

Intelligent Investment

# 2026 Deutschland Real Estate Market Outlook

REPORT

CBRE RESEARCH  
JANUAR 2026

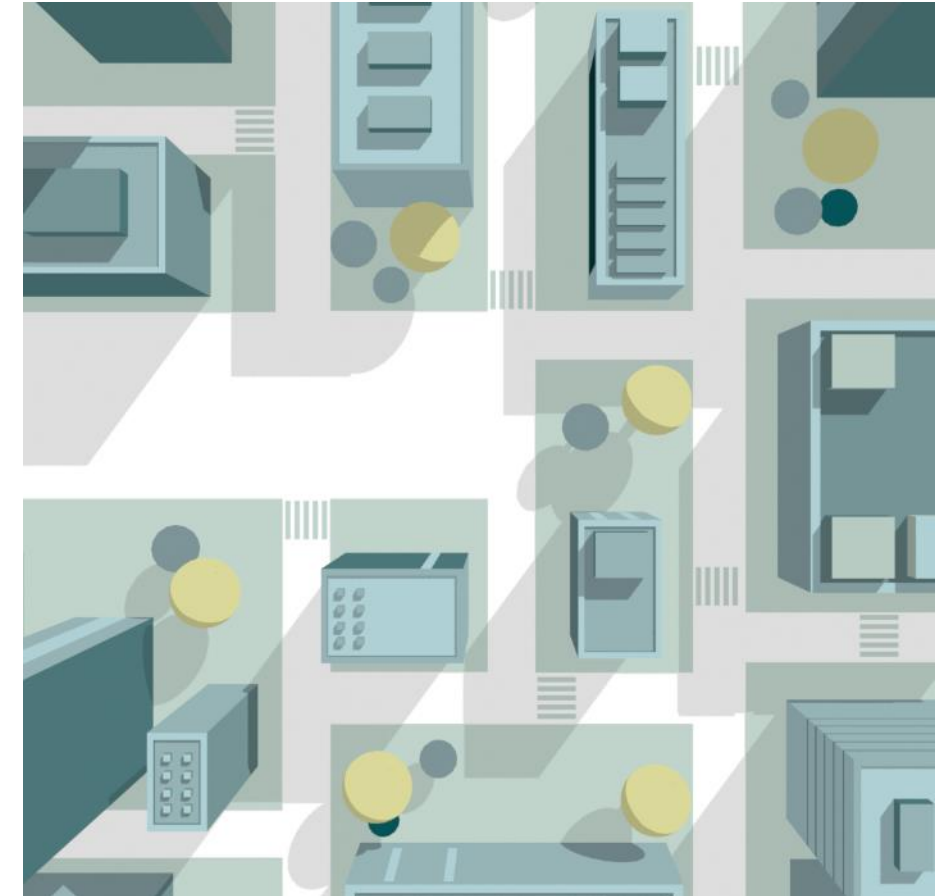
**CBRE**



# Inhalt

---

3	Executive Summary	24	Einzelhandel
4	Wirtschaft	27	Hotel
7	Investmentmarkt	30	Gesundheit & Senioren
10	Wohnen	33	Soziale Infrastruktur
13	Modern Living / PBSA	36	Life Sciences
16	Logistik	39	Rechenzentren
19	Büro & Occupier	42	Sustainability



# Executive Summary

- Die deutsche **Wirtschaft** erholt sich im Jahresverlauf 2026 sukzessiv, vor allem dank staatlicher Ausgaben und wieder anziehenden Exporten. In einem moderaten Inflationsumfeld erwarten wir keine weiteren Zinssenkungen der EZB.
- Die graduelle Erholung an den **Investmentmärkten**, die durch einkommensorientierte Strategien und eine verbesserte Kreditbereitstellung durch Banken und alternative Kreditgeber unterstützt wird, wird anhalten. Die Transaktionsdynamik ist wesentlich davon abhängig, ob sich die Preisvorstellungen seitens potenzieller Verkäufer und Käufer weiter annähern.
- **Wohnen** wird 2026 die dominierende Assetklasse bleiben, zumal verstärkt institutionelles Kapital in diesen Sektor fließt. Das strukturelle Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage sorgt trotz verstärkter Bautätigkeit zu weiter steigenden Mieten. **Modern Living/PBSA** avanciert zunehmend zum Investors Darling.
- Die sukzessive Konjunkturerholung lässt die Nachfrage nach **Industrie- und Logistikimmobilien** weiter anziehen. Dabei dürfte der Sektor direkt von den geplanten staatlichen Investitionen in die Bereiche Infrastruktur und Verteidigung profitieren. Eine geringere Bautätigkeit und weiterhin überwiegend niedrige Leerstandsrate lassen in etablierten Märkten einen moderaten Mietanstieg erwarten.
- Hybride Arbeitsmodelle, Neubewertungen und ein deutlich selektiveres Investorenverhalten haben die Erwartungen an **Büros** grundlegend verändert. Der Flight-to-Quality prägt den Markt wie nie zuvor. Unternehmen verkleinern zwar häufig ihre Flächen, investieren dafür aber intensiver in Qualität, Modernität und Standortattraktivität. In zentralen Lagen mit knappem Angebot setzt sich der Mietanstieg weiter fort.
- Bei **Einzelhandelsimmobilien** stehen weiterhin systemrelevante, konjunkturreisiliente Objekte mit stabilen Cashflows im Anlegerfokus. Darüber hinaus sind auch weiterhin Trophy-Immobilien gefragt. Mixed-use ist der Schlüssel zum Erfolg bei Bestandsimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial.
- Die stabilen Fundamentaldaten des **Hotelmarktes**, kombiniert mit dem wachsenden Investoreninteresse sprechen für eine anhaltende Aufwärtsdynamik beim Transaktionsvolumen.
- Das organische Wachstum bei **Rechenzentren** setzt sich fort, zumal der KI-Bedarf die Nachfrage spürbar antreibt. Ein durch kapital- und zeitintensive Baumaßnahmen limitiertes Angebot und die geringe Leerstandsrate im Bestand wirken sich positiv auf die Mieterwartungen der Betreiber aus.



Vorwort von

**Dr. Jan Linsin**

Head of Research Germany

## Willkommen zu CBREs Real Estate Market Outlook 2026 Deutschland

Die Zeichen stehen auf Erholung, wenn auch langsam. In einem weiterhin herausfordernden geopolitischen Umfeld sollte die deutsche Wirtschaft 2026 wieder mehr an Schwung gewinnen und auf den Wachstumspfad zurückkehren. In diesem neuen Zyklus wird sich auch der Immobilienmarkt graduell erholen. Wir erwarten jedoch Unterschiede zu früheren Zyklen. Die langfristigen Zinsen dürften auf einem hohen Niveau bleiben, was das Potenzial für Renditekompressionen begrenzt. Stattdessen werden die Renditen in erster Linie einkommensorientiert sein, wobei ein tiefes Verständnis der Marktfaktoren, Objektqualitäten und Nutzeranforderungen sowie ein proaktives Asset Management von entscheidender Bedeutung sein werden.

Der Investmentmarkt befindet sich in einer frühen Erholungsphase: So belebte sich die Transaktionsdynamik im Schlussviertel 2025 dank einer Vielzahl an kleineren Transaktionen wieder deutlich und eine gut gefüllte Dealpipeline inklusive sehr großer Landmark-Transaktionen lässt zuversichtlich auf den weiteren Jahresverlauf blicken. Die anhaltende strategische Optimierung von Bestandsportfolios aber auch eine weitere Rekalibrierung des neuen marktadäquaten Marktpreisniveaus tragen hierzu im Wesentlichen bei.

Während die Spitzenrenditen tendenziell stabil bleiben dürften, werden die Total Returns durch steigende Mieten getrieben – vor allem in Märkten und Assetklassen mit knappem Produkt und hoher Nachfrage – vor allem bei Prime-Office in Core-Lagen, Wohnen und im Segment der Big-Box-Logistik.

The background is a complex, abstract composition of geometric shapes and patterns. It features a mix of muted colors including shades of teal, grey, and yellow. There are various elements such as rectangles, circles, and lines, some of which are layered or overlapping. A prominent white, wavy line curves across the right side of the image. The overall aesthetic is modern and technical, suggesting a digital or industrial theme.

01

# Wirtschaft

01

Wirtschaft

# Graduelle Konjunkturerholung in herausfordernden Zeiten

Das Jahr 2025 war für die deutsche Wirtschaft insgesamt sehr herausfordernd. Mit einem leichten Plus beim Wirtschaftswachstum von 0,1 % hebt sich das Jahr zwar positiv von den beiden vorherigen Rezessionsjahren ab. Jedoch gingen infolge der US-Handelspolitik und durch die Einführung weitreichender US-Zölle vor allem die Exporte in den dortigen Wirtschaftsraum signifikant zurück, die Exporte insgesamt sanken aber deutlich weniger als erwartet. Daneben zeigten sich die Unternehmensinvestitionen deutlich stabiler. Stark rückläufig war hingegen die Industrieproduktion und auch im Bau-sektor, im Wesentlichen infolge eines kräftigen Rückgangs der Wohnungsbauinvestitionen, sank die Wirtschaftsleistung. Der Arbeitsmarkt erweist sich trotz eines schwierigen Umfelds weiterhin als recht robust, vor allem deshalb, weil der weitere Abbau der Beschäftigung im Produzierenden Gewerbe durch einen Zugewinn im Dienstleistungssektor – und hier vor allem im öffentlichen Sektor – nahezu ausgeglichen werden konnte. 2026 und vor allem 2027 sollte die deutsche Wirtschaft ihre Konjunkturschwäche ablegen, vor allem dann, wenn die erwartete fiskalische Lockerung zunehmend zur Entfaltung kommt. Die geplanten zusätzlichen Ausgaben für Verteidigung und Infrastrukturmaßnahmen lassen die staatlichen Investitionen stark steigen. Auch die Exporte sollten im Jahresverlauf 2026 wieder auf den Expansionspfad einschwenken, zumal der Welthandel und die Auslandsnachfrage dann

auch wieder deutlich wachsen. Entscheidend ist hierbei jedoch, dass die deutsche Wirtschaft ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit durch beherzte und dringend notwendige Reformen deutlich verbessert. Erste leichte Anzeichen für eine Erholung lassen sich auch bei den privaten Wohnungsbauinvestitionen erkennen. Kräftig steigende Löhne und ein sich zunehmend verbessernder Arbeitsmarkt stützen die realen verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte und damit eine moderate Ausweitung ihrer Konsumausgaben. Mit steigender Kapazitätsauslastung erhöhen auch die Unternehmen ihre Investitionen wieder, wenngleich sich dies erst 2027 niederschlagen wird. Die langfristigen Zinsen bleiben auf hohem Niveau und haben sich aufgrund der vorsichtigen Einschätzung der Anleihemärkte hinsichtlich der Staatsverschuldung und politischer Fragen von den kurzfristigen Zinsen abgekoppelt. Zum Jahresauftakt 2026 lag die Rendite für die 10-jährige deutsche Bundesanleihe mit 2,85 % gut 0,4 %-Punkte über dem Vorjahreswert. Da die Inflationsrate in der Eurozone 2026 unter ihrem Zielwert liegen dürfte, rechnen wir nicht mit weiteren Zinssenkungen durch die EZB. Entsprechend wird im aktuellen Immobilienzyklus die Fokussierung auf die Einnahmenseite für Immobilieninvestoren zunehmend wichtiger.

Abbildung 1: CBRE-Prognosen für wesentliche gesamtwirtschaftliche Kennziffern

	2025 (vorläufig)	2026 (Prognose)
BIP-Wachstum (% ggü. Vj.)	0,3	0,9
Arbeitslosenrate (%, ILO)	3,7	3,7
Verbraucherpreisindex (%, Q4)	2,2	1,6
EZB-Leitzins Einlagefazilität (%, Q4)	2,0	2,0
Rendite 10j. Bundesanleihe (%, Q4)	2,8	2,6

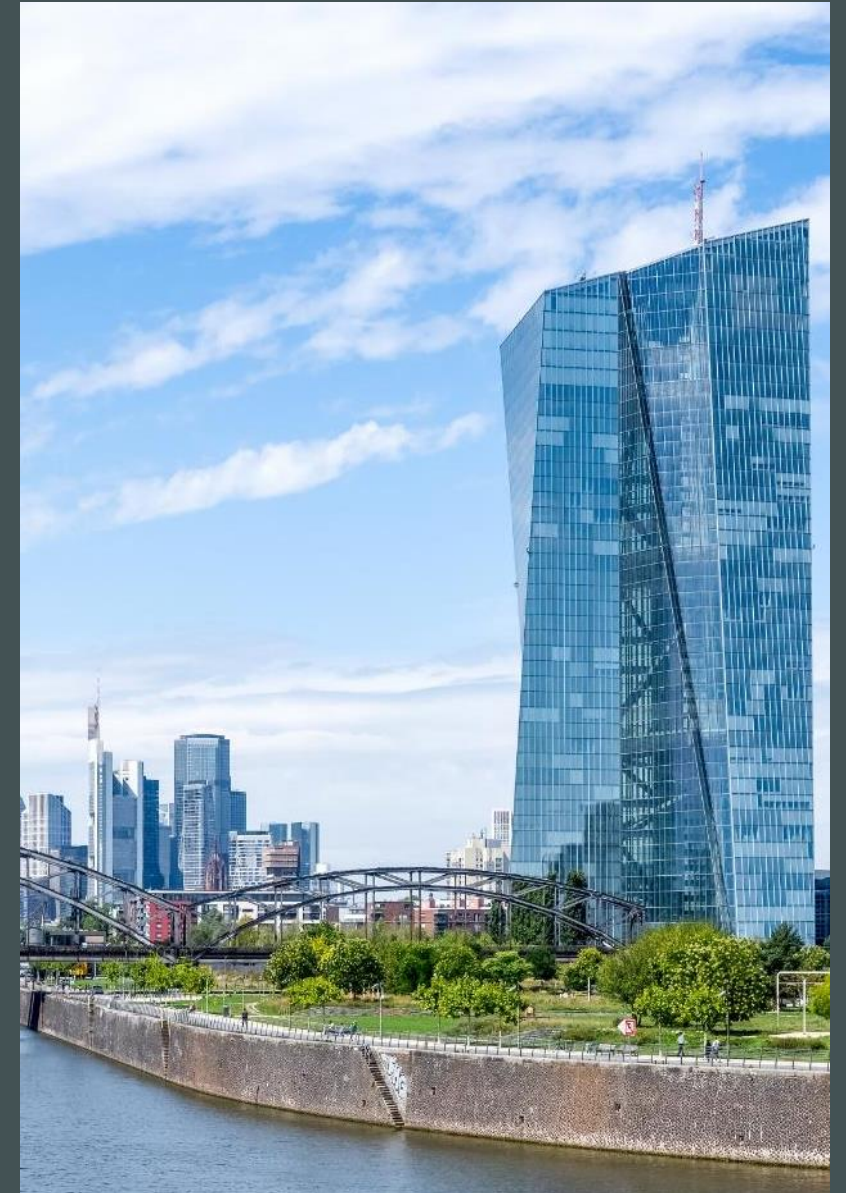
Quelle: CBRE Macroeconomic House View, Januar 2026

01

Wirtschaft

# Trends to watch

- Die Möglichkeit einer schneller als erwarteten Desinflation könnte die EZB dazu veranlassen, 2026 Zinssenkungen vorzunehmen. Die jüngsten Inflationsdaten bestätigen, dass der Preisdruck weiter nachlässt und möglicherweise noch weiter zurückgehen wird. Sollte die Inflation stärker als erwartet sinken, könnte die EZB Zinssenkungen in Betracht ziehen, um das Wachstum anzukurbeln. Ein solches Szenario würde das ohnehin schon wettbewerbsfähige Kreditumfeld in Europa weiter stärken und die Immobilieninvestitionen zusätzlich unterstützen.
- Anhaltende politische Unsicherheit und eine hohe Staatsverschuldung in Europa könnten den Aufwärtssdruck auf die Anleiherenditen weiter verstärken. Eine weitere politische oder geopolitische Instabilität in Europa im Jahr 2026 könnte daher die Renditen weiter in die Höhe treiben und die Differenz zwischen kurz- und langfristigen Anleihen vergrößern.
- Während für 2026 in den meisten europäischen Volkswirtschaften ein Rückgang der Arbeitslosigkeit erwartet wird, führt die zunehmende Verbreitung künstlicher Intelligenz (KI) zu einem potenziellen Strukturwandel. Immer mehr Unternehmen kündigen die Einführung von KI an und passen daher ihre Personalstärke durch natürliche Fluktuation oder Entlassungen aktiv an. Diese rasante Entwicklung im Bereich der KI verdient besondere Aufmerksamkeit. Über die unmittelbaren Auswirkungen auf die Beschäftigung hinaus könnte sie die Nachfragemuster in verschiedenen Immobiliensegmenten im Jahr 2026 und darüber hinaus verändern.



