

Q2 2026

Der Q-Trend beleuchtet die aktuellen Quartalsdaten des Berliner Büromarkts, ordnet diese in die aktuellen Markttrends ein und gibt einen Ausblick auf die weitere Marktentwicklung.

knightfrank.de/research
knightfrank.com/research

Berliner Bürovermietungsmarkt mit höchstem Quartalsumsatz seit dreieinhalb Jahren

- Viele Abschlüsse im mittleren Flächensegment sowie zwei Baustarts sorgten für den höchsten Quartalsumsatz seit mehr als dreieinhalb Jahren. Das Mietniveau kletterte weiter und rückt nah an die Marke von 50 Euro heran. Der Anstieg des Leerstands verlangsamte sich weiter.

Nach dem positiven Jahresauftakt hat sich die begonnene Entwicklung am Berliner Bürovermietungsmarkt im 2. Quartal nicht nur fortgesetzt, sondern sogar beschleunigt. Mit einem Quartalsumsatz von 221.500 m² war es das beste Quartalsergebnis seit 14 Quartalen, und gleichzeitig wurden erstmals wieder mehr als 200.000 m² Flächenumsatz in einem Quartal erzielt. Im 1. Halbjahr 2026 summierte sich der Flächenum-

satz auf 367.200 m² und stieg damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 50,5 %. Zum einen wurde der Umsatz durch eine ganze Reihe von großflächigeren Abschlüssen getragen, von denen in den letzten zwei Jahren eher wenige zu sehen waren. Insbesondere im mittleren Segment zwischen 3.000 und 10.000 m² gab es deutlich mehr Abschlüsse als zuvor, womit dieses Flächensegment maßgeblich zum signifikanten Umsatzplus beitrug. Zum anderen trugen aber auch großvolumige Eigennutzer-Transaktionen bzw. Baustarts zum Flächenumsatz bei. Allein im 2. Quartal schlugen die beiden Baustarts des BMZ-

Kennzahlen

(Veränderung ggü. Vorjahreszeitpunkt bzw. -zeitraum)

Flächenumsatz in m² (H1 26)

367.200 + 50,5 %

Baufertigstellung in m² (H1 26)

118.680 - 36,9 %

Leerstand in m²

1.932.000 + 24,6 %

Flächenbestand in Mio. m²

22,2 + 0,9 %

Leerstandsrate in %

8,7 + 130 Bp.

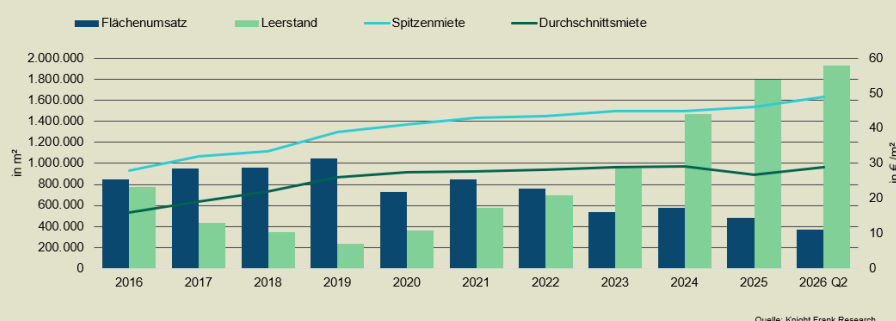
Spitzenmiete in €/m²/Monat

49,00 + 6,5 %

Ø-Miete in €/m²/Monat

28,90 + 2,5 %

Flächenumsatz, Leerstand und Mieten im langfristigen Vergleich



satz auf 367.200 m² und stieg damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 50,5 %.

Zum einen wurde der Umsatz durch eine ganze Reihe von großflächigeren Abschlüssen getragen, von denen in den

Campus in Kreuzberg sowie der BSR-Zentrale am Südkreuz mit zusammen knapp 50.000 m² zu Buche. Der Anteil der Eigennutzer am Flächenumsatz im 1. Halbjahr lag somit bei etwas mehr als 15 % und damit höher als in den beiden

Vorjahren, wo der Anteil jeweils bei knapp unter 10 % lag.

Neben den beiden Baustarts gab es im Segment größer 10.000 m² im 1. Halbjahr zwei weitere Vermietungsabschlüsse und damit bereits eine deutlich höhe-

Mietpreisspannen nach Teilmarkt

In €/m²/Monat

Ku'damm 1A	25,00 - 47,50
Charlottenburg	18,00 - 34,00
Schöneberg/Wilmersdorf	17,50 - 35,00
Tiergarten	20,00 - 36,00
Wedding/Moabit	17,00 - 32,00
Siemensstadt	15,00 - 28,00
Europacity	29,00 - 36,00
Mitte	22,00 - 46,00
Prenzlauer Berg	20,00 - 39,00
Hackescher Markt	26,00 - 45,00
Potsdamer Pl./Leipziger Pl.	29,00 - 50,00
Gendarmenmarkt	27,00 - 39,00
Presseviertel	21,00 - 39,00
Mediaspree	21,00 - 34,00
Kreuzkölln	18,00 - 38,00
Friedrichshain	20,00 - 44,00
Südkreuz	24,00 - 30,00
Adlershof	16,00 - 24,00
Schönefeld	15,00 - 24,00
Peripherie West	15,00 - 22,00
Peripherie Nord	13,00 - 24,00
Peripherie Ost	12,00 - 23,00
Peripherie Süd	14,00 - 22,00

