Cities | Center | Developments

Handelsimmobilien Report

Nr. 457 vom 28.11.2025
Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Liebe Leser,

das Hoffnungsjahr 2025 nähert sich seinem Ende und die Umfrageergebnisse des RICS Global Commercial Property Monitor (Royal Institution of Chartered Surveyers) im dritten Quartal zeigen statt der erhofften Aufhellung für Europa und für Deutschland eine deutliche Stimmungseintrübung. Das könnte ein Hinweis darauf sein, dass auch das Jahr 2026 aus Immobiliensicht eher dahindümpeln wird. Die Hoffnung, dass es sich in den Sommermonaten und im Frühherbst aber womöglich nur um ein kleines Zwischentief handelt, ist durchaus berechtigt – immerhin ging es zuvor in kleinen Trippelschritten bergauf.

Der Leitspruch der Münchener Immobilienmesse Expo Real des Jahres 2023 „Survive till 25“ spiegelt aber bereits eine Haltung der Marktakteure wider, die Experten der Branche heute kritisch vorhalten. Denn dieser Leitsatz – genauso wie die Reime auf „26“ und „27“ – suggeriert, man müsse die schwierige Phase nach der Zinswende 2022 einfach nur möglichst unversehrt überstehen, dann würde es automatisch wieder bergauf gehen: Aufschwung am Immobilienmarkt quasi als marktgegebener Automatismus. Dass die Branche dabei gebannt auf den Tower der Europäischen Zentralbank (EZB) nach Frankfurt blickt, in der Hoffnung auf weitere Zinssenkungen, ist bezeichnend.

Denn nach Ausbruch der Euro-Schuldenkrise im Jahr 2010 wurde die gesamte Dekade bekanntlich von einer ultralockeren Geldpolitik mit großvolumigen Käufen von Staatsanleihen durch die EZB respektive die nationalen Notenbanken geprägt, sodass der anschließende Immobilien-Boom, der unter normalen Bedingungen allenfalls zwei bis drei Jahre gedauert hätte, auf zehn Jahre und mehr ausgedehnt wurde. Zuletzt waren nur noch die niedrigen Zinsen Treiber für die Investitionen in Immobilien, weil andere Anlagen wie Staatsanleihen keine Rendite mehr abwarfen.

Nicht ohne Grund sehen sich auch Immobilienberater bei den diversen Veranstaltungen genötigt, darauf hinzuweisen, dass die Leitzinsen auf absehbare Zeit nicht mehr unter die Zwei-Prozent-Marke sinken werden. Denn die Inflationsrate bleibt hartnäckig und erfordert geldpolitische Gegenmaßnahmen. Hinzu kommt in Deutschland das hohe Schuldenprogramm der Bundesregierung, dass die Renditen für Bundesanleihen spürbar hat steigen lassen. Das heißt: Bei der Finanzierung werden wieder normale Bauzinsen fällig und alternative Anlagen werfen auch wieder eine attraktive Renditen ab.

Nach der Sonderkonjunktur der 2010er-Jahre ist der Immobilienmarkt nach Ausbruch der Krisen und nach der Rückkehr der Inflation zur Normalität zurückgekehrt. Auf diese veränderten Bedingungen haben sich hierzulande viele Marktakteure immer noch nicht eingestellt – auch wenn es zweifellos nicht wenige löbliche Ausnahmen gibt. Vor diesem Hintergrund ist die von Immobilienfachleuten beobachtete abwartende Haltung in Teilen der Immobilien-Branche keine gute Voraussetzung für die Immobilienkonjunktur im kommenden Jahr.

Dr. Ruth Vierbuchen
Chefredakteurin

Inhaltsverzeichnis

Editorial 1

Fachmarktimmobilien-Kongress: Mit kleinen Maßnahmen viel bewegen 2

RICS GCPM: Abwarten allein ist keine Lösung 6

VdP-Immobilienpreis-Index: Vor allem das Top-Segment dominiert 8

Lebensmittelhandel in Europa: Unterschiedliche Kaufverhalten 10

Bremen unter der Lupe: Zwischen Leerstandsproblemen und wegweisenden Projekten 12

Deutsche Euro Shop: Gemischtes Bild im Jahresverlauf 15

Emerging Trends: Langfristige Sicherheit vor kurzfristigen Renditeerwartungen 16

Deutsche Handelspreise 2025: Viel Lob für Pioniere 18

Impressum 18

HandelsimmobilienReport Partner

GRR. GARBE Retail
ECE
gpep Global Property Executive Partners
Hahn Gruppe
HABONA INVEST
HBB
MEC
MLP GROUP
ctp

Viel Neues über Fachmarktimmobilien. Foto: Yong Byun / kplus-konzept

Fachmarktimmobilien-Kongress

Mit kleinen Maßnahmen viel bewegen

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Fachmarktimmobilien sind resilient gegen Krisen und die Online-Konkurrenz. Doch auch hier bleibt die Zeit nicht stehen und stellt die Branche vor die Herausforderung, sich auf ein verändertes Kundenverhalten und die notwendige Transformation der Standorte einzustellen, wie der Fachmarktimmobilien-Kongress zeigte.

Die entscheidenden Determinanten beim Einkaufen waren lange Zeit der Preis und die Nähe des Einkaufsstandorts. Seit die Digitalisierung bei den Preisen für größte Transparenz sorgt und der Online-Shop im Zweifel den niedrigsten Preis bieten kann, nicht zuletzt, weil er keine teuren (Innenstadt)Mieten zahlen muss, haben sich im stationären Einzelhandel die Determinanten grundlegend verändert: „Erlebnis und Emotion“ erwarten die Kunden heute, wenn sie einkaufen gehen, wie **Jan Sperber, Retail Sales Development Executive DACH** bei der **GfK/NIQ Company**, beim **Fachmarktimmobilien-Kongress** in Düsseldorf in seiner Keynote über die **„Future of Retail“** darlegte.

Neben einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis gehört laut Sperber dazu, dass der stationäre Einzelhandel seine Verkaufsfläche als Ort gestaltet, an dem der Kunde schnell und einfach die Produkte findet, die er sucht. Als Positiv-Beispiel nennt er einen Lebensmittel-Markt in der Ukraine mit einem sehr individuellen Aufbau, bei dem sich die einzelnen Abteilungen deutlich voneinander unterscheiden. Dabei geht es für den Einzelhändler aus Sicht des Experten immer um die Frage, wie schaffe ich es, den Kunden abzuholen. Dazu gehört etwa auch, dass er bei beratungsintensiven Produkten Personal findet. Denn die Kundenloyalität nimmt stetig ab.

Tatsächlich bietet die **Fokussierung auf Erlebnis** beim Einkaufen dem stationären Einzelhandel laut Sperber viele Chancen, beispielsweise durch neue Formate wie eine **Omnichannel-Strategie**, bei der die Kunden digital und analog mit der gleichen Werbung angesprochen werden können. Oder durch **Experience Zones** auf der Ladenfläche, in denen neue Produkte getestet werden können. Positiv bewertet Sperber in diesem Kontext auch die **Repair Corners** bei **Euronics**, die mit der Reparatur von Geräten auch dem Thema Nachhaltigkeit Rechnung tragen, das für die Kunden heute auch wichtig ist.

Ein anderes Positivbeispiel ist für ihn der niederländische Omnichannel-Händler **Coolblue**, der mit dem Aufbau seines Ladennetzes den Kunden unter dem Motto „Test & Feel“ die Möglichkeit bietet, die Produkte vor Ort unter die Lupe zu nehmen.

Marktbericht

Leichte Aufhellung beim Immobilienklima

Im Rahmen der 215. Monatsbefragung haben etwa 1 000 Immobilienfachleute das **Deutsche Hypo Immobilienklima** um 1,0% besser bewertet als noch im Vormonat. Nach einem Rückgang um 1,1% im Oktober ergibt sich damit ein Wert von 96,3 Punkten. Sowohl das **Investmentklima** mit +1,3% auf 94,0 Punkte als auch das **Ertragsklima** mit +0,8% auf 98,7 Punkte können leicht zulegen. Dabei entwickeln sich die verschiedenen Asset-Klassen spiegelbildlich zum Monat Oktober: Denn das Büroklima kann seinen Rückgang aus dem Vormonat wieder wettmachen, während andere Segmente verlieren. Konkret legte das **Büroklima** um 8,5% auf 79,4 Punkte zu, während das **Logistikklima** um 4,2% auf 104,5 Punkte zurückging. Und auch das **Hotelklima** entwickelt sich mit einem Rückgang von 4,1% auf 107,9 Punkte insgesamt negativ. Das **Handelsklima** gibt um -2,1% auf 84,8 Punkte nach. An der Spitze bleibt weiterhin das **Wohnklima** mit 147,2 Punkten. Es verzeichnet mit einem Rückgang um -0,8% den geringsten Verlust.

Handelsimmobilien Report
Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage:
www.hi-report.de

Zudem bietet er Liefer- und Installationsservices sowie Click & Collect. Und die Möbel-Kette **Ikea** bietet über Augmented Reality/Virtual Reality Design-Ideen oder Einrichtungsvorschläge direkt aufs Handy.

Die Drogerie-Kette **dm** setzt gegen die schwindende Kundenloyalität – neben ihrem Sortiment – laut **Ruben Holzheimer**, **Bereichsleiter Expansion** bei der **dm-Drogerie-Markt GmbH & Co KG**, auf ein angenehmes Ladenbild und die richtige Beleuchtung, um Ruhe in den Alltag der Kunden zu bringen. Das Ladenbild soll suggerieren, dass das Leben schön ist, wie er beim Fachmarkt Panel „Quo Vadis Fachmarkt? Zwischen Stabilität, Wandel und neuen Nutzungs-Konzepten“ berichtet. Es sei kompetitiver geworden, den Kunden immer wieder zu überzeugen, stellte auch Moderator **Angelus Bernreuther**, **Head of Business Development** bei der **Deutsche Fachmarkt AG** (DEFAMA) fest.

Das wirft die Frage auf, wie sich die **Fachmarktimmobilie**, die sich gemessen an anderen Asset-Klassen gerade in den Krisen gut behauptet hat und auch relativ resilient gegen den Online-Handel ist, weiter entwickelt und vor welchen Herausforderungen der Markt steht. Dabei ist für **Nicole Römer**, **Geschäftsführerin** und **Head of Retail** bei **Colliers Deutschland**, klar, dass Fachmärkte und Fachmarktzentren – besonders wenn sie ihren Schwerpunkt auf Lebensmittel respektive Nahversorgung setzen – eine stabile Anlage sind.

In diesem Kontext weist **Stefan Hohmann, Gründer** des Investment-Vehikels **Plank Investment Partners** (P7IP), darauf hin, dass die Stabilität in diesem Segment heute noch genauso groß ist, wie vor der Zinswende 2022. Die Asset-Klasse bietet aus seiner Sicht die besten Renditen und Cashflows und habe die besten Mieter der Welt. Auch die Einstellung der Kreditinstitute zu dieser Anlage-Klasse ist nach seiner Erfahrung sehr positiv, so dass die Liquidität hier sehr gut sei. Die P7IP, die von den früheren Chefs von X+Bricks gegründet wurde, richtet ihren Fokus vor allem auf internationale Investoren, die laut Hohmann bei ihren Investments in der Regel höhere Renditen anstreben als nationale und mehr im Value-Add-Segment unterwegs sind.

