

Beyond the Big 7: Büroinvestments gewinnen an eigener Dynamik

- Transaktionsvolumen bei Büro- und Geschäftshäusern abseits der Top 7 liegt dank Großtransaktionen ein Drittel über Vorjahr
- Investoren achten stärker auf verlässliche Einnahmen als auf die Größe des Marktes
- Annäherung der Preisvorstellungen sorgt für mehr Transaktionsdynamik

Frankfurt am Main, 14. Juli 2026 – Büro- und Geschäftshäuser abseits der sieben großen Investmentzentren werden von Investoren derzeit neu bewertet. Im ersten Halbjahr erreichte das Transaktionsvolumen 1,2 Milliarden Euro und lag damit 32 Prozent über dem Vorjahreswert. Dieses Ergebnis wurde trotz einer spürbaren Marktabkühlung im zweiten Quartal infolge des Iran-Krieges erzielt. In den Top 7 stieg das Transaktionsvolumen mit 28 Prozent etwas weniger stark. Über alle Städtekategorien hinweg entwickelte sich die Hauptnutzungsart Büro deutlich besser als der gesamte Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt, dessen Transaktionsvolumen gegenüber dem Vorjahr nahezu stagnierte.

Bei der Anzahl der Büro-Mixed-Use-Transaktionen zeigt sich hingegen ein anderes Bild: Während in den Top 7 die Zahl der Abschlüsse um 21 Prozent zunahm, wurden außerhalb der A-Städte dagegen 39 Prozent weniger Transaktionen registriert. Hier entfielen die Umsätze auf deutlich größere Einzeltransaktionen. Die durchschnittliche Dealgröße hat sich von 13 auf 27 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Sie liegt inzwischen nur noch leicht unter dem Niveau der Top-7-Märkte mit 32 Millionen Euro.

Manuel Backfisch, Head of Capital Markets B&C Cities Germany bei Colliers, ordnet die Entwicklung ein: „Große Core-Transaktionen im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich sind weiterhin selten. Von den wenigen haben wir in den vergangenen Monaten aber auch einige außerhalb der großen

Metropolen gesehen.“ Dazu zählt auch die größte Einzeltransaktion des ersten Halbjahres in Deutschland. Das Land Nordrhein-Westfalen erwarb für 320 Millionen Euro ein Bürogebäude mit Rechenzentrum und Druckerei in Kaarst zur Eigennutzung. Ebenfalls marktprägend war der Kauf eines Ensembles aus drei Life-Science-Immobilien in Heidelberg durch den österreichischen Fondsmanager GalCap für 100 Millionen Euro.

„Die großen Einzeltransaktionen zeigen, dass sich mit der schrittweisen Rückkehr des Investoreninteresses an Büroimmobilien auch die Standortpräferenz ändert. Die Liquidität eines Makrostandorts ist nicht mehr das allein entscheidende Kaufargument. Stattdessen rücken Kriterien in den Vordergrund, die ein möglichst geringes Investitionsrisiko und stabile Cashflows versprechen“, so Backfisch weiter. Besonders gefragt sind Immobilien mit langfristig orientierten Nutzern – etwa der öffentlichen Hand oder Unternehmen aus zukunftsstarken Branchen, die ihre Standortentscheidungen auf Basis spezifischer Objekt- und Standortanforderungen treffen. Gerade bei großvolumigen Objekten reduziert dies das Leerstandsrisiko erheblich.“

Auch die ansonsten überwiegend kleinteiligere Objektstruktur in B&C-Städten entspricht dem aktuellen Anlegerfokus. Kleinere Losgrößen lassen sich einfacher mit Eigenkapital finanzieren. Bei Fremdfinanzierungen fallen Risikoaufschläge häufig geringer aus, und Kreditzusagen können schneller erfolgen. Regionale Privatinvestoren bleiben gemessen an der Zahl der Ankäufe die aktivste Investorengruppe. Sie investieren durchschnittlich 12 Millionen Euro pro Transaktion. Asset- und Fondsmanager bewegen dagegen mit durchschnittlich 50 Millionen Euro deutlich größere Tickets und stehen hinter rund einem Drittel des investierten Kapitals.

Ausblick: Marktbelebung könnte außerhalb der Top-Märkte früher einsetzen

Backfisch blickt vorsichtig optimistisch auf den weiteren Jahresverlauf: „Sollte sich die geopolitische Lage zeitnah stabilisieren, spricht einiges dafür, dass die Marktaktivität außerhalb der Top 7 schneller anzieht als in den großen Investmentzentren. Höhere Risikoprämien machen kleinere Märkte in einem Umfeld höherer Anleiherenditen wieder attraktiver und begünstigen eine Umschichtung von Kapital. Gleichzeitig sind die Preiskorrekturen in vielen B&C-Städten bereits weiter fortgeschritten. Käufer und Verkäufer liegen deshalb oft näher beieinander. Das dürfte



Verkaufsprozesse beschleunigen und die Marktaktivität in den kommenden Quartalen zusätzlich unterstützen.“

Medienkontakt:

Feldhoff & Cie. GmbH

Gabriele Stegers

T: +49 160 69 79 54 9

E: gs@feldhoff-cie.de

Weitere Informationen zur Colliers International Deutschland GmbH:

Die Immobilienberater:innen von Colliers sind an den Standorten in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg und Stuttgart vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Beratung zu An- und Verkauf sowie Vermietung von Gewerbeimmobilien der Assetklassen Büro, Einzelhandel, Hotel, Industrie & Logistik, zum An- und Verkauf von Grundstücken, zum An- und Verkauf von Wohnimmobilien in Form von Wohn- und Geschäftshäusern und Residential Capital Markets ebenso wie zum An- und Verkauf von Land- und Forstimmobilien. Der Bereich Occupier Services bietet die strategische Beratung von Unternehmen in allen Immobilienfragen. Hinzu kommen Serviceleistungen wie Immobilienbewertung und Finanzierungsberatung. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (NASDAQ, TSX: CIGI) mit rund 24.000 Expert:innen in 70 Ländern tätig. Mehr hier: www.colliers.de