

# Perspektiven im Wohnungsneubau 2026

Teil 1: Der deutsche Wohnungsneubau –  
Analyse einer Marktblockade

Research

Deutschland

Juni 2026

[jll.com](https://jll.com)



# Wohnungsneubau 2026: Die prägenden Themen

## 01 Bedarf und Fertigstellung

**Ein regionales Ungleichgewicht verschärft die Wohnungsnot, wodurch das jährliche Defizit auf etwa 80.000 Einheiten anwächst.**

Für das Jahr 2026 wird nach dem zyklischen Tiefpunkt bei den Wohnungsfertigstellungen ebenfalls ein sehr niedriges Niveau prognostiziert, obwohl die Zahl der Baugenehmigungen Anfang des Jahres leicht anstieg. Das wahre Wohnungsdefizit ist größer, als es nationale Zahlen vermuten lassen, und liegt bei etwa 80.000 Wohnungen pro Jahr. Die Hauptursache ist eine starke regionale Diskrepanz: Es wird oft am falschen Ort gebaut. Während in ländlichen Regionen teilweise ein Überangebot entsteht, herrscht in den Metropolen und Wachstumszentren ein dramatischer Mangel an neuem Wohnraum. Und diese Zahl dürfte sogar noch höher ausfallen, wenn man bedenkt, dass nicht jede Wohnung mit einer anderen austauschbar ist, und die qualitative Diskrepanz bei der Nachfrage berücksichtigt.

[Zum Kapitel →](#)

## 02 Kosten und Profitabilität

**Nachdem die Rentabilität im Wohnungsneubau 2024 ihren Tiefpunkt erreichte, verläuft die Erholung aufgrund hoher Baukosten nur langsam.**

Der Wohnungsneubau in Deutschland war noch nie so teuer wie heute. Die Kostenexplosion verlief in drei Phasen: Zuerst trieben verschärfte technische Anforderungen die Kosten in die Höhe, gefolgt von einem Materialpreisschock ab 2020 und einem Zins- und Kapitalkostenschock ab 2022. Infolgedessen erreichte die Rentabilität für Projektentwickler im Jahr 2024 einen Tiefpunkt, erholt sich seitdem jedoch langsam wieder. Diese Profitabilität ist ein wichtiger Frühindikator für die allgemeine Geschäftslage, die Anzahl der Baugenehmigungen und das Auftragsvolumen in der Baubranche. Der Iran-Konflikt könnte zudem kurz- und mittelfristig zu einer weiteren Kostensteigerung führen.

[Zum Kapitel →](#)

## 03 Absorption und Platzierung

**Da nur das Premiumsegment rentabel ist, begrenzen die geringe Erschwinglichkeit und hohe Standortanforderungen den gesamten Neubau.**

Obwohl sich die Wirtschaftlichkeit verbessert, nimmt die Bautätigkeit nicht spürbar zu. Der Grund dafür ist, dass Neubauprojekte aktuell fast ausschließlich im obersten Preissegment rentabel sind. Dieses Premiumsegment ist jedoch ein Nischenmarkt, da nur ein kleiner Teil der Haushalte (rund 10 %) sich Mieten von über 21,50 €/m<sup>2</sup> leisten kann. Die begrenzte Nachfrage (Absorption) und die hohen Anforderungen an die Mikrolage (Platzierung) limitieren die Anzahl möglicher Projekte in diesem Segment stark. Daher kann dieser Nischenmarkt die fehlende Bautätigkeit in den breiteren und erschwinglicheren Marktsegmenten nicht kompensieren.

[Zum Kapitel →](#)

# 01

## Bedarf und Fertigstellung



## Der fragile Erholungspfad des deutschen Wohnungsneubaus

Der deutsche Wohnungsbau ist auf dem besten Weg, im Jahr 2026 ein ähnliches Niveau wie im Vorjahr zu erreichen und damit auf einem historisch niedrigen Niveau zu verharren. Obwohl die Zahl der Baugenehmigungen zu Jahresbeginn einen Hoffnungsschimmer bot, ist dieser Trend äußerst fragil. Makroökonomische Risiken und geopolitische Spannungen – wie beispielsweise der Konflikt im Iran – drohen, die Material-, Bau- und Finanzierungskosten erneut in die Höhe zu treiben und die Erholung zu bremsen.

Darüber hinaus ist die reine Zahl der Baugenehmigungen nur ein Teil der Wahrheit. Die tatsächliche Bauleistung wird von zwei nachgelagerten Faktoren entscheidend beeinflusst:

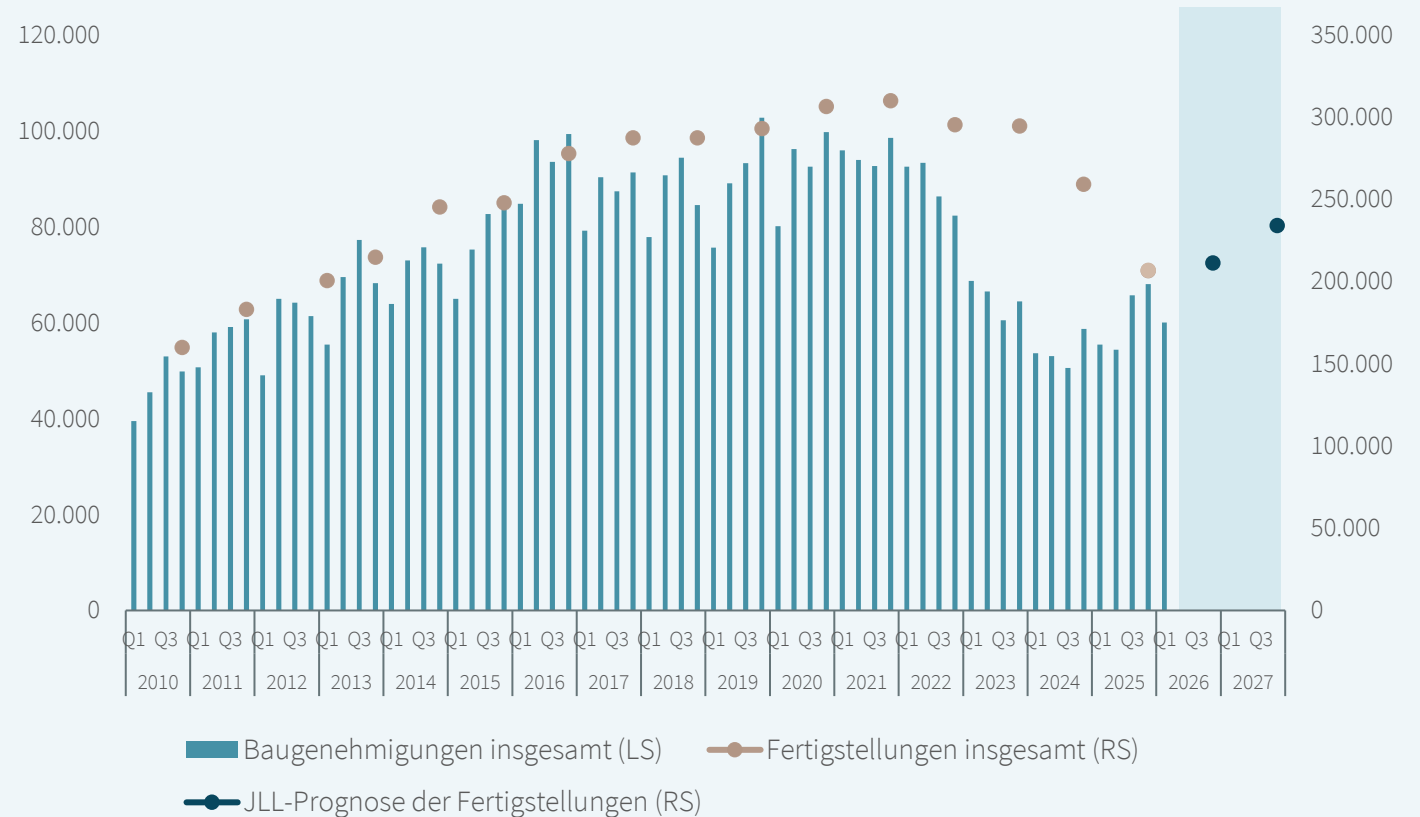
- **Verlängerte Bauzeiten:** Der Zeitraum von der Genehmigung bis zur Fertigstellung verlängert sich zunehmend. Dieser Bauüberhang reduziert das kurzfristig verfügbare Angebot an neuen Wohnungen.
- **Steigende Stornierungsquoten:** Immer mehr Projekte werden trotz erteilter Genehmigung nicht realisiert. Dies entwertet die Aussagekraft der Genehmigungsstatistik.

Angesichts dieser Unsicherheiten zeichnen diverse Prognosen der Wohnfertigstellungen ein pessimistisches Bild für 2026. Diese liegen auf einem historischen Tiefpunkt und reichen von **211.300** (JLL) bis zu **196.000** Wohneinheiten (ifo Institut).

## Während die Genehmigungszahlen schon wieder steigen, dürfte die Zahl der Wohnfertigstellungen im Jahr 2026 nicht spürbar steigen

Anzahl der Wohnungen absolut pro Quartal, Deutschland

Anzahl der Wohnungen absolut pro Jahr



Quelle: JLL EMEA Living Research, 2026, destatis

## Das versteckte Defizit: Wo Wohnungen wirklich fehlen

Eine rein bundesweite Betrachtung des deutschen Wohnungsmarktes ist irreführend und verschleiert das wahre Ausmaß der gegenwärtigen Krise. Auf dem Papier scheint die Lücke zwischen dem jährlichen Neubaubedarf (ca. 268.000 Einheiten) und den prognostizierten Fertigstellungen überschaubar, doch das tatsächliche Defizit beläuft sich auf rund 80.000 Wohnungen pro Jahr.

Die Ursache für diese Diskrepanz ist das der **regionale Mismatch**: Es wird in signifikanten Stil am falschen Ort gebaut.

