage nicht auf einzelne Branchen wie die Automobilindustrie, sondern erstreckt sich über ein breites Spektrum: vom klassischen Verarbeitenden Gewerbe über Dienstleistungsunternehmen, Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen bis hin zu Technologie- und Kreativunternehmen sowie Handwerksbetrieben. Diese Diversifikation federt branchenspezifische Schwächen ab, ohne jedoch die Notwendigkeit politischer Reformen zur Stärkung der Gesamtwettbewerbsfähigkeit in Frage zu stellen.

Resilienz durch breites Nutzerspektrum

Neben Großkonzernen sind es insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen mit regional verwurzelten Standorten, die das Segment durch ausgeprägte Standortbindung und langfristige Mietverträge prägen, was stabilisierend wirkt. Gleichzeitig bedeutet diese KMU-Struktur eine enge Verflechtung mit der regionalen Wirtschaftsentwicklung und macht das Segment sensibel für standortspezifische Entwicklungen.

Objektkategorien im Corporate Real Estate

Wie eingangs ausgeführt widmet sich dieses Kapitel insbesondere dem Teil des Corporate Real Estate, bei dem das veränderte Nachfrageverhalten von CRE-Managern greifbar wird. Dies umfasst die folgenden beiden Immobilienkategorien. Für Erkenntnisse zu Büroflächen, die beim Corporate Real Estate z.T. zum eigenen Bestand gehören oder angemietet werden, sei auf das entsprechende Kapitel 3 dieses Frühjahrsgutachtens verwiesen. Lagerimmobilien, in der Vergangenheit Teil dieses Segments, werden seit dem Frühjahrsgutachten 2026 dem Logistiksegment zugerechnet, da sie funktional stärker mit großflächigen Logistikimmobilien verwandt sind.

Produktionsimmobilien

Produktionsimmobilien bestehen schwerpunktmäßig aus einzelnen Hallenobjekten mit moderatem Büroflächenanteil und eignen sich für vielfältige Fertigungsarten. Die Hallenflächen lassen sich prinzipiell auch für andere Zwecke nutzen – etwa für Lagerung, Forschung, Services oder Groß- und Einzelhandel. Die Drittverwendungsfähigkeit ist dabei primär standortabhängig. In der ZIA-Taxonomie der Wirtschaftsimmobilien entsprechen Produktionsimmobilien den „Immobilien mit generischen Fertigungsflächen (Light Industrial)“.[2]

Gewerbeparks

Gewerbeparks werden gezielt für die Vermietung an Unternehmen geplant und gebaut. Sie bestehen aus mehreren Einzelgebäuden als Ensemble mit einheitlich organisiertem Management und gemeinsamer Infrastruktur. Gewerbeparks bieten alle Flächentypen, wobei der Büroanteil typischerweise zwischen 20% und 50% liegt. Sie befinden sich meist in Stadtrandlagen mit guter verkehrlicher Erreichbarkeit.

2 Vgl. ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss: Taxonomie der Wirtschaftsimmobilien. Strukturierung des sachlichen Teilmarktes wirtschaftlich genutzter Immobilien für die Zwecke der Marktbeobachtung und Wertermittlung. 3. Ergebnisbericht (Mai 2023), Berlin, S. 48.

Nutzungsflexibilität als Kernmerkmal

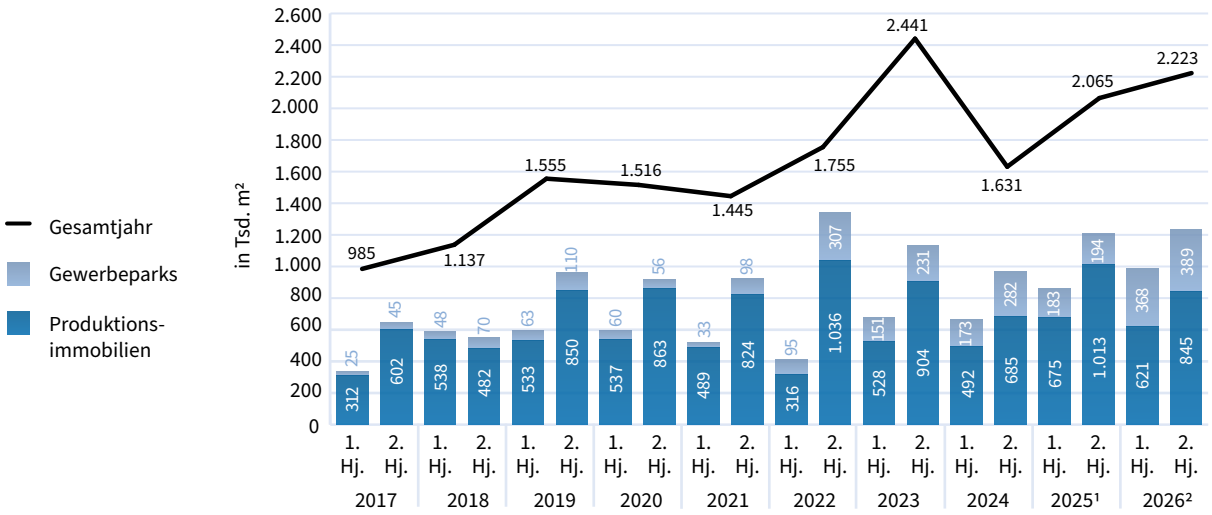
Im Gegensatz zu klar abgrenzbaren Nutzungsarten wie Büro- oder Wohnimmobilien zeichnen sich diese Immobilienkategorien des Corporate Real Estate durch vielseitige und hybride Nutzungsmöglichkeiten aus. Die Stärke liegt in der Flexibilität – sowohl hinsichtlich der Nutzungsarten als auch der Mieterstruktur (Multi-Tenant-Fähigkeit). Die Übergänge zu Logistikimmobilien sind teilweise fließend, auch mit Büroflächen können insbesondere in älteren Gewerbeparks Überschneidungen auftreten. Während Logistikimmobilien hauptsächlich großflächiger Lagerung und Warenumschlag dienen, zeigt sich im Corporate Real Estate Management stärkerer Bedarf an kleineren, flexiblen Flächen, welche für einen wesentlichen Teil der Wertschöpfungskette in Produktion und Dienstleistung benötigt werden.

5.3 Projektentwicklungsmarkt

Erwartungen übertroffen

Die stark durch das Corporate Real Estate Management beeinflussten Gewerbeparks und Produktionsimmobilien entwickelten sich 2025 robuster, als die konjunkturellen Rahmenbedingungen erwarten ließen. Diese Nutzungsarten bewiesen erneut ihre Resilienz: Im ersten Halbjahr wurden rund 860.000 m² fertiggestellt, für das zweite Halbjahr werden etwa 1,2 Mio. m² erwartet. Das Gesamtjahresvolumen dürfte damit bei rund 2,1 Mio. m² liegen. Produktionsimmobilien dominierten mit einem Anteil von etwa 60% das Entwicklungsgeschehen, wobei allein im zweiten Halbjahr rund 1,0 Mio. m² hinzukamen. Dies belegt, dass trotz negativer Wirtschaftsmeldungen in moderne Fertigungskapazitäten in Deutschland investiert wird.

Abbildung 5.1: Light-Industrial-Immobilien, Flächenfertigstellungen, 2017 – 2026



1 vorläufiger Wert, Stand: 20. Januar 2026

2 Prognose

Quelle: Initiative Light Industrial, bulwiengesa GmbH

Die Projektpipeline für 2026 ist gut gefüllt und deutet auf ein weiter steigendes Fertigstellungsvolumen hin. Nach aktuellem Stand erscheint ein Neubauvolumen von rund 2,2 Mio. m² realisierbar, wobei etwa 65% auf Produktionsimmobilien entfallen dürften. Die Aussichten fallen damit positiver aus, als es die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vermuten ließen. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass ein Teil der Projekte durch direkte staatliche Subventionen – etwa in die Halbleiterindustrie – oder indirekt durch national und international steigende Verteidigungsausgaben mit entsprechend erhöhter Nachfrage in der Rüstungsindustrie begünstigt wurde.

weiterhin positive Aussichten

5.4 Mietentwicklung

Die Mietpreisentwicklung verlief im Jahr 2025 verhalten und wurde durch die anhaltend unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen gedämpft. An etablierten Top-Standorten blieb die Nachfrage nach modernen, hochwertigen Objekten dennoch robust.

verhaltene Entwicklung, Top-Standorte bleiben gefragt

Flex Spaces in wirtschaftsstarken Ballungsräumen profitieren von ihrer hohen Anpassungsfähigkeit an veränderte Nutzerbedürfnisse. Die Spitzenmiete erreichte zum Jahresende 2025 18,20 Euro/m² und lag damit 0,10 Euro/m² über dem Vorjahreswert (+0,6%). Diese Entwicklung unterstreicht die anhaltende Attraktivität flexibler Flächenkonzepte trotz des herausfordernden Marktumfelds.

Für Produktionsflächen verharrte die Spitzenmiete bundesweit unverändert bei 10,80 Euro/m². Ausschlaggebend hierfür ist auch die anhaltende Krise im exportorientierten Gewerbe, die zu einer zurückhaltenden Expansionsbereitschaft produzierender Unternehmen führte.

Bei Lagerflächen, die insbesondere in Gewerbeparks stark nachgefragt werden, zeigten sich über alle Größenklassen hinweg leichte Anstiege. Für kleinere Einheiten bis 99 m² lag die Spitzenmiete zum Jahresende bei 16,60 Euro/m² (+0,6%). Mittlere Flächen bis 499 m² erzielten Spitzenmieten von 9,90 Euro/m² (+1,0%), während größere Flächen über 500 m² mit 9,80 Euro/m² (+1,0%) bewertet wurden. Diese Entwicklung ist auch auf die anhaltend hohe Nachfrage des E-Commerce-Sektors nach Hallenflächen in stadtnahen Gewerbeparks zurückzuführen.

5.5 Transaktionsmarkt

Investitionsvolumen bleibt auf Vorjahresniveau

Das kumulierte Investitionsvolumen für Gewerbeparks und Produktionsimmobilien belief sich 2025 voraussichtlich auf knapp 1,5 bis 1,6 Mrd. Euro nach rund 1,6 Mrd. Euro im Vorjahr. Die Investitionen verteilten sich annähernd gleichmäßig auf Gewerbeparks und Produktionsimmobilien. Die Investitionsdynamik war dabei im ersten Halbjahr deutlich höher, während die zweite Jahreshälfte merklich verhaltener ausfiel.

Die steigende Bedeutung der Verteidigungsindustrie manifestierte sich auch in dieser Nutzungsart. Exemplarisch steht hierfür der Verkauf des Alstom-Werkes in Görlitz an den Rüstungskonzern KNDS, wo künftig Panzerkomponenten statt Zugwaggons produziert werden. Es ist zu erwarten, dass sich diese produktionstechnische Neuausrichtung 2026 auch an anderen Standorten vollzieht und Rüstungsunternehmen eine zunehmend bedeutendere Rolle auf dem Transaktionsmarkt einnehmen werden.

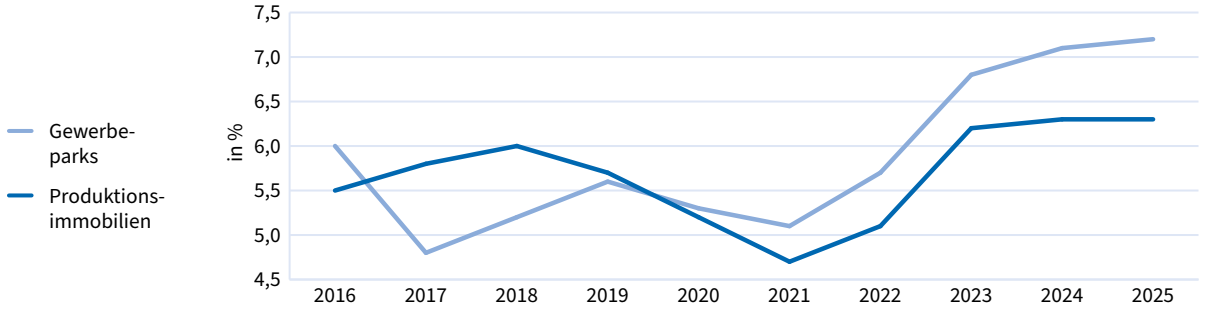
5.6 Renditen

Gewerbeparks: unverändert gefragt

Die Zinssenkungen der EZB und die Bodenbildung der Kaufpreise führten zu einer weitgehenden Stabilität der Renditen. Die Spitzenrenditen für Gewerbeparks verharrten bei 6,3%, was die guten Vermietungschancen moderner Gewerbeparks mit ihrer Multi-Tenant-Struktur, hoher Standardisierung und flexiblen Nutzbarkeit widerspiegelt. Bei Produktionsimmobilien stieg die Spitzenrendite aufgrund unsicherer Perspektiven im Verarbeitenden Gewerbe leicht auf 7,2%. Diese Spreizung reflektiert die unterschiedlichen Risikoprofile: Produktionsimmobilien weisen aufgrund ihres Single-Tenant-Charakters, spezifischer Nutzungsanforderungen und eingeschränkterer Drittverwendungsfähigkeit eine höhere Risikoprämie auf als Gewerbeparks.

Produktionsimmobilien: höhere Risikoprämie

Abbildung 5.2: Light-Industrial-Immobilien, Spitzen-Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie, 2016 – 2025



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

5.7 Ausblick

Abhängigkeit von der Wirtschaftspolitik

Corporate Real Estate steht in den kommenden Jahren vor einer Phase der strukturellen Neuausrichtung. Der Ausblick hängt maßgeblich von der wirtschaftspolitischen Weichenstellung zur Stärkung des Produktionsstandorts Deutschland ab. Die breite Diversifikation der Nutzerstruktur über verschiedene Wirtschaftszweige hinweg verleiht dem Segment grundsätzlich eine gewisse Stabilität, auch wenn die konjunkturelle Erholung voraussichtlich moderat verlaufen wird: Das prognostizierte BIP-Wachstum signalisiert eine verhalten positive Entwicklung. Die anhaltende Schwäche des Verarbeitenden Gewerbes könnte die Flächennachfrage jedoch belasten.

Nachfrageentwicklung und Nutzertrends

Reshoring und Nearshoring

Die Nachfrage im Corporate Real Estate wird in den kommenden Jahren durch mehrere Treiber geprägt. Besonders produktionsnahe Flächen profitieren von den anhaltenden Reshoring- und Nearshoring-Bestrebungen der Industrie. Die Rückverlagerung von Produktionskapazitäten nach Deutschland und Europa, getrieben durch das Bestreben nach resilienteren Lieferketten, schafft kontinuierlichen Bedarf an flexiblen Produktions- und Montageflächen.

nachfragestark: Verteidigung, erneuerbare Energien, E-Mobilität

Wichtige Impulse werden als Folge der erhöhten Verteidigungsausgaben erwartet. Die Zeitenwende hat zu einer fundamentalen Neubewertung sicherheitsrelevanter Produktionskapazitäten geführt. Kritische Infrastruktur für Verteidigungsgüter kann aus Sicherheits- und Kontrollerwägungen nicht oder nur schwer ins Ausland verlagert werden, was langfristige Planungssicherheit für Produktionsimmobilien schafft. Auch Unternehmen aus den Bereichen erneuerbare Energien und E-Mobilität zeigen eine erhöhte Flächennachfrage. Die hohe Anzahl von Eigennutzertransaktionen wirkt dabei stabilisierend auf die Marktnachfrage. Darüber hinaus wird das Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität mittelbar positive Effekte auf die Rahmenbedingungen für produzierende Unternehmen entfalten.

nachfrageschwach: energieintensive Industrien

Energieintensive Industrien werden den Standort Deutschland jedoch weiterhin kritisch bewerten – Wachstumsimpulse aus diesem Sektor sind nicht zu erwarten. Die Automobilindustrie steht parallel dazu vor einem tiefgreifenden Wandel hin zur Elektromobilität, der spezifischen Flächenbedarf für Ladeinfrastruktur, Batterieherstellung und -logistik generiert, jedoch keine Nettozuwächse verspricht.

Verstärkte Nachfrage zeigt sich hingegen nach kleinteiligen, multi-tenantfähigen Flächen. Objekte mit Flächeneinheiten unter 1.000 m² profitieren von stabiler Nachfrage durch Handwerksbetriebe sowie kleine und mittlere Unternehmen. Die Mieterdiversifizierung über verschiedene Branchen hinweg mindert das Leerstandsrisiko und sichert robuste Cashflows.

Auswirkungen von KI auf Corporate Real Estate

Der Einsatz von KI im Verarbeitenden Gewerbe wird sowohl die Tätigkeiten der Beschäftigten als auch den Automatisierungsgrad der Produktionsprozesse tiefgreifend transformieren. Prioritäre Ziele sind Effizienzsteigerung und Innovation, gefolgt von Kostensenkung und Wettbewerbsdifferenzierung.

höhere Flächenproduktivität

Die Automatisierung und KI-Optimierung ermöglichen eine deutlich höhere Flächenproduktivität. Intelligente Produktionssteuerung, optimierte Lagerhaltung durch KI-gestützte Bedarfsprognosen und effizientere Materialflüsse reduzieren den Flächenbedarf pro Produktionseinheit. Gleichzeitig können durch vorausschauende Wartung und optimierte Maschinenauslastung Reserveflächen minimiert werden – mehr Output auf weniger Fläche.

höhere Anforderungen an Gebäudetechnik

Die zunehmende Integration von künstlicher Intelligenz führt zu veränderten Flächenanforderungen. Mit der Zunahme der Automatisierung steigen die Anforderungen an die gebäudetechnische Ausstattung: verstärkte Stromversorgungskapazitäten bis hin zu Hochspannungsanschlüssen, leistungsfähige IT-Infrastrukturen für datenintensive Anwendungen sowie zuverlässige Konnektivität. Die klassische Produktionshalle wandelt sich zur „Smart Factory“ mit komplexer technischer Gebäudeausstattung.

kombinierte Nutzungsfähigkeit

Klassische Verwaltungsflächen werden zunehmend durch Technikräume für Server, Steuerungssysteme und KI-Infrastruktur sowie Kontrollräume für die Automatisierungsüberwachung ersetzt. Die Grenzen zwischen Produktion, Lager, Forschung und Entwicklung sowie Büronutzung werden dabei fließender. Zukunftsfähige Objekte zeichnen sich durch kombinierte Nutzungszonen und hohe Anpassungsfähigkeit aus. Bei der Gesamtfläche zeichnet sich eine Tendenz zu kleineren, aber effizienteren Einheiten ab. Gleichzeitig gewinnen mehrgeschossige Konzepte an Bedeutung, um der Flächenknappheit in etablierten Lagen zu begegnen.

Investmentperspektive

Differenzierung nach Lage- und Objektqualität

Für 2026 zeichnet sich keine grundlegende Veränderung der Marktdynamik ab. Aus Investorensicht eröffnet das Segment dennoch Chancen, die jedoch einer differenzierten Einzelfallbetrachtung bedürfen. Die Renditeaufschläge gegenüber klassischen Core-Segmenten bleiben bestehen, während die fundamentale Nachfrage strukturell gestützt wird. Die Differenzierung nach Lage- und Objektqualität rückt dabei verstärkt in den Fokus.

Moderne Immobilien mit zeitgemäßer Ausstattung bleiben nachgefragt, während ältere Bestandsobjekte mit deutlichen Risikoaufschlägen versehen werden. ESG-Konformität entwickelt sich zum entscheidenden Investitionskriterium: Immobilien ohne entsprechende energetische Standards geraten unter Druck, während modern konzipierte Gewerbeparks mit Photovoltaikanlagen und energieeffizienter Bauweise Bewertungsprämien erzielen.

Investoren fokussieren sich zunehmend auf Objekte mit langfristigen Mietverträgen, diversifizierter Mieterstruktur und Modernisierungspotenzial. Core-Objekte mit hoher Qualität können mit stabilen Kaufpreismultiplikatoren rechnen, während Value-Add-Objekte bei entsprechendem Repositionierungspotenzial attraktive Einstiegsmöglichkeiten bieten. Zu berücksichtigen bleibt, dass das Segment in der Bewirtschaftung tendenziell komplexer ist und höhere Managementanforderungen stellt.

5.8 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Entlastung auf der Kostenseite

Deutschland ist im internationalen Vergleich ein kostenintensiver Wirtschaftsstandort. Die Politik steht daher vor der Herausforderung, Rahmenbedingungen zu schaffen, die Unternehmen auf der Kostenseite entlasten, ohne die essenziellen Klimaziele aus den Augen zu verlieren.

Erforderlich sind Erleichterungen und die Beschleunigung von Planungs-, Genehmigungs- und Umnutzungs- und Realisierungsprozessen auf Bundes- und Landes- und kommunaler Ebene sowie eine durchgängige Digitalisierung der Verfahren vor allem bei umzunutzenden Bestandsgebäuden. Nur so lassen sich Standortentscheidungen vereinfachen und neue Immobilien für die Transformation schneller umsetzen.

starker Hebel für den Klimabeitrag

Im Hinblick auf Nachhaltigkeit und Klimaschutz gilt es anzuerkennen, dass Corporate Real Estate ein wesentlicher Bestandteil des Immobilienbestandes in Deutschland ist. Das Corporate Real Estate Management (CREM) globaler Konzerne ist ein wichtiger Hebel, um die Klimaziele zu erreichen: 80 Prozent der CREM-Verantwortlichen sehen die Verbindung zwischen Unternehmensimmobilien und Nachhaltigkeit bereits als Vorstandsthema.[3] Immobilien sind für rund 39 Prozent der weltweiten CO_2-Emissionen verantwortlich – gewerblich genutzte Immobilien bieten daher einen starken Hebel für den Klimabeitrag.

Produktionsstandort Deutschland durch gezielte Entlastungen sichern

Die Abwanderung energieintensiver Produktionsunternehmen gefährdet unmittelbar die Nachfrage nach Corporate Real Estate. Während strukturelle Kostenbelastungen den gesamten Wirtschaftsstandort betreffen, sind produzierende Unternehmen mit direkter internationaler Konkurrenz besonders exponiert. Gezielte Entlastungen für das verarbeitende Gewerbe bei Energiekosten und steuerliche Anreize für Modernisierungsinvestitionen können dazu beitragen, Produktionskapazitäten am Standort zu halten. Die breite Diversifizierung der Nutzerstruktur im Corporate Real Estate über verschiedene Branchen hinweg mildert zwar Branchenkrisen ab, kann jedoch den Verlust ganzer Industriezweige nicht kompensieren.

3 CoreNet Global Central Europe, Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) e.V. & Jones, Lang, LaSalle (JLL): Umfrage zur Dekarbonisierung im Corporate Real Estate Management, 2022.

Refinanzierung von Dekarbonisierungsmaßnahmen sichern und Planungssicherheit schaffen

Bei Dekarbonisierungsinvestitionen bedarf es einer wirtschaftlichen Tragfähigkeit mit Amortisierungszeiten von bis zu zehn Jahren. Der Staat sollte dies unterstützen durch: Aktivierungsfähigkeit von Nachrüstungsmaßnahmen mit Abschreibungen über bis zu zehn Jahre, Bereitstellung von vergünstigtem Fremdkapital auf Basis prognostizierter CO_2-Einsparungen sowie Begünstigung der Refinanzierung durch Green-Investment-Vehikel mit geringerer Kapitalertragssteuer.

Darüber hinaus bedarf es Klarheit hinsichtlich einer Anpassung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG), der nationalen Umsetzung der europäischen Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie (EPBD) sowie im Hinblick auf die künftige Einstufung von sogenannten Kundenanlagen nach den Urteilen des EUGH und BGH.

Grüne Stromversorgung sicherstellen

Die lückenlose Bereitstellung grüner Energie muss bedarfsgerecht gewährleistet sein. Der Ausbau der Netzanschlusskapazität ist die wichtigste Voraussetzung, um die Energieversorgung von Unternehmens- und Industriestandorten langfristig abzusichern. Netzanschlussbeiträge und -bedingungen müssen verbessert werden.

Lebenszyklusorientierte Verantwortung etablieren

Die Kosten der CO_2-Emissionen müssen in allen immobilienwirtschaftlichen Business Cases transparent gemacht werden – vom Neubau bis zur Sanierung. Eine wirtschaftliche Gesamtkostenbetrachtung, die nicht nur Investitionskosten (Capex), sondern auch Folge- und Betriebskosten (Opex) reflektiert, ist essenziell für fundierte Entscheidungen.

Energieverbunde auf Quartiersebene ermöglichen

Einzelgebäudelösungen werden nicht ausreichen, um die Klimaziele zu erreichen. Eine energetische Optimierung muss durch Energieverbunde über die Grenzen von rechtlichen Einheiten und Nutzungsklassen hinaus erfolgen. Hierfür sind kartellrechtliche Erleichterungen, steuerliche Vereinfachungen im Bilanzierungskreislauf sowie eine Standardisierung von Haftungsfragen erforderlich. Die Kooperation mit lokalen Energieversorgern muss durch schlankere administrative Prozesse erleichtert werden.

Datentransparenz und Digitalisierung vorantreiben

Hierzu zählt insbesondere die Einrichtung eines digitalen Flächenkatasters, denn eine gesamtstaatliche Kartierung hilft, brachliegende bzw. mindergenutzte Flächen und Gebäude zu identifizieren und umfangreicher als bisher zu entwickeln. Ein für berechtigte Interessenten offenes digitales Bauland-

kataster schafft Transparenz und kann die Entwicklung von Liegenschaften beschleunigen.

Der Mangel an konsistenten und validierten Daten ist jedoch auch ein Hemmnis für die Dekarbonisierung. Es bedarf eines deutschlandweiten Standards zur effizienten Datenerfassung, -auswertung und Echtzeit-Bereitstellung. Die Datenzugangsvorschriften der europäischen Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie (EPBD) müssen ohne Gold-Plating in nationales Recht umgesetzt werden. Datenschutzbestimmungen sind für einen erleichterten Datenaustausch zwischen Unternehmen, Immobilienwirtschaft und Energieanbietern anzupassen.

Regulative Vorgaben flexibilisieren und abbauen

Um nicht mehr benötigte Flächen einfacher für Beschäftigtenwohnen verfügbar zu machen und Lärmkonflikte zwischen Gewerbe und Wohnen zu vermeiden, müssen planungsrechtliche Hürden im Baugesetzbuch abgebaut und insbesondere die Baunutzungsverordnung und die Vorgaben in der Technischen Anleitung zum Schutz gegen Lärm (TA-Lärm) flexibilisiert werden.

Darüber hinaus müssen die rechtlichen Anforderungen für Bau und Betrieb flexibler ausgestaltet werden. Insbesondere die in den Technischen Regeln für Arbeitsstätten (ASR 3.5) festgeschriebenen Mindest- und Maximaltemperaturen sollten angepasst werden, um Kühllasten im Sommer und Heizperioden im Winter zu reduzieren. Plug-and-Play-Lösungen im Komponenten- und Anlagenbereich sollten über alle Bundesländer einheitlich genehmigungsfähig sein. Eine bundesweite Musterfreigabe mit Gültigkeit für die jeweiligen Landesbauordnungen würde CO_2-bezogene Optimierungsmaßnahmen beschleunigen

Wohnungsknappheit bleibt Ansiedlungshemmnis

Wie bereits in Vorjahren thematisiert, verschärft sich die Wohnungsknappheit in Großstädten weiter und erschwert Unternehmen zunehmend die Fachkräftegewinnung. Fehlendes Wohnraumangebot entwickelt sich zu einem zentralen Standortnachteil. Obwohl der Wohnungsmarkt an anderer Stelle in diesem Gutachten ausführlich behandelt wird, sei an dieser Stelle betont: Ein funktionierender Wohnungsmarkt ist Voraussetzung für eine prosperierende Wirtschaft und einen stabilen Markt für Gewerbeimmobilien.

Positiv zu bewerten ist, dass sich vermehrt Unternehmen mit dem Bau von Mitarbeiterwohnungen befassen. Um diese Entwicklung zu unterstützen, sollten die Rahmenbedingungen angepasst werden – etwa durch beschleunigte Genehmigungsverfahren, die generelle Zulassung von Mitarbeiterwohnungen in Gewerbe- und Industriegebieten, flexiblere Regelungen zum Wohnungsmix sowie attraktivere Sachbezugsregelungen im Lohn- und Sozialversicherungsrecht.

6 Hotelimmobilien

Sven Carstensen und Hagen Dembeck
bulwiengesa GmbH

6.1 Einleitung

Der deutsche Hotelimmobilienmarkt durchläuft 2025 eine Phase der Konsolidierung. Nach den Ausnahmejahren der Pandemie-Erholung und den Sondereffekten durch die Fußball-Europameisterschaft sowie Großveranstaltungen kehrt der Markt zu gewohnten Mustern zurück. Die Übernachtungszahlen stabilisieren sich auf Vor-Pandemie-Niveau, eine weitere Steigerungsdynamik bleibt jedoch aus.

Das Stimmungsbild der Branche präsentiert sich heterogen und korreliert stark mit Standortqualität, Segmentzugehörigkeit sowie Innovationslevel. Messestädte wie Hannover, München oder Frankfurt am Main profitieren weiterhin von zyklischen Besucherströmen und erzielen während der Veranstaltungen überdurchschnittliche Auslastungen und Zimmerpreise. Metropolen wie Düsseldorf oder Stuttgart, die im Vorjahr von temporären Großevents profitierten, verzeichnen vereinzelte rückläufige Durchschnittsraten. Die Nachfrage ist, mit Ausnahme in Berlin, auf Vor-Corona-Niveau; während sich einzelne Quellmärkte noch nicht gänzlich erholt haben.

beschleunigte Konsolidierung und Marktbereinigung

Der Betreibermarkt erlebt eine Phase intensivierter Konsolidierung. Große Hotelketten nutzen ihre Skalenvorteile für Expansionsstrategien, die den Markt nachhaltig umformen. So festigt B&B Hotels durch kontinuierlichen Standortausbau seine Position im Budgetsegment und IHG Hotels & Resorts erweitert durch die Übernahme der Marke Ruby und die Kooperation mit Novum Hospitality seine Marktpräsenz deutlich. Motel One sichert sich durch die Akquisition des Großteils des Flemings-Hotel-Portfolios zusätzliche zentrale Innenstadtlagen. Diese und weitere Aktivitäten weisen auf erhebliches Konsolidierungspotenzial am Betreibermarkt hin.

Parallel manifestiert sich der Branchendruck in Sanierungsverfahren etablierter Marken. Lindner Hotels und ACHAT Hotels schlossen ihre Ende 2024 eingeleiteten Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung 2025 unter erheblichen Portfolioanpassungen ab. Die Revo Hospitality Group mit rund 125 Hotels meldete im Januar 2026 Insolvenz in Eigenverantwortung an. Diese Fälle illustrieren die strukturellen Herausforderungen mittelständischer Betreibergesellschaften: Hohe Betriebs- und auch Personalkosten sowie aufgrund der hohen Inflation stark gestiegene Pachten, gestiegene Modernisierungsanforderungen und verschärfter Wettbewerb treffen jene Akteure besonders, die kein modernes Revenue bzw. Distribution Management haben. Auch das Segment der Serviced Apartments zeigt Schwächeanzeichen, einzelne Betreiber sprechen von notwendigen Anpassungen ihrer Geschäftsmodelle.

Belebung am Investmentmarkt

Der Transaktionsmarkt gewinnt an Momentum. Nach längerer Findungsphase nähern sich die Preisvorstellungen von Verkäufern und Käufern an. Investoren fokussieren sich dabei verstärkt auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Betreiberkonzepte und auf stabile Cashflows, implementieren strengere Performance-Klauseln in Management- oder ergebnisabhängigen Pachtverträgen und prüfen zunehmend Konversionspotenziale aus dem Bürobestand.

Die zentrale Frage bleibt, ob sich die betriebswirtschaftlichen Erwartungen unter den gegebenen Rahmenbedingungen realisieren lassen. Digitalisierung und künstliche Intelligenz bieten Potenziale zur Effizienzsteigerung – von automatisierten Check-in-Prozessen über KI-gestützte Revenue-Management-Systeme bis zu optimierter Personalplanung und „smarter" Gebäudetechnologie. Ob diese Technologien (oder künftig auch der Einsatz von Robotern) die strukturellen Kostenprobleme nachhaltig lösen können oder lediglich temporäre Entlastung bieten, wird sich in den kommenden Jahren zeigen.

6.2 Rahmenbedingungen

Expansion und Übernahmen prägen den Betreibermarkt

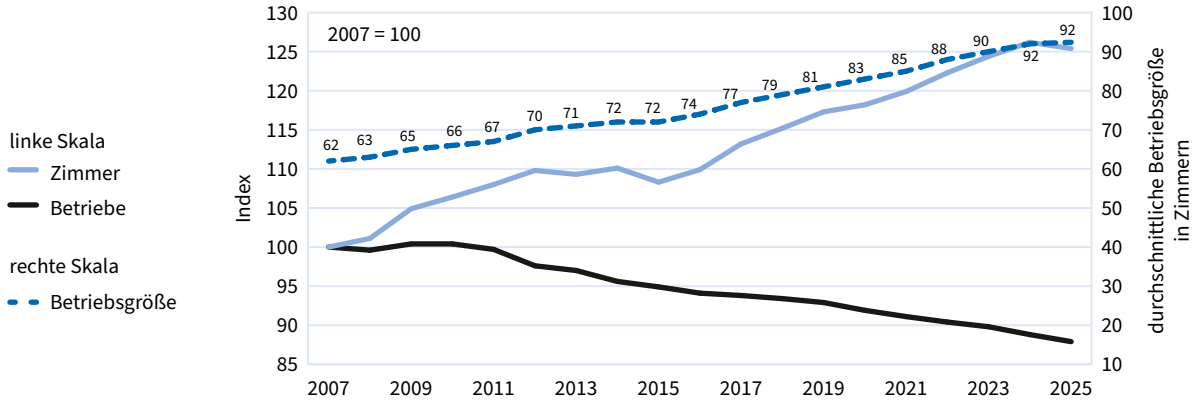
Die Betreiberlandschaft erlebte 2024 und 2025 intensive Konsolidierung. B&B Hotels expandierte innerhalb eines Jahres um 43 Häuser mit rund 3.800 Zimmern – ein Zuwachs von knapp einem Fünftel. IHG Hotels & Resorts übernahm die Lifestyle-Marke Ruby für 110,5 Mio. Euro und verdoppelte durch die Kooperation mit Novum Hospitality seine Präsenz in Deutschland. Motel One akquirierte sieben Flemings-Hotels und veräußerte 80% der operativen Anteile an PAI Partners zur Beschleunigung des internationalen Wachstums. Diese und weitere Aktivitäten treiben den strukturellen Wandel des deutschen Betreibermarktes voran.

Die sich verändernde Hotellandschaft spiegelt sich in den Strukturdaten wider. Der Hotelsektor umfasste im September 2025 bundesweit 933.000 Zimmereinheiten in 18.594 Betrieben. Dies entspricht rund 45% der insgesamt 3,92 Mio. Betten in etwa 49.000 Beherbergungsbetrieben bundesweit – respektive 38% der Betriebsanzahl.[1] Hotels im engeren Sinne – Vollhotels, Hotels garnis und Apartmenthotels – bilden nur einen Teil des gewerblichen Beherbergungsangebotes. Darüber hinaus umfasst dieses Gasthöfe, Pensionen, Campingplätze, Ferienwohnungen, Jugendherbergen sowie Schulungs- und Erholungsheime.

Der deutsche Hotelmarkt durchläuft einen tiefgreifenden strukturellen Wandel. In den zurückliegenden zehn Jahren verringerte sich die Zahl der Hotelbetriebe um 7,4%, während die Gesamtzahl der Zimmer kontinuierlich wuchs.[2] Die durchschnittliche Betriebsgröße erreichte 2025 knapp 93 Zimmer – ein Zuwachs von rund 1% gegenüber dem Vorjahr und über 40% im Vergleich zu vor 15 Jahren. Dieser kontinuierliche Trend spiegelt die zunehmende Relevanz der Markenhotellerie wider: Während kleinere Privatbetriebe vom Markt verschwinden, expandieren überregionale und internationale Ketten durch Neubau, Übernahmen und Repositionierungen.

1 Statistisches Bundesamt (Destatis), Monatserhebungen im Tourismus, September 2025.
2 Eigene Berechnung auf Basis Destatis, Monatserhebungen im Tourismus, diverse Jahre.

Abbildung 6.1: Angebotsentwicklung Hotels und Hotels garnis, 2007 – 2025



Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa GmbH

Polarisierung zwischen Stadt und Land

Kleinere, inhabergeführte Betriebe geraten zunehmend unter Druck. Kosten- und Wettbewerbsdruck sowie ungelöste Nachfolgefragen bedrohen ihre Existenz. In ländlichen Regionen erfüllen sie jedoch oft wichtige soziale Funktionen als Treffpunkte für Vereine und Gemeinschaftsleben. Moderne Betriebe mit ausreichender Kapazität können hingegen neue Nachfrageimpulse generieren und die Tourismuswirtschaft zukunftsfähig positionieren.

Internationale Hotelketten konzentrieren ihre Expansion auf städtische Lagen, um Geschäftsreisende und Leisure-Touristen gleichermaßen zu bedienen. Im ländlichen Raum stagniert das Wachstum – abgesehen von Alpen und Küsten sowie Nischenprodukten wie Wellness- und Boutique-Hotels. Dort werden Markenbildung, individuelle Betreiberkonzepte sowie Nachhaltigkeit und Regionalität zunehmend erfolgsentscheidend.

Expansionsstrategien der Marktführer

B&B Hotels betreibt Ende 2025 227 Häuser mit 23.200 Zimmern und verfolgt eine Asset-Light-Strategie ohne Grundstückserwerb. Die Gruppe investiert gezielt in Qualität und regelmäßige Modernisierungen mit Renovierungszyklen von etwa zehn Jahren. Bis 2030 sollen rund 400 Hotels in Deutschland und Österreich betrieben oder vertraglich gesichert sein.

Premier Inn strebt bis 2030 eine Verdopplung der Kapazität von derzeit 11.000 auf 20.000 Zimmer an. Die Strategie kombiniert Neubau mit Bestandsumwandlungen, wobei letztere erhebliche Zeitvorteile bieten: Umbauten lassen sich oft innerhalb weniger Monate realisieren, während Projektentwicklungen drei bis vier Jahre benötigen.

IHG Hotels & Resorts betreibt 147 Hotels in Deutschland, weitere 75 befinden sich in Entwicklung. Mit der Marke Garner – einem Rebranding ehemaliger Novum- und Select-Hotels – sind bis Ende 2025 50 Hotels in Betrieb.

volkswirtschaftliche Dimension

Die Tourismusbranche beschäftigt mehr als 2,7 Mio. Menschen in Deutschland, entsprechend 6% aller Erwerbstätigen.[3] Hotels fungieren dabei als Arbeitgeber, Investoren in lokale Wirtschaftskreisläufe und Nachfrager

3 Bundesverband der Deutschen Tourismuswirtschaft (BTW), 2025.

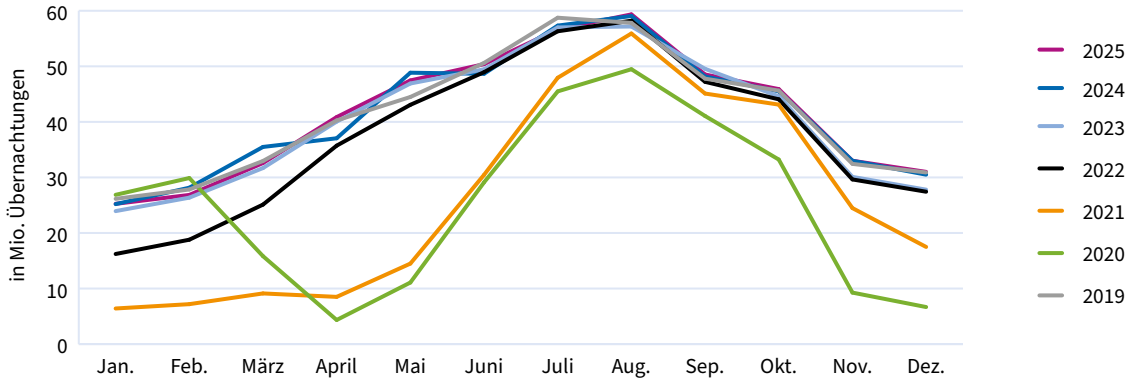
diverser Dienstleistungen, was ihre volkswirtschaftliche Relevanz unterstreicht.

Motel One steigerte den Gesamtumsatz um 15% auf 980 Mio. Euro und erweiterte das deutsche Portfolio auf 64 Hotels mit rund 18.500 Zimmern.[4] Die Hotelkette akquirierte sieben Flemings-Hotels in München, Frankfurt, Bremen und Wien, die bis 2026 renoviert und unter den Marken Motel One bzw. The Cloud One wiedereröffnet werden. Scandic Hotels plant bis 2030 etwa 3.000 neue Zimmer in den größten deutschen Städten, entsprechend rund 15 Hotels. Accor, mit 304 Hotels und 44.137 Zimmern bereits größte Gruppe in Deutschland, kündigte fünf Neueröffnungen für 2025 an und strebt mittelfristig 300 Häuser an. Die Gruppe betrachtet dabei Konversionen von Büroimmobilien als attraktive Option, da sich diese häufig einfacher und kostengünstiger realisieren lassen als Neubauten.

498 Mio. Übernachtungen 2025

Die Expansionsdynamik der Betreiber gründet auf gestiegener Nachfrage. Die deutschen Beherbergungsbetriebe erzielten zum Jahresende 2025 ein kumuliertes Übernachtungsvolumen von schätzungsweise circa 498 Mio. Übernachtungen, davon 55% in Hotels und Hotels garnis.[5] Damit wurde das Vorkrisenniveau von 2019 erstmals wieder erreicht; die symbolische Marke von 500 Mio. Übernachtungen wurde knapp verfehlt.

Abbildung 6.2: Übernachtungsentwicklung in Deutschland, 2019 – 2025



November, Dezember 2025: Schätzungen

Quelle: bulwiengesa GmbH

Als Betreiberimmobilien hängt der Erfolg von Hotelimmobilien unmittelbar von der operativen Performance ab. Übernachtungszahlen stellen dabei eine der Kerngrößen dar, werden jedoch von zahlreichen Faktoren beeinflusst: Standortattraktivität, Betreiberexpertise, Preisstrategie und gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen wirken zusammen. Die internationale Nachfrage zeigt sich robust – in den ersten drei Quartalen 2024 buchten asiatische und nordamerikanische Gäste jeweils knapp 6 Mio. Übernachtun-

4 Immobilien Zeitung, Motel One beschleunigt Expansion, 13.08.2025; AHGZ, Treugast Rating 2025: Motel One und B&B Hotels an der Spitze, 7.10.2025.

5 Statistisches Bundesamt (Destatis), Pressemitteilung, 2025 (Schätzung).

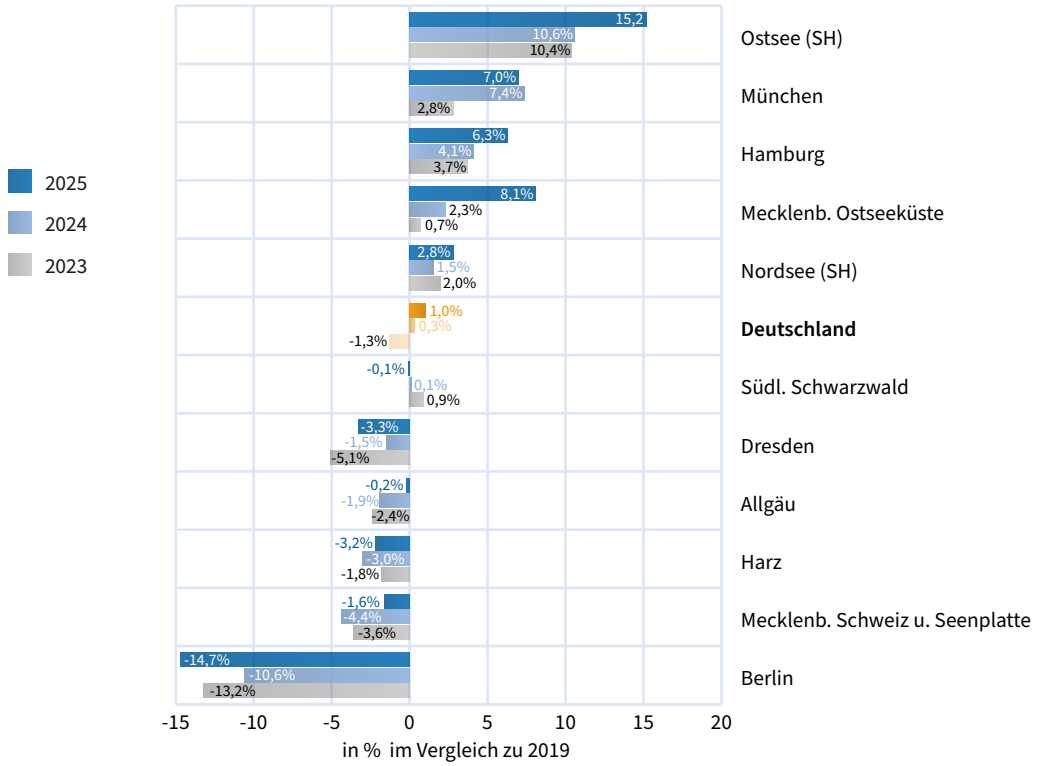
gen.[6] China als wichtiger Herkunftsmarkt ist nach wie vor schwach und das Reiseland Indien bisher noch ein Nischenmarkt.

Die Gästestruktur hat sich nach der Pandemie neu austariert. Während heimische Urlauber in den Krisenjahren die Nachfrage stützten, verlagerten sie ihre Reiseaktivitäten ab Sommer 2023 wieder verstärkt ins Ausland. Diese Verschiebung hätte ohne die parallel anziehende internationale Nachfrage zu Rückgängen geführt. Die ausbalancierte Mischung aus in- und ausländischen Gästen erweist sich als Stabilitätsanker.

Städtetourismus wächst überproportional

Die regionale Nachfrageentwicklung verlief 2024 und 2025 deutlich differenziert. Während die Performance in den Ferienregionen überwiegend stabil blieb, wuchs die Nachfrage im Städtetourismus 2024 überproportional: In Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern wurde ein Zuwachs von rund 4,5% verzeichnet. Besonders Hamburg und München entwickelten sich positiv; zur Jahresmitte 2025 lagen die Übernachtungszahlen jeweils über dem Niveau des ersten Halbjahres 2024.[7] Demgegenüber verzeichnete Düsseldorf den stärksten Rückgang unter den deutschen A-Städten, auch Essen und Stuttgart waren überdurchschnittlich betroffen.

Abbildung 6.3: Übernachtungsentwicklung 2025, 2024 und 2023, je im Vergleich zu 2019



1 kumulierte Jahreswerte bis einschließlich Oktober

Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa GmbH

6 Statistisches Bundesamt (Destatis), Monatserhebungen im Tourismus, Q1-3 2024.
7 BNP Paribas Real Estate, Hotel-Investmentmarkt Deutschland Q1-3 2025, September 2025, S. 4.

regional uneinheitliche Performance

Auch 2025 zeigte sich die regionale Performance der deutschen Hotellerie uneinheitlich. Von Januar bis August 2025 lag die Auslastung bundesweit bei 65,7%, während die durchschnittliche Tagesrate (ADR) um 3,6% auf 113 Euro zurückging. Daraus resultierte ein Rückgang des RevPAR um 3,1% auf 74 Euro. Innerhalb der A-Städte wies Düsseldorf die schwächste Entwicklung auf; ebenfalls unterdurchschnittlich entwickelten sich Essen und Stuttgart. Die Unterschiede sind maßgeblich auf den Messezyklus zurückzuführen: Während die drupa in Düsseldorf bereits 2024 stattfand, wirkte die bauma erst 2025 in München nach. Im laufenden Jahr konnte unter den deutschen Topmärkten lediglich München nennenswerte RevPAR-Zuwächse im europäischen Vergleich erzielen; bei der Belegung lag Hamburg vorn.

RevPar-Wachstum kompensiert vielerorts Kostensteigerungen nicht

Die Ferienhotellerie in Deutschland zeigte sich 2024 und 2025 ambivalent. Zwar liegt die Nachfrage in vielen Ferienregionen weiterhin über dem Vorkrisenniveau, der pandemiebedingte Nachfrageboom der Jahre 2020 und 2021 ist jedoch abgeebbt. In einzelnen Destinationen gingen die Übernachtungszahlen im ersten Quartal 2025 erstmals seit der Pandemie zurück. Gleichzeitig gewinnen Fernreisen und klassische Ziele in Südeuropa wieder an Attraktivität. Die erzielten RevPAR-Zuwächse reichen vielerorts nicht aus, um die gestiegenen Kosten vollständig zu kompensieren. Entsprechend reagieren Betreiber verstärkt mit konzeptionellen Neuausrichtungen: Nachhaltigkeit entwickelt sich vom Alleinstellungsmerkmal zum Branchenstandard – Projekte wie das Naturresort Schliersee in Holzhybridbauweise oder die klimaneutrale Explorer-Hotelgruppe zeigen diese Entwicklung. Workation-Angebote wie das Project Bay Baltic auf Sylt adressieren veränderte Arbeitsformen. Zugleich expandieren etablierte Stadthotel-Konzepte zunehmend in Ferienregionen: Wyndham visiert den Schwarzwald und Küstenstädte an, Premier Inn sicherte sich mit Rostock einen ersten Ostsee-Standort.

nachhaltiger Strukturbruch bei Geschäftsreisen

Der Geschäftstourismus und das MICE-Segment bleiben zentrale Säulen des deutschen Tourismusmarktes, stehen jedoch vor dauerhaft veränderten Rahmenbedingungen. Die Zahl der inländischen Geschäftsreisen lag 2024 mit rund 70 Mio. 57% unter dem Vorkrisenniveau von 2019 (162 Mio.). Während sich private Übernachtungs- und Tagesreisen weitgehend erholt haben, deutet sich im Geschäftstourismus ein struktureller Bruch an. Die im Zuge der Pandemie etablierte Verlagerung hin zu virtuellen Meetings belastet insbesondere die Auslastung unter der Woche nachhaltig. Hinzu kommt eine verstärkte Kostendisziplin vieler Unternehmen, insbesondere in konjunktursensiblen Branchen wie der Automobilindustrie. Besonders betroffen sind klassische Geschäftsreisedestinationen wie Düsseldorf, Stuttgart und Frankfurt, während Städte mit ausgeprägtem Freizeit- und Städtetourismusprofil wie Hamburg oder München robuster bleiben.

MICE-Geschäft unter Kostendruck

Das MICE-Geschäft (Meetings, Incentives, Kongresse und Events) zeigte sich 2025 uneinheitlich. Zwar werden Präsenzveranstaltungen von 78% der Unternehmen wieder klar bevorzugt, und 2024 wurden bundesweit rund 378 Mio. Teilnehmende bei Präsenz-Events gezählt (+22%). Gleichzeitig agie-

ren Unternehmen bei der Budgetierung deutlich zurückhaltender: 50% der Befragten berichteten von reduzierten Budgets und Veranstaltungszahlen, lediglich 3% erhöhten ihre Ausgaben.[8] Als zentrale Herausforderungen gelten steigende Kosten (75% der Nennungen), Budgetrestriktionen sowie die begrenzte Verfügbarkeit geeigneter Tagungshotels und Eventlocations. Das Messegeschäft setzte seinen Erholungspfad 2024 zeitverzögert fort.

6.3 Aktuelle Markttrends

Serviced Apartments stellen Drittel der Pipeline

Serviced Apartments entwickelten sich 2024 und 2025 zu einem der zentralen Wachstumstreiber des deutschen Hotelimmobilienmarktes. Rund ein Drittel der bis 2029 erfassten 1.262 Hospitality-Projekte entfällt inzwischen auf dieses Segment, das damit klar über den Nischenstatus hinausgewachsen ist. Im Frühjahr 2025 umfasste der Markt rund 55.200 Einheiten in gut 1.000 Häusern mit mindestens 15 Einheiten; zu den größten Anbietern zählen Adina Hotels, Numa, WMM Hotels und Living Hotels.[9]

Dynamisch expandieren Betreiber wie Numa, Limehome – mit dem Ziel von jährlich rund 4.000 zusätzlichen Einheiten – sowie Ipartment, BOB W und Stayery. Nach einem temporären Rückgang 2024 hat sich die Projektpipeline wieder stabilisiert. Die durchschnittliche Jahresauslastung lag 2024 mit 81% nahezu auf Vorjahresniveau, während die ADR auf 91 Euro stieg und damit ein Rekordniveau für Aparthotels erreichte.[10]

Treiber bleiben Geschäftsreisen, projektbezogene Langzeitaufenthalte sowie zunehmend auch Freizeitreisen. Der anhaltende Bleisure-Trend[11] begünstigt das Segment zusätzlich. Longstay-Angebote von bis zu sechs Monaten fungieren zudem als Übergangslösung für Berufstätige in angespannten Wohnungsmärkten. Gleichzeitig setzte sich 2024 der Shortstay-Trend fort; die durchschnittliche Aufenthaltsdauer sank auf neun Nächte.

Umnutzungen dominieren die Projektentwicklung

Primär der Leerstand am Büromarkt sowie hohe Bau- und Finanzierungskosten machen Umnutzungen zur bevorzugten Entwicklungsstrategie. Die Konversion von Bürogebäuden, Kaufhäusern oder anderen Bestandsimmobilien zu Hotels oder Serviced Apartments gilt häufig als kostengünstiger, schneller realisierbar und ressourcenschonender als Neubau. Große internationale Betreiber wie Accor, Marriott, IHG verweisen darauf, dass Umnutzungen in Deutschland häufig einfacher umzusetzen und bei geeigneten baulichen Voraussetzungen wirtschaftlicher seien als Neubauten und entwickeln zudem eigene Marken speziell für dieses Segment.

Ein Beispiel ist die geplante Umwandlung eines Frankfurter Bürogebäudes in ein Hotel- und Longstay-Konzept durch Tikehau Capital und Dunman Ca-

8 AHGZ, Tagungstrends: Präsenzveranstaltungen liegen vorn, 25. Juli 2025.
9 DekaBank, Hotelmärkte Europa, Oktober 2025, S. 3.
10 AHGZ, Serviced Apartments: Wieder mehr Projekte in der Pipeline, 16. Juni 2025.
11 Bleisure: Business and Leisure, Verbindung von beruflichen Reisen/Aufenthalten mit Freizeitaktivitäten.

pital Partners, bei der insbesondere die innerstädtische Lage als prädestiniert für Hospitality-Nutzungen gilt. Auch europaweit stehen Konversionen von Büro- und Handelsimmobilien im Fokus. Regionale Schwerpunkte der Serviced-Apartment-Pipeline bis Ende 2027 liegen laut HVS in Großbritannien und Deutschland. Internationale Ketten reagieren mit spezifischen Umnutzungsmarken, etwa Spark by Hilton oder DoubleTree by Hilton, während IHG mit Garner auf Umbau und Rebranding bestehender Häuser setzt.

ESG als Finanzierungs- und Wettbewerbsfaktor

ESG-Kriterien haben sich von einem Marketingthema zu einem zentralen Faktor in Betrieb, Finanzierung und Verkauf entwickelt. Banken attestieren der Hotellerie seit 2024 eine vergleichsweise hohe strukturelle Stabilität, da Hotel-Finanzierungsportfolios die jüngsten Krisen überwiegend robust überstanden haben.[12] Nachhaltigkeitskonzepte werden zunehmend als Grundvoraussetzung für neue oder Re-Finanzierungen erfolgsentscheidend.

Die immobilienbezogene Umsetzung erfolgt vor allem über Zertifizierungen wie DGNB, BREEAM oder LEED, wobei bei Green-Building-Projekten Mehrkosten von rund 15% bis 20% entstehen. Für Geschäftsreisende gewinnt Nachhaltigkeit an Entscheidungsrelevanz: Unternehmen passen ihre Reiserichtlinien verstärkt an Klimaziele an, fördern Bahnreisen und bevorzugen Hotels mit zertifizierten Standards und transparenter Emissionsberichterstattung. Bei Hotelimmobilien entwickelt sich Nachhaltigkeit zunehmend vom Differenzierungsmerkmal und als übergeordnetes Risikomanagement, wenngleich es um sehr viel mehr aus als um „grüne“ Maßnahmen geht. Der Branchenstandard wird geprägt durch energieeffiziente Immobilien, modulare sowie CO_2-reduzierte Bauweisen und durch erneuerbare Energien. Auf dieser Basis agieren die Hotelbetreiber effizienter und nutzen oftmals regionale Wertschöpfungsketten.

Digitalisierung – vom Trend zur Notwendigkeit

Digitalisierung und Automatisierung haben sich von Wettbewerbsvorteilen zu zentralen Voraussetzungen wirtschaftlichen Arbeitens entwickelt. Investitionen in Technologie gelten als erfolgsentscheidend, wobei etablierte Betreiber häufig vor erheblichem Umstellungsaufwand stehen, während jüngere Marktteilnehmer digitale Prozesse bereits als strukturellen Vorteil nutzen und von Haus aus in ihren Konzepten berücksichtigt haben.

Die digitale Guest Journey – von Check-in und Check-out bis zur Buchung zusätzlicher Leistungen – ist inzwischen weit verbreitet. Besonders Serviced Apartments können von geringerem Personalbedarf und hohem Automatisierungsgrad profitieren. Perspektivisch lassen sich Betriebskosten durch stärkere Automatisierung und den Einsatz künstlicher Intelligenz weiter senken (in Relation zu den Investitionskosten zu setzen), was angesichts des anhaltenden Personalmangels und stark gestiegener Löhne an Bedeutung gewinnt. Gleichzeitig verändern KI-basierte Such- und Buchungssysteme die Anforderungen an Marketing und Sichtbarkeit.

12 AHGZ, Hotelimmobilien: Herausforderungen trotz Tourismuserholung, 7. März 2025.

Neben der betrieblichen Digitalisierung bietet eine „smarte“ Immobilie mit einer entsprechend technologisch ausgerüsteten Anlage, z.B. der Haustechnik, eine essenzielle Grundlage für gesteigerte Effizienz und Resilienz der Immobilie und im Betrieb.

Neue Marken, anhaltender Personalmangel

Die Markenlandschaft der Hotellerie wird vielfältiger, wobei Conversions und Refurbishments als bevorzugte Expansionsstrategie in den Vordergrund rücken. Exemplarisch zeigt sich dies an Garner – einem Rebranding ehemaliger Novum- und Select-Hotels – sowie an der Integration der Marke Vienna House Easy in das Wyndham-Portfolio. The Dean Hotels plant 2026 den kontinentaleuropäischen Markteintritt durch Umbranding des bisherigen Roomers München sowie eines Berliner Standortes.

Der Personalmangel bleibt die zentrale operative Herausforderung. Steigende Löhne und Schwierigkeiten bei der Rekrutierung qualifizierter Fachkräfte fördern personalextensive Konzepte. Limited-Service-Hotels und digital betriebene Serviced Apartments erweisen sich dabei als vergleichsweise resilient und gewinnen entsprechend an Attraktivität für Investoren.

6.4 Exkurs: Serviced Apartments im deutschen Hotelübernachtungsmarkt

Ergänzung zur Hotellerie für längere Aufenthalte

Serviced-Apartment-Angebote sind gewerbliche Beherbergungsformen innerhalb der Hotellerie, die auf verlängerte Aufenthaltsdauern ausgerichtet sind und funktional zwischen klassischer Kurzzeitbeherbergung und temporärem Wohnen liegen. Fachlich beginnt die Serviced-Apartment-Nutzung in der Regel ab Aufenthaltsdauern von 28 Nächten und grenzt sich damit klar von der Stadthotellerie mit durchschnittlichen Aufenthaltsdauern von zwei bis drei Nächten ab. Im Markt treten die gewerblich genutzten Longstay-Produkte vor allem als Serviced Apartmenthäuser und Aparthotels sowie als Longstay-orientierte Hotelkonzepte auf. Charakteristisch sind voll möblierte Einheiten mit wohnungsähnlicher Funktionalität – insbesondere Kitchenette –, kombiniert mit hoteltypischer Betriebsorganisation und einem im Vergleich zur klassischen Hotellerie reduzierten bzw. flexibilisierten Servicegrad. Demgegenüber werden die wohnwirtschaftlichen Konzepte als Serviced Accomodation und Furnished Apartment bezeichnet.

Konzentration in Metropolen

Quantitativ wird Longstay im deutschen Hotelübernachtungsmarkt vor allem über das Serviced-Apartment-Segment sichtbar. Dieses umfasste im Frühjahr 2025 rund 55.200 Einheiten in gut 1.000 Häusern mit jeweils mindestens 15 Einheiten. Eine hohe räumliche Konzentration besteht in den Metropolen: Rund 42% aller Einheiten entfallen auf Berlin, München, Frankfurt und Hamburg. Die operative Performance zeigt sich stabil. Für 2024 wurde eine durchschnittliche Jahresauslastung von rund 81% erreicht, während die durchschnittliche Tagesrate auf etwa 91 Euro stieg. Gleichzeitig ver-

deutlicht die Bestandsentwicklung die anhaltende Marktdynamik: Innerhalb von weniger als zwölf Monaten erhöhte sich der Bestand von rund 52.250 auf 55.200 Einheiten.[13]

überbrückende Funktion bei Wohnungssuche

Auf der Nachfrageseite ist das Segment nicht ausschließlich durch klassische Longstay-Aufenthalte geprägt. Neben mehrwöchigen und mehrmonatigen Buchungen gewinnt ein steigender Anteil kürzerer Aufenthalte an Bedeutung, was sich in einer durchschnittlichen Aufenthaltsdauer von rund neun Nächten widerspiegelt. Ungeachtet dessen bleibt die strukturelle Longstay-Funktion marktprägend, da Serviced Apartments Aufenthalte von mehreren Wochen bis zu sechs Monaten ermöglichen und insbesondere in angespannten Wohnungsmärkten eine überbrückende Funktion übernehmen.

Die Angebots- und Betreiberstruktur ist durch zunehmende Professionalisierung, Markenbildung und eine sichtbare Projektpipeline gekennzeichnet, wobei Betreiber und Plattformkonzepte wie Numa, Limehome, Novum Hospitality, ipartment und Stayery besonders expansiv agieren. Nach einer temporären Abschwächung hat sich die Projektpipeline zuletzt stabilisiert; Deutschland zählt gemeinsam mit dem Vereinigten Königreich zu den wichtigsten europäischen Entwicklungsmärkten für Serviced-Apartment- und Extended-Stay-Konzepte bis 2027. Innerhalb der europäischen Pipeline entfallen die meisten geplanten Einheiten auf Betreibergruppen wie Staycity Ltd. und Marriott International, gefolgt von Accor, Limehome und BD Apartment (Stayery).

Integration in bestehende Hotelportfolios

Die strategische Bedeutung des Segments zeigt sich zudem in der stärkeren Integration von Longstay-Produkten in bestehende Hotelportfolios internationaler Ketten. Ein Beispiel ist der Markteintritt des Konzepts Mercure Living in Deutschland, das gezielt auf längere Aufenthalte ausgerichtet ist und klassische Hotelzimmer mit funktional erweiterten Einheiten kombiniert. Das erste Haus entsteht in Heide (Schleswig-Holstein) und soll in der zweiten Jahreshälfte 2026 eröffnen.

Abgrenzung zu wohnwirtschaftlichen Konzepten

Das Segment ist durch die klare Abgrenzung zu wohnwirtschaftlichen Konzepten geprägt. Serviced Apartments sind gewerbliche Beherbergungsformen mit Aufenthaltsdauern bis zu sechs Monaten und unterliegen damit dem Hotelübernachtungsmarkt. Demgegenüber stehen wohnwirtschaftliche Longstay-Angebote wie Corporate Housing, möblierte Apartments oder Micro Living, die auf Mietverhältnisse ab sechs Monaten ausgerichtet sind und dem Wohnungsmarkt zugerechnet werden. Diese Unterscheidung ist nicht nur funktional, sondern auch steuerrechtlich von Bedeutung: Aufenthalte unter sechs Monaten gelten als Beherbergungsumsätze und unterliegen der Umsatzsteuer, während längere Mietverhältnisse als Wohnnutzung eingeordnet werden.

Im Gesamtgefüge des deutschen Hotelübernachtungsmarktes sind Longstay-

13 Apartmentservice: Serviced Apartment Marktreport 2025 – Marktzahlen Deutschland. https://www.apartmentservice.de/pressemitteilungen/apartmentservice-veroeffentlicht-marktreport-zahlen-2025.

Angebote damit als klar abgegrenztes, funktional ergänzendes Segment einzuordnen. Sie ersetzen weder klassische Hotellerie noch dauerhaftes Wohnen, sondern erweitern das Beherbergungsangebot um eine Form langfristiger, flexibler Aufenthalte. Ihre Bedeutung liegt weniger in quantitativer Dominanz als in ihrer stabilisierenden Wirkung auf Auslastung, Betriebsstruktur und Nutzungsmischung innerhalb der Hotellerie.

6.5 Investmentmarkt

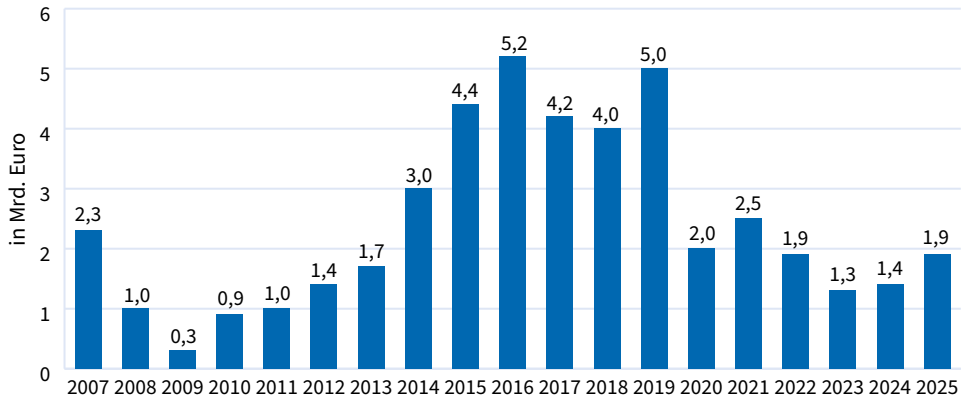
deutliche Belebung auf dem Transaktionsmarkt

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt verzeichnete 2025 eine deutliche Erholung nach den schwachen Jahren 2023 und 2024. Mit einem Transaktionsvolumen von 1,9 Mrd. Euro wurde das Vorjahresergebnis um rund 35% übertroffen. Bereits Ende September wurde mit 1,3 Mrd. Euro das Volumen des Jahres 2023 erreicht. Positiv hervorzuheben ist die im Jahresverlauf deutlich anziehende Marktdynamik: Nach einem verhaltenen Jahresauftakt – bedingt durch einen begrenzten Produktüberhang von 2024 – folgten zwei starke Quartale mit jeweils nahezu 600 Mio. Euro Transaktionsvolumen.

Konzentration in Metropolen

Die Transaktionsstruktur weist auf eine zunehmende Professionalisierung hin. Der Portfolioanteil stieg auf 21% und mit rund 400 Mio. Euro wurde zugleich das höchste Portfoliovolumen seit 2020 registriert. In sämtlichen Größenklassen ab 10 Mio. Euro wurde deutlich mehr Umsatz erzielt als in den Vorjahren. Die durchschnittliche Transaktionsgröße näherte sich mit rund 25 Mio. Euro wieder dem Vorkrisenniveau an und unterstreicht die breite Marktaktivität jenseits einzelner Großdeals.

Abbildung 6.4: Hoteltransaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2025



Quelle: JLL, BNP, Colliers, CBRE, bulwiengesa GmbH

Trophy Assets und Portfolios prägen Markt

Großvolumige Transaktionen bestimmten das Marktgeschehen. Das Keystone-Portfolio mit zehn Ibis- und sieben Mercure-Hotels (über 2.000 Zimmer) wechselte von Blackstone an Event Hotels. Bei den Einzeldeals stachen der Verkauf des Mandarin Oriental München für rund 150 Mio. Euro an Eagle

Hills sowie der Erwerb des Steigenberger Hotels am Kanzleramt in Berlin durch PGIM hervor, der seiner Core-plus-Strategie mit einer Zielgesamtrendite von 8% bis 10% folgte. Weitere bedeutende Transaktionen waren der Verkauf des Pullman Köln für 66 Mio. Euro an Pandox sowie des Adina Apartment Hotels Hamburg-Speicherstadt an PGIM. Zudem veräußerte Queensgate die Generator-Hostel-Plattform an Brookfield.

München und Berlin dominieren A-Standorte

Die Konzentration auf die A-Städte nahm 2025 weiter zu. Bis zum Ende des dritten Quartals entfielen rund 800 Mio. Euro und damit mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens auf die sieben Metropolen – ein Zuwachs von 54% gegenüber dem Vorjahr. München und Berlin profitierten dabei von hochpreisigen Einzelverkäufen und belegten die Spitzenpositionen mit 275 Mio. Euro (+156%) beziehungsweise 262 Mio. Euro (+3%). Auffällig war die Entwicklung in Köln, wo durch den Pullman-Verkauf und mehrere Serviced-Apartment-Transaktionen über 140 Mio. Euro umgesetzt wurden, was einer Verzehnfachung gegenüber dem Vorjahr entspricht. Auch Hamburg (64 Mio. Euro, +37%) und Düsseldorf (31 Mio. Euro, +121%) entwickelten sich dynamisch, während Stuttgart mit unter 20 Mio. Euro (-76%) deutlich zurückfiel. Der Anteil der A-Standorte am bundesweiten Investmentvolumen erhöhte sich insgesamt auf 56,4%.[14]

Internationale Investoren mit hoher Aktivität

Die Käuferstruktur war 2025 durch eine hohe Aktivität internationaler Investoren geprägt, deren Anteil mit bis zu zwei Dritteln den höchsten Wert seit zehn Jahren erreichte. Family Offices, Betreiber und Eigennutzer (Owner-/Operator-Strukturen) vereinten zusammen mehr als die Hälfte des Marktvolumens auf sich. Private-Equity-Investoren stellten mit einem Anteil von 26% die aktivste Käufergruppe, gefolgt von institutionellen Investoren mit 22%. Für 2025 ist weiterhin mit einer dominierenden Rolle von privatem Kapital zu rechnen, während Core-Investoren schrittweise in den Markt zurückkehren. Im ersten Halbjahr 2025 entfielen 41% des Volumens auf Core-plus-, 37% auf Value-add- und 22% auf Core-Transaktionen.[15]

Budgethotels und Serviced Apartments gefragt

Investoren fokussierten sich weiterhin auf Select-Service-Produkte – insbesondere Budgethotels und Serviced Apartments – sowie auf Trophy-Assets im Luxussegment. Die höhere Effizienz und geringere Personalintensität von Economy- und Midscale-Hotels erhöhen deren Attraktivität in einem kostenintensiven Marktumfeld. Parallel dazu verzeichnete das europäische Luxussegment im ersten Halbjahr 2025 einen Anstieg des Transaktionsvolumens um 72%.[16] Neupositionierungen, Renovierungen und betriebliche Optimierungen galten als zentrale Werttreiber; an Bedeutung gewannen zudem Konversionen, insbesondere die Umnutzung von Büro- zu Hotelimmobilien.

14 BNP Paribas Real Estate, Hotel-Investmentmarkt Deutschland Q1-3 2025, 30. September 2025, S. 3.
15 AHGZ, Hotelimmobilien: Hotelinvestmentmarkt weiter auf Wachstumskurs, 10. Juli 2025.
16 AHGZ, Hotelimmobilien: Aufschwung in Sicht, 30. Dezember 2025.

6.6 Ausblick und Prognose

weitere Markterholung

Für das Jahr 2026 ist von einer Fortsetzung der im Jahr 2025 eingesetzten Markterholung auszugehen. Der deutsche Hotelinvestmentmarkt dürfte sich am Beginn eines neuen Zyklus befinden, wodurch sich für Investoren selektive Einstiegschancen eröffnen, um an einer erwarteten weiteren Yield-Kompression zu partizipieren. Die Übernachtungszahlen werden voraussichtlich auf hohem Niveau stabil bleiben, getragen von robuster Freizeitnachfrage und intraregionalem Tourismus. Demgegenüber bleiben die Perspektiven für das Geschäftsreisesegment gedämpft.

Unsicherheiten am Betreibermarkt

Diese positive Perspektive wird durch Unsicherheiten am Betreibermarkt begleitet. Mitte Januar 2026 beantragte die Revo Hospitality Group Insolvenz in Eigenverwaltung für rund 140 Gesellschaften, darunter 125 Hotels in Deutschland und Österreich. Für den Transaktionsmarkt eröffnen sich hieraus Chancen: Die Sanierung dürfte betreiberfreie Hotelimmobilien verfügbar machen, für die institutionelle Investoren und alternative Betreiber Interesse zeigen. Zugleich verschärfen sich die Anforderungen an Performance-Klauseln in Pachtverträgen, da Investoren die wirtschaftliche Stabilität ihrer Vertragspartner kritischer bewerten.

Das schwache globale Wirtschaftsumfeld begrenzt die Erholung im Corporate-Geschäft: Für 2026 wird lediglich ein Weltwirtschaftswachstum von 2,6% erwartet – der niedrigste Wert seit der Finanzkrise 2009 (ohne Berücksichtigung des Pandemiejahres 2020). Hinzu kommen eine nur langsam abschwächende Inflation und ein überdurchschnittlicher Kostenanstieg im Hotelbereich[17]: Während globale Hotelraten voraussichtlich um 4,9% steigen, erhöhen sich Flugpreise lediglich um rund 1,1%. Hotels entwickeln sich damit zunehmend zum zentralen Kostentreiber in Geschäftsreisebudgets.

Serviced Apartments und Conversions im Fokus

Anhaltend hohe Bau- und Finanzierungskosten sowie schleppende Transaktionen begrenzen die Neubauaktivität auch 2026. Trotz punktueller Belebung bleiben Projektentwicklungen mit gesicherter Finanzierung die Ausnahme. Der Fokus verlagert sich weiter auf Bestandsoptimierung und Konversionen. Die Umnutzung von Büroimmobilien zu Hotels oder Serviced Apartments könnte sich als bevorzugte Entwicklungsstrategie etablieren, da sie wirtschaftlicher, schneller realisierbar und ressourcenschonender ist als Neubau.