02

# Investmentmarkt



02

Investment-  
markt

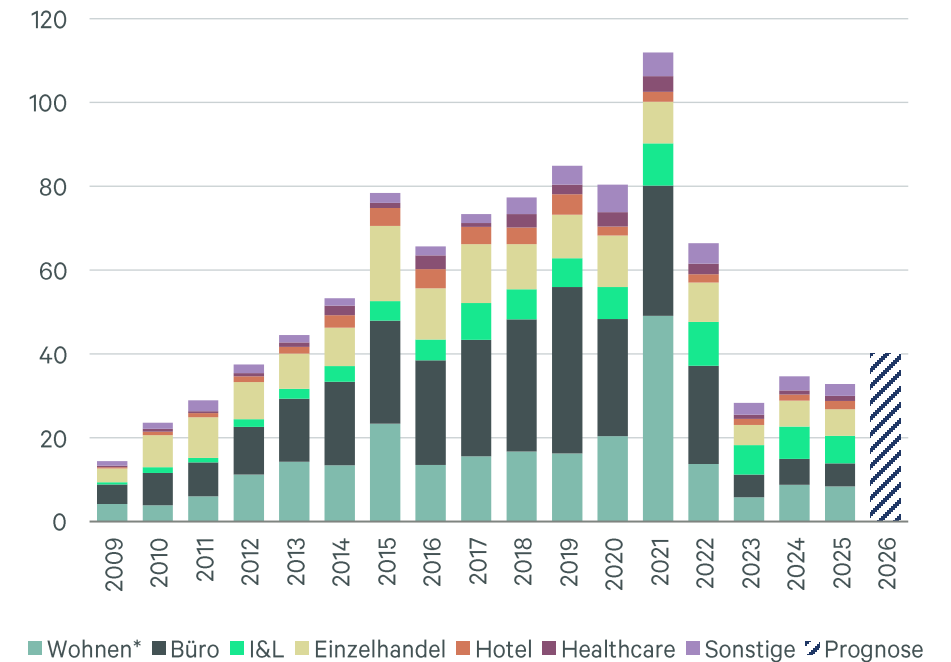
# Dynamisches Schlussquartal 2025 zeigt ein zunehmendes Interesse der Immobilieninvestoren an deutschen Assets

Weitere graduelle Erholung des Investmentmarktes angesichts einer gut gefüllten Dealpipeline inklusive diverser sehr großer Landmark-Immobilien

Die Erholung befindet sich noch in einem frühen Stadium, wobei das Transaktionsvolumen deutlich unter dem Spitzenniveau liegt, und an die Jahre 2012 bis 2013 erinnert, als der Markt hinsichtlich seiner Sektorkomposition und Kapitalbasis weit weniger diversifiziert war. Mit dem Aufkommen neuer, alternativer Sektoren und einer breiten Palette von Investoren, die auf Deutschland abzielen, bleibt Raum für Wachstum. Entsprechend unseren früheren Prognosen verläuft dieser Erholungszyklus jedoch nur langsam. Das Interesse der Investoren basiert eher auf einer ertragsorientierten Performance als auf Renditekompression und/oder günstigen Krediten aufgrund niedriger Zinsen. Wir gehen davon aus, dass in diesem Jahr mehr Produkte zum Verkauf angeboten werden, da sich die Verkäufer an die aktuellen Werte angepasst haben. Die Fälligkeit von Krediten oder die Umschichtung von Eigenkapital werden weiterhin die Hauptgründe für die Verkaufsentscheidung von Investoren sein.

Das Mietwachstum wird auch 2026 der wichtigste Treiber für das Kapitalwertwachstum sein, was bedeutet, dass Investoren mit höheren Renditeanforderungen kreativ sein müssen, um Wertpotenziale zu heben. Dabei kommt es vor allem darauf an, den richtigen operativen Partner mit Asset Management-Kompetenz zu wählen. Die M&A-Aktivitäten werden anhalten, da Käufer versuchen, Arbitragemöglichkeiten bei den Buchwerten zu nutzen. Die Transaktionsaktivitäten werden durch einen unterstützenden Immobilienfinanzierungsmarkt begünstigt, der eine breite Palette von Sektoren und Anlagestrategien mit Fremdkapital finanziert. Dabei dürften deutsche Banken weiterhin sehr selektiv vorgehen und noch höhere Transparenz bei Cashflows, realistischer Capex-Planung und Objektrisiken fordern; ausländische Banken/alternative Kreditgeber, werden sich auch im Value-add-Bereich engagieren. Eine gut gefüllte Dealpipeline inklusive sehr großer Landmark-Transaktionen lassen für 2026 ein Transaktionsvolumen von 35 bis 40 Mrd. € erwarten.

Abbildung 2: Investmenttransaktionsvolumen nach Assetklassen (Mrd. €)



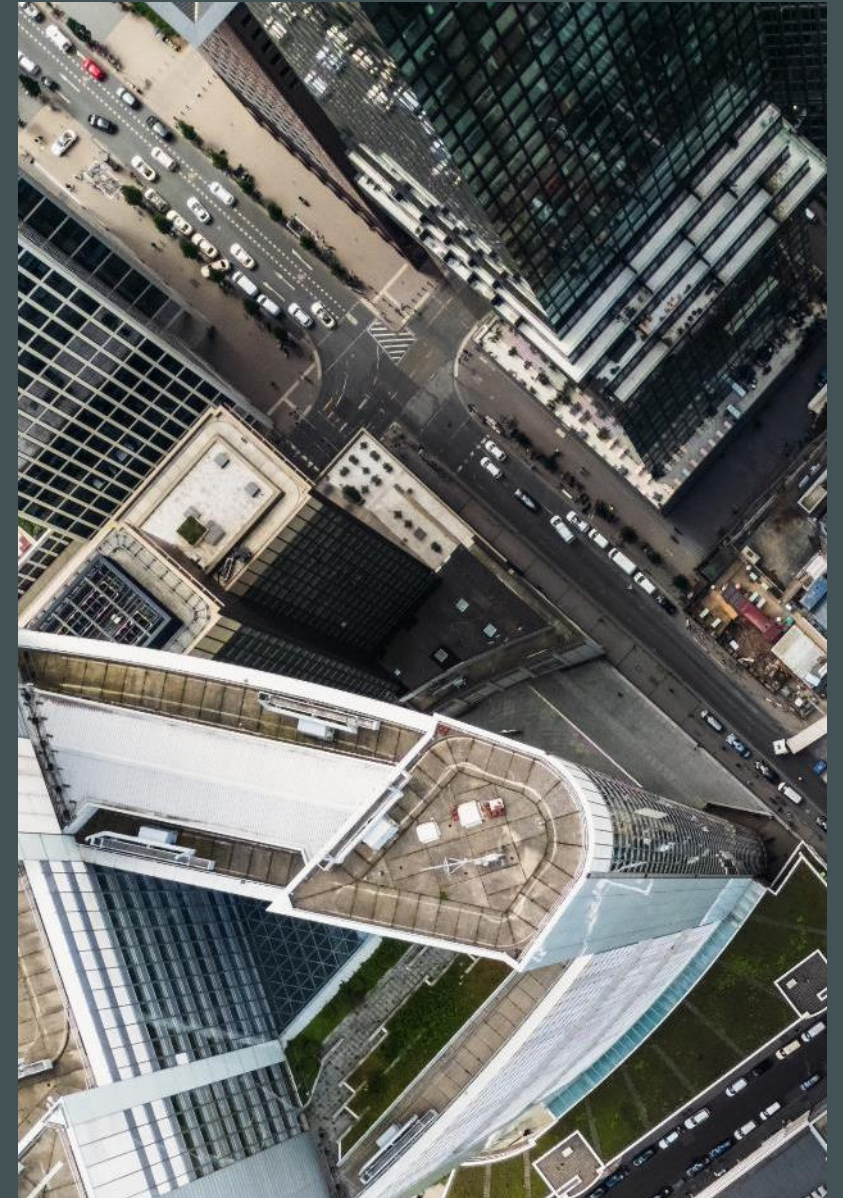
Quelle: CBRE Research; Anmerkung: \*Transaktionen  $\geq 50$  Wohneinheiten

02

Investment-  
markt

# Trends to watch

- Der Wohnimmobiliensektor hat seine Position als größter Investitionssektor gefestigt und wird voraussichtlich auch weiterhin der wichtigste Investitionsmotor bleiben, auch weil die Bestandsbereinigung in den gewerblichen Portfolios bei institutionellen Investoren weiter fortgeschritten ist, sodass Kapital für eine Reallokation in Wohnen verfügbar sein sollte. Zudem zieht die Bautätigkeit wieder leicht an und dürfte neue Objekte auf den Markt bringen.
- Wir rechnen im Bürosegment mit einer weiteren, schrittweisen Erholung des Investmentmarktes. Eine gut gefüllte Deal-Pipeline könnte bei erfolgreicher Umsetzung als Impulsgeber wirken und die Transaktionsaktivität 2026 spürbar beleben. Während die Spitzenrenditen für Prime-Office tendenziell stabil bleiben dürften, ist bei Non-Prime-Produkten mit weiterer Differenzierung nach Lage zu rechnen; hier können steigende Ankaufsrenditen erforderlich sein, um Risiken aus Leerstand, CapEx-Maßnahmen angemessen zu kompensieren.
- Im Logistiksegment waren großvolumige Deals oberhalb der 100-Mio.-€-Marke 2025 selten – nicht zuletzt, weil potenzielle Verkäufer nicht bereit waren, von diversen Investoren erwartete Preisabzüge aufgrund der Größe der Transaktion zu akzeptieren. Dennoch sehen wir, dass das Interesse sowohl internationaler als auch deutscher Investoren an Größeren Tickets wieder an Fahrt gewinnt. Dabei profitiert das Segment davon, dass viele Investoren Portfoliumschichtungen hin zu Logistik in ihren Strategien verankert haben.
- Wir gehen davon aus, dass sich die Belebung der Investitionen im Einzelhandel fortsetzen wird, angetrieben durch attraktive Preisniveaus und solide operative Ergebnisse. Große Shopping-Center werden ein Comeback erleben. Die Nachfrage nach Fachmarktzentren, lebensmittelgeankerten Objekten sowie Innenstadtimmobilien wird anhalten. Vor allem internationale Interessenten mit guter Liquidität, die einen Fokus auf Value-add und Core-plus haben, sondieren den deutschen Markt für Handelsimmobilien.
- Die stabilen Fundamentaldaten des Hotelmarktes, kombiniert mit dem wachsenden Investoreninteresse an klassischen Hotelimmobilien sowie Subsegmenten wie Serviced Apartments, sprechen für eine anhaltende Aufwärtsdynamik, wobei auch wieder Core-Investments stärker in den Fokus rücken.
- Investitionen in Rechenzentren oder komplementären Sektoren wie der Energieinfrastruktur stehen vor einem Wachstum, das durch die Nachfrage nach KI und günstigere Kreditbedingungen angetrieben wird.



03

# Wohnen



# Käufer zielen auf energetische Sanierungen – Core und Core-plus bleibt knapp

Der deutsche Markt für Wohnimmobilientransaktionen zeigte sich 2025 weitgehend stabil. Mit 8,4 Mrd. € lag das Transaktionsvolumen rund 5 % unter dem Vorjahreswert, bedingt vor allem durch weniger große Portfoliotransaktionen. Ein zentraler Trend prägt den Markt weiterhin, viele Investoren setzen auf Brown-to-Green-Strategien und erwerben sanierungsbedürftige Objekte, modernisieren sie energetisch und vermieten sie anschließend teurer oder veräußern sie, soweit rechtlich zulässig, als Eigentumswohnungen. Entsprechend stieg die Risikoklasse Value-Add um 8 %-Punkte auf 44 %. In den Segmenten Core und Core-plus ging das Volumen dagegen um mehr als 20 % zurück. Kapital ist grundsätzlich vorhanden, insbesondere von internationalen Investoren und Family Offices. Eine leichte Ausweitung des Marktvolumens ist möglich, eine deutliche Belebung bleibt jedoch aufgrund des geringen Angebots unwahrscheinlich.

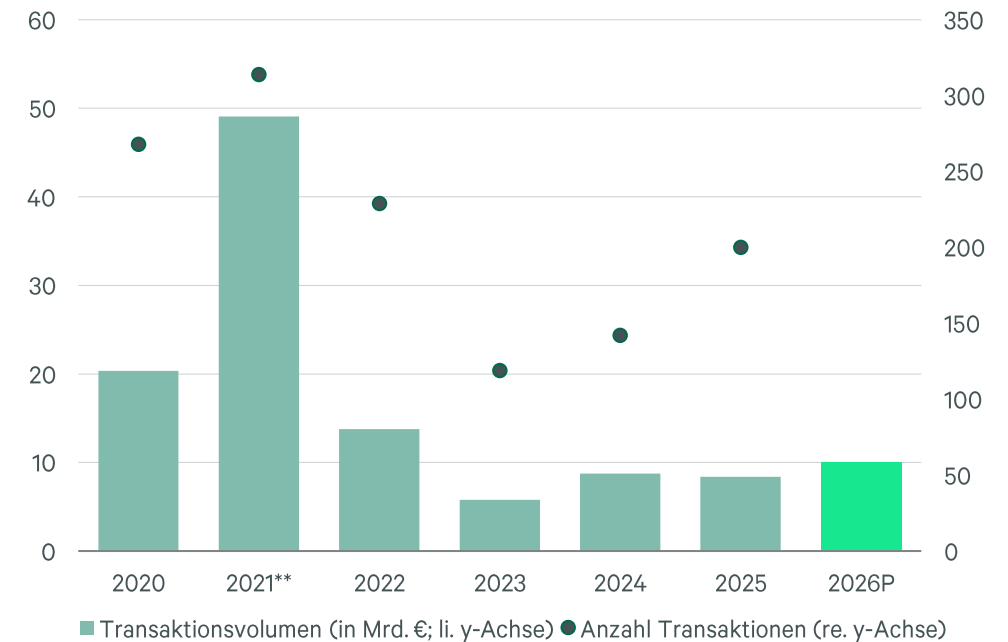
Insgesamt ist 2026 ein Transaktionsvolumen von bis zu 10 Mrd. € bei stabilen Spitzenrenditen zu erwarten. Die Preiskorrektur im Wohnungssegment scheint abgeschlossen und bei moderater Inflation dürften die Zinsen weitgehend stabil bleiben.

Die Finanzierung von Neubau bleibt dennoch anspruchsvoll. Das im kommunalen Bereich bereits etablierte Forward Funding gewinnt weiter an Bedeutung. Zunehmend nutzen es auch finanzstarke internationale Investoren, unter anderem für den Eintritt in den deutschen Markt.

Der Neubau verharrt 2026 weiter auf niedrigem Niveau. 2024 wurden lediglich 250.000 Wohnungen fertiggestellt. Bis 2026 dürfte diese Zahl infolge der geringen Genehmigungszahlen der Vorjahre voraussichtlich auf rund 200.000 Einheiten pro Jahr sinken. Ab 2027 ist wieder mit steigenden Zahlen zu rechnen, da die Genehmigungen zuletzt leicht zunahm. Parallel setzt ein langsamer Wandel in der Wohnungsbaupolitik ein. Vorschriften werden entschlackt. Die Förderung für energetisch optimierte Gebäude und für sozialen Wohnungsbau nimmt zu. Der Gebäudetyp E soll die Baukosten senken. Serielle und modulare Bauweisen setzen sich stärker durch.

Bei den Spitzenmieten ist ein vorläufig stabiles Niveau wahrscheinlich. Die Durchschnittsmieten steigen jedoch weiter, auch wenn in Ballungsräumen wie Berlin, Frankfurt und München die Bezahlbarkeit die Dynamik begrenzt.

Abbildung 3: Transaktionsvolumen und Anzahl der Deals\*



Quelle: CBRE Research

Anmerkung: \*Transaktionen  $\geq 50$  Wohneinheiten; \*\*Transaktionsvolumen 2021 getrieben durch die Übernahme der Deutschen Wohnen AG durch Vonovia SE im Wert von 22 Mrd. € (nur Wohnen)

03

Wohnen

## Trends to watch

- Der Transaktionsmarkt dürfte 2026 auf stabilem Niveau verharren, mit vielen Einzelabschlüssen und wenig Angebot im Core-Segment. Internationales Kapital steht bereit und sucht Einstiegsgelegenheiten. Bis zum Jahresende sind Transaktionen von bis zu 10 Mrd. € erreichbar. Trotz knapper Angebotslage rückt Forward Funding auch bei privatwirtschaftlichen Investoren stärker in den Vordergrund. Value-Add bleibt die dominante Risikoklasse.
- Die Zahl der Fertigstellungen dürfte kurzfristig weiter sinken, da in den Vorjahren zu wenige Baugenehmigungen erteilt wurden. Ab 2027 ist mit einem leichten Anstieg des Bauvolumens zu rechnen. Auf längere Sicht bleibt das Angebot jedoch weit unter dem Ziel der Bundesregierung von 320.000 Wohnungen pro Jahr. Insbesondere in den Metropolen wird der Nachfrageüberhang daher bestehen bleiben.
- Der Mietmarkt bleibt auf absehbare Zeit von Angebotsknappheit und weiter steigenden Mieten geprägt. Die Bezahlbarkeit rückt in vielen Regionen und für viele Haushalte ins Zentrum jeder Umzugsentscheidung. Im Spitzensegment ist der Spielraum für weiteres Mietwachstum aufgrund mangelnder Bezahlbarkeit und möglicher Alternativen im Eigentum begrenzt. Im mittleren Segment dürften die Mieten trotz zusätzlicher Regulierungsversuche spürbar weiter zunehmen.
- Die Förderkulisse erweitert sich durch die Wiederauflage oder die Neuaufnahme von Förderprogrammen. Im Mittelpunkt stehen sozialer Wohnungsbau sowie die energetische Sanierung von Bestandsgebäuden. Insbesondere letzteres bleibt bei der aktuellen Regulatorik des Mietmarkts finanziell anspruchsvoll.
- Neben der Förderung richtet sich die Wohnungsbaupolitik zunehmend auf die Entschlackung von Bauvorschriften und die Vereinfachung des Neubaus. Der Gebäudetyp E könnte einen einfachen und kostengünstigen Standard setzen. Wohnungsentwickler und Bestandshalter setzen verstärkt auf modulares und serielles Bauen, um Baukosten zu senken, die Profitabilität zu sichern und die Mieten moderat zu halten.



04

*Modern Living /  
Purpose-Built Student  
Accommodation (PBSA)*



04

Modern Living

# Modern Living ist Investors Darling, aber mit wenig Angebot

Nach dem absoluten Tiefpunkt im Transaktionsgeschehen des Modern Living-Segments einschließlich studentischem Wohnen, Micro- und Co-Living im Jahr 2024 stieg das Volumen 2025 auf 267 Mio. € und damit auf mehr als das Doppelte. Die Zahl der Transaktionen verdreifachte sich von fünf auf 14.

