Cities | Center | Developments

Handelsimmobilien Report

Nr. 460 vom 23.01.2025
Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Liebe Leser,

als die Lage auf den Getreidemärkten besonders angespannt war, legten sich namhafte Investoren eine Selbstbeschränkung auf und verzichteten darauf, in Nahrungsmittel zu investieren, um die Not in den Entwicklungsländern nicht durch preissteigernde Spekulationen weiter zu verschärfen. Denn bei existenziellen Gütern führt Knappheit unweigerlich zu stetig weiter steigenden Preisen. Dieser Zusammenhang lässt sich auch auf dem deutschen Wohnungsmarkt beobachten, für den hierzulande sogar ein „Grundrecht auf Wohnen" gilt – nicht nur als Rückzugsort, sondern auch, um sich als vollwertige Arbeitskraft entfalten zu können. Insofern gehört der eklatante Mangel an **bezahlbarem Wohnraum** in den deutschen Ballungszentren und Schwarmstädten zu den Standortnachteilen Deutschlands – wie die hohen Strompreise und steigende Lohnnebenkosten.

Der Lage ist hierzulande besonders schlimm, weil in Deutschland im weltweiten Vergleich – hinter der Schweiz – mit durchschnittlich 80% der größte Teil der Menschen/Arbeitnehmer in den angespannten Märkten zur Miete wohnt. Und die Wohnungspolitik der vergangenen 35 Jahre hat die Lage immer weiter verschärft: Angefangen mit der Abschaffung des Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetzes 1990, das den Bau von gemeinnützigen Wohnungen steuerlich begünstigte. Zuvor war das zum Deutschen Gewerkschaftsbund gehörende gemeinnützige Wohnungsunternehmen Neue Heimat durch Unregelmäßigkeiten der Geschäftsführung in Schieflage geraten, so dass das Unternehmen zerschlagen wurde.

Die nächste Zäsur kam nach der Jahrtausendwende mit internationalen Investoren auf den deutschen Wohnungsmarkt, der bis dato geprägt wurde durch Bestandshalter, die von Mieteinnahmen lebten: die Wohnimmobilie als Spekulationsobjekt. Denn mit sanierungsbedürftigen Mehrfamilienhäusern lässt sich durch die Umwandlung in teure Eigentumswohnungen schneller und mehr Geld verdienen. Die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank hat das Geschäft in den 2010-Jahren noch befeuert.

Indem viele Kommunen ihre bezahlbaren Wohnungsbestände an private Investoren verkauften, um Haushaltslöcher zu stopfen, genauso wie große Unternehmen Hunderttausende von Werkswohnungen veräußerten, sind weitere riesige bezahlbare Bestände verloren gegangen. Hinzu kommen die Millionen von Sozialwohnungen, die aus der Bindung gefallen sind. Wenn die Politik nun in das Mantra der privaten Wohnungswirtschaft einstimmt, es müssten mehr Wohnungen gebaut werden, macht sie es sich zu einfach. Denn mit dem Bau von bezahlbaren Wohnungsbeständen, die hierzulande zeitlich befristet sind, lässt sich der dauerhaft bestehende Bedarf an mehreren Millionen bezahlbaren Wohnungen nicht decken. Zumal die Spekulation mit den noch bezahlbaren privaten Wohnungsbeständen immer weitergeht. Was Deutschland braucht, ist ein **Systemwechsel** mit dem Aufbau eines (gemeinnützigen) Wohnungsbestands der unbefristet bezahlbar ist. Hier wären die jährlich 20 Mrd. Euro, die für Wohngeld ausgegeben werden, schon im Interesse des Standorts Deutschland sehr gut angelegt.

Dr. Ruth Vierbuchen
Chefredakteurin

Inhaltsverzeichnis

Editorial 1

Investmentmarkt: Viel Schwung im Jahresschlussquartal 2

Marktbriefing: Nach dem langen Warten werden mehr Akteure aktiv 6

Kreditvergabe und Nachhaltigkeit: Regulatorik belastet den Mittelstand 8

ESG in Europa: Datenverfügbarkeit ist die größte Herausforderung 10

Hahn Gruppe/Sonae Sierra: Gemeinsamer Südeuropa-Fonds 12

MLP Group: Deutliches Plus bei der Vermietung 13

JenAcon GmbH: Kurze Wege bei hoher Flexibilität 14

Modehandel 2025: Vom Optimismus ist wenig geblieben 15

Online-Handel 2025: Die Treiber des Trends sind vielfältig 17

Insight München: Alles dreht sich um die Innenstadt 18

Impressum 18

HandelsimmobilienReport Partner

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

Foto: Karstadt

Der Oberpollinger-Verkauf war die größte Transaktion im vierten Quartal.

Investmentmarkt Retail

Viel Schwung im Jahresschlussquartal

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report"

Die Hoffnung der Marktakteure auf eine spürbare Belebung im Investmentmarkt für Handelsimmobilien zum Jahresschluss haben sich erfüllt. Zahlreiche Transaktionen konnten im vierten Quartal noch zum Abschluss gebracht werden, sodass sich die Asset-Klasse gemessen am gesamten Gewerbeimmobilienmarkt 2025 überdurchschnittlich entwickelt hat und das vierte gleichzeitig das umsatzstärkste Quartal war. Insgesamt präsentierte sich das Transaktionsgeschehen vielschichtig, da alle Sub-Assetklassen von Verkäufen im dreistelligen Millionenbereich profitierten.

Nach den Worten von **Jan Schönherr**, **Head of Retail Investment** bei **CBRE**, „hat der Investmentmarkt 2025 sein Vertrauen in die **Assetklasse Einzelhandel** weiter ausgebaut". Laut **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) wurde dabei im Assetklassen-Vergleich „der beste Schluss-Spurt" erzielt – bei einem insgesamt breit aufgestellten Investmentgeschehen. „Nach einer starken Fokussierung auf das krisenresiliente, kleinvolumige und überwiegend lebensmittelgeankerte Fachmarktsegment, die über den Jahreswechsel 2024-2025 einen Höhepunkt erreichte, haben wir in der zweiten Jahreshälfte ein wiederkehrendes Interesse an innerstädtischen Einzelhandelsobjekten und Shopping-Centern mit Entwicklungspotenzial registriert", stellt auch **Nicole Römer**, **Head of Retail Germany** bei **Colliers** fest.

Damit hat sich auch der Anteil des Segments Handelsimmobilien am gesamten deutschen Gewerbeimmobilienmarkt laut Colliers auf 23% erhöht. CBRE ermittelte sogar einen Anteil von 26% und **Cushman & Wakefield** (C & W) sieht die Anlageklasse mit einem Anteil von 28% als stärkstes Segment innerhalb des deutschen Gewerbeimmobilienmarkts.

Wie bereits 2024 stammten laut Colliers auch 2025 viele Handelsimmobilien in den innerstädtischen Toplagen der sieben größten Städte aus der Insolvenzmasse der **Signa Gruppe**, die nach teils langen Verhandlungen und mit erheblichen Preisabschlägen veräußert wurden. Dieses Volumen summiert sich demnach auf gut 800 Mio. Euro. Für das vierte Quartal ermittelte der Immobilienberater ein Transaktionsvolumen von 1,9 Mrd. Euro, das damit um 16% über dem Volumen des Vorjahresquartals lag. BNPPRE kommt auf ein Transaktionsvolumen von 2,4 Mrd. Euro und konstatiert, dass dies das beste Quartalsergebnis seit dem dritten Quartal 2022 mit damals rund 3,6 Mrd. Euro gewesen sei. Im gesamten Gewerbeimmobilienmarkt be-

Marktbericht

Verhaltener Jahresauftakt beim Immobilienklima

Das Jahr 2026 beginnt mit einem leichten Rücksetzer: Im Vergleich zum Dezember 2025 sinkt das **Deutsche Hypo Immobilienklima** gemäß der 217. Monatsbefragung von rd. 1 000 Immobilienfachleuten um 0,6% auf nunmehr 93,6 Punkte. Während das **Investmentklima** um 1,5% auf 92,2 Punkte zugelegt hat, gibt das **Ertragsklima** um 2,9% auf 94,9 Punkte nach. Dabei entwickeln sich zu Beginn des neuen Jahres die meisten Segmente positiv. So legt das **Handelsklima** um 1,7% zu und erreicht 85,2 Punkte. Das **Logistikklima** zeigt nach Verlusten in den beiden Vormonaten wieder ein Plus und steigt um 1,3% auf 102,8 Punkte. Das **Wohnklima** bleibt mit 146,1 Punkten (+1,1 %) weiterhin der unangefochtene Spitzenreiter. Das **Büroklima** wächst dagegen nur minimal um 0,1% auf nun 73,6 Punkte. Lediglich das **Hotelklima** erleidet einen deutlichen Verlust und gibt den Zuwachs aus dem Vormonat wieder ab. Mit 105,8 Punkten bleibt es trotz eines Minus von 11,6% jedoch das stärkste Segment nach dem Wohnklima.

Handelsimmobilien *Report*

Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage:

www.hi-report.de

lief sich das Transaktionsvolumen im Schlussquartal nach den Zahlen von C & W auf 6,95 Mrd. Euro

Insgesamt beziffern die Immobilienberater das Transaktionsvolumen mit Retail Assets für 2025 in der Bandbreite von 5,8 Mrd. Euro (Colliers), 6,1 Mrd. Euro (Savills), 6,4 Mrd. Euro (CBRE), 6,48 Mrd. (C & W) sowie 6,5 Mrd. Euro (BNPPRE und JLL). Das Transaktionsvolumen im gesamten deutschen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien belief sich im vergangenen Jahr auf 23,04 Mrd. Euro, wie Cushman & Wakefield berechnete.

Aus dem Portfolio der insolventen Signa Gruppe bildete der Verkauf des Warenhaus-Flaggschiffs **Oberpollinger** (Karstadt) in der Neuhauser Straße 18 in München für 380 Mio. Euro an den Unternehmer Erich Schwaiger laut Colliers die größte Transaktion des vierten Quartals. Und auch der Verkauf des **Designer Outlet Centers** (DOC) in **Neumünster** für 350 Mio. Euro sowie des Stadtquartiers **Corbinian** in München, des **Galeria-Warenhauses** (Karstadt) am Kurfürstendamm 229-231 in Berlin, des **Warenhauses am Jungfernstieg** in Hamburg und des **Carsch-Hauses** in Düsseldorf, das immer noch eine Baustelle ist, konnten noch vor Jahresschluss abgeschlossen werden. Laut **Christoph Scharf**, **Geschäftsführer** der BNP Paribas Real Estate GmbH und **Head of Retail Services**, wurden „gut 1,1 Mrd. Euro bzw. rund 60% des Gesamtumsatzes der A-Standorte (von knapp 2 Mrd. Euro) zum Jahresende über die Ziellinie gebracht".

Dabei nutzten nach Beobachtung von Nicole Römer vor allem **eigenkapitalstarke Privatinvestoren** und **Family Offices** die frühzyklischen Opportunitäten wie bei den vier genannten Warenhäusern. Mit der **TPG Real Estate** engagierte sich zudem **opportunistisches Kapital** aus den USA beim DOC Neumünster. Und im dritten Quartal hatte der britische Vermögensverwalter **Hayfin Capital Management** die Berliner **Gropiuspassagen** erworben. Nach Beobachtung der Expertin interessieren sich **internationale Investoren** in der aktuellen Marktphase in Deutschland eher für große Tickets mit entsprechenden Renditemöglichkeiten.

