

Abschlüsse lassen auf sich warten – Markt für Einzelhandelsinvestments bleibt vorerst ruhig

- Transaktionsvolumen nach weiterem umsatzarmen Quartal 35 Prozent unter Vorjahresergebnis
- Zinsanstiege erfordern erneute Prüfung von Kaufentscheidungen
- Kaufpreisabschläge und Umwidmungen reduzieren Transaktionsvolumen zusätzlich
- Gut gefüllte Verkaufspipeline trifft weiter auf rege Nachfrage, Abschlüsse verlagern sich aber teilweise ins Jahr 2027
- Marktbelebung auch bei Hybridmalls und Einkaufszentren bei entsprechendem Entwicklungspotenzial und günstigen Einstiegspreisen
- Spitzenrenditen gestiegen

Berlin, 05. Oktober 2026 – Die geopolitischen Spannungen und ihre Folgen an den Finanz- und Kapitalmärkten bremsen das Transaktionsgeschehen am Einzelhandelsinvestmentmarkt weiter aus. In den ersten neun Monaten wurden nach Angaben von Colliers in Deutschland Einzelhandelsimmobilien für 2,4 Milliarden Euro gehandelt. Der Rückgang zum Vorjahreswert ist gegenüber der Jahresmitte von 25 auf 35 Prozent angewachsen. Das Transaktionsvolumen lag im dritten Quartal bei rund 500 Millionen Euro, die Anzahl der Abschlüsse bei knapp 30. Damit büßte das Marktsegment selbst gegenüber dem ruhigen Vorquartal nochmals spürbar an Aktivität ein. Aufgrund der allgemeinen Investitionszurückhaltung, die auch am Gesamtmarkt registriert wurde, behaupten sich Einzelhandelsimmobilien aber weiterhin auf Platz 3 unter den umsatzstärksten Nutzungsarten und liegen mit 16 Prozent Marktanteil hinter den Segmenten Büro mit 26 Prozent und Logistik mit 24 Prozent.

Spürbare Zinsaufschläge verzögern bereits begonnene Verkaufsprozesse

Nicole Römer, Head of Retail Germany bei Colliers, ordnet ein: „Die Nachfrage nach Einzelhandelsimmobilien ist grundsätzlich vorhanden. Die Herausforderung liegt derzeit weniger auf der Käuferseite als vielmehr in der Preisfindung. Gerade bei großvolumigen und Core-orientierten

Produkten benötigen Investoren und Verkäufer mehr Zeit, um sich auf die veränderten Rahmenbedingungen einzustellen.“

Großtransaktionen blieben in den letzten drei Monaten weitestgehend aus. Das Fachmarktzentrum HavelPark Dallgow, das von Madison Real Estate über 4Friends an einen Privatinvestor veräußert wurde, zählte mit rund 100 Millionen Euro zu den größten Transaktionen des Quartals. Weiterhin prägen kleinvolumige Transaktionen das Marktgeschehen. In den vergangenen Monaten entfielen rund 55 Prozent des Umsatzes und 92 Prozent aller Abschlüsse auf Transaktionen unterhalb der 50-Millionen-Euro-Marke.

Kaufpreisabschläge und Konversionen limitieren Transaktionsvolumen

„Der Einzelhandelsinvestmentmarkt durchläuft weiterhin einen tiefgreifenden Transformationsprozess. Im aktuellen Quartal wurden gleich mehrere ehemalige Kauf- und Warenhausstandorte unter erheblichem Anpassungsdruck verkauft und werden künftig nicht mehr ausschließlich einzelhandelsbezogen genutzt. Dadurch entstehen neue Entwicklungsperspektiven für Innenstädte, gleichzeitig reduziert sich jedoch der investierbare Einzelhandelsbestand,“ beobachtet **Römer**.

Zu den erwähnten Transaktionen zählen das Düsseldorfer Carsch-Haus, das an den Entwickler Midstad übergang, sowie zwei Galeria-Kaufhof-Immobilien in Hannover und Bonn, die an die albanische Balfin Gruppe veräußert wurden. Ganz aus der Statistik fallen Objekte wie das ehemalige Tietz-Kaufhaus am Münchner Hauptbahnhof, die nach Refurbishment und Konversion in eine andere Nutzungsart überführt werden und somit den investierbaren Bestand an Einzelhandelsimmobilien dauerhaft verringern.