Serviced Apartments werden ihre dominierende Rolle innerhalb der Entwicklungspipeline behaupten. Mit einem Anteil von rund einem Drittel aller bis 2029 geplanten Hospitality-Projekte bleiben sie zentraler Wachstumstreiber und ein stabilisierendes Segment. Parallel dürfte sich die Konsolidierung in der Betreiberlandschaft fortsetzen. Übernahmen und Beteiligungen – wie der Erwerb von Ruby durch IHG oder der Einstieg von PAI bei Motel One – stärken die Marktposition internationaler Ketten und erhöhen den Wettbewerbsdruck auf mittelständische Betreiber.

17 AHGZ, BCD-Prognose: Diese sechs Risiken prägen Geschäftsreisen 2026, 26. November 2025.

Digitalisierung und Effizienz entscheiden über Erfolg

Digitalisierung und Automatisierung werden sich weiter von Wettbewerbsfaktoren zu operativen Notwendigkeiten entwickeln. Angesichts des anhaltenden Personalmangels und deutlich gestiegener Löhne gewinnt der Einsatz künstlicher Intelligenz – etwa in der Preisgestaltung, im Gästemanagement und in der operativen Steuerung – weiter an Bedeutung.

Im Vorteil sind personalextensive Konzepte wie Serviced Apartments und Limited-Service-Hotels, die durch geringeren Personalbedarf, niedrigeren Flächenbedarf und hohen Technologiestandard kostengünstiger agieren können. Für 2026 ist gleichwohl von anhaltendem Margendruck auszugehen, da Wareneinsätze und Lohnkosten schneller steigen als Erlöse. Effizientes Kostenmanagement, betriebliche Anpassungsfähigkeit und klare Positionierung werden damit zu entscheidenden Wettbewerbsfaktoren. Regionen und Betriebe ohne differenzierte Konzepte dürften stärker unter Druck geraten, während Hotels in etablierten Metropolen mit hoher Leisure-Nachfrage und internationaler Ausrichtung weiterhin vergleichsweise günstige Perspektiven aufweisen.

6.7 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Transparenz umfassend stärken

Die Bewertung von Hotelimmobilien erfordert die Analyse von Standort, Hotelmarkt, Produkt, Betreiber, Kostenstruktur und Vertrag. Problematisch sind der beschränkte Einblick in Betriebsergebnisse sowie fehlende Performancedaten. Wir empfehlen mehr Kooperation seitens der Betreiber und die systematische Veröffentlichung von Marktdaten – insbesondere zu Pachten und Betriebskosten. Dies stärkt Finanzierungsmöglichkeiten und verbessert die Marktdynamik.

Hotels als Teil des Mixed-Use-Konzepts fördern

Hotels gehören zum lebendigen Nutzungsmix attraktiver Innenstädte. Die Politik sollte Hotelnutzungen planungsrechtlich erleichtern und bei Umnutzungen von Büro- oder Einzelhandelsimmobilien flexible Rahmengenehmigungen ermöglichen. Der vereinfachte Umbau nach § 34 BauGB sollte auch für Hotelkonzepte gelten.

7 Einzelhandelsimmobilien

Joachim Stumpf, Markus Wotruba und Lars Jähnichen
BBE Handelsberatung / IPH Handelsimmobilien

unter Mitwirkung von
Rebecca Hummel und Matthias Pink
Savills Immobilien Beratungs-GmbH

7.1 Allgemeine Rahmenbedingungen für den Einzelhandel

Die Entwicklungen im Einzelhandel werden von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen (vgl. Kapitel 1), Veränderungen im Konsumentenverhalten, demografischen Trends sowie branchenspezifischen Entwicklungen geprägt. Diese Einflussfaktoren bestimmen den Erfolg der Geschäftsmodelle im Handel. Sie wirken sich unmittelbar auf Einzelhandelsumsätze und die Wahl der Einkaufsstätte aus. In der Folge beeinflussen sie maßgeblich die Nachfrage nach Standorten und Einzelhandelsimmobilien sowie die Entwicklung der Mietpreise.

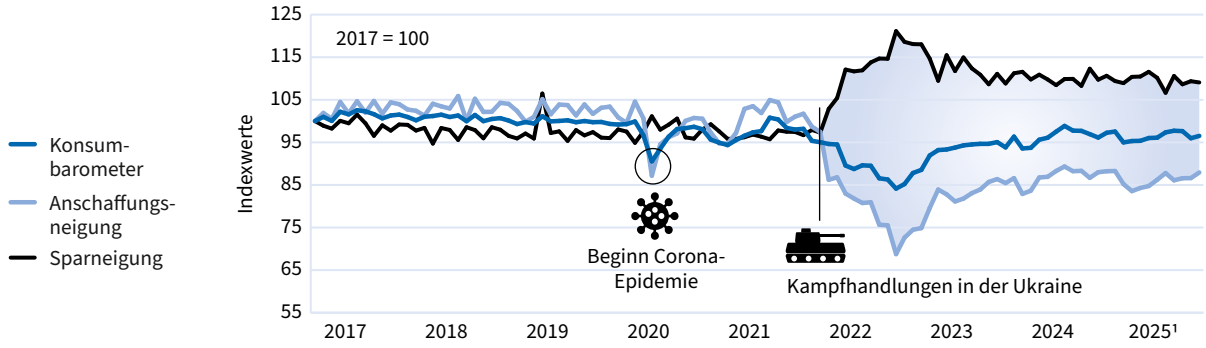
7.1.1 Konsumstimmung

Die Konsumstimmung im Jahr 2025 war insgesamt verhalten. Der Rückgang im Dezember – einem im Einzelhandel traditionell konsumstarken Monat – auf den Indexwert (2017 = 100) von 95,24[1] (November: 95,57)[2] drückt anhaltende Skepsis gegenüber der wirtschaftlichen Erholung aus. Der Handelsverband Deutschland (HDE) bezeichnet das Weihnachtsgeschäft zum 21. Dezember 2025 als „schwach".[3] Den stärksten Einfluss auf das Konsumentenverhalten hat der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine.

Diskrepanz von Anschaffungs- und Sparneigung

Seit 2022 ist das über frühere Krisen hinweg parallel verlaufene Verhältnis zwischen Anschaffungs- und Sparneigung strukturell entkoppelt (siehe Abbildung 7.1). Dies deutet darauf hin, dass mehr Menschen das Sparen gegenüber dem Konsum präferieren, obgleich eine grundsätzliche Kaufneigung besteht. Diese Diskrepanz lässt sich als Konsumdisparität beschreiben.

Abbildung 7.1: Konsumbarometer, Anschaffungsneigung, Sparneigung, 2017 – 2025



1 bis einschl. November

Quelle: Handelsblatt Research Institute, HDE

1 Handelsblatt Research Institute (Hg.): HDE Konsumbarometer Dezember 2025, Studie im Auftrag von HDE Handelsverband Deutschland e.V., Düsseldorf 2025.

2 Handelsblatt Research Institute (Hg.): HDE Konsumbarometer November 2025, Studie im Auftrag von HDE Handelsverband Deutschland e.V., Düsseldorf 2025.

3 HDE Handelsverband Deutschland e.V. (Hg.): Handelsverband zieht schwache Zwischenbilanz. https://einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/15051-woche-vor-dem-vierten-advent-weihnachtsgeschaeft-vor-dem-endspurt-handelsverband-zieht-schwache-zwischenbilanz (Abruf am 27. Dezember 2025).

7.1.2 Demografischer Wandel

Die Bevölkerung ist in Deutschland gemäß der amtlichen Statistik zwischen 2011 und 2024 um 3,25 Mio. Einwohner gewachsen, wobei dieser Anstieg primär auf Zuwanderung zurückzuführen ist.[4] Die natürliche Bevölkerungsentwicklung (Geburten minus Sterbefälle) ist hingegen bereits seit Jahren negativ.

deutliche regionale Unterschiede

Regional zeigen sich deutliche Unterschiede in der Bevölkerungsentwicklung. Während Bundesländer wie Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen überdurchschnittliche Zuwächse verzeichnen, stagnieren oder schrumpfen ostdeutsche Länder wie Sachsen-Anhalt oder Thüringen. Diese demografischen Verschiebungen haben direkte Auswirkungen auf die Nachfrage im Handel und insbesondere im Handel mit kurzfristigen Bedarfsgütern (FMCG[5]).

Zuzug im Umland von Metropolen

Parallel zur regionalen Bevölkerungsverschiebung erfolgt eine Umverteilung innerhalb der Bundesländer. Die sechs größten Einzelhandelsstandorte Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt am Main und Stuttgart verzeichnen durch (Re-)Urbanisierung starkes Wachstum und ziehen junge Erwachsene, Zuwanderer und Hochqualifizierte an. Gleichzeitig wächst in westdeutschen Flächenländern das Umland dieser und weiterer Großstädte überproportional, während ländliche Räume abseits der Metropolregionen schrumpfen.[6]

altersabhängiges Konsumverhalten

Besonders relevant für den Einzelhandel ist die fortschreitende Alterung der Gesellschaft. Dies betrifft besonders den Lebensmittelhandel. Ältere Verbraucher weisen ein verändertes Konsumverhalten auf: Sie kaufen tendenziell häufiger, aber in kleineren Mengen ein und bevorzugen wohnortnahe Einkaufsstätten. Gleichzeitig erfolgt eine Verlagerung der anteiligen Konsumausgaben von Non-Food-Produkten hin zu FMCG-Artikeln, da der Bedarf an langlebigen Konsumgütern im Alter abnimmt, während die Ausgaben für Lebensmittel, Gesundheits- und Pflegeprodukte relativ stabil bleiben oder sogar steigen. Diese demografischen Trends können die Bedeutung von Nahversorgungskonzepten und kleinflächigen Lebensmittelmärkten verstärken, während großflächige SB-Warenhäuser in peripheren Lagen an Attraktivität verlieren können.

7.1.3 Trends und ihre Wirkungen auf die Handelsfläche

hohe Preissensibilität

Die Basis für die Konsumenten- und Einzelhandelstrends bilden, neben den vorstehend aufgezeigten Entwicklungen bei Demografie und Urbanisierung, vorwiegend die globalen Megatrends.[7] Abbildung 7.2 verdeutlicht, wie diese

4 Statistisches Bundesamt (Hg.): Genesis-Datenbank. https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/statistic/12411/table/12411-0001/search/s/YmV2JUMzJUI2bGtlcnVuZw%3D%3D (Abruf am 14. Dezember 2025).

5 FMCG steht für fast moving consumer goods, also Sortimente des täglichen, kurzfristigen Bedarfs wie Lebensmittel und Drogeriewaren.

6 Vgl. Scherff, D. und Hewelt, N. (2025): Die Speckgürtel wachsen. In: FAZ (Hrsg.) Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 21. Dezember 2025, S. 29.

7 Zu Megatrends im Allgemeinen und zu einzelnen im Text erwähnten Megatrends vgl. Zukunftsinstitut (Hg.): Was sind Megatrends? https://www.zukunftsinstitut.de/zukunftsthemen/megatrends (Abruf am 27. Dezember 2025).

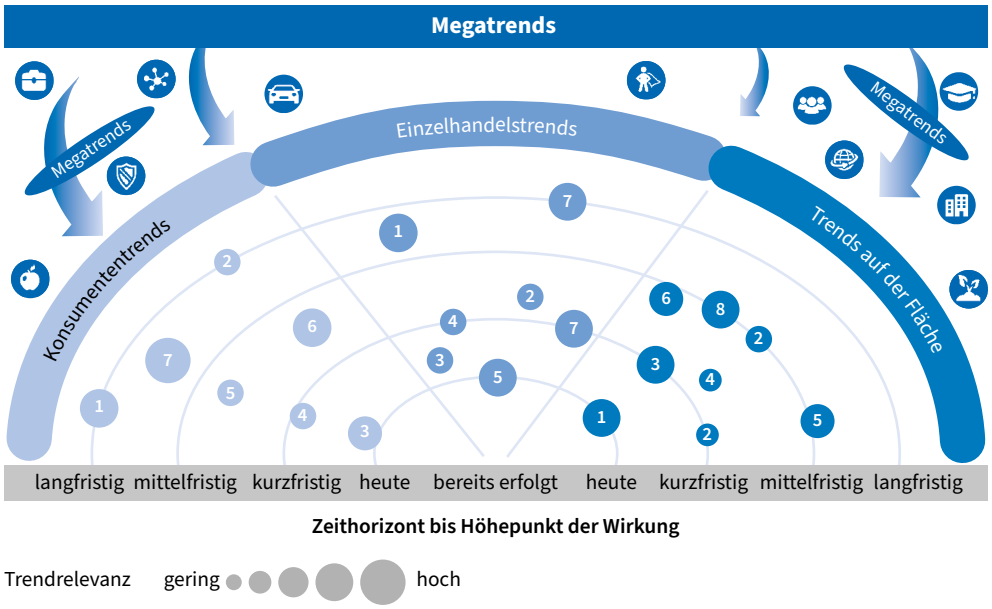
die Konsumenten- und Einzelhandelstrends prägen und darüber indirekt die Geschäftsmodelle sowie die Entwicklungen auf der Fläche im Einzelhandel steuern. Zu den Megatrends zählen u.a. Future of Work, Gesundheit, Globalisierung, Konnektivität, Mobilität, Ökointelligenz, Sicherheit, Wissenskultur sowie die bereits dargestellten demografischen Veränderungen und die Urbanisierung, die sich in Konsumententrends, Einzelhandelstrends sowie Trends auf der Fläche übersetzen. Das regelmäßig aktualisierte BBE-Trendradar liefert dazu eine systematisierte Übersicht.

Abbildung 7.2: BBE-Trendradar 2026

1 Kanalverschmelzung
2 Nachhaltigkeit
3 Preissensibilität
4 Longevity / Ästhetik / Beauty
5 Mobilitätsverhalten
6 Erlebniserwartung
7 Akzeptanz von KI

1 Plattformisierung
2 Social Commerce
3 Retail Media
4 Community Building
5 Personalmangel / Unternehmensnachfolge
6 neue Geschäftsmodelle
7 Retail Agents

1 Discount
2 Own-Retail-Hersteller
3 Gastronomie und Freizeit
4 Pop-ups, strat. Partner
5 kleine Formate der Großfläche
6 Internationalisierung
7 Retailisierung Medical + Beauty
8 Schrumpfung mittelst. Handel + Nonfood



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Bearbeitung auf Basis Berentzen, J. und Hoog, P.[7]

Am Beispiel des Konsumententrends der fortschreitenden Verschmelzung von Online- und Offlineverkaufskanälen (Kanalverschmelzung) als Folge der zunehmenden digitalen Vernetzung (Megatrend Konnektivität) zeigen sich eigenständige Entwicklungen im Einzelhandel, etwa die zunehmende Bedeutung digitaler Handelsplattformen (Plattformisierung). Anbieter wie Temu, Shein und Alibaba verändern die Regeln des Onlinehandels grundlegend und verschärfen den Wettbewerbsdruck. Für das Handelsmanagement ergeben sich daraus erhebliche Herausforderungen in den zentralen Funktionsbereichen Marketing, Vertrieb, Ladenbau und Service. International führende Handelsunternehmen wie Foot Locker, Sephora, Lululemon, Ikea und Lego investieren daher systematisch in die Transformation ihrer Verkaufsflächen durch die Integration digitaler Technologien.[9] Parallel generieren Anbieter wie OBI oder MediaMarkt über Retail Media zusätzliche Erlösquellen, indem sie Flächen in ihren Immobilien sowie Kundendaten monetarisieren.

8 Berentzen, J. und Hoog, P.: Bedeutung des Handelsmanagements in der heutigen Zeit. In Berentzen, J. und Hoog, P. (Hg.): Modernes Handelsmanagement. München 2025. S. 1-23.
9 Commercetools GmbH (Hg.): Reimagining Retail. https://commercetools.com/resources/whitepaper/retail-commerce. München. S. 15 (Abruf am 27. Dezember 2025).

Für Investoren sind diese Entwicklungen insofern von zentraler Bedeutung, als sie auf deren Basis die Zukunftsfähigkeit ihrer Mieter besser einschätzen können. Für die unmittelbare Wirkung auf die Entwicklung des Einzelhandelsimmobilienmarkts (siehe Kapitel 7.3) sind weniger die einzelnen Trends als vielmehr deren (kumulativen) Auswirkungen auf die Fläche entscheidend, sei es in Form schrumpfender, veränderter oder neu entstehender Formate.

mittelständischer Fachhandel verliert Marktanteile

Vor allem der mittelständische Fachhandel verliert in der Folge seit Jahren Marktanteile aufgrund von Personalmangel, Nachfolgeproblemen und fehlender Investitionsfähigkeit in Zukunftsmaßnahmen wie Digitalisierung und Flächenerlebnisse sowie durch den weiter zunehmenden Wettbewerb durch den Onlinehandel. Diese Marktanteilsverluste betreffen sehr viele Standorte: Nach einem saldierten Rückgang von 5.000 Unternehmen im Einzelhandel 2024 werden laut Prognose des Handelsverbandes Deutschland (HDE) im Jahr 2025 erneut per Saldo rund 4.500 Geschäfte ihre Türen für immer geschlossen haben.[10] Gleichwohl gibt es exzellent positionierte mittelständische Händler, denen es gelingt, die Erlebniserwartungen der Konsumenten präzise zu bedienen und sich im Wettbewerbsumfeld nachhaltig zu behaupten, wie z.B. Sport Schuster in München oder Papenbreer in Erfurt. Für den Mittelstand gilt dabei mehr denn je: Mittelmaß ist verboten.

erheblicher Veränderungsdruck

Der Wettbewerb aufgrund neuer Online-Vertriebsmöglichkeiten wie Plattformen, SocialCommerce, Retail Agents oder TikTok-Shop etc. setzt den Nonfood-Handel weiter unter Druck und führt zu Filialreduzierungen oder gar Schließungen, Sanierungen und Insolvenzen wie 2025 z.B. bei Görtz, Wormland, Closed, Herzog & Bräuer oder Depot. Überhaupt steht der gesamte Handel wegen der schwachen Nachfrage, der makroökonomischen Rahmenbedingungen, Herausforderungen in den Lieferketten, Kostensteigerungen und des erschwerten Zugangs zu Kapital aufgrund abnehmender Private-Equity-Aktivitäten unter einem erheblichen Veränderungsdruck.[11]

Auf der anderen Seite erzeugen die Trends aber auch neue oder modifizierte Formate, die sich erfolgreich behaupten oder in den Markt neu eintreten. Im Folgenden werden diese Entwicklungen in Bezug zu den jeweiligen Trends dargestellt:

Discounter

Schon lange erzielen Food-Discounter wie Aldi, Lidl, Netto, Penny, Norma etc. sehr hohe Marktanteile im Bereich FMCG. Der Erfolg basiert auf der im internationalen Vergleich sehr hohen Preissensibilität deutscher Verbraucher.[12] Im Bereich Nonfood wachsen Discounter wie Action, TEDi, Wool-

10 Handelsverband Deutschland e.V. (HDE): HDE-Prognose: Zahl der Geschäfte sinkt 2025 um 4.500. https://einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/14768-hde-prognose-zahl-der-geschaefte-sinkt-2025-um-4-500 (Abruf am 27. Dezember 2025).

11 Vgl. auch Vortrag „Einzelhandelsindex – Relevanz neu denken in Zeiten multipler Krisen, Rezession und KI-Disruption“ von OC&C Strategy Consultants auf dem Handelskongress Deutschland (November 2025). Berlin.

12 Handelsverband Deutschland e.V, (HDE) und IfH Köln GmbH (Hg.): Handelsreport Lebensmittel 2024. Berlin und

worth etc. schnell. Im Bereich Mode suchen rund ein Drittel der Verbraucher bei wahrgenommenen Preissteigerungen gezielt nach Sonderangeboten;[13] zudem nutzen 42% beim Onlinekauf Preisvergleichsseiten.[14] Auch dies begünstigt Discountformate wie NKD oder Primark.

Own-Retail der Hersteller

Digitalisierung, Flagship- und Statement-Stores

Aufgrund neuer digitaler Möglichkeiten zur Kanalverschmelzung, im Marketing und im Vertrieb sowie Veränderungen auf der Distributionsseite nutzen immer mehr Marken wie z.B. Lindt, Lego, Dyson, WMF, aber auch Fußballvereine D2C (Direct-to-Consumer): Der Hersteller verkauft ohne Zwischenhändler direkt an Endkunden. Typische Kanäle sind der eigene Onlineshop, Apps, aber vor allem auch eigene Stores, die ein vollumfängliches Markenerlebnis in Ladenbau, Sortiment, Service und Beratung ermöglichen. Vereinzelt gibt es auch den „Statement-Store“ wie z.B. den Lego-Flagship-Store in Köln, den FC-Bayern-Fanshop in München, den von M&M und den der NBA in Berlin.

Gastronomie und Freizeit

Frequenzbringer und Profilierungsfaktoren

Aus den Megatrends demografischer Wandel und (Re-) Urbanisierung ergibt sich eine zunehmende Verdichtung von Bevölkerung und Funktionen in den Städten. Innenstädte und Shoppingcenter entwickeln sich immer stärker zu multifunktionalen Erlebnis- und Aufenthaltsorten, in denen Gastronomie- und Freizeitangebote neben dem klassischen Einzelhandel eine wachsende Rolle als Frequenzbringer und Profilierungsfaktoren übernehmen. Parallel dazu verändern sich die Rahmenbedingungen der Gastronomie spürbar: Der Gast wird preissensibler, Frequenzrückgänge lassen sich nur begrenzt über höhere Durchschnittsbons kompensieren. Die von der Bundesregierung beschlossene Umsatzsteuersenkung wird diese Situation nicht umkehren. Die wirtschaftlichen Herausforderungen beschleunigen die Filialisierung und erfordern eine stärkere Systematisierung. Sie kommt (wieder) wachsenden Unternehmen wie z.B. der Gustoso-Gruppe, der Big Mama Gruppe oder McDonald‘s und Burger King zugute. Die Digitalisierung (z.B. Apps und Self-Ordering), Heimlieferung (z.B. über Lieferando, Uber Eats, Wolt) sowie eine Automatisierung bis hin zu Roboterküchen und vollautomatisierten Testrestaurants, wie sie McDonald‘s in den USA erprobt, beschleunigen die Entwicklung. Gleichzeitig gewinnen Markenbildung als Navigationshilfe und Vertrauensanker – etwa durch starke Marken wie Dean & David oder Starbucks – sowie erlebnisorientierte, häufig kultur- und freizeitintegrierte Konzepte deutlich an Bedeutung. Weiterhin erzeugt der Trend zu einem aktiven und erlebnisorientierten Lebensstil neue Nachfrage nach außerhäusigen

im Trend: aktiver Lebensstil und Erlebnisorientierung

Köln 2024, S. 20.

13 Pilot (2022): Wie reagieren Sie auf steigende Preise von Bekleidung, Schuhen und Schmuck? Statista GmbH. https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1289903/umfrage/umfrage-zum-kaufverhalten-bei-preissteigerungen-von-bekleidung/ Statista GmbH (Abruf am 27. Dezember 2025).

14 Bitkom e.V. (Hg.): Online-Shopping: Die Hälfte achtet auf gute Bewertungen. https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Online-Shopping-Kundenbewertungen (Abruf am 27. Dezember 2025).

Fitness- und Freizeitangeboten, etwa in Innenstädten und Shoppingcentern. Der Freizeit-Monitor 2024 zeigt einen wachsenden Stellenwert von körperlicher Fitness und erlebnisorientierten Außer-Haus-Aktivitäten.[15]

Pop-up-Läden und strategische Partner

Pop-up-Läden sind temporäre Handels- und Markenflächen, die leer stehende oder flexible Räume bespielen. Sie reagieren auf Strukturwandel in Innenstädten, Omnichannel-Anforderungen und knappe Budgets. Marken aus Mode, Beauty, Food, Elektronik, Sport oder Luxus nutzen Pop-ups für Produktlaunches, limitierte Kollektionen, Tests, Community-Events und saisonale Peaks – aber auch Fernsehsender wie der WDR in Gelsenkirchen experimentieren damit. Flächen in 1a-Lagen, Malls oder Travel Hubs werden befristet angemietet, oft mit modularem Ladenbau und umsatzabhängigen Mieten. Erfolgsfaktoren sind Storytelling, Eventisierung, Social Media, Influencer-Kooperationen und die Verzahnung mit Onlinekanälen. Pop-ups stärken Markenbekanntheit und Erlebnisqualität, liefern Kundendaten, testen Standorte und beleben Handelslagen. Für Eigentümer, Kommunen und Centerbetreiber sind sie Instrumente zur Aktivierung von Leerständen, zur Kuratierung attraktiver Themenmixe und zur Schaffung neuer Besuchsanlässe.

Leerstandsaktivierung und neue Besuchsanlässe

Kleine Formate der Großfläche

(Re-) Urbanisierung, Digitalisierung und gesellschaftlicher Wandel verändern das Verkehrsverhalten. Die Bereitschaft der Verbraucher für den Einkauf weite Wege zurückzulegen sinkt kontinuierlich. Die mittlere Wegelänge liegt bei nur noch 5 Kilometern und ist damit deutlich kürzer als bei anderen erhobenen Wegzwecken.[16] Aufgrund dieser Distanzsensibilität setzen Händler vermehrt auf kleine Formate, die sich in den zentralen Versorgungsbereichen (Innenstädten und Stadtteilzentren) integrieren lassen. Hierbei handelt es sich um die Ergänzung der Filialnetze traditionell großflächig operierender Anbieter (z.B. Möbelhäuser, Bau-, Elektro- und Sportfachmärkte) um stadtorientierte Formate. Beispiele sind Decathlon, Ikea mit seinen Planungsstudios sowie neuen Cityformaten – beispielhaft dem 2025 in London eröffneten Standort in der Oxford Street. Auch die MediaMarktSaturn Retail Group setzt im Rahmen eines Multi-Format-Ansatzes auf kompaktere Konzepte wie „Xpress“ und „Smart“. Diese Entwicklung ist Ausdruck der Konvergenz der Vertriebskanäle (Omnichannel) und wird vor allem durch veränderte Mobilitätsmuster und fortschreitende Urbanisierung getrieben.

Trend zu kurzen Wegen

Internationalisierung

Getrieben durch Globalisierung, Kanalverschmelzung, Social Media und Trends zur Konzentration suchen weiterhin internationale Retailer den Weg

15 Stiftung für Zukunftsfragen (Hg.): Freizeit-Monitor 2025. https://www.freizeitmonitor.de/ (Abruf am 1.Dezember 2025).

16 Bundesministerium für Verkehr (Hg.): Mobilität in Deutschland – MiD 2023. Berlin 2023. https://www.mobilitaet-in-deutschland.de/pdf/MiD2023_Ergebnisbericht.pdf (Abruf am 2. Januar 2026).

nach Deutschland oder wollen ihre Marktanteile erhöhen. So wollen Anbieter wie Uniqlo, Lager 157, Arc'terix, Nordic Nest weiter Fuß fassen, während etabliertere internationale Anbieter ihre Expansion durch Marktverdichtung fortsetzen, so wie die dänischen Anbieter Bestseller-Gruppe, Sostrene Grene und Bolia. Gestützt durch den Trend kleineres Format wird z.B. das aus Malaysia kommende Baumarktunternehmen Mr. DIY mit Flächen unter 1.500 m² VKF in den deutschen Markt eintreten.[17] Der Lifestyle-Discounter Miniso aus China ist bereits in den deutschen Markt eingetreten und hat innerhalb eines Jahres dreizehn Filialen eröffnet.[18] Auch in der Gastronomie expandieren weitere internationale Marktteilnehmer in den deutschen Markt wie z.B. das Erlebnisgastronomiekonzept Zusje aus den Niederlanden in Partnerschaft mit der Gustoso Gruppe.

Expansion in den deutschen Markt

„Retailisierung" von Medical und Beauty

Der Longevity-Trend (Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen zur Verlängerung der Lebens- und Gesundheitsspanne) schafft neue Angebote in Richtung Prävention und Früherkennung im Handel. Fielmann setzt auf niederschwellige Augenvorsorge durch den „Augen Check Up" mit teleärztlicher Befundung via Ocumeda.[19] Die Drogeriekette dm adressiert Longevity über bezahlbare Selfcare mit OTC-Versandapotheke, Selbsttests, die Eigenmarke Mivolis sowie Health-Screenings in Märkten.[20] Der Trend zu Medical Beauty bzw. Ästhetikmedizin bringt neue Formate hervor: Im deutschen High-Street-Kontext ist seit mehreren Jahren eine deutliche „Retailisierung" der ästhetischen Medizin erkennbar: Anbieter verlagern minimalinvasive und teils operative Schönheitsbehandlungen aus klassischen Praxislagen in hochfrequente Einkaufsstraßen und urbane Center. Sichtbar ist eine doppelte Dynamik: erstens Flagship-Formate in 1a-Lagen mit starker Markeninszenierung, zweitens filialisierte Konzepte (z.B. Aesthetify von Dr. Rick und Dr. Nick), die in mehreren Metropolstandorten standardisierte Leistungen, einheitliche Qualitätsversprechen und skalierbare Prozesse anbieten. Dieses Vorgehen nutzt Passantenfrequenz, Image-Transfer und Convenience-Vorteile der Innenstädte und positioniert „Medical Beauty" als konsumnahes, niedrigschwelliges Dienstleistungsangebot. Hinzu kommen neue Markteintritte von Anbietern mit Schwerpunkt Korean Beauty oder neue Flagship-Stores wie z.B. das House of Rituals in Berlin. In Frankreich gibt es z.B. in vielen Innenstädten ästhetische Kliniken des Konzeptes „Clinique Des Champs Elysées".

Vorteile der Innenstadt: Passantenfrequenz, Image, Convenience

17 Dähne Verlag (Hg.): DIY International – The online magazine for the home improvement industry, News-Meldung vom 25.September 2025. https://www.diyinternational.com/content/news/2025/09/25/plus/mr-diy-considers-market-entry-in-germany.html. (Abruf am 29. Dezember 2025).

18 Eulerpool Research Systems (2025): So mischt Miniso den deutschen Einzelhandel auf. Meldung vom 6. Dezember 2025. https://eulerpool.com/news/business/so-mischt-miniso-den-deutschen-einzelhandel-auf (Abruf am 14. Dezember 2025).

19 DOZ-Verlag (Hg.): Fielmann bietet ab sofort Augen-Check-Ups an. Meldung vom 13. November 2023. https://www.doz-verlag.de/news/fielmann-bietet-ab-sofort-augen-check-ups (Abruf am 29. Dezember 2025).

20 dm Drogeriemarkt: dm stellt Weichen für Erneuerung – Schwerpunkte Gesundheit und internationale Digitalisierung. Pressemitteilung vom 21.Oktober 2025. https://newsroom.dm.de/pressreleases/dm-stellt-weichen-fur-erneuerung-schwerpunkte-gesundheit-und-internationale-digitalisierung-3411571 (Abruf am 29. Dezember 2025).

7.2 Entwicklungen im Einzelhandel

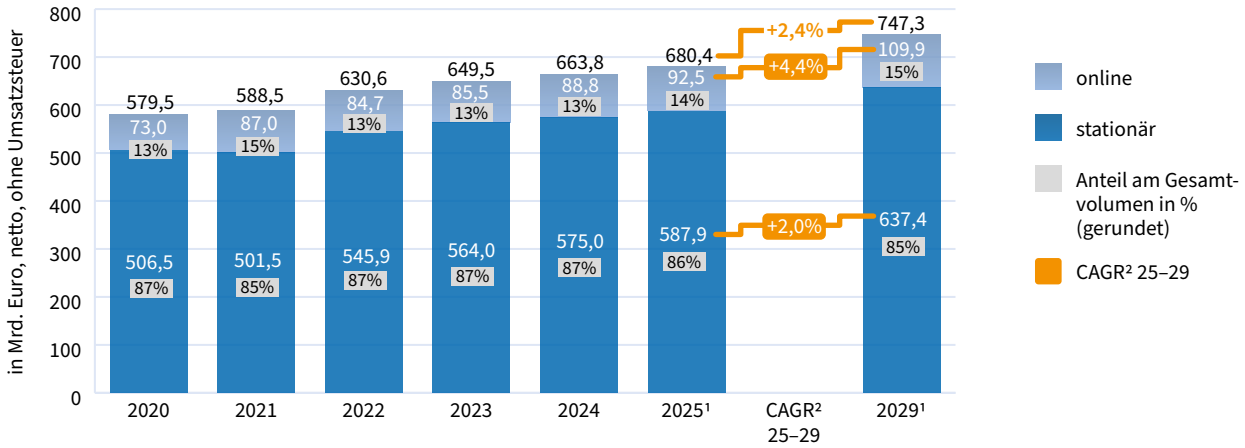
Die Rahmenbedingungen und die Trends im Konsumentenverhalten erfordern eine hohe Anpassungsbereitschaft des Handels. Das Bild der Branche ist einerseits geprägt von neuen Formaten und Konzepten, andererseits aber auch von Insolvenzen und Leerständen. Zur Vervollständigung der Einschätzung der zukünftigen Handelsentwicklung ist ein Blick in die Branchen- und Betriebsformen notwendig. Die verschiedenen Treiber und Trends wirken sich sehr unterschiedlich auf Standorte und Nutzungsklassen aus.

7.2.1 Umsatzentwicklung und -prognose im Einzelhandel gesamt

robuste Gesamtlage

Trotz der seit Beginn des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine anhaltend verhaltenen Konsumstimmung und einer zunehmenden Konsumdisparität erwies sich der deutsche Einzelhandel insgesamt als robust. Im Jahr 2025 wurde ein Umsatz von rund 680 Mrd. Euro erzielt, was einem nominalen Wachstum von 2,5% und einem realen Wachstum von 0,9% zum Vorjahr entspricht. Die Prognose bis 2029 beläuft sich auf 747 Mrd. Euro und weist mit einer erwarteten durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (compound annual growth rate, CAGR) von 2,4% nominal auf eine moderate positive Entwicklung hin (vgl. Abbildung 7.3).

Abbildung 7.3: Einzelhandelsumsatz, netto, gesamt, online, stationär, 2020 – 2029



1 Prognose BBE Handelsberatung auf Basis Korridor IFH, HDE Online-Monitor, netto, Stand: Dezember 2025

2 CAGR: Compound Annual Growth Rate, jährliche Wachstumsrate

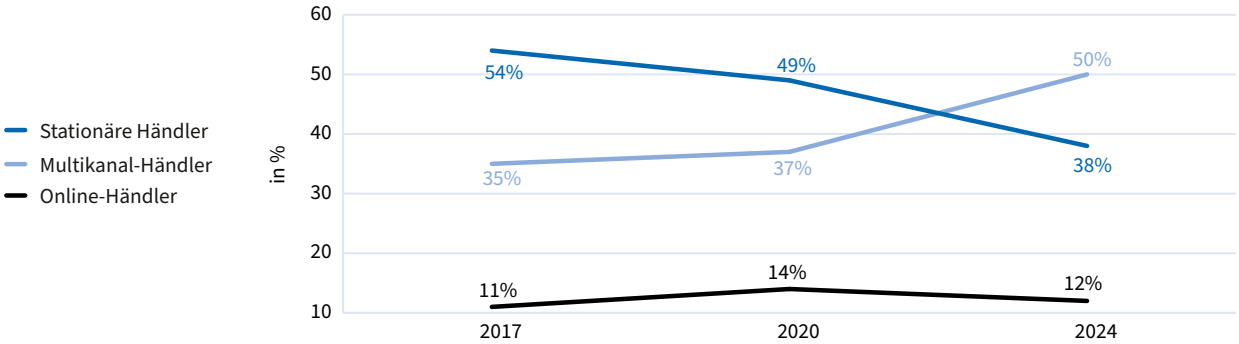
Quelle: BBE Handelsberatung, IFH, HDE

Nach den starken Umsatzzuwächsen des Onlinehandels während der Corona-Pandemie und einer anschließenden Phase der Abschwächung hat der Onlinehandel wieder an Dynamik gewonnen. Bis 2029 wird erneut ein überdurchschnittliches Wachstum erwartet: Die prognostizierte durchschnittliche jährliche Wachstumsrate liegt bei 4,4% und übertrifft damit jene des stationären Handels, die bei 2,0% liegt. Gleichwohl bleibt der stationäre Handel die dominierende Vertriebsform mit einem Marktanteil von rund 85%. Bei der Einordnung der Onlineumsätze ist zu berücksichtigen, dass ein

Präsenz vor Ort: physischer Anker und Reichweitenverstärker

erheblicher Anteil von Multichannel-Händlern erwirtschaftet wird, deren stationäre Touchpoints maßgeblich zum Erfolg des Onlinegeschäfts beitragen. Die stationäre Verkaufsfläche besitzt damit über die Generierung rein stationärer Umsätze hinaus einen hohen strategischen Wert als physischer Anker und Reichweitenverstärker für den Onlinekanal. Händler mit „stationärer DNA“ erreichten im Jahr 2024 einen Online-Marktanteil von 34,9% und stellen damit die am stärksten wachsende Händlergruppe im E-Commerce dar.[21] Dies spiegelt sich auch in der Entwicklung der Händlerstrukturen wider: Der Anteil der Multichannel-Händler ist – gemessen an allen Händlertypen – im Zeitraum von 2017 bis 2024 von 35% auf 50% gestiegen. Die klare Trennung von „online“ und „stationär“ löst sich weiter auf (vgl. Abb. 7.4). Erfolgreiche Händler sind hybrid. Sie kombinieren unterschiedliche Kanäle (Ladengeschäft, Onlineshop, ggf. Marktplätze, Click & Collect etc.) zu integrierten Angebots- und Leistungsbündeln.

Abbildung 7.4: Anteil der Multikanal-Händler, 2017 – 2024



Quelle: IHK-ibi-Handelsstudie 2024

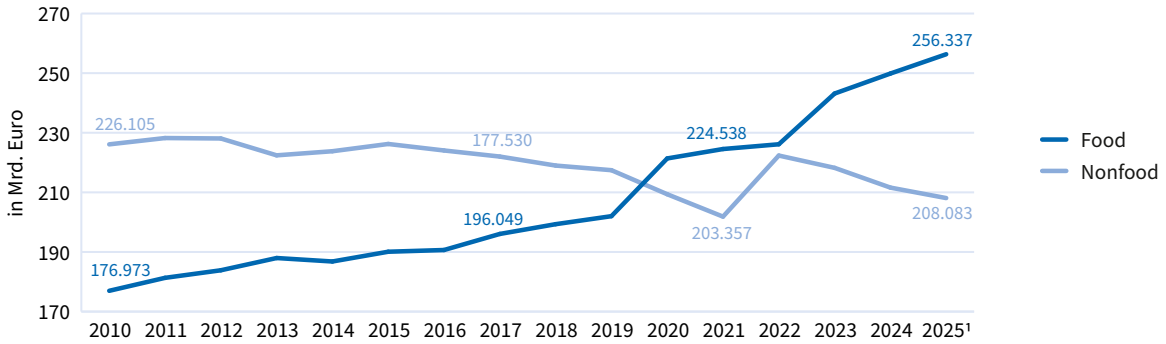
räumliche Wirkung des Onlinehandels

Neben der Veränderung der Händlertypen ergeben sich auch räumliche Wirkungen des Onlinehandels. Dieser kompensiert Angebotslücken in ländlichen Räumen, während er in städtischen Räumen als direkter Wettbewerber zu klassischen Handelslagen wirkt.[22] Zugleich deuten die Daten auf eine zeitliche Verstärkung dieser Effekte hin: Je weiter der Online-Anteil steigt, desto deutlicher tritt der relative Attraktivitätsverlust urbaner Handelsstandorte zutage. Ergänzend sei hier erwähnt, dass dies genauso große Agglomerationen wie Shopping- oder Fachmarktcenter betrifft.

Die Gesamtbetrachtung des Einzelhandels verdeckt allerdings wesentliche weitere strukturelle Unterschiede, die sich vor allem durch die stark unterschiedlichen Entwicklungen innerhalb der Branchen und Betriebsformen manifestieren.

21 HDE Handelsverband Deutschland (Hg.): Online-Monitor 2025, Berlin 2025, S. 21.
22 Fuchs, T.: E-Commerce und die Zukunft des stationären Handels. Regensburg 2024.

Abbildung 7.5: Einzelhandelsumsätze: Food stationär vs. Nonfood-Kernbranchen ohne Gesundheit stationär, brutto (in Mio. Euro, 2010 – 2025)



1 Prognose

Nonfood: Kernbranchen ohne Gesundheit

Quelle: IFH Handelsanalyse

strukturelle Veränderung

Ein sehr wesentlicher struktureller Unterschied mit einer hohen Wirkung auf die Nutzungsklassen der Handelsimmobilien liegt in der Entwicklung der stationären Umsätze in den Segmenten Food (ohne Drogeriewaren) und Nonfood (Kernbranchen ohne Gesundheit). Abbildung 7.5 zeigt wie stark sich der Lebensmittelhandel als dominante stationäre Branche entwickelt hat.

Das starke Wachstum bei Lebensmitteln resultiert aus mehreren Faktoren:

Selektive Wirkung der Inflation: Zwischen 2015 und 2025 lag die Inflationsrate bei Lebensmitteln bei ca. 41% gegenüber ca. 26% bei Nicht-Lebensmitteln.[23]

Zuwanderung: Der Mikrozensus belegt, dass Personen mit Migrationshintergrund auch langfristig ein geringeres Einkommen erzielen als die Vergleichsgruppe ohne Migrationsgeschichte.[24] Dies hat direkte Folgen für das Konsumverhalten, da einkommensschwache Haushalte einen deutlich höheren Anteil ihres Budgets für Grundbedarf wie Nahrungsmittel ausgeben müssen.[25] Deutschlands Bevölkerung wuchs von 2015 bis Ende 2024 von 82,2 auf 83,6 Mio. Menschen. Der Haupttreiber: Die Zahl der Personen mit Migrationshintergrund stieg im gleichen Zeitraum von 17,1 auf 25,2 Mio.[26] Seit 2015 zugewanderte Menschen – besonders Geflüchtete – verfügen in den ersten Jahren über unterdurchschnittliche Einkommen. Ihre reale Kaufkraft liegt daher unter dem Bevölkerungsdurchschnitt. Auch nach mehreren Jah-

23 Statistisches Bundesamt (Hg.): Verbraucherpreisindex für Deutschland – Gesamtindex und Branchen-Abteilungen, Jahresdurchschnitte 2010-2025 (Basis 2020=100).

24 Statistisches Bundesamt (Hg.): Bevölkerung in Privathaushalten nach Migrationshintergrund und persönlichem Nettoeinkommen. https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Migration-Integration/Tabellen/migrationshintergrund-nettoeinkommen.html (Abruf am 21. Dezember 2025).

25 Ritchie, H.: Engel's Law: Richer people spend more money on food, but it makes up a smaller share of their income. How does spending on food change as incomes rise? In: Global Change Data Lab (Hg.): Our world in data. https://archive.ourworldindata.org/20251209-133038/engels-law-food-spending.html (Abruf am 27. Dezember 2025).

26 Statistisches Bundesamt (Hg.): 82,2 Millionen Einwohner am Jahresende 2015 – Bevölkerungszunahme durch hohe Zuwanderung, Pressemitteilung vom 26. August 2016; Statistisches Bundesamt (Hg.): Künftige Bevölkerungsentwicklung in Deutschland, Bevölkerungsstand zum Jahresende 2024; Statistisches Bundesamt (Hg.): Bevölkerung mit Migrationshintergrund auf Rekordniveau, Pressemitteilung vom 21. September 2016; Statistisches Bundesamt: Mikrozensus – Bevölkerung nach Migrationshintergrund, Erstergebnisse 2024.

ren bleiben die Einkommens- und Kaufkraftniveaus vieler Geflüchteter unter denen der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund.[27]

Deutlich geringerer Online-Anteil bei Lebensmitteln: dieser lag bei 3,1% im Jahr 2025 gegenüber 19,0% bei Nicht-Lebensmitteln. Die Konkurrenz durch den Onlinehandel ist im Nonfood-Bereich (je nach Branche) damit deutlich stärker ausgeprägt und belastet die stationären Umsätze entsprechend stärker.

Demografischer Wandel: Ältere Menschen, besonders Hochaltrige, reduzieren ihre Ausgaben für mittel- bis langfristige Bedarfsgüter wie Möbel, Elektrogeräte oder Freizeit- und Kulturdienstleistungen. Gleichzeitig bleiben ihre Ausgaben für den täglichen Bedarf – Wohnen, Lebensmittel und Gesundheit – stabil oder nehmen sogar einen höheren Anteil am Budget ein.[28] Die Gruppe der über 80-Jährigen wächst weiter stark, während die mittleren Jahrgänge schrumpfen. 2024 verzeichneten die 40- bis 59-Jährigen ein Minus von 323.000 Personen (-1,4%). Im Gegensatz dazu legen die älteren Altersgruppen – einschließlich der 80-Plus-Bevölkerung – kontinuierlich zu und gewinnen damit an Gewicht in der Gesamtbevölkerung.[29]

Longevity-Trend: Die Verbraucher sind bereit, mehr für gesundheitsorientierte Lebensmittel (Health-&-Wellness- und Functional Food) auszugeben. Studien belegen: Rund 70% der Konsumenten akzeptieren Preisaufschläge für entsprechende Produkte.[30]

7.2.2 Fast Moving Consumer Goods (FMCG)

hohe Bedeutung für stationären Handel

Die Fast Moving Consumer Goods (FMCG) umfassen die Sortimente des kurzfristigen, periodischen Bedarfs, insbesondere Lebensmittel, Getränke, Drogeriewaren, Kosmetik sowie Tiernahrung. Mit ca. 40% des gesamten Marktvolumens im deutschen Einzelhandel und einem stationären Umsatzanteil von 95,3% unterstreichen sie die herausragende Bedeutung für das physische Flächenangebot. Im Jahr 2025 erzielten die FMCG-Branchen einen Umsatz von 267,1 Mrd. Euro, was einem Zuwachs von 2,5% gegenüber 2024 entspricht. In der Prognose bis 2029 ergibt sich ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 2,0%. Bei einem deutlich höheren Zuwachs im Onlineabsatz verbleibt der stationäre Umsatzanteil jedoch auf einem sehr hohen Niveau und erreicht dann immer noch 93,3%. Damit erzielt dieser große Bereich des Einzelhandels sowohl online als auch stationär weitere Umsatzzuwächse (vgl. Abb. 7.6).

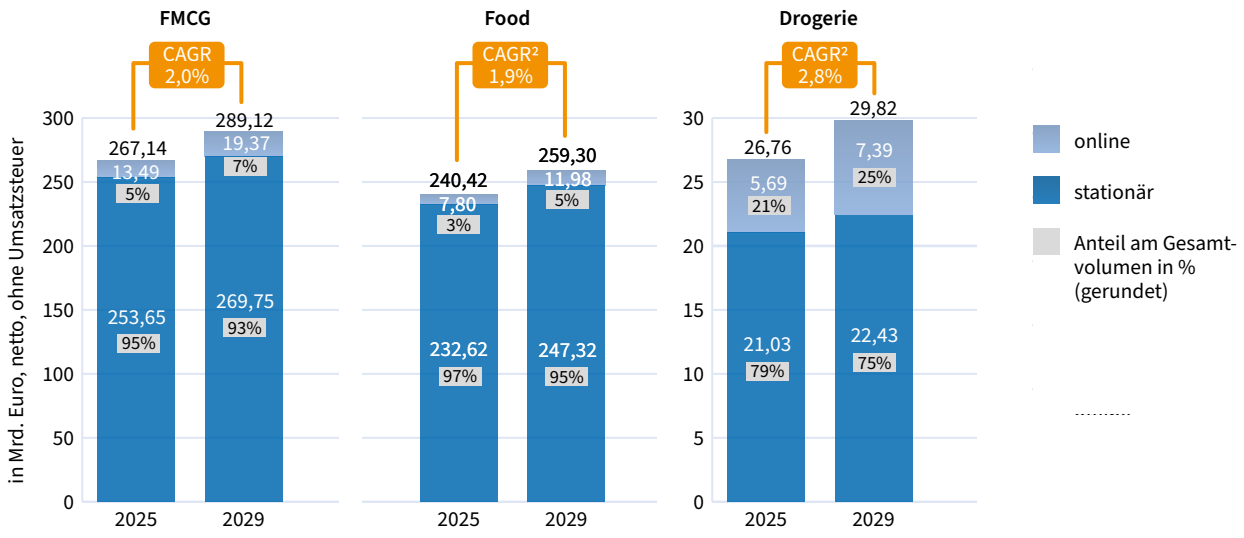
27 Brücker, H. et al.: Verbesserte institutionelle Rahmenbedingungen fördern die Erwerbstätigkeit. In: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)(Hg.): IAB-Kurzbericht 10|2024. Nürnberg. https://doku.iab.de/kurzber/2024/kb2024-10.pdf (Abruf am 27. Dezember 2025).

28 Statistisches Bundesamt (Hg.): Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Konsumausgaben-Lebenshaltungskosten/Methoden/einkommens-verbrauchsstichprobe.html (Abruf am 27. Dezember 2025).

29 Statistisches Bundesamt (Hg.): Bevölkerung nach Altersgruppen 2011-2023 (Abruf am 14. Dezember 2025).

30 Grand View Research (Hg.): Health and Wellness Foods Market (2024-2030). https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/health-wellness-foods-market-report (Abruf am 15. Dezember 2025).

Abbildung 7.6: Kurzfristige Handelsbranchen, Umsatzprognose, netto, 2025 – 2029



Prognose BBE Handelsberatung auf Basis Korridor IFH, HDE Online-Monitor, netto, Stand: Dezember 2025
CAGR: Compound Annual Growth Rate, jährliche Wachstumsrate
FMCG: Fast Moving Consumer Goods, Produkte des täglichen Bedarfs
Quelle: BBE Handelsberatung, IFH, HDE

Discounter im Aufwind

Betrachtet man innerhalb der FMCG die Umsatzanteile nach Betriebsformen, dann zeigt sich eine klare Verschiebung der Umsatzanteile im Lebensmitteleinzelhandel zugunsten der Discounter und Verbrauchermärkte (VKF 1.500-4.999 m²). Während die SB-Warenhäuser (VKF > 5.000 m²) seit 2020 kontinuierlich Marktanteile verlieren (2020: 10,4%, 2024: 8,4%), können die Discounter ihre dominante Stellung weiter ausbauen und erreichen 2024 mit 42,0% einen neuen Höchstwert. Verbrauchermärkte (VKF zwischen 1.500 und 5.000 m²) steigern ihren Anteil leicht auf 24,6%, während Supermärkte (VKF 400-1.499 m²) an Bedeutung verlieren (Rückgang von 15,0% auf 14,3%). Dieser Befund ist allerdings eher auf die rein quadratmeterbezogene statistische Abgrenzung zurückzuführen, denn die meisten neuen Verbrauchermärkte sind in der Realität Supermärkte mit einer Verkaufsfläche von 1.500 m² aufwärts. Drogeriemärkte legen moderat zu und kommen 2024 auf 10,6%. Insgesamt unterstreicht die Entwicklung die anhaltende Stärke preisorientierter Formate und größerer, effizienzgetriebener Flächentypen im Lebensmittelhandel.[31]

Food

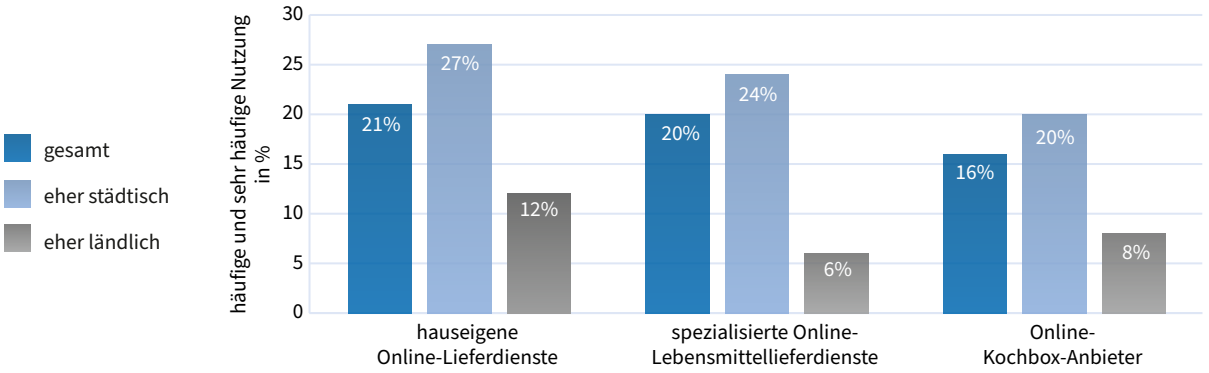
Betrachtet man den reinen Lebensmittelhandel (ohne Drogeriewaren), dann zeigt sich, wie dominant dieses Marktsegment in Deutschland stationär ist. Der stationäre Anteil liegt 2025 bei rund 97% und bleibt trotz hoher Onlinezuwächse von jährlich etwa 11% auch in der Prognose klar dominierend. Im Jahr 2025 hat dieses Segment seinen Umsatz um 2,8% auf 240,4 Mrd. Euro gesteigert; die Prognose bis 2029 liegt bei jährlich 1,9% (11,3% online, 1,5%

31 Eigene Bearbeitung von Daten von NIQ Trade Dimensions.

geringe Online-Penetration trotz hoher Online-Zuwachsraten

stationär). Die geringe Online-Penetration trotz hoher Online-Zuwachsraten im FMCG-Segment ist im Wesentlichen auf das dichte stationäre Vertriebsnetz, die damit verbundene Bequemlichkeit, das niedrige Preisniveau und die hohen Lieferkosten – insbesondere im ländlichen Raum – zurückzuführen. Parallel treibt die Branche weiterhin die Expansion voran, etwa durch Standortverlagerungen, Flächenvergrößerungen, Neuentwicklungen in Ballungsräumen sowie Formate wie REWE To Go oder 24/7-Konzepte wie teo von tegut. Abbildung 7.7 verdeutlicht, dass Online-Umsätze im Lebensmittelhandel vorwiegend in städtischen Räumen erzielt werden, sowohl über eigene Lieferdienste (z.B. REWE, EDEKA/Bringmeister) als auch über Spezialanbieter (z.B. Dallmayr, Flaschenpost) und Kochboxen (z.B. Hello Fresh, Dinnerly). Im Lebensmittelhandel ist der Anteil der Unternehmen, deren „DNA" im stationären Geschäft liegt, mit 39,8% besonders hoch.[32] Dies unterstreicht, wie wichtig die stationäre Nahversorgung gerade im ländlichen Raum ist, um dort ein wohnungsnahes, attraktives Angebot sicherzustellen sowie die Stärkung frequenzstarker Standorte. Die Branche weist die höchste Konzentration aller Einzelhandelsbranchen auf. Die 5 größten Anbieter (EDEKA-Gruppe, Schwarz-Gruppe, REWE Group, ALDI und Bartels-Langness-Gruppe) erzielen einen Marktanteil von ca. 90%.

Abbildung 7.7: Online-Lieferdienste, Nutzung nach Regionen, 2025



Quelle: BBE Handelsberatung auf Basis KPMG Consumer Barometer 2025

Drogerie/Parfümerie

Der Drogeriebereich profitiert von den Trends Gesundheit, Longevity und Beauty/Ästhetik (vgl. 7.1.2). Bei 26,7 Mrd. Euro Umsatz 2025 zeigt die Branche einen deutlich höheren Online-Anteil (21%) als Food. Bis 2029 wird ein jährliches Wachstum von 2,8% prognostiziert, wobei der stationäre Kanal trotz überdurchschnittlicher Online-Zuwächse mit 75% dominierend bleibt. Der Markt ist hoch konzentriert auf wenige Anbieter. Marktführer ist dm (ca. 12,5 Mrd. Euro Umsatz), gefolgt von Rossmann (ca. 9,9 Mrd. Euro) und dann mit Abstand Müller (ca. 3,6 Mrd. Euro) und Budnikowsky (ca. 0,5 Mrd.

32 HDE Handelsverband Deutschland e.V. (Hg.): Online-Monitor 2025, Berlin 2025, S. 22.

Euro).[33] Insgesamt liegt der Marktanteil dieser vier Anbieter bei ca. 76%. Im Parfümeriebereich führt Douglas vor Rituals. Neue Anbieter aus Asien bringen Korean Beauty in den Markt. Die Branche steht mit ihren Erlebnissen wie Riechen, Farbwahrnehmung, kosmetische Behandlungen etc. für stationäre Kompetenz und ist damit auch für Handelsstandorte eine prägende Branche.

7.2.3 Mittelfristiger Bedarf (Nonfood)

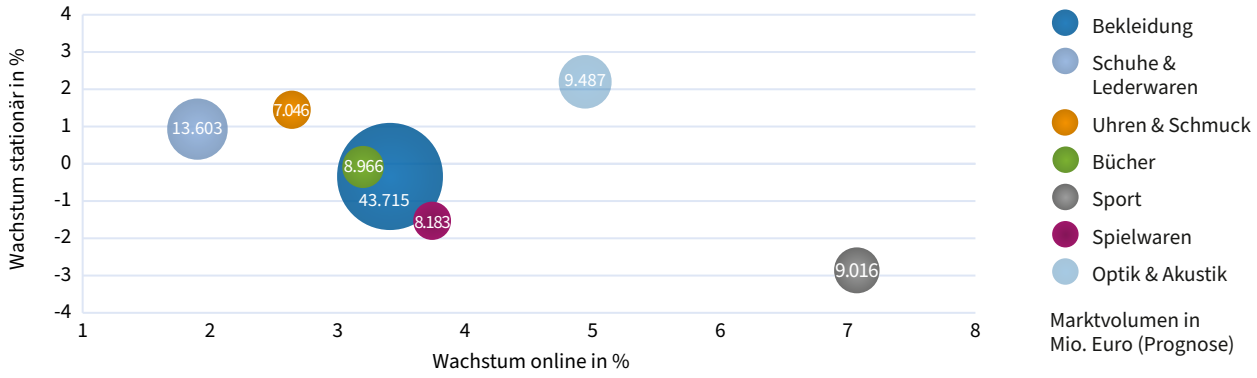
prägend für Innenstädte und Shoppingcenter

Der mittelfristige Bedarfsbereich umfasst Warengruppen mit regelmäßigem, aber nicht täglichem oder wöchentlichem Bedarf – es ist der Bereich der Güter zwischen kurz- und langfristigem Beschaffungszyklus. Diese Sortimente prägen Innenstädte und Shoppingcenter maßgeblich, allen voran Fashion (Bekleidung und Schuhe) mit Anteilen von 47% in Shoppingcentern und 48% in großen Innenstädten.[34]

Während alle kurzfristigen Bedarfsbranchen online und stationär wachsen, zeigt sich bei mittelfristigen Branchen ein geteiltes Bild (vgl. Abb. 7.8): Die Mehrheit schrumpft stationär, wächst aber online. Beispiele dieser Entwicklung sind der Sporthandel (online +7,1%, stationär -2,9%) und Bekleidung (online +3,4%, stationär -0,3%).

Wachstumsbranchen sind Schuhe & Lederwaren,[35] Uhren & Schmuck sowie Optik & Akustik. Diese legen sowohl online als auch stationär zu. Optik & Akustik profitiert besonders von Demografie, von der technischen Entwicklung und den Trends Gesundheit/Longevity.

Abbildung 7.8: Mittelfristige Handelsbranchen, Marktvolumen brutto, Entwicklungsprognose stationär und online, 2025 – 2029

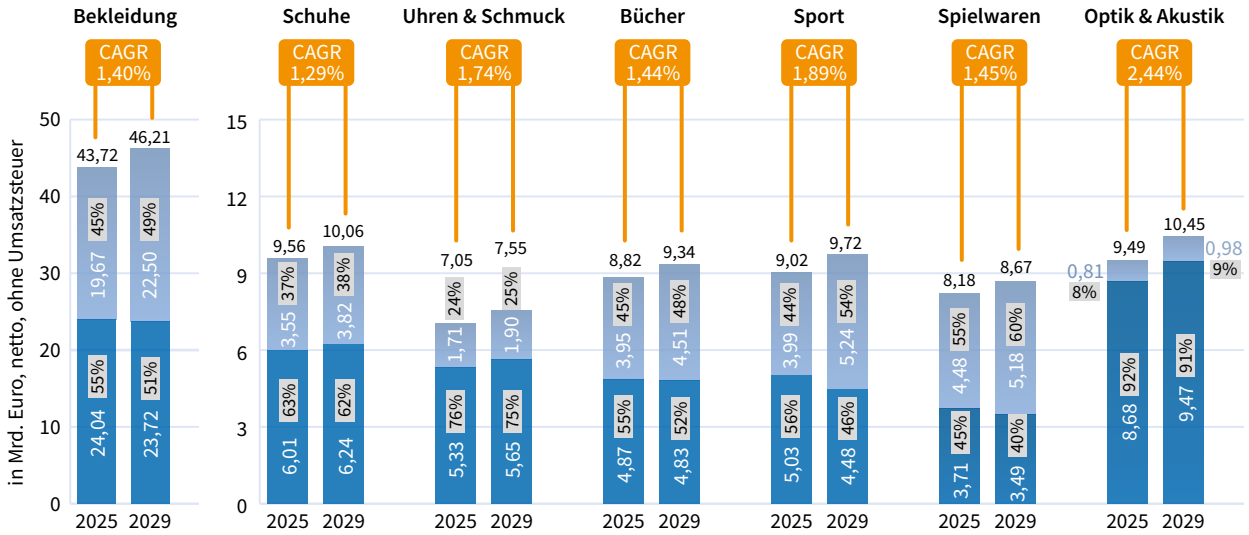


Quelle: BBE Handelsberatung auf Basis IFH, Stand: November 2025

33 Geschäftsberichte und Pressemitteilungen der genannten Unternehmen für 2024.
34 BBE Handelsberatung und IPH Handelsimmobilien: eigene Erhebungen. München 2024.
35 Die hier verwendeten Branchengruppen entsprechen der üblichen statistischen Abgrenzung. Betrachtet man die Branche Schuhe getrennt, so zeigt sich das Wachstum ausschließlich online.

Die folgende Grafik zeigt für alle mittelfristigen Branchen den Marktanteil insgesamt sowie online und stationär den Umsatz in Mrd. Euro (brutto) für das Jahr 2025 und für die Prognose 2029. Zusätzlich sind das jährliche durchschnittliche nominale Wachstum in diesem Zeitraum in Prozent sowie die jeweiligen Marktanteile stationär und online in Prozent ausgewiesen. Die branchenspezifische Interpretation baut darauf auf.

Abbildung 7.9: Mittelfristige Handelsbranchen, Umsatzprognose, brutto, 2025 – 2029



Prognose IFH Handelsanalyse, Stand: Januar 2026

CAGR: Compound Annual Growth Rate, jährliche Wachstumsrate

Quelle: BBE Handelsberatung, IFH, HDE

online

stationär

Anteil am Gesamtvolumen in % (gerundet)

Bekleidung

Polarisierung: einfach und hochwertig profitieren, mittleres Segment verliert

Der Umsatz mit Bekleidung ist im Jahr 2025 um 1,0% auf 43,72 Mrd. Euro gestiegen, bei einer Prognose von 46,21 Mrd. Euro für 2029. Dabei setzt sich der Rückgang des stationären Marktvolumens mit jährlich -1,7% fort. Bis 2029 wird ein stationärer Anteil von nur noch 51,3% erwartet. Der Bekleidungsmarkt befindet sich in einem tiefgreifenden, von Polarisierung geprägten Strukturwandel. Discounter und preisorientierte Anbieter wie z.B. Takko wachsen weiter. Dies gelingt auch durch den Einstieg internationaler Anbieter wie dem „Value Retailer“ Mr. Price durch die Komplettübernahme von NKD.[36] Gleichzeitig erhöhen Plattformen wie Shein und Temu den Wettbewerbsdruck zusätzlich. Der Luxusmarkt dürfte sich erholen und teilweise wachsen, insbesondere im höheren Premiumsegment, während das mittlere Marktsegment weiter unter Druck steht und tendenziell an Bedeutung verliert. Bekleidung verliert zugleich an Statussymbolcharakter. Klare, massenwirksame Modetrends treten seltener auf, was den Anreiz zum Neukauf mindert.

36 Mthethwa, S. und Dludla, N.: South Africa’s Mr Price makes European debut through German value retailer deal. Reuters-Meldung vom 10. Dezember 2025. https://www.reuters.com/business/retail-consumer/south-africas-mr-price-makes-european-debut-through-german-value-retailer-deal-2025-12-10/ (Abruf am 11. Dezember 2025).

Trend zu Secondhand

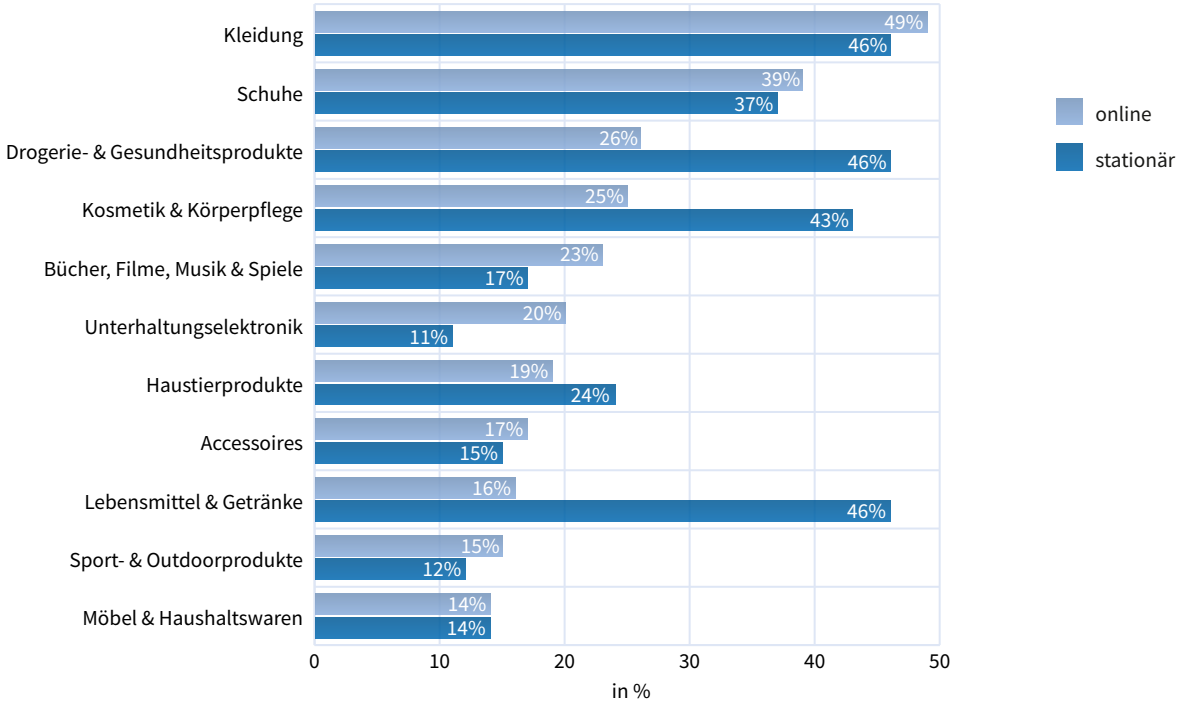
Ein zunehmender Anteil der Verbraucher orientiert sich in Richtung Secondhand, was zu einem Boom dieser Angebote und Konzepte führt. Online bieten Plattformen wie Vinted oder Zalando entsprechende Ware an. Offline sind eine Vielzahl von Anbietern wie ReSales aktiv oder experimentieren mit „Preloved"-Ware, teilweise jedoch zunächst nur in einzelnen Filialen (so z.B. Breuninger, C&A, Galeria oder Globetrotter). Auch kommunale Akteure in ihrer Verantwortung für die Wertstoffverwertung und Müllentsorgung sehen in der Stärkung von Secondhand einen Weg zur Reduzierung von Abfallmengen und zu mehr Nachhaltigkeit. In vielen deutschen Städten entstanden oder entstehen daher „Zirkuläre Kaufhäuser" mit Gebrauchtwaren (NochMall in Berlin, StilBruch in Hamburg, Halle 2 in München, Wiederschön in Leipzig, ZirKa in Nürnberg). Während einige dieser Läden in Alleinlage in Gewerbegebieten liegen, haben es sowohl in Deutschland als auch international etliche Formate auch in Stadtteillagen (z.B. verschiedene Diakonia-Formate in München, u.a. in der Schwabinger Hohenzollernstraße) und führende Einkaufszentren (z.B. Höfe am Brühl Leipzig oder Westfield Forum des Halles Paris) geschafft.

Kleidung weiterhin stationär bedeutend

Es wäre ein Trugschluss, aus den rückläufigen stationären Umsätzen im Segment Fashion unmittelbar auf eine abnehmende Bedeutung textilgeprägter Sortimente in Innenstädten und Shoppingcentern zu schließen. Der Fashionbereich weist nach wie vor eine hohe Anziehungskraft auf – sowohl online als auch stationär –, wie die folgende Abbildung verdeutlicht. Kleidung ist kanalübergreifend der führende Produktbereich.

Abbildung 7.10: Käufe nach Produktkategorie und Vertriebskanal, Deutschland, 2025

Frage: „Welche dieser Produkte haben Sie in den letzten zwölf Monaten in einem Ladengeschäft erworben und welche online?"



n=5.566, Mehrfachnennungen möglich, Stand: August 2025

Quelle: Statista Consumer Insights Global

Schuhe

Der Schuhmarkt zeigt sich mit 9,56 Mrd. Euro Umsatz (2025) weitgehend stabil, wobei der Onlinehandel um 2,5% wuchs und der stationäre Handel um 1,4% auf 62,9% schrumpfte. Bis 2029 wird ein Gesamtumsatz von 10,06 Mrd. Euro bei weiter sinkendem stationärem Anteil prognostiziert. Stationär dominieren Fachhandel und Filialisten mit 53% Marktanteil, angeführt von Deichmann (ca. 1.400 Filialen), der Kienast Gruppe (ca. 450 Filialen) und Schuhhaus Siemes (ca. 180 Standorte). Gewinner sind Sneaker mit 28,2% Marktanteil und steigender Tendenz (Expansion von Snipes, Sketchers). Der klassische Schuhhandel befindet sich jedoch in einer strukturellen Krise: Fehlende Attraktivität, wenig fokussierte Sortimente und industriegetriebene Restriktionen (exklusive Trendmodelle, Plattformverbote) schwächen insbesondere kleinteilige stationäre Anbieter.[37]

Uhren/Schmuck

Die Branche wächst 2025 um 1% auf 7,05 Mrd. Euro und erreicht bis 2029 voraussichtlich 7,55 Mrd. Euro. Der Fachhandel dominiert mit 43,2% bei Uhren und 49,3% bei Schmuck. Filialisten (Christ, Wempe, Bijou Brigitte) erreichen rund 18% Marktanteil, der Online-Anteil liegt bei 24,3%. Bei Uhren dominiert das Luxussegment mit 55% Anteil.[38] Anbieter wie Rolex distribuieren zunehmend über eigene Markenstores. Der stationäre Fachhandel verliert Marktanteile zugunsten des Online-Vertriebs.

Bücher

Der Absatz mit Büchern (ohne Fach- und wissenschaftliche Zeitschriften und Randsortimente) zeigt mit einem Rückgang um 0,5% im Jahr 2025 auf 8,8 Mrd. Euro eine leicht negative Entwicklung. Höhere Preise kompensieren sinkende Verkaufszahlen. Der Online-Anteil wächst kontinuierlich auf geschätzte 48,3% Marktanteil bis 2029. Stationär dominieren Filialisten (Thalia inkl. Mayersche, Hugendubel, Osiander) mit erlebnisorientierten Konzepten durch Spielwaren und Gastronomie. Im reinen Online-Segment führt Amazon. Bei eBooks ist die Tolino-Allianz (Thalia, Hugendubel, Osiander, Libri) mit 44% vor Amazon (39%) Marktführer.

Sport

Der Sportmarkt stagniert 2025 im Kernsortiment bei 9,0 Mrd. Euro (inkl. Sportstyle/Bike: 13,9 Mrd. Euro). Bis 2029 wird ein Wachstum von 7,8% erwartet – ausschließlich online (+31,4%) bei stationärer Schrumpfung (-11%).[39] Wachstumstreiber sind Trends wie Gesundheit, Fitness und „Athleisure“. Der Sportfachhandel hält 57% Marktanteil und wandelt Verkaufsflächen zu erlebnisorientierten Retail-Hubs um. Dominiert wird der Markt

37 IFH Köln und BBE Handelsberatung (Hg.): Branchenbericht Schuhe 2025. Köln und München 2025.
38 Statista Market Insights.
39 IFH Köln und BBE Handelsberatung (Hg.): Branchenbericht Sport 2025. Köln und München 2025.

weiter von Verbundgruppen (Intersport, Sport 2000), Decathlon (100 Filialen) und Sneaker-Filialisten (JD Sports, Snipes, Foot Locker).

Spielwaren

Der Spielwarenmarkt wuchs 2025 um 1,4% auf 8,18 Mrd. Euro. Fachhandel und Fachmärkte erwirtschaften rund 30% des Marktvolumens. Im Oktober 2025 übernahm Thalia alle Spielwarenfachgeschäfte von Spielwaren Krömer. Zentrale Wachstumstreiber sind „Collectibles“ (Sammlerobjekte wie Figuren, Modelle und Sammelkarten) mit 7,1% jährlichem Wachstum bis 2033 sowie der Onlinehandel und fachfremde Branchen (Buchhandel, branchenfremde Fachmärkte), aus denen zusammen fast 80% des Branchenwachstums stammen.[40]

Optik/Akustik

Die Branche profitiert von der demografischen Entwicklung und den Gesundheitstrends und weist mit 91,5% stationärem Marktanteil die höchste Ladenbindung auf. Der Umsatz stieg 2025 um 2,9% auf 9,49 Mrd. Euro; bis 2029 wird ein Zuwachs um 10,1% erwartet. Neue Ertragsquellen erschließen sich über niederschwellige Augenvorsorge (z.B. Fielmanns teleärztlicher „Augen-Check-Up“). Medizinische Services gelten als zentraler Wachstumspfad bis 2030/35. Die zehn größten Unternehmen vereinen 54% des Umsatzes auf nur 25% der Betriebsstätten. Filialisten dominieren (Fielmann: 626 Filialen, ca. 1,43 Mrd. Euro Umsatz; Apollo: 901 Filialen, ca. 0,82 Mrd. Euro). In der Hörakustik sind internationale Gruppen wie Amplifon (Geers) und Sonova von zentraler Bedeutung.