Im Value-Add-Segment registrierte denn auch Nicole Römer wieder mehr Wachstum. Wie sie nach der Zinswende allerdings festgestellt hat, sind die Zeiten, in denen hohe Faktoren – wie etwa Faktor 23 – gezahlt wurden, vorbei. Die Preise hätten sich beim 17- bis 18-Fachen eingependelt – allenfalls in Ausnahmefällen werde das 18,5- bis 19-Fache gezahlt. Im **Core-Segment**,

Sie haben Immobilien.
Wir haben Visionen.

gpep
Global Property
Executive Partners

Als Immobilienexperten investieren wir in Lebensmitteldiscounter,
Supermärkte und Fachmarktzentren in ganz Deutschland.
Und sichern so die Nahversorgung von Millionen von Menschen.

- Schnelle Abwicklung dank erfahrenem Transaktionsteam
- Kaufpreisabwicklung mit Eigenkapital
- Bundesweite Standorte, auch außerhalb der Ballungsgebiete

Wir kaufen Einzelobjekte zwischen 2 und 50 Mio. € und Portfolios bis 500 Mio. €.

Ihr Ansprechpartner:
Jörn Burghardt • Geschäftsführer
Telefon: +49 (69) 756694334 • E-Mail: projekte@g-pep.com

GPEP GmbH • Ste.-Foy-Str. 35-37 • 65449 Limburg • www.g-pep.com

das von vielen Investoren nach der Zinswende bevorzugt wurde, hat sich nach Römers Einschätzung das **Repricing** inzwischen stabilisiert. Rein opportunistische Investoren sind dagegen selten zu sehen. Das scheitert nach ihrer Erfahrung schon an der Finanzierung. Mit Blick auf die Kleinteiligkeit in diesem Marktsegment, das – neben SB-Warenhäusern und Fachmarktzentren – stark von Supermärkten und Discountern geprägt wird, sind laut Römer die nationalen Investoren in der Überzahl.

Diskussionsrunde „Quo Vadis Fachmarkt?“ Foto: Yong Byun / kplus-konzept

Mit Blick auf den Wandel, der sich auch im Fachmarktsegment vollzieht, berichtet Holzheimer, dass die Märkte größer werden und dass auch das Thema **Click & Collect** wichtiger wird. So bietet dm auch **Abholstationen** als Schnittstelle zwischen online und offline. Viele Kunden ließen sich die Bestellung lieber in den gut erreichbaren Markt als nach Hause liefern, wie er berichtet. Manche gehen dann auch noch im Markt einkaufen. Im Rahmen von Partnerschaften mit Spezialisten bietet die Drogeriemarkt-Kette auch Dienstleistungen aus dem Gesundheitsbereich wie Blutabnehmen oder Augen-Screening. Mit Blick auf die Entwicklung der Lagen – dm ist in Fachmarktlagen, Stadtteillagen und Einkaufsmeilen vertreten – berichtet Holzheimer, dass sich die Filialen in den Fachmarktlagen am besten entwickeln, dass die Innenstädte aber allmählich zurück kommen.

Kaufland setzt vor allem auf Revitalisierung

Obwohl Kaufland mit 780 Filialen Deutschlands führender SB-Warenhausbetreiber ist, setzt das Unternehmen nach den Worten von **Susanne Gehlen**, **Geschäftsführerin** von **Kaufland Immobilien Deutschland**, weiter auf Expansion und Wachstum. Das geht allerdings nicht über Neuentwicklungen, denn für die großen Flächen ist es schwierig, Genehmigungen zu erhalten. Nachdem der Lebensmittelhändler einen großen Teil der **Real-SB-Warenhaus-Standorte** übernommen hat, steht deshalb das Thema **Revitalisierung** auf der Agenda. Dabei geht es um den Umbau älterer Standorte wie die von Real, wobei die kostspielige Erneuerung der technischen Anlagen, die leicht 4 Mio. Euro im Schnitt kosten kann, heute eine große Rolle spielt. Schon durch die Real-Übernahme ist Kaufland laut Gehlen zum Umbau-Experten geworden. Daher weiß sie, dass die Revitalisierung alter Standorte sehr teuer werden kann.

Große Real-Märkte sind eine Herausforderung

Mit Blick auf die überdurchschnittlich großen Flächen der Real-Märkte – manche bringen es auf schwer vermittelbare 18 000 qm – ist es laut Hohmann wichtig, ein individuelles Konzept zu entwickeln, bei dem alle Akteure zusammenarbeiten müssten. Da SB-Warenhäuser heute deutlich kleiner sind, ist es notwendig, die Flächen für weitere Mieter neu aufzuteilen. Manche Real-Märkte werden auch gar nicht mehr für den Einzelhandel genutzt. ▶

Deals

Hahn Gruppe erwirbt Edeka-Portfolio

Die **Hahn Gruppe** hat für den im Oktober aufgelegten institutionellen Individualfonds für Versorgungswerke von der **Edeka Nordbayern Sachsen Thüringen** ein Portfolio mit sechs Edeka-Märkten erworben. Die

Rechtsanwaltskanzlei **McDermott Will & Schulte** hat die Hahn Gruppe beraten. Die technische Due Diligence übernahm **Imtargis** und **Jen Acon** vermittelte. Der Verkäufer wurde rechtlich von **Grothmann Geiser** beraten. Der Übergang ist Ende 2025 geplant. Die Edeka-Märkte befinden sich in Amberg und Wassertrüdingen (Bayern), Boxberg (Baden-Württemberg), Chemnitz und Gersdorf (Sachsen) sowie in Königsee (Thüringen). Alle Standorte zeichnen sich durch eine gute Erreichbarkeit und eine starke Position im regionalen Wettbewerb aus. Edeka betreibt an den Standorten fünf Verbrauchermärkte und einen Lebensmittel-Nahversorger der Marke **Diska**. Die Mietfläche umfasst 14 400 qm. Zudem gibt es gut 570 Parkplätze. Die Verbrauchermärkte wurden zwischen 2015 und 2019 erbaut. Alle Objekte wurden fortlaufend modernisiert und befinden sich in einem sehr guten technischen und energetischen Zustand. Die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge (WAULT) beträgt über 14 Jahre.

Mit dem Thema **Refurbishment – Transformation statt Abriss- Zukunftsperspektiven für Handelsimmobilien und Fachmarktzentren** befasste sich **Olaf Ley**, **CEO** des Investmentmanagers und Entwicklers von großen Einkaufszentren, **Eurofund Group**, der in Spanien, Portugal, Großbritannien, Italien und seit 2023 mit dem Rhein-Ruhr-Zentrum auch in Deutschland vertreten ist. Seine zentrale Botschaft: „Neu denken ist sinnvoller als neu bauen“ – zumal die Zyklen für die Erneuerung von Handelsflächen immer kürzer werden.

„Man kann mit kleinen Maßnahmen viel bewegen“, zeigt er etwa am Beispiel des Shopping-Centers Dolce Vita Tajo in Lissabon. Den kahlen und ungastlichen Eingangsbereich wertete Eurofund durch zahlreiche Pflanzen in Töpfen, neue Beleuchtung, Spielgeräte für Familien, aber auch profitable Angebote auf. So gelang es laut Ley, die Frequenz spürbar zu erhöhen und die Einnahmen fast zu verdoppeln. Beim **Rhein-Ruhr-Zentrum** in Mülheim, das die früheren Eigentümer **Redos** und **Morgan Stanley** 2023 an Eurofund verkauft hatten, stärkt der neue Eigentümer mit den Mietern **Kaufland** und **Müller** im Erdgeschoss den Bereich Nahversorgung, der sich auch positiv auf die Frequenz auswirken dürfte.

Der unauffällige Haupteingang soll durch eine zweigeschossige Eingangsanlage ersetzt und die schlichte Mall mit einfachen Mitteln begrünt werden. Die Fassade wird laut Ley erneuert, indem eine neue Fassade davorgestellt wird: „Man kann manches visuell upgraden, ohne zu tief eingreifen zu müssen,“ stellt er mit Blick auf die hohen Baukosten fest. Mit geringem Aufwand sei es möglich, eine große visuelle Wirkung zu erzeugen, wie auch mit der neuen Sitzgruppe im Food Court oder dem Freizeitpark **Adventica**, die viel Zuspruch erhalten.

Mit der Frage, wie man in einem Wohnquartier wie **Meerstad** in der Nähe der niederländischen Stadt Groningen, ein Gebäude entwickeln kann, das nur etwa 15 Jahre lang für die Nahversorgung in der stark wachsenden Region gebraucht wird, anschließend aber anders genutzt werden muss, befasste sich **Matthias Rottmann**, **Partner** der Architekten **De Zwarte Hond**. Unter der Überschrift „Flexibel gedacht, nachhaltig genutzt: Anforderungen an die Immobilien der Zukunft“, präsentierte er eine von einer Stütze getragenen, nach allen Seiten offene Holzkonstruktion mit Marktplatzflair, die sich gut als Treffpunkt für die Nachbarschaft eignet.

Wie **Refurbishment im Denkmalschutz** funktioniert, erläuterte **Waldemar Preis**, **Bereichsleiter Bau & Einrichtung** beim Lebensmittelhändler **Tegut** am Beispiel der Filiale in einem ehemaligen Schlachthaus von 1886 in Weimar „Weglassen ist die beste Form der Nachhaltigkeit“, berichtet er mit Blick auf die Tatsache, dass Tegut an der Substanz nichts verändert hat. Kostentreibend war allerdings die außerordentlich komplizierte Verlegung der Technik in dem alten Gebäude. ■

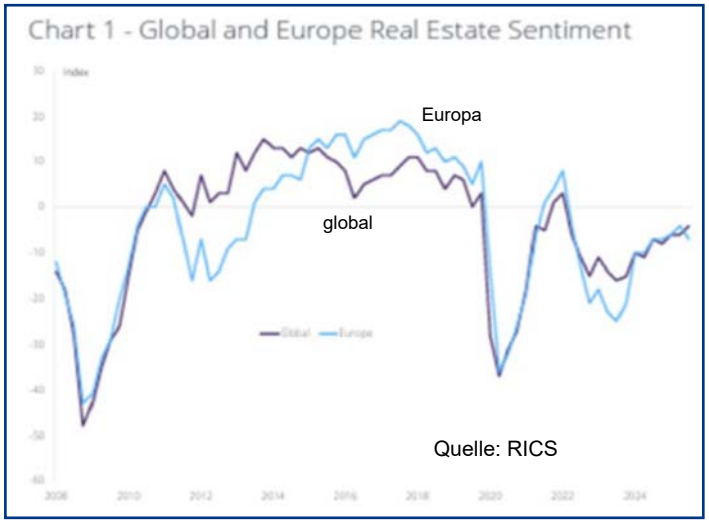
RICS Global Commercial Property Monitor

Abwarten allein ist keine Lösung

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Statt der erhofften Verbesserung im Jahresverlauf hat sich die Stimmung in der europäischen Immobilienwirtschaft – gemessen im Commercial Property Sentiment Index (CPSI) – im dritten Quartal wieder eingetrübt. In Deutschland führen wirtschaftliche Hemmnisse und Verunsicherungen im Gesamtmarkt vor allem zu einer abwartenden Haltung – statt zu Aufbruch.

