

M Ü N C H E N

Colliers

Vom Workspace zum Wohnspace

QUANTIFIZIERUNG DES
KONVERSIONSPOTENTIALS
VON BÜROIMMOBILIEN IN
MÜNCHEN

September
2026

Accelerating success.

Inhalt

- 0 1 -

Aktuelle
Marktgegebenheiten
führen zu
Handlungsbedarf

- 0 2 -

Zunehmender
Büroflächenleerstand und
angespannter
Wohnungsmarkt

- 0 3 -

Bestimmung des
Konversionspotentials auf
Basis des aktuellen
Leerstands

- 0 4 -

Schlussfolgerungen

Konversionspotential München

Konversionen rücken in den Fokus

Asymmetrie zwischen Wohnungs- und Büromarkt

Der Münchner Immobilienmarkt ist derzeit durch eine ausgeprägte Asymmetrie zwischen Wohnungs- und Büromarkt gekennzeichnet. Während der Wohnungsmarkt seit Jahren von einer strukturellen Angebotsknappheit geprägt ist, zeigen sich auf dem Büromarkt zunehmend Zeichen einer funktionalen Überversorgung in Teilsegmenten. Diese gegenläufigen Entwicklungen bilden den zentralen Ausgangspunkt für die Diskussion um die Konversion von Büroflächen in Wohnnutzungen.

Konversion als Beitrag zur Gleichgewichtsfindung

Die klassische Neubauentwicklung stößt im Wohnungsmarkt durch Flächenverknappung, Baukosten und Zinsen derzeit an Grenzen, während gleichzeitig bestimmte Bestandsimmobilien im Bürosektor an Nutzungswert verlieren. Vor diesem Hintergrund rückt die Konversion von Büro- zu Wohnflächen als potenzieller Lösungsansatz in den Fokus. Sie stellt weniger eine Ausweitung des Flächenangebots dar, als vielmehr eine Reallokation bestehender Flächenressourcen. Konversionen können somit einen selektiven Beitrag zur Entlastung des Wohnungsmarktes leisten und gleichzeitig Obsoleszenzrisiken im Bürobestand reduzieren. Ihre Bedeutung liegt dabei weniger in der quantitativen Lösung des Wohnungsdefizits als in der qualitativen Anpassung des Immobilienbestands an veränderte Markt- und Nutzungsanforderungen. Die beschriebene Thematik betrifft grundsätzlich alle deutschen Großstädte. Im Fokus der vorliegenden Analyse steht jedoch zunächst der Münchner Markt. Hierzu werden der Büroleerstand sowie der Wohnungsmarkt detailliert untersucht und auf Grundlage der aktuellen planungsrechtlichen Rahmenbedingungen eine erste Einschätzung des Konversionspotenzials von Büro- zu Wohnnutzungen am Münchner Immobilienmarkt vorgenommen.



Struktureller Wandel erzwingt Umdenken

Büroflächenleerstand auf Rekordniveau

Der Leerstand auf dem Münchner Büromarkt hat mit ca. 9,3% im Stadtgebiet bzw. 10,2% auf dem Gesamtmarkt zum 1. Halbjahr 2026 einen neuen Höchstwert erreicht und liegt 20 Basispunkte über dem Wert von Q1 2026, auf dem die folgende Analyse basiert. Auf einem der größten Büromärkte in Europa mit über 23 Mio. m² Büroflächenbestand - davon rund 17 Mio. m² im Stadtgebiet - stehen derzeit ca. 2,3 Mio. respektive ca. 1,54 Mio. m² Bürofläche zur kurzfristigen Anmietung zur Verfügung.

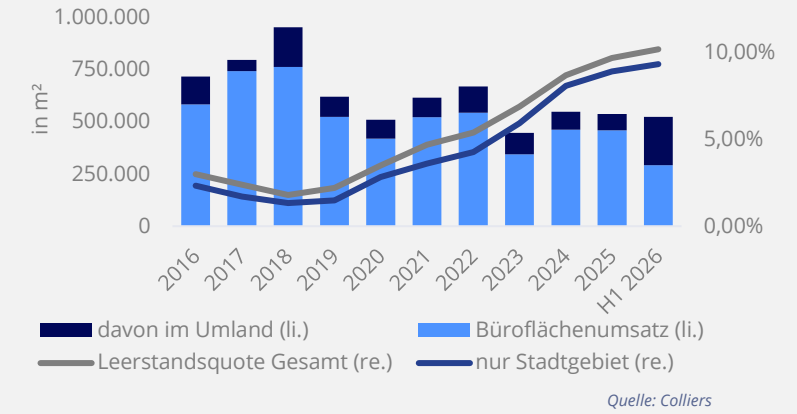
Neue Nachfragemuster verschieben Anforderungen an Büroflächen

Wesentliche Treiber sind die anhaltende Konjunkturflaute und strukturelle Marktverschiebungen: Neue Ansprüche an Lage, Qualität und ESG sowie moderne Arbeitsmodelle verändern die Nachfrage. Effizienz, Desk-Sharing und Remote Working haben die Nachfrage nach Büroflächen nicht nur verändert, sondern in der Summe auch reduziert. Büromieter benötigen heute im Schnitt 12 % weniger Fläche¹. Dieser Rückgang wird auch durch Zuzüge und Wachstumsbranchen voraussichtlich nicht kompensiert. Des weiteren wird KI die Nachfrage nach Büroflächen insgesamt reduzieren, gleichzeitig aber den Bedarf an hochwertigen, kollaborativen und zentral gelegenen Büros erhöhen, da die verbleibende Präsenzarbeit stärker auf Austausch, Innovation und Kundenkontakt ausgerichtet ist. Unabhängig von der Konjunktur ist daher von einer insgesamt geringeren endogenen Büroflächennachfrage auszugehen.

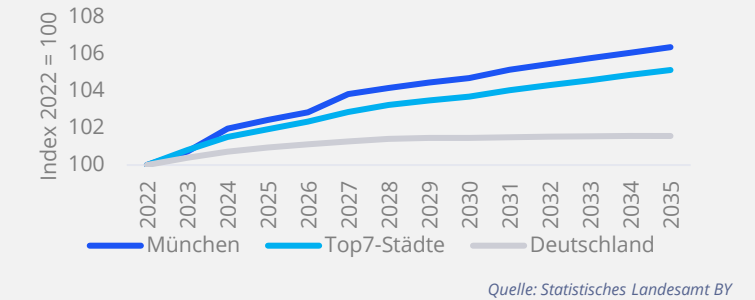
Einbruch der Bautätigkeit auf dem Wohnungsmarkt verschärft Nachfrageüberhang

München und die Region registrieren weiterhin starke Bevölkerungszuwächse. Münchens Einwohnerzahl wird bis 2045 auf ca. 1,83 Mio. Einwohner anwachsen. Die Wohnungsfertigstellungen haben sich seit 2023 auf 4.300 Einheiten in 2025 jedoch mehr als halbiert und auch die Neubaugenehmigungen sind deutlich zurückgegangen.

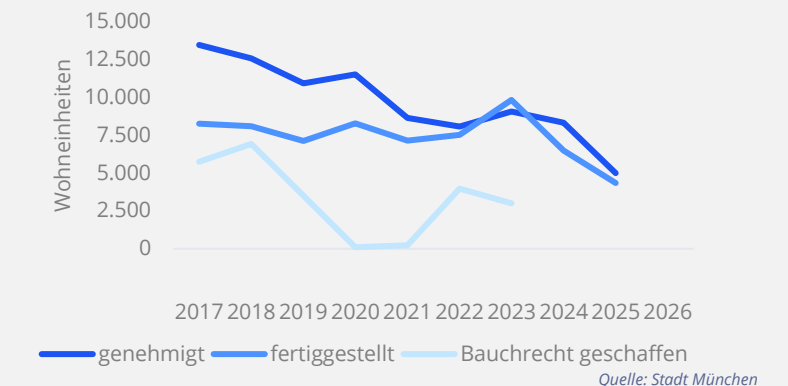
Büroflächenumsatz und Leerstandsquote



Haushaltsprognose Stadt München



Wohnungsneubau und Genehmigungen Stadt München



Konversionspotential München

Neue Rahmenbedingungen bieten Chancen

München ist nicht nur eine der teuersten Städte des Landes, sondern gilt auch als die am dichtesten besiedelte Großstadt in Deutschland. Das Wohnraumdefizit verschärft sich: Gestiegene Bau- und Finanzierungskosten sowie strenge Regularien machen viele Neubauprojekte derzeit unwirtschaftlich.

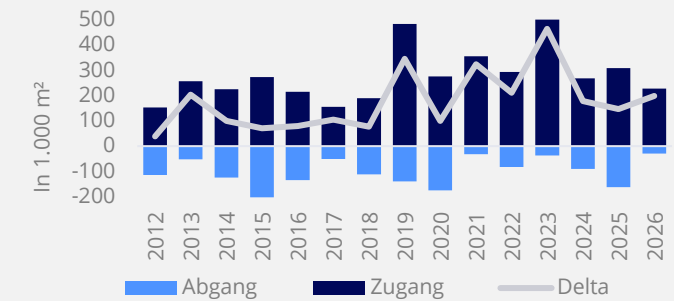
Neue Rahmenbedingungen sollen Konvertierungen und den Wohnungsbau fördern

Die Konvertierung von nicht mehr benötigten Büroflächen kann dabei ein Mittel sein, dem Überangebot auf dem Büromarkt und dem Unterangebot auf dem Wohnungsmarkt zu begegnen. Dieses städtebauliche Mittel ist nicht neu, hat in der Vergangenheit jedoch nur punktuell Anwendung gefunden. Mit dem Bauturbo und weniger Regulierung soll Bauen wieder attraktiver werden. München beabsichtigt die konsequente Anwendung des Bauturbos um bspw. Konvertierungen im B-Planungsumgriff zu vereinfachen und Genehmigungsverfahren zu verkürzen. Kombiniert mit neuen kfw-Fördermöglichkeiten wie bspw. „Gewerbe zu Wohnen“ kann eine neue Dynamik entstehen.

Im neuen Koalitionsvertrag der Münchner Stadtregierung wird die Umwandlung von Büroflächen zu Wohnzwecken durch Befreiungen baulicher und planungsrechtlicher Vorgaben in den Fokus gerückt und eine „Umwandlungsagentur“ eingerichtet. Speziell Wohnraum für Studierende und Auszubildende soll berücksichtigt werden. Darüber hinaus wird es Veränderungen bei der Sozialgerechten Bodenordnung (SOBON) geben. Diese bleibt bestehen, wird aber dahingehend grundlegend angepasst, den Wohnungsbau u.a. durch Senkung der Quote des geförderten Anteils wieder attraktiver und wirtschaftlicher zu machen. Um das Ziel von rund 50.000 Wohnungen zu erreichen, setzt die Stadt auf den Bauturbo, einen kostensenkenden „Münchner Standard“ und eine effizientere Flächennutzung ohne Qualitätsverluste.

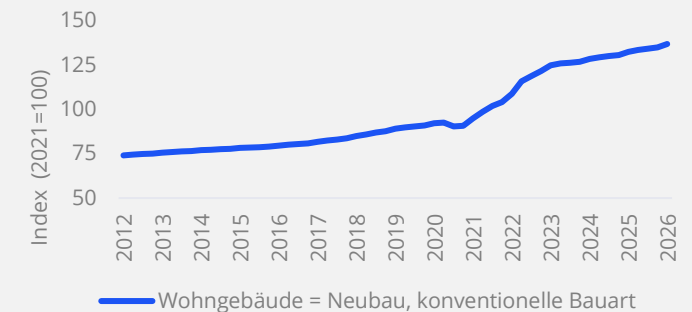
In der nachfolgenden Analyse wird das Konvertierungspotential von Bürobestandsflächen für München auf Basis des aktuellen Büroleerstands unter Berücksichtigung der Mikrolage quantifiziert.