7.2.4 Langfristiger Bedarf

Konsolidierung und beginnendes Wachstum

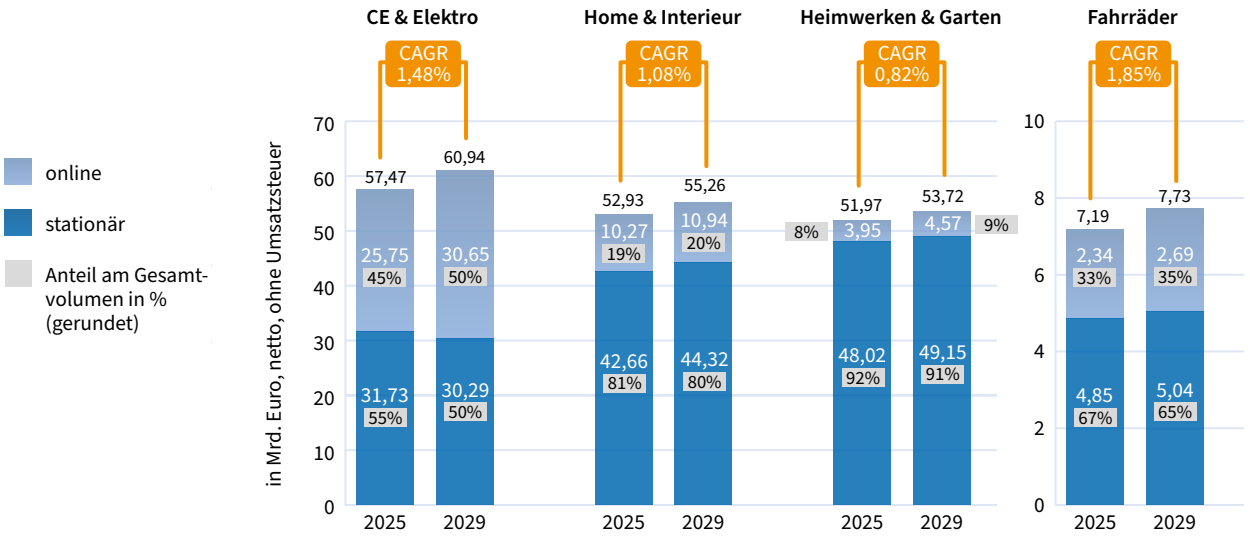
Die langfristigen Bedarfsgüter – insbesondere Home & Interieur, Baumarkt/Garten und Fahrrad – erreichten ihren Peak während der Pandemie und befinden sich nach Umsatzrückgängen in einer Konsolidierungsphase mit wiedereinsetzenden Wachstumstendenzen. Consumer Electronics (CE) wächst nahezu ausschließlich online.

Der CE-Markt verzeichnete 2025 nominal einen Rückgang von 0,4% auf 57,47 Mrd. Euro, real jedoch Wachstum durch Preisrückgänge. Für 2029 wird ein Umsatz von 60,9 Mrd. Euro prognostiziert (+6%).[41] Bereits über 55% des Umsatzes werden online erzielt. Erfolgreiche Positionierungen basieren auf Omnichannel-Integration, Smart-Home-Expertise und serviceorientierten Geschäftsmodellen. Volumenführer sind MediaMarktSaturn (mit Mehrheitsübernahme durch den chinesischen Anbieter JD.com) sowie die Verbundgruppen EP, Euronics und Expert. MediaMarktSaturn verfolgt einen Multi-

40 Grand View Research (Hg.): Toys And Games Market (2024 – 2030). https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/toys-games-market (Abruf am 10. Dezember 2025).
41 IFH Köln: Datenbank Handelsanalyse.de.

format-Ansatz mit citynahen Formaten. Mit Coolblue drängt ein Omnichannel-Format in den Markt, das Onlineshop, citynahe Stores sowie eigenen Liefer- und Installationsservice vertikal integriert.

Abbildung 7.11: Langfristige Handelsbranchen, Umsatzprognose, brutto, 2025 – 2029



Prognose IFH Handelsanalyse, Stand: Januar 2026

CAGR: Compound Annual Growth Rate, jährliche Wachstumsrate

Quelle: BBE Handelsberatung, IFH, HDE

Home & Interieur

Der Markt hat seit 2022 (60 Mrd. Euro) deutlich verloren und erreichte 2025 52,93 Mrd. Euro (-2,6%). Bis 2029 wird moderates Wachstum auf 55,26 Mrd. Euro erwartet (+4,4%). Der Online-Anteil liegt bei 19,4%. Preis- und Qualitätsorientierung polarisieren: discount- oder preisorientierte Konzepte wie Poco und Jysk gewinnen Marktanteile, während designorientierte und nachhaltige Lösungen wie z.B. Bolia oder BoConcept in urbanen Zielgruppen nachgefragt werden. Dazwischen etabliert sich „Fast-Living“ (H&M Home, Zara Home). Ikea und die XXXLutz-Gruppe dominieren durch Filialnetzexpansion, Formaterweiterung (vgl. Ikea-Planungsstudios) und Onlinekompetenz. E-Commerce-Spezialisten wie Home24, Westwing und Wayfair verschärfen den Wettbewerb.[42]

Fahrräder

Der Fahrradmarkt befindet sich nach dem pandemiebedingten Boom in der Normalisierung. Der Umsatz ging 2025 um 2,1% auf 7,19 Mrd. Euro zurück (Peak 2022: 8,48 Mrd. Euro). Für 2029 wird Wachstum auf 7,73 Mrd. Euro erwartet (+7,6%).[43] Die Entwicklung ist preisgetrieben durch E-Bikes und Premiumisierung, während Verkaufsstückzahlen stabil bleiben. Größte Filialisten

42 IFH Köln: Datenbank Handelsanalyse.de

43 ZIV – Die Fahrradindustrie: ZIV-Marktdaten Fahrräder und E-Bikes 2024: Fahrradbranche robust in herausfordernden Zeiten. Pressemitteilung vom 12. März 2025. https://www.ziv-zweirad.de/2025/03/12/fahrradbranche-robust-in-herausfordernden-zeiten/ (Abruf am 10. Dezember 2025).

sind B.O.C., Fahrrad XXL, Lucky Bike und Little John Bikes. Beratungskompetenz und Servicequalität differenzieren gegenüber dem Onlinehandel.

DIY/Garten

Der DIY-Kernmarkt stagnierte 2025 bei 49,31 Mrd. Euro, belastet durch die Baukrise. Bis 2029 wird eine Erholung auf 51 Mrd. Euro erwartet (+3,5%). Bau- und Gartenfachmärkte erwirtschaften ca. 22 Mrd. Euro (44%). Die Branche ist hoch konzentriert: Bauhaus (4,4 Mrd. Euro), Obi (4,19 Mrd. Euro) und Hornbach (3,25 Mrd. Euro) dominieren. Die Top 6 (inkl. Rewe/Toom, Hagebau, Globus) vereinen 24,8 Mrd. Euro (inkl. der Umsätze mit Sortimenten außerhalb des DIY-Kernmarktes). Hagebau verfügt mit 458 Märkten über die meisten Standorte, Obi stellt mit 310 Märkten das dichteste Filialnetz.[44]

7.2.5 Konsequenz: Retail+

Der deutsche Einzelhandel umfasst derzeit ca. 120 Mio. m² Handelsfläche. Rund 30% davon entfallen auf FMCG, einen Bereich, der sich trotz der Herausforderungen im Einzelhandel durch stationäres Wachstum auszeichnet. Diesen stationären Flächenzuwächsen im FMCG-Bereich steht ein Verkaufsflächenrückgang bis 2035 in den Nonfood-Branchen um ca. 10 Mio. m² gegenüber.[45] Die Nonfood-Flächenverluste sind dabei auf mehrere Ursachen zurückzuführen, z.B. auf Marktanteilgewinne von Online-Pure-Playern. Besonders betroffen sind die textil- und schuhgeprägten Segmente, aber auch strukturelle Schwächen in den Betriebsformen Warenhäuser und mittelständischer Fachhandel tragen maßgeblich zur Flächenreduzierung bei. Technologie spielt zudem eine immer größere Rolle, indem sie Fläche substituiert und dadurch den stationären Bedarf reduziert. Weiterhin wird ein Teil der Handelsfläche in großen Handelsformaten durch handelsfremde Nutzungen ersetzt. Auf der anderen Seite gibt es eine Vielzahl an neuen Konzepten mit z.T. starker Expansion. Es kann also ein Teil der wegfallenden Handelsflächen substituiert werden, allerdings erstens nicht vollumfänglich und zweitens nicht an allen Standorten gleichmäßig (vgl. Abb. 7.12).

Nonfood-Flächenverluste

Flächensubstitution

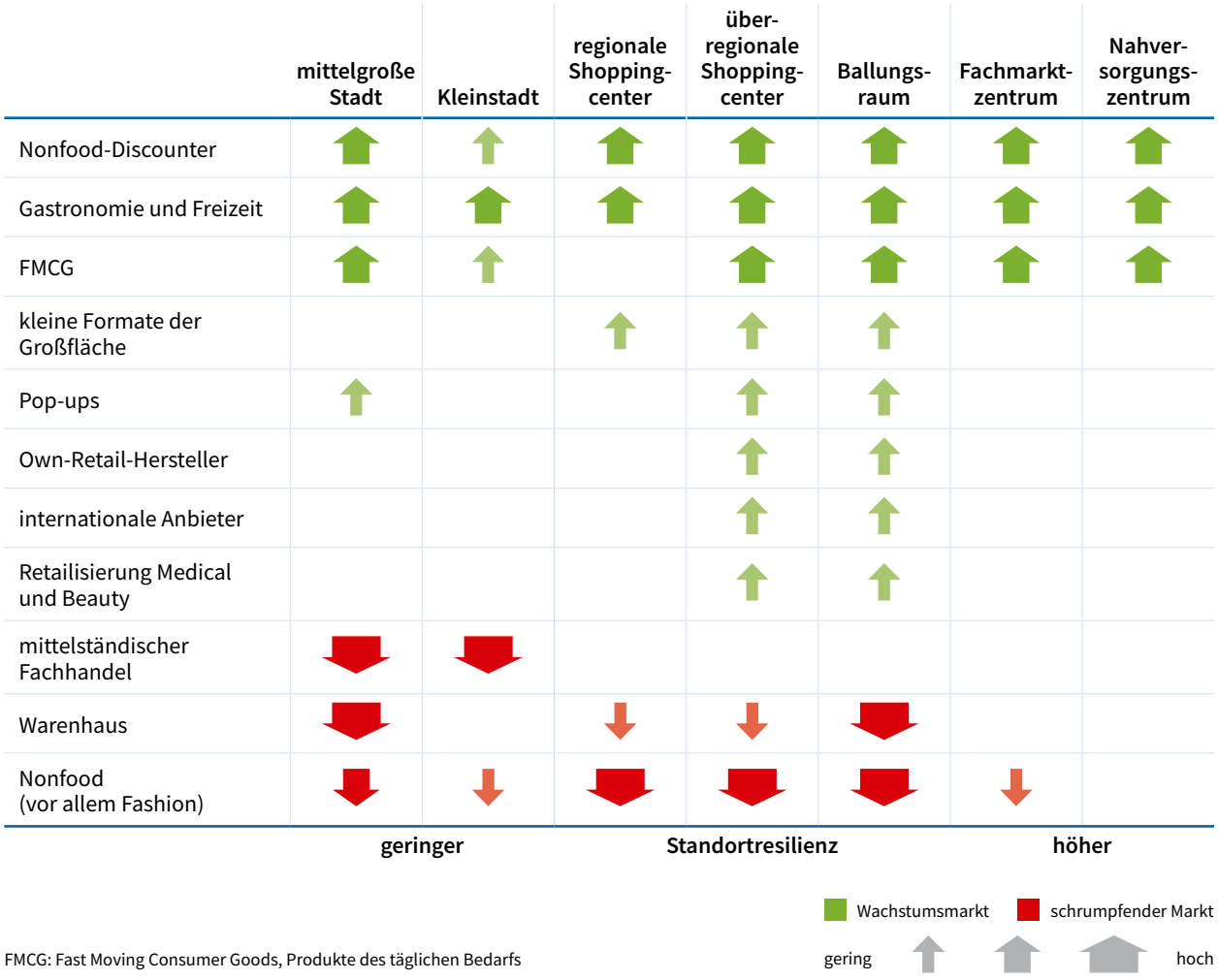
Die Standortsuchprofile expansiver Formate fokussieren große Städte und Ballungsräume. Eine Ausnahme bilden nur Lebensmittelmärkte und Nonfood-Discounter, die flächendeckend in allen Standort- und Objektkategorien expansiv sind. Somit erhöht sich die Polarisierung von starken und schwachen Makro- und Mikrostandorten. Das heißt auf der Ebene der Makrostandorte, dass Städte mit hoher Zentralität, Wirtschaftskraft, Tourismusintensität, großem Einzugsgebiet und idealerweise städtebaulich anziehender Innenstadt resilienter sind. Auf der Mikroebene konzentrieren sich 1a-Lagen auf einen immer kleineren Bereich, was an den Rändern häufig zu einem vollständigen Verlust von Handelsnutzungen führt. Konsequenz sind hohe Mietspreizungen zwischen stabilen Mieten in den kleiner werdenden Top-Lagen und hohen

Polarisierung zwischen starken und schwachen Standorten

44 Dähne Verlag (Hg.): Statistik Baumarkt und Garten 2025. Ettlingen.
45 BBE Handelsberatung, eigene Schätzung, 2025.

Abschlägen in den abfallenden Lagen. Dort, wo die Handelsnutzungen nicht durch neue Händler oder die Gastronomie ersetzt werden können, bleibt nur die Substitution durch andere Nutzungen wie Wohnen, Gesundheit, Hotel, Büro, Bildung, Freizeit etc., wofür es allerdings kein Patentrezept gibt. Grundsätzlich gilt aber auch hier: Je bedeutender und resilienter ein Standort ist, umso vielfältiger sind die Nachnutzungsmöglichkeiten.

Abbildung 7.12: Expandierende und schrumpfende Formate mit Standortkonsequenzen



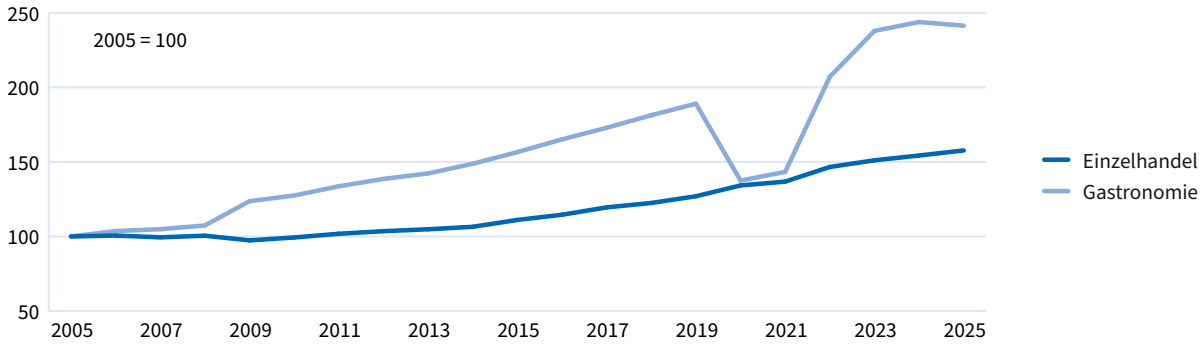
FMCG: Fast Moving Consumer Goods, Produkte des täglichen Bedarfs

Quelle: BBE Research, eigene Darstellung, indikativ

Da gute Handelsstandorte grundsätzlich auch gut für Gastronomie geeignet sind und die Umsatzentwicklung in der Gastronomie sich nach dem „Corona-Tal“ wieder deutlich besser darstellt als die des Einzelhandels (vgl. Abb. 7.13), ist die Gastronomie oft die erste Wahl bei der Nachvermietung außerhalb des Handels. Der Anteil der Befragten, die im Rahmen der regelmäßig durchgeführten IFH-Studie „Vitale Innenstädte“ angaben, (auch) wegen eines gastronomischen Angebots in die Innenstadt gekommen zu sein, ist von 26% (2020) über 35% (2022) auf 40% (2024) gestiegen.[46]

46 IfH Köln (Hg.): Vitale Innenstädte. Verschiedene Studienjahre. https://www.ifhkoeln.de/referenzen/eigene-studien/vitale-innenstaedte-was-besucherinnen-erwarten/.

Abbildung 7.13: Gastronomie und Einzelhandel, Umsatzentwicklung, 2005 – 2025



Stand: November 2025

Quelle: BBE Handelsberatung, Statista

Eine Analyse von 100 deutschen Städten[47] unterstreicht diese Entwicklung: Besonders dynamisch zeigen sich die Veränderungen in der Mieterstruktur im Bereich Gastronomie. Die Standortzahl hat sich in 2024 gegenüber 2020 um 309 Betriebe beziehungsweise 14,7% erhöht und 2024 stellt mit 2.413 Geschäftsstellen bereits rund 15,8% der innerstädtischen Geschäftszahl dar. Dies ist nach dem Modehandel die zweitgrößte Nutzungsgruppe im Branchenmix.[48]

7.3 Entwicklungen im Einzelhandelsimmobilienmarkt

Die oben dargestellten Entwicklungen wirken sich direkt auf den Einzelhandelsimmobilienmarkt aus.

7.3.1 Mietentwicklung und Vermietbarkeit

Die Tragfähigkeit der Miete im Einzelhandel ist am besten durch ihren prozentualen Anteil am erzielten Nettoumsatz zu beurteilen (Umsatz-Mietbelastung). Die tragfähigen Umsatz-Mietbelastungen variieren in verschiedenen Branchen und Vertriebsformen (z.B. „klassischer Händler“ vs. „vertikal integrierter Hersteller“) aufgrund der unterschiedlich hohen Spannen und insbesondere verschiedenen Kostenstrukturen (vgl. Abb. 7.14). Dabei erwirtschaften unterschiedliche Branchen auch deutlich unterschiedliche Umsätze pro Quadratmeter Verkaufsfläche: Während Lebensmittelmärkte und Drogeriemärkte durch hohe Kundenfrequenz und schnelle Warenumschläge vergleichsweise hohe Flächenleistungen erzielen, liegen die Flächenumsätze beispielsweise im Möbelhandel oder bei Bau- und Gartenmärkten aufgrund der Sortimentsstruktur und längeren Verkaufszyklen deutlich niedriger. Luxusgüter wiederum erzielen trotz geringerer Verkaufsfrequenz durch hohe Einkaufsbons überdurchschnittliche Flächenproduktivität.

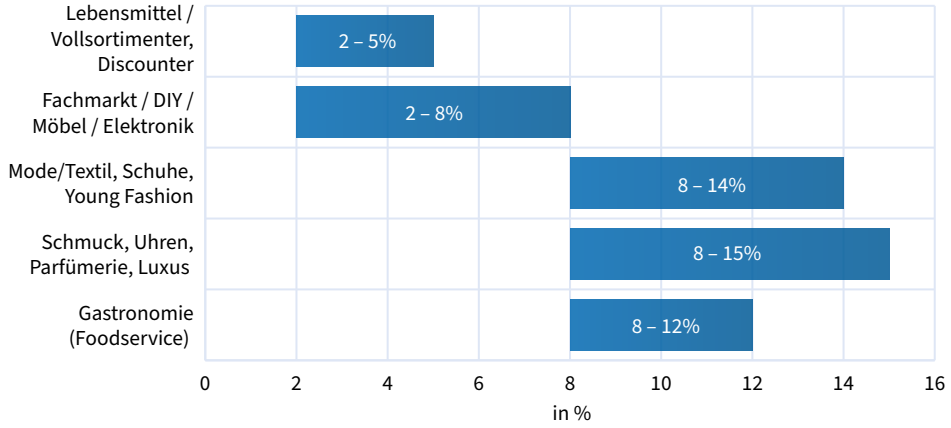
Umsatz-Mietbelastung ausschlaggebend

47 Einbezogen wurden alle Städte, die im ersten Studienjahr 2019 am 31. Dezember über 70.000 Einwohner verfügten, und neun Städte unter 70.000 Einwohner, in denen der Studieninitiator investiert ist oder war.

48 Columbia Threadneedle Investments München (Hg.): Ready for the next course, Highstreet? München 2025, S. 7.

Die Umsatz-Mietbelastung ist im Lebensmittelhandel prozentual gesehen geringer als im Handel mit Luxusgütern, da Lebensmittelhändler mit niedrigeren Margen operieren und höhere Umsatzvolumen bei geringerer Gewinnspanne erwirtschaften.

Abbildung 7.14: Mietbelastungsanteil am Umsatz nach Handelsformaten



Quelle: IPH Handelsimmobilien

längere Prüfzeiten bei Miet- und Investitionsentscheidungen

Neben einer nachhaltig tragfähigen Miethöhe rücken weitere Faktoren wie Flächenverfügbarkeit, Vermarktungsdauer und die Umsetzungsfähigkeit auf Mieterseite in den Fokus. In vielen Lagen steht einem hohen Flächenangebot eine selektive Nachfrage gegenüber, während Einzelhändler aufgrund begrenzter Expansionsbudgets und anhaltender Engpässe bei Handwerkern, Dienstleistern, Personal und im Ladenbau längere Vorlauf-, Planungs- und Realisierungszeiträume benötigen. Investitionsentscheidungen werden strenger auf Wirtschaftlichkeit und strategische Passung geprüft, Eröffnungstermine häufig nach hinten verschoben.

stärkere Verhandlungsposition von Mietern mit hoher Bonität

Gleichzeitig nutzen bonitätsstarke Mieter ihre gestiegene Verhandlungsmacht bei Neuabschlüssen und Verlängerungen, um Vertragskonditionen stärker an ihre Geschäftsmodelle anzupassen. Vermieter reagieren darauf mit flexibleren, stärker partnerschaftlich ausgerichteten Vertragsstrukturen. Dazu zählen Beteiligungen an Ausbau- und Umbaukosten, mietfreie Anlaufphasen, variablere Vertragslaufzeiten und Kündigungsoptionen sowie verstärkte Elemente der Risikoteilung, etwa Umsatzmietkomponenten oder vereinbarte Sonderkündigungsrechte bei Unterschreiten definierter Umsatzschwellen.

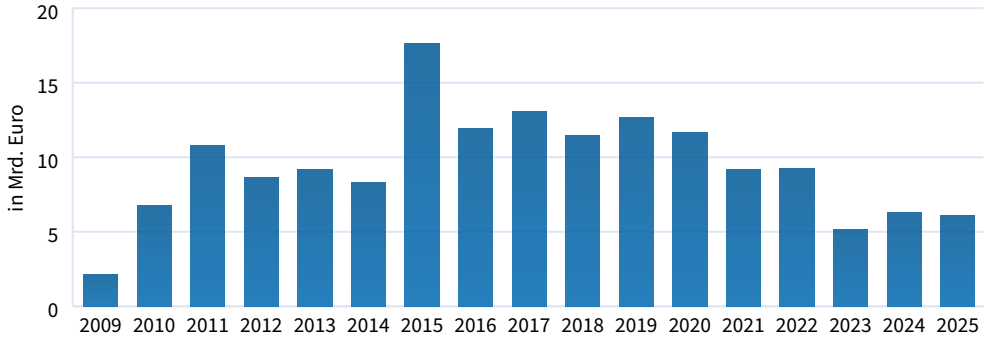
Mieten tendenziell unter Druck

Der Markt präsentiert sich damit überwiegend als Mietermarkt, in dem die Mieten – mit Ausnahme exzellenter Lagen und der Nahversorgungsimmobilien, die von stabilen bis moderat steigenden Mieten profitieren – tendenziell unter Druck stehen. Für die Immobilienbewertung bedeutet dies, dass neben der nominalen Zielmiete realistische Annahmen zu Vermarktungszeiträumen, Mietausfallrisiken und erforderlichen Vermieterinvestitionen (Mietanreize, Ausbaukostenzuschüsse, Mietfreizeiten) getroffen werden müssen, um die künftige Ertragsfähigkeit sachgerecht abzubilden.

7.3.2 Entwicklungen am Transaktionsmarkt

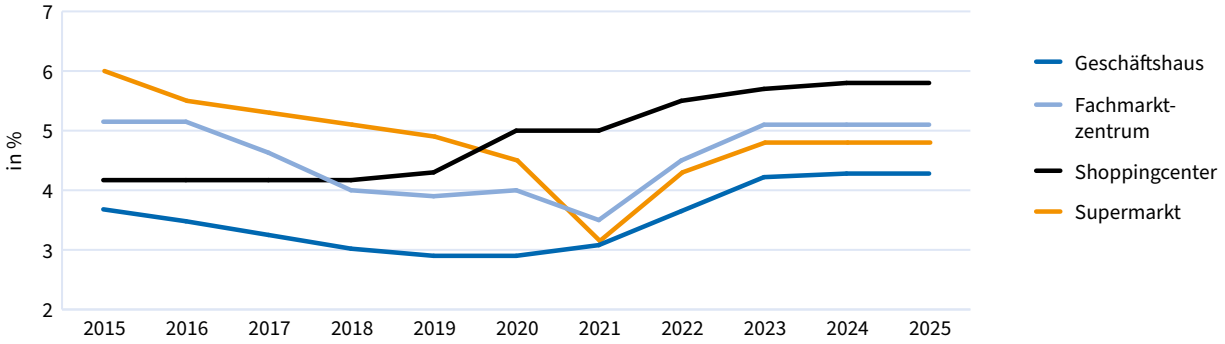
Für den Transaktionsmarkt und die Kaufpreisbildung bilden die Mieten eine entscheidende Basis, da Investoren mit Vervielfältigern der erzielbaren Jahresmiete rechnen. Oberflächlich betrachtet war der Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien im Jahr 2025 von Stabilität geprägt. Das Transaktionsvolumen belief sich laut Savills auf ca. 6,1 Mrd. Euro und entsprach damit etwa dem Vorjahreswert (vgl. Abb. 7.15). Dasselbe gilt für die Zahl der Transaktionen, die sich auf etwa 220 erhöhte. Die Spitzenrenditen blieben in allen Segmenten unverändert gegenüber dem Vorjahr (vgl. Abb. 7.16), wobei dieses Spitzensegment nach wie vor sehr dünn ist und die Risikoprämien für Objekte jenseits des Top-Segments hoch blieben.

Abbildung 7.15: Investmentmarkt für Handelsimmobilien, Transaktionsvolumen, 2009 – 2025



Quelle: Savills

Abbildung 7.16: Spitzenrendite für ausgewählte Handelsimmobilienformate, 2015 – 2025



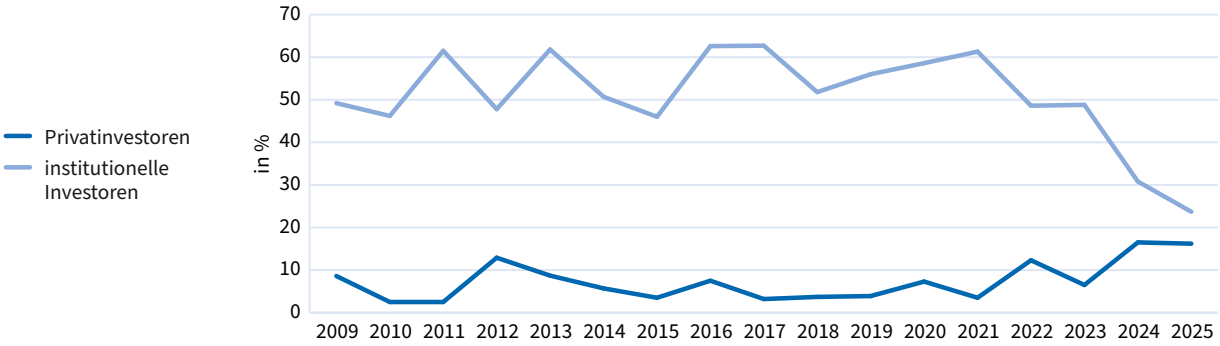
Quelle: Savills

Hinter dieser oberflächlichen Stabilität vollziehen sich allerdings teils erhebliche Veränderungen, die den Zinsanstieg der letzten Jahre sowie den schon viel länger laufenden strukturellen Wandel im Einzelhandel und an den Vermietungsmärkten reflektieren. Hierzu zählt eine stark veränderte Käuferstruktur. Pendelte der Anteil institutioneller Investoren[49] zwischen 2009 und

49 Der Begriff des institutionellen Investors ist nicht einheitlich definiert. Hier wird eine recht breite Abgrenzung angewendet, die die folgenden Investorengruppen umfasst: Banken, Pensionseinrichtungen, Staatsfonds, Versicherungen sowie Investment-Manager (ohne Private Equity). Auch bei einer enger gewählten Abgrenzung bliebe der hier formulierte Befund gültig.

2023 um die Marke von 50%, fiel er in den letzten beiden Jahren auf unter ein Drittel (siehe Abb. 7.17). Erstens kommt darin zum Ausdruck, dass die Anlageklasse Immobilien (einschließlich der Handelsimmobilien) im Zuge der Rückkehr der Zinsen für institutionelle Investoren zumindest vorübergehend an Attraktivität verloren hat. Zweitens sind viele nicht der Nahversorgung dienende Handelsimmobilienformate in den letzten Jahren weitgehend aus den Suchprofilen dieser typischerweise risikoaversen Investorengruppe verschwunden.

Abbildung 7.17: Transaktionsvolumen nach ausgewählten Investorengruppen, 2009 – 2025



Quelle: Savills

Institutionelle Investoren zurückhaltend, private und Family Offices aktiver

Der Zurückhaltung der institutionellen steht eine zunehmende Aktivität privater Investoren inklusive Family Offices gegenüber. Mit Beginn der Zinswende stieg ihr Anteil am Transaktionsvolumen deutlich (siehe Abb. 7.19). In den letzten vier Jahren lag er bei durchschnittlich 13% und war damit etwa doppelt so hoch wie im Durchschnitt der 13 Jahre zuvor. Privatinvestoren sind traditionell Lage-Käufer und spielen deshalb bei Geschäfts- und Warenhäusern die größte Rolle. Doch selbst in diesem Segment konnten sie den Nachfragerückgang institutioneller Investoren nicht kompensieren und werden das wohl auch künftig nicht können. Insofern scheint die Rückkehr institutionellen Kapitals Voraussetzung für einen deutlichen Anstieg des Transaktionsvolumens zu sein. Vor dem Hintergrund strukturell höherer Zinsen und strukturell erhöhter Risiken an den Vermietungsmärkten muss allerdings davon ausgegangen werden, dass die Deinstitutionalisierung kein rein zyklisches Phänomen ist und folglich auch das Transaktionsvolumen niedriger als im letzten Zyklus bleiben wird.[50]

eingeschränkte Marktliquidität

Die Marktliquidität dürfte also auch perspektivisch eingeschränkt bleiben – vor allem in jenen Segmenten, wo Privatinvestoren keine Rolle spielen. Schon jetzt ist wegen der stark eingeschränkten Marktliquidität der letzten Jahre davon auszugehen, dass sich ein erheblicher Exit-Überhang gebildet hat, also Eigentümer ihre Objekte nicht wie geplant verkaufen konnten. Für Objekte mit stabilen Cashflows dürfte eine längere Haltedauer in der Regel

50 Savills (Hg.): Umdenken: Ein Ausblick für den deutschen Immobilienmarkt. Publikation vom 22. Juli 2025. https://www.savills.de/research_articles/260049/371532-0 (Abruf am 1. Dezember 2025).

unproblematisch sein. Anders ist die Situation bei Objekten mit Cashflow-Problemen, wo nicht zuletzt der Refinanzierungsdruck steigt. Bislang verfolgten die meisten Fremdkapitalgeber bei notleidenden Krediten oder solchen, die das zu werden drohen, eine Strategie des „Amend & Extend", also eine Verlängerung zu veränderten Konditionen. Das ist nach wie vor die bevorzugte Strategie der meisten Banken, allerdings haben verwertungsorientierte Ansätze zuletzt deutlich an Bedeutung gewonnen (Verkauf, Zwangsversteigerung etc.).[51] Dieser Sinneswandel spricht dafür, dass die Zahl der zum Verkauf angebotenen Objekte perspektivisch steigt. In jedem Fall werden Banken und andere Fremdfinanzierer in erheblichem Maße darüber mitentscheiden, ob und wie sich der aufgestaute Exit-Überhang auflösen wird.

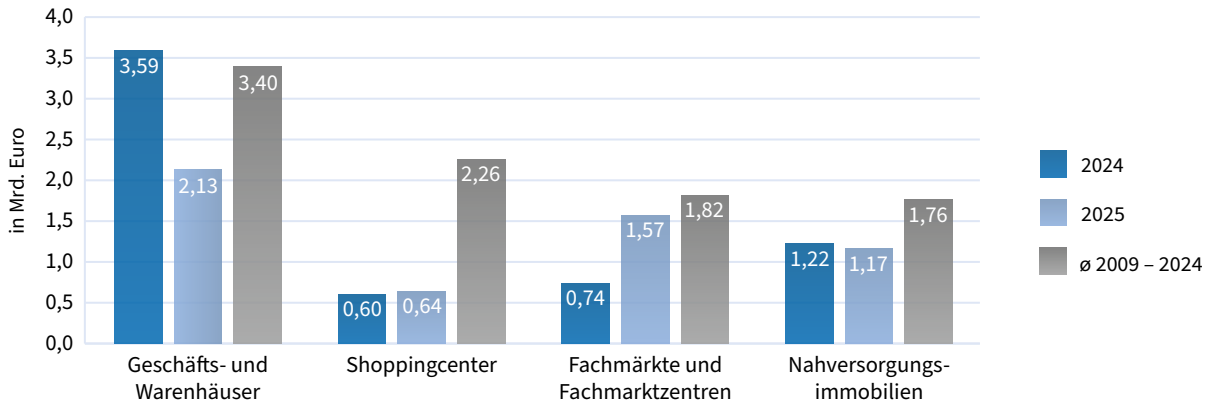
Zahl der Verkaufsangebote steigt perspektivisch

Die beschriebenen Entwicklungen – veränderte Käuferstruktur, eingeschränkte Liquidität und daraus resultierender Exit-Überhang – betreffen sämtliche Einzelhandelsimmobilienformate, sind in diesen aber in unterschiedlicher Weise ausgeprägt. Wie liquide ein Objekt im aktuellen Marktumfeld ist, hängt vor allem von drei Aspekten ab: seiner Lage, seinem Investitionsvolumen sowie seinem Handelsbesatz. Vereinfacht formuliert ist ein Objekt in einer Top-Lage mit einem Investitionsvolumen von weniger als 50 Mio. Euro und mit Mietern aus dem FMCG-Bereich ohne weiteres verkäuflich. Je weniger diese Kriterien jedoch erfüllt sind, desto schwerer ist es, einen Käufer zu finden. Dies spiegelt sich auch in den Transaktionsvolumen der einzelnen Segmente wider (siehe Abb. 7.18).

Liquidität von Objekten hängt von Lage, Segment und Größe ab

Nahversorgungsimmobilien blieben auch in den vergangenen Jahren vergleichsweise liquide (kleine Volumen sowie FMCG-Besatz), während das Transaktionsvolumen bei Shoppingcentern am stärksten zurückging (großvolumig und kaum FMCG-Besatz). Die beiden anderen Segmente – Geschäfts- und Warenhäuser sowie Fachmärkte und Fachmarktzentren – lassen sich dazwischen positionieren. Im Detail werden alle vier Segmente in den folgenden Abschnitten besprochen.

Abbildung 7.18: Transaktionsvolumen nach Segmenten, 2025



Quelle: Savills

51 EY Parthenon (Hg.): Immobilienkrise. Ernüchterung statt Erholung – Marktrealität erfordert dringend tragfähige und nachhaltige Strategien. https://www.ey.com/de_de/functional/forms/download/2025/11/ey-real-estate-banken-befragung-q3-2025 (Abruf am 1. Dezember 2025).

7.3.3 Entwicklung in den unterschiedlichen Nutzungsklassen

Warenhäuser

Warenhäuser gelten in Deutschland aufgrund des seit Jahrzehnten zu beobachtenden Niedergangs als Auslaufmodell (Marktanteil 2024: 1,4%).[52] Von einst mehreren Betreibern (Karstadt, Kaufhof, Hertie etc.) ist nur noch die aus der Fusion von Karstadt und Kaufhof hervorgegangene Galeria S.à r.l. & Co. KG bundesweit vertreten. Diese wurde nach der Insolvenz der früheren Galeria-Eigentümerin SIGNA neu aufgestellt und berichtete im Jahr 2025 über stabile und positive operative Ergebnisse auf Filialebene, musste im Weihnachtsgeschäft allerdings eine enttäuschende Nachfrage vermelden. Galeria hat im Rahmen der Neuaufstellung die Mieten an vielen Standorten neu verhandelt. Andere Standorte wurden geschlossen. In den verbliebenen Standorten versucht Galeria den Turnaround durch die konsequente Lokalisierung mit Partnerschaften (z.B. TSV 1860 München, RB Leipzig) und mit strategischen Flächenpartnern wie Decathlon und Lidl. Nach wie vor prägen die bestehenden Häuser ihr Standortumfeld und sind emotional bei Teilen der Bevölkerung weiterhin ein Innenstadt-Anker. Lokal verankerte Platzhirsche mit perfekter Adaption an regionale Bedürfnisse zeigen: Warenhäuser haben als flexible Erlebnisorte mit Mixed-Use-Konzepten eine Zukunft – der Wandel vom klassischen Vollsortimenter zum kuratierten Begegnungsort ist unausweichlich.

Für die aufgegebenen Filialstandorte hat sich noch kein privater Markt entwickelt. Die Kommunen dominieren als Zwischenerwerber das Marktgeschehen und entwickeln Nachnutzungskonzepte, um die Immobilien damit an Investoren verkaufen zu können, ohne sich aus kommunaler Sicht unerwünschte Nutzungen in die Top-Lagen der Innenstädte zu holen.

Geschäftshäuser

Die Nachfrage nach Geschäftshäusern ist derzeit sehr gering, weil diese im Vergleich zu vom Risikoprofil her ähnlich bewerteten Anlagealternativen zu wenig Rendite bieten. Einzig Entwickler sind derzeit am Markt aktiv, um ggf. Flächen umzunutzen. Dabei zeigen sich lokal unterschiedliche Ansätze. So setzen die Marktteilnehmer in München derzeit massiv auf Büros, die nach dem Umbau des Münchner Hauptbahnhofes (Mitte/Ende der 2030er) beste Erreichbarkeit bieten sollen. In anderen Städten liegt der Hauptbahnhof weniger günstig zur Einkaufsinnenstadt, so dass die derzeit nicht stark nachgefragte Nutzung Büro hier nicht im Fokus steht. Grundsätzlich werden Geschäftshäuser in Zukunft für eine nachhaltige Ausrichtung noch mehr Beimischungen an Nicht-Handelsnutzungen benötigen (vgl. 7.2.5 und 7.3.4 Retail+), was die Komplexität für potenzielle Erwerber erhöht. Im Zeitraum von 2020 bis 2025 sind die Mieten in den 1a-Lagen infolge der Nachwirkungen der Covid-19-Pandemie in allen Stadtgrößenklassen zurückgegangen.

52 IFH Köln zitiert nach HDE Handelsverband Deutschland e.V. (Hg.): Zahlenspiegel 2025. Berlin 2025, S. 20.

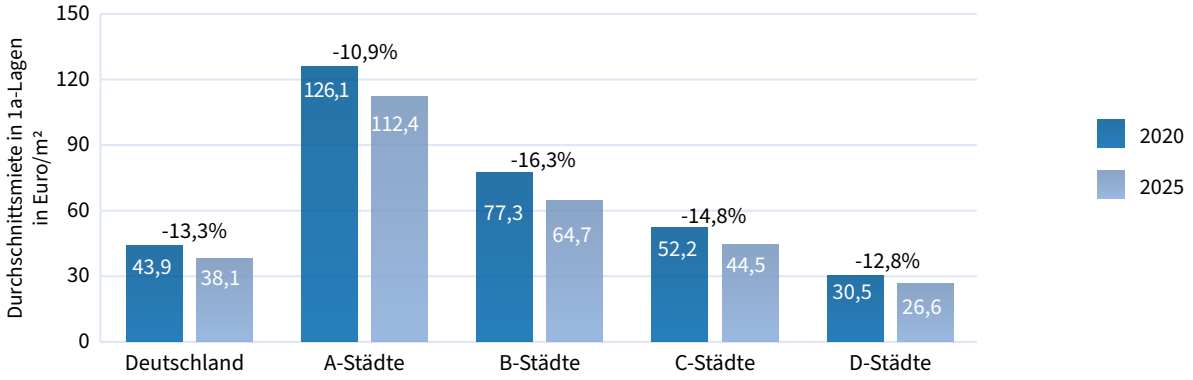
Dabei zeigen sich die A-Städte robuster, hier fielen die Mietrückgänge etwas geringer aus als in den übrigen Städtekategorien. Insgesamt hat sich das Mietniveau jedoch spürbar stabilisiert: Gegenüber 2024[53] sind die Mieten nur noch moderat von 38,6 Euro/m² auf 38,0 Euro/m² gesunken (Bundesdurchschnitt; vgl. Abb. 7.19).

Spreizung der Mieten auf Mikroebene

Die durchschnittlichen Mietniveaus werden zunehmend von einer ausgeprägten Spreizung auf der Mikroebene geprägt: Während absolute Toplagen deutlich geringere Rückgänge verzeichnen oder sogar leichte Zuwächse erzielen, geraten Randlagen überdurchschnittlich stark unter Druck. Bedingt durch den prognostizierten Rückgang von stationärer Handelsfläche im Non-Food-Segment (vgl. 7.2.4) muss in Zukunft mit weiterer Verkürzung der 1a-Lagen gerechnet werden. Händler fokussieren ihre Expansion zunehmend auf wenige, aber hochwertige, hochfrequente Standorte. Daher ist davon auszugehen, dass in den Sekundärlagen die Mietpreise weiter rückläufig sein werden, da zu wenig Flächennachfrage seitens des Einzelhandels bestehen wird und die Alternativnutzungen (z.B. Freizeit) nicht die gleichen Mieten wie Einzelhandelsmieter darstellen können.

weniger Nachfrage nach Sekundärlagen

Abbildung 7.19: Entwicklung der Mieten im Einzelhandel, 1a-Lagen, 2020 – 2025



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

Die Top-Standorte profitieren weiterhin von den unter 7.1.2 dargestellten Trends wie z.B. Markteintritten und Expansion internationaler Einzelhändler in Deutschland (z.B. Lager157) oder kleinflächigen Innenstadtkonzepten von Großflächenanbietern (z.B. Decathlon). Darüber hinaus zählen Lebensmittelhändler, Drogeriemärkte, Beautyanbieter und die Gastronomie zu den wichtigsten Nachfragern in zentralen Lagen.

Mikroebene: Spreizung der Mieten nach Resilienzfaktoren

Unterschiedliche Mietentwicklungen zeigen sich nicht nur in der Betrachtung der Mikro-Lagequalität, sondern auch der Makro-Lagequalität. Städte mit hoher Zentralität, Bevölkerungswachstum, Wirtschaftskraft etc. sowie einer attraktiven Innenstadt sind vergleichsweise resilienter.

53 Vgl. Stumpf, J., Wotruba, M. et al.: Handelsimmobilien. In: ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hg.): Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2025. Berlin 2025, S. 176.

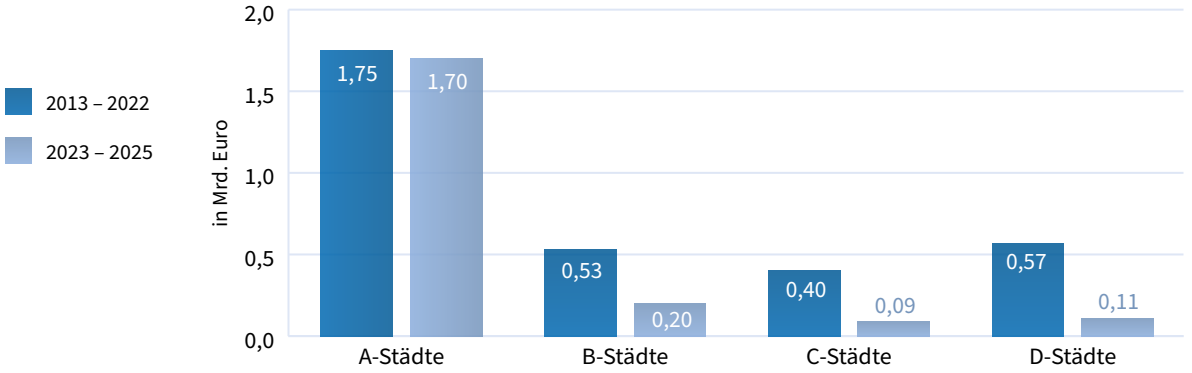
Das Transaktionsvolumen mit Geschäfts- und Warenhäusern fiel im letzten Jahr deutlich geringer aus als im Jahr davor, wobei das Jahr 2024 getrieben durch einige Sondereffekte das höchste Transaktionsvolumen der letzten sechs Jahre verzeichnete. Einer dieser Sondereffekte war das rekordhohe Volumen, das aus Insolvenzverkäufen resultierte (ca. 2,1 Mrd. Euro bzw. 59% des gesamten Transaktionsvolumens im Segment). Auch letztes Jahr entfielen immerhin noch ca. 1,1 Mrd. Euro bzw. etwa die Hälfte des Transaktionsvolumens auf Verkäufe aus Insolvenzen. Zum Vergleich: Im Durchschnitt der fünfzehn Jahre 2009 bis 2023 entfiel lediglich gut 1% des Transaktionsvolumens auf Insolvenzverkäufe.

hoher Anteil an Insolvenzverkäufen

Das Insolvenzvolumen der letzten beiden Jahre entfiel fast vollständig auf die sieben A-Städte. Das mag auch erklären, warum das Transaktionsvolumen in diesen Städten im langfristigen Vergleich nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau liegt, während es in den Städten der zweiten und dritten Reihe um bis zu 80% niedriger liegt als im Durchschnitt der Jahre 2013 bis 2022 (siehe Abb. 7.20). Allerdings liegen die unterschiedlichen Entwicklungen nicht allein im verfügbaren Angebot begründet, denn auch in den kleineren Städten stehen viele Objekte zum Verkauf – nur treffen diese seltener als in den A-Städten auch auf eine Nachfrage.[54] In einem Käufermarkt, wie es der Markt für Geschäfts- und Warenhäuser derzeit ist, können Investoren sehr selektiv agieren und konzentrieren sich auf die stärksten Makrostandorte, also die sieben A- und einige der B-Städte.

Während institutionelle Investoren weiterhin zurückhaltend blieben, waren Privatinvestoren inklusive Family Offices die Investorengruppe mit dem höchsten Ankaufsvolumen. Sie zeichneten insgesamt für etwa 40% des Transaktionsvolumens verantwortlich. In den A-Städten war es sogar etwa die Hälfte (im langfristigen Durchschnitt seit 2009 sind es lediglich 12% bzw. 13%). Die öffentliche Hand, die in den Jahren 2023/24 gerade im Warenhaussegment zu den aktivsten Käuferinnen zählte, spielte im letzten Jahr kaum noch eine Rolle.

Abbildung 7.20: Geschäfts- und Warenhäuser, Transaktionsvolumen nach Städtekategorie, 2013 – 2025



Quelle: Savills, Städtekategorien nach RIWIS-Datenbank der bulwiengesa GmbH

54 Vgl. von Schwanenflug, Christoph: In B- und C- Städten sehen wir enorme Verkaufsabsichten. In: Immobilien Zeitung, Nr. 9/2025, S. 15.

Deinstitutionalisierung

Insgesamt hat sich in den Jahren seit der Zinswende eine erhebliche Deinstitutionalisierung vollzogen, die sich wahrscheinlich auch in den kommenden Jahren zumindest außerhalb der Top-Standorte fortsetzen dürfte. Unklar bleibt, welche Käufergruppen sich hier neben den Privatinvestoren formieren werden. Ein denkbares Szenario ist es, dass sich einzelne Investment-Manager auf Innenstadtimmobilien spezialisieren und privates oder auch institutionelles Kapital für entsprechende Vehikel mobilisieren.[55]

Shoppingcenter

strukturelle Herausforderungen

506 Shoppingcenter in Deutschland mit einer Gesamtfläche von 16,7 Mio. m² sind nach wie vor bedeutende Einkaufsstätten in ihrer jeweiligen Region oder ihrem Quartier.[56] Die Nutzungsklasse steht vor den gleichen strukturellen Herausforderungen, wie es der Handel in den Innenstädten erlebt. Ihre Entwicklung verläuft demnach sehr differenziert, ebenso differenziert ist ihre jeweilige Funktion, sei es als Stadtteilversorger, multifunktionales Quartierszentrum, regionale oder überregionale Shopping-Destination. Erfolgreich sind insbesondere jene Center, die ihr Profil geschärft, den Mieter- und Branchenmix konsequent angepasst und Lebensmittel-, Drogerie-, Dienstleistungs- sowie Freizeit- und Gastronomieangebote integriert haben.[57]

strategische Neuausrichtung und Positionierung

Die Ergänzung und strategische Neuausrichtung der Leit- und Schwerpunktnutzungen ist essenziell für eine zukunftsfähige Positionierung von Shoppingcentern. Im Vordergrund steht dabei nicht allein die Reduzierung des häufig überdimensionierten Fashion-Anteils, sondern vor allem der zielgruppenspezifische Ausbau von Nutzungsclustern, die einen erkennbaren Zusatznutzen generieren. Die Transformation vom Shoppingcenter zum urbanen Multifunktionsstandort erfordert eine klare, langfristige Positionierungsstrategie, die konsequent verfolgt und kommuniziert wird. Durch die gezielte Bildung thematischer Cluster (vgl. 7.3.4 Retail+) können Besuchsanreize erhöht oder neu geschaffen, die Aufenthaltsdauer verlängert und die Frequenz nachhaltig gesteigert werden. Erfolgreiche Shoppingcenter entwickeln sich damit von reinen Handelsstandorten zu multifunktionalen Erlebnisorten mit hoher Alltagsrelevanz. In diesem Zusammenhang werden vor allem Nutzungen aus den Bereichen Freizeit, öffentliche Dienstleistungen (z.B. Bürgerzentren, Bibliotheken) sowie Gesundheitsleistungen in verschiedenen Centern ergänzt.

Transformation zum multifunktionalen Erlebnisort mit Alltagsrelevanz

hohe Anforderungen an das Centermanagement

Damit verbunden sind deutlich erhöhte Anforderungen an das Centermanagement. Dieses muss den Mieter- und Branchenmix kontinuierlich analysieren, bewerten und aktiv steuern. Erforderlich sind hierzu fundierte Kenntnisse über Zielgruppen, Konsumtrends und die Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Nutzungsclustern. Angesichts des zunehmenden Kostendrucks auf Mieterseite ist ein transparentes, nachvollziehbares

55 Vgl. von Schwanenflug, Christoph: In B- und C- Städten sehen wir enorme Verkaufsabsichten. In: Immobilien Zeitung, Nr. 9/2025, S. 15.
56 EHI (Hg.): Shopping-Center-Report 2024/2025. Köln.
57 Habona Invest (Hg.): Habona Report 2026. Frankfurt am Main 2025.

Nebenkostenmanagement unerlässlich. Das Centermanagement muss Betriebskosten optimieren und zugleich die Qualität der Dienstleistungen sicherstellen.

Die differenzierte Entwicklung von Shoppingcentern spiegelt sich auch in der Mietentwicklung wider. Gut positionierten Shoppingcentern bzw. solchen mit guten Rahmenbedingungen (Makro-/Mikrolage, Wettbewerbssituation) gelingt es, Mietsteigerungen durchzusetzen. Dagegen geraten die Mieten in Centern mit ungünstigeren Rahmenbedingungen weiter unter Druck; diese Standorte haben teilweise mit Leerständen zu kämpfen.[58] Die Digitalisierung eröffnet – dem Trend von Retail Media folgend – zukünftig zusätzliche, deutlich besser skalierbare Einkommensmöglichkeiten für Shoppingcenter, indem das Potenzial der Mall- und Freiflächenvermarktung durch neue Präsentationsformen besser ausgeschöpft werden kann. Davon profitieren vor allem gut funktionierende bzw. hoch frequentierte Shoppingcenter.

Transaktionsvolumen stagniert

Das mit Shoppingcentern erzielte Transaktionsvolumen stagniert seit der Zinswende auf sehr niedrigem Niveau. Daran hat sich auch im vergangenen Jahr nichts geändert. Ein Umsatz von ca. 0,6 Mrd. Euro entspricht etwa dem Vorjahresniveau. Bereits seit Mitte der 2010er Jahre sind das Transaktionsvolumen sowie die Zahl der Verkäufe im Trend rückläufig und entsprechend hoch dürfte der Exit-Überhang sein, zumal hohe Leerstände und Druck auf die Mieten etwaige Refinanzierungen erschweren.[59]

Tatsächlich stehen auch zahlreiche Center zum Verkauf, allerdings münden viele Verkaufsprozesse nicht oder erst nach langer Zeit in eine abgeschlossene Transaktion. Ein Bespiel für letzteren Fall ist der Verkauf der Berliner Gropius-Passagen, der im letzten Jahr nach einer Vermarktungsdauer von etwa zwei Jahren abgeschlossen wurde. Die Kombination aus hohen Objektvolumen und strukturell schwierigem Umfeld ist eine Hürde, die derzeit nur von wenigen Investoren übersprungen wird. Insofern stellt der Verkauf der fast 100.000 m² Mietfläche umfassenden Gropius-Passagen auch eine Ausnahme dar. Alle anderen im letzten Jahr verkauften Center waren deutlich kleiner, im Durchschnitt lediglich etwa 25.000 m².

wenig institutionelles Kapital, opportunistische Käufer und Projektentwickler überwiegen

Solche kleineren Center befinden sich allerdings vor allem in Städten jenseits der ersten Reihe, was den Kreis potenzieller Investoren ebenfalls eingrenzt.[60] Klassisch institutionelles Kapital kommt für diese Center zumindest im aktuellen Marktumfeld kaum in Frage. Die Daten bestätigen dies: Im letzten Jahr lag der Anteil institutioneller Investoren am gesamten Ankaufsvolumen lediglich im einstelligen Prozentbereich. In den Jahren seit 2009 lag ihr Anteil im Durchschnitt bei 39%. Umgekehrt entfiel fast die Hälfte des Ankaufsvolumens auf opportunistische Käufer – bei einem langfristigen

58 ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hg.) und EY Real Estate (Hg.): Shopping-Center 2024: Bestandsaufnahme und Zukunftsfähigkeit einer Branche. Berlin und Stuttgart 2024.

59 Vgl. von Schwanenflug, Christoph: Das klassische Center muss um seine Finanzierung kämpfen. In: Immobilien Zeitung, Nr. 26/2025, S. 14.

60 Vgl. von Schwanenflug, Christoph: Viel Angebot an Centern in Mittelstädten. In: Immobilien Zeitung, Nr. 24/2025, S. 15.

Durchschnitt von 8%. Auch Projektentwickler spielten in den letzten Jahren eine vergleichsweise große Rolle als Center-Käufer. Diese Käuferstruktur ist ein Spiegel des (wahrgenommenen) Risikoprofils von Shoppingcentern in Deutschland und angesichts der oben beschriebenen Entwicklungen in den für die Center prägenden Einzelhandelssegmenten dürfte sich daran so bald nichts ändern. Ob und in welchem Ausmaß das Transaktionsvolumen steigt, hängt wohl maßgeblich davon ab, wie ausgeprägt der Wille von Eigentümern und Finanzierern ist, sich von Objekten zu trennen.

Fachmärkte und Fachmarktzentren

Nonfood-Sortimente unter Druck

Der Markt für Fachmärkte und Fachmarktzentren befindet sich auch 2025 in einer Phase struktureller Transformation. Im Unterschied zur Nahversorgung zeigt sich ein deutlich differenziertes Bild aufgrund von unterschiedlichem Branchenmix und Standortqualität. Wie in Kapitel 7.2.3 dargestellt, stehen Nonfood-Sortimente – insbesondere Elektro, Möbel und Textil – weiter unter Druck. Entsprechend stagnieren die Mieten für diese Flächen in Fachmarktzentren oder entwickeln sich leicht rückläufig, während bei Nahversorgern noch moderate Mietsteigerungen realisiert werden können.

Mietermix verändert sich

Der Mietermix verändert sich spürbar und birgt zugleich Risiken und Chancen für Eigentümer und Investoren. Teilweise werden Verkaufsflächen verkleinert oder aufgegeben, etwa bei Elektrofachmärkten. Parallel treten neue Akteure an ihre Stelle: Drogeriemärkte etablieren sich als stabile Frequenzbringer, Off-Price-Konzepte wie TK Maxx setzen ihre Expansion mit wechselnden Markenangeboten zu reduzierten Preisen fort, und Non-Food-Discounter wie Action oder Woolworth nutzen Fachmarktzentren zunehmend als Expansionsplattform. Mietertragspotenziale eröffnen sich vor allem dort, wo schwächere Flächenleistungen durch leistungsstärkere Konzepte ersetzt werden können. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Revitalisierung von Fachmarktzentren weiter an Bedeutung. Die Weiterentwicklung zu gemischt genutzten Standorten (Retail + Gastronomie + Dienstleistung + Freizeit; vgl. 7.3.4 Retail+) erhöht die Standortattraktivität und stärkt die Resilienz gegenüber der E-Commerce-Konkurrenz. Zentrale Rolle spielt dabei die Integration leistungsfähiger Lebensmittelanker, die als Frequenztreiber den Gesamtstandort stabilisieren und die Vermietbarkeit der übrigen Flächen verbessern. ESG-Kriterien (Environmental Social Governance) entwickeln sich 2025 zu einem maßgeblichen Kauf- und Bewertungsfaktor institutioneller Investoren. Energetische Sanierungen zur Steigerung der Energieeffizienz und Senkung der Betriebskosten, der Einsatz nachhaltiger Bauweisen und Materialien sowie eine belastbare ESG-Strategie werden zu wichtigen Wettbewerbsparametern. Fachmarktzentren, die diese Anforderungen nicht erfüllen, müssen mit Bewertungsabschlägen und erschwerten Finanzierungsbedingungen rechnen.

Nutzungsmischung stärkt Resilienz

Insgesamt ist ein deutlich aktiveres Asset- und Centermanagement erforderlich. Schnell veränderliche Mieteranforderungen bedingen eine engere Mie-

terkommunikation, um Flächenanpassungen und ESG-Maßnahmen frühzeitig zu erkennen und umzusetzen. Ergänzend werden Fachmarktzentren verstärkt durch Veranstaltungen und Events belebt; insbesondere die großzügigen Parkplatzanlagen bieten Flächen für zusätzliche Angebote während und außerhalb der regulären Öffnungszeiten (z.B. Street-Food-Festivals, Autopräsentationen, Autokino).

Zentrales Hemmnis für Restrukturierung und Neuausrichtung bleibt das restriktive Baurecht. In vielen Bebauungsplänen sind Verkaufsflächen nach Sortimenten eng reglementiert. Die dynamische Handelsentwicklung trifft damit auf starre planungsrechtliche Vorgaben. Eigentümer und Investoren sind häufig gezwungen, aufwendige und kostenintensive Bebauungsplanänderungen anzustoßen, was Transformationsprozesse erheblich verzögert.

Management-Aufwand steigt

Gut positionierte und aktiv bewirtschaftete Fachmarktzentren mit zukunftsfähigem Mietermix bieten weiterhin attraktive Investmentchancen, erfordern jedoch deutlich höheren Management-Aufwand als vergleichsweise Nahversorgungsimmobilien.

Investoren zurückhaltend

Anders als ein Blick auf das Transaktionsvolumen vermuten lässt, blieb die Aktivität am Investmentmarkt für Fachmärkte und Fachmarktzentren im letzten Jahr gering. Insgesamt wechselten Objekte mit einem Transaktionsvolumen von 1,8 Mrd. Euro den Eigentümer. Ein erheblicher Teil davon entfällt jedoch auf die Porta-Übernahme durch XXXLutz. Ohne diese Transaktion läge der Umsatz bei unter 1 Mrd. Euro und damit auf dem sehr niedrigen Niveau der beiden Vorjahre. Die Zahl der Transaktionen ist sogar gesunken. Die Porta-Übernahme war auch die einzige Transaktion in dreistelliger Millionenhöhe. Ansonsten blieb das Geschehen kleinteilig, mit nur wenigen Transaktionen jenseits von 50 Mio. Euro.

Unter Einbeziehung der Porta-Übernahme entfiel auf Bau- und Möbelmärkte mit ca. 1 Mrd. Euro der bei weitem größte Teil des Umsatzes. Verkäufe von Fachmarktzentren summieren sich auf ein Volumen von ca. 0,5 Mrd. Euro. Der (kleine) Rest entfällt auf sonstige Fachmärkte. Auf Käuferseite waren spezialisierte Investoren wie Defama, FIM, Hahn, ILG oder Saller am aktivsten. Das Verkäuferfeld ist sehr heterogen, wobei sich mehrere institutionelle Investoren von Objekten trennten.

Nahversorgungsimmobilien

robuster und krisenfester Vermietungsmarkt

Der Vermietungsmarkt für Nahversorgungsimmobilien präsentiert sich im Jahr 2025 weiterhin robust und krisenfest. Die Flächenleistungen der Lebensmittelmärkte entwickeln sich stabil positiv und unterstreichen die anhaltende Nachfrage der Verbraucher nach wohnortnahen Einkaufsmöglichkeiten. Die relevanten Lebensmittelhändler – sowohl Discounter (z.B. Aldi, Lidl, Netto) als auch Vollsortimenter (z.B. Edeka, Rewe, Kaufland) – modernisieren fortlaufend ihre Ladenkonzepte und entwickeln das Angebot permanent weiter. Selfscanning-Kassen werden inzwischen flächendeckend

eingesetzt, um dem Personalmangel zu begegnen und den Kassiervorgang zu beschleunigen.

Aus Investorensicht ist zentral, dass die Mieter nach wie vor sehr bonitätsstark sind und weiterhin frühzeitig langfristige Mietverträge mit Laufzeiten von mindestens 10 bis 15 Jahren abschließen. Diese sichern planbare Cashflows und minimieren das Leerstandsrisiko erheblich, wodurch Nahversorgungsimmobilien zu bevorzugten Core-Investments werden.

Drogeriemärkte bringen Frequenz

Im Bereich Nahversorgung gewinnen Drogeriemärkte (dm, Rossmann, Müller) weiter an Relevanz. Sie haben sich z.T. als unverzichtbare Frequenzbringer etabliert und treiben durch Innovation und Sortimentserweiterung die Marktentwicklung voran. Auch hier werden erhebliche Investitionen in die Ladenausstattung getätigt und zusätzliche Dienstleistungen integriert. So bietet etwa dm seit August 2025 in ausgewählten Märkten Gesundheitsdienstleistungen wie Haut- und Blutanalysen sowie Augenscreenings an – ein Schritt in Richtung Prävention und eigenverantwortliche Gesundheitsvorsorge (vgl. 7.2.2.). Drogeriemärkte erreichen zudem einen stetig wachsenden Anteil am Food-Markt und entwickeln sich mitunter zur Konkurrenz für klassische Supermärkte. Dies stärkt die Kundenbindung und erhöht die Flächenproduktivität. Zahlreiche Standorte von Lebensmitteldiscountern oder auch Supermärkten wurden jüngst gezielt optimiert: Auf überdimensionierten Parkplatzflächen wurden durch Nachverdichtung zusätzliche Gebäude für Drogeriemärkte errichtet. Diese Angebotskombination erhöht die Standortattraktivität und Besucherfrequenz, führt zu Umsatzzuwächsen für den bestehenden Lebensmitteldiscounter, steigert die Resilienz gegenüber Wettbewerbsansiedlungen und ermöglicht Eigentümern bei gleicher Grundstücksfläche einen deutlich höheren Mietertrag.

attraktiv für Investoren durch stabile Erträge

Gut positionierte Nahversorgungsstandorte mit Nachverdichtungspotenzial sind besonders attraktive Investitionsobjekte. Aber generell bieten Nahversorgungsimmobilien mit bonitätsstarken Mietern aus dem Lebensmitteleinzelhandel und Drogeriemarktsektor 2025 weiterhin stabile, langfristig planbare Erträge bei überschaubarem Risiko. Die kontinuierliche Modernisierung der Betriebskonzepte, die Bereitschaft zu langfristigen Mietbindungen sowie das Potenzial zur Standortoptimierung durch Mietermix-Ergänzung unterstreichen die Zukunftsfähigkeit dieser Assetklasse.

Investorennachfrage übersteigt Angebot

Das mit Nahversorgungsimmobilien erzielte Transaktionsvolumen belief sich im letzten Jahr auf 1,2 Mrd. Euro und lag damit etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Anders als in den anderen Segmenten ist der limitierende Faktor hier eher das Angebot, nicht die Nachfrage. Zwar ist auch Letztere nach wie vor deutlich geringer als in den frühen 2020er Jahren, aber wohl höher, als es das Transaktionsvolumen nahelegt. Viele potenzielle Transaktionen kommen allerdings nicht zustande, weil die Preisvorstellungen von Kauf- und Verkaufswilligen zu weit auseinanderliegen. Und da die Eigentümer wegen der stabilen und inflationsbedingt oft sogar steigenden Mieterträge selten unter Verkaufsdruck stehen, optieren sie oft für eine längere Haltedauer

statt für einen Verkauf. Perspektivisch ist davon auszugehen, dass mietwachstumsbedingt steigende Kapitalwerte einerseits und eventuell sinkende Anfangsrenditen andererseits die Parteien näher zusammenbringen und die Liquidität im Segment wieder zunimmt.

7.3.4 Retail+

Vor dem Hintergrund der bisherigen Ausführungen ist eine Ergänzung und/oder Änderung der Leit- und Schwerpunktnutzung essenziell für eine zukunftsfähige Ausrichtung vieler Handelsimmobilien. Es geht dabei ausdrücklich nicht nur darum, einseitige Branchenschwerpunkte zu reduzieren, sondern vielmehr darum, durch einen zielgruppenspezifischen Ausbau von Nutzungsclustern einen klaren Zusatznutzen herauszuarbeiten. Ziel ist es, neue Besuchsanreize zu schaffen und bestehende zu verstärken, die Aufenthaltsdauer zu erhöhen und die Frequenz nachhaltig zu stabilisieren. Dies erfordert die Integration komplementärer Nutzungen wie Gastronomie, Gesundheit & Wellness, Freizeitangebote, Dienstleistungen und erlebnisorientierte Formate, die über den reinen Einkauf hinaus Mehrwert bieten und den Standort als multifunktionale Destination positionieren. Nur durch eine solche strategische Neuausrichtung kann die Immobilie ihre Wettbewerbsfähigkeit im sich wandelnden Handelsumfeld langfristig sichern und stabile Mieterlöse generieren.

Schaffung und Verstärkung von Besuchsanreizen

Substitution von Handel durch andere Nutzungen

Die Substitution von Handel durch andere Nutzungen macht aus Handelssicht[61] aus einer Handelsimmobilie eine Retail+-Immobilie. Dabei ist es zur Erreichung der Ziele aller Beteiligten (Investor/Eigentümer, Mieter/Nutzer, Stadt/Gesellschaft) essenziell, sich über die Auswirkungen der Flächenumwandlung auf die Frequenz am Standort, die erzielbaren Mieten, das Mietausfallrisiko, den gesellschaftlichen Mehrwert, die identitätsstiftende Bedeutung und die Ankerfunktion (vgl. Abbildung 7.21) bewusst zu sein. So schaffen Nutzungen wie Gastronomie oder Arztpraxen eine dem Nonfood-Handel im Idealfall überlegene Frequenz, während Wohnnutzungen die Frequenz deutlich senkt. Manche Freizeitnutzungen können nur eine geringe Mietbelastung erwirtschaften, während z.B. Serviced Apartments hohe Mieten erzielen. Museen und Veranstaltungsräume können identitätsstiftende Bedeutung schaffen, aber nur geringe Mieten erwirtschaften. Im Idealfall gelingt es dem Entwickler, verschiedene Nutzungen vorteilhaft zu kombinieren, so dass nachhaltig ein hoher Wert des Objektes gesichert wird.

Auswirkungen sehr unterschiedlich

61 Aus einer anderen Perspektive könnte es sich nach der Umstrukturierung je nach dominanter Nutzung um ein Wohn- oder Bürogebäude handeln.

Abbildung 7.21: Wirtschaftliche und gesellschaftliche Effekte der Substitution von Handel durch andere Nutzungen

Nutzungs-kategorie	konkrete Nutzung	Frequenz	Miet-bewertung	Miet-ausfall-risiko	gesell-schaftlicher Mehrwert	identitäts-stiftende Bedeutung	Anker-funktion
Büro / Bildung	Kultur (Museum)	🟡	🔴	🟢	🟢	🟢	🟢
	Co-Working	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
	kommunale Nutzung	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟢
	Veranstaltungsräume	🟠	🔴	🟡	🟢	🟢	🟡
Wohnen / Hospitality	Mietwohnungen	🔴	🟡	🟢	🟢	🔴	🔴
	Serviced Apartments	🔴	🟢	🟢	🟡	🔴	🔴
	Studierendenwohnen	🔴	🟡	🟢	🟢	🔴	🔴
	Seniorenwohnen	🔴	🟡	🟢	🟢	🔴	🔴
	Hotels	🟡	🟢	🟡	🟡	🟠	🟡
Freizeit	Sportanlagen	🟡	🔴	🟢	🟢	🟡	🟡
	Fitness	🟡	🟡	🟡	🟡	🟠	🟡
	Entertainment (Kino, Escape Room)	🟡	🔴	🟡	🟢	🟢	🟢
Medizin / Wellness	Wasser- / Wellnessanlagen	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
	Allgemein- / Fachärzte	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢
	Kliniken / therapeutische Einrichtungen	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢
	MVZ, Dialyse, Blutspendedienst	🟢	🟢	🟢	🟢	🟠	🟡
	Wellness / Beauty	🟢	🟢	🟡	🟡	🔴	🟡
Handel / Dienst-leistungen / Gastro / Logistik	Einzelhandel	🟡	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢
	FMCG[1] (Nahversorgung)	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢
	Gastronomie	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢
	Dienstleistungen	🟡	🟢	🟢	🟡	🔴	🟡
	Self-Storage / Logistik	🔴	🔴	🟢	🔴	🔴	🔴

1 FMCG: Fast Moving Consumer Goods, Produkte des täglichen Bedarfs

Ampelsystem für Auswirkungen 🟢 🟡 🔴

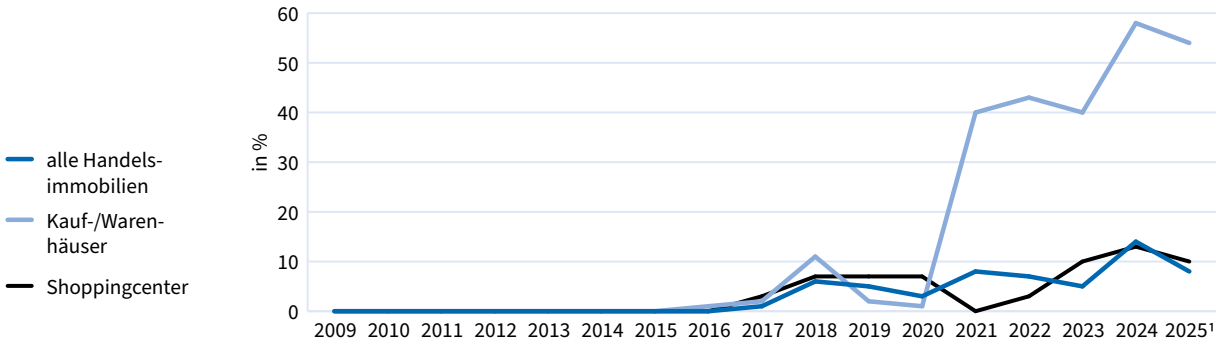
Quelle: BBE Handelsberatung, IPH Handelsimmobilien

Ankauf vor Konversion

Am Anfang einer Konversion steht in den meisten Fällen ein Eigentümerwechsel, denn nur wenige Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien sind willens und in der Lage, ein solches Vorhaben selbst zu realisieren. Insofern stieg in den letzten Jahren die Zahl der Transaktionen von Einzelhandelsimmobilien, bei denen der Käufer eine Konversionsabsicht verfolgte. In den letzten beiden Jahren galt dies für etwa jedes zehnte gehandelte Objekt (siehe Abb. 7.22). Kauf-/Warenhäuser wurden zuletzt sogar mehrheitlich zum Zwecke einer Konversion gekauft. Aber auch in anderen Handelsimmobiliensegmenten, darunter Shoppingcentern, weist die Zahl der Konversionskäufe einen steigenden Trend auf. Die beiden bei Weitem bedeutendsten Käufergruppen waren Projektentwickler und die öffentliche Hand. Letztere tritt vor allem dann als Käuferin in Erscheinung, wenn es sich um eine Innenstadtimmobilie handelt, für die sich kein privatwirtschaftlicher Investor findet. Das galt in den letzten Jahren für viele leer stehende Kauf-/Warenhäuser, vor allem außerhalb der Metropolen. Hier lässt die Kombination aus hohen Umbaukosten einerseits und vergleichsweise niedrigen erzielbaren Mieten andererseits eine wirtschaftlich rentable Umnutzung häufig nicht zu. Neben den Umbaukosten und den erzielbaren Mieten ist der Kaufpreis der dritte Parameter, der darüber entscheidet, ob eine Konversion wirtschaftlich ist. Die Quadratmeterpreise für Konversionsobjekte lagen in den letzten beiden Jahren schätzungsweise bei durchschnittlich etwa 900 Euro.[62] Solche Preise bedeuten in der Regel einen erheblichen Wertverlust für den Alteigentümer, was eine weitere Barriere für die Konversion von nicht mehr zukunftsfähigen Einzelhandelsimmobilien darstellt.

größte Käufergruppen: Projektentwickler und öffentliche Hand

Abbildung 7.22: Anteil der Objektkäufe mit Konversionsabsicht, 2009 – 2025[1]



1 bis einschließlich September

Quelle: Savills

62 Savills: Interne Transaktionsdatenbank.

7.4 Empfehlungen für Politik und Immobilienwirtschaft

Die schlechte Konsumstimmung und die offensichtlich anhaltend geringe Zufriedenheit der Wahlberechtigten mit der Politik führen zu offenen Diskussionen über die Zukunft der deutschen Gesamtwirtschaft mit Auswirkungen auf den Handel und die Orte des Konsums. Der ZIA hat im Mai 2025 unter dem Titel „Neue Innenentwicklungen: Neue Ideen und neue Qualitäten" ein Positionspapier veröffentlicht und spricht darin von einer gewachsenen „Dimension der Herausforderungen" und einem „neuen Tempo" der Veränderungen.[63] Substanzieller Reformbedarf wird von einer großen Mehrheit in vielen Sektoren erkannt. Dies führt auch zu konkreten Initiativen, wie z.B. dem „Bau-Turbo" (v.a. § 246e BauGB), die jedoch oft als sehr sektoral wahrgenommen werden.

