

Pressemitteilung

Zwischen Pragmatismus und neuen Chancen: Wie blickt die Immobilienbranche auf 2026?

Frankfurt, den 16.12.2025 – Die Immobilienbranche richtet den Blick auf 2026 – und tut das nüchterner als noch im vergangenen Jahr. Aus vorsichtigem Optimismus wird Pragmatismus. Viele Marktteilnehmer rechnen mit einer leicht steigenden Investitionsbereitschaft, wissen aber zugleich: Geopolitische Risiken, wirtschaftliche Unsicherheiten und politische Rahmenbedingungen werden das Marktumfeld im kommenden Jahr prägen.

So legen sich Projektentwickler, Investment- und Assetmanager, Finanzierer und Immobiliendienstleister aktuell die Karten neu: Wo entstehen neue Chancen? Welche Assetklassen rücken in den Fokus? Kommt der Investmentmarkt wieder in Schwung? Und wie verändern Bauturbo-Gesetz, Deutschlandfonds und Förderprogramme das Handeln in der Praxis?

Wir haben unsere Kunden gefragt, wie sie auf 2026 blicken. Ihre Antworten zeigen, wo sie investieren, abwarten oder umsteuern, und was sie vom kommenden Jahr erwarten. Lesen Sie hier die Einschätzungen aus den verschiedenen Marktsegmenten.

Investment- und Assetmanager / Finanzierer

Dr. Alexander Schätz, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, PASENDIA Capital Partners GmbH: „2026 erwarten wir eine weiterhin verstärkte Nachfrage nach Whole-Loan- und Stretched-Senior-Strukturen - Eigenkapital bleibt rar. Wohnimmobilien und Mixed-Use-Konzepte stehen im Fokus, Projekte ohne überzeugende Vorvermietung bleiben schwierig. Besonders gefragt sind wirtschaftsstarken Metropolregionen sowie dynamische Wachstumsstandorte mit stabiler Nutzernachfrage. Wir gehen davon aus, dass Banken im kommenden Jahr wieder etwas aktiver in die Immobilienfinanzierung zurückkehren, allerdings mit klaren Qualitätsanforderungen. Die Zinsentwicklung dürfte weitgehend seitwärts verlaufen – stabil, jedoch ohne nennenswerte Entspannung.“

Carl Jonas Schippel, Managing Partner, VIVIT Group: „In Anbetracht äußerer Einflussfaktoren, wie Künstlicher Intelligenz, politischem Weltgeschehen und interner Aspekte wird die Branche eine Findungsphase durchlaufen. Dies stimmt uns positiv, da unsere Flexibilität, Erfahrung und langfristige Orientierung hier Vorteile mit sich bringen. Insbesondere im Bürobereich erwarten wir weiterhin Chancen für den Einstieg. In Bezug auf Core-Produkte erwarten wir eine solide Nachfrage, sofern es sich um durchdachte und qualitativ hochwertige Produkte handelt. Produkte, die davon abweichen, werden abgestraft.“

Der Neubau wird weiterhin stagnieren, da Eigentümer derzeit nur selten angemessene Mietpreise durchsetzen können. Das treibt die Bestandsentwicklungspreise. Hiervon profitieren am Ende alle: Kommunen, Mieter, Mitarbeitende und Investoren. Schon jetzt ist absehbar, dass auch Konzerne viel auf Bestandsoptimierung und Verlängerung setzen. Der Druck in sehr guten und guten Lagen wird zunehmen, da weiterhin Kapital in gute Immobilien fließen wird und muss. In Rand- und Nebenlagen wird es keine Marktentspannung geben. Hiervon profitiert der Mietmarkt, der ein breites Angebot für jegliche Art von Nutzern bietet.“

