



Colliers



Der Life Science-Immobilienmarkt in einer neuen Marktphase

Stabil, aber selektiver

Colliers Deutschland | ESGP AG
Juli 2026

Executive Summary

Der deutsche Life Science-Immobilienmarkt befindet sich derzeit in einer deutlich selektiveren Marktphase, nachdem die Jahre zuvor, beschleunigt durch die Covid-19-Pandemie, noch von hohen Kapitalzuflüssen geprägt waren. Zwar haben höhere Zinsen und restriktivere Finanzierungsbedingungen das Investitionsgeschehen spürbar gebremst, die Nachfrage nach modernen Labor- und Forschungsflächen bleibt jedoch weiterhin hoch und trifft auf ein Angebot, das durch Flächenknappheit, regulatorische Hürden und fehlende Marktstandards begrenzt wird.

Seit der Studie von 2023 haben sich neben den konjunkturellen Rahmenbedingungen neue technologische Dynamiken als Einflussfaktoren auf Forschungs- und Nutzungsstrukturen etabliert. Künstliche Intelligenz und digitale Forschungsprozesse fördern die zunehmende Verzahnung von Biowissenschaften und Technologie und erhöhen den Bedarf an flexiblen Labor- und Forschungsflächen. Auch die zunehmende Arbeitsteilung durch spezialisierte Dienstleister, die auch als Contract Research Organisations (CROs) bezeichnet werden,

verändert die Anforderungen an Labor- und Forschungsinfrastruktur, ohne den Bedarf an eigenen Laborkapazitäten zu reduzieren.

Für Investoren eröffnen die hohe Spezialisierung und vergleichsweise geringe Liquidität von Life Science-Immobilien attraktive Renditepotenziale, während lange Mietvertragslaufzeiten, eine hohe Nutzerbindung und geringe Leerstandsrisiken ein stabiles Risikoprofil stützen. Gleichzeitig wird die Nutzungsart in Deutschland trotz ihrer Eigenständigkeit noch zu oft nach Maßstäben des Büromarktes betrachtet. Dabei positioniert sich Life Science als eigenständige Nutzungsart innerhalb des Immobilienmarktes, die trotz ihrer vergleichsweise geringen Marktgröße attraktive Investmentchancen sowohl für spezialisierte Investoren als auch für Investoren auf der Suche nach neuen Wachstums- und Diversifizierungsmöglichkeiten bietet.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und freuen uns, wenn Sie sich mit Anregungen oder Fragen an uns wenden.



Francesca Boucard
Head of
Market Intelligence & Foresight
Germany



Katja Caspers
Senior Consultant
Market Intelligence & Foresight
Berlin



Ralf Nöcker
CEO
ESPG AG

In Kooperation
mit der European
Science Park
Group AG





Agenda

1	Zyklische Marktphase und Einordnung	7
2	Neue Dynamiken im Nutzer- und Forschungsumfeld	11
3	Resiliente Investment-Alternative	12
4	Cluster als zentrale Erfolgsfaktoren	15
5	Strukturelle Hürden im Markt	17
6	Internationaler Vergleich	21
7	Gängige Mythen	24

1 Zyklische Rahmenbedingungen prägen zunehmend den Life Science-Markt

Der Markt für Life Science-Immobilien ist nach wie vor von langfristigen Wachstumsperspektiven geprägt. Auf Basis aktueller Marktbeobachtungen zeigt sich eine Unterversorgung mit geeigneten Flächen bei gleichzeitig wachsender Nachfrage aus einer zukunftsfähigen Nutzerbranche. Gleichzeitig erschweren hohe technische Anforderungen, eine begrenzte Markttransparenz und fehlende Standards den Marktzugang und führen bei vielen Investoren zu einer erhöhten Unsicherheit. Gerade aus dieser Konstellation ergibt sich ein klares Potenzial für diejenigen Marktteilnehmer, die bereit sind, sich frühzeitig mit den spezifischen Anforderungen auseinanderzusetzen und sich gezielt im Markt zu positionieren.

Diese Ausgangssituation spiegelte sich bereits in der dynamischen Marktentwicklung während der Corona-Pandemie wider. Der Life Science-Sektor hatte in diesem Zeitraum deutlich an Bedeutung gewonnen. Hohe Venture-Capital-Zuflüsse trafen auf eine stark steigende Flächen- und Investitionsdynamik im Immobilienmarkt. Seit 2022 ist jedoch ein spürbarer Rückgang des Finanzierungsniveaus zu beobachten. Die aktuell gedämpfte Investitionsnachfrage ist primär auf die veränderte Kapitalmarkt- und Finanzierungssituation zurückzuführen. Es handelt sich daher weniger um ein branchenspezifisches Phänomen als vielmehr um eine zyklische Entwicklung.

In diesem Umfeld mussten viele US-geprägte, stark Venture-Capital-finanzierte Unternehmen ihre Aktivitäten infolge restriktiverer Kapitalmärkte zurückfahren. Dies wirkt sich indirekt auf den Life Science-Immobilienmarkt aus, da insbesondere junge Biotech- und Medtech-Unternehmen mangels stabiler Cashflows in hohem Maße auf Venture-Capital-Finanzierungen angewiesen sind. Angesichts dessen wurde die Nutzerbranche von Investoren insgesamt vorsichtiger eingeschätzt als noch in den Vorjahren. Geringere Investitionen in die Branche führen folglich zu einer reduzierten Projektpipeline und damit zu einem begrenzten Angebot an investierbaren Immobilienprodukten.

