

Stimmungseintrübung stärkt nachfragestarke und resiliente Segmente

Aktuelle Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI)

Ralph Henger / Michael Voigtländer

unter Mitarbeit von Markus Wotruba (BBE)

Auftraggeber:

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Leipziger Platz 9

10117 Berlin

Köln, 11.06.2026

Gutachten



Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.

Postfach 10 19 42

50459 Köln

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) ist ein privates Wirtschaftsforschungsinstitut, das sich für eine freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einsetzt. Unsere Aufgabe ist es, das Verständnis wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge zu verbessern.

Das IW in den sozialen Medien

Twitter

@iw_koeln

LinkedIn

@Institut der deutschen Wirtschaft

Instagram

@IW_Koeln

Autoren

Dr. Ralph Henger

Senior Economist für Wohnungspolitik und Immobilienökonomik

henger@iwkoeln.de

0221 – 4981-744

Prof. Dr. Michael Voigtländer

Leiter des Clusters Internationale Wirtschaftspolitik, Finanz- und Immobilienmärkte

voigtlaender@iwkoeln.de

0221 – 4981-741

Markus Wotruba (für Handelssegment)

Mitglied der Geschäftsleitung der BBE Handelsberatung

wotruba@bbe.de

089 – 55118-214

Alle Studien finden Sie unter www.iwkoeln.de

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit regelmäßig das grammatikalische Geschlecht (Genus) verwendet. Damit sind hier ausdrücklich alle Geschlechteridentitäten gemeint.

Stand:

Juni 2026

Zentrale Ergebnisse

Die aktuelle Befragung zum ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) verzeichnet einen deutlichen Rückgang. Nachdem sich die Einschätzungen der Immobilienwirtschaft im Frühjahr 2026 bereits leicht eingetrübt hatten, sinkt im aktuellen Quartal die Bewertung der Geschäftslage um 6,7 Punkte auf 7,9 Punkte. Der Wert für die Erwartungen stürzt regelrecht ab und fällt um 27,8 Punkte auf einen negativen Wert von -11,4 Punkten. Insgesamt gibt damit das Immobilienklima massiv um 17,5 Punkte nach und liegt nun bei -2,0 Punkten. Die negative Entwicklung zieht sich durch nahezu alle Segmente und deutet auf eine erhebliche Verunsicherung im Markt hin, die durch anhaltende geopolitische und wirtschaftliche Herausforderungen sowie Zinsunsicherheiten getrieben sein dürfte. Die Ergebnisse im Einzelnen:

- Im **Bürosegment** hat sich die robuste Stimmung des Vorquartals im aktuellen Quartal deutlich abgeschwächt. Die Bewertung der aktuellen Geschäftslage sinkt um 4,5 Punkte auf 15,5 Punkte. Dramatisch ist der Einbruch bei den Erwartungen: Diese fallen um 33,6 Punkte auf einen negativen Wert von -6,9 Punkten. Das Immobilienklima sinkt entsprechend um 19,3 Punkte auf 4,0. Die aktuelle Lage präsentiert sich noch relativ stabil, gestützt durch bestehende Mietverträge und eine verlässliche Grundauslastung im Dienstleistungssektor. Die Zukunftsaussichten haben sich hingegen deutlich eingetrübt. Konjunkturelle Unsicherheiten und offene Fragen zum zukünftigen Flächenbedarf dürften die Nachfrage nach neuen Büroflächen bremsen.
- Das **Handelsegment** zeigt sich im Sommer 2026 gespalten: Während sich die Bewertung der aktuellen Geschäftslage bei 37,9 Punkten bewegt, liegen die Erwartungen mit -17,2 Punkten im negativen Bereich. Das Immobilienklima zeigt 8,5 Punkte. Da sich im Zeitverlauf beim Handel häufig starke Ausschläge zeigen, die auf statistischen Effekten beruhen, dürfte dies jedoch keine entsprechend drastische Verschlechterung der Marktlage widerspiegeln. Dennoch offenbart der Rückgang der Erwartungen eine erhebliche Skepsis gegenüber den Perspektiven des stationären Einzelhandels. Insbesondere die Sorge vor einer Abschwächung des Konsums und einer schwächeren Konjunktur scheint die Stimmung zu belasten.
- Auch im **Wohnsegment** setzt sich der Abwärtstrend beschleunigt fort. Die aktuelle Geschäftslage geht um 4,6 Punkte auf 13,6 zurück. Die Erwartungen brechen jedoch deutlich um 28,7 Punkte ein und liegen nun im Minus bei -22,9 Punkten. Das Immobilienklima fällt dadurch um 17,4 Punkte auf -5,5. Trotz der weiterhin hohen Nachfrage nach Wohnraum haben sich die Perspektiven der Bestandhalter spürbar eingetrübt. Belastend wirken insbesondere anhaltende regulatorische Unsicherheiten, etwa im Zusammenhang mit einer möglichen Verschärfung der Mietpreisregulierung, sowie gestiegene Kosten.
- Die Situation in der **Projektentwicklung** bleibt hochgradig angespannt und verharrt auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Geschäftslage gibt nochmals leicht um 1,5 Punkte nach und liegt nun bei alarmierenden -25,0 Punkten. Mit einem Wert von -9,4 Punkten verbleibt das Immobilienklima im negativen Bereich. Verantwortlich für die anhaltend schwierige Situation sind vor allem die hohen Bau- und Finanzierungskosten sowie die schwache Nachfrage. Obwohl die Erwartungen um 1,3 Punkte nachgeben, bleiben sie mit 7,5 Punkten als einziges Segment leicht im positiven Bereich. Dies signalisiert, dass die Marktteilnehmer weiterhin auf eine Verbesserung der Rahmenbedingungen hoffen.
- Die aktuelle **Sonderfrage** zeigt auf, dass insbesondere Wohnimmobilien (mit Fokus auf Bestandssanierung), Rechenzentren und Logistikobjekte zu den attraktivsten Anlageklassen im Immobiliensektor zählen. Demgegenüber stehen Büro- und Einzelhandelsimmobilien weiterhin vor erheblichen Anpassungsprozessen, sodass Investitionsentscheidungen in diesen Segmenten zunehmend von Objektqualität, Standortfaktoren und der Fähigkeit zur Anpassung an veränderte Nutzeranforderungen abhängen („Flight to Quality“). Die aktuelle schwache Marktstimmung scheint die Verlagerung in nachfragestarke und resiliente Immobiliensegmente zu forcieren.

Inhaltsverzeichnis

Zentrale Ergebnisse	2
1 Immobilienklima – Lage und Erwartungen	4
2 Immobilienklima – Einzelergebnisse	7
2.1 Büro	7
2.2 Handel.....	7
2.3 Wohnen	8
2.4 Projektentwicklung.....	9
2.5 Immobilienfinanzierung	10
3 Sonderfrage – Investitions- und Projektaktivitäten 2026/27 nach Immobiliensegmenten	14
Literaturverzeichnis	19
Abbildungsverzeichnis	20
Anhang – Zielsetzung und Konzeption	21
Anhang – Fragebogen	23

1 Immobilienklima – Lage und Erwartungen

Die deutsche Wirtschaft bewegt sich derzeit zwischen Stabilisierung und neuerlichen Belastungen. Zwar konnte das Bruttoinlandsprodukt zu Jahresbeginn leicht zulegen, von einer nachhaltigen Erholung kann jedoch noch keine Rede sein. Das reale Wirtschaftswachstum dürfte 2026 nur 0,4 Prozent betragen (Grömling et al., 2026). Belastend wirken insbesondere die geopolitischen Spannungen im Nahen Osten, die gestiegenen Energiepreise sowie die damit verbundenen Risiken für internationale Lieferketten und den Welthandel. Die Exportwirtschaft leidet unter der Abschwächung der Weltkonjunktur, private Investitionen bleiben zurückhaltend und auch der private Konsum wird durch die erhöhte Inflation gebremst. Wachstumsimpulse kommen vor allem von staatlichen Ausgaben und Investitionen.

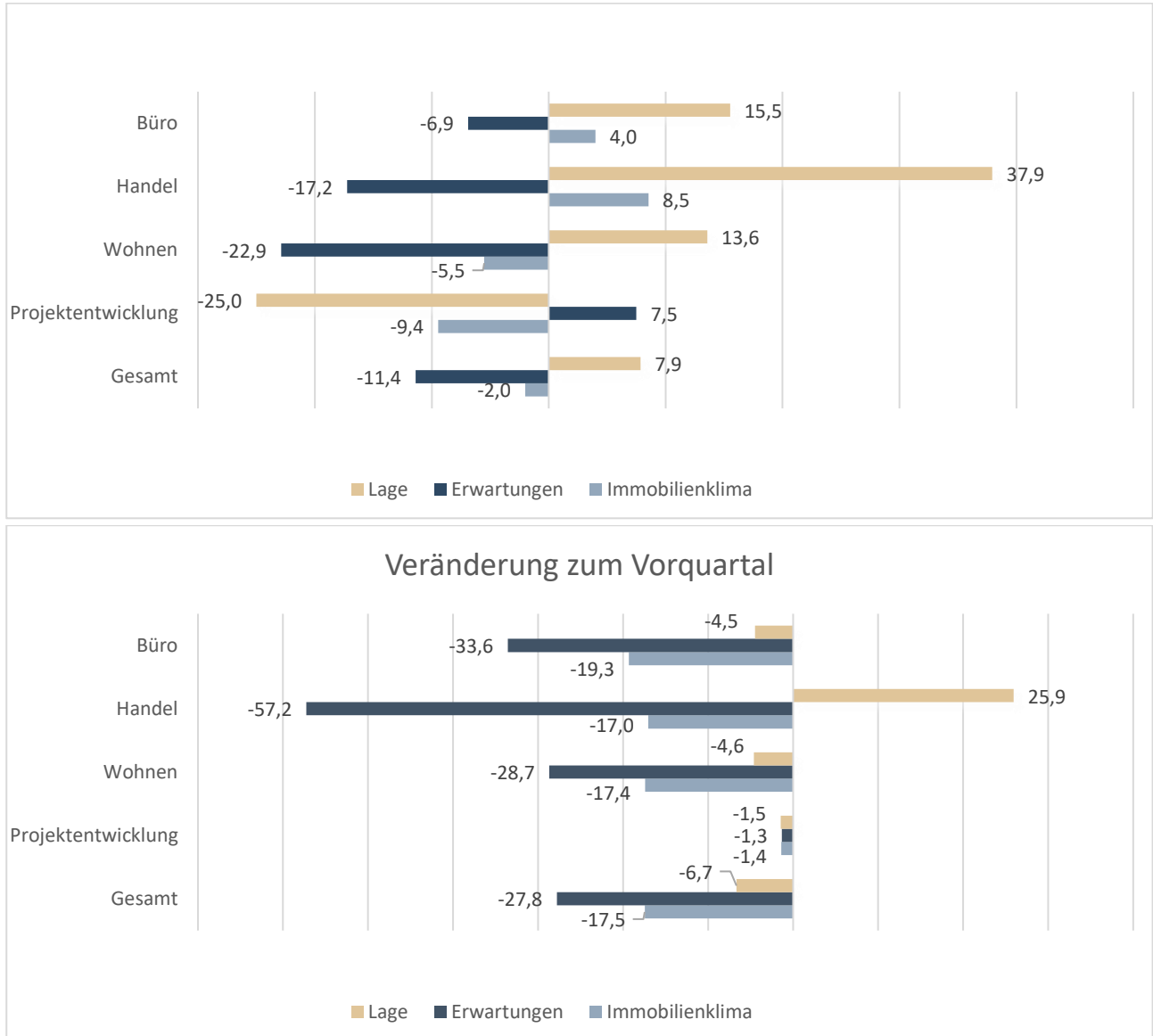
Gleichzeitig mehren sich Anzeichen dafür, dass sich die Stimmung in der Wirtschaft zumindest vorübergehend stabilisiert. Nach den deutlichen Rückgängen im März und April stieg der ifo Geschäftsklimaindex im Mai 2026 wieder leicht an (ifo, 2026). Das Bauhauptgewerbe zeigte sich dagegen weiterhin zurückhaltend. Die konjunkturellen Rahmenbedingungen bleiben damit widersprüchlich. Einerseits sprechen die zuletzt verbesserten Stimmungsindikatoren dafür, dass die Talsohle der wirtschaftlichen Entwicklung erreicht sein könnte. Andererseits verhindern die hohe geopolitische Unsicherheit, die schwache Investitionstätigkeit und die anhaltenden Belastungen im internationalen Handel bislang eine breitere wirtschaftliche Erholung.

