



Der Berlin-Pavillon auf der MIPIM in Cannes an der Promenade „La Croisette“ | Runze & Casper

Deutscher Immobilienmarkt im Umbruch

09. März 2026

Ein Ausblick auf die MIPIM 2026

Von Dr. Angela Wiechula

Marktberreinigung in Berlin: Warum 2026 das Jahr der strukturellen Konsolidierung wird

Die Berliner Immobilienwirtschaft befindet sich in einer Phase tiefgreifender Neujustierung. Was über mehr als ein Jahrzehnt von historisch niedrigen Zinsen,

expansiver Liquidität und steigenden Bewertungen getragen wurde, ist einem fundamentalen Realitätscheck gewichen.

Die Zinswende seit 2022 hat die Finanzierungskosten vervielfacht. Parallel verharren Baukosten auf hohem Niveau, ESG-Anforderungen verschärfen Kalkulationen, Banken unterziehen Projektentwicklungen einer deutlich intensiveren Prüfung.

Was derzeit stattfindet, ist keine bloße Konjunkturabschwächung. Es ist eine strukturelle Marktbereinigung.

Zahlen, die den Wandel belegen

Nach Daten großer Researchhäuser wie JLL, CBRE und Savills ist das Transaktionsvolumen am Berliner Immobilienmarkt seit dem Hoch 2021 signifikant zurückgegangen. Gleichzeitig verzeichnen Insolvenzgerichte bundesweit einen deutlichen Anstieg projektbezogener Insolvenzen – insbesondere im Bereich der Projektentwicklung.

Ein Berliner Finanzierungsexperte einer führenden Geschäftsbank formuliert es so:

„Wir finanzieren weiterhin gute Projekte in Berlin. Aber wir finanzieren keine Kalkulationsrisiken mehr. Eigenkapitalquote, Exit-Strategie und ESG-Konzept werden heute völlig anders bewertet als noch vor fünf Jahren.“

Eigenkapital ist wieder zum strategischen Faktor geworden. Während früher 20 Prozent Eigenmittel häufig ausreichten, verlangen Banken heute teils deutlich höhere Quoten – insbesondere bei spekulativen Entwicklungsprojekten.

Auch die Analyse von CBRE ist eindeutig:

„Wir erleben keine Standortkrise, sondern eine Strukturkorrektur. Märkte mit extrem günstiger Finanzierung durchlaufen zwangsläufig eine Anpassungsphase, wenn sich die Kapitalkosten normalisieren.“

In dieser Marktphase rücken einzelne Insolvenzen verstärkt in den Fokus der Öffentlichkeit. Die mediale Logik neigt dabei zur Personalisierung. Doch ökonomisch betrachtet sind viele dieser Fälle Ausdruck projektbezogener Risikostrukturen.

So existieren im unternehmerischen Umfeld des Immobilienentwicklers und Bestandshalters **Ioannis Moraitis** (hedera bauwert) deutlich über einhundert Gesellschaften. Zwei davon haben Insolvenz anmelden müssen – ein Fakt. Ebenso Fakt ist, dass der überwiegende Teil operativ fortgeführt wird.

Struktur statt Schlagzeile. Warum die nächste Phase leiser beginnt

In der öffentlichen Wahrnehmung konzentrieren sich Debatten häufig auf Einzelfälle. Unternehmerische Realität ist komplexer. Sie besteht aus Strukturen, Beteiligungen, Projekten und Entscheidungen, die unter Unsicherheit getroffen werden.

In den vergangenen Monaten lag der Schwerpunkt in der Strategie von Moraitis nicht auf öffentlicher Einordnung, sondern auf interner Stabilisierung. Prozesse wurden überprüft, Verantwortlichkeiten geschärft, Strukturen neu geordnet. Diese Phase war bewusst zurückhaltend – nicht aus Ausweichen, sondern aus Prioritätensetzung. Die nächste Entwicklungsstufe beginnt jetzt.