Analysen zeigen, dass jährlich rund 50.000 neue Wohnungen in Regionen mit stagnierender oder sogar sinkender Nachfrage entstehen. Diese Einheiten stehen dem tatsächlichen Bedarf in den dynamischen Wachstumsregionen nicht zur Verfügung. Rechnerisch kommen von allen Neubauten also nur etwa 192.000 Wohnungen dort an, wo sie gebraucht werden.

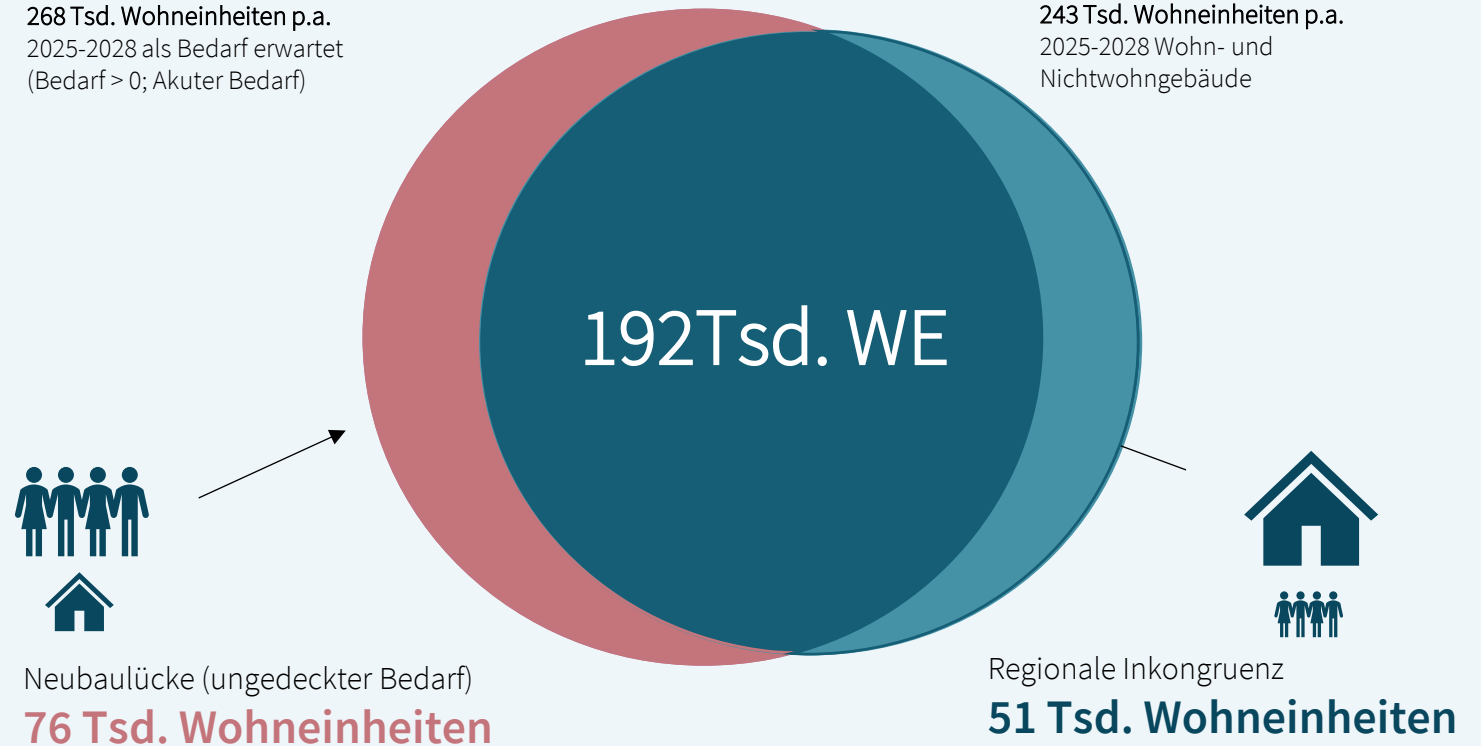
Im Ergebnis verschärft diese Fehlallokation die Wohnungsknappheit in den Metropolen und Wirtschaftszentren erheblich. Der reale Mangel an Wohnraum ist dort weitaus dramatischer, als es die bundesweiten Statistiken vermuten lassen. Dies wird besonders deutlich, wenn man die Neubaulücken nach Regionstypen differenziert.

## Aufgrund regionaler Ungleichgewichte ist die tatsächliche aggregierte Lücke bei den Neubauten größer

Erwarteter Fertigstellungsgrad, zusätzlicher Gesamtbedarf und regionale Diskrepanz

Zusätzlicher Gesamtbedarf  
**268 Tsd. Wohneinheiten p.a.**  
2025-2028 als Bedarf erwartet  
(Bedarf > 0; Akuter Bedarf)

Erwartetes Fertigstellungsniveau  
**243 Tsd. Wohneinheiten p.a.**  
2025-2028 Wohn- und  
Nichtwohngebäude



Quelle: JLL EMEA Living Research, 2026

## Die regionale Kluft: Eine quantitative Analyse der Neubaulücke nach Regionstypen

Die starken regionalen Unterschiede erfordern eine differenzierte Analyse der Neubaulücke. Eine Betrachtung nach verschiedenen Regionstypen liefert hier ein genaueres Bild als die einfache bundesweite Aggregation.

Um die Regionen trotz ihrer unterschiedlichen Größen direkt vergleichen zu können, wird eine relative Kennzahl verwendet: Sowohl der Neubaubedarf als auch die erwarteten Fertigstellungen werden jeweils auf 10.000 Bestandswohnungen normiert.

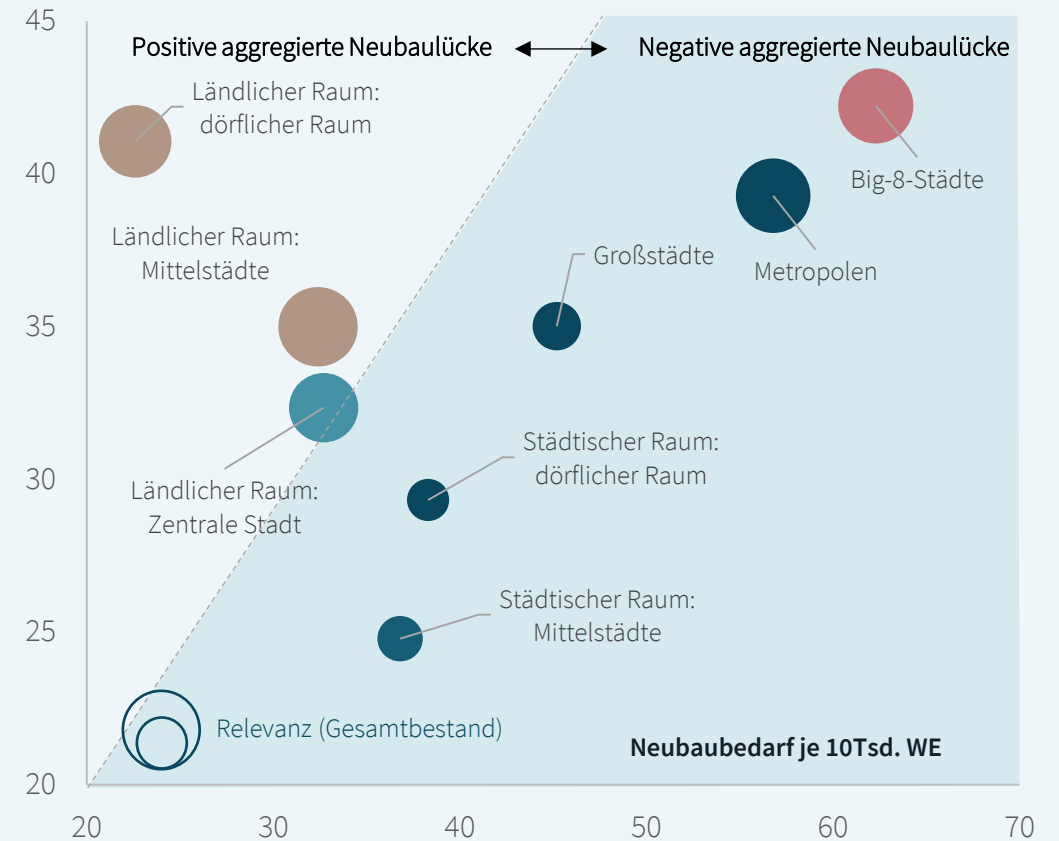
Das Ergebnis ist eindeutig:

- **In den Städten klafft eine gewaltige Lücke:** Am dramatischsten ist die Situation in den acht größten deutschen Städten (Big-8). Hier stehen einem Bedarf von 62 neuen Wohnungen je 10.000 Bestandswohnungen nur 42 erwartete Fertigstellungen gegenüber. Ein ähnliches, wenn auch leicht schwächeres Bild zeigt sich in den Metropolregionen insgesamt.
- **Auf dem Land entsteht ein Überangebot:** Ländliche Räume und Mittelstädte weisen in der Summe einen Bauüberhang auf. Im dörflichen Raum beispielsweise übersteigt die erwartete Bauleistung (41 Einheiten je 10.000 Wohnungen) den Bedarf (23 Einheiten) deutlich. Hier wird also, aggregiert betrachtet, mehr gebaut als benötigt.

Wichtiges Fazit: Auch wenn ländliche Regionen in der Summe einen Angebotsüberhang aufweisen, können sich dahinter **einzelne, wachstumsstarke Gemeinden** verbergen, die ebenfalls einen ungedeckten Neubaubedarf haben. Der Durchschnittswert verschleiert diese lokalen Hotspots.