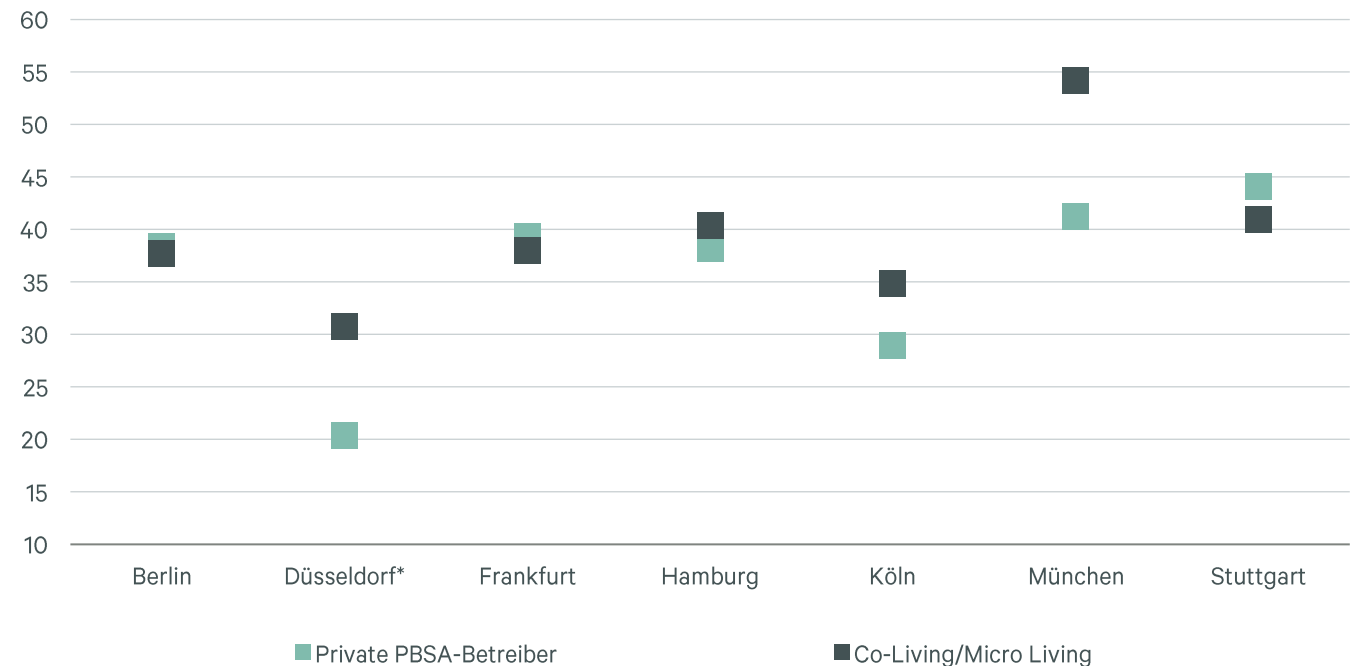
Modern Living gilt unter Investoren als das derzeit gefragteste Nischen-segment. Die Nachfrage ist nach wie vor stark. Wachsende Zielgruppen wie internationale Studierende und Young Professionals treffen auf einen Markt mit wenig verfügbarem Wohnraum. Zugleich ist das spezifische Angebot sehr begrenzt. Aktuell können nur etwa sechs bis 14 % der Studierenden mit einem Apartment versorgt werden.

Im Ergebnis steigen die Mieten in diesem Segment zum Teil schneller als die Inflation. Aktuell liegen sie im Mittel bei etwa 30 bis 55 €/m<sup>2</sup>/Monat für so genannte All-In-Mieten. Für Investoren gilt das Segment dank noch überschaubarer Regulierung und möglicher Mietanpassungen sowie zusätzlichen optionalen Einnahmequellen wie separate Services als robuster Inflationsschutz. Zugleich nimmt die Diskussion über strengere Regeln zu und sorgt für Unsicherheit, betrifft jedoch eher privat vermietete möblierte Wohnungen als professionelle Modern Living-Konzepte.

Derzeit befinden sich mehrere größere Portfolios und Plattformen im Wert von mehreren 100 Mio. € im Markt. Da diese 2025 nicht mehr zum Abschluss kamen, ist 2026 mit einem zusätzlichen Volumenschub zu rechnen. Ein Transaktionsvolumen von über 500 Mio. € erscheint realistisch, sofern die angekündigten Abschlüsse umgesetzt werden.

Für die Konzepte PBSA, Co-Living und Micro Living liegen die Mietpreise in der Regel auf einem vergleichbaren Niveau.

Abbildung 4: Median der Mietpreise nach Konzept in den Top-7-Märkten (€/m<sup>2</sup>/Monat)



Quelle: CBRE Research

Anmerkung: \*Der Preis für PBSA in Düsseldorf war aufgrund einer unzureichenden Zahl an Angeboten nicht valide zu ermitteln.

04

Modern Living

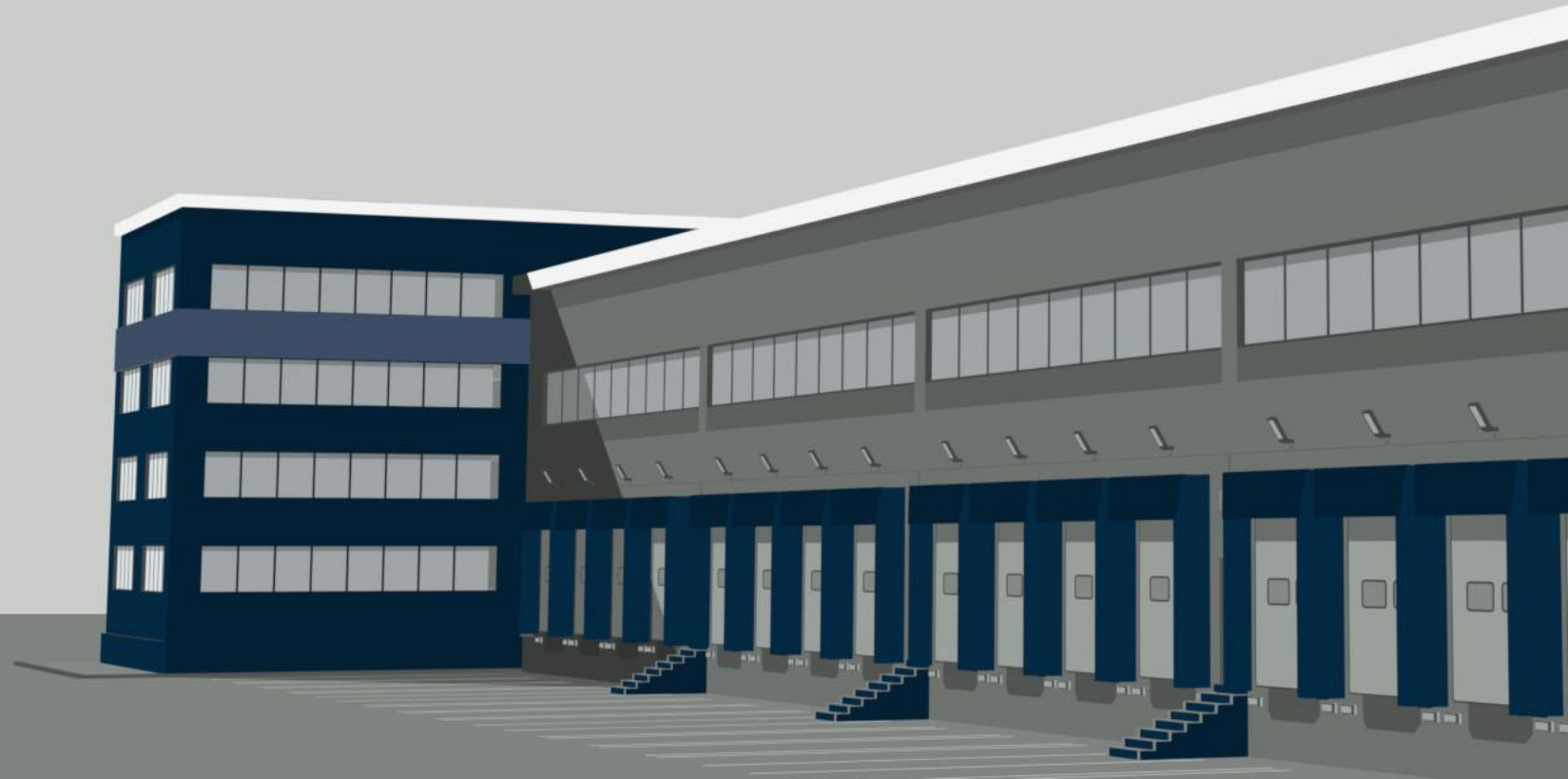
## Trends to watch

- Das Interesse an Modern Living insbesondere von internationalen Plattformen, aber auch selektiv von spezialisierten Wohnungsinvestoren ist weiter hoch. Das Transaktionsvolumen für Modern Living wird 2026 dabei durch den Verkauf größerer Plattformen an internationale Investoren bestimmt werden.
- Angesichts des grundsätzlich anhaltenden Angebotsdefizits von jüngeren bzw. neuen Objekten, ist davon auszugehen, dass die Renditen für exzellente Objekte weiter sinken werden. Ankaufprozesse sind weiterhin durch längere Prüfdauern geprägt. Insbesondere bei hohem Leverage erfordert das Geschäftsmodell gegenüber den Finanzierungsgebern eine detaillierte und nachvollziehbare Darstellung.
- Der fragmentierte Markt unterliegt einem hohen Konsolidierungsdruck. Mit dem erfolgreichen Markteintritt von Betreibern aus Süd- und Westeuropa ist davon auszugehen, dass der Startpunkt für die Internationalisierung des Betreibermarktes überschritten wurde.
- Aufgrund der höheren Fluktuationsraten im Vergleich zum traditionellen Wohnen sowie steigender Energiekosten steigt der Nebenkostendruck für Betreiber deutlich. Optimierte Nebenkosten, ergänzt um eine kalkulierte Marge, entwickeln sich daher zu einer zunehmend wichtigen Umsatzkomponente und leisten einen wachsenden Beitrag zur Verbesserung des Gesamtbetriebsergebnisses.
- Obwohl die Mieten insbesondere in den Topstandorten weiterhin eine hohe Dynamik aufweisen, besteht ein latentes Regulierungsrisiko seitens der Kommunen und des Gesetzgebers.



05

# Logistik



# 05 Logistik

## Etablierte Märkte bauen Marktanteil deutlich aus

Der deutsche Industrie- und Logistikmarkt hat 2025 eine unterschiedliche Dynamik gezeigt. Während der Vermietungsmarkt wieder an Schwung gewonnen hat und am Jahresende mit 5,2 Mio. m<sup>2</sup> einen Zuwachs von 6 % gegenüber dem Vorjahr verbuchen konnte, ging das Investitionsvolumen bei Industrie- und Logistikimmobilien um 14 % auf 6,6 Mrd. € zurück. Allerdings hat das Transaktionsvolumen im Jahresverlauf stetig zugenommen und Logistikimmobilien bleiben trotz des Rückgangs die wichtigste Assetklasse auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt – vor Einzelhandel und Büro – mit einem Marktanteil von 27 %.

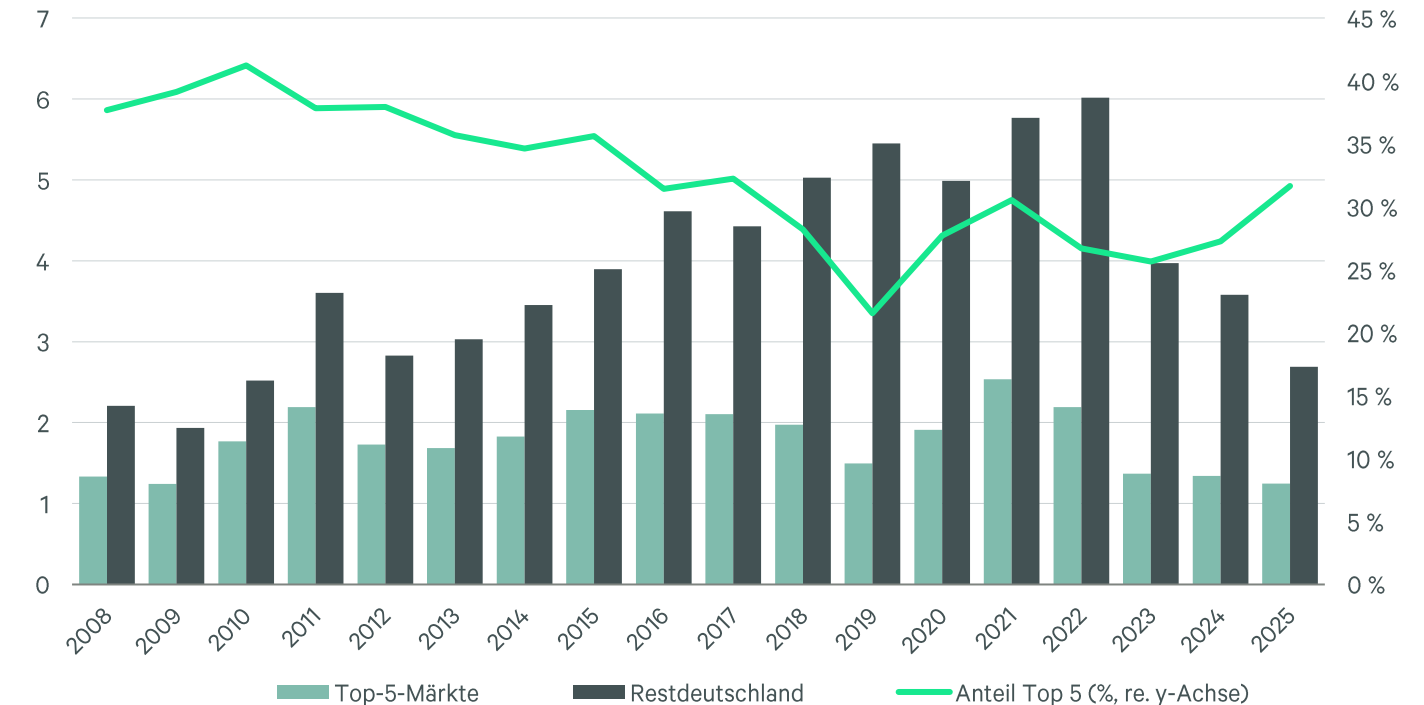
Vor allem die etablierten Nutzermärkte des deutschen Industrie- und Logistiksegments entlang der „Blue Banana“ – von Hamburg über das Ruhrgebiet bis in den Raum München – konnten eine hohe Nachfrage auf Seiten der Nutzer und Investoren verzeichnen, während sich auf peripheren Märkten eine konjunkturbedingte Zurückhaltung bemerkbar machte.

Für 2026 ist davon auszugehen, dass in Verbindung mit dem erwarteten Wirtschaftswachstum in Deutschland, die Nachfrage am Industrie- und Logistikimmobilienmarkt weiter anziehen wird. Dabei dürfte der Sektor direkt von den geplanten staatlichen Investitionen in die Bereiche Infrastruktur und Verteidigung profitieren, von denen man sich eine Belebung des verarbeitenden Gewerbes nach dessen Einbruch erhofft.

Im Rahmen des Nachfrageanstiegs ist eine deutliche Fokussierung auf das Thema Effizienz zu erwarten und dies auf sämtlichen Ebenen. Sei es eine verbesserte Lage – von der Makrolage bis zur kleinräumigen Anbindung und die Erreichbarkeit durch Mitarbeitende – oder eine Prozessoptimierung von Bestandsmanagementsystemen und Lieferketten.

Effizienzsteigerungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette sind der Schlüssel zu Kostenreduktion und Wettbewerbsfähigkeit.

Abbildung 5: Entwicklung des Flächenumsatz in den Top-5-Märkten und Restdeutschland (Mio. m<sup>2</sup>)