Ansprechpartner

Research



Fabian Sperber
+49 30 23 25 74-385
fabian.sperber@knightfrank.com

Office Leasing



Verena Diekmann
+49 30 23 25 74-375
verena.diekmann@knightfrank.com



Alessia Sinkowska
+49 30 23 25 74-378
alessia.sinkowska@knightfrank.com

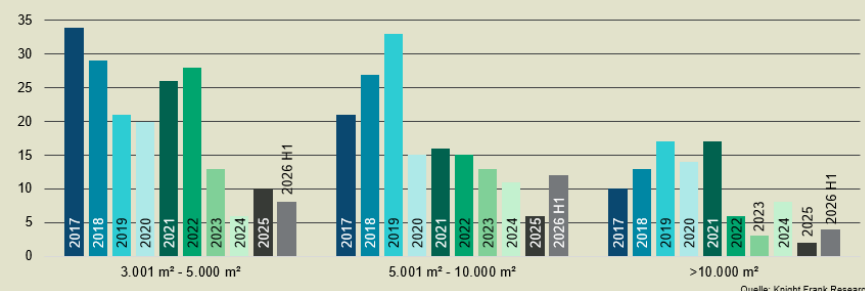
Occupier Strategy & Solutions



Ben Read
+49 30 23 25 74-370
ben.read@knightfrank.com

Wir mögen Fragen. Wenn Sie mehr über unsere Reports wissen möchten oder eine Immobilienberatung wünschen, freuen wir uns, von Ihnen zu hören.

Anzahl Transaktionen (inkl. Eignutzer) im Flächensegment ab 3.000 m²



Quelle: Knight Frank Research

re Aktivität als in den Vorjahren. Noch dynamischer war das Geschehen in den Größenklassen zwischen 3.000 m² und 5.000 m² sowie zwischen 5.000 m² und 10.000 m². Hier gab es zusammen 20 Abschlüsse und damit bereits mehr als im gesamten Jahr 2025. Die Zunahme an Aktivität in diesen beiden Flächengrößenklassen ist auch das Ergebnis der Veränderungen in der Büroarbeitswelt der letzten Jahre. Vor dem Hintergrund hybrider Arbeitsmodelle haben viele Unternehmen ihren Bedarf an Fläche reduziert, jedoch oft verbunden mit höheren Ansprüchen und die Lage und die Flächenqualität. Damit einher geht auch eine effizientere Nutzung der Fläche, die über die reine Betrachtung von Kennzahlen wie die Fläche pro Mitarbeiter hinausgehen sollte (siehe Box).

In der Folge der vergleichsweise hohen Zahl an großflächigeren und höherprei-

sigen Anmietungen hat sich der Mietpreisanstieg weiter fortgesetzt. Die Spitzenmiete stieg zum Ende des 2. Quartals auf 49,00 Euro/m² und lag damit 6,5 % höher als vor einem Jahr. Die Durchschnittsmiete legte um 2,5 % auf 28,50 Euro zu.

In Anbetracht der Pipeline für das zweite Halbjahr ist in der zweiten Jahreshälfte von einem weiteren Mietpreisanstieg auszugehen, sodass die Spitzenmiete die Marke von 50 Euro/m² überschreiten dürfte. Auch wenn noch einige größere Vermietungen in den kommenden Monaten zum Abschluss kommen dürften, wird das 2. Halbjahr vermutlich nicht ganz so umsatzstark ausfallen wie die ersten sechs Monate des Jahres. Dennoch wird 2026 deutlich mehr als 600.000 m² an Flächenumsatz erzielen und damit das umsatzstärkste Jahr seit 2022 (758.300 m²) markieren.

Neue Büroarbeitswelt: Das Büro hat nicht an Bedeutung verloren

Das Büro hat nicht an Bedeutung verloren, jedoch sind die Anforderungen deutlich komplexer geworden. Es reicht nicht mehr aus, Flächen in großem Umfang bereitzustellen und dabei auf prognostizierte Mitarbeiterzahlen zu setzen. Vielmehr müssen Büroflächen heute nachweislich an den tatsächlichen Bedürfnissen ausgerichtet werden. Mit der Durchsetzung hybrider Arbeitsmodelle wird die Lücke zwischen Arbeitsverhalten und Flächenkonfiguration zunehmend sichtbar und macht Ineffizienzen deutlich, die in für frühere Arbeitswelten konzipierten Büros nicht mehr aufgefangen werden können. Für Unternehmen steigen damit die Anforderungen an Entscheidungen in einer Phase, in der Büroimmobilien stärker im Fokus stehen denn je. Vor diesem Hintergrund muss die Strategie über pauschale Annahmen zur Anwesenheit hinausgehen.

Ein differenziertes Verständnis von Nutzung, Aktivitätsmustern und den sich wandelnden Anforderungen der Mitarbeitenden muss stärker berücksichtigt werden. Das erfordert eine stärkere Zusammenarbeit zwischen den relevanten Unternehmensfunktionen, konsequentes Auswerten von Daten sowie die Bereitschaft, Fläche nicht als statische Kostenposition, sondern als dynamischen Werttreiber zu verstehen. Der Fokus sollte weniger auf Anwesenheit liegen, sondern darauf, wie produktives Arbeiten ermöglicht wird. Der Wert von Büroflächen bemisst sich heute nicht nach Auslastung, sondern nach der Qualität der Arbeitsumgebung. Erfolgreiche Unternehmen richten ihr Geschäft daher konsequent an Ergebnissen aus.

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie in unserer [\(Y\)our Space Publikation](#).