Dabei waren sich **Susanne Eickermann-Riepe** (FRICS), **Vorsitzende** des **RICS European World Regional Board** (EWRB) und **Jens Böhnlein** (MRICS), **Vorstandsvorsitzender** der **RICS Deutschland**, bei Vorstellung des **Global Commercial Property Monitor** (GCPM) für das dritte Quartal in ihrer Einschätzung einig, dass diese abwartende Haltung nicht unbedingt die richtige Strategie zur Überwindung der aktuellen Schwäche auf dem deutschen Immobilienmarkt ist. Statt dieses „Abwarten statt Aufbruch“ würde sich Böhnlein von den Immobilienakteuren eine **aktivere Haltung** wünschen, um in diesem schwierigen Umfeld günstige Anlagemöglichkeiten zu identifizieren und mehr zu investieren.



Eickermann-Riepe sieht die Gefahr, dass dieses Abwarten, das auch für die Bewerter zum Problem wird, in unerwartete Schocks münden könnte. Aus ihrer Sicht könnte dieser erneute Abwärtstrend im dritten Quartal auch darauf hindeuten, dass die Immobilienwirtschaft mit 2026 ein weiteres schwaches Jahr vor sich hat und die Überwindung der Krise weiter auf sich warten lässt. In diesem Umfeld gibt es nach Böhnleins Beobachtung bei Pensionsfonds und Versorgungskassen, die in nicht ideale Immobilienobjekte investiert haben, noch viel Abwertungspotenzial, das die Branche nun offenbar schrittweise abarbeiten will.

Ablesen lässt sich die erneute Verschlechterung der Stimmung am **Commercial Property Sentiment Index** (CPSI) **für Europa**, der im dritten Quartal – gegenüber dem Vorquartal – von -4 auf -7 zurückgegangen ist. Dabei sank sowohl die Stimmung der Investoren, gemessen im **Investment Sentiment Index** (ISI), von -2 auf -6 als auch die Mieterstimmung, gemessen im **Occupier Sentiment Index** (OSI) von -6 auf -9. Weltweit verbesserte sich die Stimmung gemäß CPSI dagegen leicht von -6 auf -4 – auch wenn das alles andere als ein Durchbuch ist.

Der Blick auf die einzelnen europäischen Länder zeigt, dass vor allem **Frankreich** mit seinen instabilen politischen Verhältnissen und das mehr oder weniger stagnierende **Deutschland** die Stimmung spürbar nach unten ziehen. So ging der CPSI in Frankreich von -31 auf -40 zurück, nachdem sich sowohl bei den Mietern als auch bei den Investoren die Stimmung spürbar auf einen Indexwert von -39 bzw. auf -41 verschlechtert hat. In Deutschland sank der CPSI von -12 auf -19, wobei die Mieterstimmung auf -20 und die Investorenstimmung auf -17 sank. In **Großbritannien** blieb

Deals

HBB erhält Mandat für das Loop5

Zum 1. Januar 2026 übernimmt die **HBB Centermanagement GmbH & Co. KG** aus Hamburg das Center-Management sowie das Vermietungsmanagement für das Shopping- und Freizeitzentrum **LOOP5** in **Weiterstadt**. Bereits seit Anfang September unterstützt die HBB das Einkaufszentrum im Bereich Vermietung. Mit rund 60 000 qm Mietfläche und etwa 175 Shops zählt das LOOP5 zu den größten Einkaufszentren in der Region südlich von Frankfurt. Starke Ankermieter wie **H&M**, **P&C**, **Baby One**, **C&A**, **New Yorker**, **Intersport** sowie **TK Maxx** prägen den Branchenmix. Ergänzt wird das Angebot durch einen neu gestalteten Foodcourt mit hoher Aufenthaltsqualität. Zudem gibt es viele Freizeitaktivitäten. Das Center steht verkehrsgünstig an der A5 und bietet knapp 3 000 kostenfreie Parkplätze. Mit der HBB soll der Mieter- und Branchenmix optimiert und das Gesamtkonzept des Centers kontinuierlich weiterentwickelt werden. Dazu zählt insbesondere der weitere Ausbau des „Retailtainment“-Konzepts, um das Einkaufen durch ein vielfältigeres Erlebnis aus weiteren Aktivitäten zu ergänzen.

die Immobilienstimmung im Quartalsvergleich zwar unverändert, mit -11 allerdings auch tief im negativen Bereich. Im Kontrast dazu bestätigt sich auch im dritten Quartal 2025 beim Blick auf **Spanien** wieder das Süd-Nord-Gefälle in Europa. Der CPSI verbesserte sich in Spanien erneut von +27 auf +30, vor allem weil sich die Stimmung der Investoren (ISI) weiter aufhellte: von +22 auf +30, während die Mieterstimmung (OSI) leicht von +32 auf +29 sank. Auch **Griechenland** gehörte mit einer Verbesserung des Occupier Sentiment Index von +11 auf +15 und des Investment Sentiment Index von +9 auf +15 zu den Ländern mit Aufwärtstrend. In **Portugal** stieg der CPSI auf +21 und in **Irland** auf +8. Die Beispiele zeigen, dass es auch in Europa Länder mit einem freundlichen makroökonomischen Umfeld gibt.

In Deutschland spiegelte sich die schlechte Stimmung unter den Mietern und dem Investoren auch in den **Kapitalwerterwartungen** für die nächsten zwölf Monate

wider, die sich über alle Asset-Klassen hinweg von -2% auf -18% verschlechterten. Selbst die Kapitalwerterwartungen für **Industrieimmobilien**, die sich zuletzt mit +14% im positiven Bereich etabliert hatten, gingen auf -6% zurück. Am tiefsten in den negativen Bereich sanken unter den Asset-Klassen **Handelsimmobilien** von -14% auf -33%. Ob dabei allerdings die Krisenresilienz von Fachmarktimmobilien hinreichend berücksichtigt wurde, ist unklar. Denn zwischen den Sub-Asset-Klassen im Handelsimmobilien-Segment gibt es in puncto Marktentwicklung erhebliche Unterschiede.

Auch bei der Einschätzung der Befragten über die **Entwicklung der Mieten** in den nächsten zwölf Monaten hat sich die Stimmung hierzulande wieder deutlich eingetrübt. So gingen die Mietererwartungen über alle Anlage-Klassen von +2% auf -14% zurück. Dabei verlassen laut RICS-Report Industrieimmobilien zum ersten Mal seit der ersten Erhebung im Jahr 2013 den positiven Bereich. Bei Einzelhandelsimmobilien gingen die Mietererwartungen von -13% auf -34% zurück.

Mit Blick auf diese Stimmungsverschlechterung zeigte sich **Jens Böhnlein** (Foto) besorgt, dass der Immobilienmarkt offenbar weiter in der Flaute verharrt. Das sehen die im Rahmen der RICS-Studie befragten Immobilienfachleute offenbar ähnlich. Denn der Anteil der Befragten, der den Markt im zweiten Quartal noch in einer frühen Aufschwungphase gesehen hatte, ist von 40% auf 29% gesunken.

Stattdessen glaubt mehr als die Hälfte (52%), dass der Immobilienmarkt den Tiefpunkt im Zyklus erreicht hat, nach 48% im zweiten Quartal. Im besten Fall handelt es sich laut Böhnlein bei der aktuellen Eintrübung um eine negative Zwischenphase. Allerdings sieht er auch, dass die Unsicherheiten über die weitere Zinsentwicklung und mögliche Bewertungsanpassungen die Entscheidungen bremsen – auch wenn die gesunkenen Preise attraktive Einstiegs-möglichkeiten bieten würden: „Das Umfeld bleibt weiterhin schwierig, trotz vereinzelt positiver Einzelbeispiele."

Diese Verunsicherung wird durch die Entwicklung bei den **Kreditkonditionen** nicht unbedingt abgebaut. Denn die deutschen Teilnehmer der RICS-Befragung registrieren seit dem zweiten Quartal 2020 eine negative Veränderung bei den Kreditkonditionen. Drehte der Wert des Indikators im ersten Quartal 2024 noch in den positiven Bereich, sackte er im ersten Quartal 2025 mit -11% wieder in den negativen Bereich ab, um im zweiten Quartal wieder in den positiven Bereich auf +25% zu steigen. Aktuell ist er wieder auf 0% gesunken.

Auch **Susanne Eickermann-Riepe** (Foto) blickt angesichts der jüngsten Entwicklungen und bedingt durch die Hemmnisse bei der Wachstumsdynamik einzelner Länder nur verhalten in die Zukunft und rät gleichzeitig: „Die Vorbereitungen für ein herausforderndes Jahr 2026 sollten nicht unterschätzt werden." ■

Deals

FIM Gruppe übernimmt Kooperationsstandort

Die **FIM Unternehmensgruppe** hat in **Wiesbaden** einen lebensmittelgeankerten Standort mit einem **Aldi-Markt** und in einem separaten Gebäude dem Fast-Food-Restaurant **Kentucky Fried Chicken** (KFC) als

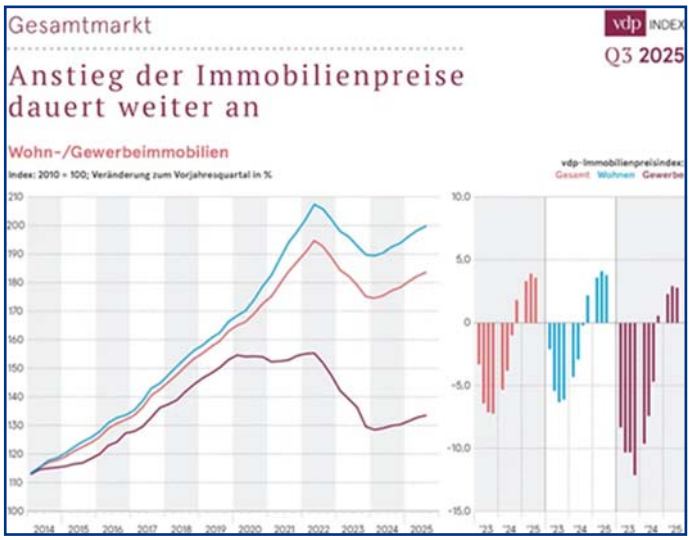
Mieter, erworben. Der Standort in der Schiersteiner Straße mit etwa 1 500 qm Mietfläche auf einem 5 700 qm großen Grundstück bietet Entwicklungspotenzial. Der 1986 erbaute Aldi-Markt wurde Anfang der 2000er-Jahre generalsaniert und seitdem regelmäßig modernisiert. Das KFC-Restaurant wurde 2024 modernisiert. Der Aldi-Markt und KFC befinden sich in einem etablierten Versorgungsschwerpunkt an der B 262. Diese verläuft von der Wiesbadener Innenstadt an den beiden Stadtteilen Dichterviertel und Rheingauviertel vorbei zu den südwestlich gelegenen Stadtteilen und mündet schließlich in der Bundesautobahn A 643. Die nächste Bushaltestelle ist 170 m entfernt. Somit ist der Standort mit dem Pkw und auch mit dem ÖPNV sehr gut erreichbar. Das Objekt ist Teil eines Portfolioankaufs aus dem Besitz des **Syn Vest German Real Estate Funds**, bei dem die **DIWG Asset Management GmbH** vermittelte und für die FIM Gruppe das Asset und Property Management übernimmt.