Chancen der Reformanstrengungen nutzen: Bau-Turbo schafft Fenster der Opportunität

Nichtsdestotrotz ergeben sich aus Reformen wie dem sogenannten „Bau-Turbo" Chancen, die genutzt werden müssen. Der neue § 246e BauGB sieht vor, dass Kommunen einer gewünschten Abweichung von bauplanungsrechtlichen Vorschriften explizit zustimmen müssen. Sie haben es also zunächst bis Dezember 2030 in der Hand, Abweichungen zu ermöglichen, wenn dies dem Ziel dient, Wohnraum zu schaffen. Die Notwendigkeit, Wohnraum zu schaffen, ist die sektorale Beschränkung, die jedoch die Integration von wohnungsbezogener Infrastruktur wie Kinderbetreuungseinrichtungen oder Nahversorgung keineswegs ausschließt. Darin liegt die Chance, schneller und einfacher als bisher Wohnungen und gleichzeitig neue Nahversorgungsstandorte zu schaffen. Insbesondere die eingebrochene Dynamik sogenannter Quartiersentwicklungen (im Sinne größerer Wohnungsbauvorhaben mit integrierter Infrastruktur und Nahversorgung) kann durch mutiges Zusammenspiel von Kommunen und Investoren wiederbelebt werden. Der Bau-Turbo wird bisher öffentlich überwiegend im Hinblick auf den Neubau diskutiert, bezieht sich jedoch explizit auch auf „Erweiterung, Änderung oder Erneuerung zulässigerweise errichteter Gebäude" und die „Nutzungsänderung (...) zu Wohnzwecken" (vgl. §246e BauGB).

„Umbau-Turbo" für Bestandsgebäude in der Innenstadt

Zur Förderung des nötigen Umbaus unserer Innenstädte sollten weitere Möglichkeiten im Sinne eines erweiterten oder zusätzlichen Bauturbos geschaffen werden („Umbau-Turbo Innenstadt"). Diese sollten es erlauben, auf Basis einer qualifizierten politischen Willensbildung innerstädtische Flächen für im lokalen Kontext besonders nachgefragte Nutzungen zugänglich zu machen.

63 ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hg.): Neue Innenentwicklungen: Neue Ideen und neue Qualitäten. Berlin 2025, S. 4. https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2025/05/zia_broschure_Positionspapier_Innenentwicklung_Einzelseiten_web.pdf (Abruf am 10. Dezember 2025).

Innerstädtisch bezieht sich dabei nicht auf die administrative Stadtgrenze sondern nur auf die ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereiche, insbesondere die „Einkaufsinnenstädte". Es darf keine bau(planungs)rechtlichen Hürden geben, Wohnungen auch im Kerngebiet oder im Urbanen Gebiet in ehemaligen Handelsflächen anzusiedeln. Allerdings sollte im Kontext der zentralen Versorgungsbereiche die Schaffung von Wohnungen nicht zwingende Voraussetzung für die Anwendbarkeit des Umbau-Turbos sein. Aus städtebaulichen Gründen ist es erforderlich, mit „Erdgeschosskonzepten" (in der Realität sollten sich die Konzepte wenigstens auf UG, EG und 1. OG beziehen und daher besser „Kerngeschosskonzepte" heißen) sicherzustellen, dass die Frequenzen, Erlebnisqualitäten und Nutzungen in der Innenstadt weiter priorisiert werden. Ebenfalls auf Grundlage einer qualifizierten politischen Meinungsbildung muss es jedoch auch möglich sein, in Erdgeschosslagen Wohnungen zu errichten. Die Wohnungswirtschaft muss erkennen, dass solche Wohnungen zwar nicht in allen Einzelfällen und von allen Bevölkerungsgruppen nachgefragt werden, dass es dafür jedoch eine wachsende Zielgruppe gibt. Das erwähnte ZIA-Positionspapier sieht vor, den Umbau genehmigter Bestandsimmobilien in der Innenstadt ohne besondere Genehmigungsverfahren oder Hürden zuzulassen, d.h. im Sinne des Bestandsschutzes Regelungen und Normen aus dem Baujahr des Gebäudes anzuwenden und nicht aufgrund einer Nutzungsänderung oder eines Umbaus den heutigen Neubaustandard zu fordern.

Innenstadtfonds

Wir müssen unsere Innenstädte in vielfältiger Weise als Baustein der Infrastruktur sehen. Sie sind nicht nur meist Handelszentren und Verkehrsknoten des ÖPNV und des Schienenverkehrs, sondern auch unersetzbare Standorte der kulturellen und sozialen Infrastruktur. Daher schlägt der ZIA die Einrichtung eines Innenstadtfonds vor, der den Umbau der Innenstädte ermöglicht.

Monitoring und Evaluation

Wir müssen erfolgreiche Beispiele multiplizieren. Dafür benötigt es ein Monitoring und eine Evaluation von Umsetzungsmaßnahmen und die Veröffentlichung der Ergebnisse.

Kommunale Investitionen auf die Zentren ausrichten

Die Investitionen für die Aufgaben der öffentlichen Daseinsvorsorge sollten zentral auf die Innenstädte bzw. Stadtteilzentren ausgerichtet werden. Alle kommunalen Planungen sind auf Zentrenrelevanz zu überprüfen. Für die kommunalen Einrichtungen bedeutet dies, dass etwa Grundschulen im gesamten Stadtgebiet vorgehalten werden müssen, Bibliotheken, Volkshochschulen oder weiterführende Schulen jedoch ihren Hauptstandort im Hauptzentrum der Stadt haben müssen. Dies gilt auch für Sporteinrichtungen[64],

64 Ebd., S. 15.

die trotz internationaler Erfolgsbeispiele (Olympiapark von 2012 in London mit Olympiastadion und Schwimmhalle, Stade de France und Schwimmhalle in Paris, Orestad City Kopenhagen)[65] in Deutschland reflexartig als aufgrund eines hohen Verkehrsaufkommens unmöglich in der Innenstadt anzusiedelnde Einrichtungen gesehen werden.

Immobilienexpertise in Fachkonzepten berücksichtigen

In Fachkonzepten für die Innenstädte (Einzelhandelskonzepte, integrierte Stadtentwicklungskonzepte etc.) ist die Immobiliensituation stärker zu berücksichtigen, damit die Handlungsempfehlungen auch umsetzbar sind. Dabei müssen erkennbare Veränderungen antizipiert und Immobilieneigentümer eingebunden werden.

Projektmanagementstrukturen auf Landesebene bereitstellen

Um den oben genannten Empfehlungen möglichst große Wirksamkeit zu verschaffen, sollten vor Ort professionelle Projektmanagementstrukturen geschaffen werden. Der ZIA schlägt vor, zusätzlich personelle Kapazitäten auf Landesebene vorzuhalten, um kleinere Kommunen bei entsprechenden Projekten zielgenau unterstützen zu können.

65 Zwar sind London und Paris nur bedingt mit deutschen Städten vergleichbar, jedoch zeigen die Beispiele, wie große Handelsstandorte und große Sportstätten miteinander verbunden werden können. Das Beispiel aus Kopenhagen ist nur eines von vielen in der Stadt – hier handelt es sich um eine multifunktionale Sport- und Gemeinschaftseinrichtung. Weitere Sportplätze finden sich auf Parkhäusern oder über der Tiefgarage am Israelplatz (Skateanlage, zwei Basketballplätze) neben der Markthalle (TorvehallerneKBH).

8 Gesundheits- und Sozialimmobilien

Jan Grabow
CURACON GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

8.1 Einleitung

Gesundheits- und Seniorenimmobilien haben sich in Deutschland von einem Nischenprodukt zu einer eigenständigen, stark wachsenden Assetklasse entwickelt.

hohe Nachfrage, geringe Bautätigkeit

Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Fachkräftemangel und regulatorische Anforderungen verändern auch den Immobiliensektor tiefgreifend. Die Nachfrage nach Pflege- und Sozialimmobilien bleibt trotz geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten hoch. Es besteht eine deutliche Kluft zwischen dem Bedarf und der Bautätigkeit, insbesondere bei altersgerechtem Wohnen und Immobilien zur Pflegeversorgung.

Das vorliegende Kapitel analysiert die aktuellen Markttrends insbesondere im Bereich Wohn- und Pflegeimmobilien, die regulatorischen Anforderungen sowie die Investitions- und Finanzierungsbedingungen und zeigt auf, wie nachhaltige und langfristig vermietete Objekte auch in einem volatilen Umfeld stabile Erträge sichern können. Mit konkreten Empfehlungen zur Nutzung von Förderprogrammen,[1] zum Abbau von Investitionshemmnissen und zur erfolgreichen Positionierung am Markt soll Orientierung geliefert werden, um den Wandel der sozialen Infrastruktur aktiv zu gestalten und von den Zukunftspotenzialen zu profitieren.

Neben der Entwicklung des eigentlichen Bedarfs sind bei Betreiberimmobilien weitere Einflussgrößen wie u.a. Deckung des Personalbedarfs, Kostenentwicklung sowie Spezifika in der Finanzierung in den Blick zu nehmen.

Pflegeimmobilien bilden weiterhin das Fundament des Marktes. Aber u.a. auch Rehakliniken und ambulante Gesundheitsimmobilien wie Medizinische Versorgungszentren (MVZ) und Ärztehäuser rücken stärker in den Fokus.

8.2 Rahmenbedingungen und aktuelle Entwicklungen

Die Rahmenbedingungen in der Gesundheits- und Sozialwirtschaft[2] sind vor allem geprägt durch den demografischen Wandel, der zu einem steigenden Bedarf an bezahlbarem Wohnraum führt und den Ausbau der Pflegeversorgung und des Betreuten Wohnens mit Anbindung von Serviceleistungen und ambulanten Angeboten zur Pflegeversorgung erfordert. Die Dynamik variiert regional.

komplexes Spannungsfeld

Die Sozialwirtschaft befindet sich in einem komplexen Spannungsfeld aus Fachkräftemangel, Kostendruck, Digitalisierung, regulatorischen Anforderungen und gesellschaftlichem Wandel. Erfolgsfaktoren sind bedarfsgerechte Planung, Investitionen in Technologie und Personal sowie eine klare Positionierung im Markt.

1 Vgl. hierzu auch ICG-Leitfaden Senior Living 2030, Kapitel 6: Finanzierungsmodelle.
2 Vgl. hierzu auch die Ausführungen im Frühjahrsgutachten 2025.

8.2.1 Engpässe in der Finanzierung der Pflegeversicherung

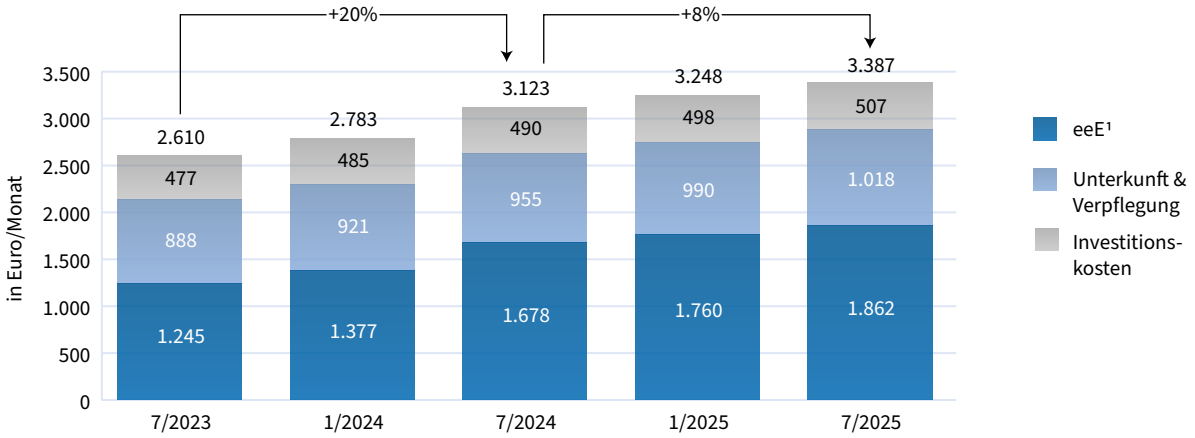
Defizit durch Kostensteigerungen

Trotz Beitragserhöhungen (von 2,05% 2014 auf 3,4% 2025) droht der sozialen Pflegeversicherung ein Defizit von über 12 Mrd. Euro bis 2029. Durch eine Flut neuer Gesetze, Regelungen, Vorschriften sowie erhöhte Qualitätsanforderungen und Arbeitsbedingungen trägt auch der Gesetzgeber zu Kostensteigerungen im Bereich der Gesetzlichen Krankenkassen und der Sozialen Pflegeversicherung bei.

8.2.2 Ausufernde Kostensteigerungen für die Pflegebedürftigen

Die Soziale Pflegeversicherung wurde 1995 eingeführt, um das Armutsrisiko im Pflegefall zu mindern. Nachstehender Grafik ist zu entnehmen, dass sich die Heimkosten und Eigenanteile in den zurückliegenden Jahren deutlich erhöht haben:

Abbildung 8.1: Finanzielle Belastung für Pflegebedürftige im Zeitverlauf, 2023 – 2025



1 einrichtungseinheitlicher Eigenanteil, Differenz zwischen den von der Pflegeeinrichtung in Rechnung gestellten pflegebedingten Kosten und dem von der Pflegekasse gezahlten Leistungsbetrag, die pflegegradunabhängig ist und von der pflegebedürftigen Person übernommen werden muss

Quelle: vdek, Basisdaten des Gesundheitswesens 2023 – 2025, lfd. Veröffentlichungen vdek-Daten zur finanziellen Belastung

Der Gesetzgeber selbst hat durch erhöhte Anforderungen an die Gebäudequalität oder Verbesserung der Arbeitsbedingungen (Stichwort „Tariftreuepflicht“ und Verbesserung Stellenschlüssel („PeBeM“)) wesentliche Kostenschübe ausgelöst. Der Median der monatlichen Eigenanteile lag im Juli 2025 bei 3.387 Euro. Im Juli 2023 waren es noch 2.610 Euro. Regional gibt es deutliche Unterschiede. Diese Entwicklung führt dazu, dass immer mehr Menschen trotz jahrzehntelanger Beitragszahlung in ihrer letzten Lebensphase auf Sozialhilfe („Hilfe zur Pflege“) angewiesen sind.[3]

8.2.3 Erhöhte Zahl der Insolvenzen

Es besteht eine auf den ersten Blick paradoxe Situation, dass trotz sprunghaft steigender Ausgabenentwicklung der Sozialen Pflegeversicherung und aus-

3 Vgl. Datenauswertung des Verbandes der Ersatzkassen e. V. (vdek) vom 1. Juli 2025.

ufernden Kostenbelastungen für die Pflegebedürftigen seit Anfang 2023 über 1.000 Insolvenz- und Schließungsfälle bei Pflegeeinrichtungen dokumentiert wurden.[4]

vielfältige Kostentreiber

Auch wenn dies nicht unbedingt bedeutet, dass sich die Anzahl der Pflegeeinrichtungen hiernach entsprechend reduziert, sind folgende Ursachen für wirtschaftliche Schieflagen zu identifizieren: Der Personalmangel zwingt zu einer Abwägung zwischen Leistungseinschränkungen[5] oder Inanspruchnahme von nur zu 50% refinanzierbarem Fremdpersonal. Hohe Kosten für Energie, Lebensmittel, Personal und Immobilienfinanzierung (Miete, Zinsen) belasten die Betreiber. Die Refinanzierung durch Kostenträger ist oft nicht ausreichend oder erfolgt zeitlich verzögert. Strenge Vorgaben (z.B. Einzelzimmerquote, bauliche und personelle Anforderungen) erhöhen die Betriebskosten und erschweren Investitionen. Bürokratische und papierbasierte Abrechnungsverfahren führen zu Liquiditätsengpässen.

fragmentierter Markt

Der Markt ist stark fragmentiert; Stand-alone-Träger, die nur eine Einrichtung betreiben, stoßen schneller an Grenzen (Nachhaltigkeit, Compliance, Digitalisierung, Reporting). Verbundbildung/Kooperationen eröffnen die Chance, Skaleneffekte in Einkauf, IT, HR und Steuerung zu erzeugen. Ein größerer Umsatz und ein gemischtes Portfolio stabilisieren die Lage. Fehlen diese Effekte, steigen Fixkostenlast und Transformationshürden, was auch die Polarisierung in der wirtschaftlichen Situation vergrößert. Dies ist nicht nur eine Frage der wirtschaftlichen Lage, sondern spiegelt auch die Unterschiede in der „kritischen Unternehmensgröße“ sowie Kompetenz zur Problemlösung, Strategie und Steuerung wider.

8.3 Immobilienmarkt

8.3.1 Spezifika in der Finanzierung im Bereich Pflege- und Sozialimmobilien

Die Finanzierung ist stark reguliert, mit begrenzten Gewinnmöglichkeiten und komplexer Investitionskostenregelung. Die öffentliche Förderung nimmt ab, wodurch Belastungen aus wachsenden Eigenanteilen und nachgelagert für die Sozialhilfeträger eine zentrale Rolle spielen.

- **Eigenanteile:** In der stationären Pflege sind nicht durch Zuschüsse der Pflegeversicherung gedeckte Kosten von den Pflegebedürftigen selbst oder nachgelagert von Sozialhilfeträgern zu tragen.
- **Gewinnerzielung:** stark eingeschränkt durch kostenbasierte Vergütung und sozialrechtliche Grundsätze (Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit).

4 Vgl. „Deutschlandkarte Heimsterben“ des Arbeitgeberverbands Pflege.
5 Verzicht auf mögliche Belegung von Heimplätzen bzw. Annahme von Anfragen in der ambulanten Pflege.

- **Renditen:** Ein hoher Anteil der Krankenhäuser ist defizitär. Der Pflegemarkt ist polarisiert. Stationäre Pflegeheime erzielen im Normalbetrieb ca. 2% bis 4%, sofern keine Störungen (Personalmangel, Auslastung, Fremdpersonal, Umbau) vorliegen.

Investitionskostenfinanzierung

- **Krankenhausbereich:** öffentliche Förderung durch Bundesländer.
- **Altenhilfe:** kaum öffentliche Förderung; Refinanzierung über gesondert berechenbare Investitionsaufwendungen (§ 82 SGB XI).
- **Nicht gedeckte Kosten:** können Pflegebedürftigen zusätzlich berechnet werden; Sozialhilfeträger übernehmen nur bei entsprechender Vereinbarung.
- **Beschränkungen:** Sozialrechtliche Vorgaben (Kostenrichtwerte, Angemessenheitsgrenzen) greifen, wenn Pflegebedürftige nicht selbst zahlen können.

Die Unterschiede in der Investitionskostenfinanzierung am Beispiel Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen sowie ambulant betreuten Wohnformen zeigt folgende Übersicht:

Abbildung 8.2: Gesundheits-, Pflege- und Sozialimmobilien, Finanzierungsunterschiede

	Instandhaltung	Investitionen	Miete
Krankenhäuser	Betriebskosten (DRG-Vergütung)	öffentliche Förderung	öffentliche Förderung[1]
Stationäre Pflege	Investitions-kostensatz	Investitions-kostensatz	Investitions-kostensatz
Ambulant betreute Wohnformen	marktübliche Miete	marktübliche Miete	marktübliche Miete

1 Mietkosten sind grundsätzlich unter bestimmten Voraussetzungen förderfähig. In NRW z. B. erlaubt das KHGG (§ 21 Abs. 6) die Finanzierung von Mietkosten über die Baupauschale, sofern die Mietkalkulation auf AfA und Zinsen basiert und die Flächen stationär genutzt werden.

Quelle: CURACON GmbH

Im Leistungsrecht bestehen bei den stationären Pflegeeinrichtungen darüber hinaus bei den Sozialhilfeträgern unterschiedliche Regelungen in Bezug auf die maximal anzuerkennenden Kostenrichtwerte, die Annahme zu den Nutzungsdauern oder zur Höhe der Instandhaltungskosten.

8.3.2 Investitionshemmnisse in Bezug auf Pflegeimmobilien

Der Bedarf an Pflegeimmobilien und barrierereduzierten Wohneinheiten wird aufgrund der weiterhin stark ansteigenden Anzahl älterer Menschen deutlich zunehmen. Die Zahl der Pflegebedürftigen entwickelt sich regional jedoch mit unterschiedlicher Dynamik. Die demografische Entwicklung be-

feuert das Wachstum der Zielgruppe, für die neben der Pflege das Seniorenwohnen relevant ist.

Pflegeheime, Servicewohnen und Quartiersprojekte werden zunehmend als Teil eines integrierten Versorgungssystems verstanden, welches Synergien zwischen stationären und ambulanten Angeboten schafft.

komplexe Regulierung verhindert Investitionen

Die größten Investitionshemmnisse im Bereich von stationären Pflegeimmobilien liegen in einer komplexen ordnungs- und leistungsrechtlichen Regulierung, wobei ein Flickenteppich mit unterschiedlicher Ausgestaltung in den 16 Bundesländern entstanden ist. Dies erschwert den Zugang für private Investitionen.

Investoren bevorzugen daher jüngere Bestandsobjekte und zunehmend auch Angebote in der ambulanten Versorgung. Neue Wohn- und Versorgungskonzepte wie Service- und Quartierswohnen gewinnen an Bedeutung, verbinden Selbstständigkeit mit Sicherheit und sozialer Teilhabe und unterstützen den politischen Leitgedanken „ambulant vor stationär“.

8.3.3 Fokus bezahlbares Wohnen

Neben dem Personalmangel bleibt auch der Bedarf in Bezug auf (bezahlbaren und barrierefreien) Wohnraum nicht zuletzt auch aufgrund der demografischen Entwicklung und Zuwanderung hoch, während das Angebot weiter sinkt. Die Wohnungsnot in den Metropolen bleibt bestehen. Die Zahl der Fertigstellungen wird 2025 und 2026 weiter zurückgehen (Prognose 2025: 203.000 Wohnungen/Jahr, Tiefststand 2026: 175.000 Wohnungen).[6]

Das Angebot von Wohnraum für Mitarbeiter kann auch zur Arbeitgeberattraktivität beitragen. Allerdings fehlen den Trägern in der Sozialwirtschaft häufig die notwendigen Grundstücke, und auch die finanziellen Spielräume für derartige Investitionen sind häufig unzureichend.[7]

8.3.4 Fokus ambulant betreute Wohnformen

Das Marktsegment „Senior Living“ wächst als Reaktion auf den demografischen Wandel und bietet zunehmend differenzierte Angebote zwischen Pflege, Betreutem Wohnen und Wohnen mit Service. Auch das Interesse von Investoren an dieser Assetklasse steigt. Politische Initiativen zur Stärkung der ambulanten Versorgung und Infrastrukturpakete fördern den Ausbau von Ärztehäusern, MVZ und Bildungsimmobilien.[8]

Die Ausweitung des Wohnangebots für ältere und pflegebedürftige Menschen hält mit dem steigenden Bedarf nicht Schritt. Hauptursachen sind Investitionshemmnisse, fehlende Grundstücke und Personalmangel. Zudem besteht ein hoher Sanierungsbedarf bei bestehenden Immobilien.

6 Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft (IW).
7 Vgl. ZIA-Frühjahrsgutachten 2025.
8 Vgl. FondsForum, Anna Schingen: Senior Living – Endlich Klarheit in einem fragmentierten Markt mit viel Potential (2025).

Der Bedarf an Gesundheits- und Sozialimmobilien steigt weiter. Wegen des Personalmangels ist es fraglich, ob das Wachstum in der personalintensiven vollstationären Pflege möglich ist, oder ob weniger personalintensive Wohn- und Serviceformen an Bedeutung gewinnen.

Die neue Seniorengeneration ist digital versierter und erwartet Autonomie, smarte Assistenzsysteme und soziale Teilhabe. Wohnkonzepte mit Quartiersansätzen und integrierten Dienstleistungen werden wichtiger.

Betreutes Wohnen gewinnt an Bedeutung

Betreutes Wohnen und Service-Wohnen sind mittlerweile zentrale Säulen im Pflegemarkt und werden oft mit Pflegeleistungen kombiniert. Das Betreute Wohnen entwickelt sich zunehmend von einer Ergänzung zur stationären Pflege hin zu einer alternativen Versorgungsform. Aktuell fehlen bereits 400.000 bis 500.000 Wohneinheiten im Segment Seniorenwohnen, und die Versorgungslücke wird sich laut Prognosen bis 2040 weiter vergrößern.[9]

In Deutschland gibt es rund 8.193 betreute Wohnanlagen mit insgesamt 334.578 Wohnungen, wobei der Großteil von gemeinnützigen Einrichtungen betrieben wird. Das Wachstum im Betreuten Wohnen übertrifft das klassische stationäre Segment deutlich.[10]

unklare Begriffe, Intransparenz

Die Begriffsvielfalt im Bereich „Senior Living“ (Seniorenresidenz, Betreutes Wohnen, Service-Wohnen etc.) führt zu großer Unklarheit und erschwert die Orientierung für Bewohnerinnen und Bewohner, Angehörige und Investoren. Allerdings steht das Segment des Senior Livings noch vor einer großen Herausforderung: Es herrscht maximale Intransparenz und in der Folge fehlt auch Orientierung für die Nutzer und Investoren.

Klassifizierung ermöglicht Orientierung

Beispiele aus der Hotellerie (Sterneklassifizierung, Hoteltypen)[11] und der Automobilbranche (Fahrzeugklassen) zeigen, wie Standardisierung und klare Kategorien Orientierung bieten können. In Bezug auf das seniorengerechte Wohnen lässt sich neben der vollstationären Pflege folgende Klassifizierung vornehmen:[12]

- Wohnen für Senioren ohne Dienstleistungsangebot, aber mit optionalen ambulanten Pflegeleistungen durch einen externen Pflegedienst.
- Service-Wohnen: Wohnen mit (optionalen) Serviceverträgen und optionalen ambulanten Pflegeleistungen durch einen externen Pflegedienst.
- Betreutes Wohnen: Wohnen mit verpflichtendem Basispaket, optionalen Service-Angeboten und optionalen ambulanten Pflegeleistungen durch einen in der Einrichtung ansässigen ambulanten Pflegedienst – jedoch darf auch ein externer Pflegedienst genutzt werden.

9 Vgl. hierzu auch ICG-Leitfaden Senior Living 2030, Kapitel 6: Finanzierungsmodelle, ICG ist assoziiertes Mitglied des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss.
10 Vgl. pflegemarkt.com: Marktanalyse – Statistiken Betreutes Wohnen in Deutschland 2025 (27. Oktober 2025)
11 Vgl. gif-System (seit 2018): Angelehnt an die DEHOGA-Hotelklassifizierung.
12 Vgl. IMMOTISS/CARE INVEST Whitepaper (2024).

- Betreutes Wohnen PLUS: hochwertiges Wohnen (u.a. auch Seniorenresidenzen) mit einem umfangreichen und verpflichtenden Service-Angebot und optionalen ambulanten Pflegeleistungen durch einen in der Einrichtung ansässigen ambulanten Pflegedienst – jedoch darf auch ein externer Pflegedienst genutzt werden.
- Mehrgenerationenhäuser.
- Tagespflege: mit teilstationärer Versorgung als Baustein der ambulant-häuslichen Versorgung und für eine Tagesstruktur.
- Ambulant betreute Wohngruppen: Wohngemeinschaft von 3 bis 12 Personen (min. 3 Personen erhalten Leistungen der SPV).

Angebote des Servicewohnens können den ordnungsrechtlichen Anforderungen der Landesheimgesetze unterfallen, wenn die über die Grundleistungen hinausgehenden Leistungen von den Nutzern hinsichtlich des Umfangs und der Person oder des Leistungsanbieters nicht frei wählbar sind. Je stärker die Kopplung von Wohnraum und Pflege-/Betreuungsleistungen, desto eher greift das Heimrecht.[13]

Neben einem geringeren Personalbedarf fallen hier auch die vom Pflegebedürftigen zu tragenden Kosten – beziehungsweise nachgelagert vom Sozialhilfeträger – niedriger aus. Nur in den ambulant betreuten Wohnformen können Pflegebedürftige verschiedene Leistungen kombinieren: Sie bekommen Zuschüsse der Pflegeversicherung für die Inanspruchnahme von ambulanter Pflege und Tagespflege, außerdem übernimmt die Krankenkasse (nach SGB V) die Kosten für medizinische Behandlungspflege. In stationären Einrichtungen ist diese Kombination nicht möglich.

8.3.5 Vergleich Finanzierung der Leistungen zwischen vollstationären Pflegeeinrichtungen und ambulant betreuten Wohnformen

Angemessenheitsbeurteilung der Miethöhe bei Mietmodellen

Zur Beurteilung der Angemessenheit der gesondert berechenbaren Investitionskosten kommen bei stationären Pflegeimmobilien im Bereich von Miet- und Pachtmodellen unterschiedliche Ansätze zur Anwendung: In Brandenburg, Bremen, Rheinland-Pfalz, Thüringen, Sachsen erfolgt die Angemessenheitsbeurteilung durch einen Vergleich mit den orts-, markt- oder vertragsüblichen Mieten. Im Übrigen werden bei Mietmodellen üblicherweise die tatsächlichen Mietaufwendungen anerkannt, sofern das Ergebnis einer Vergleichsberechnung mit den Werten einer vergleichbaren Einrichtung im Eigentum nicht überschritten wird („Mietendeckel“).

13 Vgl. u.a. Baden-Württemberg (Wohn-, Teilhabe- und Pflegegesetz), Bayern (PfleWoqG), Berlin (Wohnteilhabegesetz), NRW (WTG NRW).

Hierbei wird der BSG-Rechtsprechung jedoch nicht immer Rechnung getragen. Im BSG-Urteil vom 28. Januar 2021 (Az. B 8 SO 6/19 R) werden die Grundsätze der bisher durchgeführten Vergleichsberechnung mit den Werten einer vergleichbaren Einrichtung im Eigentum in Frage gestellt. Stattdessen soll zunächst eine Plausibilitätsprüfung der angegebenen Mietkosten und anschließend ein Vergleich zwischen Mieten von ähnlichen Einrichtungen erfolgen. Mietkosten sind laut BSG mit Mietkosten und Eigentümerkosten mit Eigentümerkosten zu vergleichen. Des Weiteren berücksichtigen die landesrechtlichen Regelungen nicht immer die Vorgaben der BSG-Urteile vom 8. September 2011, wonach auch eine ortsübliche Grundstücksmiete zu berücksichtigen ist.[14]

Wurde für die Pflegeeinrichtung eine öffentliche Förderung in Form eines nicht zurückzuzahlenden Zuschusses oder durch ein öffentlich bezuschusstes zinsgünstiges Darlehen in Anspruch genommen, verringern sich die gesondert zu berechnenden Investitionskosten.

hohe Investitionsunterschiede durch uneinheitliche Förderung

Aufgrund der unterschiedlichen Ausgestaltung der Förderung sowie Kalkulationssystematiken[15] sind in der Höhe der gesondert berechenbaren Investitionskostensätze erhebliche Bandbreiten zu erkennen. Während der Mittelwert der gesondert berechenbaren Investitionskostensätze bundesweit bei 17,54 Euro liegt, werden in Baden-Württemberg, Bayern, Brandenburg und NRW bei Neubauprojekten inzwischen Werte von mehr als 50 Euro pro Tag erreicht. Die unterschiedliche Höhe der Investitionskostensätze führt zu Wettbewerbsverzerrungen und trägt auch zu steigenden Belastungen für die Sozialhilfeträger bei.

Wie stellen sich die durchschnittlichen Mietpreise im Betreuten Wohnen dar?

Betreutes Wohnen ermöglicht flexible Lösungen

Im Service-Wohnen mit Angebot von Wahlleistungen erfolgt die Vermietung von barrierefreien Wohnungen mit Grundservice (z.B. Hausnotruf, Ansprechpartner), weitere Leistungen (Reinigung, Essen, Pflege) können flexibel dazugebucht werden. Ein Vorteil besteht darin, dass die Grundmiete bezahlbar bleibt und Zusatzleistungen nur bei Bedarf gezahlt werden müssen. Service-Wohnen ist besonders geeignet für Senioren mit geringem bis mittlerem Pflegebedarf. In Kombination mit ambulanter und Tagespflege kommt Service-Wohnen auch für Pflegebedürftige mit höheren Pflegegraden in Frage.

Die Kosten der Investitionen von Neubauprojekten sowie deren Finanzierung müssen durch die Mieteinnahmen gedeckt werden. Für Projekte im Betreuten Wohnen sind erfahrungsgemäß durchschnittliche Baukosten (je

14 Anders § 8 Abs. 5 APG DVO NRW, wonach ein angemessenes Nutzungsentgelt im Sinn von § 7 APG DVO NRW zu berücksichtigen ist.

15 So wird in Baden-Württemberg, Brandenburg und Hessen eine Nutzungsdauer von 33 Jahren (3% AfA) unterstellt, während in Niedersachsen, NRW und Schleswig-Holstein 50 Jahre (2% AfA) angesetzt werden. Die Kostenrichtwerte sind in Baden-Württemberg doppelt so hoch wie in Brandenburg.

nach Standard und Ausstattung) von 4.000 Euro/m² (NRF)[16] als marktüblich zu erachten. Die Berücksichtigung von Förderprogrammen (z.B. KfW, Landesförderungen) kann die Wirtschaftlichkeit verbessern und die Preisstrategie beeinflussen.

Die Miethöhe im Betreuten Wohnen ist sehr unterschiedlich und hängt stark von Lage, Ausstattung, Baujahr und Serviceangebot ab.

Mietaufschläge für senioren- und pflegegerechte Wohnungen

Es gibt keinen eigenen Mietspiegel für Betreutes Wohnen. Die Kaltmieten orientieren sich meist am lokalen Wohnungsmarkt, wobei die Mieten etwa 10% bis 50% über den ortsüblichen Vergleichsmieten für normale Wohnungen liegen. Grund sind barrierefreie Bauweise, Gemeinschaftsflächen (z.B. Rezeption, Veranstaltungsraum) und zusätzliche Ausstattungsmerkmale.

Die Preisspanne ist groß, da das Konzept und die Ausstattung sehr unterschiedlich sind. Nach dem Wohnatlas[17] fallen 2025 die Kaltmieten für Betreutes Wohnen in Deutschland im Schnitt wie folgt aus:

- städtische Regionen: ca. 10,50 Euro/m²
- ländliche Regionen: ca. 8,60 Euro/m²
- Spannweite: je nach Lage, Ausstattung und Service zwischen 8,60 und über 20 Euro/m², wobei sehr hochpreisige Angebote fast ausschließlich in Städten vorkommen

Zur Kaltmiete kommen Nebenkosten (Strom, Wasser, Heizung etc.) hinzu. Betreuungs- und Serviceleistungen werden meist separat als Pauschale oder nach Bedarf abgerechnet (z.B. Hausnotruf, Ansprechpartner, Reinigung, Verpflegung).

Die Finanzierung der Leistungen nach SGB V (Krankenversicherung) und SGB XI (Pflegeversicherung) unterscheidet sich deutlich zwischen vollstationären Pflegeeinrichtungen und ambulant betreuten Wohnformen (inkl. Wohn- und Serviceleistungen, ambulante Pflege, Tagespflege).

Während in der stationären Pflege ein Zuschuss der Pflegekasse für die pflegebedingten Aufwendungen nur einmalig gewährt wird, sind in der Versorgung in den ambulant betreuten Wohnformen grundsätzlich alle Kombinationen additiv möglich, sofern die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sind.

8.3.6 Transaktionsmarkt

Das Interesse internationaler Investoren insbesondere an Pflegeimmobilien nimmt weiter zu. Neben klassischen Einzelobjekten sind vereinzelt auch größere Paketverkäufe relevant.[18]

16 NRF: Netto-Raumfläche. Hier Berücksichtigung der Kostengruppen 1 – 7 nach DIN 276; Annahme mittlerer Standard. Mit der Nutzfläche/Wohnfläche als Berechnungsbasis ist von einem Wert von +/- 5.200 Euro/m² auszugehen.

17 Pflegeheim Atlas Deutschland 2025, https://www.wuestpartner.com/de-de/expertise/daten/.

18 Vgl. u.a. Pflegeheim Atlas Deutschland 2025, https://www.wuestpartner.com/de-de/expertise/daten/ sowie CBRE Figures | Deutschland Gesundheitsimmobilieninvestmentmarkt | Q3 2025. .

Viele Insolvenzen führten nicht zu Schließungen, sondern zu Fortführungslösungen oder Übernahmen, die aber mitunter wiederum in einer Insolvenz mündeten. Verschiedene – mitunter kleinteilige – Portfoliotransaktionen erfolgten im Kontext einer Insolvenz:

- Argentum Pflege Gruppe → Einstieg von Lafayette Mittelstand Capital (Eigenverwaltung)
- Care Concepts Company (CCC, Intensivpflege) → Teilübernahmen durch Opseo & Nestivo Pflege
- Novent Holding (stationär) → mehrere Häuser an neue Betreiber
- Kenbi (ambulant) → Standortpakete an Pflegewerk, Pflegeunion & Lebensblick
- „Seniorenresidenz Kylltalblick“ (Jünkerath) → Specht Gruppe
- Insolvenz Marienkrankenhaus Ratingen gGmbH → Übernahme von zwei Altenheimen durch die Agaplesion gAG

Auch die Geschäftsaktivität von Private-Equity-Gesellschaften hat im deutschen Gesundheitsmarkt erheblich zugenommen. Neben großen Pflegeheimbetreibern und Krankenhauskonzernen wurden auch Ärztehäuser, Facharztpraxen und MVZ gezielt übernommen. Poltische Initiativen zur Stärkung der ambulanten Versorgung und neue Infrastrukturimpulse dürften diesen Trend langfristig stützen. Dies führte zu einer Konzentration und dem Aufbau neuer Unternehmensketten, die zentrale Funktionen wie Einkauf und Abrechnung bündeln. Private-Equity-Investoren setzen hierbei vor allem auf medizinische Versorgungsketten wie Zahnmedizin, Augenheilkunde und Radiologie. MVZ gelten als attraktive Plattformen für Konsolidierung und Renditeoptimierung. Hohe Wertsteigerungspotenziale sollen durch Skaleneffekte und Effizienzsteigerungen nach Übernahmen gehoben werden. Nachfolgesorgen bei niedergelassenen Ärzten und die wachsende Zahl angestellter Ärzte begünstigen den Trend zu größeren Praxisstrukturen und MVZ. Geplante Regulierungen zur Begrenzung privater Finanzinvestoren erhöhen die Unsicherheiten für den Aufbau derartiger Unternehmensketten.

Tendenz zur Konzentration

Produktmangel und geringe Neubautätigkeit

Das Angebot an Core-Immobilien mit Neubauqualität, guten Lagen und stabilen Betreibern ist knapp. Neubauprojekte werden durch hohe Baukosten, komplexe regulatorische Anforderungen (16 unterschiedliche landesrechtliche Regelungen) und insbesondere den Fachkräftemangel erschwert. Die Schwerpunkte bei Neubauprojekten verlagern sich von der stationären Pflege in weniger personalintensive und weniger reglementierte ambulant betreute Wohnformen mit tendenziell geringerem Investitionsvolumen. Das führt zu einem Nachfrageüberhang und längeren Prüfungsprozessen.

hohe Baukosten, Regulierung, Fachkräftemangel

Nach einem Anstieg des gesamten Gesundheitsimmobilien-Transaktionsvolumens 2024 liegt das Volumen 2025 leicht unter dem Vorjahresniveau:

2025 wurden laut Cushman & Wakefield insgesamt 1.220 Mio. Euro umgesetzt (Vorjahr: 1.307 Mio. Euro). Davon entfielen 885 Mio. Euro auf Pflegeimmobilien (Vorjahr 912 Mio. Euro) und 335 Mio. Euro auf Gesundheitsimmobilien (Vorjahr 395 Mio. Euro). Ein Rückgang von ca. 7%.

Einzeltransaktionen dominieren

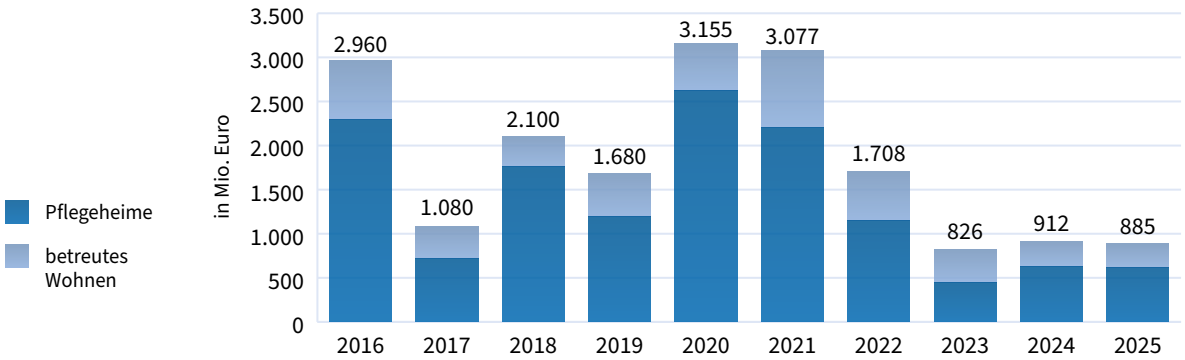
Einzeltransaktionen dominieren auch 2025 den Markt, Portfoliotransaktionen sind selten. Im Bereich der Pflegeimmobilien sind 2025 insbesondere zwei Transaktionen nennenswert: Die Freie und Hansestadt Hamburg erwarb für Euro 380 Mio. Euro 13 Pflegeheime von der Deutschen Wohnen im ersten Quartal 2025. Der Kaufpreis wurde nicht direkt aus dem städtischen Haushalt finanziert, sondern über die Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement (HGV) abgewickelt. Es handelt sich um einen sogenannten Share Deal, der über Fremdkapital und bestehende Bürgschaften finanziert wurde, sodass der städtische Haushalt nicht unmittelbar belastet wird. Die HGV ist eine städtische Konzernholding, die privatrechtlich organisiert ist und in der die Beteiligungen der Stadt gebündelt sind. Die HGV hält einen signifikanten Minderheitsanteil (13,9%) an der weltweit aktiven Containerreederei Hapag-Lloyd AG; die HGV hatte 2023 von der Hapag-Lloyd AG eine Gewinnausschüttung in Höhe von rund 1,54 Mrd. Euro erhalten. Der Erwerb der Pflegeheime von der Deutschen Wohnen durch die Freie und Hansestadt Hamburg ist von daher auch in einen speziellen Kontext einzuordnen und nicht als repräsentativ oder eine Renaissance kommunaler Träger beim Betrieb von Pflegeeinrichtungen einzuordnen.[19]

Die M&G Real Estate erwarb im zweiten Quartal 2025 für 82,5 Mio. Euro von der Schönes Leben Gruppe 163 Selbstversorger-Apartments sowie einige Pflegeapartments.

stabile Renditen

Die Spitzenrenditen bleiben stabil auf Vorjahresniveau (Pflegeheime: 5,10%, Betreutes Wohnen: 4,50%, ambulante MVZ: 4,75%). Institutionelle Investoren bleiben aktiv, der Fokus liegt auf nachhaltigen und langfristig vermieteten Objekten.

Abbildung 8.3: Transaktionsvolumen Pflegeimmobilien, 2016 – 2025



Quelle: Cushman & Wakefield

19 Vgl. https://hgv.hamburg.de/ sowie https://www.hamburg.de/politik-und-verwaltung/behoerden/finanzbehoerde/aktuelles/langfristige-staerkung-der-stationaeren-pflege-in-hamburg-1009092.

Transaktionsparameter

Die Transaktionsparameter[20] für Pflegeeinrichtungen im Immobilieninvestmentmarkt sind von verschiedenen Faktoren abhängig, einschließlich regulatorischer Vorgaben, Kosten, und dem Bedarf an modernen, leistungsfähigen Gesundheitsimmobilien.

In der Kalkulation der Pflegevergütung sowie der Entgelte für Unterkunft und Verpflegung dürfen keine investiven Aufwendungen für die Refinanzierung von Grundstücken, Gebäuden oder sonstigen Anlagegütern enthalten sein. In der Bewertungslogik zur Kaufpreisermittlung erfolgt daher üblicherweise eine gesonderte Betrachtung von Immobilie und Betrieb.

Bewertung durch Ertragswertverfahren oder Sachwertansatz

Die Bewertung der Immobilie folgt in der Regel dem Ertragswertverfahren oder einem Sachwertansatz.[21] Für eine vereinfachende Kaufpreisindikation der Immobilie werden meistens die nachhaltig erzielbare Miete und ein Multiplikator herangezogen. Als Basis zur Ermittlung eines Kaufpreises sollten die gesondert berechenbaren Investitionskosten der Pflegeeinrichtung herangezogen werden. Hierbei sind in Abhängigkeit der Ausgestaltung des Miet- oder Pachtvertrags investive Kostenanteile zum Abzug zu bringen, wenn der Betreiber für die Anschaffung des Inventars und/oder Schönheitsreparaturen zuständig ist. Die Bandbreite der Multiplikatoren für Immobilien in der stationären Pflege liegt zwischen 13 und 20. Bei Betreutem Wohnen reichen die Kaufpreise bis zum 22-fachen der Jahresmiete.

Im Markt sind die Preise pro Pflegebett, abhängig von Lage, Zustand und Anteil privat zahlender Bewohner, in einer Bandbreite zwischen 70.000 und 180.000 Euro zu beobachten. Zur Plausibilisierung des Kaufpreises sollte auch ein Abgleich mit den Kostenrichtwerten der Sozialhilfeträger bei Neubauprojekten erfolgen.

Der Bewertung des Betriebs liegt üblicherweise auch ein ertragswertorientiertes Verfahren zugrunde. Beim Betrieb wird zur Plausibilisierung eines Kaufpreises oder für eine vereinfachende Kaufpreisindikation der nachhaltig erzielbare Gewinn (EBITDA oder EBITDAR) und ein Multiplikator angesetzt. Der anzusetzende Multiplikator auf das EBITDA liegt in Deutschland zwischen 8 und 12.[22]

Als Werttreiber liegt der Fokus auf einer wirtschaftlich tragfähigen Belegungsquote (mind. 90%), Pflegesatzstruktur (regelmäßige Pflegesatzverhandlungen, aktuelle Investitionskostenbescheide), Personalkostenstruktur (geringe Abhängigkeit von Zeitarbeit) sowie Managementunabhängigkeit vom Eigentümer. Latente Risiken liegen unter anderem in der Unterschrei-

20 Bei den Ausführungen zu den Transaktionsparametern wird unterstellt, dass es sich bei dem Transaktionsobjekt um ein Betreiber-Investor-Modell handelt, bei dem Immobilie und Betrieb zwei verschiedenen Rechtsträgern zugeordnet sind. Bei den sog. Eigentümermodellen fehlt eine nachhaltig erzielbare Pacht, so dass hier eher ein Sachwertansatz zur Anwendung kommt.

21 Die Ermittlung der Verkehrswerte von Immobilien und der für die Wertermittlung erforderlichen Daten erfolgt z.B. nach der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV).

22 Vgl. https://www.carevor9.de/care-inside/pflegeheime-in-deutschland-bis-zum-12-fachen-des-ebitda-wert.

tung der vereinbarten Personalbesetzung, woraus Rückzahlungsverpflichtungen resultieren können.[23]

8.4 Herausforderungen, Ausblick und Prognose

8.4.1 Herausforderungen

große Pflegereform notwendig

Bereits im Vorjahresgutachten wurde festgestellt, dass die Pflegeversorgung in Deutschland vor einem tiefgreifenden Wandel steht. Die Herausforderungen sind vielschichtig: Demografie, Personalmangel, Sanierungsbedarf, Investitionshemmnisse und Kostensteigerungen. Es besteht dringender Handlungsbedarf für eine große Pflegereform, für mehr Investitionen, Digitalisierung, nachhaltige Konzepte und flexible Versorgungsformen, um den zukünftigen Bedarf zu decken und die Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

Unverändert besteht Bedarf zur Harmonisierung intransparenter und stark unterschiedlicher Regelungen im Ordnungs- und Leistungsrecht. Zur Erhöhung der Markttransparenz kann ein Ausbau von Daten- und Marktanalysen sowie Förderung von Best-Practice-Sharing beitragen.

fehlende Anreize für Effizienz

Es fehlen Anreize für effizientes Verhalten, nachhaltiges Wirtschaften sowie Unterstützung bei Insolvenzen und Restrukturierungen. Trotz Verankerung eines verbindlichen Refinanzierungsanspruchs für den Zuschlag für das Unternehmerrisiko (Vorschlag: Basis Verzinsung von betriebsnotwendigem Betriebskapital)[24] im Gesetz, ist dieser in der Praxis häufig nicht oder nicht angemessen durchsetzbar.

8.4.2 Ausblick und Prognose

Bei einer stark wachsenden Anzahl Pflegebedürftiger sind bestehende Investitionshemmnisse zu beseitigen, um einen dringend notwendigen Ausbau des Angebots an Wohn- und Pflegeimmobilien zu ermöglichen.

Harmonisierung Regulatorik und Bürokratieabbau

Unterschiedliche Landesheimgesetze, Qualitäts- und Dokumentationsanforderungen sowie komplexe Genehmigungsverfahren erschweren Investitionen. Ansatzpunkte zur Beseitigung von Investitionshemmnissen liegen in der Harmonisierung des Flickenteppichs im föderalen Ordnungsrecht. Des Weiteren erweisen sich hohe Anforderungen an die Gebäudequalität als Kostentreiber. Ansatzpunkte zur Verbesserung der Rahmenbedingungen finden sich daher auch in einer Kostenreduktion, die sowohl bauliche, technische als auch organisatorische Aspekte berücksichtigt.

23 Vgl. https://www.christie.com/de-de/neuigkeiten/pressemitteilungen/pflegeheim-bewertung-2025-ein-leitfaden-von-christie-co-fur-betreiber-und-investoren/

24 Vgl. Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen 2025.

Ansatzpunkte zur Reduzierung der Baukosten

In einzelnen Bundesländern wird bei den Investitionskostensätzen bei Neubauprojekten einer stationären Pflegeeinrichtung die Grenze von mehr als 50 Euro überschritten. Dies hat zur Folge, dass die Heimkosten beim Neubau ca. 1.000 Euro pro Monat höher liegen als bei Bestandseinrichtungen im regionalen Umfeld.

Welche Ursachen haben die steigenden Baukosten?

Neben den steigenden Energie- und Materialkosten liegt das maßgeblich auch an den durch gesetzliche Vorgaben getriebenen gestiegenen Baustandards. Diese haben einerseits in den letzten Jahrzehnten zwar zu deutlichen Verbesserungen von Qualität und Sicherheit für die Bewohnerschaft von stationären Einrichtungen geführt (Brand-, Schallschutz, inhaltliche Konzepte). Zum anderen ist die Herausforderung für Planung und Bau, dass bisher nur die Einhaltung sämtlicher DIN-Normen als allgemein anerkannte Regeln der Technik rechtssicher ist, was jedoch auch zu einer Kostensteigerung führt.

„Gebäudetyp E“ mit Relevanz für Neubauten von Sozialimmobilien?

In einzelnen Bundesländern wird inzwischen mit Blick auf Investitionskostensätze von mehr als 50 Euro beim Neubau einer stationären Pflegeeinrichtung eine Reduzierung der Anforderungen auf die Gebäudequalität in Betracht gezogen.

Ansatzpunkte zur Kostenoptimierung können in der Optimierung des Planungs- und Abstimmungsprozesses, aber auch durch Überdenken von Komforterwartungen und Ausstattungsstandards sowie Anpassen des inhaltlichen Konzepts zur Optimierung des Flächenbedarfs liegen.

Bayern: Es sind seit 2023 Abweichungen von der Bauordnung zulässig, um Spielräume für Experimentiermöglichkeiten und Vorhaben zur Erprobung neuer Bau- und Wohnformen zu erweitern. Hier werden im Pilotprojekt u.a. Möglichkeiten zum modularen oder seriellen Bauen geprüft.

Schleswig-Holstein: Der „Regelstandard Erleichtertes Bauen“ definiert Rahmenbedingungen für die Soziale Wohnraumförderung und förderfähige Maßnahmen, die auf Grundlage von gültigen Normen und Gesetzen eine wirtschaftliche Umsetzung erlauben sollen. Hier liegt der Typengebäude-Ansatz zugrunde.

Hamburg: Eine Initiative zur Reduzierung der Baukosten konzentriert sich auf die Handlungsfelder kostenreduzierte Baustandards, optimierte Prozesse und Planung sowie beschleunigte Verfahren. In Hamburg liegt der Fokus auf einer Standardisierung über Stein- und Bauteilraster.

NRW: Es erfolgt aktuell eine Bewertung, ob der „Gebäudetyp E“ zur Kostenoptimierung beitragen kann und Relevanz für Neubauten von stationären Pflegeeinrichtungen hat. Ziel ist nicht, eine spezielle baulichen Norm für Pflege-

heime zu schaffen, sondern den Planungsansatz „einfaches Bauen“ zu verfolgen. Der Gebäudetyp E steht für einfaches und experimentelles Bauen und zielt darauf ab, kostengünstigere und schnellere Bauprojekte zu ermöglichen, indem auf bestimmte Standards verzichtet wird. Hierdurch wäre eine Senkung der Baukosten, Reduzierung des bürokratischen Aufwands beim Planen und Bauen sowie Reduzierung technischer Anforderungen ohne nennenswerte Einschränkung der Qualität zu erreichen. Ein Verzicht überflüssiger Komfortstandards führt nach einer Analyse von soleo* zu einem Kosteneinsparpotenzial von 15% bis 20%.

In den Bundesländern zeigen sich Gemeinsamkeiten mit Konzepten des kostenoptimierten Bauens: Orientierung an Mindeststandards („gut genug“) statt höherer Qualitätsstandards („wünschenswert“), Vereinfachung der Haustechnik, Verzicht auf kostenintensive Bauteile, Einsatz standardisierter Konstruktionen sowie kompakte Grundrisse und Baukörper.

Trägt der „Bau-Turbo“ zur Reduzierung der Baukosten bei?

Vom „Bau-Turbo“ wird eine jährliche finanzielle Entlastung für Verwaltung, Wirtschaft und Bürgern von über 2,5 Mrd. Euro erwartet. Es bleibt abzuwarten, ob und in welchem Umfang der sog. „Bau-Turbo“ Kommunen mehr Flexibilität verschafft und zum Bürokratieabbau, zur Beschleunigung von Genehmigungsverfahren und zur Verkürzung von Bauzeiten beiträgt.

Immobilie als größter Hebel zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele

Bei einem veralteten Immobilienbestand besteht ein hoher Bedarf in Bezug auf energetische Sanierungen. Allgemeine Modernisierungen und Revitalisierungen sind weniger bedeutend als Maßnahmen zur Dekarbonisierung.

Ansatzpunkte zur Beseitigung von Investitionshemmnissen liegen auch in der Verbesserung der Rahmenbedingungen zur Refinanzierung von Investitionen in den Klimaschutz. In den Bau- und Sanierungskosten sollten bei gleichzeitig steigenden ESG-Anforderungen höhere energetische Standards angemessen berücksichtigt werden. Kosten für Energieeffizienzmaßnahmen werden vom Sozialhilfeträger in der Regel als „nicht betriebsnotwendig“ oder „unwirtschaftlich“ eingestuft und daher nicht refinanziert. Es erfolgt bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit keine Lebenszyklusbetrachtung: Es werden nur die Höhe der Investitionskosten, nicht aber die langfristigen Einspareffekte bei den Betriebskosten (z.B. Energieeinsparungen) betrachtet.

In NRW hat das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales mit Erlass vom 30. Januar 2025 Voraussetzungen für die Investitionskostenrefinanzierung von Klimaschutzmaßnahmen definiert.[25] Wenn die Voraussetzungen erfüllt werden, sollen die zuständigen Sozialhilfeträger derartige Maßnahmen genehmigen, jedoch liegt es unverändert im Ermessen des zuständigen

25 https://www.altenheim.net/nrw-konkretisiert-anerkennung-von-klimaschutz-investitionen/

Sozialhilfeträgers, zu entscheiden, ob eine Genehmigung erfolgt. Des Weiteren wird unterstellt, dass der Betreiber einen Eigenanteil von 30% der anfallenden Kosten als ersparten Instandhaltungsaufwand selbst trägt. Schließlich läuft der Erlass bei den sog. fiktiven Mietmodellen in NRW ins Leere. In anderen Bundesländern besteht kein Refinanzierungsanspruch für eine energetische Sanierung.

Energetische Sanierung, nachhaltige Mobilität, Abfallmanagement und nachhaltige Ernährung werden wichtiger. Wenn die klimapolitischen Ziele erreicht werden sollen, müssen Investitionen in den Klimaschutz entweder über eine öffentliche Förderung oder über die gesonderte Berechnung der Investitionskosten verbindlich finanziert werden.

In welchen Wohnformen findet Wachstum statt?

Hohe Zinsen, steigende Materialpreise und Fachkräftemangel bleiben die größten Herausforderungen für Bauunternehmen weltweit. Nach dem Abschwung im Wohnungsbau in den vergangenen Jahren zeichnet sich eine Stabilisierung ab. Für 2026 wird in Deutschland dank des 500 Mrd. Euro umfassenden Sonderfonds für Infrastruktur eine deutlich stärkere Dynamik erwartet.[26]

Sozialimmobilien erfüllen ESG-Kriterien (insbesondere „Social“) und eignen sich für Impact-Investing. Dies wirft auch die Frage auf, in welchen Angebotsformen zukünftig Wachstum im Bereich der Pflegeversorgung stattfindet. Stationäre Pflege bleibt notwendig, wird jedoch nicht mehr die Bedeutung früherer Jahre erreichen, als die Heimquote 2007 noch über 30% lag. Es wurde bereits aufgeführt, dass aktuell Wachstum in den weniger personalintensiven und weniger regulierten ambulant betreuten Wohnformen stattfindet. Nachfolgend werden weitere zukunftsfähige Konzepte betrachtet, die etablierte und neue Versorgungsformen kombinieren.

Barrierereduzierte Wohneinheiten

Ein wachsender Bedarf in Bezug auf barrierereduzierte (bezahlbare) Wohneinheiten betrifft nicht nur ältere Menschen, sondern auch Menschen mit Behinderungen, die selbstständig und selbstbestimmt in ihren eigenen Wohnräumen bleiben wollen und ggf. auf spezialisierte Pflege angewiesen sind. Prognosen gehen davon aus, dass bis 2030 etwa 2,9 Mio. zusätzliche barrierefreie Wohnungen benötigt werden, um die Nachfrage zu decken.[27] Aktuellen Studien zufolge könnte die Lücke bis 2035 auf 3,7 Mio. anwachsen.[28] Der altersgerechte, barrierearme Umbau bestehender Wohnungen ist essenziell. Staatliche Zuschüsse und zinsgünstige Darlehen (z.B. KfW-Programme) sind hier entscheidend, um die hohen Kosten abzufedern.[29]

26 https://www.allianz-trade.de/wissen/wirtschafts-news/bausektor-ki-und-infrastruktur.html
27 https://immobilien.com/barrierefreies-wohnen-die-steigende-nachfrage-in-deutschland/
28 https://www.aktion-mensch.de/inklusion/wohnen/barrierefrei-wohnen
29 Vgl. Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen 2024.

Stambulante Versorgung

Das von Kaspar Pfister und der BeneVit Gruppe entwickelte „stambulante" Wohnkonzept[30] verbindet ambulante Flexibilität mit stationärer Sicherheit. Seit 2016 wird dieses Modell im Haus Rheinaue in Wyhl umgesetzt: 56 Bewohnerinnen und Bewohner leben in vier Wohngemeinschaften mit jeweils 14 Einzelzimmern, eigenen Küchen und gemeinschaftlichen Wohnbereichen. Angehörige werden aktiv eingebunden und können Aufgaben übernehmen, was die Verbindung stärkt und Kosten spart. Die Bewohnerinnen und Bewohner übernehmen selbst Verantwortung im Alltag, was sich positiv auf Wohlbefinden und kognitive Fähigkeiten auswirkt. Das Modell führt zu geringeren Eigenanteilen (bis zu 1.000 Euro/Monat weniger als in der vollstationären Pflege) und spart den Pflegekassen jährlich bis zu 7.200 Euro pro Person.

Die Politik ist gefordert, Innovationen wie dieses Modell zu ermöglichen und Bürokratie abzubauen. Auch wenn eine bundesweite gesetzliche Verankerung des Modells im Gesetz zur Befugniserweiterung und Entbürokratisierung in der Pflege vorgesehen ist, sind Details und konkrete Umsetzung noch offen und hängen von weiteren Regelungen und der Ausgestaltung durch die Selbstverwaltung ab.

Potenziale im gehobenen und hochpreisigen Segment?

Die zentrale Herausforderung für Projektentwickler, Investoren und Entscheider im Bereich Senior Living besteht darin, bezahlbare und bedarfsgerechte Angebote für die breite Masse zu schaffen.

Bei einzelnen Projekten[31] steht aber auch das gehobene oder das Hochpreissegment im Fokus. Bis 2030 wird nach einer aktuellen Studie ein Wachstum von 35% in einem sehr kleinen Marktsegment des Premiumwohnens erwartet.[32]

Zielgruppe ist eine wohlhabende Klientel mit guter finanzieller Vorsorge, stabilem Einkommen und privater Absicherung. Hochpreisige Projekte erscheinen für Investoren und Entwickler attraktiver, weil sie höhere Renditen versprechen – gerade im aktuellen Marktumfeld mit steigenden Kosten und Zinsen. Die Entwicklungskosten für Neubauten sind durch Baukosten, Energieeffizienz, Digitalisierung und regulatorische Anforderungen stark gestiegen. Bei hohen Entwicklungskosten für Neubauten stellt sich die Frage, ob ausreichend Bedarf für hochpreisige Endprodukte besteht. Der Versorgungsbedarf, die Arbeitskräfteknappheit und die Kaufkraft der Zielgruppe sind regional unterschiedlich und erfordern flexible Lösungen.

Auch wenn grundsätzlich Bedarf für Angebote im Hochpreissegment besteht, ist im Einzelfall vor Ort zu beurteilen, ob nachhaltig tatsächlich eine ausreichend große Zielgruppe vorhanden ist, die sich diese Angebote leisten

30 https://www.benevit.net/unser-angebot/stambulant/
31 U.a. Schönes Leben, Domicil Residenzen, Specht-Gruppe, Terragon, Augustinum-Gruppe.
32 https://www.pflege-panorama.de/ratgeber/premiumwohnen-fuer-senioren/

kann. Es besteht ansonsten die Gefahr, dass am Bedarf vorbeigebaut wird, da ein Großteil der älteren Bevölkerung ausgeschlossen bleibt.

Pflege- und Versorgungsquartiere als Antwort auf den demografischen Wandel

Bei der Innenstadtentwicklung bestehen Chancen für Quartierskonzepte, die Pflegeangebote integrieren.[33] Ziel solcher Konzepte ist es, einen sozialen Raum zu schaffen, in dem ältere und pflegebedürftige Menschen durch koordinierte Hilfen und Angebote im vertrauten Umfeld bleiben können.

Die nachhaltige Quartiersentwicklung fördert die Vernetzung und Integration verschiedener Akteure (Senioren, Familien, Dienstleister, Investoren etc.) und steigert die Attraktivität für Investoren und Eigentümer. Für die Umsetzung muss vor Ort ein Quartiersmanagement die Verantwortung übernehmen, während die Kommunen als Träger der Daseinsvorsorge und Sozialhilfe eine zentrale Rolle spielen. Sie profitieren von einer verbesserten Versorgung und werden finanziell entlastet.

Viele Kommunen haben bereits zusätzliche Stellen für Sozial- und Fachplanung geschaffen, um die Entwicklung und Steuerung solcher Quartierskonzepte zu unterstützen. Die eigentliche Umsetzung und Begleitung muss jedoch durch ein Quartiersmanagement vor Ort erfolgen, das eng mit der kommunalen Planung zusammenarbeitet.

Durch nachhaltige Quartiersentwicklung können regionale Versorgungsengpässe und der Personalmangel in der Pflege abgemildert werden und die Versorgung älterer Menschen verbessert werden. Formen der selbstorganisierten Sorge, fachlich begleitet durch Pflegekräfte, werden künftig eine zentrale Rolle bei der Sicherung der Pflege spielen – unterstützt durch kommunale Angebote und einem effizienten Einsatz von Fachkräften.

Finanzierungskonzepte bündeln Leistungen der Krankenkassen, Pflegekassen und Sozialhilfeträger, nutzen Fundraisingpotenziale durch Gewinnung von Sponsoren aus der Industrie oder Sharing-Konzepte und binden auch ehrenamtliches Engagement mit ein.

Umnutzung von Bestandsgebäuden

Der Gesundheitssektor steht vor der Herausforderung des demografischen Wandels und begrenzter Ressourcen für Neubauten. Statt ausschließlich auf Neubau zu setzen, bestehen Potenziale im Bestand, z.B. durch Umnutzung von Leerständen, Aufstockung, Teilung großer Wohnungen oder Umwandlung von Büroflächen. So erfolgt vereinzelt die Umwandlung eines bestehenden Seniorenzentrums in eine Servicewohnanlage[34] oder eines Krankenhau-

33 Vgl. CIMA-White Paper „Versorgungsquartiere 2025 – Pflege- und Versorgungsquartiere als Antwort auf den demografischen Wandel“ (2025).

34 Beispiel: Servicewohnen im ehemaligen Theodor-Fliedner-Heim (Dortmund).

ses in Luxuswohnungen als Beispiel für eine hochwertige Nachnutzung.[35] Ein stillgelegtes Krankenhaus wird zu einem urbanen Quartier mit Wohnen, Arbeiten und Grünflächen entwickelt.[36]

In vielen Städten werden auch ungenutzte öffentliche Immobilien für neue Zwecke umgebaut. Ein Beispiel ist ein MVZ in Thüringen, das in einer ehemaligen Grundschule aus den 1970er Jahren eingerichtet wurde.[37] Durch den Erhalt eines Gebäudeflügels entstand ein Zentrum mit Tagesklinik und Institutsambulanz. Die Planung legte besonderen Wert auf nachhaltige Transformation im Bestand, Barrierefreiheit, hohe Hygieneanforderungen und eine therapiegerechte Gestaltung.

8.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Die Rahmenbedingungen sind anspruchsvoll, die aktuellen Entwicklungen zeigen einen klaren Handlungsbedarf für Reformen, Investitionen und Innovationen.

Politische Aufmerksamkeit und stabile Rahmenbedingungen für Träger, Eigentümer und Investoren sind notwendig, um langfristige Investitionen in eine bedarfsgerechte und klimaneutrale Pflegeinfrastruktur zu ermöglichen.

8.5.1 Verbesserung der Förderkulisse

Die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnungen ist in zwei Jahren um knapp 50% eingebrochen. Ohne Gegenmaßnahmen drohen eine langjährige Flaute im Wohnungsbau, soziale Verwerfungen und der Abbau von Baukapazitäten. Es werden gezielte Maßnahmen zur Stabilisierung der Bauwirtschaft empfohlen, um den Wohnungsbau, die Pflegeversorgung und die Infrastrukturentwicklung trotz konjunktureller Schwäche zu sichern.

Es ist von der Bundesregierung ein Sofortprogramm zu verabschieden, das stabile und wirtschaftlich tragfähige Rahmenbedingungen für den Wohnungsbau schafft.

Die Verbesserung der Förderkulisse erfordert eine Kombination aus Planbarkeit mit verlässlichen Programmen, innovativen Finanzierungsmodellen, steuerlichen Anreizen und klaren gesetzlichen Rahmenbedingungen. Besonders wichtig ist die Anerkennung der energetischen Sanierung als betriebsnotwendig, um Investitionshemmnisse zu überwinden.

35 Beispiel: Berlin Charlottenburg – Bürgerkrankenhaus Umwandlung in Luxuswohnungen.
36 Beispiel: Sindelfingen – Krankenhausareal wird Quartier.
37 https://architekten-thueringen.de/aft/projekte/p/medizinisches_versorgungszentrum-4184.html

Reaktivierung der KfW-55-Neubauförderung – Impuls für den Wohnungsbau?

Bereits an anderer Stelle wurde ausgeführt, dass die KfW-55-Neubauförderung (Effizienzhausstandard) ab dem 15. Dezember 2025 wieder eingeführt wurde. Es besteht die Hoffnung, dass sich hierdurch Planungssicherheit erhöht und der Immobilienmarkt hierdurch einen dringend benötigten Impuls erhält. Im Bereich von Neubauprojekten von stationären Pflegeeinrichtungen ist in diesem Zusammenhang noch einmal darauf hinzuweisen, dass die Kostenrichtwerte der Sozialhilfeträger die Mehrkosten des KfW-55-Standards in der Regel nicht berücksichtigen. Auf der anderen Seite mindern öffentliche Zuschüsse die Höhe der gesondert berechenbaren Investitionskosten.[38] Die positive Impulswirkung für Neubauprojekte in der stationären Pflege ist vor diesem Hintergrund begrenzt.

Förderung alternativer Wohnformen

Alternative Wohnformen wie „Stambulant", Service-Wohnen etc. für ältere Menschen mit geringerem Pflegebedarf sollten stärker gefördert und in die Sozialbauförderung integriert werden. KfW-Förderprogramme müssen auch für diese Wohnformen planbar und verlässlich sein.[39]

8.5.2 Verbesserung der Rahmenbedingungen zur Gewinnung von privatem Kapital

Die Länder kommen ihrem gesetzlichen Auftrag zur Schaffung von Pflegeinfrastruktur (§ 9 SGB XI) nur unzureichend nach; die Finanzierung stützt sich fast ausschließlich auf privates Kapital. Die öffentliche Hand stößt bei eingeschränkten finanziellen Spielräumen mit Blick auf den wachsenden Bedarf im Zuge der demografischen Entwicklung an ihre finanziellen Grenzen. Darüber hinaus wird für die Modernisierung von Pflege-, Gesundheits- und Sozialimmobilien sowie für den Ausbau von Quartiersprojekten bis 2035 ein Investitionsvolumen von mehreren hundert Milliarden Euro erwartet.[40]

Da nicht davon auszugehen ist, dass der Investitionsbedarf im Bereich der Gesundheits- und Sozialimmobilien ohne den Einsatz von privatem Kapital gedeckt werden kann, müssen regulierte Vergütungen auch Renditeerwartungen und Risikoprofile angemessen berücksichtigen. Die von den Sozialhilfeträgern zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit herangezogenen Kostenrichtwerte wirken wie ein Mietdeckel, wobei in der Refinanzierung von Mieten Renditeerwartungen und marktübliche Wertsicherungsklauseln in der Regel nicht angemessen berücksichtigt werden.[41] Investoren benötigen

38 Vgl. § 9 SGB XI i.V.m. § 82 Abs. 3 SGB XI.
39 Vgl. u.a. Kuratorium Deutsche Altershilfe, „Neue Chance für das stambulante Konzept", 15. April 2024.
40 Laut Sustainable-Finance-Beirat der Bundesregierung liegt der Gesamtbedarf für die Transformation von Infrastruktur, Digitalisierung und Dekarbonisierung bei mindestens 5 Billionen Euro bis 2050, wovon rund zwei Drittel durch den Privatsektor getragen werden müssen (vgl. https://www.dfpa.info/gastbeitrag/fuenf-billionen-euro-braucht-deutschlands-infrastruktur.html).
41 Vgl. hierzu auch ICG-Leitfaden Senior Living 2030, einschlägige Kapitel.

stabile gesetzliche Grundlagen ohne politische Volatilität. Pflegeeinrichtungen mit kalkulierbaren Vergütungen erhöhen die Prognosesicherheit und machen Investments vergleichbar mit Core-Immobilien.[42]

8.5.3 Bezahlbarkeit von Wohnen und Pflege – Baustandards vereinfachen

Jedes Bundesland hat eigene bauliche Vorgaben, was zu einem Flickenteppich rechtlicher Vorschriften führt und Investitionen erschwert. Empfehlung: Einführung einer bundeseinheitlichen Musterbauordnung und eines „Standardraumprogramms Pflegeheim“ mit bundesweit gültigen Normen, um Planung und Bau zu erleichtern. Des Weiteren sollten auch die Maßnahmen zur Umsetzung des „Bau-Turbos“ zur Reduzierung der Baukosten genutzt werden.

