

# Der Life-Science-Immobilienmarkt in einer neuen Marktphase

## Colliers und die European Science Park Group AG (ESPG) veröffentlichen ein Update ihrer Marktstudie

- Life Science-Immobilien etablieren sich als resiliente Investmentalternative mit stabilen Cashflows und attraktiven Renditen
- Transaktionsvolumen erreicht im ersten Halbjahr 2026 mit 112 Millionen Euro nahezu Gesamtjahresniveau von 2025
- Core-Produkte bilden mit mehr als 80 Prozent des Marktvolumens das Rückgrat des Investmentmarktes
- Künstliche Intelligenz erhöht den Bedarf an flexiblen Labor- und Forschungsflächen

**Frankfurt a.M., 16. Juli 2026** – Colliers und die European Science Park Group AG (ESPG)

veröffentlichten mit der Studie **„Der Life Science-Immobilienmarkt in einer neuen Marktphase.**

**Stabil, aber selektiver.“** ein Update ihrer erstmals 2023 erschienenen Marktanalyse. Im Fokus stehen die wesentlichen Entwicklungen des deutschen Life-Science-Immobilienmarktes und die Veränderungen, die das Segment in den vergangenen drei Jahren geprägt haben. Grundlage der Studie sind Auswertungen der Colliers Researchdatenbank, das branchenspezifische Know-how der ESGP sowie vertiefende Analysen wissenschaftlicher Quellen. Ergänzt werden die Ergebnisse durch Experteninterviews.

### **Investoren setzen auf Qualität und etablierte Cluster**

Im ersten Halbjahr 2026 wurden Life-Science-Immobilien im Wert von rund 112 Millionen Euro gehandelt. Damit erreichte das Transaktionsvolumen bereits nahezu das Niveau des Gesamtjahres 2025. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine spürbare Marktbelebung. Dennoch bewegt sich das Transaktionsvolumen seit dem Ende der pandemiebedingten Sonderkonjunktur im Jahr 2022 auf einem insgesamt deutlich niedrigeren Niveau.

Im Fokus der Investoren stehen hochwertige Core-Produkte in etablierten Life-Science-Clustern. Im internationalen Wettbewerb nehmen dabei München, Berlin sowie die Regionen Rhein-Neckar und Rhein-Main eine Schlüsselrolle ein. Ihre besondere Stärke beruht auf klar abgegrenzten Mikroclustern, in denen Forschungseinrichtungen, Unternehmen und spezialisierte Infrastruktur räumlich eng miteinander verzahnt sind. **Francesca Boucard**, Head of Market Intelligence & Foresight Colliers Germany, sagt: „Hohe technische Anforderungen, fehlende Standards und eine begrenzte Markttransparenz erschweren vielen Investoren den Marktzugang. Gleichzeitig eröffnen sich dadurch attraktive Chancen für Akteure, die die Besonderheiten dieser Nutzungsart verstehen und sich gezielt im Markt positionieren.“

### **Künstliche Intelligenz verändert Anforderungen an Life-Science-Immobilien**

Technologische Entwicklungen prägen zunehmend die Anforderungen an Life-Science-Immobilien. Insbesondere die seit der ersten Studie deutlich gestiegene Nutzung von Künstlicher Intelligenz verändert Forschungs-, Arbeits- und Nutzungsprozesse und erhöht den Bedarf an flexiblen Labor-, Büro- und Forschungsflächen. Zudem differenziert sich die Nachfrage weiter aus. Spezialisierte Dienstleister übernehmen verstärkt standardisierte Prozessschritte, wodurch unterschiedliche Labor- und Flächenkonzepte an Bedeutung gewinnen. Laborflächen bleiben jedoch unverzichtbar, da Forschung auch künftig auf spezialisierte physische Infrastruktur angewiesen ist.

### **Resiliente Nutzungsart mit attraktiver Risiko-Rendite-Struktur**

Der Life-Science-Immobilienmarkt bietet Investoren trotz hoher Markteintrittsbarrieren attraktive Chancen. Die ausgeprägte Spezialisierung des Segments, ein Nachfrageüberhang nach Laborflächen sowie das begrenzte Angebot schaffen vielversprechende Renditeperspektiven. Gleichzeitig sorgen langfristige Mietverträge, eine hohe Standortbindung der Nutzer sowie geringe Leerstandsrisiken für stabile Cashflows und ein insgesamt resilientes Risikoprofil.

Ein wesentlicher Grund dafür liegt in der fehlenden Substituierbarkeit von Laborflächen. Forschungs- und Produktionsprozesse sind in der Regel auf physische Infrastruktur angewiesen und lassen sich nur in Ausnahmefällen in flexible Arbeitsmodelle wie Homeoffice verlagern. Zusammen



mit dem begrenzten Flächenangebot bei gleichzeitig stabiler Nachfrage führt dies aus Finanzierungssicht zu einer insgesamt positiven Risikoeinschätzung.

**Ralf Nöcker**, CEO der ESPG AG, fasst zusammen: „Life-Science-Immobilien werden trotz ihrer Eigenständigkeit noch zu oft nach Maßstäben des Büromarktes betrachtet. Dabei positionieren sie sich als eigenständige Nutzungsart innerhalb des Immobilienmarktes, die attraktive Investmentchancen sowohl für spezialisierte Investoren als auch für Anleger auf der Suche nach neuen Wachstums- und Diversifizierungsmöglichkeiten bieten.“

Der vollständige Report steht hier zum Download zur Verfügung:  
[www.colliers.de/life-science-report-2026](http://www.colliers.de/life-science-report-2026)

**Medienkontakt:**

Feldhoff & Cie. GmbH  
Gabriele Stegers  
T: +49 160 69 79 54 9  
E: [gs@feldhoff-cie.de](mailto: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](http://www.colliers.de)