



Colliers: Industrie & Logistik zeigt ein robustes Marktumfeld mit verzögerten Abschlüssen

- 1,1 Milliarden Euro Transaktionsvolumen am Industrie- und Logistikimmobilienmarkt
- Rückgang um 3 Prozent gegenüber dem Vorjahresauftakt
- Fokus auf Einzeltransaktionen
- Dauer der geopolitischen Konflikte in Europa und im Nahen Osten wird das weitere Transaktionsgeschehen beeinflussen

Frankfurt am Main, 9. April 2026 – Der deutsche Industrie- und Logistikimmobilienmarkt startete das Jahr 2026 mit einem Transaktionsvolumen von 1,1 Milliarden Euro. Das Ergebnis lag um 3 Prozent unter dem Vorjahreswert. Mit einem Anteil von 74 Prozent bestimmten Einzeltransaktionen das Marktgeschehen. Im gesamtgewerblichen Kontext erzielte die Nutzungsart Industrie & Logistik einen Marktanteil von 17 Prozent und lag nach Büro (26 Prozent) und Einzelhandel (18 Prozent) auf dem dritten Platz.

Christian Kah, Head of Industrial & Logistics Germany bei Colliers: „Das Transaktionsgeschehen wurde zuletzt von zwei zentralen Faktoren geprägt. Zum einen sorgen weitere geopolitische Unsicherheiten für eine erhöhte Volatilität an den Kapitalmärkten und für veränderte Finanzierungskonditionen. Zum anderen hat sich die Nutzungsart Industrie & Logistik nach einer Phase überdurchschnittlicher Dynamik stabilisiert und verhält sich inzwischen weitestgehend synchron zu den etablierten Immobiliennutzungsarten wie Büro und Einzelhandel. Vor diesem Hintergrund haben sich Exklusivitätsphasen bei Transaktionen spürbar verlängert. Aktuell befinden sich mehrere Transaktionen mit einem Volumen von jeweils über 50 Millionen Euro seit mehreren Monaten in der Exklusivität. Die entsprechenden Verhandlungen kommen jedoch nur langsam voran. Auch für die nächsten Monate sehen wir eine Reihe von Großtransaktionen in Vorbereitung. Insgesamt stützt dies unsere Erwartung eines soliden Jahresergebnisses für 2026.“

Großabschlüsse über 100 Millionen Euro verzögern sich

In den ersten drei Monaten des Jahres 2026 konzentrierte sich das Transaktionsgeschehen überwiegend auf kleinere und mittlere Ticketgrößen: 59 Prozent des Investitionsvolumens entfielen auf Abschlüsse unterhalb von 50 Millionen Euro. Lediglich zwei Transaktionen bildeten eine Ausnahme und lagen in der Größenkategorie über 100 Millionen Euro. Hierzu zählten der Einzelverkauf des Mercedes-Benz-Logistikzentrums in Bischweier an einen US-Investor sowie der Erwerb eines Logicor-Portfolios mit fünf Logistikimmobilien durch die EQT Exeter Group. Diese Abschlüsse sorgten dafür, dass internationale Investoren mit einem Anteil von 66 Prozent deutlich dominierten. Ihr Anteil lag rund 19 Prozentpunkte über dem Vorjahreszeitraum (47 Prozent) und auch deutlich über dem Fünfjahresdurchschnitt von 51 Prozent.

Im ersten Quartal konzentrierte sich das Transaktionsgeschehen erwartungsgemäß auf das Core-Plus-Segment, das einen Anteil von 35 Prozent erreichte und damit auf dem Niveau des Fünfjahresdurchschnitts von 34 Prozent lag. Eine begrenzte Neubaupipeline, der zunehmende Fokus der Nutzer auf kürzere Mietvertragslaufzeiten sowie weiterhin restriktive Ankaufskriterien auf Käuferseite führten dazu, dass das Transaktionsvolumen im Core-Segment insgesamt verhalten blieb.

