



Inhalt

Auf einen Blick.....	3
Einleitung.....	4
Rahmenbedingungen des deutschen Einzelhandels.....	4
Wirtschaft kehrt auf den Wachstumspfad zurück, Konsumnachfrage bleibt gedämpft.....	4
Einzelhandel zwischen Zurückhaltung und Erholung.....	7
Fachmarktzentren im Überblick.....	7
Definition, Abgrenzung und Besonderheiten von Fachmarktzentren.....	7
Erfolgsfaktoren und Risiken von Fachmarktzentren.....	9
Der deutsche Markt für Fachmarktzentren.....	11
Fachmarktzentren als stabile Säule im Einzelhandelssegment.....	11
Stabile Nachfrage sorgt für einen robusten Vermietungsmarkt.....	12
Fachmarktzentren bleiben bei Investoren gefragt.....	12
Wohin entwickeln sich Fachmarktzentren?.....	14
Ein Blick nach Europa.....	14
Marktumfeld und Ausblick für Fachmarktzentren in Europa.....	14
Länderspezifische Marktstrukturen und Potenziale.....	16
Fazit und Ausblick.....	19
Anhang.....	21

Fachmarktzentren als Stabilitätsanker?

Marktpotenziale in Deutschland und Europa

Analystinnen: Claudia Drangmeister // Julia Müller-Siekmann

Auf einen Blick

- // Fachmarktzentren haben sich als vergleichsweise resilientes Segment des Einzelhandelsimmobilienmarktes etabliert. Ihre Stabilität beruht insbesondere auf ihrer Nahversorgungsfunktion, einem lebensmittelgeankerten Mietermix und langfristigen Mietverträgen. Frequenzstarke Ankermieter, gute Erreichbarkeit und ein preisorientiertes Angebot unterstützen regelmäßige Kundenbesuche und verlässliche Cashflows.
- // Das wirtschaftliche Umfeld bleibt anspruchsvoll. Die deutsche Wirtschaft befindet sich 2026 zwar auf einem moderaten Wachstumspfad, die Konsumdynamik entwickelt sich jedoch weiterhin verhalten. Steigende Realeinkommen und eine vergleichsweise robuste Beschäftigung stützen die Kaufkraft, während höhere Energie- und Lebenshaltungskosten sowie die hohe Sparneigung die Konsumbereitschaft begrenzen. Davon profitieren vor allem nahversorgungs-, preis- und bedarfsorientierte Handelsformate, während konsumabhängige Non-Food-Segmente unter strukturellem Anpassungsdruck stehen.
- // Gleichzeitig nimmt die Differenzierung nach Standort- und Objektqualität zu. Für Vermietbarkeit, Liquidität und Wertentwicklung sind insbesondere Mikrolage, Einzugsgebiet, Betreiberbonität, Mietermix, Vertragsstruktur, Drittverwendungsfähigkeit und energetischer Zustand entscheidend. Erhöhte Risiken bestehen bei älteren, Non-Food-lastigen oder strukturell schwächeren Objekten sowie durch steigende Modernisierungskosten und regulatorische Anforderungen. Flexible Flächenkonzepte, digitale Services und ergänzende Gastronomie-, Gesundheits- und Dienstleistungsangebote eröffnen dagegen Potenziale für eine aktive Weiterentwicklung des Bestands.
- // Der deutsche Vermietungsmarkt für Fachmarktzentren weist eine robuste Nachfrage und niedrige Leerstände auf. Moderne, gut erreichbare und lebensmittelgeankerte Objekte können stabile bis leicht steigende Neuvertragsmieten erzielen, während sich die Mieten an weniger wettbewerbsfähigen Standorten vielfach seitwärts bewegen. Auch am Investmentmarkt behauptet sich das Segment: Im ersten Halbjahr 2026 entfielen 324 Mio. EUR beziehungsweise 17 % des Einzelhandelsinvestmentvolumens auf lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren. Die Spitzenrendite liegt seit Anfang 2024 stabil bei 5,10 %.
- // Auch europaweit zeigen Fachmarktzentren eine überdurchschnittliche Marktperformance. Bei einem Retail-Park-Bestand von rund 42,7 Mio. m² Ende 2023 erzielten sie im Zwölfmonatszeitraum bis zum dritten Quartal 2025 mit 9,9 % die höchste Gesamtrendite¹ unter allen Immobiliensegmenten.² Damit übertrafen sie, getragen von einem laufenden Ertrag von 6,2 %, sowohl den europäischen Immobilienmarkt insgesamt mit 6,3 % als auch das Einzelhandelsimmobiliensegment mit 8,0 %. Die Marktpotenziale unterscheiden sich jedoch deutlich nach Land und Marktreife. In den etablierten westeuropäischen Märkten stehen vor allem Modernisierung, Repositionierung und Bestandsoptimierung im Vordergrund, während Spanien und insbesondere Polen größere Entwicklungs- und Wachstumsspielräume bieten.
- // Fachmarktzentren unterstreichen damit ihre Attraktivität als resiliente und ertragsorientierte Subassetklasse. Langfristig entscheiden jedoch Standort- und Objektqualität, ein nachfragegerechter Mietermix, energetische Zukunftsfähigkeit und aktives Asset Management über ihre Wettbewerbsfähigkeit und Wertentwicklung.

¹ Die Gesamtrendite (Total Return) misst nach MSCI die Immobilienperformance aus Wertveränderung und Nettoertrag, bezogen auf das eingesetzte Kapital und ohne Berücksichtigung von Finanzierungseffekten.

² Vergleich auf Basis der im MSCI All Property Index erfassten institutionellen Immobiliensegmente.

Einleitung

Der Einzelhandel befindet sich seit Jahren in einem tiefgreifenden Wandel. Veränderte Konsumgewohnheiten, die wachsende Bedeutung des Online-Handels, konjunkturelle Unsicherheiten und steigende Anforderungen an Immobilien beeinflussen Handelskonzepte, Standorte und Investitionsentscheidungen. Dabei entwickeln sich die einzelnen Einzelhandelsformate und Immobilientypen zunehmend unterschiedlich.

In diesem Umfeld rücken Fachmarktzentren verstärkt in den Fokus. Als überwiegend funktional ausgerichtete Handelsstandorte verbinden sie verschiedene großflächige Anbieter und übernehmen vielerorts eine wichtige Versorgungsfunktion. Zugleich müssen sie sich an veränderte Anforderungen von Verbrauchern, Mietern und Investoren sowie an neue regulatorische, energetische und bauliche Rahmenbedingungen anpassen. Es stellt sich die Frage, wie Fachmarktzentren im aktuellen Marktumfeld positioniert sind und welche Faktoren ihre weitere Entwicklung bestimmen. Von besonderem Interesse sind die Chancen und Risiken, die sich aus den wirtschaftlichen und einzelhandelsspezifischen Rahmenbedingungen ergeben, wie sich der Vermietungs- und Investmentmarkt entwickelt und welche Anforderungen künftig an Standorte, Nutzungskonzepte und Immobilienqualität gestellt werden.

Die Studie untersucht diese Fragestellungen zunächst für den deutschen Markt und richtet den Blick anschließend auf die europäischen Zielmärkte der Deutschen Hypo – NORD/LB Real Estate Finance. Dabei werden die jeweiligen Marktstrukturen und Rahmenbedingungen verglichen, Marktpotenziale eingeordnet und länderspezifische Besonderheiten herausgearbeitet.

Rahmenbedingungen des deutschen Einzelhandels

Wirtschaft kehrt auf den Wachstumspfad zurück, Konsumnachfrage bleibt gedämpft

Die deutsche Wirtschaft entwickelte sich im ersten Halbjahr 2026 deutlich robuster als erwartet. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg im zweiten Quartal 2026 saison- und kalenderbereinigt um 0,3 % gegenüber dem Vorquartal, nachdem bereits im ersten Quartal ein Zuwachs von 0,4 % verzeichnet worden war. Damit befindet sich die deutsche Volkswirtschaft inzwischen das dritte Quartal in Folge auf Wachstumskurs und zeigte sich trotz des Nahostkonflikts, gestiegener Energiepreise sowie anhaltender geopolitischer Unsicherheiten widerstandsfähig. Wachstumsimpulse gingen insbesondere vom Außenhandel aus: Die Exporte legten mit 2,0 % gegenüber dem Vorquartal stärker zu als die Importe. Die privaten und staatlichen Konsumausgaben erhöhten sich hingegen jeweils nur moderat um 0,1 %, während die Ausrüstungsinvestitionen um 1,4 % zurückgingen. Bisher fehlt es dem privaten Konsum an einem dynamischen Schwung. Nach einem Anstieg von 1,3 % im Vorjahr rechnen unsere Volkswirte für 2026 lediglich mit einem Plus von 0,2 % (2027: +1,0 %), wobei die Entwicklung von gegenläufigen Tendenzen geprägt wird. Während steigende Reallöhne (Q2 2026: +1,5 % Q/Q) und ein vergleichsweise stabiler Arbeitsmarkt die Kaufkraft der privaten Haushalte stärken, belasten höhere Energie- und Lebenshaltungskosten die Konsumbereitschaft.³ Die Teuerung hat sich im August erwartungsgemäß weiter erhöht. Die Inflationsrate gemessen am Harmonisierten Preisindex (HVPI) kletterte nach 2,8 % im Vormonat auf 2,9 % Y/Y. Ausschlaggebend hierfür waren vor allem die gestiegenen Energiepreise. Die Kerninflation blieb hingegen mit 2,4 % Y/Y vergleichsweise stabil. Dies spricht bislang gegen einen breit angelegten Inflationsdruck in der Gesamtwirtschaft, deutet jedoch auf anhaltende Aufwärtsrisiken infolge des Energiepreisanstiegs hin. Aus Sicht der Geldpolitik hat sich die Inflationsrate im August somit weiter vom Stabilitätsziel entfernt.⁴ Entsprechend hat die EZB im September wie erwartet eine weitere Erhöhung der Leitzinsen um 25 Basispunkte beschlossen, nachdem sie im Juli noch eine Zinspause eingelegt hatte. Der relevante Einlagesatz stieg auf 2,50 %.⁵

Die konjunkturelle Erholung ruht damit noch nicht auf einer breiten binnenwirtschaftlichen Basis, erweist sich insgesamt jedoch als bemerkenswert robust. Für dieses Jahr und das Folgejahr rechnen unsere Volkswirte mit einem Anstieg des realen BIP um 1,3 % Y/Y. Während fiskalische Impulse die Konjunktur stützen, wirken hohe Energiekosten, die weiterhin verhaltene Investitionstätigkeit, bürokratische Hemmnisse sowie der internationale Wettbewerbsdruck als strukturelle Belastungsfaktoren fort. Zudem dürften im zweiten Halbjahr 2026 die wirtschaftlichen Belastungen durch den heißen Sommer und die damit verbundenen niedrigen Pegelstände der Flüsse, die die Logistik vieler Unternehmen eingeschränkt haben, zum Tragen kommen.⁶

³ NORD/LB Macro Research: Economic Adviser, Ausgabe September und Oktober 2026

⁴ NORD/LB Macro Research: News Flash Euroland: Inflationsrate steigt auf 3,3% - EZB vor Zinserhöhung, 1. September 2026

⁵ NORD/LB Macro Research: News Flash Euroland: EZB erhöht Zinsen und hält Tür für erneute Straffung weit offen, 10. September 2026

⁶ NORD/LB Macro Research: Economic Adviser, Ausgabe September 2026

Fundamentalprognosen Deutschland*

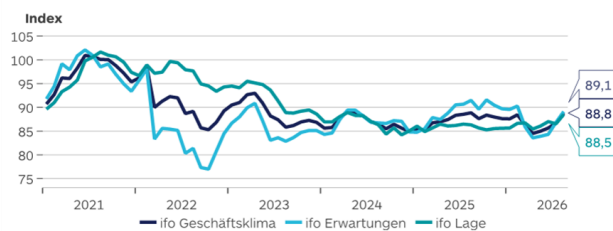
	BIP	Privater Konsum	Inflationsrate**	Arbeitslosenquote***
2025	0,2	1,3	2,3	6,3
2026e	1,3	0,2	2,8	6,4
2027e	1,3	1,0	2,6	6,4

Quelle: Macrobond, NORD/LB Macro Research

*Veränderung ggü. Vj. in %, **HVPI, ***in % der ziv. Erwerbspersonen (BA-Definition)

Auch die wichtigen Stimmungsindikatoren belegen den wachsenden Konjunkturoptimismus. Der ifo-Geschäftsklimaindex legte im August deutlich auf 88,8 Punkte zu. Dies ist der höchste Stand seit einem Jahr. Zudem konnten sich auch die beiden Teilkomponenten gegenüber dem Vormonat sichtlich verbessern: Die aktuelle Lage wurde mit 88,5 Punkten so gut beurteilt wie zuletzt im April 2024. Die Geschäftserwartungen legten kräftig auf 89,1 Punkte zu. Auch auf sektoraler Ebene bildete sich der wachsende Optimismus der Unternehmen ab. Der ifo-Geschäftsklima-Saldo für den Handel lag im August mit -20,5 Punkten weiter im negativen Bereich, aber erneut über dem Vormonatsniveau. Speziell im Handel wurden sowohl die aktuelle Lage als auch die Erwartungen insgesamt positiver gesehen, wenngleich auf einem noch niedrigen Niveau. Das Stimmungsbild stabilisiert sich am aktuellen Rand somit zunehmend, bleibt aber insgesamt fragil.

ifo-Geschäftsklima* mit positiven Signalen im August 2026



Quelle: ifo, Macrobond, NORD/LB Macro Research

*Indexwerte (2015 = 100), saisonbereinigt

ifo-Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen*

	Dez 25	Jan 26	Feb 26	Mrz 26	Apr 26	Mai 26	Jun 26	Jul 26	Aug 26
Deutschland	-8,5	-8,6	-6,7	-11,4	-15,3	-14,2	-12,8	-10,5	-5,9
Verarb. Gewerbe	-14,5	-12,3	-11,5	-14,4	-15,6	-14,8	-12,5	-9,6	-4,2
Dienstleistungssektor	-2,0	-2,6	0,0	-5,0	-10,9	-6,8	-5,0	-4,4	-2,1
Handel	-24,8	-21,3	-22,1	-24,7	-32,6	-30,0	-26,8	-23,4	-20,5
Bauhauptgewerbe	-14,8	-14,3	-13,8	-15,3	-24,1	-24,1	-22,9	-20,5	-16,5

Quelle: ifo, NORD/LB Sector Research Immobilien

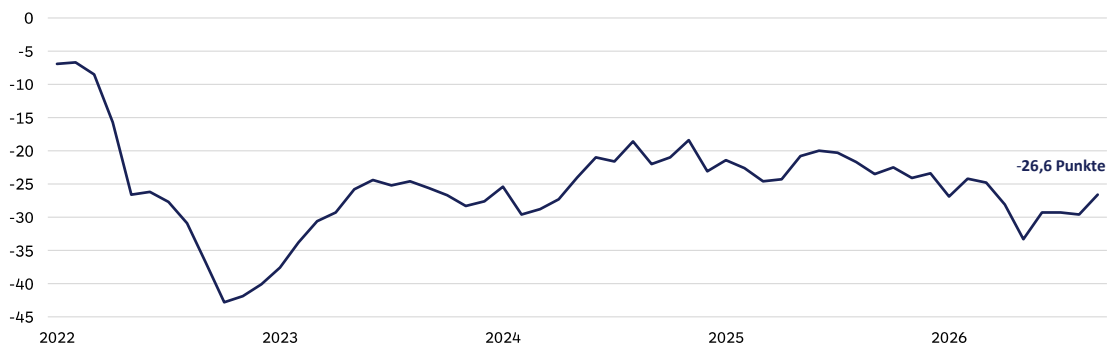
*Salden, saisonbereinigt

Dieses Bild spiegelt sich auch in der Verbraucherstimmung wider, die sich zuletzt leicht aufgehellt hat, aber noch nicht den Weg für eine spürbare Belebung des privaten Konsums aufzeigt. Das GfK-Konsumklima stieg für September 2026 um 2,8 Zähler auf -26,6 Punkte. Getragen wurde die Verbesserung vor allem von deutlich gestiegenen Einkommenserwartungen (+16,2 Zähler auf 1,7 Punkte) und etwas positiveren Konjunkturaussichten (+2,4 Punkte auf -3,9 Punkte). Gleichwohl bleibt das Konsumklima auf einem niedrigen Niveau, wenn auch die Richtung der Entwicklung optimistisch stimmt. Die weiterhin schwache Anschaffungsneigung (nahezu unverändert seit vier Jahren bei -9,8 Punkten) sowie die nach wie vor hohe Sparneigung (-1,5 Zähler auf 15,5 Punkte) verdeutlichen, dass die privaten Haushalte trotz erster Aufhellungssignale weiterhin vorsichtig agieren.⁷ Von dieser Entwicklung sind insbesondere aufschiebbare Konsumausgaben betroffen, während die Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs vergleichsweise stabil bleibt.