42 https://assetphysics.com/de/soziale-bzw-kritische-infrastruktur-etabliert-sich-als-anlageziel-immobilie-oder-real-assets/

9 Bildungsimmobilien

Sven Carstensen und Jakob Nussbaum
bulwiengesa GmbH

9.1 Eine aufstrebende Nutzungsart mit gesellschaftlicher Wirkung

9.1.1 Marktumfeld und struktureller Bedarf

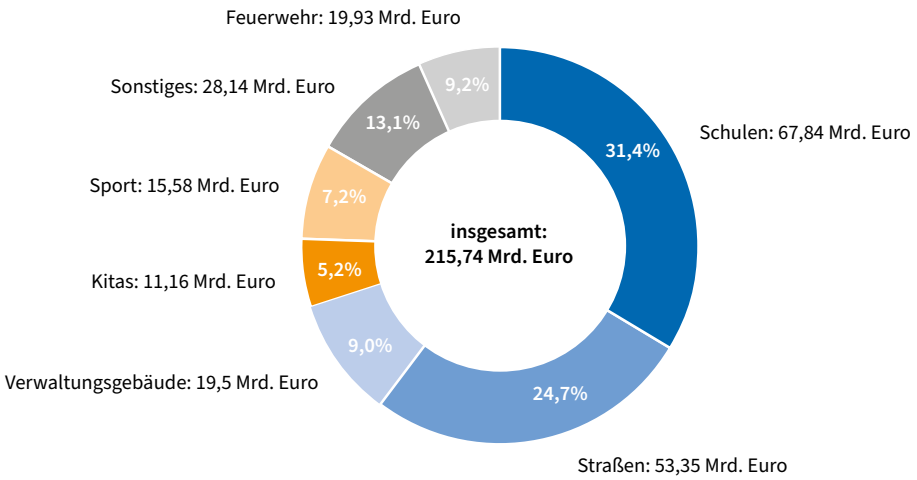
strukturelles Wachstums-potenzial

Bildungsimmobilien entwickeln sich zunehmend zu einem attraktiven Nischensegment für institutionelle und private Investoren. Während klassische Wirtschaftsimmobilien wie Büros oder innerstädtische Einzelhandelsflächen vor strukturellen Herausforderungen stehen, bietet der deutsche Bildungsimmobilienmarkt strukturelles Wachstumspotenzial, getrieben durch demografische und gesellschaftliche Entwicklungen.

massiver Investitionsstau

Der Markt ist geprägt von einem massiven Investitionsstau. Laut KfW-Kommunalpanel 2025 beläuft sich dieser allein bei Schulen auf rund 68 Mrd. Euro, bei Kindertagesstätten auf weitere 11 Mrd. Euro. Dem steht ein tatsächliches Investitionsvolumen von lediglich 17 Mrd. Euro gegenüber. Etwa ein Drittel der im jeweiligen kommunalen Haushaltsplan in einer durchschnittlichen Betrachtung veranschlagten Mittel ist für Bildungsinfrastruktur reserviert: Kommunale Schulgebäude machen mit 13,3 Mrd. Euro rund 28% der gesamten geplanten Investitionen 2025 aus, Kindertagesstätten mit 3,7 Mrd. Euro weitere 8%. Viele Bildungsgebäude entsprechen nicht mehr den heutigen pädagogischen, energetischen oder sicherheitstechnischen Anforderungen. Gleichzeitig erschweren langwierige öffentliche Ausschreibungsverfahren und begrenzte kommunale Haushalte die notwendige Modernisierung.

Abbildung 9.1: Wahrgenommene Investitionsrückstände in öffentlicher Infrastruktur, 2025



Quelle: KfW-Kommunalpanel 2025, Befragung durch das Deutsche Institut für Urbanistik (Difu)

Parallel dazu wächst der Bedarf strukturell weiter. Im Bereich der frühkindlichen Betreuung fehlen bundesweit über 300.000 Betreuungsplätze für Kinder unter drei Jahren, wobei die Betreuungslücke in westdeutschen Bundesländern mit bis zu 24% besonders ausgeprägt ist. Dies ist bemerkenswert, da seit 2013 ein Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz für Kinder ab dem ersten Lebensjahr besteht. Die Schülerzahlen werden laut Kultusministerkonferenz bis 2035 um rund 430.000 auf insgesamt 11,8 Mio. steigen, was zusätzliche Schulkapazitäten insbesondere in der Sekundarstufe erfordert. Der ab 2026 schrittweise in Kraft tretende Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung für Grundschulkinder verschärft den Kapazitätsbedarf zusätzlich und erfordert nicht nur mehr Räume, sondern auch spezifische Betreuungs- und Freizeiteinrichtungen.

9.1.2 Investmentcharakteristika: Stabilität trifft auf gesellschaftliche Relevanz

risikoarmes Investment

Bildungsimmobilien zeichnen sich durch spezifische Eigenschaften aus, die sie von klassischen Wirtschaftsimmobilien unterscheiden und für risikoaverse, langfristig orientierte Investoren besonders attraktiv machen. Im Kern steht die enge Verzahnung mit öffentlichen Akteuren: Betreiber sind häufig Kommunen, Länder oder gemeinnützige Träger, was hohe Bonität und verlässliche Mieterträge gewährleistet. Diese Vertragspartner ermöglichen langfristige Mietverträge von typischerweise 20 bis 30 Jahren, oft mit indexierten Mietanpassungen als natürlichem Inflationsschutz. Die Ausfallrisiken sind aufgrund staatlicher Refinanzierung minimal.

Die Renditeprofile variieren je nach Bildungssegment und reflektieren die unterschiedliche Komplexität sowie Objektgröße. Bei Krippen und Kindertagesstätten bewegen sich die Bruttorenditen zwischen 4,1% und 5,6% bei durchschnittlichen Investitionsvolumen von rund 5 Mio. Euro.[1]

Schulimmobilien weisen Renditen zwischen 3,8% und 5,9% auf, bei Investitionsvolumen bis ca. 250 Mio. Euro. Die Baukosten variieren deutlich zwischen 3.000 und 8.500 Euro/m², abhängig von Schulform und Fachraum-Ausstattung. Bei einem Flächenbedarf von etwa 20 m² pro Schüler ergeben sich Investitionskosten von 75.000 bis 150.000 Euro pro Schulplatz.[2]

Tertiäre Bildungseinrichtungen wie Hochschulen bieten mit 5,3% bis 7,3% die höchsten Renditen, erfordern jedoch auch erhebliche Investitionsvolumen von zum Teil über 200 Mio. Euro.[3]

1 bulwiengesa AG (Hg.): Werte schaffen durch Bildungsimmobilien. Investieren mit gesellschaftlicher Wirkung. Grundlagenstudie. Berlin, 2025, S. 18. URL: https://bulwiengesa.de/sites/default/files/2025-06/bulwiengesa_grundlagenstudie-bildungsimmobilien.pdf
2 Ebda., S. 19.
3 Ebda., S. 20.

9.1.3 ESG und Impact Investing: Wo Kapital auf gesellschaftliche Wirkung trifft

messbarer Social Impact

Im Zuge der ESG-Orientierung im institutionellen Immobiliensektor gewinnt insbesondere das „S“ – der soziale Aspekt – an Bedeutung. Bildungsimmobilien bieten messbaren Social Impact und erfüllen zentrale ESG-Kriterien auf mehreren Ebenen. Sie zahlen direkt auf das UN-Nachhaltigkeitsziel SDG 4 („Quality Education“) ein und ermöglichen konkrete gesellschaftliche Wirkungen: Frühkindliche Förderung durch Kita-Ausbau verbessert Bildungsbiografien nachhaltig, inklusive und moderne Schulgebäude schaffen Lernorte für alle sozialen Schichten, und Hochschulstandorte sichern regionale Innovationskraft. Der bedarfsgerechte Ausbau von Betreuungsangeboten entlastet Familien und fördert die Erwerbstätigkeit von Eltern – ein bedeutender Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Stabilität.

Diese gesellschaftliche Wirkung lässt sich zunehmend durch Kennzahlen wie Betreuungsplätze, Bildungsabschlüsse oder Inklusionsquoten messen, was die Erstellung von Impact-Reports ermöglicht. Diese erfüllen sowohl regulatorische Anforderungen als auch die Dokumentation der sozialen Rendite.

Für private Kapitalgeber verbinden Bildungsimmobilien stabile Cashflows mit gesellschaftlichem Nutzen und stellen damit einen attraktiven Diversifikationsbaustein dar, der zugleich zur Erfüllung von Impact-Investing-Quoten beiträgt.

9.1.4 Finanzierungsmodelle: Private Mittel für öffentliche Wirkung

klassische Vermietung ...

Der Marktzugang für private Investoren erfolgt primär über zwei wesentliche Modelle, die sich in den vergangenen Jahren im deutschen Markt entwickelt haben. Zum einen sind dabei klassische Vermieterstrukturen zu beobachten, bei denen private Investoren Bildungseinrichtungen in eigener Verantwortung errichten und anschließend langfristig an öffentliche oder gemeinnützige Träger vermieten. Besonders in Großstädten wurden bereits Projekte umgesetzt, bei denen private Investoren Schulgebäude nach modernen Standards errichten und über 20 bis 30 Jahre an Kommunen vermieten. Dieses Modell schafft finanzielle und organisatorische Spielräume für die öffentliche Hand und ermöglicht es privaten Investoren, von langfristigen, staatlich abgesicherten Mietverträgen mit stabilen Cashflows zu profitieren.

... oder PPP

Public-Private-Partnerships sind eine zweite Zugangsmöglichkeit, bei der private Unternehmen Planung, Bau, Finanzierung und häufig auch den Betrieb von Bildungseinrichtungen übernehmen. Die öffentliche Hand leistet im Gegenzug langfristige Zahlungen in Form von Leasingraten oder Betreiberentgelten. Vorteilhaft ist hier die Einbindung privater Expertise und die schnellere Projektrealisierbarkeit, während langfristige vertragliche Bindungen und die Abhängigkeit von einem privaten Partner als kritische Punkte gelten.

9.1.5 Herausforderungen: Komplex, aber gestaltbar

Der Bildungsimmobilienmarkt weist spezifische Hemmnisse auf, die Investoren berücksichtigen müssen. Der Marktzugang ist naturgemäß eingeschränkt, da sich der Großteil der Bildungsimmobilien im Eigentum der öffentlichen Hand, von Kirchen oder gemeinnützigen Organisationen befindet. Transaktionen finden selten am freien Markt statt und werden überwiegend im Rahmen von PPPs oder speziellen Ausschreibungsverfahren vergeben.

regulatorisch komplex, ...

Die regulatorische Komplexität ist ein weiteres Hemmnis: Jedes Bundesland verfügt über eigene Schulgesetze und Schulbaurichtlinien mit spezifischen Vorgaben zu Größe, Ausstattung, Inklusion und Sicherheitsstandards. Diese föderale Struktur verhindert einheitliche Standards und führt zu länderspezifischen Schwerpunktsetzungen.

... Markt wenig transparent, ...

Die geringe Markttransparenz erschwert zudem Bewertungen. Während sich für etablierte Nutzungsarten wie Wohn-, Büro- oder Logistikimmobilien belastbare Benchmarks entwickelt haben, fehlen systematische Daten für Bildungsimmobilien weitgehend. Preisinformationen, Mieten und Renditen sind selten öffentlich zugänglich und werden meist nur intern von spezialisierten Investoren geführt. Für institutionelle Investoren, die auf verlässliche Marktdaten angewiesen sind, führt das zu Risiken.[4]

... eingeschränkte Drittverwendung ...

Die eingeschränkte Drittverwendung ist ein weiterer kritischer Aspekt. Im Unterschied zu klassischen Wirtschaftsimmobilien handelt es sich vielfach um hochspezialisierte Objekte, deren spezifische Raumzuschnitte und infrastrukturelle Anforderungen alternative Nutzungen erschweren. Umnutzungen sind meist mit erheblichen Investitionskosten verbunden und nicht immer wirtschaftlich darstellbar. Moderne Neubauten berücksichtigen jedoch zunehmend flexible Grundrisse und Recyclingkonzepte bereits in der Planung.

... aber attraktive, stabile Renditen

Gleichzeitig bieten diese Eintrittsbarrieren für spezialisierte Investoren mit entsprechendem Know-how und lokalen Netzwerken Chancen auf attraktive risikoadjustierte Renditen in einem Segment mit hoher Standortpersistenz und langfristiger Nutzerbindung.

9.2 Marktausblick: Dynamik durch politischen Rückenwind

öffentliche Mittel eröffnen Chancen

Das Anfang 2025 angekündigte Investitionspaket der Bundesregierung über 500 Mrd. Euro könnte dem Segment zusätzliche Dynamik verleihen. Die zusätzlichen Mittel eröffnen Chancen, den Investitionsstau abzubauen, moder-

4 bulwiengesa ruft daher eine „Initiative Bildungsimmobilien“ ins Leben, die zum Ziel hat, Transparenz und Marktwissen rund um diese noch junge Nutzungsart zu schaffen. Die Initiative versteht sich als Plattform für den fachlichen Austausch zwischen Investoren, Betreibern, Projektentwicklern und weiteren Marktteilnehmern zur Professionalisierung des Segments.

ne Lernumgebungen zu schaffen und den digitalen Rückstand aufzuholen. Für private Investoren ergeben sich verstärkte Beteiligungsmöglichkeiten, da der öffentliche Sektor angesichts begrenzter Umsetzungskapazitäten in den Kommunen vermehrt auf PPPs, Anmietungsmodelle oder Schulbauprojekte in privater Trägerschaft zurückgreifen wird.

Die strukturellen Bedarfe – getrieben durch demografische Entwicklungen, Urbanisierung, den Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung sowie steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit und Barrierefreiheit – stützen den Markt nachhaltig. Kombiniert mit stabilen Cashflows, hoher Bonität der Mieter und gesellschaftlicher Relevanz positionieren sich Bildungsimmobilien als resiliente Portfoliobeimischung. Sie eignen sich besonders für langfristig orientierte, institutionelle Investoren mit ESG-Fokus, die bereit sind, partnerschaftlich mit öffentlichen Trägern oder gemeinnützigen Organisationen zusammenzuarbeiten und dabei Verantwortung für gesellschaftliche Wirkung zu übernehmen.

Die Zukunft der Bildungsinfrastruktur in Deutschland wird maßgeblich davon abhängen, wie effektiv und transparent öffentlich-private Modelle gestaltet werden. In diesem Spannungsfeld zwischen staatlicher Verantwortung und privatem Engagement liegt das Potenzial, zukunftsfähige Bildungsorte zu schaffen, die sowohl pädagogischen Anforderungen als auch wirtschaftlichen Kriterien gerecht werden.

10 Wohnimmobilien

Dr. Ralph Henger
Institut der deutschen Wirtschaft (IW)

10.1 Einleitung

Wohnungsmarkt 2026 weiter uneinheitlich

Der Wohnungsmarkt befindet sich seit dem starken Anstieg der Bau- und Finanzierungskosten in einer zähen Anpassungsphase. Nach dem Einbruch der Bautätigkeit und dem Rückgang der Immobilienpreise tritt der Markt nun in eine neue Phase, bei der noch nicht abzusehen ist, ob erneut zu einem starken Wachstum vergangener Tage zurückgekehrt werden kann. Auch 2026 zeigt der Markt ein uneinheitliches Bild: Die Bautätigkeit bleibt gedämpft, da der Rückgang der Genehmigungen mit Verzögerung bei den Fertigstellungen ankommt. Gleichzeitig steigen die Preise wieder, und die Investitionen in den Wohnungsbau ziehen langsam wieder an.

bessere Rahmenbedingungen notwendig

Neben dem Zinsumfeld und der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird mittelfristig die zentrale Frage sein, inwieweit die Politik es schafft, die Rahmenbedingungen für den Wohnungsmarkt strukturell zu verbessern. Den massiv gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten sollte mit einer aktiven Politik begegnet werden, welche die zentralen Strukturprobleme des Wohnungsmarktes adressiert. Das vorzeitige Ende der Ampelkoalition am 6. November 2024 traf den Wohnungsmarkt in einer besonders schwierigen Phase. Wichtige Reformvorhaben wie zum Beispiel der „Wohnungsbau-Turbo“ konnten dadurch erst verzögert im Herbst 2025 umgesetzt werden. Mit der neuen Bundesregierung im Mai 2025 und den Ankündigungen im Koalitionsvertrag kam die Hoffnung auf, dass nun eine Reihe von Maßnahmen schnell ergriffen werden. Konkret angekündigt wurde eine BauGB-Novelle in zwei Stufen, die das Baurecht und die Flächenmobilisierung beschleunigt.[1] Zudem sollen die Baukosten durch Reformen bei den Standards und Normen gesenkt und die Förderungen vereinfacht (KfW-Programme) und gestärkt (Sozialer Wohnungsbau, Wohneigentumsbildung) werden.

neue Bundesregierung mit gemischter Bilanz

Wichtige Strukturprobleme des Wohnungsmarktes wurden im Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD benannt, jedoch bleibt abzuwarten, inwieweit das fehlende Angebot an Flächen zur Bebauung in den wachsenden Städten und Gemeinden sowie die bürokratischen Hürden und hohen Standards, die zu langwierigen Genehmigungsverfahren und hohen Baukosten führen, reduziert werden können. Um diese Probleme zu adressieren, braucht es ein umfassendes und koordiniertes Vorgehen aller beteiligten Akteure und die verstärkte Zusammenarbeit zwischen Bund, Ländern und Kommunen. Die bisherige Bilanz der Bundesregierung fällt insgesamt gemischt aus. Einige Maßnahmen wurden 2025 umgesetzt (Wohnungsbau-Turbo, Reaktivierung der EH-55-Förderung). Andere wichtige Punkte werden allerdings wie befürchtet nur langsam vorangebracht (Senkung der Baukosten, Gebäudetyp E) oder gar nicht angegangen (Senkung der Erwerbsnebenkosten, insbesondere der Grunderwerbsteuer). Gleichzeitig wird viel Geld in die Hand genommen, um den sozialen Wohnungsbau zu stärken und durch Verschärfungen im Mietrecht die Attraktivität für Investoren zu verringern.

1 https://www.koalitionsvertrag2025.de/

Vor diesem Hintergrund ist absehbar, dass bei gleichbleibenden konjunkturellen Rahmenbedingungen keine nennenswerten Impulse im Neubau zu erwarten sind. Die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum wird damit eine der drängendsten sozialpolitischen Herausforderungen unserer Zeit bleiben. Dabei sollte allen klar sein, dass die Überwindung der Wohnraumknappheit in vielen Ballungsräumen von enormer Bedeutung ist, da sie nicht nur ein soziales, sondern auch ein gesamtwirtschaftliches Problem darstellt und den Zuzug von Arbeitskräften in den besonders dynamischen Regionen erschwert.

10.2 Rahmenbedingungen

schwaches BIP-Wachstum

Das Jahr 2025 stellte für die deutsche Wirtschaft mit einem schwachen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 0,2% ein weiteres äußerst herausforderndes Jahr dar. Bereits die Jahre 2023 und 2024 waren mit -0,3% und -0,2% von einer rezessiven Entwicklung geprägt. Für das Jahr 2026 wird ein geringes Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von knapp 1,1% erwartet.[2] Die US-Zollpolitik und anhaltende geopolitische Spannungen dämpfen weiterhin den Export, während sich im Inland sowohl die Beschäftigungsaussichten als auch die Konsumdynamik verhalten entwickeln. Die gesamtwirtschaftlichen Impulse für den Wohnungsbau bleiben damit insgesamt begrenzt. Der stärkste Wachstumsbeitrag dürfte von steigenden öffentlichen Investitionen ausgehen, die zugleich die private Investitionstätigkeit stützen können. Zusätzliche Nachfrageimpulse dürften vor allem vom Sondervermögen „Infrastruktur und Klimaneutralität“ (SVIK) über 500 Mrd. Euro ausgehen, welches insbesondere den öffentlichen Nichtwohnungsbau stärken wird.[3]

Wohnungsmarkt weiter unter Druck

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld hat – zusammen mit deutlich gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten – die Bau- und Immobilienbranche insgesamt unter erheblichen Druck gesetzt. Der mehr als zehn Jahre währende Immobilienboom endete abrupt. Für Bau- und Immobilienwirtschaft bedeutete dies, ähnlich wie für die Gesellschaft insgesamt, eine tiefgreifende Zäsur. Besonders belastend wirkten die kräftig gestiegenen Bauzinsen, da sie die Fremdfinanzierung spürbar verteuerten und erschwerten. In der Folge brachen die Immobilientransaktionen und die Bautätigkeit deutlich ein. Parallel dazu stellte sich der Markt auf das höhere Zinsniveau ein. Dies ging mit sinkendem Preisdruck bei Immobilien sowie zugleich mit steigenden Mieten einher. Durch diese Anpassungsprozesse kann die Rendite auf das eingesetzte Kapital wieder ein Niveau erreichen, das im Vergleich zu alternativen Anlageformen (z.B. Staatsanleihen) attraktiv bleibt. Entsprechend zeigte der

2 Siehe Kapitel 1 des Frühjahrsgutachtens.
3 https://gemeinschaftsdiagnose.de/wp-content/uploads/2025/09/IfW_Kiel_GD_2_2025_V32.pdf

Wohnungsmarkt 2023/2024 Preisrückgänge, ehe sich 2025 der Trend wendete. Laut Häuserpreisindex des Statistischen Bundesamts stiegen die Preise für Wohnimmobilien bis zum dritten Quartal 2025 um 3,3% (ggü. Vorjahresquartal, nach -8,4% im Jahr 2023 und -1,5% im Jahr 2024). Im Neubau waren die Preisrückgänge aufgrund der hohen Baukosten weniger stark. Für das dritte Quartal 2025 wird für den Neubau ein Plus von 1,9% gemeldet, bei bestehenden Wohnimmobilien im gleichen Zeitraum wieder eine Dynamik von 3,7%. Insgesamt wirken die Preisbewegungen – gemessen an der gesunkenen Erschwinglichkeit – vergleichsweise moderat. Dafür sprechen die weiterhin hohen Wohnraumbedarfe sowie die Tatsache, dass sich in den 2010er Jahren weder eine spekulative Preisblase noch ausgeprägte Überangebote oder eine übermäßige Kreditvergabe aufgebaut hatten.[4]

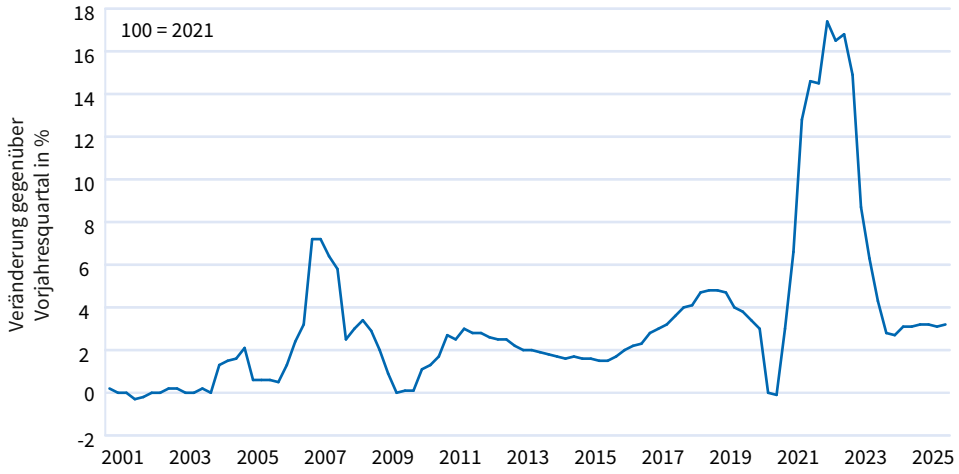
In der Bauwirtschaft mehren sich die Zeichen für eine Trendwende, die aber erst langsam sichtbar wird und zudem von den politischen Weichenstellungen abhängt.[5] Zusätzlich gerieten viele Bauunternehmen und Projektentwickler infolge der höheren Finanzierungskosten in wirtschaftliche Bedrängnis. In der Folge ist die Zahl der Insolvenzen im Baugewerbe deutlich gestiegen und überschritt 2025 erstmals seit dem Jahr 2015 die Marke von 1.000 Fällen pro Quartal (siehe Kapitel 1 des Frühjahrsgutachtens), nachdem Auftragsreserven und Rücklagen aus dem langjährigen Immobilienboom aufgebraucht waren. Zugleich rücken zunehmend Risiken im Zusammenhang mit Anschlussfinanzierungen und der Kreditqualität in den Fokus.[6]

hohe Baupreise als zentrales Problem der Wohnraumversorgung

Ein zentrales Problem sowohl im Wohnungsneubau als auch bei der Modernisierung des Bestands sind seit Jahren die hohen Baukosten neben den gestiegenen Finanzierungskosten und der fehlenden Zuverlässigkeit in der öffentlichen Wohnraumförderung. Wie Abbildung 10.1 zeigt, stiegen die Baupreise im Wohnungsbau infolge von Lieferengpässen während der Covid-19-Pandemie zwischen 2021 und Anfang 2023 um mehr als 10% pro Jahr. Seither verharren sie auf einem sehr hohen Niveau. Nach dem Baupreisindex lagen die Kosten im Wohnungsbau im 4. Quartal 2025 um 3,2% höher als ein Jahr zuvor und 48,5% höher als fünf Jahre zuvor. Das entspricht einer realen Preissteigerung von 20,7%, da die allgemeine Inflation im gleichen Zeitraum um 23,1% zugenommen hat. Zu den wichtigsten Ursachen zählen stark gestiegene Energie- und Materialpreise – insbesondere für Beton und Zement – sowie deutlich höhere Lohnkosten im Baugewerbe.[7] Hinzu kommen strengere gesetzliche Vorgaben (z.B. zur Energieeffizienz), sowie die hohen Grundstückskosten, die insbesondere in den Ballungsräumen stark angestiegen sind.[8]

4 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2025/Gutachten-Interhyp-IW-Erschwinglichkeitsindex-Oktober-2025.pdf
5 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2025/IW-Report_2025-Verbandsumfrage-Ende-der-Misere.pdf
6 https://publikationen.bundesbank.de/caas/v1/media/968826/referenceDoc/d17ba0ec46d85c2317c1721a53865738
7 https://www.dashboard-deutschland.de/wohnen_bau/bauen
8 https://mieterbund.de/app/uploads/2025/04/Endbericht_Wohnungsbau-2025-_Quo-vadis_Stand-01.04.2025.pdf

Abbildung 10.1: Baupreise in Deutschland, I 2000 – IV 2025

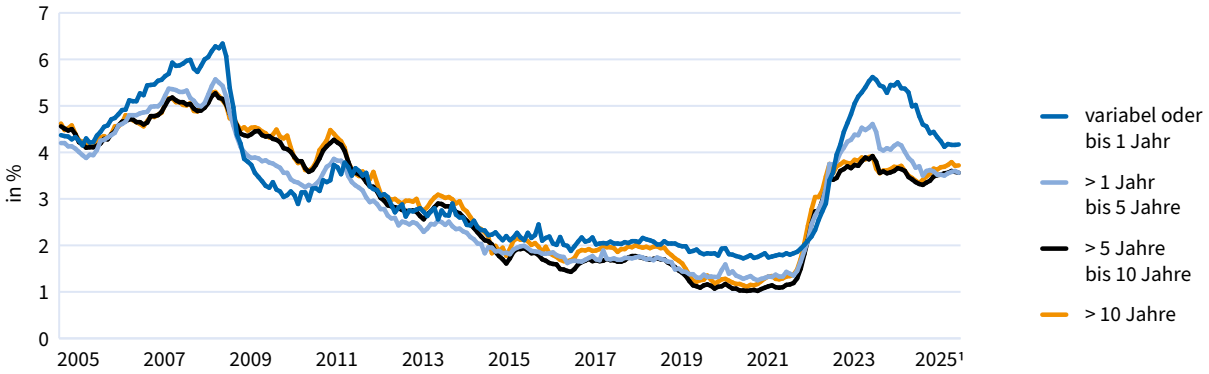


Quelle: Statistisches Bundesamt

Finanzierungskosten dämpfen Nachfrage nach Wohnungen

Seit 2022 sind auch die Finanzierungskosten deutlich gestiegen. Seither bremsen sie die Bautätigkeit und Investitionen spürbar aus und beeinflussen die Entwicklung der Kaufpreise maßgeblich. Nach Jahren sehr günstiger Finanzierungsbedingungen liegen die Zinssätze für langfristige Wohnungsbaukredite inzwischen meist zwischen 3% und 4% (Abbildung 10.2). Die Bauzinsentwicklung steht dabei in engem Zusammenhang mit der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) sowie dem Anleihemarkt für deutsche Bundesanleihen. Für kurzfristige Bauzinsen ist insbesondere der EZB-Leitzins (Hauptrefinanzierungssatz) maßgeblich: Er wurde von 0,0% ab Juli 2022 bis September 2023 schrittweise auf 4,5% angehoben und anschließend bis Juni 2025 schrittweise auf 2,15% gesenkt. Die langfristigen Bauzinsen hängen hingegen stärker von Pfandbriefzinsen und den Renditen zehnjähriger Bundesanleihen ab, da Kreditinstitute ihr Baufinanzierungsgeschäft maßgeblich über Pfandbriefe und Bundesanleihen refinanzieren. Der Anleihemarkt war 2025 dabei von hoher Volatilität geprägt – unter anderem im Zu-

Abbildung 10.2: Zinssätze für Wohnungsbaukredite, 2005 – 2025



Effektivzinssätze nach Laufzeit, private Haushalte, Neugeschäft

1 bis November 2025

Quelle: Deutsche Bundesbank

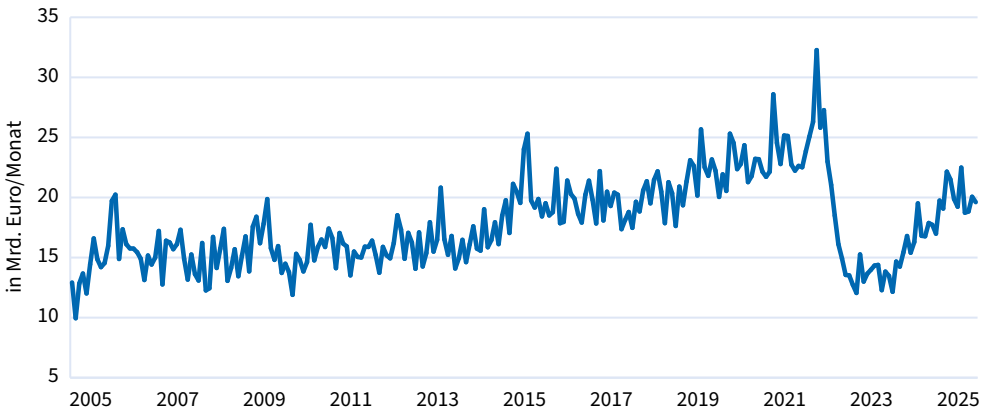
sammenhang mit der Ankündigung des deutschen Schuldenpakets im März 2025 sowie den Zollankündigungen des US-Präsidenten im April 2025. Insgesamt stiegen die Bauzinsen im Jahresverlauf nur leicht: von 3,5% im Januar 2025 auf 3,7% im November 2025.[9]

Das Zinsniveau Ende 2025 entspricht bei Krediten mit langen Laufzeiten damit in etwa dem Niveau der Jahre 2011/2012. Bei variabel verzinsten Krediten bzw. Krediten mit kurzfristiger Sollzinsbindung erreicht es hingegen Größenordnungen wie in der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009. Damit liegt eine inverse Zinsstruktur vor, die sich durch höhere Zinsen für kurzfristige als für langfristige Kredite auszeichnet. Diese Konstellation geht häufig mit Rezessionen einher, was auf ein geringeres Vertrauen in die wirtschaftliche Entwicklung verbunden mit der Erwartung künftig sinkender Zinsen zurückzuführen ist. Anleger akzeptieren daher bei langfristigen Anlagen geringere Renditen, während sie für kurzfristige Anlagen höhere Zinsen verlangen. Der negative Spread zwischen kurz- und langfristigen Baufinanzierungszinsen ist 2025 infolge gesunkener Leitzinsen und rückläufiger Inflationserwartungen deutlich geschrumpft, liegt aber immer noch vor.

private Wohnungsbaukredite ziehen langsam an

Nach dem Zinssprung zeigte sich bei privaten Haushalten eine ausgeprägte Zurückhaltung bei Kauf- und Bauentscheidungen. Entsprechend brach das Neugeschäft mit Wohnungsbaukrediten deutlich ein (Abbildung 10.3). Nach der Halbierung der Volumen entwickeln sich die Immobilienfinanzierungen seit Anfang 2024 wieder positiv, vor allem weil im Bestand wieder mehr Transaktionen stattfinden. So lag die Summe der monatlichen Kreditvolumen im Jahr 2025 bis einschließlich November 21,9% über dem Vorjahreswert. Mit zuletzt rund 20 Mrd. Euro pro Monat bleiben die Volumen jedoch deutlich unter dem Niveau, das vor Beginn des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine im Februar 2022 erreicht wurde.

Abbildung 10.3: Wohnungsbaukredite, 2005 – 2025



private Haushalte, Neugeschäft, bis November 2025

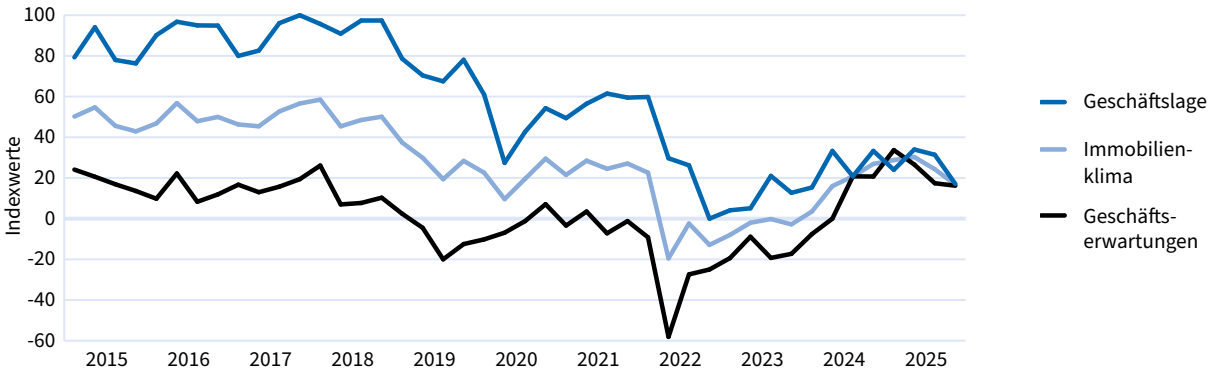
Quelle: Deutsche Bundesbank

9 https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/wohnungsbaukredite-an-private-haushalte-hypothekarkredite-auf-wohngrundstuecke-615036

Wohnungsunternehmen zurückhaltend und ohne klare Perspektiven

Die Stimmung in der Wohnungswirtschaft ist derzeit von Zurückhaltung geprägt. Die aktuelle Befragung zum ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) zeigt, dass das kurze Sommerhoch nach dem Amtsantritt der neuen Bundesregierung bereits wieder verflogen ist. Damit steht die Erholung nach der Krise auf einem wackligen Fundament: Auch für 2026 sieht sich die Branche in einem unsicheren Umfeld ohne klare Perspektiven. Die Bewertung der Geschäftslage sinkt um 9,1 Punkte auf 12,9 Punkte (Abbildung 10.4). Auch die Erwartungen für die kommenden zwölf Monate gehen weiter zurück und fallen um 4,7 Punkte auf 20,1 Punkte. Das Immobilienklima liegt damit bei 16,4 Punkten (-6,9) und erreicht nach einer kurzen positiven Phase wieder exakt das Niveau von Ende des Vorjahres. Für 2026 rechnen die Immobilienunternehmen mit anspruchsvollen, zugleich aber weitgehend stabilen Rahmenbedingungen. Bei den Baupreisen erwarten sie einen moderaten Anstieg um 2,6%. Die Bauzinsen dürften nach Einschätzung der Befragten auf einem Niveau von etwa 3,7% verharren. Für die Inflation wird 2026 mit einer Rate von 2,2% gerechnet.[10]

Abbildung 10.4: Geschäftslage und Erwartungen der Wohnungsunternehmen, 2015 – 2025



Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) seit 2015. Der Index erfasst vierteljährlich die Geschäftslage und -erwartungen für die nächsten zwölf Monate von Immobilienunternehmen und Projektentwicklern. Die Werte ergeben sich aus dem Anteil der positiven abzüglich der negativen Antworten. Das Immobilienklima stellt das geometrische Mittel der beiden Teilindikatoren „Lage“ und „Erwartungen“ dar.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

10 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2025/Gutachten-ISI-IW-2025-Q4-Ged%C3%A4mpfte-Aussichten-f%C3%BCr-2026.pdf

10.3 Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt

10.3.1 Wohnungsnachfrage

Die Wohnungsnachfrage wird neben der Einkommensentwicklung und den veränderten (Wohn-)Präferenzen speziell durch demografische Faktoren geprägt. Seit Jahren befindet sich der deutsche Wohnungsmarkt hinsichtlich seiner demografischen Disposition der regionalen Teilmärkte im Ungleichgewicht. Wachstums- und Schrumpfungsregionen driften zunehmend auseinander: Ein kräftiger Beschäftigungsaufbau in vielen Großstädten sowie eine dynamische Binnen- und Außenwanderung in die Ballungsräume haben dort den Nachfragedruck deutlich erhöht. Entsprechend sind die Wohnraumbedarfe in vielen Städten groß und konnten in den letzten Jahren vielerorts nicht durch ein ausreichendes Angebot gedeckt werden. Gleichzeitig besteht in zahlreichen überwiegend ländlichen Regionen weiterhin ein Überangebot, das sich in strukturellen Leerständen niederschlägt.[11]

erhöhter Nachfragedruck in Ballungsräumen, Überangebot in ländlichen Regionen

starker Einfluss von Wanderungen auf den Wohnraumbedarf

Berechnungen zum Wohnungsbedarf basieren auf der erwarteten Bevölkerungsentwicklung und Veränderungen der Altersstruktur in einem Raum. Einen entscheidenden Einfluss haben dabei Wanderungen innerhalb Deutschlands sowie Zuzüge aus dem Ausland. In den vergangenen Jahren hat sich Deutschland klar zu einem Zuwanderungsland entwickelt: Während der Wanderungssaldo in der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 noch negativ ausfiel, folgte in den 2010er Jahren eine hohe Nettozuwanderung von insgesamt 4,54 Mio. Menschen bzw. im Durchschnitt 454.000 Personen pro Jahr. Zwischen 2020 und einschließlich 2024 setzte sich dieser Trend mit einem Plus von insgesamt 2,89 Mio. bzw. durchschnittlich 721.000 Personen pro Jahr fort. Nach dem starken kriegsbedingten Zuzug aus der Ukraine ist die Zuwanderung rückläufig und lag im Jahr 2024 bei 430.000. Für 2025 kann unter Berücksichtigung der Zahlen bis einschließlich September 2025 von einer Nettozuwanderung von 230.000 Personen ausgegangen werden. Mittel- bis langfristig dürfte der Wanderungssaldo in einer Spanne von 150.000 bis 350.000 Personen pro Jahr liegen. Für eine zukünftig hohe Zuwanderung spricht, dass der Arbeits- und Fachkräftemangel in Deutschland anhält und die Wirtschaft daher sowohl auf qualifizierte als auch auf nicht qualifizierte Zuwanderung angewiesen ist. Eine hohe Zuwanderung stabilisiert nicht nur den deutschen Arbeitsmarkt und wirtschaftliche Entwicklung, sondern wirkt auch der demografischen Alterung entgegen. Für die ohnehin angespannten Wohnungsmärkte in vielen Großstädten stellt der damit verbundene zusätzliche Wohnraumbedarf jedoch eine weitere Herausforderung dar.

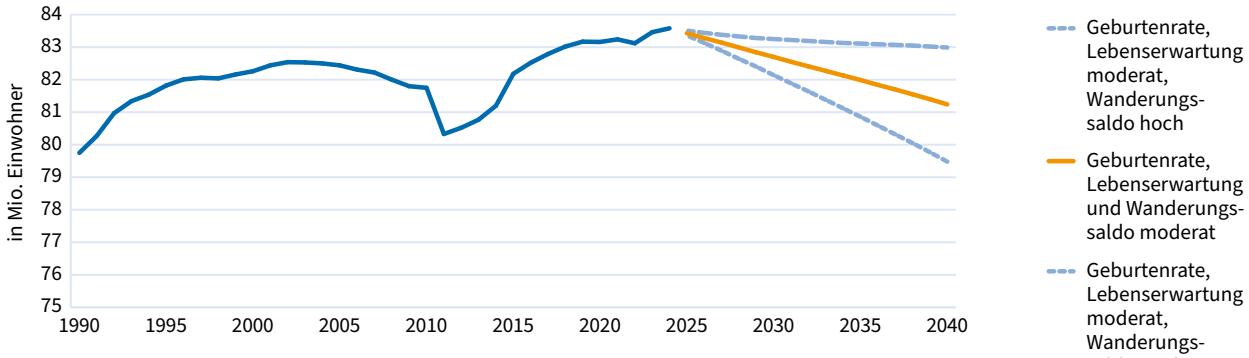
Die Bevölkerungszahl Deutschlands wird in den kommenden Jahren nach aktuellen, öffentlichen Vorausberechnungen sinken. So reicht in allen be-

11 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2024/IW-Gutachten_2024-Wohnungsbaubedarfe.pdf

Demografie-prognose zeigt sinkende Bevölkerung und schnelle Alterung

rechneten Varianten der 16. Koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamts die Nettozuwanderung nicht mehr aus, um die negative natürliche Bevölkerungsentwicklung bis 2040 auszugleichen.[12] Abbildung 10.5 zeigt die drei wichtigsten Varianten mit einer jährlichen Nettozuwanderung von 150.000, 250.000 und 350.000 bis zum Jahr 2045. Gegenüber 2024 sinkt die Einwohnerzahl bei der mittleren Variante um rund 880.000 bis zum Jahr 2030 auf etwa 82,7 Mio. In den anschließenden Jahren bis 2040 wird der Bevölkerungsstand weiter um 1,5 Mio. auf ungefähr 81,1 Mio. Personen zurückgehen. Für 2040 liegt die Untergrenze mit einer niedrigen Zuwanderung von 150.000 bei rund 79,4 Mio. Personen und mit einer hohen Zuwanderung bei etwa 83 Mio. Personen. Dies verdeutlicht die große Unsicherheit der Prognose, die insbesondere aus der Volatilität und der kaum vorauszubestimmenden zukünftigen Nettowanderungen resultiert. Entsprechend müssen die Bevölkerungsvorausberechnungen in Zeiten mit schnell wechselnden Rahmenbedingungen regelmäßig aktualisiert werden. Die Entwicklung fällt niedriger aus, als noch 2024 angenommen, wo für das Jahr 2040 noch eine Bevölkerung von gut 85 Mio. vorausberechnet wurde.[13]

Abbildung 10.5: Bevölkerung in Deutschland, vergangene Entwicklung und Erwartungen, 1990 – 2040



Quelle: Statistisches Bundesamt, Institut der deutschen Wirtschaft

Der demografische Wandel in Deutschland wird in den kommenden Jahren zudem durch das Ausscheiden der geburtenstarken Jahrgänge („Babyboomer“) aus der Berufstätigkeit geprägt sein. Während die Alterung der Bevölkerung die Rentensysteme und das wirtschaftliche Wachstumspotenzial massiv beeinträchtigt (siehe 10.2), werden sich die Wohnungsbedarfe hier nicht zwingend verringern. Vielmehr ist zu erwarten, dass sich die Wohnungsnachfrage qualitativ und teils auch quantitativ verschieben wird, so dass auch Regionen mit einer leicht schrumpfenden Bevölkerung mehr Wohnungen benötigt werden. Erstens verfügen viele ältere Haushalte über stabile, planbare Einkommen, da Renten und Pensionen den Großteil des

12 https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Bevoelkerungsvorausberechnung/annahmen_ergebnisse_16te_kBv.html?nn=208696#vorbemerkung

13 https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/analysen-kompakt/2024/ak-13-2024-dl.pdf?__blob=publicationFile&v=2 und https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/IW-Trends/PDF/2024/IW-Trends_2024-03-04_Deschermeier.pdf

Einkommens stellen. Zweitens steigt der Wohnflächenkonsum pro Kopf im Alter deutlich.[14] Drittens erhöht die Alterung den Bedarf an altersgerechten (barrierefreien bzw. -armen) Umbauten im Bestand.

Zuwanderung, Wohnungsknappheit und Verdrängungseffekte in den Großstädten

Die hohe Zuwanderung hat in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass viele Regionen in Deutschland deutlich an Bevölkerung gewonnen haben. Dazu trug insbesondere bei, dass sich der Zuzug aus dem Ausland stark auf Ballungsräume und Großstädte konzentrierte. Zudem profitierten viele Großstädte vom Zuzug junger Bevölkerungsgruppen aus dem Inland und erzielten dadurch positive Wanderungssalden. Vor diesem Hintergrund dürfte das Bevölkerungswachstum in den A-Städten – ebenso wie in vielen weiteren Großstädten – deutlich dynamischer ausfallen als in sonstigen Städten und in Landkreisen. Gleichzeitig wird es auch in einigen ländlichen Regionen weiterhin eine vergleichsweise dynamische Entwicklung geben, insbesondere entlang von Siedlungs- und Verkehrsachsen oder dort, wo attraktive Arbeitgeber Fachkräften langfristige Beschäftigungsperspektiven bieten.

Abbildung 10.6: Jährlicher Wohnungsbedarf bis 2040

	Wohnungsbedarfe pro Jahr 2021 – 2025		Wohnungsbedarfe pro Jahr 2026 – 2040	
	Durchschnitt	pro 1.000 EW	Durchschnitt	pro 1.000 EW
demografiebedingter Bedarf	323.800	3,9	208.600	2,5
Ersatzbedarf	48.800	0,6	48.800	0,6
Deutschland insgesamt	372.600	4,5	257.400	3,1
davon in …				
A-Städten (n=7)	72.200	6,7	48.900	4,9
kreisfreien Großstädten ohne A-Städte (n=63)	80.300	4,9	48.600	2,9
sonstigen Kreisen (n=330)	220.100	3,8	159.900	2,8

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

sehr hoher Wohnungsbedarf in A-Städten und vielen Universitätsstädten

Im Zeitraum 2021 bis 2025 betrug der jährliche Wohnungsbedarf 372.600 Wohnungen (Abbildung 10.6).[15] Er setzte sich aus einem demografiebedingten Bedarf von 323.800 Wohnungen sowie einem Ersatzbedarf von 48.800 Wohnungen zusammen. Ein großer Teil dieses Bedarfs konzentrierte sich mit 72.200 mit Wohneinheiten pro Jahr auf die sieben A-Städte. Bezogen auf 1.000 Einwohner und Jahr liegt der Wohnungsbedarf in den A-Städten bei 7,2, während er bundesweit im Durchschnitt bei 3,3 liegt. Die höchsten Bedarfe innerhalb der A-Städte weisen Berlin (8,5), Frankfurt am Main (7,5) und Köln (7,3) auf.

Da der hohe Wachstumsdruck in vielen Oberzentren und Metropolregionen nicht durch das knappe Wohnungsangebot aufgefangen werden konnte, sind

14 https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.993897.de/26-1-1.pdf
15 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2024/IW-Report_2024_Regionale-Wohnungsbedarfe.pdf

in den vergangenen Jahren zunehmend Haushalte ins Umland der Großstädte sowie an weiter entfernte Standorte ausgewichen.[16] Die kreisfreien Großstädte außerhalb der Top 7 bilden eine sehr heterogene Gruppe: Sie reicht von Universitätsstädten mit starkem Bevölkerungswachstum bis hin zu Städten mit schrumpfender und alternder Bevölkerung. In strukturschwächeren Städten und Landkreisen stellt sich die Lage nochmals anders dar – auch hier bestehen allerdings große regionale Unterschiede. In vielen Kreisen dominiert ein reiner Ersatzbedarf, der Wohnungsabgänge infolge von Abriss, Umwidmung oder Zusammenlegung kompensieren soll. In Regionen mit rückläufiger Bevölkerung sollte daher das Hauptaugenmerk auf dem Erhalt und der Anpassung der Bestände liegen.[17]

zukünftig sinkender Wohnungsbedarf, bei weiterhin hohen Unsicherheiten

Aufgrund der erwarteten Bevölkerungsabnahme dürfte der Wohnungsbedarf künftig bundesweit kontinuierlich zurückgehen. Für den Zeitraum 2026 bis 2040 wurde – auf Basis des Zensus 2022 und der Bevölkerungsprognose des IW – ein jährlicher Bedarf von 257.400 Wohneinheiten ermittelt. Sollten die Bevölkerungsprognosen wegen niedrigerer Zuwanderung geringer ausfallen, könnte der Bedarf entsprechend niedriger liegen. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen jedoch, dass Bedarfsberechnungen auf Grundlage demografischer Prognosen häufig nach oben korrigiert werden mussten. Zusätzliche Unsicherheiten bestehen beim Wohnflächenkonsum pro Kopf. In vielen Ballungszentren haben zahlreiche Haushalte ihren Wohnkonsum aufgrund von Knappheiten und hohen Preisen einschränken müssen. Gleichzeitig sind Umzugsketten ins Stocken geraten und die Zahl überbelegter Haushalte ist spürbar gestiegen. Entspannt sich die Lage künftig, könnten Teile dieser aufgestauten Nachfrage zeitverzögert wirksam werden, wenn Haushalte ihren Präferenzen entsprechend zusätzlichen Wohnraum nachfragen und „nachholen“.

weiterhin geringe Erschwinglichkeit von Wohnimmobilien

Der Bedarf an Wohnungen ist definitorisch als jene Wohnwünsche zu verstehen, die durch finanzielle Ressourcen bzw. verfügbares Einkommen grundsätzlich gedeckt werden können. Ob diese Bedarfe tatsächlich als marktwirksame Nachfrage auftreten, hängt maßgeblich von Baukosten, Immobilienpreisen, Mietniveaus, Finanzierungskonditionen und der regionalen Angebotsverfügbarkeit ab. Steigen Zinsen oder Herstellungskosten, fällt die am Markt realisierte Nachfrage entsprechend geringer aus, obwohl das zugrunde liegende Bedarfspotenzial unverändert bleibt. Diese Faktoren werden über die sogenannte Erschwinglichkeit abgebildet, die das Verhältnis zwischen den monatlichen Finanzierungsausgaben (Annuität) und dem verfügbaren Haushaltsnettoeinkommen ausdrückt. Dieses Annuität-Einkommens-Verhältnis dient als zentraler Indikator für die finanzielle Belastung, die mit dem Erwerb einer typischen Wohnimmobilie verbunden ist. Abbildung 10.7 zeigt die Entwicklung seit 2010, differenziert für Ein- und Zweifamilienhäuser und Eigentumswohnungen. Ein Indexwert von 100 signalisiert

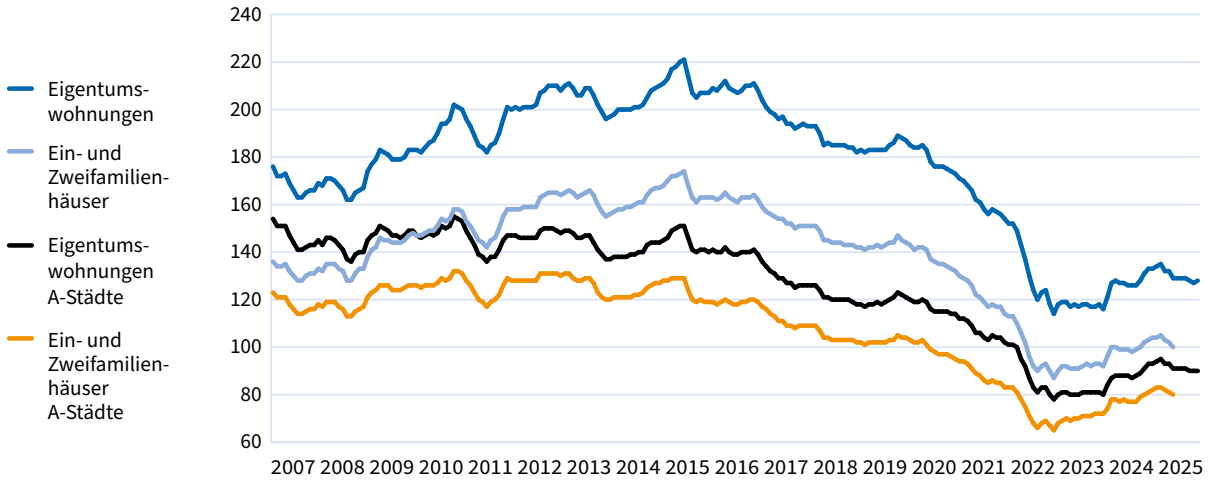
16 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2023/IW-Kurzbericht_2023-Au%C3%9Fen-und-Binnenwanderung_angepasst.pdf
17 https://dserver.bundestag.de/btd/20/137/2013790.pdf

für einen Musterhaushalt rechnerische Erschwinglichkeit, mit einem Annuität-Einkommens-Verhältnis von 35%.[18]

Durch den Zinsanstieg 2022 ist der Anteil des Haushaltseinkommens, den ein Haushalt bei der Wohneigentumsbildung aufbringen muss, deutlich gestiegen. Zuletzt hat sich die Erschwinglichkeit dann wieder leicht verbessert. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern lag das Annuität-Einkommens-Verhältnis beim letzten verfügbaren Datenstand bei 35% (April 2025, Indexwert: 100) und bei Eigentumswohnungen bei 29% (Oktober 2025, Indexwert: 128). Ausschlaggebend hierfür war neben Einkommenszuwächsen die Kombination aus moderat gesunkenen Zinsen und etwas niedrigeren Kaufpreisen. Im längerfristigen Vergleich bleibt die Finanzierungssituation jedoch weiterhin deutlich angespannt. In den A-Städten ist die Erschwinglichkeit aufgrund der hohen Preise deutlich geringer. Hier lag die Erschwinglichkeit bei Ein- und Zweifamilienhäusern bei 44% (April 2025, Indexwert: 80) und bei Eigentumswohnungen bei 39% (Oktober 2025, Indexwert: 90). Für viele Haushalte bleibt der Erwerb von Wohneigentum daher trotz der jüngsten Entspannung anspruchsvoll. Vor diesem Hintergrund rückt die Rolle staatlicher Förderinstrumente zur gezielten Stärkung der Wohneigentumsbildung in den Fokus (siehe 10.5). In den Regionen mit angespannten Wohnungsmärkten bestehen Probleme bei der Wohnraumversorgung, die neben einkommensschwachen Haushalten mit begrenztem Zugang zu angemessenem Wohnraum auch Studierende und Auszubildende unmittelbar negativ betreffen.[19]

A-Städte: deutlich geringere Erschwinglichkeit

Abbildung 10.7: Erschwinglichkeit von selbst genutztem Eigentum in Deutschland, 2007 – 2025



Indexwert 100 = Schwelle zur Erschwinglichkeit, definiert durch 35% des Haushaltseinkommens eines Musterhaushalts (Durchschnitt der 30% der einkommensstärksten Haushalte), die für die Finanzierungsrate aufgewendet werden müssen

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

18 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2025/Gutachten-Interhyp-IW-Erschwinglichkeitsindex-2025.pdf und https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2025/Gutachten-Interhyp-IW-Erschwinglichkeitsindex-Oktober-2025.pdf

19 https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/bbsr-online/2025/bbsr-online-046-2025-dl.pdf?__blob=publicationFile&v=3

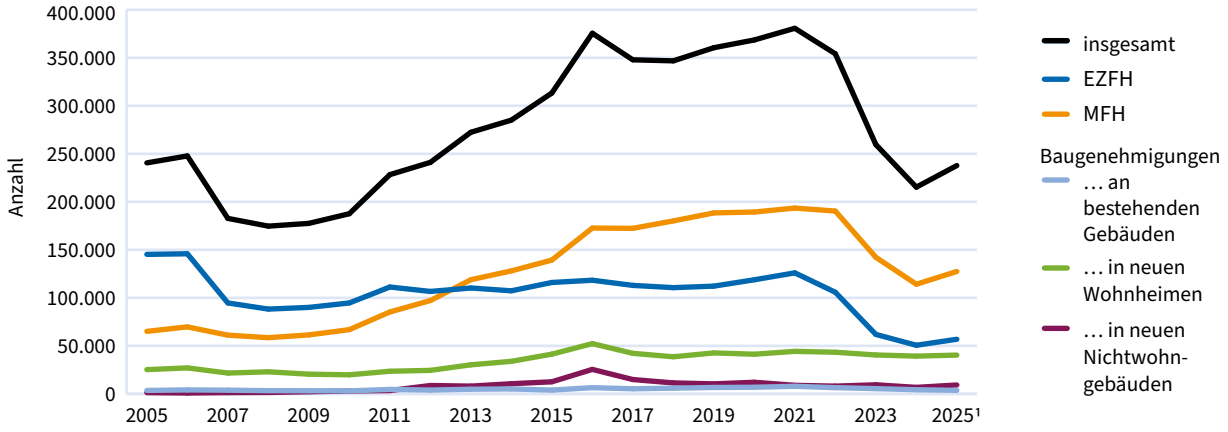
10.3.2 Wohnungsangebot

Krise im Wohnungsbau hält an, Genehmigungen ziehen langsam wieder an

Seit der Zinswende 2022 ist die Wohnungsbautätigkeit in Deutschland stark eingebrochen. Der Wohnungsbau befindet sich seither in einer schweren Krise, die vor allem durch die wachsende Lücke zwischen hohem Wohnungsbedarf und schwacher Bautätigkeit geprägt ist. Ein wichtiger Indikator dafür sind die Baugenehmigungen und Baufertigstellungen. Die Fertigstellungen liegen in der Regel zwei bis drei Jahre hinter den Genehmigungen, da Planung, Bau und Ausbau meist genau diesen Zeitraum beanspruchen. Die Abwicklungsdauer von Bauprojekten hat sich dabei nach Angaben des Statistischen Bundesamtes deutlich in den letzten Jahren verlängert: von durchschnittlich 19 Monaten (2018) auf 26 Monate (2024), im Geschosswohnungsbau sogar auf 34 Monate. Ursache hierfür war neben Kapazitätsengpässen im Bau, dass viele Projekte infolge des Zinsanstiegs 2022 verschoben oder letztendlich gar nicht umgesetzt wurden. Das spiegelt sich in den hohen Bauüberhängen wider, also der Zahl genehmigter, aber noch nicht fertiggestellter Wohnungen. Ende 2024 lag dieser Bauüberhang bei 759.700 Einheiten, wovon sich nur 330.000 tatsächlich im Bau befanden.[20] Damit wird das übliche Maß eines Immobilienzyklus deutlich überschritten.

Den Höchststand bei genehmigten Neubauwohnungen gab es 2021 mit 380.700 Anträgen (Abbildung 10.8). Danach setzte ein deutlicher Rückgang ein: 2024 wurden nur noch 215.300 Genehmigungen erteilt (-43,5% ggü. 2021). Besonders stark fiel der Einbruch bei Ein- und Zweifamilienhäusern aus (-59,8% ggü. 2021), während der Rückgang bei Mehrfamilienhäusern geringer war (-41,0% ggü. 2021). Für 2025 werden rund 238.000 Genehmigungen erwartet, was einem Plus von 10,5% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Abbildung 10.8: Baugenehmigungen in Deutschland, 2005 – 2025



2025 geschätzt auf Basis der Genehmigungen bis November 2025

Quelle: Statistisches Bundesamt

Der Unterschied zwischen den divergierenden Entwicklungen bei den Wohnungsbaukrediten (bis November 2025 +21,9%) und den Baugenehmigungen

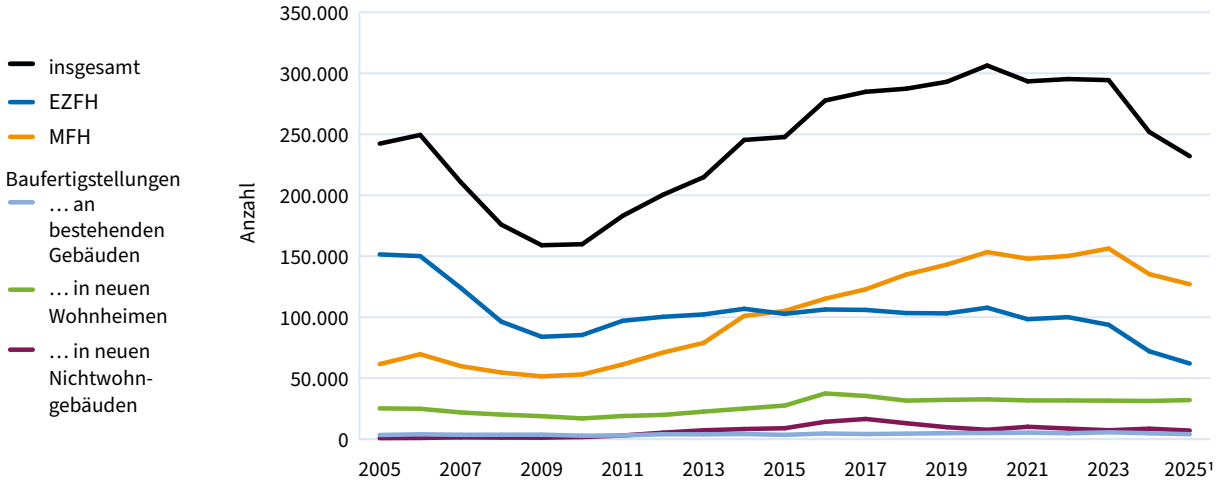
20 https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/05/PD25_183_31121.html

(bis November 2025: +13,9%) ist darauf zurückzuführen, dass die Transaktionen im Wohnungsbestand wieder zunehmen und ältere Genehmigungen aus dem Bauüberhang nun verstärkt umgesetzt werden. Für das Jahr 2026 kann aufgrund besserer Rahmenbedingungen mit einem weiteren Anstieg gerechnet werden, auch weil die Bundesregierung für 2026 die Neubauförderung für Effizienzhäuser des Standards EH 55 reaktiviert hat und damit verbesserte Rahmenbedingungen geschaffen hat (siehe 10.4.2).

Tiefpunkt bei Fertigstellungen wahrscheinlich im Jahr 2026

Die Auswirkungen dieser Entwicklung zeigen sich mit zeitlichem Versatz in den Baufertigstellungen. Über viele Jahre lagen die Genehmigungszahlen über den Fertigstellungen, und bis 2024 wurden relativ konstant mehr als 290.000 Wohnungen pro Jahr fertiggestellt. 2024 brachen die Fertigstellungen jedoch auf 251.900 ein – ein Rückgang um 14,1% gegenüber dem Vorjahr (Abbildung 10.9). Die rückläufigen Genehmigungszahlen werden sich auch in den kommenden Jahren weiter negativ bemerkbar machen. Auf Basis der bis November 2025 vorliegenden Genehmigungen sowie der Abwicklungsdauern der Jahre 2022 und 2024 ist mit einem weiteren Rückgang der Fertigstellungen auf gut 235.000 Wohnungen zu rechnen. Für das Jahr 2026 ist von einem weiteren Rückgang auf 215.000 Wohnungen auszugehen. Danach werden die Fertigstellungen wieder steigen.

Abbildung 10.9: Baufertigstellungen in Deutschland, 2005 – 2025



1 Schätzung auf Basis der Genehmigungen bis November 2025 und Abwicklungsdauer 2023/2024

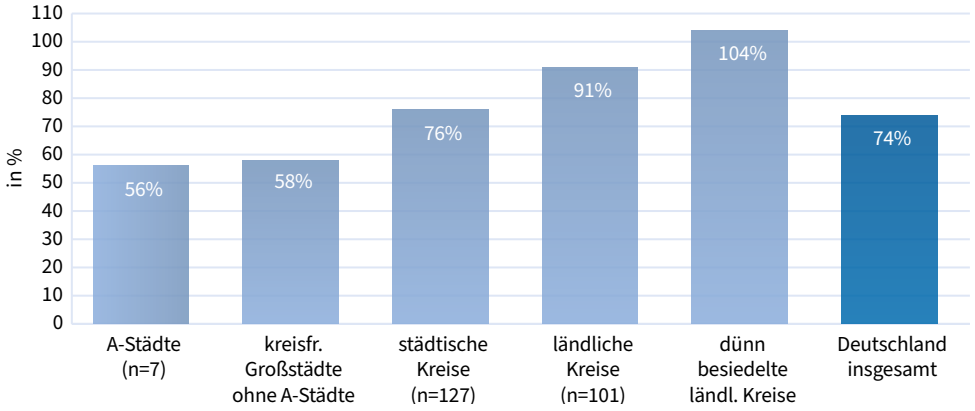
Quelle: Statistisches Bundesamt

viele Standorte mit großer Lücke zwischen Fertigstellungen und Wohnungsbedarf

Abbildung 10.10 zeigt das Verhältnis der jährlichen Bautätigkeit zum benötigten Wohnungsbedarf im Zeitraum 2021 bis 2025. Bundesweit wurden in diesem Zeitraum lediglich 74% der erforderlichen Wohnungen fertiggestellt. Am größten ist die Bedarfsunterdeckung in den A-Städten: Dort wurden bislang jährlich nur 56% des benötigten Wohnungsneubaus realisiert. Fast ebenso ausgeprägt ist der Fehlbedarf in den weiteren kreisfreien Großstädten mit 58%. Die städtischen Kreise, die häufig die Umlandkreise der Großstädte umfassen, weisen mit 76% ebenfalls eine spürbare Unterdeckung auf. Selbst in den ländlichen Kreisen wurde insgesamt zu wenig gebaut. Lediglich

in den dünn besiedelten Kreisen, die häufig von Abwanderung geprägt sind, wurden nach aktuellem Stand leicht mehr Wohnungen errichtet, als rechnerisch benötigt werden.

Abbildung 10.10: Relation der Fertigstellungen p.a. (2021 – 2023) zum Wohnungsbedarf p.a. (2021 – 2025)



2025: Schätzung der Fertigstellungen 2025 auf Basis der Genehmigungen bis November 2025 und Abwicklungsdauer 2023/2024
Quelle: Statistisches Bundesamt, Institut der deutschen Wirtschaft

großer Wohnungsmangel in den Großstädten

In allen A-Städten ist der Wohnungsmarkt derzeit stark angespannt. Die niedrigen Fertigstellungszahlen haben den Wohnungsmangel nochmals verschärft, insbesondere im Geschosswohnungsbau und bei kleinen Wohnungen. Ein differenzierter Blick auf die A-Städte zeigt jedoch deutliche Unterschiede: München schnitt in der Vergangenheit bei der Bedarfsdeckung besonders gut ab (85%) und erreichte zugleich mit 5,0 hohe Fertigstellungen je 1.000 Einwohner (Abbildung 10.11). Eine deutlich schwächere Performance zeigen hingegen Köln (33%; 2,3) und Stuttgart (40%; 2,3), wo die Lücke zwischen Bedarf und Bautätigkeit besonders groß ist und viel weniger Wohnungen im Vergleich zu den anderen Städten fertiggestellt werden konnten. Der Bedarf ist weiterhin in Berlin aufgrund des starken Zuzugs aus dem In- und Ausland am größten mit 8,5 Wohnungen pro 1.000 Einwohner.

Kurz- und mittelfristig dürfte die Anspannung an vielen Standorten hoch bleiben. Zum einen, weil die Fertigstellungen 2025 und 2026 deutlich niedriger ausfallen als in den Jahren zuvor und die Bedarfsdeckung damit weiter reduzieren. Zum anderen bleibt die Zuwanderung in viele Großstädte hoch. Zwar liegen die Fertigstellungen im Zeitraum 2021 – 2025 in einigen Städten rechnerisch über dem langfristigen Bedarf (2026 – 2040). Das liegt jedoch auch daran, dass die Bevölkerungsprognosen berücksichtigen, dass viele Haushalte ihren Wunsch nach zentrumsnahem Wohnen in der Kernstadt eines Wachstumsraums aufgrund begrenzter Flächenverfügbarkeit und langwieriger Planungsprozesse nicht realisieren können und deshalb auf das Umland ausweichen müssen.[21]

21 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2024/IW-Report_2024_Regionale-Wohnungsbedarfe.pdf

Abbildung 10.11: Fertigstellungen und Wohnungsbedarfe in den A-Städten, 2021 – 2040

	Fertigstellungen pro Jahr 2021 – 2023		Wohnungsbedarf pro Jahr 2021 – 2025			Wohnungsbedarf pro Jahr 2026 – 2040			Bevölkerung
	Durch-schnitt	pro 1.000 EW	Durch-schnitt	pro 1.000 EW	Bedarfs-deckung	Durch-schnitt	pro 1.000 EW	Bedarfs-deckung	Zensus zum 31.12.2024
Berlin	15.600	4,2	31.300	8,5	50%	24.000	6,5	65%	3.685.265
Hamburg	7.600	4,1	12.400	6,7	61%	8.700	4,7	87%	1.862.565
München	7.600	5,0	8.900	5,9	85%	4.900	3,3	155%	1.505.005
Köln	2.400	2,3	7.500	7,3	33%	4.600	4,5	53%	1.024.621
Frankfurt am Main	3.500	4,6	5.700	7,5	62%	3.100	4,1	116%	756.021
Stuttgart	1.400	2,3	3.400	5,5	40%	2.000	3,3	71%	612.663
Düsseldorf	2.100	3,4	3.000	4,8	70%	1.600	2,6	127%	618.685
A-Städte (n =7)	40.200	4,0	72.200	7,2	56%	48.900	4,9	82%	10.064.825
kreisfr. Großstädte ohne A-Städte (n = 64)	46.900	2,8	80.300	4,8	85%	48.300	2,9	97%	16.706.992
sonstige Kreise (n = 329)	186.900	3,3	220.100	3,9	92%	160.200	2,8	117%	56.805.323
Deutschland	**274.000**	**3,3**	**372.600**	**4,5**	**74%**	**257.400**	**3,1**	**106%**	**83.577.140**

2025: Schätzung der Fertigstellungen 2025 auf Basis der Genehmigungen bis November 2025 und Abwicklungsdauer 2023/2024

Quelle: Statistisches Bundesamt, Institut der deutschen Wirtschaft

Aktivierung von Baulandreserven und Umnutzungen der Flächenbestände

Für eine zukünftig spürbare Ausweitung des Angebots in den Großstädten müssen nicht nur die Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigt werden, sondern auch verstärkt Baulandreserven aktiviert werden, etwa durch strategisches Flächenmanagement der Kommunen und die Revitalisierung die Erschließung brachliegender Grundstücke (siehe 10.4.2). In den großen Städten sollte außerdem die Umnutzung von Büro und Handelsflächen sowie von Verwaltungsgebäuden stärker als eigenständige Säule der Wohnraumschaffung behandelt werden. Aktuelle Debatten und Programme zielen in diese Richtung, etwa das Förderprogramm Gewerbe zu Wohnen, das finanzielle Impulse für die Umwandlung nicht mehr benötigter Nichtwohngebäude setzen soll. Dabei hat die Umnutzung auch klimapolitische Vorteile, weil der Erhalt von Bausubstanz im Vergleich zum Neubau erhebliche CO_2-Einsparungen ermöglichen kann.[22] Dabei muss aber einordnend festgehalten werden, dass Umnutzungen insgesamt in der Praxis nur einen kleinen Beitrag dafür leisten können, neue Wohnungen in den Siedlungsbeständen der Städte und Gemeinden zu schaffen.

22 https://mieterbund.de/app/uploads/2023/06/ARGE_Kiel_Studie_Bezahlbarer_Wohnraum_2021_fin.pdf

10.3.3 Leerstand

Im Jahr 2022 waren in Deutschland 1,92 Mio. Wohnungen unbewohnt. Bezogen auf den gesamten Wohnungsbestand entspricht dies einer Leerstandsquote von 4,5%.[23] Damit liegt der Wert – gemessen am letzten Zensusvergleich – in einer ähnlichen Größenordnung wie 2011, als 1,83 Mio. Wohnungen bzw. ebenfalls 4,5% als leerstehend ausgewiesen wurden.[24] Vor dem Hintergrund erheblicher Wohnungsengpässe in vielen Städten unterstreicht dieser stabile, aber räumlich stark konzentrierte Leerstand die ausgeprägten regionalen Disparitäten. Während wachsende Zentren häufig nur geringe Leerstandsreserven aufweisen, bestehen in zahlreichen – insbesondere ländlich geprägten – Räumen strukturelle Überhänge, die sich in dauerhaften Leerständen niederschlagen. Gleichzeitig wächst der Wohnungsbestand weiter (zum Jahresende 2024: rund 43,8 Mio. Wohnungen), sodass selbst bei moderaten Quoten die absolute Zahl potenziell aktivierbarer Wohnungen relevant bleibt – allerdings nur dort, wo Lage, Zustand und Marktfähigkeit zusammenpassen. Auch der Wohnungsleerstand in den A-Städten blieb zwischen 2011 und 2022 weitgehend stabil, da in vielen dieser Märkte bereits zuvor nur noch geringe Leerstandsreserven vorhanden waren und weitere Rückgänge kaum möglich waren. Im Jahr 2022 lag der Gesamtleerstand in den sieben A-Städten bei 2,4% und damit deutlich unter dem bundesweiten Wert von 4,5%.

ausgeprägte regionale Disparitäten

Ergänzend zu den Zensuszahlen (Totalleerstand) liefert der CBRE-empirica-Leerstandsindex eine regelmäßig fortgeschriebene Messung des marktaktiven Leerstands in Geschosswohnungen. Zum 31. Dezember 2024 wird dieser auf 522.000 Wohnungen bzw. 2,2% beziffert und liegt damit rund 32.000 Einheiten unter dem Wert zwei Jahre zuvor (Quote 2,5%).[25] Hierbei ist zu beachten, dass dieser Index auf CBRE-Bewirtschaftungsdaten basiert (Stichprobe: ca. 864.000 Wohneinheiten), kurzfristig nicht vermietbare Leerstände ausblendet und daher nur zur Abschätzung aktivierbarer Wohnungsreserven geeignet ist.

