

## Geopolitische Realitäten treffen in der Industrie und Logistik auf zukunftsweisende Nutzeranforderungen

- Transaktionsvolumen beträgt 2,4 Milliarden Euro und liegt damit nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (-1 Prozent)
- Preisfindungsphase lässt die Bruttospitzenrendite nach zwei Jahren um 25 Basispunkte auf 5,00 Prozent steigen
- Dynamische Vermietungsmärkte und steigende Nachfrage nach flexiblen Dual-Use-Flächen setzen neue Impulse

**Frankfurt am Main, 06. Juli 2026** – Geopolitische Verwerfungen und veränderte makroökonomische Vorzeichen fordern den deutschen Industrie- und Logistikinvestmentmarkt im ersten Halbjahr 2026 heraus. Gleichzeitig entstehen neue Impulse für sicherheitsorientierte Spezialimmobilien. Das aktuelle Halbjahresergebnis belegt die Widerstandsfähigkeit des Marktsegments: Mit einem Transaktionsvolumen von 2,4 Milliarden Euro bewegte sich der Markt nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (-1 Prozent). Diese Seitwärtsbewegung ist angesichts des makroökonomischen Gegenwinds ein klares Signal für die Stärke dieser Nutzungsart. Im langfristigen Vergleich blieb die gedämpfte Investitionsaktivität dennoch sichtbar: Gegenüber dem Zehnjahresdurchschnitt lag das Volumen um 30 Prozent, gegenüber dem Fünfjahresdurchschnitt um 34 Prozent niedriger. Im gesamtgewerblichen Kontext belegte die Nutzungsart Industrie & Logistik mit einem Marktanteil von 22 Prozent hinter Büro (27 Prozent) den zweiten Platz.

**Christian Kah**, Head of Industrial & Logistics Germany bei Colliers: „Die größte operative Hürde seit Jahresbeginn ist die spürbare Verschärfung der Finanzierungsbedingungen infolge der geopolitischen Spannungen. Während die Signale zu Jahresbeginn dank der Erholung am Vermietungsmarkt und der dynamischen Mietentwicklung positiv waren, befinden wir uns aktuell in einer ausgeprägten Preisfindungsphase. Core-Produkte erzielen wegen der restriktiveren Kreditvergabe derzeit nicht die angestrebten Exit-Faktoren. Da die Investorennachfrage nach Logistikflächen jedoch unvermindert

hoch ist, führt dies zu einer klassischen Pattsituation. Wir beobachten, dass Käufer und Verkäufer derzeit preislich nur schwer zusammenfinden. Das verlängert die ohnehin schon ausgedehnten Exklusivitätsphasen und bremst das Transaktionsgeschehen.“

### **Einzeltransaktionen bleiben vorerst im Fokus der Investoren**

In der ersten Jahreshälfte entfielen rund 1,6 Milliarden Euro und damit 68 Prozent des Transaktionsvolumens auf Einzeldeals. Mehr als die Hälfte (54 Prozent) dieser Abschlüsse wurde von internationalen Investoren getätigt. Der Anteil der Einzeltransaktionen entspricht dem Fünfjahresdurchschnitt. Damit folgt das Transaktionsgeschehen weiterhin den etablierten Investitionsmustern. Großvolumige Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 100 Millionen Euro blieben dagegen die Ausnahme. Zu den größten registrierten Einzelabschlüssen zählten der Ankauf des Mercedes-Benz-Logistikzentrums in Bischweier sowie der Erwerb eines Neubaus nahe Köln durch einen offenen Spezialfonds. Zwei weitere Transaktionen lagen knapp unterhalb der 100-Millionen-Euro-Marke.

### **Vermietungsmarkt setzt positive Impulse für die zweite Jahreshälfte**

Einige Eigentümer verschieben derzeit bewusst großvolumige Verkaufsprozesse und warten auf mehr Planungssicherheit an den Finanzmärkten sowie eine gewisse Entspannung der geopolitischen Rahmenbedingungen. Entsprechend sind Geduld und Flexibilität auf Käufer- wie Verkäuferseite weiterhin gefragt.

„Gleichzeitig sehen wir jedoch strukturelle Impulse auf der Vermietungsseite“, so **Kah**. Dazu zählen intensivere Handelsströme zwischen China und Europa sowie die steigende Nachfrage nach flexiblen Dual-Use-Logistikimmobilien, die auch für defence-nahe Akteure nutzbar sind. Deutschland profitiert dabei von seiner Rolle als zentrale Drehscheibe in Europa. Beide Trends dürften die Mietdynamik nachhaltig beleben. Das macht deutsche Logistikimmobilien auch für internationale Investoren attraktiver.

Gleichwohl bleiben die Finanzierungsbedingungen anspruchsvoll. Kapitalstarke Käufer und Projektentwickler mit hoher Eigenkapitalquote sind aktuell klar im Vorteil, da sie Transaktionen

flexibler finanzieren können. Verkäufer müssen sich hingegen auf längere Prozesse einstellen, da ambitionierte Exit-Multiples derzeit nur in Ausnahmefällen realisierbar sind“, erklärt **Kah** abschließend.

### **Ausblick: Steigende Renditen als logische Konsequenz veränderter Kapitalmarktzinsen**

Die Bruttospitzenrendite für Core-Logistikimmobilien stieg im zweiten Quartal erstmals seit zwei Jahren um 25 Basispunkte auf 5,00 Prozent. Die weitere Entwicklung der geopolitischen Konflikte wird auch in den kommenden Monaten die Richtung für die Renditen vorgeben. Vor dem Hintergrund investitionsfördernder Maßnahmen der öffentlichen Hand sowie steigender Verteidigungsausgaben zeichnet sich ein Zinsumfeld ab, in dem langfristige Renditen tendenziell eher steigen als sinken dürften. **Kah** folgert: „Für laufende und künftige Kaufpreisverhandlungen bedeutet dies eine grundlegende Neubewertung: Viele Kaufpreisverhandlungen basieren noch auf inzwischen überholten Zinsannahmen. Preisvorstellungen geraten dadurch unter Druck, Verträge werden neu verhandelt oder kritisch hinterfragt.“

Gleichzeitig eröffnet das aktuelle Marktumfeld nach **Kahs** Einschätzung attraktive Chancen für Spezialimmobilien. „Sowohl auf Nutzer- als auch auf Investorenmenseite beobachten wir eine wachsende Nachfrage nach Objekten mit spezifischen Ausstattungsmerkmalen. Für Investoren stellen diese Asset-Typen eine renditestarke Ergänzung bestehender Portfolios dar. Gerade Value-Add-Investoren finden hier attraktive Einstiegsmöglichkeiten. Für die zweite Jahreshälfte rechnen wir mit einer moderaten Belebung des Marktgeschehens, die sich mit ihrem Gesamtvolumen in etwa auf dem Vorjahresniveau bewegen dürfte.“

**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)