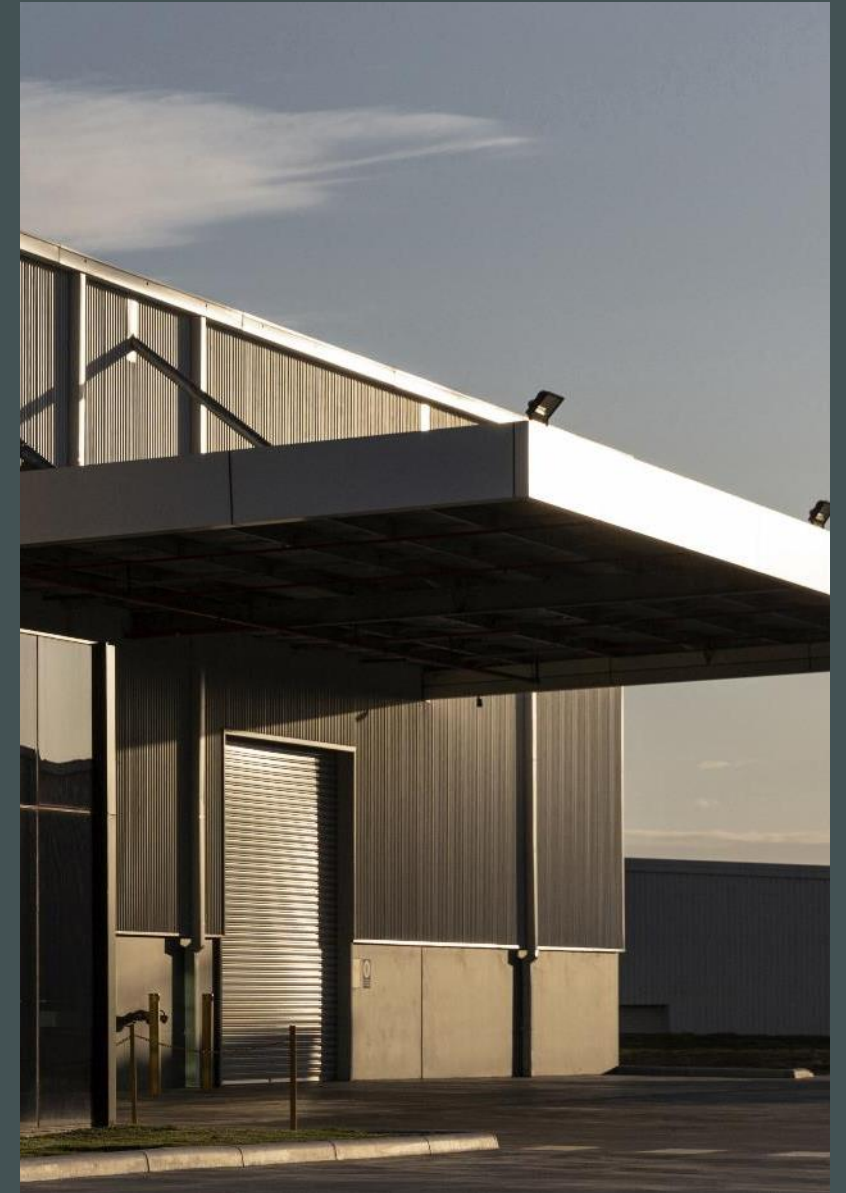
Quelle: CBRE Research

05

Logistik

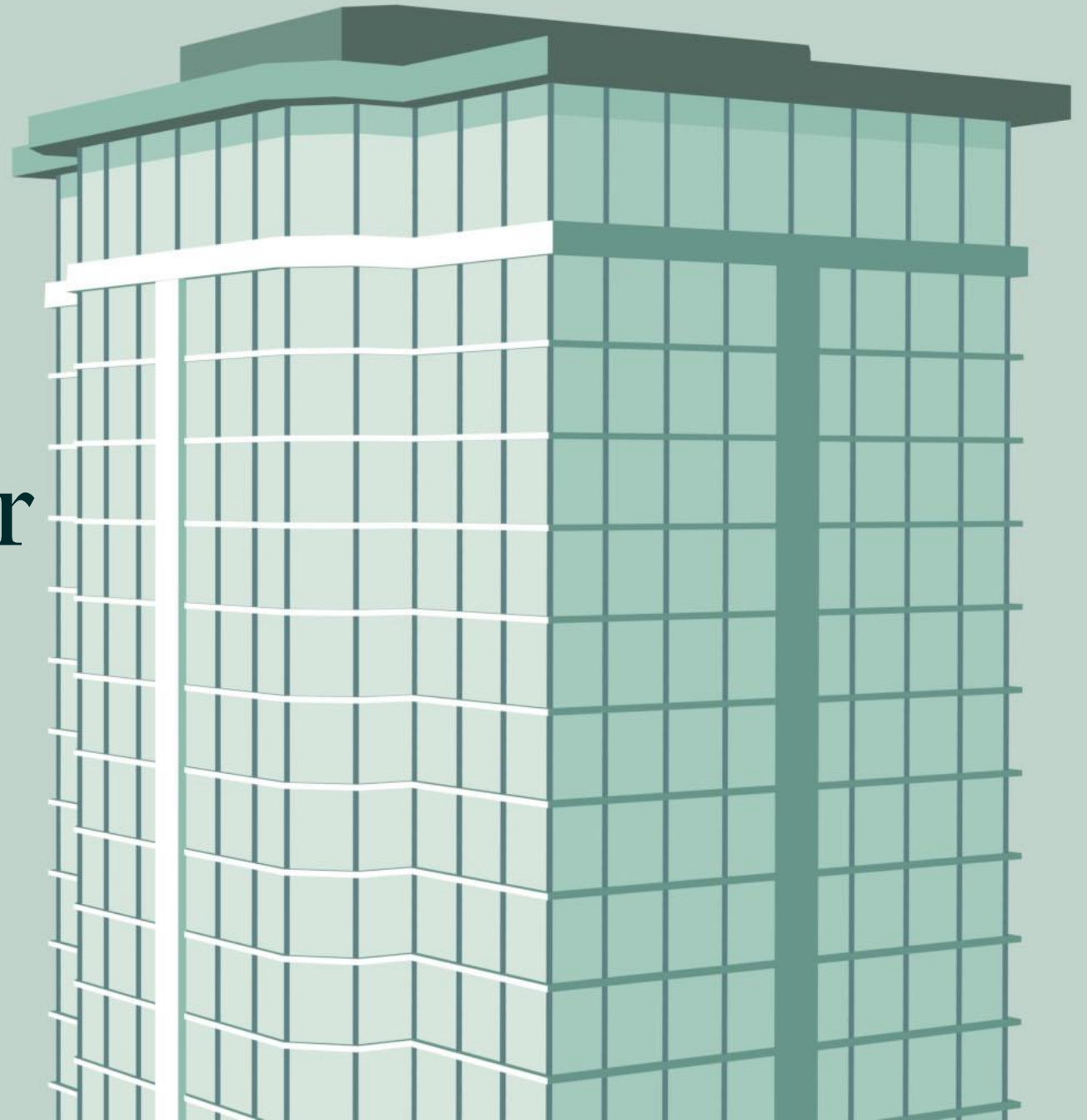
# Trends to watch

- Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen hat sich das Neubauvolumen zuletzt verringert. Insbesondere wurden weniger spekulativ errichtete Flächen auf den Markt gebracht. Sobald es wieder ein nennenswertes Wirtschaftswachstum in Deutschland gibt, ist hier mit einer deutlichen Belebung zu rechnen, da viele Entwickler Landbanking betrieben haben und über baureife Grundstücke verfügen, die kurzfristig dem Markt zugeführt werden können.
- Nachfrage ist u.a. im Bereich E-Commerce zu erwarten. Insbesondere chinesische Onlinehändler sowie deren Dienstleister im Transport- und Logistiksegment spielen hier eine wichtige Rolle und werden dabei zunehmend auch andere Regionen als Nordrhein-Westfalen sondieren, wo deren Fokus 2025 zu finden war. Auch generell ist eine Marktbelebung bei vielen, jedoch nicht allen Onlinehändlern im Jahr 2026 zu erwarten.
- Um langfristig von Einsparungen und betrieblichen Vorteilen zu profitieren, sind nicht unerhebliche Investitionen insbesondere in neue Technologien – Digitalisierung und Automatisierung unter Nutzung von KI und IoT – erforderlich, um mittels Effizienzsteigerung Kostendruck und Fachkräftemangel zu begegnen.
- Die Kluft zwischen erstklassigen Logistikimmobilien und dem breiteren Markt dürfte sich weiter vergrößern und damit den „Flight-to-Quality“ verstärken. Dadurch ergeben sich Chancen für die Inwertsetzung und Neupositionierung älterer, aber gut gelegener Immobilien, um der steigenden Nachfrage nach modernen Standards gerecht zu werden.
- Auf dem Investmentmarkt ist die Nachfrage nach Value-Add-Objekten mit Wertsteigerungspotenzialen deutlich spürbar und mangelndes Angebot an adäquaten Objekten limitiert höhere Investitionsvolumina. Profitieren dürfte der Markt jedoch von Portfolioumschichtungen, den viele Investoren in ihren Strategien verankert haben.



06

# Büro & Occupier



06

Büro &  
Occupier

# Ausdifferenzierung nach Lage und Objektqualitäten

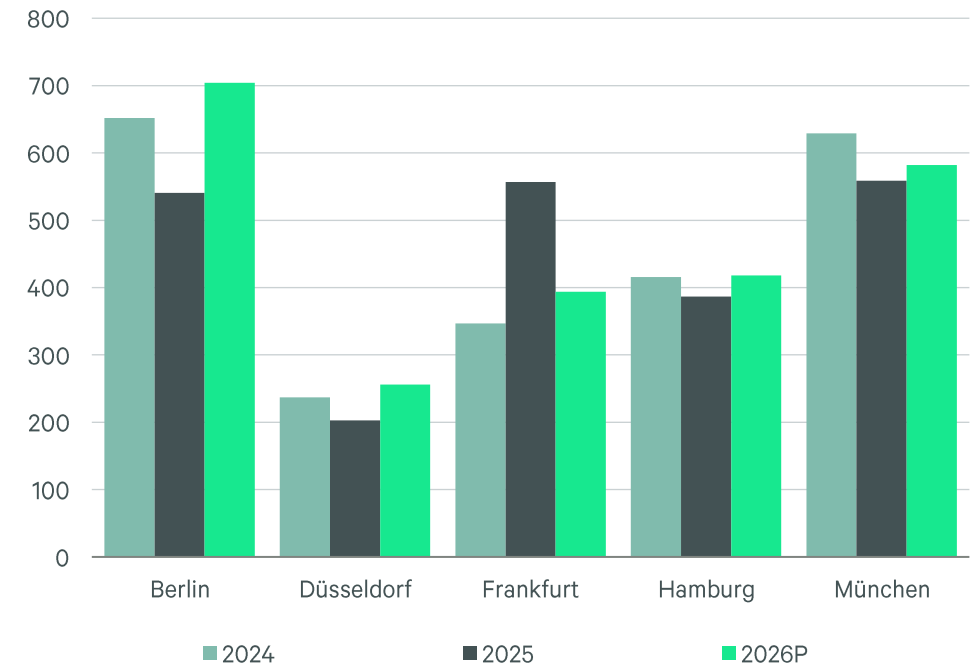
Im Jahr 2025 zeigten sich die Top-5-Büromärkte von einer heterogenen Entwicklung geprägt. Die abwartende Haltung und die Fokussierung auf Bestandsoptimierung prägten die Deal-Strukturen je nach Standort sehr unterschiedlich. In Berlin dominierte Kleinteiligkeit: Trotz schwacher Umsatzentwicklung stieg die Zahl der Abschlüsse um 22 %, während die durchschnittliche Dealgröße sank. Hamburg, München und Düsseldorf verzeichneten eine stabile Nachfrage im mittleren Größensegment (1.000–2.500 m<sup>2</sup>), während Frankfurt Rekordumsätze erzielte, getrieben durch Großanmietungen über 10.000 m<sup>2</sup> in Neubauten. Mit Ausnahme von Frankfurt führte die unsichere Wirtschaftslage, geprägt von globalen Herausforderungen und Inflationsdruck, zu risikoaversen Mietentscheidungen, was sich teilweise auch in den Prognosen für 2026 widerspiegelt.

Das Flächenangebot in den Top-5-Städten weitete sich deutlich aus. Während dezentral gelegene, veraltete Objekte zunehmend leer stehen, bleibt hochwertiges Angebot in den CBD-Lagen knapp. Gleichzeitig sank das Fertigstellungsvolumen im Neubau, was die Verfügbarkeit erstklassiger Büroflächen weiter einschränkt. Die Pipeline für die nächsten drei Jahre liegt deutlich unter früheren Prognosen und konzentriert sich überwiegend auf gut angebundene Stadtrandlagen.

Das stark limitierte Angebot an Premium-Flächen in den CBD-Lagen einerseits sowie die deutlich schwächere Nachfrage nach älteren Bestandsimmobilien in dezentralen Lagen andererseits forciert die zunehmende Zerteilung des Marktes und verdeutlicht den aktuellen „Flight-to-Quality“. Während das Premiumsegment Rekorde bricht, steigt zunehmend der Preisdruck auf ältere Flächen in B- und C-Lagen, da der wachsende Qualitätsanspruch der Mieter hier umfangreiche Flächenoptimierungen voraussetzt. Steigende Durchschnittsmieten spiegeln die hohe Zahlungsbereitschaft für ESG-konforme Objekte in guten Lagen wider. Entsprechend erhöhten sich auch die Spitzemieten im Jahresvergleich deutlich, insbesondere in Hamburg (+14 % auf 41,00 €/m<sup>2</sup>/Monat), Frankfurt (+12 % auf 55,00 €) und München (+5 % auf 60,00 €).

Alles deutet darauf hin, dass Werthaltigkeit und Zukunftsfähigkeit im Jahr 2026 entscheidende Erfolgsfaktoren am Büovermietungsmarkt bleiben werden. In den zentralen Lagen ist aufgrund der qualitätsorientierten Nachfrage und des geringen Neubauvolumens eine schnelle Absorption verfügbarer Flächen zu erwarten. Mit wachsendem Nutzerfokus auf Nachhaltigkeit und Mitarbeiterattraktivität wird das Angebot moderner, ESG-konformer Büroflächen für Vermieter zunehmend zum Wettbewerbsvorteil.

Abbildung 6: Büroflächenumsatz und Prognose (1.000 m<sup>2</sup>)



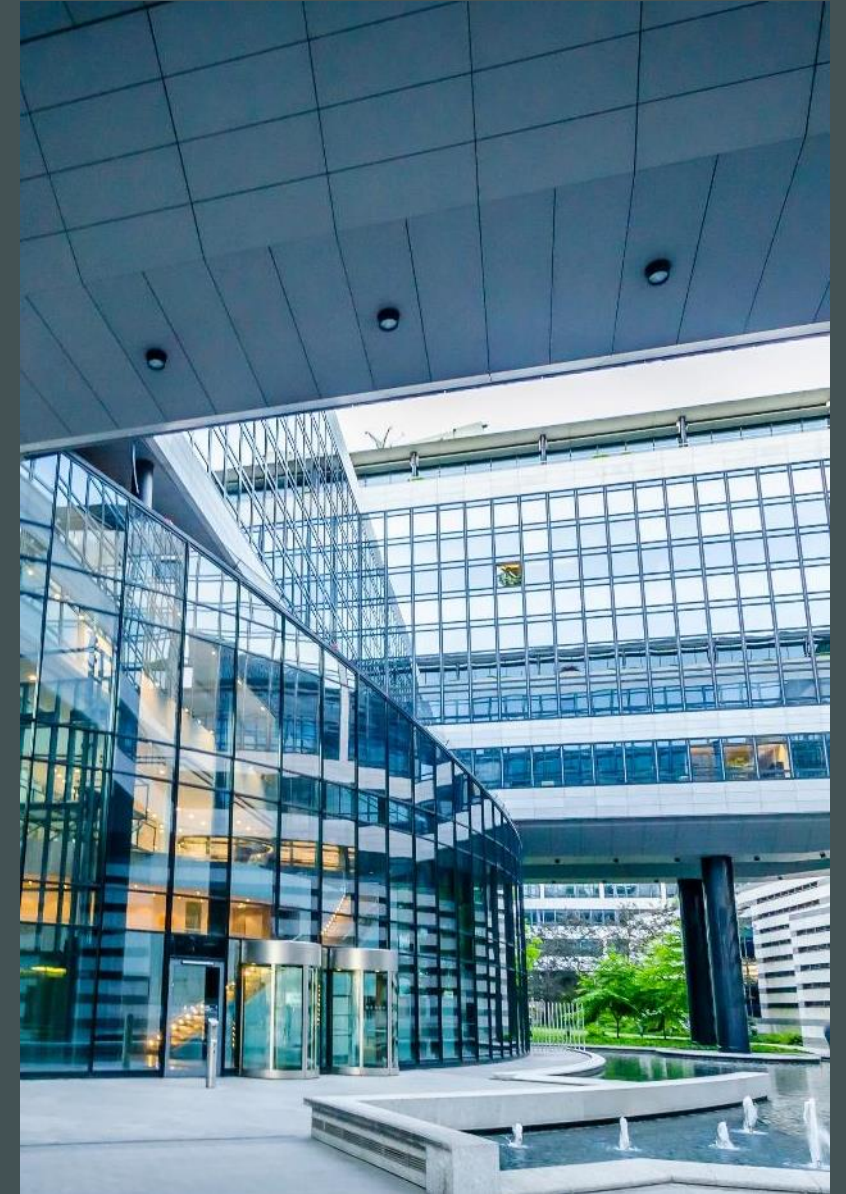
Quelle: CBRE Research

06

Büro &  
Occupier

# Trends to watch

- Das Büro wird zunehmend als strategisches Asset gesehen, das zur Mitarbeitergewinnung und -bindung dient. Der Stellenwert von Standort und Ausstattung steigt bei Büronutzern kontinuierlich an, was die Nachfrage nach hochwertigen Flächen in Toplagen weiter verstärkt.
- Die Differenzierung des Marktes in moderne, ESG-konforme Büroflächen in gut angebundenen Innenstadtlagen einerseits sowie nicht mehr marktkonforme, sanierungsbedürftige Objekte in dezentralen Lagen andererseits, prägt sich weiter aus. Dies resultiert in steigenden Mieten in der Spitze und im Durchschnitt für Premium-Flächen, gleichzeitig stehen ältere Bestandsimmobilien zunehmend unter Preisdruck.
- Neues Flächenangebot (Leerstand, Untermietflächen, spekulative Pipeline) beschränkt sich überwiegend auf Non-CBD-Standorte. Innerhalb der zentralen Geschäftslagen hingegen verknappt sich das Angebot an erstklassigen Büroflächen weiter. Folglich wird sich der Wettbewerb um diese Flächen weiter intensivieren.
- Auch insgesamt bleibt das Neubauvolumen weiterhin rückläufig, was die Knappheit an hochwertigen Flächen verschärft. Dies betrifft auch Objekte mit modernem Ausbaustandard in weniger zentralen Standorten als günstigere Alternative zu den hochpreisigen Innenstadtlagen.
- Der begonnene, neue Immobilienmarktzyklus wird von einer starken Orientierung an proaktivem Asset Management geprägt sein. Dies setzt für die beteiligten Stakeholder ein hohes Verständnis des Marktes, der Mikrolage, des Objektes und der Nutzer voraus.



06

Büro &  
Occupier

# Die Themen der Immobiliennutzer: Büro, Strukturwandel, Technologie

## Neuinterpretation des Büros

Die große Mehrheit der Unternehmen möchte, dass ihre Beschäftigten zu 60 bis 80 % im Büro arbeiten. Die Realität sieht vielfach noch anders aus. Die Durchsetzung solcher Maßgaben erfolgt in Deutschland uneinheitlich, im Durchschnitt aber spürbar weniger konsequent als etwa in den USA.

“Flight-to-Quality” bleibt die dominante Strategie, um Büros attraktiv zu machen und ihre Nutzung zu fördern. Umzüge erfolgen fast ausschließlich in zentralere, gut erreichbare Lagen und Standorte mit hoher Urbanität. Wo Budgets nicht ausreichen, sinkt eher die Bürogröße als der Anspruch an Lage und Qualität.

Das Büro wird weniger als Kostenfaktor und immer mehr als Produktivitätsfaktor gesehen. Dazu muss es neu interpretiert werden. Ein Standardbüro kann die individuellen Anforderungen der dort arbeitenden Menschen mit den Unternehmenszielen nicht in Einklang bringen. Erfolgreiche, lebendige Büros sind möglich, aber das Ergebnis von teils aufwändigen Analysen und Konzepten.

## Anpassung an den Strukturwandel

Teile der deutschen Wirtschaft befinden sich in einer strukturellen Krise. Dies hat auch Auswirkungen auf die Immobilienbereiche der Unternehmen. Die Aufgaben des CREM werden strategischer, weniger operativ. Das bedeutet mehr Verantwortung, etwa für Budgets, aber auch erhöhte Anforderungen an die Kompetenz des CREM, vor allem mit Blick auf das Verständnis des Kerngeschäfts.

Durch den allgegenwärtigen Kostendruck werden CREM-Teams dabei eher verkleinert als vergrößert. Deshalb werden aktuell wieder operative Aufgaben vermehrt an Dienstleister ausgelagert, wobei die Intensität der Zusammenarbeit unterschiedlich ist.