Leerstand ist kein einheitliches Phänomen, sondern variiert nach Dauer, Marktfähigkeit und Ursache. Die Zensusauswertung 2022 zeigt, dass 20% der leerstehenden Wohnungen weniger als drei Monate unbewohnt sind und damit eher fluktuationsbedingt erscheinen. Zugleich waren bundesweit nur 38% innerhalb von drei Monaten bezugsbereit, was die praktische Mobilisierbarkeit eines großen Teils des Leerstands begrenzt. Entsprechend liegt die Quote für den marktaktiven Leerstand im Jahr 2022 bei 1,7% im Bundesdurchschnitt und 1,3% in den A-Städten. Neben marktbasiertem und fluktuationsbedingtem Leerstand tritt baubedingter Leerstand auf, wenn Wohnun-

Leerstände variieren stark nach Marktfähigkeit und Ursache

23 https://www.zensus2022.de/DE/Aktuelles/PM_Zensus_2022_Ergebnisveroeffentlichung_Wohnungen_Leerstand.html

24 https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/sonderveroeffentlichungen/2020/wohnungsleerstand-dl.pdf?__blob=publicationFile&v=4

25 https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen_Referenzen/PDFs/CBRE-empirica-Leerstandsindex-Methode-2025.pdf

gen aufgrund ihres Zustands faktisch nicht (mehr) nutzbar sind. Analytisch lassen sich Leerstände zum einen als Ergebnis von Anpassungsprozessen interpretieren: Neubau, Umbau, Umzüge und Abriss verändern Angebot und Nachfrage zeitverzögert, während ein Überangebot nicht ohne Kosten durch Rückbau oder Umnutzung abgebaut werden kann. Zum anderen entstehen Leerstände aus der Heterogenität des Bestands (Größe, Zuschnitt, energetischer Zustand, Lage), die das „Matching" von Angebot und Nachfrage erschwert und Fehlallokationen begünstigt.

Unterbringung ukrainischer Flüchtlinge in marktaktiven Leerständen

Diese Mechanismen sind seit 2022 um eine zusätzliche Dimension ergänzt worden: Die Aufnahme von Menschen aus der Ukraine wirkte kurzfristig wie ein Nachfrageimpuls, der regional vorhandene Leerstandsreserven teilweise beanspruchte, zugleich aber in angespannten Großstadtmärkten die Knappheit verschärfte. So sind 1,31 Mio. Personen als „Geflüchtete aus der Ukraine" im Ausländerzentralregister (AZR) erfasst (Stichtag 31. Oktober 2025).[26] Ein großer Teil der Geflüchteten konnte vergleichsweise schnell in private Unterkünfte wechseln, so dass schätzungsweise rund 1,1 Mio. im normalen Wohnungsmarkt untergekommen sind.[27] Dennoch verblieben etliche Personen mangels Alternativen in Unterkünften. Damit erfolgte die Unterbringung überwiegend über den regulären Wohnungsmarkt und damit typischerweise über Fluktuation und kurzfristig verfügbare Einheiten. Der CBRE-empirica-Leerstandsindex weist für Ende 2022 einen besonders starken Rückgang des marktaktiven Leerstands aus (-53.000 auf 554.000 Einheiten und gleichzeitiger Rückgang der Quote von 2,8% auf 2,5%).

Leerstände belasten Eigentümer

Für Eigentümer ist Leerstand mit spürbaren finanziellen Belastungen verbunden, weil Mietausfälle bei fortlaufenden Fixkosten (Abgaben, Betrieb, Instandhaltung) auftreten. Darüber hinaus entstehen gesellschaftliche Folgekosten: Leerstehende, vernachlässigte Gebäude können das Umfeld entwerten, negative Erwartungen verstärken und damit eine Abwärtsspirale in Quartieren begünstigen. In schrumpfenden Regionen steigen zudem die Pro-Kopf-Kosten öffentlicher Infrastruktur, wenn die Auslastung sinkt, während die Vorhaltekosten bestehen bleiben. Angesichts dieser externen Effekte rückt ein aktives, regional differenziertes Leerstandsmanagement stärker in den Fokus. Praxisberichte betonen dabei immer wieder die Bedeutung kommunaler Steuerungsfähigkeit, datengestützter Instrumente und kooperativer Umsetzungsstrukturen, um Leerstände nicht nur zu messen, sondern tatsächlich zu mobilisieren (z.B. Aktivierung, Zwischennutzung, Sanierungsanreize, Ankauf- und Entwicklungsstrategien).[28] In der aktuellen Lage kommt hinzu, dass Kommunen bei der Unterbringung und Integration von Geflüchteten zunehmend auf eine Mischung aus privaten Mietwohnungen, kommunalen Beständen und der Reaktivierung geeigneter Leerstände ange-

26 https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Forschung/Kurzanalysen/kurzanalyse4-2025-ibs-bevoelkerungsstruktur-ukr-gefluechtete.pdf?__blob=publicationFile&v=7

27 https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Forschung/Forschungsberichte/fb51-ukr-gefluechtete.pdf?__blob=publicationFile&v=8

28 https://www.bmwsb.bund.de/SharedDocs/downloads/DE/veroeffentlichungen/stadtentwicklung/ziz/erfahrungsbericht-grossimmobilien.pdf

wiesen sind – wobei der entscheidende Engpass häufig weniger die reine Anzahl leerstehender Wohnungen ist als deren räumliche Passung, Zustand und schnelle Verfügbarkeit.

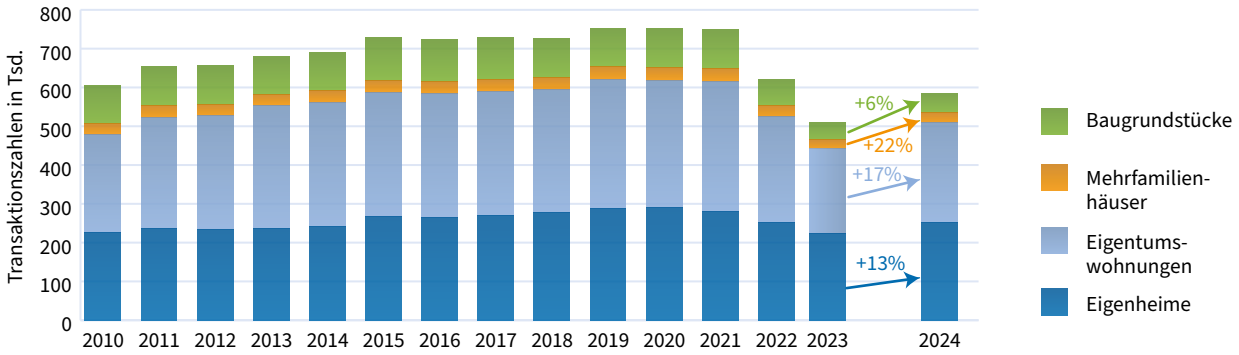
10.3.4 Transaktionsgeschehen

Die Zahl der Immobilientransaktionen bildet einen zentralen Gradmesser für die Funktionsfähigkeit des Marktes, weil sie den Eigentumsübergang an bebauten und unbebauten Grundstücken abbildet und damit Hinweise auf Marktliquidität, Risikoaversion und Finanzierungsspielräume liefert. Das ist besonders relevant, da Wohnimmobilienmärkte aufgrund von langen Such- und Abwicklungszeiten strukturell vergleichsweise illiquide sind und Transaktionen daher stark auf Zins- und Erwartungsänderungen reagieren.[29] Zugleich sind Transaktionsdaten die empirische Grundlage der amtlichen und wissenschaftlichen Preisbeobachtung (z.B. Destatis-Häuserpreisindex und GREIX[30]), weshalb in Phasen geringer Umsätze die Zusammensetzung der Verkäufe stärker auf Durchschnittspreise durchschlagen kann und qualitätsbereinigte Indizes an Bedeutung gewinnen.

langsame Wiederbelebung des Transaktionsmarktes im Jahr 2024

Vor diesem Hintergrund ist die Zinswende ab 2022 im Transaktionsgeschehen deutlich sichtbar: Im Jahr 2023 sank die Zahl der Wohntransaktionen gegenüber 2022 um 18% auf 507.200 (Abbildung 10.12). Im Jahr 2024 setzte jedoch eine spürbare Belebung ein: Insgesamt wurden 584.300 Transaktionen im Wohnsegment registriert (+14,4% ggü. 2023).[31] Dabei entfielen 252.900 auf Eigenheime (+13,0%), 255.600 auf Eigentumswohnungen (+16,9%), 27.000 auf Mehrfamilienhäuser (+21,6%) sowie 48.800 auf Baugrundstücke (+5,9%). Die Erholung passt zu Befunden, wonach sich die Marktteilnehmer zunehmend an das neue Zinsniveau anpassen und die Liquidität nach dem Einbruch 2023 wieder zunimmt, wenngleich das Aktivitätsniveau weiterhin unter früheren Höchstständen liegt.

Abbildung 10.12: Transaktionen in Deutschland, 2010 – 2024



Quelle: Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse

29 https://www.kielinstitut.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/fis-import/32b7779b-23b1-4ec8-809b-c1e3c9cf2a64-KWP_2284.pdf

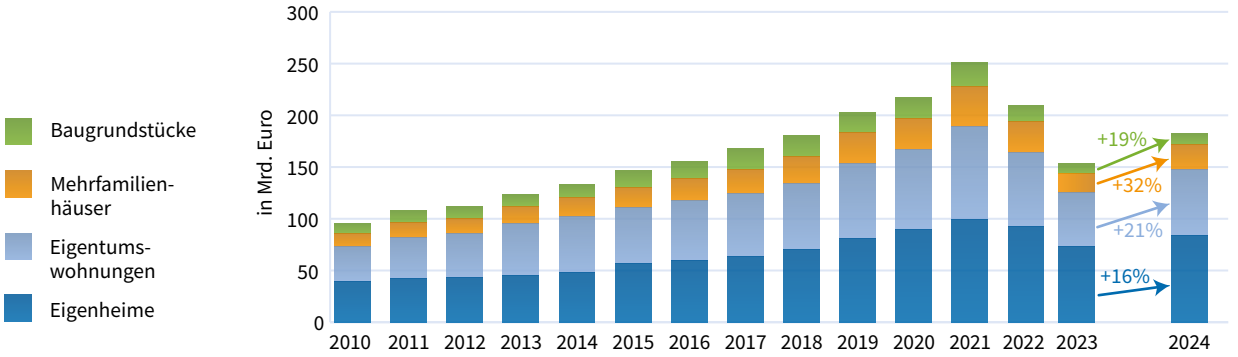
30 https://www.kielinstitut.de/de/institut/forschungszentren/makrooekonomie/makrofinanzen/german-real-estate-index-greix/

31 https://redaktion-akoga.niedersachsen.de/startseite/download/berichte/download-berichte-201849.html

wieder steigende Geldumsätze im Jahr 2024

Die Geldumsätze (Summe der gezahlten Kaufpreise) ergänzen diese Sicht um die wertmäßige Dimension und reagieren neben der Stückzahl auch auf Preisänderungen. In der Phase anhaltender Preisauftriebe in den 2010er Jahren stiegen die Geldumsätze vielerorts schneller als die Transaktionszahlen. Mit der Zinswende und der anschließenden Marktkorrektur kam es ab der zweiten Jahreshälfte 2022 zu einer Neubewertung, sodass 2023 sowohl die Aktivität als auch die Umsätze deutlich nachgaben. Für 2024 zeigen die Gutachterausschuss-Auswertungen insgesamt wieder einen Aufwärtstrend bei Verträgen und Geldumsatz, zugleich bleibt die Erholung in Teilen des Baulandmarktes fragil (Abbildung 10.13). Im Wohnsegment belief sich der Geldumsatz 2024 auf 182,9 Mrd. Euro (+15,6% ggü. 2023). Davon entfielen 84,3 Mrd. Euro auf Eigenheime (+15,6%), 62,9 Mrd. Euro auf Eigentumswohnungen (+20,5%), 24,2 Mrd. Euro auf Mehrfamilienhäuser (+31,5%) sowie 11,5 Mrd. Euro auf Baugrundstücke (+19,4%). Die Muster entsprechen damit dem Bild einer wieder anlaufenden Preisfindung bei gleichzeitig fortbestehenden Engpässen im Neubau- und Entwicklungsbereich, in dem hohe Bau- und Entwicklungskosten die Markterholung weiterhin dämpfen.

Abbildung 10.13: Geldumsätze in Deutschland, 2010 – 2024



Quelle: Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse

Für das Jahr 2025 zeigte der institutionelle Wohninvestmentmarkt wieder höhere Aktivität, blieb aber hinter dem Vorjahr und den Erwartungen der großen Maklerhäuser zurück. Grund hierfür war eine geringe Transaktionsdynamik im Segment der großen Transaktionen ab 100 Mio. Euro.[32] Die Gewerbesteuereinnahmen, die bis zum November 2025 vorliegen, verzeichnen ein Plus von 18,5% gegenüber dem Vorjahrzeitraum, sodass der Geldumsatz im Jahr 2025 wieder das Niveau von 2022 erreichen dürfte.[33] Die langsame Belebung von Investments in den Wohnungsbau, der für Investoren als inflationsgeschützte Investition gesehen wird, kann allerdings auch durch weitere mietregulatorische Eingriffe erstickt werden.

32 https://www.realestate.bnpparibas.de/marktberichte/wohnungsmarkt/deutschland-report
33 https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/immobilien-laender-steigern-grunderwerbsteuer-einnahmen-deutlich/100189373.html

10.3.5 Kaufpreisentwicklung

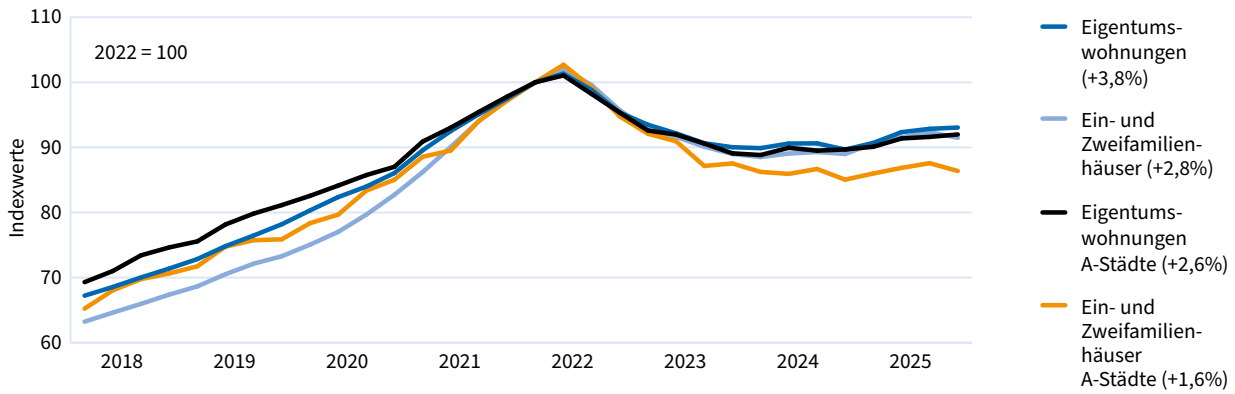
Nach dem langjährigen Aufschwung setzte 2023 nach dem kräftigen Zinsanstieg eine Preiskorrektur am deutschen Wohnungsmarkt ein. Zugleich verhinderten Wohnraummangel und ein hoher Grundbedarf einen abrupten Einbruch wie in klassischen Blasenmärkten. Die Abwärtsbewegung hielt noch bis in die erste Jahreshälfte 2024 an, seither steigen die Preise wieder. Im 3. Quartal 2025 lagen die Wohnimmobilienpreise laut Häuserpreisindex des Statistischen Bundesamts 3,3% über dem Vorjahresquartal (+1,0% gegenüber dem Vorquartal). In den sieben größten Städten stiegen die Preise für Eigentumswohnungen um 2,8% und für Ein- und Zweifamilienhäuser um 2,7%.[34]

Die Anpassung an das höhere Zinsniveau fällt weiterhin je Marktsegment unterschiedlich aus. Neubauten zeigen sich wegen hoher Baukosten und geringer Fertigstellungen tendenziell widerstandsfähiger, während Bestandsobjekte sensibler auf Finanzierungskonditionen reagieren und sich stärker nach Lage- und Qualitätsmerkmalen ausdifferenzieren. Ähnliches gilt für Ein- und Zweifamilienhäuser (Eigenheime), die vorrangig zur Selbstnutzung und von privaten Haushalten nachgefragt werden. Neuere Auswertungen – unter anderem der IW-Wohnindex – rücken dabei Energieeffizienz und die (Re-)Fokussierung auf zentrale Lagen in den Vordergrund: In den A-Städten blieben gehobene und Premiumobjekte in der Korrekturphase vergleichsweise stabil, während einfache bzw. sanierungsnahe Objekte zunächst stärkere Abschläge verzeichneten und dann aber wieder überdurchschnittlich zulegten.[35]

seit 2025 wieder steigende Immobilienpreise

Wie Abbildung 10.14 zeigt, begann die Preisanpassung mit der Zinswende im 2. Quartal 2022. Der IW-Wohnindex weist für das 4. Quartal 2025 wieder steigende inserierte Kaufpreise aus: Eigentumswohnungen (ETW) verteuerten sich bundesweit um 1,6% zum Vorjahresquartal. Im Ein- und Zweifamilienhaussegment (EZFH) lagen die Zuwächse bei 2,8%. In den A-Städten ist die Preisdynamik im Jahr 2025 größer: ETW zogen um 2,6% an und EZFH um 3,8%.

Abbildung 10.14: Entwicklung der Immobilienpreise in Deutschland, 2018 – 2025



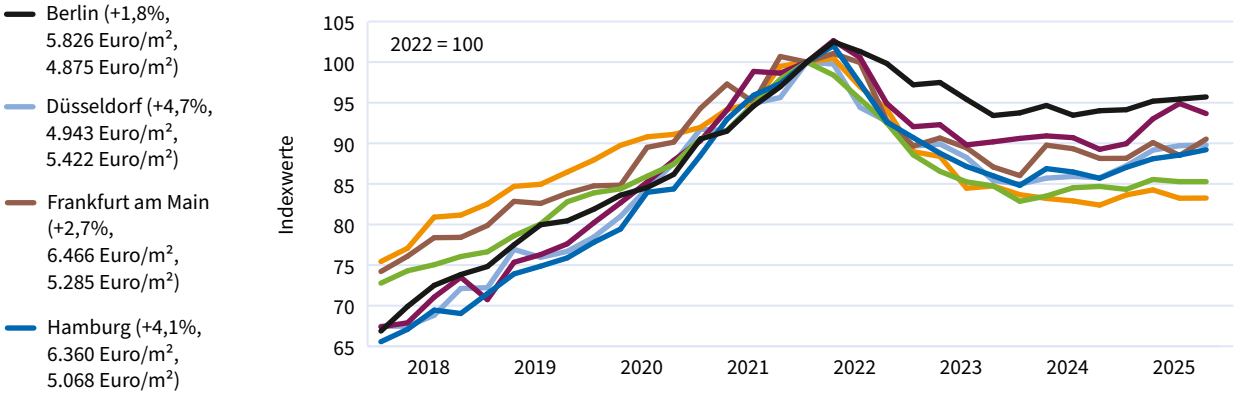
Werte in Klammern: Veränderung IV 2024 ggü. IV 2023

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, IW-Wohnindex (Basis: Value Marktdatenbank, inserierte Preise)

34 https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/12/PD25_470_61262.html
35 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2025/IW-Report_2025-Wohnindex-Q3.pdf

In den einzelnen A-Städten waren sowohl die Preisrückgänge als nun auch das Tempo der Erholung unterschiedlich (Abbildung 10.15). Im Jahr 2025 zogen die Kaufpreise in fast allen A-Städten spürbar an. Besonders dynamisch ist der Anstieg in Köln (+4,9%) und Düsseldorf (+4,7%). Auch Hamburg (+4,1%), und Berlin (+1,8%) legen sichtbar zu. In München (+0,7%) und Stuttgart (+1,1%) bleibt die Dynamik moderater. Insgesamt waren die Preisrückgänge seit 2022 bis Ende 2025 in Berlin am geringsten und in Stuttgart am höchsten. Hinsichtlich des Preisniveaus bleibt München mit 9.100 Euro/m² (ETW) bzw. 8.753 Euro/m² (EZFH) mit Abstand der teuerste Standort.

Abbildung 10.15: Entwicklung der Immobilienpreise in den A-Städten, 2018 – 2025



Werte in Klammern: Veränderung IV 2025 ggü. IV 2024, Preis ETW (Median) 2025, Preis EZFH (Median) 2025

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, IW-Wohnindex (Basis: Value Marktdatenbank, inserierte Preise)

10.3.6 Mietpreisentwicklung

Seit der Zinswende läuft die Mietentwicklung deutlich anders als die Kaufpreisentwicklung. Höhere Finanzierungskosten erhöhen die Renditeanforderungen vieler Investoren. Zugleich verschiebt sich die Nachfrage vom Eigentum stärker in den Mietmarkt, weil Kaufentscheidungen wegen teurer Kredite aufgegeben oder aufgeschoben werden. Entsprechend blieb und bleibt der Aufwärtsdruck auf die Mieten hoch. Der Verbraucherpreisindex für Nettokaltmiete stieg im Jahr 2025 um 2,1% und für Nettokaltmiete und Wohnungsnebenkosten um 2,4% gegenüber dem Vorjahr.[36]

starke Anstiege der Neuvertragsmieten

Deutlich dynamischer zeigen sich weiterhin die Neuvertragsmieten: Nach Berechnungen von BBSR und IW auf Basis des Regionalen Preisindex stiegen sie 2023 um 5,8% und 2024 um 5,0%.[37] Laut IW-Wohnindex (Q4/2025) stiegen die Angebotsmieten bundesweit um +4,1% gegenüber dem Vorjahresquartal (Abbildung 10.16).[38] Interessant ist, dass der Preisanstieg in den A-Städten nun nachlässt (+2,9%), nachdem er dort in den Jahren 2023/2024 stärker war. Hierfür verantwortlich zeigen sich viele Faktoren, sowohl auf der Nachfra-

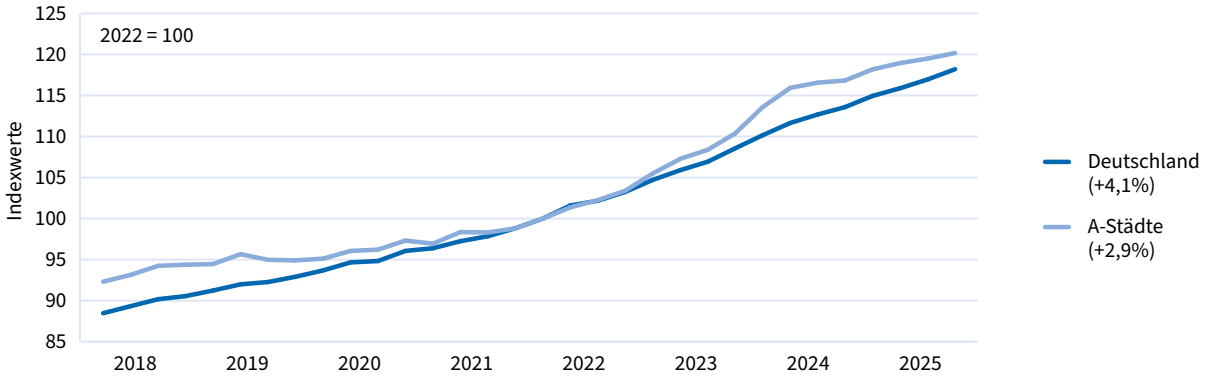
36 https://www.dashboard-deutschland.de/indicator/data_woh_bruttokaltmiete; https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online

37 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2025/IW-Kurzbericht_2025-Regionale-Preisunterschiede.pdf

38 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2026/IW-Report_2026-WohnindexQ42025.pdf

geseite als auch auf der Angebotsseite. Ein wesentlicher Grund für das Auseinanderlaufen von Bestands- und Neuvertragsmieten liegt wiederum darin, dass regulierte Bestandsmieten langsamer nachziehen, während Preisanpassungen im Mietmarkt stärker bei Wiedervermietungen sichtbar werden. Hierzu trägt auch das Mietrecht bei, welches Altmieter bevorteilt, sodass sich der Abstand zwischen Bestands- und Neumieten vergrößert – mit negativen Effekten auf Umzugsanreize und Mobilität (siehe 10.5).[39]

Abbildung 10.16: Entwicklung der Angebotsmieten in Deutschland, 2018 – 2025



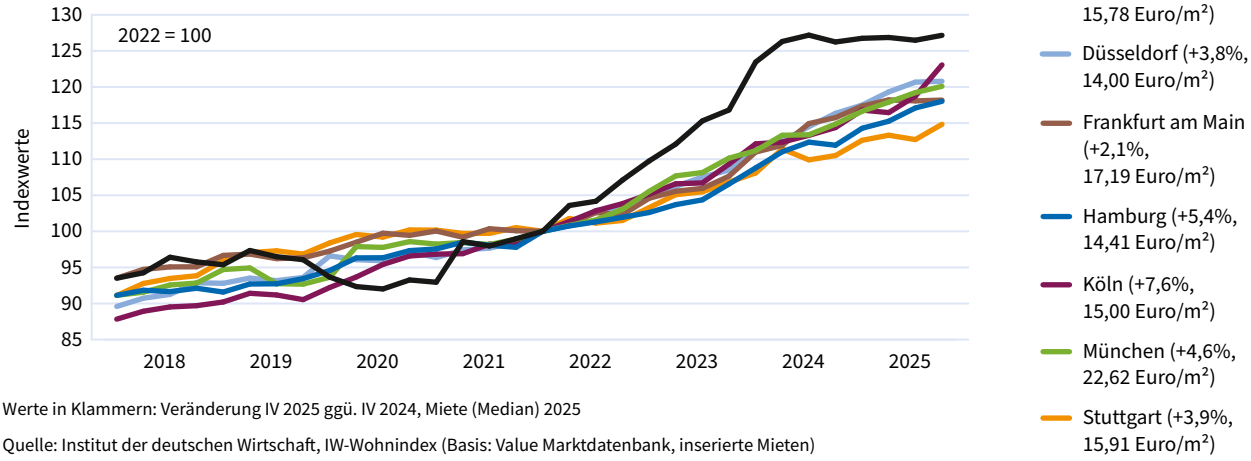
Werte in Klammern: Veränderung IV 2025 ggü. IV 2024

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, IW-Wohnindex (Basis: Value Marktdatenbank, inserierte Mieten)

unterschiedliche Mietdynamiken in den A-Städten

In den A-Städten hat sich der Mietauftrieb im Jahr 2025 abgeschwächt, allerdings mit einigen Ausnahmen. Dem Gesamtmuster folgend stiegen die Mieten in den Städten Berlin (+0,7%) oder Frankfurt am Main (+2,1%) nicht mehr so stark. Für Köln und Stuttgart meldet der IW-Wohnindex bei den Angebotsmieten hingegen mit 7,6% bzw. 3,9% stärkere Zuwächse als im Jahr zuvor.[40] Insgesamt bleibt das Mietniveau in München mit 22,62 Euro/m² weiter mit Abstand am höchsten.

Abbildung 10.17: Entwicklung der Angebotsmieten in den A-Städten, 2018 – 2025



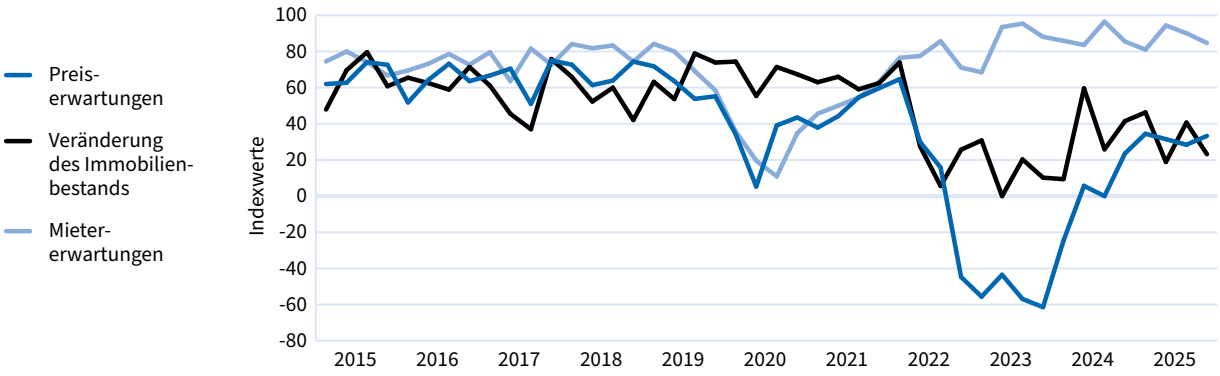
Werte in Klammern: Veränderung IV 2025 ggü. IV 2024, Miete (Median) 2025

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, IW-Wohnindex (Basis: Value Marktdatenbank, inserierte Mieten)

39 https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202425/JG202425_Kapitel_4.pdf

40 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2026/IW-Report_2026-WohnindexQ42025.pdf

Abbildung 10.18: Erwartungen der Wohnungsunternehmen, 2015 – 2025



Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) seit 2015. Der Index erfasst vierteljährlich Erwartungen von Immobilienunternehmen zu ihren Immobilienbeständen hinsichtlich der Werte, Mieten und Größe für die nächsten 12 Monate. Die Werte ergeben sich aus dem Anteil der mit „zunehmend“ abzüglich der „abnehmend“ gegebenen Antworten.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Wohnungsunternehmen erwarten weiter steigende Mieten

Abbildung 10.18 bildet die Erwartungen der Wohnungsunternehmen zu Preisen, Mieten und Beständen ab. In der Winterbefragung 2025 des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) erwarten für 2026 nur relativ wenige Unternehmen positive Wertänderungen für ihre Immobilienbestände. Für ihre Mietbestände werden jedoch getrieben durch Knappheit und Kostendruck weiterhin von der großen Mehrheit der Wohnungsunternehmen steigende Mieten erwartet.[41]

10.3.7 Renditeentwicklung

Renditen stiegen, aber nicht auf ein ausreichendes Niveau

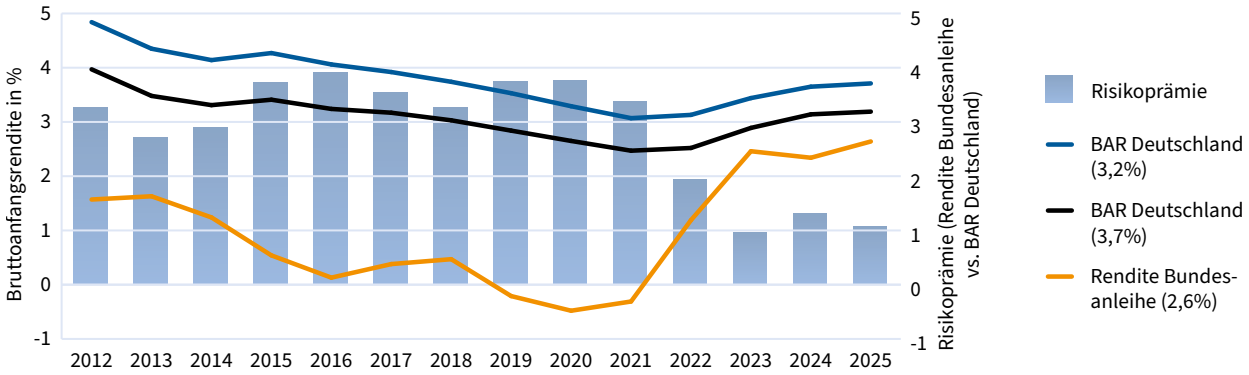
Nach dem Zinsanstieg im Jahr 2022 sind die Kaufpreise deutlich gesunken, während die Mieten weiter gestiegen sind. Dadurch haben sich die Renditen an die neuen Marktbedingungen angepasst. Da alternative Anlageformen wieder attraktiver geworden sind, müssen Immobilien eine höhere Risikoprämie bieten, um konkurrenzfähig zu bleiben. Wie sich zeigt, ist die Risikoprämie für Wohnimmobilien jedoch auch vier Jahre nach dem Ende der Niedrigzinsphase noch nicht hoch genug, um wieder ausreichend Investitionen in den Wohnungsmarkt zu lenken. Dies liegt auch am auch schwierigen regulatorischen Umfeld (siehe 10.5). Wie Abbildung 10.19 zeigt, sind die Renditen seit 2022 zwar gestiegen, die Risikoprämie bleibt jedoch niedrig. Dargestellt ist die mittlere Bruttoanfangsrendite (Median), ermittelt aus Kaufinseraten vermieteter Eigentumswohnungen in Relation zu den Angebotsmieten. Demnach ist die Bruttoanfangsrendite im Bundesdurchschnitt von 3,1% (2022) auf 3,7% (2025) gestiegen.[42] Das entspricht rechnerisch rund 27 Jahresnettokaltmieten, die erforderlich sind, um den Kaufpreis über Mieteinnahmen zu erwirtschaften. In den A-Städten liegen die Renditen aufgrund des geringeren Risikos traditionell niedriger. Dort stieg die Bruttoanfangsrendite von 2,5% (2022) auf 3,2% (2025), was etwa 31 Jahresnettokalt-

41 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2025/Gutachten-ISI-IW-2025-Q4-Ged%C3%A4mpfte-Aussichten-f%C3%BCr-2026.pdf

42 https://bulwiengesa.de/sites/default/files/2025-09/5prozentstudie-2025-250909.pdf

mieten entspricht. Damit ist aus konservativer Sicht noch kein akzeptables Renditeniveau erreicht, für welches häufig eine Bruttoanfangsrendite von mindestens 4,0% als Orientierung genannt wird.

Abbildung 10.19: Renditen in Deutschland, 2012 – 2025



Quelle: Value Marktdatenbank (inserierte Mieten), Deutsche Bundesbank

mehr Investitionen erfordern höhere Risikoprämie

Zudem ist die Risikoprämie (Renditeaufschlag) gegenüber risikolosen Staatsanleihen weiterhin zu gering. Bis 2021 lag sie häufig bei rund 300 bis 400 Basispunkten, wobei zu berücksichtigen ist, dass diese Phase angesichts der sehr expansiven Geldpolitik der EZB eine außergewöhnliche Sondersituation darstellte. Aktuell liegt die Bruttoanfangsrendite für Wohnimmobilien im Bundesdurchschnitt bei 3,7%, während die Rendite zehnjähriger Staatsanleihen bei 2,6% liegt. Damit beträgt die Risikoprämie nur rund 110 Basispunkte und ist im historischen Vergleich niedrig. Die geringen Renditen stellen damit eine zentrale Herausforderung der kommenden Jahre dar und sollten durch geeignete Strukturreformen adressiert werden (siehe 10.5).

10.3.8 Bodenpreisentwicklung

Die Bodenmärkte bilden den institutionellen und ökonomischen Unterbau der Immobilienmärkte, weil sie über Flächenverfügbarkeit, Nutzungsmöglichkeiten und Standorteigenschaften die zentralen Entwicklungsbedingungen für Gebäude prägen. Entsprechend sind Grundstückspreise ein wesentlicher Kostentreiber der Projektkalkulation. Dies gilt für den Wohnungsbau in besonderem Maße, da Wohnbauland in nachfragestarken Lagen typischerweise deutlich teurer ist als Flächen für andere Nutzungen. Preisbewegungen und Umsätze am Bodenmarkt wirken dabei häufig als Frühindikatoren: Sie spiegeln Veränderungen in Erwartungen, Nachfrageintensität und Angebotsrestriktionen oft früher wider als die Kauf- und Mietmärkte.

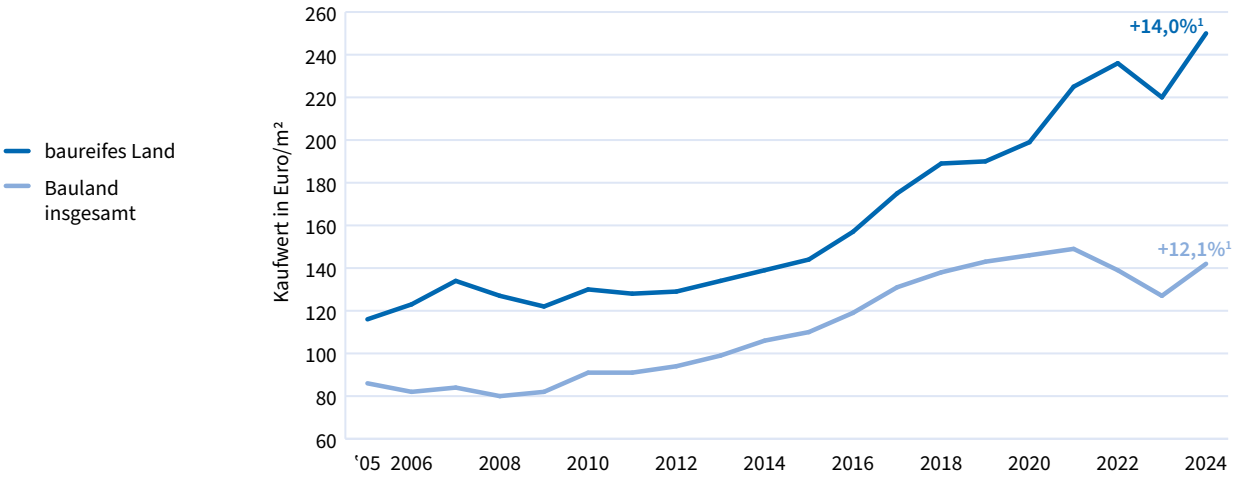
Die vielerorts seit Jahren zu beobachtende Baulandknappheit hängt dabei nicht allein von der Frage physischer Flächenreserven ab, sondern wird auch maßgeblich durch Planungs- und Regulierungsprozesse sowie Kapazitäten in den Kommunen mitbestimmt. Die Kommunen als Träger der Planungshoheit nehmen mit der Bauleitplanung bei der Wohnungsversorgung eine Schlüsselrolle ein. Hierbei geht es um die Ausweisung neuer Flächen

wie auch um die Verdichtung im Siedlungsbestand. Innenentwicklungspotenziale sind dabei in der Regel in vielen Städten zwar vorhanden, ihre Mobilisierung ist jedoch begrenzt.[43] Zudem fallen Innenentwicklungspotenziale und Wohnungsbedarfe räumlich häufig auseinander.[44] Stark wachsende Kommunen müssen daher neben der Aktivierung ihrer Siedlungsbestände auch die Ausweisung neuer Baugebiete an den Stadträndern vorantreiben.[45] Dabei sollten Großstädte mit hohem Nachfragedruck verstärkt neue Stadtquartiere an gut erschlossen Standorten entwickeln, um neben flächenschonenden Wohnraum auch bedürfnisgerechte und nachhaltige Mobilitätskonzepte anbieten zu können.[46] Insgesamt gewinnen dabei kombinierte Strategien an Gewicht, die auf eine konsequente Aktivierung innerstädtischer Reserven (inklusive Instrumenten der Bodenpolitik) setzen und, wo erforderlich, die Entwicklung neuer, gut erschlossener Quartiere vorantreiben.

Bodenpreise wieder stark gestiegen

Die Bodenpreisentwicklungen zeigen die begrenzten Baulandressourcen und die hohe Nachfrage bis zur Zinswende im Jahr 2022 an. Wie Abbildung 10.20 zeigt, steigen die Preise zwischen 2005 und 2022 bundesweit um 61% (Bauland insgesamt) bzw. 104% (baureifes Land). Im Jahr 2023 waren die Bodenpreise aufgrund der gesunkenen Nachfrage rückläufig. Im Jahr 2024 war dann wieder ein Anstieg zu verzeichnen (insgesamt: +12,1%, baureifes Land: +14,0%) und die Preise lagen bei 142 Euro/m² (insgesamt) und bei 250 Euro/m² für baureifes Land. Gegenüber 2005 ist der Anstieg auf 66% bzw. 116% gewachsen.

Abbildung 10.20: Bodenpreise in Deutschland, 2005 – 2024



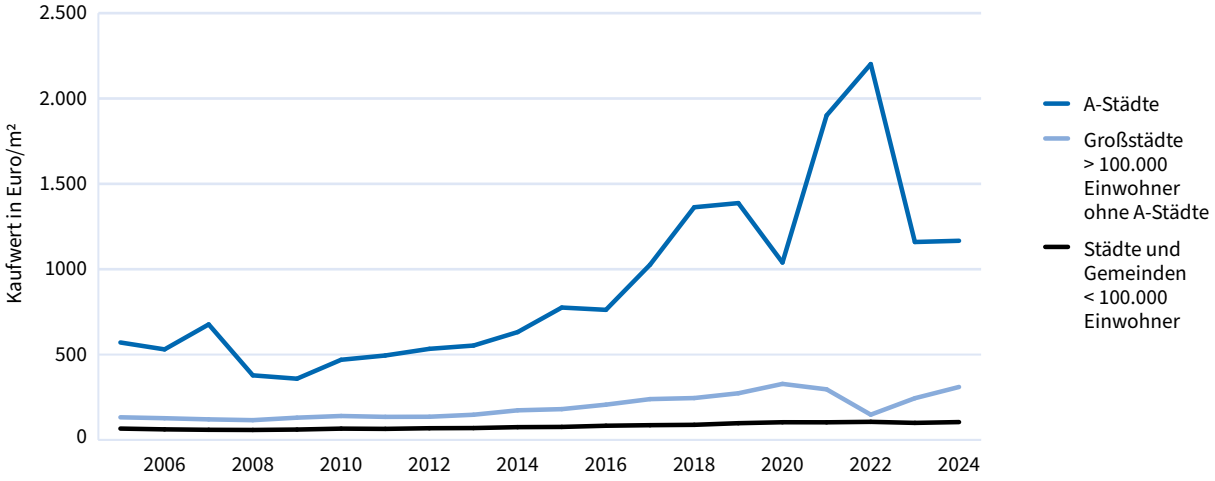
1 Veränderung 2024 gegenüber 2023

Quelle: Statistisches Bundesamt

43 https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/forschung/programme/exwost/Studien/2019/baulandumfrage/01-start.html?pos=3
44 https://www.gdw.de/media/2025/06/inwis_-_studie_flaechenneuinanspruchnahme.pdf
45 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/policy_papers/PDF/2023/IW-Policy-Paper_2023-Nachhaltiger-Wohnraum.pdf
46 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2019/Gutachten_BPD-Studie-Mobilitaet-Wohnen-neu.pdf.pdf

Besonders ausgeprägt war die Bodenpreisentwicklung in Großstädten mit mehr als 100.000 Einwohnern und in den A-Städten (Abbildung 10.21). In den A-Städten stiegen die Preise für Bauland insgesamt bis zum Jahr 2022 auf 2.202 Euro/m². Auf derartigen Flächen werden typischerweise Wohnungen realisiert, die nur zu hohen Kauf- oder Mietpreisen angeboten werden können, wodurch die Bereitstellung von „bezahlbarem" Wohnraum deutlich erschwert wird. Im Jahr 2023 sanken die Bodenpreise in den A-Städten deutlich auf 1.159 Euro/m² und im Jahr 2024 blieben die Bodenpreise weitgehend konstant (1.167 Euro/m²), was auch durch die geringen Transaktionszahlen begründet ist. Im Jahr 2025 dürften die Bodenpreise im bundesweiten Schnitt und in den A-Städten weiter gestiegen sein.

Abbildung 10.21: Bodenpreise in den A-Städten, 2005 – 2024



Quelle: Statistisches Bundesamt, Institut der deutschen Wirtschaft

10.4 Ausblick und Prognose

10.4.1 Erwartete Marktentwicklung

Nach dem deutlichen Rückgang der Neubautätigkeit und der Preiskorrektur 2022–2024 ist der deutsche Wohnimmobilienmarkt in eine Phase der Normalisierung unter veränderten Finanzierungsbedingungen eingetreten. Für 2026 werden die Fertigstellungen schwach bleiben, weil der Einbruch der Genehmigungen zeitverzögert in der Bauproduktion ankommt. Ein Anziehen des Neubaus ist entsprechend erst ab dem Jahr 2027 wahrscheinlich (siehe 10.3.2). Die Kombination aus anhaltender Angebotsknappheit und stabilem Zinsniveau im Jahr 2026 (mit erwarteten Bauzinsen zwischen 3% und 4%[47]) spricht dafür, dass die Preise in der Breite moderat weiter steigen werden – mit stärkeren Zuwächsen in besonders angespannten Standorten. Unter dem Strich befindet sich der Markt seit 2025 in einer neuen Marktphase, mit mehr Stabilität, wieder steigenden Preise und weiter anziehenden Marktaktivitäten. Voraussetzung hierfür ist, dass (i) die Finanzierungskosten stabil bleiben oder sinken, (ii) und die Baukosten nur moderat steigen, und (iii) die Planungs- und Genehmigungsbeschleunigungsmaßnahmen spürbar greifen.

Knappheit stützt Mietauftrieb und begünstigt erneute Preissteigerungen

Vor diesem Hintergrund ist für 2026 insgesamt von einer anhaltenden, regional teils zunehmenden Anspannung auszugehen. In den Metropolräumen wird die Nachfrage weiterhin durch Arbeitsmarkt- und Bildungsstandorte, Binnenwanderung sowie international geprägte Zuzüge gestützt. Zugleich bleibt der Bedarf räumlich stark konzentriert. Neben den steigenden Preisen ist auch weiter mit steigenden Mieten zu rechnen, da die Bau- und Finanzierungskosten hoch sind, die geringe Neubauleistung auf einen hohen Bedarf trifft und Ausweichbewegungen in den Mietmarkt bei restriktiveren Finanzierungsbedingungen fortbestehen. Dies gilt sowohl für die Neuvertragsmieten mit einer weiter höheren Dynamik als auch für die Bestands- und Wiedervermietungen, die durch die Mietregulierung den allgemeinen Marktbedingungen hinterherlaufen (siehe 10.4.2). Hinzu kommt, dass sich der Abstand zwischen Bestands- und Neumieten vergrößert hat und damit Umzüge finanziell unattraktiver werden, was die Umlenkung von Wohnraum in passende Haushaltsgrößen erschwert. Die Renditen werden insgesamt kaum weiter steigen. Daher dürfte sich die Investitionstätigkeit stärker auf Bestände und renditetragende Segmente konzentrieren. Bei den Transaktionen ist für das Jahr 2026 mit einer Seitwärtsbewegung oder bei besseren Rahmenbedingungen mit Zuwächsen zu rechnen. Insgesamt ist auch davon auszugehen, dass die Bauinvestitionen im Wohnsegment, die preisbereinigt fünf Jahre lang sanken, im Jahr 2026 wieder leicht steigen werden (Rückgang 2021 bis 2025 um insgesamt -20,0%), auch weil die Bundesregierung durch die Reaktivierung der Neubauförderung für Effizienzhäuser des Standards

47 https://www.dbresearch.de/PROD/RPS_DE-PROD/PROD0000000000613755/Deutschland-Monitor_Baufinanzierung_Q1_2026_.PDF?&realload=Gf48CHQ7okWIHk3bW~5JGA30BYCN/w8iqKgkauF7yIbAvrpfc5lRfffy9pGFGxFQ

EH 55 in Höhe von 800 Mio. Euro verbesserte Rahmenbedingungen geschaffen hat. Das IW rechnet für 2026 mit einem Plus von 0,5%, die Gemeinschaftsdiagnose mit 0,9%.[48]

Anpassungsdruck steigt: effizientere Nutzung, Überbelegung und geringere Mobilität

In angespannten Märkten reagieren Haushalte zunehmend mit Anpassungen des Wohnkonsums, etwa durch Flächenreduktion, längere Suchdauern oder Ausweichen in Randlagen.[49] Ein empirisches Signal hierfür ist die Überbelegung von Wohnungen oder die Belastung der privaten Haushalte durch Wohnkosten, wo ein Teil der Haushalte die Schwelle einer Wohnkostenüberbelastung überschreitet.[50] Auch die Umzugsquoten sinken aufgrund des Lock-in-Effekts, da die verfügbaren Alternativen nicht mehr den Anforderungen der Wohnungssuchenden erfüllen oder nicht mehr bezahlt werden können.[51] Für 2026 ist eher mit einer Fortsetzung dieser Nutzungsspannungen zu rechnen, solange Fertigstellungen deutlich unter dem rechnerischen Bedarf bleiben und die Angebotsausweitung nur schrittweise greift.

10.4.2 Auswirkungen aktueller und geplanter staatlicher Maßnahmepakete

Zur Stabilisierung und Wiederbelebung des Wohnungsbaus hat die neue Bundesregierung im Koalitionsvertrag vom April 2025 insbesondere beim Neubau bezahlbarer und zugleich klimaverträglicher Wohnungen einen Kurswechsel hin zu mehr Tempo, geringeren Baukosten und zielgenauerer Förderung angekündigt und seitdem erste Maßnahmen umgesetzt bzw. finanziell unterlegt. Zu den wesentlichen Bausteinen dieser Politik gehören insbesondere die folgenden:

- **Planungs- und Genehmigungsbeschleunigung („Bau-Turbo“)**
  Mit dem Gesetz zur Beschleunigung des Wohnungsbaus wurde unter anderem § 246e BauGB eingeführt, der Kommunen zeitlich befristet bis Ende 2030 deutlich mehr Spielräume gibt, schneller Baurecht für Wohnungsbau zu schaffen. Flankierend wurde u.a. der Umwandlungsschutz in angespannten Märkten verlängert.[52]

- **KfW-Neubauförderung „Klimafreundlicher Neubau“ (KFN) und „Klimafreundlicher Neubau im Niedrigpreissegment“ (KNN) inkl. Bauüberhang-Impuls**
  Für das Jahr 2026 sind 1,1 Mrd. Euro an Programmmitteln für den KFN vorgesehen.[53] Die Förderung im Niedrigpreissegment (KNN) wurde für

48 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2025/IW-Report_2025-Konjunkturprognose-Winter-2025.pdf und https://gemeinschaftsdiagnose.de/wp-content/uploads/2025/10/IfW_Kiel_GD_2_2025_V46_WEB.pdf

49 https://www.ifo.de/DocDL/sd-2025-10-wohnungsknappheit-politik-herausforderung.pdf

50 https://www.hausundgrund.de/sites/default/files/downloads/20251022-hug-studie-bezahlbarkeit-von-mieten-2015-bis-2024.pdf und https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/popul?sort=category&lang=de&subtheme=livcon.ilc.ilc_lv.ilc_lvho&display=list

51 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/IW-Analysen/PDF/2020/IW-Analyse_136_Wohnen_die_neue_soziale_Frage.pdf

52 https://www.recht.bund.de/bgbl/1/2025/257/VO.html

53 https://www.bmwsb.bund.de/SharedDocs/pressemitteilungen/DE/2025/11/haushalt.html

das Jahr 2026 mit 600 Mio. Euro an Haushaltsmitteln hinterlegt. Ziel bleibt, flächeneffiziente, preisgünstigere und klimafreundliche Neubauten zu ermöglichen. Zusätzlich wurde zur Aktivierung genehmigter, aber nicht gestarteter Projekte eine befristete Förderstufe (EH 55 mit 100% erneuerbaren Energien) mit 800 Mio. Euro aufgesetzt.[54]

- **Wohneigentum für Familien (WEF) und „Jung kauft Alt" (JkA)**
  Die Eigentumsbildung wird über zinsvergünstigte KfW-Kredite weiter gestärkt. Hierfür sind für das Jahr 2026 für die Programme WEF 350 Mio. Euro und „Jung kauft Alt" 250 Mio. Euro vorgesehen. Zudem wurden die Konditionen 2025 durch bessere Zinsen und zum Teil angepasste Sanierungsanforderungen nachgeschärft, um die Programme nutzerfreundlicher zu machen.

- **Sozialer Wohnungsbau und kommunale Investitionen**
  Im Bundeshaushalt 2026 sind 4,0 Mrd. Euro für die soziale Wohnraumförderung (inkl. „Junges Wohnen") vorgesehen.

- **Modernisierung und Klimaschutz im Gebäudebestand**
  Die Gebäudeförderung bleibt ein Schwergewicht, steht aber stärker im Spannungsfeld der Haushaltskonsolidierung: Im KTF-Wirtschaftsplan sind für 2026 12,1 Mrd. Euro für „Energieeffizienz/EE im Gebäudebereich" veranschlagt (nach 15,3 Mrd. Euro 2025).[55] Parallel kündigt die Koalition eine Überarbeitung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) an.

Sondervermögen unterstützt auch den Wohnungsbau

Die Finanzierungsperspektive ist damit für das Jahr 2026 deutlich konkreter als noch Anfang 2025. Gleichzeitig bleibt die mittelfristige Verstetigung abhängig von Haushaltsentscheidungen. Der BMWSB-Etat liegt bei knapp 13 Mrd. Euro, ergänzt um zusätzliche Programmmittel aus dem „Klima- und Transformationsfonds" (KTF) und Sondervermögen „Infrastruktur und Klimaneutralität" (SVIK). Das SVIK schafft mit einer Kreditermächtigung von bis zu 500 Mrd. Euro einen großen zusätzlichen finanziellen Spielraum für Investitionen, die über zwölf Jahre (bis 2038/2039) verteilt werden sollen.[56] Für Investitionen in den Wohnungsbau sind im Jahr 2026 0,52 Mrd. Euro vorgesehen, die vor allem für die Ausweitung bestehender Förderprogramme JkA und KFN verwendet werden. Für den Wohnungsbau wirkt das Sondervermögen vor allem indirekt, indem es die Voraussetzungen verbessert, damit Projekte schneller starten und Baukostenrisiken (z.B. durch verzögerte Erschließung) sinken. Über die Ländersäule (bis zu 100 Mrd. Euro) können Länder und Kommunen Infrastruktur (z.B. Erschließung, Verkehr, Schulen, Netze) vorziehen, wodurch neue Baugebiete schneller „baureif" werden und Nachverdichtung einfacher wird. Zusätzlich stärkt die Zuführung von Mitteln in den KTF den investiven Rahmen für Klimaneutralität, was perspektivisch auch die Modernisierung des Gebäudebestands flankieren

54 https://www.bmwsb.bund.de/SharedDocs/pressemitteilungen/DE/2025/11/EH_55.html
55 https://www.bundestag.de/presse/hib/kurzmeldungen-1111618
56 https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Themen/Oeffentliche_Finanzen/SVIK/sondervermoegen-infrastruktur-klimaneutralitaet.html

kann.[57] Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass die SVIK-Mittel tatsächlich zusätzlich investiv eingesetzt werden und ob Planungskapazitäten sowie Fachkräfte Engpässe bilden.[58]

Länder mit eigenen Programmen und Initiativen

Auf Länderebene wird die beschriebene Politik der Bundesebene mit eigenen Maßnahmen ergänzt. Dabei fallen besonders zwei Schwerpunkte auf: mehr Fördermittel insbesondere für die soziale Wohnraumförderung sowie Initiativen zur Baukostensenkung und Verfahrensbeschleunigung in Planung und Genehmigung. Seit der Zinswende wurden die Förderprogramme des sozialen Wohnungsbaus stark nachgefragt, sodass zeitweise die Förderung mangels Finanzierung ausgesetzt werden musste. Die betroffenen Länder mussten entsprechend immer wieder neue Mittel freigeben, wobei über die Doppelhaushalte in einzelnen Bundesländern nicht immer sichergestellt ist, dass die Fördermittel auch zur Verfügung stehen. Nordrhein-Westfalen hat beispielsweise Ende 2025 sein mehrjähriges Wohnraumförderprogramm 2023 bis 2027 um 1,5 Mrd. Euro auf insgesamt 12 Mrd. Euro aufgestockt und fördert damit den Neubau im Ländervergleich am stärksten.[59] Baden-Württemberg hebt die Wohnraumförderung für 2025/2026 auf einen Rekordbetrag von 1,5 Mrd. Euro an und kombiniert dies mit Instrumenten zur Aktivierung von Beständen (z.B. Prämien zur Wiedervermietung und Leerstandsreaktivierung).[60] Berlin setzt zusätzlich zu Förderlogiken mit dem „Schneller-Bauen-Gesetz“ auf Verfahrensbeschleunigung und will als Vorsitzland der Bauministerkonferenz 2026/27 die Standardkostendebatte weitertreiben.[61] Hamburg arbeitet im Rahmen des „Bündnisses für das Wohnen“ und konkretisierten Wohnraumförderprogrammen 2025/26 an WA-gebundenem Neubau und dem Ankauf von Bindungen – flankiert von dem Anspruch, Bundesinstrumente wie den Bau-Turbo konsequent zu nutzen.[62]

Mietrecht wird weiter verschärft

Die neue Bundesregierung hat sich vorgenommen, das Mietrecht weiter zu verschärfen. Die Mietpreisbremse in angespannten Wohnungsmärkten wurde für vier Jahre bis zum 31. Dezember 2029 verlängert. Der Gesetzgeber treibt zudem aktuell die Präzisierung von Mietpreisbremse-Ausnahmen voran und bereitet eine Bußgeldbewehrung bei Nichteinhaltung der Mietpreisbremse vor. Im Koalitionsvertrag werden außerdem Indexmieten, möbliertes Wohnen und Kurzzeitvermietung als Reformfelder genannt. Eine aktuelle Bundesratsinitiative zielt z.B. darauf, Kurzzeitmietverhältnisse enger zu definieren und so die Umgehung über „vorübergehenden Gebrauch“ einzudämmen.[63] Parallel werden strengere Regeln für möblierte Vermietung diskutiert, die bis zu einem gesetzlich geregelten Möblierungszuschlag und

57 https://www.bundestag.de/presse/hib/kurzmeldungen-1098824
58 https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202526/JG202526_Gesamtausgabe.pdf
59 https://www.mhkbd.nrw/presse-und-medien/pressemitteilungen/nordrhein-westfalen-macht-druck-fuer-mehr-bezahlbare-wohnungen-oeffentliche-wohnraumfoerderung-wird-um-weitere-15-milliarden-euro-auf-nunmehr-auf-12-milliarden-euro-aufgestockt
60 https://www.wohnraumoffensive-bw.de/
61 https://www.berlin.de/sen/sbw/presse/pressemeldungen/pressemitteilung.1611548.php
62 https://www.gruene-hamburg.de/presse/wohnungsbau-turbo-rot-gruen-bringt-beschleunigung-fuer-bezahlbares-wohnen-in-hamburg-auf-den-weg/
63 https://www.bundestag.de/presse/hib/kurzmeldungen-1135756

Transparenzpflichten reichen, um „versteckte“ Aufschläge besser angreifbar zu machen.[64] Institutionell wurde zudem eine Expertenkommission beim BMJV eingesetzt, die bis 31. Dezember 2026 Vorschläge u.a. zu Sanktionen bei Verstößen gegen die Mietpreisbremse und zur Reform von Mietwucher-Regeln erarbeiten soll.[65]

Gesamtbewertung der Maßnahmen von tatsächlicher Umsetzung abhängig

In der Gesamtbewertung passt die Kombination aus gestärkter Neubauförderung inklusive Bauüberhang-Abbau und der Deregulierung bzw. Standardkostensenkung grundsätzlich zur aktuellen Marktlage. Hinzu kommen die steuerlichen Anreize über Abschreibungen, die bereits die Vorgängerregierung im März 2024 eingeführt hatte. [66] Neben der höheren linearen AfA (in Höhe von 3% im Wohnungsneubau seit dem 1. Januar 2024) bleibt die degressive AfA im Mietwohnungsneubau als Investitionsimpuls zentral. Zudem ist die Sonder-AfA für neue Mietwohnungen ein weiterer Hebel, um Projekte trotz höherer Kapitalkosten wirtschaftlich darstellbar zu machen, wenn auch mit relativ strengen Voraussetzungen (Effizienzhaus-40-Standard, Kostenobergrenze 5.200 Euro/m^2). In Summe sind durch die Kombination der „degressiven AfA“ und der „Sonder-AfA“ in den ersten vier Jahren jährliche Abschreibungen in Höhe von 11% möglich. Durch die im Immobilienmarkt geltende 10-Jahre-Haltefrist-Regel wirken diese nicht nur als Steuerstundung, sondern tatsächlich steuerermäßigend.

Insgesamt wird für den Erfolg der Politikmaßnahmen der aktuellen Bundesregierung wird aber sein, ob die angekündigten Strukturreformen (z.B. rechtssichere Standardreduktion über „Gebäudetyp E“ und weitere Vereinfachungen) schnell genug in der Praxis ankommen und ob Kommunen die neuen Beschleunigungsinstrumente tatsächlich anwenden können. Zudem ist zu kritisieren, dass durch Verschärfungen des Mietrechts und Vergesellschaftungsgedankenspiele die Anreize für Investoren sinken, in die Wohnungsmärkte zu investieren und zudem die Eigentumsförderung insgesamt zu schwach ausgestaltet ist (siehe 10.5).

64 https://dserver.bundestag.de/btd/21/035/2103509.pdf
65 https://www.bmjv.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2025/0916_Mietrecht_Expertenkommission_Auftakt.html
66 https://www.bmwsb.bund.de/SharedDocs/kurzmeldungen/DE/2024/03/degressive-afa.html

10.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Die anhaltend hohe Wohnraumnachfrage trifft weiterhin auf eine zu geringe Neubauleistung und verschärft damit in den angespannten Märkten der großen Städte und ihrer Umlandräume den Druck auf Mieten und Kaufpreise. Gleichzeitig darf die Wohnungspolitik strukturschwache Regionen nicht ausblenden, denn die Bereitstellung leistungsfähiger Infrastrukturen beeinflusst Standortentscheidungen von Haushalten und Unternehmen und kann so die räumliche Nachfrage besser verteilen. Vor diesem Hintergrund lassen sich sechs Handlungsfelder unterscheiden, die zur schnellen Überwindung der Investitionsschwäche und der Knappheit in angespannten Märkten entscheidend sind:

- Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigen
- Kosten im Bauwesen reduzieren
- Erwerbsnebenkosten senken, insbesondere die Grunderwerbsteuer
- Steuer- und Förderpolitiken besser aufeinander abstimmen
- Objekt- und Subjektförderung neu ausbalancieren
- Mietregulierung optimieren

Bei den ersten beiden Themen hat die Bundespolitik die richtigen Schritte eingeleitet. Der Erfolg hängt jedoch maßgeblich an der zügigen und konsequenten Umsetzung vor Ort ab. Zudem muss die richtige Balance zwischen Entbürokratisierung und Deregulierung gefunden und eine Harmonisierung der Landesbauordnungen erreicht werden. Damit dies nicht in Einzelmaßnahmen stecken bleibt, müssen diese Reformen als Chefsache mit klarer Priorität gesteuert werden. Steuer- und Strukturreformen sind hingegen bislang von der Bundesregierung nicht im erforderlichen Umfang angegangen worden. Mit Blick auf die soziale Wohnraumförderung erscheint die Politik falsch akzentuiert, da die Förderungen insgesamt zu umfangreich und zu stark auf Objektförderung ausrichtet sind. Bei der Mietrechtsregulierung werden die Anreize für Investitionen durch die Fokussierung auf den Mieterschutz geschmälert und das Problem des hohen Preisabstands zwischen Bestands- und Neuvertragsmieten nicht angegangen.

Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigen

Auf der Angebotsseite bestimmen Kommunen maßgeblich Tempo und Umfang des Wohnungsbaus. Erforderlich sind deshalb belastbare Kapazitäten in Bauämtern, durchgängige Digitalisierung und praxistaugliche Standardisierung der Abläufe, damit Verfahren wieder planbar werden. Ob der Bau-Turbo in der Praxis tatsächlich genutzt wird, hängt wesentlich von Bereitschaft und Kapazität der Kommunen ab, denn es zeigt sich auf kommunaler Seite eine gewisse Zurückhaltung wegen rechtlicher Unsicherheiten, Sorge vor städtebaulichen Präzedenzfällen und dem Risiko, dass nachgelagerte

Planverfahren den Zeitgewinn wieder aufheben, die es zu überwinden gilt.[67] Hier könnte die Umsetzungsbereitschaft bspw. mit Prämien aus Stadtentwicklungstöpfen unterstützt werden, wenn die Entwicklungsziele über den Bau-Turbo erreicht werden. Dies gilt insbesondere für Städte und Gemeinden in angespannten Wohnungsmärkten, die stärker von der Landespolitik dazu angehalten werden müssen, den Wohnungsbau zu forcieren.

Kosten im Bauwesen reduzieren

Um den Wohnungsbau zu stärken, müssen die Baukosten durch standardisierte und serielle Bauverfahren gesenkt und übermäßige technische Vorgaben überprüft werden. Gleichzeitig ist die Umsetzung komplex, da wesentliche Stellschrauben im Bauordnungsrecht bei den Ländern und in der Genehmigungspraxis bei den Kommunen liegen, sodass bundespolitische Impulse nur wirken, wenn sie in praktikable Vollzugsroutinen übersetzt werden und Haftungsrisiken sinken. Der Gebäudetyp E setzt genau an dieser Schnittstelle an, indem er den Verzicht auf nicht gesetzlich zwingende Baustandards ermöglicht und hierfür einen rechtssicheren Gebäudetyp-E-Vertrag vorsieht, der an die technischen Baubestimmungen der Länder anknüpft und zugleich den Verbraucherschutz explizit sichern soll. Ob daraus tatsächlich niedrigere Herstellungskosten entstehen, hängt wesentlich davon ab, ob die vereinbarten Abweichungen in Planung, Finanzierung und Versicherung als verlässlich akzeptiert werden, denn ohne Gebäudetyp-E-Vertrag gelten weiterhin die üblichen hohen Standards, was in der Praxis Anreize zur Übererfüllung stabilisiert.[68] Eine schnelle gesetzliche Umsetzung ist daher dringend geboten und sollte bis zum Sommer 2026 vorliegen.

Der sogenannte „Hamburg-Standard“ hat das große Potenzial möglicher Einsparungen von bis zu 2.000 Euro brutto je Quadratmeter Wohnfläche aufgezeigt.[69] Das entspricht einer Kostensenkung um über ein Drittel vor allem durch bedarfsgerechtere Standards, effizientere Planungs- und Managementprozesse sowie schnellere Verfahren. Für die Implementierung und die Übertragbarkeit in die Breite ist hierfür aber entscheidend, dass neben dem Gebäudetyp E auch die im Koalitionsvertrag angekündigten Standardreformen, die Normenkostenprüfung und die Stärkung serieller, modularer und systemischer Bauweisen konsequent mit landesrechtlichen Anpassungen und einer beschleunigten kommunalen Genehmigungspraxis verzahnt werden, damit Kostenvorteile nicht durch Verzögerungen und Risikozuschläge wieder aufgezehrt werden. Eine Harmonisierung der Landesbauordnungen und flexiblere Stellplatzregelungen können hier zusätzliche Effizienzgewinne ermöglich und damit die Produktivität in der Bauwirtschaft steigern.

67 https://www.vhw.de/fileadmin/user_upload/08_publikationen/vhw_Debatte/vhw_debatte_06_Praxistest_Bauturbo.pdf
68 https://www.bmwsb.bund.de/SharedDocs/pressemitteilungen/DE/2025/11/gebaeudetyp-e.html
69 https://www.bezahlbarbauen.hamburg/

Erwerbsnebenkosten senken, insbesondere die Grunderwerbsteuer

Eine Entlastung bei Erwerbsnebenkosten kann Transaktionen erleichtern und Investitionen anstoßen, weil sie Eigenkapitalhürden senkt und den Eigentumserwerb, gerade für private Haushalte, wahrscheinlicher macht. In wirtschaftlich unsicheren Zeiten bietet selbstgenutztes Eigentum zudem langfristige Sicherheit und stärkt die private Altersvorsorge. Eine stärker eigentumsorientierte Wohnungspolitik wirkt zugleich sozial stabilisierend und wirtschaftlich investitionsfördernd. Zudem führen hohe Transaktionskosten dazu, dass Haushalte seltener umziehen, auch wenn sich ihre Wohnbedürfnisse ändern. Der größte Hebel liegt hier bei der Grunderwerbsteuer, deren Sätze mit bis zu 6,5% in vielen Ländern sehr hoch sind. Eine Reduzierung der Grunderwerbsteuersätze hat das Potenzial, die Zahl der Baugenehmigungen substanziell zu erhöhen.[70] Eine Öffnungsklausel für die Länder sollte vom Bund schnell umgesetzt werden, damit diese Ausnahmetatbestände für Selbstnutzer, Freibeträge und gestaffelte Steuersätze einführen können. Zusammen mit zinsvergünstigten Nachrangdarlehen könnte zudem die Erschwinglichkeit von Immobilien deutlich gesenkt werden.[71] Internationale Beispiele (aus Luxemburg oder den Niederlanden) für eine moderne Eigentumspolitik bestehend aus finanziellen, steuerlichen und strukturellen Maßnahmen zeigen auf, dass hierdurch der Zugang zum Eigentum deutlich erleichtert werden kann.[72]

Steuer- und Förderpolitiken besser aufeinander abstimmen

Die Investitionsschwäche bleibt ein Grundproblem, das private wie öffentliche Investitionen und damit auch Neubau und Bestandserneuerung betrifft. Die Vielzahl kleinteiliger Programme der vergangenen Jahre hat häufig zu Unsicherheit, wechselnden Antragsbedingungen und abwartendem Verhalten geführt, statt Investitionen zu stabilisieren. Gerade im Gebäudebereich braucht es deshalb Strukturreformen, die Förderpolitik und Steuerrecht konsequent zusammendenken und so Erwartungsstabilität für Eigentümer, Vermieter, Projektentwickler und Finanzierer herstellen. Richtig war und ist es, wie im Koalitionsvertrag angekündigt, die BEG-Förderprogramme zu vereinfachen und zusammenzuführen. Gleichwohl können und werden nicht alle Marktteilnehmer mit Förderungen erreicht. Was fehlt, ist daher das Steuerrecht in den Blick zu nehmen und die bestehenden Hemmnisse bei der Durchführung von insbesondere umfassenden Klimaschutzmaßnahmen abzubauen. Ansatzpunkte sind hier verbesserte Abschreibungsregeln für energetische Sanierungen (z.B. temporär erhöhte bzw. beschleunigte AfA-Komponenten), praxistaugliche Kombinationsregeln mit Zuschuss- und Kreditprogrammen sowie die Abgrenzung von Herstellung-

70 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2024/IW-Gutachten_2024-Grunderwerbsteuer-Neubaunachfrage.pdf
71 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2025/Gutachten-Interhyp-IW-Erschwinglichkeitsindex-Oktober-2025.pdf
72 https://sparda-wohnen2025.de/fileadmin/user_upload/2025/pdfs/SpardaWohnstudie2025_komprimiert.pdf?v=1

und Erhaltungsaufwand sowie eine Reform der anschaffungsnahen Herstellungskosten.[73] Die Erfahrungen zeigen, dass steuerliche Anreize eine besonders starke Wirkung entfalten können, weil sie verlässlich, administrativ vergleichsweise schlank und investitionswirksam sein können.

Die CO_2-Bepreisung und die Einbindung des Gebäudesektors in den europäischen Emissionshandel müssen zudem zukünftig wieder stärker im Mittelpunkt stehen, um Investitionen der Gebäudeeigentümer in klimaneutrale Lösungen wirtschaftlich zu machen. Die Verschiebung des Starts des EU ETS 2 von 2027 auf 2028 hat dazu geführt, dass die Preiserwartungen deutlich zurückgegangen sind.[74] In Zukunft ist es daher enorm wichtig, dass neben dem sukzessiven Anstieg der Bepreisung über die Zeit auch eine Stabilität der Erwartungen herbeigeführt wird, etwa durch die Festsetzung von steigenden Mindestpreisen. Damit der CO_2-Preis politisch tragfähig bleibt und Investitionen tatsächlich auslöst, sollten Rückverteilung und zielgenaue Unterstützung systematisch mitgedacht werden, beispielweise überKlimageld-Konzepte. Die anstehende Novelle des GEG zum Gebäudemodernisierungsgesetz (GMG) sollte dafür genutzt werden, die Regelungen beim Heizungstausch zu vereinfachen, Treibhausgase als leitende Bewertungsgröße einzuführen und die EU-Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (EPBD) umzusetzen.[75] Das generelle Gebot zum Einbau klimaneutraler Heizungssysteme im Neubau und beim Ersatz im Bestand sollte aus Gründen der Planungssicherheit erhalten bleiben. Die detaillierten Aufstellungen der Anforderungen im § 71 GEG können aber deutlich zurückgefahren werden.

Objekt- und Subjektförderung neu ausbalancieren

Grundsätzlich spricht vieles für einen Instrumentenmix aus Objektförderung und Subjektförderung, weil beide unterschiedliche Engpässe adressieren. Die Objektförderung kann Belegungsbindungen schaffen und damit den Zugang für benachteiligte Gruppen verbessern, während die Subjektförderung über Wohngeld und die Grundsicherung die laufende Wohnkostenbelastung stabilisiert. Der Bund plant weiterhin erhebliche Mittel für die soziale Wohnraumförderung, für die Finanzplanung bis 2028 werden insgesamt 21,65 Mrd. Euro genannt. Für das Programmjahr 2026 sind zudem steigende Programmmittel vorgesehen.

Trotz dieser Größenordnungen bleibt das Risiko hoch, dass die Bindungsbestände nicht ausreichen, weil weiterhin viele Wohnungen aus der Sozialbindung fallen. Berechnungen gehen bis 2035 im Durchschnitt von rund 40.000 Wohnungen pro Jahr aus, die aus der Bindung herauslaufen. Umso wichtiger ist eine präzisere, weniger komplexe Förderarchitektur. Hier laufen aktuelle Reformbemühungen oft in die falsche Richtung, wenn neue Programme nebeneinander entstehen, ohne Zielgenauigkeit und Verlässlichkeit zu erhö-

73 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2018/IW-Kurzbericht_2018_50_Energetische_Sanierung.pdf
74 https://www.dehst.de/SharedDocs/news/DE/euets2-verschiebung.html
75 https://ariadneprojekt.de/media/2025/03/Ariadne-Report_Waermewende_Impulse_Maerz2025.pdf

hen. Zielführender wären stärker einkommensorientierte Modelle wie die EOF und der strategische Ankauf oder die Verlängerung von Belegrechten, kombiniert mit einer klaren Priorität auf Neubau und Modernisierung dort, wo die soziale Wirkung am größten ist.