Für die Entwicklung auf dem Immobilienmarkt wird die weitere Zinsentwicklung eine wichtige Rolle einnehmen. Die Baufinanzierungszinsen waren seit Jahresbeginn von erheblichen Schwankungen geprägt, die insbesondere durch geopolitische Ereignisse und veränderte Zinserwartungen ausgelöst wurden. Nach dem 28. Februar sowie infolge der Eskalation des Nahostkonflikts haben sich die Kapitalmarkterwartungen spürbar verändert. Zuletzt haben sich die Finanzierungsbedingungen auf hohem Niveau stabilisiert. Aktuell liegen die Zinssätze für zehnjährige Immobiliendarlehen bei rund 3,9 Prozent (Interhyp, 2026). Damit liegen sie zwar lediglich 0,1 Prozentpunkte über dem Niveau zu Jahresbeginn, jedoch 0,3 Prozentpunkte höher als Anfang März. Für die kommenden Monate ist aufgrund der Entwicklung der Renditen zehnjähriger Bundesanleihen eher mit stabilen bis leicht steigenden Finanzierungskosten zu rechnen. Erst mittelfristig sind durch geldpolitische Lockerungen wieder Spielräume für sinkende Zinsen zu erwarten.

Die Ergebnisse der aktuellen ISI-Befragung weisen auf eine deutliche Verschlechterung des Marktumfelds hin. Nach einer bereits im Frühjahr 2026 erkennbaren Abschwächung der Stimmung geht die Bewertung der Geschäftslage im zweiten Quartal um 6,7 Punkte auf 7,9 Punkte zurück (Abbildung 1-1). Noch stärker fällt die Korrektur bei den Erwartungen aus, die um 27,8 Punkte auf -11,4 Punkte sinken. Dadurch verschlechtert sich das Immobilienklima insgesamt um 17,5 Punkte auf -2,0 Punkte und fällt damit wieder in den negativen Bereich (Abbildung 1-2). Die Entwicklung betrifft nahezu alle betrachteten Segmente und spricht für eine spürbar gestiegene Unsicherheit im Markt (Abbildung 1-3). Belastend wirken dabei insbesondere die geopolitischen Risiken, die schwache wirtschaftliche Dynamik sowie die weiterhin unklaren Perspektiven an den Finanz- und Kapitalmärkten.

Abbildung 1-1: Aktuelle Lage und Erwartungen

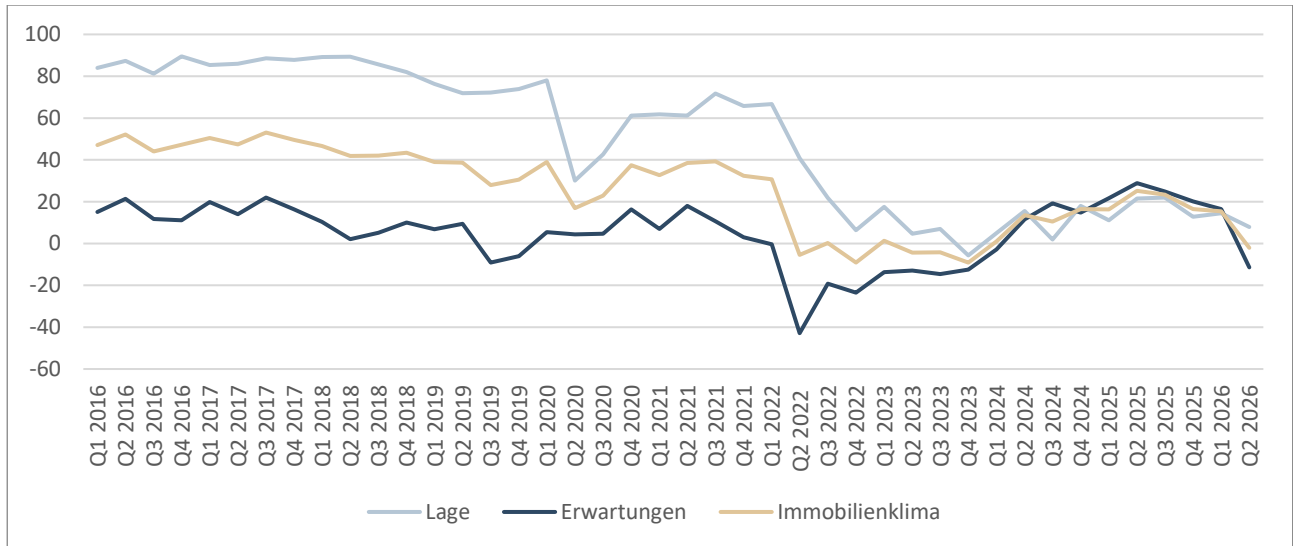
Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) im 2. Quartal 2026 (Befragungszeitraum 7. Mai bis 1. Juni 2026; n = 123). Der Index erfasst vierteljährlich die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen von Immobilienunternehmen und Projektentwicklern. Die Werte ergeben sich aus dem Anteil der positiven abzüglich der negativen Antworten. Das Immobilienklima stellt das geometrische Mittel der beiden Teilindikatoren „Lage“ und „Erwartungen“ dar (siehe Anhang).



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, [Link zu Einzelergebnissen](#)

Abbildung 1-2: Immobilienklima, Lage und Erwartungen seit 2016

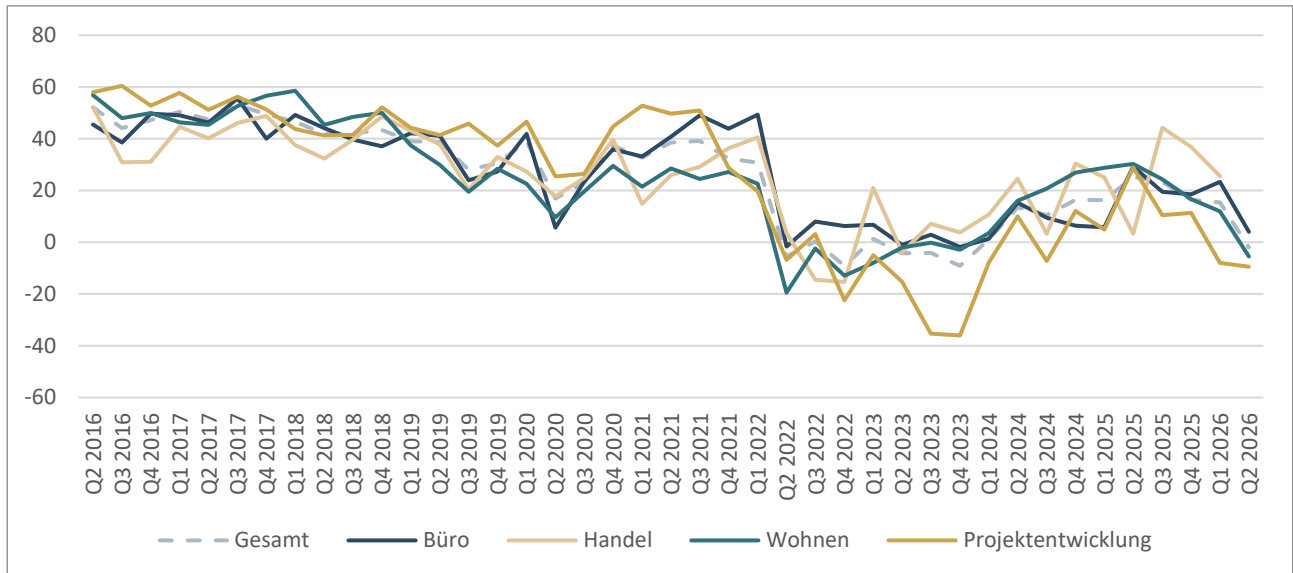
Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) seit 2016. Der Index erfasst vierteljährlich die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen von Immobilienunternehmen und Projektentwicklern. Die Werte ergeben sich aus dem Anteil der positiven abzüglich der negativen Antworten. Das Immobilienklima stellt das geometrische Mittel der beiden Teilindikatoren „Lage“ und „Erwartungen“ dar (siehe Anhang).



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, [Link zur interaktiven Grafik](#)

Abbildung 1-3: Immobilienklima in den Teilmärkten seit 2016

Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) seit 2016 differenziert nach den wichtigsten Teilmärkten Büro, Handel, Wohnen und Projektentwicklung. Der Index erfasst vierteljährlich die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen von Immobilienunternehmen und Projektentwicklern.



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, [Link zu Einzelergebnissen](#)

2 Immobilienklima – Einzelergebnisse

2.1 Büro

Im Bürosegment, das im Vorquartal noch zu den robusten Marktsegmenten zählte, hat sich die Stimmung nun deutlich eingetrübt. Die Bewertung der aktuellen Geschäftslage sinkt um 4,5 Punkte auf 15,5 Punkte. Besonders ausgeprägt fällt der Rückgang der Erwartungen aus: Diese gehen um 33,6 Punkte auf -6,9 Punkte zurück und liegen damit erstmals seit Ende 2024 wieder im negativen Bereich. Entsprechend verschlechtert sich das Immobilienklima um 19,3 Punkte auf 4,0 Punkte. Die aktuelle Geschäftslage wird weiterhin vergleichsweise positiv eingeschätzt, gestützt durch langfristige Mietverträge und eine stabile Grundauslastung im Dienstleistungssektor. Die Perspektiven für die kommenden Monate haben sich jedoch deutlich eingetrübt. Konjunkturelle Unsicherheiten sowie offene Fragen hinsichtlich des zukünftigen Flächenbedarfs dürften die Nachfrage nach Büroflächen dämpfen.

Die verschlechterten Erwartungen spiegeln sich auch in den Preisprognosen wider. Während im Vorquartal noch 15,0 Prozent der Unternehmen von steigenden Preisen ausgingen, sind es aktuell lediglich 8,0 Prozent. Die große Mehrheit von 72,0 Prozent erwartet hingegen eine stabile Preisentwicklung. Bei den Mieten rechnen weiterhin 68,0 Prozent der Befragten mit steigenden Mieten (Vorquartal: 67,5 Prozent). Gleichzeitig hat sich der Anteil der Unternehmen, die sinkende Mieten erwarten, von 5,0 Prozent auf 12,0 Prozent mehr als verdoppelt. Positiv hervorzuheben ist, dass weiterhin viele Unternehmen ihren Immobilienbestand ausweiten statt reduzieren möchten. Der Anteil der Unternehmen mit Expansionsabsichten steigt von 31,6 Prozent im Vorquartal auf 36,4 Prozent. Demgegenüber planen 22,7 Prozent eine Reduzierung ihres Bestands. Im Vorquartal lag dieser Anteil mit 23,7 Prozent nur geringfügig höher. Der Büromarkt bleibt damit stark differenziert. Einerseits profitiert er weiterhin von den Bestrebungen vieler Unternehmen, die Präsenzzeiten ihrer Beschäftigten im Büro wieder zu erhöhen, wodurch der Flächenbedarf je Beschäftigtem langsamer sinkt als vielfach erwartet. Andererseits bleibt das Marktumfeld von erheblichen Unsicherheiten geprägt. Viele Unternehmen klagen zudem über eine deutlich reduzierte Flächennachfrage außerhalb der zentralen Standorte in Top-Lagen (siehe Sonderfrage in Kapitel 3). Dies zeigt sich nicht zuletzt an den starken Schwankungen der Einschätzungen in den vergangenen Quartalen (Abbildung 2-1 bis Abbildung 2-3 mit der Entwicklung für alle Immobilienunternehmen).