## Neubaubedarf und Fertigstellungsniveau nach Regionstypen<sup>1</sup>

Fertigstellungsniveau je 10Tsd. WE



Quelle: JLL Living Research 2024, Destatis (1) Regionstypen nach *Regiostar7*-Kategorien des BMVI

## Qualitatives Ungleichgewicht zwischen Angebot und Bedarf

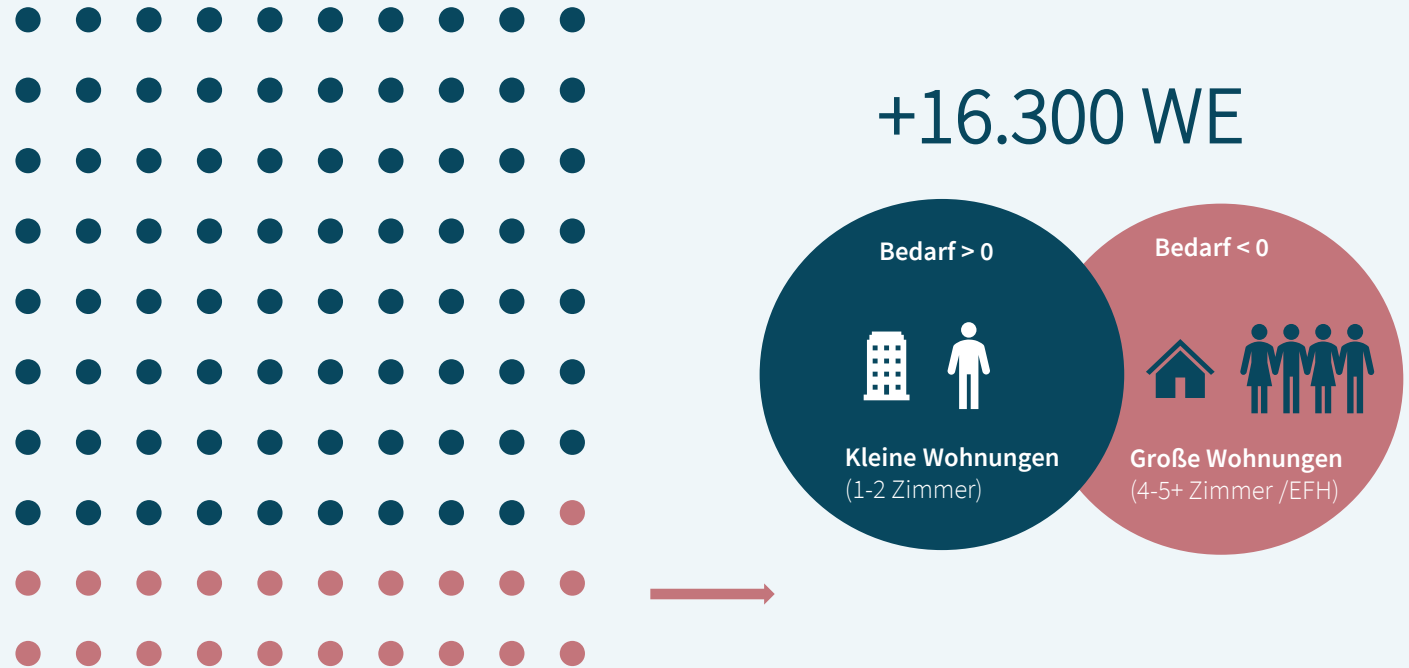
Neben dem regionalen Missverhältnis lässt sich ein weiteres Ungleichgewicht identifizieren, der auf lokaler Ebene das qualitative Angebot und den Bedarf betrifft: In zahlreichen lokalen Märkten besteht aufgrund demografischer Veränderungen ein **erhöhter Bedarf an kleineren Wohneinheiten, während sich im Segment der größeren Einheiten ein Überangebot aufbaut**. In vielen lokalen, insbesondere weniger städtisch geprägten Märkten wird das Segment der größeren Wohneinheiten vornehmlich durch Ein- und Zweifamilienhäuser repräsentiert. Gerade vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass größere Wohneinheiten nicht als Substitut für kleinere Einheiten fungieren können.

Diese Konstellation führt zu der Situation, dass lokal lediglich in einem bestimmten Segment ein positiver Bedarf an zusätzlichen Wohneinheiten vorliegt, während in anderen Segmenten kein positiver Bedarf beobachtet werden kann. Bei einer reinen Aggregation der Bedarfe über verschiedene Wohnungsgrößen hinweg – bei der implizit unterstellt wird, dass Einheiten untereinander substituierbar sind – geht dieser differenzierte Aspekt verloren.

Berücksichtigt man diesen Umstand, wird deutlich, dass auch hier ein zusätzlicher Bedarf an neuen Wohnungen identifiziert werden kann, der bei einer einfachen Aggregation der Bedarfe nicht sichtbar würde.

## Lokales qualitatives Missverhältnis im Bedarf nach Wohnungstypen führt zu einem zusätzlichen nicht sichtbaren Gesamtbedarf

Anteil Gemeinden mit qualitativem Missverhältnis und zusätzlicher Gesamtbedarf



Rund **21 Prozent der regionalen Märkte** weisen ein lokales qualitatives Ungleichgewicht im Bedarf auf. Das heißt, während kleine Wohneinheiten benötigt werden, gibt es zu viele große Einheiten. Zwei Wohn-Typen, die meistens nicht substituierbar sind.

Durch das **lokale qualitative Missverhältnis** ergibt sich in der Aggregation ein zusätzlicher Bedarf von **+16.300 Wohnungen**, der sonst nicht erkannt wird.

# 02

## Kosten und Profitabilität



## Ausgangslage im Wohnungsneubau 2026: Bauen ist weiterhin teuer wie nie

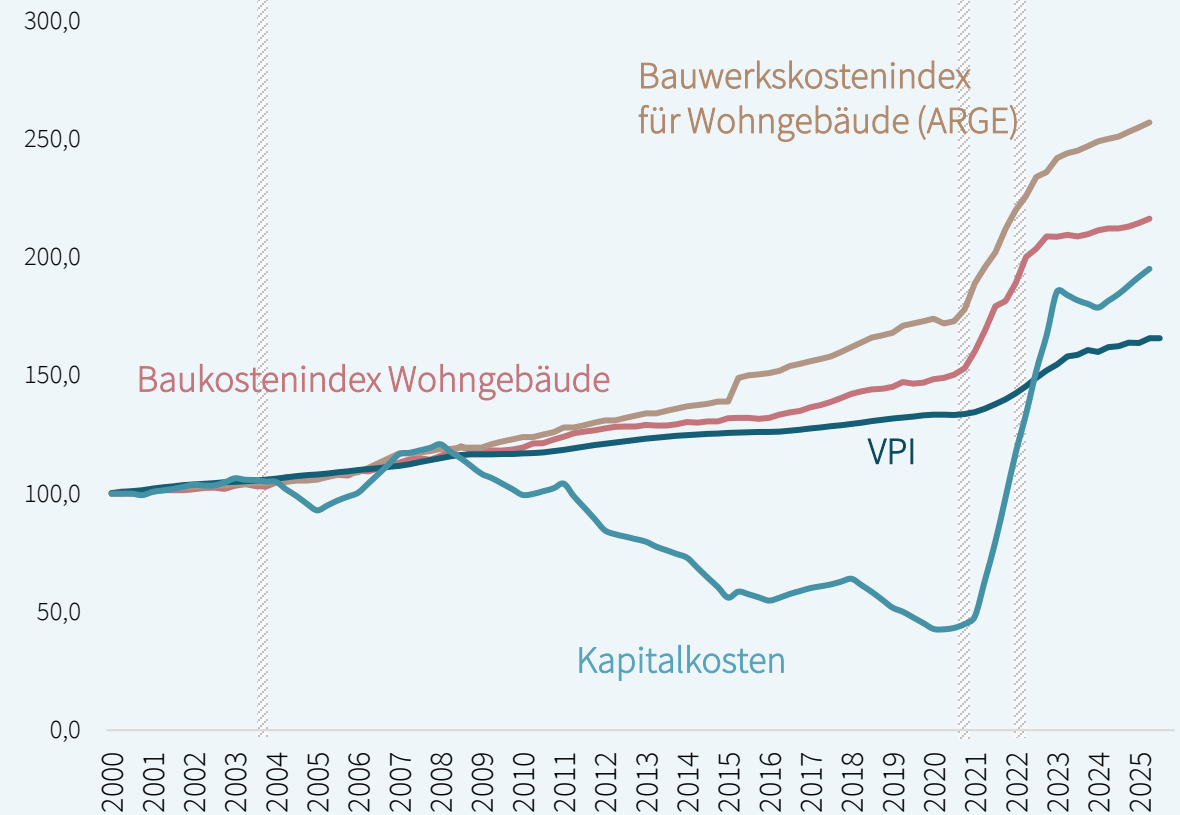
Den Ausgangspunkt der Analyse bildet die dramatische Explosion der Baukosten, deren Werte einen historischen Höchststand erreicht haben. Die zentrale Botschaft ist unmissverständlich: **Bauen war noch nie so teuer.**

Die Kosten im Wohnungsneubau sind in den letzten zwanzig Jahren deutlich stärker gestiegen als die allgemeine Inflation. Diese Entwicklung lässt sich in drei klar voneinander abgrenzbare Trends mit unterschiedlichen exogenen Schocks und Kostentreibern unterteilen:

- **Steigende technische Anforderungen** (ab ca. 2002) Bereits seit den frühen 2000er Jahren trieben verschärfte gesetzliche Vorgaben die Kosten. Insbesondere die Energieeinsparverordnung (EnEV) und ihre Nachfolger erhöhten die technischen Anforderungen an die Baukonstruktion (Kostengruppen 300/400) und damit die reinen Bauwerkskosten – zusätzlich zu den ohnehin steigenden Material- und Personalkosten.
- Der **Materialpreisschock** (ab 2020) Mit Beginn der COVID-19-Pandemie kam es zu globalen Lieferkettenstörungen und einer daraus resultierenden Materialknappheit. Die Preise für Baustoffe wie Bitumen oder Holz stiegen sprunghaft an und beschleunigten die Kostenentwicklung erheblich.
- Der **Zins- und Kapitalkostenschock** (ab 2022) Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine verschärfte die Energie- und Materialkrise weiter. Gleichzeitig beendete die Europäische Zentralbank ihre jahrelange Nullzinspolitik, was zu einem abrupten Anstieg der Zinsen führte. Dadurch explodierten die Finanzierungs- und Kapitalkosten für Entwickler, die zuvor lange von einem historisch niedrigen Zinsniveau profitiert hatten.
- Der **Iran-Konflikt** (2026): Steigende Öl-Preise durch die Sperrung der Straße von Hormus wirkt sich auf die Preisen wie Bitumen aber auch für den Antrieb von Baumaschinen, Fahrzeugen und anderen Geräte aus. Das führt zumindest kurz- bis mittelfristig zu einer weiteren Kostensteigerung.