Im Fokus des CREM als Unterstützer des Kerngeschäfts stehen Portfolioanpassung, Kostensenkung und Liquiditätsgewinnung, etwa durch Sale-and-Leasebacks. Portfolioanpassung bedeutet dabei vor allem Anpassung an veränderte politische Bedingungen (z.B. Produktionsverlagerungen in die USA aufgrund von Zöllen) und Portfoliobereinigung, also Reduzierung und Konsolidierung.

## Einsatzmöglichkeiten von Technologie

Künstliche Intelligenz ist ein allgegenwärtiges Thema geworden, aber oft wird noch nach sinnvollen Anwendungsfeldern gesucht.

Large Language Modelle (LLM) in abgeschirmten Umgebungen haben sich weitgehend etabliert. Sie werden regelmäßig für Recherche und Textanalyse genutzt. Zunehmend wird auch die Erstellung von Texten und Präsentationen mit LLM effizienter.

Die Nutzung von künstlicher Intelligenz über LLM hinaus steckt vielfach noch in den Kinderschuhen, insbesondere im Hinblick auf komplexere Modelle wie “Agentic AI”. Ein Engpass ist dabei oft die Verfügbarkeit von Daten, welche teils in inkompatiblen Systemen gefangen sind oder noch gar nicht umfassend existieren.

Darüber hinaus sind viele Unternehmen organisatorisch und kulturell noch nicht auf die zweifellos großen Chancen einer integrierten KI-Nutzung ausgerichtet. Diese Transformation ist eine der vordringlichsten Aufgaben der Unternehmen.

06

Büro &  
Occupier

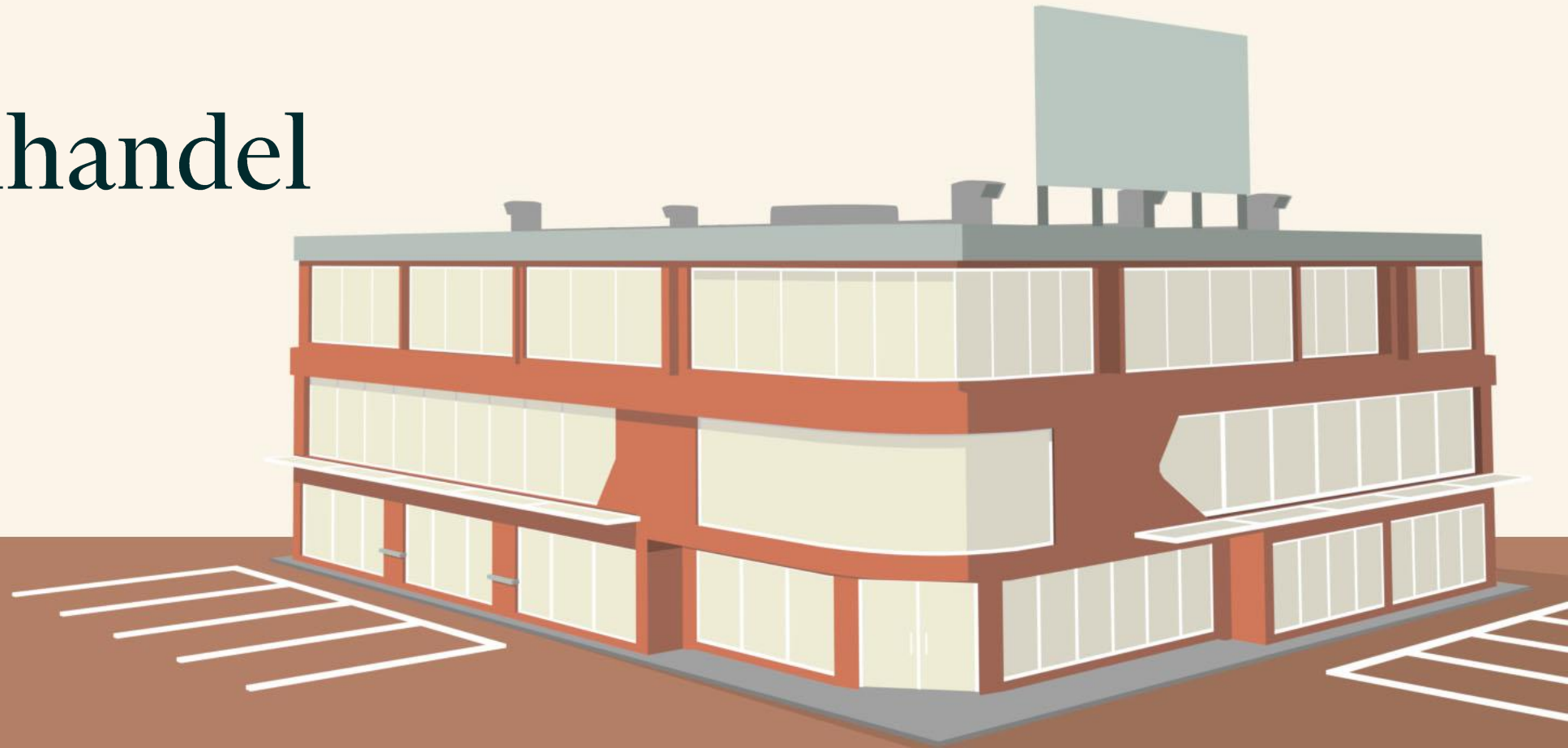
# Trends to watch

- 2026 wird die Welt der Immobiliennutzer von einer Vielzahl unterschiedlicher Trends geprägt sein. Auffällig ist die Veränderung der Bedeutung folgender zwei Themen für Immobiliennutzer – Cybersecurity und Nachhaltigkeit.
- Cybersecurity wurde zu einer großen Sorge von Corporate Real Estate Managern. Neben der Gebäudesicherheit, geht es um die digitale Sicherung vernetzter Gebäude und Systeme. Klassische IT-Sicherheit ist hierbei nicht eingeschlossen, da diese meist nicht in den Verantwortungsbereich des CREM fällt.
- Zunehmende Gebäudevernetzung und die Verbreitung von Drohnen führt zu neuen Sicherheitsrisiken für Unternehmen. Immobilienverantwortliche stehen vor Herausforderungen, die mit den bisherigen Tools und Kompetenzen des CREM nicht zu lösen sind. Das Spektrum reicht von Industriespionage bis zu Gefahren durch Terror und Aktivisten.
- Erwartet wird eine beunruhigende weitere Entwicklung dieses Themenfelds. Die Sicherheit der Immobilieninfrastruktur wird zu einem Kerngebiet des CREM, für das sich die meisten Organisationen erst noch wappnen müssen. Gleiches gilt auch für die Angebotsseite.
- Nachhaltigkeit war in den letzten Jahren einer der stärksten Treiber für Aktivitäten im Immobilienbereich. Aktuell schwächt sich die öffentliche Aufmerksamkeit ab. In vielen Unternehmen rücken kurzfristigere Themen in den Vordergrund. Die veränderte Priorisierung liegt mit an der anhaltenden Wirtschaftskrise. Viele Unternehmen kämpfen um Anschluss an den Weltmarkt oder sogar ums Überleben. Auch die geopolitische Trendwende hat einen großen Einfluss auf Nachhaltigkeitsthemen.
- Viele Unternehmen haben ihre Nachhaltigkeitsstrategien bereits aufgesetzt. Der Markt entwickelt sich jedoch weg von der strategischen Konzeption, hin zu einem pragmatischen Umgang mit ESG. Im Vordergrund stehen dabei Risikominimierung, Steuerbarkeit und wirtschaftliche Resilienz und damit weniger Kommunikations- oder Imagethemen.



07

# Einzelhandel



# Einzelhandel passt sich geänderten Rahmenbedingungen weiter an

## Anspruchsvolle Rahmenbedingungen

Der deutsche Konsumentenmarkt startet verhalten in das neue Jahr. Im Januar 2026 ist der Konsumklimaindex auf ein Minus von 26,9 Punkte gefallen und bewegt sich damit weiterhin in einem deutlich negativen Bereich. Eine ausgeprägte Sparneigung – die höchste seit der Finanz- und Wirtschaftskrise – infolge politischer Debatten in Deutschland und globaler Unsicherheiten belastet den Handel. Dies bekommt insbesondere das Segment des Nicht-lebensmittelhandels zu spüren, verstärkt im Bereich des langfristigen Bedarfs. Zwar lassen steigende Reallöhne und eine weiter leicht sinkende Inflation auf eine moderate Erholung der Verbraucherstimmung und einen steigenden Konsum im Jahresverlauf hoffen, doch schmälern hohe Kosten für Personal, Energie und Mieten die Erträge der Handelsunternehmen. Gleichzeitig setzt sich der strukturelle Wandel im Einzelhandel weiter fort. Der Onlinehandel baut seine Marktposition zulasten des stationären Einzelhandels insbesondere im Non-Food-Segment weiter aus, für den jedoch ebenfalls leichte Zuwächse zu erwarten sind.

## Veränderte Verbraucheransprüche

Das Verbraucherverhalten ist von heterogenen Entwicklungen geprägt. Kunden fordern über die reine Warenverfügbarkeit hinaus eine gesteigerte Servicequalität, sowohl im Onlinehandel mit einer guten Usability, als auch im stationären Handel mit präsentem und kompetentem Verkaufspersonal. Technologisch wird dieser Serviceanspruch von „Unified Commerce“ gestützt, der nächsten Entwicklungsstufe des Omnichannels, bei der alle Verkaufskanäle so eng vernetzt sind, dass Kunden ohne Reibungsverluste zwischen Plattformen wechseln können. Darüber hinaus gewinnen Konzepte der Kreislaufwirtschaft an strategischer Bedeutung. Die Integration von Second Hand-Angeboten oder Reparaturservices wird für Konsumenten zu einem zentralen Kriterium bei der Anbieterwahl. Trotz dieses Qualitätsanspruchs bleibt die Preissensibilität hoch, was die Relevanz von Rabatten und Sonderangeboten in der Kundengewinnung unterstreicht.

## Transformation im Handel setzt sich fort

Die sich aus den Rahmenbedingungen ergebende, notwendige Transformation des Einzelhandels verläuft sektoral differenziert. Während der Lebensmittelhandel, die Bereiche Drogerie und Beauty sowie die Gastronomie (auch Dank der zum Jahreswechsel gesenkten Mehrwertsteuer) positive Entwicklungsperspektiven aufweisen, stehen traditionelle Anbieter und Teile des Textilsektors unter erheblichem Anpassungsdruck. Dies gilt ebenso für Konzepte mit geringer Sortimentsdifferenzierung. Im Bereich der Expansion fokussieren sich Unternehmen konsequent auf erstklassige Standorte in Innenstädten und etablierten Fachmarktlagen. Dabei zeigt sich eine erhöhte Bereitschaft zu Kompromissen bei der Flächengröße, während die Standortqualität als unverzichtbares Kriterium gilt.

Der Einzelhandel unterliegt weiterhin einem strukturellen Wandel, wobei der Leitsatz „Handel ist Wandel“ nichts von seiner Gültigkeit verloren hat. Geänderte Wertevorstellungen und die Konsumlaune der Verbraucher treiben diese Transformationen des Handels weiter voran, der sich auf die Themen Spezialisierung, Kundennähe und Digitalisierung fokussiert.

07

Einzelhandel

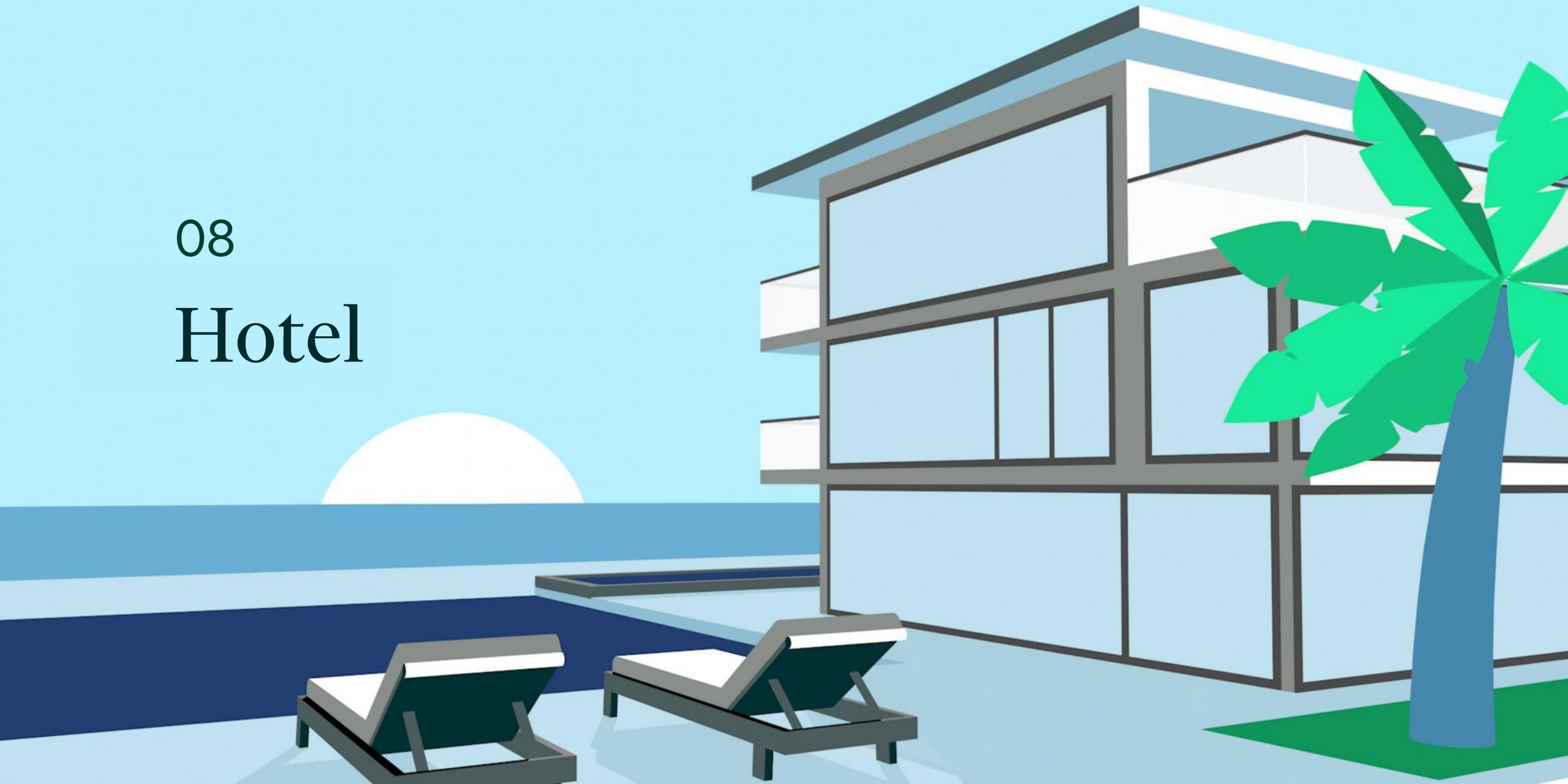
# Trends to watch

- Kräftig steigende Löhne und ein sich nach und nach verbessernder Arbeitsmarkt stützen die realen verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte und bieten damit die Voraussetzungen für eine moderate Expansion der Konsumausgaben.
- Die angesichts der globalen Unsicherheiten weiterhin hohe Sparquote der Verbraucher dürfte den Einzelhandel unterschiedlich tangieren: Während die Anschaffungsneigung bei langlebigen Wirtschaftsgütern weiterhin verhalten bleiben könnte, ist für den systemrelevanten (Lebensmittel-) Einzelhandel von einer stabilen Nachfrage auszugehen.
- Der Einzelhandel befindet sich weiterhin in einem strukturellen Wandel. Der Druck, sich den geänderten Gegebenheiten anzupassen, bleibt hoch. Nicht mehr markt- und wettbewerbsfähige Anbieter verschwinden, wobei sich die Zahl der Geschäftsaufgaben inzwischen auf dem Vor-Corona-Niveau stabilisiert hat und auch weiterhin neue Konzepte auf den Markt drängen und erfolgreiche Händler ihre Expansion vorantreiben.
- Online- und Offlinehandel verschmelzen weiter und Omnichannel entwickelt sich zu Unified Commerce, bei dem eine einzige, gemeinsame Datenquelle (Single Source of Truth) genutzt wird, um in Echtzeit Bestände, Kundendaten und Transaktionen über alle Kanäle hinweg konsistent zu verwalten, um eine nahtlose Customer Journey zu gewährleisten.
- Im Anlegerfokus werden weiterhin systemrelevante, konjunkturreisiliente Handelsimmobilien mit stabilen Cashflows stehen. Darüber hinaus sind auch weiterhin Trophy-Immobilien gefragt, und hier sowohl gut im Markt etablierte Objekte als auch Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial, deren Hebung sich aus einer Anpassung des Mieter- oder Nutzungsmixes der Immobilie ergibt.



08

# Hotel



# Großvolumige Deals und steigendes Investoreninteresse

Nach dem seit 2021 anhaltenden Aufwärtstrend bei den Übernachtungszahlen hat sich der deutsche Markt im Jahr 2025 auf hohem Niveau stabilisiert. Trotz einer vergleichsweise geringen Anzahl an Großveranstaltungen, wie etwa der Fußball-Europameisterschaft 2024, bewegten sich die Übernachtungszahlen bis November 2025 kumuliert sogar leicht über dem Vorjahresniveau. Positive Impulse kommen von der deutschen Messebranche, die für 2026 mit einer höheren Zahl an Veranstaltungen und Ausstellern rechnet. Gleichzeitig bleibt das Pipeline-Wachstum neuer Hotelbetten hinter dem historischen Durchschnitt zurück, was eine positive Angebots- und Nachfragedynamik bedingt.

