

Gemeinsame Studie von Colliers und ESPG: Deutscher Life-Science-Immobilienmarkt tritt in neue, selektivere Marktphase ein

- Der deutsche Life-Science-Immobilienmarkt ist in eine neue, deutlich selektivere Marktphase eingetreten
- Die Nachfrage nach modernen Labor- und Forschungsflächen bleibt hoch; für die weitere Entwicklung des Segments gewinnen standardisierte Prozesse, verlässliche Rahmenbedingungen und zusätzliche geeignete Flächen weiter an Bedeutung
- Künstliche Intelligenz verändert Forschungsprozesse und Flächenanforderungen, wird das physische Labor jedoch nicht ersetzen
- Der US-Markt zeigt nach einer Phase starker Flächenausweitung und Überhitzung erste Erholungstendenzen; daraus lassen sich wichtige Rückschlüsse für die Einordnung der deutschen Marktentwicklung ziehen

Köln, 16. Juli 2026 – Die European Science Park Group (ESPG), ein auf Wissenschaftsparks spezialisiertes Immobilienunternehmen, und die Immobilienberatung Colliers Deutschland haben gemeinsam die Marktstudie **„Der Life Science-Immobilienmarkt in einer neuen Marktphase“** veröffentlicht. Die Untersuchung knüpft an das 2023 gemeinsam veröffentlichte White Paper zum deutschen Life-Science-Immobilienmarkt an und führt die Analyse des Segments unter veränderten Marktbedingungen fort. Die gemeinsame Studie verbindet die Markt- und Transaktionsanalyse von Colliers mit der Standort-, Cluster- und Betreiberperspektive von ESPG auf den deutschen und internationalen Life-Science-Immobilienmarkt. Die der Studie zugrunde liegenden Interviews wurden dabei von ESPG initiiert, begleitet und über das eigene Branchennetzwerk vermittelt. Die Analyse zeigt: Der deutsche Life-Science-Immobilienmarkt ist nach der außergewöhnlichen Dynamik der Pandemiejahre in eine reifere und deutlich selektivere Marktphase eingetreten. Die strukturelle Nachfrage nach spezialisierten Labor- und Forschungsflächen bleibt hoch.

Transaktionsvolumen zieht wieder an

Seit 2022 wurde der deutsche Life-Science-Immobilienmarkt stärker von veränderten Kapitalmarkt- und Finanzierungsbedingungen geprägt. Das gestiegene Zinsniveau und restriktivere Bedingungen für Venture-Capital-finanzierte Biotech- und Medtech-Unternehmen

Corporate News

bremsten das Transaktionsgeschehen und führten zu einem veränderten Risikoprofil: Während in den Jahren 2020 bis 2024 Core-plus-Strategien sowie Projektentwicklungen das Marktbild prägten – ihr Anteil lag zeitweise bei über 80 Prozent des Transaktionsvolumens –, rückt seit 2025 qualitativ hochwertige Core-Produkte in etablierten Clustern in den Vordergrund und bilden 2026 mit einem Anteil von rund 83 Prozent die tragende Säule des Marktvolumens.

Im ersten Halbjahr 2026 wurden Life-Science-Immobilien im Umfang von rund 112 Mio. Euro gehandelt und damit bereits nahezu das Niveau des Gesamtjahres 2025 erreicht. Dies entspricht zwar einer spürbaren Belebung gegenüber dem Vorjahr; insgesamt liegt das Transaktionsniveau seit dem Ende der Corona-Sonderkonjunktur im Jahr 2022 jedoch deutlich niedriger. Investoren konzentrieren sich dabei verstärkt auf hochwertige Core-Produkte in etablierten Life-Science-Clustern. Für die Positionierung im internationalen Wettbewerb spielen insbesondere die Standorte München, Berlin sowie die Regionen Rhein-Neckar und Rhein-Main eine zentrale Rolle. Ihre eigentliche Stärke entfaltet sich dabei weniger auf gesamtstädtischer Ebene als vielmehr in klar abgegrenzten Microclustern.