Büroflächenzu- und -abgänge in München



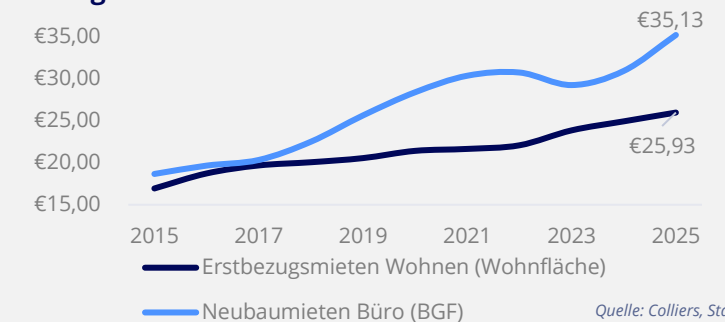
Quelle: Colliers

Entwicklung der Baukosten für Wohngebäude



Quelle: Statistisches Bundesamt

Entwicklung der Mietpreise für Neubauten im Stadtgebiet München



Quelle: Colliers, Stadt München

Konversionspotential München

Büroflächenleerstand erreicht Rekordhoch

Mit einem zeitlichen Versatz korreliert der Büroflächenleerstand stark mit der konjunkturellen Entwicklung. Aufgrund langer Entwicklungszyklen reagiert das Büroangebot nur langsam auf Konjunkturschwankungen. Der Büromarkt sieht sich im aktuellen Zyklus sowohl einer lang anhaltenden wirtschaftlichen Flaute ausgesetzt als auch anderen Treibern (KI, Remote Working, Demographie), die nachhaltig auf den Büroflächenleerstand wirken und neue Wege im Umgang mit Büroflächenleerstand erfordern.

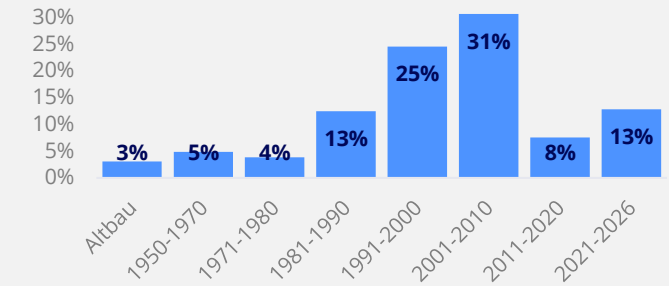
Durchschnittliches Münchner Bürogebäude ist mehr als 30 Jahre alt

Die durchschnittliche Büroimmobilien in München ist 34 Jahre alt, mehr als die Hälfte (56%) des aktuellen Leerstands befindet sich in Immobilien aus den 1990er und 2000er Jahren. Das sind in der Regel Büroimmobilien, die ihren zweiten Vermietungszyklus hinter sich haben und Investitionen benötigen, um die aktuellen Ansprüche von Mietern an Gebäudequalität und Nachhaltigkeit erfüllen zu können.

Stadtlagen mit höchstem Leerstandsanteil

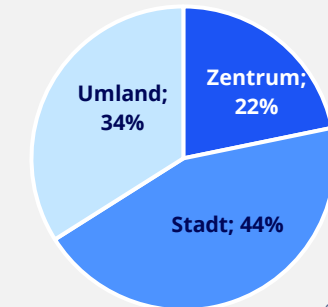
44 % der Leerstandsgebäude liegen zwischen Mittlerem Ring und Stadtgrenze, während die innerstädtischen Lagen mit einer Leerstandsquote von nur rund 5 % weiterhin von hoher Büronachfrage profitieren. Große Entwicklungsareale in Stadtlagen, die während der Phasen niedrigen Leerstands entwickelt wurden sehen sich einem erheblich größeren Wettbewerbsumfeld ausgesetzt. Diese Entwicklungen führen zu einer starken Polarisierung des Büromarktes: Zentrale Lagen und moderne Gebäudestrukturen sind nachgefragt, wohingegen Bestände in Stadtlagen deutlich schwieriger zu vermarkten sind. Das spiegelt sich auch in den Leerstandszeiten wider, die sich zum Teil deutlich verlängert haben.

Büroflächenleerstand nach Baujahr



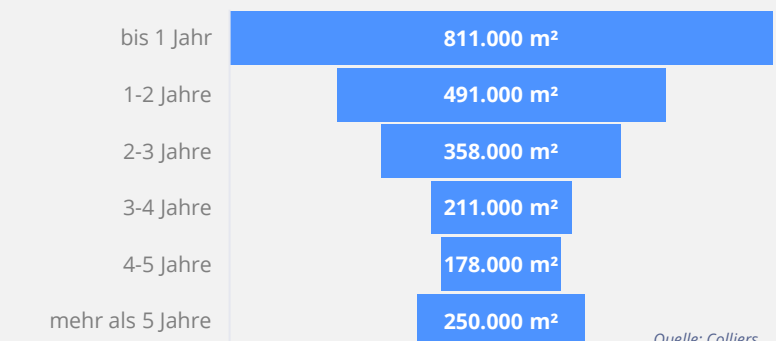
Quelle: Colliers

Büroflächenleerstand nach Lage



Quelle: Colliers

Seit wann ist der aktuelle Leerstand verfügbar?



Quelle: Colliers

Konversionspotential München

Markt spaltet sich: Lage und Alter entscheiden

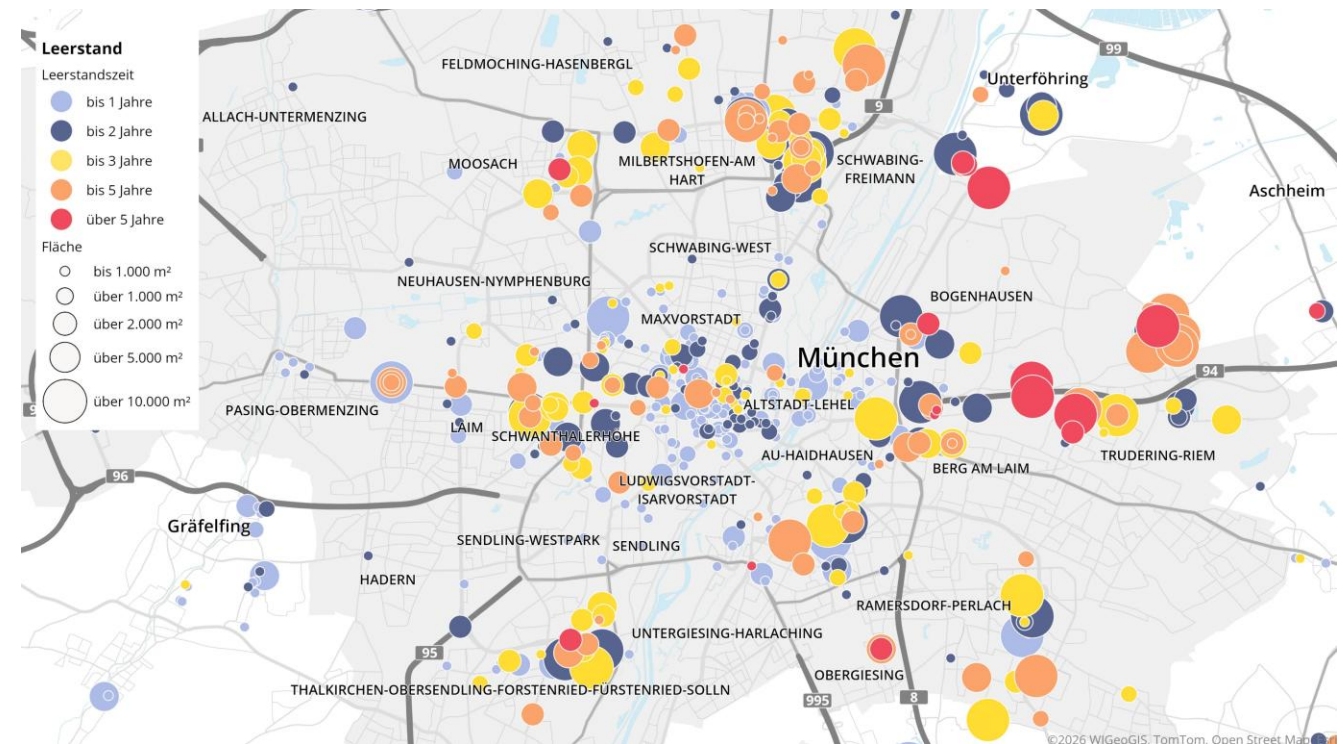
Leerstandsdauer als Indikator für strukturellen Leerstand

Die Auswertung der Leerstandszeit aller verfügbaren und in Vermarktung befindlicher Büroflächen zeigt, dass rund 250.000 m² bereits länger als 5 Jahre leer stehen. Bei diesen Flächen ist mit erhöhter Wahrscheinlichkeit davon auszugehen, dass ein strukturelles Problem in Bezug auf Lage, Konzeption oder Zustand vorherrscht. Davon entfallen jedoch nur ca. 10 % auf Zentrumslagen. Andererseits steht 35 % des Leerstands maximal ein Jahr im Rahmen typischer Mieterfluktuation leer.

Die Karte zeigt alle aktuell leerstehenden Büroflächen mit der jeweiligen Leerstandsdauer und Flächengröße. In den Zentrumslagen sind die Büroflächenleerstände überwiegend kleinteilig im Bereich bis 2.000 m² mit geringer Leerstandszeit, wohingegen in den Stadtlagen großflächige Leerstandsgebäude mit mehr als 5.000 m² und Leerstandszeiten ab 3 Jahren das Bild prägen.

Mit weiter zunehmender Marktpolarisierung drängt sich die Frage auf, welche Nutzungskonzepte für strukturell leerstehende Büroflächen perspektivisch in Frage kommen. Der aktuelle Leerstand als Momentaufnahme gibt nur eine erste Indikation an und berücksichtigt

nicht das Potenzial aus zukünftig leerstehenden Gebäuden. Die Leerstandsangaben enthalten zudem auch verfügbare Teilflächen in ansonsten vermieteten Bürogebäuden, die nur bedingt konvertiert werden können.



© 2026 WGeoGIS, TomTom, Open Street Map

Quelle: Colliers

Konversionspotential München

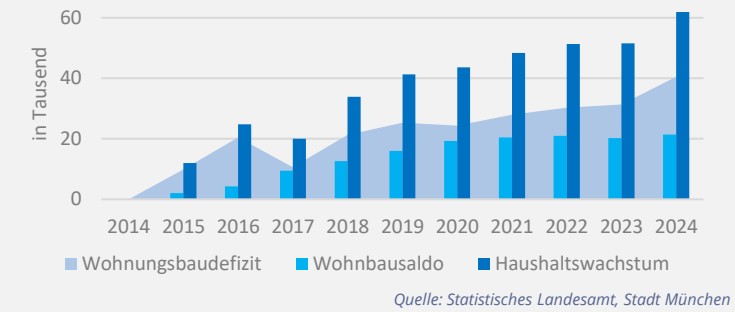
Druck auf dem Wohnungsmarkt steigt

Der Münchner Wohnungsmarkt zählt seit Jahren zu den angespanntesten Wohnungsmärkten Europas. Die Angebotsknappheit ist dabei nicht nur konjunktureller Natur, sondern strukturell verfestigt. Trotz einer weiterhin hohen und langfristig positiven Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung bleibt die Neubautätigkeit deutlich hinter dem tatsächlichen Bedarf zurück. Genehmigungszahlen und Fertigstellungen liegen seit mehreren Jahren auf einem Niveau, das den zusätzlichen Wohnraumbedarf nicht annähernd deckt und den Nachfrageüberhang weiter erhöht. Gleichzeitig wirken steigende Baukosten, hohe Zinsen sowie regulatorische Anforderungen dämpfend auf neue Wohnungsbauprojekte und führen zu einer weiteren Angebotsverknappung.