Transaktionsvolumen von Life Science-Immobilien

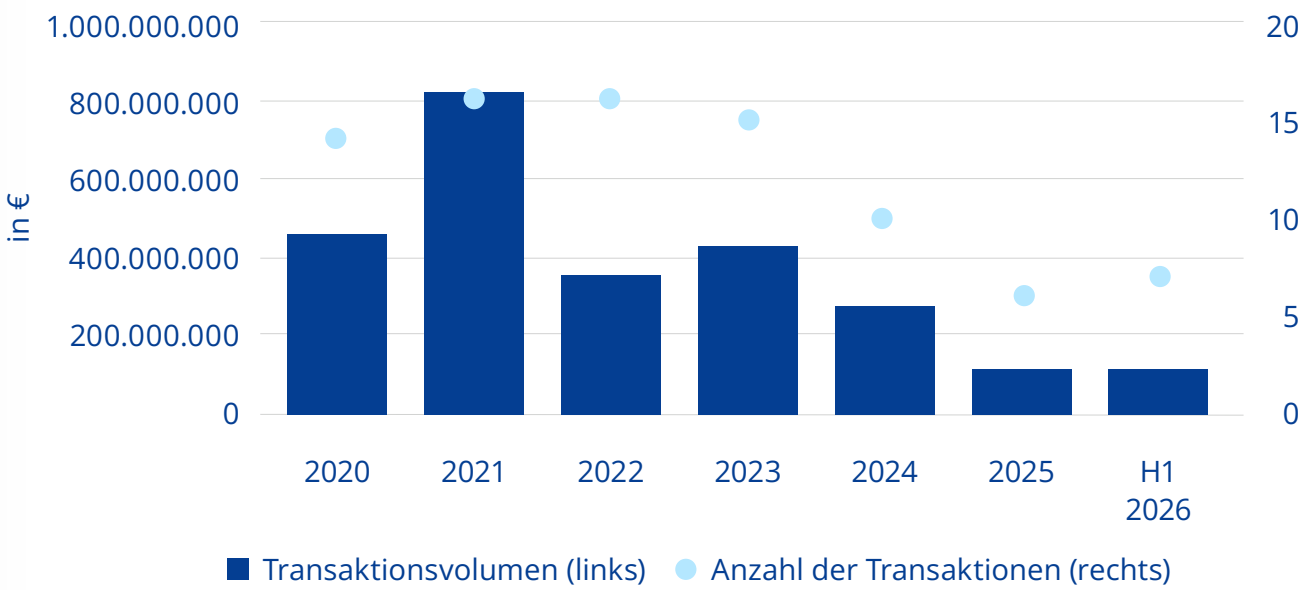


Abbildung 1: Transaktionsvolumen von Life Science-Immobilien in Deutschland seit 2020 (Colliers)

Vor diesem Hintergrund erzielte der Investmentmarkt für Life Science-Immobilien in Deutschland im ersten Halbjahr 2026 ein Transaktionsvolumen von rund 112 Mio. € und liegt damit bereits auf dem Niveau des Gesamtjahres 2025 (vgl. Abbildung 1). Dies entspricht zwar einer spürbaren Belebung gegenüber dem Vorjahr, das Transaktionsniveau liegt jedoch seit dem Ende der „Corona-Sonderkonjunktur“ im Jahr 2022 insgesamt deutlich niedriger.

Von den insgesamt acht Transaktionen in H1 2026 sticht insbesondere eine großvolumige Portfoliotransaktion im dreistelligen Millionenbereich hervor, bei der GalCap Europe drei Life Science-Immobilien im Technologiepark „Im Neuenheimer Feld“ in Heidelberg erworben hat. Die Transaktion unterstreicht die hohe Bedeutung etablierter Cluster sowie die aktuelle Fokussierung auf Core-Produkte.

Trotz der wieder anziehenden Dynamik bleibt der Life-Science-Investmentmarkt im Vergleich zum gesamten gewerblichen Immobilienmarkt weiterhin ein Nischensegment. Im Vergleich zu den Nutzungsarten Büro sowie Industrie und Logistik liegt das Transaktionsvolumen auf einem deutlich niedrigeren Niveau und erreicht seit 2020 Marktanteile von lediglich 1 % bis 2,5 % (vgl. Abb. 2).