Mietregulierung optimieren

Die Debatte um bezahlbares Wohnen kreist seit Jahren zwischen Wohnungsbauförderung und stärkerer Mietregulierung, was aus ökonomischer Sicht widersprüchliche Anreize setzt. Nach Jahren der vielerorts bestehenden Knappheiten zeigt sich, dass vor allem Bestandsmieter von der Mietregulierung profitieren und häufig nur Mieten weit unter Marktniveau zahlen müssen, während Wohnungssuchende besonders in Großstädten auf hohe Neuvertragsmieten stoßen. Dies führt zu Lock-in-Effekten und einer ineffizienten Verteilung von Wohnraum, denn einerseits wohnen vor allem einkommensschwache Familien in zu kleinen und damit überbelegten Wohnungen, während andererseits vor allem ältere Menschen, deren Kinder aus dem Haus sind, oft in zu großen Wohnungen leben, die nicht mehr ihren Wünschen entsprechen. Eine Harmonisierung des Mietrechts zur Erhöhung der sozialen Treffsicherheit, um Widersprüche zu reduzieren und einzelnen Vorschriften zu vereinheitlichen, ist daher dringend geboten. Zur Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Mietmarktes sind aber weniger die Aspekte wichtig, die in der aktuell tätigen Expertenkommission des Justizministeriums im Vordergrund stehen. Die Mietrechtkommission beschäftigt sich primär mit schärferen Regeln für die Mietpreisbremse und Mietwuchertatbestände. Zudem werden Verschärfungen für möbliertes Wohnen und Kurzzeitvermietungen sowie die Einführung einer Kappungsgrenze für Indexmieten vorgeschlagen.[76] Diese Maßnahmen nehmen allein kurzfristige Mieterinteressen in den Blick, adressieren aber ebenso wenig wie die Berliner Ideen zur Vergesellschaftung von Immobilienunternehmen nicht die zentralen Verwerfungen, die sich in den letzten Jahren aufgebaut haben. Um diese abzubauen, wäre es wichtig, dass auch folgende Reformschritte angegangen werden. Erstens sollten Mietspiegel in den Kommunen professioneller und methodisch robuster erstellt werden, um die Rechtssicherheit zu erhöhen. Dazu gehört die verpflichtende Einführung qualifizierter Mietspiegel in Großstädten sowie eine stärkere Berücksichtigung von Neuvertragsmieten, etwa durch eine Verkürzung des Betrachtungszeitraums auf vier Jahre. Zweitens sollte die Kappungsgrenze nach § 558 Abs. 3 BGB im frei finanzierten Segment gelockert werden, da die ortsübliche Vergleichsmiete bereits eine wirksame Schutzfunktion erfüllt. Drittens sollten Indexmieten durch Flexibilisierung gestärkt werden, indem die Indexierung neben der Inflation auch die allgemeine Mietentwicklung abbilden darf und automatische Anpassungsklauseln ermöglicht werden. Viertens ist die Modernisierungsumlage nach § 559 BGB bei energetischen Maßnahmen zu einer einsparbasierten Umlage

76 https://dserver.bundestag.de/btd/21/035/2103509.pdf

zu setzen und Belastungen fair zu verteilen.[77] Kurzfristig sollten die starren Kappungsgrenzen von 2 Euro und 3 Euro (§ 559 Abs. 3a BGB) für Modernisierungsmaßnahmen und 0,50 Euro für Heizungsanlagen (§ 559e Abs. 3 BGB) an die Baupreisentwicklung angepasst werden. Auch über eine Anhebung des 8%igen Umlagesatz mit Verweis auf das Ende der Niedrigzinsphase wäre aus anreiztechnischer Sicht sinnvoll. Insgesamt gilt, dass die Angebotsausweitung vor dem Hintergrund niedriger Renditen investitionsfreundliche Rahmenbedingungen erfordert und nicht eine einseitige fortlaufende Verschärfung des Mietrechts.

77 https://www.iwkoeln.de/studien/ralph-henger-reform-des-mietrechts-zu-einer-einsparbasierten-modernisierungsumlage.html

11 Zukunft der Innenstadtentwicklung

Prof. Dipl.-Ing. Christa Reicher
RWTH Aachen University
Lehrstuhl für Städtebau und Entwerfen
Institut für Städtebau und Europäische Urbanistik

Lust auf Innenstadt oder wie kann eine Entwicklung zu multifunktionalen und resilienten Zentren gelingen?

11.1 Einleitung

Die Herausforderungen und Aufgaben bei der Transformation unserer Innenstädte wachsen. Auch wenn saisonale Events wie Weihnachtsmärkte, Weinfeste oder sonstige frequenzbringende Veranstaltungen darüber hinwegtäuschen, so dünnen die Einkaufsstraßen aus und die Zahl der Besucherinnen und Besucher nimmt noch immer ab. Die Ursachen hierfür sind vielfältig, die Auswirkungen in Form von Leerstand und trostlosen Fußgängerzonen ähnlich. Durch die Corona-Pandemie seit dem Frühjahr 2020 hat sich der Druck auf die Innenstädte erhöht und den schon lange anhaltenden Strukturwandel, bedingt durch gesellschaftliche, technologische und ökologische Megatrends, beschleunigt. Im postpandemischen Zeitalter verändern sich die Erwartungen an die Innenstadt. Es wird mehr Wert auf Erlebnisse als auf das reine Einkaufen von Waren gelegt.

sinkende Besuchsfrequenz

Besuchsanlass Erlebnis

Mit dem Blick auf die deutsche Städtelandschaft zeigen sich zunehmend heterogene Entwicklungsdynamiken: Während einzelne Städte eine positive Innenstadtentwicklung aufweisen, haben sich in anderen Städten die Probleme noch verschärft. Der Erfolg beruht darauf, dass dort günstigere Rahmenbedingungen und Prozesse zusammengewirkt haben, die sich teilweise auch auf andere Städte übertragen lassen.

Die Prognosen, wie die multiplen Krisen – Pandemie, Kriege, Klimawandel und damit ein verändertes Konsumverhalten – unsere Innenstädte perspektivisch verändern werden, und die Diskussionen darüber, was zu tun ist, sind in vollem Gange. Während die einen von einer „Rettungsmission“ oder einer „Neuerfindung“ der Innenstadt sprechen, fordern andere ihren grundlegenden strukturellen Umbau. Die Innenstädte sind jedoch längst nicht abgeschrieben. Aber wie kann eine neue Lust auf die Innenstadt befördert werden?

interdisziplinär zu lösende Herausforderung

Im Diskurs über die Innenstadt von morgen und übermorgen kommt der baulichen Transformation, der Neuprogrammierung von Nutzungen, der Qualität des öffentlichen Raumes und Aspekten wie Identität, Authentizität und Baukultur eine besondere Rolle zu. Vor dem Hintergrund dieser Komplexität erscheint es umso wichtiger, Zukunftskonzepte und -strategien für die Innenstadt zu entwickeln, die auf einer Analyse der Situation und den Trends beruhen – und das im Schulterschluss zwischen Stadtentwicklung und -gestaltung, zwischen Immobilienwirtschaft und Verwaltung, zwischen Politik und Kulturschaffenden und nicht zuletzt mit den Bürgerinnen und Bürgern der Stadt.

11.2 Aktuelle Lage in den deutschen Innenstädten

11.2.1 Vom Wandel städtebaulicher Leitbilder und Funktionen

Innenstädte sind mehr als die geografische Mitte und das Versorgungszentrum der Kommunen. Sie sind seit jeher Kulminationspunkte des städtischen Lebens, Herz und Gesicht der Stadt und vor allem auch der Ort, mit dem sich die Menschen identifizieren. Mit dem städtebaulichen Leitbild der Funktionstrennung, das spätestens nach dem Zweiten Weltkrieg die Stadtentwicklung bestimmt, haben sich auch die Stadtzentren verändert: Das Wohnen ist aus der Innenstadt verdrängt worden, dem Individualverkehr und dem Einzelhandel wurde Vorrang vor anderen weniger lukrativen Nutzungen eingeräumt. Der ehemalige soziale Ort der Begegnung wandelte sich in der Folge zunehmend zu einem Handelsstandort. Aus dem einstigen „pulsierenden Herzen“ der Stadt entwickelte sich eine Innenstadt, die heute kaum noch als emotionales Zentrum wahrgenommen wird.

Wandel zum emotionsarmen Handelsstandort

Die Innenentwicklung ist in vergangenen Jahrzehnten eng verbunden mit den Entwicklungstendenzen im Einzelhandel. Dieser wiederum wird von zwei divergierenden Tendenzen geprägt: Einerseits beanspruchten Kaufhäuser, Einkaufszentren und große Einzelgeschäfte immer mehr innerstädtische Fläche, andererseits machte der virtuelle Handel im Internet zunehmend lokale Geschäfte überflüssig bzw. veränderte ihre Funktionen.

Wandel des Einzelhandels prägt Innenstädte

Heute gibt es ca. 10% mehr Verkaufsfläche als vor 20 Jahren, wobei der Flächenanstieg im Wesentlichen bis 2010 erfolgt ist.[1] Kaufhäuser und innerstädtische Einkaufszentren haben mit der Intention, aus dem erweiterten Einzugsbereich Kaufkraft anzuziehen und Kundenströme zu generieren, zu diesem Anstieg der Verkaufsfläche beigetragen. Diese Entwicklungen in der Innenstadt haben vielfach dazu geführt, dass wertvolle Bausubstanz abgerissen worden ist, um großmaßstäbliche Baukomplexe realisieren zu können.

Nicht nur die Verkaufsflächen sind gestiegen, sondern auch der Umsatz im Onlinehandel ist, insbesondere durch die Corona-Pandemie sogar sprunghaft, gewachsen. „Der Onlinehandel war viele Jahre der Umsatzturbo für den Einzelhandel in Deutschland. [...] Gleichzeitig wächst die Bedeutung von Online-Marktplätzen deutlich.“[2] Mit zunehmendem Onlinehandel haben deutsche Kaufhäuser, die über viele Jahre hinweg als Fixpunkte in den Innenstädten galten, im Jahr 2023 preisbereinigt 34,8% weniger Umsatz als im Jahr 2003 gemacht.[3] Mit den statistischen Umsatzzahlen im Einzelhandel insgesamt wird jedoch nicht adäquat abgebildet, welche Auswirkungen die-

1 Vgl. Tobias Just: Die ewig veränderliche Zukunft des Handels (27. Dezember 2024), URL: https://www.hi-heute.de/der-exklusive-gastbeitrag/die-ewig-veraenderliche-zukunft-des-handels (Stand: 6. Januar 2026).

2 HDE Handelsverband Deutschland: Umsätze im Onlinehandel in Deutschland: Erstmals mehr als 50 Prozent über Marktplätze – Smartphones immer wichtiger (6. Mai 2024), URL: https://einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/ 14499-hde-online-monitor-2024 (Stand: 6. Januar 2026).

3 Vgl. Statistisches Bundesamt: Kaufhäuser in der Krise: Umsätze in den vergangenen 20 Jahren real um 34,8% gesunken, Pressemitteilung Nr. N 011 vom 11. März 2024, URL: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/03/PD24_N011_45.html (Stand: 6. Januar 2026).

se Entwicklung auf die Passantenfrequenz und den zum Teil dramatischen Rückgang potenzieller Kundschaft hat.

11.2.2 Der digitale Handel verliert seinen Schrecken

Perspektivisch wird sich der Online-Anteil am Umsatz insgesamt steigern (bis 2029 auf knapp 15%, siehe Kapitel 7 des Frühjahrsgutachtens 2026), aber der Grad der Digitalisierung im Handel ist branchenspezifisch zu betrachten. Der Onlinehandel wird also weiterwachsen, jedoch haben die einzelnen Warengruppen unterschiedliche Wachstumspotenziale.

Online- und Offlinehandel verschmelzen zunehmend

Wenn in der Deutschlandstudie Innenstadt 2024 von CIMA.monitor festgestellt wird: „Online-Gespenst adé“,[4] dann hat dies auch etwas damit zu tun, dass die Fronten zwischen dem Onlinehandel und dem stationären Handel nicht mehr so verhärtet sind wie vor einigen Jahren, sondern zunehmend Brücken zwischen On- und Offline-Geschäften geschlagen werden. Die Erwartung der Kunden, dass stationäre Geschäfte ein Onlineangebot anbieten, erfordert ein neues Warenwirtschaftssystem, organisiert als „Multichannel“.[5] So verfolgen Unternehmen wie Douglas eine Doppelstrategie in Form eines Omnichannel-Geschäftsmodells, eines „kanalübergreifenden“ Einkaufserlebnisses, indem sie ein betreutes „Beauty-Shopping“ vor Ort mit digitalen Serviceleistungen kombinieren. Kundenorientierung funktioniert heute schon in einer Allianz aus digitalen und stationären Angeboten, beispielsweise in Form von lokalen Online-Marktplätzen.[6] Dennoch erhöhen das Wachstum des Onlinehandels und die damit verbundenen strukturellen Veränderungen im stationären Einzelhandel den Druck auf die Innenstadtentwicklung.

11.2.3 Veränderte Bedürfnisse oder was Menschen sich in den Innenstädten wünschen

Das Funktionsprinzip der Innenstadt als „Umkleidekabine“[7] hat sich zwar noch nicht überholt, es kommen aber weitere starke Motive hinzu, auch deshalb, weil sich die Bedürfnisse der Menschen verändert haben. Die Motivationslagen der Menschen für Innenstadtbesuche sind vielfältig und divers (Einkaufen, Arbeiten, Bildung, Kultur, Kunst, Veranstaltungen, medizinische Versorgung, Wohnen, ...) und stellen sich zudem bei der auswärtigen und der lokalen Bevölkerung unterschiedlich dar. Für die auswärtigen Besucherinnen und Besucher sind die erlebnisstiftenden Aktivitäten (Gastronomie, Verweilen/Sightseeing, Freizeit/Kultur) ein stärkeres Motiv für den Innenstadtbesuch als für die lokale Bevölkerung.

4 CIMA Beratung + Management GmbH: CIMA.monitor, Deutschlandstudie Innenstadt 2024, S. 13, URL: https://www.cima.de/deutschlandstudie-innenstadt.

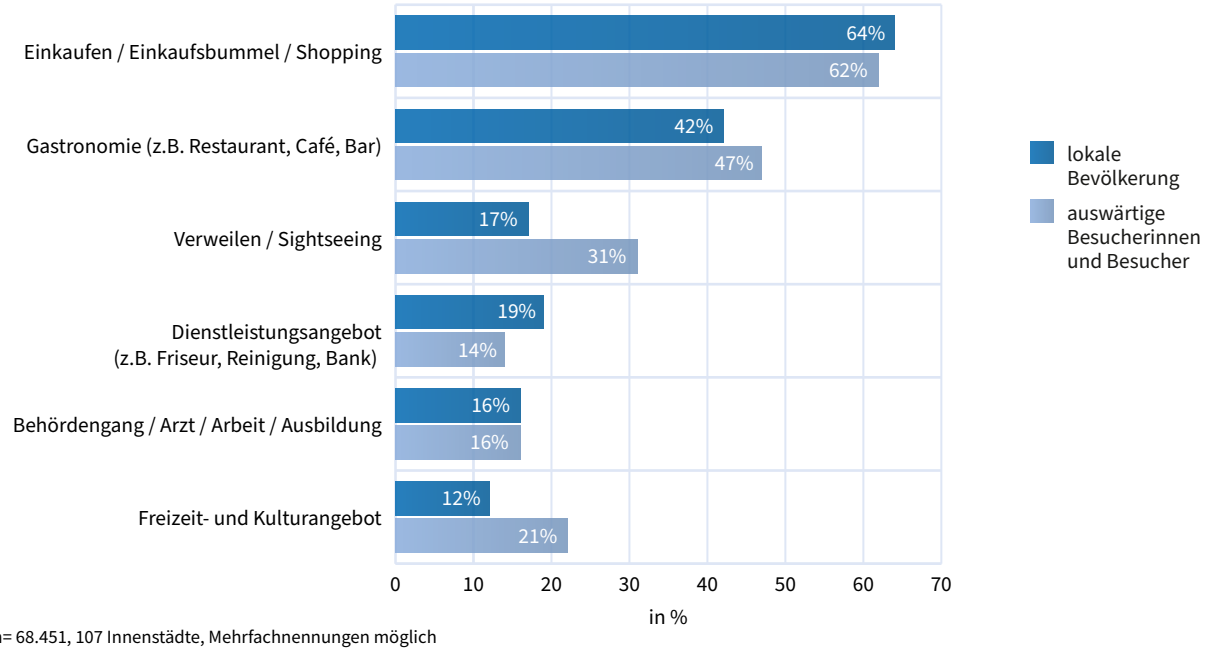
5 Vgl. Gerrit Heinemann, Sozial – Lokal – Mobil. Die Zukunft des Shoppings in der Stadt, in: Escher, Gudrun; Leyser-Droste, Magdalena; Ollenik, Walter; Reicher, Christa; Utku, Yasemin (Hg.): König Kunde. Handel in der Stadt. Essen 2015, S. 29-39.

6 Vgl. ebd., S. 29-39.

7 Reiter, Andreas: „Sterbende“ City? Zukunftsforscher Reiter: „Die Innenstadt der Zukunft ist eine Wohlfühlzone“ (21. August 2023), URL: https://www.deutschlandfunk.de/zukunftsforscher-reiter-die-innenstadt-der-zukunft-ist-eine-wohlfuehlzone-102.html (Stand: 6. Januar 2026).

Abbildung 11.1: Innenstadt-Besuchsmotive nach Wohnort, 2024

Frage: „Warum sind Sie heute in der Innenstadt?“



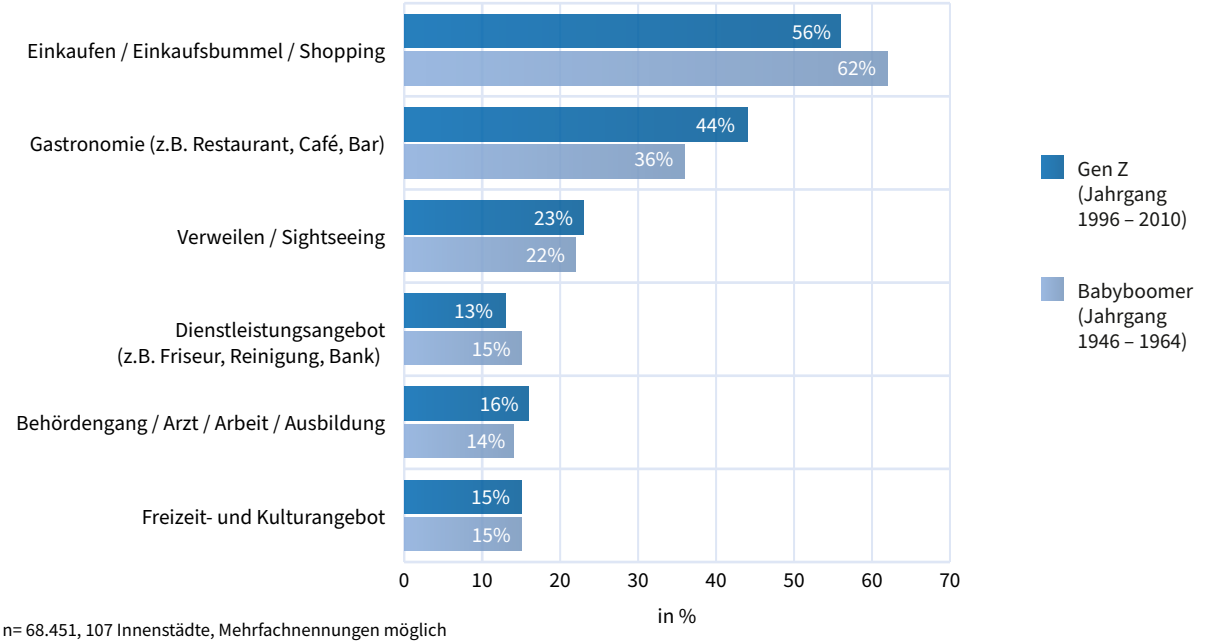
n= 68.451, 107 Innenstädte, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: IFH Köln, Vitale Innenstädte 2024

Nimmt man die Besuchsmotive nach den Altersgruppen in den Blick, dann stellt man fest, dass das Innenstadt-Shopping altersgruppenübergreifend das Besuchsmotiv Nr. 1 ist, allerdings erwarten Jüngere auch andere Angebote und Anreize. Gerade die Generation Z sucht in der Innenstadt nach Orten und Plätzen, in denen Kommunikation und Aufenthalt möglich ist.

Abbildung 11.2: Innenstadt-Besuchsmotive nach Generation, 2024

Frage: „Warum sind Sie heute in der Innenstadt?“



n= 68.451, 107 Innenstädte, Mehrfachnennungen möglich

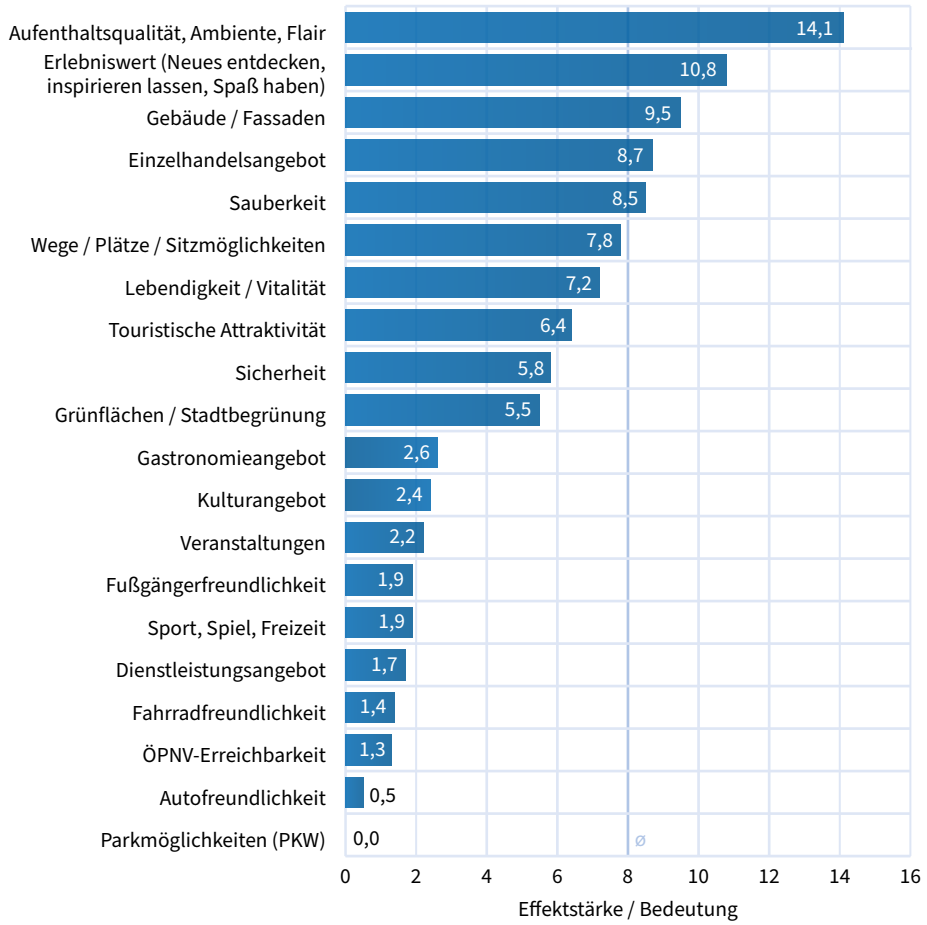
Quelle: IFH Köln, Vitale Innenstädte 2024

verschiedene altersspezifische Besuchsanlässe

Interessant ist, dass der zentrale Anlass für den Innenstadtbesuch bei den Älteren immer noch der Einkaufsbummel ist, aber für die Jüngeren neue Anlässe und Angebote geschaffen werden müssen. Klassische Nutzungen wie Einkaufen reichen heute nicht mehr aus. Wenn also die Leitnutzung des Einzelhandels wegzubrechen droht, dann müssen die Menschen durch andere Angebote und Nutzungen angezogen werden.

Richtet man einen Blick auf die zentralen Treiber der Innenstadtattraktivität, dann stellt man fest, dass Faktoren wie Aufenthaltsqualität, Erlebniswert und Architektur einen großen Einfluss auf die Gesamtattraktivität haben.

Abbildung 11.3: Treiber der Innenstadtattraktivität, 2024



n=68.451, 107 Innenstädte, Treiberanalyse auf Basis Penalty-Reward-Analyse, Balkenhöhe auf Basis Gesamtbedeutung der Treiber (Summe der Effektstärken = 100), Einzelwerte gerundet

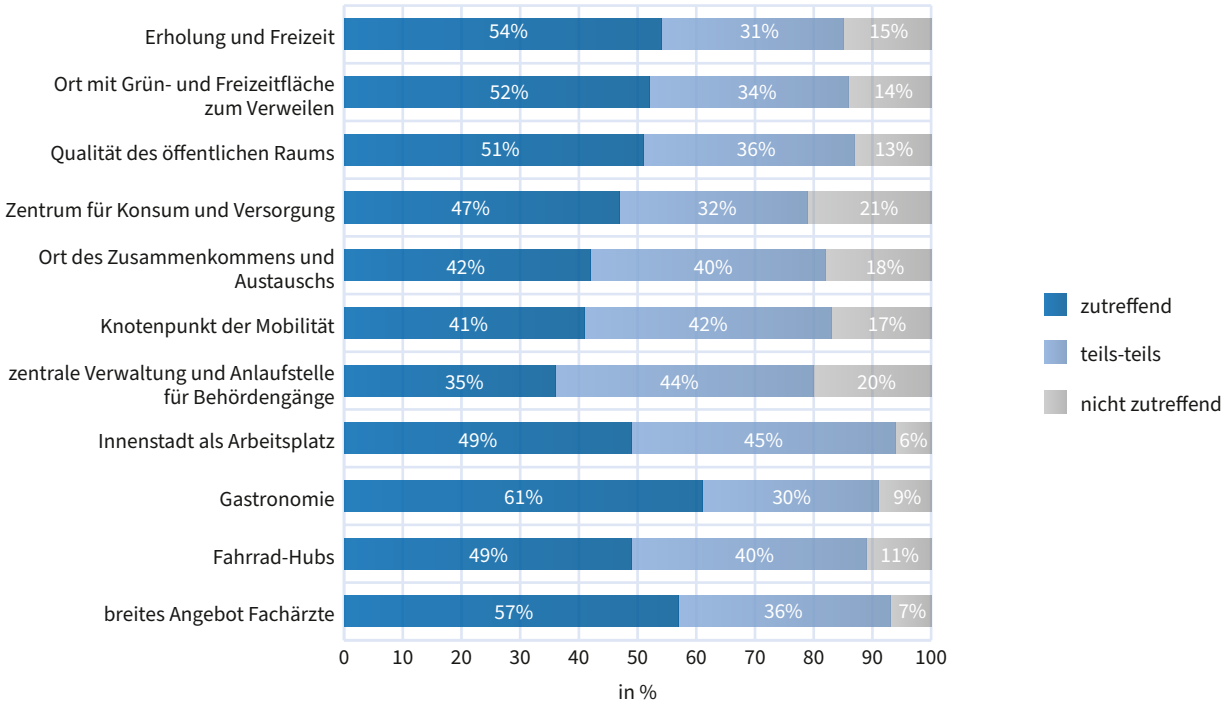
Quelle: IFH Köln, Vitale Innenstädte 2024, Köln 2025

Was Menschen sich in den Innenstädten wünschen, zeigt auch eine Studie der TU Darmstadt zu den Bürgerpräferenzen.[8] Danach präferieren die Bürgerinnen und Bürger einen ausgewogenen Nutzungsmix-Ansatz (aus Erholung und Freizeit, Nahversorgung u.a.). Zudem wird das Arbeiten in der In-

8 Vgl. Pfnür, Andreas; Rau, Jonas: Transformation der Innenstädte – Empirische Studie bei privaten Haushalten, Teil II: Bürgerpräferenzen zur Transformation des Innenstadtquartiers und -immobilien, Arbeitspapiere zur immobilienwirtschaftlichen Forschung und Praxis. Darmstadt, 2024.

nenstadt nachgefragt; jeder Zweite wünscht sich, im urbanen Kontext zu arbeiten, insbesondere die jüngere Generation.

Abbildung 11.4: Erwartungen an die Innenstadt-Attraktivität, 2024



n=1.069, Haushaltsbefragung Deutschland

Quelle: TU Darmstadt, Transformation der Innenstädte – Empirische Studie bei privaten Haushalten (Teil I), 2024

11.3 Herausforderungen und Ausblick

11.3.1 Von Diagnosen und Positionen

Die Diagnosen führen nahezu übereinstimmend zu dem gleichen Ergebnis: Der Zustand vieler unserer Innenstädte ist nach wie vor alarmierend und es besteht akuter Handlungsbedarf.

Leitbild Nutzungsmischung

Bereits seit der Leipzig-Charta aus dem Jahr 2007 ist das Leitbild der Nutzungsmischung in Deutschland fest verankert. Die Neue Leipzig-Charta von 2020 unterstreicht erneut die Forderung nach einer nachhaltigen Mischung im Sinne des Gemeinwohls.[9] Innenstädte sind als Gemeingut zu verstehen, denn sie sind „mehr als die Summe ihrer Nutzungen: Sie dienen eben nicht allein einem möglichst störungsfreien Einkauf, sondern sind Orte der Allgemeinheit, der Kultur, des sozialen Austauschs, der Integration und der Teilhabe."[10]

9 Vgl. Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB): Die Neue Leipzig Charta (30. November 2020), URL: https://www.nationale stadtentwicklungspolitik.de/NSPWeb/DE/Initiative/Leipzig-Charta/Neue-Leipzig-Charta-2020/neue-leipzig-charta-2020.html (Stand: 6. Januar 2026).

10 Hatzfeld, Ulrich; Weis, Petra: Die „neuen Innenstädte": Zwischen Multifunktionalität und Gemeingut, in: WISO direkt 14/2021, S. 2.

In einem gemeinsamen Positionspapier fordern der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. (DV), die Bundesstiftung Baukultur und der Handelsverband Deutschland (HDE), dem Niedergang der Stadtzentren mit einem kreativen Zusammenwirken möglichst vieler Innenstadtakteure entgegenzuwirken und so die Attraktivität und Identität der Innenstädte zu stärken. Zu den zentralen Aktionsfeldern zählen insbesondere gut gestaltete, „grüne" öffentliche Räume mit hoher Aufenthaltsqualität sowie eine zeitgemäße und vielfältige Nutzungsvielfalt.[11]

Auch die Position des Deutschen Städte- und Gemeindebundes (DStGB) mit dem Titel „Zukunftsfähige Innenstädte und Ortskerne gestalten" von 2025 hebt die Relevanz des Transformationsprozesses der Innenstadt hervor: „Unsere Innenstädte und Ortskerne stehen weiter unter Druck: […] Ziel muss es daher bleiben, Innenstädte und Ortskerne als Orte der Nutzungsvielfalt, der Kommunikation und der Lebensqualität zu erhalten und weiter zu stärken."[12]

In Positionspapieren werden vom ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. „[…] ein neues Tempo und neue Themen für die aktive Gestaltung des öffentlichen Raums und die Immobilienwirtschaft – für das Arbeiten, Einkaufen und nicht zuletzt das Wohnen" eingefordert.[13] Dabei wird der Blick auf die Beschleunigung von Modernisierungsprozessen, eine Vereinfachung von Bauvorschriften und die Neujustierung der Lastenverteilung für Investitionen gerichtet.

Im Innenstadt-Ratgeber des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen wird betont: „Zentren und Innenstädte sind zugleich Visitenkarten und Identifikationsorte. An die innerstädtische Entwicklung müssen höchste baukulturelle Standards angelegt werden; sie erfolgt vorrangig aus dem Bestand und unter besonderer Berücksichtigung des baukulturellen Erbes."[14] In der CIMA.monitor Deutschlandstudie Innenstadt 2024 wird die Bedeutung der „City-Life-Balance" hervorgehoben: „In Teilen fehlt Innenstädten eine ausgewogene Balance zwischen Ruhe und Reiz."[15]

---

11 Vgl. Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung, Bundesstiftung Baukultur, Handelsverband Deutschland e.V. (HDE), urbanicom – Deutscher Verein für Stadtentwicklung und Handel e.V., So kommen Handel und Innenstädte aus der Krise (19. Oktober 2021), URL: https://www.bundesstiftung-baukultur.de/fileadmin/211019_StatementInnenstadt_BSBK_DV_HDE.pdf (Stand: 6. Januar 2026).
Vgl. Bundesstiftung Baukultur; Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.; Handelsverband Deutschland – HDE e.V.; urbanicom – Deutscher Verein für Stadtentwicklung und Handel e.V. (Hg.): Stoppt den Niedergang unserer Innenstädte. (9. September 2020), URL: https://www.bundesstiftung-baukultur.de/fileadmin/files/medien/8349/downloads/200909_statementinnenstadt_bsbk_dv_hde_druck.pdf (Stand: 6. Januar 2026).

12 Deutscher Städte- und Gemeindebund (DStGB) (Hg.): Zukunftsfähige Innenstädte und Ortskerne gestalten. Berlin 2025, S. 1, URL: https://www.dstgb.de/publikationen/positionspapiere/zukunftsfaehige-innenstaedte-und-ortskerne-gestalten/2025-05-27-dstgb-positionspapier-attraktive-innenstaedte-final.pdf?cid=1c1d (Stand: 7. Januar 2026).

13 ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hg.): Neue Innenentwicklungen: Neue Ideen und neue Qualitäten. ZIA-Positionspapier zur Innenentwicklung als Impuls für den Beirat beim Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen. Berlin/Brüssel 2025, S. 4, URL: https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2025/05/zia_broschure_Positionspapier_Innenentwicklung_Einzelseiten_web.pdf (Stand: 6. Januar 2026).

14 Referat SW III 5 – Lebendige Zentren, Nationale Projekte des Städtebaus Bundesministerium des Inneren, für Bau und Heimat (Hg.): Innenstadtstrategie des Beirats Innenstadt beim BMI. Die Innenstadt von morgen – multifunktional, resilient, kooperativ. Berlin 2021, S. 44, URL: https://www.innenstadtprogramm.bund.de/SharedDocs/downloads/Webs/ZIZ/DE/die-innenstadt-von-morgen.pdf (Stand: 6. Januar 2026).

15 CIMA Beratung + Management GmbH: CIMA.monitor, Deutschlandstudie Innenstadt 2024, S. 8, URL: https://www.cima.de/deutschlandstudie-innenstadt .

Alle diese Aspekte und Veränderungen haben einen Einfluss auf das „ökonomische Portfolio“ in der Innenstadt, auf die Nutzung von Immobilien und die strategische Ausrichtung von Entwicklungskonzepten für die Innenstädte.

11.3.2 Strategien einer erfolgreichen Innenstadtentwicklung

Neben diesen Erkenntnissen und dem Bekenntnis zum gemeinsamen Handeln wurden zahlreiche Förderprogramme auf der Bundes- und Landesebene initiiert, aus denen sich vorläufige Strategien und Konzepte für die Post-Corona-Stadt sowie eine erfolgreiche Revitalisierung der Innenstadt ableiten lassen. In vieler Hinsicht erkenntnisreich ist der Blick auf das 1. Bundesprogramm „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“ (ZIZ), mit dem das Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) seit 2021 bundesweit 217 Kommunen fördert. Die Zielsetzung lautet, attraktive und belebte Innenstädte, Stadt- bzw. Ortszentren und Ortskerne zu schaffen.

Förderprogramm „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“

Hanau: ZIZ-Projekt aufLADEN

Die Innenstadt der hessischen Stadt Hanau war, wie viele Innenstädte anderer Städte vergleichbarer Größe, von Leerstand und Trading-down-Effekten betroffen, was zu einer abnehmenden Besuchsfrequenz geführt hat. Mit der Schließung der Filiale von Galeria-Karstadt-Kaufhof im Januar 2024 haben die Herausforderungen im Hinblick auf einen weiteren Funktions- und Bedeutungsverlust der Hanauer Innenstadt zugenommen.

Der Fokus des Projektes „[…] liegt […] auf der Förderung der B2B- (business to business) und B2C- (business to consumer) Kommunikation (Beratungsoffensive und Service- und Beratungszentrum Innenstadt), um den Einzelhandel in der Innenstadt zukunftsfähig aufzustellen und um neue Besuchsanlässe für die Bevölkerung zu schaffen“.[16]

Charakteristisch und zugleich wesentliche Komponente des Erfolgsmodells der Innenstadtrevitalisierung von Hanau unter der Dachmarke „Hanau aufLADEN“ sind:

- das koordinierende Organ der Hanau Marketing GmbH (HMG) mit der Aufgabe, die Marketing- und Öffentlichkeitsaufgabe voranzutreiben und die Zusammenarbeit zwischen den Akteuren zu stärken,
- die Einrichtung eines Service- und Beratungszentrum in der Innenstadt sowie eines Verfügungsfonds („Komplizenfonds“),
- der Erwerb des Kaufhof-Standortes in exponierter Lage einschließlich der Umsetzung von Zwischennutzungskonzepten sowie
- die Etablierung neuer Nutzungen jenseits des Einzelhandels.

16 Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (Hg.), Hanau – Erfolg durch Fokus auf Innenstadtentwicklung und hohe Dynamik. Erfahrungsbericht im Rahmen der Begleitforschung „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“, Berlin 2025, S. 5, URL: https://www.innenstadtprogramm.bund.de/SharedDocs/downloads/Webs/ZIZ/DE/Erfahrungsbericht_Hanau.pdf?__blob=publicationFile&v=7 (Stand: 7. Januar 2026).

Als Erfolgsstrategie in Hanau lässt sich eine kluge Verschränkung von baulich-investiven Maßnahmen mit strategischen Beratungsangeboten erkennen. Mit dem ZIZ-Programm ist insgesamt eine grundlegende Neuausrichtung der Innenstadt von Hanau eingeleitet worden.

Oldenburg: Innenstadtstrategie und 4K-Konzept

Die Innenstadt von Oldenburg in Niedersachsen ist wie viele vergleichbare Städte von einem großen Veränderungs- und Anpassungsdruck betroffen, hat jedoch mit der historischen Bausubstanz als ehemalige Garnisonsstadt, einer homogenen zwei- bis dreigeschossigen Bebauung und einer historisch gewachsenen Infrastruktur das Privileg, als ein in sich geschlossenes Quartier wahrgenommen zu werden. Auffällig ist der vergleichsweise geringe Anteil an Grün- und Freiräumen.

Im Rahmen des niedersächsischen Förderprogramms „Resiliente Innenstädte“ hat sich die Stadt Oldenburg auf den Weg gemacht, die Innenstadt durch eine Kombination von Maßnahmen zur Aufwertung der historischen Bausubstanz, moderner Multifunktionalität und Bürgerbeteiligung zu revitalisieren. Dabei stehen Aspekte wie die Erhöhung der Aufenthaltsqualität von öffentlichen Räumen (Waffenplatz, Rathausmarkt) und Konzepte von Nutzungsmischung aus Einzelhandel, Kultur und Gastronomie an zentraler Stelle, wenn es um die Einlösung des Ziels, Oldenburg als Wohlfühlort zu stärken, geht. Oldenburg ist dem deutschlandweiten Trend der „sterbenden Innenstädte“ auch mit einem sog. „4K-Konzept“ entgegengetreten: einer Verbindung von Kauf, Kultur, Konsum und Kommunikation.

Zentrale Elemente und Bausteine der erfolgreichen Innenstadtstrategie sind:

- die Orientierung an einer „profilierten“ Innenstadtentwicklung, die auf traditionellen Werten, gewachsenen Potenzialen und identitätsstiftenden Elementen beruht,
- das Festhalten an einem gemeinsamen rahmensetzenden und handlungsorientierten „roten Faden“,
- die Vielfalt und Nutzungsmischung im Bestand zu Realisierung, u.a. durch das „Erwecken“ der Obergeschosse,
- die Stärkung der Innenstadt als „Wohnquartier“ sowie
- der Zusammenschluss von öffentlichen und privaten Akteuren.[17]

Der Blick auf die Innenstadtstrategie macht deutlich, wie relevant stadt- und ortsspezifische Konzepte sind, wenn es darum geht, die Innenstadt als einladenden Ort für Begegnung und Kommunikation zu revitalisieren.

17 Vgl. Stadt Oldenburg: Resiliente Innenstädte. Stadt Oldenburg. Stand Juni 2022. URL: https://www.europa-fuer-niedersachsen.niedersachsen.de/download/193253/Oldenburg.pdf (Stand: 8. Januar 2026).

Münster: integriertes städtebauliches Entwicklungskonzept Münster-Innenstadt

Die nordrheinwestfälische Stadt Münster hat im Hinblick auf ihre Innenstadt seit jeher die Waage zwischen ihrem stadtgeschichtlichen Erbe und einer zeitgenössischen Weiterentwicklung gehalten und sich dabei verschiedener Werkzeuge der Stadtgestaltung und -erhaltung bedient. Hinzu kommt, dass Münster schon sehr früh eine konsequente Verkehrsberuhigung verfolgt und mit dem Konzept „Innenstadt der kurzen Wege“ auf eine starke Nutzungsmischung aus Einzelhandel, Gastronomie, Wohnen und Kultur gesetzt hat.

Das integrierte städtebauliche Entwicklungskonzept Münster-Innenstadt (INSEK 2023) ist in einen umfangreichen Zukunftsprozess „Stadt.Raum.Leben – Münsters Mitte machen“ eingebettet. Schon der Titel verdeutlich, dass es sich um die Gestaltung der Innenstadt als Lebensraum handelt, erarbeitet in einem dynamischen und partizipativen Prozess.

Erfolgskomponenten der verschiedenen Phasen der Innenstadtentwicklung sind:

- der Fokus auf die Kompaktheit der Innenstadt, die in kurzer Zeit und auf kurzen Wegen eine Vielzahl von Geschäften und Lagen erreichbar macht,
- eine integrierte Betrachtung der unterschiedlichen Themenfelder,
- eine Stärkung des Alltags-, Wohn- und Arbeitsortes für alle Menschen mit grünen und kühlen Erholungs- und Ruhezonen sowie
- neue und innovative Formen des Handels und der Kultur.[18]

Der Prozess der Innenstadtentwicklung und -gestaltung von Münster baut demnach auf Kontinuität, Integration und Partizipation.

Trier: Lebens(t)raum Innenstadt

Die rheinlandpfälzische Stadt Trier verfolgt im Rahmen des Bundesprogramms ZIZ das übergeordnete Ziel, die Innenstadt als Wohnstandort attraktiver zu machen und die Wohn- und Wohnumfeldqualität zu steigern. Im Rahmen eines Klima- und Resilienzgutachtens werden die Potenziale zur Anpassung der Innenstadt auch hinsichtlich eines gesundes Wohnumfeldes untersucht. Gerade in einer historisch geprägten Stadt wie Trier, wo aufgrund der römischen Vergangenheit im Innenstadtbereich nahezu flächendeckend mit archäologischen Funden zu rechnen ist, geht es um die angemessene und verträgliche Verdichtung und die Umsetzbarkeit von potenziellen Vorhaben.

18 Vgl. Stadt Münster Dezernat für Planung, Bau und Wirtschaft: Integriertes städtebauliches Entwicklungskonzept Münster-Innenstadt (2023), URL: https://www.stadt-muenster.de/fileadmin/user_upload/stadt-muenster/80_muenster-mitte/pdf/Druckfassung_150dpi_INSEK_Innenstadt_25.01.23.pdf (Stand: 8. Januar 2026).

Das Besondere dieser Innenstadtstrategie ist demnach

- der Fokus auf die Schaffung von Wohnraum auf bisher untergenutzten Flächen im Innenstadtkontext,
- die (Re)Aktivierungsmöglichkeiten von Wohnraum in zentralen Lagen sowie
- der Zusammenhang zwischen Wohnraum und den Anforderungen an ein innerstädtisches Wohnumfeld.

Die Aktivierungsstrategie der Stadt Trier steht beispielhaft für die Relevanz des Wohnens in der Innenstadt. Sie macht deutlich, dass die Qualität des Wohnraums und des Umfeldes in Verbindung mit konkreten Umsetzungsmöglichkeiten von zentraler Bedeutung ist.

In der Zusammenschau dieser aufgeführten Beispiele mit unterschiedlichen Entwicklungsstrategien für Innenstädte lässt sich schlussfolgern:

- Die Zielsetzung, attraktive und belebte Innenstädte, Stadt- bzw. Ortszentren und Ortskerne durch neue modellhafte und experimentelle Wege zu schaffen, war und ist jeweils ambitioniert.
- Die spezifischen Rahmenbedingungen – vom historischen Kontext bis hin zur räumlichen Dimension der Innenstadt – spielen als Ausgangspunkt für die jeweiligen Entwicklungskonzepte eine entscheidende Rolle.
- Die Integration der Handlungsfelder (von der Stadtgestaltung bis zur Mobilität) sowie eine partizipative Prozessgestaltung sind wichtige Erfolgsfaktoren.
- Vielfältige und flexible Nutzungskonzepte, die der langfristigen und resilienten Innenstadtbelebung dienen, sind von großer Relevanz.
- Die digitale Begleitung der Strategien und Maßnahmen im Sinne einer breiten Kommunikation sind äußerst wichtig.

individuelle Lösungen statt Patentrezepte

Insgesamt wird mit dem Blick auf die deutschen Innenstädte deutlich, dass sich eine Schere zwischen gut und schlecht aufgestellten Innenstädten auftut, also zwischen „zukunftsfesten“ und nach wie vor äußerst problematischen Innenstädten. Die sichtbaren und nachhaltigen Erfolge der Innenstadtrevitalisierung hängen einerseits von einem erfolgreichen Einsatz der jeweiligen Förderprogramme ab, andererseits zeigt sich eine Differenzierung zwischen den „begünstigten“ Städten (z.B. mit einem besonderen historischen Erbe oder bedeutenden Hochschulstandorten) und den „weniger begünstigten“ Städten. Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Wandlungsfähigkeit der Innenstädte sind demnach äußerst unterschiedlich, was Fragen der Übertragbarkeit von Erfolgsfaktoren einer Innenstadtrevitalisierung sowie der Verstetigung von Strategien aufwirft.

11.3.3 Leitfragen für Zukunftshandeln

In der Zusammenschau der Befunde und Empfehlungen lassen sich folgende Leitfragen für mögliche Handlungsstrategien identifizieren:

Welches Nutzungsprogramm kann die Innenstadt der nahen und fernen Zukunft beleben?

Einzelhandel bleibt wichtiger Baustein

Nach wie vor wird der Einzelhandel ein wichtiger Nutzungsbaustein und Attraktivitätsfaktor in der Innenstadt bleiben. Er muss jedoch innovativ auf die veränderten und neuen Bedürfnisse seiner Kunden reagieren. Erste Ansätze finden sich im Kontext des Erlebnis-Shopping, indem Geschäfte zu Vorzeigeobjekten, zu Showrooms (beispielsweise immer häufiger für Automarken), Flagship-Stores oder zu Themenwelten gestaltet werden. Künstliche Intelligenz (KI) mit neuen Technologien wird nicht nur den Onlinehandel befördern, sondern auch neue Kundenerlebnisse vor Ort und damit Allianzen zwischen dem digitalen und stationären Handel ermöglichen.

weitere städtische Funktionen

Ähnlich wie beim Einzelhandel wandeln sich auch die Ansprüche und Erwartungen an städtische Funktionen. Mit den Homeoffice-Möglichkeiten werden andere Nachfragen nach Flächen im Bereich der Wohn- und Büroimmobilien gestellt.

Im Büroflächenmarkt ist der Bedarf an Flächen aufgrund des vermehrten Homeoffice zurückgegangen. Gleichzeitig fragen Unternehmen immer hochwertigere Flächen – „Flight-To-Quality“ – nach. Diese gespaltene Marktentwicklung zeigt sich einerseits in sinkenden Flächenumsätzen und andererseits in steigenden Mietpreisen. Davon profitieren insbesondere Büroflächen in guten Innenstadtlagen, die mit innovativen Working-Space-Konzepten überzeugen.[19]

Produktion und Handwerk

Und Produktion und Handwerk werden durch geringen Flächenbedarf, steigende Energiekosten und reduzierte Emissionen zunehmend kompatibel mit innenstädtischen Standorten. Die klassischen Gewerbegebiete auf der „grünen Wiese“, sprich am Stadtrand, verlieren dadurch für Unternehmer und Beschäftigte an Attraktivität. Bildungs- und Kultureinrichtungen benötigen teilweise größere Flächen, erlauben Mehrfachnutzungen und streben nach innovativen Raumkonzepten.

Für all diese Nachfragen bietet die Innenstadt mit ihren unterschiedlichen Bedingungen viele Optionen an, die es auszuloten gilt.

Wie kann das Wohnen in die Innenstadt zurückkehren?

Die Wohnraumknappheit stellt weiterhin eine der zentralen Herausforderungen dar; insbesondere bezahlbares Wohnen mit kurzen Wegen zu Versor-

19 Vgl. CBRE Deutschland Research: Büromarkt Report Düsseldorf Büromarkt Q3 2024 (Oktober 2024). URL: https://mktgdocs.cbre.com/2299/9cf346cc-f770-4113-886a-be0a206f843e-1135437236/B_romarktreport_D_sseldorf_202.pdf (Stand: 6. Januar 2026).

neue Rolle des Wohnens

gungsangeboten ist rar und wird besonders stark nachgefragt. Das Wohnen wird zukünftig in der Innenstadt eine große Rolle spielen, nicht nur, weil die Bereitstellung von Wohnraum eine der zentralen Herausforderungen ist, die an Relevanz gewinnen wird, sondern auch, weil Wohnraum in zentralen Lagen mit einer guten Erreichbarkeit von Ausbildungsstätten oder von medizinischer Versorgung zunehmend nachgefragt wird. Allerdings werden bestimmte Anforderungen an das Wohnen gestellt: die Nähe zu sozialer Infrastruktur (Schulen, Kitas u.a.), ein Mindestmaß an Privatheit und ein Wohnumfeld, das Wohnqualität mit Grünflächen sowie Aufenthalts- und Spielmöglichkeiten im Freien gewährleistet. Der Umbau von leerstehenden ehemaligen Handelsimmobilien für eine Wohnnutzung ist eine besondere Herausforderung, unter anderem wegen der exponierten Lage der Erdgeschosse, die sich nur bedingt für das Wohnen eignen, oder der fehlenden Erschließung der Obergeschosse, die meist mit einem großen Umbauaufwand verbunden ist.

Welche räumliche Differenzierung benötigen die Handlungsstrategien?

Innenstadt der Quartiere

Meist besteht die Innenstadt aus unterschiedlichen Quartieren, die jeweils eigene Gesetzmäßigkeiten und Problemlagen aufweisen. Jenseits der zentralen Fußgängerzone, also den 1a-Lagen, gibt es innerstädtische Quartiere, die sich durch spezifische Begabungen auszeichnen und die in der Folge quartiersindividuelle Konzepte mit unterschiedlichen Zukunftsrezepten und Nutzungsschwerpunkten erfordern. Der Blick auf eine „Innenstadt der Quartiere“ kann dabei helfen, eine maßgenaue und damit erfolgversprechendere Konzeption für Teilbereiche der Innenstadt zu entwickeln.

Wie kann der öffentliche Raum als (grünes) Rückgrat und zugleich als Visitenkarte der Stadt gestaltet werden?

Gestaltung des öffentlichen Raumes und Aufenthaltsqualität

Die Gestaltung sowie die damit verbundene Qualität des öffentlichen Raumes sind entscheidende Faktoren, um innerstädtische Nutzungen zu stärken und sind somit wichtige Bausteine für ein erfolgreiches Stadtentwicklungskonzept. „Wenn der öffentliche Raum schön ist, kommen die Investitionen.“[20] Darüber hinaus trägt er wesentlich zur ökologischen und klimatischen Aufwertung der Innenstadt bei. Bäume, Wasser und insgesamt der Anteil an Grünflächen fördern die Aufenthaltsqualität und können im Zusammenspiel mit der meist dicht bebauten Innenstadt das Gesamtgefüge wieder in eine gute Balance bringen.

11.3.4 Von großen Handelsimmobilien zu Multi-Use-Projekten

Mit der mehrfachen Insolvenz der Warenhauskette Galeria Karstadt Kaufhof haben sich die Unsicherheiten in vielen Innenstädten verschärft. Die leerge-

20 Hendrix, Jens; Ollenik, Walter: Allianz von Stadt und Handel in Hattingen, in: Escher, Gudrun; Leyser-Droste, Magdalena; Ollenik, Walter; Reicher, Christa; Utku, Yasemin (Hg.): König Kunde. Handel in der Stadt. Essen 2015, S. 145-153.

fallenen großflächigen Handelsimmobilien in prominenter Innenstadtlage stellen eine besondere Herausforderung dar, sowohl im Hinblick auf die Umnutzungspotenziale als auch die Folgen des Leerstandes für das Umfeld. Mit ihrem Leerfallen ändern sich die Fußgängerströme und lösen damit ein „Leerstandsdomino“ aus. „Nicht selten sind Großimmobilien [...] wichtige Identitäts- und Frequenzanker. Wenn diese aus der Nutzung fallen, hat dies Trading-down-Effekte für Quartiere bis hin zur gesamten Innenstadt zur Folge.“[21]

Wie schon im Frühjahrsgutachten 2025 dargestellt, sind mittlerweile einige äußerst ambitionierte Umnutzungsprojekte von leerstehenden „Riesen“ in der Innenstadt auf den Weg gebracht worden. Sie zeigen, wie die großen Waren- und Einkaufszentren durch Mixed-Use-Konzepte zu neuen „Attraktoren“ werden können oder auf dem Weg sind, diesen Anspruch einzulösen. Beispielhaft seien genannt:

Frankfurt am Main: Weltstadthaus

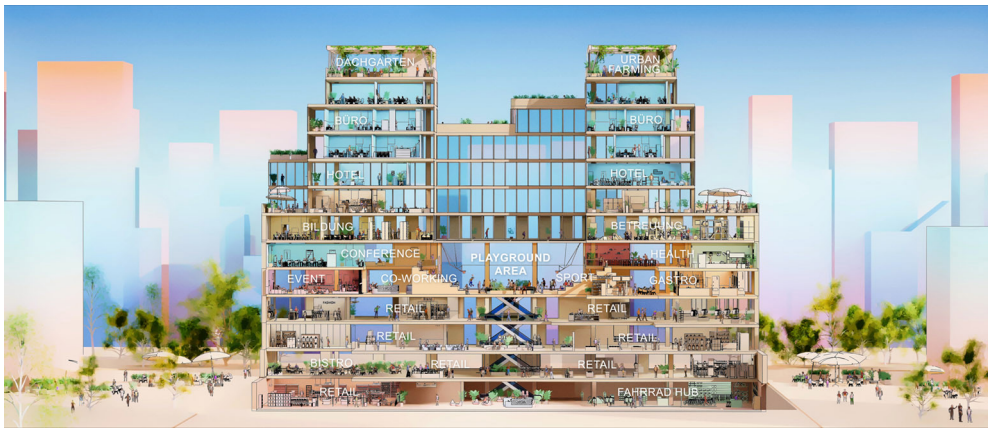
Das „Weltstadthaus“, ein mehr als dreißig Jahre altes Kaufhaus an der Zeil in Frankfurt am Main, wird in eine Multi-Use-Immobilie verwandelt, die Einkaufen, Freizeit, Arbeiten, Gastronomie, Unterhaltung, Sport, Kultur, Gewerbe, Bildung und eine zweizügige Grundschule integriert. Dieser lebendige Nutzungsmix soll einerseits hinreichend Flexibilität in der Nutzungsprogrammierung gewährleisten und andererseits das umliegende Quartier über den ganzen Tag hinweg beleben.

Abbildung 11.5: Dachlandschaft „Weltstadthaus“, Frankfurt am Main, Siegerentwurf

Quelle: Renzo Piano, Midstad

21 Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) (Hg.): Innenstadt-Ratgeber. Großimmobilien: Frequenzanker und Raumressourcen in der Innenstadt von morgen. Berlin 2023, S. 5, URL: https://www.bmwsb.bund.de/SharedDocs/downloads/DE/veroeffentlichungen/stadtentwicklung/grossimmobilien.pdf (Stand: 6. Januar 2026).

Abbildung 11.6: Nutzungsmix „Weltstadthaus“, Frankfurt am Main, Siegerentwurf



Quelle: Renzo Piano, Midstad

Für die Modekette Peek & Cloppenburg, die seit Jahren mit Umsatzrückgängen zu kämpfen hat, ist das Gebäude mit vier Verkaufsetagen zu groß geworden. Das flexible Nutzungskonzept gewährleistet eine Anpassung an sich ändernde Raumansprüche, innovative Raumkonzepte und eine diverse Mieterstruktur. So lässt sich mittel- und langfristig das Risiko des Leerstandes reduzieren.

Aachen: Haus der Neugier

In einem ehemaligen Horten-Kaufhaus (später Lust for Life) in prominenter Innenstadtlage in Aachen wird unter Nutzung des Bestandes ein zukunfts-

Abbildung 11.7: Haus der Neugier, Aachen, Visualisierung

Quelle: kadawittfeldarchitektur, Aachen

orientierter Bildungs- und Begegnungsort entwickelt, der als zentrale Nutzungsbausteine die Volkshochschule (VHS) und die Stadtbibliothek unter einem Dach vereint. Das Gebäude soll – neben diesen Kernnutzungen – mit flexiblen Lernräumen, Veranstaltungsflächen und Gastronomie zu einem Zentrum für alle Bürgerinnen und Bürger werden. Multifunktionale Räume stehen den Vereinen und Initiativen zur Verfügung; Veränderung und Flexibilität sind von Anfang an mitgedacht.

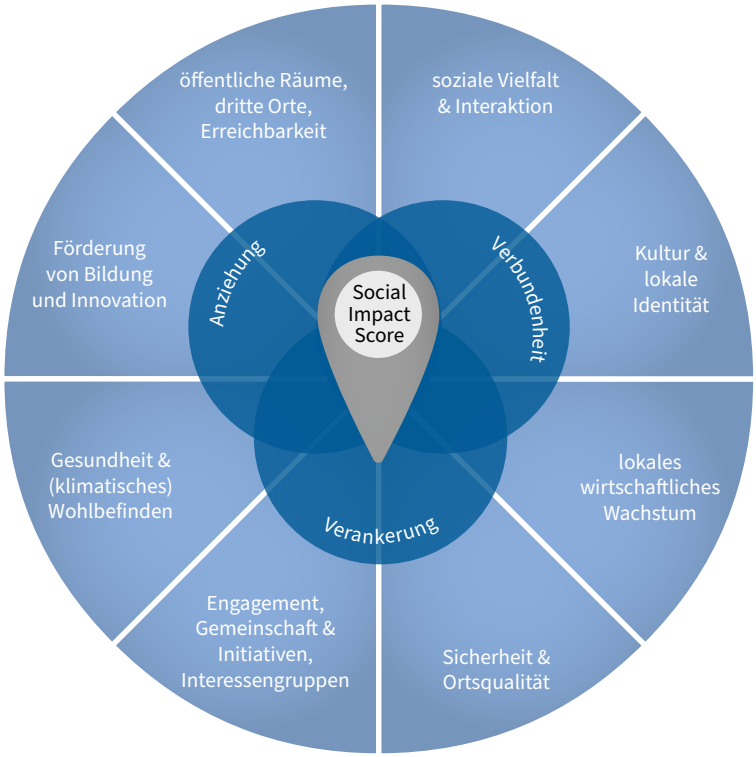
Abbildung 11.8: Haus der Neugier, Aachen, Visualisierung

Quelle: kadawittfeldarchitektur, Aachen

Durch den Beschluss des Rates der Stadt Aachen im Februar 2025, ein über viele Jahre leerstehendes Kaufhaus zwischen Bushof und Altstadt zu entwickeln, sowie durch erste Zwischennutzungen des Erdgeschosses zeigen sich in den angrenzenden Straßenräumen bereits erste positive Effekte: Der Leerstand in den Erdgeschossen ist zurückgegangen, die Laufwege ändern sich und eine verwahrloste Fußgängerzone erwacht langsam wieder zum Leben.

Auch wenn diese Projekte, die erst auf dem Weg der Umsetzung sind, ihre langfristige Impulswirkung noch nicht unter Beweis stellen können, ist die Bedeutung des „Social Impact Score“ im Sinne eines positiven gesellschaftlichen Beitrags offensichtlich. Multifunktionalität ist ein Schlüssel zur urbanen Belebung. Vielseitige und flexible Nutzungen ziehen Menschen an und stärken gleichzeitig den Innenstadtbezug. Nicht nur das Gebäude selbst wird wieder belebt, sondern der Ort und sein Umfeld verändern sich, wenn dieser neu gedacht und programmiert wird.

Abbildung 11.9: Indikatoren zur Messung von Nutzungsmustern und sozialen Zielen



Quelle: Midstad

Für eine erfolgreiche Umnutzung und eine nachhaltige Rentabilität von „Multi-Use-Projekten" in leerstehenden ehemaligen Handelsriesen scheint die Größe der Stadt eine entscheidende Rolle zu spielen, was nicht zuletzt mit den erzielbaren Mieten zusammenhängt.[22] Die Mieten liegen in guten Lagen von A- und B-Städten auch bei einer Mischnutzung aus Einzelhandel, Gastronomie, Büro und Wohnen wesentlich höher als bei C-Städten und machen dadurch ein Investment ökonomischer.

wirtschaftliche Rentabilität

Dennoch zeigen die Umnutzungsprojekte in Klein- und Mittelstädten, dass mit einem steigenden Anteil an öffentlichen Nutzungen (wie Bibliothek, Volkshochschule oder andere Bildungseinrichtungen) eine wirtschaftliche Rentabilität darstellbar ist. Alleine mit dem Blick auf die mittel- und langfristige Stadt- und Quartiersrendite lohnt sich das Investment in solche Problemimmobilien in zentralen Lagen für die jeweiligen Kommunen.

11.3.5 Von der wachsenden Bedeutung von (Klima)Resilienz

Mit dem Klimawandel haben auch die Herausforderungen für die Gestaltung der Innenstadt veränderte Prioritäten erhalten. Resilienz im Sinne von Offenheit und Widerstandsfähigkeit gegenüber unvorhersehbaren Entwicklungen gewinnt an Bedeutung. „(Klima-)resiliente Innenstädte erfordern Nach-

22 Vgl. PwC: Future of Retail. Transformation der Innenstädte, URL: https://www.pwc.de/de/real-estate/pwc-studie-transformation-der-innenstaedte.pdf (Stand: 6. Januar 2026).

druck bei der Implementierung von grün-blauer Infrastruktur. Zugleich ist die Qualität des öffentlichen Raumes die zentrale Stellschraube für die Stärkung der Innenstadt“,[23] heißt es in dem Positionspapier der IHK Aachen „Urbane (Klima)Resilienz“.

Ökologie und Soziales im Einklang

Für eine resiliente Innenstadt bedarf es eines Transformationsprozesses, der den ökologischen Wandel urbaner Räume mit Fragen der sozialen Gerechtigkeit überzeugend verbindet und der den Kriterien des Klimaschutzes und der Klimaanpassung folgt.

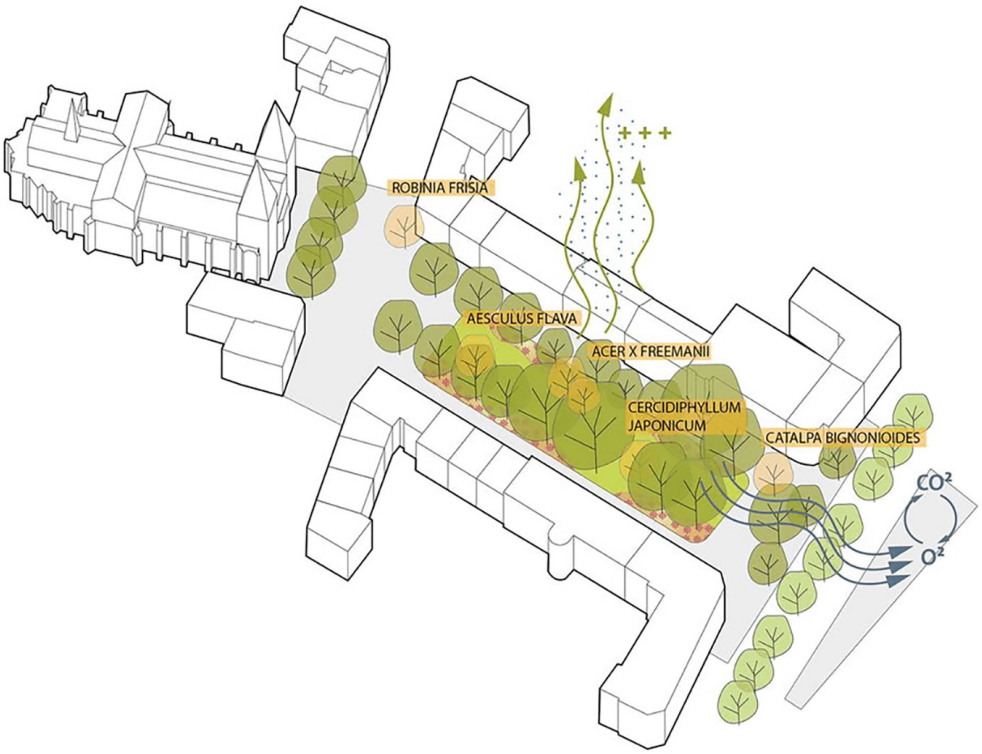
Die Anpassung an die Folgen des Klimawandels, insbesondere im Hinblick auf weniger Versiegelung und mehr Grün, gilt es umzusetzen, sonst werden die Lebensbedingungen in unseren Städten in den Sommermonaten unerträglich. Bäume, Grünflächen und Wasser haben einen ökologischen und klimatischen Effekt, indem sie Kälte produzieren, weil sie Wasser verdunsten und teilweise zugleich Schatten spenden. Begrünte öffentliche Räume tragen zudem zur Attraktivität und zur Aufenthaltsqualität einer Innenstadt bei. Und wenn dieser (grüne) Freiraum auch gut gestaltet und gepflegt ist und durch eine Reduktion des ruhenden und fließenden Verkehrs an Aufenthaltsqualität gewinnt, dann ist dieser ein wichtiger Baustein einer gesunden und zukunftsfähigen Innenstadtgestaltung.

Sogenannte „grün-blaue Infrastruktur“, wie z.B. das Schwammstadtprinzip, Wasserflächen, Grünflächen, Verschattung durch Bäume oder Vordächer sorgen für Abkühlung in Hitzesommern und schaffen zugleich eine Entlastung der Kanalinfrastruktur. In den Städten sind mikroklimatische und geografische Spezifika zu berücksichtigen, auf die mit örtlichen Potenzialen individuell reagiert werden kann (z.B. Frischluftschneisen, Gewässer, ...). Gut gestaltete „grüne“ öffentliche Räume schaffen mehr Aufenthaltsqualität und vielfältige Nutzungsoptionen, was zugleich als Frequenzbringer für die Innenstadt und identitätsstiftender Faktor gesehen werden kann. Der öffentliche Raum muss demnach ertüchtigt werden – mit Blick auf Gestaltung und Ästhetik, Multifunktionalität und Klimagerechtigkeit im Sinne der Koppelung von Qualitäten.

Projekte wie die Umgestaltung des Stiftsplatzes in Bonn zeigen beispielhaft, wie die Transformation einer Verkehrsfläche zu einem multifunktionalen, nachhaltigen und klimasensiblen Stadtraum gelingen kann. Ein ehemaliger Parkplatz wird zu einem grünen Stadtplatz, der ökologische, soziale und ästhetische Funktionen erfüllt.

23 Industrie- und Handelskammer Aachen (Hg.): Urbane (Klima)Resilienz. Innenstädte im Wandel. Positionspapier. Aachen 2025, S.3, URL: https://www.ihk.de/blueprint/servlet/resource/blob/6577338/98d619d93797b973e1e881aba6781782/posititonspapier-klimaresiliente-innenstaedte-data.pdf (Stand: 6. Januar 2026).

Abbildung 11.10: Bonn, Umgestaltung des Stiftsplatzes, Klimakonzept



Quelle: scape Landschaftsarchitekten

Abbildung 11.11: Bonn, Umgestaltung des Stiftsplatzes, Klimakonzept

Quelle: scape Landschaftsarchitekten

Ein grüner öffentlicher Raum mit seinen spezifischen Qualitäten kann perspektivisch nicht nur die klimatisch und ökologisch überzeugendere Lösung sein, sondern auch die langfristig ökonomische im Sinne der Wertschöpfung und der Stadtrendite. Denn Freiräume steigern die Lagequalität im Umfeld und damit den Wert von Grundstücken und Immobilien.[24] Also die scheinbar unökonomische Lösung – statt einer Bebauung einen Freiraum in der Innenstadt zu schaffen – kann sich auf längere Sicht gesehen als die ökonomischere Strategie herausstellen.

11.4 Empfehlungen für Wirtschaft, Verwaltung und Politik

Ein Comeback der Innenstadt hat große Erfolgsaussichten, wenn die folgenden Transformationsbausteine und Empfehlungen im Schulterschluss von Wirtschaft, Verwaltung, Politik und im Dialog mit den Bürgerinnen und Bürgern konsequent und mit Nachdruck verfolgt werden.

11.4.1 Transformationsbausteine

Die Transformation unserer Innenstädte erfordert eine Vielzahl von Handlungsansätzen, die den Umbau von vorhandenen Strukturen gleichermaßen adressieren, wie Aspekte der Mobilität, des Gemeinwohls und des gesellschaftlichen Zusammenhalts. Die im Vorjahresgutachten bereits genannten „Transformationsbausteine“ sind nach wie vor relevant und müssen in ein durchdachtes Raumprogramm, das aus Hardware, Software und Orgware besteht, überführt und im Hinblick auf Verantwortung und Zuständigkeit angegangen werden:

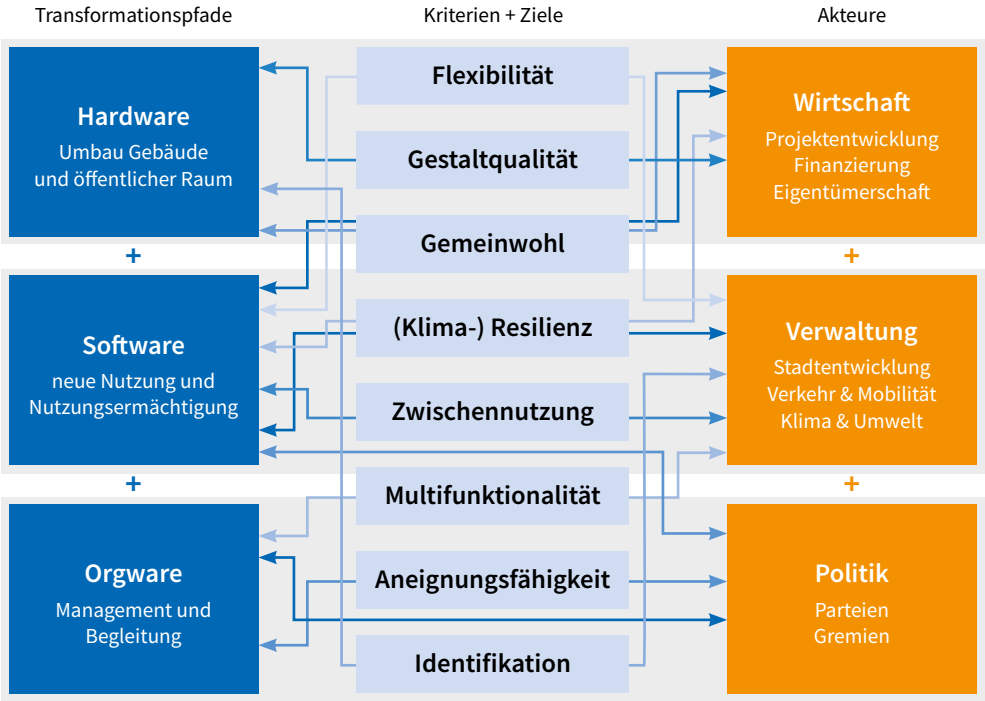
Die Hardware der Innenstadt, also die Gebäude und Infrastruktur, insbesondere der vielfach „in die Jahre gekommene“ öffentliche Raum, gilt es so umzubauen, um den Leerstand zu beseitigen und neue Nutzungen zu ermöglichen. Während für den Umbau der Gebäude vor allem die Immobilieneigentümer zuständig sind, liegt die Verantwortung für die Gestaltung des öffentlichen Raumes – der Fußgängerzonen und der Freiflächen – bei den Kommunen selbst.

Die Software der Innenstadt, das heißt die Nutzungen von Gebäuden und Freiräumen, sollte mit zukunftsweisenden Konzepten programmiert werden, um die gewünschte Belebung zu erreichen. Auch temporäre Bespielungen, die der Erprobung von möglichen Nutzungen dienen, sowie Events, sind Bestandteile der Software. Hier sind sowohl die Immobilieneigentümer, die Wirtschaftsförderung als auch die Stadtverwaltung, die letztlich innovative Nutzungen, Multi-Use-Konzepte oder Zwischennutzungen genehmigen muss, gefragt.

24 Vgl. Hoffmann, Arne; Gruehn, Dietwald: Bedeutung von Freiräumen und Grünflächen in deutschen Groß- und Mittelstädten für den Wert von Grundstücken und Immobilien. LLP-report 010. Dortmund 2010, S. 73.

Zur Orgware der Innenstadt zählen vielfältige organisatorische Maßnahmen, die im Sinne eines professionellen Managements zur Revitalisierung beitragen – vom Marketing, initiiert durch die lokale Wirtschaftsförderung, bis zu Business Improvement Districts (BID), in denen ansässige Grundeigentümer eigenverantwortlich Maßnahmen zur Aufwertung von Straßenzügen oder Quartieren durchführen. Innovative Formen der Digitalisierung und Kommunikation spielen in diesem Kontext eine zunehmend wichtige Rolle.

Abbildung 11.12: Bausteine der Transformation



Quelle: Bausteine der Transformation, Institut für Städtebau, RWTH Aachen, eigene Darstellung

Diese Transformationsbausteine müssen eng aufeinander abgestimmt sein und ineinandergreifen, um die gewünschte Impulswirkung für lebendige und zukunftsfähige Innenstädte zu entfalten. Zwischen dem Innenstadtmanagement mit möglichst erweiterten Kompetenzen und der Verwaltung sind Strukturen zu etablieren, die Entscheidungsprozesse schneller und reibungsloser machen. Den einzelnen Akteursgruppen – der Wirtschaft, der Verwaltung und der Politik – kann aufgrund ihres jeweiligen Know-hows und ihrer Zuständigkeit eine wechselnde (federführende) Rolle zukommen. Entscheidend sind die Initiierung von Public-Private-Partnership-Modellen sowie die gegenseitige Verbindlichkeit im Sinne einer „geregelten Verantwortungsgemeinschaft“.[25]

25 ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hg.): Neue Innenentwicklungen: Neue Ideen und neue Qualitäten, ZIA-Positionspapier zur Innenentwicklung als Impuls für den Beirat beim Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen. Berlin, Brüssel 2025, S. 13, URL: https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2025/05/zia_broschure_Positionspapier_Innenentwicklung_Einzelseiten_web.pdf (Stand: 6. Januar 2026).