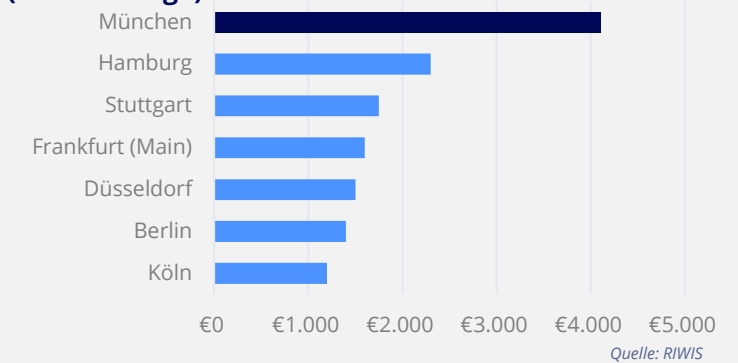
Strukturelle Unterversorgung sorgt für steigende Mieten

Diese strukturelle Unterversorgung spiegelt sich unmittelbar im Preisniveau wider. München weist unter allen Großstädten die höchsten Miet- und Kaufpreise für Wohnimmobilien auf. Angebotsmieten erreichen sowohl im Neubau als auch im Bestand ein dauerhaft hohes Niveau und zeigen trotz konjunktureller Abschwächungen weiterhin Aufwärtsdynamik. Der Wohnungsleerstand bewegt sich konstant auf einem extrem niedrigen Niveau, sodass selbst moderate Nachfragesteigerungen oder Angebotsrückgänge zu spürbaren Marktreaktionen führen. Die kurze Vermarktungsdauer von Mietwohnungen unterstreicht zusätzlich die ausgeprägten Nachfrageüberhänge. Vor diesem Hintergrund verschärft sich die soziale und funktionale Marktanspannung weiter. Insbesondere für Haushalte mit mittleren und unteren Einkommen wird der Zugang zum Wohnungsmarkt zunehmend erschwert, während gleichzeitig zentrale Lagen durch Nutzungskonkurrenzen geprägt sind. Die begrenzte Verfügbarkeit von Bauflächen innerhalb des Stadtgebiets sowie langwierige Planungs- und Genehmigungsprozesse reduzieren die kurzfristige Angebotselastizität zusätzlich.

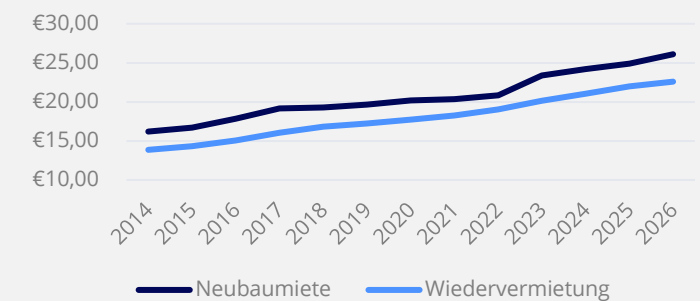
Wohnungsbaudefizit und Haushaltswachstum



Baulandpreise für Mehrfamilienhäuser 2025 (mittlere Lage)



Entwicklung der Wiedervermietungs- und Neubaumieten



Konversionspotential München

Kurz- und mittelfristig zu wenig Wohnbautätigkeit

Wohnungsneubau eingebrochen

Die Bautätigkeit in München und der gesamten Metropolregion ist in den vergangenen Jahren deutlich zurückgegangen. Hohe Baukosten, gestiegene Finanzierungskosten, verschärfte regulatorische Anforderungen sowie eine sinkende Kalkulationssicherheit haben dazu geführt, dass zahlreiche Wohnungsbauprojekte verschoben oder aufgegeben wurden. Der Rückgang der Neubautätigkeit verschärft die Angebotsknappheit zusätzlich. Gleichzeitig sinken in Folge der schwindenden Flächenreserven die Möglichkeiten, den Wohnraumbedarf ausschließlich über Neubaugebiete zu decken. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Nachverdichtung bestehender Quartiere und die Umnutzung nicht mehr marktgerechter Büroflächen zunehmend an Bedeutung.

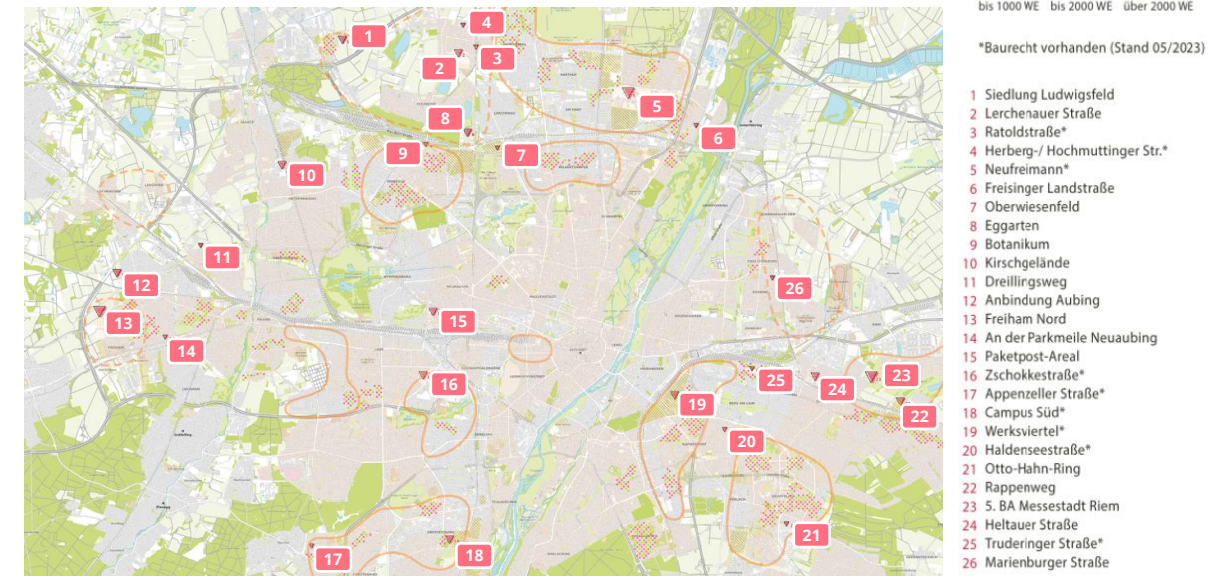
Neue Entlastungsgebiete wirken erst langfristig

Zur Entlastung des angespannten Wohnungsmarktes setzt die Landeshauptstadt München auf die Entwicklung neuer Stadtquartiere. Das mit Abstand größte laufende Stadtentwicklungsprojekt ist Freiham im Münchner Westen. Dort entstehen in mehreren Bauabschnitten Wohnungen für rund 25.000 Einwohner. Darüber hinaus verfolgt die Stadt im Nordosten eine zuletzt festgefahrene städtebauliche Entwicklung für rund 30.000 Einwohner. Weitere Entwicklungspotenziale bestehen unter anderem

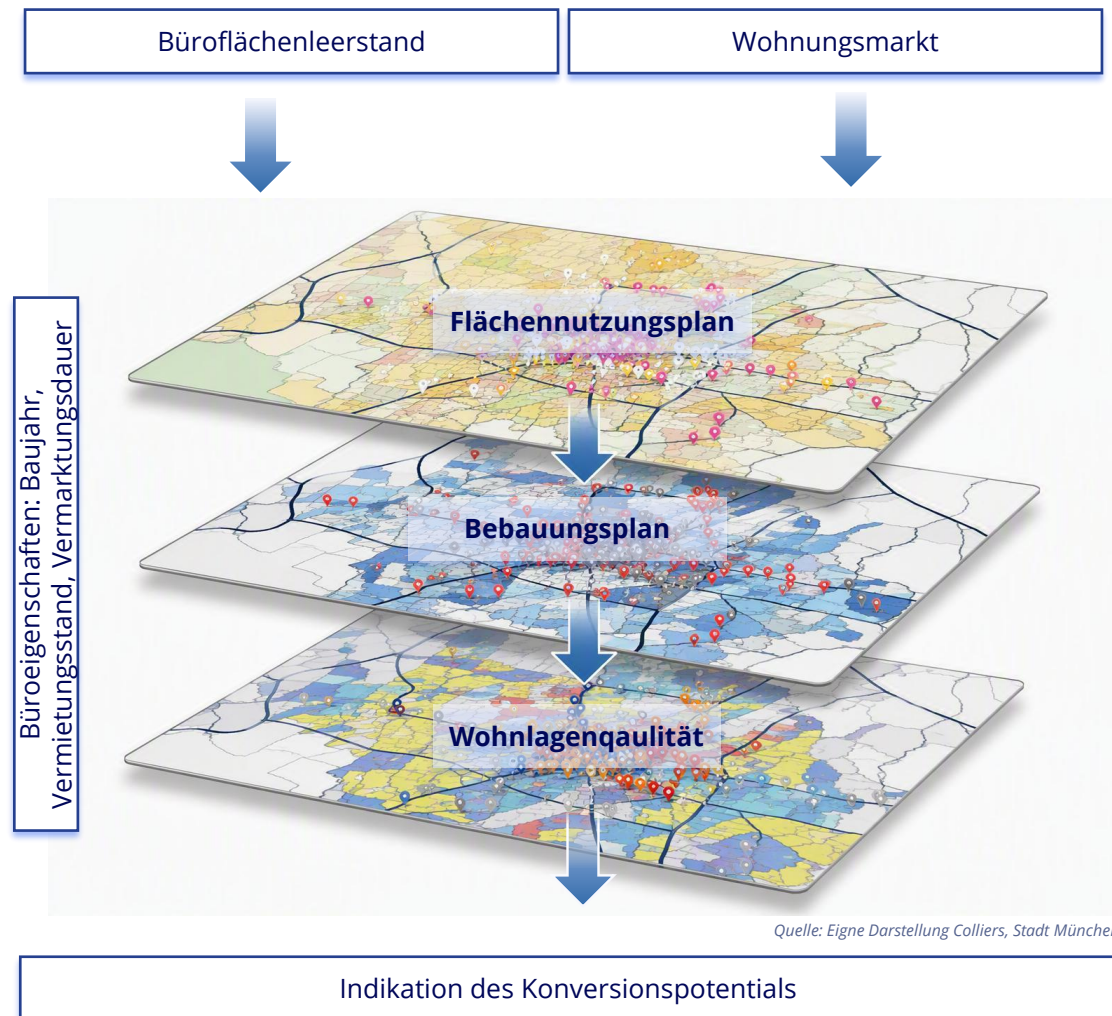
in den Gebieten Lerchenauer Feld (2), Neufreimann (5) sowie auf verschiedenen Konversions- und Bahnflächen im Stadtgebiet.

Die Realisierung großer Stadtentwicklungsgebiete erstreckt sich meist über viele Jahre oder Jahrzehnte. Daraus ergibt sich eine wachsende Bedeutung für schneller umsetzbare innerstädtische Nachverdichtungen und Konversionsprojekte. Die Umwandlung geeigneter Büroimmobilien in Wohnraum kann als ergänzender Baustein zur Entspannung des Münchner Wohnungsmarktes beitragen.