Life Science bleibt Nischensegment

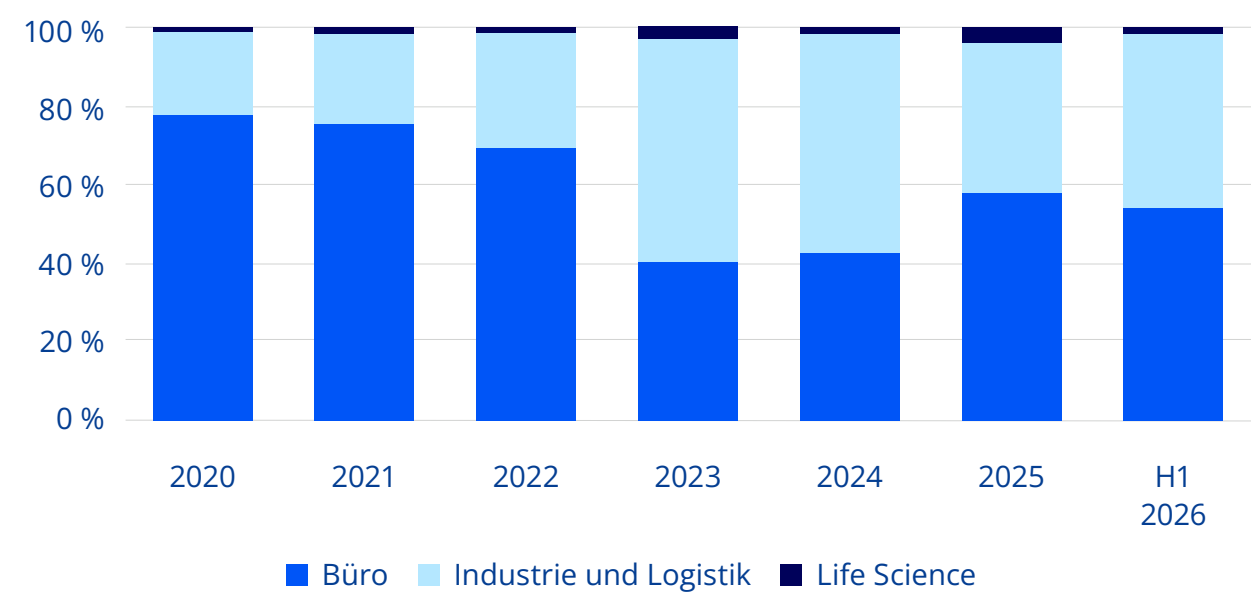


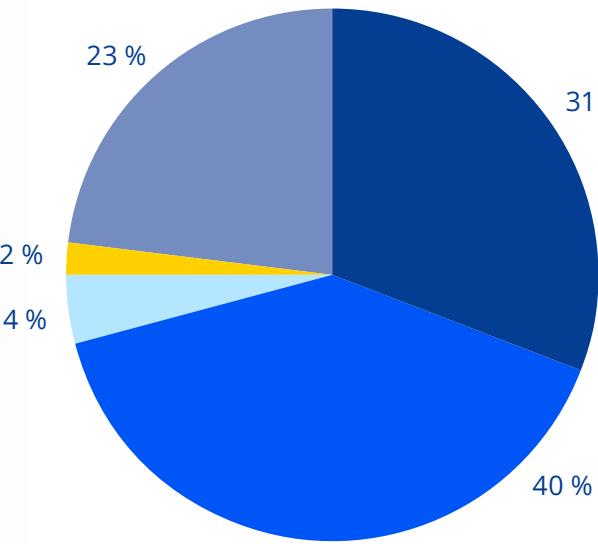
Abbildung 2: Transaktionsvolumen der Nutzungsarten Büro, I&L und Life Science-Immobilien in Deutschland seit 2020 (Colliers)

„Das Interesse seitens der Investoren ist vorhanden, wird jedoch durch die begrenzte Produktverfügbarkeit limitiert“

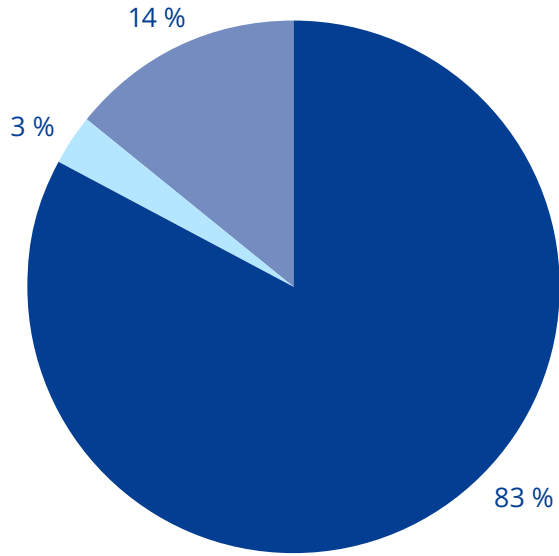
Marco Kohla, Managing Partner bei GalCap Europe

Parallel dazu hat sich das Risikoprofil des Transaktionsgeschehens verändert. Nach einem ausgeprägten Fokus auf Core-plus-Strategien sowie Grundstücksankäufe für Projektentwicklungen in den Jahren 2020 bis 2024 sind diese Segmente infolge des gestiegenen Zinsniveaus und eines veränderten Marktumfelds deutlich zurückgegangen. Aus dieser Entwicklung heraus treten seit 2025 Core-Produkte verstärkt in den Vordergrund und bilden in 2026 die tragende Säule des Marktvolumens (vgl. Abb. 3).

TAV nach Risikoprofil 2020–2024



TAV nach Risikoprofil 2025–H1 2026



■ Core ■ Core+ ■ Value Add ■ Opportunistic ■ Development

Abbildung 3: Transaktionsvolumen von Life Science-Immobilien nach Risikoprofil seit 2020 (Colliers)

2 Neue Dynamiken: Veränderte Forschungs- und Nutzungsstrukturen

Unabhängig von der konjunkturellen Dynamik wirken sich zunehmend technologische Entwicklungen innerhalb der Branche unmittelbar auf die Anforderungen an Immobilien aus. Das gilt insbesondere für die zunehmende Integration von Künstlicher Intelligenz in die Forschung. KI-basierte Methoden gewinnen bereits in der Grundlagenforschung an Bedeutung, sodass viele Prozesse zunächst digital stattfinden, bevor anschließend experimentell im Labor gearbeitet wird. In diesem Kontext verschiebt sich die Biotech-Szene zunehmend in Richtung „TechBio“, d.h. der technologische Anteil wächst, während klassische Laborarbeit in späteren Phasen ansetzt. Laborflächen bleiben ein unverzichtbarer Kernbestandteil, da physische Tests weiterhin zwingend erforderlich sind. Lediglich innerhalb des Flächenprofils zeigt sich eine moderate Verschiebung hin zu Büro- und IT-nahen Nutzungen.

Parallel zu diesen veränderten Nutzungsstrukturen vollzieht sich eine weitere Ausdifferenzie-

rung des Marktes. Klar abgrenzbare und standardisierbare Prozessschritte, wie etwa in der präklinischen Forschung, werden verstärkt an spezialisierte externe Dienstleister, sogenannte Contract Research Organisations (CROs), ausgelagert. Dabei ergänzen diese Leistungen die unternehmenseigene Laborinfrastruktur, anstatt sie vollständig zu substituieren. Diese Entwicklung ist somit eher als Intensivierung der bestehenden Arbeitsteilung denn als grundlegender Strukturwandel zu verstehen. Infolgedessen differenziert sich die Nachfrage nach Labor- und Forschungsinfrastruktur im Hinblick auf Flexibilität, Spezialisierung und Zugänglichkeit von Flächen weiter aus. Der Vergleich zu Cloud-Lösungen in der IT ist dabei nur eingeschränkt übertragbar. Die Nutzung externer Kapazitäten gewinnt an Bedeutung, jedoch bleibt Forschung an physische Labore, regulatorische Vorgaben und spezifische Standorte gebunden. Insgesamt lässt diese Entwicklung eine zunehmende Vielfalt an Immobilienkonzepten und Betriebsmodellen erwarten.

