



BÜROVERMIETUNG

BERLIN Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 2025



Der Markt im Überblick

Mit einem Flächenumsatz von 120.300 Quadratmetern im ersten Quartal 2025 verzeichnet der Berliner Büromarkt einen Rückgang um 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal, in dem 140.600 Quadratmeter umgesetzt wurden. Die Anzahl der Abschlüsse stieg jedoch um 26 Prozent auf 174, ein Anzeichen weiterhin reger Marktaktivität. Der Vermietungsumsatz konnte ebenfalls leicht auf 103.600 Quadratmeter zulegen (+3,0% zum Vorjahr). Die Nachfrage im Flächensegment bis 1.000 Quadratmeter bleibt dabei der Umsatzanker und macht mittlerweile einen Marktanteil von 44 Prozent aus. Die Spitzenmiete konnte auch im ersten Quartal weiter zu legen auf 47,50 €/m² (+6,3% zum Vorjahr), die

Durchschnittsmiete bleibt unter Druck und sinkt auf 27,70 €/m². Die Leerstandsquote steigt auf 6,8 % bzw. 7,7 % inklusive Untermietflächen. Aktuell sind 1,82 Millionen Quadratmeter kurzfristig verfügbar. In Berlin befinden sich derzeit 1,1 Millionen Quadratmeter Bürofläche im Bau, die zur Vermietung bestimmt sind. Im Jahresverlauf ist daher mit einer weiter steigenden Leerstandsquote zu rechnen. Für 2025 wird eine kontinuierliche Entwicklung des Flächenumsatzes auf 500.000 bis 550.000 Quadratmeter erwartet. Vermieter müssen aufgrund des ausgeweiteten Flächenangebotes einen attraktiven Mix aus Lagequalität, Ausbaustandard und Preisgestaltung bieten, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

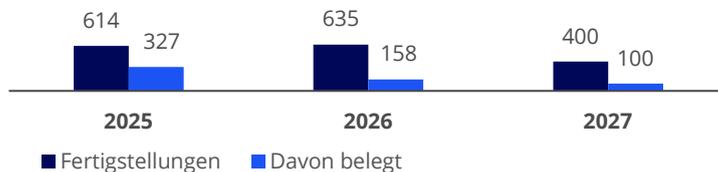
Fast Facts

	2025 Q1	Veränderung zum Vorjahr
Flächenumsatz	120.600 m ²	- 13,6 %
Vermietungsumsatz	103.600 m ²	+ 3,0 %
Leerstand	1.820.100 m ²	+ 25,8 %
Leerstandsquote	7,7 %	+ 140 bp
Spitzenmiete	47,50 €/m ²	+ 6,3 %
Durchschnittsmiete	27,70 €/m ²	- 4,5 %

Flächenumsatz in 1.000 m²



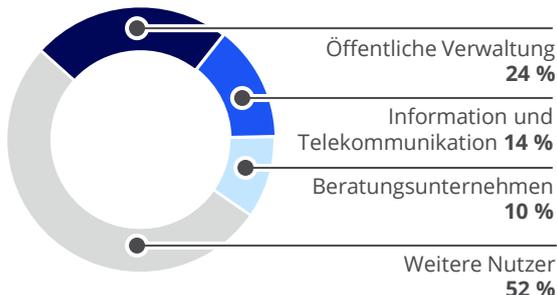
Fertigstellungen in 1.000 m²



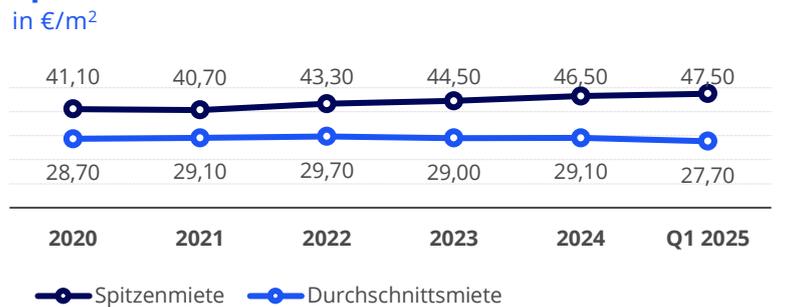
Teilmärkte



TOP 3 Branchen



Spitzen- und Durchschnittsmiete





Der Markt im Überblick

Im ersten Quartal 2025 wurden auf dem Berliner Investmentmarkt Gewerbeimmobilien im Wert von 853 Mio. Euro gehandelt, was einer deutlichen Steigerung von 84 % gegenüber dem Vorjahreswert entspricht. Büro ist durch den Verkauf des Upper West für über 400 Mio. Euro wieder die stärkste Assetklasse, nachdem im vergangenen Jahr der Einzelhandel der Treiber des Transaktionsvolumens war. Abgesehen vom Upper-West-Deal bleiben Großtransaktionen über 100 Mio. Euro eine Seltenheit und kleinere bis mittlere Losgrößen dominieren das Marktgeschehen. Die Bürospitzenrendite bleibt zu Jahres-