Der Blick auf die Ergebnisse des HDE-Konsumbarometers im September bestätigt den grundsätzlichen positiven Trend auf niedrigem Niveau. Die Konsumstimmung der privaten Haushalte verbesserte sich gegenüber dem Vormonat leicht um 0,52 Punkte auf 94,70 Punkte (Anstieg seit Mai dieses Jahres mit Ausnahme eines Rückgangs im Vormonat), bleibt jedoch insgesamt verhalten. Eine deutliche und nachhaltige Belebung des privaten Konsums zeichnet sich nach Einschätzung des HDE jedoch weiterhin nicht ab, wenngleich leichte Tendenzen zu erkennen sind, dass die ausgeprägte Konsumzurückhaltung der Verbraucher im laufenden Jahr abnehmen könnte.⁸

⁷ GfK: Konsumklima hellt sich auf, Pressemitteilung 27. August 2026⁸ HDE-Konsumbarometer September 2026

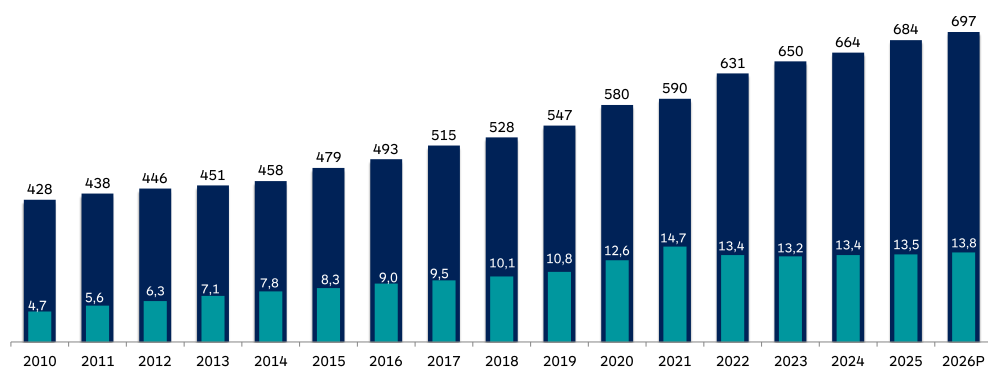
GfK-Konsumklima (Stand August 2026)



Quelle: GfK, NORD/LB Sector Research Immobilien

Der deutsche Einzelhandel wies im vergangenen Jahr angesichts der schwachen Konsumstimmung lediglich ein moderates Umsatzwachstum auf. Der Nettoumsatz lag laut HDE bei rund 683,7 Mrd. EUR und damit nominal um 3,0 % über dem Vorjahreswert. Real fiel das Wachstum mit +1,5 % deutlich geringer aus. Die Konsumdynamik schwächte sich insbesondere im zweiten Halbjahr spürbar ab und spiegelte die herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wider. Der stationäre Einzelhandel erzielte einen Umsatz von 591,4 Mrd. EUR (+2,8 % nominal) und blieb hinter der Dynamik des Online-Handels zurück, dessen Umsatz auf 92,3 Mrd. EUR (+3,9 % nominal) anstieg. Nach der vorübergehenden Umsatzschwäche im Jahr 2022 setzte der Online-Handel damit seinen Wachstumskurs fort. Trotz des weiterhin anspruchsvollen Umfelds rechnet der HDE für 2026 mit einem nominalen Umsatzwachstum von 2,0 % auf insgesamt 697,4 Mrd. EUR (+0,5 % real). Sowohl der stationäre Handel als auch der Online-Handel dürften zu diesem Anstieg beitragen, jedoch unterschiedlich stark. Für den Online-Handel wird mit einem nominalen Umsatzplus von 4,4 % auf 96,3 Mrd. EUR gerechnet, während der stationäre Einzelhandel voraussichtlich lediglich um nominal 1,6 % auf 601,1 Mrd. EUR wachsen wird.⁹ Die bisher veröffentlichten Zahlen vom Statistischen Bundesamt zur Entwicklung des Umsatzes im Einzelhandel für das erste Halbjahr 2026 (+0,7 % real und +2,2 % nominal gegenüber dem Vorjahreszeitraum) liegen im Rahmen der HDE-Erwartung.¹⁰

Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes und des Online-Anteils*



■ Umsatzvolumen im gesamtdeutschen Einzelhandel in Mrd. EUR (netto) ■ Online-Anteil in %

Quelle: HDE, NORD/LB Sector Research Immobilien

* Einzelhandel im engeren Sinne bezeichnet die institutionellen Einzelhandelsformate in Deutschland einschließlich ihrer Online-Umsätze, ohne Apotheken, Kfz-, Brenn- und Kraftstoffhandel

⁹ HDE

¹⁰ Statistisches Bundesamt: Einzelhandelsumsatz im Juli 2026 real um 3,4 % niedriger als im Vormonat, Pressemitteilung 1. September 2026

Die langjährige positive Umsatzentwicklung des Einzelhandels verdeutlicht zugleich die strukturelle Stärke fachmarktgeprägter Handelsformate. Das Fachmarktsegment vereinte 2024 rund 16,3 % des deutschen Einzelhandelsumsatzes auf sich und konnte seinen Marktanteil gegenüber dem Jahr 2000 um 4,5 Prozentpunkte ausbauen.¹¹ Dies unterstreicht die anhaltende Nachfrage nach nahversorgungs-, preis- und bedarfsorientierten Angeboten, die zugleich das Fundament vieler Fachmarktzentren bilden.

Einzelhandel zwischen Zurückhaltung und Erholung

Die Rahmenbedingungen für den deutschen Einzelhandel haben sich im Jahresverlauf 2026 leicht verbessert, bleiben jedoch von geopolitischen und handelspolitischen Unsicherheiten sowie einem erhöhten Zinsniveau geprägt. Trotz verbesserter Einkommensperspektiven der privaten Haushalte zeigt sich die Konsumneigung bislang zurückhaltend, sodass eine nachhaltige Belebung der privaten Konsumnachfrage auf sich warten lässt. Entsprechend entwickelt sich auch der Einzelhandel weiterhin verhalten, wenngleich die jüngsten Stimmungsindikatoren auf eine leichte Aufhellung hindeuten. Die schwache Konsumententwicklung trifft die einzelnen Warengruppen und Handelsformate unterschiedlich. Während aufschiebbare und langlebige Konsumausgaben unter Druck bleiben, zeigt sich die Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs vergleichsweise stabil. Vor diesem Hintergrund konnten Fachmarktzentren ihre Position innerhalb des deutschen Einzelhandelsimmobilienmarktes in den vergangenen Jahren weiter stärken. Die hohe Bedeutung dieses Marktsegments zeigt sich sowohl auf Nutzer- als auch auf Investorensseite und wird in den folgenden Kapiteln näher beleuchtet.

Fachmarktzentren im Überblick

Definition, Abgrenzung und Besonderheiten von Fachmarktzentren

In Anlehnung an die Definition der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. (gif) aus dem Jahr 2014 lassen sich Fachmarktzentren als Sonderform eines Einzelhandelszentrums, d. h. einer Ansammlung von Einzelhandels- und Dienstleistungsbetrieben klassifizieren. Dieses wird einheitlich geplant, zentral verwaltet und als baulich und funktional zusammenhängender Gebäudekomplex mit einem gemeinsamen, großflächigen Parkplatz wahrgenommen. Die Mieterstruktur wird überwiegend von mittel- bis großflächigen Fachmärkten und fachmarktähnlichen Einzelhandelsbetrieben geprägt, darunter Lebensmittel- und Drogeriemärkte, Schuh- und Elektromärkte sowie weitere Non-Food-Anbieter. Fachmarktzentren dienen primär der funktionalen Versorgung mit Gütern des täglichen und mittelfristigen, teilweise auch des langfristigen Bedarfs und zeichnen sich durch eine ebenerdige Erschließung der Verkaufsflächen aus. Während frühe Fachmarktzentren häufig eine einfache, zweckorientierte Gestaltung aufwiesen, ist in den vergangenen Jahren eine qualitative Weiterentwicklung zu beobachten. Diese umfasst insbesondere eine hochwertigere architektonische Ausgestaltung sowie eine funktionale Erweiterung des Angebotsportfolios, etwa durch die stärkere Integration mittelpreisiger Filialisten, ergänzender Gastronomie- und Dienstleistungsnutzungen sowie durch die Einführung strukturierter Centermanagement-Elemente (z. B. zentrales Marketing, gemeinsame Öffnungszeiten, eigenständige Markenauftritte).

Fachmarktzentren befinden sich überwiegend an verkehrsorientierten, autoaffinen Lagen, häufig innerhalb eines größeren Gewerbe- oder Industriegebiets, an Stadtrandlagen oder am Rand gewachsener Innenstädte. Aufgrund der periphereren Lage, der überwiegend eingeschossigen Bauweise und der funktionalen Flächenkonzepte liegen die Miet- und Betriebskosten in der Regel unter denen klassischer Shopping-Center.

Shopping-Center unterscheiden sich von Fachmarktzentren insbesondere durch ihre Mehrgeschossigkeit, den mallartigen Aufbau, einen deutlich breiteren Branchenmix sowie einen stärkeren Fokus auf Aufenthaltsqualität und Erlebnisorientierung. Zudem werden sie gemäß EHI Retail Institute erst ab einer Fläche von 10.000 m² GLA als Shopping-Center erfasst. Im Gegensatz dazu stehen bei Fachmarktzentren die bedarfsorientierte Versorgung, Bequemlichkeit und Preisbewusstsein im Vordergrund.

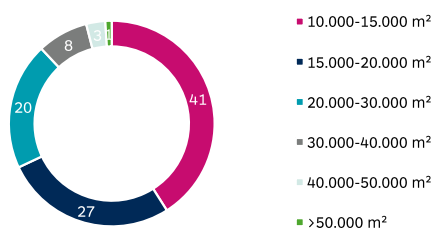
Gegenüber **solitären Fachmärkten** (z. B. Baumarkt) profitieren Fachmarktzentren durch die räumliche Bündelung mehrerer Anbieter von Agglomerations- und Frequenzeffekten. Neben alleinstehenden Fachmärkten gibt es historisch gewachsene räumliche Ansammlungen von Fachmärkten, sogenannte **Fachmarkt-Agglomerationen**. Diese sind wiederum nicht einheitlich geplant oder verwaltet. Die einzelnen Objekte weisen eine separate Erschließung auf und befinden sich häufig im Eigentum unterschiedlicher Akteure.

¹¹ HDE, Statista

In Abgrenzung zu **Nahversorgungszentren**, die der überwiegend fußläufigen, wohngebietsnahen Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs dienen und stark vom Lebensmitteleinzelhandel geprägt sind, bündeln Fachmarktzentren mehrere großflächige Betriebe – häufig mit hohem Non-Food-Anteil – und erschließen je nach Größe des Objekts auch ein überörtliches bzw. regionales Einzugsgebiet.¹²

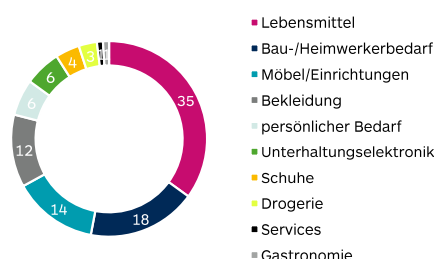
Aufgrund unterschiedlicher Begriffsdefinitionen und Erfassungsmethoden lässt sich die Zahl der Fachmarktzentren in Deutschland nicht eindeutig bestimmen. Nach einer breiten geodatenbasierten Abgrenzung werden bundesweit rund 4.500 Fachmarktzentren und Fachmarkttagglomerationen erfasst.¹³ Die Zahl klassischer, einheitlich geplanter und gemanagter Fachmarktzentren liegt jedoch deutlich darunter. So hat die MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH im Rahmen einer Analyse aus dem Jahr 2020 rund 260 Fachmarktzentren in Deutschland näher betrachtet. Die Analyse gibt Aufschluss über die Größenklassen von Fachmarktzentren und deren Verkaufsflächenanteile. Demnach weisen zwei Drittel aller Fachmarktzentren eine Verkaufsfläche von 10.000 bis 20.000 m² auf. Den größten Flächenanteil innerhalb von Fachmarktzentren nimmt der Lebensmitteleinzelhandel ein. Mehr als ein Drittel der Flächen entfällt auf Lebensmitteldiscounter, Supermärkte, Verbrauchermärkte oder SB-Warenhäuser. Mit deutlichem Abstand folgen Bau- und Heimwerkermärkte sowie Möbel- und Einrichtungshäuser. Hier zeigen sich deutliche Unterschiede gegenüber Shopping-Centern, deren Schwerpunkt auf Bekleidung liegt.¹⁴