VdP-Immobilienpreis-Index: Anstieg stabilisiert sich

Auf dem Gewerbeimmobilienmarkt dominiert das Top-Segment

rv DÜSSELDORF. *Der Aufwärtstrend bei den Immobilienpreisen hat sich im Jahresverlauf 2025 verfestigt. So ist der VdP-Immobilienpreisindex im dritten Quartal – im Jahresvergleich – um 3,6% auf 183,7 Punkte gestiegen. Gemessen am Vorquartal lag das Plus bei 0,7%. Getragen wurde das Wachstum vor allem vom Preisauftrieb bei Mehrfamilienhäusern, bei Gewerbeimmobilien (Büros und Handelsimmobilien) lag der Preisanstieg im Jahresvergleich bei 2,8%.*

Dabei gilt der Preisauftrieb nach Feststellung des **Verbands der Pfandbriefbanken** (VdP) nicht für das gesamte Segment von **Büros** und **Handelsimmobilien** gleichermaßen. „Auf dem Gewerbeimmobilienmarkt konzentriert sich das Transaktionsgeschehen weiterhin auf das Top-Segment, also auf energieeffiziente, flexible Immobilien in Top-Lagen“, schränkt **Jens Tolckmitt**, **Hauptgeschäftsführer** des VdP, die Aussage etwas ein. Hier seien entsprechende Preisanstiege zu beobachten. Mit einem Plus von durchschnittlich 3,0% im Jahresvergleich war der Preisanstieg bei Büroimmobilien, die von der Zinswende 2022 unter allen Anlage-Klassen besonders hart getroffen waren, etwas höher aus als bei Einzelhandelsimmobilien mit 2,2%.



Die Daten des **VdP-Index** zeichnen sich dadurch aus, dass sie im Gegensatz zu anderen Preisindizes auf der Auswertung von echten Immobilientransaktionsdaten von über 700 Kreditinstituten beruhen. Es handelt sich also nicht um reine Angebotspreise, bei denen offenbleibt, ob sie am Ende gezahlt wurden, sondern um tatsächlich realisierte Preise. Seit 2010 erhebt **VdP Research** diese Daten quartalsweise.

Misst man die Preisentwicklung im Gewerbeimmobilienmarkt im dritten Quartal am Vorquartal, dann liegen Büros mit +0,6% und Einzelhandel mit +0,5% deutlich enger beieinander. „Beide Entwicklungen zusammengefasst, ergab sich vom zweiten zum dritten Quartal 2025 ein Anstieg der Gewerbeimmobilienpreise um 0,5%“, heißt es im VdP-Bericht weiter. Die im Jahresverlauf deutlichen Unterschiede zwischen Büros und Retail Assets spiegeln sich auch bei den **Neuvertragsmieten** wider, die bei Büroimmobilien gegenüber dem dritten Quartal 2024 um 3,2% zulegten und bei Handelsimmobilien um 1,9%. Allerdings ist das Ausgangsniveau der Mieten bei Retail Assets in der Regel deutlich höher als bei Büros. Wie es weiter heißt, nahmen die Renditen bei Büros gemessen am VdP-Liegenschaftszinssatzindex auf Jahressicht um +0,2% zu und bei Handelsimmobilien um -0,2% ab.

Beim Blick auf den weiteren **Jahresverlauf** und die weltweit unsichere geopolitische Lage gibt Geschäftsführer Tolckmitt zu bedenken, dass es aus heutiger Sicht schwer einzuschätzen ist, wie sich bestehende Unsicherheitsfaktoren wie die sehr unsichere Entwicklung der Konjunktur und die Handelsstreitigkeiten sowie die geopolitischen Konflikte auf den deutschen Gewerbeimmobilienmarkt auswirken werden. Denn dass

Deals

Ratisbona eröffnet Netto-Markt

Mit dem neuen **Netto-Markt** in der Lobensteiner Straße 34 in **Wurzbach** will **Ratisbona Handelsimmobilien** ein deutliches Zeichen für

nachhaltiges Bauen im Lebensmitteleinzelhandel setzen. Der Nahversorger entstand nach nur acht Monaten Bauzeit und vereint nach Unternehmensangaben ökologische Verantwortung, innovative Gebäudetechnik und naturnahe Gestaltung. Auf dem rd. 7 060 qm großen Grundstück wurde ein Markt mit 1 050 qm Verkaufsfläche realisiert, der die Nahversorgung in Wurzbach sichert und durch zukunftsweisende Technik weitgehend stromautark betrieben werden kann. Der Neubau wurde im Rahmen der firmeneigenen ECO-Bauweise mit einer ressourcenschonenden Konstruktion und kreislauffähigen Materialien, über die schon öfter berichtet wurde, erbaut. Eine Photovoltaikanlage mit 155 kWp Leistung und ein Batteriespeicher ermöglichen eine Energieautarkie in Höhe von bis zu 60%. Ergänzt wird die Ausstattung durch vier Schnellladepunkte für E-Autos. Darüber hinaus kommt eine Sole-Wärmepumpe mit dem Kältemittel R290 zum Einsatz, das als besonders treibhausoptimiert gilt.

sich die deutsche Wirtschaft in einem spürbaren Strukturwandel befindet, der noch länger andauern dürfte, ist unübersehbar.

Wesentlich dynamischer als bei Gewerbeimmobilien ist der Aufwärtstrend bei den **Wohnimmobilienpreisen**, wobei **Mehrfamilienhäuser** mit einem Anstieg von 5,2% gegenüber dem Vorjahresquartal und von +0,9% gegenüber dem Vorquartal der Haupttreiber waren. Der Anstieg bei **selbst genutzten Eigentumswohnungen** und **Häusern** fiel mit 2,4% gegenüber dem Vorjahresquartal nicht einmal halb so hoch aus und lag unter Büros und knapp vor Handelsimmobilien. Gemessen am Vorquartal legten Mehrfamilienhäuser um 0,9% und selbst genutztes Wohneigentum um 0,6% zu.

„Seit dem Frühjahr 2024 geht es für die Immobilienpreise aufwärts“, fasst Tolckmitt den allgemeinen Trend zusammen, nachdem die Preise 2023 gesunken waren und sich erst 2024 wieder langsam belebt hatten: „Die Erholungsphase am Immobilienmarkt verfestigt sich weiter – getragen vor allem von der Entwicklung der Wohnimmobilienpreise.“ Der VdP-Hauptgeschäftsführer schlussfolgert daraus, dass sich „die Marktakteure (....) mit den neuen Rahmenbedingungen arrangiert“ haben. Und auch bei den von den Banken finanzierten Gewerbeimmobilien aus dem Top-Segment ist nach seiner Beobachtung seit mehreren Quartalen ein kontinuierlicher Preisanstieg zu verzeichnen.

Wie unvermindert angespannt die Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt auch im dritten Quartal ist – im Fokus stehen hier die sieben Metropolen – ist laut VdP an der Entwicklung der **Neuvertragsmieten** abzulesen: Denn die stiegen auf Jahressicht mit 3,7% etwas stärker als im Vorquartal mit +3,5%. Dabei gingen die Renditen von Mehrfamilienhäusern gemessen am VdP-Index für Liegenschaftszinsen um 1,4% zurück. Der Grund: Die Mieten entwickelten sich bei dieser Objektklasse nicht so dynamisch wie die Preise.

Neuvertragsmieten bei Wohnungen steigen weiter

Für die deutsche Volkswirtschaft ist das keine gute Entwicklung, da die Preis- und Mietsteigerungen nicht durch volkswirtschaftliches Wachstum getragen werden, sondern allein von dem eklatanten Mangel an bezahlbarem Wohnraum, der die Hoffnung der Käufer auf Spekulationsgewinne nährt und den Handel mit Mehrfamilienhäusern ankurbelt. Da immer mehr Mieter an ihre finanziellen Grenzen geraten und sich gegen Kündigungen wehren, weil bezahlbare Alternativen fehlen, geraten auch immer mehr Investoren in Schwierigkeiten.

Durch den Mangel an Wohnraum ist inzwischen auch die Arbeitsmobilität zum Erliegen gekommen, wodurch der Fachkräftemangel verschärft wird, wie jüngst die Messe München auf der Immobilienmesse Expo Real auf Grundlage einer entsprechenden Studie des Pestel Instituts berichtete. Zudem belasten die immer weiter steigenden Mieten die Kaufkraft breiter Bevölkerungsschichten, die ihren privaten Konsum durch den starken Anstieg der Lebenshaltungskosten insgesamt einschränken mussten. Das belastet den privaten Konsum als wichtige Stütze der Konjunktur.

Foto: R. Vierbuchen

Vor diesem Hintergrund ist der **Bau-Turbo** laut Tolckmitt zwar begrüßenswert, da er dazu geeignet ist, Planungs- und Genehmigungsprozesse zu beschleunigen, doch weist er darauf hin, dass die dadurch angekurbelten potenziellen Bauprojekte erst mal Zeit benötigen. Deshalb geht er davon aus, dass insbesondere in den Metropolen der Wohnungsmangel noch mehrere Jahre andauern wird. Angesichts der zu hohen Baukosten muss aus seiner Sicht auch konsequent an den Rahmenbedingungen gearbeitet werden. Denn zum einen hänge der Erfolg des Bau-Turbo davon ab, dass die Kommunen diese neuen Möglichkeiten auch pragmatisch nutzen, zum andern brauche es mehr als beschleunigte Genehmigungsverfahren, verweist er auf Vorschläge, die schon länger auf dem Tisch liegen. Dazu gehören **staatliche Bürgschaften** von 80% für Immobiliendarlehen, die auch großvolumigen Wohnungsneubau ermöglichen. An die Länder richtet er die Forderung nach einer **Senkung der Grunderwerbsteuer für Selbstnutzer**, die in Deutschland im europäischen Vergleich sehr hoch ist.

