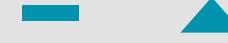




MARKTINDIKATOREN

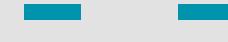
J/J Veränd. 12-Monats-Prognose

5,32 Mio.  

Flächenumsatz
(kum.), m²

8,74  

Spitzenmiete*,
€/m²/Monat

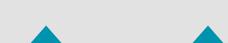
4,50 %  

Logistikspitzen-
rendite*

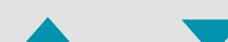
*Mittelwert der Top-5-Märkte

KONJUNKTURINDIKATOREN

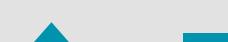
J/J Veränd. 12-Monats-Prognose

0,2%  

Deutschland BIP-
Wachstum (2025
vs. 2024)

87,6  

ifo-Geschäftsklima:
Aktuelle Lage
(Dez. 2025)

89,7  

ifo-Geschäftsklima:
Erwartungen
(Dez. 2025)

Quellen: Statistisches Bundesamt, ifo Institut
Index: 2015=100

2025 VERFEHLT VORJAHRESUMSATZ NUR KNAPP

Der deutsche Markt für Industrie- und Logistikimmobilien erzielte im Gesamtjahr 2025 einen Flächenumsatz von 5,32 Mio. m², was einem Rückgang von 0,9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum (5,37 Mio. m²) entspricht. Einer der größten Abschlüsse des Jahres 2025 war die Neuvermietung an ein E-Commerce-Unternehmen im vierten Quartal, welches rund 86.000 m² in Dortmund bezog. In den Top-5-Märkten stieg der Umsatz hingegen um rund 16 % auf 1,68 Mio. m². Im Gegensatz zu 2024 wurde im Gesamtjahr 2025 kein Abschluss über 100.000 m² registriert. Abschlüsse dieser Dimension, die im Vorjahr insbesondere von Automobilherstellern abgeschlossen wurden, fehlten 2025 gänzlich. Der Bereich Hersteller/Industrie führte mit einem Anteil von etwa 34 %, dicht gefolgt von Logistikdienstleistern mit 33 %.

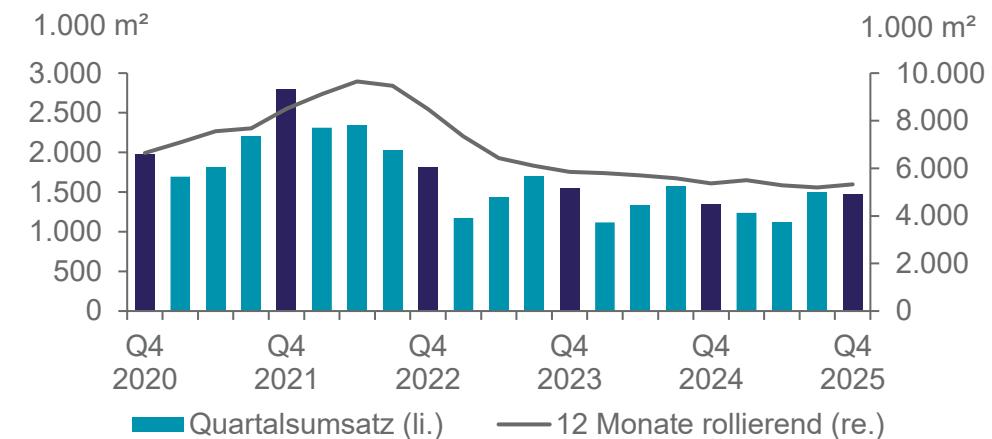
PORTFOLIOAKTIVITÄT BREMST 2025 – MARKT STARTET MIT POSITIVEN PERSPEKTIVEN IN 2026

In 2025 belief sich das Transaktionsvolumen am Investmentmarkt für Logistik- und Industrieimmobilien auf insgesamt 5 Mrd. €. Damit lag es 17 % unter dem Vorjahreswert. Ursache hierfür war vor allem das Ausbleiben großvolumiger Portfolio-Deals. Den größten Anteil machten Transaktionen außerhalb der Top-5-Märkte aus (3,32 Mrd. €). Ein Beispiel hierfür ist der Verkauf einer Distributionshalle in Memmingen: WealthCap veräußerte das Objekt für rund 61 Mio. € an Dachser. Unter den Top-Standorten erzielten 2025 insbesondere Berlin (437 Mio. €) und Frankfurt (428 Mio. €) die höchsten Umsätze. Die Stimmung der Investoren gegenüber L&I hellt sich spürbar auf. L&I bleibt im Fokus, und sowohl im Core+ als auch im Value-Add-Segment zeigt sich wieder erhöhte Liquidität. Vor diesem Hintergrund ist im Verlauf des Jahres 2026 mit einer Belebung der Marktaktivität zu rechnen.