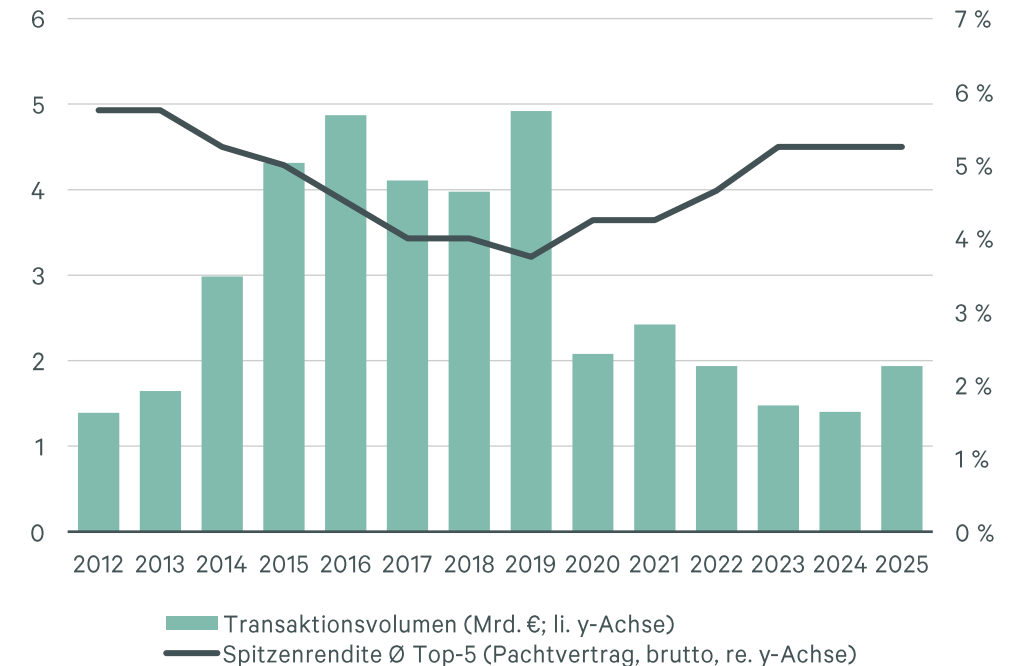
Getrieben von dieser positiven Entwicklung zeigt das aktuelle Transaktionsvolumen von 1,9 Mrd. €, dass die Assetklasse Hotel zunehmend wieder aus ihrer Nischenwahrnehmung heraustritt. Mit einem Plus von 38 % verzeichnete sie 2025 den größten Volumenzuwachs unter allen Assetklassen und gewinnt damit wieder kontinuierlich an Bedeutung im gewerblichen Immobilieninvestmentmarkt.

Zwar konzentriert sich das Kapital weiterhin überwiegend auf Value-Add-Strategien mit Neupositionierungen, Renovierungen und operativen Optimierungen als zentrale Werttreiber von meist betreiberfreien Hotels. Dennoch sind zuletzt auch wieder vermehrt Core-Transaktionen mit langfristigen Pachtverträgen zu beobachten – vereinzelt auch unter Beteiligung institutionellen deutschen Kapitals.

Die größte deutsche Hoteltransaktion 2025 – der Verkauf des Mandarin Oriental, München – verdeutlicht exemplarisch, wie auch globale Kapitalquellen den deutschen Hotelmarkt weiterhin als attraktiven und stabilen Wachstumsmarkt einschätzen. Und mit 13 Transaktionen über der 50-Mio.-€-Marke brachte 2025 entscheidende Markttransparenz und treibt den Preisfindungsprozess weiter voran.

Der positive Trend dürfte sich 2026 weiter verfestigen. Die stabilen Fundamentaldaten des Hotelmarktes, kombiniert mit dem wachsenden Investoreninteresse an Hotelimmobilien sprechen für eine anhaltende Aufwärtsdynamik.

Abbildung 7: Hoteltransaktionsvolumen & Spitzenrendite



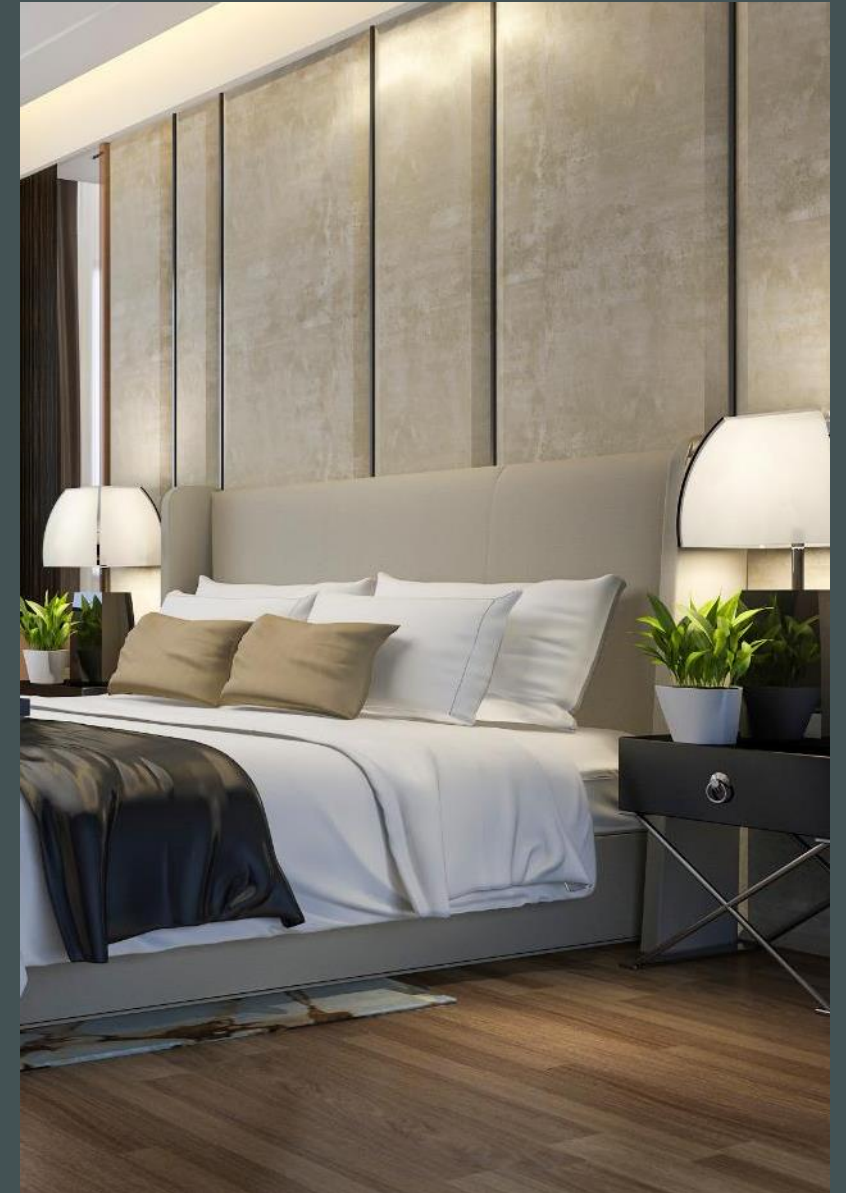
Quelle: CBRE Research

08

Hotel

## Trends to watch

- Positives Sentiment: Die Preisfindung im Hotelinvestmentmarkt ist bereits weiter fortgeschritten als in anderen Assetklassen – zurückzuführen auf die schon während der Pandemie angepassten Renditen, fortgeführt nach der Zinswende. Dies bestärkt das positive Sentiment und das wieder steigende Transaktionsvolumen.
- Eigenbetreiber: Besonders aktiv im Ankauf zeigen sich derzeit kapitalstarke Eigenbetreiber. Sie stellen 2025 die größte Käufergruppe dar und nutzen die gesunkenen Einstandspreise am Immobilienmarkt strategisch, um ihre Markenpräsenz im deutschen Markt durch Zukäufe auszubauen.
- Konsolidierung: Trotz einer allgemeinen positiven Dynamik am Hotelmarkt sehen sich Hotelbetreiber noch mit gestiegenen Betriebskosten sowie teilweise mit stark erhöhten Pachten und Indexierungen konfrontiert. Diese Entwicklung hat bereits eine Marktberreinigung in Gange getreten und dürfte weitere Konsolidierungen sowie strategische Partnerschaften in der Betreiberlandschaft begünstigen.
- Bleisure: Der Trend zu „Blended Travel“ verstärkt sich weiter und begünstigt Hotelkonzepte, die Arbeits- und Freizeitbedürfnisse nahtlos in einem einzigen Angebot vereinen können – insbesondere an Destinationen, die sowohl für Geschäfts- als auch für Freizeitreisende attraktiv sind.
- Demographische Veränderungen: Veränderte Reiseprofile und der wachsende Wohlstand in aufstrebenden Quellmärkten eröffnen Chancen für Wellbeing-Hotelkonzepte sowie das Luxussegment, in dem sich die Zimmerratenentwicklung zunehmend vom Gesamtmarkt entkoppelt.



09

# Gesundheit & Senioren



09

Gesundheit  
& Senioren

# Spürbare Erholung auf dem Gesundheitsimmobilieninvestmentmarkt

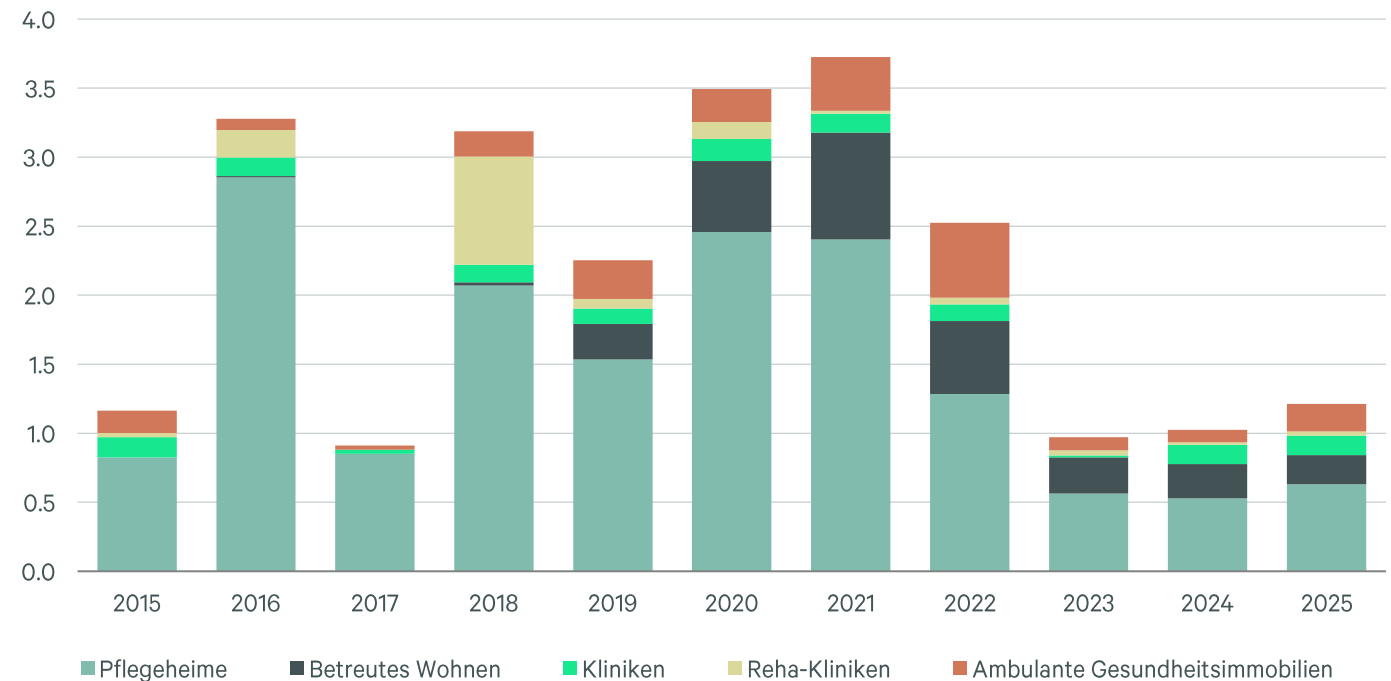
Die demografische Entwicklung sichert den langfristigen Bedarf an Gesundheits- und Seniorenimmobilien.

Der deutsche Gesundheitsimmobilieninvestmentmarkt konnte sich 2025 weiter erholen und verzeichnete nach dem Krisenjahr 2023 das zweite Jahr in Folge ein deutliches Wachstum. Das Transaktionsvolumen stieg um 18 % auf rund 1,2 Mrd. €. Pflegeheime blieben mit einem Volumen von 630 Mio. € der stabile Anker des Marktes, während ambulante Gesundheitsimmobilien wie Ärztehäuser mit einem Plus von 121 % auf 200 Mio. € besonders dynamisch wuchsen.

Für 2026 zeichnet sich ein Marktumfeld ab, das von selektiven Einzeltransaktionen geprägt sein wird. Mehrere großvolumige Deals, die 2025 nicht finalisiert wurden, stehen kurz vor dem Abschluss, und neue Opportunitäten befinden sich in Vorbereitung. Internationale Investoren beobachten den deutschen Markt aufmerksam und prüfen Einstiegsmöglichkeiten, da die langfristige Nachfrage nach Healthcare-Immobilien ungebrochen ist.

Treiber bleiben die demografische Entwicklung und der Wandel hin zu ambulanten Versorgungskonzepten, was flexible Nutzungskonzepte zunehmend wichtig macht. Gleichzeitig wächst der Druck auf die Politik, dringend notwendige Reformen für eine zukunftsfähige Pflege- und Gesundheitslandschaft umzusetzen – bislang jedoch ohne konkrete Ergebnisse. Die Gefahr einer Zahlungsunfähigkeit mehrerer Pflegekassen unterstreicht die Dringlichkeit. Für Investoren bedeutet dies: Wer bereit ist, regulatorische Unsicherheiten in Kauf zu nehmen, kann von einer langfristig gesicherten Nachfrage profitieren. Insgesamt bleibt die Assetklasse Healthcare auch 2026 ein attraktives Investmentfeld mit robusten Fundamentaldaten und klaren Wachstumstreibern.

Abbildung 8: Entwicklung des Transaktionsvolumens nach Nutzungsart (Mrd. €)



Quelle: CBRE Research

09

Gesundheit  
& Senioren

# Trends to watch

- Wandel von stationär zu ambulant: Um den Anforderungen eines dynamischen Marktes gerecht zu werden, ist es essenziell, die sich verändernden Bedürfnisse der Nutzer im Blick zu behalten, insbesondere vor dem Hintergrund des Wandels von stationären hin zu ambulanten Versorgungskonzepten.
- Risikobereitschaft: Die Assetklasse verlangt von Investoren ein tiefes Verständnis für das komplexe Zusammenspiel aus Immobilie, Betrieb und regulatorischem Umfeld. Gleichzeitig erfordert sie die Risikobereitschaft, trotz fehlender politischer Klarheit über die künftige Struktur des Sektors, zu investieren. Im Gegenzug bietet sie eine langfristig gesicherte Nachfrage auf Nutzerseite.
- Selektive Transaktionen: Trotz weiterhin im Markt befindlicher großvolumiger Deals ist davon auszugehen, dass vor allem Einzeltransaktionen das Marktgeschehen prägen werden.
- Alternative Konzepte für Seniorenwohnen: Seniorenwohnen erfreut sich wachsender Nachfrage seitens Nutzer und Investoren, steht jedoch einem begrenzten Angebot gegenüber. Entsprechend besteht ein dringender Bedarf an mehr Bauaktivität. Darüber hinaus können innovative Betreiber- und Vermietungsmodelle jenseits des klassischen Generalmietvertrags – etwa Einzelvermietungen in Kombination mit Dienstleistern oder Management Agreements – die Attraktivität des Segments weiter steigern.
- Markteintritt sicher: Die Preiskorrektur bei Bestandsobjekten ist weitgehend abgeschlossen, wodurch Käufer und Verkäufer wieder auf einer realistischen Basis verhandeln können. Das aktuelle Momentum beobachten auch insbesondere internationale Investoren, die auf den langfristigen Bedarf an Healthcare-Immobilien in Deutschland setzen. Im Fokus stehen dabei vor allem großvolumige Portfolios und Plattform-Transaktionen.



10

# Soziale Infrastruktur



10

Soziale  
Infrastruktur

# Das Investoreninteresse an sozialer Infrastruktur wächst

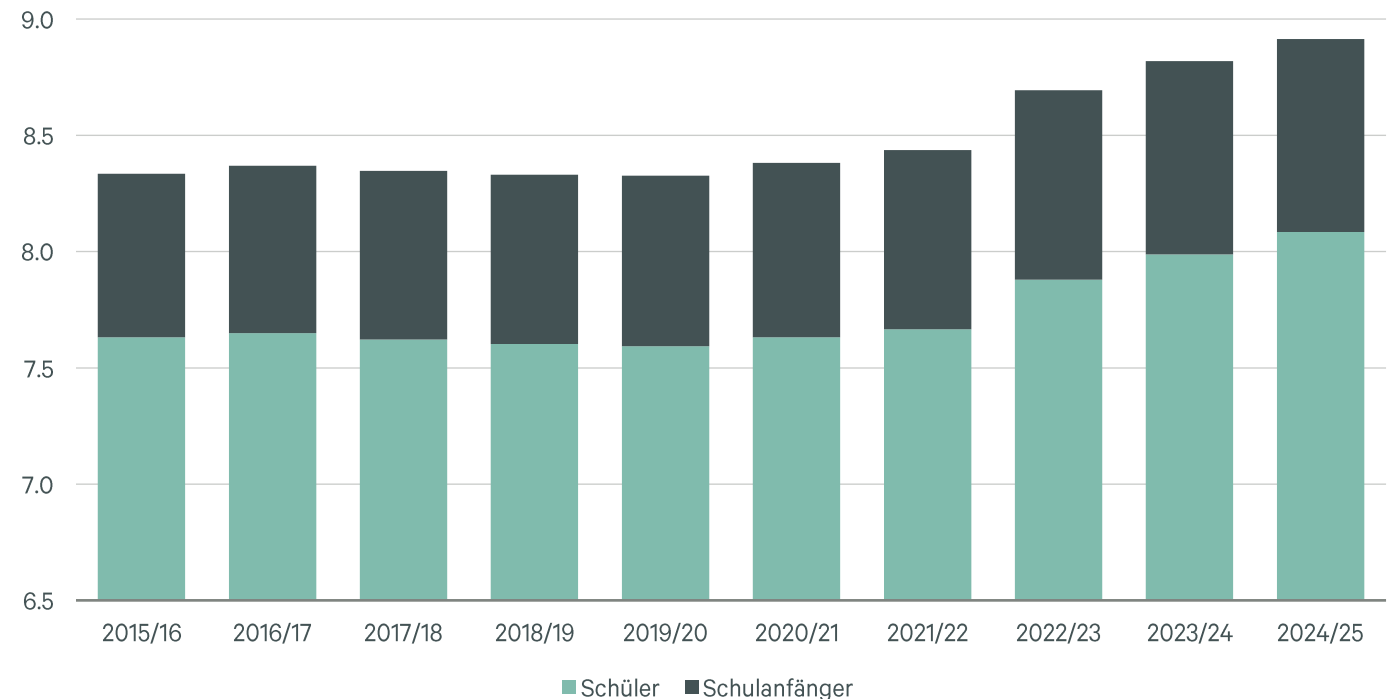
Der Bedarf an Einrichtungen der sozialen Infrastruktur ist hoch und kaum anfällig für konjunkturelle Schwankungen.