2.2 Handel

Das Handelssegment zeigt im Sommer 2026 auf den ersten Blick eine extrem gespaltene Entwicklung. Während sich die Bewertung der aktuellen Geschäftslage bei 37,9 Punkten bewegt, liegen die Erwartungen mit -17,2 im negativen Bereich. Das Immobilienklima liegt bei 8,5 Punkten. Im Vergleich zum Vorquartal zeigen sich starke Ausschläge nach oben und unten, was allerdings mit hoher Wahrscheinlichkeit auf statistische Effekte sowie das Gewicht von Einzelmeinungen zurückzuführen ist und nicht zwangsläufig eine derart dramatische Marktverschiebung in der Breite widerspiegelt.¹ Dennoch lässt der Einbruch der Erwartungen

¹ Das Segment Handelsimmobilien wird nach einem Jahr wieder separat ausgewiesen, nachdem durch eine neue Partnerschaft mit der BBE die Teilnehmerzahl der Befragten aus diesem Segment gesteigert werden konnte. Um eine Einordnung vornehmen zu können, wurden die aktuell erhobenen Werte – trotz der insbesondere im Jahr 2025 geringen Fallzahl – mit historischen Werten verglichen. Da die Indikatoren auf unterschiedlichen Teilnehmerpopulationen beruhen, sind Veränderungsdaten segmentübergreifend nur eingeschränkt vergleichbar. Zudem ist die Volatilität im Handelssegment im Vergleich zu den historisch gewachsenen Segmenten Wohnen und Büro strukturell höher. Die nun wieder höheren Fallzahlen bilden jedoch eine solide Basis für die zukünftige Messung von Veränderungen in den Folgequartalen.

erkennen, dass bei den befragten Akteuren erhebliche Sorgen vor einem erneuten Konsumeinbruch oder konjunkturellen Belastungen im stationären Einzelhandel bestehen.

Trotz zuletzt leichter Erholungstendenzen liefert das Konsumklima damit weiterhin keine nennenswerten Wachstumsimpulse für den stationären Einzelhandel (NIM, 2026). Gleichzeitig tritt die strukturelle Zweiteilung des Handels immer deutlicher hervor: Während der Flächenbedarf im Bereich der Fast Moving Consumer Goods (FMCG) insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel weiter zunimmt, geht die Nachfrage nach Verkaufsflächen im stationären Non-Food-Handel zurück. Treiber der positiven Entwicklung im FMCG-Segment sind der intensive Wettbewerb der Anbieter sowie zusätzliche Umsatzimpulse durch Bevölkerungswachstum und Zuwanderung. Auch Discountformate, internationale Anbieter und Gastronomie-/Freizeitkonzepte expandieren. Demgegenüber sieht sich der Non-Food-Handel in Segmenten wie Mode, Sport und Elektronik einem anhaltend steigenden Wettbewerbsdruck durch den Onlinehandel ausgesetzt, was die Flächennachfrage zunehmend belastet. Per Saldo schlossen 2025 rund 4.500 Geschäfte dauerhaft beispielsweise im Zusammenhang der Insolvenzen von Görtz, Wormland oder zuletzt Depot (siehe Stumpf et al., 2026, 163).

Wenig überraschend werden Immobilien aus dem FMCG-Segment (im Wesentlichen also Lebensmittelmärkte, Drogeriemärkte und Nahversorgungszentren) sehr viel positiver bewertet als die Objekte aus dem Non-Food-Segment. Dennoch gibt es für viele Handelsflächen keine gleichermaßen mietstarken Folgenutzungen. Diese Einschätzung spiegelt sich in den Befragungsergebnissen: Die Miet- und Preiserwartungen haben sich im Handelsegment spürbar verschlechtert. Der Anteil der Bestandshalter, die mit steigenden Mieten rechnen, ist von 50,0 Prozent auf 12,5 Prozent gesunken, während erstmals wieder ein nennenswerter Anteil (25,0 Prozent) von rückläufigen Mieten ausgeht. Noch deutlicher fällt die Eintrübung bei den Preiserwartungen aus: Die Erwartung steigender Preise ist vollständig verschwunden, während mittlerweile nahezu ein Drittel der Unternehmen (31,3 Prozent) mit sinkenden Preisen rechnet. Die Bestandsstrategien bleiben dagegen weiter heterogen. Mit 61,5 Prozent plant aber die Mehrheit der Unternehmen keine Veränderungen ihres Immobilienbestands.

Insgesamt zeigt sich, dass sich institutionelle Investoren weiter aus dem Markt zurückziehen und private Investoren und Family Offices an Bedeutung gewinnen (Stumpf et al., 2026, 184). Die Mieten und Vervielfältiger stehen mit Ausnahme von Nahversorgungsimmobilien und absoluten Toplagen weiter unter Druck. Die Polarisierung zwischen Top-Mikrolagen und Sekundärlagen setzt sich fort. Zukunftsfähige Handelsimmobilien erfordern eine strategische Neuausrichtung hin zu gemischten Nutzungen (Retail+): Integration von Gastronomie, Gesundheit und Wellness, Freizeit und Dienstleistungen erhöht Besuchsfrequenz und Resilienz.

2.3 Wohnen

Auch im Wohnsegment setzt sich der Abwärtstrend beschleunigt fort. Die aktuelle Geschäftslage geht um 4,6 Punkte auf 13,6 zurück. Die Erwartungen brechen jedoch deutlich um 28,7 Punkte ein und liegen nun klar im Minus bei -22,9 Punkten. Das Immobilienklima fällt dadurch um 17,4 Punkte auf -5,5. Trotz der weiterhin hohen Nachfrage nach Wohnraum haben sich die Perspektiven der Bestandshalter spürbar eingetrübt. Belastend wirken insbesondere anhaltende regulatorische Unsicherheiten, etwa im Zusammenhang mit einer möglichen Verschärfung der Mietpreisregulierung, sowie gestiegene Kosten.

Auch wenn die Wohnungsunternehmen hinsichtlich der weiteren Entwicklung von Preisen und Mieten grundsätzlich optimistisch bleiben, haben sich die Erwartungen im aktuellen Quartal spürbar eingetrübt. Nur

noch 25,0 Prozent der Befragten gehen von weiter steigenden Preisen aus; im Vorquartal lag dieser Anteil noch bei 41,0 Prozent. Gleichzeitig rechnen inzwischen 17,2 Prozent mit sinkenden Preisen, nachdem dies im Vorquartal lediglich 5,0 Prozent der Unternehmen erwartet hatten. Auch die Mieterwartungen fallen weniger positiv aus als in den Vorquartalen. Zwar geht mit 73,4 Prozent weiterhin eine deutliche Mehrheit von steigenden Mieten aus, allerdings handelt es sich dabei um den niedrigsten Wert seit Anfang 2022. Gleichzeitig erwarten erstmals wieder 4,7 Prozent der Unternehmen sinkende Mieten, während in den vergangenen Befragungsrunden kein Unternehmen mit rückläufigen Mieten gerechnet hatte. Die Bereitschaft zur Ausweitung der Bestände hat ebenfalls merklich nachgelassen. Der Anteil der Unternehmen, die ihren Bestand vergrößern wollen, sinkt von 38,5 Prozent im Vorquartal auf 23,7 Prozent. Demgegenüber plant mittlerweile die Mehrheit der Unternehmen (52,2 Prozent), ihre Bestände in den kommenden zwölf Monaten unverändert zu halten. Im Vorquartal lag dieser Anteil noch bei 39,7 Prozent.

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Wohnungsunternehmen trotz weiterhin positiver Fundamentaldaten zunehmend vorsichtiger agieren und ihre Expansionspläne angesichts wirtschaftlicher und regulatorischer Unsicherheiten zurückhaltender bewerten. Die grundsätzlich positive Einschätzung der Marktentwicklung wird weiterhin durch die hohe Wohnraumnachfrage gestützt. Hierzu tragen insbesondere das Bevölkerungswachstum und die Zuwanderung bei, die den Nachfrageüberhang auf vielen Wohnungsmärkten verstärken und den Bedarf an zusätzlichem Wohnraum erhöhen (Sagner/Voigtländer, 2026a). Belastend dürften hingegen die angekündigten Verschärfungen im Mietrecht wirken, die insbesondere für Bestandshalter mit zusätzlichen Einschränkungen der Ertragsentwicklung und geringeren Investitionsanreizen verbunden sein können. So hat das Bundeskabinett am 29. April 2026 das Gesetzespaket „Mietrecht II“ beschlossen. Zu den wesentlichen Maßnahmen zählen eine stärkere Regulierung von Indexmietverträgen, neue Vorgaben für Möblierungszuschläge sowie Einschränkungen bei Kurzzeitvermietungen. Darüber hinaus plant die Bundesregierung im Rahmen des Gebäudemodernisierungsgesetzes eine Neuregelung der Kostenverteilung bei fossil betriebenen Heizungsanlagen. Ziel der Reformen ist es, die Wohnkostenbelastung der Mieter zu begrenzen und die Transparenz auf dem Wohnungsmarkt zu erhöhen. Aus Sicht der Wohnungswirtschaft bedeuten die geplanten Regelungen jedoch eine weitere Ausweitung des regulatorischen Rahmens. Dies könnte insbesondere bei Bestandsinvestitionen die Ertragsperspektiven beeinträchtigen und die Investitionsbereitschaft dämpfen. Hinzu kommt, dass energetische Qualität und Energieeffizienz zuletzt wieder stärker in die Immobilienbewertung einfließen. Vor dem Hintergrund geopolitischer Risiken und gestiegener Energiekosten gewinnen Investitionen in die energetische Modernisierung von Beständen an Bedeutung, was den Investitionsbedarf zusätzlich erhöht (Sagner/Voigtländer, 2026b). Die Reformen treffen zudem auf einen Wohnungsmarkt, der nach wie vor stark von langfristig orientierten Bestandhaltern überwiegend privaten Vermietern mit kleinen Beständen und langfristigem Anlagehorizont geprägt wird (Voigtländer/Sagner, 2026). Gerade für diese Akteure sind verlässliche regulatorische Rahmenbedingungen und planbare Ertragsperspektiven von besonderer Bedeutung. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass sich die Erwartungen der Wohnungsunternehmen im aktuellen Quartal spürbar verschlechtert haben.

2.4 Projektentwicklung

Die Situation in der Projektentwicklung bleibt hochgradig angespannt und verharrt auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Geschäftslage gibt nochmals leicht um 1,5 Punkte nach und liegt nun bei alarmierenden -25,0 Punkten. Mit einem Wert von -9,4 Punkten verbleibt das Immobilienklima im negativen Bereich. Verantwortlich für die anhaltend schwierige Situation sind vor allem die hohen Bau- und Finanzierungskosten sowie die schwache Nachfrage. Obwohl die Erwartungen um 1,3 Punkte nachgeben, bleiben sie mit 7,5 Punkten im

positiven Bereich. Dies signalisiert, dass die Marktteilnehmer weiterhin auf eine Verbesserung der Finanzierungsbedingungen und eine stärkere politische Flankierung hoffen.