Die strategische Weiterentwicklung steht nun auf der Agenda und Moraitis spricht mit verschiedenen Partnern über langfristige Perspektiven und eine auf die Zukunft gerichtete Strukturierung im Hinblick auf eine gezielte Verstärkung. Auch ein Phänomen, das für die Branche typisch ist in dieser Marktlage: Es entstehen neue strategische Allianzen.

In Zeiten erhöhter Marktvolatilität ist zusätzliche externe Expertise entscheidend für eine langfristige Zielerreichung.

Die nächste Phase wird nicht durch große Ankündigungen definiert, sondern durch belastbare Schritte. Projekte werden weitergeführt, Strukturen professionalisiert, Zuständigkeiten klarer gefasst.

Unternehmertum zeigt sich nicht in permanentem Wachstum, sondern in der Fähigkeit, sich neu auszurichten, ohne die Verantwortung abzugeben, so **Moraitis**.

Anpassung als neue Normalität der Branche

Was im Beispiel Moraitis sichtbar wird, steht exemplarisch für eine breitere Entwicklung im Immobiliensektor. Viele Unternehmen befinden sich derzeit in vergleichbaren Phasen der Konsolidierung: Projektportfolios werden überprüft, Finanzierungsstrukturen neu geordnet, externe Partner eingebunden.

Die nächste Marktphase dürfte daher weniger von neuen Großprojekten geprägt sein als von struktureller Stabilisierung und selektivem Fortschritt. Flexibilität, Governance-Qualität und strategische Kooperationen werden zu entscheidenden Wettbewerbsfaktoren.

Die Branche tritt damit in eine ruhigere, zugleich aber substanziellere Phase ein. Eine Phase, in der Struktur wichtiger wird als Schlagzeile.

Gerade in projektbezogenen Holding- und Gesellschaftsstrukturen ist die Trennung einzelner Projektgesellschaften üblich. Sie dient der Finanzierung und Risikobegrenzung.

Gerät ein Projekt durch veränderte Finanzierungsbedingungen oder verschobene Verkaufsprozesse unter Druck, kann es isoliert betroffen sein, ohne dass zwingend die Gesamtstruktur kollabiert.

Ein Berliner Projektentwickler sagt dazu:

„Wir sehen derzeit weniger Unternehmerkrisen als Projektkrisen. Viele Kalkulationen aus der Niedrigzinsphase sind unter heutigen Bedingungen schlicht nicht mehr tragfähig.“

In diesem Sinne ist das Beispiel Moraitis kein isoliertes Phänomen, sondern Teil einer übergeordneten Marktbewegung. Vor allem zeigt es, dass mit einer neuen Marktausrichtung und rechtzeitigem Gegensteuern die Substanz von Unternehmen gesichert werden kann.

Marktbereinigung als ökonomischer Filter

Berlin erlebt – wie andere Metropolen – eine Phase der Selektion. Unternehmen mit hoher Fremdkapitalquote, schmalen Margen und spekulativem Ankauf stehen unter Druck. Gleichzeitig profitieren Akteure mit:

- hoher Eigenkapitalausstattung
- langfristiger Perspektive
- stabilem Bestandsgeschäft
- professionellem Risikomanagement

Zahlen, die den Wandel belegen

Nach Daten des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zeigt sich 2024 und 2025 ein differenziertes Bild: Während Wohnimmobilienpreise wieder leicht gestiegen sind, bewegen sich Gewerbeimmobilien weitgehend seitwärts – ein Indiz für die selektive Erholung des Marktes.

Gleichzeitig verzeichnen Kreditvolumen und Pfandbriefmarkt robuste Entwicklungen, jedoch ohne die Expansionsdynamik früherer Jahre. Laut vdp-Präsident **Gero Bergmann** (Vorsitzender des Vorstands der BayernLB) zeigt dies, dass sich das Marktumfeld zwar stabilisiert, aber keine Rückkehr zur Boomphase bevorsteht:

„Das leichte Plus bei den Immobilienpreisen zeigt, dass Bodenbildung stattgefunden hat.“

Das ist der Hintergrund, vor dem einzelne Insolvenzen heute zu sehen sind.