„Ein erheblicher Teil der Wertschöpfung im Bereich Life Science entsteht heute mittels KI, bevor Ergebnisse im Wet Lab validiert werden. Die KI beschleunigt Forschungsprozesse, wird aber nie das Labor ersetzen, sondern neue Ansprüche daran stellen“

Volker Dittmeier, Geschäftsführer bei Aventin Real Estate



Im Zeitraum von 2020 bis 2025 entfiel weniger als die Hälfte der Vermietungsabschlüsse auf (sanierte) Bestandsobjekte. Die Mehrheit wurde in Projektentwicklungen, im Bau befindlichen oder kürzlich fertiggestellten Neubauten realisiert, was sowohl auf einen ausgeprägten Nachfrageüberhang als auch auf spezifische Built-to-suit-Anforderungen hindeutet (vgl. Abb. 4). Eine großvolumige Bestandsanmietung der BlmA im Biotechpark „The Rise“ in Berlin stellt zur Jahresmitte 2026 einen Ausreißer dar. Ungeachtet dessen ist davon auszugehen, dass Projektentwicklungen und Neubauten auch in den kommenden Jahren die wesentlichen Treiber für den Flächenumsatz bleiben werden. Vor dem Hintergrund des anhaltend hohen Flächenbedarfs wird die Angebotsknappheit deutlich.

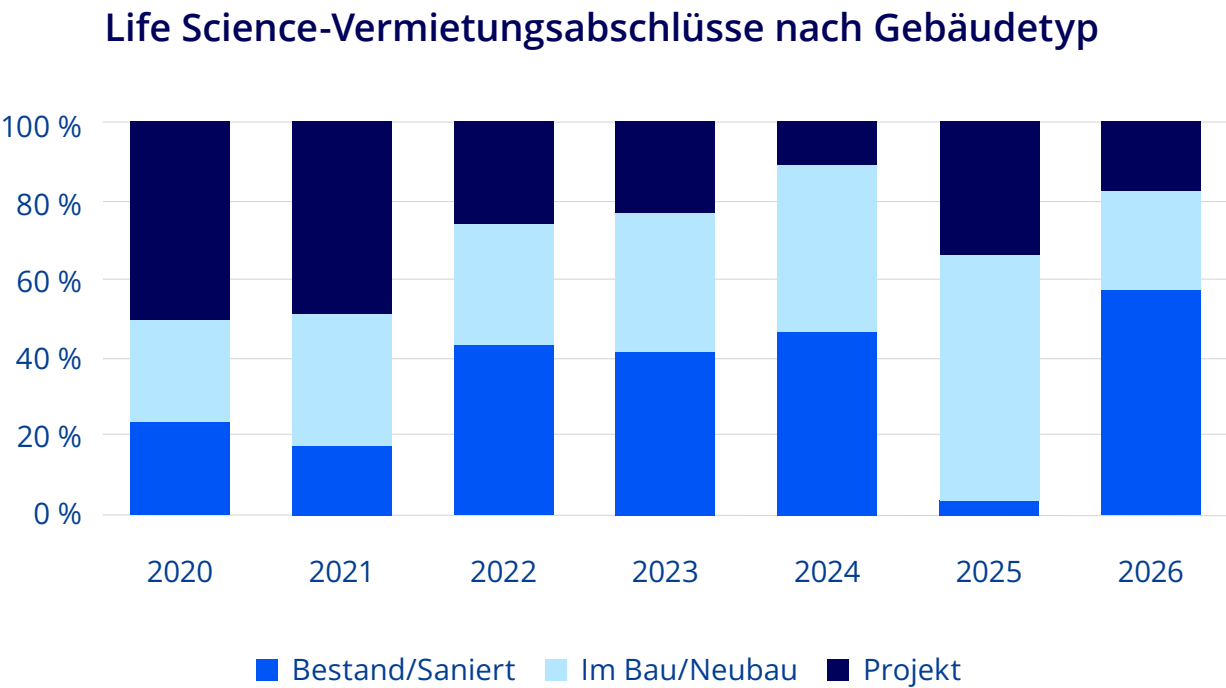


Abbildung 4: Life Science-Vermietungsabschlüsse nach Gebäudetyp seit 2020 (Colliers)

3 Resilientes Segment mit stabilen Cashflows

Life Science-Immobilien weisen insbesondere für neue bzw. potenzielle Investoren hohe Markteintrittsbarrieren auf. Der Markt ist durch eine begrenzte Anzahl spezialisierter Akteure, hohe Anforderungen an technische und regulatorische Expertise sowie die Notwendigkeit belastbarer Track Records in der Projektentwicklung geprägt. Dies führt zu einem geringen Wettbewerbsdruck, stabilen Marktstrukturen und einer ausgeprägten Vertrauensbasis zwischen den Marktteilnehmern.

Für Investoren resultiert daraus ein differenziertes Risiko-Rendite-Profil. Die geringe Marktliquidität und die hohe Komplexität des Segments spiegeln sich in einem Renditeaufschlag gegenüber klassischen Nutzungsarten wider. Gleichzeitig wirken stabilisierende Faktoren wie langfristige Mietverträge, hohe Nutzerbindung

und eine geringe Leerstandsanfälligkeit risikomindernd. Ein struktureller Nachfrageüberhang nach Laborflächen stützt zusätzlich die Flächen nachfrage und unterstreicht die Attraktivität des Segments.

Treiber hierfür ist insbesondere die nicht substituierbare Nutzung von Laborflächen. Forschungs- und Produktionsprozesse sind in der Regel an physische Infrastruktur gebunden und lassen sich nur in Ausnahmefällen in flexible Arbeitsmodelle wie Home Office verlagern. Anders als im Bürosegment ist die Leerstandsanfälligkeit daher deutlich geringer. In Kombination mit einem ohnehin schon begrenzten Flächenangebot bei gleichzeitig stabiler Nachfrage spricht dies aus Finanzierungssicht für eine insgesamt positive Risikoeinschätzung.

„Forschung lässt sich nicht ins Home Office verlagern. Deshalb ist Leerstand, anders als bei Büroflächen, kaum ein Thema und aus Finanzierungssicht besonders attraktiv“

Oliver Waldthaler,
Prokurist bei HYPO NOE Landesbank für Niederösterreich und Wien AG

Gleichzeitig übersteigen die nutzerseitigen Investitionen in technisches Equipment häufig die immobilienbezogenen Aufwendungen, was die Standortbindung weiter erhöht und sich positiv auf die Vertragslaufzeiten auswirkt. Infolgedessen entstehen langfristig stabile Mietverhältnisse, gut planbare Cashflows und eine insgesamt hohe Planungssicherheit für Eigentümer.

