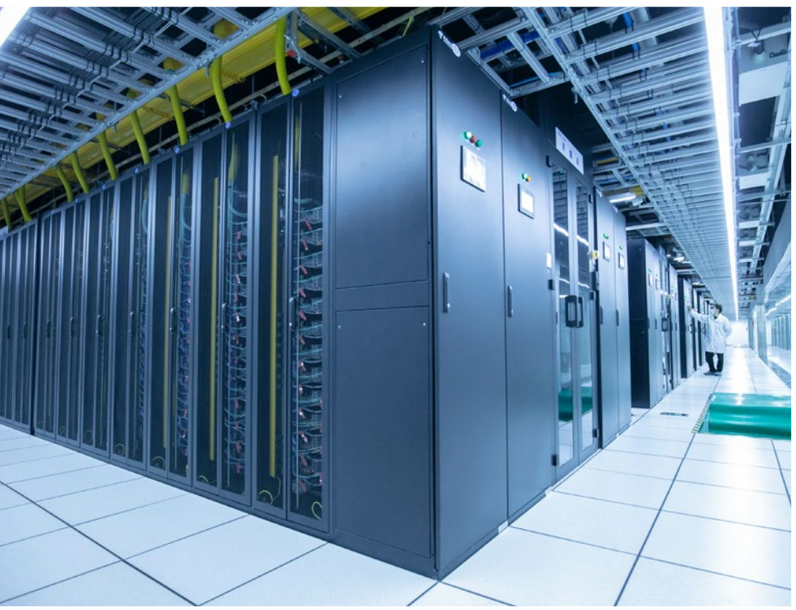
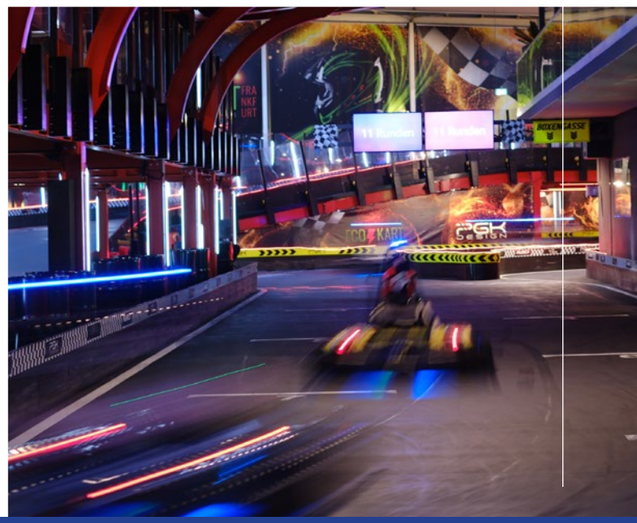








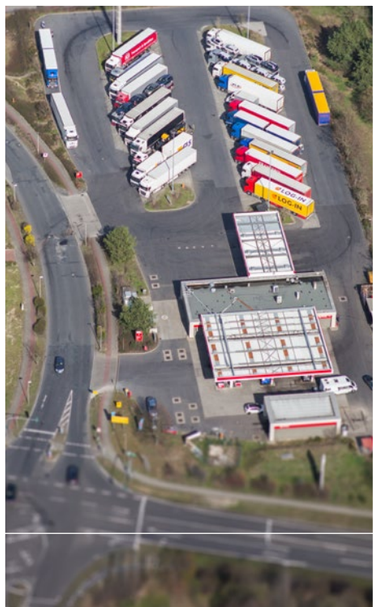




Betreiberimmobilien

Immobilie trifft Unternehmertum











Immobilie trifft Unternehmertum

Wachstum mit Konzept

Inhalt

1 Betreiberimmobilien – eine attraktive Immobilienklasse 4

2 Bedeutungszuwachs im aktuellen Wandel des Investmentmarkts 6

3 Betreiberimmobilien 2.0 14

Steckbriefe
- **Autohöfe** 20
- **Data-Center** 26
- **Indoor-Amusement-Center** 32
- **Kitas (frühkindliche Bildung)** 38
- **Life-Science-Immobilien** 44
- **Parkierungsanlagen (Parkhäuser)** 50
- **Multifunktionsarenen/Stadien** 56
- **Schulen** 62
- **Selfstorage** 68
- **Systemgastronomie** 74

4 Chancen für institutionelle Anleger 86

5 Executive Summary 88

Vorwort

Es liegt in der menschlichen Natur, neugierig zu sein und ausgetretene Wege zu verlassen, um zu neuen, gewinnbringenden Erkenntnissen zu kommen. Auch im Immobiliensektor lohnt sich der Blick auf Investmentchancen abseits der klassischen Nutzungsarten, so insbesondere auf Betreiberimmobilien: Investments, die stärker von langfristigen partnerschaftlichen Verpflichtungen zwischen Nutzern und Eigentümern sowie Sale-and-lease-back getrieben sind als von spekulativen Entwicklungen, Value Add oder opportunistischen Ansätzen. Mehr Buy-and-hold als Spekulation. Mehr Fixed Income als Capital Growth.

Die letzten fünf Jahre waren auch für Betreiberimmobilien sehr bewegend und haben die Saat für mehr Transaktionen in den kommenden Jahren gelegt. Die Pandemie hat bei vielen Betreibern zu Schließungen, massiven Umsatzeinbußen, einer erodierten Eigenkapitalbasis und höheren Schulden geführt. Das Ende der Coronajahre wurde von der Ukraine- und Energiekostenkrise abgelöst, sodass die Aussicht auf sich erholende Umsätze durch Kostensteigerungen und fortwährende Inflation getrübt wurde. Auf die Stabilisierung der Ertragsbasis wird eine Neubalancierung der Kapitalstruktur folgen müssen. Gleichzeitig stehen Betreiberimmobilien aufgrund ihres Managementansatzes für eine herausragende Krisenresilienz und bieten mit ihren Konzepten Antworten auf sich verändernde bzw. neu hinzukommende Anforderungen von Immobiliennutzern sowie darüber hinaus von deren Kunden.

Wir möchten mit dieser Publikation einen Beitrag leisten, die Neugier für die vielfältigen Nischen innerhalb der Schnittmenge zwischen Unternehmen, dem öffentlichen Sektor und der Immobilienanlagewelt zu entfachen, ohne wirklich alle Themen besprechen zu können. Während Hotelimmobilien schon immer fester Teil des Anlageuniversums waren, zeigt uns die Entwicklung von Gesundheitsimmobilien über die letzten 10 bis 15 Jahre, wie schnell eine Nische im Mainstream ankommen kann. Wir hoffen, Ihnen nachfolgend einen hilfreichen ersten Überblick über einige der Erfolg versprechenden Immobilientypen unter den Betreiberimmobilien zu geben und wünschen viel Spaß bei der Lektüre.



Dirk Richolt
Head of
Capital Advisory & Operational Real Estate
Germany



Francesca Boucard
Head of
Market Intelligence & Foresight
Germany



Susanne Kiese
Director
Market Intelligence & Foresight
Germany



1 Betreiberimmobilien – eine attraktive Immobilienklasse

Betreiberimmobilien sind eine besondere Klasse innerhalb des Immobilienmarkts, die zunehmend das Interesse institutioneller Investoren auf sich ziehen. Anders als klassische Büro-, Einzelhandels- oder Wohnimmobilien sind sie eng mit dem wirtschaftlichen Betrieb eines Unternehmens verbunden. Dazu zählen etwa Pflegeheime, medizinische Versorgungszentren, Hotels, Rechenzentren, Lager- und Garagenparks (besser bekannt als Selfstorage), Bildungseinrichtungen oder Freizeitparks. Ihre Attraktivität resultiert nicht nur aus ihrer Funktionalität, sondern vor allem aus ihrem Geschäftsmodell: Die Miete wird nicht primär durch die Entwicklungen am Immobilienmarkt bestimmt, sondern zu einem überwiegenden Teil durch die Ertragskraft des jeweiligen Betriebs.

Geringe Korrelation mit klassischen Immobilienzyklen

Diese Besonderheit macht Betreiberimmobilien weitgehend unabhängig von klassischen Immobilienzyklen mit Schwankungen von Flächennachfrage, Angebotsentwicklung und Mietpreisschwankungen. Solange der Betrieb wirtschaftlich tragfähig ist, bleibt das Objekt stabil vermietet. Ausschlaggebend für ein attraktives Investment ist neben der Qualität der Immobilie vor allem der Erfolg des jeweiligen Betreiberkonzepts, das im Ankaufsprozess einer ebenso intensiven Prüfung unterzogen werden sollte wie die Immobilie selbst. Auf die Bonität des Betreibers ist ebenfalls ein höheres Augenmerk zu richten als auf die eines Mieters in einer Immobilie mit klassischer Nutzungsart. Die Miete ist demzufolge kein immobilienwirtschaftlicher Marktpreis, sondern ein betriebswirtschaftlich kalkulierter Aufwand und somit eher vergleichbar mit einer Kreditrate.

Hohe Standorttreue – keine spekulativen Entwicklungen

Betreiberimmobilien entstehen selten spekulativ. Neubauten werden meist nur auf Initiative des Nutzers realisiert, häufig im Rahmen eines Sale-and-lease-back-Modells. Das bedeutet: Der Betreiber initiiert den Bau, verkauft die Immobilie nach Fertigstellung und mietet sie langfristig zurück. Dadurch entstehen bei Projektentwicklungen keine Leerstände, da die Immobilie von Beginn an betriebsnotwendig genutzt wird. Da eine Vielzahl von Betreiberimmobilien von nur einem Nutzer belegt wird, ist eine Vollbelegung somit von Baubeginn an gegeben. Leerstände entstehen fast ausschließlich durch Betriebsaufgabe – ein Risiko, das durch sorgfältige Bonitätsprüfung und Vertragsgestaltung zu steuern ist.

Umzüge sind selten, da der Standort meist ausschlaggebend für die Umsetzung des Geschäftsmodells ist. Nutzerspezifische, meist kapitalintensive Ausbauten erhöhen die Standortbindung, was die geringere Drittverwendungsfähigkeit gegenüber herkömmlichen Immobilientypen als Anlagerisiko relativiert. Auch stellen in vielen Fällen planungsrechtliche Vorgaben wesentliche Hürden für einen Umzug dar.

Langfristig gesicherte Cashflows und aktives Risikomanagement

Die Verpflichtungen, die aus geschlossenen Betreiberverträgen entstehen, stellen für Investoren in mehrfacher Hinsicht Absicherungen ihrer Returns dar:

- Die hohe Standort- und Objektbindung resultiert unmittelbar in langen Mietvertragslaufzeiten, die häufig zwischen 20 und 25 Jahren liegen. Diese bieten einen planbaren Cashflow, vergleichbar mit lang laufenden Anleihen, ohne jedoch deren tägliche Marktpreisvolatilität aufzuweisen.

- Die Immobilie ist für den Betreiber meist die zentrale Betriebsstätte, ihre Aufgabe würde das Geschäftsmodell gefährden. Daher ist die Mietzahlung oft prioritär gegenüber anderen Verpflichtungen wie Lieferantenrechnungen oder Bankkrediten.

- Betreiberverträge ähneln oft Kreditverträgen. Sie enthalten Kontrollrechte, Informationspflichten und Covenants, die dem Vermieter Einblick in die wirtschaftliche Lage des Betreibers gewähren. Diese Struktur erhöht die Sicherheit der Mietzahlung und erlaubt ein aktives Risikomanagement.

Trennung von Betrieb und Eigentum (OpCo-/PropCo-Modell) als Vermögensschutz

Die Betreiberfirma (Operating Company, OpCo) betreibt das operative Geschäft und erwirtschaftet so die Einnahmen, die dem Immobilieneigentümer (Property Company, ProCo) als Investitionskapital dienen. Für Immobilieninvestoren ergibt sich aus dieser Trennung eine weitere Risikoreduktion, da das Immobilienvermögen vor den operativen Risiken des Geschäfts (z. B. steigende Betriebskosten) geschützt ist.

Partnerschaftliches Verhältnis von Investor und Betreiber

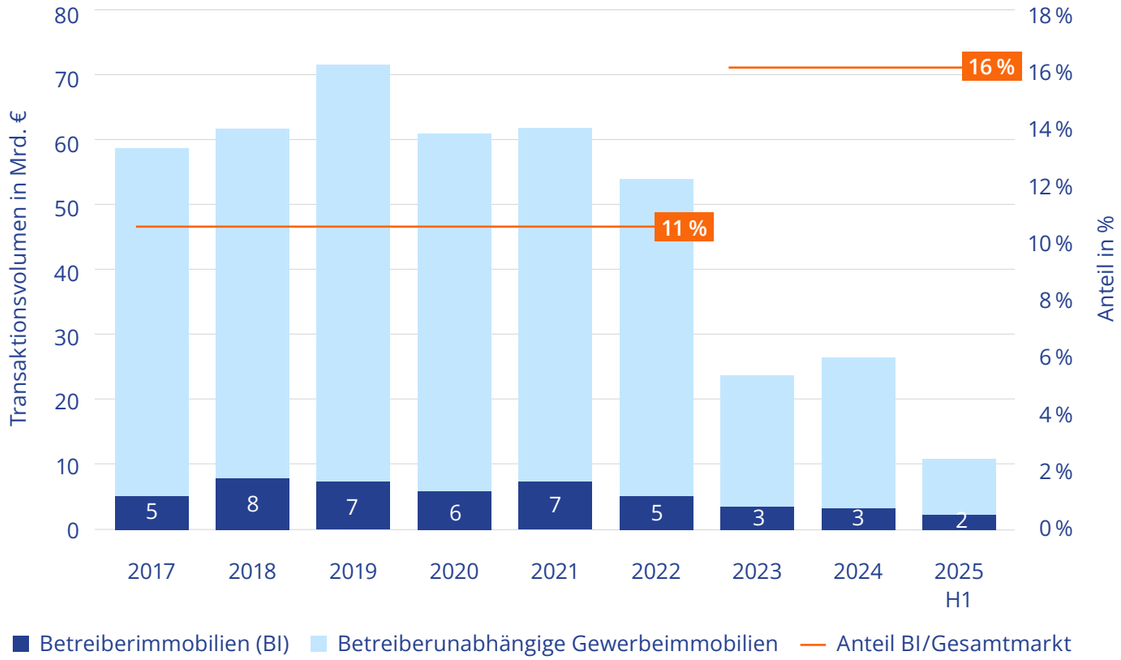
Eine professionell gemanagte, den Nutzerbedürfnissen entsprechende Immobilie ist wesentliche Grundlage für den Betriebserfolg. Die daraus entstehende Interessenkongruenz auf Eigentümer- und Nutzerseite sorgt für einen engen Austausch und ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen beiden Parteien. Die Anpassungsgeschwindigkeit bei sich verändernden Nutzeranforderungen ist bei Betreiberimmobilien in der Regel wesentlich höher als bei klassischen Mietverhältnissen. Investoren kommt das in Form von Immobilienwertsteigerungen zugute (Management-Upside).