Finanzierung unter Druck – reale Stimmen aus der Branche

Auch von der Deutschen Pfandbriefbank AG (pbb) kommen klare Signale zur Marktlage. Der Vorstandsvorsitzende **Kay Wolf** betonte in einer Bilanzpressekonferenz, dass sich die Erholung an den Immobilienmärkten „langsamer als angenommen“ vollzieht.

Wolf warnte bereits bei der Bilanzpressekonferenz seiner Bank, dass sich der Markt nur zögerlich stabilisiere und der Transformationsprozess andauere – ein Befund, der maßgeblich die Risikobewertung von Finanzierungen beeinflusst.

Parallel dazu hebt **Jens Tolckmitt**, Hauptgeschäftsführer des Verbands deutscher Pfandbriefbanken, immer wieder hervor, dass Überregulierung und bürokratische Hemmnisse das Wachstumspotenzial am Immobilienmarkt belasten und somit auch Finanzierungsteams ihre Risikoaufschläge anpassen müssen.

Ein Vertreter eines Berliner Family Office formuliert es prägnant: „Der Markt bestraft nicht Mut. Er bestraft fehlende Kapitaldisziplin.“

Marktbereinigung bedeutet konkret:

Konzentration auf wirtschaftlich tragfähige Projekte

- stärkere Bestandsoptimierung statt reiner Expansion
- ESG als Finanzierungsbedingung
- konservativere Exit-Planung
- realistischere Renditeerwartungen

Die neue Immobilienökonomie

Die Logik des Marktes hat sich verschoben:

1. Kapital folgt Stabilität.
2. Nachhaltigkeit ist bilanzieller Faktor.
3. Multifunktionale Quartiere gewinnen gegenüber monostrukturellen Konzepten.
4. Eigenkapitalquoten steigen.
5. Liquiditätsmanagement wird zur Kernkompetenz.

Ein Fondsmanager bringt es auf den Punkt: „Früher war Tempo entscheidend. Heute ist Struktur entscheidend.“

Berlin bleibt stark – aber selektiv

Trotz der Konsolidierung bleibt Berlin einer der strukturell attraktivsten Standorte

Europas. Bevölkerungswachstum, Innovationsdynamik, internationale Vernetzung – all das spricht für den Markt.

Doch politische Diskussionen, verlängerte Planungsverfahren und regulatorische Anforderungen erhöhen die Komplexität.

Ein leitender Bankmanager sagt: „Wir sehen keine Abkehr vom Standort Berlin. Wir sehen eine Professionalisierung. Und das ist langfristig positiv.“

„Die Marktbereinigung ist kein Alarmzeichen, sondern ein Reifeprozess. Berlin verlässt die Phase der spekulativen Dynamik und tritt in eine Phase struktureller Stabilisierung ein. Wer heute auf belastbare Kapitalstrukturen, nachhaltige Konzepte und realistische Kalkulation setzt, wird auch künftig erfolgreich sein. Für reine Hebelmodelle wird der Markt hingegen enger, so der Immobilienexperte Moraitis.“

Marktbereinigung ist kein Niedergang

Die aktuellen Insolvenzen – auch im Umfeld größerer Unternehmensnetzwerke – sind Teil einer ökonomischen Normalisierung nach einer Phase außergewöhnlich günstiger Finanzierung.

Märkte korrigieren Überhitzungen.

Kapital diszipliniert Geschäftsmodelle.

Strukturen werden neu bewertet.

Berlin bleibt ein Immobilienmarkt mit erheblichem Potenzial – jedoch nicht mehr für jedes Geschäftsmodell. Marktbereinigung ist kein Niedergang. Sie ist der Übergang in eine neue Stabilität.