## Die Phasen der Kostenexplosion im Wohnungsbau zwischen 2000 - 2025

Index (100 = Q1 2000), Deutschland



Quelle: JLL EMEA Living Research, 2026; Destatis, Deutsche Bundesbank, (1) Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen Kiel e.V.

## Strukturelle Hemmnisse im Bau

Der deutsche Wohnungsbau war in den letzten Jahren einem tiefgreifenden Wandel unterworfen, der die zentralen Herausforderungen für die Unternehmen verschoben hat. Diese korrelieren mit den Entwicklungen auf der Kostenseite.

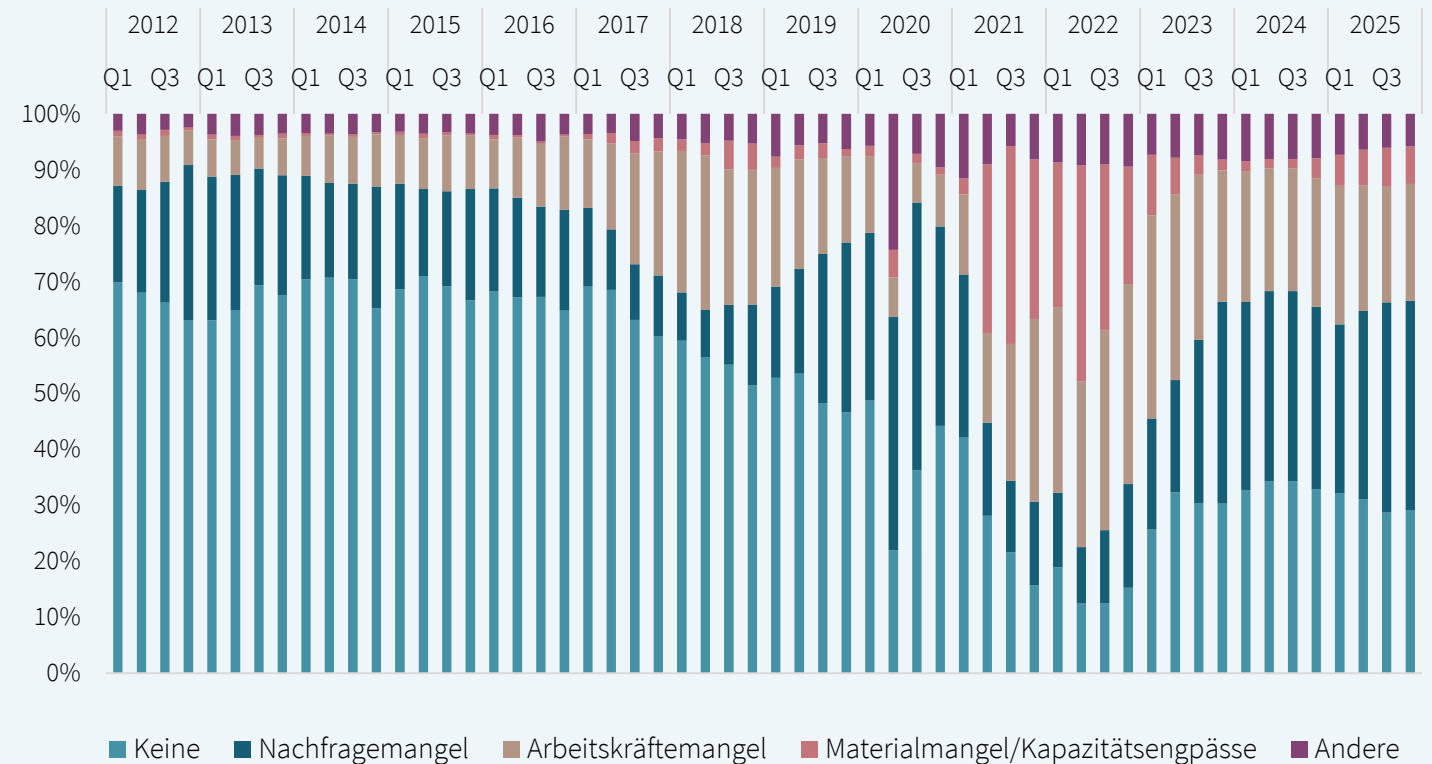
Die stabile Boomphase (bis ca. 2017): In der langjährigen Wachstumsphase berichteten rund 70 % der Bauunternehmen von **keinen wesentlichen Einschränkungen** ihrer Tätigkeit, gestützt von einer robusten Nachfrage und günstigen Rahmenbedingungen.

Die Wachstumsbremse **Fachkräftemangel** (ab 2017/2018): Der demografisch bedingte Mangel an Arbeitskräften entwickelte sich zum zentralen Geschäftsrisiko. Da mehr Menschen den Arbeitsmarkt verließen als nachrückten, wurde dies zu einem strukturellen Problem für die personalintensive Baubranche. Ein bleibendes Hemmnis für die kommenden Jahre.

Die **Materialknappheit** als neue Hauptsorge (ab 2020) Mit der COVID-19-Pandemie und den globalen Lieferkettenstörungen löste die Materialknappheit den Fachkräftemangel als dringlichstes Problem ab. Unberechenbare Verfügbarkeiten und Lieferzeiten führten zu Projektverzögerungen und erheblicher Planungsunsicherheit. Abgelöst wurde diese Phase durch zinsbedingten **Nachfragemangel** (ab 2022).

## Das ausführende Baugewerbe ist seit mehreren Jahren durch multipolare Krisen und Beschränkungen konfrontiert

Beschränkungen im Wohnungsneubau, Deutschland, Anteil in %



Quelle: JLL EMEA Living Research, 2025, basierend auf Eurostat (1) Anteil der Angaben von Marktteilnehmern, die eine Einschränkung wahrnehmen. Zahlen ab 2025 durch Ifo Auswertungen approximiert.

## Die Folge steigender Baukosten: Sinkende Margen und steigendes Projektrisiko

Die stark gestiegenen Kosten der letzten Jahre haben die Wirtschaftlichkeit im deutschen Wohnungsneubau dramatisch einbrechen lassen. Ein aus Marktdaten abgeleiteter Index für die Entwicklermarge in einem typischen Build-to-Rent-Szenario (BTR) verdeutlicht diesen Verlauf.

Nach einem drastischen Rückgang im Jahr 2022, ausgelöst durch explodierende Baukosten und den abrupten Zinsschock, erreichte der **JLL-Profitabilitätsindex Wohnungsneubau** im Jahr 2024 seinen Tiefpunkt im aktuellen Zyklus. Seither befindet sich die Rentabilität in einer Erholungsphase, die jedoch deutlich langsamer verläuft als der vorangegangene Absturz.

Diese positive Tendenz wird von zwei Seiten getragen:

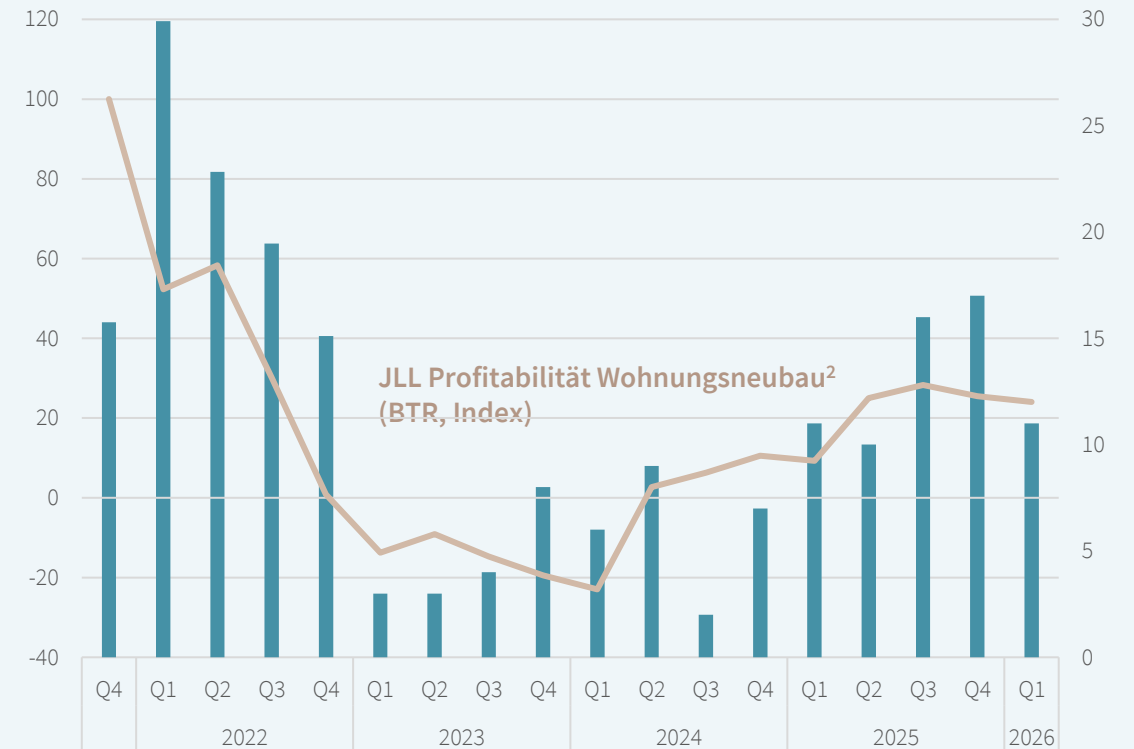
- **Auf der Kostenseite:** Während die Baukosten nach 2024 nur noch moderat anstiegen, begannen die zuvor explodierten Kapitalkosten 2024/2025 wieder zu sinken. In 2026 ist allerdings wieder ein erhöhter Aufwärtsdruck in der Zinsentwicklung zu beobachten.
- **Auf der Ertragsseite:** Gleichzeitig stiegen die Mieten für Neubauwohnungen zwischen 2022 und 2025 stark an. Zudem stoppte die Ausweitung der Renditen im Jahr 2024 und ging in eine Seitwärtsbewegung über, wobei für die Zukunft bei sinkenden Leitzinsen auch weitere leichte Kompression der Renditen (Exit-Yields) erwartet wurde.