Der Investmentmarkt für Life Science-Immobilien weist im Vergleich zu klassischen Nutzungsarten eine geringere Marktliquidität auf. In Abschwungphasen profitiert er von einer am Gesamtmarkt selektiveren Transaktionstätigkeit, die sich auf hochwertige Immobilien in Top Lagen konzentriert. Gleichzeitig eröffnet die Marktstruktur gezielt Opportunitäten außerhalb der klassischen A-Standorte. An B- und

C-Standorten mit funktionierenden Forschungs- und Industrienetzwerken lassen sich überdurchschnittliche Renditen erzielen. Hinzu kommen die aus der geringen Marktliquidität resultierenden Risikoaufschläge. Insgesamt bieten Life Science-Immobilien damit insbesondere für rendite- und wertsteigerungsorientierte Strategien in doppelter Hinsicht attraktive Perspektiven.

In der Gesamtbetrachtung positioniert sich die Nutzungsart jedoch als resilientes und margenstarkes Segment mit stabilen Einkommensströmen, geringer Leerstandsanfälligkeit und attraktiven Renditen. Insbesondere im Kontext von Core- und Core-plus-Strategien stellt Life Science eine Alternative z.B. zur klassischen Büronutzung dar.

Stärken von Life Science-Immobilien

- Geringe Leerstandsanfälligkeit
- Hohe Nutzerbindung
- Lange Mietvertragslaufzeiten
- Überdurchschnittliche Renditen
- Portfolio-Diversifikation

Herausforderungen

- Geringe Standardisierung in Planung und Bau
- Hohe Markteintrittsbarrieren
- Geringe Marktliquidität

4 Etablierte Life Science-Cluster im Fokus

Ein hohes Bildungsniveau, qualifizierte Arbeitskräfte und ein international führendes Forschungsumfeld schaffen in Deutschland eine starke Basis für weiteres Wachstum des Life Science-Sektors. Entscheidend für die erfolgreiche Entwicklung von Standorten ist dabei ein vorhandenes Ökosystem. Dessen Wirkung entfaltet sich insbesondere dort, wo räumliche Nähe, wissenschaftliche Exzellenz und funktionierende Innovationsnetzwerke unmittelbar zusammenwirken.

Ausschlaggebend ist dabei nicht allein die Existenz eines Clusters, sondern die tatsächliche Vernetzung sowie der funktionierende Austausch zwischen Wissenschaft, Unternehmen und weiteren Akteuren vor Ort. Um das vorhandene Potenzial im Life Science-Segment zu heben, braucht es neben geeigneten Flächen auch eine aktive Stadtentwicklung, die Cluster

gezielt fördert und Unternehmen proaktiv ansiedelt. Dabei zeigt sich, dass selbst große Potenziale ohne eine entsprechende strategische Steuerung hinter ihrem Anspruch zurückbleiben können, im internationalen Wettbewerb an der Weltspitze mitzuspielen. Deutlich wird, dass im Life-Science-Sektor die gezielte Konzentration entscheidend ist:

„Der Gießkannenansatz greift zu kurz.
Nicht jede kleine Stadt braucht ein Life-Science-Zentrum“

Klaus Duering, Geschäftsführer von Alaxo

Bundesweit existieren bereits verschiedene Life Science-Ökosysteme mit jeweils unterschiedlichen Forschungsschwerpunkten und Ausprägungen. Anders als im Büroimmobilienmarkt lässt sich die Einteilung in die „Top-7“-Standorte im Life Science-Segment jedoch nur eingeschränkt übertragen. Vielmehr lassen sich einige besonders etablierte Standorte identifizieren, die sich durch etablierte Cluster, eine besonders hohe Reife und internationale Sichtbarkeit auszeichnen. Für die Positionierung im internationalen Wettbewerb spielen München,

Berlin und das Rhein-Neckar-/Rhein-Main Gebiet eine zentrale Rolle. Die eigentliche Stärke dieser Standorte entsteht dabei weniger auf gesamtstädtischer Ebene, sondern vor allem in klar abgegrenzten Microclustern.

Vor diesem Hintergrund unterscheiden sich die führenden Life Science-Cluster in München, Berlin und dem Rhein-Neckar-/Rhein-Main-Gebiet in ihrer Ausprägung. Die folgende Tabelle stellt diese entlang zentraler Kriterien gegenüber.

Vergleich etablierter Life Science-Cluster in Deutschland

	Martinsried (München)	Neuenheimer Feld (Heidelberg)	Adlershof (Berlin)	Mainz
Forschungsschwerpunkt	Biotech / Pharma	Biomedizin / Grundlagenforschung	Biotech / Medtech / Digital Health	Biotech / Immunologie
Forschungsstärke	■■■■	■■■■	■■■●	■■■■
Kapitalzugang (VC)	■■■■	■■■●	■■■■	■■■●
Startup-Dichte	■■■■	■■■●	■■■■	■■■●
Strategische Steuerung	■■■■	■■■■	■■■●	■■■■
Potenzialausschöpfung	■■■■	■■■■	■■■●	■■■■

Legende: ■■■■ = stark ■■■● = mittel ■■●● = schwach

Abbildung 5: Etablierte Life Science-Cluster in Deutschland: Stärken, Kapitalzugang und Potenzial im Vergleich (Colliers)

5 Strukturelle Hürden limitieren den Life Science-Immobilienmarkt

Der Life Science-Immobilienmarkt ist in Deutschland weiterhin gering standardisiert und institutionell noch nicht vollständig etabliert. Zwar werden Life Science-Immobilien formal als Spezialimmobilie klassifiziert, gleichzeitig orientiert sich ihre Einordnung weiterhin an Maßstäben des Büroimmobilienmarktes etwa im Hinblick auf Liquidität, Drittverwendungsfähigkeit und Mietniveaus. Dies führt dazu, dass die Nutzungsart häufig nicht als eigenständig verstanden, sondern teilweise noch mit klassischen Büroimmobilien gleichgesetzt wird.