Insgesamt zwölf Großtransaktionen mit jeweils mehr als 100 Mio. Euro trugen laut CBRE im vergangenen Jahr zu der robusten Entwicklung auf dem deutschen Markt für Handelsimmobilien bei. Dazu gehörten noch die Übernahme des **Porta-Portfolios** durch den Möbelhändler **XXXLutz,** die dem Fachmarktimmobilien-Segment zugerechnet wird, sowie der Verkauf des **Designer Outlet Centers in Wustermark** in der Nähe von Berlin. ▶

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. €.

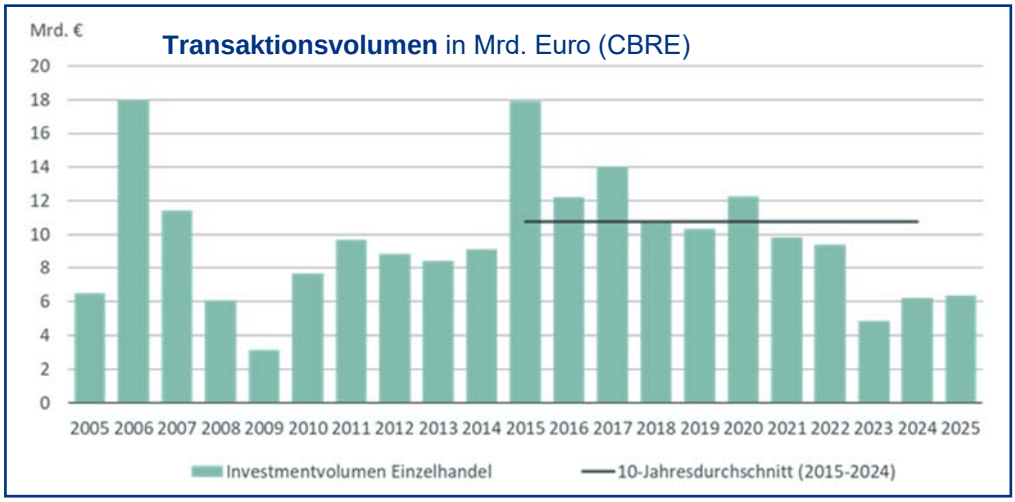
Ihr Ansprechpartner:
Jörn Burghardt • Geschäftsführer
Telefon: +49 (69) 756694334 • E-Mail: projekte@g-pep.com

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

Neben den diversen großen Transaktionen und der Übernahme von Portfolios belebten die **Neuaktivitäten von internationalen Investoren** den hiesigen Markt, bestätigt auch Jan Schönherr. In diesem Kontext erhöhte sich die Portfolioquote um 13 Prozentpunkte auf 31% und der Anteil der internationalen Investoren mit Interesse am deutschen Handelsimmobilienmarkt um sechs Prozentpunkte auf 45%, wie CBRE weiter feststellt. Colliers sieht den Anteil inzwischen sogar bei 48%.

Anteil ausländischer Investoren gestiegen

Laut BNP Paribas Real Estate sind außerhalb dieser großen Transaktionen vor allem Investments in der Größenordnung von 25 Mio. bis 50 Mio. Euro zu nennen, „die durch ihre attraktiven Risiko-Rendite-Profile bei kleineren Shopping-Centern und Fachmarktzentren aber auch im Highstreet-Bereich im Jahr 2025 besonders im Nachfragefokus standen". Das Volumen belief sich hier auf zusammen gerechnet etwa 1,2 Mrd. Euro, was gegenüber 2024 ein Plus von 83% bedeutet.



Die **breitere Streuung der Investments** im vergangenen Jahr änderte allerdings nichts daran, dass sich die Sub-Assetklasse **Fachmärkte und Fachmarktzentren** mit einem Anteil am Transaktionsvolumen, den BNPPRE mit gut 48% und CBRE mit 49% beziffern, wieder an der Spitze standen. Daran dürfte auch der Verkauf der Möbel-Kette Porta einen Anteil haben. 2024 hatten große innerstädtische Transaktionen wie der Verkauf des KaDeWe in Berlin im Rahmen der Signa-Insolvenz und des Geschäftshauses Maximilianstraße 12 - 14 in München aus der Insolvenz der Centrum Gruppe sowie die Veräußerung der Fünf Höfe in München das **High-Street-Segment** inkl. Warenhäuser den Transaktionsmarkt dominiert.

Die Investments sind breiter gestreut

Mit einem Anteil von 28% (-20 Prozentpunkte) sind **1A-Einzelhandelsimmobilien** laut CBRE 2025 auf den zweiten Platz gerutscht. Colliers sieht den Anteil mit 30% in einer ähnlichen Größenordnung. Der Anteil der **Shopping-Center** am Transaktionsvolumen ist laut CBRE um vier Prozentpunkte auf 10% gesunken. In dieses Segment rechnen die Immobiliendienstleister auch die Factory Outlet Center.

Wie BNPPRE zusammenfassend feststellt, sind außerhalb der großvolumigen Objekte aus der Signa-Insolvenz in den deutschen Top-Märkten auch weiterhin nur vereinzelte dreistellige Millionendeals zu beobachten und die immer noch hohen Preise in den Highstreet-Lagen dürften auf Dauer nur schwer zu halten sein. Der Immobilienberater registrierte im Jahresvergleich 2025 in einigen großen deutschen Städten entsprechend einen leichten Anstieg bei den Spitzenrenditen mit einem Wert von 3,45% in München am unteren Rand und von 3,95% in Stuttgart sowie in Düsseldorf am oberen Rand. ▶

Deals

Hahn Pluswertfonds 183 vollständig platziert

Die **Hahn Gruppe** hat den Publikums-AIF **Hahn Pluswertfonds 183 – Fach-**

marktzentrum Diez in drei Monaten platziert. Der im Oktober 2025 aufgelegte geschlossene Immobilienfonds investiert rd. 31,5 Mio. Euro in ein etabliertes Fachmarktzentrum in Diez, Rheinland-Pfalz. Dabei wurden bei qualifizierten Privatanlegern und Stiftungen rd. 20,5 Mio. Euro Eigenkapital inkl. Agio eingeworben. Generalmieter ist die **Rewe Markt GmbH** mit einem **großen** Lebensmittel- und einem Getränkemarkt. Das Fachmarktzentrum mit rd. 15 060 qm Mietfläche und ausgewogenem Mietermix in vier Gebäudekörpern sichert die Nahversorgung der gesamten Region. Die Anleger sind der Fondsgesellschaft per Ende Dezember 2025 beigetreten und erhalten prospektgemäß ab dem ersten Quartal 2026 Ausschüttungen in Höhe von anteilig 4,75% p.a. Die geplante Fondslaufzeit endet am 31.12.2039. Nach den Worten von **Thomas Kuhlmann**, **Vorstandschef** der Hahn Gruppe, zeigt die große Nachfrage das Vertrauen der Anleger in diese Anlagestrategie. Der nächste Pluswertfonds soll voraussichtlich Ende Januar aufgelegt werden mit einem namhaften Ankermieter aus dem Lebensmitteleinzelhandel.

Anne Gimpel, **Team Leader Valuation Advisory Services** bei CBRE in Deutschland, berichtet zwar von **tendenziell stabilen Spitzenrenditen** im Jahr 2025. Rückgänge um etwa 0,2%-Punkte auf durchschnittlich 4,44% registrierte sie aber bei **Geschäftshäusern** in den Top-7-Städten, bei **Lebensmittelmärkten** um -0,1%-Punkte auf 4,6% und bei **Fachmarktzentren** um -0,1%-Punkte auf 4,9%. Während sie bei **Shopping-Center in B-Lagen** einen Anstieg um 0,25%-Punkte auf 7,75% ermittelte, blieben die Spitzenrenditen bei **Einkaufszentren in A-Lagen** bei durchschnittlich 5,9% stabil. Beim Blick auf 2026 erwartet Anne Gimpel keine kurzfristigen Veränderungen.

Nach dem erfreulichen Schlussquartal blicken die Immobilienberater auch **zuversichtlich auf das Jahr 2026** – zumal die Verkaufspipeline gut gefüllt ist und die Nachfrage stabil bleibt. Im Fokus dürften weiterhin lebensmittelgeankerte Objekte und Innenstadtimmobilien stehen, wie Jan Schönherr prognostiziert. Neben Fachmarkt- und Food-Investments sowie Portfolios in diesem Bereich positionieren sich nach Beobachtung von BNP Paribas Real Estate in der zweiten Reihe aber auch Non-Food-Objekte bzw. Non-Food-Portfolios mit Erfolg.

Erhöhter Verkaufsdruck durch schwieriges Finanzierungsumfeld

Als positives Signal für den **Shopping-Center-Markt** wertet der Immobilienberater, dass seit der zweiten Jahreshälfte die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern „wieder näher beieinanderliegen und attraktive Einstiegschancen für Anleger eröffnen".

Eine **Fortsetzung der moderaten Marktbelebung** erwartet auch Nicole Römer, da zunehmend Objekte aus Portfoliobereinigungen auf den Markt kommen und für aktive Investoren viele Chancen bieten werden. Dabei rechnet sie mit größeren Nahversorgungspaketen, hybriden Malls und Einkaufszentren mit Revitalisierungsbedarf. „Der Verkaufsdruck und die Bereitschaft auf Verkäuferseite, weitere Preisnachlässe zu gewähren, wird größer, je länger das herausfordernde Finanzierungsumfeld anhält", prognostiziert die Expertin: „Wie viele Investoren auf der Käuferseite diesen günstigen Eintrittszeitpunkt insbesondere bei Core-Plus- und Value-Add-Produkt nutzen und ob die zum Teil **immer noch zähen Kaufpreisverhandlungen** letztlich zu Transaktionen führen, wird sich in den kommenden Monaten zeigen." Bei einer moderaten Fortsetzung des Erholungspfades erwartet Nicole Römer 2026 ein Transaktionsvolumen von 6 Mrd. bis 7 Mrd. Euro.

In dieser Bandbreite bewegt sich auch Jan Schönherr bei seiner Prognose für 2026: „Wir sehen vor allem **internationale Interessenten mit guter Liquidität**, die einen Fokus auf „Value-Add" und „Core-plus" haben, die den deutschen Markt für Handelsimmobilien sondieren." ■

Berlin Hyp Marktbriefing

Nach dem langen Warten werden wieder mehr Marktakteure aktiv

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report"

Der Ratschlag „Survive till 25" war gestern. Für das neue Jahr 2026 haben Marktakteure aus der Immobilienbranche den Reim aufgesetzt: „Ich mach nix till 26" – eine Haltung, der Prof. Tobias Just in seinem Ausblick für das laufende Jahr mit der Empfehlung „Taten statt Warten" heftig widerspricht. Gleichzeitig kann der CEO der Berlin Hyp, Sascha Klaus, berichten, dass die Marktakteure allmählich erkennen, dass sie sich mit den aktuellen Zinsen anfreunden müssen und dass dies so manchen zum Handeln bewegt.

Einig waren sich die Experten beim jüngsten **Berlin Hyp Marktbriefing**, dass die aktuellen geopolitischen Themen im Immobilienmarkt die großen Leitplanken bilden und sich etwa die De-Globalisierung auf die Wirtschaftsleistung und damit auch auf die Immobilienwirtschaft auswirkt. So beeinflusst die Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung auch die Entscheidungen über die Anmietung von Büros, Logistik- oder Industrieflächen.