Neue Dynamiken: KI und spezialisierte Dienstleister verändern die Flächenstruktur

Neben der konjunkturellen Lage prägen zunehmend auch technologische Entwicklungen die Anforderungen an Forschungsimmobilien. Die wachsende Bedeutung KI-basierter Methoden in der Grundlagenforschung – im Report unter dem Begriff „TechBio“ beschrieben – führt dazu, dass ein erheblicher Teil der wissenschaftlichen Wertschöpfung digital stattfindet, bevor die Ergebnisse im physischen Labor validiert werden. Laborflächen bleiben damit unverzichtbar. Ihr Profil verschiebt sich jedoch moderat in Richtung einer stärkeren Verzahnung von Nasschemie und IT-naher Nutzung. Parallel dazu gewinnen spezialisierte Auftragsforschungsorganisationen, sogenannte Contract Research Organisations (kurz CROs) an Bedeutung: Sie übernehmen standardisierbare Prozessschritte wie die präklinische Forschung und ergänzen die unternehmensinterne Infrastruktur, ohne sie zu ersetzen. Insgesamt lässt diese Entwicklung eine wachsende Vielfalt an Immobilienkonzepten und Betriebsmodellen erwarten.

„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“, sagt **Dr. Ralf Nöcker, Vorstand der ESPG AG**.

Resilientes Segment mit stabilen Cashflows

Corporate News

Die Studie hebt das differenzierte Risiko-Rendite-Profil von Life-Science-Immobilien hervor. Hohe nutzerseitige Investitionen in technisches Equipment – die häufig die immobilienbezogenen Aufwendungen übersteigen – schaffen eine ausgeprägte Standortbindung und begünstigen langfristige Mietvertragslaufzeiten. In Verbindung mit einer im Vergleich zum Büromarkt deutlich geringeren Leerstandsanfälligkeit – physische Forschungs- und Produktionsprozesse sind nicht ins Home Office verlagerbar – resultiert daraus eine hohe Planungssicherheit für Eigentümer. Mit der anziehenden Transaktionsdynamik gewinnt der Markt spürbar an Liquidität. Gleichzeitig bleibt das Segment im Vergleich zu klassischen Nutzungsarten spezialisiert und bietet renditeorientierten Investoren attraktive Opportunitäten.

Francesca Boucard, Head of Market Intelligence & Foresight Colliers Germany: „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.“

Life Science-Cluster, strukturelle Hürden und der internationale Vergleich

Die Studie vergleicht die führenden deutschen Life-Science-Cluster – München (Martinsried), Heidelberg (Neuenheimer Feld), Berlin (Adlershof) und Mainz – entlang zentraler Kriterien wie Forschungsstärke, Kapitalzugang, Startup-Dichte und strategischer Steuerung. Dabei zeigt sich: Erfolgreiche Cluster entstehen dort, wo wissenschaftliche Exzellenz, unternehmerische Dynamik und funktionierende Netzwerke eng zusammenwirken. Für die weitere Professionalisierung des Segments gewinnen standardisierte Planungs- und Bewertungsansätze sowie effiziente Genehmigungsprozesse an Bedeutung.

Im internationalen Vergleich zeigt sich zudem: Der US-Markt ist mit seinen großen Clustern und seiner hohen Flächendynamik zwar ein wichtiger Referenzpunkt, seine Entwicklung ist jedoch nur eingeschränkt auf Deutschland und Europa übertragbar. Nach einer Phase, in der in den USA rund 30 Prozent zusätzliche Kapazitäten geschaffen wurden, bildete sich dort zwischenzeitlich eine Marktblase aus. Die inzwischen einsetzende Erholung zeigt jedoch, dass auch diese Märkte in eine neue Balance finden. Vor diesem Hintergrund spricht vieles für den ausgewogenen Entwicklungspfad des deutschen Marktes.

Der vollständige Report „*Der Life Science-Immobilienmarkt in einer neuen Marktphase – Stabil, aber selektiver*“ steht unter der nachfolgenden URL zum Download bereit:

Corporate News

https://espg.space/wp-content/uploads/2026/07/ESPG_Colliers_Life-Science-Report_2026.pdf

Über ESPG

Die European Science Park Group (ESPG) ist ein auf Science Parks spezialisiertes Immobilienunternehmen. Der Fokus der Gesellschaft liegt auf dem Aufbau von Wissenschaftsparks, überwiegend geprägt von Mietern aus Zukunftsbranchen wie Biowissenschaften, grüne Technologien oder digitale Transformation, die von der Nähe zueinander und der direkten Nachbarschaft zu Universitäten, Kliniken oder Forschungsstandorten profitieren. Das Portfolio der ESPG umfasst bereits europaweit 16 Wissenschaftsparks mit einer Gesamtfläche von 126.000 Quadratmetern. Die Standorte sind in der Regel außerhalb der Metropolen angesiedelt, in Gebieten, die als Wissenschaftscluster gelten oder eine hohe Konzentration innovativer Unternehmen aufweisen.

Pressekontakt

ESPG AG
Jan Hutterer
T +49 40 60 91 86 83
M +49 172 3462831
espg@kirchhoff.de