Wichtig ist aber auch, dass der gemeinnützige Wohnungsbau ausgebaut wird, der bis zur Abschaffung des Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetzes 1989 einen großen Beitrag zur Bezahlbarkeit geleistet hat. Denn privatwirtschaftlich gebaute Wohnungen, die jährlich etwa 5% abwerfen sollen, können auf Dauer nicht bezahlbar bleiben. Da liegt auch das Problem des deutschen Wohnungsmarkts, in dem in den vergangenen 30 Jahren Millionen gemeinnützige, kommunale sowie Werkswohnungen an Investoren verkauft wurden. In Städten, in denen im Schnitt 80% der Menschen zur Miete wohnen, fällt das stark ins Gewicht. ■

Lebensmittelhandel in Europa

Sehr unterschiedliche Kaufgewohnheiten

Carina Friederer, Fondsmanagerin bei GRR Garbe Retail Real Estate*)

Man könnte meinen, ein so alltäglicher Prozess wie das Einkaufen von Lebensmitteln läuft innerhalb Europas ähnlich ab. Genauer betrachtet lassen sich jedoch viele Unterschiede, Präferenzen und Eigenheiten in den verschiedenen Ländern festmachen.

Werden beispielsweise Discounter oder Vollsortimenter bevorzugt oder das Bestellen von Lebensmitteln? Geht man lieber zum kleinen Tante-Emma-Laden um die Ecke oder zu einem tausende Quadratmeter großen Hypermarkt? Wie viel geben die Menschen in Europa für Lebensmittel aus und was konsumieren sie am liebsten?

Anhand einiger **Länderbeispiele** soll in diesem Beitrag aufgezeigt werden, welche Merkmale das Einkaufsverhalten und den Lebensmittelmarkt in verschiedenen Ländern Europas ausmachen. Angefangen mit dem **deutschen Markt**.

Die **Deutschen** sind bei ihren **Ausgaben für Lebensmittel** sparsam: Sie geben im Schnitt 13,4% des privaten Konsums für Lebensmittel aus. Dies ist laut Nielsen IQ der niedrigste Wert in der EU. Das Preisgefüge im Lebensmittelhandel in Deutschland ist hart umkämpft. Im Gegensatz dazu ist das Durchschnittseinkommen bzw. die Kaufkraft im europäischen Vergleich hoch. Die **Kaufkraftkennziffer** liegt laut NIQ Geomarketing im EU-27-Schnitt bei 100, in Deutschland liegt sie bei 132,4.

Die **Sparneigung** der Deutschen bei den Ausgaben für Lebensmittel führt dazu, dass **Discounter** mit 97,7 Mrd. Euro laut EHI Retail Institute den höchsten Umsatz verzeichnen und die meisten Filialen im Land betreiben. An zweiter Stelle kommen demnach **Supermärkte** mit 65,9 Mrd. Euro. Betrachtet man die Händler, ist die beliebteste Anlaufstelle – gemessen am Nettoumsatz – **Edeka** mit 49,0 Mrd. Euro, gefolgt von **Rewe** mit 31,8 Mrd. Euro und **Lidl** mit 30,4 Mrd. Euro.

In **Spanien** lässt sich bei den Einzelhändlern **Mercadona** als eindeutiger „Platzhirsch“ ausmachen. Das Unternehmen hat einen Marktanteil von 27% und weist mit einem Jahresumsatz von 27,8 Mrd. Euro einen großen Abstand zur Konkurrenz auf. In einer **Statista Umfrage** gaben 73% der Befragten an, bei Mercadona einzukaufen. Der Filialist zählt zu den Discountern und ist seit 1977 in Familienbesitz. Nach Mercadona folgt im Umsatz-Ranking **Carrefour**, ein großer französischer Anbieter, und mit Lidl auf Platz drei ein deutscher Discounter. Der Kaufkraftindex in Spanien ist mit 85,6 deutlich niedriger als in Deutschland oder Italien. Es zeigt sich hinsichtlich der Kaufkraft innerhalb des Landes ein deutliches Nord-Süd-Gefälle. Ein sehr ähnliches Bild ergibt sich auch in **Italien.**

Im Gegensatz zu den Deutschen bevorzugen **Italiener Supermärkte**. Diese errei-

Personalien

Luisa Lorentz-Leder verstärkt IPH Gruppet

Die **IPH Gruppe** hat **Luisa Lorentz-Leder** als **Director Center Management** gewonnen. Seit November 2025 ist sie von Berlin aus für die IPH tätig. Lorentz-Leder war seit 2015 für **Unibail-Rodamco-Westfield** (URW) tätig – zuletzt als Head of Center Operations Deutschland. In dieser Position verantwortete sie den operativen Betrieb der Center im Third-Party Management von URW. Mit dieser Personalie setzt die IPH Gruppe den Ausbau ihres Managementteams fort. So konnten im Jahresverlauf u.a. **Barbara Weselmann** als Teamleiterin für die Projektsteuerung sowie **Christian Zimmermann** als Director für Special Commercial Partnerships gewonnen werden.

Deals

Leipzig: Die zur **Bestseller-Gruppe** gehörende Modemarke **Only & Sons** kommt mit ihrem ersten Shop nach Leipzig. In der Hainstraße 20-24 hat **Only Stores Germany** eine Fläche von rd. 720 qm angemietet, davon 476 qm reine Verkaufsfläche. Die Übergabe des Ladenlokals erfolgte Anfang November, die Eröffnung ist noch für dieses Jahr vorgesehen. Zuvor wurde die Fläche vom Leipziger Textilkonzept **Tayler** genutzt. Vermieter des Gebäudes ist eine Beteiligungsgesellschaft. **JLL** hat den Vertragsabschluss im Auftrag des Mieters und des Eigentümers vermittelt.

chen mit 41% den größten Marktanteil unter allen Vertriebslinien. Discounter kommen zusammen mit Hypermärkten auf jeweils 22 bzw. 23%. Hypermärkte, auch SB-Warenhäuser genannt, sind großformatige Einzelhandelsflächen, die neben Lebensmitteln und Drogerieartikeln unter anderem auch Spielzeug, Kleidung und Elektronik anbieten. Der Anteil der Handelsmarken (Produkte, die Einzelhändler unter ihrem eigenen Namen vertreiben) ist mit 30,2% in Italien vergleichsweise niedrig. Deutschland kommt auf 41,1% und der Spitzenreiter **Schweiz** auf 52,3%. Der Kaufkraftindex bildet mit 100,2 in Italien genau den EU-27-Durchschnitt ab.

In **Frankreich** gibt es einige Besonderheiten, angefangen bei den **Ausgaben für Lebensmittel**. Das **Land der Gourmets** heißt nicht umsonst so: Hier wird mit 258,8 Mrd. Euro laut Eurostat europaweit der höchste Umsatz mit Lebensmitteln erzielt. Selbst das deutlich bevölkerungsreichere Deutschland macht mit 248,8 Mrd. Euro weniger Umsatz mit Lebensmitteln. Die Franzosen bevorzugen für ihren Einkauf **Leclerc**, der hauptsächlich Hypermärkte betreibt. Eine Besonderheit dabei ist, dass Leclerc teilweise niedrigere Preise als die Konkurrenz der Discounter aufruft. So machte der Händler mit einer besonderen Aktion zum beliebtesten Brot der Bevölkerung auf sich aufmerksam. Im Jahr 2022 bot Leclerc, als Antwort auf die steigende Inflation für sechs Monate das Baguette für nur 29 Cent pro Stück an. Eine weitere Besonderheit im französischen Lebensmittelmarkt ist die Beliebtheit von **Drive-Thru**, den 31% der **Online-Kunden** nutzen. Dabei holen die Kunden nach ihrer Bestellung die Waren selbst ab.

Vier verschiedene Länder, vier verschiedene Märkte. Auch wenn einige Player wie **Lidl**, **Aldi** und **Carrefour** in mehreren Ländern vertreten sind, handelt es sich nicht um ein homogenes Gefüge. Deutschland ist bekannt für seine Affinität zu Discountern. In Italien und Frankreich sind Hypermärkte sehr beliebt. Spanien hat mit Mercadona einen klaren lokalen Favoriten. Obwohl Deutschland unter den vier Ländern den höchsten Kaufkraftindex aufweist, sind die Ausgaben für Lebensmittel prozentual an den gesamten Konsumausgaben am niedrigsten. Für einen Markteintritt in einem neuen Land sind somit Experten, die mit den Gegebenheiten vor Ort vertraut sind, unabdingbar. Zu komplex und individuell sind die Präferenzen der Bevölkerung und dementsprechend auch die einzelnen Märkte. ■

***) Der Text wurde dem 5. GRR Basic Retail Report entnommen**

Hansestadt Bremen unter der Lupe

Zwischen Problemen mit Leerstand und wegweisenden Projekten

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report"

Die Freie und Hansestadt Bremen ist mit einer Fläche von 400 Quadratkilometern das kleinste Bundesland und der südlichste deutsche Seehafen, wie auf der Homepage zu lesen ist. Deshalb wird die Stadt mit Seemännern, Kaufleuten und natürlich auch mit den Bremer Stadtmusikanten aus Grimms Märchen in Verbindung gebracht. Der genauere Blick zeigt indessen, dass die Hansestadt viel mehr zu bieten hat. Als Handelsstandort bietet sie ein gemischtes Bild zwischen Problemen mit Leerstand und Aufbruchstimmung.

Der Domshof Foto: Robert C. Spies

Grundsätzlich besteht die **Freie und Hansestadt Bremen** aus zwei Städten – **Bremen an der Weser** und das 60 km entfernte **Bremerhaven** an der Nordsee. Sie hatten sich 1947 zur **Freien und Hansestadt** mit eigener Landesverfassung zusammengeschlossen. Dem Handelsbund „Hanse" gehört Bremen seit dem Jahr 1358 an. Eine Zäsur in der Hafenstadt Bremen bildete die Insolvenz und Still-Legung der Großwerft **Bremer Vulkan** 1996/1997, einem der größten Arbeitgeber im Norden der Stadt. In ihrer gut 100-jährigen Geschichte hatte die Großwerft mehr als 1 000 Schiffe gebaut.

Fast 30 Jahre später schreibt sich die Hansestadt auf die Fahnen, dass hier weitere traditionsreiche Unternehmen zu Hause sind, aber auch neue Branchen wie der Automobilbau, die Luft- und Raumfahrt, Nahrungs- und Genussmittel, mobile Technologien, Life Science, Biotechnologie und Logistik, wodurch sich ein Branchenmix mit internationaler Ausstrahlung gebildet habe. Zu erwähnen sind zudem die Universität, Hochschulen und namhafte wissenschaftliche Einrichtungen wie das **Alfred-Wegener-Institut für Meeres- und Polarforschung**.

Zu den **Stärken** des **Einzelhandelsstandorts** der Stadt Bremen an der Weser, die hier unter die Lupe genommen werden soll, zählt laut **Robert C. Spies**, führender Anbieter von Immobilienberatung in allen Assetklassen mit Sitz in Bremen, die gut ausgeprägte Innenstadt-Achse aus **Sögestraße**, **Obernstraße** und **Hutfilterstraße** mit ihrer hohen Fußgängerfrequenz in den Kernlagen. Die wird gestärkt durch die stabilen Touristenzahlen, die von der historischen Altstadt, dem Marktplatz und den berühmten Bremer Stadtmusikanten angezogen werden, die Besucher aus dem Umland und den zugezogenen Studenten. ▶

Deals

MEC managt künftig die Calwer Passage

Die **MEC** übernimmt das Management der **Calwer Passage** in Stuttgart. Eigentümer des gemischt genutzten Ensembles im Zentrum der Landeshauptstadt ist der Konzern **Versicherungskammer**. Mit dem Mandat erweitert die MEC ihr Engagement im Management anspruchsvoller Handelsimmobilien in Innenstadtlagen. Die MEC bringt bei der Calwer Passage ihr integriertes Leistungskonzept aus Center-, Technical- und Leasing-Management zum Einsatz. Die Calwer Passage ist seit über 40 Jahren ein zentraler Handelsstandort in Stuttgart. Nach einer Neugestaltung bietet das Mischobjekt Flächen für Einzelhandel, Gastronomie, Büro- und Wohnnutzung. Unter dem Glasgewölbe finden rund 25 Geschäfte Platz, darunter vor allem lokale und individuelle Handels-Konzepte. Besonderes Merkmal ist die markante begrünte Fassade.