Das fehlende Verständnis, dass es sich bei Life Science um eine eigenständige Nutzungsart handelt, zeigt sich besonders auf konzeptioneller Ebene. Häufig werden Planungsansätze aus dem Bürosektor übertragen, ohne die funktionalen Anforderungen von Laboren ausreichend zu berücksichtigen. Die Folge sind ineffiziente

Deckenhöhen, Traglasten, Flächentiefen und Erschließungskonzepte. Gleichzeitig fehlen vielfach etablierte Standards, was die Entwicklung und Vergleichbarkeit zusätzlich erschwert.

Die geringe Standardisierung führt zu einer hohen Marktkomplexität. Mietpreise sind nur eingeschränkt vergleichbar, da sie stark von der jeweiligen Ausbaustufe abhängen wie etwa von Shell-&-Core-Flächen bis hin zu vollständig ausgestatteten, „lab-ready“ Einheiten. Zugleich ist die Nutzerstruktur deutlich heterogener als im klassischen Büromarkt, da Forschungs- und Produktionsanforderungen sehr spezifisch und individuell ausgeprägt sind und je nach Nutzer variieren.

Auch auf der Finanzierungsseite zeigen sich strukturelle Hemmnisse. Bewertungssysteme von Banken berücksichtigen die Besonderheiten dieser Nutzungsart häufig nicht ausreichend, sodass Life Science-Immobilien im Ratingprozess teilweise wie klassische Büroimmobilien behandelt werden. Der systembedingt

„Es fehlt das Bewusstsein, dass diese Nutzungsart keine Spielart von Büro ist, sondern anders funktioniert“

Marco Kohla, Managing Partner
bei GalCap Europe

Flächenkonzepte und erhöhter Anpassungsaufwand im Nachgang. Denn Life Science-Immobilien unterscheiden sich grundlegend von Büro- oder Logistikimmobilien, etwa hinsichtlich

höheren Energieverbrauch von Laboren führt in diesem Kontext häufig zu schlechteren ESG-relevanten Bewertungen, sodass Finanzierungen entweder nicht zustande kommen oder nur zu schlechteren Konditionen möglich sind.

Auf Investorensseite dominieren bislang weniger klassische deutsche Anleger, sondern vor allem internationales Kapital sowie Private-Equity-Strukturen. Investoren aus angelsächsischen Märkten, insbesondere den USA und Großbritannien, bringen häufig mehr Erfahrung mit dieser Nutzungsart mit, da Life Science in diesen Märkten stärker etabliert ist und Forschung in größerem Umfang über Risikokapital finanziert wird. In Deutschland hingegen ist die Branche stärker durch öffentliche Förderstrukturen geprägt. Zwar rückt die Nutzungsart zunehmend in den Fokus, ist jedoch bei vielen Investoren noch nicht fest verankert und wird häufig eher opportunistisch im Kontext klassischer Büroinvestments mitbetrachtet.

Neben strukturellen Defiziten zeigt sich auch ein Angebotsdefizit im Bestand. Es mangelt an modernen, qualitativ hochwertigen Flächen, insbesondere unter Berücksichtigung aktueller ESG-Anforderungen. Ein Großteil des Bestands gilt als veraltet. Regulatorische Hürden verstärken diese Situation zusätzlich. Ein weiteres zentrales Hemmnis ist die hohe regulatorische und bürokratische Komplexität. Genehmigungsprozesse sind langwierig und aufwendig, selbst bei vergleichsweise einfachen Anpassungen wie dem Betrieb eines bestehenden Reinraums oder Änderungen an der Gebäudenutzung. Fehlende Digitalisierung und mangelnde Abstimmung zwischen Behörden und zwischen

Bundesländern führen zu erheblichen Verzögerungen und Unsicherheiten. Dies führt weniger zu Abwanderung als vielmehr zu einem Ausbleiben zusätzlicher Marktaktivität.

„Im Gegensatz zu anderen Branchen entstehen Life Science-Unternehmen nicht auf der grünen Wiese – sie wachsen aus bestehenden Clustern und Unternehmen heraus“

Volker Dittmeier,
Geschäftsführer bei
Aventin Real Estate

Hinzu kommt ein begrenztes Angebot an geeigneten Grundstücksflächen. Life Science-Unternehmen sind in der Regel auf die Nähe zu (Exzellenz-)Universitäten und Forschungseinrichtungen angewiesen. Beispielsweise in Bayern befinden sich viele dieser Flächen jedoch im öffentlichen Besitz und werden von den Kommunen häufig nur im Erbbaurecht vergeben. Dieses Modell (Sharehold) ist für Investoren oft weniger attraktiv und erschwert die Finanzierung im Vergleich zum klassischen Grundstückserwerb (Freehold), was die Entwicklung neuer Projekte zusätzlich limitiert.

Im internationalen Vergleich, insbesondere mit den USA, zeigen sich zudem deutliche Unterschiede in der Regulierung und Planungskultur von Immobilien. Dort sind häufiger modulare Gebäudestrukturen zu finden, die eine schrittweise Expansion ermöglichen. Unternehmen können Flächen flexibel erweitern, indem sie zusätzliche Einheiten anmieten oder auf eingeplane Reserven, etwa in Gewerbeparks, zurückgreifen. Grundsätzlich gilt das Baurecht in den USA als flexibler, was schnellere Genehmigungen und modulare Konzepte begünstigt. In Deutschland ist diese Flexibilität aufgrund der strengen regulatorischen Vorgaben bislang deutlich eingeschränkt. Zudem ist Bauland hier knapper und stärker ausgenutzt, wodurch Erweiterungen oft bereits räumlich kaum möglich sind. Darüber hinaus führt die Planungspraxis dazu, dass Gebäude meist auf eine konkrete Nutzung und Größe ausgelegt sind, was nachträgliche Anpassungen aufwendig macht.