Tobias Just

Sascha Klaus

In seiner makroökonomischen Betrachtung der Hauptprobleme bzw. Sorgen, die den deutschen Immobilienmarkt Anfang 2026 belasten, stehen für **Prof. Tobias Just**, **Geschäftsführer** und **Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie**, denn auch die weltweite **politische Instabilität** und die **Eskalation der globalen Konflikte**, die gleich zum Jahresstart geballt aufgetreten sind, ganz oben. Gleich dahinter folgt mit gleichfalls deutlich über 50% der Nennungen das Problem **Erschwinglichkeit von Wohnraum**, gefolgt von den Sorgen über Europas Wachstumsperspektiven.

Maßnahmen wie der von der neuen **Bundesbauministerin Verena Hubertz** groß angepriesene Bau-Turbo bei den Baugenehmigungen ist für Just bei diesem Problemfeld noch nicht der erhoffte „Gamechanger". Wichtiger ist aus seiner Sicht die richtige Rahmengebung aus Berlin. Zudem habe man noch zu wenig bei den **Baukosten** getan. Denn seit Ausbruch des Krieges in der Ukraine, der zu einer eklatanten Steigerung der Baukosten geführt hat, und angesichts der geltenden hohen Baustandards in Deutschland, ist es derzeit gar nicht möglich, auch für die Mittelschicht bezahlbaren Wohnraum zu bauen. ▶

Deals

GRR Garbe Retail kauft für Artikel 8 Fonds

Der Asset- und Investmentmanager **GRR Garbe Retail Real Estate GmbH** baut für ein größeres berufsständi-

sches Versorgungswerk ein Individualmandat mit Fokus auf lebensmittelgeankerte Einzelhandelsimmobilien in Deutschland auf. Mit einem Nahversorgungszentrum im Norden von Bürstadt bei Worms wurde das erste Objekt als Asset Deal für den **GRR Garbe Essential Retail Fund** erworben. Der nach **Artikel 8** der **EU-Offenlegungsverordnung** klassifizierte Fonds wird von der Service-KVG **Int Real** administriert. Verkäuferin ist die **Paref Prima SCPI**. Das 2008 erbaute Nahversorgungszentrum auf einem 11 000 qm großen Grundstück bietet 3 200 qm Mietfläche mit Mietern wie **Penny**, **Tedi**, **Fressnapf** und **Rossmann**. Der Mietvertrag von Penny läuft bis 2033. Das Objekt steht in der Nähe der regionalen Verkehrsachsen B47 und B44 und bildet mit den angrenzenden Handelsbetrieben eine starke Einzelhandelsagglomeration. Die technische Due Diligence erfolgte durch **Schuster Real Estate Consultants**, die rechtliche Beratung des Käufers durch die Kanzlei **GSK Stockmann. Jan Heidelmann**, **Geschäftsführer** von GRR Garbe Retail, wertet das neue Individualmandat als klaren Vertrauensbeweis eines institutionellen Anlegers in die Plattform des Unternehmens.

Aus Sicht von **Berlin-Hyp-CEO Sascha Klaus** ist es beim Thema „Mangel an bezahlbarem Wohnraum", dessen wirtschaftliche Folgen leicht zu begreifen seien, für die Immobilienbranche wichtig, auch mit dem Wähler zu sprechen: „Wir reden nur mit der Politik, wir erreichen den Wähler nicht", kritisiert er, doch am Ende gehe es immer um Wahlen. Und um Volksentscheide wie in Berlin, bei dem die Mehrheit für eine Enteignung großer Wohnungsunternehmen gestimmt hatte. Wenn sich diese Debatten verstärken, dann ist das aus Klaus Sicht Gift für den Markt. Drei Jahre nach dem Berliner Volksentscheid befasst sich der schwarz-rote Senat mit einem **Vergesellschaftungsrahmengesetz**.

Beim Blick auf das Handeln der Politik in diesen schwierigen Zeiten konstatiert Prof. Just, dass sie zwar unter Zugzwang steht, dabei aber nicht genug Zug entwickelt habe. So wurden zwar einige Reformen wie die Rente und der Bau-Turbo angepackt – insgesamt gab es 130 Gesetzesentwürfe – doch blieben wichtige Sozialreformen auf halber Strecke stecken und müssen nun 2026 erneut angepackt und auf den Weg gebracht werden. „Dies hat auch damit zu tun, dass die hohe globale Unsicherheit permanent zu neuen schnellen Maßnahmen zwingt", schlägt Just die Brücke zu den anfangs genannten Hauptproblemen in der Branche: „Die Notwendigkeit, auf andere permanent zu reagieren, verhindert eigene Strategieentwicklung und -verfolgung."

Da die europäische Politik durch die geopolitischen Krisen vor allem reagieren muss, wobei der Begriff „Reagieren" hier nicht der begriffliche Mittelwert aus „Regieren und Agieren" ist, empfiehlt er der Immobilienbranche, ihre Hoffnung mehr auf die Kommunen oder auf die eigenen Unternehmen zu setzen.

Orientierung an der Verhaltensweise von Füchsen

Beim aktuellen Manövrieren im schweren Gewässer empfiehlt Prof. Just den Marktakteuren, sich an den Verhaltensweisen von Füchsen zu orientieren – sprich: sich an der Realität auszurichten. Denn ein „Fuchs" denkt nach seinen Worten „in Wahrscheinlichkeiten und passt diese stetig an". Das schlaue Tier vermeidet demnach Ideologien und immer gleiche Wahrheiten, es macht kleine Schritte und zerlegt die Probleme. Wichtig ist auch, dass Reineke Fuchs entscheidungsoffen bleibt und Feedback in Schleifen sowie ganz intensiv Daten nutzt, dabei aber kritisch bleibt und in Teams arbeitet. Damit könnte die Bewältigung des Strukturwandels in der Immobilienbranche gelingen.

Im Rahmen des Strukturwandels haben sich nach Erfahrung der Experten Mischobjekte als probates Mittel erwiesen. Laut Berlin-Hyp-CEO Klaus haben sie dem Markt in der Krise eine gewisse Stabilität verliehen und ihre Resilienz bewiesen. Gerade bei großflächigen Handelsimmobilien, die nicht mehr komplett an stationäre Einzelhändler vermietet werden können, weil diese im Internet-Zeitalter ihre Flächen verkleinern oder ganze Ketten durch Insolvenz vom Markt verschwunden sind, ist die Vermietung an alternative Nutzungen wie Büros, Arztpraxen oder Fitness Studios für die Eigentümer eine sinnvolle Lösung, zumal die Mischung zu einer Risikostreuung beiträgt.

Mischobjekte bieten in schwierigen Zeiten Stabilität

Den höchsten Diversifizierungsgrad hat die IREBS-Immobilienakademie in einer Studie in klassischen Highstreet-Lagen wie am Ku'damm, am Alexanderplatz und in der Friedrichstraße in Berlin ausgemacht. Dabei gibt es für die Objekte eher Preiszu- als Preisabschläge. In der Handelsimmobilienbranche wird das Thema Mixed-Use-Objekte bereits seit Jahren als Lösungsansatz diskutiert.

Beim Blick auf den weiteren Jahresverlauf geht Sascha Klaus davon aus, dass die **Zinsstabilisierung** die **Zuversicht** der Marktakteure stärken wird. Nachdem viele lange Zeit auf immer weiter sinkende Zinsen gewartet haben, beginne der Markt langsam zu erkennen, dass er sich mit dem aktuellen Zinsniveau anfreunden muss. Nach der endlosen Niedrigzinsphase in den 2010er-Jahren mit Zinsen um 1% bis zum Sommer 2022 haben sich die Bauzinsen inzwischen verdrei- bis vervierfacht. Dennoch wollten viele Verkäufer laut Klaus lange nicht wahrhaben, dass die Preise runtergehen. Es war alles ziemlich zäh.

Nachdem es inzwischen verlässlichere Bewertungen gibt, sind auch wieder mehr Investments und Entwicklungen zu beobachten und Verkäufer sowie Käufer nähern sich bei ihren Preisvorstellungen an. Deshalb erwartet Klaus 2026 wieder mehr Dynamik, auch wenn das Vorkrisenniveau nicht zu erwarten ist. Prof. Just geht davon aus, dass die Konjunktur durch die Investitionspakete angeschoben wird und dadurch leichtes Wachstum entsteht.

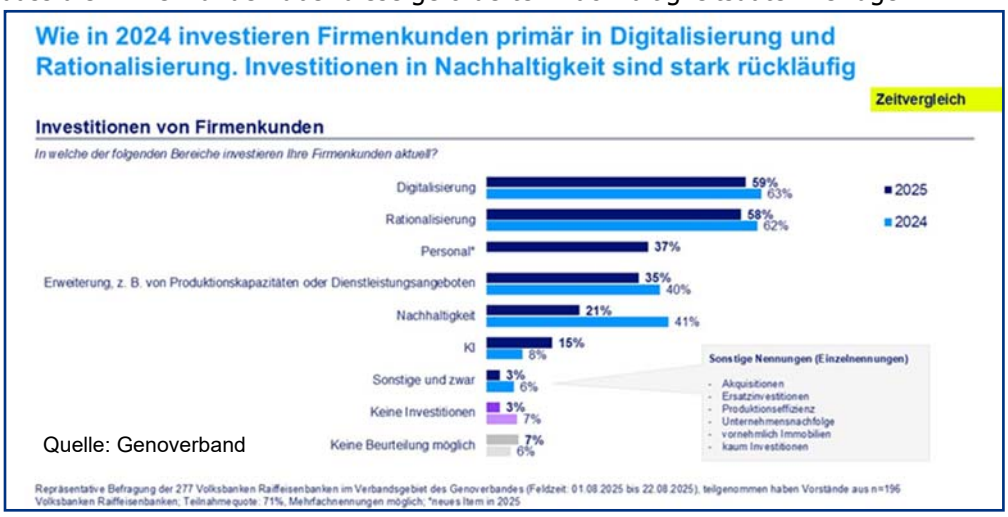
Bei der Sanierung und der Transformation der deutschen Städte empfiehlt er den Akteuren mehr Mut und Experimentierfreude. Die positive Wirkung der staatlichen Investitionspakete wird aus seiner auch 2027 anhalten und sich etwa positiv auf den Bereich Infrastruktur und Wohnungen auswirken. Klaus erwartet dann auch höhere Transaktionsvolumina als heute und dass die Refinanzierungswelle bis dahin abgearbeitet und es mehr Stabilität und hoffentlich auch mehr Wachstum in Deutschland gibt. ■

Kreditvergabe und Nachhaltigkeit

Regulatorik belastet den Mittelstand

rv DÜSSELDORF. *Mit den steigenden Lebenshaltungskosten, den zahlreichen Krisen und der Wirtschaftsschwäche in Deutschland ist das Thema Nachhaltigkeit etwas in den Hintergrund gerückt. Zudem wirkt sich die wachsende Nachhaltigkeitsregulierung negativ aus – beispielsweise auf die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen. Das dürfte die Wirtschaft hierzulande weiter belasten.*

Zwar haben die 264 **Volks- und Raiffeisenbanken**, die im **Genoverband** organisiert sind, ihre Finanzierungen für mittelständische Unternehmen nach vorläufigen Zahlen im vergangenen Jahr um knapp 4% auf 198,2 Mrd. Euro ausgeweitet, trotz stagnierender Konjunktur, wie die repräsentative Online-Umfrage des Genoverbands e.V. unter Bankvorständen im dritten Quartal 2025 ergab. Doch erweist sich nach Beobachtung des Verbands die schnell wachsende Nachhaltigkeitsregulierung vermehrt als Hemmnis bei der Kreditvergabe. Hintergrund für diese wachsende Sorge ist die 2026 anstehende **Novellierung des Kreditwesengesetzes** (KWG) **zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeits-Risiken im Risikomanagement,** für die die Kreditinstitute hierzulande die **Nachhaltigkeitsdaten** ihrer Firmenkunden benötigen. In der Umfrage hatten die Bankvorstände aber ihre Skepsis darüber geäußert, dass die Firmenkunden über diese geforderten Nachhaltigkeitsdaten verfügen.