Soziale Infrastruktur zieht zunehmend die Aufmerksamkeit institutioneller Investoren auf sich, da sie die Möglichkeit bietet, attraktive Renditen mit einem bedeutenden sozialen Mehrwert zu verbinden und somit aktiv zur Zukunftsfähigkeit der Gesellschaft beizutragen. Als vielseitige Anlageklasse zeichnet sich die soziale Infrastruktur durch ihre Heterogenität aus, indem sie diverse Immobilientypen bzw. Nutzungsarten unter einem Begriff vereint. Dazu gehören teilweise bereits etablierte Assetklassen wie Gesundheits- und Pflegeimmobilien, aber auch Bildungs-, Kultur- und Freizeiteinrichtungen sowie öffentliche Einrichtungen.

Hinsichtlich der Investmentfähigkeit sind Gesundheits- und Pflegeimmobilien bereits als eigenständiger Markt etabliert. Während öffentliche Einrichtungen wie Gerichte oder Polizeiwachen sowie Kultur- und Freizeiteinrichtungen wie Museen oder Sportstätten oft langfristige Mietverträge bieten, wobei erstere in der Regel mit der öffentlichen Hand abgeschlossen werden, stellen insbesondere letztere architektonisch anspruchsvolle Gebäudetypen dar.

Bildungsimmobilien, insbesondere Kitas und Schulen, gewinnen zunehmend an Attraktivität für institutionelle Investoren, was sich auch in der Auflage spezialisierter Fonds widerspiegelt. Sie bieten ein überzeugendes Investitionsprofil, das einen hohen gesellschaftlichen Impact, langfristige Mietstabilität und einen stetig wachsenden Bedarf mit einem strukturellen Finanzierungsdefizit im Marktsegment vereint. Der laut KfW Kommunalpanel 2025 auf 67,8 Mrd. € bezifferte Sanierungs- und Investitionsstau bei Schulgebäuden unterstreicht diesen Investitionsdruck und die damit verbundenen erheblichen Chancen.

Abbildung 9: Entwicklung der Schülerzahlen an allgemeinbildenden Schulen (Mio.)



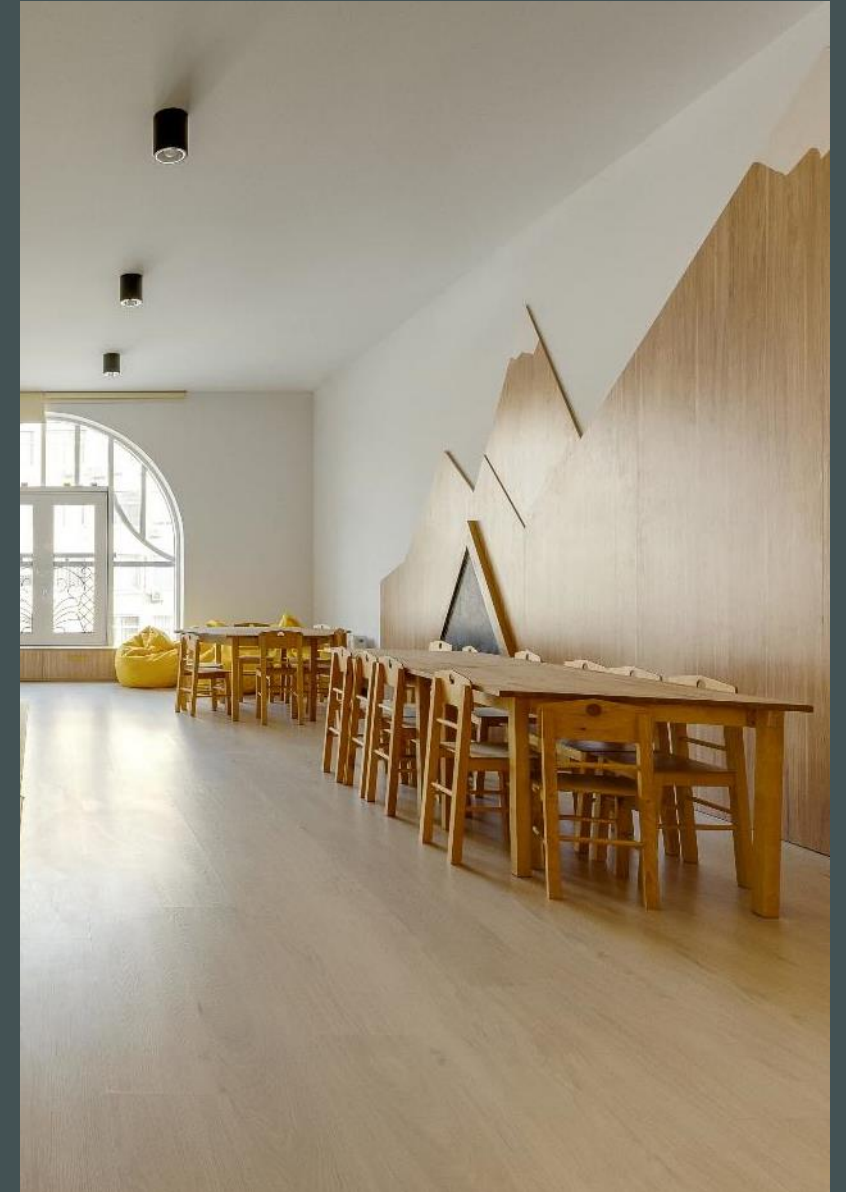
Quelle: Statistisches Bundesamt

10

Soziale  
Infrastruktur

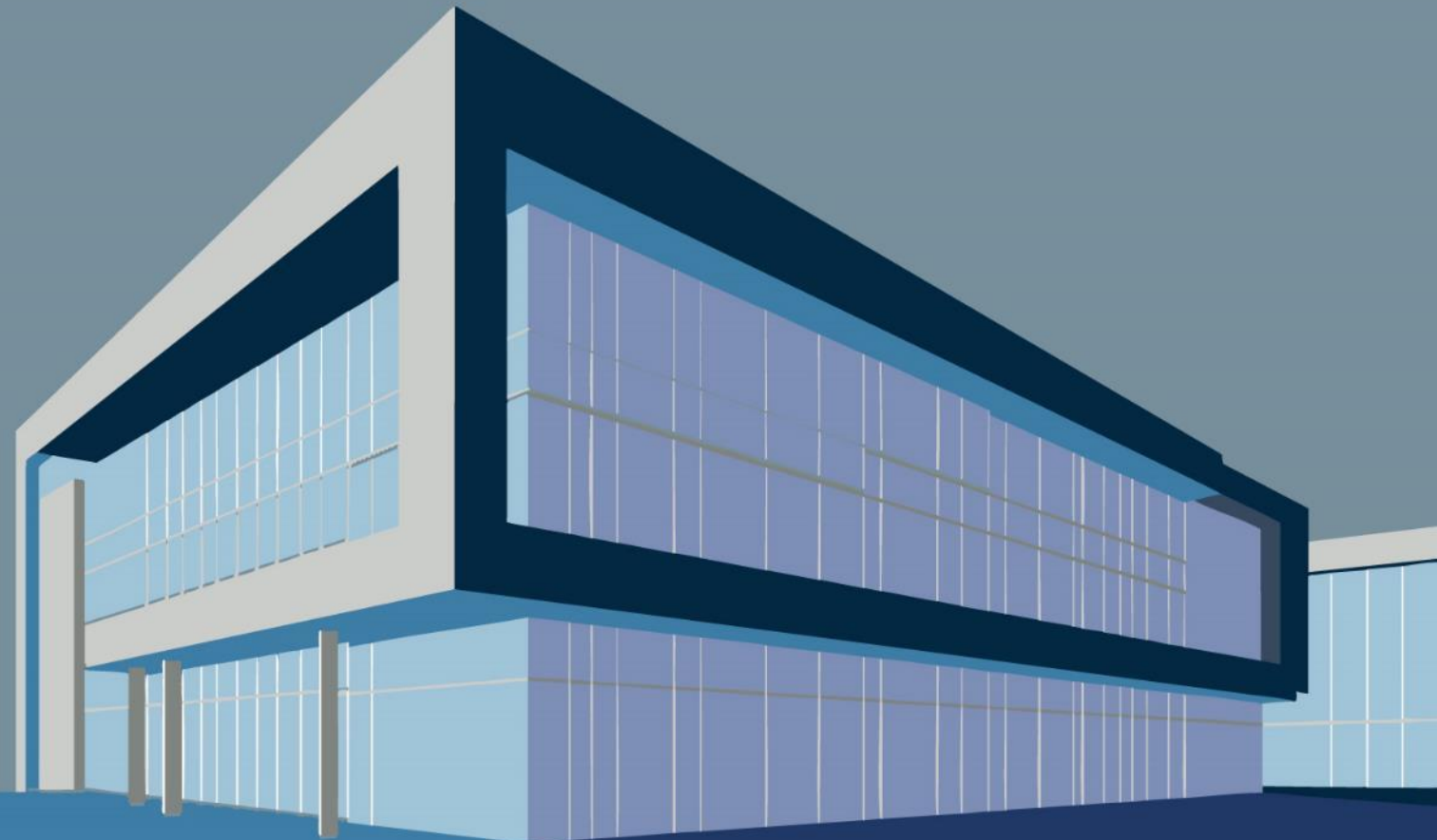
# Trends to watch

- Attraktives Investmentprofil: Bildungsimmobilien vereinen gesellschaftliche Relevanz mit langfristiger Mietstabilität und einem strukturell steigenden Bedarf. Gleichzeitig besteht ein deutliches Finanzierungsdefizit im Markt, das attraktive Einstiegsmöglichkeiten für Investoren eröffnet.
- Kooperation: Da Bildung eine zentrale gesamtgesellschaftliche Aufgabe ist, braucht es neue Modelle der Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft. Nur durch gemeinsame Ansätze lässt sich der erhebliche Sanierungs- und Investitionsstau im Bildungssektor nachhaltig abbauen.
- Veränderung in der Bildungslandschaft: Der zunehmende Bedarf an Ganztagsbetreuung sowie der Einsatz digitaler Lernformate schaffen neue Anforderungen an Gebäude und eröffnen Raum für moderne Immobilienkonzepte und zusätzliche Kapazitäten.
- Diversifikation des Portfolios: Mit ihrer eigenen Marktdynamik bieten Bildungsimmobilien langfristig orientierten Investoren eine sinnvolle Ergänzung im Portfolio und tragen zu stabilen, verlässlichen Renditen bei.
- Flächenverfügbarkeit: In innerstädtischen Lagen ist die Verfügbarkeit geeigneter Grundstücke begrenzt. Daher lohnt es sich, den Blick auf Umnutzungsmöglichkeiten bestehender Gebäude zu richten, zum Beispiel auf nicht mehr marktfähige Büroimmobilien.



11

# Life Sciences

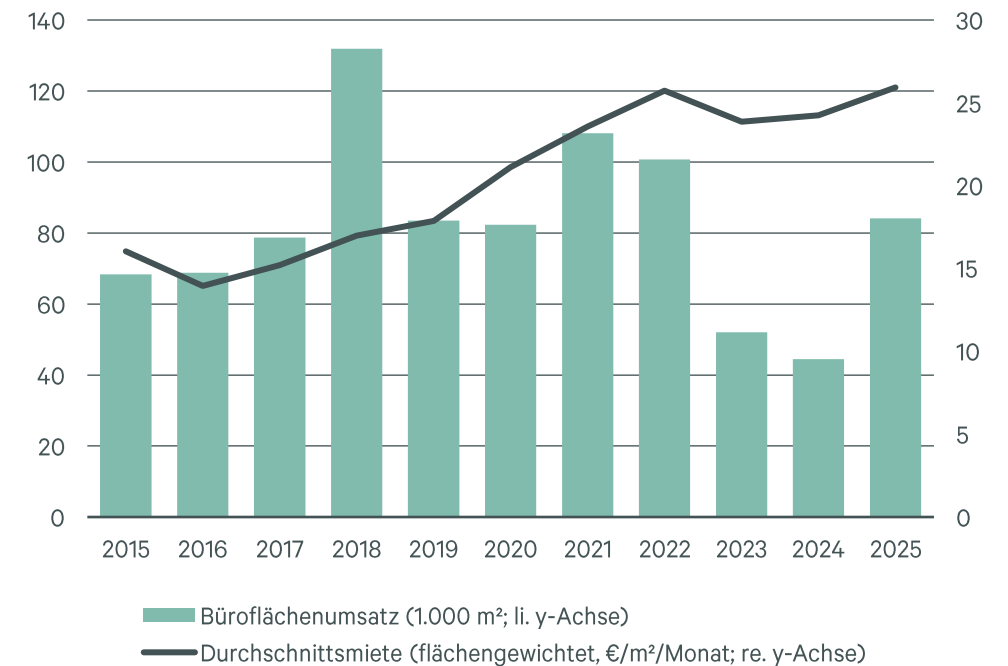


# Innovationsdruck forciert Flächenexpansion

Der deutsche Life-Sciences-Immobilienmarkt hat im Jahr 2025 die Wachstumsdelle des Vorjahres hinter sich gelassen. Während die reine Anzahl der Vermietungsabschlüsse stabil blieb, sorgte die Rückkehr großvolumiger Transaktionen für einen Anstieg des Flächenumsatzes um rund 80 % auf über 84.000 m<sup>2</sup>. Da die Datenlage für reine Laborflächen aufgrund hoher Eigennutzerquoten oft lückenhaft bleibt, dient der Büroflächenumsatz durch Life-Sciences-Unternehmen als verlässlicher Indikator für die Expansionskraft der Branche. Der aktuelle Nachfrageboom ist dabei weniger auf kurzfristige Effekte, sondern auf fundamentale Branchentreiber zurückzuführen: Angesichts auslaufender Patente bei zahlreichen Blockbuster-Medikamenten („Patent Cliff“) stehen etablierte Pharmakonzerne unter hohem Innovationsdruck, was verstärkt zu strategischen Übernahmen (M&A) und dem Ausbau eigener Forschungs-Pipelines führt. Zudem treiben disruptive Technologien und die Bioconvergence – die Verschmelzung von KI und Biotechnologie – den Bedarf an modernen, hybriden Flächentypen voran. Besonders das dritte Quartal 2025 verdeutlichte diesen Trend durch strategische Weichenstellungen wie die 15.000 m<sup>2</sup> große Projektentwicklung für ein französisches Biopharma-Unternehmen in Frankfurt.

Auch im Raum München unterstrichen Abschlüsse eines schweizerischen Pharmaunternehmens im „The Stack“ sowie das Eigennutzerprojekt von Minaris in Taufkirchen, dass langfristige Kapazitätsplanungen nun in konkrete Flächenabsorption münden. Während dieser aktuelle Take-up das Ergebnis vorangegangener Entwicklungszyklen ist, geben die massiven Venture-Capital-Investitionen des Jahres 2025 – allen voran die Rekordrunden von Tubulis und Amboss – einen optimistischen Ausblick auf die Nachfrage der kommenden Jahre. Diese Kapitalzuflüsse fungieren als Vorlaufindikator für eine künftige Expansionswelle, die auf einen bereits jetzt angespannten Mietmarkt trifft. Die gewichtete Durchschnittsmiete stieg 2025 um 7 % auf rund 26,00 €/m<sup>2</sup>/Monat, wobei für moderne, ESG-konforme Flächen bereits signifikante Aufschläge gezahlt werden. Dass die Assetklasse auch für institutionelle Investoren weiterhin attraktiv ist, belegt die Investmenttransaktion des *Life Science Center Gräfelfing*. Dieser Verkauf in einem etablierten Cluster signalisiert, dass für erstklassige Life-Science-Immobilien in Toplagen weiterhin attraktive Renditen erzielt werden können. Während der strategische Innovationsdruck der Großkonzerne den heutigen Markt stützt, sichert die aktuelle Finanzierungswelle der Start-ups die Dynamik von morgen.

Abbildung 10: Life-Sciences-Vermietungsmarkt\* und Mietpreisentwicklung in Top-5-Märkten



Quelle: CBRE Research; Anmerkung: \*Forschung, Pharma und Biotechnologie

11

Life Sciences

# Trends to watch

- Umnutzungspotenziale im Bestand: Angesichts struktureller Veränderungen am Büromarkt rückt die technische Prüfung von Bestandsobjekten auf ihre Eignung als S1- oder S2-Laborflächen verstärkt in den Fokus. Während Hochsicherheitslabore (S3/S4) aufgrund komplexer baulicher Barrieren und hoher Kosten meist unwirtschaftlich bleiben, bieten Standardlabore realistische Revitalisierungschancen in urbanen Clustern.
- Krisenresiliente alternative Assetklasse: Als Investmentalternative rücken Life-Sciences-Immobilien verstärkt in den Fokus von Investoren und Kreditgebern, die nach stabilen Anlagemöglichkeiten außerhalb klassischer Segmente suchen. Die Kapitalallokation erfolgt dabei hochgradig selektiv und priorisiert ESG-konforme Objekte in erstklassigen Cluster-Lagen mit unmittelbarer Nähe zu akademischen Forschungseinrichtungen.
- Hohe Ausbaurkosten als Garant für Mieterbindung: Die im Vergleich zu anderen Immobiliensegmenten signifikant höheren Herstellungskosten führen im Life-Sciences-Bereich zu einer erhöhten Stabilität der Cashflows. Die massiven Investitionen der Mieter in hochspezialisierte Laboreinbauten sowie die notwendige Einbettung in lokale Innovationsökosysteme resultieren in einer überdurchschnittlichen Standorttreue (Sticky Tenants).
- KI-Integration verändert Flächenbedarf: Der Einsatz von künstlicher Intelligenz in der Forschung verschiebt den Bedarf weg von reinen Nasslaboren hin zu hybriden Layouts mit einem höheren Anteil an Trockenlaboren (Dry Labs). Diese Kombination aus physischer Forschung und digitaler Analyse steigert die Drittverwendungsfähigkeit der Flächen erheblich, da sie weniger spezifische Einbauten erfordern als klassische Laborumgebungen.
- Energetische Optimierung als zentraler Wertfaktor: Aufgrund des hohen Energiebedarfs für Belüftung und Klimatisierung wird die Dekarbonisierung zum kritischen Faktor für die Werthaltigkeit von Life-Sciences-Immobilien. Investoren setzen daher verstärkt auf innovative Energiekonzepte und Wärmerückgewinnung, um sowohl ESG-Vorgaben als auch die steigenden Nachhaltigkeitsansprüche bonitätsstarker Nutzer zu erfüllen.