Deutliche Eintrübungen zeigen sich auch bei den Erwartungen hinsichtlich der Vorverkäufe und Vorvermietungen (Abbildung 2-4 bis 2-6). Zwar rechnen inzwischen 28,0 Prozent der Befragten mit steigenden Vorverkäufen und damit mehr als im Vorquartal (10,0 Prozent). Gleichzeitig hat sich jedoch der Anteil der Unternehmen, die von rückläufigen Vorverkäufen ausgehen, deutlich erhöht – von 13,3 Prozent auf 52,0 Prozent. Die Einschätzungen haben sich damit deutlich aufgefächert, wobei die negativen Erwartungen klar überwiegen. Bei den Vorvermietungen zeigt sich ein ähnliches Bild. Einerseits steigt der Anteil der Unternehmen, die mit zunehmenden Vorvermietungen rechnen, von 20,0 Prozent auf 25,0 Prozent. Andererseits erwarten nun 32,1 Prozent sinkende Vorvermietungsquoten, nachdem im Vorquartal kein Unternehmen eine entsprechende Entwicklung prognostiziert hatte. Auch hier deutet die Entwicklung auf eine zunehmende Unsicherheit hinsichtlich der Marktperspektiven hin. Vergleichbare Tendenzen zeigen sich bei den Grundstückskäufen. Mit 40,0 Prozent plant inzwischen der größte Teil der Unternehmen, die Grundstücksakquisitionen in den kommenden zwölf Monaten zu reduzieren. Im Vorquartal lag dieser Anteil noch bei 30,0 Prozent. Die Zurückhaltung bei Grundstückskäufen deutet darauf hin, dass viele Projektentwickler angesichts der unsicheren Nachfrageperspektiven, der weiterhin hohen Baukosten und der schwierigen Finanzierungsbedingungen ihre Expansions- und Entwicklungsaktivitäten vorerst zurückfahren.

Die Projektentwicklung befindet sich damit weiterhin in einer schwierigen Marktphase. Die Rahmenbedingungen haben sich bislang nicht ausreichend verbessert, um eine nachhaltige Belebung der Neubautätigkeit auszulösen. Die niedrigen Baugenehmigungszahlen, hohe Bau- und Finanzierungskosten sowie Unsicherheiten bezüglich der zukünftigen Nachfrage bremsen die Bereitschaft zu neuen Projektstarts. Gleichzeitig bleibt die Förderlandschaft in wichtigen Segmenten, insbesondere im Wohnungsbau (z. B. EH-55-Förderung), für viele Marktteilnehmer schwer kalkulierbar. Die hohe Zahl von Insolvenzen im Bau- und Immobiliensektor verdeutlicht den wirtschaftlichen Druck, unter dem viele Projektentwickler weiterhin stehen.

2.5 Immobilienfinanzierung

Die Zinsentwicklung wird derzeit von gegenläufigen Kräften geprägt. Während die Finanzmärkte angesichts des wieder gestiegenen Inflationsdrucks mittlerweile mit einer Straffung der Geldpolitik durch die EZB rechnen, haben die langfristigen Kapitalmarktzinsen bereits deutlich angezogen. Die Baufinanzierungszinsen haben sich seit Jahresbeginn 2026 auf einem erhöhten Niveau stabilisiert. Für zehnjährige Darlehen liegen die marktüblichen Konditionen derzeit bei rund 3,9 Prozent, während für fünfzehnjährige Zinsbindungen Aufschläge von etwa 20 Basispunkten zu beobachten sind (Interhyp, 2026). Für die weitere Entwicklung ist insbesondere die Entwicklung der Renditen zehnjähriger Bundesanleihen relevant, da diese die maßgebliche Referenzgröße für Baufinanzierungszinsen darstellen. Entsprechend ist kurzfristig nicht mit einem Rückgang, sondern eher mit einem leichten Anstieg der Finanzierungskosten zu rechnen, auch wenn die geldpolitische Perspektive mittelfristig wieder Spielraum für Zinssenkungen eröffnen könnte.

Die veränderten Rahmenbedingungen zeigen sich auch in der aktuellen Befragung. Während noch vor drei Monaten die Mehrheit der Unternehmen (68,4 Prozent) von gleichbleibenden Finanzierungsbedingungen ausgegangen sind, geht nun die Mehrheit (58,6 Prozent) von einem ungünstigeren Finanzierungsumfeld in den nächsten zwölf Monaten aus (Abbildung 2-7). Mit 4,6 Prozent der Teilnehmer (gegenüber 7,9 Prozent im Vorquartal) erwarten nur noch wenige Unternehmen günstigere Finanzierungsbedingungen, während 36,9 Prozent von keinen nennenswerten Veränderungen ausgehen.

Abbildung 2-1: Wie werden sich die Werte der Immobilien entwickeln?

Frage an Immobilien-Bestandshalter aller Marktsegmente

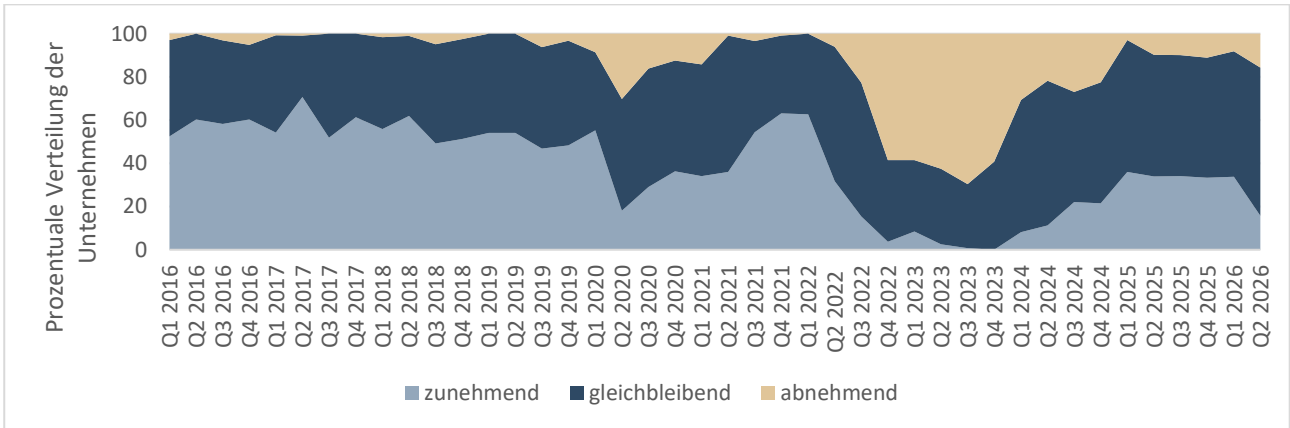


Abbildung 2-2: Wie werden sich die Immobilienbestände entwickeln?

Frage an Immobilien-Bestandshalter aller Marktsegmente

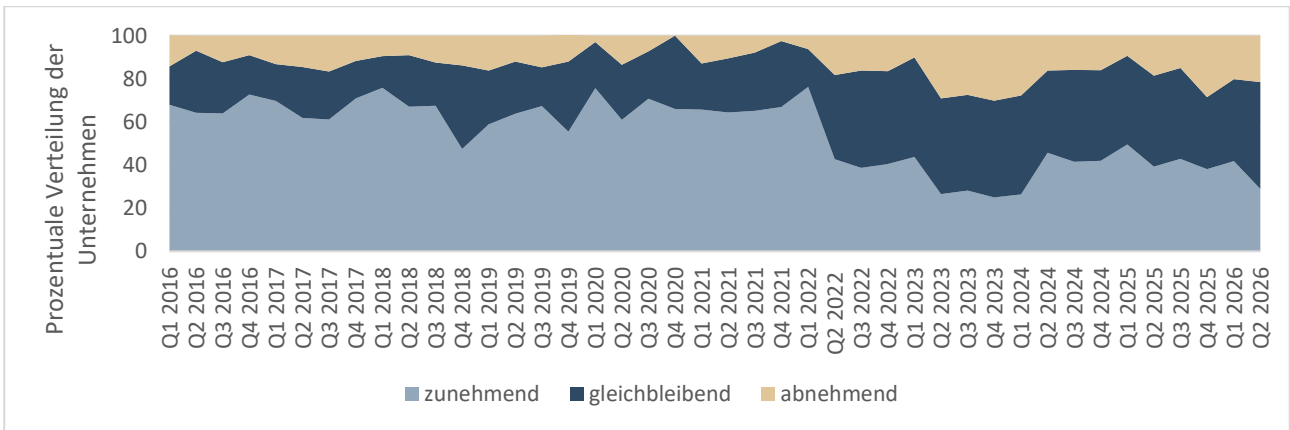
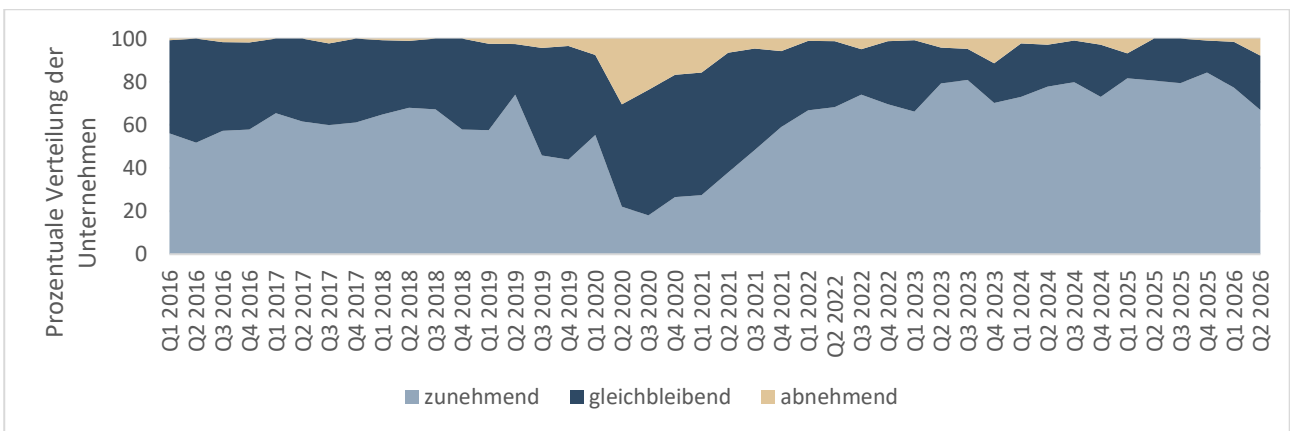


Abbildung 2-3: Wie werden sich die Mieten entwickeln?

Frage an Immobilien-Bestandshalter aller Marktsegmente



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 2-4: Wie werden sich die Vorverkäufe entwickeln?

Frage an Projektentwickler

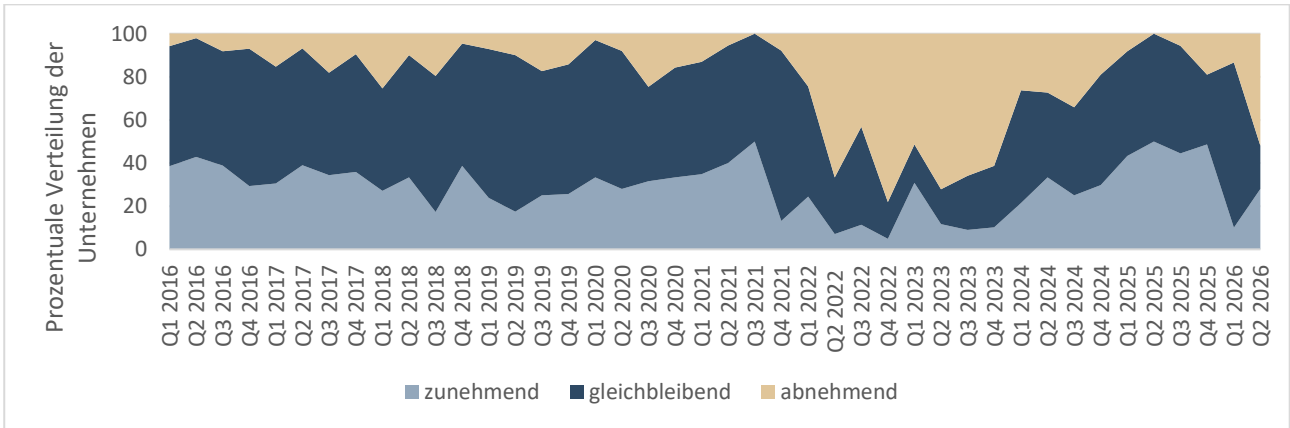


Abbildung 2-5: Wie werden sich die Vorvermietungen entwickeln?