Quelle: Genoverband

Wie **Michael Hoeck**, **Vorstandsvorsitzender** des Genoverbandes, erläutert, müssen die Kreditinstitute schon jetzt Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigen, sodass Unternehmen, die solche Daten nicht erheben und keine entsprechende Berichterstattung vornehmen, womöglich schlechtere Konditionen erhalten oder gar keine Kreditzusage bekommen, obwohl sie vielleicht gar nicht so „unnachhaltig" sind. Zwar soll auf EU-Ebene die jüngste Einigung im **Omnibus-Verfahren** den Bürokratieabbau bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung und den Sorgfaltspflichten vorantreiben, doch steht in Deutschland das **Bankenrichtlinienumsetzungs- und Bürokratieentlastunggesetz** (BRUBEG) kurz vor der Verabschiedung, wobei der Name hier eher in die Irre führt.

Denn trotz des Namens führt das Gesetz laut Genoverband zu neuen Vorgaben beim Management von **ESG-Risiken** (Umwelt-, Sozial- und Governance): „Institute müssen künftig einen **Plan für Nachhaltigkeitsrisiken** (ESG-Risikoplan) erstellen, in dem sie Ziele und Verfahren für den Umgang mit ESG-Risiken festlegen." Das werde sich auch auf **Kreditvergabestandards** auswirken. Laut Hoeck wird der Aufwand der Banken steigen und die Komplexität bei der Kreditvergabe auf einem hohen Niveau verharren. Problematisch werde es für Genossenschaftsbanken, wenn das Thema auf eine hohe Anzahl komplexer Datenpunkte reduziert werde und als regulatori-

Deals

Savills IM verkauft Fachmarktzentrum

Die international aktive **Savills Investment Management** (Savills IM) hat die **Bahnhofsarkaden** in Leutkirch an die **Redevco**

veräußert. Diese hat das Fachmarktzentrum für ihren **European Retail Parks Fund** erworben. Das Objekt gehörte zum Portfolio des 2008 aufgelegten Savills **IM European Commercial Fund** (ECF). Der über die Sektoren Büro, Einzelhandel und Logistik diversifizierte Fonds hält nach dem Verkauf noch 18 Objekte in zehn Ländern. In den Fonds sind verschiedene deutsche institutionelle Investoren investiert. Das Fachmarktzentrum im baden-württembergischen Allgäu, etwa 140 km südwestlich von München, besteht aus fünf Gebäudeteilen mit rd. 13 000 qm Mietfläche und 347 Parkplätzen. Ankermieter sind **Rewe**, **Lidl**, **dm Drogeriemarkt**, **Woolworth** und der Nonfood-Discounter **Action**. Bei der Transaktion waren **CBRE**, **Hogan Lovells**, **Real Estate Struccess** und die **Multi Germany GmbH** für Savills IM beratend tätig. Nach den Worten von **Norbert Stangelmayer**, **Director Fund Management** bei Savills IM, konnten durch das aktive Management über die gesamte Haltedauer eine stabile Ausschüttungsrendite erzielt werden. Der Verkauf erfolgte im Zuge des strategischen Managements des ECF.

sche Last auf den Banken liege. Der Vorstandsvorsitzende erwartet vor diesem Hintergrund für die **mittelständisch geprägte Wirtschaft** in Deutschland im internationalen Vergleich **Wettbewerbsnachteile** – und das, „obwohl keine höheren Nachhaltigkeitsrisiken gegenüber großen Unternehmen anderer Länder bestehen".

Gemäß der Umfrage halten die Bankenvorstände knapp die Hälfte ihrer Kunden damit überfordert, die Nachhaltigkeitsdaten zur Verfügung zu stellen. Konkret haben sie die Firmenkunden in vier Gruppen eingeteilt: die Vorreiter, die Pragmatiker, die Starter und die **Überforderten**, zu denen sie 46% rechnen. Diese kommen mit den Anforderungen nicht zurecht oder haben sich noch kaum damit beschäftigt. Zur Gruppe der **Starter** gehören demnach 28% der Kunden. Wie der Name erwarten lässt, stehen sie bei diesem Thema noch am Anfang und haben laut Verband bereits einige Anforderungen identifiziert, sie aber noch nicht gelöst. Gut jeder Fünfte (21%) wird in die Gruppe der **Pragmatiker** gerechnet, die auf einem guten Weg sind, die Anforderungen zu erfüllen. Aber nur 5% gelten als **Vorreiter**, die gut vorbereitet sind und die Nachhaltigkeitsdaten zur Verfügung stellen können.

Quelle. Genoverband

Ein wesentlicher Grund für diese Defizite in der **mittelständischen Wirtschaft** sind die begrenzten Ressourcen. Denn während in Großunternehmen laut Verband ganze Teams auf nachhaltige Transformation spezialisiert sind, beschäftigen sich in den mittelständischen Unternehmen nur wenige Personen ohne spezifisches Know-how oder sogar nur die Inhaber selbst mit dieser sehr komplexen Materie. „Die Regulierung zur Nachhaltigkeit geht insofern von unrealistischen Voraussetzungen aus", gibt der Genoverband weiter zu bedenken, „nicht nur bei der Datenverfügbarkeit". Deshalb befürchtet er auch, dass der geforderte administrative Aufwand eine nachhaltige Transformation kaputt macht, wie sich aus den weiteren Ergebnissen der Umfrage etwa über die geplanten Investitionen herauslesen lässt.

Nach Einschätzung von jeweils 60% der befragten Vorstände investierten die Firmenkunden 2025 primär in die **Digitalisierung** und die **Rationalisierung.** Fraglos sind das die zentralen Themen der Zeit. Und auch die Investitionen in **KI** hat sich demnach auf 15% fast verdoppelt, während sich die **Investitionen in Nachhaltigkeit** gegenüber dem Vorjahr auf 21% fast halbiert hat. In diesem Kontext vertreten knapp zwei Drittel der Bankenvorstände die Ansicht, dass in den vergangenen drei Jahren **vor allem die erzielbare Rendite** das entscheidende Kriterium für die Investitionen war. 23% registrierten hier einen „sehr starken" Anstieg und 40% einen „starken" Anstieg. Keine Veränderungen konnten 32% beobachten.

Beim Thema ESG als Kriterium für die Investition konstatiert ein Drittel der Bankenvorstände dagegen einen „geringen" (20%) oder sogar einen „starken" (13%) **Rückgang**. Knapp 50% der Befragten sieht hier keine Veränderungen, während wiederum 2% hier einen „starken" und 16% einen „geringen" Anstieg registrierten.

Mit Blick auf das Ziel der Volks- und Raiffeisenbanken, die nachhaltige Transformation ihrer Kunden zu begleiten, sprechen sie mit ihnen darüber, wie sie sich nachhaltig gut aufstellen können. Doch kritisiert der Verband, dass der administrative Aufwand sehr hoch ist. Laut Hoeck wird das Thema damit kaputtgemacht: Deshalb fordert er für die Kreditvergabe an kleine und mittelständische Unternehmen Erleichterungen und einen grundlegenden Kurswechsel in der Nachhaltigkeitsregulierung. ■

Unternehmens News

ECE vermietet 2025 770 000 qm Centerfläche

Die **ECE** hat 2025 in dem von ihr gemanagten Center-Portfolio rd. 770 000 qm vermietet und etwa 2 700 Mietverträge abgeschlossen. Allein in Deutschland lag das Flächenvolumen bei 550 000 qm bei rd. 1 800 Mietverträgen. Dabei ist es auch gelungen, mehrere große Galeria-Flächen in den Centern vollständig an

Mieter wie **P&C** Düsseldorf, **Decathlon**, **Smyths Toys** und **Woolworth** zu vermieten, darunter im **Franken-Center Nürnberg** und im **Hessen-Center** Frankfurt. Und im **Main-Taunus-Zentrum** hat die ECE auf der ehemaligen Warenhausfläche mit dem **Food Garden** einen ganz neuen Frequenzbringer etabliert. Zudem berichtet **Joanna Fisher** (Foto), **CEO** der **ECE Marketplaces,** dass Europa für viele internationale Retailer ein sehr interessanter Markt ist, so dass ein verstärkter Trend bei Cross-Border-Aktivitäten zu sehen ist, der gute Impulse setze und für zusätzliche Belebung sorge. Aus ihrer Sicht zeigt das erneut starke Vermietungsergebnis, dass die Nachfrage nach Flächen in den von der ECE gemanagten Centern weiterhin sehr hoch ist, so dass es gut gelinge, attraktive Mieter zu finden: „Damit haben wir zugleich vorhandene Leerstände weiter reduziert und die Vermietungsquote in unserem Center-Portfolio auf 95% erhöht", stellt Joanna Fisher fest.

ESG im europäischen Kontext

Die Datenverfügbarkeit bleibt die größte Herausforderung

Dr. Jens Hirsch, Chief Scientific Officer, Building Minds, Co-Initiator CRREM*)

Nachhaltigkeit ist trotz gegenläufiger politischer Entwicklungen weiterhin ein zentraler Treiber im europäischen Lebensmitteleinzelhandel (LEH). Die Branche setzt entschlossen auf innovative Konzepte, um ökologische Zielsetzungen und wirtschaftliche Anforderungen miteinander zu verbinden. Asset Manager wie GRR, die ein breites Portfolio von Handelsimmobilien verantworten, stehen vor der Aufgabe, die anspruchsvollen ESG-Vorgaben der europäischen und nationalen Regulatoren umzusetzen. Dabei wird deutlich: Die Suche nach belastbaren Nachhaltigkeitsdaten und der Umgang mit neuartigen Technologien erweisen sich als zentrale Weichensteller für die Zukunft der Branche.

Im LEH liegt der Stromverbrauch mit bis zu 300 kWh/qm deutlich über jenen im Non-Food-Bereich und macht den Großteil des Gesamtenergieverbrauchs aus. Kühlung, Klimaanlagen und Backtechnik laufen rund um die Uhr, **konkrete Verbrauchsdaten** sind für den Asset Manager jedoch meist nicht verfügbar. Die Mehrheit der Märkte sind Single-Tenant-Immobilien, bei denen Mieter selten Verbrauchswerte offenlegen.

GRR Garbe Retail und **Building-Minds** arbeiten daher mit fortschrittlichen **Schätzmethoden**, die Energieausweise, Portfolio-Daten und Branchenstatistiken kombinieren, um realistische Verbrauchswerte zu erhalten. Um den CO2-Fußabdruck korrekt zu bewerten und Maßnahmen abzuleiten, sind die Schätzungen essenziell.

Selbst mit guten Verbrauchsdaten bleibt die Vergleichbarkeit jedoch komplex. **CRREM Dekarbonisierungspfade** unterscheiden bislang nicht zwischen Einzelhandel allgemein und Lebensmittelhandel mit hohem Kühlbedarf. Dadurch schneiden LEH-Immobilien in Benchmarks oft schlechter ab – eine strukturelle Verzerrung. Für **ESG-Fonds mit Artikel 8** oder **9** sollte daher überlegt werden, inwieweit sich CRREM als Nachhaltigkeitsreferenz eignet.