+++++++++

München: Ein internationaler Konzern wird im ehemaligen **C&A-Gebäude** an der Kaufingerstraße in München auf über 2 000 qm einen Flagship-Store eröffnen. Mit dem zweiten Ankermieter nach **New Yorker** sind nun rd. 84% der Einzelhandelsflächen des künftigen Mixed-Use-Projekts **AIM** vermietet. Bei der Anmietung war **Savills** beratend tätig, **GSK Stockmann** hat den Eigentümer rechtlich beraten. Die Eröffnung ist ab Ende 2027 geplant.

Zu den **Schwächen** des **Einzelhandelsmarktes** gehören nach Feststellung des Immobilienberaters aber die zunehmenden Leerstände in der Innenstadt, die 2024 und 2025 nochmals zugenommen hätten. Auch die strukturellen Lücken bei kleinen, inhabergeführten Geschäften, die meist auf Nachfolgeprobleme zurückzuführen sind, bereiten Sorgen. Ein grundlegendes Problem der Stadt ist die mit 27 857 Euro pro Kopf und Jahr unter dem Bundesdurchschnitt von 29 566 Euro (GfK) liegende **Kaufkraft der Bremer**. Entsprechend liegt die Einzelhandelsrelevante **Kaufkraftkennziffer** mit 95,7 unter dem Bundesdurchschnitt von 100.

Das begrenzt laut Robert C. Spies in Teilen der Stadt das Potenzial für ein hochpreisiges Sortiment. Hinzu kommt der übliche Strukturwandel durch die Online-Konkurrenz, dem sich auch Bremen nicht entziehen kann und ein verändertes Mobilitätsverhalten, denn **Fußgänger und Fahrradfahrer** haben in der City Vorrang. Insbesondere durch die Umgestaltung des Innenstadtverkehrs, die Umverteilung des Straßenraum und Anforderungen an eine nachhaltigere Mobilität führen zu Verkehrs- und Anlieferungsproblemen, die den traditionellen stationären Einzelhandel in den Einkaufslagen belasten.

Gleichzeitig bietet die Hansestadt für den stationären Einzelhandel **positive Standortfaktoren** wie das **Wachstum der Bevölkerung** zwischen 2019 und 2024 um 3,3% auf insgesamt 586 271 Menschen. Bis 2040 soll die Einwohnerzahl um 2,5% auf 600 820 Personen steigen. Entsprechend hat sich auch die Zahl der

Der Marktplatz in Bremen. Foto: Robert C. Spies

Haushalte zwischen 2019 und 2024 erhöht, und zwar um 4,0% auf 335 448 und soll bis 2040 um weitere 4,0% auf 348 882 wachsen.

Dem Zeitgeist folgend geht auch in der Hansestadt der Trend zu mehr Erlebnis, Gastronomie und Services. Nach den Worten von **Susanne Maaß-Ebner, Leiterin Vermietung Retail** bei Robert C. Spies am Standort Bremen, gewinnen Themen wie „Essen gehen“ und Erlebnisangebote gegenüber der reinen Warenkauf-Frequenz an Bedeutung. Unter dem Einfluss des Online Handels und der Omnichannel-Strategien der stationären Einzelhändler prägen auch Themen wie Click & Collect sowie Lieferdienste, Same-Day Delivery und Dark Stores die Flächennachfrage. Laut Maaß-Ebner werden Verkaufsflächen inzwischen hybrider genutzt.

Einkaufslage Obernstraße. Foto: Robert C. Spies

Dabei verschiebe sich auch die Mieterstruktur. So gebe es weniger klassische Großflächenmode und mehr Diversifizierung hin zu F&B (Food & Beverage), lokale Konzepte, Discount-Konzepte wie den Nonfood-Discounter **Action**, Pop Up Stores und Erlebnis- resp. Design-Angebote wie etwa **Sostrene Grene**. Die oben erwähnten Leerstände betreffen nach Beobachtung der Expertin vor allem kleine Ladengrößen ohne Nachfolgeregelung. Dabei ist das Interesse der Mieter an den Toplagen Sögestraße, Obernstraße und Hutfilterstraße nach wie vor groß, während in peripheren und kleineren Lagen die Nachfrage schwächer ist und der Leerstand höher.

Die **Spitzenmieten in 1A-Lagen** beziffert Robert C. Spies mit durchschnittlich 95 Euro – und in den 1B-Lagen mit 35 Euro je qm und Monat entsprechend niedriger. Mit Blick auf den **Investmentmarkt** registriert der Immobilienberater nach dem Einbruch im Jahr der Zinswende 2022 zwei Jahre später wieder erste Anzeichen einer Erholung. Allerdings bleiben die Investoren selektiv und sensibel mit Blick auf die gestiegenen Zinsen und das Risiko. Einzelhandelsimmobilien würden insgesamt vorsichtiger beurteilt als die Anlage in Wohn- und Logistikimmobilien.

„Bremen ist im Kern eine gefragte **B City** mit soliden Topmieten und klarem Potenzial für Gastronomie und Erlebniskonzepte“, stellt Maaß-Ebner fest. Erfolgreich seien hybride und Omnichannel-fähige Konzepte und Angebote wie die Quartiers-Nahversorgung in der 300 ha großen neuen **Überseestadt.** Hierbei geht es um „eines der größten städtebaulichen Projekte und eines der herausragenden europäischen **Hafenrevitalisierungs-Projekte Europas**“, wie auf der Homepage zu

lesen ist. Seit Anfang der 2000er-Jahre entsteht ein „Standort der Möglichkeiten“ mit Nutzungen wie Dienstleistungen, Büros, Gewerbe, Hafenwirtschaft, Logistik sowie Freizeit, Kultur und Wohnen. Über die Flaniermeile „Schlachte“ entlang der Weser ist das Quartier gut an das knapp 2 km entfernte Stadtzentrum angebunden – auch über den ÖPNV.

Ein anderes wegweisendes Projekt für die Innenstadterneuerung und die **Joh. ‚Jacobs & Co.-Gruppe** ist die Entwicklung des **Balgequartiers** in der historischen Innenstadt, das sich von der Obernstraße, in der sich das Stammhaus der Firma **Jacobs Kaffee** befindet, in Richtung Weser weiterentwickelt. Den Kern bilden einzigartige Häuser an der Langenstraße wie das **Renaissancehaus Stadtwaage** mit einer Fassade aus dem Jahr 1587 sowie das neue **Essighaus** mit einer Fassade von 1613 und das **Kontorhaus** am Marktplatz von 1911, eines der Bremer Bankhäuser aus der späten Wilhelminischen Zeit

Nach Einschätzung von Susanne Maaß-Ebner ist das Balgequartier, dem auch die Bremer wegen der Erhaltung historischer Gebäude größtenteils positiv gegenüberstehen, ein sehr positives Signal für die Innenstadterneuerung, weil es zeigt, dass „Investoren bereit sind, in hochwertige Gestaltung, Geschichte und urbane Qualität zu investieren“. Dabei wirke das Johann-Jacobs-Haus als Kulturzentrum für Kaffee, als Wirtschaftsfaktor und Symbol für Bremens Identität, wobei hier aus ihrer Sicht neben dem Einkaufen auch Begegnung, Kultur und Gastronomie wichtig sind.

Der mittelfristige Erfolg wird aus Sicht der Expertin davon abhängen, ob es gelingt, ein ausgewogenes Nutzungskonzept aus Gewerbe, Büros, Kultur, Wohnungen und öffentlich zugänglichen Räumen so zu mischen, dass sie nicht nur ökonomisch profitabel sind, sondern auch einen sozialen und stadtgesellschaftlichen Nutzen bringen. Und langfristig werde der Erfolg stark von einem „aktiven Quartiersmanagement“, flexiblen Mietmodellen und Maßnahmen gegen Retail-Verdrängung abhängen. Bei den Bürgern gibt es noch Skepsis was die Kosten, die Exklusivität und eine mögliche Verdrängung anbelangt. Die gilt es zu zerstreuen. ■

GRR Garbe Retail erwirbt Nahversorger-Portfolio

Für den **GRR German Retail Fund No. 4** hat die **GRR Garbe Retail Real Estate GmbH**

ein Portfolio aus acht etablierten Nahversorgern mit guten Lagen in Nord- und Ostdeutschland erworben. Langfristige Mieter sind **Aldi Nord** und **Edeka**. Zwei Nahversorger befinden sich im schleswig-holsteinischen **Kreis Dithmarschen**, vier in **Hamburg** und jeweils eins in **Potsdam** und **Neubrandenburg** in Mecklenburg-Vorpommern. Die vier Hamburger Objekte in den Stadtteilen Schnelsen mit 2 345 qm, Langenhorn mit 2 600 qm, Poppenbüttel mit 2 901 qm und das größte Objekt in Finkenwerder mit 3 833 qm werden um Büroflächen, Wohnungen und eine Kita ergänzt.

Im Kreis Dithmarschen, in **Albersdorf**, wurde ein 2 625 qm großes Nahversorgungszentrum bestehend aus drei Gewerbeeinheiten erworben. Im 30 km entfernten **Wesselburen** wurde ein 1 987 qm großer Edeka-Markt übernommen. Beide Orte sind laut GRR Garbe touristisch geprägt. Bei dem Nahversorgungszentrum in Potsdam mit 3 688 qm gibt es auch 34 Wohnungen. Das Mischobjekt in der Neubrandenburger Innenstadt umfasst 2 093 qm, verteilt auf eine Aldi-Filiale, eine Apotheke, Arztpraxen und Wohnungen. **BNP Paribas Real Estate** vermittelte und beriet den Verkäufer. Die technische Due Diligence verantwortete **Schuster Real Estate Consultants** und die rechtliche und steuerliche Begleitung **CMS Hasche Sigle.**

Laut **Geschäftsführer Andreas Freier** hat GRR Garbe Retail mit dem Portfolio-Ankauf gezielt in Nahversorgungszentren mit starken Ankermietern investiert. Der Portfoliokauf erweitere die Diversifikation des Fonds und unterstreiche die Strategie, sich langfristig werthaltige Immobilien in regional etablierten Lagen zu sichern.