Große Wohnbauprojekte und Nachverdichtungsgebiete



Aufbau der Konversionspotentialanalyse



Methodische Herangehensweise

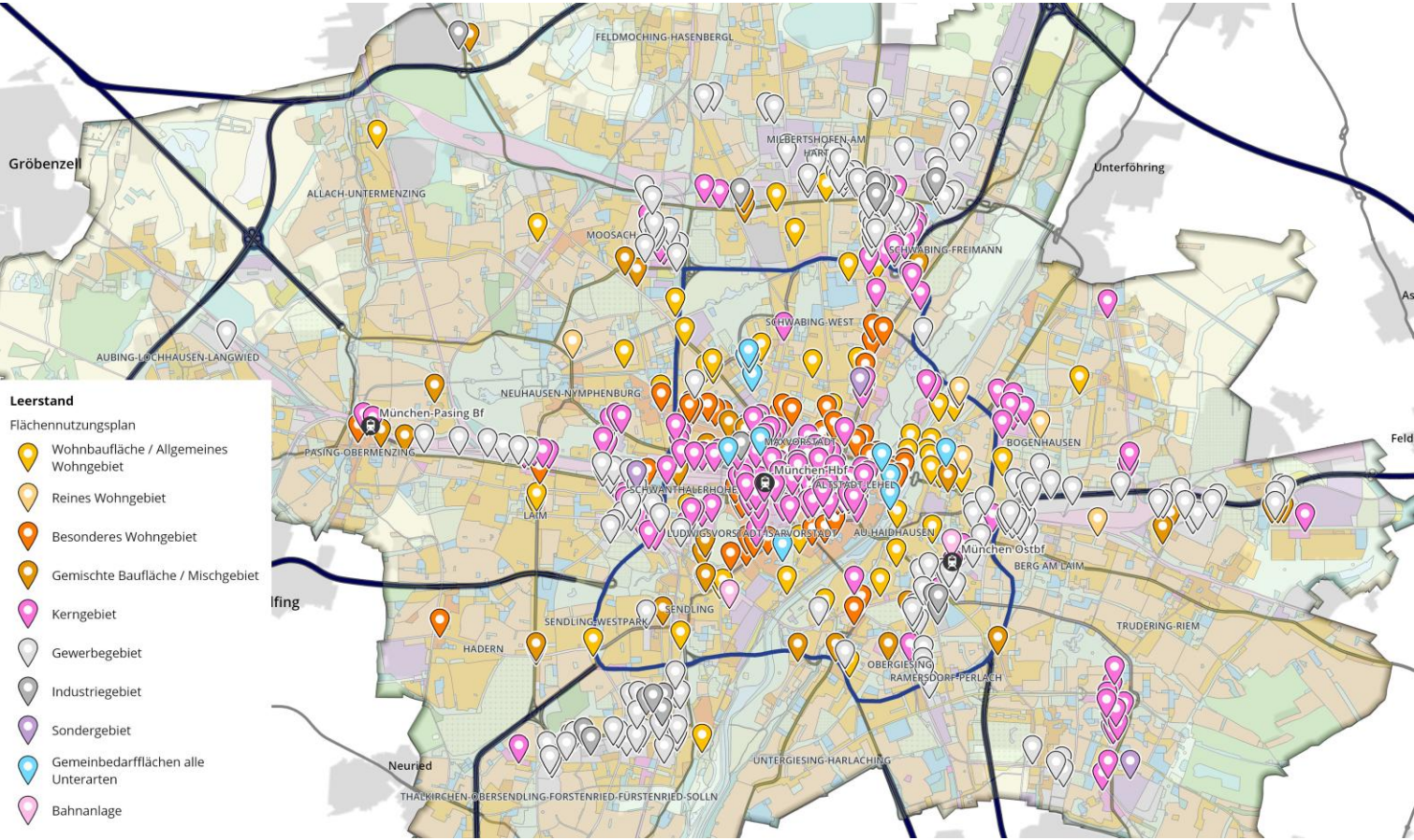
Um das Konversionspotenzial von Büroflächen in München systematisch zu quantifizieren, wurde ein mehrstufiger, datenbasierter Filterprozess angewandt. Dieser Ansatz ermöglicht es, aus dem Gesamtleerstand jene Flächen zu isolieren, die aus planungsrechtlicher und qualitativer Sicht das höchste Umnutzungspotenzial aufweisen.

1. **Datengrundlage:** Die Analyse basiert auf dem von Colliers erfassten Büroflächenleerstand in München zum Stichtag Q1 2026. Diese Daten umfassen detaillierte Informationen zu Lage, Größe, Vermietungsstand, Baujahr und Vermarktungsdauer der einzelnen Leerstandsflächen.
2. **Analyse des Flächennutzungsplans:** Zunächst werden alle Leerstandsflächen georeferenziert und es erfolgt eine Überlagerung mit dem Flächennutzungsplan. Hier wurde analysiert, ob die leerstehenden Objekte in Gebieten mit wohnwirtschaftlicher, gemischter oder rein gewerblicher Widmung liegen. Diese Ebene gibt Aufschluss über die grundsätzliche städtebauliche Zielsetzung für das jeweilige Areal.
3. **Planungsrechtliche Einordnung:** Im zweiten Schritt werden die Bürogebäude mit geltenden Bebauungsplänen (B-Plänen) der Stadt München verschnitten. Dies erlaubt eine grundlegende Unterscheidung zwischen Flächen innerhalb festgesetzter Gewerbegebiete und solchen in anders beplanten Bereichen (nach § 34 BauGB), wo Nutzungsänderungen oft einfacher zu realisieren sind.
4. **Qualitative Bewertung der Wohnlage:** Um die Attraktivität des Standorts für eine zukünftige Wohnnutzung zu bewerten, wurden die Daten mit der Wohnlagenqualitätskarte aus dem offiziellen Münchner Mietspiegel abgeglichen. Dies liefert eine Indikation, ob eine Konversion in eine gute, durchschnittliche oder einfache Wohnlage erfolgen würde, was wiederum die wirtschaftliche Tragfähigkeit maßgeblich beeinflusst.

Durch die schrittweise Kombination dieser räumlichen und qualitativen Kriterien wird das theoretische Gesamtpotenzial systematisch auf ein realistisches, kurz- bis mittelfristig umsetzbares Volumen reduziert. Weder jedes einzelne Kriterium noch die

Konversionspotential Flächennutzungsplan

Büroflächenleerstand und Flächennutzungsplan



Basis: in Vermarktung befindlicher Büroflächenleerstand in Q1 2026

*Allgemeines Wohngebiet, reines Wohngebiet, besonderes Wohngebiet, Mischgebiet

11% bzw. ca. 162.600 m² des derzeitigen Büroflächenleerstand befindet sich gemäß Flächennutzungsplan in einem Gebiet mit wohnwirtschaftlicher Widmung oder einem Mischgebiet.*

Dabei handelt es sich überwiegend um ältere Bestände - **82%** davon wurden vor 2010 fertiggestellt.

Einschätzung

Gebietstyp	Allgemeines Wohngebiet (WA) / Reines Wohngebiet (WR)	Besonderes Wohngebiet (WB)	Mischgebiet (MI)
Chancen der Konversion	Sehr hoch Wohnen ist Regelnutzung. Büros baurechtlich einfach umnutzbar	hoch WB bewahren eine urbane Mischung. Umnutzung passt zur Gebiets-charakteristik	mittel bis gering relatives Gleichgewicht zwischen Wohnen und Gewerbe muss bestehen
Verfahrens-dauer	Kurz Meist reines Baugenehmigungs-verfahren	mittel Kann Abstimmungen erfordern, wenn ein gewerblicher Mindestanteil gewahrt bleiben müssen.	lang Häufig Befreiungen, Ausnahmen, B-Plan-Änderung nötig, wenn Wohnquote ausgereizt.
Politisches Wohlwollen	sehr hoch Entspricht direkt dem städtebaulichen Ziel	hoch Erhaltung des Wohncharakters bei gleichzeitiger Belebung des Quartiers	abwägen Sorge vor Verlust von Gewerbesteuern und Arbeitsplätzen

Konversionspotential München

Konversionspotential Flächennutzungsplan

Die Widmung im Flächennutzungsplan bestätigt die planungsrechtliche Komplexität: 11 % des gesamten Leerstands (ca. 163.000 m²) befinden sich in Arealen, die bereits heute als Wohn- oder Mischgebiet ausgewiesen sind. Hier ist die grundsätzliche städtebauliche Absicht bereits auf Wohnen oder eine wohnverträgliche Nutzung ausgerichtet, was die politische und administrative Zustimmung zu Konversionsprojekten erheblich erleichtert.

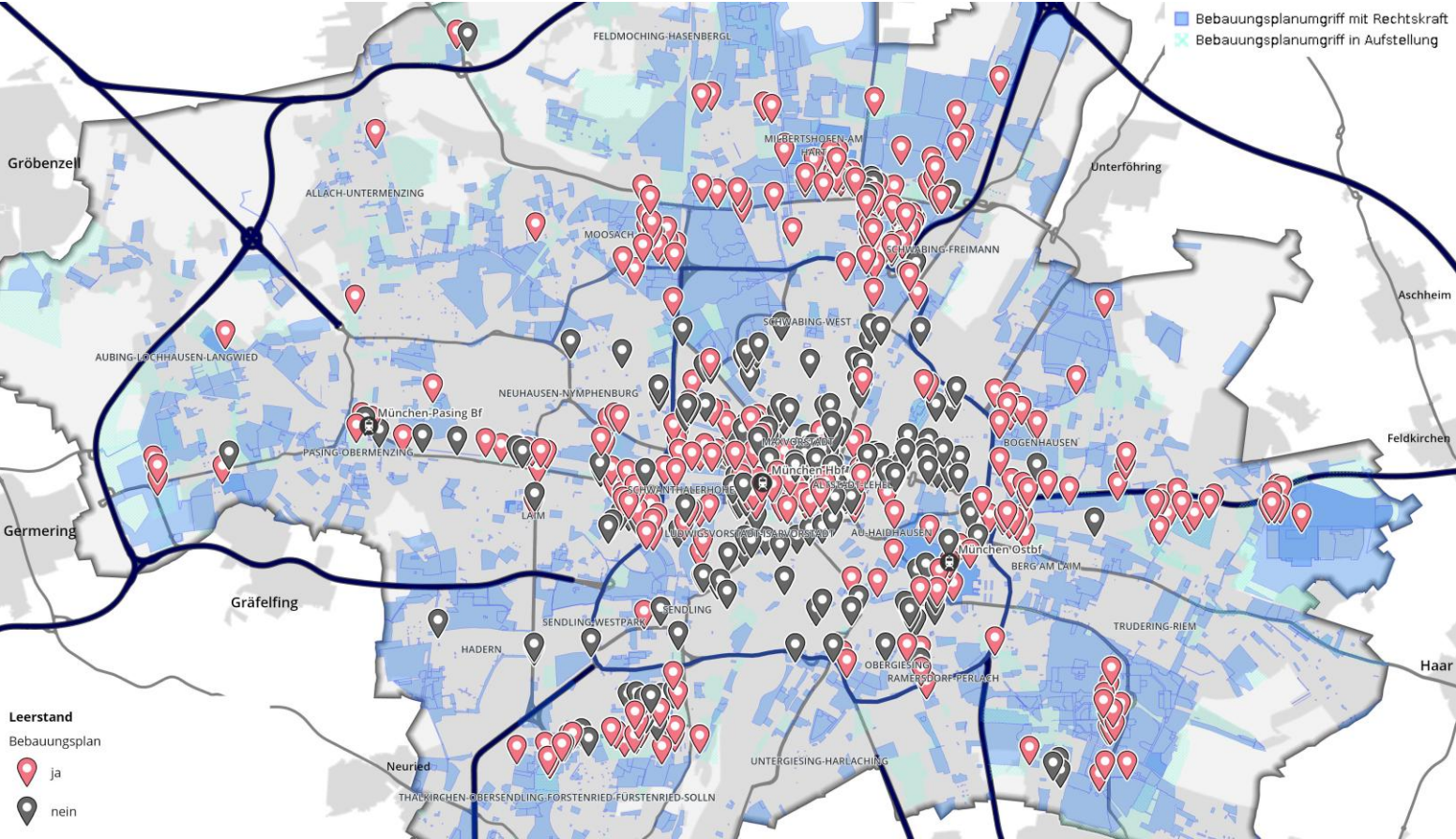
Schlussfolgerung: Flächen in reinen oder allgemeinen Wohngebieten (WA/WR) stellen die "Low-Hanging Fruits" für Konversionen dar. Projekte in Mischgebieten (MI) erfordern hingegen eine genauere Prüfung des Gleichgewichts zwischen Wohnen und Gewerbe, um den Gebietscharakter nicht zu gefährden und dem Verlust von Arbeitsplätzen entgegenzuwirken.