Foto: GRR Basic Retail

Große Dächer von Supermärkten bieten ein erhebliches Potenzial für Photovoltaik (PV)-Anlagen. Ein typischer Supermarkt kann etwa 45–50% seines Strombedarfs durch Dachanlagen decken. **Eigenverbrauchsquoten** können insbesondere beim Einsatz von Batteriespeichern bei über 70% liegen. Die Strategie und das Tempo beim Ausbau von PV im Lebensmitteleinzelhandel werden maßgeblich von den jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen und Marktmechanismen geprägt. In Ländern mit hohen Strompreisen wie **Deutschland**, **Italien** oder **Spanien** amortisieren sich

Deals

FIM Gruppe erwirbt Netto-Markt in Bremen

Die **FIM Unternehmensgruppe** hat Ende 2025 einen etablierten **Netto**-Markt mit einer Mietfläche von 1 150 qm im **Bremer Stadtteil Huchting** erworben.

Neben seinen Standortfaktoren überzeugt das Objekt mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten. Bei dem Ankauf war **HM Hamburgmakler** vermittelnd tätig. Der 2012 erbaute Netto-Markt verfügt über eine Verkaufsfläche von rd. 800 qm inkl. einer untervermieteten Bäckerei im Eingangsbereich. Das etwa 4 300 qm große Grundstück befindet sich in der Kirchhuchtinger Landstraße. In diesem dicht besiedelten Gebiet dient der Netto-Markt der Bevölkerung als wichtige Versorgungsdestination. Auf dem vorgelagerten Parkplatz gibt es 50 Parkplätze. Die Erschließung erfolgt über die stark frequentierte Kirchhuchtinger Landstraße, die in ihrer Verlängerung in die Moordeicher Landstraße übergeht, die als Haupteinfallstraße aus südwestlicher Richtung, Autobahndreieck Stuhr, nach Bremen hinein dient. Auf Grund seiner zentralen Lage ist der Lebensmitteldiscounter sowohl mit dem Pkw als auch fußläufig für die Bewohner des dicht bebauten Wohngebiets gut erreichbar. Die Anbindung an den ÖPNV ist über die Haltestellen Friedhof Huchting sowie Rotterdamer Straße gegeben.

PV-Investitionen besonders über operative Kosteneinsparungen. In Schweden kommt – auch klimabedingt – die Rendite dagegen vor allem über staatliche Förderprogramme, und unkomplizierte Genehmigungsverfahren erleichtern die Installation zusätzlich.

Ungarn wiederum setzt gezielt hohe Zuschüsse als Investitionsanreiz, wodurch sich der Markteintritt beschleunigt und PV für Handelsunternehmen besonders lohnend wird. Die konkrete Ausgestaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen umfasst neben steuerlichen Aspekten (z. B. eine Steuerbefreiung für Anlagen bis 100 kWp in Deutschland) aber auch detaillierte technische Anforderungen. So fordert das im Februar 2025 eingeführte **Solarspitzengesetz** bei Anlagen ab 7 kWp eine intelligente Steuerung, um Netzüberlastungen zu vermeiden.

Die **EU-Richtlinie zur Förderung erneuerbarer Energien** (RED) setzt einen verbindlichen Rahmen für die Mitgliedsstaaten, die den Anteil erneuerbarer Energien und die Nutzung von Eigenstrom deutlich erhöhen sollen. LEH-Immobilien dürften aufgrund des beschriebenen PV-Potenzials im Fokus der nationalen Umsetzung der RED stehen und jedes Mitgliedsland wird versuchen, mit einem eigenen Mix aus **finanziellen Anreizen** und **Anforderungen** die individuellen Ziele zu erreichen.

Gebäude mit installierter PV dürften infolge dieser Entwicklung in puncto Vermietung und Investment bevorzugt werden. Wie sich dieser Trend konkret in einzelnen Ländern manifestiert, hängt allerdings von der landesspezifischen Umsetzung und den jeweiligen Förderbedingungen ab.

Fazit: Der **europäische Lebensmitteleinzelhandel** steht vor einer **ESG-Transformation**, die durch die RED, klimatische Unterschiede und diverse Fördersysteme geprägt ist. Supermärkte mit PV sind gefragter denn je – sie profitieren von regulatorischen Vorteilen, steigender Wirtschaftlichkeit und zukunftsorientierter Vermarktung.

Die größte Herausforderung bleibt die Datenverfügbarkeit. Mit modernen Schätzmethoden und technologischen Lösungen zeigen Asset Manager wie GRR Garbe Retail, wie der Weg zu klimaneutralen Portfolios aussehen kann – datenorientiert, pragmatisch und zukunftsgerichtet. ■

***) Der Artikel wurde dem GRR Basic Retail Report 2025 entnommen**

Hahn Gruppe/Sonae Sierra

Gemeinsamer Südeuropa-Fonds

HIR DÜSSELDORF. *Sonae Sierra und die Hahn Gruppe haben im Rahmen einer Kooperation den Immobilienfonds „Hahn Sierra Food Retail Fonds" aufgelegt. Der offene Spezial-AIF nach KAGB investiert mit einem Zielvolumen von rund 600 Mio. Euro in südeuropäische Lebensmittelmärkte in Portugal, Spanien und Italien. Im ersten Closing zeichneten sechs institutionelle Investoren Eigenkapital in Höhe von rund 150 Mio. Euro. Das angestrebte Eigenkapitalvolumen liegt bei rund 300 Mio. Euro.*

Ch. Billwiller

Th. Kuhlmann

Der **Hahn Sierra Food Retail Fonds** fokussiert sich auf Supermärkte, Verbrauchermärkte und Hypermärkte mit langfristigen Mietverträgen führender Lebensmitteleinzelhändler. Damit soll professionellen Investoren aus Deutschland Zugang zu hochwertigen, strategisch positionierten Assets im europäischen Ausland gewährt werden. Die Partnerschaft zwischen der **Hahn Gruppe** und **Sonae Sierra** vereint nach Unternehmensangaben die Kompetenz beider Unternehmen. Dabei bringt Sonae Sierra langjährige und fundierte Erfahrung in den südeuropäischen Märkten und die Fähigkeit zur Wertschöpfung im Immobilienbereich mit. Das Unternehmen managt derzeit 24 Investmentvehikel in Partnerschaft mit Blue Chip Investoren.

Die Hahn Gruppe zeichnet sich aus durch eine große Expertise im Investment- und Management von lebensmittelgeankerten Assets sowie durch ihre starke Beziehung zu institutionellen Anlegern. Dieser gemeinsame Rahmen soll die Fähigkeit zur Identifikation von geeigneten Investitionsmöglichkeiten und zum Aufbau eines robusten und nachhaltigen Portfolios stärken. Aktuell sind rund 20 Lebensmittelmärkte in Spanien und Portugal mit einem Investmentvolumen von rund 130 Mio. Euro in der fortgeschrittenen Ankaufsprüfung. Die ersten Akquisitionen sind noch für das erste Quartal 2026 geplant. Bis Ende des Jahres werden Investments mit einem Gesamtvolumen von 300 Mio. Euro angestrebt.

Konkret richtet sich der offene Immobilienspezialfonds an professionelle deutsche Investoren. Das geplante Portfolio ist der **Risikoklasse Core/Core-Plus** zu zuordnen und die angestrebte Rendite soll nach Unternehmensangaben bei mehr als 7% (IRR) liegen. Nach dem ersten Closing ist der Hahn Sierra Food Retail Fund offen für weitere Zeichnungen. Bei einem Mindestzeichnungsvolumen von 30 Mio. Euro richtet sich der Spezial-AIF insbesondere an **Versicherungen**, **Versorgungswerke**, **Pensionskassen** und **kirchliche Einrichtungen**.

Nach den Worten von **Christoph Billwiller**, **Leiter Investment Management** bei Sonae Sierra Deutschland und **Mitglied der Geschäftsleitung**, will das Unternehmen, mit der Auflage dieses Fonds seine Expansionsstrategie im Bereich **Investment Management** fortsetzen. Die bekannt hohe Resilienz des Lebensmitteleinzelhandels soll dabei als Basis für ein nachhaltiges Ertragsportfolio dienen.

Wie **Thomas Kuhlmann**, **Vorstandschef** der Hahn Gruppe, ergänzt, investieren die Anleger des Unternehmens seit über 40 Jahren erfolgreich in den deutschen Lebensmittelhandel. Für die Hahn Gruppe ist dies der erste Schritt in den europäischen Lebensmitteleinzelhandel, der den institutionellen Anlegern eine breitere geografische Diversifikation in wachstumsstarken Ländern ermögliche. Das Branchen-Know-how von Sierra und seine Kenntnisse der regionalen Märkte in Verbindung mit der Kapitalmarktexpertise von Hahn sieht er als vielversprechende Erfolgsgrundlage. ■

Deals

Defama erwirbt zwei Fachmärkte

Die **Deutsche Fachmarkt AG** (Defama) hat Kaufverträge über zwei Fachmarktzentren in Ochsenhausen (Baden-Württemberg) und Vöhringen (Bayern) mit zusammen rd. 2 400 qm Mietfläche abgeschlossen. Langjährige Mieter in Vöhringen sind **Tedi** und ein Friseur, in Ochsenhausen sind es **NKD**, **Takko** und **Schuh Mann**. Die jährlichen Mieterträge belaufen sich auf gut 320 000 Euro. Der saldierte Kaufpreis beträgt 3,24 Mio. Euro. Beide Objekte sind Teil großer Einzelhandelsagglomerationen. In Ochsenhausen befinden sich **Edeka**, ein Getränkemarkt und ein Fahrradgeschäft im gleichen Areal. In Vöhringen sind u.a. **Lidl**, **Kaufland**, **Müller Drogerie** und **Woolworth** in der Nachbarschaft. Die Transaktionen stehen noch unter einer aufschiebenden Bedingung. Das Portfolio umfasst nunmehr 94 Standorte.

Gute Bilanz für das Alexa Berlin

Das innerstädtische Einkaufszentrum **Alexa** am Berliner Alexanderplatz erreichte 2025 eine Vermietungsquote von 99%. Auch die Besucherzahl und die Umsätze sind gestiegen. Zu den Highlights des Jahres 2025 gehörten außerdem Markteintritte bekannter Einzelhändler, allen voran die Eröffnung von **Pop Mart**. Insgesamt gab es 46 Neuvermietungen, Erweiterungen und Vertragsverlängerungen. Eigentümer des Alexa ist **Union Investment**, das Management liegt bei **Sonae Sierra**.

MLP Group

Deutliches Plus bei der Vermietung

HIR DÜSSELDORF. *Der Entwickler, Eigentümer und Manager von Logistik- und urbanen Gewerbe-Parks, MLP Group, ist mit seinem Vermietungsgeschäft 2025 zufrieden. Mit einer Vermietungsleistung von 363 200 qm in den vergangenen zwölf Monaten konnte das Ergebnis von 2024 um 20% übertroffen werden. Die MLP Group sieht darin auch eine Bestätigung für ihr langfristiges und antizyklisches Geschäftsmodell. Gleichzeitig sank die Leerstandsquote nach vorläufigen Zahlen auf 4,5%.*

„Wir blicken weiterhin optimistisch auf die Marktbedingungen – unsere Performance war besonders in der zweiten Jahreshälfte 2025 stark", kommentiert **Radosław T. Krochta** (Foto), **Vorstandsvorsitzender** der **MLP Group S.A.**, die Entwicklung. Er sieht in diesem „hervorragenden Ergebnis" eine Bestätigung für die Ausrichtung des Entwicklers auf die europäischen Kernmärkten und sein antizyklisches, langfristig ausgerichtetes Wachstumsmodell. In diesem Kontext wird die MLP Group nach seinen Worten auch 2026 ihre Entwicklung in den Kernmärkten Europas vorantreiben.