Michael Griesbeck, Managing Director bei Hines Immobilien GmbH: „Da in den Ballungszentren in den vergangenen Jahren viel zu wenig gebaut worden ist, teilweise sogar ein Rückgang des Bauvolumens um 50 % stattgefunden hat, besteht angesichts konstanter Einwohnerzahlen ein enormer Nachfrageüberhang nach Wohnraum. So sehen wir für das kommende Jahr ein sich lohnendes Engagement in nahezu allen Wohnsegmenten.“

Generell haben die letzten Jahre gezeigt, welche Standorte am widerstandsfähigsten sind. Aus diesem Grund konzentrieren wir uns auch in 2026 im Bürobereich vor allem auf zentrale Standorte in den Big 7. Im Wohnbereich werden wir darüber hinaus weiterhin in Universitätsstädten aktiv sein, da wir besonders dort ein nachhaltiges Bevölkerungswachstum sehen.

Bestandsentwicklung wird definitiv an Bedeutung gewinnen – vor allem im Bereich der Umnutzung von obsoleten Bürogebäuden in Wohnformen. Zudem ist es allein aus Nachhaltigkeitsgründen mittlerweile für viele Investoren wichtig, dass dort wo sinnvoll, der Bestand weiter genutzt wird. Ob wir allerdings deswegen weniger Neubauvolumen sehen werden, ist fraglich. Klar jedoch ist, dass die sich die Tendenz Richtung Bestandserhalt statt Abriss und Neubau verstärken wird.“

Dr. Christoph Pitschke, Managing Partner, German American Realty GmbH: „Unser Ausblick für 2026 ist vorsichtig optimistisch. Der US-Wohnungsmarkt verzeichnet nach den Aufholeffekten von Angebotsüberhängen aus den Baustarts 2020 bis 2022 eine stark rückläufige Neubautätigkeit, was die Angebotsseite wieder verknappt. Gleichzeitig bleibt die Nachfrage hoch, was zu moderaten Mietsteigerungen im Multifamily-Markt führen sollte. Eigenheime sind für viele Amerikaner aufgrund der hohen Zinsen kaum erschwinglich, wovon der Mietmarkt profitiert.“

Die jüngste Zinssenkung der US-Notenbank um 0,25 Prozent lassen eine Belebung der Transaktionsaktivität erwarten. Der Bid-Ask-Spread zwischen Verkäufern und Käufern nähert sich, auch aufgrund der Ungeduld bei Verkäufern und der „fear of missing out“ auf Käuferseite, weiter an. Als perspektivreichste Segmente sehen wir weiterhin Multifamily im Sunbelt sowie Light Industrial. Vor diesem Hintergrund planen wir für 2026 die Realisierung ausgewählter Verkäufe und Ankäufe, um die Chancen, die sich aus der Marktlage ergeben, gezielt zu nutzen.“

Projektentwickler

Alexander Heinzmann, CEO, BPD Immobilienentwicklung GmbH: „Der Wohnraumbedarf bleibt auch 2026 hoch und verschärft sich in den Metropolen weiter – das zeigt unsere aktuelle Wohnwetterkarte deutlich. Sie macht sichtbar, wie groß die Herausforderungen im Wohnungsbau sind und wie dringend Lösungen gebraucht werden. Der Bauturbo ist ein erster Schritt für mehr Wohnungsbau. Jetzt kommt es darauf an, dass das Instrument in den Kommunen angewendet wird. Wir sind bereit, gemeinsam mit Politik und Verwaltung Verantwortung zu übernehmen und Lösungen voranzubringen. Bezahlbarer Wohnraum bleibt eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die nur im Zusammenspiel gelöst werden kann.“