Frage an Projektentwickler

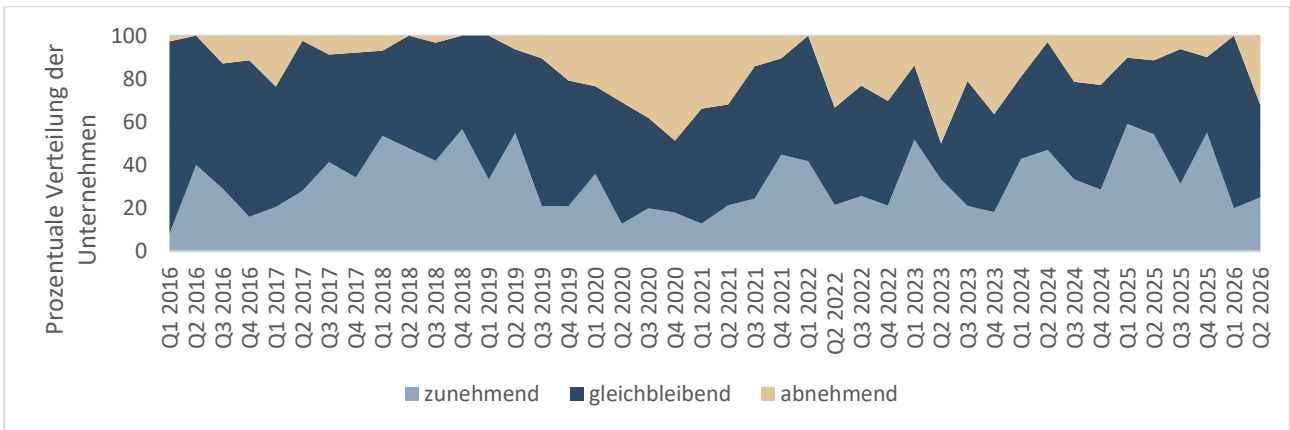
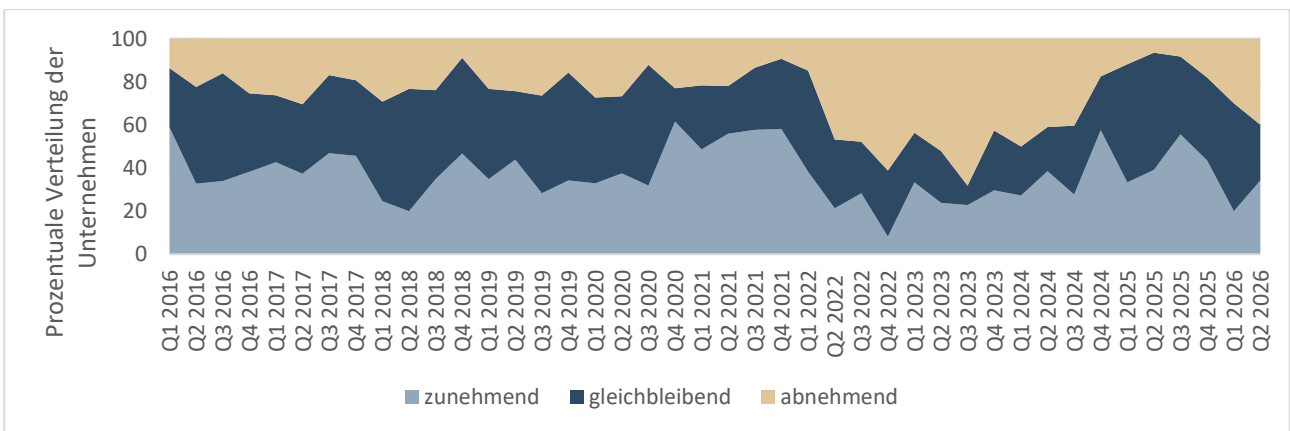


Abbildung 2-6: Wie wird sich der Umfang der Grundstückskäufe entwickeln?

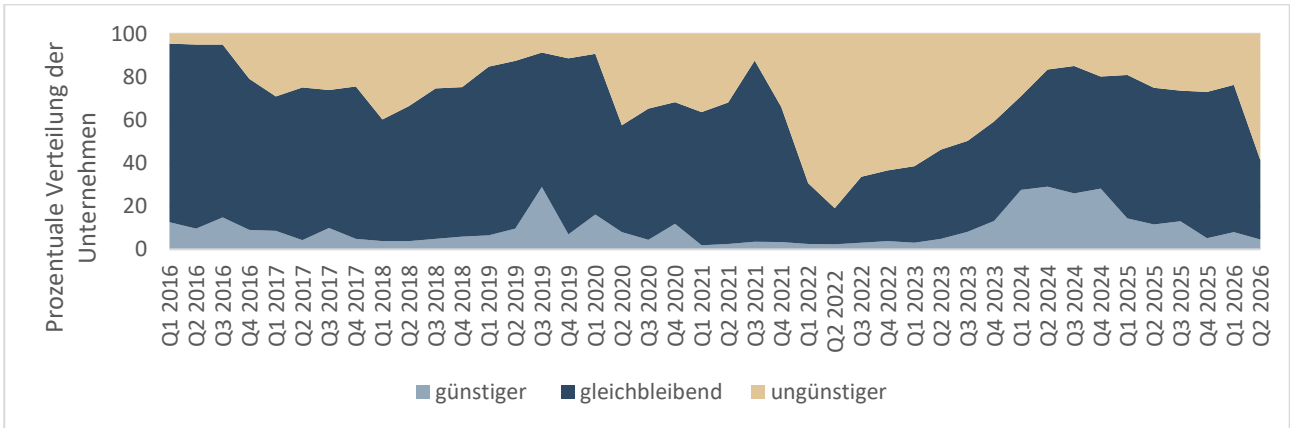
Frage an Projektentwickler



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 2-7: Wie werden sich die Finanzierungsbedingungen entwickeln?

Frage an alle Teilnehmer



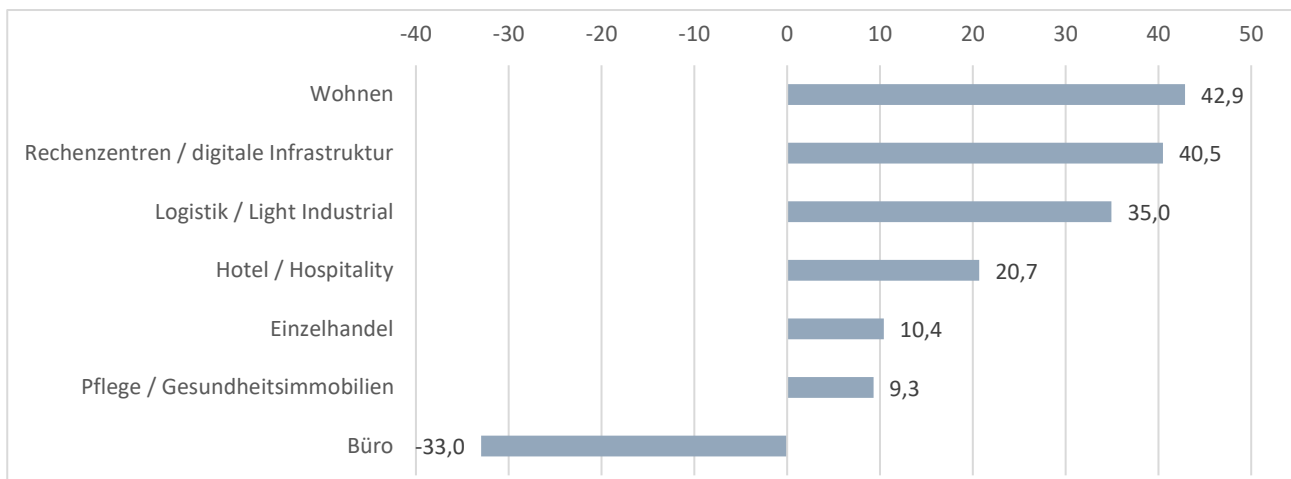
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

3 Sonderfrage – Investitions- und Projektaktivitäten 2026/27 nach Immobiliensegmenten

Immobilienmärkte unterliegen einem kontinuierlichen Strukturwandel. Veränderungen in Demografie, Technologie, Regulierung, Finanzierungsbedingungen, Kapitalmarktrends, Marktfundamentaldaten sowie Investoren- und Nutzerpräferenzen führen dazu, dass einzelne Teilsegmente im Zeitverlauf an Bedeutung gewinnen oder verlieren. So galten beispielweise in den 1990er- und frühen 2000er-Jahren großflächige Shoppingcenter und Fachmarkttagglomerationen als besonders attraktive Entwicklungssegmente, während sie heute durch den E-Commerce und veränderte Konsummuster unter Anpassungsdruck stehen. Auch klassische Büroimmobilien wurden insgesamt über viele Jahre als vergleichsweise sichere Core-Investments betrachtet, sehen sich nun aber bereits seit Jahren mit den Folgen hybrider Arbeitsmodelle und steigender Qualitätsanforderungen konfrontiert. Umgekehrt haben Nutzungsarten wie Logistikimmobilien, Gesundheitsimmobilien oder digitale Infrastrukturen in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Die aktuelle Sonderfrage widmet sich diesem fortlaufenden Wandel und verdeutlicht, welche Segmente aus Sicht der unternehmerischen Marktteilnehmer derzeit die besten Wachstums- und Investitionsperspektiven aufweisen.