Größenklassen von Fachmarktzentren



Quelle: LB Immowert, NORD/LB Sector Research Immobilien

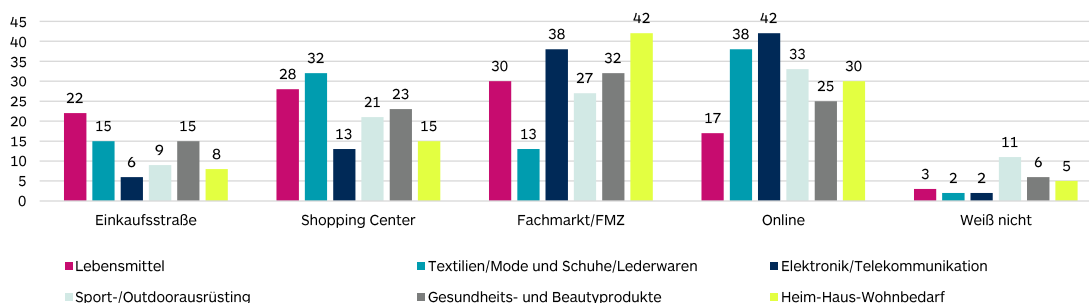
Verkaufsflächenanteile von Fachmarktzentren



Quelle: LB Immowert, NORD/LB Sector Research Immobilien

Eine von bulwiengesa 2026 durchgeführte Analyse unterstreicht ebenfalls die hohe Bedeutung von periodischen Anbietern – insbesondere des Lebensmitteleinzelhandels bei den Flächenanteilen von Fachmarktzentren. Dabei fällt dieser vor allem bei kleineren Fachmarktzentren besonders ins Gewicht (siehe Abbildung unten). Bei historisch gewachsenen Fachmarkttagglomerationen dominieren hingegen die Flächenanteile im Bereich DIY/Möbel.¹⁵

Welche dieser Orte bevorzugen Sie zum Einkaufen von ... (Anteile in %)



Quelle: JLL, 2025, 10.021 Antworten; Rundungsdifferenzen möglich; NORD/LB Sector Research Immobilien

¹² <https://gif-ev.com/glossar/>, abgerufen am 5. Mai 2026

¹³ <https://nexiga.com/daten-einzelhandel-fachmarktzentrum/>

¹⁴ LB Immowert 2020: Deutschland – Marktprofil Fachmarktzentrum

¹⁵ bulwiengesa, burberger: b² Handelsmonitor. Zwei Blickwinkel. Ein Markt. April 2026

Erfolgsfaktoren und Risiken von Fachmarktzentren

Die Stabilität von Fachmarktzentren wird durch ihre Versorgungsfunktion, ihre Mieterstruktur sowie die Qualität von Standort und Objekt bestimmt. Eine zentrale Rolle spielen Lebensmittel- und Drogeriemärkte als frequenzstarke Ankermieter. Ihre auf den täglichen Bedarf ausgerichteten Angebote unterstützen regelmäßige Kundenbesuche.¹⁶ In Verbindung mit langfristigen Mietverträgen kann dies zur Stabilisierung der Mieterträge beitragen. Unterstützend wirkt die weiterhin geringe Online-Durchdringung dieser Warengruppen, die 2025 bei Lebensmitteln 2,7 % und bei Drogeriewaren 4,1 % betrug.¹⁷

Zusätzliche Nachfrageimpulse ergeben sich aus dem demografischen Wandel. Die alternde Bevölkerung und die wachsende Bedeutung gut erreichbarer Versorgungsangebote begünstigen insbesondere Fachmarktzentren mit Nahversorgungsfunktion. Den Ergebnissen einer Konsumentenbefragung von JLL zufolge steigt die Präferenz für Fachmärkte und Fachmarktzentren beim Lebensmitteleinkauf tendenziell mit dem Alter. Ältere Konsumenten schätzen vor allem die Kombination aus guter Erreichbarkeit, breiter Produktauswahl und persönlicher Beratung. Jüngere Erwachsene nutzen dagegen häufiger digitale Einkaufskanäle: Beim Lebensmitteleinkauf liegt der Online-Anteil bei den 18- bis 29-Jährigen bei 24 % und bei den 30- bis 39-Jährigen bei 23 %, gegenüber 8 % bei den über 65-Jährigen.¹⁸

Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die Standortqualität. Eine gute Pkw-Erreichbarkeit, ausreichende und möglichst kostenfreie Parkmöglichkeiten, kurze Wege sowie eine ergänzende ÖPNV-Anbindung ermöglichen einen effizienten und komfortablen Einkauf. Obwohl der öffentliche Nahverkehr insbesondere bei jüngeren Bevölkerungsgruppen an Bedeutung gewinnt, bleibt der Pkw das wichtigste Verkehrsmittel für Einkaufsfahrten.¹⁹

Zusätzliche Vorteile entstehen durch die räumliche Bündelung komplementärer Anbieter: Die Kombination aus Lebensmittelhandel, Drogeriemärkten, Non-Food-Discountern, Fachmärkten und Dienstleistungen ermöglicht Kopplungseinkäufe, erhöht die Aufenthalts- und Besuchsanlässe und stärkt die Bindung an den Standort. Gleichzeitig profitieren Fachmarktzentren vom anhaltenden Trend zu preis- und nutzenorientiertem Konsum.²⁰ Entscheidend ist dabei ein ausgewogener Mietermix, der unterschiedliche Bedarfsbereiche sinnvoll miteinander verbindet. Ein aktives Asset Management unterstützt die Anpassung von Mietermix und Flächenstrukturen an veränderte Kunden- und Betreiberanforderungen.²¹

Stabilisierend wirkt zudem die Präsenz großer, bonitätsstarker und investitionsbereiter Handelsunternehmen. Die hohe Marktkonzentration im deutschen Lebensmitteleinzelhandel unterstreicht deren wirtschaftliche Bedeutung: Auf EDEKA und REWE entfallen zusammen 46,8 % des Marktes, auf die vier führenden Handelsgruppen EDEKA, REWE, Schwarz und Aldi insgesamt 76,4 %. Mehrere große Lebensmittel- und Drogeriefilialisten investieren weiterhin in ihre Filialnetze, modernisieren bestehende Märkte und entwickeln neue Standortkonzepte. Dies unterstützt die Nachfrage nach geeigneten großflächigen Handelsflächen, erhöht zugleich aber die Abhängigkeit der Vermietungsmärkte von den Standortentscheidungen weniger marktstarker Handelsunternehmen.²² Bei der Risikobeurteilung sind deshalb neben der langfristigen Unternehmensstrategie insbesondere die Umsatz- und Frequenzentwicklung der Ankermieter sowie die demografischen und wettbewerblichen Rahmenbedingungen im Einzugsgebiet zu berücksichtigen.

Der langfristige Erfolg eines Fachmarktzentrums hängt wesentlich von seiner Standort- und Objektqualität ab. Entscheidend sind insbesondere Mikrostandort und Einzugsgebiet, ein attraktiver und bonitätsstarker Mieterbesatz, tragfähige Vertragsstrukturen sowie der bauliche und energetische Zustand. Flexible Flächenkonzepte und eine tatsächliche Drittverwendungsfähigkeit begrenzen die Risiken bei Veränderungen des Mieterbesatzes. Maßgeblich ist dabei, ob Flächen mit vertretbarem baulichem und finanziellem Aufwand an alternative Nutzer oder Nutzungen angepasst werden können.²³

¹⁶ bulwiengesa, burberger: b² Handelsmonitor. Zwei Blickwinkel. Ein Markt. April 2026

¹⁷ HDE Handelsverband Deutschland, IFH Köln: HDE ONLINE-MONITOR 2026.

¹⁸ JLL: NextGen Shoppers: Deutschlands Konsumenten im Wandel. Ein Einblick in die Anforderungen der Konsumenten an den Einzelhandel der kommenden Jahre. 11. November 2025.

¹⁹ ebd.

²⁰ bulwiengesa, burberger: b² Handelsmonitor. Zwei Blickwinkel. Ein Markt. April 2026.

²¹ JLL: NextGen Shoppers: Deutschlands Konsumenten im Wandel. Ein Einblick in die Anforderungen der Konsumenten an den Einzelhandel der kommenden Jahre. 11. November 2025.

²² Hahn Gruppe: Retail Real Estate Report 2025/2026

²³ bulwiengesa, burberger: b² Handelsmonitor. Zwei Blickwinkel. Ein Markt. April 2026.

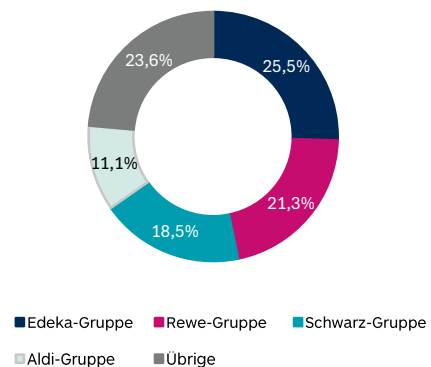
Top 10 Umsatzranking des Lebensmitteleinzelhandels**

Rang	Unternehmen	Umsatz 2025	Veränderung zu 2024 in %
1	Edeka-Gruppe	84.667	2,7
-	Netto Marken-Discount	19.833	1,6
-	Edeka Regionalgesellschaften	60.667	2,5
-	Sonstige Geschäftsfelder	4.167	11,1
2	Rewe-Gruppe	70.615*	3,6
-	Rewe-Konzern	66.865*	3,6
-	Vollsortiment	35.800*	2,8
-	Penny	10.837*	0,7
-	Sonstige Geschäftsfelder	20.228*	6,8
-	Rewe Dortmund	3.750*	2,1
3	Schwarz-Gruppe	61.335*	3,3
-	Lidl	34.810*	3,6
-	Kaufland	24.425*	2,8
-	Schwarz E-Commerce	2.100*	5,0
4	Aldi-Gruppe	36.900*	2,9
-	Aldi Süd	20.520*	1,2
-	Aldi Nord	16.310*	5,1
-	Aldi E-Commerce	70*	14,8
5	dm	13.270	6,4
6	Rossmann	10.500	6,1
7	Bartels-Langness-Gruppe	7.265*	4,0
-	Bartels-Langness	3.655*	3,5
-	Citti	3.610	4,5
8	Globus	6.652	-0,2
9	Metro-Gruppe	5.870*	1,3
10	Transgourmet	5.062*	2,6

Quelle: <https://lebensmittelpraxis.de/> auf Basis von NIQ Trade Dimensions, NORD/LB Sector Research Immobilien

* Schätzungen, ** im Inland getätigte Brutto-Gesamtumsätze (inkl. MwSt.)

Lebensmitteleinzelhandel: Marktanteile 2025 (in %)



Quelle: <https://lebensmittelpraxis.de/> auf Basis von NIQ Trade Dimensions, NORD/LB Sector Research Immobilien

Den positiven Perspektiven stehen verschiedene **Risiken** gegenüber. Besonders relevant ist die Abhängigkeit von Ankermietern, da deren Ausfall nicht nur direkte Mietausfälle verursacht, sondern auch die Besucherfrequenz, Attraktivität und Vermietbarkeit der übrigen Flächen beeinträchtigen kann.²⁴ Bei Fachmarktzentren können sich Immobilien- und Betreiber Risiken überlagern. Dies gilt insbesondere, wenn Mieterträge und Kundenfrequenz in hohem Maße von einzelnen Ankermietern und deren langfristiger Standortstrategie abhängen.

Weitere Risiken resultieren aus dem fortschreitenden Strukturwandel des Einzelhandels. In den Bereichen Fashion sowie Unterhaltungselektronik und Technik liegen die Online-Anteile inzwischen bei jeweils mehr als 40 %. Der damit verbundene Wettbewerbs- und Konsolidierungsdruck kann Filialnetzvereinigungen, Insolvenzen und eine rückläufige Flächennachfrage nach sich ziehen. Besonders exponiert sind Fachmarktzentren, in deren Mietermix diese Warengruppen ein hohes Gewicht besitzen.^{25 26} Zugleich differenzieren sich die Einkaufspräferenzen zunehmend nach Alter, Wohnort und Warenkategorie. Fachmarktzentren müssen ihre Mieter-, Flächen- und Servicekonzepte daher fortlaufend an veränderte Kundenbedürfnisse anpassen.²⁷

Zusätzliche Belastungen entstehen durch hohe Bau- und Modernisierungskosten, langwierige Genehmigungsverfahren und ein teilweise restriktives Baurecht. Sie können Erweiterungen, Ersatzneubauten und die Anpassung bestehender Objekte erschweren. Insbesondere bei älteren Fachmarktzentren können energetische Anforderungen zusätzliche Investitionen erforderlich machen. Neben dem absehbaren Investitionsbedarf gewinnen langfristige Obsoleszenzrisiken an Bedeutung, die sich insbesondere aus nicht mehr marktgerechten Flächenstrukturen, veralteter Gebäudetechnik und einer unzureichenden energetischen Qualität ergeben können.²⁸

Das Planungsrecht ist dabei jedoch nicht ausschließlich als Risikofaktor zu betrachten. Erfolg und Risiko eines Fachmarktzentrums werden auch maßgeblich durch die konkrete planungsrechtliche Ausgestaltung des Standorts bestimmt. Großflächige Einzelhandelsbetriebe, die sich nach Art, Lage oder Umfang nicht nur unwesentlich auf die Raumordnung und Landesplanung oder die städtebauliche Entwicklung und Ordnung auswirken können, sind gemäß § 11 Abs. 3 BauNVO außer in Kerngebieten nur in eigens

²⁴ Hahn Gruppe: Retail Real Estate Report 2025/2026

²⁵ bulwiengesa, burberger: b² Handelsmonitor. Zwei Blickwinkel. Ein Markt. April 2026.

²⁶ Hahn Gruppe: Retail Real Estate Report 2025/2026

²⁷ JLL: NextGen Shoppers: Deutschlands Konsumenten im Wandel. Ein Einblick in die Anforderungen der Konsumenten an den Einzelhandel der kommenden Jahre. 11. November 2025.

²⁸ Hahn Gruppe: Retail Real Estate Report 2025/2026

für sie festgesetzten Sondergebieten zulässig. Für Bestandsobjekte kann sich daraus eine knappe und nur schwer replizierbare planungsrechtliche Position ergeben. Lässt ein bestehender Bebauungsplan großflächigen Einzelhandel sowie einen vergleichsweise breiten Sortiments- und Verkaufsflächenrahmen zu, kann das Baurecht als Markteintrittsbarriere für neue Konkurrenzstandorte wirken und damit einen wertbildenden Standortvorteil begründen. Die Möglichkeiten für Neuausweisungen oder Erweiterungen unterscheiden sich jedoch regional deutlich. In städtischen Agglomerationen begrenzen Flächenknappheit, konkurrierende Nutzungsansprüche und städtebauliche Zielsetzungen häufig die Entwicklung neuer peripherer Handelsstandorte. In kleineren Städten und ländlichen Räumen können dagegen größere Flächenpotenziale bestehen, sofern das Vorhaben mit den landes- und regionalplanerischen Vorgaben sowie der örtlichen Versorgungsstruktur vereinbar ist.

Die Perspektiven von Fachmarktzentren differenzieren sich damit zunehmend nach Standort-, Mieter- und Objektqualität sowie den jeweiligen planungsrechtlichen Rahmenbedingungen. Letztere beeinflussen sowohl die Erweiterungs- und Anpassungsfähigkeit bestehender Objekte als auch den Umfang potenzieller Neuentwicklungen. Wie sich diese Faktoren auf dem deutschen Vermietungs- und Investmentmarkt niederschlagen, wird im folgenden Kapitel untersucht.