2 Bedeutungszuwachs im aktuellen Wandel des Investmentmarkts

Marktprägende Trends sorgen aktuell dafür, dass Betreiberimmobilien gegenüber betreiberlosen Nutzungsarten weiter an Attraktivität gewinnen. Die Hinwendung des Investoreninteresses zu Betreiberimmobilien ist seit 2023 an steigenden Marktanteilen ablesbar und wird anhand des Transaktionsgeschehens dargelegt (Abschnitt 2.1). In Abschnitt 2.2 werden die Ursachen für diese Neuorientierung näher untersucht.

2.1 Status quo – wo steht der Transaktionsmarkt?

Marktvolumen Betreiberimmobilien vs. betreiberunabhängige Gewerbeimmobilien



Quelle: Colliers Market Intelligence & Foresight



Betreiberimmobilien sind bereits seit Jahren ein fester Bestandteil des Investmenttransaktionsmarkts. Bezogen auf gewerblich genutzte Immobilien betrug der jährliche Durchschnittswert des Transaktionsvolumens in der Beobachtungsperiode seit 2017 5,7 Mrd. Euro (zur Ermittlung des Transaktionsvolumens von Betreiberimmobilien siehe Exkurs). Dieser Wert wurde in der Hochphase des zinsgetriebenen Superzyklus regelmäßig übertroffen und fiel 2023 mit dem Einbruch des Transaktionsgeschehens am Gesamtmarkt infolge des rapiden Zinsanstiegs auf jährlich 3 Mrd. Euro zurück.

Der Marktanteil lag über den betrachteten Gesamtzeitraum ab 2017 bei rund 11 Prozent. Erkennbar ist ein Niveausprung zwischen der Boomphase bis 2022 und den Folgejahren des Abschwungs, in denen der Anteil 5 Prozentpunkte höher ausfiel. Der Rückgang des Transaktionsgeschehens war somit geringer als am Gesamtmarkt. Dies gibt einen ersten Hinweis auf die relative Nachfrageverschiebung zugunsten von Betreiberimmobilien. Im ersten Halbjahr 2025 wurde mit 21 Prozent ein neuer Höchstwert erreicht, der u. a. auf zwei großvolumige Transaktionen (Luxushotel, Pflegeportfolio) zurückzuführen ist. Bei einem prognostizierten Volumen des Gesamtmarkts am Jahresende von 25 Mrd. Euro (Basisszenario) wäre ohne weiteren Umsatz von Betreiberimmobilien der langjährige Durchschnitt bereits mit den getätigten Investments erreicht.

Ein zweiter marktprägender Trend, aus dem sich der Bedeutungszuwachs von Betreiberimmobilien ableiten lässt, ist die Ausdifferenzierung des Produktangebots und die Nachfrageverschiebung hin zu teilweise erstmals am Markt auftretenden Nischenprodukten. Auch hier markieren die Jahre ab 2022/2023 eine bemerkenswerte Dynamisierung der Entwicklung.

Exkurs

Die Erfassung von Transaktionen im Bereich Betreiberimmobilien ist mit zahlreichen Abgrenzungsschwierigkeiten behaftet. Gründe hierfür sind:

1. *Intransparenzen bei der Ermittlung des eigentlichen Transaktionszwecks, insbesondere bei strategischen Unternehmensübernahmen (Unterscheidung Übergang Betreibergesellschaft Operating Company OpCo / Immobiliengesellschaft Property Company PropCo)*

2. *Abgrenzungsprobleme hinsichtlich Service- und Bewirtschaftungsgrad, insbesondere im Bereich Living (Übergang intensives Asset- und Propertymanagement / Betreiberkonzept)*

3. *Abgrenzungsprobleme Immobilientransaktion vs. Infrastrukturinvestment (z. B. Data-Center, soziale Infrastrukturimmobilien)*

4. *Spezialimmobilien, die nicht per se Betreiberimmobilien sind (z. B Multi-Tenant-Objekte ohne die Zwischenschaltung einer Betreibergesellschaft wie im Falle der meisten Ärztehäuser oder eigengenutzter Immobilien im Bereich Life Science / Tech). Auch Bildungsimmobilien, Krankenhäuser, Verwaltungen bzw. sonstige kritische Infrastruktur, die bis dato von der öffentlichen Hand gehalten wurden, werden erst durch die Übertragung der Bewirtschaftung auf eine separate Betreibergesellschaft zu einer Betreiberimmobilie.*

5. *Mixed-Use-Immobilien, in denen Betreiberkonzepte wie Parkhäuser, Kinos und Hotels nur ein Teil der Mieterschaft sind.*

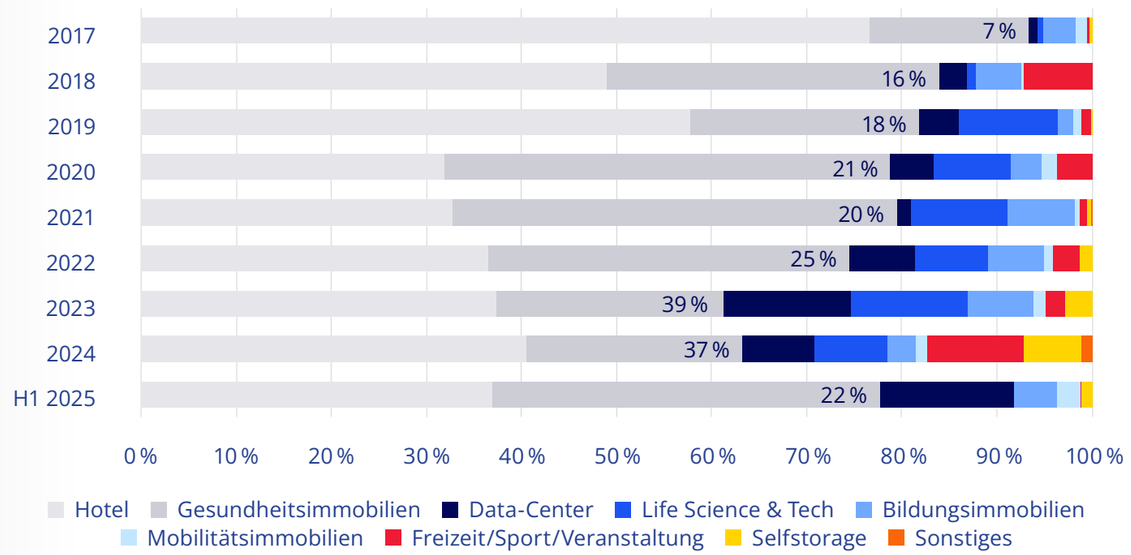
6. *Managementintensive Betriebstypen etablierter Nutzungsarten (z. B. Shoppingcenter, Gewerbeparks)*

Unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen wurden der Bereich Living sowie Nutzungsarten der Punkte 5 und 6 bei der Ermittlung des Marktvolumens ausgeklammert. Das tatsächliche Volumen bzw. der Marktanteil wird somit über den hier vorgestellten Zahlen liegen. Der Gesamtmarkt als Referenzgröße ist konsistenterweise ebenfalls auf gewerblich genutzte Immobilien beschränkt.

Von einem Marktanteil von über 80 Prozent kommend verzeichnen etablierte, von institutionellen Anlegern bereits als eigene Nutzungsart geführte Hotel- und Pflegeimmobilien seit 2018 einen kontinuierlichen Rückgang. Die Auswirkungen der Coronakrise auf den Hotelmarkt machen sich seit 2020 ebenso deutlich bemerkbar wie die Kostenexplosion im Gesundheitswesen, die seit 2022 den Pflegemarkt stark getroffen hat. Gleichzeitig kann man bei den beiden am stärksten gewachsenen Sektoren, Data-Center sowie Life-Science- und Tech-Immobilien, von Krisengewinnern sprechen. Der Immobilienhandel mit Selfstorage ist eine der jüngsten Entwicklungen, aber auch in den Rubriken Bildungs-, Mobilitäts- und Freizeitimmobilien gibt es Objektarten, die einige wenige Investoren als Anlageprodukt entdeckt haben.

Kapitel 3 nimmt eine weitere Aufschlüsselung dieser sehr heterogenen, wachstumsstarken Immobilientypen vor und untersucht sie dabei näher hinsichtlich ihrer künftigen Marktpotenziale. In Abgrenzung zu den etablierten Nutzungsarten Hotels und Pflegeimmobilien werden sie im Rahmen dieser Untersuchung als „Betreiberimmobilien 2.0“ zusammengefasst. Um die Nachhaltigkeit der beobachteten Wachstumstrends einordnen zu können, werden zunächst die vier wesentlichen Treiber der zukünftigen Entwicklung erläutert (Kapitel 2.2).

Betreiberimmobilien nach Nutzungsart



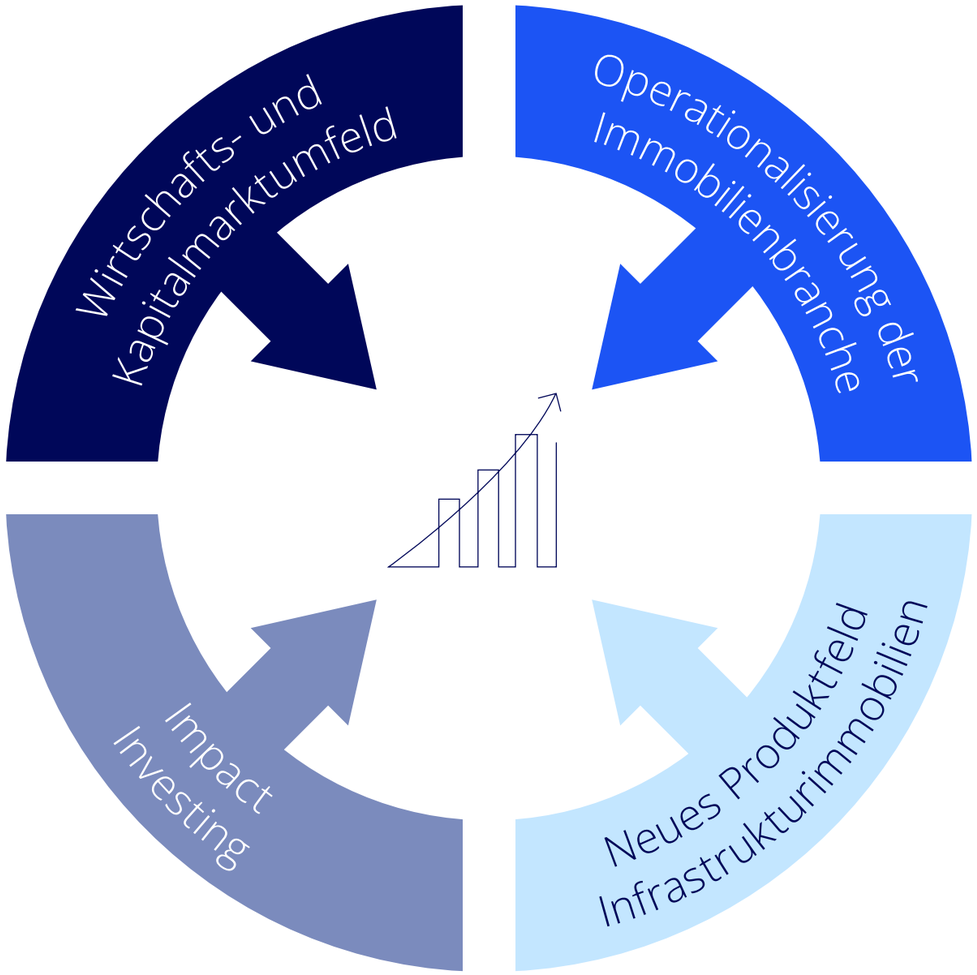
Quelle: Colliers Market Intelligence & Foresight

2.2 Wachstumstreiber

Die dargestellte Marktentwicklung von Betreiberimmobilien seit 2017 bildet auf den ersten Blick vor allem die zyklischen Entwicklungen des Immobilienmarkts und der zugrunde liegenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Die folgende Betrachtung der Wachstumstreiber zeigt auf, dass neben konjunkturellen Parametern auch strukturelle Veränderungen am Immobilienmarkt für den Bedeutungszuwachs von Betreiberkonzepten verantwortlich sind. Die Entwicklungsdynamik steht damit auf einer breiten, als langfristig einzustufenden Basis.

Treiber

Bedeutungszuwachs Betreiberimmobilien





Wirtschafts- und Kapitalmarktumfeld

Die wirtschaftlichen Verwerfungen der Multikrise – von der Coronapandemie über die Energiekrise bis zur Zinswende – haben den Verkaufsdruck auf Betreiberunternehmen mit eigengenutztem Immobilienbestand in Richtung Sale-and-lease-back-Modell gestärkt. Insbesondere die Coronakrise führte zu Betriebsschließungen, Umsatzausfällen und erhöhten Kosten. Viele Betreiberunternehmen stehen seither mit höheren Schulden und geringerer Liquidität da. Der Verkauf der Unternehmensimmobilie schafft dringend benötigte Liquidität, ohne den operativen Betrieb zu beeinträchtigen, und deckt stille Reserven auf, da die Immobilie meist weitgehend abgeschrieben ist. Der Verkaufspreis liegt oft deutlich über dem Buchwert, was das Eigenkapital stärkt und die Bilanzrelationen verbessert.

Hinzu kommt, dass die Kreditvergabe durch die Zinswende und geopolitische Unsicherheiten deutlich restriktiver geworden ist. Zudem ist die Finanzierung über klassische Kredite nicht nur schwieriger, sondern auch teurer geworden. Das durch den Immobilienverkauf geschaffene bilanzielle Eigenkapital ist in der Regel günstiger als neues Kapital. Zudem erlaubt die aktuelle Bankenregulierung keine außerbilanzielle Gestaltung über Leasing, was Sale-and-lease-back von Betreiberimmobilien im aktuellen Finanzierungsumfeld zusätzlich attraktiv macht.