Bei der hier verwendeten Kennzahl handelt es sich um eine marktbezogene Entwicklermarge, welche die Wirtschaftlichkeit eines standardisierten Projekts abbildet. Das zugrunde liegende Modell ist ein freifinanziertes Build-to-Rent-Projekt eines Trader-Developers, das nach Fertigstellung komplett veräußert wird (Exit). Zur Ermittlung werden die auf einen Stichtag diskontierten Gesamtkosten den Erlösen aus dem Verkauf gegenübergestellt. Die Erlöse werden aus Vereinfachungsgründen primär durch die erwartete Miete und die angenommene Exit-Rendite bestimmt.

## Die Rentabilität im Wohnungsneubau erreichte 2024 ihren Tiefpunkt und erholt sich seitdem wieder

Index (Q4-2021 = 100)

Zahl der Forward Transaktionen<sup>1</sup>



Quelle: JLL EMEA Living Research, 2026; Destatis, Deutsche Bundesbank. (1) Institutioneller deutscher Wohninvestmentmarkt (2) Die tatsächliche Marge eines Einzelprojekts kann von diesem Index stark abweichen, beispielsweise durch günstigen Grundstückserwerb in der Vergangenheit (Land Banking) oder eine abweichende Verkaufsstrategie.

## Geschäftslage nach leichter Erholung nun mit geopolitischer Unsicherheit konfrontiert

Da er sowohl die Kosten- als auch die Ertragsseite berücksichtigt, ist der **JLL- Profitabilitätsindex Wohnungsneubau** ein herausragender Gesamtindikator für die Lage im Wohnungsneubau. Seine eigentliche Stärke liegt jedoch in seiner Funktion als Vorlaufindikator: Er korreliert mit vielen wichtigen Branchen Kennzahlen – teils unmittelbar, teils mit deutlichem Zeitverzug. Das macht ihn zu einem wertvollen Prognoseinstrument für wesentliche Kennzahlen im Wohnungsneubau.

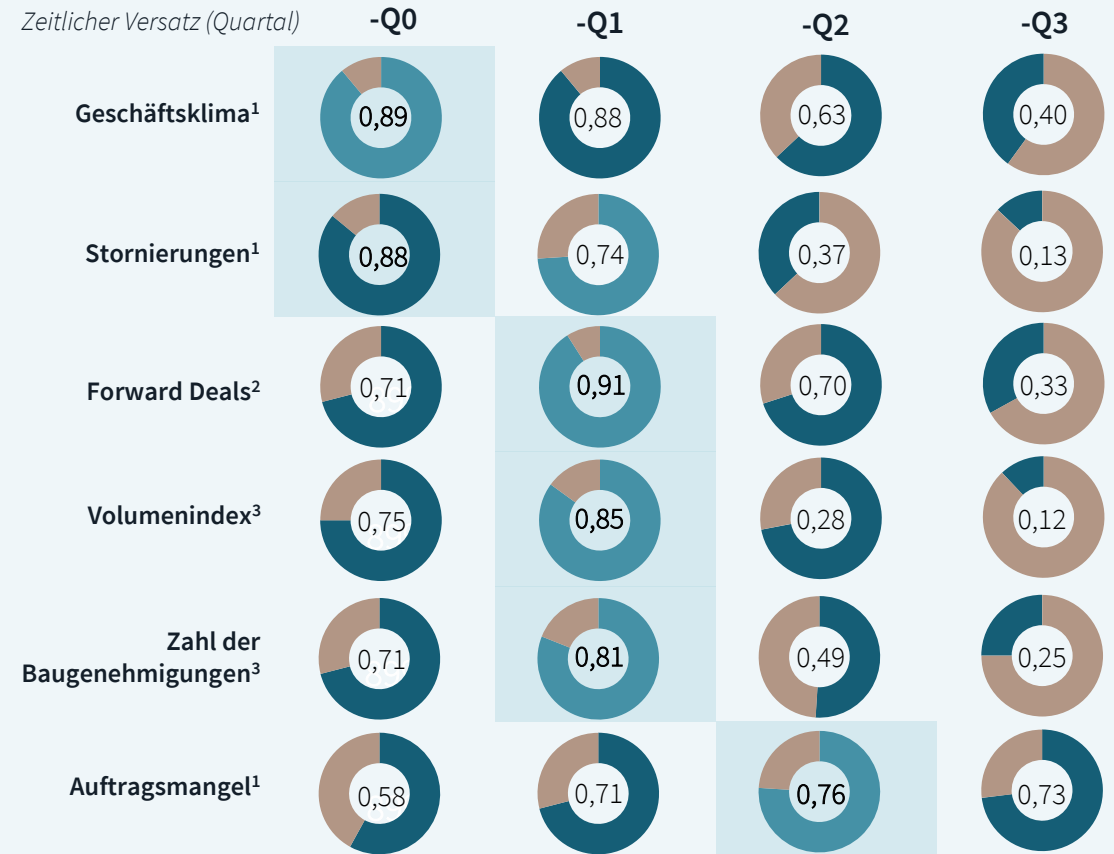
Eine unmittelbare und sehr hohe Korrelation zeigt der Index mit dem **ifo-Geschäftsklima** für den Wohnungsneubau. Die Stimmung hat sich hier im März 2026 (-19,3 Punkte) und insbesondere April **deutlich auf -28,4 Punkte verschlechtert**, was vor allem auf pessimistischere Zukunftserwartungen angesichts von Zinssorgen und geopolitischer Unsicherheit zurückzuführen ist. Eine ähnlich direkte Verbindung besteht zur Zahl der Projektstornierungen, die im März zuletzt auf 10,8 % gesunken ist und im April stabil blieb.

Andere zentrale Kennzahlen reagieren hingegen erst mit deutlichem Zeitverzug. So führt eine verbesserte Wirtschaftlichkeit erst nach einiger Zeit zu mehr Beauftragungen von Generalunternehmern, was sich dann in einem **Anstieg der Baugenehmigungen** und des **Auftragsvolumens im ausführenden Gewerbe** niederschlägt.

Noch später reagiert der **Auftragsmangel**, der erst zunimmt, wenn die bereits verzögerten Beauftragungen ausbleiben. Zuletzt hat sich die Lage hier jedoch entspannt: Der Anteil der Unternehmen, die über zu wenig Aufträge berichten, ging auf 43,4 % zurück – der niedrigste Wert seit Juli 2023. Dieser Rückgang ist eine direkte Folge des zuvor beschriebenen, zeitversetzten Anstiegs der Baugenehmigungen und zeigt, wie die Signale des Index nach und nach im Markt ankommen.

## Wirtschaftlichkeit: Ausgangspunkt für Genehmigungen, Aufträge und Stornierungen

Korrelation der JLL-Profitabilitätskennzahl mit Kennzahlen des Wohnungsneubaus, 2020-2026



Quelle: JLL EMEA Living Research, 2026; (1) Ifo-Institut; (2) JLL, Institutioneller deutscher Wohninvestmentmarkt; (3) Destatis

# 03

## Absorption und Platzierung



## Schere zwischen Kosten- und Marktmiete schließt sich

Die Analyse der **Break-even-Miete**, auch **kostendeckende Mindestmiete** genannt, ist neben der reinen Profitabilitätsbetrachtung ein besonders anschaulicher Indikator. Sie zeigt zum einen, wie hoch die Mieten im freifinanzierten Wohnungsneubau sein müssten, um ein Projekt inklusive einer angenommenen Entwicklermarge wirtschaftlich zu realisieren. Zum anderen verdeutlicht sie die Differenz zwischen dieser theoretischen Miete und der tatsächlich am Markt erzielbaren Neubaumiete.

Um eine hohe Vergleichbarkeit zu gewährleisten, beschränkt sich die Untersuchung auf die Big-8-Städte. In diesen Märkten ist die durchschnittliche Neubaumiete in den vergangenen fünf Jahren um rund +4,8 % pro Jahr gestiegen (5-Jahres-CAGR). Während die Differenz zwischen Break-even- und Marktmiete Anfang 2022 noch bei nahezu Null lag, weitete sie sich danach kontinuierlich aus und erreichte im ersten Quartal 2024 mit rund 6,40 €/m<sup>2</sup> ihren Höchststand.