Das gilt vor allem für die deutschen Regionen **München** und **Hamburg**, für **Wien** (Foto: MLP) in Österreich sowie für die polnischen Regionen **Warschau** und **Breslau.** Der Entwickler ist in **Polen**, **Deutschland**, **Österreich** und **Rumänien** vertreten. Bei der Entwicklung von Logistik- und Gewerbe-Parks steht die Einhaltung von hohen ESG-Standards mit Ausrichtung auf Energieeffizienz, reduzierte CO_2-Emissionen und langfristige Nutzbarkeit im Mittelpunkt.

Konkret ist die MLP Group, die seit 1998 auf dem Markt für Gewerbeimmobilien aktiv ist, auf Brachflächen spezialisiert. Insgesamt hat sie im vergangenen Jahr 56 Mietverträge unterzeichnet und dabei 39 neue Mieter hinzugewinnen können. Die übrigen Abschlüsse entfielen auf Vertragsverlängerungen mit Bestandsmietern. In der konstanten Flächennachfrage sieht der Entwickler auch eine Bestätigung für die Attraktivität seines Portfolios aus modernen sowie flexiblen Logistik- und Gewerbeflächen in verkehrsgünstigen Lagen. Ablesen lässt sich der Erfolg auch daran, dass die Leerstandsquote nach vorläufigen Zahlen von 8% zum 30. September 2025 auf nunmehr 4,5% gesunken ist. Die durchschnittliche gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge (Weighted Average Unexpired Lease Term – WAULT) erhöhte sich nach vorläufigen Zahlen auf etwa 7,8 Jahre, wodurch sich auch die Planbarkeit der Cashflows verbesserte.

Im laufenden Jahr will die MLP Group weitere Projekte in Polen, darunter in Breslau, Rzeszów, Warschau (Wroclaw) und Posen (Poznan) in Angriff nehmen. Gleichzeitig will der Entwickler seine internationale Expansion insbesondere in Deutschland und Österreich fortsetzen. Projekte in München, Hamburg und im Raum Düsseldorf sind bereits in Vorbereitung. Zudem sollen weitere Grundstücke in Hamburg und München für die Umsetzung geplanter Projekte in der zweiten Jahreshälfte 2026 gesichert werden. ■

Unternehmens News

IPH Gruppe vermietet 90 000 qm Handelsfläche

Das 20-köpfige Vermietungsteam der **IPH Gruppe** hat 2025 insgesamt 261 Mietverträge über 90 000 qm abgeschlossen, davon etwa 50% mit neuen Mietern. Damit konnte das Vermietungsergebnis von 2024 um 17% übertroffen werden.

Auch wenn der Bereich Nonfood-Einzelhandel nach den Worten von **Lars Jähnichen, Geschäftsführer** der IPH Gruppe, herausfordernd bleibt, würden die richtigen Konzepte an den passenden Standorten durchaus funktionieren. Wie er weiter beobachtet, wandeln sich Pop-Up-Stores, die bei Leerstand als Interimslösung gedacht sind, immer mehr zum Frequenzbringer, wobei ihr Erfolg aber etwa bei neuen Kosmetikstores und Gastronomieangeboten von einer starken Präsenz in den sozialen Medien abhänge. Die Erfahrungen der IPH Gruppe zeigen außerdem, dass vor allem flächenintensive Konzepte ihre Storekonzepte immer stärker anpassen und auf individualisierte Lösungen setzen. Ziel sei es, Kundennähe aufzubauen. Jähnichen: „Wir konnten diesen Trend 2025 beispielsweise bei Vermietungen an **Ikea** und **Decathlon** beobachten." Er beurteilt diese Entwicklung als äußerst positiv, da den Kunden damit bekannte Marken und besondere Einkaufserlebnisse geboten werden könnten

JenAcon GmbH feiert Jubiläum

Kurze Wege bei hoher Flexibilität

HIR DÜSSELDORF: *Die Unternehmensberatung JenAcon mit Sitz im thüringischen Jena hat im Januar Grund zum Feiern. Vor 20 Jahren war die Unternehmensberatung mit den Geschäftsfeldern Immobilien, Mergers & Akquisitions sowie Unternehmensberatung gegründet worden. Inzwischen ist das Team auf zwölf Personen gewachsen und es wurden über 100 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von etwa 3,5 Mrd. Euro abgeschlossen.*

„Unser kleinster Deal lag bei rund 5 Mio. Euro, die beiden größten jeweils bei etwa 500 Mio. Euro," wie **Firmengründer** und **geschäftsführender Gesellschafter Joachim Arenth** aufzählt. Konkret begleitet das Unternehmen seine Klienten im Bereich M&A bei Unternehmensbeteiligungen, Spin-offs, Gesellschafterwechsel und Zusammenschlüssen ganzheitlich entlang der gesamten Prozesskette. Namhafte Projekte waren die Veräußerung der Immobilien und des operativen Geschäfts der 74 **Karstadt Kompakt Warenhäuser** (später **Hertie**) sowie der Verkauf der **Deutschen Woolworth**.

v.l.: Heinrichs, Arenth, Alff

Bei der **Beratung** fokussiert sich JenAcon auf die klassische Strategie- und Restrukturierungsberatung und unterstützt ihre Klientel bei der Restrukturierung in mehreren Projektphasen durch Transparenzanalysen, die Identifikation von Stellschrauben zur Ergebnisverbesserung, die Darstellung von Handlungsalternativen zur Weiterentwicklung und Optimierung von Problembereichen und die Implementierung geeigneter Maßnahmen. Auch Mediation gehört bei Bedarf zum Repertoire. Neben einem großen NPL-fokussierten Private Equity Fonds und Projektentwicklern konnten auch namhafte Klienten jenseits der Immobilienbranche gewonnen werden.

Im **Immobilienbereich** übernimmt JenAcon den Transaktionsprozess von der Objektauswahl über die strukturierte Vermarktung bis hin zum Closing. Laut **Geschäftsführer Matthias Alff** setzt der Berater zwar vor allem auf **Handel** und **Logistik**, ist aber auch im Bereich Büros, Hotels, Spezialimmobilien, Mischobjekte und Immobilien mit NPL-Hintergrund unterwegs. Wie **Geschäftsführer Oliver Heinrichs**, der als **CFO** u.a. für die Finanzen zuständig ist, ergänzt, berät JenAcon sowohl große Einzelhändler wie **Edeka** oder **Aldi** als auch institutionelle Investoren wie Fonds und Versicherungen, darunter auch **Generali**. Dabei betont er, dass „auch ein kleines Team große Deals stemmen" kann. Denn die Größe von JenAcon erlaube „kurze Wege, hohe Flexibilität und ein Höchstmaß an Vertraulichkeit", zählt er die aus seiner Sicht entscheidenden Vorteile bei komplexen Transaktionen auf.

Die größte Transaktion war laut Heinrichs das Referenzprojekt **Meridian**, der Verkauf eines Portfolios aus 138 **Aldi-Süd-Filialen** mit 225 000 qm Nutzfläche. Dafür wurde der Berater mit dem **PERE Global Award** in der Kategorie **Europe Deal of the Year** ausgezeichnet. Mit dem gleichen Engagement hat das Unternehmen aber auch den Verkauf des Portfolios „Rocky" mit sechs Supermärkten für **Edeka Nordbayern-Sachsen-Thüringen** an einen von der **Hahn-Gruppe** gemanagten Spezialfonds, die 100. Transaktion, begleitet. Mit Blick auf die Zukunft stellt Heinrichs fest, dass sich der Berater in einer komfortablen finanziellen Lage befindet, die es ermöglicht, flexibel und unabhängig zu agieren. Auch vor dem digitalen Zeitalter und KI hat JenAcon keine Angst. „Wir haben die neuesten technischen Möglichkeiten von Anfang an konsequent genutzt – von elektronischen Datenräumen sowie Sharing- oder Cloud-Systemen über digitale Plattformen zur dezentralen Zusammenarbeit bis hin zu KI-gestützten Analysen", zählt Geschäftsführer Alff auf. ■

Deals

Jagdfeld verkauft Siegerland-Center

Jagdfeld Real Estate hat mit Hilfe eines eigens programmierten KI-Agenten mit dem **Siegerland-Center Weidenau** erstmals eine Gewerbeimmobilie erfolgreich veräußern können. Das Center wurde an die lokale **Saftekin Immobilien Gruppe** verkauft, die das ca. 14 200 qm große Center mit ca. 300 Parkplätzen weiterführen wird. „Nach über 30 Jahren Haltedauer hat die Investorengemeinschaft den Exit gesucht", sagt **Cengiz Herrmann**, **Geschäftsführer** der Assetmanagement-Sparte bei Jagdfeld. Dabei sei ein respektables Ergebnis erzielt worden. Im Herbst war es noch gelungen, **Woolworth** als neuen Ankermieter für 525 qm zu gewinnen. Jagdfeld hatte das Siegerland-Center, das 1973 als Hertie-Kaufhaus errichtet worden war, 1991 übernommen und zu einem Einkaufszentrum umgestaltet. 2001, 2008, 2012 und 2019 wurde das Einkaufszentrum saniert und modernisiert.

+++++++++

Saarbrücken: Die **Europa-Galerie Saarbrücken** hat das Modelabel **New Yorker** als neuen Mieter gewonnen. Auf rd. 2 500 qm wird die Mode-Kette aktuelle Mode und Accessoires im Young Fashion-Segment anbieten. Die Flächenübergabe ist für Mai 2026 geplant. Die Eröffnung folgt im Anschluss an den Ausbau der Filiale. Für die Vermietung verantwortlich war **Sonae Sierra**, die das Center im Auftrag der Eigentümerin **Union Investment** verwaltet.

Modehandel vor Herausforderungen

Von dem vorsichtigen Optimismus für 2025 ist wenig übriggeblieben

rv DÜSSELDORF. *Vor dem Hintergrund der schwachen deutschen Wirtschaft fehlte 2025 auch dem Einzelhandel der Schwung. Zwar erzielte die Branche insgesamt 2025 nach Schätzung des Statistischen Bundesamts ein Wachstum von real 2,4% und nominal 3,6%, doch erwies sich vor allem der Internet- und Versandhandel mit real +10,8% (nominal +10,9%) in den ersten elf Monaten als Treiber. Dem für die Innenstädte so wichtigen Einzelhandel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren ist es im Jahresverlauf zumindest gelungen, den Umsatzrückgang auf real nur noch -0,8% und nominal -0,1% zu drücken.*

In den ersten acht Monaten hatte das Umsatzminus in der Branche nach den vorläufigen Zahlen des **Statistischen Bundesamtes** (Destatis) noch bei real -2,3% und nominal -1,5% gelegen. Ob das grundsätzlich als Wende zum Besseren gewertet werden kann, ist mit Blick auf die Bilanz, die der **Präsident** des **Handelsverbands Bekleidung, Schuhe, Lederwaren** (BTE), **Mark Rauschen** (Foto), zum Jahresende für das Modejahr 2025 gezogen hat, zu bezweifeln: „Speziell in der Mode- und Schuhbranche vergeht fast keine Woche ohne Geschäftsaufgabe", stellt er dazu nüchtern fest.

Dabei hatte er für die Branche zunächst mit vorsichtigem Optimismus auf das Jahr 2025 geblickt. Doch ein Jahr später herrscht nach seinen Worten fast überall Ernüchterung, da von den vollmundigen Versprechen der neuen Bundesregierung kaum etwas übriggeblieben sei. Statt Aufschwung herrsche nach den vielen Berichten über Umsatzeinbrüche, Massenentlassungen und Insolvenzen vor allem Tristesse. Zuletzt hat auch **Bundeskanzler Friedrich Merz** festgestellt, dass die Lage in der deutschen Wirtschaft kritisch sei.