Der deutsche Markt für Fachmarktzentren

Fachmarktzentren als stabile Säule im Einzelhandelssegment

Der deutsche Markt ist durch eine Vielzahl unterschiedlicher Standorte, Objektgrößen und Eigentümer geprägt. Zu den bedeutenden Eigentümern, Investoren und Asset Managern von Fachmarktzentren in Deutschland zählen u. a. die Hahn Gruppe, GRR GARBE Retail Real Estate, die Deutsche Konsum REIT-AG, Redevco, Pradera sowie die Saller Unternehmensgruppe. Die Eigentümerstruktur ist insgesamt stark fragmentiert, sodass kein einzelner Eigentümer eine dominierende Marktstellung einnimmt. Gemessen an der vermietbaren Gesamtfläche zählen das Fachmarktzentrum Kinzigbogen in Hanau, das Nordharz Center in Blankenburg sowie der Homepark Ulmen zu den größten deutschen Fachmarktzentren.²⁹⁻³⁰ Die Zusammensetzung der Hauptmieter verdeutlicht zugleich die Bandbreite des Formats, die von lebensmittelgeankerten Zentren bis zu stärker Non-Food-orientierten Standorten reicht.

Top-15* Fachmarktzentren in Deutschland

	Fachmarktzentrum	Stadt	GLA (m ²)	Hauptmieter/Anmerkungen
1	Kinzigbogen	Hanau	47.000	toom, Roller, Rewe, Lidl, dm
2	Nordharz Center	Blankenburg	44.650	expert, Pepco, Takko, Depot
3	Homepark Ulm	Ulm	43.500	JYSK, MediaMarkt, KIK, IKEA
4	EDU Einkaufspark Dukwitz	Bremen	42.900	FMZ und SC**
5	Aplerbeck Center	Dortmund	34.000	Aldi, Action, Decathlon
6	Erding Park	Erding	33.000	Deichmann, dm, MediaMarkt
7	Cottbus Center	Cottbus	30.500	Deichmann, expert, KIK, Kaufland
8	City Center Eisenhüttenstadt	Eisenhüttenstadt	29.800	Deichmann, Action, Edeka, KIK
9	Marktkauf-Center	Bautzen	29.000	TEDI, Deichmann, dm
10	Löwenpark	Leipzig	28.000	Aldi, BabyOne, Action
11	Saalemarkt	Saalfeld	27.000	Marktkauf, Toom, dm
12	FMZ Lüneburg/Adendorf	Lüneburg	26.000	Edeka, Opti-Wohnwelt
13	Äppelallee Center	Wiesbaden	25.000	MediaMarkt, Kaufland
14	Spitzkrugring Multi Center	Frankfurt (Oder)	24.500	Kaufland, Adler, Medimax
15	Schlüter Hallen	Freising	24.000	Rewe, Aldi, Rossmann

Quelle: mapic International retail Leasing Hub 2026, NORD/LB Sector Research Immobilien

*gemessen an der vermietbaren Gesamtfläche (GLA) **Fachmarktzentrum und Shopping-Center

²⁹ mapic: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

³⁰ Ein aktuelles Ranking deutscher Shopping-Center enthält der Shopping-Center Performance Report 2026 von Ecostra. Es basiert auf einer bundesweiten Befragung von Handelsmietern zur wirtschaftlichen Performance ihrer Standorte in den bewerteten Centern.

Stabile Nachfrage sorgt für einen robusten Vermietungsmarkt

Die hohe Resilienz von Fachmarktzentren spiegelt sich in einer stabilen Nachfrageentwicklung wider. Während zahlreiche innerstädtische Einzelhandelslagen weiterhin unter strukturellen Veränderungen und einer veränderten Flächennachfrage leiden, profitieren Fachmarktzentren von langfristigen Konsumtrends wie Nahversorgung, Preisbewusstsein und One-Stop-Shopping.³¹ Der Vermietungsmarkt für deutsche Fachmarktzentren präsentiert sich daher als robust und widerstandsfähig im Vergleich zu anderen Einzelhandelsformaten, entwickelt sich jedoch auch segmentiert. Während moderne, qualitativ hochwertige und ESG-konforme Fachmarktzentren mit starkem Lebensmittelanker und hoher Flächenqualität teils Mietsteigerungen erzielen können, bewegen sich in vielen Bestandsobjekten die Mieten seitwärts. Besonders gefragt bleiben Flächen für Lebensmittelmärkte, Drogerien und weitere nahversorgungsrelevante Nutzungen. Für gut etablierte, lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren mit marktgerechten Flächen, guter Erreichbarkeit und wettbewerbsfähigen Nebenkosten ist deshalb von hoher Auslastung und weitgehend stabilen bis leicht steigenden Neuvertragsmieten auszugehen. Die Leerstandssituation unterstreicht die Stabilität des Segments. Fachmarktzentren weisen im Vergleich zu anderen Einzelhandelsformaten überdurchschnittlich niedrige Leerstandsquoten auf. Nach einer Befragung des EHI verfügen 55 % der erfassten Fachmarktzentren (zum Vergleich Shopping-Center: 37 %) über Leerstände von maximal 3,0 % der Mietfläche.³² Die Spitzenmieten für Fachmarktzentren in den sieben größten deutschen Immobilienmärkten lagen im zweiten Quartal 2026 zwischen 15,45 EUR/m² und 17,50 EUR/m² im Monat. Gegenüber dem Vorjahresquartal erhöhten sie sich in allen sieben Märkten um 1,5 % beziehungsweise 1,6 %. Damit entwickelten sie sich gleichmäßiger (analog zu Supermärkten) als die Spitzenmieten innerstädtischer Geschäftshäuser, die je nach Standort stagnierten oder um bis zu 4,5 % zunahmen.

Übersicht Spitzenmieten* von Fachmarktzentren und anderen Einzelhandelsformaten in den Top 7

Q2 2026	Fachmarktzentrum	Δ Q2 2026/ Q2 2025	Geschäftshaus 1a-Lage	Δ Q2 2026/ Q2 2025	Shopping-Center	Δ Q2 2026/ Q2 2025	Supermarkt	Δ Q2 2026/ Q2 2025
Berlin	15,95	1,6%	260	4,0%	35,50	0,0%	16,75	1,5%
Köln	15,45	1,6%	240	0,0%	35,50	0,0%	15,45	1,6%
Düsseldorf	15,45	1,6%	230	4,5%	40,00	0,0%	15,45	1,6%
Frankfurt	16,25	1,6%	260	4,0%	38,50	0,0%	17,25	1,5%
Hamburg	16,25	1,6%	250	0,0%	40,50	0,0%	16,25	1,6%
München	17,50	1,5%	330	3,1%	47,50	0,0%	17,50	1,5%
Stuttgart	15,95	1,6%	225	0,0%	39,00	0,0%	15,95	1,6%

Quelle: Cushman & Wakefield, NORD/LB Sector Research Immobilien

* in EUR/m²/Monat

Fachmarktzentren bleiben bei Investoren gefragt

Fachmarktzentren zählen aus Investorensicht zu den attraktivsten Subassetklassen des Einzelhandelsimmobilienmarktes. Langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Ankermietern sorgen für eine hohe Planungssicherheit und stabile Cashflows.³³ Das Marktgeschehen ist dabei zunehmend qualitäts- und risikodifferenziert. Renditen und Preisniveaus werden weniger durch die Zugehörigkeit zum Segment als durch objektspezifische Faktoren wie Mikrolage, tatsächliche Drittverwendungsfähigkeit, langfristige Tragfähigkeit des Mieterkonzepts, Mietvertragsstruktur und absehbaren Investitionsbedarf bestimmt. Zugleich gewinnen ESG- und energetische Kriterien weiter an Bedeutung und beeinflussen die Transaktionsfähigkeit spürbar.

Nach einem dynamischen Jahresstart mit Signalen einer Marktbelebung bremsen geopolitische Unsicherheiten und höhere Kapitalmarktzinsen die Dynamik am Einzelhandelsinvestmentmarkt seit März deutlich. Das Transaktionsvolumen im gesamten Einzelhandelssegment ging im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahr um knapp ein Viertel auf 1,9 Mrd. EUR zurück. Gegen den Trend konnten sich lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren jedoch gut behaupten. Mit einem Transaktionsvolumen von 324 Mio. EUR konnten sie ihren Anteil im gesamten Einzelhandelssegment auf 17 % (H1 2025: 7 %) ausbauen. Ihr Anteil innerhalb des Fachmarktsegments erhöhte sich sogar von 10 % auf 36 %. Damit konnten lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren ihre Position innerhalb des rückläufigen Gesamtmarktes stärken. Auch im weiteren Jahresverlauf dürfte sich das Transaktionsgeschehen robust, aber weiter selektiv entwickeln.³⁴ Die Investorenbefragung des aktuellen Hahn Retail Real Estate Reports 2026/2027 bestätigt die

³¹ Hahn Gruppe: Retail Real Estate Report 2025/2026, 20. Ausgabe

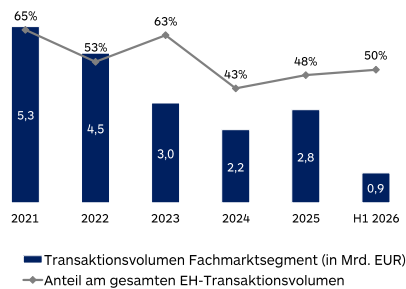
³² EHI: Whitepaper: Centermanagement im Fokus 2026

³³ Hahn Gruppe: Retail Real Estate Report 2025/2026, 20. Ausgabe

³⁴ Colliers: Fachmarkt Investment, H1 2026 und H1 2025

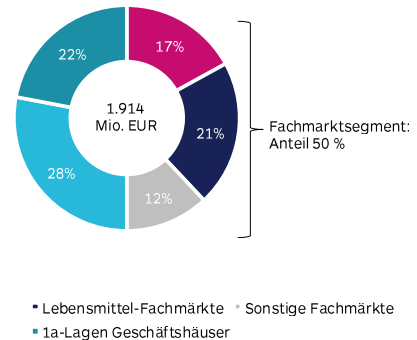
anhaltend hohe Attraktivität von Fachmarktzentren und nahversorgungsorientierten Handelsimmobilien. Steigende Zukaufabsichten, eine verbesserte Finanzierungsbereitschaft sowie der Fokus auf Core-/Core-Plus-Strategien unterstreichen die Nachfrage nach stabilen, lebensmittelgeankerten Immobilien mit langfristig planbaren Erträgen.³⁵

Entwicklung Transaktionsvolumen im Fachmarktsegment



Quelle: Colliers, NORD/LB Sector Research Immobilien

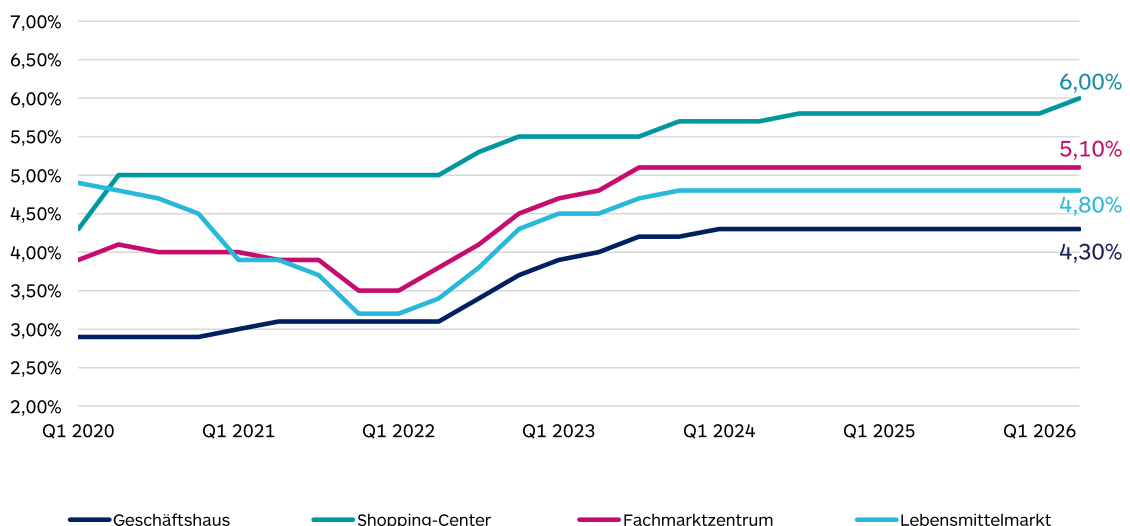
Anteile Investmentvolumen im Einzelhandelssegment H1 2026



Quelle: Colliers, NORD/LB Sector Research Immobilien
*LEH-geankert

Die Spitzenrenditen blieben im zweiten Quartal 2026 in nahezu allen Nutzungsarten des Einzelhandels (Ausnahme Shopping-Center) stabil. Die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern haben sich zunehmend angenähert. Fachmarktzentren weisen seit Anfang 2024 eine stabile Spitzenrendite von 5,10 % auf und bewegen sich damit unter den verschiedenen Einzelhandelsformaten im Mittelfeld (siehe Graphik unten). Gemessen an zehnjährigen deutschen Staatsanleihen von aktuell rund 3,5 % weisen Fachmarktzentren somit ein attraktives Rendite-Risiko-Profil auf. Für das laufende Jahr ist von einer weiteren Seitwärtsbewegung der Renditen auszugehen. Die erneute Anhebung der EZB-Leitzinsen im September 2026 sowie der weiterhin offene geldpolitische Ausblick begrenzen das Potenzial für weitere Renditekompressionen.

Entwicklung der Spitzenrenditen* nach Nutzungsart im Zeitverlauf (Stand Q2 2026)



Quelle: Savills, NORD/LB Sector Research Immobilien
*Nettoanfangsrenditen

³⁵ Hahn Gruppe: Retail Real Estate Report 2026/2027, 21. Ausgabe

Wohin entwickeln sich Fachmarktzentren?

Die weitere Entwicklung von Fachmarktzentren wird wesentlich davon abhängen, wie gut bestehende Standorte an veränderte Kunden-, Betreiber- und Immobilienanforderungen angepasst werden können. Dabei geht es weniger um eine grundlegende Neuausrichtung des Formats als um die Weiterentwicklung seiner Flächen-, Angebots- und Servicekonzepte. Während insbesondere ältere und einkommensstarke Bevölkerungsgruppen weiterhin klassische Stärken wie Produktauswahl, Komfort und persönliche Beratung schätzen, erwarten jüngere Generationen eine stärkere Verknüpfung stationärer und digitaler Einkaufskanäle sowie zusätzliche Service- und Aufenthaltsangebote. Auf dieser Grundlage entwickeln sich Fachmarktzentren zunehmend zu multifunktionalen Versorgungs- und Dienstleistungsstandorten. Insbesondere in urbanen und verdichteten Regionen gewinnen Konzepte an Bedeutung, die Handelsflächen mit Omnichannel-Lösungen wie Click-and-Collect sowie Gastronomie-, Gesundheits-, Freizeit- und weiteren Dienstleistungsangeboten kombinieren. Gleichzeitig rücken Erreichbarkeit, Mobilitätsangebote und Nachhaltigkeitsaspekte stärker in den Fokus. Die wachsende Bedeutung des öffentlichen Nahverkehrs, veränderte Mobilitätspräferenzen sowie steigende ESG-Anforderungen erhöhen die Relevanz einer guten verkehrlichen Anbindung und nachhaltiger Standortkonzepte.