Abbildung 3-1: Wohnen und Logistik gewinnen an Bedeutung, Büros verlieren

Likert-Score, Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) im 2. Quartal 2026 (Befragungszeitraum 7. Mai bis 1. Juni 2026; n = 112)



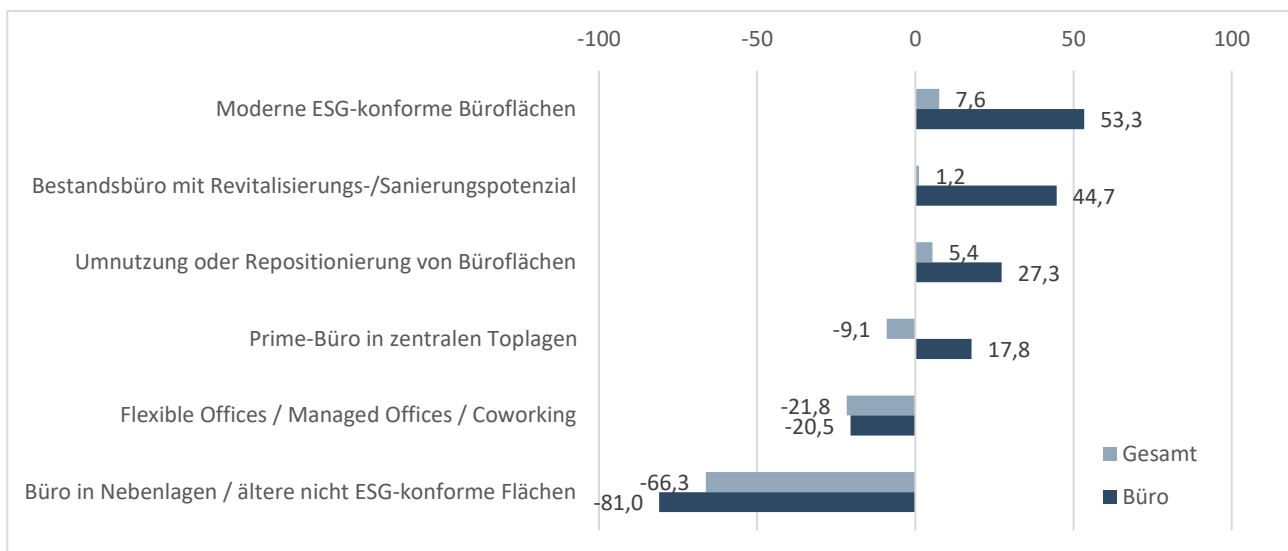
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft. Der Likert-Score wurde folgendermaßen berechnet: Die Teilnehmer wurden gefragt, in welchen Immobilienmarktsegmenten ihr Unternehmen in den Jahren 2026/27 die Investitions- oder Projektaktivitäten verändern wird. Die Frage im Wortlaut: „In welchen Immobilienmarktsegmenten plant Ihr Unternehmen in den Jahren 2026/27 seine Investitions- oder Projektaktivitäten auszuweiten, beizubehalten oder zu reduzieren?“ Die Teilnehmer konnten in einer fünfstufigen Likert-Skala antworten, die folgendermaßen codiert wurde: „deutlich ausweiten“ +2 Punkte, „ausweiten“ +1 Punkt, „unverändert“ und „aktuell keine Aktivität / nicht relevant“ 0 Punkte, „reduzieren“ -1 Punkt und „deutlich reduzieren“ -2 Punkte. Für den Likert-Score wurde anschließend der Mittelwert der zugeordneten Punktwerte berechnet.

Abbildung 3-1 zeigt erst einmal die aktuellen Einschätzungen für die übergeordneten Teilsegmente. Hier wird deutlich, dass Wohnimmobilien, Rechenzentren/digitale Infrastruktur und Logistik-/Light-Industrial-Objekte derzeit die höchsten Expansionsabsichten aufweisen, während Büroimmobilien als einziges Segment einen klar negativen Saldo erreichen. So erreicht das Teilsegment Wohnen einen Likert-Score von 42,9. Dahinter steht, dass insgesamt 51 Prozent der Befragten angaben, ihre Investitions- oder Projektaktivitäten im Wohnsegment „ausweiten“ oder „deutlich ausweiten“ zu wollen, während lediglich 12 Prozent eine Reduzierung oder deutliche Reduzierung planten (siehe Beschreibung unter Abbildungen). Rechenzentren und Logistik

erzielen ebenfalls einen hohen Likert-Score mit 40,5 bzw. 35,0. Auch Hotelimmobilien (20,7), Einzelhandel (10,4) und Gesundheitsimmobilien (9,3) werden insgesamt positiv bewertet. Die Ergebnisse unterstreichen die Attraktivität jener Segmente, die von langfristigen strukturellen Nachfragefaktoren profitieren. Die hohe Bewertung des Wohnsegments dürfte insbesondere auf die anhaltende Wohnraumknappheit in vielen Regionen zurückzuführen sein, während Logistikimmobilien von E-Commerce, Reshoring-Tendenzen und dem Bedarf an resilienteren Lieferketten profitieren. Gesundheitsimmobilien werden durch den demografischen Wandel und den steigenden Bedarf an Pflege- und Gesundheitsleistungen gestützt. Demgegenüber reflektiert die negative Einschätzung des Bürosektors die Unsicherheit hinsichtlich des künftigen Flächenbedarfs und die Herausforderungen durch hybride Arbeitsmodelle. Die aktuelle Fachliteratur bestätigt diese Entwicklung aus internationale Investorenbefragungen oder Marktanalysen (z. B. PwC/ULI, 2024; CBRE, 2025). Dabei werden auch mögliche Kombinationen von attraktiven Anlageklassen wie zum Beispiel von Wohn- und Logistikimmobilien („Beds and Sheds“) weiterhin nachgefragt (Savills, 2024).

Abbildung 3-2: Deutliche regionale und qualitative Spreizung im Büromarkt

Likert-Score, Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) im 2. Quartal 2026 (Befragungszeitraum 7. Mai bis 1. Juni 2026; Gesamt: n = 112, Büro: n = 27)



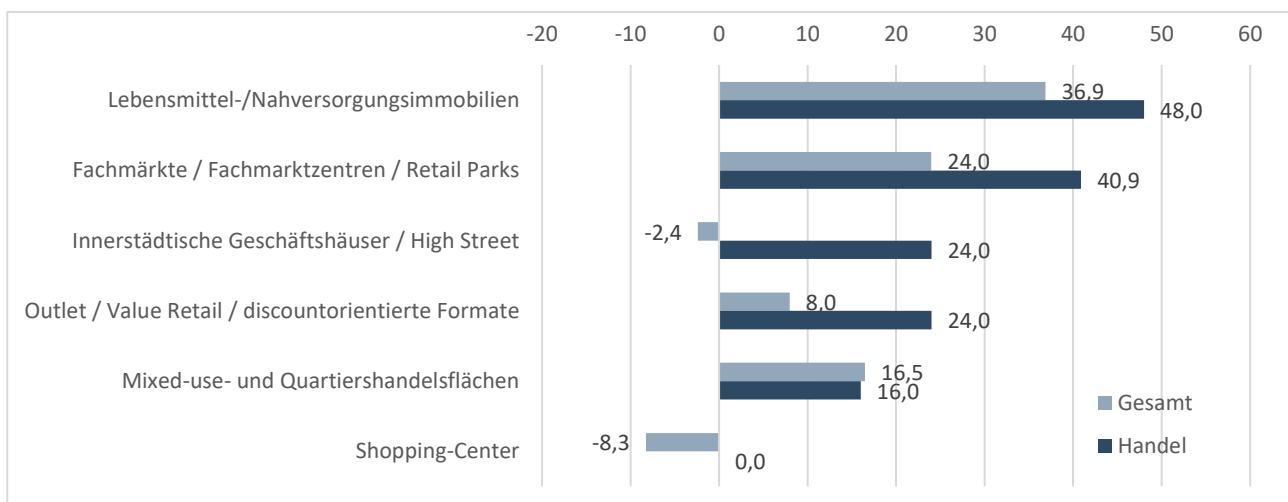
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft. Der Likert-Score wurde folgendermaßen berechnet: Die Teilnehmer wurden gefragt, in welchen Immobilienmarktsegmenten ihr Unternehmen in den Jahren 2026/27 die Investitions- oder Projektaktivitäten verändern wird. Die Frage im Wortlaut: „In welchen Immobilienmarktsegmenten plant Ihr Unternehmen in den Jahren 2026/27 seine Investitions- oder Projektaktivitäten auszuweiten, beizubehalten oder zu reduzieren?“ Die Teilnehmer konnten in einer fünfstufigen Likert-Skala antworten, die folgendermaßen codiert wurde: „deutlich ausweiten“ +2 Punkte, „ausweiten“ +1 Punkt, „unverändert“ und „aktuell keine Aktivität / nicht relevant“ 0 Punkte, „reduzieren“ -1 Punkt und „deutlich reduzieren“ -2 Punkte. Für den Likert-Score wurde anschließend der Mittelwert der zugeordneten Punktwerte berechnet.

Die Ergebnisse der einzelnen Unterkategorien im Bürosegment in Abbildung 3-2 verdeutlichen, dass von einem einheitlichen Büromarkt nicht mehr gesprochen werden kann. Besonders hohe Expansionsabsichten zeigen weiterhin Büroakteure bei modernen ESG-konformen Büroflächen (53,3), Bestandsobjekten mit Revitalisierungs- und Sanierungspotenzial (44,7) sowie bei Umnutzungs- und Repositionierungsprojekten (27,3). Gleichzeitig werden ältere, nicht ESG-konforme Büroflächen in Nebenlagen mit einem Wert von -81,0 äußerst kritisch beurteilt. Auffällig ist zudem, dass die im Bürosegment tätigen Unternehmen deutlich stärkere Präferenzen aufweisen als die Gesamtheit aller befragten Immobilienunternehmen (Zuordnung der Unternehmen, siehe Methodik im Anhang). Ursache hierfür ist, dass das Bürosegment insgesamt nur schwache

Perspektiven aufzeigt, sodass Unternehmen hier kaum neu einsteigen wollen. Folglich erreichen beispielsweise moderne ESG-konforme Büroflächen von allen Unternehmen lediglich einen Wert von 7,6 und damit deutlich unter dem entsprechenden Wert innerhalb des Bürosegments (53,3). Auch Revitalisierungsobjekte werden von Büroakteuren deutlich positiver bewertet (44,7 gegenüber 1,2). Umgekehrt fällt die Ablehnung älterer, nicht ESG-konformer Büroflächen bei den Spezialisten mit -81,0 nochmals deutlich stärker aus als in der Gesamtstichprobe (-66,3). Insgesamt spiegeln diese Ergebnisse die in der Literatur vielfach beschriebene „Flight-to-Quality“-Entwicklung wider, wonach sich Nachfrage und Kapital zunehmend auf hochwertige, energieeffiziente und flexibel nutzbare Objekte konzentrieren (JLL, 2025).

Abbildung 3-3: Food und Fachmärkte im Aufwind, Shoppingcenter unter Druck

Likert-Score, Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) im 2. Quartal 2026 (Befragungszeitraum 7. Mai bis 1. Juni 2026; Gesamt: n = 112, Handel: n = 13)



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft. Der Likert-Score wurde folgendermaßen berechnet: Die Teilnehmer wurden gefragt, in welchen Immobilienmarktsegmenten ihr Unternehmen in den Jahren 2026/27 die Investitions- oder Projektaktivitäten verändern wird. Die Frage im Wortlaut: „In welchen Immobilienmarktsegmenten plant Ihr Unternehmen in den Jahren 2026/27 seine Investitions- oder Projektaktivitäten auszuweiten, beizubehalten oder zu reduzieren?“ Die Teilnehmer konnten in einer fünfstufigen Likert-Skala antworten, die folgendermaßen codiert wurde: „deutlich ausweiten“ +2 Punkte, „ausweiten“ +1 Punkt, „unverändert“ und „aktuell keine Aktivität / nicht relevant“ 0 Punkte, „reduzieren“ -1 Punkt und „deutlich reduzieren“ -2 Punkte. Für den Likert-Score wurde anschließend der Mittelwert der zugeordneten Punktwerte berechnet.