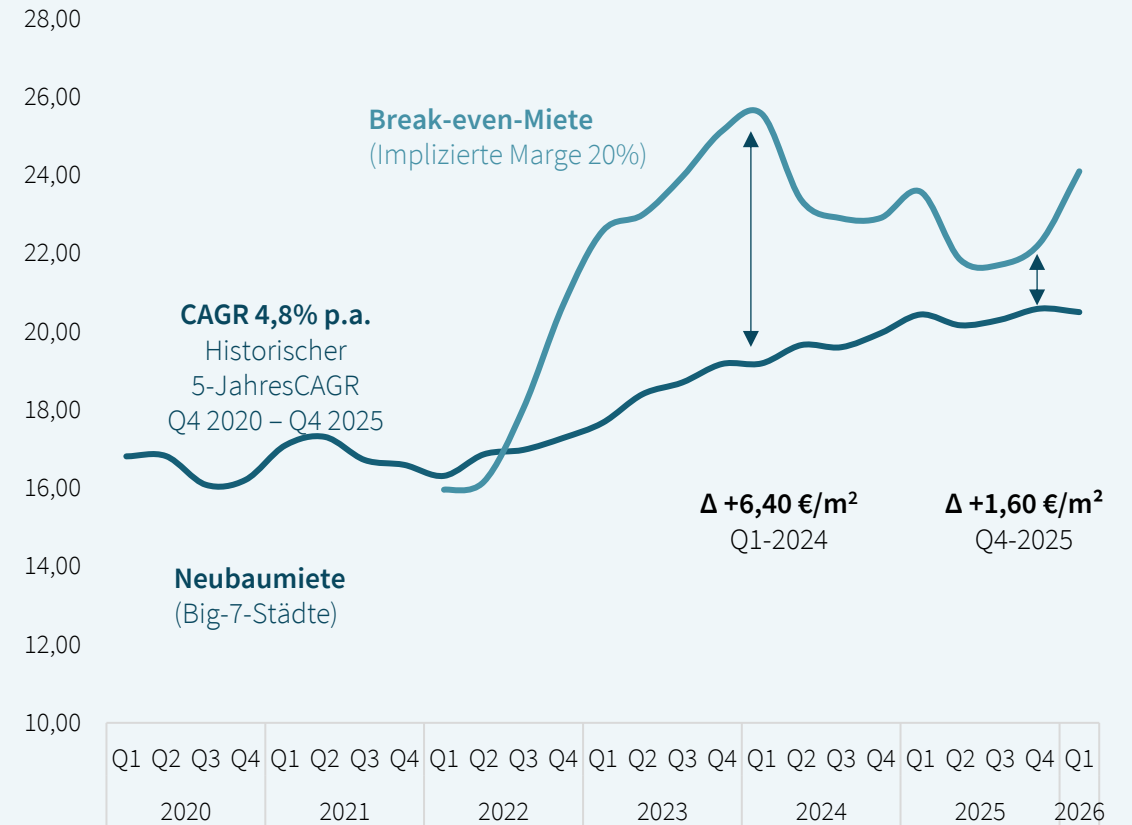
Seitdem verringert sich dieser Abstand wieder, was stark mit der allgemeinen Erholung im Wohnungsneubau korreliert – sichtbar etwa an der verbesserten Geschäftslage und steigenden Baugenehmigungszahlen. Anfang 2026 betrug die Differenz im Durchschnitt nur noch etwas mehr als einen Euro, was auf eine **deutlich verbesserte Wirtschaftlichkeit** hindeutet. Seitdem ist mit den aktuellen geopolitischen Herausforderungen der Spread wieder angestiegen.

Angesichts dessen stellt sich die Frage: Warum nimmt die Bautätigkeit nicht wieder spürbar zu? Eine Antwort darauf erfordert eine genauere Analyse des Mietwohnungsmarktes.

**Definition Break-Even-Miete:** Oft auch als kostendeckende oder Mindestmiete bezeichnet, ist die Nettokaltmiete, die ein Projektentwickler im Wohnungsneubau erzielen muss, um sämtliche Kosten des Projekts zu decken. In diese Kalkulation fließen alle Aufwendungen von den Grundstücks- und Baukosten über die Finanzierung bis hin zu den laufenden Bewirtschaftungskosten ein. Sie stellt eine kritische Rentabilitätsschwelle dar: Liegt die erzielbare Marktmiete unter dieser Grenze, ist das Projekt wirtschaftlich nicht tragfähig.

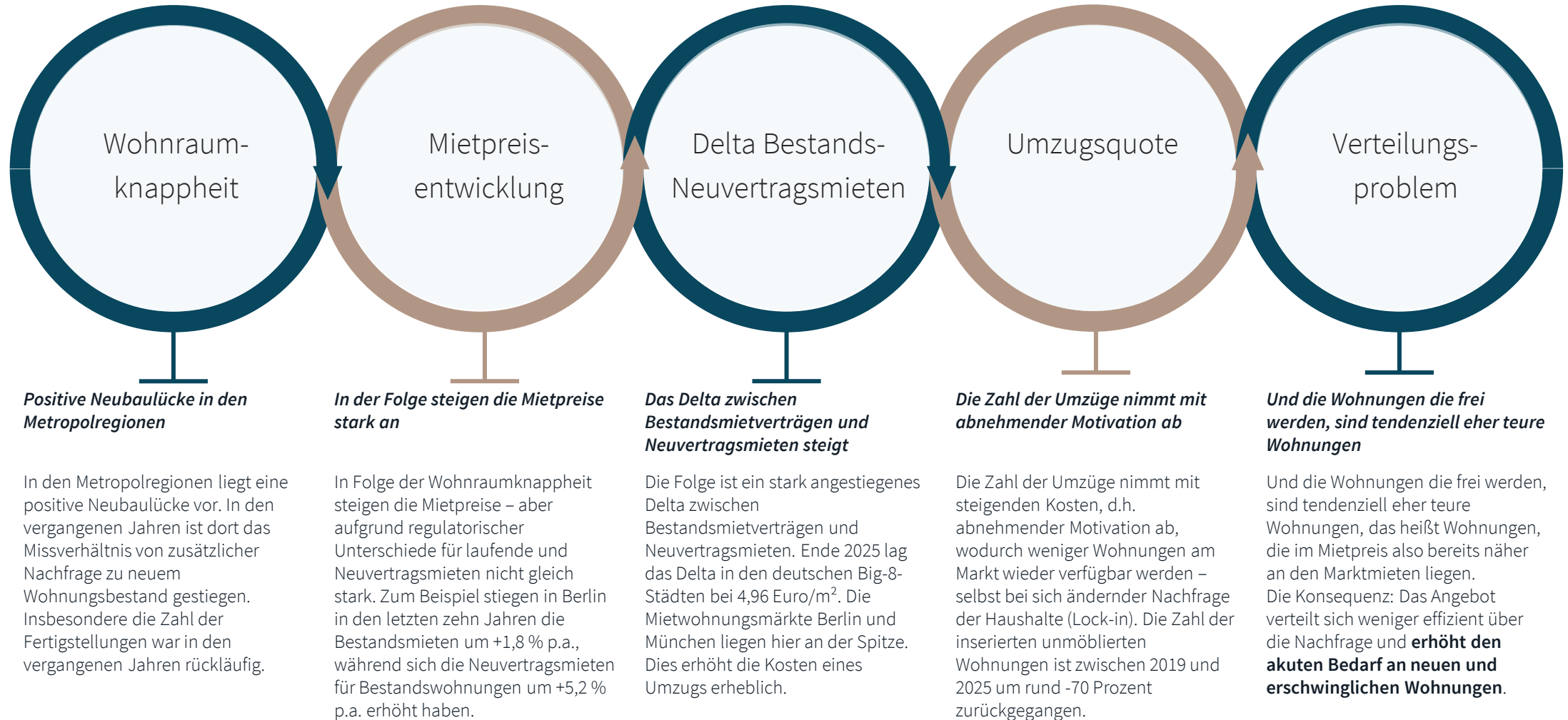
## Der Realitätscheck: Wie hoch die Neubaumieten sein müssen

Miethöhe in €/m<sup>2</sup>



Quelle: JLL Living Research 2026

## Exkurs: Mietmärkte im Krisenmodus: Wie der Mangel sich selbst verschärft



## Strukturelle Veränderungen im Mietwohnungsangebot

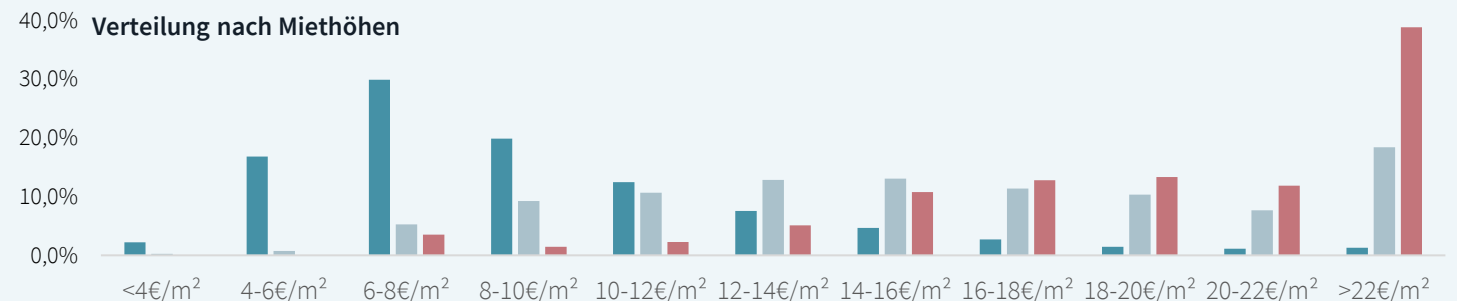
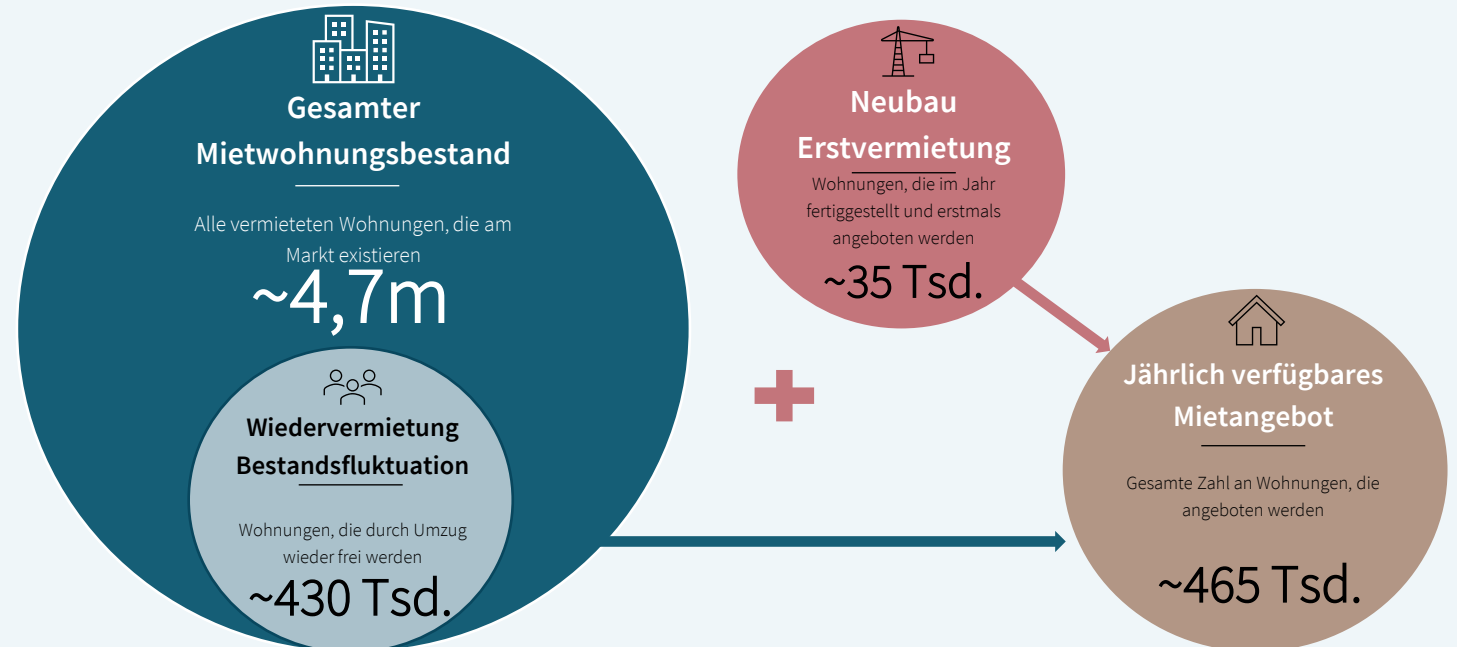
Der Mietwohnungsmarkt der Big-8-Städte umfasst insgesamt rund **4,65 Millionen Wohnungen**. Davon werden jährlich rund **375 Tsd. bis 555 Tsd.** durch Fluktuation frei und erneut am Markt angeboten<sup>2</sup>. Zusätzlich kommen im Schnitt **35 Tsd. neu gebaute Wohnungen** zur Erstvermietung hinzu.