Viele Betreiber sind im Besitz von Private-Equity-Investoren, die nach fünf bis sieben Jahren einen Kapitalrückfluss erwarten. Der Verkauf der Immobilie reicht oft aus, um einen Großteil des investierten Kapitals zurückzuführen, ohne den operativen Betrieb zu gefährden.

Auf Investorenseite tragen auch die mit Ende der Null-Zins-Phase eingetretenen drastischen Wertkorrekturen von Immobilien etablierter Nutzungsarten, allen voran Büros, zu einer Rückbesinnung auf Investments mit stabiler Einkommenssituation bei. Betreiberimmobilien mit langfristigen Mietverträgen und stabilen Cashflows gewährleisten zugleich einen Vermögensschutz.

Operationalisierung der Immobilienbranche

Die gestiegene Marktrelevanz von betreiberorientierten Spezialimmobilien schon während der Hochphase des Immobilienzyklus zeigt, dass von Immobilien mit einem erfolgreichen Betreiberkonzept nicht nur in Zeiten von Marktturbulenzen werterhaltende bzw. -steigernde Effekte ausgehen.

Schon bei klassischen Nutzungsarten wie Büro, Einzelhandel oder Logistik ist seit Jahren der steigende Einsatz von tiefgreifendem Assetmanagement zu beobachten, um Immobilien gegenüber strukturellen Umbrüchen resilienter zu machen (Operationalisierung der Immobilienwirtschaft). Als Strategie gegen Obsoleszenzrisiken, die beispielsweise aufgrund wachsender Ansprüche von Eigentümern und Nutzern in Bezug auf ESG-Konformität oder neue Arbeitswelten zunehmen, gewinnt ein solches „Management-Upside“ weiter an Bedeutung. Dies ist eine der wesentlichen Zukunftstrends in der Branche. Betreiberstrukturen, also das Zwischenschalten eines professionellen Betreibers (Operators) zwischen Nutzer und Immobilieneigentümer, stellen dabei die nächsthöhere Entwicklungsstufe eines solchen aktiven Ansatzes in der Vermögensverwaltung dar.

Impact Investing

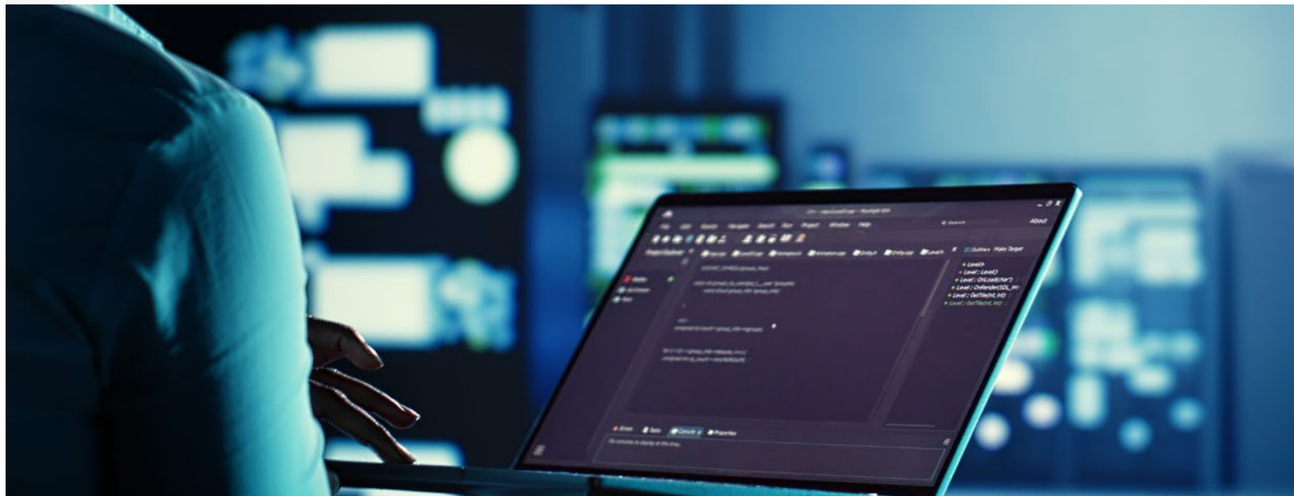
Die meisten Betreiberkonzepte liefern Lösungen für die Bewältigung wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und damit auch immobilienwirtschaftlich relevanter Zukunftsfragen, die in Zusammenhang mit Megatrends wie Demografie, Digitalisierung und Dekarbonisierung stehen. So ermöglichen bedarfsgerechte Pflegeimmobilien die Sicherstellung der medizinischen und sozialen Betreuung einer steigenden Anzahl pflegebedürftiger Menschen. Kitas und Schulimmobilien sind die Orte, wo die Teilhabe an Bildung umgesetzt wird. Allein mit den Ansprüchen an ein digitales Lernangebot ändern sich auch die Anforderungen an zukunftsfähige Bildungseinrichtungen. Das Wachstum von Data-Centern erklärt sich vor dem Hintergrund der rasanten Digitalisierung der Wirtschaft, aber auch von täglichen Alltagsabläufen und der zwischenmenschlichen Kommunikation. Damit verbunden erfüllen Betreiberimmobilien auch Funktionen, die die Voraussetzung zur Erreichung von Nachhaltigkeitszielen schaffen – etwa in der Gesundheitsversorgung, Bildung oder Mobilität. Sowohl auf der Asset- als auch auf der Fondsebene (z. B. über ESG- oder Infrastrukturfonds) erschließen sie neue Investorengruppen, die ihre Anlagestrategie stärker auf das sogenannte Impact Investing ausrichten wollen.

Neues Produktfeld Infrastrukturimmobilien

Ein erheblicher Teil der öffentlichen Infrastruktur ist hinsichtlich seiner Zweckerfüllung an die Bereitstellung bedarfsgerechter Gebäude gekoppelt. Das trifft insbesondere auf die soziale Infrastruktur zu. Hierzu zählen v. a. kommunale Einrichtungen des Gesundheitswesens (Krankenhäuser, Kliniken, Pflegeeinrichtungen öffentlicher Träger), des Bildungssektors (u. a. Kitas, allgemeinbildende und berufliche Schulen), aus dem Bereich Kultur und Freizeit (Sportstätten, Theater, Museen), der Sicherheit (Strafvollzug, Polizei, Feuerwehr, Verteidigung) sowie der Verwaltung. Da es sich um Institutionen mit hoher Bedeutung für das Gemeinwesen handelt, bei deren Ausfall erhebliche Versorgungsengpässe oder Gefährdungen eintreten würden, befinden sich in Deutschland die meisten Infrastrukturimmobilien nach wie vor in öffentlicher Hand.

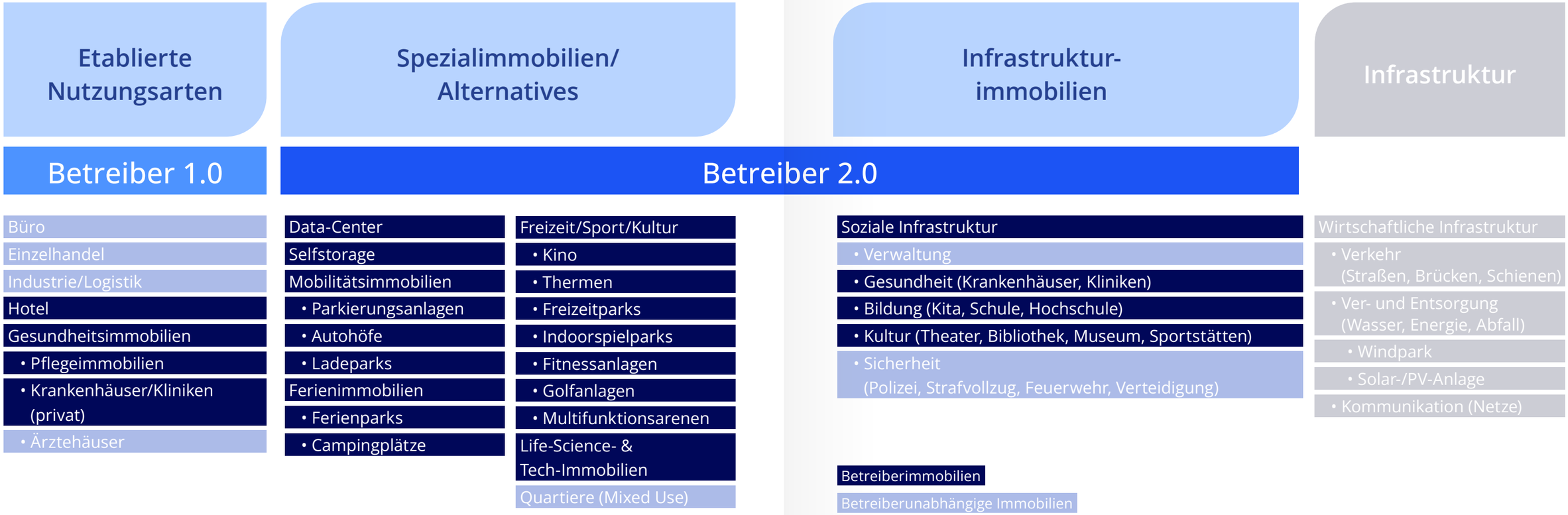
Insbesondere die Städte und Gemeinden sehen sich seit Jahren bei der Erfüllung der öffentlichen Daseinsvorsorge einer steigenden Zahl drängender Handlungsfelder bei gleichzeitig drastisch wachsenden Finanzlöchern gegenüber. Laut Hochrechnung des KfW-Kommunalpanels 2025 erreichte der abgefragte Investitionsrückstand der Kommunen 2024 mit rund 215,7 Mrd. Euro einen neuen Höchststand, wovon 46 Prozent auf die aus immobilienwirtschaftlicher Sicht relevanten Schulen (31 Prozent), Verwaltungsgebäude (9,0 Prozent) und Kitas (5,2 Prozent) entfallen. Wegen des schwachen Konjunkturausblicks erwarten die Kommunen, die circa 60 Prozent der Baumaßnahmen der öffentlichen Hand tätigen, keine Entlastung knapper Kassen. Rund 91 Prozent von ihnen sehen auf Fünfjahressicht eine weitere Verschlechterung ihrer Finanzlage durch steigende Kosten und geringere Einnahmen. Der Druck wächst also, Investitionsoptionen im privatwirtschaftlichen Umfeld zu suchen.

So könnten der Bau bzw. die Sanierung sowie der Betrieb von Schulimmobilien über ein Mietmodell mit privatem Kapital gestemmt werden, das gleichzeitig auch Risiken von steigenden Bau- und Betriebskosten übernimmt. Über Kapitalsammelstellen wie Infrastrukturfonds lässt sich der stark fragmentierte Sektor für institutionelle Anleger, die auf diesem Weg in Betreiberimmobilien investieren wollen, erschließen.



3 Betreiberimmobilien 2.0

Anlagespektrum von Betreiberimmobilien



Nur gewerbliche Nutzungsarten (ohne Bereich Living); kein Anspruch auf Vollständigkeit

3.1 Definitorische Einordnung und Anlagespektrum

Die Anpassungsfähigkeit managementintensiver Betreiberkonzepte an sich wandelnde ökonomische und strukturelle Anforderungen von Immobilieneigentümern und -nutzern begründet zu einem wesentlichen Teil deren Marktwachstum. Es ist eng mit Einführung und Aufstieg alternativer, in der Nutzung stark spezialisierter Objektarten verbunden. Abseits etablierter Nutzungsarten, zu denen Hotels und Gesundheitsimmobilien zählen, weisen junge Betreiberkonzepte – in der Studie als „Betreiberimmobilien 2.0“ bezeichnet — daher eine große Überschneidung mit Immobilientypen auf, die auch als „Spezialimmobilien/Alternatives“ oder Infrastrukturimmobilien bezeichnet werden, ohne mit diesen deckungsgleich zu sein. Das nachfolgende Schema versucht diesbezüglich eine Begriffsschärfung.

Im Anschluss daran werden in Steckbriefen ausgewählte Objektarten aus der Gruppe der „Betreiberimmobilien 2.0“ vorgestellt, um an konkreten Beispielen die Bandbreite und Heterogenität des Anlagespektrums aufzuzeigen. Darunter finden sich neben „Neulingen“ wie Selfstorage und Indoorspielhallen auch „alte Bekannte“ wie Parkhäuser und Multifunktionsarenen, die unter den beschriebenen Marktanforderungen eine deutliche Weiterentwicklung ihres ursprünglichen Betreiberkonzepts erfahren haben. Im Mittelpunkt der Auswahl stehen dabei solche Konzepte, die bereits in Deutschland im Rahmen von Marktaktivitäten unter Beteiligung institutioneller Anlegergruppen anzutreffen sind.



Exkurs

What's next? Betreiberimmobilien 3.0 – ein Blick über die Landesgrenzen

Deutschland ist bei der Erschließung von Marktpotenzialen neuer Betreiberimmobilien im internationalen Vergleich häufig in der Position des Nachzüglers. Das zeigt unter anderem das Beispiel von Life-Science- und Tech-Immobilien, die in Deutschland bis vor wenigen Jahren fast ausschließlich in den Händen von Corporates, also Eigennutzern, oder öffentlich geförderten Technologie- und Gründerzentren als Instrument der kommunalen Wirtschaftsförderung lagen. In Großbritannien und in den Niederlanden werden schon sehr viel länger die Investitionspotenziale privatwirtschaftlicher Kapitalgeber bei Forschungsimmobilien genutzt. Dafür stehen unter anderem der Cambridge Science Park, der seit 1970 besteht, und der Leiden Bio Science Park, gegründet 1984.