beginn stabil bei 4,90 %. Einige Trends aus 2024 setzen sich auch im neuen Investmentjahr fort. Auf der Käuferseite treten vor allem Family Offices und Eigennutzer in Erscheinung. Institutionelle Investoren wagen sich langsam wieder aus der Deckung, haben aber zunehmend auch Assetklassen abseits des Produktes Büro im Blick. Die im Jahresverlauf 2024 gestiegene Dealaktivität setzt sich im bisherigen Jahresverlauf 2025 fort. Für den weiteren Jahresverlauf zeichnet sich eine Rückkehr des Investoreninteresses an der Assetklasse Office ab, dabei werden mögliche Repositionierungen oder Konvertierungen vermehrt geprüft.

Fast Facts

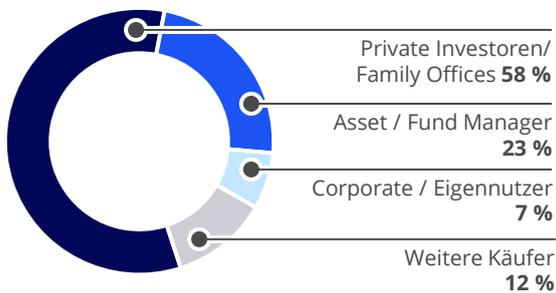
	2025 Q1	Veränderung zum Vorjahr
Transaktionsvolumen Gewerbe	853 Mio. €	+ 84,0 %
Transaktionsvolumen Wohnen	346 Mio. €	- 44,7 %
Brutto-Spitzenrendite Büro	4,90 %	± 0 bp
Bedeutendste Assetklasse	Büro	
Größte Käufergruppe	Private Investoren / Family Offices	

Bedeutende Assetklassen inkl. Wohnanteil Brutto-Spitzenrendite in %, Transaktionsvolumen in € bzw. Anteil in %



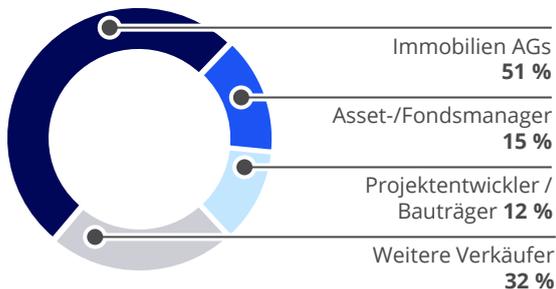
TOP 3 Käufergruppen

Gewerbe

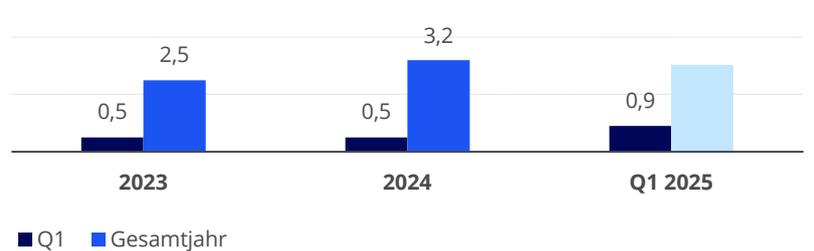


TOP 3 Verkäufergruppen

Gewerbe

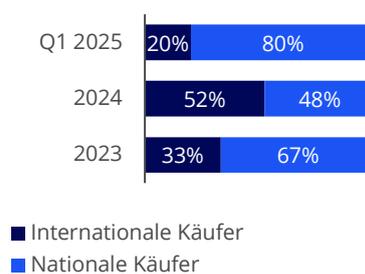


Transaktionsvolumen TAV Gewerbe in Mrd. €



Kapitalherkunft

nach TAV Gewerbe



Ansprechpartner



Paul Pape
Consultant
Market Intelligence & Foresight
+49 171 266 97 67
paul.pape@colliers.com