Bei der Analyse der freiwerdenden Wohnungen lassen sich drei wesentliche Trends identifizieren:

- Erstens ist die **allgemeine Fluktuation** (Zahl der Umzüge) in der letzten Dekade gesunken.
- Zweitens hat der **Anteil möblierter und temporärer Mietangebote** zugenommen.
- Drittens führt der „Lock-in-Effekt“ dazu, dass vor allem **hochpreisige Wohnungen wieder auf den Markt** kommen. Dieser Trend wird daran deutlich, dass sich die Mietpreisverteilung von Neuverträgen signifikant von jener der Bestandsmieten unterscheidet (siehe Verteilung der Mietwohnungen nach Miethöhe).

Die Mieten für Neubauwohnungen positionieren sich fast ausschließlich im obersten Preissegment. Die durchschnittliche Neubaumiete wird somit maßgeblich von jenen Projekten bestimmt, die bereits heute wirtschaftlich realisierbar sind.

## Teure Wohnungen kommen schneller wieder auf den Markt<sup>2</sup> als günstige



Quelle: JLL EMEA Living Research, 2026; (2) Die Dunkelziffer der Wohnungen, die nicht auf Immobilienportalen inseriert wird, dürfte sich nach Schätzungen auf Basis von Umzugsstatistiken bei >50% liegen. Allerdings ist von der Zahl der Umzüge nicht direkt auf die Zahl freiwerdender Wohnungen zu schließen etwa aufgrund von Zusammenlegungen von Haushalten etc. Die Darstellung der Verteilung der Miethöhen basiert auf inserierten Angeboten und verstärkt damit den Effekt der verzerrten Verteilungen. Die Grundaussage sollte davon unberührt bleiben.

## Rentabilitätsgrenzen im Mietwohnungsneubau: Eine Segmentanalyse

Eine Analyse der Wirtschaftlichkeit nach Mietsegmenten zeigt, dass im freifinanzierten Wohnungsneubau selbst nach Einrechnung einer üblichen Entwicklermarge nur im obersten Preissegment ein Kostendefizit vermieden wird.

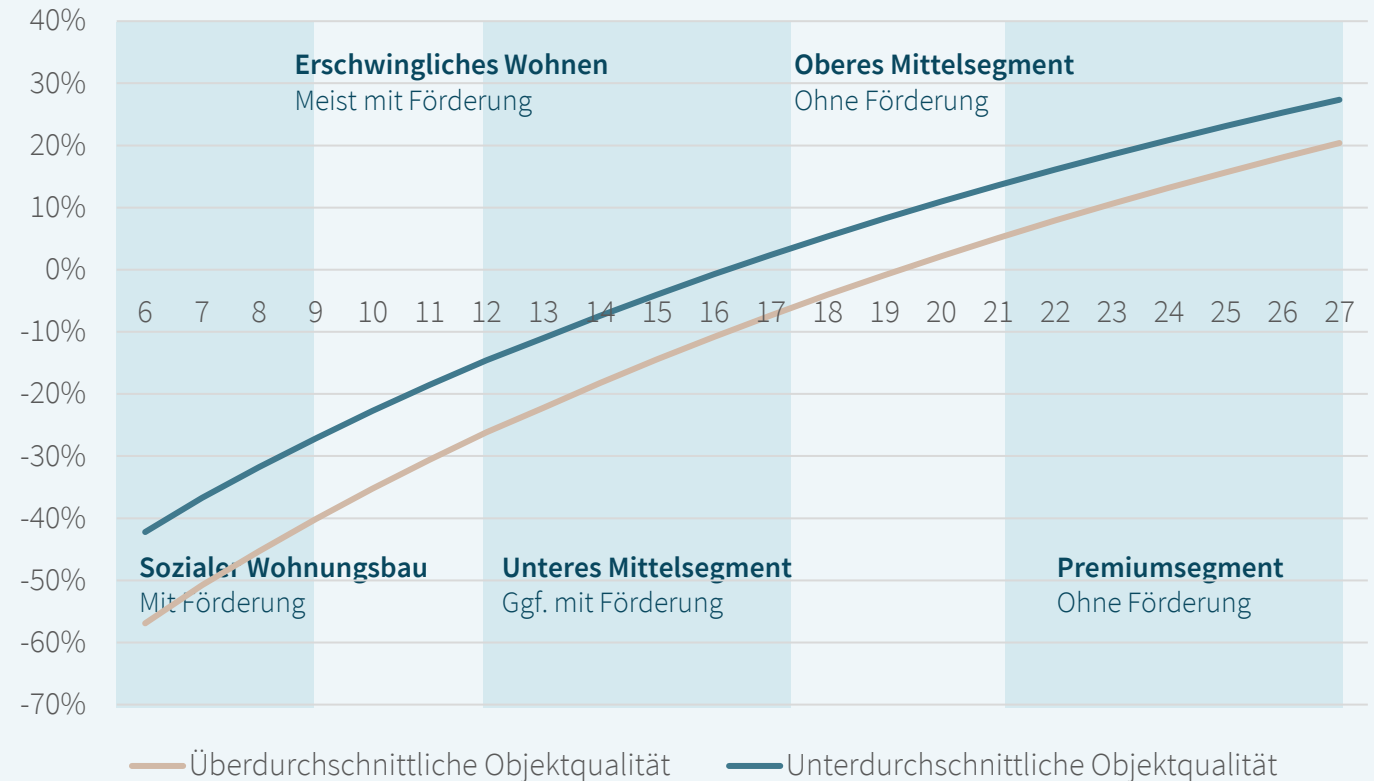
Zur Bestimmung der Rentabilität wird für jedes Segment eine detaillierte Kalkulation durchgeführt. Die Analyse basiert auf einem typischen Built-to-Rent-Projekt (Trader-Developer-Modell), bei dem die Gesamtkosten den potenziellen Erlösen gegenübergestellt werden. Um die Marktbedingungen realistisch abzubilden, werden zwei zentrale Annahmen getroffen:

- **Bauqualität & Grundstückskosten:** Es wird eine Bandbreite von unter- bis überdurchschnittlichen Bauqualitäten berücksichtigt. Gleichzeitig wird eine Korrelation zwischen den Grundstückskosten und dem Mietsegment unterstellt: Die teuersten Grundstücke fließen in die Kalkulation für das oberste Segment ein, die günstigeren entsprechend in jene für die unteren Segmente.

Das Ergebnis ist eindeutig: **Wirtschaftlichkeit ist aktuell fast ausschließlich im Premiumsegment** gegeben. Dies führt jedoch zu der entscheidenden, bisher unbeantworteten Frage: Wenn nur dieses Segment profitabel ist, warum wird dann nicht deutlich mehr darin gebaut?

## Wirtschaftlichkeit vor allem im oberen Mittelsegment und im Premiumsegment gegeben

Return on Cost (RoC in %) nach Mietpreisen<sup>1</sup>, Big-7-Städte, Q1 2026



Quelle: JLL EMEA Living Research, 2026; (1) Der RoC berücksichtigt neben unterschiedlichen Miethöhen auch weitere Unterschiede in den Parametern wie etwa bei den Grundstückskosten, Renditen und anderen.