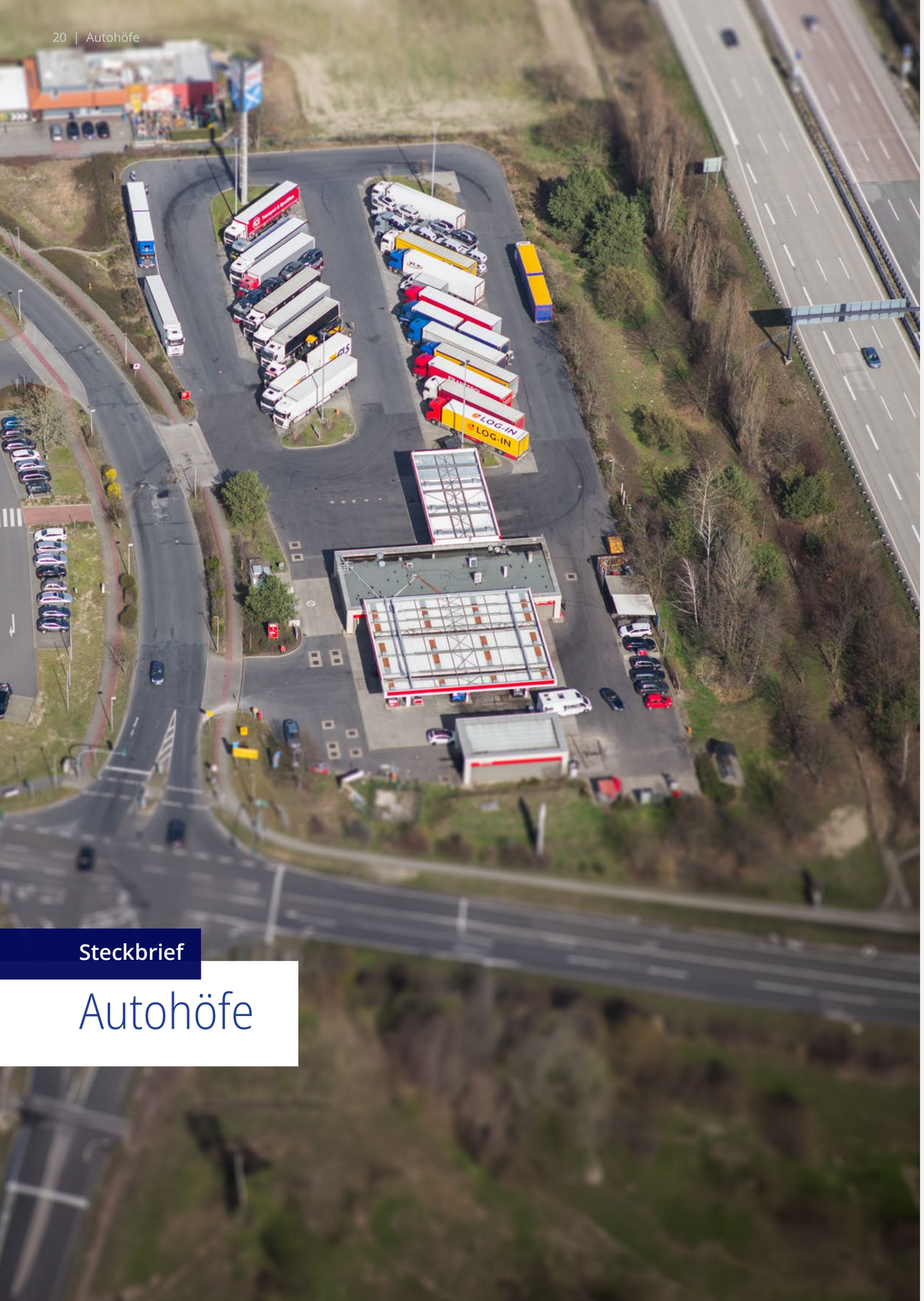
Gerade angelsächsische Länder sind Vorreiter bei der Etablierung zukunftsweisender Immobilienkonzepte. Während Selfstorage-Objekte oder Indoor-Entertainment-Parks mittlerweile auch hierzulande Fuß fassen, werden **Caravan- und Ferienparks** nicht zuletzt aufgrund einer weitestgehend inhabergeführten Besitzerstruktur auf ihren Durchbruch als alternatives Investment warten müssen. Das trifft auch auf **Golfplätze** und **Jachtklubs** zu, die bei unseren europäischen Nachbarn durchaus als Investmentopportunität angeboten werden, hierzulande aber meist von Vereinen betrieben werden.

Auch kulturelle oder regulatorische Besonderheiten der Ursprungsmärkte führen dazu, dass sich manche Anlageideen nicht 1:1 auf den Heimatmarkt übertragen lassen. So werden wohl **Public Houses (Pubs)**, die 2024 im Vereinigten Königreich immerhin über eine halbe Milliarde Pfund Transaktionsvolumen verzeichneten, wegen der Verankerung von Pubs im Gesellschaftsleben der Briten wohl dauerhaft auch nur dort Geldgeber finden.



3.2

Steckbriefe ausgewählter Immobilientypen



Steckbrief

Autohöfe

Definition und Abgrenzung

Der Begriff Autohof ist in seiner Bedeutung und seinen Anforderungen in der Straßenverkehrsordnung[1] festgelegt. Es handelt sich dabei um eine an der Autobahn beschilderten Tank- und Rastanlage, die über eine Mindestzahl von Zapfsäulen, Stellplätzen und vorzuhaltenden Serviceangeboten verfügt. Im Gegensatz zu Autobahnraststätten liegen Autohöfe nicht direkt an der Bundesautobahn, sondern sind über reguläre Ausfahrten und das untergeordnete Verkehrsnetz zu erreichen. Dadurch können Autohöfe von beiden Fahrtrichtungen angefahren werden sowie über den Fernverkehr hinaus auch regionale Verkehrsströme mitversorgen. Im Gegensatz zu Autobahnraststätten werden Autohöfe stets privat gebaut und betrieben und können im Gegensatz zu staatlich konzessionierten Autobahnraststätten flexibler und wettbewerbsorientierter agieren. Mit Tank & Rast als Quasimonopolisten verfügen Autobahnraststätten über finanziell und kapazitätsmäßig beschränkte Entwicklungsreserven. Die Planungshoheit von Autohöfen liegt bei der Gemeinde, während Autobahnraststätten eines Planfeststellungsbeschlusses bedürfen.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Autobahnanschluss max. 1 km entfernt

Anbindung an Straßennetz, das für den Schwerverkehr baulich und unter Berücksichtigung der Anliegerinteressen Dritter geeignet ist.

Hohe Verkehrsfrequenz
(Lkw- und Pkw-Aufkommen)

Gewerbegebiete, Logistikzentren, Ballungsräume

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Öffnungszeiten 24 h / 360 Tage

Mindestens 50 Lkw-Stellplätze an schwach frequentierten (durchschnittliche tägliche Verkehrsstärke bis 50.000 Kfz) und 100 Lkw-Stellplätze an stärker frequentierten Autobahnen vorhanden. Pkw-Stellplätze sind davon getrennt ausgewiesen.

Sanitäre Einrichtungen sind sowohl für Behinderte als auch für die besonderen Ansprüche des Fahrpersonals vorhanden.

Vorzuhaltende Serviceangebote
(Tanken 24 h, Speisenangebot, Vermittlung Werkstatt etc.)

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Sehr geringe Anzahl an Marktakteuren

Topakteure (Betreiber)

- **Euro Rastpark:** Marktführer mit 18 Standorten
- **24-Autohöfe:** 15 Standorte
- **Tank & Rast:** Quasimonopolist bei Autobahnraststätten, expandiert zunehmend ins Autohofsegment.
- **Weitere Akteure:** Familienunternehmen, regionale Betreiber (z. B. Hoyer, Strohofer) und Joint Venture

Aktive und potenzielle Investoren

Investoren: Vermögensverwalter MC Property mit „Infrastruktur-Mobilitätsknoten“ im Anlageprofil

Beispieltransaktion

Autohof Vogelsdorf (Berlin Ring BAB 10)
Q2/2022, Verkäufer Held Beteiligungen, Käufer Land Union Gruppe
Aral-Tankstelle, besicherter Truckstop, REWE express, Spielhalle, Burger King,
10.000 m² Grundstück (Entwicklungsmöglichkeiten Hotel für Lkw-Fahrer, Gastronomie)
Schätzpreis 10 Mio. €

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Wachstum durch das steigende Verkehrsaufkommen: Steigende Nachfrage nach Lkw-Parkplätzen, gesetzliche Lenk- und Ruhezeiten, Ausbau der Ladepunkte.
- Elektromobilität: Ausbau von Schnellladeinfrastruktur (HPC, AC), Unterstützung durch staatliche Förderprogramme.
- Transformation zu Mobilitätshubs: Integration von Ladeinfrastruktur, Co-Working, Logistik (z. B. Last-Mile-Umschlaglager), Hotel, Konferenzbereiche und Retail.
- Ausbau von Sicherheitsstandards, z. B. von Hochsicherheitsparkplätzen

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Großprojekte können Investitionen von 10–30 Mio. € erfordern, abhängig von Grundstücksgröße, Bauweise und Zusatzangeboten.
Erzielbare Mieten	k. A.
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	k. A.



Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	Über 100 Autohöfe sind Mitglied im Verband VEDA (Vereinigung Deutscher Autohöfe)[2].	■□□□□
Räumliche Verbreitung	Autobahnanschluss max. 1 km entfernt (gemäß StVO)	■□□□□
Standort-spezifität	Sehr enge Definitionsgrenzen für Immobilienart	■■■■■
Mobilisierungs-grad	Markt unter wenigen starken Akteuren aufgeteilt.	Gering

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

[1] Verwaltungsvorschriften zur Straßenverkehrsordnung (VwV-StVO), u. a. Ausschilderung StVO-Zeichen 448-1 Autohof

[2] https://www.autohof.de/autohoefe



Investmentchance Autohöfe
Zukunftsgerichtetes Konzept – sehr begrenztes Produktangebot

Autohöfe profitieren von der Verkehrs- und Energiewende und von der Diversifizierung der Mobilitätsinfrastruktur. Die Lage an der Schnittstelle zwischen Fern- und Regionalverkehr sowie günstige Flächenpotenziale außerhalb von geschlossenen Ortschaften, die auch emittierende Nutzungen vorsehen können, ermöglichen die Weiterentwicklung zukunftsgerichteter Betreiberkonzepte. Angesichts der beschränkten Entwicklungspotenziale von Autobahnraststätten, die vor allem auf die monopolartige Eigentümerstruktur zurückzuführen sind, werden Autohöfe mittel- bis langfristig einen großen Anteil der aus Verkehrssicht notwendigen Anpassungen tragen müssen. Kurzfristig ermöglicht aus Immobilieninvestorensicht die enge Begriffsauslegung von Autohöfen in Deutschland eine klare Produktdefinition, begrenzt allerdings auch das Produktangebot.



Steckbrief

Data-Center

Definition und Abgrenzung

Data-Center, auch Rechenzentren genannt, sind spezialisierte Immobilien, die als technische Infrastruktur zur Speicherung, Verarbeitung und Übertragung großer digitaler Datenmengen fungieren. Sie bilden das Rückgrat der digitalen Transformation, ermöglichen Cloud-Dienste, künstliche Intelligenz, Streaming und geschäftskritische Prozesse. In Abgrenzung zu klassischen Gewerbeimmobilien wird bei Data-Centern nicht die klassische Vermietung von Flächen in Quadratmetern gemessen, sondern die zur Verfügung gestellten Kilowatt (kW) pro Monat. Der Betrieb modernster, hochverfügbarer IT-Technik mit höchsten Anforderungen an Energieversorgung, Konnektivität, Sicherheit und Nachhaltigkeit stellt den zentralen Erfolgsfaktor dar. Diese Immobilien werden in Colocation-Data-Center (Infrastruktur für viele Unternehmen), Hyperscaler (riesige Standorte z. B. für Amazon, Google oder Microsoft) und Edge-Data-Center (dezentrale Knotenpunkte für kurze Latenzen) eingeteilt und erfordern hochspezialisiertes Know-how im Bau, Betrieb und in der Administration.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Nähe zu leistungsfähigen Stromnetzen:
- Hyperscaler: ab 50 Megawatt (Tendenz schnell steigend)
- Multi-Tenant-Colocation: 5 bis 50 Megawatt
- Edge-Data-Center: bis 3 Megawatt

Sehr gute Glasfaserinfrastruktur und Internetanbindung (z. B. Nähe zu DE-CIX in Frankfurt)

Standortsicherheit in Bezug auf Elementarrisiken (z. B. Erdbeben, Hochwasser)

Nähe zu anderen Data-Center-Standorten

Nähe zu Kunden (Möglichkeit der Selbstwartung und regelmäßige Kontrolle sind häufig geäußerter Nutzerwunsch)

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Flächenbedarf (Grundstücke) ab ca. 20.000 m²

Bsp.: Hyperscaler benötigen mindestens 50.000 m² (gbc-engineers, 2025)

Höchste Energieeffizienz (Energieeffizienzgesetz, Abwärmenutzung, Green Power)

Hochwertige Sicherheit (physisch und digital, Zutrittskontrolle, Brandschutz)

Zertifizierungen nach internationalen Standards (z. B. ISO 27001, EN 50600)

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Kombination aus weltweiten Tech-Giganten (Eigentum/Betrieb), nationalen Entwicklerkonsortien, Corporates/Eigennutzern, Infrastruktur- und Immobilieninvestoren

Topakteure (Betreiber)

- **Hyperscaler:** Google, Microsoft, Amazon Web Services, Oracle
- **Colocation:** NTT Global Data-Centers (48 DC), Equinix (14 DC), Digital Realty + Interxion (38 DC), Hetzner (6 DC), Leaseweb (25 DC), T-Systems (33 DC)
- **Lokale Versorger, Stadtwerke, Joint Ventures** (z. B. mit Zech Group)

Aktive und potenzielle Investoren

- **Spezialisierte Fonds, Private-Equity-Gesellschaften, Infrastruktur- und Immobilienfonds** (z. B. DWS, Amundi, Partners Group, Meag)
- **Großbanken und Versicherungen**
- **Einzelne Family Offices mit Fokus Digital/ESG**
- **Entwickler und „Operator-Developer"-Joint Ventures**

Beispieltransaktion

6 Rechenzentren (Frankfurt, Berlin, Hamburg, München, Düsseldorf, Amsterdam; Leistung 25 Megawatt), Q2/2025, Verkäufer Colt Technology (bleibt Hauptkunde), Käufer Rechencenter-Betreiber NorthC; Kaufpreis unveröffentlicht

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Wachstum getrieben durch ein exponentiell wachsendes Datenvolumen und Digitalisierung aller Wirtschaftsbereiche.
- Hohe Eintrittsbarrieren sichern nachhaltige Überschüsse.
- ESG und Energieeffizienz sind starke Innovationstreiber (Abwärmenutzung, Green Power, Energiespeicher).
- Langfristige Mietverträge, hohe Mieterbonität (Tech-Konzerne); ausgeprägte Nachfrage nach neuen Standorten und Gewerbebrachen (Brownfield Developments)
- Sticky tenants: Sehr hohe Standorttreue von Mietern
- Die hierzulande geltenden Datenschutzvorgaben sind für viele Projektentwickler und Investoren ausschlaggebend, sich im internationalen Vergleich für den Standort Deutschland zu entscheiden.