Vor diesem Hintergrund betont Herr Kuhlmann von der Hahn Gruppe: „Die zunehmende Qualitätsdifferenzierung des Segments zeigt sich auch in den Anforderungen der Marktteilnehmer. Neben Lage- und Erreichbarkeitskriterien gewinnen insbesondere die energetische Qualität der Immobilien, flexible Nutzungsmöglichkeiten sowie ein aktives Asset Management an Bedeutung. Die langfristige Wettbewerbsfähigkeit eines Fachmarktzentrums hängt damit zunehmend von seiner Anpassungsfähigkeit an veränderte Marktanforderungen und seiner Bedeutung für die lokale Versorgungsfunktion ab.“³⁶

Erfolgreiche Fachmarktzentren werden daher noch stärker auf standortbezogene Marktgegebenheiten und Einzugsgebiete ausgerichtet sein und einen ausgewogenen Mix aus Versorgung, Dienstleistungen und Aufenthaltsqualität bieten. Für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit ist entscheidend, die Nutzungskonzepte und Angebotsstrukturen konsequent auf die lokalen Marktbedingungen und das jeweilige Einzugsgebiet auszurichten. Flexible Flächenstrukturen erleichtern die Reaktion auf veränderte Betreiberanforderungen. Digitale Services und ergänzende Nutzungen können zusätzliche Besuchsanlässe schaffen, während energetische Modernisierungen zur langfristigen Zukunftsfähigkeit der Immobilien beitragen. Zu berücksichtigen sind jedoch auch die planungsrechtlichen Rahmenbedingungen. Restriktive Festsetzungen zu Verkaufsflächen, Sortimenten oder zulässigen Nutzungen können Erweiterungen, Flächenanpassungen und die Integration ergänzender Angebote begrenzen. Umgekehrt erhöht ein hinreichend flexibler planungsrechtlicher Rahmen die Anpassungs- und Drittverwendungsfähigkeit eines Standorts.

Fachmarktzentren bleiben damit ein wichtiger Bestandteil des stationären Einzelhandels. Ihre zukünftige Entwicklung wird maßgeblich davon abhängen, inwieweit es gelingt, bestehende Standorte bedarfsgerecht weiterzuentwickeln und traditionelle Versorgungsfunktionen mit neuen Anforderungen an Nutzung, Serviceangebot und Immobilienqualität zu verbinden.

Ein Blick nach Europa

Marktumfeld und Ausblick für Fachmarktzentren in Europa

Das gesamtwirtschaftliche Nachfrageumfeld in der Eurozone entwickelte sich 2025 moderat positiv: Das reale BIP wuchs um 1,3 % und der private Konsum um 1,5 %. Für 2026 haben sich die Rahmenbedingungen infolge des Energiepreisschocks, höherer Inflation und anhaltender wirtschaftlicher Unsicherheit jedoch eingetrübt. Für die Eurozone erwarten unsere Volkswirte ein reales BIP-Wachstum von 0,8 % und einen Anstieg des privaten Konsums um 0,9 %, während die Inflationsrate auf 3,1 % steigen dürfte.³⁷ Gleichwohl werden für 2026 ein Wachstum der realen Einzelhandelsumsätze von 1,3 % und für den Zeitraum 2026 bis 2031 ein durchschnittlicher Zuwachs von 1,4 % pro Jahr prognostiziert.³⁸ Die Entwicklung unterscheidet sich allerdings erheblich zwischen den einzelnen Ländern (siehe Abschnitt: Länderspezifische Besonderheiten).

³⁶ Expertengespräch mit Herrn Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender der Hahn Gruppe, im September 2026

³⁷ NORD/LB Research: Economic Adviser, September 2026

³⁸ Oxford Economics

In diesem Umfeld erweisen sich europäische Fachmarktzentren als vergleichsweise widerstandsfähiges Einzelhandelsformat.³⁹ Der europäische Retail-Park-Bestand belief sich Ende 2023 auf rund 42,7 Mio. m².⁴⁰ Rund 65 % des Flächenbestandes wurden seit dem Jahr 2000 errichtet, sodass das Segment über einen im Vergleich jungen Bestand verfügt.⁴¹

Die weitere Flächenentwicklung fällt regional unterschiedlich aus. Für 2025 und 2026 werden Fertigstellungen von jeweils rund 1 Mio. m² erwartet, die sich überwiegend auf Mittel- und Osteuropa sowie die Iberische Halbinsel konzentrieren. In den reiferen westeuropäischen Märkten rücken dagegen die Modernisierung und bedarfsgerechte Aufteilung bestehender großflächiger Einheiten in den Vordergrund.⁴² Neben Marktreife, Grundstücksverfügbarkeit und Baukosten tragen hierzu unterschiedliche planungs- und genehmigungsrechtliche Rahmenbedingungen bei. Während restriktive Flächenausweisungen in Teilen Westeuropas die Entwicklung neuer peripherer Handelsstandorte begrenzen und bestehende Standorte aufwerten können, ermöglichen wachstumsorientiertere Märkte teilweise eine stärkere Flächenexpansion. Die ausgewiesenen Entwicklungspotenziale sind daher nicht allein nachfrage-, sondern auch Angebots- und planungsrechtlich geprägt.

Aufgrund der anhaltend hohen Nutzernachfrage bei begrenzter Flächenverfügbarkeit rechnet CBRE 2026 erneut mit einem überdurchschnittlichen Mietwachstum bei Fachmarktzentren. In Märkten mit umfangreicheren Fertigstellungen können die Mieten jedoch stagnieren.⁴³ Die im CBRE European Shopping Centres Performance Index erfassten Retail Parks weisen zudem mit aktuell 3 % die niedrigste Leerstandsquote der untersuchten Assettypen auf, gegenüber einem Indexdurchschnitt von 5,7 %.⁴⁴

Die europäischen Investmentmärkte für Einzelhandelsimmobilien zeigen seit dem letzten zyklischen Tief im Jahr 2023 eine spürbare Stabilisierung. Das Transaktionsvolumen sank von rund 43,4 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf 26,6 Mrd. EUR im Jahr 2023, bevor es in den Folgejahren wieder anzog und 2025 mit 39,4 Mrd. EUR nahezu wieder das Vorkrisenniveau erreichte. Im ersten Halbjahr 2026 wurden 18,1 Mrd. EUR investiert und damit lediglich 4 % weniger als im Vorjahreszeitraum. Das Marktgeschehen bleibt zwar selektiv, bewegt sich jedoch deutlich oberhalb des Tiefpunkts von 2023.⁴⁵ Die Investitionstätigkeit konzentriert sich weiterhin auf defensive und ertragsorientierte Formate. Insbesondere Fachmarktzentren und lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien profitieren von ihrer stabilen Mieternachfrage und vergleichsweise gut prognostizierbaren Ertragsentwicklung.⁴⁶ Lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien vereinten im ersten Halbjahr 2026 rund 28 % des europäischen Einzelhandelsinvestmentvolumens auf sich.⁴⁷ Nach einem durchschnittlichen Rückgang um neun Basispunkte im Jahr 2025 tendierten die Anfangsrenditen europäischer Fachmarktzentren im ersten Halbjahr 2026 überwiegend seitwärts. Mitte 2026 lag die durchschnittliche Spitzenrendite moderner Fachmarktzentren bei 6,3 %, wobei das Renditeniveau erheblich nach Land, Standort und Objektqualität variiert.⁴⁸ Seit dem Renditetief Anfang 2022 fiel die Renditeausweitung bei Fachmarktzentren zudem geringer aus als bei Shopping-Centern und Supermärkten.⁴⁹

Die positiven Fundamentaldaten des Segments spiegeln sich auch in der bisherigen Gesamtrendite⁵⁰ wider. Im Zwölfmonatszeitraum bis zum dritten Quartal 2025 erzielten europäische Fachmarktzentren eine Gesamtrendite von 9,9 % und übertrafen damit sowohl den europäischen Immobilienmarkt insgesamt mit 6,3 % als auch das Einzelhandelsimmobiliensegment mit 8,0 %. Die Performance wurde vor allem durch den laufenden Ertrag von 6,2 % getragen; das Kapitalwertwachstum betrug 3,5 %.⁵¹

³⁹ Savills: European Retail Market 2024, November 2024

⁴⁰ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁴¹ DekaBank, Immobilien Sektoren Einzelhandelsmärkte Europa, Juli 2026

⁴² CBRE Investment Management, The Growth Case for European Retail Parks, März 2026

⁴³ CBRE Research: European Real Estate Market Outlook 2026, Januar 2026

⁴⁴ CBRE Research: European Real Estate Market Outlook Midyear Review 2026

⁴⁵ Hahn Gruppe: 21. Retail Real Estate Report 2026/2027

⁴⁶ Colliers: EMEA Capital Markets. Market Snapshot. Q2 2026

⁴⁷ Hahn Gruppe: 21. Retail Real Estate Report 2026/2027

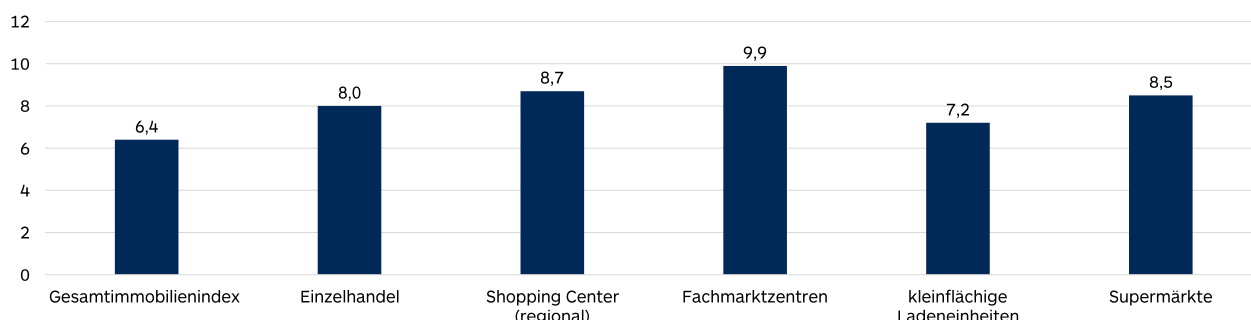
⁴⁸ DekaBank: Immobilien Sektoren Einzelhandelsmärkte Europa, Juli 2026

⁴⁹ Hahn Gruppe: 21. Retail Real Estate Report 2026/2027

⁵⁰ Die Gesamtrendite (Total Return) misst nach MSCI die ungehebelte, bewertungs-basierte Performance direkt gehaltener Immobilien aus Wertveränderung und Nettoertrag, jeweils bezogen auf das eingesetzte Kapital. Sie ist nicht mit der am Transaktionsmarkt verwendeten Spitzen- beziehungsweise Ankaufrisrendite gleichzusetzen.

⁵¹ CBRE Investment Management, The Growth Case for European Retail Parks, März 2026

Gesamtrendite* europäischer Einzelhandelsimmobilien nach Teilsegmenten (12-Monatszeitraum bis Q3 2025, in %)



Quelle: CBRE auf Basis von MSCI-Daten, NORD/LB Sector Research Immobilien

*Wertänderung und Nettoertrag

Auch für den Prognosezeitraum bleibt das Ertragsbild positiv: Für den Zeitraum 2026 bis 2030 werden für Retail Parks jährliche Gesamterträge von 9,2 % erwartet, gegenüber 8,7 % für Nicht-Einzelhandelssektoren. Einkaufszentren und Highstreet-Einzelhandel folgen mit 8,6 % beziehungsweise 7,3 % pro Jahr. Da die prognostizierten Kapitalwertsteigerungen moderater ausfallen, dürfte die Performance auch in Zukunft überwiegend durch laufende Erträge und Mietwachstum bestimmt werden.⁵² Positive Perspektiven bestehen insbesondere für gut positionierte Objekte mit tragfähigem Einzugsgebiet, nachfragegerechtem Mietermix und operativem Entwicklungspotenzial. Zugleich erhöhen die zunehmende Polarisierung und verschärfte Nachhaltigkeitsanforderungen den Modernisierungs-, Repositionierungs- und Dekarbonisierungsbedarf älterer oder weniger wettbewerbsfähiger Objekte.⁵³

Länderspezifische Marktstrukturen und Potenziale

Im Folgenden werden sieben europäische Fachmarktzentrenmärkte näher betrachtet, die sich deutlich hinsichtlich Bestandsgröße, Marktreife, Versorgungsgrad, Entwicklungstätigkeit und Ertragsperspektiven sowie der Flächenverfügbarkeit und planungsrechtlichen Rahmenbedingungen unterscheiden. Die vergleichenden Eckdaten geben einen Überblick über die jeweiligen Marktstrukturen sowie die Entwicklung der Miet- und Investmentmärkte (siehe Tabelle unten). Da die Gesamtrenditeprognosen den Einzelhandelsimmobilienmarkt insgesamt und nicht ausschließlich Fachmarktzentren abbilden, dienen sie im Folgenden lediglich als ergänzender Indikator für das jeweilige nationale Ertragsumfeld.

// **Das Vereinigte Königreich** ist mit einem geschätzten Flächenbestand von rund 10,2 Mio. m² und mehr als 1.500 Objekten der größte und einer der reifsten Fachmarktzentrenmärkte Europas. Angesichts der begrenzten Neubaupipeline konzentriert sich die Entwicklung auf Modernisierungen, Flächenanpassungen und die Ertragsoptimierung etablierter Standorte.⁵⁴ Die realen Einzelhandelsumsätze (ohne Pkw-Kraftstoffe) dürften von 2026 bis 2031 durchschnittlich um rund 1,7 % pro Jahr wachsen. Retail Parks vereinten 2025 rund 35 % des britischen Einzelhandelsinvestmentvolumens auf sich; bereits im ersten Halbjahr 2025 wurden etwa 1,5 Mrd. GBP in Retail Warehouses investiert.⁵⁵ ⁵⁶ Die Spitzenrenditen bewegten sich je nach Standort und Objektqualität zwischen rund 5,5 % und 6,75 %.

// **Deutschland** ist unter Einbeziehung sowohl klassischer Fachmarktzentren als auch historisch gewachsener Fachmarkttagglomerationen mit einem geschätzten Flächenbestand von rund 6,3 Mio. m² und mehr als 4.500 Standorten ein großer und weitgehend gesättigter Markt. Hohe Markteintrittsbarrieren, restriktive Anforderungen an die Ausweisung großflächiger Einzelhandelsstandorte und die begrenzte Neubautätigkeit lenken den Fokus auf Modernisierungen, Erweiterungen und die bedarfsgerechte Anpassung bestehender Flächen. Für den Einzelhandelsimmobilienmarkt wird im Zeitraum 2026 bis 2031 eine durchschnittliche Gesamtrendite von rund 5,5 % pro Jahr erwartet. Diese liegt innerhalb der Vergleichsgruppe am unteren Ende und kennzeichnet das nationale Ertragsumfeld eines reifen Marktes.