11.4.2 Übergeordnete (Handlungs-) Empfehlungen

Viele der im Frühjahrsgutachten 2025 angesprochenen (Handlungs-) Empfehlungen gelten nach wie vor, auch wenn sich mittlerweile Schwerpunkte verschoben und einige Aspekte eine neue Relevanz bekommen haben:

1. Innovative und multifunktionale Nutzungskonzepte ermöglichen
2. Lokale Wertschöpfung sicherstellen
3. Vorausschauendes Leerstandsmanagement etablieren
4. Den Einzelhandel managen und kuratieren
5. Schönheit und Attraktivität fördern
6. Den Anspruch an urbane (Klima-) Resilienz einlösen
7. Der Wohnnutzung Vorfahrt einräumen
8. Die „Einwohnerstadt“ fördern
9. Den Zusammenschluss von privaten Eigentümern, Projektentwicklern und Verwaltung organisieren
10. Den Instrumentenkasten nutzen und mit Partizipation verschränken
11. Die Gelingensfaktoren als Erfahrungsgrundlage nutzen
12. Den Umbau der Innenstadt als gemeinsame Daueraufgabe begreifen

Herauszustellen und zu ergänzen seien an dieser Stelle folgende Erkenntnisse aus den Best-Practice-Projekten und der laufenden Evaluation von Strategien und Konzepten der Innenstadtentwicklung:

Die Bedeutung des Wohnens in Kerngebieten

Wohnen kann die Innenstadt und ihre Quartiere dauerhaft und „rund um die Uhr“ beleben. Das gilt gleichermaßen für studentisches Wohnen, für altersgerechtes Wohnen sowie für andere Sonderformen des Wohnens.

Förderung von Wohnverträglichkeit

Um in ergänzenden Neubauten und in leerstehenden Immobilien Wohnen zu realisieren, muss die „Wohnverträglichkeit“ gefördert werden: Die Lärmproblematik muss konstruktiv angegangen werden durch eine Anpassung der TA-Lärm, um Konflikte zwischen Wohnen und einer angrenzenden gewerblichen Nutzung zu entschärfen, sowie durch die verstärkte Ausweisung von „Urbanen Gebieten“. Die Baunutzungsverordnung (BauNVO) bietet die Möglichkeit, in Kerngebieten mehr Wohnen zu integrieren. Dabei liegt nahe, den Anteil von Wohnen nicht gleichmäßig über ein Plangebiet bzw. die Innenstadt-Kulisse zu verteilen, sondern nach Lagen zu differenzieren. Die Stadt München praktiziert beispielsweise diese Form der Differenzierung mit sektoralen Bebauungsplänen. Der erste sektorale Bebauungsplan ist im März 2024 in Kraft getreten und sichert so planungsrechtlich zugleich in zentraler Lage auch preisgebundenen bzw. bezahlbaren Wohnraum.

Mit dem politisch beschlossenen Bau-Turbo, der noch seine konkrete Operationalisierung auf der kommunalen Ebene benötigt, kann die Umsetzung des Wohnens in der Innenstadt befördert werden. Voraussetzung ist jedoch, dass Qualitätskriterien wie baukulturelle Aspekte, Wohn- und Freiraumqualität sowie klimatische Aspekte hinreichend berücksichtigt werden.

Die Sicherung der Erreichbarkeit von Innenstädten

Die Entscheidung über zukünftige Mobilitätsstrategien ist von der Größe und Lage einer Kommune abhängig. So gelten für kleine Städte andere Rahmenbedingungen als für große Metropolen. „In vielen Innenstädten kommt noch immer dem motorisierten Individualverkehr (MIV) eine große Bedeutung zu. Eine kritische Betrachtung des Autoverkehrs in Innenstädten kann dabei – verbunden mit dem Ausbau von E-Mobilität und E-Ladeinfrastruktur – eine Rolle spielen: Diese verbessert die Luftqualität und schafft mehr Raum für klimaangepasste Infrastruktur auf freiwerdenden Flächen. Zudem bietet die Entsiegelung von ehemaligen Verkehrsflächen die Möglichkeit, Klimafunktionen zu stärken.“ [26]

Erreichbarkeit für alle Zielgruppen

Über die Verkehrsform hinaus ist die Erreichbarkeit für alle Zielgruppen sicherzustellen: Individuelle Mobilitätsbedürfnisse und -restriktionen müssen dabei gerade in kleineren Gemeinden in den Blick genommen werden: „Die Erreichbarkeit für Menschen und Nutzungen, die generell oder situationsbezogen auf den MIV angewiesen sind, zu gewährleisten. […] Dazu müssen alternativen Mobilitätsformen künftig mehr Raum gegeben werden. Mehr Fuß- und Radwege sowie die Förderung des leistungsfähigen ÖPNV stärken zudem die Anpassungsfähigkeit der Stadt, indem sie Abhängigkeiten von fossilen Brennstoffen reduziert und alternative Transportmöglichkeiten sichert.“[27]

Die Gewährleistung von Sicherheit und Sauberkeit

soziale Resilienz

Das Zusammenspiel von „Städtebau, Architektur und einer klugen Nutzungsverteilung ist entscheidend für die Sicherheit, Sauberkeit und Resilienz von Innenstädten zu unterschiedlichen Tages- und Nachtzeiten. Gut beleuchtete, übersichtlich gestaltete und begrünte Räume mit guter Einsehbarkeit reduzieren Angsträume, stärken die soziale Kontrolle und erhöhen das subjektive Sicherheitsgefühl. Die Frequentierung von Straßen und Räumen hängt dabei erheblich vom Sicherheitsempfinden ab“;[28] dieses wiederum wird beeinflusst von belebten Nutzungen möglichst „rund um die Uhr“. „Auch Kriminalitätsprävention durch vorbeugende und/oder bauliche Maßnahmen schafft mehr Sicherheit in der Innenstadt.“[29] Die gezielte Verortung und die

26 Industrie- und Handelskammer Aachen (Hg.): Urbane (Klima)Resilienz. Innenstädte im Wandel -> Positionspapier, Aachen 2025, S.4, URL: https://www.ihk.de/blueprint/servlet/resource/blob/6577338/34b58578b9c2a7c3421fd269d8aed9ee/posititonspapier-klimaresiliente-innenstaedte-data.pdf (Stand: 8. Januar 2026).

27 Ebd., S. 4.

28 Ebd., S. 4.

29 Ebd., S. 4.

Präsenz sozialer und öffentlicher Infrastrukturen in der Innenstadt fördert die (soziale) Resilienz und bewirkt positive Impulse für die Stadtentwicklung.

Die Etablierung von resilienten Formen der Zusammenarbeit

„Resiliente Formen der Zusammenarbeit zeichnen sich durch Flexibilität, Agilität und Reaktionsgeschwindigkeit aus. Sie verbinden Akteursgruppen – von Verwaltung, Politik, private Unternehmen bis hin zu zivilgesellschaftlichen Initiativen – und integrieren verschiedene gesellschaftliche und fachliche Perspektiven für ganzheitliche Lösungsansätze. Gerade die Kooperation institutioneller und privater Akteure muss verstetigt werden (z.B. über BIDs, IGs, ...)“.[30]

Schulterschluss aller Stakeholder

Der Transformationsprozess hin zu einer lebendigen Innenstadt ist so aufzustellen, dass die privaten Eigentümer genauso wie die Projektentwickler von der Verwaltung in die Zukunftsstrategie einbezogen werden. Diesen Zusammenschluss braucht es auch deshalb, um die Mieten und die Öffnungszeiten flexibilisieren zu können. Die Vorstellung von der stadtindividuellen Zukunftsgestaltung ist planerisch durch die Verwaltung im Schulterschluss der verschiedenen Zuständigkeiten und Ressorts (Stadtentwicklung, Umwelt, Mobilität, Denkmalschutz, Gebäudemanagement u.a.) zu entwickeln, um sie als fundierte Entscheidungsgrundlage für Zukunftspfade nutzen zu können.

Die Verstetigung einer Daueraufgabe

Mut und Langfristigkeit

Damit die Transformation der Innenstadt hin zu mehr Multifunktionalität und mehr emotionaler Atmosphäre gelingt, müssen die Kommunen ein dauerhaftes Engagement aufbringen und den Umbau aktiv gestalten – von der Zieldiskussion, der Prozessgestaltung bis hin zur Umsetzung von konkreten Bausteinen.[31] Dabei braucht es den Mut aller Beteiligten, die Umgestaltung der Innenstadt radikaler als bisher anzugehen. Wenn also der Umbau der Innenstadt eine gemeinsame Daueraufgabe ist, dann erfordert dies, dass die Förderprogramme wie das Bundesprogramm „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“ (ZIZ) und die Programme der Bund-Länder-Städtebauförderung über die bisherige haushälterische Absicherung hinausgehen und eine entsprechende Verstetigung erfahren. Mit der Einrichtung eines Innenstadttransformationsfonds, der als revolvierender Fonds die Innenstadtsofortprogramme ergänzt und in Kooperation zwischen Kommunen und privatwirtschaftlichen Akteuren notwendige Investitionen in den öffentlichen Raum kofinanziert, wäre ein zentraler Schritt einer erfolgreichen Verstetigung getan.

30 Ebd., S. 3.
31 Vgl. Junker, Rolf: Fußgängerzonen. Ein Ladenhüter?, in: Enders, Marie; Lumma, Marcus; Ollenik, Walter, Reicher, Christa (Hg.): Patient Innenstadt. Therapie Denkmalpflege, Dortmund 2023, S. 92-101.

11.4.3 Lessons Learned: von stadtindividuellen Konzepten und übertragbaren Erfahrungen

Individualität

Eine Innenstadt kann wieder lebens- und besuchenswert für alle Beteiligten werden, wenn ihre Zukunftsgestaltung aktiv angepackt wird. Hierzu benötigt es ein stadtindividuelles Konzept, das auf die jeweilige Stadt zugeschnitten ist und die Eigenarten in Wert setzt. Masterpläne nach dem Prinzip „one idea fits all", die sich als Blaupause auf alles übertragen lassen, führen meist nicht mehr zu dem gewünschten Ergebnis. Stattdessen gilt es, aus den Begabungen und Talenten einer Innenstadt und ihrer einzelnen Quartiere ein Konzept zu entwickeln, das auf die spezifischen Rahmenbedingungen eingeht und hieraus die Potenziale ableitet. So hat eine Innenstadt wie Hanau mit einem charakteristischen Rastergrundriss und einer dominierenden Bausubstanz aus den 1950er bis 1970er Jahren andere Spezifika als die kompakte und historisch geprägte Innenstadt von Oldenburg.

Integration

Zugleich ist das jeweilige Konzept in eine integrierte Gesamtstrategie einzubetten, welche die inhaltlichen Sektoren (von der Mobilität bis zur Stadtgestaltung) in ihrer Wechselwirkung betrachtet und die verantwortlichen Akteure einbezieht. Das integrierte städtebauliche Entwicklungskonzept Münster-Innenstadt (INSEK) zeigt, wie eine integrierte Betrachtung der unterschiedlichen Themenfelder gelingen kann.

Best-Practice-Beispiele

Dennoch können die Städte im Hinblick auf die Gelingens- und Erfolgsfaktoren von Strategien und Konzepten der Innenstadtrevitalisierung voneinander lernen, wie der Blick auf die Strategien einer erfolgreichen Innenstadtentwicklung (siehe 11.3.2) gezeigt hat. Laufende Prozesse zur Innenstadt-Revitalisierung und ambitionierte Multi-Use-Projekte bieten demnach wertvolle „lessons learned", auch wenn sie nicht eins zu eins übertragbar sind, sondern individuelle Anpassungen für jede Stadt erfordern. Die aktive Beschäftigung mit Gelingensfaktoren kann die Entscheidungsfindungen der Beteiligten stärken und dazu beitragen, Umwege und Fehler zu vermeiden. Gerade den immobilienwirtschaftlichen Akteuren kommt in diesem Kontext eine besondere Rolle zu.

Public-Private-Partnership

Um die Gelingensfaktoren als Treiber für eine erfolgreiche und langfristige Innenstadtentwicklung nutzen zu können, sind Public-Private-Partnership-Modelle erforderlich. Sie können eine stärkere Schubkraft entfalten und aus dem „Best-Practice-Projekt" eine „Next-Level-Strategie" ableiten.

11.5 Vorläufiges Fazit

Die Zukunft der Innenstadt wird anders sein, als wir sie kannten. Sie wird sich grundlegend von unseren bisherigen Vorstellungen unterscheiden und dabei doch der Ort sein, der sich als Mitte der Stadt versteht. Allerdings nicht mehr der Ort des Konsums, sondern der Ort, wo sich die Stadtgesellschaft begegnen kann. So wie die Innenstadt traditionell eine „Bühne" für gesellschaftliche Themen war, muss sie dies auch in Zukunft bleiben. Wenn sich diese Themen ändern und sich zugleich die Rahmenbedingungen verschärfen, dann muss die Stadtentwicklung nicht nur korrigierend eingreifen, sondern einen radikaleren Kurswechsel vornehmen.

Ort der Stadtgesellschaft statt des Konsums

Nutzungsmischung und urbane Resilienz sind dabei Strategien, die innerstädtische Strukturen widerstandsfähiger gegenüber Krisen machen. Erfolgreich sind diese meist nur, wenn sie in einem engen und verbindlichen Schulterschluss der privaten und öffentlichen Akteure aufgestellt sind, den Einsatz und die Weiterentwicklung der vorhandenen Instrumente nutzen sowie die bau- und planungsrechtlichen Rahmenbedingungen und Förderprogramme ausschöpfen.

Nutzungsmischung und Resilienz

Innenstädte müssen sich immer wieder neu erfinden und offen für innovative Ideen bleiben. Entwicklungen und Trends, die wir heute noch nicht kennen, könnten mittel- und langfristig die gewünschte Lebendigkeit fördern und wieder Lust auf Innenstadt machen. Zukunftsfähigkeit und -festigkeit bedeutet demnach, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und auch das scheinbar Unmögliche möglich zu machen. Eines steht aber fest: Eine lebendige Innenstadt gibt es nicht zum Nulltarif!

kontinuierliche Weiterentwicklung

Glossar

Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Das nominale Bruttoinlandsprodukt gibt den Wert der in einer Periode (etwa einem Quartal oder einem Jahr) im Inland entstandenen wirtschaftlichen Leistung an. Es entspricht dem Geldwert aller in der Berichtsperiode im Inland produzierten Waren und Dienstleistungen nach Abzug der im Produktionsprozess als Vorleistungen eingesetzten Güter. Das **reale** Bruttoinlandsprodukt misst die Wirtschaftsleistung des Inlands nicht in laufenden Preisen, sondern in konstanten Preisen eines bestimmten Basisjahrs. Bei vierteljährlicher Betrachtung des Bruttoinlandsprodukts wird regelmäßig eine **Saisonbereinigung** vorgenommen, um Vierteljahresangaben durch Herausrechnung saisonaler Einflüsse unmittelbar miteinander vergleichbar zu machen.

Bürobeschäftigte

Die Zahl der Bürobeschäftigten ergibt sich aus einer Aufteilung der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen (SVP) nach Berufsgruppen. Die Basis sind berufsgruppengenaue Quoten der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (SVP) nach der Methode von Dobberstein, die um die bürobeschäftigten Beamten, Selbstständigen und mithelfenden Familienangehörigen mit spezifischen Quoten ergänzt werden. Beispielsweise schwankt der Anteil bürobeschäftigter und gleichzeitig sozialversicherungspflichtiger Ingenieure je nach technischer Fachrichtung zwischen 60% und 100%. Im Gegensatz zur Methodik nach von Einem werden hier also diese berufsgruppenspezifischen Quoten stärker berücksichtigt.

Büroflächenbestand

Der **Brutto-Büroflächenbestand** umfasst den Gesamtbestand an Büroflächen bezogen auf die Bruttogrundfläche an einem Standort und wird von der bulwiengesa GmbH berechnet. Basis der Berechnung bilden die Entwicklung der Bürobeschäftigten und der jährliche Flächenneuzugang. Beim **Netto-Büroflächenbestand** (MFG nach gif) wird nur die Nettonutzfläche dargestellt, die Berechnung berücksichtigt außerdem jährliche Abrissquoten. Die Berechnung der Bürobeschäftigten, die auch hier als Berechnungsbasis dient, fundiert auf einer genaueren Abschätzungsmethode, basierend auf der Methodik zur Berechnung der Bürobeschäftigten nach Dobberstein.

Büroflächenneuzugang

Der Büroflächenneuzugang basiert in den wichtigen Büromarktstädten (A- und B-Städte) auf eigenen Erhebungen auf Objektbasis durch die bulwiengesa GmbH und ist ein Nettowert (Nutzfläche), d.h. neu erstellte Flächen abzüglich Abriss, Umnutzung etc.

Büroflächenumsatz

Der Flächenumsatz ist als Jahressumme definiert. Er beschreibt hauptsächlich durch Vermietung umgesetzte Büroflächen, beinhaltet jedoch auch eigennutzerorientierte Projektentwicklungen.

Corporate Real Estate (CRE)

Corporate Real Estate (CRE) umfasst alle unmittelbar zur betrieblichen Leistungserstellung eingesetzten Immobilien eines Unternehmens.

Corporate Real Estate Management (CREM)

Corporate Real Estate Management (CREM) bezeichnet alle liegenschaftsbezogenen Aktivitäten von Unternehmen, deren Kerngeschäft nicht in Immobilien liegt. Das CREM bewirtschaftet, beschafft, betreut und verwertet die Immobilien von z.B. Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen im Rahmen der Unternehmensstrategie.

E-Commerce

E-Commerce ist die Abkürzung für Electronic Commerce, den englischen Begriff für „elektronischer Handel“. Dieser umfasst sämtliche Aktivitäten des Handels im Internet, meint in erster Linie aber Kauf- und Verkaufsprozesse. Darüber hinaus werden auch Leistungen des Kundenservice und des Onlinebankings zum E-Commerce gezählt. Einzelne Marktteilnehmer betrachten auch den Versandhandel als Teil des E-Commerce.

ESG

Akronym der englischen Begriffe Environment, Social, Governance, das für die Nachhaltigkeitsdimensionen Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung steht.

ETW

Eigentumswohnungen

EZFH

Ein- und Zweifamilienhäuser

FMCG

Abkürzung für Fast Moving Consumer Goods (schnelldrehende Konsumgüter). Güter, die i.d.R. häufig gekauft werden, relativ günstig sind und schnell verbraucht werden. Typische Beispiele sind Lebensmittel, Hygieneprodukte und Haushaltswaren.

Fulfilmentcenter

Lagerhalle, die von spezialisierten Dienstleistern betrieben wird, die Kundenbestellungen im Onlinehandel oder E-Commerce bearbeiten und versenden. Von der Lagerhaltung über die Bestellabwicklung und das Verpacken bis hin zum Versand und dem Retourenmanagement werden alle Prozesse durch eine hochautomatisierte Intralogistik geregelt.

Geldpolitik

Als Geldpolitik bezeichnet man die Maßnahmen, die eine Zentralbank zur Erreichung der geldpolitischen Endziele einsetzt. Geldpolitisches Ziel der Europäischen Zentralbank ist die Gewährleistung von Preisstabilität, definiert als ein Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex von unter, aber nahe bei 2%.

Gewerbeparks

Gewerbeparks wurden meist gezielt für die Vermietung entwickelt und gebaut. Sie bestehen oft aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder zusammenhängender Mietabschnitte. Sie verfügen über ein zentral organisiertes Management und eine gemeinsame Infrastruktur. Gewerbeparks haben eine Vielmieterstruktur und beherbergen meist alle Flächentypen bei variierenden Anteilen von Büroflächen zwischen 20% und 50%. Sie befinden sich eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Sie haben meist einen nur geringen Anteil an Mietergruppen aus dem Dienstleistungsgewerbe und kreativen Milieu. Nutzer aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik sind häufiger vertreten.

Harmonisierter Verbraucherpreisindex (HVPI)

Der Harmonisierte Verbraucherpreisindex ist ein für das Euro-Währungsgebiet erhobener Verbraucherpreisindex, dem ein EU-weit einheitlicher Warenkorb zugrunde liegt. Er wird von Eurostat, dem Statistischen Amt der EU, berechnet. An ihm beurteilt die Europäische Zentralbank die Preisentwicklung.

Inflation/Deflation

Als Inflation bezeichnet man einen anhaltenden Anstieg des Preisniveaus, der aus Preissteigerungen von grundsätzlich allen Güterkategorien resultiert. Die Messung der Inflation erfolgt anhand ausgewählter Preisindizes, im Euro-Raum anhand der Veränderungsrate des Harmonisierten Verbraucherpreisindex. Eine Deflation liegt bei einem allgemeinen Verfall der Preise für Güter und Dienstleistungen vor; Deflation ist also das Gegenteil von Inflation.

Klassifikation der Standorte

A-Städte: Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und z. T. internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte. Dies umfasst die 7 Städte: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt (Main), Hamburg, Köln, München, Stuttgart.

B-Städte: Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung. Dies umfasst die 14 Städte: Bochum, Bonn, Bremen, Dortmund, Dresden, Duisburg, Essen, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Münster, Nürnberg, Wiesbaden.

C-Städte: Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebende Region. Dies umfasst die 22 Städte: Aachen, Augsburg, Bielefeld, Braunschweig, Darmstadt, Erfurt, Erlangen, Freiburg (Breisgau), Heidelberg, Kiel, Lübeck, Magdeburg, Mainz, Mönchengladbach, Mülheim (Ruhr), Offenbach (Main), Osnabrück, Potsdam, Regensburg, Rostock, Saarbrücken, Wuppertal.

D-Städte: Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland; geringeres Marktvolumen und Umsatz. Dies umfasst die 84 Städte: Albstadt, Aschaffenburg,

Bamberg, Bayreuth, Bergisch Gladbach, Bottrop, Brandenburg (Havel), Bremerhaven, Chemnitz, Coburg, Cottbus, Dessau, Detmold, Düren, Eisenach, Flensburg, Frankfurt (Oder), Friedrichshafen, Fulda, Fürth, Gelsenkirchen, Gera, Gießen, Görlitz, Göttingen, Greifswald, Gütersloh, Hagen, Halberstadt, Halle (Saale), Hamm, Hanau, Heilbronn, Herne, Hildesheim, Ingolstadt, Jena, Kaiserslautern, Kassel, Kempten (Allgäu), Koblenz, Konstanz, Krefeld, Landshut, Leverkusen, Lüdenscheid, Ludwigshafen, Lüneburg, Marburg, Minden, Moers, Neubrandenburg, Neumünster, Neuss, Oberhausen, Offenburg, Oldenburg, Paderborn, Passau, Pforzheim, Plauen, Ratingen, Ravensburg, Recklinghausen, Remscheid, Reutlingen, Rosenheim, Salzgitter, Schweinfurt, Schwerin, Siegen, Solingen, Stralsund, Suhl, Trier, Tübingen, Ulm, Villingen-Schwenningen, Weimar, Wilhelmshaven, Witten, Wolfsburg, Würzburg, Zwickau.

Lager-/Logistikimmobilien

Lager-/Logistikimmobilien werden im Rahmen des Corporate Real Estate schwerpunktmäßig als Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten verstanden. Stellenweise verfügen sie über Serviceflächen sowie moderate bis höhere Anteile an Büroflächen. Sie grenzen sich insbesondere durch ihre Größe von den modernen Logistikhallen ab, die meist deutlich über 10.000 m² Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung. Durch ihr sehr unterschiedliches Baualter sind sie auch durch unterschiedlichste Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Auf der anderen Seite stehen hierdurch sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lager-/Logistikimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

Leerstand

Der **Büroleerstand** ist die am jeweiligen Jahresende leerstehende Büronutzfläche; berücksichtigt werden nur marktfähige Objekte (nach gif-Definition innerhalb von drei Monaten bezugsfertig), nicht berücksichtigt wird demnach struktureller Leerstand. Die **Leerstandsquote** gibt das Verhältnis des Leerstands zum Flächenbestand an. Der **Wohnungsleerstand** bezieht sich hier auf den marktaktiven Leerstand, jeweils unabhängig von der Dauer des Leerstandes zum Stichtag 31.12. Er wird nur ausgewiesen für Geschosswohnungen. Der marktaktive Leerstand umfasst leerstehende Wohnungen, die unmittelbar disponibel sind, sowie leerstehende Wohnungen, die aufgrund von Mängeln derzeit nicht zur Vermietung anstehen, aber gegebenenfalls mittelfristig aktivierbar wären (<6 Monate). Im Unterschied dazu umfasst der totale Leerstand den gesamten Leerstand. Dazu zählt der gesamte marktaktive Leerstand, hinzu kommen aber auch Ruinen und dysfunktionaler Leerstand (nicht kurzfristig aktivierbar; >6 Monate). Deswegen fallen die als marktaktiven Leerstand ermittelten Leerstandsquoten geringer aus als der totale Leerstand.

Loan-to-Cost ratio (LTC)

Die Loan-to-Cost ratio (LTC) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Gesamtinvestitionen einer Immobilie beschreibt.

Loan-to-Value ratio (LTV)

Die Loan-to-Value ratio (LTV) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Wert einer Immobilie beschreibt.

MFH

Mehrfamilienhäuser

MICE

Akronym der englischen Begriffe Meetings, Incentives, Conventions und Exhibitions bzw. Events. Die MICE-Branche wird auch als „Tagungswirtschaft“ oder „Tagungsindustrie“ bezeichnet.

Mieten

Die **Büromieten** werden in Euro/m² Mietfläche nach der Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum 2004 der gif e.V. ausgewiesen und gelten für Büroflächen im marktfähigen Zustand (technisch/räumlich) mit guter Ausstattung und kleinteiliger bis mittlerer Vermietungsgröße. Erfasst werden die Mieten ohne Nebenkosten und ohne Berücksichtigung anderer Vergünstigungen. Die angegebenen Mieten sind Nominal-Werte. Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 3% bis 5% der Vermietungen der jeweiligen Lage, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entspricht nicht der absoluten Top-Miete (als Ausreißer definiert). Die Durchschnittsmiete gibt den nach Bürofläche der Einzelvermietung gewichteten Mietwert über die definierte Lage an. Die angegebenen Mietwerte sind

mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert). Die angegebenen Mieten beziehen sich auf Neuabschlüsse (keine Anschlussmietverträge) sowohl in Neubauten als auch in marktfähigen Bestandgebäuden. Die **Einzelhandelsmieten** beziehen sich auf die Neuabschlüsse von Mietverträgen für angenommene, idealtypische Ladeneinheiten mit bis zu 100 m² Mietfläche, u.a. mit ebenerdigem, stufenfreiem Zugang, gehobenem baulichem Ausstattungsstandard und repräsentativer Schaufensterfront. Alle Angaben zur Monatsmiete sind in Euro, netto, kalt. Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 10% der Vermietungen der jeweiligen Ia-Lage. Die **Wohnungsmieten und -kaufpreise** basieren, soweit nicht anders angegeben, in diesem Gutachten auf Wohnungsinseraten, die von der Value-Marktdatenbank bereitgestellt werden und den öffentlichen Wohnungsmarkt repräsentativ abbilden. Die Angebotspreise werden als sogenannte hedonische Preise angegeben. Mit diesem Verfahren werden Qualitätsunterschiede (Baualter, Wohnfläche, Ausstattung, Bauzustand) berücksichtigt und herausgerechnet. Dies ist erforderlich, weil sich die inserierten Objekte in den einzelnen Quartalen sehr stark unterscheiden können (z.B. weniger Neubau oder größere Wohnungen im Angebot).

Mietfläche für Gebäude (MF-GIF) 2023

Die aktuelle Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für Gebäude (MF-GIF) 2023 ist eine Weiterentwicklung der gif-Richtlinie für die Vermietung von gewerblichem Raum. Sie ermöglicht die Flächenberechnung für alle Arten von Nutzungen, sowohl für Nichtwohngebäude (z.B. Büro, Hotel, Handel, Logistik etc.) als auch gemischt genutzte Gebäude (mixed use) und ist auch für die Ermittlung des CO_2-Fußabdrucks von Gebäuden und weltweite Flächenvergleiche geeignet. Weitere Informationen: https://gif-ev.com/flaechendefinition/

Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG)

Die Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) ist seit Juni 2017 die Mietflächendefinition der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) für gewerblich vermietete oder genutzte Gebäude. Sie baut auf der im Januar 2016 novellierten DIN 277 auf und löst die bisherige MF/G 2012 ab.

Nettoanfangsrenditen

Die bulwiengesa GmbH weist für den Büromarkt Nettoanfangsrenditen (NR) aus:

$$NR = \frac{\text{Nettomiet(rein)einnahmen}}{\text{Gesamtkaufpreis}}$$

Nettomiet(rein)einnahmen verstehen sich als Jahresreinertrag, also Mieteinnahmen abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten (NK) (ca. 7%). Die Miete ist die erzielbare (bei Bestandsgebäuden) bzw. veranschlagte (bei Neubauten) im ersten Jahr ab Kaufzeitpunkt.

Faustformel: Nettomiet(rein)einnahmen = (erzielbare bzw. veranschlagte Jahresmiete) x 0,93.

Der Gesamtkaufpreis ist der Netto-Kaufpreis zuzüglich üblicher Nebenkosten (NK). Übliche NK sind Grunderwerbsteuer (3,5% bzw. 4,5%), Grundbucheintragung (ca. 1%), Notar- und Gutachterkosten (ca. 0,5%) sowie Maklergebühren (ca. 1%). Insbesondere die Notar-, Gutachter- und Maklerkosten variieren von Fall zu Fall. Die angegeben Werte sind übliche, theoretische Werte. Die Erwerbsnebenkosten betragen demnach in unserer Definition ca. 6% des Netto-Kaufpreises.

Faustformel: Gesamtkaufpreis = Netto-Kaufpreis x 1,06.

Omnichannel-Strategie

Im E-Commerce verbreiteter Begriff, der die übergreifende Nutzung vieler Kanäle wie Ladengeschäfte, Onlineshops, Online-Marktplätze und -Plattformen, Telefonhotlines, Apps auf Mobiltelefonen etc. durch den Handel beschreibt.

Pop-up-Store

Kurzfristig und vorübergehend auf einer leerstehenden Gewerbefläche errichtetes provisorisches Einzelhandelsgeschäft.

Produktionsimmobilien

Produktionsimmobilien bestehen größtenteils aus einzelnen Hallenobjekten. Sie weisen meist nur einen moderaten Büroflächenanteil auf und sind prinzipiell geeignet für vielfältige Arten der Fertigung. Sie sind grundsätzlich jedoch auch für andere Zwecke wie Lagerung, Forschung und Service sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar und somit flexibel und reversibel nutzbar. Die Drittverwendungsfähigkeit ist dabei in erster Linie standortabhängig zu bewerten. Im Gegensatz zu den Multi-User-Objekten liegen Produktionsimmobilien häufiger in dezentralen Stadtteilen und gewachsenen Gewerbe- und Industriegebietslagen mit gutem Anschluss an die Hauptverkehrsstraßen.

RevPAR

Revenue per available room, Erlös pro verfügbarem Zimmer.

Rezession

Der Begriff Rezession ist nicht eindeutig definiert. Im allgemeinen Sprachgebrauch versteht man unter einer Rezession einen über eine bestimmte Zeit andauernden Rückgang des saisonbereinigten Bruttoinlandsprodukts auf Quartalsbasis. Eine „technische" Rezession liegt vor, wenn das saisonbereinigte Bruttoinlandsprodukt in mindestens zwei aufeinander folgenden Quartalen gegenüber den jeweiligen Vorquartalen sinkt.

Serviced Apartments

Serviced Apartments sind möblierte Wohnungen oder Apartments, die für Aufenthalte von kurzer bis mittlerer Dauer vermietet werden und dabei Dienstleistungen wie Reinigung, Wäscheservice oder Empfang bieten. Sie verbinden die Flexibilität und Ausstattung einer Wohnung mit Serviceleistungen eines Hotels.

Schuldenstandsquote

Schuldenstand des Staates – Bund, Länder, Gemeinden und Sozialversicherungen – in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt. Der Schuldenstand umfasst alle expliziten Verbindlichkeiten des Staates zu einem bestimmten Zeitpunkt, üblicherweise zum Ende eines Jahres.

Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte

Arbeiter und Angestellte einschließlich der zu ihrer Berufsausbildung zählenden Beschäftigten (Auszubildende u.a.), die kranken-, renten-, pflegeversicherungspflichtig und/oder beitragspflichtig sind zur Bundesagentur für Arbeit (Arbeitslosenversicherung nach dem Arbeitsförderungsgesetz AFG) oder für die von den Arbeitgebern Beitragsanteile zu den gesetzlichen Rentenversicherungen zu entrichten sind. Nicht erfasst sind grundsätzlich Selbstständige, mithelfende Familienangehörige und Beamte sowie jene Arbeitnehmer, die aufgrund einer nur geringfügigen Beschäftigung keiner Versicherungspflicht unterliegen. Die Erfassung wird nach dem Arbeitsortprinzip vorgenommen, d.h. Beschäftigte werden dem Ort zugeordnet, in dem der Betrieb liegt.

Verkaufsfläche

Fläche eines Handelsbetriebs, die dem Verkauf dient, einschließlich Gängen, Treppen, Kassenvorraum, Windfang, Standflächen für Einrichtungsgegenstände, Schaufenster und Thekenbereiche, soweit sie für den Kunden einsehbar sind, und zugängliche Freiflächen (anteilig: überdachte, nicht klimatisierte Freiflächen werden zu 50%, nicht überdachte, nicht klimatisierte Freiflächen zu 25% berücksichtigt). Ausgenommen bleiben Parkplätze, Lagerflächen und Flächen, auf denen für den Kunden nicht sichtbar handwerkliche und sonstige Vorbereitung erfolgt.

(Brutto-) Wertschöpfung

Die Bruttowertschöpfung gibt den Wert der Wirtschaftsleistung an, der in einem Produktionssektor oder Wirtschaftsbereich in einem Zeitraum zusätzlich, d.h. nach Abzug der Vorleistungen, geschaffen wird. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene korrespondiert die Bruttowertschöpfung mit dem Bruttoinlandsprodukt. Zieht man von der Bruttowertschöpfung die Abschreibungen ab, erhält man die Nettowertschöpfung zu Herstellungspreisen.

Wirtschaftsimmobilien

Wirtschaftsimmobilien sind solche begehbaren Gebäude, die der Nutzer zur Erstellung eines Produktes oder einer Dienstleistung (kommerziell oder nicht-kommerziell) als Produktionsfaktor einsetzt. Nutzer solcher Wirtschaftsimmobilien sind Unternehmen im weitestgehenden Sinne (z.B. auch Vereine) oder die öffentliche Hand.[1] Die weiteren Immobilienkategorien sind Wohnimmobilien, Agrar-, Forst- und Fischereiimmobilien sowie übrige Immobilien. Der bislang verwendete Begriff der Gewerbeimmobilien ist zu eng gefasst und orientiert sich stark an planungsrechtlichen Regelungen des Baugesetzbuchs.

1 Zentraler Immobilien Ausschuss: Taxonomie der Wirtschaftsimmobilien. Strukturierung des sachlichen Teilmarktes wirtschaftlich genutzter Immobilien für die Zwecke der Marktbeobachtung und Wertermittlung. 3. Ergebnisbericht (Mai 2023), Berlin, S.22.

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft

Seit dem Herbst 2002 sorgt der „Rat der Immobilienweisen“ durch seine Frühjahrsprognosen für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten. Mitglieder des Rates sind Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld (Walter Eucken Institut), Sven Carstensen (bulwiengesa AG), Joachim Stumpf (BBE Handelsberatung GmbH), Jan Grabow (CURACON GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft), Dr. Ralph Henger (Institut der deutschen Wirtschaft) und Prof. Dr.-Ing. Christa Reicher (RWTH Aachen).

Das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen hat sich als unabhängige Betrachtung des deutschen Immobilienmarktes und der gesamtwirtschaftlichen Situation etabliert. Vielen Entscheidern der Branche dient es als Trendbarometer, Wegweiser und Entscheidungsgrundlage für das Jahr. Auch in Presse und Öffentlichkeit stößt es auf eine breite Resonanz und verankert die Immobilienwirtschaft als einen der bedeutendsten Wirtschaftszweige Deutschlands besser in der öffentlichen Wahrnehmung. Herausgeber ist der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, der Spitzenverband der Immobilienwirtschaft.

Die beteiligten Unternehmen und Autoren im Portrait:

Prof. Dr. Dr. h.c.
Lars P. Feld

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld ist seit 2010 Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Direktor des Walter Eucken Instituts. Er ist zudem Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, Mitglied (beratend) der Mindestlohnkommission, Sprecher des Kronberger Kreises (Wissenschaftlicher Beirat der Stiftung Marktwirtschaft) und Ordentliches Mitglied der Deutschen Akademie der Naturforscher Leopoldina (Nationale Akademie der Wissenschaften). Er war von 2011 bis 2021 Mitglied sowie im abschließenden Jahr Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und vertrat diesen von 2013 bis 2021 im Unabhängigen Beirat des Stabilitätsrats. Von 2022 bis 2024 war Feld persönlicher Beauftragter des Bundesministers der Finanzen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Im Jahr 2017 erhielt er die Ehrendoktorwürde der Universität Luzern.

Nach dem Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes promovierte er 1999 an der Universität St. Gallen und habilitierte sich dort im Jahr 2002. Von 2002 bis 2006 war er Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft an der Philipps-Univer-

sität Marburg und von 2006 bis 2010 Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg. Im Jahr 2007 wurde er als Sachverständiger für die Kommission von Bundestag und Bundesrat zur Modernisierung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen (Föderalismuskommission II) benannt und wirkte somit beratend an der deutschen Schuldenbremse mit. In den Jahren 2014 und 2015 war er Mitglied der Expertenkommission „Stärkung von Investitionen in Deutschland" des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie („Fratzscher-Kommission"). Seine Forschungsschwerpunkte finden sich in verschiedenen Bereichen der Wirtschaftspolitik, der Finanzwissenschaft, der Neuen Politischen Ökonomie und der ökonomischen Analyse des Rechts.

Mitautorin ist **Anna-Catharina Meister, M. Sc.**, die seit November 2023 als Forschungsreferentin am Walter Eucken Institut tätig ist. Ihre Forschungsinteressen liegen im Bereich der Wettbewerbsökonomik, der Neuen Politischen Ökonomie sowie der Umweltökonomie.

bulwiengesa AG

Die **bulwiengesa GmbH** ist mit rund 70 Mitarbeiter:innen ein führendes unabhängiges Beratungs-, Analyse- und Researchunternehmen für Immobilienmärkte in Deutschland. bulwiengesa vereint als einziger Anbieter drei Säulen: Research & Studien mit Marktanalysen und Prognosen, die RIWIS-Datenbank für Marktdaten und Benchmarks sowie individuelle Beratung für strategische Immobilienentscheidungen. Seit Ende 2024 ist bulwiengesa Teil der Scout24 Gruppe.

Kunden und Partner sind Projektentwickler, Bauträger, Bau- und Wohnungsunternehmen, Finanzierer, Versicherungen, offene und geschlossene Immobilienfonds, ausländische Investoren, Betreiber und diverse Non-Property-Gesellschaften sowie Verbände, Kommunen und öffentliche Organisationen.

Sven Carstensen

Sven Carstensen ist seit Oktober 2025 Geschäftsführer bei bulwiengesa. Er wechselte aus seiner Vorstandsrolle, die er bereits im Juni 2020 antrat. Als zertifizierter Immobiliengutachter liegt sein fachlicher Schwerpunkt neben der Immobilienwertermittlung auf Analysen und Beratungen zu Gewerbeimmobilien. Er ist seit 1995 in der Immobilienwirtschaft und seit 2005 bei bulwiengesa tätig.

Mitautoren sind **Alexander Fieback** (Head of Research und Bereichsleiter Gewerbe & Büro Nord), **Oliver Rohr** (Head of Consulting & Bereichsleiter Gewerbe & Büro Süd), **Daniel Sopka** (Real Estate Consultant), **Andreas Wiegner** (Senior Real Estate Consultant), **Benedikt Gebert** (Real Estate Consultant), **Jakob Nussbaum** (Senior Real Estate Consultant) und **Hagen Dembeck** (Research Consultant).

BBE Handelsberatung GmbH

Die **BBE Handelsberatung GmbH** mit Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Köln, Stuttgart, Leipzig und Erfurt berät seit mehr als 70 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen. www.bbe.de

IPH Gruppe

Die **IPH Gruppe** mit ihrem Hauptsitz in München und den Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Köln und Leipzig ist seit 30 Jahren Dienstleister für alle Fragestellungen rund um die Handelsimmobilie. Die IPH Handelsimmobilien konzipiert, entwickelt und vermarktet neben weiteren Beratungsleistungen einzelne Handelsflächen bis hin zu Einkaufs- und Fachmarktzentren, ob Revitalisierung oder Neuansiedlung. Ein weiteres Spezialgebiet ist das Center- und Property Management, welches in der IPH Centermanagement GmbH, einem Joint Venture mit der IC Immobilien Gruppe, gebündelt wird.

Im Verbund der IPH Gruppe und BBE Handelsberatung reicht das Beratungsportfolio der 180 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Ankaufsprüfungen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Der Firmenverbund ist Deutschlands führendes Dienstleistungsnetzwerk für Themen rund um Einzelhandel und Handelsimmobilien mit einer einmaligen Leistungsbreite und -tiefe. www.iph-gruppe.de

Joachim Stumpf

Joachim Stumpf ist Geschäftsführer der BBE Holding GmbH und war zuvor 35 Jahre lang Berater und Geschäftsführer der BBE Handelsberatung GmbH. Die BBE ist seit 70 Jahren eine der führenden Standort- und Unternehmensberatungsgesellschaften im Bereich Handel, Stadt und Konsumgüter.

1994 gründete Joachim Stumpf die IPH Handelsimmobilien GmbH, die sich mit Konzeptionierung, Management, Vermietung und Transaktion von Handelsimmobilien wie Geschäftshäusern, Shoppingcentern, Fachmärkten und Stadtquartieren beschäftigt, und ist seither Gesellschafter und Geschäftsführer. Mit seinem Fachwissen im Retail-Consulting- und Retail-Real-Estate-Bereich entwirft Joachim Stumpf Zukunftsstrategien für den Handel und Handelsimmobilien aller Branchen. Dank seiner langjährigen Expertise erkennt er Trends frühzeitig und zeigt Erfolg versprechende Perspektiven auf. Zudem fungierte Herr Stumpf zwölf Jahre lang als Geschäftsführer der elaboratum New Commerce Consulting GmbH, eines Gemeinschaftsunternehmens der BBE mit Prof. Klaus Gutknecht.

Joachim Stumpf ist Mitherausgeber und Autor von Fachbüchern wie „Erfolgreich im mittelständischen Handel“, „Innovationsmanagement im Handel“ und „Kompendium der Einzelhandelsimmobilie: Ein Praxis- und Rechts-

handbuch“. Sein Fachwissen teilt er regelmäßig in Vorträgen, Seminaren und Publikationen.

Mitautoren sind **Markus Wotruba** (Mitglied der Geschäftsleitung BBE Handelsberatung GmbH und Leiter der Standort- und Immobilienberatung) und **Lars Jähnichen** (Geschäftsführer und Gesellschafter der IPH Handelsimmobilien GmbH und der IPH Centermanagement GmbH).

CURACON GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Seit über 85 Jahren ist die **CURACON GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft** Spezialist für die Prüfung und Beratung von Einrichtungen der Gesundheits- und Sozialwirtschaft, des öffentlichen Sektors und der Kirchen – aus Überzeugung. Dank des klaren Branchenfokus und der Konzentration auf den nationalen Markt mit all seinen Besonderheiten zählt CURACON zu den 20 größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften Deutschlands.

Jan Grabow

Jan Grabow ist nach einem BWL-Studium mit dem Studienschwerpunkt im Bereich Gesundheitsökonomie seit 1992 spezialisiert auf die Prüfung und Beratung von Einrichtungen im Gesundheits- und Sozialwesen. Neben der Jahresabschlussprüfung liegen weitere Tätigkeitsschwerpunkte des Wirtschaftsprüfers und Steuerberaters in der betriebswirtschaftlichen Analyse von Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen, der Vorbereitung insbesondere von immobilienbezogenen Investitionsentscheidungen sowie der strukturierten Entwicklung von Unternehmensstrategien. Darüber hinaus ist er Leiter des Ressorts Altenpflege, Autor einer Vielzahl von Fachbeiträgen und leidenschaftlicher Referent.

Institut der deutschen Wirtschaft (IW)

Das **Institut der deutschen Wirtschaft (IW)** ist ein privates, nicht kommerzielles Forschungsinstitut in der Rechtsform des eingetragenen Vereins. Es wird getragen von Arbeitgeberverbänden, Wirtschaftsverbänden und Unternehmen. Als größtes privates Wirtschaftsforschungsinstitut Deutschlands bearbeitet das IW alle relevanten Bereiche der angewandten Wirtschaftsforschung.

Kennzeichnend für die IW-Arbeit ist die enge Verknüpfung von wissenschaftlicher Analyse auf Basis fundierter theoretischer Kenntnisse sowie auf Empirie gestützter Forschung und zielgruppenorientierter Öffentlichkeitsarbeit. Mit seinen Aufgabenschwerpunkten nimmt das IW eine besondere Stellung unter den Forschungsinstituten in Deutschland ein. Das IW führt seit Jahren Projekte in Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Partnern durch. Auftraggeber und Projektpartner sind dabei Bundes- und Landesministerien, die Europäische Union, Stiftungen, Wirtschaftsorganisationen und Unternehmen.

Dr. rer. pol. Ralph Henger

Dr. rer. pol. Ralph Henger hat Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Erlangen-Nürnberg und München studiert. Im Anschluss war er am ifo Institut für Wirtschaftsforschung tätig und promovierte von 2006 bis 2010 an der Universität Göttingen. Seit 2010 arbeitet er im Institut der deutschen Wirtschaft im Bereich Finanz- und Immobilienmärkte. In seiner Forschung beschäftigt er sich mit der Analyse von Immobilienmärkten, insbesondere in den Bereichen Wohnungspolitik, Bodenmärkte, Wärmewende und sozialer Absicherung des Wohnens. Seit 2024 leitet er das Fin.Connect.NRW, das Kompetenzzentrum für Transformationsfinanzierung in Nordrhein-Westfalen.

Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Christa Reicher

Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Christa Reicher hat Architektur an der RWTH Aachen und der ETH Zürich studiert. Nach ihrem Studienabschluss war sie in verschiedenen Planungsbüros tätig sowie als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der RWTH Aachen. Seit Oktober 2018 Inhaberin des Lehrstuhls für Städtebau und Entwerfen, Direktorin des Instituts für Städtebau und Europäische Urbanistik an der Fakultät für Architektur der RWTH Aachen University. Seit 2023 hat sie den UNESCO Chair „Cultural Heritage and Urbanism“ inne.

Zuvor, von 2002 bis 2018, war sie Professorin und Leiterin des Fachgebietes Städtebau, Stadtgestaltung und Bauleitplanung an der Fakultät Raumplanung der Technischen Universität Dortmund. Von 1998 bis 2002 hat sie als

Professorin an der Hochschule Bochum Städtebau und Entwerfen unterrichtet.

Sie ist Mitglied des IBA-Expertenrates des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen sowie Co-Vorsitzende der Kommission Nachhaltiges Bauen (KNBau) des Umweltbundesamtes. Von 2020 bis 2023 war sie, beauftragt von der Landesregierung NRW, Vorsitzende des Revierknotens Raum für das Rheinische Revier und hat in dieser Funktion den räumlichen Transformationsprozess der Braunkohleregion gestaltet.

1993 gründete sie das Planungsbüro RHA REICHER HAASE ASSOZIIERTE mit Sitz in Aachen und Dortmund, das international tätig ist.

Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit in Forschung, Lehre und Praxis liegt in der Gestaltung von Transformationsprozessen – zwischen Gebäude, Quartier, Stadt und Region, zwischen den Disziplinen Architektur, Stadtplanung, Baukultur und Immobilienwirtschaft.

2022 ist sie vom Verband Deutscher Architekten- und Ingenieurvereine e.V. (DAI) mit dem Großen Preis für Baukultur ausgezeichnet worden. Zudem wirkt sie in verschiedenen Beiräten mit, u.a. Baukollegium Zürich (2010-2014), Baukollegium Berlin (2012-2017), Gestaltungsbeirat der Stadt Dortmund (Vorsitzende 2004-2018), Beirat der Seestadt Aspern Wien (Vorsitzende 2014-2021), Gestaltungsbeirat der Stadt Darmstadt (Vorsitzende seit 2011), Hochhaus- und Baukulturbeirat der Stadt Düsseldorf (Vorsitzende seit 2019).

Die **Apleona Gruppe** ist ein in Europa führender Real Estate und Facility Manager mit Sitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main. Über 40.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern betreiben und managen Immobilien aller Assetklassen, Produktionsstätten sowie regionen- und länderübergreifende Portfolios. Das Dienstleistungsspektrum reicht vom integrierten Facility Management über Gebäudetechnik und Innenausbau bis hin zu kaufmännischen Leistungen und dem Real Estate Management. Schwerpunkt des Geschäftsmodells sind technische Services, die Apleona überwiegend in Eigenleistung erbringt. Regional ist der Schwerpunkt die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). Mit partnerschaftlichen Vertragsmodellen, innovativen Produkten und digitalen Lösungen begleitet Apleona seine Kunden bei der Entwicklung und Umsetzung von ESG-, Workplace- und Portfolio-Optimierungsstrategien.

Die Unternehmensstrategie der **Aurelis** basiert auf den zwei Säulen Projektentwicklung und Asset & Property Management. In der Projektentwicklung entwickeln wir standortgerechte Konzepte für ungenutzte Brachflächen, um sie in baureife Grundstücke mit Zukunft zu verwandeln. Außerdem bauen, sanieren und erweitern wir Gebäude – vom Gewerbepark über die Logistikimmobilie bis zum Bürohaus. Im Bereich Asset & Property Management betreuen wir die Mieterinnen und Mieter unserer Bestandsobjekte und sorgen für den Werterhalt und die Wertsteigerung unseres Portfolios. Durch gezielte Zukäufe erweitern wir unser Mietportfolio: Im Fokus stehen Entwicklungsgrundstücke, ehemalige Werksareale und Gewerbeobjekte – auch leerstehend und sanierungsbedürftig – in deutschen Metropolregionen und Industrieclustern.

Die **Bayerische Hausbau Real Estate (BHRE)** ist eines der führenden Immobilienunternehmen Deutschlands. Das 1954 in München gegründete Familienunternehmen gehört zur international tätigen Schörghuber Gruppe. Der Fokus der BHRE liegt auf dem aktiven und wertorientierten Immobilienmanagement mit dem Ziel der Weiterentwicklung des eigenen Bestands im Wert von rund 3,3 Mrd. Euro. Dabei vereint die BHRE Asset- und Property-Management unter einem Dach – das ermöglicht kurze Entscheidungswege, eine ganzheitliche Steuerung der Immobilien über den gesamten Lebenszyklus und damit eine besonders effiziente Wertentwicklung.

Die **BayernLB** gehört zu den führenden Geschäftsbanken Deutschlands und ist als fokussierte Bank für Zukunftssektoren der deutschen Wirtschaft dem Fortschritt verpflichtet. Im Bereich Immobilien zählt sie zu den Top-Finanzierern und Assetmanagern und bietet Lösungen für alle Assetklassen – von Büro und Wohnen über Einzelhandel und Logistik bis hin zu Managementimmobilien. Nachhaltigkeit steht dabei im Fokus, sowohl in Deutschland als auch in ausgewählten internationalen Märkten. Neben dem Hauptsitz in München und weiteren Standorten in Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg, Berlin sowie Paris, Mailand, London, Amsterdam und New York ist die BayernLB nah an ihren Kunden. Ergänzt wird das Angebot durch die Konzerntöchter im Rahmen des 360° Real Estate-Ansatzes. Mehr unter: bayernlb.de/immobilien

Die **Berliner Sparkasse** ist seit zwei Jahrhunderten untrennbar mit Berlin verbunden. Fast zwei Millionen Menschen sind Kunden der Berliner Sparkasse, vor Ort ist sie unbestrittener Marktführer. Als moderne Universalbank berät die Berliner Sparkasse ihre Kunden in allen Finanzfragen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Retail-Geschäft mit Privat- und Firmenkunden. In der regionalen gewerblichen Immobilienfinanzierung begleitet sie Wohnungsunternehmen, professionelle Investoren, Fondsgesellschaften, Immobilien-AGs, Projektentwickler, Bauträger und vermögende Privatkunden mit Finanzierungsbedarf beim Erwerb, Neubau oder bei der Refinanzierung von Wohn-, Büro-, Einzelhandels- oder Logistikimmobilien. Für die oft sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden steht ein Expertenteam zur Verfügung.

Die **Berliner Volksbank eG** wurde 1946 gegründet. Mit über 230.000 Mitgliedern und einer Bilanzsumme von rund 19 Mrd. Euro im Jahr 2025 ist sie eine der größten regionalen Genossenschaftsbanken in Deutschland. Zum Kern ihres Geschäftsmodells gehören die Nähe zum Kunden, die ganzheitliche genossenschaftliche Beratung und der regionale Fokus. Gemäß ihrem genossenschaftlichen Förderauftrag versteht sie sich insbesondere als strategischer Partner des gewerblichen Mittelstandes in der Region Berlin und Brandenburg. In ihrem Geschäftsfeld Immobilien und Erneuerbare Energien treibt die Bank die Energiewende mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen, tiefgreifender Marktexpertise und einem starken Netzwerk in Berlin und Brandenburg weiter voran.

Als größtes Netzwerk unabhängiger Architekten, Ingenieure und Experten im DACH-Raum vereint **BKW Engineering – Network of Excellence®** über 70 Netzwerkpartner und mehr als 4.000 Mitarbeitende an rund 120 Standorten. Wir entwickeln exzellente Planungslösungen für eine lebenswerte Zukunft, getragen von vernetzter Verantwortung und der Kraft kollektiver Kompetenz. Unsere Lösungen für Gebäude und Infrastrukturen schaffen Sicherheit, Lebensqualität und Wettbewerbsfähigkeit in einer zunehmend komplexen Welt. So leisten wir einen wirksamen Beitrag zu einer dauerhaft lebenswerten Umwelt – wirtschaftlich, technisch und sozial.

BPD | Bouwfonds Immobilienentwicklung gehört zu den größten Projekt- und Gebietsentwicklern in Deutschland und den Niederlanden. Seit 1946 haben wir über 390.000 Wohnungen realisiert – heute leben mehr als eine Million Menschen in Quartieren mit unserer Handschrift. Unsere Expertise reicht von innerstädtischen und gemischt genutzten Projekten bis zu großen stadtteilbezogenen Gebietsentwicklungen. Wir verstehen Wohnungsbau als gesellschaftliche Aufgabe: Wohnen soll bezahlbar, nachhaltig und ganzheitlich gedacht sein. Als ein Unternehmen der Rabobank verfügen wir über einen finanzstarken Hintergrund und bieten Städten, Gemeinden, Kunden und Partnern Planungssicherheit. In Deutschland sind wir mit sechs Regionen und 14 Standorten vertreten.

Der **BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V.** vertritt rd. 800 professionelle Unternehmen aus der Immobilienverwaltung. Die BVI-Mitglieder mit ihren rd. 3.000 Beschäftigten betreuen einen Bestand von rd. 1,4 Mio. Wohn- und Gewerbeeinheiten mit einem Gesamtvermögen von rd. 140 Mrd. Euro. Der BVI setzt sich für die Anerkennung eines staatlichen Berufsbildes mit Mindeststandards und für eine leistungsgerechte Vergütung ein. Seine Mitglieder unterstützt der BVI durch:

- Aus- und Weiterbildungs- sowie Qualifikationsangebote
- die Information über Themen der Immobilienverwaltung
- die Förderung des Erfahrungsaustauschs
- die Interessenvertretung gegenüber politischen Institutionen und Entscheidungsträgern
- Öffentlichkeitsarbeit, die über die Leistung professioneller Verwalter aufklärt.

CBRE Group, Inc. (NYSE:CBRE), ein Fortune-500- und S&P-500-Unternehmen mit Hauptsitz in Dallas, ist das weltweit größte Unternehmen für gewerbliche Immobiliendienstleistungen und -investitionen (basierend auf dem Umsatz 2024). Mit mehr als 140.000 Mitarbeitern (einschließlich Turner & Townsend) betreut CBRE Kunden in über 100 Ländern. Die Leistungen umfassen vier Geschäftssegmente: Advisory (Vermietung, Verkauf, Kreditvergabe, Bewertungen), Building Operations & Experience (Facility & Property Management, Flex Space, Digital Infrastructure), Project Management (Programm- und Projektmanagement, Kostenberatung) sowie Real Estate Investments (Investmentmanagement, Entwicklung). Mehr unter: www.cbre.de

Colliers ist einer der weltweit führenden Dienstleister im Bereich Gewerbeimmobilien und in Deutschland an zahlreichen Standorten vertreten. Das Serviceangebot umfasst die Beratung beim An- und Verkauf sowie der Vermietung von Gewerbeimmobilien, Grundstücken, Wohnimmobilien sowie Land- und Forstimmobilien. Zudem bietet das Unternehmen strategische Beratung in allen Immobilienfragen sowie Dienstleistungen wie Immobilienbewertung und Finanzierungsberatung. Weltweit beschäftigt Colliers rund 23.000 Experten in 70 Ländern.

Columbia Threadneedle Investments ist die weltweit tätige Asset-Management-Gruppe von Ameriprise Financial, Inc. (NYSE:AMP), einem führenden, in den USA ansässigen Finanzdienstleister. Das Unternehmen beschäftigt 2.300 Mitarbeiter, darunter über 550 Investment- und über 200 Research-Experten in 18 Ländern in Nordamerika, Europa und Asien und verwaltet 574 Mrd. Euro in den Bereichen Aktien, Anleihen, Multi-Asset-Lösungen und Alternative Investments. Von seinen europäischen Standorten in Deutschland (München), Großbritannien (London) und Frankreich (Paris) aus verwaltet Columbia Threadneedle Investments Assets under Management (AuM) im Wert von 13,3 Mrd. Euro, davon Immobilien mit Fokus auf die Assetklassen Einzelhandel, Wohnen und Büro im Wert von über 3,9 Mrd. Euro AuM durch das Münchner Büro.

Deka Immobilien ist der Spezialist für Immobilieninvestments in der Deka-Gruppe. Seit über 50 Jahren sind wir weltweit auf den bedeutenden Immobilienmärkten aktiv und gehören mit einem Immobilienvermögen von rund 50 Mrd. Euro verteilt auf rund 570 Objekte in 26 Ländern zu den führenden Immobilien-Investmentmanagern in Europa. Als erfahrener Immobilieninvestor und Asset Manager verfügen wir über ausgewiesene Expertise entlang der gesamten Wertschöpfungskette von gewerblichen Immobilien – vom Ankauf der Immobilien über deren Vermietung und Bestandsentwicklung bis hin zum Desinvestment. Mit zusammen rund 600 Professionals konzentrieren wir uns auf die Nutzungsarten Büro, Logistik, Einzelhandel und Hotel.
Mehr Informationen unter www.deka-immobilien.de

Die **Deutsche Kreditbank AG (DKB)** mit Hauptsitz in Berlin ist Teil der BayernLB-Gruppe und zählt anhand der Bilanzsumme zu den Top-20-Banken in Deutschland. Mit über 4.300 Mitarbeitenden betreut sie über 5,9 Millionen Geschäfts- und Privatkund*innen. Die DKB-Branchenexpert*innen betreuen Geschäftskund*innen persönlich an 26 Standorten deutschlandweit. Als Partnerin von Unternehmen und Kommunen hat sich die Bank frühzeitig auf zukunftsträchtige Branchen in Deutschland spezialisiert: Wohnen, Gesundheit, Pflege, Bildung, Landwirtschaft, Tourismus, Infrastruktur und Erneuerbare Energien. In vielen dieser Wirtschaftszweige gehört die DKB zu den Marktführern und legt dabei großen Wert auf nachhaltiges Handeln. Seit Jahren zählt sie in den Nachhaltigkeitsratings von ISS ESG zu den Spitzenreitern.

Nachhaltige, innovative und wirtschaftliche Lösungen für die Märkte Real Estate, Infrastructure und Industry zu beraten, umzusetzen – oder den Kunden sogar beides aus einer Hand zu bieten – das zeichnet das partnergeführte Beratungsunternehmen **Drees & Sommer SE** aus. Im Jahr 1970 gegründet und seitdem als Nachhaltigkeitspionier und Digitalisierungstreiber bekannt, beschäftigt das internationale Unternehmen mehr als 6.000 Mitarbeitende an 63 Standorten. Interdisziplinär zusammengesetzte Teams arbeiten in rund 6.500 Projekten weltweit daran, eine lebenswerte Zukunft zu schaffen und scheinbare Gegensätze zu vereinen: Tradition und Zukunft, Ökonomie und Ökologie, Analoges und Digitales, Effizienz und Wohlbefinden. Als Unternehmer im Unternehmen steht dafür eine persönlich verantwortliche Partnerschaft ein.

Die **DZ HYP** ist eine führende Immobilienbank und bedeutender Pfandbriefemittent in Deutschland sowie Kompetenzcenter für Öffentliche Kunden in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Die Bank ist in den Geschäftsfeldern Firmenkunden, Privatkunden und Öffentliche Kunden aktiv. Das Geschäft betreibt die DZ HYP mit Direktkunden sowie als Partner der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Die Bank ist mit zwei Hauptstandorten in Hamburg und Münster, sechs Immobilienzentren in den Wirtschaftsmetropolen Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München sowie weiteren Regionalbüros in Hannover, Kassel, Leipzig, Nürnberg und Pforzheim flächendeckend präsent.

HAMBURG TEAM deckt mit den drei Geschäftsfeldern Projektentwicklung, Investment Management sowie Property Management die gesamte Wertschöpfungskette im Immobilienbereich ab. Im Fokus stehen die Schaffung und Verbesserung zukunftsfähiger Lebens- und Arbeitswelten in urbanen Lagen unter Berücksichtigung ökologischer, ökonomischer und sozialer Faktoren. Die 1997 gegründete Unternehmensgruppe betreut deutschlandweit ein Projekt- und Immobilienvermögen von über Euro 4,0 Mrd. in den Assetklassen Wohnen, Soziale Infrastruktur, Quartiere und Büroimmobilien.

Helaba. Mit rund 6.700 Mitarbeitenden sowie einer Bilanzsumme von 203 Mrd. Euro gehört die Helaba-Gruppe zu den führenden Banken am Finanzplatz Frankfurt. Die Helaba ist eine Universalbank mit enger Einbindung in die deutsche Sparkassenorganisation. Das Leistungsspektrum der Helaba im Immobilienbereich erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette – von der Finanzierung über die Konzeption und Entwicklung bis zum Betrieb anspruchsvoller Objekte. Das Immobiliengeschäft gehört nicht nur zum Kerngeschäft der Bank, das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft ist eine der stärksten Säulen der Helaba und gilt in den nationalen und internationalen Märkten dank herausragender Expertise, einem intelligenten Risikoprofil und stringentem Auftritt konstant als eines der erfolgreichsten.

Die **HIH-Gruppe** ist der führende Anbieter von ganzheitlichem Immobilien-Investmentmanagement in Deutschland. Unsere Leistungspalette deckt den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie ab und reicht von der Projektentwicklung über die Strukturierung von Immobilieninvestments bis zum Asset und Property Management. Wir überzeugen durch maßgeschneiderte Investmentlösungen und eine effiziente Fondsadministration. Unsere Kunden profitieren von dem umfangreichen Leistungsangebot der einzelnen Unternehmen, den kurzen Entscheidungswegen und der engen Zusammenarbeit innerhalb der HIH-Gruppe.Mit rund 80 Mrd. Euro betreutem Immobilienvermögen und 1.000 Mitarbeitenden an neun Standorten finden, entwickeln und steuern wir Gewerbeimmobilien europaweit.

Die **Instone Group** ist einer der führenden Wohnentwickler Deutschlands und im Prime Standard der Deutschen Börse notiert. Seit 1991 entwickelt die Instone Group bundesweit zukunftsfähige und nachhaltige Stadtquartiere mit Miet- und Eigentumswohnungen – für ein langfristig gutes Leben in den Metropolregionen Deutschlands. Die vielfältigen Fachkompetenzen erzielen in Verbindung mit effizienten Prozessen und einem soliden finanziellen Fundament echte Mehrwerte in ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht. So übernimmt das Unternehmen Verantwortung für eines der dringlichsten gesellschaftlichen Themen unserer Zeit – der Schaffung von bedarfsgerechtem und lebenswertem Wohnraum.

Bundesweit betreibt **Kaufland** über 780 Filialen und beschäftigt über 90.000 Mitarbeiter. Mit durchschnittlich 30.000 Artikeln bietet das Unternehmen ein großes Sortiment an Lebensmitteln und alles für den täglichen Bedarf. Das Filialkonzept von Kaufland verbindet moderne Architektur, höchste Flexibilität, nachhaltige Bauweise, ganzheitlichen Service – maßgeschneidert für jeden Standort.

KENSTONE Real Estate Valuers, ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe, erstellt für nationale und internationale Kreditinstitute, Versicherungen, institutionelle Investoren, Unternehmen des Mittelstandes sowie Wirtschaftsprüfer jedes Jahr weit über zehntausend unabhängige Expertisen aller Immobilienarten. Die Bewertung erfolgt bundesweit von unseren 8 Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Leipzig, München, Münster und Stuttgart für alle Immobilien-Segmente in allen Werthöhen. Die Gutachter:innen von KENSTONE Real Estate Valuers sind i.d.R. zertifiziert durch die HypZert (i.d.R. „F“) gem. DIN EN ISO/IEC 17024.

Die **LHI Leasing GmbH** wurde 1973 gegründet. Heute ist das Unternehmen mit der LHI Gruppe eine Structured-Finance- und Investment-Boutique mit hoher Strukturierungs- und Assetklassenexpertise in den Bereichen Real Estate, Renewables und Infrastructure. Das Produktportfolio erstreckt sich von der Gestaltung strukturierter Finanzierungen für Unternehmen, Real-Estate-Management- und Objektverwaltungsdienstleitungen bis zur Konzeption von Investmentprodukten. Zielgruppe für das Investmentangebot sind semi-/professionelle Anleger. Insgesamt verwaltet die LHI Gruppe einen Bestand von rd. 15 Mrd. Euro. Die Unternehmenszentrale liegt in Pullach bei München. International ist die LHI Gruppe in Luxemburg vertreten. Die Unternehmensgruppe beschäftigt mehr als 260 Mitarbeitende.

Lidl gehört als Teil der Schwarz Gruppe, beheimatet in Neckarsulm, zu den führenden Unternehmensgruppen im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland und Europa. In Deutschland sorgen über 100.000 Mitarbeiter in über 3.250 Filialen, 39 Regionen und Verwaltungsstandorten für die Zufriedenheit der Kunden. Dynamik in der täglichen Umsetzung, Leistungsstärke im Ergebnis und Fairness im Umgang miteinander kennzeichnen das Arbeiten bei Lidl. Seit über fünf Jahrzehnten steht Lidl in Deutschland auch für ein stetig wachsendes Immobiliengeschäft. Die Lidl Immobilien Dienstleistung GmbH & Co. KG stellt mit ihrer umfassenden Expertise das nachhaltige Wachstum von Lidl in Deutschland sicher. Der strategische Ausbau des Filialnetzes ist dabei der zentrale Treiber, um den sich wandelnden Bedürfnissen der Kunden, den Anforderungen lokaler Interessengruppen und den Umweltaspekten einer sich ständig verändernden Welt gerecht zu werden.

PASSION FOR PEOPLE AND PROPERTY

MVGM gehört zu den führenden Property Managern in Deutschland mit Top-Platzierungen im Property Management Report von Bell Management Consultants. Der Immobilienspezialist für alle Assetklassen und Nutzungsarten beschäftigt in Deutschland rund 400 Mitarbeitende, die an 15 MVGM-Standorten und sieben Büros in Einkaufszentren das Immobilienmanagement für mehr als 200 Kunden, 30.000 Wohnungen und über 8 Mio. m^2 Gewerbeflächen erbringen. Wir setzen auf digitale Prozesse und bieten eine breite Angebotspalette integrierter Dienstleistungen, darunter Facility Management, umfangreiche Vermietungsleistungen, die Optimierung von Betriebskosten durch Optimus Buy oder Reporting und Dashboarding durch Watson + Holmes. Zu unseren Kunden zählen institutionelle Investoren, Family Offices, private Bestandshalter, Unternehmen mit eigenen Immobilienbeständen sowie Wohnungseigentümergemeinschaften.

Die **Schüco Gruppe** mit Hauptsitz in Bielefeld entwickelt und vertreibt Systemlösungen für die Gebäudehülle aus den Materialien Aluminium, Stahl und Kunststoff. Das Produktportfolio umfasst Fenster-, Tür-, Fassaden-, Lüftungs-, Sicherheits- und Sonnenschutzsysteme für den Wohn- und Objektbau. Darüber hinaus bietet Schüco Beratung und digitale Lösungen für alle Phasen eines Bauprojektes – von der initialen Idee über die Planung, Fertigung und Montage bis hin zum After Sales Service mit Wartung und Instandhaltung. Als eines der führenden Unternehmen der Bauindustrie hat sich Schüco dem Ziel verschrieben, Vorreiter für ganzheitliche Nachhaltigkeit zu sein und einen aktiven Beitrag zur Verwirklichung von Klimaneutralität und Kreislaufwirtschaft im Bauwesen zu leisten. 1951 gegründet, ist Schüco heute in mehr als 80 Ländern aktiv und hat mit 6.850 Mitarbeitenden 2024 einen Jahresumsatz von 2,05 Mrd. Euro erwirtschaftet.

SICORE Real Assets steht für langjährige Erfahrung sowie nachhaltige Investitionen im Immobilien- und Infrastruktursektor. Mehr als 120 Mitarbeitende betreuen Vermögenswerte von knapp 8,5 Mrd. Euro. Im Immobilienbereich managen unsere Experten Büro-, Einzelhandels-, Hotel-, Logistik- sowie Wohnimmobilien in 18 Ländern. Neben dem Portfoliomanagement werden Transaktionen, Asset Management und Projektentwicklung abgedeckt. Zudem stellen wir institutionellen Kunden die hauseigene Expertise in der Einschätzung und Bewirtschaftung von Immobilien für Objekte in Sondersituationen zur Verfügung und bieten als Outsourcing-Partner Dritten Asset Management as a Service. Die zweite Unternehmenssäule umfasst ein internationales Portfolio aus Assets im Bereich erneuerbare Energien und andere Infrastruktur.

Siemens in Deutschland zählt zu den prägenden Kräften der hiesigen Industrie. Das Unternehmen verbindet technologische Innovationskraft mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit und digitale Transformation. Mit Lösungen für Energie, Gebäude und Infrastruktur schafft Siemens die Grundlage für eine moderne, resilientere Wirtschaft. Smart Infrastructure vernetzt Energie und Gebäudesysteme zu intelligenten, effizienten Umgebungen. Siemens Real Estate entwickelt und betreibt zugleich nachhaltige Unternehmensstandorte, die zeigen, wie Arbeiten und Leben künftig aussehen können – vernetzt, klimabewusst und zukunftsorientiert.

Die **Vonovia SE** ist Europas führendes Wohnungsunternehmen. Mit rund 533.000 Wohnungen in Deutschland, Schweden und Österreich liegt der Fokus auf der Entwicklung und Vermietung moderner und energieeffizienter Wohnräume. Vonovia setzt auf Nachhaltigkeit als Kern ihrer Wachstumspolitik und bietet Mietern ein Zuhause mit hoher Wohnqualität und ausgezeichnetem Service. Im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie 2028 wird Vonovia die Segmente Value-add, Development und Recurring Sales stärken, innovative Technologien mit dem Fokus auf serieller Modernisierung, modularem Neubau und moderner Wärmeinfrastruktur vorantreiben und ihr skalierbares Modell dem Markt anbieten. Seit 2013 ist das in Bochum ansässige Unternehmen börsennotiert und beschäftigt rund 12.500 Mitarbeitende.

Die **WISAG Facility Service** steht für vielfältige technische und infrastrukturelle Dienstleistungen für Immobilien. Dazu zählen Facility Management, Gebäudetechnik, Gebäudereinigung, Sicherheit & Service, Catering sowie Garten- & Landschaftspflege. Das Unternehmen entwickelt dabei individuelle Servicepakete u.a. für Büro-, Logistik-, Retail- oder Wohnimmobilien, für Data Center oder für das Gesundheitswesen. Mit rund 36.600 Mitarbeitenden, 21.000 Kunden und einem Umsatz von 1,7 Mrd. Euro im Jahr 2024 ist der Immobilienexperte einer der führenden Dienstleister Deutschlands. Das Unternehmen gehört zur WISAG Gruppe, die mit rund 60.000 Mitarbeitenden an über 250 Standorten im In- und Ausland aktiv ist.

Wüest Partner ist ein innovatives und unabhängiges Dienstleistungsunternehmen in der Immobilienwirtschaft. Seit 1985 schaffen wir fundierte Entscheidungsgrundlagen mittels Kombination von Expertise, Daten und digitalen Lösungen. Branchenführend mit Leistungen in den Bereichen Bewertung, Beratung, Daten & Analysen, Produkte, Software und Bildung, um Kund:innen zu neuen Perspektiven und nachhaltiger Wertschöpfung zu verhelfen. Wüest Partner befindet sich vollständig im Eigentum der aktuell 31 Partnerinnen und Partner. Diese bürgen für Kontinuität, Qualität und Unabhängigkeit. Wüest Partner beschäftigt als Gruppe rund 500 Mitarbeitende an 15 Standorten in Europa mit Hauptsitz in der Schweiz. Der Gruppe zugehörig sind die Tochtergesellschaften Durable, Datahouse, QualiCasa und Signa-Terre.