

Büro-zu-Wohnen in München: Kurzfristiges Konversionspotenzial bleibt trotz Rekordleerstand begrenzt

Colliers-Analyse identifiziert rund 60.000 Quadratmeter kurzfristig aktivierbares Potenzial

- 1,54 Millionen Quadratmeter Büroleerstand treffen auf einen strukturell angespannten Wohnungsmarkt
- Nur 11 Prozent des Büroleerstands liegen laut Flächennutzungsplan in Wohn- oder Mischgebieten
- Planungsrecht und Gebäudestruktur begrenzen das realistische Umnutzungspotenzial deutlich

München, 01. Oktober 2026 – Der hohe Büroleerstand in München bietet deutlich weniger Potenzial für die Schaffung neuen Wohnraums als die reine Leerstandszahl zunächst vermuten lässt. Das zeigt erstmals die neue Colliers-Analyse „Vom Workspace zum Wohnspace – Quantifizierung des Konversionspotenzials von Büroimmobilien in München“. Von rund 1,54 Millionen Quadratmetern Büroleerstand im Stadtgebiet München reduziert sich das kurzfristig aktivierbare Potenzial nach Anwendung planungsrechtlicher und objektbezogener Filter auf rund 60.000 Quadratmeter.

Für die Untersuchung hat Colliers den erfassten Büroflächenleerstand zum Stichtag Q1 2026 unter anderem mit dem Flächennutzungsplan, den Bebauungsplänen und der Wohnlagenqualität verschnitten. Zusätzlich wurden Eigenschaften der Bürogebäude wie Baujahr und Vermietungsstand berücksichtigt.

„München hat abseits der Zentrumsanlagen einen hohen Büroleerstand und gleichzeitig einen erheblichen Bedarf an zusätzlichem Wohnraum. Unsere Analyse zeigt aber, wie stark sich das Potenzial zunächst reduziert, sobald Planungsrecht, Lage, Baujahr und Vermietungsstand gemeinsam betrachtet werden“, sagt **Tobias Seiler**, Senior Director Market Intelligence & Foresight bei Colliers. „Bürokonversionen sind daher eher als gezielte Lösung für einen kleinen Teil des Bestands im Wohnungsmarkt zu betrachten.“

Planungsrecht begrenzt das Konversionspotenzial deutlich

Ein wesentlicher Engpass ist das Planungsrecht. Lediglich 11 Prozent beziehungsweise rund 162.600 Quadratmeter des untersuchten Büroleerstands befinden sich laut Flächennutzungsplan bereits in Gebieten mit wohnwirtschaftlicher Widmung oder in Mischgebieten. Rund 82 Prozent dieser Flächen wurden vor 2010 fertiggestellt und zählen damit überwiegend nicht mehr zum modernsten Gebäudebestand.

Rund drei Viertel des Büroleerstands liegen in Gebieten, in denen ein Bebauungsplan die zulässige Nutzung festlegt oder derzeit festgelegt wird. Das kann eine Umnutzung zu Wohnen erschweren. Rund 373.800 Quadratmeter liegen außerhalb solcher Gebiete und weisen damit grundsätzlich geringere planungsrechtliche Hürden für eine Nutzungsänderung auf.

Der Büroleerstand in Lagen mit einer wohnwirtschaftlich geprägten Widmung umfasst zunächst rund 162.600 Quadratmeter. Werden zusätzlich ein Baujahr vor 2010 sowie eine Leerstandsquote von mindestens 50 Prozent im jeweiligen Gebäude berücksichtigt, reduziert sich dieses Potenzial auf rund 60.000 Quadratmeter. Dieses Potenzial wird ergänzt durch Büroleerstand in gewerblich gewidmeten Lagen, die sich unter Berücksichtigung der Baujahrs- und Vermietungsstandsfilter auf bis zu 544.900 Quadratmeter summieren. Für diese ist eine wohnwirtschaftliche Konversion deutlich schwieriger, könnten unter anderem mithilfe des „Bau-Turbos“ (§ 246e BauGB) jedoch in Teilen aktiviert werden.

Nicht jede planungsrechtlich geeignete Fläche ist technisch konvertierbar

Auch nach der planungsrechtlichen Vorauswahl bleibt die technische Machbarkeit ausschlaggebend. Die Colliers-Analyse hat ergeben, dass insbesondere die Gebäudetiefe und damit die ausreichende Belichtung neuer Wohnungen zum Ausschlusskriterium werden können. Weitere wichtige Faktoren sind die Geschosshöhe, die Ver- und Entsorgung, Fassaden und Fenster sowie Brand- und Schallschutzauflagen.

Jedes potenzielle Konversionsobjekt muss einzeln nach diesen Kriterien untersucht werden. Gerade ältere Bürogebäude können zwar aufgrund ihres Sanierungsbedarfs und schwächerer

Vermietungsperspektiven für eine Umnutzung interessant sein. Ihre bauliche Struktur entscheidet jedoch darüber, ob sich eine Wohnnutzung wirtschaftlich realisieren lässt.

Felix Kugler, Regional Manager Bayern bei Colliers, sagt: „Konversionen sind eine Nischenlösung, aber eine wichtige. Sie können den Wohnungsmarkt punktuell entlasten und zugleich für strukturell schwächere Büroimmobilien eine neue Perspektive schaffen. Voraussetzung ist jedoch, dass rechtliche Rahmenbedingungen, Gebäudestruktur und Wirtschaftlichkeit zusammenpassen. Besonders geeignet können kleinteilige Wohnformen wie Apartments sowie Wohnangebote für Studenten und Auszubildende sein.“

Konversion bleibt Ergänzung zum Wohnungsneubau

Die gegenläufige Entwicklung auf dem Münchner Büro- und Wohnungsmarkt setzt sich fort: Die Leerstandsquote auf dem Münchner Büromarkt erreichte im ersten Halbjahr 2026 mit rund 9,3 Prozent im Stadtgebiet und 10,2 Prozent im Gesamtmarkt einen neuen Höchststand. Rund 250.000 Quadratmeter Bürofläche stehen bereits seit mehr als fünf Jahren leer. Gleichzeitig sank die Zahl der fertiggestellten Wohnungen in München 2025 auf rund 4.300 Einheiten. Die Bereitschaft der Stadt, Konversionen positiv zu unterstützen, kann in Kombination mit erfolgreich abgeschlossenen Pilotprojekten zu einer neuen Konversionsdynamik bei allen handelnden Akteuren führen.

Der vollständige Report steht hier zum Download zur Verfügung:

www.colliers.com/de-de/research/konversionspotential-muenchen

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 28.000 Expert:innen in 70 Ländern tätig. Mehr hier: www.colliers.de