12

# Rechenzentren



12

Rechenzentren

# Nachfrage nach Rechenzentren übersteigt Angebot mit absehbaren Folgen

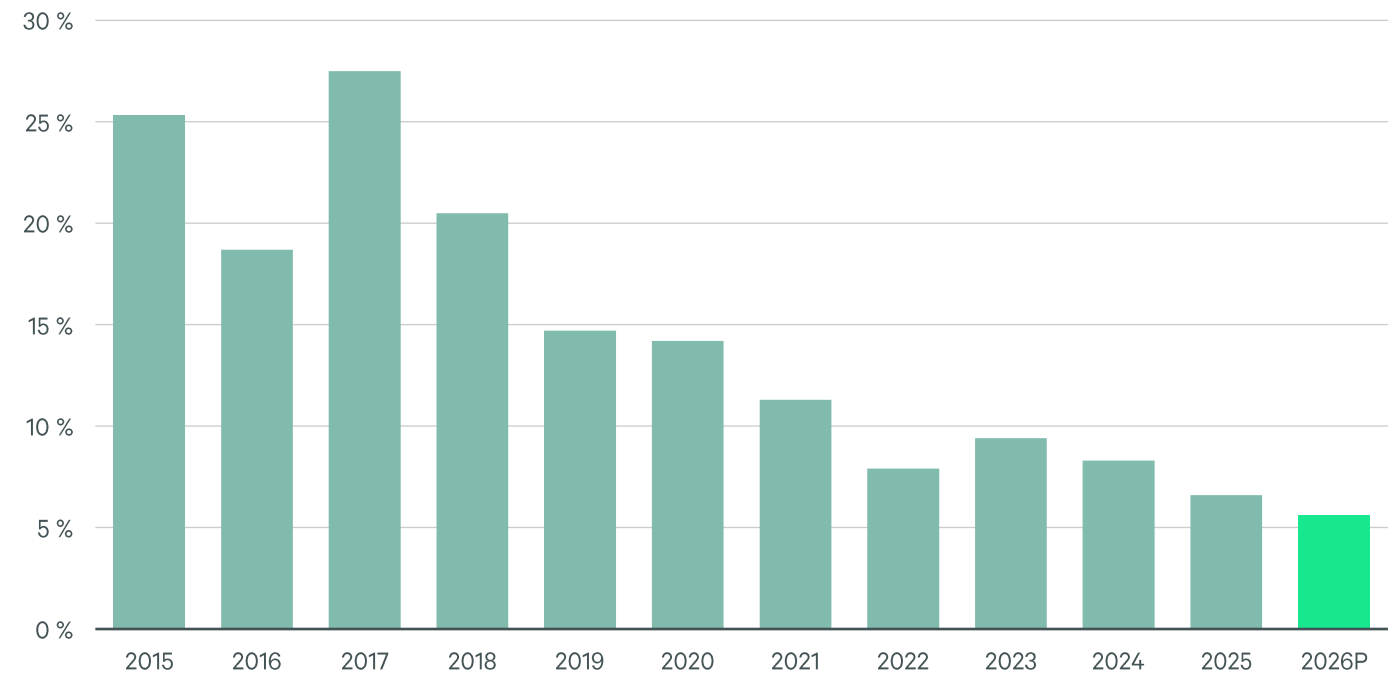
Organisches Wachstum des Rechenzentrumsbedarfs setzt sich fort – KI-Bedarf steigert die Nachfrage spürbar.

Trotz massivem Aufbau an Kapazität sinkt die Leerstandsrate in den Colocation-Rechenzentren hierzulande seit 2017 kontinuierlich. Zwischen 2017 und 2025 ging diese von 27,5 % auf nunmehr 6,6 % zurück. Im gleichen Zeitraum vervierfachte sich das Gesamtvolumen an Rechenzentrumskapazität von 260 MW auf über 1.415 MW. Haupttreiber der Nachfrage sind weiterhin große Cloud-Anbieter.

Der steigende Bedarf nach Rechenzentrumskapazität für KI-Anwendungen verschärft seit 2023 diesen Trend in Europa, wobei der Effekt der KI-Nachfrage sich erst im Jahr 2025 spürbar in Deutschland manifestierte. In den Vorjahren haben vor allem die nordischen Länder, Italien und Spanien aufgrund Ihrer Attraktivität für das KI-Training von der steigenden Nachfrage an KI-Kapazität profitiert. Die steigende KI-Inferenz, also die aktive Nutzungsphase der KI, führt nun zu massiv steigender Nachfrage in Deutschland. Diese Nachfrage speist sich sowohl aus der eigenen Nachfrage im Inland, als auch durch die zentrale Lage von Deutschland innerhalb von Europa, was den Standort auch für KI-Leistungen in Nachbarländern attraktiv macht.

CBRE erwartet für das Jahr 2026 neben der steigenden Nachfrage durch KI, eine weiter organisch steigende Nachfrage nach Rechenzentrumskapazität durch Cloud, Outsourcing und der generellen digitalen Transformation in der nationalen Wirtschaft. Das durch kapital- und zeitintensive Baumaßnahmen limitierte Angebot und die geringe Leerstandsrate im Bestand führen 2026 zu einer wachsenden Angebots- und Nachfragediskrepanz die sich positiv auf die Mieterwartungen von Rechenzentrumsbetreibern auswirken wird.

Abbildung 11: Leerstandsrate von Colocation-Rechenzentren in Deutschland



Quelle: CBRE Research

12

Rechenzentren

## Trends to watch

- Die deutliche Mehrheit an KI-Anforderungen lag die letzten Jahre im Bereich des KI-Trainings, was extrem volumenstarke Rechenkapazität in teilweise entlegenen Standorten voraussetzte. KI-Training wird auch im Jahr 2026 den Hauptteil an KI-Bedarf darstellen, doch der Anteil an KI-Inferenz wird weiter zunehmen. Dies führt zu einer zusätzlichen Steigerung an Rechenzentrumsbedarf in bekannten Märkten in Deutschland, wobei Frankfurt den Großteil dieses Bedarfs auf sich vereinen wird. KI-Inferenz spitzt das Angebot-Nachfrage Ungleichgewicht folglich weiter zu, was absehbare Folgen auf Preise und Renditen im RZ-Bereich haben wird.
- Der zunehmende Bedarf an KI-Rechenkapazität führt ebenfalls zu einer Verschiebung im Bereich der technischen Anforderungen im Rechenzentrum. Der Bedarf nach High-Density-Kapazität, die ein Vielfaches der üblichen Kühl- und Stromleistung bereitstellen kann, nimmt weiter zu. Dies erzeugt einen verstärkten Bedarf an wassergekühlten Rechenzentren und erzeugt bei den Betreibern einen Investitionsbedarf, um diese Nachfrage bedienen zu können. Sowohl bei Neubauprojekten als auch Umbaumaßnahmen im Bestand versuchen Betreiber diese Nachfrage zu bedienen und machen kapitalintensive Investitionen nötig. Die Baukosten für Rechenzentren werden sich folglich weiter erhöhen.
- Trotz der Ankündigung einer Novelle führt das neue Energieeffizienzgesetz zu einem großen Investitionsbedarf für Rechenzentren im Bestand, sollten diese nicht den energetischen Anforderungen entsprechen. Da dies auch für unternehmenseigene Rechenzentren gilt, kann mit einer weiteren Zunahme an Sale-and-Leaseback-Transaktionen gerechnet werden, was das Transaktionsvolumen bei Rechenzentren weiter steigern wird. Der Weiterbetrieb von selbstgenutzten Rechenzentren wird für viele deutsche Unternehmen zunehmend wirtschaftlich unattraktiv.
- Die Nachfrage an Rechenzentrumskapazität wächst primär in den bekannten Rechenzentrumsmärkten in Deutschland. Dennoch ist zu erwarten, dass singuläre Großprojekte wie das Bauprojekt der Schwarz-Gruppe in Lübbenau zusätzlich stattfinden. Diese milliardenschwere Bauprojekte außerhalb von Kernmärkten sind von existierenden Rechenzentrumsmärkten entkoppelt und dienen primär der Eigennutzung des Betreibers.



13

# Sustainability



# Von Risiko zu Rendite: Finanzieren, was Zukunft schafft

Investitionen in ESG sind heute Kosten – morgen Rendite.

## Physische Klimagefahren erhöhen die finanziellen Risiken

Zunehmende Extremwitterschäden treiben Versicherungsprämien und Kapitalanforderungen nach oben. Das führt zu steigenden Finanzierungskosten und sinkenden Bewertungen im Bereich der Immobilienwirtschaft. Investoren berücksichtigen diese Risiken zunehmend in ESG-Analysen, während regulatorische Offenlegungspflichten (TCFD, CSRD) Transparenz erzwingen, auch wenn diese durch die EU-Omnibus-Verordnung zur Harmonisierung und Vereinfachung bestehender teilweise relativiert wurden. Unternehmen ohne klare Anpassungsstrategien riskieren Wettbewerbsnachteile – Resilienz und Diversifikation sind entscheidend.

## Finanzierer erweitern ihre Risikoanalyse um ökologische Faktoren – Biodiversität gewinnt an Einfluss

Neben Klimarisiken wie Hitze und Wasserstress fließen zunehmend Biodiversität, mit immobilienrelevanten Themen wie Bodenversiegelung und Wasserknappheit, in Risikomodelle und aufsichtsrechtliche Bewertungen ein. GRESB hat Biodiversitätsstrategien erstmals in seine Immobilien-Bewertungskriterien aufgenommen, wodurch Naturabhängigkeiten transparenter werden. Diese breitere ökologische Analyse beeinflusst künftig Finanzierung und Asset-Werte und wird mit verbesserter Datenlage weiter an Bedeutung gewinnen.

Hierbei sehen sich Finanzierer europaweit mit einem enormen Finanzierungsbedarf konfrontiert. Zur Erreichung von Dekarbonisierungszielen sowie Klimaanpassungs- und weiteren Umweltstandards sind jährlich Hunderte von Mrd. € zusätzlich erforderlich. Schätzungen der EZB zufolge müssen in der EU rund 2,7 bis 3,7 % des BIP jährlich investiert werden – was einem Volumen von etwa 840 Mrd. € pro Jahr entspricht, während tatsächlich nur rund 500 Mrd. € fließen. Ohne gezielte grüne und “Transition“-Finanzierungen ist diese Lücke nicht schließbar – was einen strukturellen Business Case für nachhaltige Kreditlösungen schafft. Gleichzeitig lassen sich langfristige Einsparungen realisieren – beispielsweise durch weniger Energiekosten, reduzierte CO<sub>2</sub>-Abgaben und erhöhte Asset-Werte im Rahmen von Effizienzverbesserungen sowie einer erhöhten Resilienz gegenüber physischen Klimagefahren. Dadurch etablieren sich Investitionen in grüne Transition nicht nur als Umweltmaßnahmen, sondern als klar wirtschaftlich vorteilhafte Finanzierungsstrategie.

## Regulatorischer Druck auf Banken steigt

Zentralbanken und Aufsichtsbehörden verankern Klima- und Umweltrisiken zunehmend in Stresstests und Kreditprüfungen, wodurch Institute diese Risiken systematisch in Risikomodelle und Kapitalplanung einpreisen müssen. Parallel dazu gewinnen Diskussionen über Preisabschläge für grüne Objekte sowie

Aufschläge und Restriktionen für „braune“ Assets an Dynamik. Damit werden CO<sub>2</sub>-Pfade und die Transformationsfähigkeit von Unternehmen zu zentralen Faktoren für Kreditkonditionen und Finanzierungsspielräume.

## Was heißt das?

ESG bleibt ein zentraler Faktor, weil sich Risikomodelle der Banken verschärfen, klimabedingte Schäden zunehmen und der Finanzierungsbedarf für Dekarbonisierung und Anpassungen an den Wandel massiv wächst. Immobilien werden zunehmend nach Risikoprofil und Finanzierbarkeit bewertet. Neben dem direkten Einfluss von Klimarisiken, sind auch regulatorische Kapitalanforderungen und Investitionsbedarf in nachhaltige und ökologische Maßnahmen zentrale Themen und machen ESG zu einer Frage der Kreditqualität und damit zu einem echten Markttreiber.

13

Sustainability

## Trends to watch

- Unternehmen ersetzen manuelle Datenprozesse zunehmend durch integrierte Datenplattformen, die Transparenz und Auditierbarkeit sicherstellen. Einheitliche Standards wie aktualisierte ISO-Net-Zero-Rahmenwerke und digitale Tools schaffen Vergleichbarkeit und Vertrauen. Diese Entwicklung macht ESG-Daten zu einem festen Bestandteil der Unternehmenssteuerung und Kapitalbewertung.
- Künstliche Intelligenz und Automatisierung reduzieren den Aufwand für ESG-Reporting drastisch und erhöhen die Datenqualität. Unternehmen nutzen KI, um Energieverbräuche, Lieferketten und Compliance in Echtzeit zu überwachen. Dadurch wird ESG-Datenmanagement effizienter, kostengünstiger und strategisch nutzbar.
- Anpassung an den Klimawandel und Biodiversität: Klima- und Biodiversitätsrisiken werden nicht nur analysiert, sondern aktiv in Finanzierungsentscheidungen und Kapitalallokation integriert, um Widerstandsfähigkeit zu stärken und Wertschöpfung zu sichern.



# Kontakte

## Research Germany

**Dr. Jan Linsin**  
Head of Research  
[jan.linsin@cbre.com](mailto:jan.linsin@cbre.com)

**Jirka Stachen**  
Senior Director  
[jirka.stachen@cbre.com](mailto:jirka.stachen@cbre.com)

**Jan Schwarze**  
Director  
[jan.schwarze@cbre.com](mailto:jan.schwarze@cbre.com)

**Tobias Brandt**  
Associate Director  
[tobias.brandt@cbre.com](mailto:tobias.brandt@cbre.com)

**Anna Maria Burrichter**  
Senior Analyst  
[anna-maria.burrichter@cbre.com](mailto:anna-maria.burrichter@cbre.com)

**Alicia Cinar**  
Senior Analyst  
[alicia.cinar@cbre.com](mailto:alicia.cinar@cbre.com)

**Dr. Steffen Heinig**  
Senior Analyst  
[steffen.heinig@cbre.com](mailto:steffen.heinig@cbre.com)

**Tamara Orth**  
Senior Analyst  
[tamara.orth@cbre.com](mailto:tamara.orth@cbre.com)

**Dirk Turek**  
Senior Analyst  
[dirk.turek@cbre.com](mailto:dirk.turek@cbre.com)

## Business Lines Germany

**Kai Mende**  
CEO  
[kai.mende@cbre.com](mailto:kai.mende@cbre.com)

**Carsten Ape**  
Head of Office Leasing  
[carsten.ape@cbre.com](mailto:carsten.ape@cbre.com)

**Frank Emmerich**  
Head of Retail  
[frank.emmerich@cbre.com](mailto:frank.emmerich@cbre.com)

**Nadine Gelke**  
Head of Data Centre  
[nadine.gelke@cbre.com](mailto:nadine.gelke@cbre.com)

**Sandro Höselbarth**  
Head of Valuation & Advisory  
Services  
[sandro.hoeselbarth@cbre.com](mailto:sandro.hoeselbarth@cbre.com)

**Prof. Dr. Ralf J. Klann**  
Head of Debt & Structured Finance  
[ralf.klann@cbre.com](mailto:ralf.klann@cbre.com)

**Stephan Leimbach**  
Head of Occupier Accounts &  
Consulting  
[stephan.leimbach@cbre.com](mailto:stephan.leimbach@cbre.com)

**Marcus Lemli**  
Head of Capital Markets  
[marcus.lemli@cbre.com](mailto:marcus.lemli@cbre.com)

**Kai F. Oulds**  
Head of Industrial & Logistics  
[kai.oulds@cbre.com](mailto:kai.oulds@cbre.com)

**Andrea Märtens**  
Head of ESG & Sustainability  
Solutions  
[Andrea.maertens@cbre.com](mailto:Andrea.maertens@cbre.com)

**Helena Rickmers**  
Head of Hotel Investment  
[helena.rickmers@cbre.com](mailto:helena.rickmers@cbre.com)

**Henrik O. Schleicher**  
Head of Asset Services  
[henrik.schleicher@cbre.com](mailto:henrik.schleicher@cbre.com)

© Copyright 2026. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.

# Kontakte

---

## Global Research Leadership

### **Henry Chin, Ph.D.**

Global Head of Research  
[henry.chin@cbre.com](mailto:henry.chin@cbre.com)

### **Tasos Vezyridis**

Head of Research, UK&I and  
Continental Europe  
[tasos.vezyridis@cbre.com](mailto:tasos.vezyridis@cbre.com)

### **Julie Whelan**

Global Head of Occupier Thought  
Leadership & Research Consulting  
[julie.whelan@cbre.com](mailto:julie.whelan@cbre.com)

### **Ada Choi, CFA**

Head of Research, Asia Pacific  
[ada.choi@cbre.com](mailto:ada.choi@cbre.com)

### **Dennis Schoenmaker Ph.D.**

Global Head of Forecasting &  
Strategic Insight  
[dennis.schoenmaker@cbre.com](mailto:dennis.schoenmaker@cbre.com)

### **Kasia Dziejulska**

Head of Global Operations, Global  
Research  
[kasia.dziejulska@cbre.com](mailto:kasia.dziejulska@cbre.com)

© Copyright 2026. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.