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Bis über 3 Mrd. €/Objekt bei Hyperscalern[1]
Erzielbare Mieten	Edge-Data-Center/Cocolation-Data-Center: 190–250 € pro kW/Monat Hyperscaler: 90–120 € pro kW/Monat
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	5–6 % (besonders Core-Standorte, z. B. Frankfurt, Berlin)

Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	> 6 Mrd. € p. a., bis 2029 ca. 28 Mrd. € Investitionen[2]	
Räumliche Verbreitung	Kernmärkte: Frankfurt, Berlin, Rheinisches Revier	
Standort-spezifität	Nur spezifische Flächen geeignet; Energie, Anbindung und Stromverfügbarkeit sind limitierend	
Mobilisierungs-grad	Bereits von Investoren als investmentfähige Spezialimmobilie/Infrastrukturimmobilie anerkannt, geringer Zweitmarkt, Buy-and-hold-Investment.	erschwert

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

[1] z. B. Virtus in Brandenburg (https://thetechcapital.com/virtus-data-centres-unveils-3-2bn-central-europe-mega-ai-project/ VIRTUS Data Centres unveils $3.2bn Central Europe mega AI project - The Tech Capital)

[2] Statista (2025), https://de.statista.com/outlook/tmo/rechenzentren/deutschland



Investmentchance Data-Center
Spezialimmobilie mit hohen Eintrittsbarrieren

Rechenzentren zählen in Deutschland zu den innovativsten, dynamischsten und zukunftsfähigsten Spezialimmobilien. Sie profitieren von einem kontinuierlichen Nachfrageboom, der durch die fortschreitende Digitalisierung aller Lebens- und Wirtschaftsbereiche, die Verlagerung von Daten in die Cloud, schnelle Entwicklungen beim Thema KI und eine wachsende Zahl an internetbasierten Dienstleistungen angetrieben wird. Die Betreiberlandschaft ist geprägt von internationalen Technologiekonzernen, spezialisierten Immobilien- und Infrastrukturfonds sowie Joint Ventures mit lokalen Entwicklern. Entscheidende Investmentkriterien sind die Lage an großen Netzknotenpunkten, die gesicherte Stromversorgung und höchste technische Standards. Investoren werden mit überdurchschnittlichen Renditen, lang laufenden Verträgen und einer außergewöhnlichen Bonität der Mieter belohnt. Gleichzeitig ist das Segment von hohen Eintrittsbarrieren (z. B. langwierige Genehmigungsverfahren für Stromgenehmigung), regulatorischen Anforderungen und einer stark limitierenden Standortverfügbarkeit geprägt. Zudem sind Rechenzentren ausgeprägte Buy-and-hold-Investments, sodass nach Fertigstellung in der Regel kein Handel mit der Liegenschaft mehr erfolgt, was die Liquidität für den Investmentmarkt mangels Sekundärhandel stark schmälert. Wer frühzeitig auf Data-Center setzt und die Herausforderungen rund um Energie, Nachhaltigkeit und Technik innovativ adressiert, kann von einem der klaren Wachstumsmärkte der nächsten Jahre profitieren.

Steckbrief

Indoor-Amusement-Center

Definition und Abgrenzung

Indoor-Amusement-Center umfassen alle wetterunabhängigen, überdachten Freizeiteinrichtungen, deren Angebot sich vor allem an Familien mit Kindern oder Jugendgruppen sowie Veranstalter von Teamevents (Unternehmensveranstaltungen) richtet. Indoorspielparks können eine der folgenden Attraktionen aufweisen, die entweder einzeln oder in Kombination angeboten werden: Hallenspielplätze, Trampolinparks, Indoor-Go-Kartbahnen, Bowling, Indoorgolfanlagen, Adventure-Parks, Kletterparcours, Ninjaparcours, Escape-Rooms, AR/VR-Arcade Games und weitere Freitzeit-, Spiel- und Sportangebote. Der Fokus liegt auf vielseitigen Erlebnissen und aktiven Freizeitangeboten — von klassischem Spiel bis digitale Interaktion. Gastronomische Angebote und Bereiche für die Ausrichtung von Feiern sowie teilweise Übernachtungsangebote sind in der Regel integriert.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Gute Erreichbarkeit (Autobahn, ÖPNV etc.)

Nähe zu Frequenzbringern: Wohnstandorte (Kernzielgruppe Familien mit Kindern), Ferienregionen, Einzelhandelsdestinationen

Einzugsgebiet (Bsp. JumpYard 25 Min. Fahrzeit / 1 Mio. Einwohner)

Kostenloses Parkplatzangebot

Übernachtungsmöglichkeiten bei größeren Anlagen

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Mindestfläche für einen Indoorspielplatz/ Trampolinpark: ab 800 m^2, Durchschnittsgröße: ca. 2.500 bis 5.000 m^2, größere Anlagen mit unterschiedlichen Attraktionen (Family-Entertainment-Center): bis 10.000 m^2

Deckenhöhe der Halle von Indoorspielplatz/Trampolinpark: mindestens 6 m

Modulare Aufteilung für möglichst vielfältiges Spieleangebot

Einhaltung Sicherheitsnormen v. a. DIN EN 1176-10, EN 1177, EN 71, TÜV/GS; Kleinkindersicherung

Leistungsstarke Beleuchtungs- und Belüftungssysteme

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Betreiber von Indoorspielhallen mieten Flächen in der Regel an, anstatt sie zu erwerben. Aufgrund der Anforderungen an die Deckenhöhen, dem Einbau großflächiger Spiel- und Sportgeräte (Rutschen, Kletterwände, Bällebad etc.) sowie leistungsstarker Belichtungs- und Belüftungsmöglichkeiten handelt es sich bei den Flächen zumeist um Lager- und Logistikhallen, aber auch leer stehende Kinos, Einkaufs- oder Fachmarktzentren. Entsprechend der ursprünglich zugedachten Nutzungen sind Eigentümer einem breiten Investorenkreis zuzuordnen (institutionelle Anleger und Fonds mit Schwerpunkt Light Industrial oder großflächige Einzelhandelsobjekte, aber auch Eigennutzer wie Kinobetreiber, Waren-/Kaufhausbetreiber etc.).

Nutzerspezifische Neubauten wie im Fall des geplanten Adventure Park Boltenhagen (7.000 m² Fläche auf 3 Etagen, Investitionskosten 15 bis 20 Mio. €) oder der 2022 eröffnete, interaktive Indoorgolfplatz Topgolf in Oberhausen (ehemaliges Stahlwerksareal im BusinessPark.O, 30.000 m², 3 Etagen, Investitionskosten ca. 50 Mio. €) sind eher die Ausnahme. Im Fall von Boltenhagen sind Eigentümer- und Betreibergesellschaft identisch. Hinter der Topgolfanlage in Oberhausen steht Greenreb Deutschland als Eigentümer, der exklusiver Lizenznehmer von Topgolf in Kontinentaleuropa ist.

Topakteure (Betreiber)

- JUMP House Group (mit Marken Superfly, Sprungbrücke, Airtime, Abenteuerland) und Padel (Teil der nordeuropäischen Activeon-Gruppe, Private Equity)
- JumpYard (Portugal)
- Monkey Town (niederländischer Franchisegeber)
- HopLop (Finnland)
- Regionale Betreiber mit Fun-, Sport- und Eventangeboten
- TeamSport E-Karting, FunArena, MiniPlanet, ACTION ARENA, Funtastic

Aktive und potenzielle Investoren

Die meisten Betreiber nehmen den Ausbau auf eigene Kosten vor (Core & Shell). Lokale Anbieter mit ein bis wenigen Standorten kalkulieren dabei mit einem Baukostenzuschuss, während internationale Betreiberketten die Investitionen komplett selbst tragen.

Beispieltransaktionen

Keine Transaktion in jüngster Zeit veröffentlicht

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Veränderte/-s Konsumentenverhalten/Konsumausgaben verschieben sich stärker in Richtung Freizeitausgaben (erlebnis- und gemeinschaftsorientierter Konsum statt materiellen Konsums, Wunsch nach aktiver Unterhaltung, Fitness und Wellness).
- Trend zu Indooraktivitäten vor allem in urbanen Räumen
  - Wetterunabhängigkeit
  - Bequemlichkeit und Planbarkeit
  - Indoor ist Lifestyle (professionell gestaltetes Umfeld, z. B. Hallen- statt Feldfußball, höherwertige Ausstattung mit Zusatzeffekten, z. B. Schwarzlicht-Minigolf, Kletterwand.
  - Höhere „Effizienz“ der Freizeitaktivität als im Outdoorbereich (subjektives Empfinden, mehr mit seiner Freizeit angefangen zu haben).
- Fortschreitende Diversifikation des Angebots: Mischung klassischer Aktivitäten mit Virtual/Augmented Reality.

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Spanne/Durchschnitt: 800.000–4 Mio. € Großanlagen: ~15–25 Mio. €
Erzielbare Mieten	Lageabhängig/abhängig vom Immobilientyp: Expansive internationale Betreiberkonzepte zahlen 9–13 € / Monat / m² in leergezogenen Gewerbehallen in überwiegend gewerblich genutzten Lagen. Deutlich ansteigend bei Anmietungen in innerstädtischen Objekten (ehem. Kinos, Einkaufszentren).
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	k. A.

Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	Über 400 Hallen und Indoorspielplätze[1]	
Räumliche Verbreitung	Bundesweit verbreitet, Nachfrage höher in Ballungsräumen und urbanen Regionen als im ländlichen Raum; Tourismusregionen.	
Standort-spezifität	Einzugsgebiet entscheidend	
Mobilisierungs-grad	Spezialisierte Betreiber, Konsolidierungsprozess	hoch

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

[1] Verband der Hallenspielplätze und Freizeitanlagen e.V.



Investmentchance Indoor-Amusement-Center
Eine dynamische und wachstumsstarke Kategorie im Freizeitimmobilienmarkt

Indoor-Amusement-Center haben sich in den letzten Jahren zu einer dynamischen und wachstumsstarken Kategorie im Freizeitimmobilienmarkt entwickelt. Der Sektor wird überwiegend von privaten Betreibern geführt, während kommunale Träger nur einen marginalen Anteil ausmachen. Diese privatwirtschaftliche Struktur unterscheidet das Segment fundamental von anderen Freizeitsektoren und ermöglicht flexible, marktorientierte Betreiberkonzepte. Mit dem Einstieg international erfolgreicher Konzepte in den deutschen Markt (z. B. JumpYard, Monkey Town) oder der Übernahme nationaler Anbieter (z. B. JUMP House Gruppe) werden eine zunehmende Professionalisierung und Konsolidierung des Markts vorangetrieben. Große Ketten und Franchiseunternehmen profitieren von Größenvorteilen, Markenbekanntheit und Ressourcen für kontinuierliche Innovation. Für Betreiber eröffnen sich vielfältige Möglichkeiten zur Differenzierung und Skalierung: Durch modulare Konzepte und digitale Buchungssysteme lassen sich Betriebskosten optimieren und Wiederholungsbesuche fördern. Die Integration von Gastronomie, Eventflächen und Übernachtungsmöglichkeiten schafft zusätzliche Umsatzquellen und stärkt die Verlängerung der Aufenthaltsdauer.

Insbesondere für Besitzer oder potenzielle Käufer großflächiger, großvolumiger und vom Leerstand betroffener Flächen bieten sich attraktive Wertsteigerungspotenziale, wenn die Aussicht auf Vermietung größerer Teilflächen an expansive Indoorbetreiber besteht. Der gestiegene Leerstand in innerstädtischen Lagen (z. B. ehemalige Waren- und Kaufhäuser, Einkaufszentren mit Restrukturierungsbedarf) ermöglicht zunehmend auch hier die Ansiedlung der mietpreissensitiven Freizeitkonzepte, die bislang stärker in peripheren Lagen zu finden sind.



Steckbrief

Kitas

(Einrichtungen für frühkindliche Bildung)

Definition und Abgrenzung

Immobilien für frühkindliche Bildung dienen der Betreuung, Förderung und Bildung von Kindern bis zum Alter von sechs Jahren. Dabei unterscheidet man in Krippen (Alter 0–3 Jahre) und Kindergärten (Alter 3-6 Jahre) sowie altersgemischte Einrichtungen. Im Unterschied zu Schulen zeichnen sich Einrichtungen für frühkindliche Bildung durch eine stärker betreuungsorientierte Nutzung und eine flexible Raumstruktur aus. Die Betreuungsdauer ist ein weiteres Unterscheidungsmerkmal für die Klassifizierung der Einrichtungen. Es gibt klassische Halbtagsplätze, die in der Regel vormittags eine Betreuung von sechs Stunden vorsehen, und Ganztagsplätze, die eine Betreuung über den gesamten Tag inklusive Essens- und Schlafphasen miteinbeziehen.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Nähe zu Wohngebieten; möglichst geringe Wegzeit für Kindergartenkinder (beträgt im Schnitt 10 Min. oder weniger; deutlich kürzer als bei Schulkindern).

Verkehrsanbindung: 54 % aller Kindergartenkinder werden mit dem Auto, nur 3 % mit dem ÖPNV zum Kindergarten gebracht[1]; im Vergleich zu älteren Schulkindern findet der Weg zur Kita in Begleitung statt.

Nähe zu externen Spielplätzen oder Natur bietet Ausflugsmöglichkeiten.

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Flexibel gestaltbare Gruppenräume, Spielflächen im Innen- und Außenbereich

Hohe Sicherheits- und Gesundheitsstandards: definiert durch staatliche Rechtsvorschriften sowie Vorschriften und Regeln der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung DGUV.

Hohe Relevanz bei Ganztagsbetreuung: Wickelraum und Küche, Nebenräume für Erziehende und Verwaltung

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Die Eigentümerstruktur der Kita-Immobilien ist sehr fragmentiert. Neben kommunalem und anderem Trägerbesitz existiert eine breite Streuung privater Eigentümer mit wenigen Bestandsobjekten.

