

Kleinere Tickets bilden das neue Core-Fundament am Wohninvestmentmarkt

- Transaktionsvolumen liegt mit 4,2 Milliarden Euro nur leicht (- 3 Prozent) unter Vorjahresniveau
- Einzeltransaktionen dominieren mit einem Marktanteil von 64 Prozent – Portfolioverkäufe bleiben aus
- Top-7-Städte (56 Prozent des Volumens) gewinnen weiter an Bedeutung
- Renditen steigen moderat – Finanzierung prägt das Marktgeschehen

Frankfurt am Main, 06. Juli 2026 – Aktuell stützt eine hohe Zahl kleinerer, hocheffizienter Deals das robuste Fundament des deutschen Wohninvestmentmarktes. Im ersten Halbjahr 2026 lag das Transaktionsvolumen für das institutionelle Wohnsegment (ab zehn Wohneinheiten) bei rund 4,2 Milliarden Euro und lag damit lediglich 3 Prozent unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Gleichzeitig stieg die Zahl der Abschlüsse um 30 Prozent, ein klares Zeichen für einen aktiven Markt mit einem nahezu ausgeglichenen Quartalsverlauf von jeweils rund 2,1 Milliarden Euro. Die Marktaktivität verlagert sich dabei zunehmend auf kleinere und leichter finanzierbare Transaktionen.

Einzeltransaktionen mit Core-Profil bilden Marktfundament

Im ersten Halbjahr dominierten Einzeltransaktionen klar das Marktgeschehen. Mit einem Volumen von rund 2,7 Milliarden Euro und einem Anteil von 64 Prozent bildeten sie die tragende Säule der Investmentaktivitäten. Ausschlaggebend hierfür sind ihre geringere Komplexität, die hohe Transparenz bei den Assets sowie eine unkompliziertere Finanzierungsstruktur.

Das Portfoliosegment hingegen bleibt unter Druck. Ohne großvolumige Paketverkäufe sank das Transaktionsvolumen um 36 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro. Zwar wurden mehr Portfoliotransaktionen registriert, gehandelt werden jedoch überwiegend kleinere und heterogenere Pakete.



Das Fundament des Wohninvestmentmarktes bildet weiterhin Core-Bestandimmobilien jüngerer Baualters. Positiv entwickelte sich die Aktivität bei Neubauobjekten und Projektentwicklungen. Ihr Anteil am Transaktionsvolumen stieg auf 33 Prozent beziehungsweise rund 1,4 Milliarden Euro, nachdem er im Vorjahrszeitraum noch bei 25 Prozent lag. Investoren präferieren risikoarme Bestandsprodukte mit Core-Charakter. Neubauinvestments hingegen werden selektiver geprüft und münden nur bei attraktiven Preisniveaus in eine Transaktion. Ausschlaggebend für den Abschluss von Transaktionen sind vor allem Finanzierung, Baukosten und eine realistische Preisfindung.

Fokussierung auf Kernmetropolen verstärkt sich

Darüber hinaus zeigt sich eine Verschiebung in der geografischen Verteilung der Investmentaktivitäten. Insgesamt entfielen rund 2,3 Milliarden Euro beziehungsweise 56 Prozent des Transaktionsvolumens auf die Top-7-Städte – ein Plus von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Diese Entwicklung unterstreicht die gestiegene Risikoaversion sowie die Fokussierung der Investoren auf liquide Kernmärkte mit stabilen Fundamentaldaten.

Mit einem Transaktionsvolumen von rund 1,3 Milliarden Euro war Berlin der mit Abstand aktivste Markt, gefolgt von Hamburg mit 345 Millionen Euro, München mit 220 Millionen Euro und Frankfurt mit 210 Millionen Euro. In den übrigen Top-7-Standorten war das Transaktionsvolumen dagegen leicht rückläufig.

Segment zwischen 15 und 50 Millionen Euro dominiert Transaktionsgrößen

Auch die Verteilung nach Ticketgrößen verdeutlicht den Wandel des Marktes. Mit einem Transaktionsvolumen von 1,7 Milliarden Euro entfielen 41 Prozent des Gesamtvolumens auf Abschlüsse zwischen 15 und 50 Millionen Euro (Vorjahreszeitraum 33 Prozent). Das Segment profitiert von seiner aktuell vergleichsweise guten Finanzierbarkeit und bietet Investoren mehr Möglichkeiten zur Risikodiversifikation.

Großvolumige Transaktionen über 100 Millionen Euro bleiben dagegen weiterhin die Ausnahme. Ihr Anteil am Transaktionsvolumen sank auf 35 Prozent beziehungsweise 1,5 Milliarden Euro, nach 55 Prozent beziehungsweise 2,3 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Entsprechend begrenzt blieb im



ersten Halbjahr 2026 die Zahl marktprägender Großabschlüsse. Großvolumige Transaktionen sind in erster Linie bei klarer Preisfindung, stabiler Finanzierung und hoher Objektqualität realisierbar.

Auf Käuferseite prägten insbesondere Vermögensverwalter sowie Asset- und Fondsmanager mit einem Anteil von 34 Prozent das Marktgeschehen. Damit bestätigt sich die weiterhin hohe Bedeutung institutionellen Kapitals, das trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen aktiv bleibt und sich vor allem auf Core-Produkte konzentriert. Verkäuferseitig dominierten erneut Projektentwickler und Bauträger mit einem Anteil von 28 Prozent. Gestiegene Refinanzierungsanforderungen führen hier zunehmend dazu, dass weitere Investmentprodukte auf den Markt kommen.