## MarktabSORption und Produktplatzierung als limitierende Faktoren im Wohnungsneubau

Die Antwort auf die Frage, warum trotz der Wirtschaftlichkeit im Premiumsegment nicht mehr gebaut wird, liegt in zwei zentralen Faktoren:

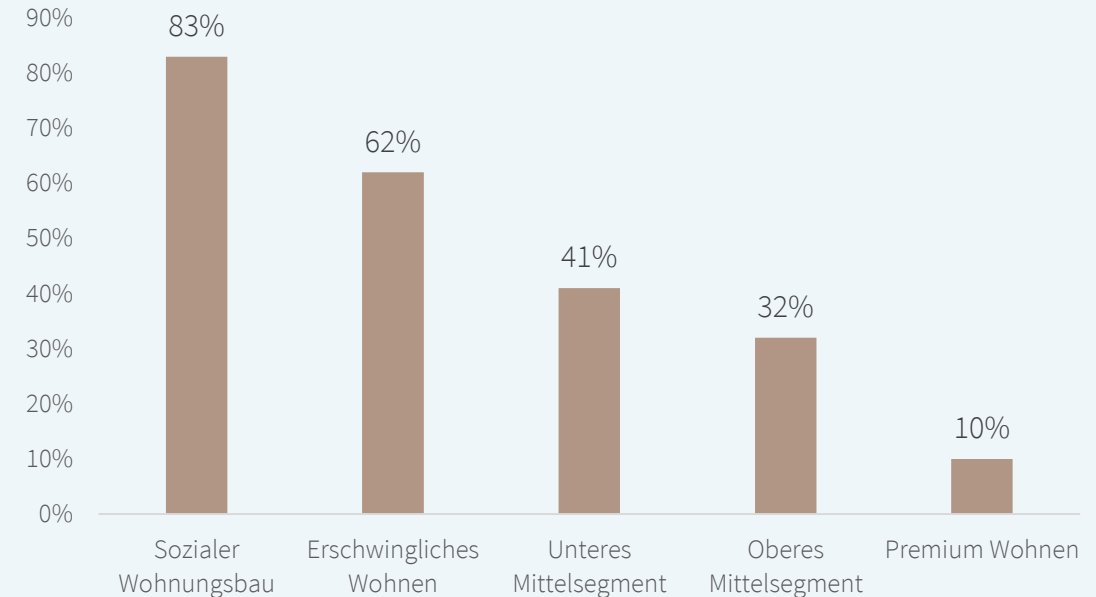
**1. Nachfrageseitige Grenzen der Absorption:** Die Fähigkeit des Marktes, neue Wohnungen aufzunehmen (Absorption), hängt direkt von deren Erschwinglichkeit ab. Eine Analyse der Mieterhaushalte zeigt dies deutlich: Unter der Annahme einer maximalen Mietbelastung von 30 % des Nettoeinkommens ist das mittlere Preissegment (8,50 € – 11,00 €/m<sup>2</sup>) für 62 % der Haushalte tragbar. Im obersten Segment (> 21,50 €/m<sup>2</sup>) schrumpft dieser Anteil jedoch dramatisch auf nur noch 10 %. Der Pool potenzieller Mieter für Premium-Wohnungen ist also sehr klein, was eine klare Limitierung darstellt.

**2. Angebotsseitige Herausforderung der Produktplatzierung:** Diese geringe Nachfrage verschärft die Anforderungen an das Angebot. Um die kleine, anspruchsvolle Zielgruppe im Premiumsegment erfolgreich anzusprechen, muss das Projekt perfekt positioniert sein. Das bedeutet, dass nicht nur die Bauqualität, sondern vor allem die Mikrolage und das gesamte Wohnumfeld den Erwartungen entsprechen müssen. Standorte, die diese strengen Kriterien erfüllen, sind rar. Viele periphere Lagen eignen sich oft nicht. Zudem gibt es in vielen Gemeinden politischen Widerstand gegen den Bau hochpreisiger neuer Wohnungen.

**Fazit:** Obwohl der Wohnungsneubau in einem schmalen Premiumsegment profitabel sein kann, ist dieser Markt aufgrund der geringen Nachfrage und der hohen Standortanforderungen ein Nischenmarkt. Er kann **daher die fehlende Bautätigkeit in den breiteren Marktsegmenten nicht kompensieren, was die Gesamtzahl der Projekte niedrig hält.**

## Zielgruppe und MarktabSORption in den oberen Mietsegmenten beschränkt

Anteil der Haushalte für die Mietsegment erschwinglich<sup>1</sup> ist, Big-7-Städte, Q1 2026



Implizierte Entwicklermarge	12 – 14%	14 – 16%	18 – 16%	18 – 16%	>18%
Implizierte Mietspannen	€6,50 – €8,50/m <sup>2</sup>	€8,50 – €11,00/m <sup>2</sup>	€11,00 – €17,50/m <sup>2</sup>	€17,50 – €21,50/m <sup>2</sup>	> €21,50/m <sup>2</sup>

Quelle: JLL Living Research 2026; (1) 30% Mietbelastung

# Wohnungsneubau 2026: Wie geht es weiter?

## Wohnungsbaupolitik

### Neue Gesetze adressieren das Kostenproblem nur unzureichend

Um die Bautätigkeit anzukurbeln und die Wohnungsknappheit in Ballungszentren zu lindern, hat die Bundesregierung eine Reihe von Maßnahmen beschlossen und plant weitere. Zentrale Säulen dieser Politik sind die Schaffung von bezahlbarem und sozialem Wohnraum. Dafür wurden die Finanzmittel erhöht und im „Bündnis bezahlbarer Wohnraum“ werden zusätzliche Lösungsansätze erarbeitet. Zudem hat die Regierung die Förderprogramme der KfW angepasst und neue Instrumente wie das Programm „Gewerbe zu Wohnen“ oder die wiederaufgenommene EH55-Förderung eingeführt. Auch die Energiewende im Gebäudesektor wird durch Änderungen wie die Novellierung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) vorangetrieben.

Gleichzeitig bleiben hohe Baukosten und regulatorische Hürden die größten Hemmnisse für den Wohnungsneubau. Während die Diskussion um den Gebäudetyp „E“, der rechtssicher vereinfachte Baustandards ermöglichen soll, wieder an Fahrt gewinnt, zielen zwei bereits beschlossene Gesetze auf schnellere Verfahren und den Abbau von Bürokratie ab:

- Das „Bau-Turbo-Gesetz“: Soll es Kommunen ermöglichen, Bauvorhaben unter bestimmten Bedingungen auch ohne klassischen Bebauungsplan schneller zu genehmigen.
- Modernisierung des Baugesetzbuches: Ein „Baugesetzbuch-Upgrade“ soll den Kommunen mehr Planungsspielraum geben und Verfahrensabläufe durch Digitalisierung beschleunigen.

## Perspektive des Kapitals im Wohnungsbau

### Vom Engpass zur Chance: Opportunitäten für institutionelles Kapital im deutschen Wohnungsneubau

Für institutionelles Kapital ergeben sich im Wohnungsneubau trotz aktueller Hemmnisse diverse Opportunitäten. Diese basieren auf starken Fundamentaldaten: Eine hohe Nachfrage seitens der Mieterhaushalte trifft auf ein gegenwärtig sehr geringes Neubauvolumen. Ähnliches gilt für Angebot und Nachfrage am institutionellen Wohninvestmentmarkt. Entscheidend ist dabei eine geografische Fokussierung. Märkte, in denen der Kontrast zwischen Nachfrage und Bautätigkeit am größten ist, sollten den Fokus darstellen. Eine attraktive Alternative zum teuren Grundstückskauf stellt die Konversion von Gewerbeimmobilien dar. Die Umwandlung nicht mehr marktfähiger gewerblicher Flächen umgeht das Problem der Grundstücksknappheit und wird zudem politisch gefördert.

Über direkte Investments hinaus eröffnet die angespannte Finanzierungslage weitere Chancen. Da viele Projektentwickler trotz guter Projekte unter Kapitalknappheit leiden, können Investoren als Partner in Joint-Ventures oder als Anbieter von Mezzanine-Kapital einsteigen. Dies ermöglicht den Zugang zu attraktiven Projekten mit risikoadjustierten Renditen.

Um die Wirtschaftlichkeit fundamental zu verbessern, ist die Kostensenkung entscheidend. Hier bieten sich zwei Hebel: zum einen Investitionen in Kosteninnovationen wie den Modulbau und ConTech, zum anderen die aktive Nutzung regulatorischer Vereinfachungen wie dem "Gebäudetyp E". Dieser zukunftsweisende Ansatz kann die Baukosten senken und damit Projekte auch in breiteren, marktgängigen Mietsegmenten wieder rentabel machen. Diese weisen ein deutlich geringeres Vermarktungsrisiko als der reine Premiummarkt auf und bieten damit attraktive Risiko-Rendite-Profile.

## Research authors

### Dr. Sören Gröbel

Director of Living Research Germany  
Capital Markets EMEA  
Soeren.Groebel@jll.com

## JLL capital markets and valuations contacts

### Roman Heidrich

Lead Director Residential Value and  
Risk Advisory Germany  
Roman.Heidrich@jll.com

### Michael Bender

Head of Residential  
Capital Markets Germany  
Michael.Bender@jll.com

### Marius Romer

Team Leader Residential Investment  
Capital Markets Germany – NRW  
Marius.Romer@jll.com

### Nick Whitten

Head of UK Research /  
Head of EMEA Living Research  
Nick.Whitten@jll.com

### Andreas Polter

Senior Team Leader Residential Investment  
Capital Markets Germany – North/East  
Andreas.Polter@jll.com

### Johannes Roesler

Senior Team Leader Residential Investment  
Capital Markets Germany – Center/South  
Johannes.Roesler@jll.com

### Helge Scheunemann

Head of Research Germany  
Helge.Scheunemann@jll.com

## Research at JLL

JLL's research team delivers intelligence, analysis and insight through market leading reports and services that illuminate today's commercial real estate dynamics and identify tomorrow's challenges and opportunities. Our more than 550 global research professionals track and analyse economic and property trends and forecast future conditions in over 60 countries, producing unrivalled local and global perspectives. Our research and expertise, fuelled by real-time information and innovative thinking around the world, creates a competitive advantage for our clients and drives successful strategies and optimal real estate decisions.

## About JLL

For over 200 years, JLL (NYSE: JLL), a leading global commercial real estate and investment management company, has helped clients buy, build, occupy, manage and invest in a variety of commercial, industrial, hotel, residential and retail properties. A Fortune 500® company with annual revenue of \$23.4 billion and operations in over 80 countries around the world, our more than 112,000 employees bring the power of a global platform combined with local expertise. Driven by our purpose to shape the future of real estate for a better world, we help our clients, people and communities SEE A BRIGHTER WAY<sup>SM</sup>. JLL is the brand name, and a registered trademark, of Jones Lang LaSalle Incorporated. For further information, visit [jll.com](http://jll.com).

© 2026 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.

This report has been prepared solely for information purposes and does not necessarily purport to be a complete analysis of the topics discussed, which are inherently unpredictable. It has been based on sources we believe to be reliable, but we have not independently verified those sources and we do not guarantee that the information in the report is accurate or complete. Any views expressed in the report reflect our judgment at this date and are subject to change without notice. Statements that are forward-looking involve known and unknown risks and uncertainties that may cause future realities to be materially different from those implied by such forward-looking statements. Advice we give to clients in particular situations may differ from the views expressed in this report. No investment or other business decisions should be made based solely on the views expressed in this report.