Topakteure (Betreiber)

Die Betreiberlandschaft ist im Bereich der frühkindlichen Bildung breiter aufgestellt als im Schulbereich. Neben öffentlichen Trägern sind vor allem kirchliche oder gemeinnützige Organisationen auf der Betreiberseite anzutreffen.[2]

- 33 % (ca. 19.930) in kommunaler/öffentlicher Trägerschaft
  - 60 % (ca. 36.000) in freier/privater Trägerschaft
    - 16 % Diakonie
    - 16 % katholische Träger
    - 25 % sonstige gemeinnützige Träger
    - 3 % nicht gemeinnützige Träger
    - 7 % (ca. 4.100) Elterninitiativen

Aktive und potenzielle Investoren

- **VALUES Real Estate VALUES Daycare Invest**
- **Praemia REIM Fonds**
- **AIF Capital Group „Go Kita“-Fonds**
- **HIH Invest „HIH Zukunft Invest“-Fonds**

Beispieltransaktionen

- **HIH Invest** kauft Portfolio mit drei Neubau-Kitas in Mannheim und Heidelberg für „HIH Zukunft Invest“-Fonds, Q2/2025, Verkäufer Projektentwickler Casa Two GmbH, Kaufpreis unbekannt
- **VALUES Real Estate** kauft 19 Kitas für Kita-Fonds VALUES Daycare Invest, Q4/2022, 16.500 m² Mietfläche für ca. 1.600 Kinder; Volumen Gesamtfonds 37 Kitas, 150 Mio. € Volumen, April 2021 aufgelegt

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Steigende Nachfrage nach Kindertageseinrichtungen durch zunehmende Erwerbstätigkeit beider Elternteile stößt auf Lücken in der Versorgung; diese entspricht nicht dem gesetzlich verbrieften Anspruch auf flächendeckende Verfügbarkeit eines Betreuungsplatzes.
- Hoher Investitionsstau und kommunale Finanznot analog Schulsektor.
- ESG-Regulatorik steigert die Attraktivität von Investments mit sozialem Mehrwert (Impact Investing).

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Investitionskosten ca. 3.500–4.500 €/m² Transaktionsvolumen überwiegend in der Größenordnung 1,5–10 Mio. €; im Durchschnitt 5 Mio. €
Erzielbare Mieten	Grundmiete 15–30 Euro/m²/Monat[3] (Mietgrenzen in kommunaler Satzung)
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	4,0–7,5 %[4]



Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	3,5 Mio. Kinder in über 60.000 Kitas, Betreuungsquote[5] 91,6 %[6] Geschätztes Investitionspotenzial für privates Engagement: 2–3,5 Mrd. € (bei 11 Mrd. € Investitionsrückstau[7] unter Annahme einer privaten Investitionsquote von 20–30 %) Z. T. kleine Objektvolumina unter 5 Mio. € Kitas oft in gemischt genutzten Objekten/ Quartieren untergebracht — werden somit einer anderen Nutzungskategorie zugeordnet.	■■■■■
Räumliche Verbreitung	Gesetzlich garantierter Anspruch auf einen Betreuungsplatz in einer Kindertageseinrichtung oder Kindertagespflege für Kinder ab 1 Jahr (§ 24 SGB VIII) erfordert flächendeckendes Angebot	■■■■■
Standort-spezifität	Gering, Wohnortnähe, dezentral	■■□□□
Mobilisierungs-grad	Zugang für private Investoren höher als bei Schulen; freie und private Trägerschaft verbreitet, geringere Staatsquote als bei Schulen.	hoch

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

[1] Deutsches Jugendinstitut DJI (2025), https://www.dji.de/veroeffentlichungen/literatursuche/detailansicht/literatur/37181-kindertagesbetreuung-kompakt.html

[2] Bertelsmann Stiftung (2023), Ländermonitor Frühkindliche Bildungssysteme https://www.laendermonitor.de/de/vergleich-bundeslaender-daten/personal-und-einrichtungen/traeger/kitas-nach-traeger-1

[3] bulwiengesa (2025), Werte schaffen durch Bildungsimmobilien. Investieren mit gesellschaftlicher Wirkung, https://bulwiengesa.de/sites/default/files/2025-06/bulwiengesa_grundlagenstudie-bildungsimmobilien.pdf

[4] PWC (2025), Der Markt für Schulimmobilien in Deutschland, https://www.pwc.de/de/real-estate/pwc-studie-investieren-in-bildungseinrichtungen-in-deutschland.pdf

[5] Die Betreuungsquote gibt an, wie groß der Anteil betreuter Kinder bezogen auf die Gesamtzahl einer Altersgruppe ist (meist unter 3 Jahre oder 3–6 Jahre); Indikator für Qualität des Versorgungsgrads / der Betreuungsangebote

[6] Statistisches Bundesamt Destatis (2025)

[7] KfW-Kommunalpanel (2025)



Investmentchance Kitas
Höhere Durchlässigkeit für Privatwirtschaft als Schulen, Hemmschuh Kleinteiligkeit

Der Immobilieninvestitionsmarkt für Krippen und Kitas weist bereits eine höhere Kaufaktivität durch institutionelle Investoren auf als Schulen, was u. a. an der höheren Durchlässigkeit für Privatkapital in diesem Sektor liegt. Fragmentierte Betreiberstrukturen und granulare Ticketgrößen erfordern einen höheren Aufwand bei Akquise- und Assetmanagement. Daher bieten sich Fonds mit einem spezialisierten Bestandsportfolio für die Hebung von Skaleneffekten an. Eine sich zukünftig noch eher verstärkende Unterversorgung mit Kinderbetreuungsplätzen und die Eignung für Impact Investing machen Kitas zu einer attraktiven und zukunftsfähigen Nische der Immobilieninvestments.



Steckbrief

Life-Science-Immobilien

Definition und Abgrenzung

Life-Science-Immobilien sind auf die Bedürfnisse von Unternehmen der Branchen Biotechnologie, Pharmazie, Medizintechnik und verwandter wissenschaftlicher Disziplinen spezialisierte Immobilien. Die Definition der Immobilienkategorie Life Sciences geht einen entscheidenden Schritt über die Branchenzugehörigkeit der Nutzer hinaus. Eine Voraussetzung für die Einordnung als Life-Science-Immobilie ist die Verfügbarkeit von Laborflächen bzw. die bauliche Eignung für eine potenzielle Nutzung durch Labore. Darüber hinaus vereinen Life-Science-Immobilien weitere Nutzungsarten wie Reinräume, Produktionsflächen und Büros unter einem Dach. Diese Multifunktionalität der Flächenbelegung ist ein weiteres wesentliches Kennzeichen von Life-Science-Immobilien.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Nähe zu Forschungs- und Bildungseinrichtungen (Universitäten, Fraunhofer-Gesellschaften, Max-Planck-Institute)

Nähe zu vorherrschenden (Wissenschafts-) Clustern bzw. hohe Konzentration innovativer Unternehmen

Verfügbarkeit von Fachkräften

Nähe zu Ballungsräumen und Metropolen (Wunsch nach Urbanität und Repräsentativität seitens der Unternehmen und Mitarbeitenden)

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Unterschiedliche Labortypen (Nass- und Trockenlabore)

Biologische Sicherheitsstufen (BSL-1 bis BSL-4) und (S1 bis S4) sowie Reinraumklassen (ISO 1–9)

Bautechnische Anforderungen (z. B. Deckentraglast und -höhe, Teilbarkeit, Belüftung, Lastenaufzüge, Spezialmedienanschlüsse)

Branchenspezifische Normen (z. B. Strahlenschutz, Emissionen)

Quelle: Colliers Market Intelligence & Foresight, ESPG (2023), In Forschung investieren – Life-Sciences- & Tech-Immobilien in Deutschland, verfügbar unter: https://www.colliers.de/wp-content/uploads/2023/03/Colliers_Life-Sciences-Tech_2023_de.pdf

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Historisch gewachsen befinden sich Labor- und Forschungseinrichtungen in Deutschland weitgehend in den Händen lokaler und regionaler Wirtschaftsförderung, von Forschungseinrichtungen sowie von Eigennutzern (Großunternehmen).

Topakteure (Betreiber)

Zunehmend ist eine Kooperation von spezialisierten Betreibern, wie Kadans Science Partner oder ESPG AG, die gezielt Forschungs- und Laborimmobilien betreiben, und institutionellen Investoren, wie AXA IM und Swiss Life AM, zu beobachten.

Aktive und potenzielle Investoren

- **Projektentwickler/Betreiber:** Driven, Investa, Karrié, J. Molitor Immobilien, Kadans Science Partner, iQ spaces
- **Investoren:** BEOS AG, ESPG AG, GARBE, INBRIGHT, AXA IM, Swiss Life AM, La Française REM, Aventin
- **Öffentliche Hand und Forschungseinrichtungen:** Max-Planck-Institute, Fraunhofer-Gesellschaften oder lokale Akteure wie Immobilien Freistaat Bayern, Freiburg -S- Wirtschaftsimmobilien GmbH
- **Spezialisierte Fonds, Private-Equity-Gesellschaften:** z. B. Quest Funds, Cromwell European Real Estate Investment Trust

Beispieltransaktion

Life Science Center Gräfelfing
Q3/2025, ca. 70 Mio. €, Bruttoanfangsrendite 4,6 %, 11.000 m² BGF, Verkäufer Aventin

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Wachstum getrieben durch Megatrends wie demografischer Wandel, steigende Ausgaben in der medizinischen Versorgung, Biotech-Innovationen und staatliche Investitionszuschüsse.
- Life Science als Schlüsseltechnologie für den Wirtschafts- und Forschungsstandort Deutschland wird gefördert durch staatliche Investitionszuschüsse und Maßnahmenpakete der Bundesregierung, u. a. im Rahmen „Nationale Pharmastrategie“.
- Aufgrund des positiven Diversifikationseffekts für institutionelle Anleger ist in den kommenden Jahren mit einer weiteren Institutionalisierung der Anlageklasse zu rechnen. Dies wird auch private Marktteilnehmer zunehmend in das Marktsegment locken.
- Ressourcensparende Konzentration forschender Unternehmen auf Kernkompetenzen führt zur Bevorzugung der Anmietung professionell betriebener Laborflächen allmählich anstelle der Bewirtschaftung eigengenutzter Flächen.

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Rund 80 % aller Transaktionen (2019–2024) mit Objektvolumen von bis zu 50 Mio. €/Median 18 Mio. €/größte registrierte Transaktion 250 Mio. € Anteil Life Science am gewerblichen Transaktionsvolumen rund 1 %
Erzielbare Mieten	Die Mieten liegen deutschlandweit 20–60 % über dem örtlichen Mietpreisniveau. Angebotsmieten in Projektentwicklungen liegen je nach Ausstattungsgrad zwischen 20 und 30 €/m², je nach Sonderausstattung auch darüber. Ausbaukosten für Laborflächen fallen im Vergleich zu einer herkömmlichen Bürofläche höher aus, welche wiederum z. B. als Mehrinvestition an den Mieter weitergegeben werden (Investitionsmiete).
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	Bruttoanfangsrenditen für Neubauten in sehr guten Clustern 4,5–6 %

Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	Nutzflächen in Life-Science-Projektentwicklungen, die zwischen 2024 und 2028 auf den Markt kommen: rund 700.000 m² (zum Vergleich: 3,9 Mio. m² Büroflächen sind derzeit in den Top 7 im Bau).	
Räumliche Verbreitung	Großräume München, Berlin, Hamburg Wissenschaftsregionen wie Rhein-Neckar mit Heidelberg als Zentrum und Rhein-Main mit Mainz-Darmstadt-Wiesbaden-Frankfurt, Jena, Leipzig ; Rhein-Ruhr-Gebiet als Nukleus der Chemieindustrie.	
Standort-spezifität	Mikro- wie makroräumlich hohe räumliche Konzentration auf Cluster mit einschlägiger wissenschaftsorientierter Ausrichtung.	
Mobilisierungs-grad	Zunehmende Durchlässigkeit für privatwirtschaftliches Kapital (steigende Professionalisierung der Branche, Produktangebot speziell für institutionelle Anleger nimmt zu); Nutzer suchen vermehrt Miete statt Eigentum.	hoch

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84



Investmentchance Life Science
Professionalisierung im Life-Science-Segment schafft Perspektiven

Angesichts der sehr heterogenen Nutzergruppe, der besonderen Gebäudetypologie und der Standortspezifika handelt es sich bei Life-Science-Immobilien um eine hochspezialisierte Nutzungsart. Die positiven Nachfragetrends und das Capital Raising der vergangenen Jahre lassen eine zunehmende Institutionalisierung in den kommenden Jahren erwarten. Insbesondere in den USA sind solche Investments ein etabliertes Feld, das von Überhangkapital und Bewertungsprämien geprägt ist. Mittelfristig ist davon auszugehen, dass sich der Sektor als eigenständige Immobilienklasse auf dem institutionellen Investmentmarkt etablieren wird. Die Zahl der Investoren und Projektentwickler mit dem nötigen Spezialwissen ist in Deutschland nach wie vor relativ gering. Zudem haben sich in Deutschland die für den Erfolg von Life-Science-Ansiedlungen relevanten Ökosysteme wie im „Golden Triangle“ von Großbritannien oder dem „Leiden Bio Science Park“ in den Niederlanden noch nicht so ausgeprägt entwickeln können, was zum Teil auf die multizentralen Nachfragestrukturen hierzulande zurückzuführen ist. Viele forschungsintensive Unternehmen verfügen daher auch über eigengenutzte Laborflächen. Dementsprechend bleibt das Angebot bedarfsgerechter Laborflächen angesichts einer weiterhin überschaubaren Entwicklungspipeline begrenzt. Bei anhaltender Nachfragedynamik wird sich die Angebotsknappheit tendenziell verschärfen.