„Wir sehen, dass derzeit viel Kapital im Markt gesammelt wird und die Bereitschaft der Investoren, Transaktionen zu tätigen, vorhanden ist. Der aktuelle Irankrieg und die dadurch gestiegenen Energiekosten, folglich auch ein erhöhtes Inflationsrisiko, machen kurzfristige Zinssenkungen weniger wahrscheinlich. Die dadurch veränderten Finanzierungsbedingungen wirken insgesamt bremsend auf das Transaktionsgeschehen. Gleichzeitig beobachten wir, dass bei den laufenden Exklusivitäten aktuell keine nennenswerten Kaufpreisabschläge zu erwarten sind. Maßgeblich für die weitere Entwicklung dieser Transaktionen wird jedoch die Dauer und Intensität der politischen Auseinandersetzungen im Iran bleiben“, erklärt **Kah**.

Ausblick: Renaissance der Sonderimmobilien von Regulatorien abhängig

Die Bruttospitzenrendite für Core-Logistikimmobilien verharrte im ersten Quartal 2026 stabil bei 4,75 Prozent. Die Entwicklungen rund um die geopolitischen Konflikte werden die weiteren Marktbewegungen beeinflussen. Vor diesem Hintergrund ist im Laufe des Jahres mit einer Anpassung des Renditeniveaus zu rechnen.

Kah abschließend: „Geopolitische Konflikte belasten nicht nur die Resilienz internationaler Lieferketten, sondern rücken auch Fragen der europäischen Verteidigungsfähigkeit stärker in den Fokus. Für den Logistikimmobilienmarkt bedeutet dies zum einen eine spürbare Ausweitung und Differenzierung der Nachfrageprofile, da vermehrt neue Nutzergruppen mit spezifischen sicherheits-, produktions- und umweltbezogenen Anforderungen in den Markt eintreten. Die deutsche Industrie steht dabei vor der Herausforderung, neue Nachfrageimpulse aus der Defence-Industrie kurzfristig zu antizipieren. Daraus resultieren erhöhte Anforderungen an Logistikflächen, etwa hinsichtlich Abstandsflächen, Gefahrstoff- und WGK-Konzepten sowie objektspezifischer Sicherheitsinfrastruktur. Gleichzeitig sehen sich Investoren mit einer begrenzten Prognostizierbarkeit der Drittverwendungsfähigkeit sowie noch unklaren regulatorischen Rahmenbedingungen konfrontiert. Das verkompliziert die Risiko- und Renditebewertung entsprechender Logistikimmobilien zusätzlich. Andererseits gewinnen asiatische Nutzer auf dem deutschen Vermietungsmarkt weiter an Bedeutung. Sie kommen sowohl aus dem E-Commerce-Bereich als auch aus dem Produzierenden Gewerbe und suchen deutschlandweit nach Flächen.“

Nach Aussagen von **Kah** erwartet Colliers einen weiteren Anstieg der Nachfrage, da ab dem 1. November eine neue EU-Zollregelung für Onlinebestellungen unter 150 Euro aus Drittstaaten in Kraft tritt. In der Folge dürfte der Bedarf an Zwischenlagerflächen deutlich steigen. Diese Entwicklungen auf dem Vermietungsmarkt würden auch von Investoren wahrgenommen. Entsprechend rechnet Colliers laut **Kah** im laufenden Jahr mit einer zunehmenden Zahl von Transaktionen in Spezialimmobiliensegmenten, etwa in Forschungs- und Entwicklungsimmobiliien sowie Cross-Dock-Objekten. Diese Subsegmente böten aus heutiger Sicht langfristig attraktive Mietwachstumspotenziale. Gleichzeitig stünden Investoren weiterhin vor Herausforderungen –



insbesondere aufgrund der Bonitätsanforderungen asiatischer Nutzer sowie der eingeschränkten Drittverwendungsfähigkeit einzelner Defence-Immobilien.“

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