Jenseits der geopolitischen Verwerfungen durch die US-Zollpolitik und die Auswirkungen der Kriege sieht BTE-Präsident Rauschen in Deutschland selbst aber noch ungenutzten Spielraum, um Branchen wie dem Textil-, Schuh- und Lederwarenhandel das Wirtschaften zu erleichtern und mehr Freiheiten einzuräumen. Schließlich liegt es auch im deutschen Interesse, dass sich hiesige Unternehmen gegen globale Player behaupten können: „Es ist doch absurd, dass bei uns absolute Nebensächlichkeiten bei der Gebäudesicherheit oder bei der Beantragung von Weihnachtsmärkten geprüft werden, während gleichzeitig millionenfach minderwertige und zum Teil gesundheitsschädigende Textilien, Schuhe und Accessoires unkontrolliert über asiatische Plattformen ins Land kommen", spielt er auf die Flut von Billigwaren von Plattformen wie Temu und Shein an, die den hiesigen Markt überfluten und den Wettbewerb verzerren.

Foto: R. Vierbuchen

Viele Schließungen im vergangenen Jahr.

Als Vorbild nennt der BTE-Präsident die **EU-Kommission**, die zuletzt in puncto Bürokratie zurückgerudert war und übertriebene Vorgaben sowie Berichtspflichten rund

Deals

Hammer AG mit zwei Mieterfolgen in München

Die **Hammer AG** erzielte zwei Vermietungserfolge mit der Fitnessstudiokette **Fitseveneleven**. Neben dem künftigen Standort im Bürokomplex **SOHO München** (Foto) in Obersendling

wird die Fitness-Kette auch im **Vertical Garden** am Frankfurter Ring 143 in der Bayernmetropole vertreten sein. Damit erweitert der Betreiber sein Angebot in der bayerischen Landeshauptstadt gleich doppelt und stärkt die Positionierung beider Projekte als urbane, vielseitig nutzbare Immobilie. Im Vertical Garden hat Fitseveneleven einen langfristigen Mietvertrag für eine Fläche von 1 934 qm abgeschlossen. Geplant ist die Nutzung von rund 645 qm im Erdgeschoss und weiteren 1 289 qm im ersten Obergeschoss. Vermittelt wurde die Fläche durch die **E&G Real Estate GmbH**. Im SOHO München wird die Kette nach dem geplanten Ausbau eine Fläche von rd. 1 500 qm beziehen. Mit dem Einzug wird das vielfältige Nutzungsspektrum der Immobilie in Obersendling um ein modernes Fitness- und Gesundheitskonzept ergänzt. Die Eröffnung ist im ersten Quartal 2026 geplant. Bei der Anmietung hat **GSK München** den Vermieter rechtlich beraten, **E&G Real Estate München** vermittelte die Flächen.

um Lieferketten, Nachhaltigkeit und Entwaldung zurückgedreht oder das zumindest auf den Weg gebracht hat. „Hier haben wir im Zusammenspiel mit dem **HDE** und **Euro-Commerce** sichtbare Erfolge der Verbandsarbeit erzielt."

Weitere wichtige Themen sind für Mark Rauschen zum einen das Thema **Ladenschluss resp. Sonntagsöffnungen** im stationären Einzelhandel und andererseits die **Aufwertung der Innenstädte**, um wirkungsvoll gegen den Schwund bei der Frequenz vorzugehen. Hier sieht er alle Innenstadt-Stakeholder in der Pflicht: So sollten sich beim Stadtmarketing, in Straßenwerbegemeinschaften oder im Gemeinderat nicht nur die örtlichen Facheinzelhändler engagieren, sondern möglichst alle Anlieger wie auch die Filialisten, die Gastronomie, die Dienstleister und auch die Immobilieneigentümer sollten Zeit und Budget investieren.

Die Aufwertung der City geht alle an.

Mit Blick auf die restriktiven Regelungen bei den **Sonntagsöffnungen** und der Tatsache, dass es der **Gewerkschaft** immer wieder gelingt, Sonntagsöffnungen zu verhindern, mahnt Rauschen, dass für den **stationären Einzelhandel** die Sonntagsöffnungen nicht dazu dienen, damit sich die Inhaber eine „goldene Nase" verdienen, sondern um das Überleben der Geschäfte und damit auch der Arbeitsplätze zu sichern. Denn es ist bekannt, dass viele Online-Kunden regelmäßig sonntags online bestellen. Mit liberaleren Regelungen und weniger Widerstand durch die Gewerkschaften gegen die Sonntagsöffnungen hätte der stationäre Einzelhandel ein geeignetes Instrument in der Hand, um seinerseits dem Wunsch der Kunden nach einem sonntäglichen Einkaufsbummel zumindest gelegentlich nachkommen zu können. Das würde die Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Der BTE-Präsident ist überzeugt, dass sich mehr Leben in der Innenstadt an Sonntagen auch positiv auf das viel diskutierte „Stadtbild" in Deutschland mit Leerständen wegen Geschäftsaufgaben, die schnell zu einer Abwärtsspirale führen können, auswirken wird. Attraktive Läden sind dagegen das beste Mittel, um für mehr Frequenz zu sorgen. Die Aufgabe des Einzelhandels sieht er darin, diese Zusammenhänge auch den **örtlichen Entscheidungsträgern** vor Augen zu führen. Und die **Stadtspitzen**, die **Polizei** und das **Ordnungsamt** in Hintergrundgesprächen dafür zu sensibilisieren, wie wichtig Sicherheit und Sauberkeit in den Cities sind.

Gefordert bei der Zukunftsbewältigung sieht der BTE-Präsident aber auch die Branche selbst – beispielsweise weil das Konzept des **Multilabel-Handels** nicht mehr funktioniere und mit den tradierten Prozessen keine hinreichende Rendite mehr zu erzielen sei. Vor dem Hintergrund der erwarteten schwachen Umsatzentwicklung im Jahr 2025 befürchtet er, dass viele Bekleidungs-, Textil- und Schuhhändler in die roten Zahlen gerutscht sind. „In einer solchen Situation muss alles auf den Prüfstand", empfiehlt er. Viel Potenzial sieht er vor allem noch beim **Warenmanagement**. Die **vertikalen Mode-Unternehmen**, die vom Design über die Produktion und den Verkauf alles selbst machen, würden der Branche zeigen, was möglich ist, wenn Handel und Industrie optimiert zusammenarbeiten. Weil es hier oft am gegenseitigen Vertrauen fehlt, gibt es immer wieder Reibungsverluste.

Insbesondere dem mittelständischen Facheinzelhandel empfiehlt Mark Rauschen darüber hinaus, auf gute Mitarbeiter zu setzen. Sie seien – neben Chefinnen und Chefs – die emotionalen und fachkundigen Botschafter des Unternehmens und damit das größte Profilierungsinstrument gegenüber Großfilialisten und dem Online-Handel. ■

Deals

Omni-Channel-Hub an Thalia in Marl übergeben

Nach termingerechter Fertigstellung des neuen Omni-Channel-Hubs von **Thalia**

im Gewerbegebiet **Gate.Ruhr** in **Marl** fand am 7. Januar die offizielle Schlüsselübergabe an Thalia durch den verantwortlichen Projektentwickler **ECE Work & Live** und das ausführende Bau- und Dienstleistungsunternehmen **Goldbeck** statt. Dank des zügigen Baufortschritts konnte Thalia in den vergangenen Wochen bereits mit dem Innenausbau der Hallenbereiche sowie der Montage der Intralogistik starten. Der Bezug der ersten Büroräume wird noch im Laufe des Januars erfolgen. Mit diesem Projekt setzen alle beteiligten Partner Maßstäbe in moderner und nachhaltiger Bauweise und leisten einen wichtigen Beitrag zum Strukturwandel in der Region sowie für die Zukunft des Buchhandels. Nach rd. einem Jahr Bauzeit und mit einer Investitionssumme von 100 Mio. Euro ist im Gewerbegebiet **Gate.Ruhr** eine 56 000 qm große Immobilie für Gewerbe und Produktion entstanden, die aus mehreren hochwertig gestalteten Hallenbereichen, einem mehrgeschossigen Bürogebäude, einem Parkhaus mit rund 500 Stellplätzen sowie 200 überdachten Fahrradstellplätzen besteht. Sie umfasst modern gestaltete Arbeitsplätze für bis zu 1 000 Mitarbeitende.

Online-Handel 2025

Die Treiber des Trends sind vielfältig

HIR DÜSSELDORF: *Der Online-Handel hat die Wachstumsflaute nach dem Ende der Corona-Pandemie hinter sich gelassen. Nach den neuesten Zahlen des „Branchenreports Onlinehandel 2025" des IFH Köln ist der B2C-eCommerce in Deutschland 2025 trotz Inflation, wirtschaftlicher Unsicherheit und gedämpfter Konsumlaune gewachsen. Gemäß den Prognosen wird für das vergangene Jahr ein Wachstum von bis zu 5,7% erwartet, nach 3,8% im Jahr 2024. Das entspricht einem Marktvolumen von bis zu 110 Mrd. Euro.*

Dabei sind die Treiber dieser Entwicklung vielfältig, wie **Hansjürgen Heinick**, **Onlinemarktexperte** des **IFH Köln**, feststellt. Im Einzelnen zählt er dazu die **Digitalisierung stationärer Einzelhändler**, die wachsende Bedeutung von **Social Media** für den Online-Kauf und das **Smartphone**, das viele ständig bei sich tragen. Dadurch würden viele Käufe ins Netz gelenkt. „Gleichzeitig beschleunigt die abnehmende stationäre Angebotsdichte das Wachstum und lokale Versorgungslücken machen den Online-Kauf mancherorts zur notwendigen Option", so der Experte über die Folgen des Ladensterbens.

In diesem Umfeld bleibt der Verkauf von **Lebensmitteln** (LFMCG) via Internet zwar der Top-Treiber im Online-Handel mit einem Plus von 14,6%. Allerdings ist der absolute Anteil des Lebensmittelkaufs im Online-Shop mit 4,7% im Jahr 2024 gemessen an Ländern wie **Großbritannien** und **Frankreich** eher gering. Die hohe Wachstumsrate könnte dem Nachholbedarf geschuldet sein. Andererseits lässt gerade das im weltweiten Vergleich sehr enge stationäre Filialnetz in Deutschland dem Online-Handel wenig Raum. Das zeigt auch, dass die Zukunft des stationären Einzelhandels davon abhängt, wie vielfältig und attraktiv das Angebot vor Ort ist.

Hinzu kommt laut Heinick aber auch, dass große Anbieter ihre Reichweite ausbauen und ihre Liefergebiete erweitern. Zudem gewinnen offenbar auch **Quick-Commerce-Services** wieder an Bedeutung, da die schnelle Verfügbarkeit und flexible Lieferoptionen gegenwärtig den Nerv der Zeit treffen.

Die zweithöchste Wachstumsrate im Online-Handel entfiel laut IFH mit 8,8% auf die Branche **Gesundheit & Wellness**. Auch hier ist das Filialnetz eng geknüpft und der Online-Anteil am Branchenumsatz mit 17,8% noch relativ überschaubar. Das Schlusslicht bildet der Bereich **Wohnen & Einrichten** mit einem moderaten Wachstum von bis zu 2,9%. Zur Wahrheit gehört hier aber auch, dass die Branche von den Zwangsschließungen der Corona-Jahre 2020 und 2021 überproportional profitierte, weil viele Bundesbürger mangels Alternativen in ihre Einrichtungen investiert haben und der Bedarf dadurch gedeckt ist.