⁵² AEW Research: Europäische Fachmarktzentren & Einkaufszentren sind zurück. Februar 2026.

⁵³ Savills: European Retail Market 2024, November 2024

⁵⁴ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁵⁵ CBRE: UK Retail Parks 2025, Juli 2025

⁵⁶ CBRE: UK Retail at a Glance Q4 2025, Februar 2026

Fachmarktzentren in Europa: Vergleichende Eckdaten*

Land	Marktstruktur und Potenzial	Flächenbestand (GLA m²; 2024)	Anzahl	Leerstand	Miet-wachstum	Transaktionsvolumen	Spitzenrendite	Durchschnittl. Gesamttrendite für Einzelhandelsimmobilien (2026-2031, p.a.)
UK	Sehr reifer und liquider Bestandsmarkt	10,2 Mio. m²	> 1.500	4,6%	2-3 % p.a.	rd. 35 % des Retail Volumens 2025; H1 2025 ca. 1,5 Mrd. GBP	5,5 % bis 6,75 %	7,6 %
Deutschland	Großer, weitgehend gesättigter Markt mit Potenzial im Bestand	6,3 Mio. m²	> 4.500 Standorte	< 5,0 %	1-2 % p.a.	49 % des Retail-Volumens 2025 bzw. rd. 3,1 Mrd. EUR	4,75 % bis 5,25 %	5,5 %
Frankreich	Großer, etablierter Retail-Park-Markt	7,0 Mio. m²	> 1.200	ca. 3-4 %	1,5 % p.a.	rd. 30 % des Retail-Volumens 2025 bzw. 0,9 Mrd. EUR	5,5 % bis 6,0 %	6,6 %
Niederlande	Reifer Markt mit strukturell begrenztem Flächenangebot	3,6 Mio. m² (Niederlande und Belgien)	Niederlande: >50 Parks, Belgien: >150	4,4%	-	10-15 % des Retailvolumens bzw. 150 -200 Mio. EUR p.a.	5,25 % bis 5,75 %	6,6 %
Schweden	Reifer Markt mit sehr hoher Pro-Kopf-Versorgung und qualitativem Potenzial	4,5 Mio. m² (Nordics insg.)	-	-	-	-	5,75%	6,4 %
Spanien	Jüngerer Wachstumsmarkt mit aktiver Pipeline	3,6 Mio. m²	139	ca. 3-4 %	1-5 % p.a.	14,1 % des Retail-Volumens 2025 bzw. 352 Mio. EUR	6,0 % bis 6,5 %	7,6 %
Polen	Dynamischer Wachstumsmarkt mit umfangreicher Pipeline und regionalem Entwicklungspotenzial	3,2 Mio. m²	>290 Parks (ab 5.000 m²)	1-2 %	4-5 % p.a.	59 % des Retail-Volumens in H1 2025 bzw. 466 Mio. EUR (2025)	7,0 % bis 7,75 %	9,0 %

Quelle: mapic International retail Leasing Hub 2026, Transaktionsvolumen: div. Makler; Prognostizierte Gesamttrendite: Oxford Economics, NORD/LB Sector Research Immobilien

*begrenzte Vergleichbarkeit aufgrund unterschiedlicher nationaler Definitionen von Fachmarktzentren; Datenstand überwiegend 2025 bis Q2 2026

// **Frankreich** gehört mit einem geschätzten Flächenbestand von rund 7,0 Mio. m² und mehr als 1.200 Fachmarktzentren zu den großen, etablierten Retail-Park-Märkten Europas. Kurzfristig wird die Nachfrage durch das schwache Konsumwachstum begrenzt; von 2026 bis 2031 dürften die realen Einzelhandelsumsätze durchschnittlich um rund 1,5 % pro Jahr steigen. Bei moderater Neubautätigkeit liegen die Potenziale vor allem in der Repositionierung und Weiterentwicklung bestehender Standorte. Fachmarktzentren vereinten 2025 rund 30 % des französischen Einzelhandelsinvestmentvolumens beziehungsweise etwa 0,9 Mrd. EUR auf sich. Die Spitzenrenditen lagen zwischen rund 5,5 % und 6,0 %.⁵⁷

// **Niederlande:** Der niederländische Fachmarktzentrenmarkt wird vor allem durch restriktive Flächenausweisungen und strukturelle Angebotsknappheit geprägt. Retail Parks und weitere periphere Handelslagen stehen nach der breiteren CBRE-Abgrenzung für rund 11,9 % des niederländischen Einzelhandelsflächenbestands.⁵⁸ Der Retail-Park-Bestand wird für Belgien und die Niederlande zusammen auf rund 3,6 Mio. m² geschätzt; ein separater Bestandwert für die Niederlande liegt nicht vor. Davon entfallen mehr als 50 Parks auf die Niederlande und mehr als 150 auf Belgien.⁵⁹ Das begrenzte Angebot trifft auf eine stabile Nachfrage; die Leerstandsquote niederländischer Retail Parks lag Mitte 2026 bei 4,4 %.⁶⁰ Bei einem prognostizierten realen Einzelhandelsumsatzwachstum von durchschnittlich 2,0 % pro Jahr bis 2031 unterstützt die Flächenknappheit insbesondere gut positionierte Bestandsobjekte. Das jährliche Transaktionsvolumen niederländischer Retail Parks lag in den vergangenen Jahren bei rund 150 bis 200 Mio. EUR beziehungsweise 10 % bis 15 % des nationalen Einzelhandelsinvestmentvolumens.⁶¹ Die Spitzenrenditen bewegten sich zwischen rund 5,25 % und 5,75 %.⁶² Die DekaBank zählt die Niederlande zudem zu den europäischen Märkten mit überdurchschnittlichen Ertragsperspektiven für Fachmarktzentren bis 2030.⁶³

⁵⁷ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁵⁸ CBRE: Stability in Dutch Retail Parks. Juni 2026

⁵⁹ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

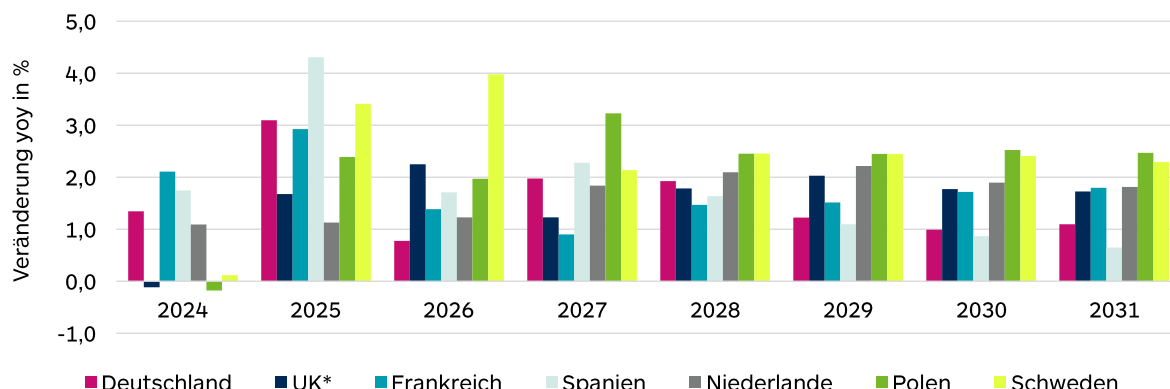
⁶⁰ CBRE: Stability in Dutch Retail Parks. Juni 2026

⁶¹ ebd.

⁶² mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁶³ DekaBank: Immobilien Sektoren Einzelhandelsmärkte Europa, Juli 2026

Entwicklung und Prognose realer Einzelhandelsumsätze ausgewählter europäischer Länder



Quelle: Oxford Economics, NORD/LB Sector Research Immobilien

*ohne Pkw-Kraftstoffe

// **Schweden und die nordischen Märkte:** Schweden weist mit rund 0,33 m² je Einwohner den höchsten Retail-Warehouse-Flächenbesatz der untersuchten europäischen Märkte auf, noch vor dem Vereinigten Königreich mit 0,16 m² sowie den Niederlanden mit rund 0,14 m² (Europäischer Durchschnitt: 0,10 m² je Einwohner).⁶⁴ Das Land profitiert zugleich von einer vergleichsweise günstigen Nachfrageentwicklung: Die realen Einzelhandelsumsätze dürften von 2026 bis 2031 durchschnittlich um rund 2,3 % pro Jahr wachsen. Aufgrund des hohen Versorgungsgrads liegt das Potenzial jedoch weniger in einer breiten Flächenexpansion als in der Modernisierung und qualitativen Weiterentwicklung bestehender Standorte. Für die nordischen Länder insgesamt wird auf Basis verschiedener Marktberichte ein Bestand an Retail Warehouses bzw. Retail Parks von rund 4,5 Mio. m² ausgewiesen.⁶⁵ Während Schweden damit zu den reifsten und bestversorgten Retail-Park-Märkten Europas zählt, weisen Dänemark und Finnland weiterhin eine vergleichsweise geringe Pro-Kopf-Versorgung und damit zusätzliches Entwicklungspotenzial auf.⁶⁶ Für Norwegen liegen hingegen nur eingeschränkt vergleichbare Bestandsdaten vor. Gleichwohl sind auch dort Retail Parks und vergleichbare Big-Box-Formate⁶⁷ etabliert. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterscheiden sich jedoch: Während Dänemark eine stabile und Norwegen eine verhalten positive Entwicklung aufweisen, wird die Marktentwicklung in Finnland durch das schwache Konsum- und Arbeitsmarktumfeld begrenzt.⁶⁸ Die Spitzenrendite für schwedische Retail Parks lag im zweiten Quartal 2026 bei 5,75 %⁶⁹, während für finnische Retail Parks eine Rendite von 6,8 %⁷⁰ ausgewiesen wurde. Für dänische Big-Box-Formate werden Renditen von rund 6,0 % berichtet; die zugrunde liegende Marktabgrenzung ist jedoch nur eingeschränkt mit Retail Parks vergleichbar.⁷¹ Eine weitergehende quantitative Gegenüberstellung ist aufgrund fehlender einheitlicher und damit nicht vergleichbarer nationaler Bestandsdaten jedoch nur begrenzt möglich.

// **Spanien** zählt innerhalb der Vergleichsgruppe zu den dynamischsten Fachmarktzentrenmärkten Europas. Unterstützt wird die Entwicklung durch günstige makroökonomische Rahmenbedingungen, einen wachstumsstarken Tourismussektor sowie eine hohe Nachfrage nach modernen Einzelhandelsformaten. Für 2026 werden ein BIP-Wachstum von 2,4 % und ein Anstieg des privaten Konsums um 2,9 % erwartet. Die realen Einzelhandelsumsätze dürften bis 2031 um durchschnittlich 1,3 % pro Jahr wachsen. Mit einem Bestand von rund 3,6 Mio. m² und 139 Fachmarktzentren ist Spanien ein vergleichsweise junger Markt.⁷² Der Retail-Park-Anteil am Einzelhandelsflächenbestand liegt mit 19 % deutlich unter dem Niveau des Vereinigten Königreichs, Deutschlands und Frankreichs und weist zusammen mit der aktiven Projektpipeline auf weiteres Entwicklungspotenzial hin.⁷³

⁶⁴ Savills: European Retail Market 2023

⁶⁵ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁶⁶ Savills: European Retail Market 2023

⁶⁷ Big-Box-Formate sind großflächige, meist eingeschossige Einzelhandelsbetriebe mit direktem Außenzugang und großzügigen Parkmöglichkeiten. Sie können als Einzelobjekte oder gebündelt in Retail Parks und Handelsagglomerationen auftreten.

⁶⁸ Europäische Kommission: Frühjahrsprognose 2026

⁶⁹ Cushman & Wakefield: Sweden Marketbeat Q2 2026, August 2026

⁷⁰ Cushman & Wakefield: Helsinki Marketbeat Q2 2026, August 2026

⁷¹ Colliers: Property Market Indicators Denmark – Q2 2026

⁷² mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁷³ Savills: European Retail Market 2024, November 2024

Dieses wird neben der Marktnachfrage auch durch die Verfügbarkeit geeigneter Entwicklungsflächen bestimmt. Seit 2020 entfielen rund 60 % der neu eröffneten Handelsflächen auf Fachmarktzentren, 2024 bereits 80 %.⁷⁴ Retail Warehousing vereinte 2025 rund 14,1 % des spanischen Einzelhandelsinvestmentvolumens auf sich.⁷⁵ Die Spitzenrenditen lagen bei 6,0 % bis 6,5 %.⁷⁶ Für Fachmarktzentren werden bis 2030 überdurchschnittliche Erträge erwartet.⁷⁷ Ergänzend weist der spanische Einzelhandelsimmobilienmarkt für den Zeitraum 2026 bis 2031 eine prognostizierte Gesamtrendite von 7,6 % pro Jahr auf.

// **Polen** weist innerhalb der Vergleichsgruppe eine hohe wirtschaftliche und immobilienwirtschaftliche Entwicklungsdynamik auf. Für 2026 werden ein BIP-Wachstum von 3,5 % und ein Anstieg des privaten Konsums um 3,3 % erwartet; zugleich dürften die realen Einzelhandelsumsätze bis 2031 mit durchschnittlich 2,6 % pro Jahr am stärksten wachsen. Der Markt umfasst rund 3,2 Mio. m² und mehr als 290 Fachmarktzentren mit jeweils mindestens 5.000 m², weist außerhalb der Metropolen jedoch weiterhin einen vergleichsweise niedrigen Versorgungsgrad auf.⁷⁸ Rund 40 % bis 50 % der europäischen Fertigstellungspipeline entfallen auf Polen.⁷⁹ Die Entwicklung konzentriert sich zunehmend auf kleinere Städte, die einen wesentlichen Teil des neuen Flächenangebots aufnehmen und damit lokale Versorgungslücken schließen.⁸⁰ Dies verdeutlicht, dass außerhalb der großen Metropolen nicht nur ein höherer Versorgungsbedarf, sondern vielfach auch größere Flächen- und Entwicklungsspielräume bestehen. Dabei ist eine deutliche Verlagerung hin zu kleinen und mittelgroßen Formaten zu beobachten. Die überwiegende Mehrheit der neuen Projekte umfasst weniger als 10.000 m² Bruttomietfläche.⁸¹ Das Transaktionsvolumen polnischer Retail Parks erreichte 2025 mit rund 466 Mio. EUR einen neuen Höchststand.⁸² Mit Spitzenrenditen von rund 7,0 % bis 7,75 % bietet Polen zudem einen deutlichen Renditeaufschlag gegenüber den reiferen westeuropäischen Märkten.⁸³ Ergänzend weist der polnische Einzelhandelsimmobilienmarkt mit einer prognostizierten durchschnittlichen Gesamtrendite von rund 9,0 % pro Jahr für 2026 bis 2031 den höchsten Wert der Vergleichsgruppe auf.