Steckbrief

Parkierungsanlagen
(Parkhäuser)

Definition und Abgrenzung

Die aus immobilienwirtschaftlicher Sicht relevantesten Parkierungsanlagen stellen Parkhäuser dar. Ein Parkhaus ist eine meist mehrstöckige bauliche Anlage, in der Kraftfahrzeuge, insbesondere Pkws, seltener auch Motorräder oder Fahrräder, zeitlich begrenzt abgestellt werden können. Durch die vertikale Anordnung der Parkflächen, den Parkdecks, wird ein effizienter Flächenverbrauch ermöglicht, wo Grundstücke knapp und teuer sind. Insbesondere in Innenstädten, an Bahnhöfen, Einkaufszentren oder Flughäfen dient das Parkhaus der Entlastung des Straßenraums vom ruhenden Verkehr. Abgegrenzt werden Parkhäuser von anderen Parkmöglichkeiten wie offenen Parkplätzen, denen die Überdachung und meist die mehrgeschossige Bauweise fehlt, sowie Tiefgaragen.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Hochverdichtete oder hochfrequentierte, autoorientierte Standorte (z. B. Innenstadtlagen mit konzentrierten Geschäfts-, EZH- und Freizeitangeboten oder an Krankenhäusern, Flughäfen und Bahnhöfen)

Straßenanbindung und Zufahrt (Erreichbarkeit, Bewältigung Zubringerverkehr zu Spitzenzeiten)

Gute Sichtbarkeit/Beschilderung, in innerstädtischen Lagen Einbindung in ein Parkleitsystem

Kommunale Verkehrspolitik

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Bauliche Anforderungen gemäß Garagen- und Stellplatzverordnung der einzelnen Bundesländer (z. B. hinsichtlich Mindestbreite der Zufahrt, Anzahl an Frauenparkplätzen, Brandschutz)

Moderne Zugangskontrollsysteme (Schrankenanlagen, Ticket- und Zahlsysteme, automatische Kennzeichenerkennung)

Für rentablen Betrieb Mindestgröße von 100 Parkplätzen

Ladesäulen für Elektrofahrzeuge und entsprechende Parkplätze

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Viele Parkhäuser sind integraler Bestandteil von Hochfrequenzimmobilien, deren Eigentümer die Parkraumbewirtschaftung an spezialisierte Betreiber vergeben (s. Topakteure). Eigentümer von Parkhäusern in der Innenstadt oder in der Nähe von Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen sind häufig Städte und Kommunen. Im Fall von großflächigen Einzelhandelsdestinationen (Einkaufs- und Fachmarktcenter, Warenhäuser etc.) sowie anderen publikumsintensiven Nutzungen sind meist private Eigentümer wie Handelsunternehmen, Klinikbetreiber oder Eventveranstalter Besitzer der Parkierungsanlagen. Es gibt zudem Parkhäuser, die losgelöst vom originären Frequenzbringer von den Parkhausbetreibern selbst (z. B. Q-Park, Contipark) oder institutionellen Anlegern gehalten werden.

Topakteure (Betreiber)[1]

- **APCOA:** über 300 Parkobjekte / 230.000 Stellplätze / über 80 Städte
- **Contipark:** 570 Parkobjekte / über 200 Städte
- **Q-Park:** 116 Parkobjekte / 88.000 Stellplätze
- **Goldbeck Parking Services:** 210 Parkobjekte/über 120.000 Parkplätze (Deutschland/Österreich)

Aktive und potenzielle Investoren

- **Betreiber und Eigentümer:** u.a. APCOA, Contipark, Q-Park
- **Quantum Immobilien AG**
- **Spezialfondsanbieter**
  - **Catella Real Estate AG** (offener Spezialfonds Catella Parken Europa, aktuelles Fondsvolumen 187 Mio. €)
  - **Primevest Capital Partners** (u. a. offener Spezialfonds Primevest European Parking Funds, Zielvolumen 200 Mio. €)
  - **AIF Capital Group** (Spezialfonds für institutionelle Anleger E&G Parkhausfonds Europa, Zielvolumen 250 Mio. €)

Beispieltransaktionen

- **Parkhaus am RheinTriadem Köln** (HBF Altstadt-Nord P7, 606 Stellplätze), Q1/2025, 26 Mio. €, Verkäufer CA Immo, Käufer Contipark
- **AIF Capital Group** erwirbt Parkhaus Flughafen BER (668 Stellplätze), Q3/2025, Kaufpreis unveröffentlicht, Verkäufer Entwickler Minerva, Käufer AIF Capital Group
- **Parkhaus Mainzer Zollhafen** (ca. 400 Stellplätze), Q3/2025, über 7,2 Mio. €, Verkäufer CA Immo, Käufer Contipark

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Pkw bleibt trotz Verkehrswende aufgrund der Weiterentwicklung von Alternativen zum Verbrennermotor und größerer Teilhabemöglichkeiten bei Ausbreitung des autonomen Fahrens zentrales Fortbewegungsmittel des Individualverkehrs.
- Stadtumbau und Parkraumpolitik mit dem Ziel autofreier Innenstädte begünstigten Nachfrage nach gebündelten, gesteuerten Parkraumangeboten, die die Kanalisierung des Parksuchverkehrs und des ruhenden Verkehrs fördern.
- Erhöhte Akzeptanz von Parkraumbewirtschaftung und Zahlungsbereitschaft durch Nutzer aufgrund[2]
  - Parkraumverknappung in Innenstädten (Änderung von Stellplatzsatzungen, Rückbau von Parkmöglichkeiten im Straßenraum, wachsende Carsharing-Flotte etc.)
  - Verteuerung von Parken im Straßenraum
  - verbesserter Aufenthaltsqualität für Nutzer in puncto Sicherheit und Sauberkeit
  - Schaffung von Zusatznutzen wie Ladesäulen.
- Weiterentwicklung von Parkhäusern und Schaffung neuer Einnahmequellen durch
  - Bereitstellung von Ladeinfrastruktur
  - Ausbau zu Mobility und Last-Mile-Hubs
  - Bereitstellung von Carsharing-Parkplätzen
  - Senkung von Betriebskosten durch Smart Parking, automatisierte Bezahlsysteme, Valet-Parken etc.
- Parkhäuser gewinnen als nachhaltiges Investment an Bedeutung (Gebäudezertifizierung, Anbieter von Ladeinfrastruktur, Produzent und Nutzer von grünem Strom; soziale Qualitäten im Bereich Sicherheit und Barrierefreiheit).

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Baukosten je nach Bauform (Zahl der Etagen, Tiefgarage/Parkhaus, Konstruktion etc.) ca. 15.000–45.000 €/Stellplatz bzw. 5–15 Mio. €/Parkhaus[3] 10–50 Mio. € Transaktionsvolumen pro Objekt
Erzielbare Mieten	Beispiel innerstädtische Parkhäuser Top 7: 1.920 €/Parkplatz/Jahr (KÖ Düsseldorf); Isarparkhaus München 2.160 €/Parkplatz/Jahr
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	4,5–6,5 %

Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	700 Parkhäuser in den 20 größten Städten Deutschlands[4]	■■■□□
Räumliche Verbreitung	Innerstädtisch oder an hochfrequentierten Orten, Zubringer müssen hohen Belastungsspitzen gewachsen sein.	■■■□□
Standort-spezifität	Autoorientierung	■■■□□
Mobilisierungs-grad	Bereits als eigenständige Nutzungskategorie von Investoren akzeptiert.	hoch

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

[1] Unternehmensangaben

[2] Quantum AG (2023), Fokus Zukunft Parken 40/2023

[3] Zusammenstellung von Baukosten ausgewählter Parkhäuser finden sich unter https://fliessbaden.de/2024/02/20/baukosten-von-parkhaeusern-und-quartiersgaragen/

[4] Betoninstandsetzer (17.12.2024) „Parkhäuser unter Druck“; Grundlage der Auswertung der Parkhausangebote von Parkopedia, https://www.betoninstandsetzer.de/blog/parkhaeuser-deutschland-infrastrutur-staedte/

Investmentchance Parkierungsanlagen
Nachhaltiges Immobilieninvestment mit neuen Wertschöpfungspotenzialen

Parkhäuser haben sich bereits als eigenständige Nutzungsart im Immobilienmarkt etabliert, wovon zahlreiche, in den vergangenen Jahren aufgelegte Spezialfonds von institutionellen Anlegern zeugen. Dabei erfährt dieser Immobilientyp aufgrund von Mobilitätswende und Stadtumbau aktuell eine deutliche Aufwertung und eröffnet die Möglichkeit, neue Zusatznutzungen anzubieten, die wiederum höhere Pachteinnahmen versprechen. Im Zuge von anstehenden Sanierungen können so Wertsteigerungen gehoben werden. Neue Häuser, integriert in Stadt- und Quartiersentwicklungen, bieten ein zukunftsfähiges Core-Investmentprodukt. Der Markt ist von mehreren professionellen Betreibern geprägt und bietet somit auch Neuinvestoren ohne tiefe Marktkenntnis die Möglichkeit des risiko- und managementarmen Einstiegs.



Steckbrief

Multifunktionsarenen/Stadien

Definition und Abgrenzung

Eine Multifunktionsarena, auch Mehrzweckhalle genannt, ist eine für verschiedene Veranstaltungsarten ausgelegte große Halle. Multifunktionsarenen werden in Deutschland oft von Handball-, Basketball- oder Eishockeymannschaften als Heimspielstätte genutzt. Neben Sportevents ist eine Nutzung durch Konzerte und andere Großveranstaltungen wie Kongresse oder Messen üblich. Dabei unterscheiden sich die einzelnen Multifunktionsarenen in ihrer Größe (gemessen an Personenkapazitäten) deutlich. Die LANXESS arena in Köln bietet bis zu 20.000 Sitzplätze und ist damit die größte Veranstaltungshalle hierzulande. Die meisten Hallen für Großveranstaltungen umfassen 5.000 bis 15.000 Sitzplätze. In Mehrzweckhallen lassen sich kleinere Spiel- bzw. Veranstaltungsfläche abgrenzen. Der entscheidende Unterschied zwischen einer Multifunktionsarena und einem Stadion besteht in einem dauerhaft geschlossenen Dach. Die charakteristische Bauweise ist ein von treppenförmigen Tribünen umgebenes Spielfeld. Stadien sind vor allem Austragungsorte von sportlichen Wettkämpfen, insbesondere Fußball und Leichtathletik. Sie sind aber je nach Bauart ebenfalls für Großveranstaltungen nutzbar. Mantelnutzungen wie Büros, Einzelhandel oder Ausstellungsflächen sind zum Teil dauerhaft möglich. Inklusive des Innenraums bieten Stadien noch höhere Kapazitäten als Mehrzweckhallen. Die VELTINS-Arena in Gelsenkirchen (Arena auf Schalke) und die MERKUR SPIEL-ARENA in Düsseldorf bieten rund 70.000 Sitz- und Stehplätze.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Erreichbarkeit: gute Anbindung an das Straßennetz für Mitarbeiter und Besucher (Auslegung für Spitzenzeiten beachten, staufreie Zufahrt) sowie Schwerlastverkehr (Veranstaltungslogistik)

Ausreichende Parkmöglichkeiten; Zufahrt über Parkleitsysteme

Standort, der hinsichtlich Emissionen (Lärm, Verkehrsaufkommen) Umfeldnutzungen möglichst wenig beeinträchtigt

Einzugsgebiet entsprechend der Personenkapazität

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Flexibilität des Innenraums für unterschiedliche Veranstaltungsformate; Voraussetzung dafür sind z. B. flexible Tribünen- und Bestuhlungssysteme.

Teilbarkeit

Besondere Ansprüche an IT-Infrastruktur, Haustechnik, Logistikbereiche, Akustiksysteme

Catering vor Ort

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Die meisten großen Mehrzweckhallen in Deutschland gehören Städten oder Kommunen, Multifunktionsarenen / Stadien in Form von Eigenbetrieben oder Tochtergesellschaften. Örtliche Vereine sind oft mehrheitlich an den Immobilien beteiligt. Ein vergleichsweise geringer Teil befindet sich im Besitz privatwirtschaftlicher Unternehmen (z. B. Kauf der LANXESS arena mit angrenzender Sportanlage der Kölner Haie 2015 durch Junson Capital; Kauf Mantelnutzung mit Technischem Rathaus, eine kleinere Mehrzweckhalle und Parkhaus durch Mirae Asset Global Investment, Gesamtkaufpreis 440 Mio. €; Red Bull besitzt seit 2018 die Leipziger Red Bull Arena).

Topakteure (Betreiber)

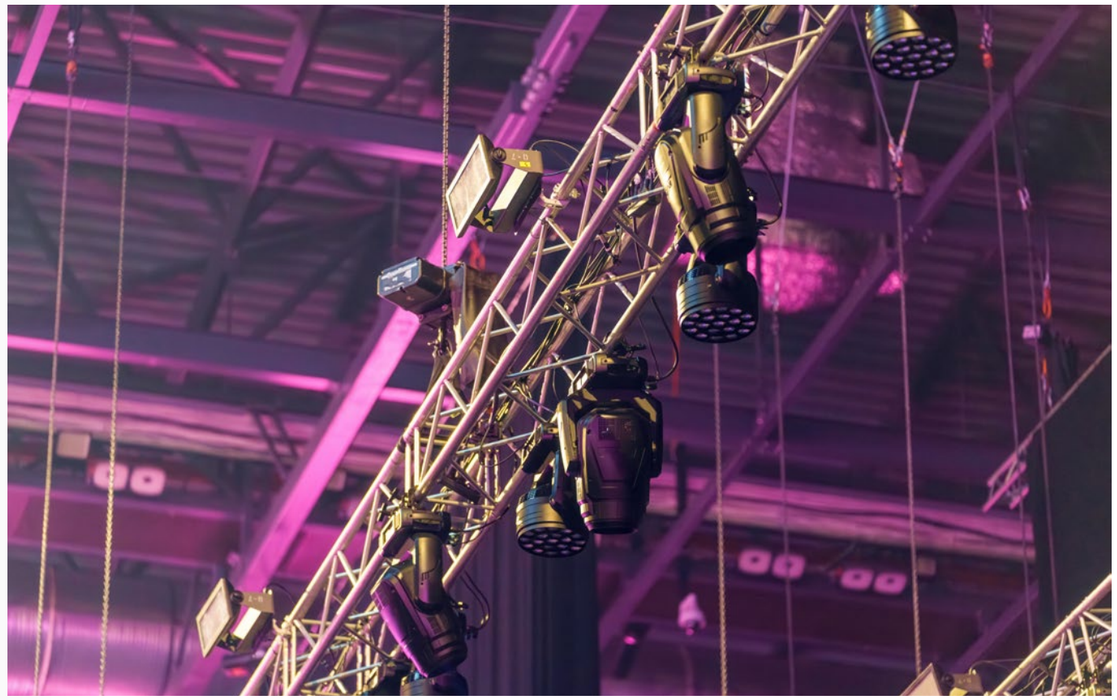
- Städte/Kommunen, z. B. Olympiastadion Berlin, Kölner RheinEnergieSTADION
- Vereine, z. B. Bayern Münchens Allianz Arena, Dortmunds SIGNAL IDUNA PARK oder Schalke 04 VELTINS-Arena
- Veranstalter/Eventmanagement-Firmen, z. B. D.LIVE (MERKUR SPIEL-ARENA), Arena Management / CTS Eventim (LANXESS arena), Anschutz Entertainment Group (Uber Arena Berlin, Barclays Arena Hamburg und Rudolf Weber-ARENA Oberhausen)
- Konzerne, z. B. Red Bull (Leipzig), VW (Wolfsburg)
- Messe- und Veranstaltungsgesellschaften, z. B. Messehalle Frankfurt
- Einige Arenen haben ein gemischtes Betreibermodell, um sowohl öffentliche als auch private Interessen zu bedienen.