Beim Blick in die Zukunft halten die Experten im besten Fall ein Umsatzplus von durchschnittlich 5,7% auf 141 Mrd. Euro bis 2029 für erreichbar. Das Umsatzvolumen im Jahr 2025 schätzen sie auf 109 Mrd. Euro. Im mittleren Szenario, das die aktuelle Trend-Dynamik fortschreibt, könnte der Online-Handel bis 2029 jährlich um 4,2% auf rund 128 Mrd. Euro wachsen. Entwickelt sich die Branche mit unterdurchschnittlichen Raten von 2,7% jährlich, würde der Umsatz 117 Mrd. Euro betragen. ■

Deals

BNPP AM Alts erwirbt Logistikzentrum

BNP Paribas Asset Management Alts (BNPP AM Alts), größter Vermögensverwalter im Bereich alternativer Investments in Europa und mit einem verwalteten Vermögen von rd. 300 Mrd. Euro einer der führenden Anbieter weltweit, hat im Auftrag seiner Kunden ein neu entwickeltes, hochwertiges Logistikzentrum mit einer Mietfläche von gut 18 000 qm in **Mühlacker** in der Nähe von Stuttgart von **Lang & Cie** erworben. Diese Transaktion folgt auf den Erwerb eines 63 000 qm großen Logistikzentrums in Möckmühl bei Heilbronn durch **BNPP AM Alts** und spiegelt das Interesse des Vermögensverwalters am deutschen Logistikmarkt wider. Im Rahmen seiner europäischen Logistikstrategie hat das Unternehmen jüngst auch eine grüne Anleihe im Wert von 500 Mio. Euro begeben, die auf großes Interesse stieß und mehr als sechsfach überzeichnet war. Der Erlös wird für den Erwerb nachhaltiger Logistikimmobilien und für Projekte in den Bereichen Energieeffizienz, Biodiversität und Solarenergie verwendet. Die im August 2025 fertiggestellte Immobilie mit gut 30 000 qm ist an einen einzigen Mieter vermietet. Das Projekt ist **DGNB-Gold**-zertifiziert und verfügt über eine Wärmepumpenanlage und eine Photovoltaikanlage auf dem Dach.

Insight München

Alles dreht sich um die Innenstadt

HIR DÜSSELDORF: *Die bayerische Landeshauptstadt München nimmt sowohl national als auch international eine herausragende Rolle in Politik, Wirtschaft, Kultur und Sport ein. Sie ist zugleich die drittgrößte Stadt Deutschlands und gehört mit dem FC Bayern nicht nur im Fußball zur „Champions League", sondern zählt mit ihrem gesamten Ballungsraum zu den wirtschaftlich dynamischsten Regionen Europas, wie es im Report „Insight München" von Comfort in Kooperation mit der CIMA Beratung + Management heißt. Auch der Einzelhandel ist spitze.*

Die Theatinerstraße gehört zu den Premium-Lagen. Foto: Krägenau

Nahezu alle Rahmenbedingungen von München sind „exzellent". Da sind sich **Björn Gottschling, geschäftsführender Gesellschafter** der **Comfort Berlin GmbH** und **Olaf Petersen, Leiter** des **CIMA**-Bereichs **Immobilien**, einig**:** Die Einwohnerzahl wächst kontinuierlich und steuert bis 2030 auf rund 1,8 Mio. Menschen zu. Global agierende DAX-Konzerne wie Allianz, BMW, Münchner Rück und Siemens prägen den Standort ebenso wie eine erstklassige Infrastruktur. Ergänzt wird dieses Profil durch ein hohes Maß an öffentlicher Sicherheit sowie eine überdurchschnittliche Lebens-, Umwelt- und Freizeitqualität.

Hinzu kommt die **überdurchschnittliche Kaufkraft** der Münchner Bevölkerung: Mit einem Indexwert, den **MB Research** mit rund 126 beziffert, liegt sie weit über dem Bundesdurchschnitt von 100. Nach der Pandemie ist es der Stadt auch gelungen, ihre Position als Publikumsmagnet zurückzugewinnen. Mit nahezu 20 Mio. Übernachtungen 2024 – darunter auch viele internationale Gäste – wurde laut **Comfort Insight** ein historischer Rekord erreicht.

Viele Touristen sind eine gute Basis für den Münchener Einzelhandel, der bundes- und europaweit eine Spitzenposition einnimmt, wobei der Fokus – anders als in Berlin oder Hamburg – primär auf der Innenstadt mit ihren gut 410 000 qm Verkaufsfläche liegt. Sie ist laut Report die größte zusammenhängende Einzelhandelsdestination Deutschlands mit einer „herausragenden Leistungsstärke". Daneben spielt nur noch **Schwabing** mit der **Leopoldstraße** und ihren Seitenstraßen eine Rolle als Einzelhandelslage.

Insgesamt werden in der Münchner City laut Report jährlich etwa 2,91 Mrd. Euro umgesetzt. Dabei sorgen die kompakte Struktur der Innenstadt und die klar definierten Handelslagen für hohe Besucherfreundlichkeit und damit für wirtschaftlichen Erfolg. Das sei auch das Ergebnis der **langfristig geplanten Stadtentwicklung** in München. Hinzu kommen eine exzellente Verkehrsanbindung sowie ein **wohlhabendes und weitreichendes Einzugsgebiet** mit etwa 1,7 Mio. Einwohnern. Mit einer Verkaufsfläche von etwa 1,2 qm pro Kopf liegt München aber unter dem Bundes-

Deals

Bremen: Bridalicious, ein neues Brautmodenkonzept von **Hochzeitsrausch**, eröffnet einen Standort in Bremen. In der Konsul-Schmidt-Straße 68/68a, in der Überseestadt, bezieht das Unternehmen rd. 500 qm Ladenfläche. Ein besonderes Merkmal ist, dass Bridalicious individuell gestaltbare Brautkleider ab Werk anbietet. Die Eröffnung fand am 2. Januar 2026 statt. Mit diesem Abschluss sind – bis auf eine Einheit – alle Erdgeschossflächen am Standort vergeben. Vermieter ist die **Tierärzteversorgung Niedersachsen**. **Robert C. Spies** war beratend und vermittelnd tätig.

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.

durchschnitt von 1,45 qm pro Person. Gemessen an anderen Metropolen sind die 1,9 Mio. qm Verkaufsflächen in der Stadt denn auch relativ knapp. Das erklärt andererseits die stabil hohen Mieten.

Mit Blick auf den **Investmentmarkt** für Retail Assets, der seit der Zinswende bundesweit von sinkenden Transaktionsvolumina, veränderten Finanzierungsbedingungen und sinkenden Kaufpreisfaktoren geprägt wird, rangieren die Münchener **Kaufpreise** laut Report im bundesweiten Vergleich aber immer noch an der „absoluten Spitze" – auch wenn das Preisniveau laut Gottschling übergreifend auch hier spürbar niedriger liegt. Besonders 2024 profitierte der Transaktionsmarkt der Stadt von Insolvenzen wie etwa der **Centrum Gruppe**, die zum Verkauf des Geschäftshauses **Maximilianstraße 12–14** führte und vom Verkauf des Quartiers **Fünf Höfe** oder der **Pasing Arcaden** durch **Unibail Rodamco Westfield** an die Ikea-Shopping-Center-Tochter **Ingka Centers**. Zu den großen Transaktionen gehört zudem das Geschäftshaus Kaufingerstraße 7, das ein Family Office von einer Erbengemeinschaft erworben hat. Außerdem fiel der Verkauf der Neuhauser Straße 47 an einen Münchener Projektentwickler ins Jahr 2024.

Im Jahr 2025 war das Geschäft dagegen zunächst etwas kleinteiliger. Zu den jüngsten Deals gehören der Verkauf des **Sporthauses Schuster** in der Rosenstraße 3-5 und des Geschäftshauses **Rosenstraße 8** sowie des **Hirmer Stammhauses** in der Kaufinger Straße 28, die jeweils an einen lokalen Privatinvestor verkauft wurden. Im vierten Quartal kam allerdings noch der Verkauf des Flaggschiff-Warenhauses **Oberpollinger** an den Unternehmer **Erich Schwaiger** hinzu. Mit 380 Mio. Euro war das gleichzeitig die größte Transaktion des Vorjahres. „Unter dem Strich zeigt sich damit die Attraktivität des Münchener Investmentmarktes durch überdurchschnittlich viele und große Transaktionen", lautet Gottschlings Bilanz.

Münchener Kaufpreisfaktoren immer noch an der Spitze

Mit Blick auf das Kaufpreisniveau liegt die **Luxuslage Maximilianstraße / Perusastraße** knapp vor der Top-Einkaufsmeile **Neuhauser Straße / Kaufingerstraße / Marienplatz**. Laut Report werden hier für „herausragende Objekte mit nachhaltigem Mietniveau" immer noch **Kaufpreisfaktoren** von **oberhalb des 30-fachen der Jahresmiete** verlangt. Aber auch Residenzstraße / Dienerstraße, Theatinerstraße / Weinstraße / Maffeistraße / Rosenstraße oder die Sendlinger Straße sowie gute Stadtteillagen wie Leopoldstraße / Hohenzollernstraße sind aus Sicht der Investoren weiterhin interessant.

Positiver als der Investmentmarkt präsentiert sich inzwischen wieder der **Vermietungsmarkt** für Retail Assets, der laut **Jan Wetzel**, **Prokurist** der Comfort Berlin GmbH etwa seit Mitte 2021 wieder deutlich Fahrt aufgenommen hat. Grundlage ist das wieder gewachsene Vertrauen der Mieter in die Stabilität des Marktes und in die eigenen Möglichkeiten. Hinzu kommt, dass die Vermieter die neue Realität akzeptieren, wonach sich Mieten und Markt-Usancen nicht mehr auf das Vorkrisenniveau zurückentwickeln werden. Das hat den Markt belebt und die Mietniveaus stabilisiert – auch in der Bayernmetropole München.

Sporthaus Schuster in der Rosenstraße. Foto: JLL

Dabei sind der Marienplatz, die Neuhauser Straße und die Kaufinger Straße die bundesweit meistbesuchten Einkaufslagen. Laut **Hystreet.com** wurden hier samstags in der „besten Stunde" durchschnittlich rund 13 000 Passanten ermittelt. Die Top-Mieten bewegen sich für kleinere gut geschnittene Flächen in der Spitze zwischen 340 - 420 Euro je qm. Damit stehen die Münchener Einkaufslagen regelmäßig ganz oben auf der Rangliste. Seit der Corona-Krise hat der Luxus-Bereich an der **Maximilianstraße** und der **Perusastraße** laut Report die Lagen abgelöst. „Bekannt als der ‚Place to be' für die Flagship-Stores der internationalen und renommierten Luxuslabels werden hier mit 350 bis 430 Euro pro qm die aktuell höchsten Einzelhandelsmieten Deutschlands erzielt", heißt es im Report".

Zu den weiteren gefragten **Premium-Lagen** gehören die Theatiner-, Wein-, Maffei- und Rosenstraße. Zu den bürgerlichen Einkaufslagen mit hohem Anspruch die Residenz- und Dienerstraße, die Sendlinger Straße, die sich in den vergangenen Jahren ausgesprochen positiv entwickelt hat, die Verlängerung des Marienplatzes Tal sowie die Brienner Straße mit ihrem Quartier. ■