Finanzierung als zentraler Engpass und Marktfilter

Die Finanzierungsbedingungen haben sich im bisherigen Jahresverlauf zu einem der zentralen Einflussfaktoren entwickelt und sich nach Beginn des Iran-Konflikts nochmals verschärft. Banken agieren restriktiver, Bearbeitungszeiten haben sich verlängert und die Anforderungen an Eigenkapital sowie Objektqualität sind gestiegen. Dadurch scheitern Transaktionen derzeit seltener am fehlenden Interesse der Investoren als vielmehr an ihrer wirtschaftlichen Umsetzbarkeit. Kapital steht grundsätzlich zur Verfügung, wird jedoch deutlich selektiver eingesetzt.

Renditen im Aufwärtstrend – stärkerer Fokus auf Cashflows

Vor diesem Hintergrund hat sich auch die Preisfindung am Markt angepasst. Die Renditen für Wohninvestments sind im Durchschnitt um 25 bis 30 Basispunkte gestiegen. Für junge Bestandsobjekte liegt die Spitzenrendite zur Jahresmitte in den Top-7-Städten bei 4,1 Prozent, an den übrigen Standorten bei 4,8 Prozent. Diese Entwicklungen sind Anpassungen an die veränderten Rahmenbedingungen aus Finanzierungskosten und Risikobewertung, die seit März an Relevanz gewonnen haben. Gleichzeitig nimmt die Bedeutung stabiler Cashflows weiter zu, während spekulative Wertsteigerungspotenziale stärker hinterfragt werden.

Florian Tack, Head of Residential Germany bei Colliers, erläutert: „Der Wohninvestmentmarkt ist aktuell nicht von mangelndem Interesse geprägt, sondern von der wirtschaftlichen Umsetzbarkeit. Liquidität ist grundsätzlich vorhanden, wird jedoch deutlich selektiver eingesetzt. Die

Finanzierungskonditionen fungieren derzeit als Marktfilter und entscheiden maßgeblich darüber, welche Transaktionen realisiert werden können. Besonders gefragt sind risikoarme Core-Produkte mit stabilen Cashflows und klar kalkulierbaren Renditen“.

Mietentwicklung differenziert

Die Mietmärkte bleiben der stabilisierende Faktor, auch wenn sich die Dynamik zuletzt etwas abgeschwächt hat. In den Top-7-Städten stiegen die durchschnittlichen Neuvermietungsmieten von Bestandswohnungen innerhalb der vergangenen zwölf Monate um rund 2 Prozent und bewegen sich damit weiterhin auf einem niedrigeren, aber stabil-positiven Niveau.

Gleichzeitig entwickeln sich die einzelnen Märkte unterschiedlich. Während Düsseldorf und Hamburg weiterhin eine dynamische Mietpreisentwicklung aufweisen, zeigen andere Städte, insbesondere Berlin, temporär rückläufige Tendenzen. Die durchschnittliche Neuvertragsmiete für Bestandswohnungen liegt aktuell bei rund 16,90 Euro pro Quadratmeter, die Spitzenmiete bei etwa 24,30 Euro pro Quadratmeter. Unverändert bleibt jedoch das strukturelle Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Der anhaltende Wohnungsmangel stützt weiterhin die Attraktivität der Nutzungsart Wohnen.

Francesca Boucard, Head of Market Intelligence & Foresight bei Colliers, ergänzt: „Auch wenn geopolitische Unsicherheiten und das veränderte Zinsumfeld die Marktstimmung derzeit dämpfen, bleiben die makroökonomischen Fundamentaldaten des deutschen Wohnungsmarktes intakt. Der anhaltende Wohnungsmangel sorgt weiterhin für eine hohe strukturelle Nachfrage. Sobald sich das Finanzierungs- und Zinsumfeld stabilisiert, dürfte sich die vorhandene Liquidität im weiteren Jahresverlauf zunehmend in konkreten Transaktionen niederschlagen.“

Ausblick – Selektive Belebung bei begrenztem Volumenpotenzial

Für die zweite Jahreshälfte zeichnet sich eine anhaltende Selektivität ab. Zwar befinden sich größere Transaktionen mit einem Volumen von bis zu 2 Milliarden Euro in Vorbereitung, doch angesichts des restriktiven Finanzierungsumfelds ist nicht mit einer raschen Trendwende zu rechnen. Für das Gesamtjahr 2026 hält Colliers ein Transaktionsvolumen von bis zu 8 Milliarden Euro für realistisch.



Trotz des anspruchsvollen Übergangsjahres bleibt der Wohninvestmentmarkt strukturell gut aufgestellt und dürfte seine Attraktivität für langfristig orientierte Investoren weiter behaupten.

Die Kombination aus stabiler Nachfrage, begrenztem Angebot und langfristig gesicherten Cashflows bildet die Grundlage für eine nachhaltige Marktentwicklung, auch wenn sich diese kurzfristig selektiv und weniger dynamisch vollzieht. Im Vergleich zu anderen Nutzungsklassen dürfte Wohnen damit weiter an relativer Attraktivität gewinnen und perspektivisch zusätzliches Investorenkapital auf sich vereinen.

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