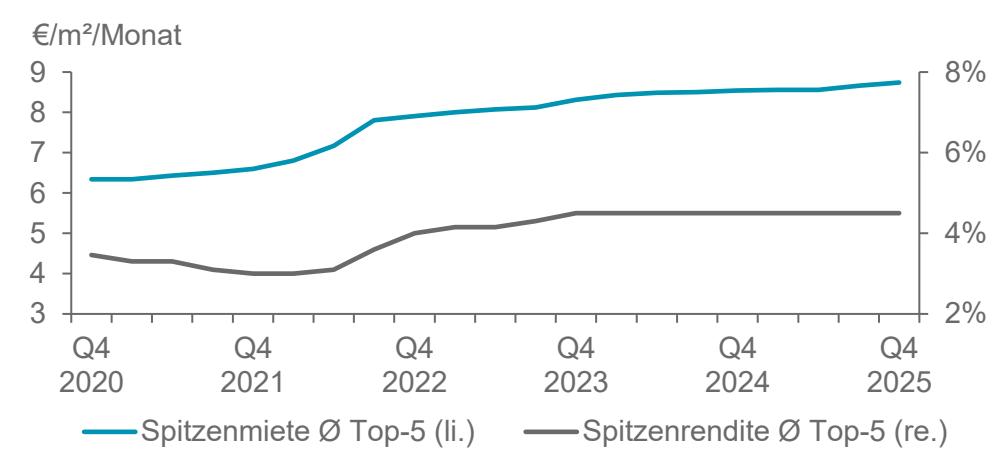
TOPMIETEN STEIGEN LEICHT, RENDITE KONSTANT

Im Schlussquartal 2025 stiegen sowohl die Spitzenmiete in den 24 Logistik & Industrie-Clustern als auch in den Top-5-Märkten. Mit 8,74 €/m²/Monat liegt der Mittelwert der Spitzenmieten in den Top-5 knapp 2 % über dem Vorjahreswert. Mit 4,50 % verharrte die Spitzenrendite in allen Top-5-Märkten auf unverändertem Niveau gegenüber dem Vorquartal und Vorjahr.

FLÄCHENUMSATZ



SPITZENMIETE & -RENDITE



MARKTSTATISTIK

Markt	Spitzenmiete* (€/m ² /Monat)	Veränderung J/J	Ausblick Ende 2026	Spitzenrendite*	Veränderung J/J	Ausblick Ende 2026
Berlin	7,40	3 %	↓	4,50 %	0 BP	→
Düsseldorf	8,25	3 %	→	4,50 %	0 BP	→
Frankfurt	8,85	3 %	→	4,50 %	0 BP	→
Hamburg	8,20	1 %	→	4,50 %	0 BP	→
München	11,00	2 %	→	4,50 %	0 BP	→
Top-5-Märkte	8,74	2 %	→	4,50 %	0 BP	→
Außerhalb Top-5-Märkte**	6,32	1 %	→	4,88 %	11 BP	→
Deutschland**	6,75	1 %	→	4,82 %	9 BP	→

*Miete/Rendite für Top-5-Märkte, außerhalb Top-5-Märkte, Deutschland spiegeln den Mittelwert der jeweiligen Spitzenwerte der betrachteten Märkte / Cluster wider

**Deutschland = 24 Logistik-Industrie-Cluster, Außerhalb Top-5-Märkte = 20 Cluster, Top-5-Märkte = Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München, BP = Basispunkte

AUSGEWÄHLTE FLÄCHENUMSÄTZE Q4 2025

Objekt	Cluster	Nutzer	m ²	Typ
Distributionszentrum, Dortmund	Östliches Ruhrgebiet	E-Commerce Unternehmen	86.000	Neuvermietung
Logistikzentrum, Kabelsketal	Leipzig/Halle	L.I.T AG	49.500	Neuvermietung
Lagerhalle, Malsfeld	Mitte D	Regionalorganisation Edeka Hessenring	38.000	Eigennutzer

AUSGEWÄHLTE INVESTMENTTRANSAKTIONEN Q4 2025

Objekt	Cluster	Verkäufer / Käufer	m ²	Preis (Mio. €)
Logistikzentrum, Kösching	Außerhalb	VIB Vermögen / Mideal Group	115.200	~ 130
Logistik Areal, Berlin	Berlin/Brandenburg	Unbekannt / Valor Real Estate Partners	26.000	~ 91
Ericsson Gebäude, Rosenheim	Außerhalb	Joint Venture aus Tristan Capital Partners und Pegasus Capital Partners / Sienna Investment Managers im Auftrag von Arkéa REIM	27.000	~ 46
Dachser Logistikzentrum	Außerhalb	Vipa Immobilien / Deka	16.000	~ 41
Hansa Gewerbezentrum	Hamburg	Erck Rickmers / Sirius Real Estate	29.450	~ 32

BEGRIFFSERKLÄRUNG

Logistik & Industrie-Flächen und -Objekte: Zur Nutzungsart Logistik-Industrie zählen alle Flächen, die zu mindestens 50 % für logistik- oder industrienahe Tätigkeiten wie Produktion, Produktveredelung, Lagerhaltung, Warenverteilung oder industrielle Forschung genutzt werden. Dazu zählen Logistik- und Umschlagsimmobilien, Light Industrial-Immobilien, Hochregallager, Kühlimmobiliens, Produktionsimmobilien sowie gemischt genutzte Immobilien und Flächen in Technologieparks und Forschungszentren mit Labor- und Werkstattbereichen, sofern deren Nutzungsschwerpunkt in der Logistik-Industrie liegt. Nicht zu Logistik-Industrie zählen Rechenzentren, Showrooms oder Self-Storage-Immobilien.