Konversionspotential München

75 % des Leerstands im B-Plan-Gebiet

Büroflächenleerstand und Bebauungspläne



Basis: in Vermarktung befindlicher Büroflächenleerstand in Q1 2026

Quelle: Eigene Darstellung Colliers, Stadt München

76% des derzeitigen Büroflächenleerstands befindet sich im Bereich eines B-Plans oder eines B-Plans in Aufstellung

373.800 m² Büroflächenleerstand entfallen auf Gebiete außerhalb eines B-Plans, davon wiederum sind **89% des Leerstands in Gebäuden mit Baujahr vor 2010**

Einschätzung		
Kriterium	Innerhalb eines B-Plans (Gewerbe/Industrie)	Außerhalb eines B-Plans (§ 34 Innenbereich)
Grundsätzliche Chancen der Konvertierung	Mittel Rechtlich blockiert durch Gewerbefestsetzung; benötigt Abweichungen	Hoch Nutzung fügt sich meist leichter in gemischte Strukturen ein
Verfahrensdauer	Deutlich verkürzt durch § 246e BauGB ; andernfalls langwierig (mehrere Jahre)	Schnell, da meist nur ein vereinfachtes Nutzungsänderungsverfahren nötig ist
Politisches Wohlwollen	Hoch sofern geförderter Wohnraum oder Studenten-/Azubi-Wohnungen integriert werden	Sehr hoch die Stadt begrüßt die Schließung von Baulücken und die Nachverdichtung im Bestand

Konversionspotential München

75 % des Leerstands im B-Plan-Gebiet

Die Analyse der Bebauungspläne zeigt eine zentrale Herausforderung: Rund 75 % des aktuellen Leerstands liegen in Gebieten mit einem rechtskräftigen B-Plan, der häufig eine reine Gewerbe- oder Industrienutzung festschreibt. Eine Konversion ist hier zwar nicht ausgeschlossen, erfordert jedoch komplexe Befreiungs- oder Änderungsverfahren. Der "Bauturbo" (§ 246e BauGB) kann diese Verfahren zwar beschleunigen, aber nicht die grundsätzliche planungsrechtliche Hürde aufheben.

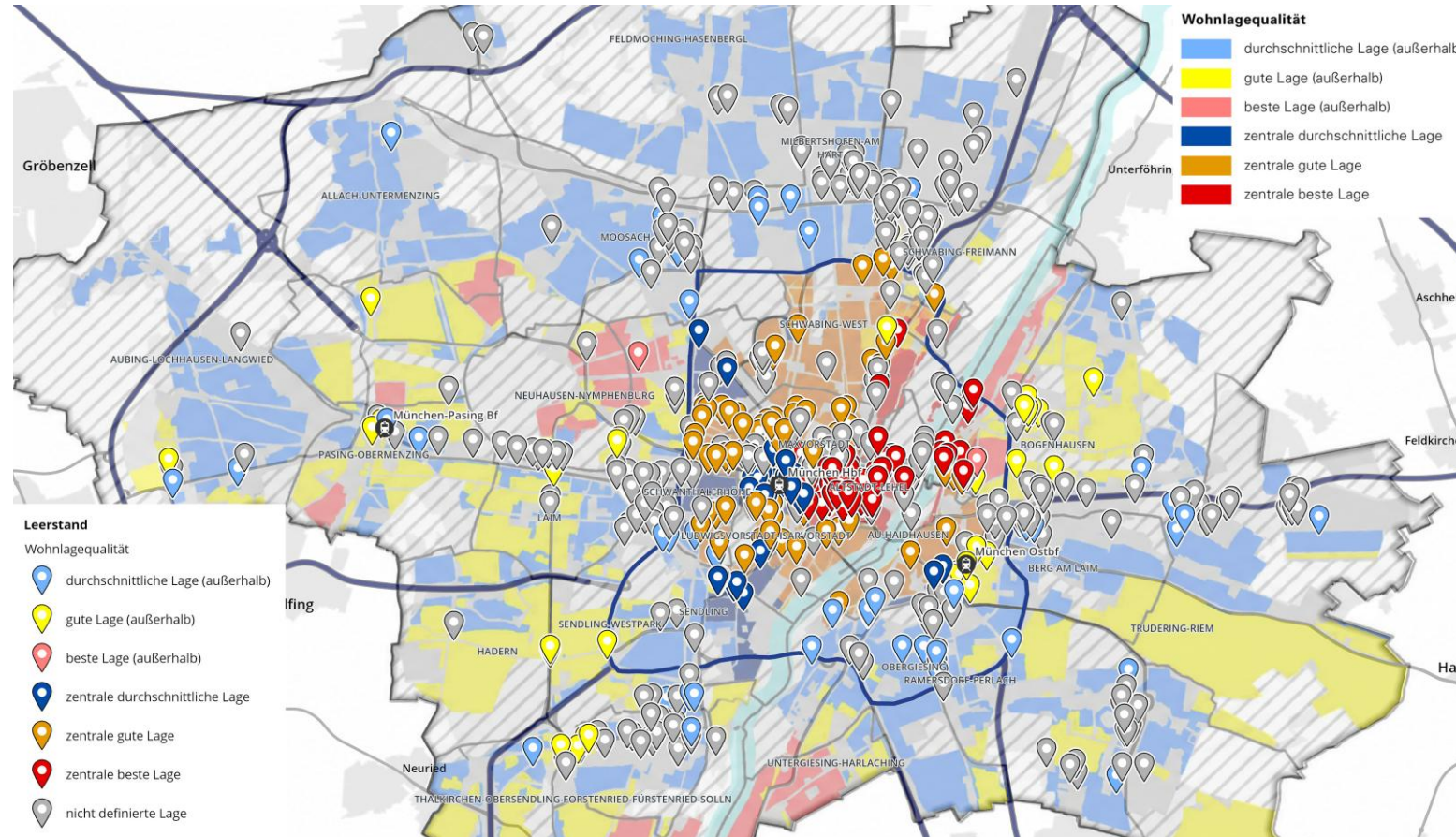
Schlussfolgerung: Das größte kurzfristige Konversionspotenzial mit geringerem prozeduralen Aufwand liegt eindeutig in den 374.000 m² Leerstand außerhalb von B-Plan-Gebieten. Diese Flächen, die sich oft in gewachsenen, gemischt genutzten Lagen befinden, sind agiler und können schneller einer neuen Nutzung zugeführt werden, was sie für Investoren besonders interessant macht.



Konversionspotential München

Wo trifft Wohnlagenqualität auf Bürofläche?

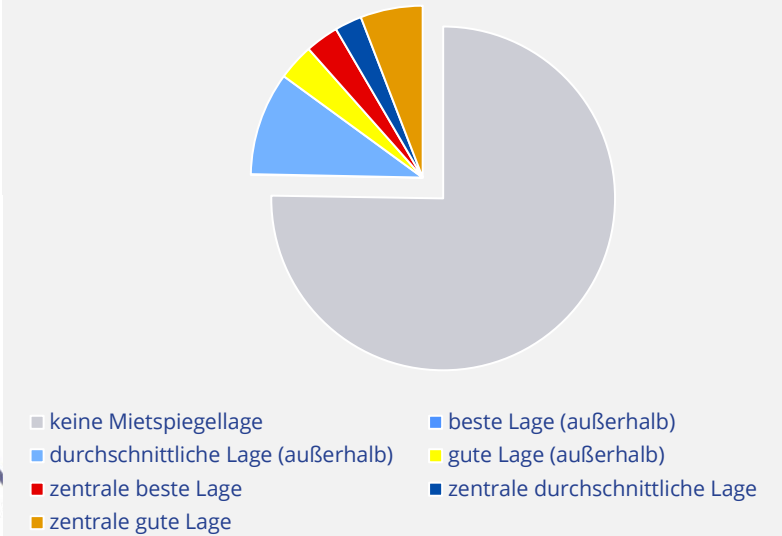
Büroflächenleerstand und Wohnlagenqualitäten



Basis: in Vermarktung befindlicher Büroflächenleerstand in Q1 2026

Quelle: Eigene Darstellung Colliers, Stadt München

Büroflächenleerstand nach Wohnlagenqualität



75% des Büroflächenleerstands befindet sich außerhalb einer Lage, für die eine Wohnlagenqualifizierung nach Mietspiegel definiert ist

95.000 m² Büroflächenleerstand befindet sich in Lagen mit Wohnlagenqualifizierung, davon die Mehrheit in zentralen guten Lagen sowie in durchschnittlichen Lagen (außerhalb).

Wo trifft Wohnlagenqualität auf Bürofläche?

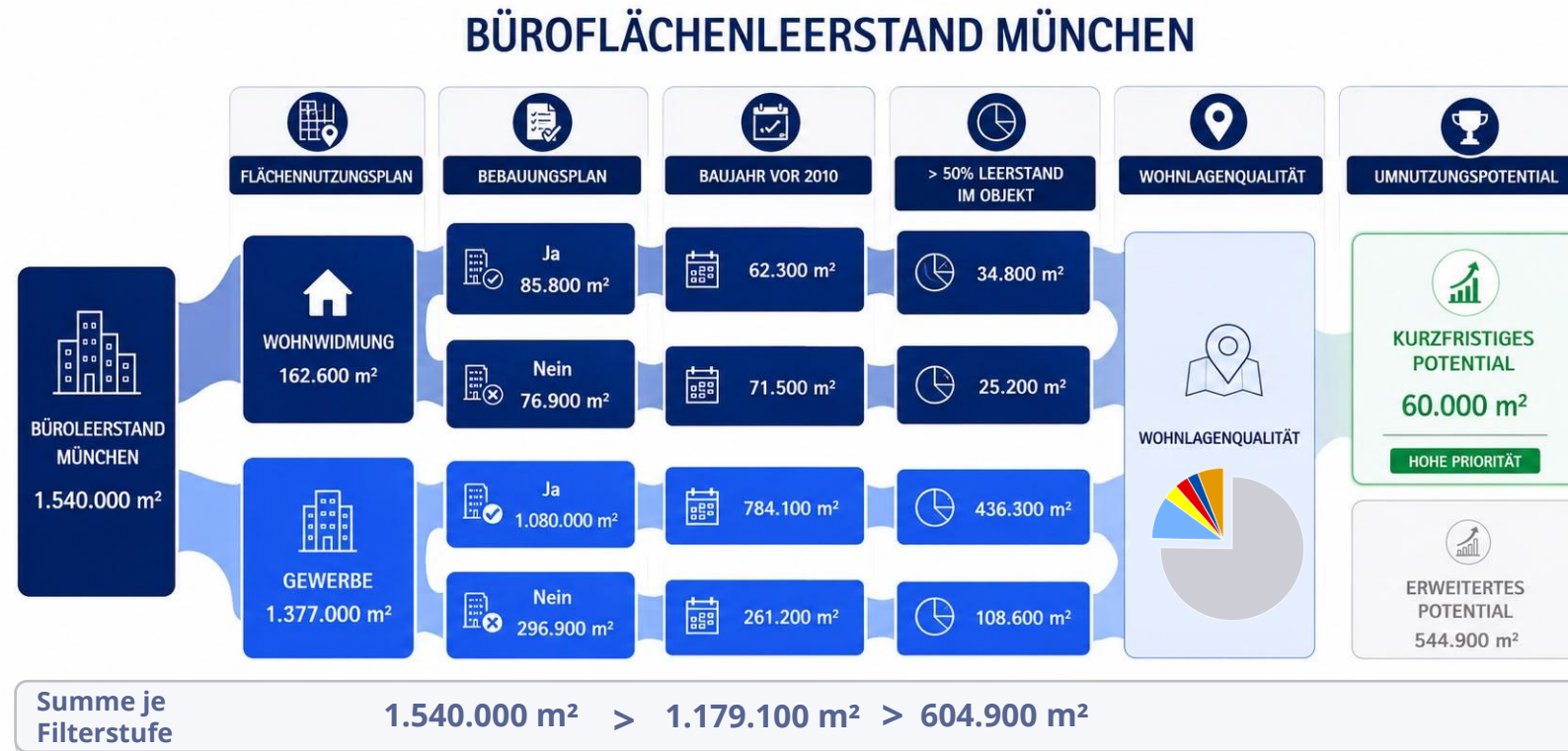
Nur ein Viertel des Münchner Büroflächenleerstands liegt in wohnungswirtschaftlich qualifizierten Lagequalitäten. Allerdings konzentrieren sich diese Flächen überwiegend auf gute und zentrale Wohnlagen, in denen gleichzeitig auch die Nachfrage nach modernen Büroflächen hoch bleibt. Gerade in den besten Lagen besteht daher ein direkter Wettbewerb zwischen Büro- und Wohnnutzung. Während Wohnnutzungen von der hohen Lagequalität profitieren, erzielen auch Büroflächen dort die höchsten Mieten und haben langfristig die besten Vermarktungsperspektiven. In durchschnittlichen Wohnlagen außerhalb der Innenstadt kann sich die Wirtschaftlichkeit hingegen stärker zugunsten einer Wohnnutzung verschieben, insbesondere wenn Büroflächen funktional oder qualitativ nicht mehr marktgerecht sind.