Insgesamt zeigt sich, dass die zentralen Herausforderungen des Life Science-Immobilienmark-

tes weniger auf der Nachfrageseite liegen, sondern primär aus strukturellen und regulatorischen Rahmenbedingungen resultieren. Daraus ergeben sich zentrale Konsequenzen für die zukünftige Entwicklung des Marktes. So zeigt sich ein anhaltend hohes Interesse seitens entsprechend spezialisierter Investoren. Gleichzeitig ist von einer weiterhin steigenden Nachfrage nach spezialisierten Laborflächen auszugehen. Dem steht jedoch ein strukturell begrenztes Angebot an geeigneten Flächen und Immobilien gegenüber.

Die derzeit wahrgenommene Zurückhaltung im Markt ist damit weniger Ausdruck mangelnder Attraktivität, sondern vielmehr Folge von Unsicherheit und einem noch nicht vollständig etablierten Marktverständnis dieser Nutzungsart. Gerade in der aktuellen Marktphase eröffnet sich damit ein attraktives Einstiegsfenster für Investoren, die bereit sind, sich frühzeitig mit den spezifischen Anforderungen auseinanderzusetzen und sich strategisch in einem wachsenden Marktsegment zu positionieren.

„Während in den USA flexible, modular erweiterbare Lab- und Produktionsflächen eher verfügbar sind, fehlt es in Deutschland oft an genau dieser Skalierbarkeit“

Dr. Markus Albertini, Senior Director bei Azenta Life Sciences



6 Der deutsche Markt im internationalen Vergleich

Die Entwicklung internationaler Wissenschafts- und Innovationsstandorte bietet wertvolle Hinweise für die zukünftige Positionierung des deutschen Marktes. Besonders die USA als weltweit größter Markt für Life Science- und Forschungsimmobilien zeigen sowohl erfolgreiche Wachstumsmodelle als auch potenzielle Risiken auf.

Internationale Life Science-Parks entwickeln sich weltweit zunehmend zu multidisziplinären Innovationsökosystemen. Informationstechnologie, Softwareentwicklung und Künstliche Intelligenz gehören mittlerweile zu den am häufigsten vertretenen Forschungs- und Anwendungsfeldern. Biotechnologie bleibt zwar ein zentraler Schwerpunkt, wird jedoch zunehmend durch angrenzende Technologiebereiche ergänzt. Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass die Zukunft erfolgreicher Innovationsstandorte weniger in einer strikten Branchenspezialisierung liegt als vielmehr in der gezielten Kollaboration unterschiedlicher Forschungs- und Technologiefelder. Für deutsche Science Parks könnte dies bedeuten, Life Sciences stärker mit digitalen Technologien, Datenanalyse, KI-Anwendungen und anderen innovationsgetriebenen Branchen zu verzahnen.

Im Vergleich zu Deutschland sind viele amerikanische Forschungs- und Wissenschaftsparks deutlich größer dimensioniert. Insbesondere renommierte Innovationscluster wie Stanford, Kendall Square oder Research Triangle Park vereinen Forschung, Unternehmen, Kapitalge-

ber und Talente in erheblicher räumlicher Konzentration. Die internationale Erfahrung zeigt, dass solche Cluster von Netzwerkeffekten profitieren. Je größer und diversifizierter ein Standort wird, desto attraktiver wird er für weitere Nutzer, Investoren und Forschungseinrichtungen. Deutschland verfügt bereits über vergleichbare Strukturen in einzelnen Regionen, jedoch selten in der Größenordnung führender US-Standorte.

Gleichzeitig verdeutlicht die Entwicklung des US-Marktes die Risiken einer überhitzten Expansion. Nach dem starken Nachfrageanstieg während der Pandemie wurden in zahlreichen Teilmärkten erhebliche neue Flächenkapazitäten geschaffen. Das Angebot wuchs vor allem in den großen Clustern um Boston, San Francisco Bay und San Diego schneller als die tatsächliche Nachfrage. In der Folge stiegen die Leerstandsquoten in mehreren führenden Life Science-Märkten deutlich an (vgl. Abb. 6). Für Deutschland ergibt sich daraus die wichtige Erkenntnis, dass nicht jedes regionale Entwicklungsprojekt automatisch auf eine dauerhaft hohe Auslastung vertrauen kann.

Ein weiteres Merkmal des US-Marktes ist die zunehmende Konzentration bei spezialisierten Eigentümern. Große spezialisierte Immobilien-gesellschaften wie Alexandria Real Estate Equities oder Healthpeak Properties bewirtschaften mittlerweile erhebliche Flächenbestände und verfügen über tiefes Branchen-Know-how. Diese Akteure verstehen sich schon lange nicht mehr allein als Vermieter, sondern als Betreiber von Innovationsökosystemen. Neben Immobilien stellen sie ihren Mietern Netzwerke, Serviceangebote und Zugang zu Kapital bereit. Auch in Europa ist eine zunehmende Konzentration der Eigentümer- und Betreiberstrukturen zu beobachten. Akteure wie Kadans Science Partners sowie internationale Spezialisten wie

BioMed Realty und Longfellow bauen ihre Präsenz in europäischen Life Science-Clustern kontinuierlich aus.

Die internationale Entwicklung deutet auf drei zentrale Erfolgsfaktoren für die nächste Generation von Science Parks hin: eine stärkere Verzahnung verschiedener Technologie- und Forschungsfelder, ausreichend kritische Größe zur Erzeugung von Netzwerkeffekten sowie professionell gemanagte Eigentümer- und Betreiberstrukturen. Gleichzeitig zeigt die Erfahrung aus den USA, dass Wachstum allein kein Erfolgsgarant ist. Entscheidend bleibt die nachhaltige Abstimmung von Flächenangebot, Nutzerbedarf und regionalem Innovationspotenzial.