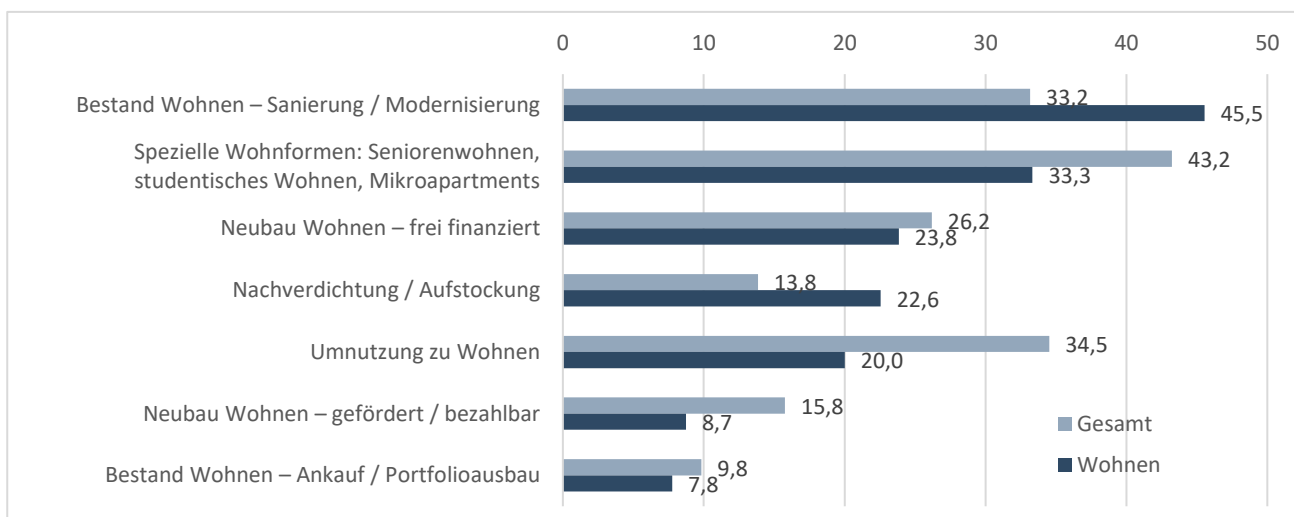
Auch im Handelssegment zeigt sich in Abbildung 3-3 eine ausgeprägte Differenzierung zwischen den Formaten. Lebensmittel- und Nahversorgungsimmobilien erzielen im Handelssegment mit 48,0 den höchsten Wert. So sind speziell die Fast Moving Consumer Goods (FMCG) aufgrund der hohen Volumina und hohen Logistikkosten bei geringen Margen als schwer online substituierbar (vgl. Stumpf et al. 2026, 53). Weitere Gründe für die hohe Attraktivität sind das dichte Filialnetz und mögliche Anpassungen, wie dem Roll-out von Self-Scanning-Kassen (SCO). Gefolgt werden Nahversorgungsimmobilien von Fachmärkten und Retail Parks mit 40,9, die ebenfalls oft über Ankermieter aus dem Lebensmittelmarkt verfügen („Lebensmittelgeankert“). Dagegen erreichen Shoppingcenter lediglich einen Wert von 0,0 und bleiben damit deutlich hinter anderen Handelsformaten zurück. Im Vergleich zur Gesamtstichprobe bewerten Handelsunternehmen insbesondere Nahversorgungsimmobilien (48,0 gegenüber 36,9), Fachmärkte (40,9 gegenüber 24,0), innerstädtische Geschäftshäuser (24,0 gegenüber -2,4) und Outlet-Formate (24,0 gegenüber 8,0) deutlich positiver. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass sich die Investitionsaktivitäten auf solche Formate konzentrieren, die von einer hohen Alltagsrelevanz und stabilen Kundenfrequenzen profitieren. Dabei werden, insbesondere in der Gesamtstichprobe, weniger komplexe Formate (Lebensmittelmärkte, Fachmärkte, Outlets) gegenüber komplexen

Immobilien bevorzugt. Zu beobachten ist dabei eine stark rückläufige Bereitschaft der Lebensmittelhändler, mixed-use Objekte mit Wohnungen zu errichten. Shoppingcenter hingegen stehen weiterhin unter Anpassungsdruck, da sie stärker von veränderten Konsumgewohnheiten, dem Onlinehandel sowie rückläufigen Besucherfrequenzen betroffen sind.

Die Ergebnisse der einzelnen Unterkategorien im Wohnungsmarkt in Abbildung 3-4 zeigen, dass die Marktteilnehmer ihre Aktivitäten insbesondere auf Bestandsentwicklung, Spezialwohnformen und Umnutzungen konzentrieren. Die höchsten Werte innerhalb des Wohnsegments erzielen Sanierung und Modernisierung von Bestandswohnungen (45,5), spezielle Wohnformen wie Seniorenwohnen, studentisches Wohnen oder Mikroapartments (33,3) sowie frei finanziierter Wohnungsneubau (23,8). Im Vergleich zur Gesamtstichprobe bewerten Wohnungsunternehmen insbesondere die Modernisierung von Bestandsobjekten deutlich positiver (45,5 gegenüber 33,2). Dagegen werden Umnutzungen zu Wohnzwecken von der Gesamtstichprobe stärker favorisiert (34,5 gegenüber 20,0), was auf das Interesse anderer Marktakteure an Konversionspotenzialen hindeutet. Auffällig ist hier, dass insbesondere Unternehmen mit Schwerpunkt auf Büroimmobilien Umnutzungen zu Wohnzwecken positiv bewerten. Dies dürfte auch darauf zurückzuführen sein, dass hier der Marktdruck am größten ist und diese Akteure ihre Erfahrungen mit den bestehenden Gebäudestrukturen, Standorten und Nutzungsanforderungen nun nutzen wollen. Die insgesamt hohe Bedeutung von Sanierung und Modernisierung lässt sich durch die steigenden Anforderungen an Energieeffizienz sowie die hohen Kosten des Neubaus erklären. Gleichzeitig profitieren spezielle Wohnformen von langfristigen demografischen Trends und einer zunehmenden Ausdifferenzierung der Wohnraumnachfrage. Die Ergebnisse verdeutlichen damit, dass die Schaffung zusätzlichen Wohnraums zunehmend über Bestandsentwicklung, Nachverdichtung und Umnutzung erfolgt und nicht ausschließlich über klassische Neubauprojekte.

Abbildung 3-4: Bestandsentwicklung, Spezialwohnformen und Umnutzungen prägen Wohnungsmarkt

Likert-Score, Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) im 2. Quartal 2026 (Befragungszeitraum 7. Mai bis 1. Juni 2026; Gesamt: n = 112, Wohnen: n = 53)



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft. Der Likert-Score wurde folgendermaßen berechnet: Die Teilnehmer wurden gefragt, in welchen Immobilienmarktsegmenten ihr Unternehmen in den Jahren 2026/27 die Investitions- oder Projektaktivitäten verändern wird. Die Frage im Wortlaut: „In welchen Immobilienmarktsegmenten plant Ihr Unternehmen in den Jahren 2026/27 seine Investitions- oder Projektaktivitäten auszuweiten, beizubehalten oder zu reduzieren?“ Die Teilnehmer konnten in einer fünfstufigen Likert-Skala antworten, die folgendermaßen codiert wurde: „deutlich ausweiten“ +2 Punkte, „ausweiten“ +1 Punkt, „unverändert“ und „aktuell keine Aktivität / nicht relevant“ 0 Punkte, „reduzieren“ -1 Punkt und „deutlich reduzieren“ -2 Punkte. Für den Likert-Score wurde anschließend der Mittelwert der zugeordneten Punktwerte berechnet.

Insgesamt zeichnen die Ergebnisse das Bild eines zunehmend selektiven Immobilienmarktes. Die aktuelle Stimmungseintrübung und der Renditedruck in vielen Teilssegmenten dürften den Strukturwandel beschleunigen. Es ist zu erwarten, dass Investitionen sich auf Segmente mit langfristig tragfähigen Nachfragefundamenten und klaren strukturellen Wachstumstreibern konzentrieren werden. Gleichzeitig werden die Unterschiede innerhalb einzelner Nutzungsarten größer: Während hochwertige, ESG-konforme und anpassungsfähige Objekte profitieren, geraten Bestände mit geringer Qualität oder ungünstigen Standortmerkmalen zunehmend unter Druck. Diese Entwicklung spricht für eine fortschreitende Ausdifferenzierung und Spreizung der Immobilienmärkte, bei der weniger die Nutzungsart allein, sondern zunehmend die Qualität, Anpassungsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit eines Objekts an einem Standort über dessen Attraktivität entscheidet.

Literaturverzeichnis

CBRE – Coldwell Banker Richard Ellis, 2025, European Investor Intentions Survey 2025, <https://www.cbre.com/insights/reports/european-investor-intentions-survey-2025> [5.6.2026]

Grömling, Michael et al., 2026, IW-Konjunkturprognose Frühjahr 2026. Deutsche Konjunktur in instabiler Seitenlage, IW-Report, Nr. 20, Köln, <https://www.iwkoeln.de/studien/michael-groemling-deutsche-konjunktur-in-instabiler-seitenlage.html> [5.6.2026]

ifo – ifo Institut, 2026, ifo Geschäftsklimaindex gestiegen (Mai 2026), <https://www.ifo.de/fakten/2026-05-22/ifo-geschaeftsklimaindex-gestiegen-mai-2026> [5.6.2026]

Interhyp, 2026, Bauzinsen aktuell: Zinsentwicklung bei Immobiliendarlehen, https://www.interhyp.de/zinsen/?utm_source=chatgpt.com [5.6.2026]

JLL – Jones Lang LaSalle, 2025, Global Real Estate Outlook. Six forces reshaping commercial real estate in 2026, <https://www.jll.com/en-us/insights/market-outlook/global-real-estate.html> [5.6.2026]

NIM – Nürnberg Institut für Marktentscheidungen e. V., 2026, Konsumklima: Sinkflug vorerst gestoppt, <https://www.nim.org/konsumklima/detail-konsumklima/konsumklima-sinkflug-vorerst-gestoppt> [3.6.2026]

PwC / ULI – PricewaterhouseCoopers / Urban Land Institute, 2024, Emerging Trends in Real Estate Europe 2025, <https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/real-estate/emerging-trends-real-estate/europe-2025.html> [5.6.2026]

Savills, 2024, 2025 Global Investment Outlook, <https://impacts.savills.com/market-trends/2025-investment-outlook.html> [5.6.2026]

Sagner, Pekka / Voigtländer, Michael, 2026a, Migration und Wohnen: Ökonomische Effekte und soziale Implikationen, IW-Report, Nr. 24, [iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2026/IW-Report_2026-Migration-und-Wohnungsmarkt.pdf](https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2026/IW-Report_2026-Migration-und-Wohnungsmarkt.pdf) [3.6.2026]

Sagner, Pekka / Voigtländer, Michael, 2026b, IW-Wohnindex Q1/2026: Krieg in Iran und Anstieg der Preise für fossile Energieträger unterstreicht Rolle der Energieeffizienz, IW-Report, Nr. 18, https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2026/IW-Report_2026-Wohnindex-Q1-2026.pdf [3.6.2026]

Stumpf, Joachim et al., 2026, Einzelhandelsimmobilien in: ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hrsg.), Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2026 des Rates der Immobilienweisen, <https://zia-deutschland.de/fruehjahrsgutachten/> [8.6.2026]

Voigtländer, Michael / Sagner, Pekka, 2026, Deutschland.Immobilien. Vermieterreport 2026, Gutachten der DI Deutschland.Immobilien AG in Kooperation mit dem Institut der deutschen Wirtschaft, [iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2026/Deutschland.Immobilien_Vermieterreport_2026.pdf](https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Gutachten/PDF/2026/Deutschland.Immobilien_Vermieterreport_2026.pdf) [3.6.2026]

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1-1: Aktuelle Lage und Erwartungen.....	5
Abbildung 1-2: Immobilienklima, Lage und Erwartungen seit 2016	6
Abbildung 1-3: Immobilienklima in den Teilmärkten seit 2016	6
Abbildung 2-1: Wie werden sich die Werte der Immobilien entwickeln?	11
Abbildung 2-2: Wie werden sich die Immobilienbestände entwickeln?	11
Abbildung 2-3: Wie werden sich die Mieten entwickeln?.....	11
Abbildung 2-4: Wie werden sich die Vorverkäufe entwickeln?	12
Abbildung 2-5: Wie werden sich die Vorvermietungen entwickeln?.....	12
Abbildung 2-6: Wie wird sich der Umfang der Grundstückskäufe entwickeln?.....	12
Abbildung 2-7: Wie werden sich die Finanzierungsbedingungen entwickeln?.....	13
Abbildung 3-1: Wohnen und Logistik gewinnen an Bedeutung, Büros verlieren	14
Abbildung 3-2: Deutliche regionale und qualitative Spreizung im Büromarkt.....	15
Abbildung 3-3: Food und Fachmärkte im Aufwind, Shoppingcenter unter Druck.....	16
Abbildung 3-4: Bestandsentwicklung, Spezialwohnformen und Umnutzungen prägen Wohnungsmarkt.....	17

Anhang – Zielsetzung und Konzeption

Zielsetzung

Der Immobilienstimmungsindex des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) bildet seit dem Jahr 2014 die Geschäftslage aller Unternehmen des deutschen Immobilienmarktes ab. Seit Anfang 2020 wird die Befragung in Kooperation mit dem ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. erstellt und unter dem Namen ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) veröffentlicht. Im Jahr 2026 kam mit der BBE ein Kooperationspartner für das Segment Handel dazu. Der Index liefert zeitnahe Informationen über die Lage und Erwartungen von Immobilienunternehmen, also Bestandshaltern, Investoren, Finanzierern und Dienstleistern von Immobilien sowie Projektentwicklern. Die Abfrage der Vorstände und leitenden Angestellten hinsichtlich ihrer Einschätzung der Geschäftslage und Erwartungen dient zur aktuellen und prospektiven Beurteilung der konjunkturellen Entwicklung und zur Erhöhung der Transparenz des deutschen Immobilienmarktes. Subindizes für die vier wichtigsten Teilmärkte (Büro, Handel, Wohnen, Projektentwickler) zeigen ein differenziertes Bild der Stimmungslage im deutschen Immobilienmarkt.