Schlussfolgerung: Dort, wo die Wohnlage am attraktivsten ist, funktioniert häufig auch der Büromarkt weiterhin gut und konkurriert um dieselben Standorte. Das größte realistische Konversionspotenzial liegt daher nicht in den Premiumlagen, sondern vielmehr in integrierten Lagen mit guter Wohnqualität, in denen die erzielbaren Wohnungsmieten die Perspektiven einer weiteren Büronutzung übertreffen.



Konversionspotential München

Gesamt Betrachtung: A bisserl was geht immer!



Basis: in Vermarktung befindlicher Büroflächenleerstand in Q1 2026

Wird die Schnittmenge der analysierten Einzelabschnitte gebildet, zeigt sich das höchste Konversionspotential bei Büroleerständen, die sich außerhalb eines B-Plangebiets und innerhalb des Flächennutzungsplans mit wohnwirtschaftlicher Nutzung befinden. Daraus ergibt sich ein Gesamtpotential von ca. **76.900 m²** Bürofläche, die bereits heute auf Basis der planungsrechtlichen Lage konvertiert werden könnten. Hinzu kommen rund **86.000 m²** Bürofläche, die innerhalb eines B-Planumgriffs nach Flächennutzungsplan in wohnwirtschaftlich zulässigen Bereichen liegen.

Werden nun lediglich die Gebäude mit Baujahr vor 2010 berücksichtigt, ergeben sich in Summe rund **134.000 m²**, die vor 2010 errichtet wurden, davon **71.500 m²** außerhalb eines B-Plans.

Berücksichtigt man als Momentaufnahme noch den aktuellen Vermietungsstand in den einzelnen Bürogebäuden, so befinden sich **60.000 m²** Büroflächenleerstand in qualifizierten Gebäuden, die eine Leerstandsquote von mindestens 50% aufweisen.

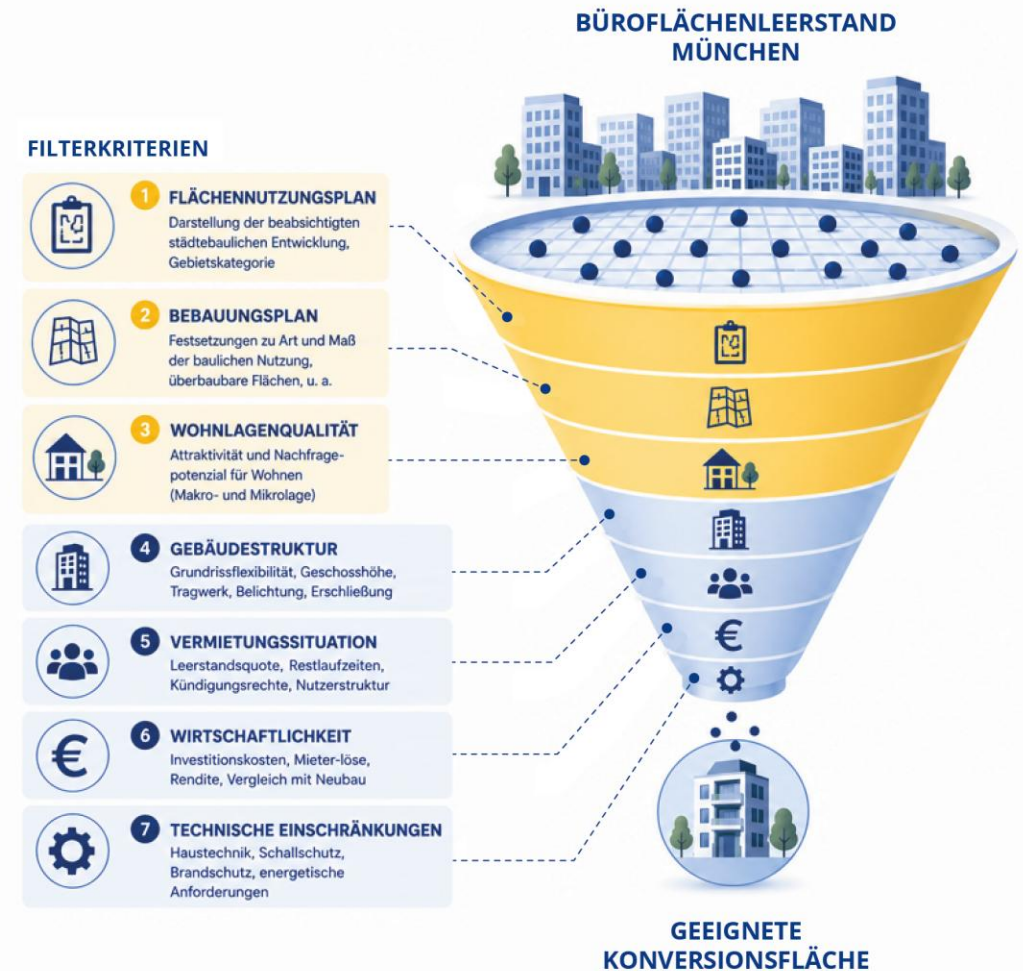
Dem gegenüber stehen **545.000 m²** Bürofläche als erweitertes Potential, die mit den oben genannten Filterkriterien in gewerblich dominierten Bereichen liegen. Hier ist eine Konversion zwar nicht gänzlich ausgeschlossen, jedoch deutlich komplexer.

Konversionspotential München

Gesamtbetrachtung: A bisserl was geht immer!

Die kombinierte Betrachtung der Kriterien führt zu einem deutlich reduzierten Konversionspotential. Von den ursprünglich 1,54 Mio. m² Leerstand verbleiben nach Anwendung der Filter (Lage außerhalb B-Plan, Wohnwidmung im FNP) nur noch ca. 77.000 m² als primäres, rechtlich unkompliziertes Konversionspotenzial, das kurzfristig aktiviert werden könnte. Berücksichtigt man zusätzlich pragmatische Kriterien wie ein älteres Baujahr (vor 2010, höherer Sanierungsdruck) und einen signifikanten Leerstand im Objekt (mindestens 50 %), schrumpft dieses Potenzial weiter auf lediglich 25.000 m² und könnte sich auf rund 60.000 m² bei Integration der in B-Planbereichen liegenden Leerstandsflächen erhöhen, die im Rahmen des Bauturbos aktiviert werden könnten.

Schlussfolgerung: Das kurzfristig realisierbare Potenzial ist eine kleine Nische im Gesamtmarkt. Eine Ausweitung wäre nur möglich, wenn die Stadt München aktiv B-Pläne ändert oder großzügiger Befreiungen für Konversionen in Gewerbegebieten erteilt. Die Lagequalität spielt dabei eine Doppelrolle: Einerseits befinden sich attraktive Wohnlagen oft in zentralen, nachgefragten Bürolagen mit geringem Leerstand. Andererseits kann die Konversion von Büroflächen in weniger zentralen Lagen mit guter Anbindung zur Aufwertung ganzer Quartiere beitragen und dort dringend benötigten Wohnraum schaffen.



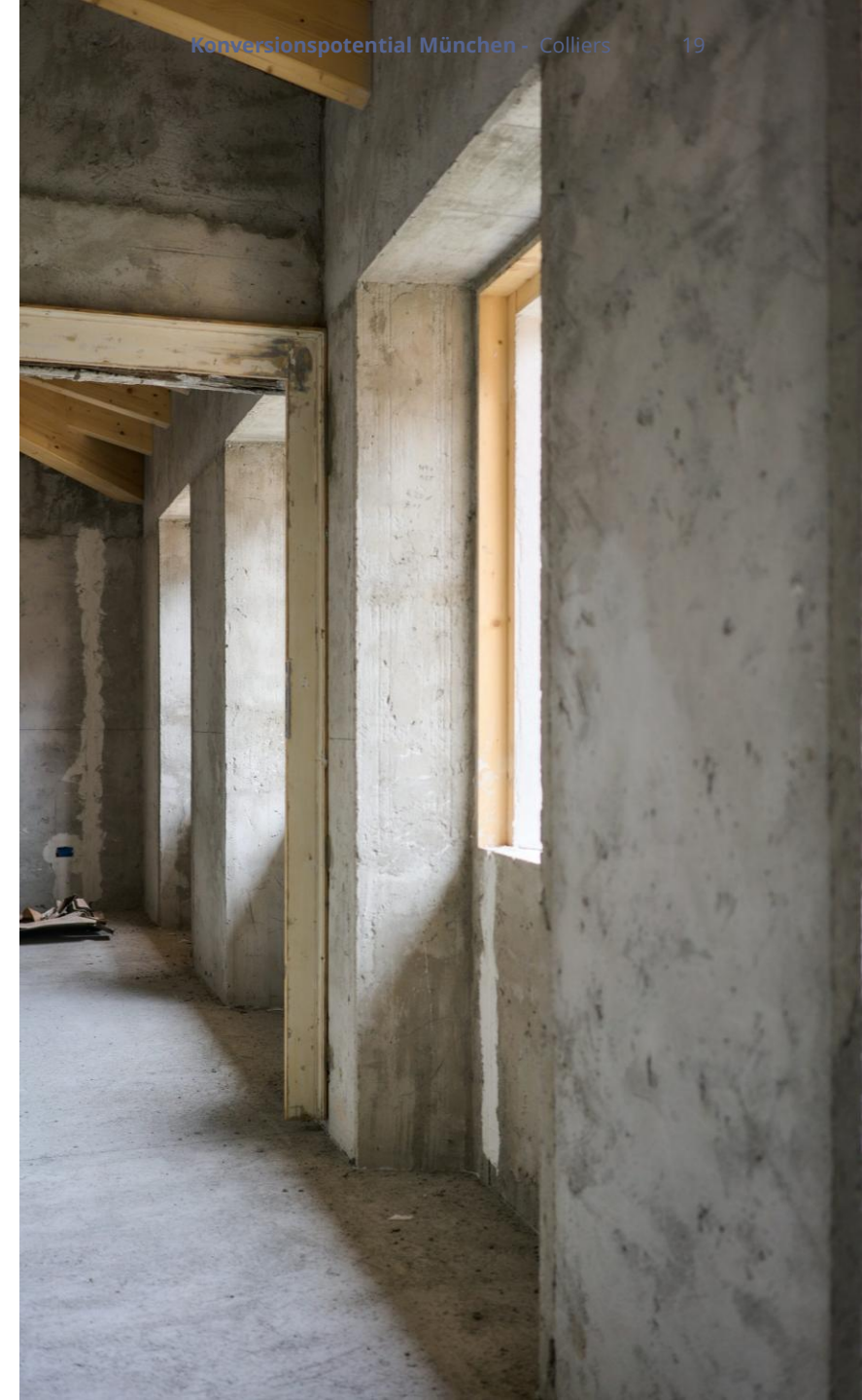
Konversionspotential München

Nicht jede Fläche, die darf, kann auch

Individuelle Fallanalyse ist nötig, um bauliche und technische Aspekte zu prüfen

Auf einen Blick: Die planungsrechtliche Analyse zeigt, wo Konversion erlaubt ist. Ob ein Gebäude sich wirtschaftlich umbauen lässt, entscheidet die Bausubstanz. Häufigster K.-o.-Faktor ist die Gebäudetiefe: klassische Büro-Großraumgrundrisse lassen sich oft nicht in belichtete Wohnungen gliedern.