Simon Hübner, Managing Director Development, Finance & Operations, Ivory Group: „Wir erwarten, dass die Projektentwicklungen im Jahr 2026 wieder an Fahrt aufnehmen – insbesondere im Wohnsegment, das bereits heute im Zentrum unserer Aktivitäten steht. Die

stärkste Dynamik sehen wir in wachstumsstarken Metropolregionen sowie attraktiven Mittelstädten, in denen die Nachfrage nach nachhaltigem Wohnraum weiterhin hoch ist. Ergänzend gewinnen flexible Wohnformen mit serviceorientierten Angeboten zunehmend an Bedeutung. Die Ivory Group wird ihren konsequenten Fokus auf Wohnentwicklungen weiter schärfen und Projekte realisieren, die wirtschaftliche Machbarkeit und ESG-Standards vereinen. Durch optimierte Planungsprozesse und lokale Partnerschaften möchten wir aktiv dazu beitragen, neuen Wohnraum zu schaffen und die Marktstabilisierung 2026 zu unterstützen.“

Immobiliendienstleister

Yama Mahasher, CEO, Westbridge Advisory GmbH: „Deutschland befindet sich an einem entscheidenden Punkt der Energiewende – weg von Kohle und russischem Gas, hin zu erneuerbaren Energien. Daraus ergeben sich große Chancen für Wirtschaft, Klima und Versorgungssicherheit. Gleichzeitig zeigte COP30 sehr deutlich die Diskrepanz zwischen wissenschaftlicher Evidenz und politischen Vorgaben: Wissenschaftlich ist bewiesen, dass sich die Lage dramatisch zuspitzt, politisch bleiben die Beschlüsse jedoch hinter dem Notwendigen zurück. Voraussetzung für echten Fortschritt ist daher ein konsistenter politischer Rahmen, breite Bürgerakzeptanz, eine kosteneffiziente Umsetzung sowie eine regelmäßige Fortschrittskontrolle, um die ambitionierten Ziele auch tatsächlich zu erreichen.“

Jan Bewarder, CEO, REM CAPITAL AG: „Wer 2026 Immobilienprojekte noch „ohne Förderung“ rechnet, plant an der Realität vorbei. Die großen Chancen liegen im kommenden Jahr – politisch gewollt, klar budgetiert, aber zeitlich und volumenmäßig begrenzt. Angesichts der bereits heute absehbaren Haushaltszwänge nach den hohen Ausgaben 2026 ist es sehr wahrscheinlich, dass ab 2027 die fiskalische Handbremse angezogen wird und Fördertöpfe enger geschnürt werden. 2026 wird für die Immobilienbranche somit ein „Now-or-Never-Fenster“. Wer seine Projekte, Unterlagen und Förderanträge jetzt strukturiert vorbereitet, kann von EH55-Reaktivierung, Bauturbo und Deutschlandfonds profitieren. Wer wartet, wird 2027 nicht über zu wenig Regulierung klagen, sondern über verpasste Förderchancen.“

Über Feldhoff & Cie.

Feldhoff & Cie. ist eine auf die Immobilienwirtschaft spezialisierte Kommunikationsberatung. Seit 2003 unterstützt das Unternehmen seine Mandanten bei der strategischen Positionierung gegenüber Medien, Markakteuren und politischen Entscheidern. Im Mittelpunkt stehen die Entwicklung wirksamer Kommunikationsstrategien, fundierte Medienarbeit und dialogorientierte Veranstaltungsformate im Top-Entscheider-Umfeld.

Durch langjährig etablierte Beziehungen zu relevanten Fach- und Wirtschaftsmedien, ein belastbares Netzwerk in der Branche sowie umfassende Erfahrung im Bereich digitaler Kommunikation begleitet Feldhoff & Cie. seine Kunden bei der Erhöhung ihrer Sichtbarkeit und der Positionierung unternehmerischer Interessen im Markt. Feldhoff & Cie. beschäftigt mehr als 40 Mitarbeitende und ist Teil der 3F Group mit rund 90 Teammitgliedern an den Standorten Frankfurt am Main, München, Düsseldorf und Berlin.

Pressekontakt

Katrin Jastrau

Feldhoff & Cie.

kj@feldhoff-cie.de

Tel.: +49 159 06264405