USA Teilmarkt	Mietflächen in m²	Anteil	Leerstandsquote
Boston Cambridge	5.370.000	23,3 %	34,1 %
San Francisco Bay Area	5.045.000	21,9 %	27,8 %
San Diego	2.499.000	10,9 %	28,8 %
Philadelphia	2.406.000	10,4 %	11,3 %
New Jersey	1.793.000	7,8 %	14,9 %
Raleigh Durham	1.319.000	5,7 %	16,1 %
Maryland / Washington	1.171.000	5,1 %	7,3 %
Seattle	957.000	4,2 %	22,8 %
Orange County Florida	938.000	4,1 %	6,9 %
Andere	1.533.000	6,7 %	22,8 %
Insgesamt	23.031.000	100 %	23,5 %

Abbildung 6: Die wichtigsten Life Science-Märkte in den USA nach Größe und Leerstandsquote (Colliers)



7 Gängige Marktannahmen auf dem Prüfstand

Mythos	Einordnung
☐ „Laborimmobilien haben eine schlechte Drittverwendbarkeit“	☒ Spezialisierung wird durch langfristige Nutzerbindung kompensiert
☐ „Life Science ist kein Markt für klassische Büroinvestoren“	☒ Life Science bietet stabilere Cashflows als klassische Büros und stellt eine überzeugende Ergänzung zur klassischen Büronutzung dar
☐ „Life Science ist schwer finanzierbar“	☒ Die eingeschränkte Finanzierung resultiert primär aus ungeeigneten Bewertungslogiken und nicht aus der Nutzungsart selbst. Erste Fortschritte sind bereits erkennbar
☐ „Geringe Transaktionen = schwache Marktdynamik“	☒ Die Transaktionsaktivität wird durch fehlendes Produkt und nicht durch fehlendes Interesse limitiert
☐ „Nur Top-Cluster sind für Life Science geeignet“	☒ Auch B- und C-Standorte bieten bei funktionierenden Netzwerken attraktive Opportunitäten

Abbildung 7: Zentrale Mythen im Life Science-Markt im Faktencheck (Colliers)

Glossar

Ein Überblick über die vier Risikoklassen

Core- und Core-Plus-Immobilien

- Hochwertige Bestandsimmobilien und Neubauentwicklungen
- Sehr hohe Objektqualität
- Keine oder nur geringe Instandhaltungsmängel
- Gute bis sehr gute Lagen
- Geringer Leerstand und langfristige Mietverträge

Value Add- und Opportunity-Immobilien

- Objekte in B-Lagen
- Gute bis einfache Lagen
- Höherer Leerstand
- Höherer Instandsetzungsbedarf

A-, B- und C-Standorte im Life Science Immobilienmarkt

Die Einteilung in A-, B- und C-Standorte ist eine branchenweit etablierte Klassifikation zur Bewertung von Immobilienmärkten. Sie basiert auf der wirtschaftlichen Stärke, Markttiefe, Nachfrage und Zukunftsperspektive eines Standorts. Im Life Science-Sektor wird die Klassifikation typischerweise auf Cluster übertragen.

A-Standorte

- Hohe Konzentration von Pharma-, Biotech- und MedTech-Unternehmen
- Starke Forschungslandschaft (Universitäten, Max-Planck, Helmholtz etc.)
- Zugang zu Risikokapital
- Zugang zu (internationalem) Talent
- Etablierte Ökosysteme mit kompletter Wertschöpfungskette

B-Standorte

- Vorhandene wissenschaftliche Basis (Universitäten, Kliniken)
- Wachsende, aber kleinere Unternehmenslandschaft
- Regional oder national relevante Innovationscluster

C-Standorte

- Einzelne Forschungsinstitutionen oder spezialisierte Cluster
- Geringe kritische Masse an Unternehmen
- Begrenzter Zugang zu Kapital und Fachkräften
- Häufige Abhängigkeit von einzelnen Ankerutzern

Ihre Ansprechpartner:innen



Francesca Boucard
Head of
Market Intelligence & Foresight
Germany



Dirk Richolt
Head of
Capital Advisory & Operational Real Estate
Germany



Katja Caspers
Senior Consultant
Market Intelligence & Foresight
Berlin

In Kooperation
mit der European
Science Park
Group AG



Ralf Nöcker
CEO
ESPG AG

Über Colliers in Deutschland

Die Immobilienberater von Colliers sind an den Standorten in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg und Stuttgart vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung sowie den An- und Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Wohn- und Geschäftshäusern,

Grundstücken und Land & Forst, Immobilienbewertung, Finanzierungsberatung sowie Occupier Services, die Unterstützung von Unternehmen bei betrieblichem Immobilienmanagement. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (NASDAQ, TSX: CIGI) mit rund 24.000 Expert:innen in 70 Ländern tätig.



**Colliers International
Deutschland GmbH**
Junghofstraße 9
60315 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 719192-0
Fax +49 69 719192-71

info.de@colliers.com
www.colliers.de

Über ESPG AG

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 m² und einem Bilanzwert von 250 Mio. €. Die Standorte sind in der Regel außerhalb der Metropolen angesiedelt, in Gebieten, die als Wissenschaftscluster gelten oder eine hohe Konzentration innovativer Unternehmen aufweisen.



European Science Park Group AG
Kleingedankstraße 11a
50677 Köln
Tel. +49 221 801 498 00
Fax +49 221 801 498 11

info@espg.space
www.espg.space

Bilder/Illustrationen: © Adobe Stock

Die Informationen in diesem Dokument sind von Colliers nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt worden und sollen einen Überblick über den benannten Markt zum Zeitpunkt des Erscheinens vermitteln. Trotz sorgfältiger Recherche kann ein Anspruch weder auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit der Informationen erhoben werden. Die Auswirkungen des Ukrainekriegs und die globalen Reaktionen darauf wie die Volatilität der Öl-, Gas- und Aktienmärkte sowie die Inflations- und Zinsentwicklung geben Anlass zur Unsicherheit hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung. Es ist unseres Erachtens ungewiss, wie diese Themen den Immobilienmarkt in Deutschland weiter beeinflussen können. Alle in diesem Dokument dargestellten Preisangaben und Einschätzungen basieren auf den heute erkennbaren Eindrücken. Da es zu Veränderungen am Vermietungs- und Investitionsmarkt kommen kann, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Einschätzung in keiner Weise vorhergesagt werden können, ist es wichtig, die Informationen unter Berücksichtigung der Entwicklungen regelmäßig neu zu beurteilen. Eine Haftung hinsichtlich der Inhalte wird ausgeschlossen. Dieses Dokument ist nicht geeignet als Basis für kaufmännische Entscheidungen und kann mithin eine eigene Prüfung der Marktgegebenheiten in keinem Fall ersetzen. Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International Deutschland GmbH.