KRITERIUM	GÜNSTIG 	PRÜFEN 	KRITISCH 
Gebäudetiefe / Belichtung	Zweibund ≤ 14 m, Tageslicht bis Kern	Dreibund 14–18 m, Innenzonen	> 18 m Tiefe, fensterlose Kernzonen
Tragstruktur / Stützenraster	Regelm. Raster $\sim 1,25/2,5$ m, Skelettbau	Mischkonstruktion, teils tragende Wände	Enges Raster, tragende Innenwände
Lichte Geschosshöhe	$\geq 2,75$ m nach Abhang./Estrich	2,50–2,75 m, knapp	$< 2,50$ m nach Aufbauten
TGA / Ver- & Entsorgung	Schächte flexibel, Nassbereiche anschließbar	Zentrale Stränge, begrenzte Steigzonen	Keine Steigstränge, Vollklimatisierung
Fassade / Fenster	Öffenbar, brüstungsfähig, teilbar	Elementfassade, Anpassung nötig	Structural Glazing, nicht teilbar
Brand- / Schallschutz	Zweiter Rettungsweg herstellbar	Ertüchtigung planbar	Rettungsweg / Schacht nicht darstellbar
Stellplätze / Außenanlagen	UG-Stellplätze, Freibereich vorhanden	Ablöse / Quartierslösung nötig	Kein Freibezug, keine Ablöse möglich



Fallballbeispiel Bestandsbüro: Umbaubar mit Auflagen

Auf einen Blick Angewendet auf ein Standard-Bürogebäude der Baujahre 1970–1995 in innenstädtischer Lage: Stahlbeton-Skelettbau, sechs Geschosse, Dreibund um einen mittigen Kern. Das Tragwerk ist selten das Problem — entscheidend sind Rettungsweg, Geschosshöhe und die innenliegenden Zonen.



KI-generiertes Beispielbild zur Veranschaulichung des analysierten Gebäudetyps

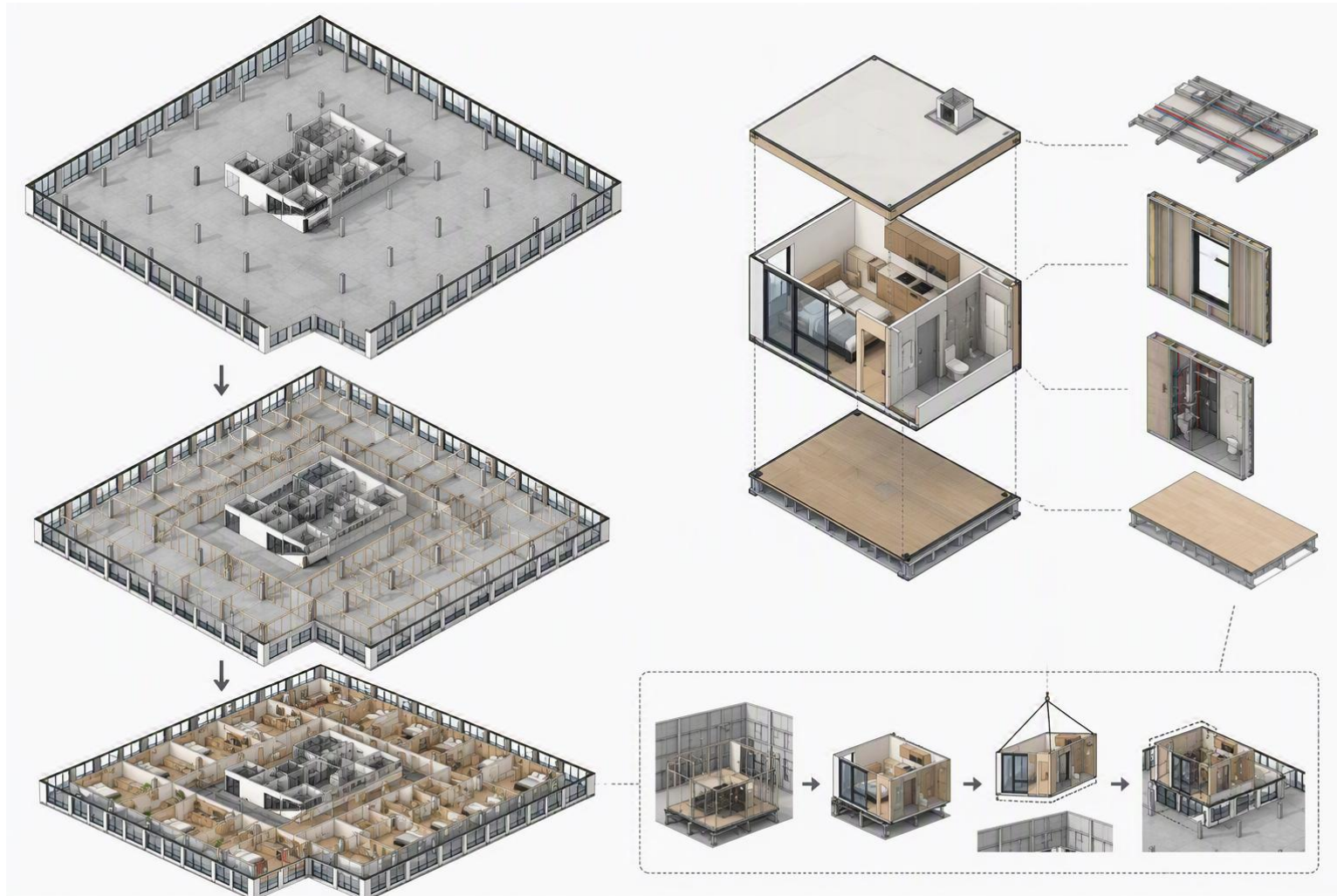
Objektprofil

- Baujahr 1970–1995, ca. 6 Geschosse
- Stahlbeton-Skelett, Raster 1,25 / 2,50 m
- Dreibund, Gebäudetiefe ca. 15–17 m
- Mittiger Kern mit einem Treppenhaus
- Loch-/Bandfassade, öffnenbare Flügel
- Tiefgarage, kaum Freiflächen

KRITERIUM	TYPISCHER BEFUND AM OBJEKT	EINORDNUNG
Gebäudetiefe / Belichtung	Dreibund 15–17 m, innenliegende Kernzonen	Prüfen ●
Tragstruktur / Raster	Skelettbau, kaum tragende Innenwände	Günstig ●
Lichte Geschosshöhe	2,60–2,75 m nach Abhangdecke — knapp	Prüfen ●
TGA / Ver- & Entsorgung	Steigzonen nur am Kern, Nassräume kernnah	Prüfen ●
Fassade / Fenster	Öffnenbare Flügel, Achsteilung 1,25 m	Günstig ●
Brand- / Schallschutz	Ein Treppenhaus, zweiter Rettungsweg fehlt	Kritisch ●
Stellplätze / Außenanlagen	Tiefgarage ja, kein Freibezug	Prüfen ●

Fazit Beim Standardobjekt dieses Typs scheitert die Konversion selten am Tragwerk, sondern am zweiten Rettungsweg und an der Geschosshöhe. Beide Punkte gehören in der Ersteinschätzung vorgezogen. Typisiertes Profil ist kein Ersatz für die objektscharfe Prüfung.

Kosteneffizienz durch modularen Aufbau



Hinweis: KI-generierte Prinzipskizze zur Veranschaulichung eines möglichen modularen Ansatzes für die Konversion von Büro- zu Wohnflächen. Die Darstellung dient ausschließlich illustrativen Zwecken und erhebt keinen Anspruch auf technische oder planungsrechtliche Realisierbarkeit.

▪ Bürobestand

- Tragwerk bleibt erhalten
- Fassaden bleiben weitgehend bestehen oder werden geöffnet und ersetzt mit Versorgungsstruktur
- Erschließungskerne bleiben bestehen

▪ Einbau Rasterstruktur

- leichte Trockenbau- oder Holzrahmenkonstruktion
- Anpassung an bestehendes Stützenraster
- Vorbereitung der TGA-Anschlüsse

▪ Modulinstallation

- Badezimmermodule
- Küchenmodule
- vorgefertigte Wand- und Deckenelemente
- Einbaumöbel

▪ Fertiges Apartment

- Micro Living
- Studentenwohnen
- Serviced Apartments

Die modulare Konversion ermöglicht die schnelle, kosteneffiziente und nachhaltige Umnutzung bestehender Bürogebäude zu Wohnraum bei gleichzeitig minimalen Eingriffen in die Gebäudestruktur und hoher Planungs- sowie Kostensicherheit und Skalierbarkeit.

Fazit: Konversion als Nische mit Potential

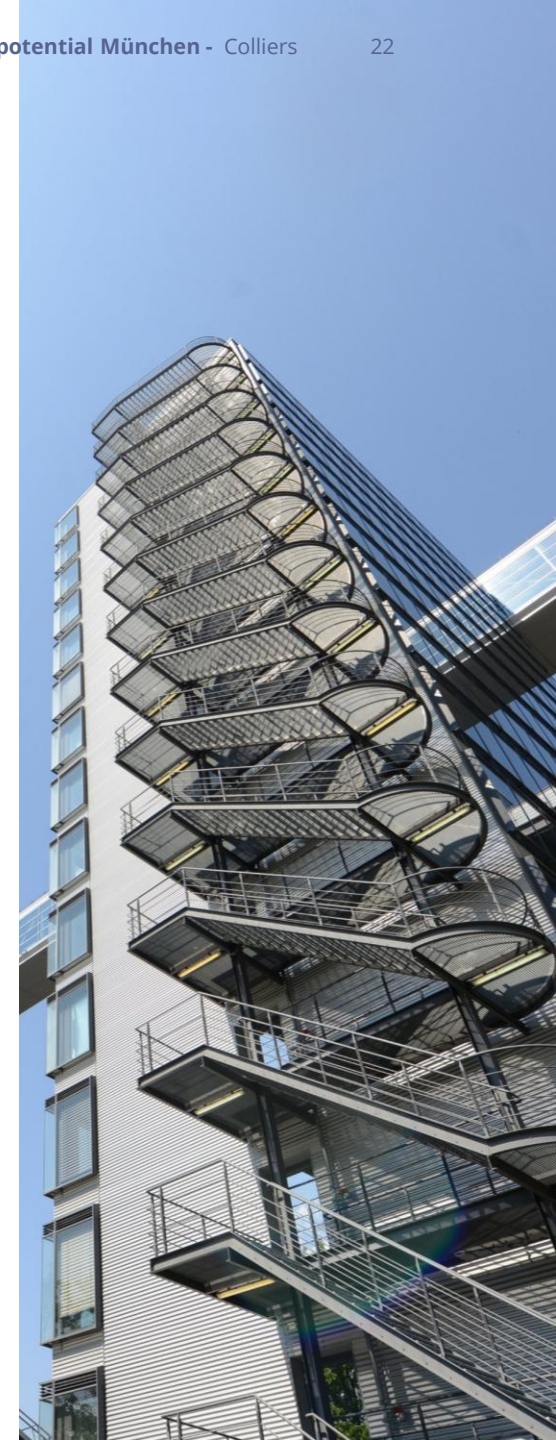
Die Transformation von Büro- zu Wohnraum ist eine strategische Antwort auf die tiefgreifenden strukturellen Verschiebungen am Immobilienmarkt und hat an angespannten Märkten wie dem Münchner Wohnungsmarkt besondere Relevanz. Konversionen können hier als intelligentes Instrument der Innenentwicklung dienen, das nicht auf die Ausweitung, sondern auf die qualitative Reallokation bestehender Flächenressourcen zielt.