Flächenumsatz: Logistik-Industrie-Flächen, die neu vermietet, von Eigennutzern erworben oder deren Bau bei Eigennutzung begonnen worden ist. Ebenfalls zählen dazu Untervermietungen, Interimsanmietungen, Expansionen und Pachtverträge. Dagegen zählen Verlängerungen, Sale-and-Lease-Back-Transaktionen und die Wahrnehmung von Optionen nicht. Es gilt der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, auch wenn der Vertrag konditioniert ist.

Spitzenmiete: Die nachhaltig erzielbare Spitzenmiete ist die nominale Miete, die für eine hochwertige Fläche zum Ende des Betrachtungszeitraumes erwartet werden kann.

Gewerbliches Transaktionsvolumen: Summe der Kaufpreise aller gehandelten Immobilien der Nutzungsarten Logistik-Industrie, oder Mischnutzung (Logistik-Industrie-Fokus) sowie Logistik-Industrie-Entwicklungsgrundstücke. Gegenstand einer Immobilientransaktion sind Einzel- als auch Portfolioverkäufe sowie Bestandsobjekte und Projektentwicklungen. Erfasst werden folgende rechtliche Strukturen: Asset Deal (Direktinvestition als häufigste Form der Immobilientransaktion), Share Deal (indirekte Investition), Unit Deal (Übertragung von Fondsanteilen) oder Entity Deal (Gesellschaftserwerb soweit die Immobilie der Grund der Transaktion ist). Der Zeitpunkt, zu dem eine Transaktion in die Statistik gerechnet wird, ist das Signing-Datum (notarieller Kaufvertrag).

Spitzenrendite: Als Spitzenrendite wird die Nettoanfangsrendite herangezogen. Sie steht für die niedrigste Rendite, die für eine Immobilie in bester Lage und von bester Qualität aufgrund aktueller Kenntnisse von Angebot und Nachfrage sowie getätigter Transaktionen erzielt wird. Die Immobilie ist i.d.R. an bonitätsstarke Nutzer vermietet.

A CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH PUBLICATION

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) zählt zu den führenden globalen Immobiliendienstleistern und bietet Unternehmen und Investoren Services rund um ihre Immobilien-Belange. Mit ca. 52.000 Mitarbeitern in knapp 400 Niederlassungen und 60 Ländern zählt Cushman & Wakefield zu den Marktführern weltweit. In Deutschland ist das börsennotierte Unternehmen mit Niederlassungen in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München vertreten. Cushman & Wakefield verwirklicht Projekte über den gesamten Immobilienzyklus in den Bereichen Brokerage, Investment Services, Global Occupier Services, Project & Development Services, Integrated Facility Management, Valuation & Advisory und Asset Services. Darüber hinaus erhält das Unternehmen zahlreiche Auszeichnungen für seine Kultur und sein Engagement rund um Diversity, Equity & Inclusion (DEI) sowie Environmental Social Governance (ESG). Im Jahr 2024 betrug der Umsatz 9,4 Milliarden US-Dollar. Erfahren Sie mehr auf www.cushmanwakefield.com oder folgen Sie uns auf [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/cushman-wakefield/).

©2026 Cushman & Wakefield. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument wird ausschließlich zu allgemeinen Informationszwecken erstellt, erscheint periodisch und bildet den Markt zu einem bestimmten Zeitpunkt ab. Dieser Bericht wurde aus Informationen zusammengestellt, die C&W aus Quellen bezogen hat, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung sorgfältig geprüft wurden und als zuverlässig angesehen werden. Es wird keine ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung oder Zusicherung hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der in diesem Bericht enthaltenen Aussagen gegeben. C&W haftet nicht gegenüber Lesern dieses Berichts oder Dritten. Die Inhalte unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Die Verwendung dieses Berichts oder Auszüge daraus in Dokumenten, Emissionsprospekten, Veröffentlichungen oder offiziellen Bekanntmachungen bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung von C&W.

TOP-5-LOGISTIK & INDUSTRIE-MÄRKTE**ARND STERNBERG**

Head of Logistics & Industrial Agency Germany
Tel: +49 211 540 898 5
arnd.sternberg@cushwake.com

STEPHAN HÄGELE

Partner – Logistics & Industrial Investment
Tel: +49 69 50 60 73 133
stephan.haegle@cushwake.com

ANNKATRIN MORAWIETZ

Junior Research Analyst
Tel: +49 69 50 60 73 014
annkatrin.morawietz@cushwake.com