Der europäische Vergleich zeigt eine klare Differenzierung der Marktpotenziale. Während in den etablierten westeuropäischen Märkten vor allem die Modernisierung, Repositionierung und Optimierung bestehender Standorte im Vordergrund stehen, bieten Spanien und insbesondere Polen zusätzliche Entwicklungs- und Wachstumsmöglichkeiten. Maßgeblich für die Einordnung der einzelnen Märkte sind Marktreife, Flächenverfügbarkeit, planungs- und genehmigungsrechtliche Rahmenbedingungen, Nachfrageentwicklung sowie Ertragsperspektiven.

Fazit und Ausblick

Der deutsche Einzelhandel bewegt sich weiterhin zwischen konjunktureller Erholung und verhaltener Konsumdynamik. In diesem Umfeld profitieren Fachmarktzentren von ihrer Ausrichtung auf Güter des täglichen Bedarfs, stabilen Kundenfrequenzen und ihrer hohen Bedeutung für die Nahversorgung. Aus Investorensicht sorgt dies für eine vergleichsweise hohe Resilienz der Mieterumsätze gegenüber konjunkturellen Schwankungen und trägt dazu bei, Ertragserwartungen auch in volatilen Marktphasen besser abzusichern. Damit verfügen sie über eine tragfähige Grundlage, um ihre Position innerhalb des deutschen Einzelhandelsimmobilienmarktes zu behaupten.

Die Perspektiven unterscheiden sich jedoch zunehmend nach Standort- und Objektqualität. Besonders gut positioniert sind moderne, gut erreichbare und lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren mit ausgewogenem Mietermix, marktgerechten Flächen und langfristig tragfähigen Mietverhältnissen. Bei älteren, Non-Food-lastigen oder strukturell schwächeren Objekten nehmen dagegen die Vermietungs-, Investitions- und Wertentwicklungsrisiken zu. Flexible Nutzungskonzepte, energetische Modernisierungen und eine konsequente Ausrichtung auf die Anforderungen des jeweiligen Einzugsgebiets werden daher zu zentralen Aufgaben des Asset Managements. Die Entwicklungsperspektiven von Fachmarktzentren werden jedoch nicht nur durch Konsumnachfrage, Händlerexpansion und Investoreninteresse bestimmt. Zunehmend gewinnt auch die Verfügbarkeit planungsrechtlich

⁷⁴ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁷⁵ Colliers: Snapshot Retail MAD & BCN Q4 2025. Februar 2026

⁷⁶ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁷⁷ DekaBank: Immobilien Sektoren Einzelhandelsmärkte Europa, Juli 2026

⁷⁸ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁷⁹ CBRE Investment Management, The Growth Case for European Retail Parks, März 2026

⁸⁰ BNP Paribas: Review: Retail Market Poland, Q4 2025

⁸¹ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

⁸² <https://polandinsight.com/polands-retail-parks-attract-record-investor-capital-79729/>, abgerufen am 31. August 2026

⁸³ mapic International retail Leasing Hub: Special Focus 2026 Retail Parks in Europe

entwicklungsfähiger Flächen an Bedeutung. Die begrenzten Möglichkeiten zur Ausweisung neuer Standorte wirken in vielen Regionen angebotsbeschränkend und stärken damit die Wettbewerbsposition etablierter Fachmarktzentren.

Der europäische Vergleich zeigt zugleich, dass die Marktpotenziale erheblich von Marktreife, Versorgungsgrad, Flächenverfügbarkeit, planungsrechtlichen Rahmenbedingungen und lokaler Nachfragedynamik abhängen. Während in den etablierten westeuropäischen Märkten vor allem die Optimierung und Repositionierung bestehender Standorte im Vordergrund stehen, bieten Spanien und insbesondere Polen zusätzliche Entwicklungs- und Wachstumsmöglichkeiten. Die hohe Gesamtrendite europäischer Fachmarktzentren unterstreicht die Attraktivität des Segments, wobei der laufende Ertrag den wesentlichen Performancebeitrag liefert.

Insgesamt bleiben Fachmarktzentren eine resiliente und ertragsorientierte Subassetklasse des Einzelhandelsimmobilienmarktes. Ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit ergibt sich jedoch nicht allein aus der Zugehörigkeit zum Segment, sondern aus der Qualität des einzelnen Standorts und Objekts. Auch eine hohe Investmentnachfrage ist nicht ohne Weiteres mit einer langfristigen Werthaltigkeit des einzelnen Objekts gleichzusetzen. Maßgeblich sind neben der Ertragsstabilität insbesondere die Abhängigkeit von einzelnen Ankermietern, die langfristige Tragfähigkeit des Mieterkonzepts, die tatsächliche Drittverwendungsfähigkeit, die planungsrechtliche Anpassungsfähigkeit des Standorts sowie der absehbare Investitions- und Modernisierungsbedarf. Entscheidend bleibt damit ein aktives Management, das die traditionelle Nahversorgungsfunktion mit der bedarfsgerechten Weiterentwicklung des jeweiligen Standorts verbindet.

Anhang

Ansprechpartner in der NORD/LB



Daniel Weiß

Leiter NORD/LB Research

+49 157 851 667 81

daniel.weiss@nordlb.de



Claudia Drangmeister (Autorin der Studie)

Sector Research Real Estate

+49 172 451 6503

claudia.drangmeister@nordlb.de



Julia Müller-Siekmann (Autorin der Studie)

Sector Research Real Estate

+49 174 189 7790

julia.mueller-siekmann@nordlb.de

Weitere Ansprechpartner der Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance:

Die Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance – ist das Kompetenzzentrum der NORD/LB für die Finanzierung gewerblicher Immobilien. Die Einheit ist in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Benelux, Spanien, Polen, Skandinavien und Österreich geschäftlich aktiv und hat ihren Hauptsitz in Hannover. Zudem ist sie in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München sowie in Amsterdam, London, Madrid, Paris und Warschau präsent. Die NORD/LB zählt zu den großen deutschen Immobilienfinanzierern. Weitere Informationen unter www.deutsche-hypo.de.

Ingo Martin

Leiter Real Estate Finance Origination

+49 511 361 - 2217

+49 172 140 2847

ingo.martin@deutsche-hypo.de**José Luis Calderón Martínez**

Leiter Zentralakquisition

Leiter Geschäftsstelle Berlin

+49 173 236 50 65

jose.calderon@deutsche-hypo.de**Peter Kleinhütten**

Leiter Real Estate Finance Düsseldorf

+49 152 0151 8500

peter.kleinhuetten@deutsche-hypo.de**Nicole Bölscher**

Leiterin Bewertungsmanagement

+49 174 319 1927

nicole.boelscher@nordlb.de**Heiko Muchall**

Bewertungsmanagement

Leiter DH-Ausland

+31 621425747

heiko.muchall@deutsche-hypo.de

Wichtige rechtliche Rahmenbedingungen

Dieses Informationsschreiben (nachfolgend als „Information“ bezeichnet) ist von der **NORDDEUTSCHEN LANDESBANK GROSZENTRALE („NORD/LB“)** erstellt worden. Die für die **NORD/LB** zuständigen Aufsichtsbehörden sind die Europäische Zentralbank („EZB“), Sonnemannstraße 20, D-60314 Frankfurt am Main, und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („BaFin“), Graurheindorfer Str. 108, D-53117 Bonn und Marie-Curie-Str. 24-28, D-60439 Frankfurt am Main. Sofern Ihnen diese Information durch Ihre Sparkasse überreicht worden ist, unterliegt auch diese Sparkasse der Aufsicht der BaFin und ggf. auch der EZB. Eine Überprüfung oder Billigung dieser Präsentation oder der herein beschriebenen Produkte oder Dienstleistungen durch die zuständige Aufsichtsbehörde ist grundsätzlich nicht erfolgt.

Diese Information richtet sich ausschließlich an Empfänger in Deutschland, Belgien, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Indonesien, Irland, Italien, Kanada, Korea, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Republik China (Taiwan), Schweden, Schweiz, Spanien, Thailand, Tschechische Republik, Vereinigtes Königreich, Vietnam und Zypern (nachfolgend als „relevante Personen“ oder „Empfänger“ bezeichnet). Die Inhalte dieser Information werden den Empfängern auf streng vertraulicher Basis gewährt und die Empfänger erklären mit der Entgegennahme dieser Information ihr Einverständnis, diese nicht ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der NORD/LB an Dritte weiterzugeben, zu kopieren und/oder zu reproduzieren. Diese Information ist nur an die relevanten Personen gerichtet und andere Personen als die relevanten Personen dürfen nicht auf die Angaben in dieser Information vertrauen. Insbesondere darf weder diese Information noch eine Kopie hiervon nach Japan oder in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in ihre Territorien oder Besitztümer gebracht oder übertragen oder an Mitarbeitende oder an verbundene Gesellschaften in diesen Rechtsordnungen ansässiger Empfänger verteilt werden.

Bei dieser Information handelt es sich nicht um eine Anlageempfehlung/Anlagestrategieempfehlung, sondern um eine lediglich Ihrer allgemeinen Information dienende Kundeninformation. Aus diesem Grund ist diese Information nicht unter Berücksichtigung aller besonderen gesetzlichen Anforderungen an die Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen erstellt worden. Ebenso wenig unterliegt diese Information dem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung, wie dies für Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen gilt.

Die hierin enthaltenen Informationen wurden ausschließlich zu Informationszwecken erstellt und werden ausschließlich zu Informationszwecken bereitgestellt. Es ist nicht beabsichtigt, dass diese Information einen Anreiz für Investitionstätigkeiten darstellt. Sie wird für die persönliche Information des Empfängers mit dem ausdrücklichen, durch den Empfänger anerkannten Verständnis bereitgestellt, dass sie kein direktes oder indirektes Angebot, keine Empfehlung, keine Aufforderung zum Kauf, Halten oder Verkauf sowie keine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten und keine Maßnahme, durch die Finanzinstrumente angeboten oder verkauft werden könnten, darstellt.

Alle hierin enthaltenen tatsächlichen Angaben, Informationen und getroffenen Aussagen sind Quellen entnommen, die von der NORD/LB für zuverlässig erachtet wurden. Für die Erstellung dieser Information nutzen wir emittentenspezifisch jeweils Finanzdatenanbieter, eigene Schätzungen, Unternehmensangaben und öffentlich zugängliche Medien. Da insoweit allerdings keine neutrale Überprüfung dieser Quellen vorgenommen wird, kann die NORD/LB keine Gewähr oder Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen übernehmen. Die aufgrund dieser Quellen in der vorstehenden Information geäußerten Meinungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile der Mitarbeitenden der NORD/LB dar. Veränderungen der Prämissen können einen erheblichen Einfluss auf die dargestellten Entwicklungen haben. Weder die NORD/LB, noch ihre Organe oder Mitarbeitende können für die Richtigkeit, Angemessenheit und Vollständigkeit der Informationen oder für einen Renditeverlust, indirekte Schäden, Folge- oder sonstige Schäden, die Personen entstehen, die auf die Informationen, Aussagen oder Meinungen in dieser Information vertrauen (unabhängig davon, ob diese Verluste durch Fahrlässigkeit dieser Personen oder auf andere Weise entstanden sind), die Gewähr,

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. Währungskurse, Kursschwankungen der Finanzinstrumente und ähnliche Faktoren können den Wert, Preis und die Rendite der in dieser Information in Bezug genommenen Finanzinstrumente oder darauf bezogener Instrumente negativ beeinflussen. Im Zusammenhang mit Wertpapieren (Kauf, Verkauf, Verwahrung) fallen Gebühren und Provisionen an, welche die Rendite des Investments mindern. Die Bewertung aufgrund der historischen Wertentwicklung eines Wertpapiers oder Finanzinstruments lässt sich nicht zwingend auf dessen zukünftige Entwicklung übertragen.

Diese Information stellt keine Anlage-, Rechts-, Bilanzierungs- oder Steuerberatung sowie keine Zusicherung dar, dass ein Investment oder eine Strategie für die individuellen Verhältnisse des Empfängers geeignet oder angemessen ist, und kein Teil dieser Information stellt eine persönliche Empfehlung an einen Empfänger der Information dar. Auf die in dieser Information Bezug genommenen Wertpapiere oder sonstigen Finanzinstrumente sind möglicherweise nicht für die persönlichen Anlagestrategien und -ziele, die finanzielle Situation oder individuellen Bedürfnisse des Empfängers geeignet.

Ebenso wenig handelt es sich bei dieser Information im Ganzen oder in Teilen um einen Verkaufs- oder anderweitigen Prospekt. Dementsprechend stellen die in dieser Information enthaltenen Informationen lediglich eine Übersicht dar und dienen nicht als Grundlage einer möglichen Kauf- oder Verkaufsentscheidung eines Investors. Eine vollständige Beschreibung der Einzelheiten von Finanzinstrumenten oder Geschäften, die im Zusammenhang mit dem Gegenstand dieser Information stehen könnten, ist der jeweiligen (Finanzierungs-) Dokumentation zu entnehmen. Soweit es sich bei den in dieser Information dargestellten Finanzinstrumenten um prospektpflichtige eigene Emissionen der NORD/LB handelt, sind allein verbindlich die für das konkrete Finanzinstrument geltenden Anleihebedingungen sowie der jeweilig veröffentlichte Prospekt der NORD/LB, die insgesamt unter www.nordlb.de heruntergeladen werden können und die bei der NORD/LB, Friedrichswall 10, 30159 Hannover kostenlos erhältlich sind. Eine eventuelle Anlageentscheidung sollte in jedem Fall nur auf Grundlage dieser (Finanzierungs-) Dokumentation getroffen werden. Diese Information ersetzt nicht die persönliche Beratung. Jeder Empfänger sollte, bevor er eine Anlageentscheidung trifft, im Hinblick auf die Angemessenheit von Investitionen in Finanzinstrumente oder Anlagestrategien, die Gegenstand dieser Information sind, sowie für weitere und aktuellere Informationen im Hinblick auf bestimmte Anlagemöglichkeiten sowie für eine individuelle Anlageberatung einen unabhängigen Anlageberater konsultieren.

Jedes in dieser Information in Bezug genommene Finanzinstrument kann ein hohes Risiko einschließlich des Kapital-, Zins-, Index-, Währungs- und Kreditrisikos, politischer Risiken, Zeitwert-, Rohstoff- und Marktrisiken aufweisen. Die Finanzinstrumente können einen plötzlichen und großen Wertverlust bis hin zum Totalverlust des Investments erfahren. Jede Transaktion sollte nur aufgrund einer eigenen Beurteilung der individuellen finanziellen Situation, der Angemessenheit und der Risiken des Investments erfolgen.

Die in dieser Information enthaltenen Angaben ersetzen alle vorherigen Versionen einer entsprechenden Information und beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Information. Zukünftige Versionen dieser Information ersetzen die vorliegende Fassung. Eine Verpflichtung der NORD/LB, die Angaben in dieser Information zu aktualisieren und/oder in regelmäßigen Abständen zu überprüfen, besteht nicht. Eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann daher nicht gegeben werden. Mit der Verwendung dieser Information erkennt der Empfänger die obigen Bedingungen an.