Methodik

Die Befragung ist als klassische Konjunkturumfrage, wie beispielsweise der ifo-Geschäftsklimaindex, konzipiert, in der die individuellen Einschätzungen der Geschäftsführer, Vorstände und leitenden Angestellten für ihre einzelnen Unternehmen jedes Quartal über einen Zeitraum von 3,5 Wochen abgefragt werden. Die Befragung findet online statt. Neben den beiden klassischen Fragen zur Lage und den Aussichten des eigenen Unternehmens erhalten Bestandshalter, Finanzierer und Dienstleister von Immobilien sowie Projektentwickler ergänzende Spezialfragen, beispielsweise zu Preis- und Mietentwicklungen, Bestandsveränderungen oder Finanzierungsbedingungen. Die Zusammenführung der Einzelergebnisse zur Lage und den Aussichten erfolgt nach der Saldenmethode, bei der die prozentualen Anteile der drei Antwortkategorien aller Umfrageteilnehmer (gut, neutral, schlecht) saldiert werden. Dabei wird der Anteil der negativen Antworten von dem Anteil der positiven Antworten abgezogen, während der Anteil der neutralen Antworten für den Saldo keine Rolle spielt. Das Ergebnis wird auf Basis von Größenklassen gewichtet, um den unterschiedlichen Unternehmensgrößen Rechnung zu tragen. Durch dieses Vorgehen entstehen gewichtete und aggregierte Salden für die aktuelle Geschäftslage und die Geschäftserwartungen für die nächsten 12 Monate. Der Wert Null entspricht einer theoretisch neutralen Konjunkturlage oder -erwartung. Die Spannbreite reicht von +100 (alle Antworten positiv) bis –100 (alle Antworten negativ). Das Immobilienklima stellt das geometrische Mittel der beiden Teilindikatoren „Lage“ (Frage 1) und „Erwartungen“ (Frage 2) dar (siehe ISI-Fragebogen).

Veröffentlichung

Die Veröffentlichung der Ergebnisse erfolgt als IW-Gutachten in der Regel am vorletzten Freitag im Quartal. Zudem werden auf der IW-Homepage zusätzliche Auswertungen bereitgestellt und die Ergebnisse exklusiv im Handelsblatt veröffentlicht. Alle Teilnehmer erhalten die Ergebnisse zwei bis drei Werktage vor Veröffentlichung zusammen mit einer individuellen Auswertung, die eine Lageeinschätzung („Benchmarking“) ihres Unternehmens im Vergleich zur Einschätzung aller Unternehmen enthält.

Befragte Unternehmen

Befragt werden die Geschäftsführer und leitenden Angestellten von rund 1.200 Immobilien-Unternehmen. Das Unternehmenspanel der Befragung hat mittlerweile eine Größe von rund 500 Firmen. Mit dem ZIA als Partner wurde der Kreis der bislang befragten Unternehmen weiter gefasst. Seit Anfang 2020 deckt die Befragung die folgenden Abschnitte der „Klassifikation der Wirtschaftszweige“ des Statistischen Bundesamts (WZ 2008) ab:

- Abschnitt F: Baugewerbe
- Abschnitt K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
- Abschnitt L: Grundstücks- und Wohnungswesen

Innerhalb dieser Abschnitte werden folgende Abteilungen nicht befragt:

- Abschnitt F: Abteilung 42: Tiefbau
- Abschnitt F: Abteilung 43: Vorbereitende Baustellenarbeiten, Bauinstallation und sonstiges Ausbaugewerbe

Zu den drei berücksichtigten Abschnitten gehören folgende Abteilungen (Zweisteller):

- Abschnitt F: Abteilung 41: Hochbau (nur „41.1: Erschließung von Grundstücken“ ohne „41.2: Bau von Gebäuden“)
- Abschnitt K: Abteilung 64: Erbringung von Finanzdienstleistungen
- Abschnitt K: Abteilung 65: Versicherungen, Rückversicherungen und Pensionskassen (ohne Sozialversicherung)
- Abschnitt K: Abteilung 66: mit Finanz- und Versicherungsdienstleistungen verbundene Tätigkeiten
- Abschnitt L: Grundstücks- und Wohnungswesen

Die teilnehmenden Unternehmen ordnen sich zu Beginn der Befragung einer Unternehmensgruppe zu. Dabei wird je nach Geschäftsfeld zwischen folgenden Hauptgruppen unterschieden:

- Immobilien-Unternehmen (z. B. Immobilien-Aktiengesellschaft)
- Institutioneller Immobilien-Investor (z. B. Kapitalverwaltungsgesellschaft, Family Office)
- Immobilien-Fremdfinanzierer (z. B. Finanzinstitut, Versicherung)
- Projektentwickler (z. B. Trader-Developer)
- Immobilien-Dienstleister (z. B. Immobilienberater, Immobilienmakler)

Zudem machen die Unternehmen Angaben zu den Immobilien-Marktsegmenten, in denen sie geschäftlich aktiv sind. Hierzu gehören:

- Büro
- Handel
- Wohnen
- Industrie
- Logistik
- Hotel
- Pflege

Anhang – Fragebogen

Kernfragen (für alle Teilnehmer)

Frage 1: Wie schätzen Sie die aktuelle Geschäftslage Ihres Unternehmens insgesamt ein? Die **Geschäftslage** ist ...

<input type="checkbox"/> gut	<input type="checkbox"/> befriedigend / saisonüblich	<input type="checkbox"/> schlecht
------------------------------	--	-----------------------------------

Frage 2: Ausgehend von Ihrer Antwort auf Frage 1: Die **Geschäftslage** Ihres Unternehmens wird **in den nächsten 12 Monaten** ...

<input type="checkbox"/> eher günstiger	<input type="checkbox"/> etwa gleich bleiben	<input type="checkbox"/> eher ungünstiger
---	--	---

Spezialfragen für Immobilien-Bestandshalter

Frage 3: Wie beurteilen Sie die Wertentwicklung Ihrer Immobilien in den nächsten 12 Monaten? Der durchschnittliche **Wert** der eigenen Immobilien ...

<input type="checkbox"/> wird zunehmen	<input type="checkbox"/> wird gleich bleiben	<input type="checkbox"/> wird abnehmen
--	--	--

Frage 4: Wie wird sich nach Ihrer Einschätzung Ihr Immobilienbestand in den nächsten 12 Monaten verändern? Der eigene **Immobilienbestand** wird durch An- und Verkäufe im Saldo ...

<input type="checkbox"/> zunehmen	<input type="checkbox"/> gleich bleiben	<input type="checkbox"/> abnehmen
-----------------------------------	---	-----------------------------------

Frage 5: Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Mieten für Ihre Immobilien in den nächsten 12 Monaten? Die durchschnittlichen **Mieten** der eigenen Immobilien ...

<input type="checkbox"/> werden zunehmen	<input type="checkbox"/> werden gleich bleiben	<input type="checkbox"/> werden abnehmen
--	--	--

Frage 6: Wie werden sich nach Ihrer Einschätzung die Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verändern? Die eigenen **Finanzierungsbedingungen** ...

<input type="checkbox"/> werden günstiger	<input type="checkbox"/> werden gleich bleiben	<input type="checkbox"/> werden ungünstiger
---	--	---

Spezialfragen für Immobilien-Fremdfinanzierer

Frage 3: Wie beurteilen Sie die Entwicklung Ihres Finanzierungsvolumens für die nächsten 12 Monate? Das **Finanzierungsvolumen** Ihres Unternehmens ...

<input type="checkbox"/> wird zunehmen	<input type="checkbox"/> wird gleich bleiben	<input type="checkbox"/> wird abnehmen
--	--	--

Frage 4: Wie beurteilen Sie die zukünftige Bonität Ihrer Bestandskunden? In den nächsten 12 Monaten wird die **Bonität** Ihrer Kunden...

<input type="checkbox"/> zunehmen	<input type="checkbox"/> gleich bleiben	<input type="checkbox"/> abnehmen
-----------------------------------	---	-----------------------------------

Frage 5: Wie werden sich nach Ihrer Einschätzung die Re-Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verändern? Die **Re-Finanzierungsbedingungen** ...

<input type="checkbox"/> werden günstiger	<input type="checkbox"/> werden gleich bleiben	<input type="checkbox"/> werden ungünstiger
---	--	---

Spezialfragen für Projektentwickler

Frage 3: Wie wird sich der Vorverkaufsstand Ihrer Projekte vor Baubeginn in den nächsten 12 Monaten entwickeln? Die Vorverkäufe ...

<input type="checkbox"/> werden zunehmen	<input type="checkbox"/> werden gleich bleiben	<input type="checkbox"/> werden abnehmen
--	--	--

Frage 4: Wie wird sich der Vermietungsstand Ihrer Projekte vor Baubeginn in den nächsten 12 Monaten entwickeln? Die **Vorvermietungen** ...

<input type="checkbox"/> werden zunehmen	<input type="checkbox"/> werden gleich bleiben	<input type="checkbox"/> werden abnehmen
--	--	--

Frage 5: Wie wird sich der Umfang Ihrer Grundstückskäufe in den nächsten 12 Monaten verändern? Der Umfang der **Grundstückskäufe** ...

<input type="checkbox"/> wird zunehmen	<input type="checkbox"/> wird gleich bleiben	<input type="checkbox"/> wird abnehmen
--	--	--

Frage 6: Wie werden sich nach Ihrer Einschätzung die Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verändern? Die eigenen **Finanzierungsbedingungen**...

<input type="checkbox"/> werden günstiger	<input type="checkbox"/> werden gleich bleiben	<input type="checkbox"/> werden ungünstiger
---	--	---

Spezialfragen für Immobilien-Dienstleister

Frage 3: Wie beurteilen Sie die Neuanfragen in den nächsten 12 Monaten? Die **Neuanfragen** ...

<input type="checkbox"/> werden zunehmen	<input type="checkbox"/> werden gleich bleiben	<input type="checkbox"/> werden abnehmen
--	--	--

Frage 4: Wie werden sich nach Ihrer Einschätzung die Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verändern? Die eigenen **Finanzierungsbedingungen** ...

<input type="checkbox"/> werden günstiger	<input type="checkbox"/> werden gleich bleiben	<input type="checkbox"/> werden ungünstiger
---	--	---