

Wo regionale Immobilienmärkte punkten können

Regionale Oberzentren sind im Standortvergleich an einigen Stellen widerstandsfähiger als Metropolen, an anderen hingegen entwickeln sie sich weniger stark

Börsen-Zeitung, 3.10.2025

Das Umfeld für die deutschen Immobilienmärkte bleibt komplex. Während Konjunkturflaute, Kostensteigerungen und internationale Handelskonflikte belastend wirken, schaffen veränderte Arbeits- und Konsumwelten neue Nachfrageprofile für Büro- und Handelsflächen. Im Fokus der gewerblichen Immobilienmärkte in Deutschland stehen oftmals die sieben Topstandorte. Mit einem Transaktionsvo-



Sabine Barthauer

Vorstands-
vorsitzende
der DZ Hyp AG

lumen von nahezu 6 Mrd. Euro im ersten Halbjahr 2025 entfiel mehr als ein Drittel des Investitionsgeschehens auf die Metropolen. Und das aus naheliegenden und mitunter guten Gründen: Die Informations- und Datenlage, die vielen Investitionsentscheidungen zugrunde liegt, ist für Großstädte in größerer Menge und damit einfacher verfügbar.

Insbesondere die Einzelhandels- und Büromärkte profitieren zudem von einem großen Einzugsgebiet, meist überdurchschnittlicher Kaufkraft und zahlreichen großen ansässigen Unternehmen. Zeitgleich präsentieren sich die Metropolen nach wie vor an einigen Stellen volatiler als die Oberzentren. Abhängig von Assetklasse und Standort kann sich der Investitionsblick auf Letztere auch in einem herausfordernden Umfeld aber lohnen.

Die 2010er Jahre waren geprägt von steigender Büroflächennachfrage und sinkenden Leerständen. Dann mehrten sich bremsende Effekte und die Leer-

standsquote stieg bis Ende 2024 bundesweit um mehr als 2% auf 5,6%. Zeitgleich kletterten auch die Spitzenmieten weiter nach oben. Beide Entwicklungen betreffen in erster Linie die Topstandorte. Während sich die Spitzenmiete in Berlin binnen zehn Jahren fast verdoppelt hat, blieb sie in Darmstadt, Bremen oder Münster nahezu unverändert. Mit einer Spreizung von 33 Euro je m² in Stuttgart bis zu 54 Euro in München zum Jahresende 2024 ist auch die Spannweite der Mieten in den Metropolen merklich größer als in den Oberzentren. Hier lagen die Werte zwischen 14,50 Euro je m² in Darmstadt bis zu 21,40 Euro in Hannover und Mannheim.

Die Leerstandsquote der Top-7-Standorte betrug im gleichen Zeitraum durchschnittlich 7,3% und lag damit spürbar über den bundesweiten Werten. Auch hier zeigten sich regionale Standorte wie Münster (2,5%) oder Mainz (2,9%) besonders beständig. Die Erklärung für die deutlichen Unterschiede liegt in erster Linie in der Struktur der Märkte. Je kleiner der Standort, desto mittelständischer ist er in der Regel geprägt. Kleine und mittelgroße Unternehmen in diesen Städten nutzen häufig eigenentwickelte Immobilien, deren Nutzung auf Jahrzehnte ausgelegt ist. Dagegen suchen große Firmen in den Metropolen nach Ablauf der Mietverträge meist energieeffiziente und moderne Alternativen und sind eher bereit, dafür eine höhere Miete zu zahlen.

Gedämpft, aber nicht düster

Ungeachtet ihrer Größe gilt für alle Büromärkte, dass ihre Aussichten angesichts des konjunkturellen Umfelds und der neuen Arbeitswelten zwar gedämpft, aber alles andere als düster sind. Die Bürobeschäftigung wird ein zentraler Anker unserer Volkswirtschaft bleiben und zeitgemäße Flächen werden sich auch in Zukunft einer regen Nachfrage erfreuen.

Während die Büromärkte noch überall florierten, war die Transformation im Einzelhandel schon in vollem Gange. Auch im



laufenden Jahr belasten Konsumzurückhaltung und Einkaufsalternativen den Innenstadthandel. Die Entwicklung der einzelnen Märkte hängt dabei in erster Linie von den jeweiligen Standortfaktoren ab. Die Einwohner- und Besucherzahl, das Einzugsgebiet und die Kaufkraft der Bevölkerung spielen dabei eine große Rolle und hier punkten recht eindeutig die Topstandorte. Zudem existieren schlicht viel mehr Oberzentren, was sie als Handelsstandorte für Retailer austauschbarer macht.

Die Entwicklung der Spitzenmieten bestätigt dies. Während die Werte in den Top-7-Städten im vergangenen Jahr auf einem Niveau von rund 250 Euro je m² kaum noch nachgaben, sanken sie an den regionalen Standorten um rund 3% und lagen mit durchschnittlich 102 Euro je m² nur noch knapp im dreistelligen Bereich.

Überall zu beobachten ist dabei eine erhebliche Spannweite. Gegenüber der maximalen Miethöhe, die meist zwischen 2017 und 2019 erreicht wurde, fiel der

Rückgang bei den Topstandorten mit 16% trotz des höheren Mietniveaus schwächer als in den Oberzentren mit 24% aus. Hierbei gab der Wert in Darmstadt um fast die Hälfte nach. Auch in Essen und Karlsruhe war der Fall mit einem Minus von rund 40% beachtlich. Demgegenüber schnitt Nürnberg als zentraler Shoppingort Nordbayerns mit einem moderaten Minus von 13% deutlich besser ab. Bei den Topstandorten präsentiert sich Düsseldorf besonders robust mit einem Rückgang von lediglich 5% gegenüber dem Maximalwert.

Neue Ideen gefragt

Im Zuge der aktuellen Marktentwicklung hat das Anlegerinteresse an innerstädtischen Handelsimmobilien standortübergreifend erheblich nachgelassen. Ausnahmen bilden Objekte der krisenresistenten Nahversorgung. Eine Rückkehr alter Glanzzeiten ist unwahrscheinlich. Vielversprechend sind hingegen visionäre

Projekte zur Umnutzung von ehemaligen Handelsflächen. Ein gelungenes Beispiel ist das „KALLE“ in Berlin-Neukölln, wo aus einem ehemaligen Kaufhaus ein Kreativkosmos entstand, der Büronutzung, Kunst, Einzelhandel und Gastronomie auf attraktive Weise miteinander verbindet.

Projekte wie dieses werden die Menschen auch zukünftig in die Innenstadt ziehen, weil hier neben der Einkaufsmöglichkeit Mehrwerte aus Freizeit, Erlebnis und Kultur geboten werden. Die Topstandorte erfüllen dabei die Funktion von Pionieren, denen sich die Oberzentren bei entsprechendem Erfolg anschließen.

Während also die Büromärkte abseits der Metropolen durchaus attraktive Anlagemöglichkeiten bieten, hängt bei der heterogenen Assetklasse Einzelhandel vieles vom individuellen Standort ab. Segmentübergreifend gilt: Die Transformation der Immobilienwirtschaft ist in vollem Gange und es gilt, als Treiber der Entwicklung die damit verbundenen Chancen jetzt zu ergreifen – sonst tun es andere.