Die NORD/LB gehört dem Sicherungssystem der Deutschen Sparkassen-Finanzgruppe an. Weitere Informationen erhält der Empfänger unter Nr. 28 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der NORD/LB oder unter www.dsgv.de/sicherungssystem.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Australien:

DIE NORD/LB IST KEINE NACH DEM BANKING ACT 1959 OF AUSTRALIA AUTORISIERTE BANK ODER DEPOSIT TAKING INSTITUTION. SIE WIRD NICHT VON DER AUSTRALIAN PRUDENTIAL REGULATION AUTHORITY BEAUFSICHTIGT.

Die NORD/LB bietet mit dieser Information keine persönliche Beratung an und berücksichtigt nicht die Ziele, die finanzielle Situation oder Bedürfnisse des Empfängers (außer zum Zwecke der Bekämpfung von Geldwäsche).

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Belgien:

Die Bewertung individueller Finanzinstrumente auf der Grundlage der in der Vergangenheit liegenden Erträge ist nicht notwendigerweise ein Indikator für zukünftige Ergebnisse. Die Empfänger sollten beachten, dass die verlaublichen Zahlen sich auf vergangene Jahre beziehen.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Dänemark:

Diese Information stellt keinen Prospekt i.S.d. Dänischen Wertpapierrechts dar und dementsprechend besteht keine Verpflichtung, noch ist es unternommen worden, sie bei der Dänischen Finanzaufsichtsbehörde einzureichen oder von ihr genehmigen zu lassen, da diese Information (i) nicht im Zusammenhang mit einem öffentlichen Anbieten von Wertpapieren in Dänemark oder der Zulassung von Wertpapieren zum Handel auf einem regulierten Markt i.S.d. Dänischen Wertpapierhandelsgesetzes oder darauf erlassenen Durchführungsverordnungen erstellt worden ist oder (ii) im Zusammenhang mit einem öffentlichen Anbieten von Wertpapieren in Dänemark oder der Zulassung von Wertpapieren zum Handel auf einem regulierten Markt unter Berufung auf einen oder mehrere Ausnahmetatbestände von dem Erfordernis der Erstellung und der Herausgabe eines Prospekts nach dem Dänischen Wertpapierhandelsgesetz oder darauf erlassenen Durchführungsverordnungen erstellt worden ist.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Estland:

Es ist empfehlenswert, alle Geschäfts- und Vertragsbedingungen der von der NORD/LB angebotenen Dienstleistungen genau zu prüfen. Falls notwendig, sollten sich Empfänger dieser Information mit einem Fachmann beraten.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Finnland:

Die in dieser Information beschriebenen Finanzprodukte dürfen, direkt oder indirekt, Einwohnern der Republik Finnland oder in der Republik Finnland nicht angeboten oder verkauft werden, es sei denn in Übereinstimmung mit den anwendbaren Finnischen Gesetzen und Regelungen. Speziell im Falle von Aktien dürfen diese nicht, direkt oder indirekt, der Öffentlichkeit angeboten oder verkauft werden – wie im Finnischen Wertpapiermarktgesetz (746/2012, in der gültigen Fassung) definiert. Der Wert der Investments kann steigen oder sinken. Es gibt keine Garantie dafür, den investierten Betrag zurückzuerhalten. Erträge in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Frankreich:

Die NORD/LB ist teilweise reguliert durch die „Autorité des Marchés Financiers“. Details über den Umfang unserer Regulierung durch die zuständigen Behörden sind von uns auf Anfrage erhältlich. Diese Information stellt keine Analyse i.S.v. Art. 24 Abs. 1 der Richtlinie 2006/73/EG, Art. L.54-1 und R.621-30-1 des Französischen Geld- und Finanzgesetzes, sondern eine Marketingmitteilung dar und ist als Empfehlung gemäß der Richtlinie 2003/6/EG und 2003/125/EG zu qualifizieren.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Griechenland:

Die in dieser Information enthaltenen Informationen beschreiben die Sicht des Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und dürfen vom Empfänger nicht verwendet werden, bevor nicht feststeht, dass sie zum Zeitpunkt ihrer Verwendung zutreffend und aktuell sind. Erträge in der Vergangenheit, Simulationen oder Vorhersagen sind daher kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse. Investmentfonds haben keine garantierten Erträge und Renditen in der Vergangenheit garantieren keine Erträge in der Zukunft.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Indonesien:

Diese Information enthält allgemeine Informationen und ist nicht auf die Verhältnisse einzelner oder bestimmter Empfänger zugeschnitten. Diese Information ist Teil des Marketingmaterials der NORD/LB.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Irland:

Diese Information wurde nicht in Übereinstimmung mit der Verordnung (EU) 2017/1129 (in der gültigen Fassung) betreffend Prospekte (die „Prospektverordnung“) oder aufgrund der Prospektverordnung ergriffenen Maßnahmen oder dem Recht irgendeines Mitgliedsstaates oder EWR-Vertragsstaates, der die Prospektverordnung oder solche Maßnahme umsetzt, erstellt und enthält deswegen nicht alle diejenigen Informationen, die ein Dokument enthalten muss, das entsprechend der Prospektverordnung oder den genannten Bestimmungen erstellt wird.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Kanada:

Diese Information wurde allein für Informationszwecke im Zusammenhang mit den hierin enthaltenen Produkten erstellt und ist unter keinen Umständen als ein öffentliches Angebot oder als ein sonstiges (direktes oder indirektes) Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren in einer Provinz oder einem Territorium Kanadas zu verstehen. Keine Finanzmarktaufsicht oder eine ähnliche Regulierungsbehörde in Kanada hat diese Wertpapiere dem Grunde nach bewertet oder diese Information überprüft und jede entgegenstehende Erklärung stellt ein Vergehen dar. Mögliche Verkaufsbeschränkungen sind ggf. in dem Prospekt oder anderer Dokumentation des betreffenden Produktes enthalten.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Korea:

Diese Information wurde Ihnen kostenfrei und lediglich zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt. Alle in der Information enthaltenen Inhalte sind Sachinformationen und spiegeln somit weder die Meinung noch die Beurteilung der NORD/LB wider. Die in der Information enthaltenen Informationen dürfen somit nicht als Angebot, Vermarktung, Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes oder Anlageberatung hinsichtlich der in der Information erwähnten Anlageprodukte ausgelegt werden.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Luxemburg:

Unter keinen Umständen stellt diese Information ein individuelles Angebot zum Kauf oder zur Ausgabe oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder zur Abnahme von Finanzinstrumenten oder Finanzdienstleistungen in Luxemburg dar.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Neuseeland:

Die NORD/LB ist keine in Neuseeland registrierte Bank. Diese Information stellt lediglich eine allgemeine Information dar. Sie berücksichtigt nicht die finanzielle Situation oder Ziele des Empfängers und ist kein persönlicher Finanzberatungsservice („personalized financial adviser service“) gemäß dem Financial Advisers Act 2008.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in den Niederlanden:

Der Wert Ihres Investments kann schwanken. Erzielte Gewinne in der Vergangenheit bieten keinerlei Garantie für die Zukunft. (De waarde van uw belegging kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst).

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Österreich:

Keine der in dieser Information enthaltenen Informationen stellt eine Aufforderung oder ein Angebot der NORD/LB oder mit ihr verbundener Unternehmen dar, Wertpapiere, Terminprodukte oder andere Finanzinstrumente zu kaufen oder zu verkaufen oder an irgendeiner Anlagestrategie zu partizipieren. Nur der veröffentlichte Prospekt gemäß dem Österreichischen Kapitalmarktgesetz kann die Grundlage für die Investitionsentscheidung des Empfängers darstellen.

Aus Regulierungsgründen können Finanzprodukte, die in dieser Information erwähnt werden, möglicherweise nicht in Österreich angeboten werden und deswegen nicht für Investoren in Österreich verfügbar sein. Deswegen kann die NORD/LB ggf. gehindert sein, diese Produkte zu verkaufen bzw. auszugeben oder Anfragen zu akzeptieren, diese Produkte zu verkaufen oder auszugeben, soweit sie für Investoren mit Sitz in Österreich oder für Mittelsmänner, die im Auftrag solcher Investoren handeln, bestimmt sind.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Polen:

Diese Information stellt keine Empfehlung i.S.d. Regelung des Polnischen Finanzministers betreffend Informationen zu Empfehlungen zu Finanzinstrumenten oder deren Aussteller vom 19.10.2005 dar.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Portugal:

Diese Information ist nur für institutionelle Kunden gedacht und darf nicht (i) genutzt werden von, (ii) in irgendeiner Form kopiert werden für oder (iii) verbreitet werden an irgendeine andere Art von Investor, insbesondere keinen Privatkunden. Diese Information stellt weder ein Angebot noch den Teil eines Angebots zum Kauf oder Verkauf von in der Information behandelten Wertpapiere dar, noch kann sie als eine Anfrage verstanden werden, Wertpapiere zu kaufen oder zu verkaufen, sofern diese Vorgehensweise für ungesetzlich gehalten werden könnte. Diese Information basiert auf Informationen aus Quellen, von denen wir glauben, dass sie verlässlich sind. Trotzdem können Richtigkeit und Vollständigkeit nicht garantiert werden. Soweit nicht ausdrücklich anders angegeben, sind alle hierin enthaltenen Ansichten bloßer Ausdruck unserer Recherche und Information, die ohne weitere Benachrichtigung Veränderungen unterliegen können.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in der Republik China (Taiwan):

Diese Information stellt ausschließlich allgemeine Informationen bereit und berücksichtigt nicht die individuellen Interessen und Bedürfnisse, Vermögensverhältnisse und Investitionsziele von Investoren. Die Inhalte der Information sollen nicht als Empfehlung oder Beratung zum Erwerb eines bestimmten Finanzprodukts ausgelegt werden. Investitionsentscheidungen sollen nicht ausschließlich auf Basis dieser Information getroffen werden. Für Investitionsentscheidungen sollten immer eigenständige Beurteilungen vorgenommen werden, die einbeziehen, ob eine Investition den persönlichen Bedürfnissen entspricht. Darüber hinaus sollte für Investitionsentscheidungen professionelle und rechtliche Beratung eingeholt werden.

NORD/LB hat die vorliegende Information mit einer angemessenen Sorgfalt erstellt und vertraut darauf, dass die enthaltenen Informationen am Veröffentlichungsdatum verlässlich und geeignet sind. Es wird jedoch keine Zusicherung oder Garantie für Genauigkeit oder Vollständigkeit gegeben. In dem Maß, in dem die NORD/LB ihre Sorgfaltspflicht als guter Verwalter ausübt wird keine Verantwortung für Fehler, Versäumnisse oder Unrichtigkeiten in der Information übernommen. Die NORD/LB garantiert keine Analageergebnisse, oder dass die Anwendung einer Strategie die Anlageentwicklung verbessert oder zur Erreichung Ihrer Anlageziele führt.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Schweden:

Diese Information stellt keinen Prospekt, kein öffentliches Angebot, kein sonstiges Angebot und keine Aufforderung (und auch keinen Teil davon) zum Erwerb, Verkauf, Zeichnung oder anderen Handel mit Aktien, Bezugsrechten oder anderen Wertpapieren dar. Sie und auch nur Teile davon dürfen nicht zur Grundlage von Verträgen oder Verpflichtungen jeglicher Art gemacht oder hierfür als verlässlich angesehen werden. Diese Information wurde von keiner Regulierungsbehörde genehmigt. Jedes Angebot von Wertpapieren erfolgt ausschließlich auf der Grundlage einer anwendbaren Ausnahme von der Prospektpflicht gemäß der EU Prospektverordnung (Verordnung (EU) 2017/1129) und kein Angebot von Wertpapieren erfolgt gegenüber Personen oder Investoren in einer Jurisdiktion, in der ein solches Angebot vollständig oder teilweise rechtlichen Beschränkungen unterliegt oder wo ein solches Angebot einen zusätzlichen Prospekt, andere Angebotsunterlagen, Registrierungen oder andere Maßnahmen erfordern sollte.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in der Schweiz:

Diese Information wurde nicht von der Bundesbankkommission (übergegangen in die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA am 01.01.2009) genehmigt. Die NORD/LB hält sich an die Vorgaben der Richtlinien der Schweizer Bankiervereinigung zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse (in der jeweils gültigen Fassung). Diese Information stellt keinen Ausgabeprospekt gemäß Art. 652a oder Art. 1156 des Schweizerischen Obligationenrechts dar. Diese Information wird allein zu Informationszwecken über die in dieser Information erwähnten Produkte veröffentlicht. Die Produkte sind nicht als Bestandteile einer kollektiven Kapitalanlage gemäß dem Bundesgesetz über Kollektive Kapitalanlagen (CISA) zu qualifizieren und unterliegen daher nicht der Überwachung durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Singapur:

Diese Information richtet sich ausschließlich an zugelassene Anleger („Accredited Investors“) oder institutionelle Anleger („Institutional Investors“) gemäß dem Securities and Futures Act in Singapur. Diese Information ist lediglich zur allgemeinen Verbreitung gedacht. Sie stellt keine Anlageberatung dar und berücksichtigt nicht die konkreten Anlageziele, die finanzielle Situation oder die besonderen Bedürfnisse des Empfängers. Die Einholung von Rat durch einen Finanzberater („financial adviser“) in Bezug auf die Geeignetheit des Investmentproduktes unter Berücksichtigung der konkreten Anlageziele, der finanziellen Situation oder der besonderen Bedürfnisse des Empfängers wird empfohlen, bevor der Empfänger sich zum Erwerb des Investmentproduktes verpflichtet.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in der Tschechischen Republik:

Es gibt keine Garantie dafür, den investierten Betrag zurückzuerhalten. Erträge in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Der Wert der Investments kann steigen oder sinken. Die in dieser Information enthaltenen Informationen werden nur auf einer unverbindlichen Basis angeboten und der Autor übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit des Inhalts.

Informationen für Empfänger im Vereinigten Königreich:

Die NORD/LB unterliegt einer teilweisen Regulierung durch die „Financial Conduct Authority“ (FCA) und die „Prudential Regulation Authority“ (PRA). Details über den Umfang der Regulierung durch die FCA und die PRA sind bei der NORD/LB auf Anfrage erhältlich. Diese Information ist „financial promotion“. Empfänger im Vereinigten Königreich sollten wegen möglicher Fragen die Londoner Niederlassung der NORD/LB, Abteilung Investment Banking, Telefon: 0044 / 2079725400, kontaktieren. Ein Investment in Finanzinstrumenten, auf die in dieser Information Bezug genommen wurde, kann den Investor einem signifikanten Risiko aussetzen, das gesamte investierte Kapital zu verlieren.

Zusätzliche Informationen für Empfänger in Zypern:

Diese Information stellt eine Analyse i.S.d. Abschnitts über Begriffsbestimmungen der Zypriotischen Richtlinie D1444-2007-01 (Nr. 426/07) dar. Darüber hinaus wird diese Information nur für Informations- und Werbezwecke zur Verfügung gestellt und stellt keine individuelle Aufforderung oder Angebot zum Verkauf, Kauf oder Zeichnung eines Investmentprodukts dar.

Redaktionsschluss und letzte Aktualisierung aller Marktdaten: Freitag, 11. September 2026, 11:00 Uhr.

Für die in unseren Studien verwendeten sprachlichen Formulierungen verweisen wir auf die Erklärung zur gendersensiblen Sprache auf www.nordlb.de/impressum.