Unsere Analyse zeigt jedoch klar die Herausforderungen dieses Instruments auf. Nach einer strengen, planungsrechtlichen Filterung reduziert sich das Volumen von 1,54 Mio. m² Leerstand auf ein kurzfristig realisierbares Potenzial von rund 60.000 m² in überwiegend leerstehenden Gebäuden. Dies unterstreicht, dass Konversionen den angespannten Wohnungsmarkt punktuell entlasten und den Neubau keinesfalls ersetzen können und vorrangig im Bereich der Apartments und kleinteiligen Wohnstrukturen ihre Wirkung entfalten können. Die geplanten Initiativen und Erleichterungen sowie der politische Wille könnten mittelfristig zusätzliches Konversionspotenzial erschließen.

Der Erfolg von Konversionsprojekten hängt entscheidend von drei Faktoren ab:

- 1. Wirtschaftlichkeit:** Ohne angepasste Förderprogramme, eine flexible Handhabung der SOBON und eine realistische Bewertung von Bestandsimmobilien bleiben viele Projekte unrentabel.
- 2. Planungsrechtliche Flexibilität:** Mit der Umwandlungsagentur und der konsequenten Anwendung des Bauturbos kann München Genehmigungsverfahren beschleunigen und zusätzliche Konversionspotenziale erschließen. Außerhalb wohnwirtschaftlich gewidmeter Flächen liegt das theoretische Potenzial bei bis zu 570.000 m².
- 3. Technische Innovation:** Modulare und serielle Bauweisen sind der Schlüssel, um Konversionen schnell, kosteneffizient und skalierbar zu machen, insbesondere für gefragte Segmente wie Studenten- und Mikro-Apartments.

Letztlich wird die Konversion von Büroflächen dann erfolgreich sein, wenn sie als Chance verstanden wird, veraltete Bestände nachhaltig neu zu positionieren und gleichzeitig einen Beitrag zur Lösung der Wohnungsfrage zu leisten. Sie ist kein Allheilmittel, aber ein unverzichtbarer Baustein für eine resiliente und anpassungsfähige Stadtentwicklung. Sobald erfolgreiche Referenzprojekte vorliegen, kann sich im Zusammenspiel der angepassten Rahmenbedingungen und dem Markterfordernissen eine neue Dynamik entwickeln.



Kontakt

Market Intelligence & Foresight



Tobias Seiler

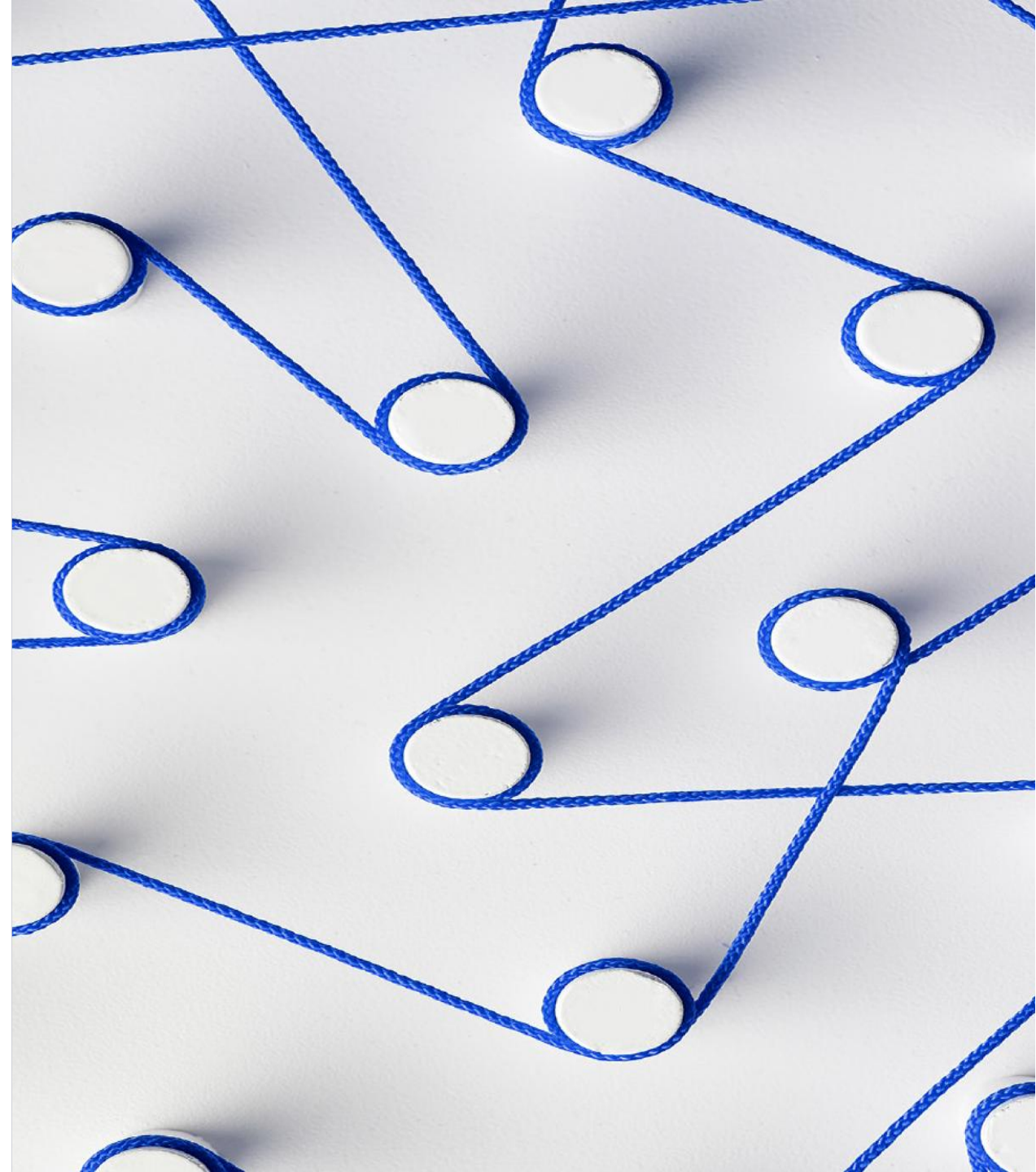
Senior Director | Dipl.-Geograph

☎ +49 173 9191757

✉ tobias.seiler@colliers.com



Colliers International
Niederlassung München
www.colliers.de



Kontakt

Ihre Ansprechpartner für konkrete Konversionsprojekte

Colliers Building Consultancy Services

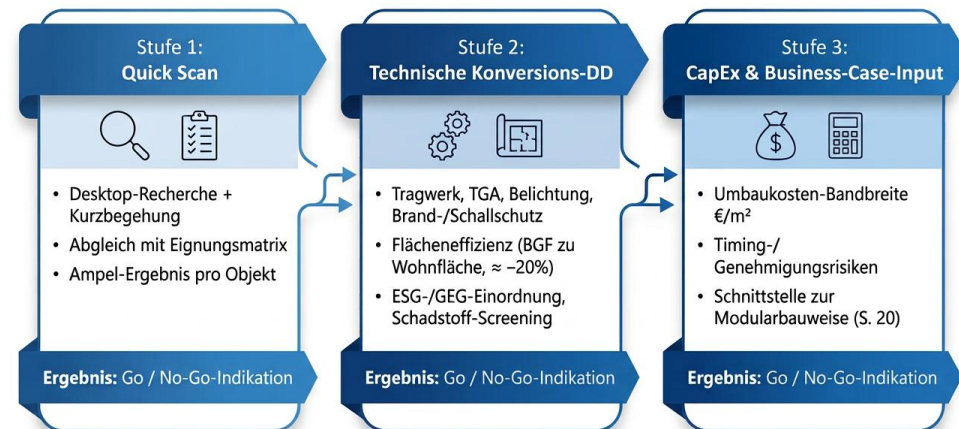
übersetzt Potenzial in Machbarkeit

Colliers Capital Markets

identifiziert und vermittelt passende Gebäude

Unser Service: Zwischen „planungsrechtlich denkbar“ und „investierbar“ liegt die technische Due Diligence. Colliers Building Consultancy prüft Konversionsobjekte in drei aufeinander aufbauenden Stufen – vom schnellen Screening bis zur belastbaren CapEx-Bandbreite.

Unser dreistufiger Due-Diligence-Prozess



Unser Service: Unser Capital Markets Team verbindet belastbare Marktdaten mit einem exzellenten, globalen Investorennetzwerk, um Ihr Konversionsprojekt – von der initialen Idee bis zur erfolgreichen Transaktion – risikooptimiert und wertmaximierend zu begleiten. Unsere starke lokale Marktdurchdringung ermöglicht uns die frühzeitige Identifizierung von Konversionsprojekten.

Ihr Weg zum Erfolg mit Colliers

Unser Transaktionsprozess für Konversionsprojekte



Audrey Gronerad
Head of Building & Sustainability
Consultancy | Germany
+49 171 943 798 5
audrey.gronerad@colliers.com



Lukas Schultz
Head of Building Consultancy | Frankfurt
+49 171 944 078 2
lukas.schultz@colliers.com



Manuel Aller
Head of Capital Markets | München
Geschäftsführer
+49 151 544 201 56
Manuel.aller@colliers.com



Felix Kugler
Regional Manager | Bayern
Geschäftsführer
+49 151 544 201 53
Felix.kugler@colliers.com

Über Colliers International

Colliers International ist einer der führenden Immobiliendienstleister weltweit – geprägt durch seinen Unternehmergeist. Durch eine Kultur höchster Dienstleistungsqualität und Eigeninitiative führen wir die Ressourcen von Immobilien-spezialisten weltweit zusammen, um den Erfolg unserer Kunden zu steigern. Als unser Kunde arbeiten Sie nicht nur mit Colliers-Mitarbeitern zusammen, die ausgewiesene Experten auf ihrem jeweiligen Fachgebiet sind, sondern ihren Beruf mit Leidenschaft ausüben. Denn Ihr Erfolg steht im Mittelpunkt unseres Handelns.

Dieser Grundsatz spiegelt sich auf allen Ebenen unseres Unternehmens wider – angefangen von der Colliers University, unserer unternehmenseigenen Aus- und Weiterbildungsplattform, über unseren Ansatz der Kundenbetreuung, der die bereichs-übergreifende Integration von Dienstleistungen umfasst, bis hin zu unserer Kultur der sozialen Verantwortung.

Uns verbinden gemeinsame Werte, die ein partnerschaftliches Umfeld formen, das ganz Colliers prägt und in der Immobilienwirtschaft seinesgleichen sucht.

Unsere Dienstleistungen

Basis aller unserer Dienstleistungen ist das Know-how und die Expertise unserer Immobilienexperten. Unsere Mitarbeiter verfügen über umfassendes Know-how und höchste Kompetenz. Auf unsere jahrelange unmittelbare Erfahrung auf den lokalen Märkten können Sie jederzeit bauen – wir kennen die Regionen und Branchen wie unsere eigene Westentasche.

Unabhängig davon, ob Sie ein lokal, national oder global agierendes Unternehmen sind – Wir bieten kreative Lösungen für Ihre Immobilienentscheidungen.

Colliers International bietet Immobiliennutzern, Eigentümern, Investoren und Projektentwicklern ein umfangreiches Leistungsspektrum auf lokaler, nationaler und internationaler Ebene. Zusätzlich zu diesen Bereichen bieten wir spezialisierte Beratungsdienstleistungen für bestimmte Branchen an, wie zum Beispiel für Rechtsanwälte, das Gesundheitswesen und die IT-Branche.

Haftungsausschluss

Copyright © 2026 Colliers International Deutschland GmbH

Die Informationen in dieser Broschüre/diesem Dokument sind von Colliers International 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. Alle in dieser Broschüre/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. Die Broschüre ist nicht geeignet als Basis für kaufmännische Entscheidungen und kann mithin eine eigene Prüfung der Marktgegebenheiten in keinem Fall ersetzen. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International Deutschland GmbH.

© 2026. Alle Rechte vorbehalten.