Deals

Fortschritte für MLP beim Park in Idstein

Die **MLP Group** treibt die Entwicklung des **MLP Business Park Idstein** in der Metropolregion Rhein-Main

voran und hat zwei Meilensteine erreicht: Parallel zur öffentlichen Bekanntmachung des Satzungsbeschlusses zum Bebauungsplan durch die Stadt Idstein hat der Entwickler den Bauantrag eingereicht. Die Fertigstellung des Revitalisierungsprojekts ist für das zweite Quartal 2027 geplant. Mit dem MLP Business Park Idstein revitalisiert das Unternehmen das rund 40 700 qm große ehemalige **Polytec Plastics-Gelände.** Das Areal liegt ca. 30 km nordwestlich von Frankfurt und besticht durch eine sehr gute Infrastruktur. Über die A3 besteht eine gute Verbindung in die Niederlande und über Österreich nach Süd- und Osteuropa. Zudem sind mehrere ÖPNV-Haltestellen fußläufig erreichbar. Insgesamt plant die MLP Group eine Nutzfläche von 19 500 qm, aufgeteilt in zwei Neubauhallen. Davon sind rd. 16 500 qm Logistik- und Serviceflächen, ca. 1 500 qm Lager-Mezzaninfläche und etwa 1 700 qm Büro- und Sozialfläche, die auf bis zu 3 200 qm erweitert werden können. Eine dritte, ca. 4 100 qm große Halle im Süden des Grundstücks soll renoviert werden, um die Flächen zu einem Handwerkerpark umzufunktionieren.

Deutsche Euro Shop AG

Gemischtes Bild im Jahresverlauf

rv DÜSSELDORF: *Nach einem schwachen Jahresstart haben sich die Frequenz und entsprechend auch die Umsätze der Mieter in den 21 Shopping-Centern der Deutsche Euro Shop AG erhöht. Dass sich das in den ersten neun Monaten nicht entsprechend in den Ergebnissen widerspiegelt, begründet der Shopping-Center -Investor mit Sonder- und Einmaleffekten und präzisiert seine Jahresprognose.*

Zwar blieb trotz der Belebung die Kundenfrequenz kumuliert immer noch um 0,2% unter dem Vorjahresniveau, wie es im Quartalsbericht der **Deutsche Euro Shop AG** (DES) heißt, doch ließen die Kunden mehr Geld in den Läden der Einkaufszentren, so dass die Erlöse der Mieter um 2,2% über dem Vorjahresniveau lagen. Die Vertragsmieten stiegen im Jahresvergleich um 0,4%. Erfreulich verlief auch das Geschäft des in diesem April eröffneten **Food Gardens** im **Main-Taunus-Zentrum**. Durch das nachhaltig konzipierte Gastronomieareal mit freistehenden Restaurants konnte die Besucherfrequenz laut DES um 17% erhöht werden. In die Kategorie „Retailtainment“ fällt auch der jüngst fertiggestellte **Food & Fun Park @ RNZ** (Foto: DES), der dem **Rhein-Neckar-Zentrum** mit neuen Mietern aus Gastronomie, Sport und Unterhaltung Schwung verleihen soll.

Foto: DES

Dass dennoch die Umsatzerlöse des DES-Konzerns mit 197,4 Mio. Euro um 1,3% unter Vorjahresniveau blieben, begründet das Unternehmen damit, dass den gestiegenen Vertragsmieten auf der einen Seite gewährte Mietanreize und niedrigere Umlagen von Grundsteuern und Versicherungen auf der anderen Seite gegenüberstanden, sodass die operativen Centeraufwendungen gestiegen sind. Das hat sich mindernd auf die Erlöse ausgewirkt.

Auch das Nettobetriebsergebnis (NOI) ging um 4,7% auf 155,5 Mio. Euro und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) um 4,5% auf 155,4 Mio. Euro zurück. Dass das Vorsteuerergebnis (Ebt) ohne Bewertung mit 107,5 Mio. Euro sogar um 13,9% unter dem Vorjahreswert lag, begründet die DES vor allem mit dem Anstieg der Zinsaufwendungen um 8,8 Mio. Euro. Gleichzeitig wirkten sich die gestiegenen Mieterträge positiv auf das **Bewertungsergebnis** aus, das sich um 31,2 Mio. auf 4,5 Mio. Euro verbesserte. Das Konzernergebnis stieg um 13,4% auf 93,5 Mio. Euro.

Vor diesem Hintergrund geht der Vorstand in seiner Jahresprognose davon aus, dass der Jahresumsatz mit 268 Mio. bis 273 Mio. Euro eher im unteren Bereich der bisherigen Prognose liegen wird und das Ebit mit 211 Mio. bis 216 Mio. Euro eher im mittleren Bereich. Als finanziellen Meilenstein sieht das Unternehmen, dass es erstmals ein Rating erhalten hat. Zudem wurden die Finanzierungsquellen durch die Platzierung des ersten **Green Bonds** erweitert und diversifiziert. Die Anleihe mit einem Volumen von 500 Mio. Euro und einer Laufzeit bis Oktober 2030 war stark überzeichnet. Im Rahmen ihrer Nachhaltigkeitsstrategie hat die Deutsche Euro Shop **ESG-Policies** eingeführt, die einen strukturierten Rahmen für verantwortungsvolle Unternehmensführung und nachhaltiges Wirtschaften schaffen soll. ■

Deals

Trei Real Estate verkauft Stadtgalerie Königstein

Die **Trei Real Estate GmbH** hat die **Stadtgalerie Königstein** in Königstein im Taunus an den internationalen Immobilien- und Infrastrukturinvestor **Slate Asset Management** mit Fokus auf Nahversorgungsimmobilien verkauft. Der inhabergeführte Immobilienberater **NAI Apollo** hat das Nahversorgungszentrum in zentraler Lage vermittelt. Königstein ist eine der kaufkraftstärksten Städte Deutschlands. Die Stadtgalerie wurde 2007 erbaut. Das moderne Nahversorgungszentrum hat eine vermietbare Fläche von rd. 4 500 qm und bietet 200 Parkplätze in der Tiefgarage. Die Immobilie ist voll vermietet und zeichnet sich durch einen attraktiven Mietermix aus. Hauptmieter sind **Rewe** und **Aldi Süd**, ergänzt durch weitere Dienstleistungs- und Einzelhandelsmieter.

+++++++++

München: Der Projektentwickler **Rosa-Alscher Group** aus München kann die Vollvermietung aller Gastronomie- und Retailflächen in seiner Quartiersentwicklung **ZAM** in München-Freiham melden. Das Gastronomie-Angebot wird mit der Neuvermietung an die Schnellgastronomiekette **KFC** im Erdgeschoss des Gebäudeteils 2.3 (ZAM Spaces) auf rd. 270 qm ausgeweitet. Mit dem Franchisepartner von KFC wurde ein langfristiger Mietvertrag unterzeichnet. Die Eröffnung ist für das erste Quartal 2026 geplant.

Emerging Trends in Real Estate® Europe 2026

Langfristige Sicherheit ist wichtiger als kurzfristige Renditeerwartungen

rv DÜSSELDORF. *Die Unsicherheit in der europäischen Immobilienwirtschaft ist in diesem Jahr weiter gewachsen. Der Grund ist die fortschreitende De-Globalisierung, die das Gros (70%) als ernstes Problem wahrnimmt. Vor zwei Jahren war noch nicht einmal die Hälfte darüber besorgt. Überhaupt legen sich die wachsende politische Instabilität (90%), die Eskalation der globalen Konflikte (86%) und die moderaten Wirtschaftsaussichten in Europa (77%) auf die Stimmung der Marktakteure, wie die Ergebnisse des „Emerging Trends im „Real Estate Europe 2026"-Report ergeben haben. Dafür wurden die Einschätzungen von 1 276 Fachleuten erfragt.*

Frankfurt am Main genießt das Vertrauen der Investoren. Foto: Irebs

Vor diesem Hintergrund ist auch das **Vertrauen** der **europäischen Führungskräfte** in den Immobilienmarkt gemessen am Vorjahr gesunken. Zeigten sich 2024 mit Blick auf den Markt noch 50% der Befragten zuversichtlich, waren es in diesem Jahr nur noch 45%. Dass dennoch jeder Zweite (50%) bis 2026 eine verbesserte Unternehmensrentabilität erwartet, könnte daran liegen, dass sich viele Akteure nach der Zinswende 2022 und den deutlich gestiegenen Baukosten inzwischen mit den Marktverhältnissen arrangiert haben und wieder Hoffnung schöpfen.

So bestätigen auch die Umfrageergebnisse des Reports **Emerging Trends in Real Estate® Europe 2026** von der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft **PwC Deutschland** (PwC) und des **Urban Land Institutes** (ULI), dass die meisten Befragten trotz der makroökonomischen Herausforderungen von einer **erhöhten Verfügbarkeit von Fremd- und Eigenkapital im Jahr 2026** ausgehen. Allerdings heißt es in der Studie auch, dass Eigenkapital vor allem bei institutionellen Investoren weiterhin auf einem niedrigen Niveau bleiben wird. Vor diesem Hintergrund erweisen sich derzeit zunehmend **US-amerikanische Family Offices**, **vermögende Privatpersonen** und **Private-Equity-Fonds** in der Immobilienbranche als wichtige Quellen für Eigenkapital.

Mit Blick auf die vielen Unwägbarkeiten wie die nach wie vor unsichere wirtschaftliche Erholung, die Herausforderungen bei den Baukosten, die seit Ausbruch des Kriegs in der Ukraine explodiert sind, die Unsicherheiten bei der Verfügbarkeit von Ressourcen und der Regulierung legen Investoren und Manager laut Report heute jedoch höhere Maßstäbe bei der Auswahl ihrer Investitionsstandorte an. In unsicheren Zeiten gewinnt Sicherheit an Bedeutung. Wie **Sabine Georgi** (Foto: S. Wieland/ULI), **Geschäftsführerin** des **ULI Deutschland/Österreich/Schweiz**, beobachtet, rü-

Deals

Lehrte: Die **HIH Invest Real Estate** hat einen neuen langfristigen Mieter für das Fachmarktzentrum in der Zuckerpassage 6-37 im niedersächsischen Lehrte bei Hannover gewonnen. Der Non-Food-Discounter **Action** eröffnete am 29. November 2025 seine neue Filiale auf rd. 1 000 qm. Zudem halten die beiden langjährigen Mieter **Edeka** und **Expert** der Zuckerpassage die Treue. Somit bleibt das Fachmarktzentrum, das 2018 von der HIH Invest für einen Fonds erworben wurde, langfristig vollvermietet. Das Fachmarktzentrum wurde 2004 erbaut und verfügt über gut 20 Geschäfte und ein Fitness-Studio auf einer Mietfläche 14 500 qm. Zudem gibt es 450 Parkplätze und weitere Filialisten sowie lokale Mieter.