Fachmarktsegment weiter Rückgrat des Transaktionsgeschehens

Fachmärkte und Fachmarktzentren behaupteten auch in den ersten neun Monaten des Jahres ihre Position als mit Abstand umsatzstärkste Handelsform. Die Dominanz dieses Segments unterstreicht die anhaltende Präferenz der Investoren für stabile Cashflows, hohe Krisenresilienz und lebensmittelgeankerte Nutzungskonzepte. Gerade im aktuellen Marktumfeld profitieren Fachmärkte von ihrer hohen Planbarkeit und langfristigen Ertragsstärke. Sie vereinten 53 Prozent des

Transaktionsvolumens und 62 Prozent aller registrierten Verkäufe im Einzelhandelssegment auf sich. Knapp zwei Drittel dieser Objekte verfügen über einen Lebensmittelanker. Innerstädtische Geschäftshäuser, zu denen auch Warenhäuser gehören, folgen mit einem Volumenanteil von 25 Prozent auf Platz 2, Einkaufszentren belegen mit 22 Prozent Rang 3.

Der Portfolioanteil verharrt mit 23 Prozent auf niedrigem Niveau. Von den zahlreichen großvolumigen Nahversorgerportfolios, die ab Frühjahr 2026 in den Markt gegeben wurden, befinden sich mehrere in fortgeschrittenen Verkaufsverhandlungen. Laut **Römer** ist die Nachfrage dafür vorhanden, vor allem seitens deutscher Investmentmanager im Auftrag ausländischer Kapitalgeber. „Das könnte noch im Jahresendquartal für eine Marktbelebung sorgen, einige Abschlüsse werden sich aber bis ins nächste Jahr hineinziehen. Auch der Verkauf von Hybridmalls und Einkaufszentren mit Wertentwicklungspotenzial könnte das Transaktionsgeschehen beleben, sofern die Einstiegspreise günstig sind.“

Steigende Spitzenrenditen bei allen Betriebstypen reflektieren höheres Zinsniveau

Entscheidend für mehr erfolgreiche Abschlüsse dürfte dabei sein, ob sich Käufer und Verkäufer bei den Preisvorstellungen angesichts zunehmender Preissensitivität einigen können. Die Renditen haben in den vergangenen drei Monaten über alle Betriebstypen hinweg angezogen. Gemessen am aktuellen Niveau der Anleiherenditen sind lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren mit 5,7 Prozent oder Nahversorger-Fachmärkte mit 5,55 Prozent Bruttoanfangsrendite hinsichtlich ihrer Risikoprämie deutlich attraktiver als andere etablierte Immobilienarten. Shoppingcenter in zentralen Innenstadtlagen der bedeutendsten deutschen Einkaufsmetropolen liegen aktuell bei 6,6 Prozent.

Ausblick: Vorjahresergebnis von 5 Milliarden Euro wird nicht erreicht

Römer: „Das Transaktionsvolumen wird 2026 voraussichtlich unter dem Vorjahreswert bleiben. Gleichzeitig befindet sich der Markt keineswegs im Stillstand. Zahlreiche Verkaufs-, Transformations- und Repositionierungsprozesse schaffen derzeit die Grundlage für die nächste Marktphase. Mit fortschreitender Preisfindung und einer wachsenden Zahl erfolgreich umgesetzter Projekte dürfte sich die Marktaktivität schrittweise wieder beleben.“

**Medienkontakt:**

Feldhoff & Cie. GmbH

Gabriele Stegers

T: +49 160 69 79 54 9

E: gs@feldhoff-cie.de

Weitere Informationen zur Colliers International Deutschland GmbH:

Die Immobilienberater:innen von Colliers sind an den Standorten in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg und Stuttgart vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Beratung zu An- und Verkauf sowie Vermietung von Gewerbeimmobilien der Assetklassen Büro, Einzelhandel, Hotel, Industrie & Logistik, zum An- und Verkauf von Grundstücken, zum An- und Verkauf von Wohnimmobilien in Form von Wohn- und Geschäftshäusern und Residential Capital Markets ebenso wie zum An- und Verkauf von Land- und Forstimmobilien. Der Bereich Occupier Services bietet die strategische Beratung von Unternehmen in allen Immobilienfragen. Hinzu kommen Serviceleistungen wie Immobilienbewertung und Finanzierungsberatung. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (NASDAQ, TSX: CIGI) mit rund 28.000 Expert:innen in 70 Ländern tätig. Mehr hier: www.colliers.de