+++++++++

Chemnitz: Im sächsischen Chemnitz unterstützte **Logivest** den eCommerce-Großhändler **Mabuti GmbH** beim Kauf einer rd. 2 200 qm große Logistikimmobilie auf einem circa 5 000 qm großen Grundstück in der Friedrich-Hähnel-Straße 82. Die Mabuti GmbH betreibt einen internationalen Großhandel für Piercing- und Tattoo-Zubehör. Die Logistikimmobilie befindet sich im Südosten von Chemnitz. Für eine nachhaltige Energieversorgung wird auf dem Dach über eine PV-Anlage grüner Strom erzeugt. Geheizt wird über einen Wärmerückgewinnungs-Druckluft-Kompressor sowie über Fernwärme. Die Mabuti GmbH wird die Immobilie im Laufe des Jahres beziehen.

cken in diesen unsicheren Zeiten „Standorte mit verlässlichen Rahmenbedingungen und hoher Marktliquidität noch stärker in den Mittelpunkt der Investitionsentscheidungen“. Dabei liegt der Fokus auf reifen Märkten mit hoher Liquidität, mit robusten Wachstumsaussichten, die stabile demokratische und rechtliche Rahmenbedingungen bieten: „Für viele internationale Investoren sind diese Faktoren aktuell wichtiger als kurzfristige Renditeerwartungen“, stellt die Expertin fest.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welchen Platz die **großen deutschen Städte** als Investitionsstandorte in der Rangordnung der europäischen Immobilieninvestoren haben. Immerhin steckt Deutschland seit zwei Jahren in der Rezession und auch im bisherigen Jahresverlauf zeigt sich die Volkswirtschaft eher wachstumsschwach. Dennoch fallen die Ergebnisse laut Report ziemlich klar aus: „Obwohl deutsche Städte im aktuellen Ranking Plätze eingebüßt haben, sind sie weiterhin prägend für den europäischen Immobilienmarkt“, heißt dazu im Report. Offenbar führt an Europas größter Volkswirtschaft noch kein Weg vorbei.

So gehören die Metropolen **Berlin**, **München**, **Frankfurt** und **Hamburg** auch 2026 europaweit zu den zehn attraktivsten Standorten für Investitionen und Entwicklungen. Dabei konnte sich **Berlin** in den Top 10 hinter **London**, **Madrid** und **Paris** auf Platz vier behaupten – als stärkster deutscher Standort. Laut Report profitiert die Stadt an der Spree von ihrer hohen Liquidität und ihrer internationalen Ausstrahlung. Die Bayernmetropole **München** findet sich hinter **Amsterdam** (5) auf dem sechsten Platz, **Frankfurt am Main** hinter Mailand (7) und Barcelona (8) auf Platz neun und **Hamburg** auf dem zehnten Platz. „Die deutschen Städte sind trotz der aktuellen Herausforderungen weiterhin ein Stabilitätsanker für den europäischen Immobilienmarkt“, konstatiert **Thomas Veith** (Foto oben), **Partner** und **Leiter Real Estate** bei **PwC Global**: International würden die Investitionspläne der Regierung positiv wahrgenommen und moderne Immobilien und Infrastruktur würden einen wichtigen Rahmen für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit schaffen, müssten aber mit mehr Innovation und Technologie gedacht werden: „Da stehen wir erst am Anfang“, so der Experte.

Mit Blick auf die wachsende Unsicherheit in der europäischen Immobilienwirtschaft und die eher moderate wirtschaftliche Entwicklung in der **Europäischen Union** (EU), kommt **Dr. Harald Heim** (Foto), **Senior Partner** und **Standortleiter Berlin** bei PwC Deutschland, dennoch zu dem Ergebnis, dass „Europa (...) als Gewinner aus der aktuellen Unsicherheit hervorgehen kann, wenn es gelingt, eine klare Wachstumsagenda und nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit zu schaffen“. Eine Schlüsselrolle kommt dabei den Gebäuden und Städten zu, „als Enabler für Innovation, Lebensqualität und wirtschaftliche Entwicklung“.

Mit Blick auf das von der **EU-Kommission** gesteckte Ziel, dass die **Europäische Union** bzw. ihre Städte bis 2050 CO^2-neutral sein sollen, kommt auch dem Thema „Energieeffizienz“ und ESG eine große Bedeutung zu. Aber auch hier zeigt sich eine Veränderung bei der Einstellung. So ist der Anteil der Befragten, der ESG weiterhin als wichtig einstuft, von 89% im Vorjahr auf nunmehr 85% gesunken und der Anteil, der das Thema als wichtigen „Treiber für Entscheidungen und Strategien in den nächsten fünf Jahren“ ansieht, ist von 40 auf 21% zurückgegangen. Laut Studie hat fast die Hälfte der Unternehmen ihre Strategien angesichts der makroökonomischen Unsicherheit angepasst.

So stellt auch Harald Heim fest, dass ESG-Themen zwar weiterhin hohe Relevanz haben, in der aktuellen Marktphase aber mehr hinterfragt und differenzierter bewertet werden. Denn die Akteure stehen vor der Aufgabe, „Nachhaltigkeitsziele mit wirtschaftlichen Anforderungen in Einklang zu bringen und ihre ESG-Strategien noch klarer mit Wertentwicklung und Performance zu verknüpfen“, wie der Experte feststellt. Und eine kritische Stimme aus dem Kreis der Befragten konstatiert, dass mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit die Einführung und Umsetzung der ESG-Regularien bislang weniger erfolgreich und auch weniger produktiv ist, als erwartet wurde. Das unterstreicht aus seiner Sicht die fundamentalen Schwierigkeiten, bei so viel Regulierung in Europa Geschäfte zu machen.

Beim Einsatz der Künstlicher Intelligenz (KI) entlang der Wertschöpfungskette im Immobilienbereich gaben 75% an, dass sie bereits KI-basierte Lösungen einsetzen – gegenüber 51% im Vorjahr. In den nächsten 18 Monaten rechnet das Gros der Akteure laut Studie mit einem weiteren Anstieg des KI-Einsatzes. Das gelte vor allem in Bereichen wie Marketing und Vermietung, Immobilienverwaltung, Planung und Design sowie operative Aufgaben und Vermögensverwaltung.

Bei den Investitionsschwerpunkten ergab die Studie, dass **Nischenmärkte** und operative Sektoren an Bedeutung gewinnen. Dazu gehören Rechenzentren, neue Energieinfrastrukturen und Studentenwohnheime – auch wenn sie noch wenig Kapital anziehen. Wie Veith feststellt, suchen Investoren derzeit „nach stabilen, zukunftsfähigen Segmenten jenseits der klassischen Immobilienklassen“. Dabei würden Rechenzentren oder Energieinfrastrukturen attraktive Perspektiven bieten und als Wachstumstreiber wahrgenommen. ■

Deutsche Handelspreise 2025

Viel Lob für Pioniere des Einzelhandels

HIR DÜSSELDORF. *Im Rahmen des Deutschen Handelskongresses in Berlin hat der Handelsverband Deutschland (HDE) die Handelspreise 2025 in drei Kategorien verliehen. Konkret zeichnete HDE-Präsident Alexander von Preen den Sportartikelanbieter Decathlon, das Familienunternehmen Edeka Schenke und Dirk Rossmann aus.*

Als Pionier im Sportartikelhandel, der sich zu einem globalen Marktführer mit 1 817 Filialen in 79 Ländern entwickelt hat, wurde die 1976 gegründete **Decathlon** in der Kategorie **Großunternehmen** gewürdigt (Foto: HDE). Dabei lobte die Jury vor allem „die konsequente Entwicklung eines umfassenden Eigenmarken-Portfolios, das sich als eigenständige Marke etabliert hat und Trends im Sportsegment setzt". Nicht umsonst bedeutet der französische Name „Decathlon" in deutscher Übersetzung „Zehnkampf". Hervorgehoben wird auch, dass das Sporthandelsunternehmen seine Innovationskraft mit einem starken Fokus auf Kundenerlebnis und technologische Weiterentwicklung kombiniert. Und dass Decathlon in Deutschland bei der Expansion vor allem auf den **Standort Innenstadt** setzt und hier Kooperationen mit Partnern im Einzelhandel sucht, dürfte auch in den Städten gut ankommen.

Das seit 1934 bestehende Familienunternehmen **Edeka Schenke** hat sich den Preis in der Kategorie **Mittelstand** verdient, weil es aus Sicht der Jury vorbildlich unternehmerische Tradition mit Innovationskraft verbindet – etwa durch die Einbindung von digitalen Preisschildern, Self-Checkout-Lösungen und der Implementierung eines integrierten Warenwirtschaftssystems. Edeka Schenke hat sich vom kleinen Lebensmittelladen – auch durch die Übernahme von großen SB-Warenhäusern – zu einem leistungsstarken Handelsunternehmen mit 450 Beschäftigten entwickelt. Aus Sicht der Jury ist es ein Impulsgeber für den modernen Lebensmittelhandel mit einer eigenen Bäckerei, einer Feinkostabteilung, einer Produktionsküche und einem Sortiment aus 45 000 Artikeln, das auf Qualität, Regionalität und Erlebnis für die Kunden ausgerichtet ist. Gelobt wird auch das gesellschaftliche und ökologische Engagement.

Mit dem **Lifetime Award** des Deutschen Handelspreises wurde **Dirk Rossmann** ausgezeichnet, weil er einen kleinen, elterlichen Drogeriebetrieb zu einem der größten und erfolgreichsten Drogeriekonzerne Europas entwickelt hat. Seit der Eröffnung seiner ersten eigenen Filiale 1972 hat er das Unternehmen auf mehr als 4 700 Filialen in neun Ländern ausgebaut. Dabei profitierte er von seiner seltenen Begabung aus strategischer Weitsicht, Innovationskraft und ausgeprägtem Gespür für Chancen. Die Jury würdigte vor allem seine Fähigkeit, unternehmerische Herausforderungen in nachhaltige Entwicklungsmöglichkeiten zu transformieren. Als Gründer der **Deutschen Stiftung Weltbevölkerung** unterstützt er internationale Entwicklungsprojekte und fördert Bildungsinitiativen. Rossmanns Wirken sei ein herausragendes Beispiel für die Verbindung von ökonomischem Erfolg mit ethischen Grundsätzen und gesellschaftlichem Engagement, wie die Jury lobend hervorhebt. (Foto oben: HDE) ■

Deals

Berlin: In einer Logistikimmobilie im Berliner Bezirk Tempelhof-Schöneberg hat **PBC Sports** rd. 2 900 qm gemietet. In dem Neubau im Sirius Business Park betreibt das Unternehmen eine Sportanlage mit jeweils sechs Padel- und Pickleball-Plätzen. Es ist der erste Standort von PBC Sports. Eigentümer des Objekts ist die niederländische Gesellschaft **DDS Edelweiss**. **JLL** hat den Eigentümer beraten und den Abschluss vermittelt. Der Sirius Business Park, Großbeerenstraße 2-10, umfasst Objekte mit Nutzungen von Büro über Lager und Logistik bis zu Produktion.

Impressum

Chefredaktion:
Dr. Ruth Vierbuchen (V.i.S.d.P.);
Kontakt:
redaktion@hi-report.de
www.hi-report.de

Herausgeber:
Werner Rohmert

Anzeigen:
Marion Götza,
05242-901-250

Verlag:
Research Medien AG,
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert-medien.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

Bankverbindung: erhalten Sie auf Anfrage

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.