Aktive und potenzielle Investoren

- Investor Oak View Group ist am Bau der neuen Schleyer-Halle in Stuttgart interessiert, Halle mit 19.000 Zuschauern für 400 Mio. € geplant.[1]
- SWMunich Real Estate plant zusammen mit Entertainment-Manager Live Nation größte Musikhalle Deutschlands mit 20.000 Plätzen für 300 Mio € am Münchner Flughafen.[2]
- Multifunktionshallenneubau „The Dome“ in Frankfurt durch Stadt auf den Weg gebracht, Investitionssumme im dreistelligen Millionenbereich. [3]

Beispieltransaktion

Keine Transaktion in jüngster Zeit veröffentlicht



Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Ikonische Veranstaltungsorte wichtige Werbeträger und Frequenzbringer für Städte.
- Public-Private-Partnership angesichts knapper kommunaler Kassen und komplexer Planung bei Sanierung und Neubau zunehmend wichtiges Kooperationsmodell.
- Weiterentwicklung vor allem im Bestand.
- Angebotsausweitung wegen großer Einzugsgebiete nicht unbegrenzt möglich.

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Neubau: 15.000–20.000 €/Zuschauer
Erzielbare Mieten	Commerzbank-Arena Frankfurt / Eintracht Frankfurt zahlt 8 Mio. € Stadionmiete pro Spielsaison (Nutzung der Arena mit zeitlichem Anteil von 80 %; Mietvertrag läuft 15 Jahre seit Juli 2020).[4]
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	k. A.

Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	In Deutschland gibt es ca. 60 Mehrzweck-hallen mit mehr als 5.000 Sitzplätzen[5] und ca. 90 Stadien mit mehr als 15.000 Sitz- und Stehplätzen.[6]	■□□□□
Räumliche Verbreitung	Räumliche Konzentration auf Ballungs-gebiete mit großem Einzugsgebiet; limitierte Angebotsausweitung / neue Standorte	■■□□□
Standort-spezifität	Standort mit überregionaler Anziehungs-kraft für Veranstalter und Publikum; Ankernutzer für Grundauslastung	■■■■■
Mobilisierungs-grad	Überregionale Strahlkraft des Veranstal-tungsorts muss gegeben sein, öffentliche Trägerschaft überwiegt.	gering

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

1 Stuttgarter Zeitung (23.06.2025), Investor könnte neue Schleyer-Halle bauen

2 Merkur (18.05.2025), Freising statt München? Geplante Konzertarena soll Top-Adresse für Stars werden, https://www.merkur.de/lokales/freising/freising-ort28692/nation-konzertarena-freising-metallica-und-billie-eilish-live-93734328.html

3 Frankfurter Rundschau (17.07.2025), Multifunktionsarena in Frankfurt nimmt nächsten Schritt – Jahr der Eröffnung anvisiert, https://www.fr.de/frankfurt/bau-der-multifunktionsarena-eingeleitet-weiterer-schritt-fuer-93833596.html

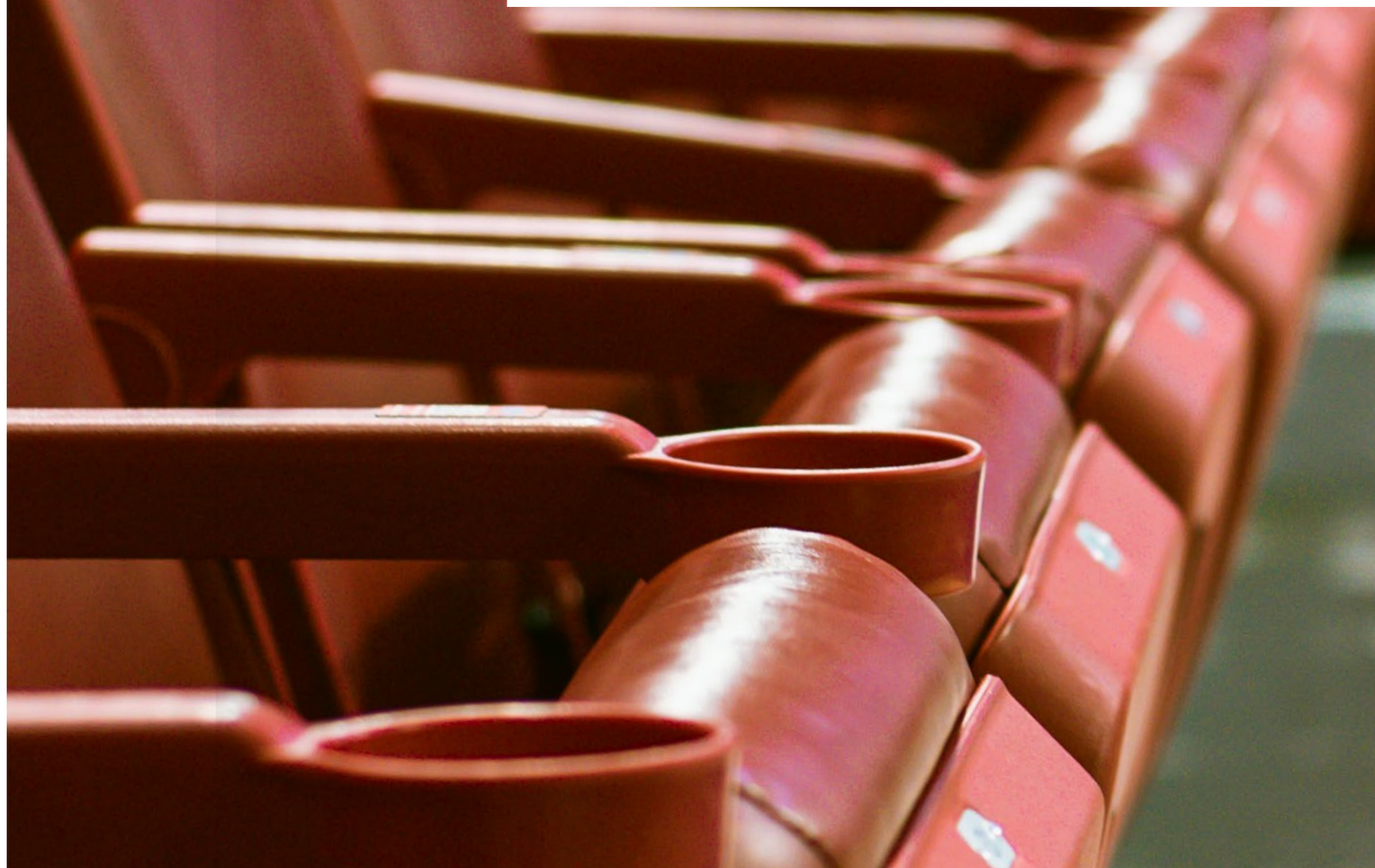
4 https://www.stadionwelt.de/news/20278/frankfurter-magistrat-stimmt-mietvertrag-zu

5 https://de.wikipedia.org/wiki/Liste_der_gr%C3%B6%C3%9Bten_Hallen_in_Deutschland_nach_Personenkapazit%C3%A4t

6 https://de.wikipedia.org/wiki/Liste_der_gr%C3%B6%C3%9Bten_Fu%C3%9Fballstadien_in_Deutschland

Investmentchance Multifunktionsarenen/Stadien
Vermehrte Beteiligung privater Kapitalgeber

Bislang sind nur wenige Multifunktionsarenen und Stadien an Privat-investoren verkauft worden. Die Ticketgrößen, der Managementauf-wand einer permanenten, kostendeckenden Auslastung sowie die kom-munale und/oder vereinsnahe Eigentümerstruktur sind wesentliche Herausforderungen. Überschuldete Vereine bzw. Kommunen und der dauerhafte Investitionsbedarf in die Immobilien könnten in naher Zukunft eine vermehrte Beteiligung privater Kapitalgeber nach sich zie-hen. Vorhandene Infrastruktur wurde zumeist mit öffentlicher Beteili-gung realisiert, die jüngsten Großprojekte in Frankfurt, München und Stuttgart zeigen jedoch das Interesse steigernder spezialisierter Ent-wickler oder Eventmanager.





Steckbrief

Schulen

Definition und Abgrenzung

Schulimmobilien beherbergen Bildungseinrichtungen, die überwiegend von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen besucht werden. Sie bieten den Rahmen für eine systematische, zunächst allgemeine und in den höheren Klassen vermehrt spezialisierte Ausbildung. Der Unterricht findet im Gegensatz zur flexiblen Betreuung in Kitas oder der individuellen Lernumgebung von Universitäten meist im Klassenverbund statt. Je nach Schulform (Grundschule, Realschule, Gymnasium, schulartübergreifende Formen, Förderschulen, Berufsschulen) variieren die baulichen Anforderungen an Raumkonzepte und Ausstattung.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Region mit stabiler oder wachsender Schülerzahl in der jeweiligen Schulform

Gute verkehrstechnische Anbindung v. a. ÖPNV

Ausreichende Grundstücksgröße (Expansionsmöglichkeiten, Nebengebäude, z. B. Sport- und Veranstaltungshalle, Freiflächen)

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Bedarfsgerechte Klassenzimmeraufteilung, zusätzliche Fachräume mit entsprechender Ausrüstung (Informatik, Sport, Kunst, Musik)

Muster-Schulbau-Richtlinie definiert allgemeine und brandschutztechnische Empfehlungen (DIN, 2009)

Bautechnische Anforderungen zur Verhütung von Unfällen nach DIN 58125 (DIN, 2002)

Barrierefreiheit nach DIN 18040-1 Teil 1 für öffentlich zugängliche Gebäude (DIN, 2010)

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Da Bildung in Deutschland eine Hoheitsaufgabe des Staats ist, liegen Bau und Betrieb von Schulen mehrheitlich in öffentlicher Hand (Kommunen). Aus dem Staatshaushalt finanzierte Bildungseinrichtungen folgen als Betriebszweck keiner Gewinnorientierung, sondern sollen Eltern und Schülern aus Gründen der Chancengleichheit kostenlosen Zugang zu Bildung garantieren.

Topakteure (Betreiber)

- **Öffentliche Hand:** 88 %
- **Private oder freie Träger:** 12 % (Kirchen, gemeinnützige Organisationen, Stiftungen; private Reformschulen z. B. Waldorf- und Montessorischulen, internationale Schulen)[1]

Aktive und potenzielle Investoren

- **Projektentwickler:** Hemsö, HIH Real Estate, EDUCIA AG
- **Bestandshalter und spezialisierte Fondsanbieter:** TERRA Kapitalverwaltung, Next Generation Invest, HIH, Hemsö, VALUES, Catella, Montano

Beispieltransaktionen

- Neue integrative Gesamtschule Köln-Rodenkirchen (650 Schüler), Q2/2021; 49 Mio. €, Käufer Next Generation Invest für Impact-Fonds; Mieterin „Offene Schule Köln“
- Campus Dreieich/Neu-Isenburg, Q2/2023, 117 Mio. €, 4,9 % Bruttoanfangsrendite, Käufer Montano Social Infrastructure Club II

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Anwachsen der Schülerzahlen um rund 760.000 auf rund 11,8 Mio. im Jahr 2035[2]. Basierend auf der Annahme einer maximalen Kapazität von 1.000 Schülern pro Schule und den aktuellsten Schülerzahlen impliziert das prognostizierte Wachstum einen zusätzlichen Bedarf von mindestens 760 Schulen bis zum Jahr 2035. Der Großteil dieses Bedarfs wird bis 2028 benötigt.
- Neben dem Zusatzbedarf steigt auch der Erneuerungsbedarf (Investitionsfelder Sanierungsstau am Gebäude, Ausbau digitale Lernumgebung, ESG-Standards für öffentliche Gebäude).
- Neue Gesetzeslage: Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung für Grundschüler ab 1.08.2026
- Finanzielle Lage der öffentlichen Hand: Haushaltsengpässe können Kommunen zu verstärkter Zusammenarbeit mit privaten Investoren bewegen.
- Zunehmende gesellschaftliche und politische Akzeptanz privatwirtschaftlichen Engagements

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	150.000 €/Schüler[3]; Investitionssumme 10–250 Mio. € (rd. 3.000–8.500 €/m²)[1]
Erzielbare Mieten	Grundmiete 15–30 €/m²/Monat (ohne Spezialräume)[4]
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	4–6 % (Einzelfallbetrachtung zwingend erforderlich, abhängig von Lage und Objektzustand, Mietvertragskonstellation)[1]



Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	• 32.758 allgemeinbildende Schulen, 3.384 berufliche Schulen (Schuljahr 2023/24), 11,4 Mio. Schüler an allgemeinbildenden und beruflichen Schulen (Schuljahr 2024/25)[5] • Geschätztes Investitionspotenzial für privates Engagement: 13–20 Mrd. € (bei 67 Mrd. € Investitionsrückstau[6] unter Annahme einer privaten Investitionsquote von 20–30 %)	■■■■■
Räumliche Verbreitung	Verfassungsrechtlicher Anspruch auf Zugang zu schulischer Bildung erfordert flächendeckendes Angebot insbesondere von Pflichtschulen.	■■■■■
Standort-spezifität	Gering, Pflichtschulen orientieren sich an Verteilung schulpflichtiger Kinder (quasi ubiquitär), dezentral, wohnortnah.	■■■□□
Mobilisierungs-grad	Eingeschränkter Marktzugang für private Investoren; hohe Staatsquote zur Sicherung des staatlichen Bildungsauftrags.	erschwert

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

1 PWC (2025), Der Markt für Schulimmobilien in Deutschland, https://www.pwc.de/de/real-estate/pwc-studie-investieren-in-bildungseinrichtungen-in-deutschland.pdf
2 Kultusministerkonferenz (November 2024)
3 Quelle Hemsö, Nennung gegenüber Colliers
4 bulwiengesa (2025): Werte schaffen durch Bildungsimmobilien. Investieren mit gesellschaftlicher Wirkung, https://bulwiengesa.de/sites/default/files/2025-06/bulwiengesa_grundlagenstudie-bildungsimmobilien.pdf
5 Statistisches Bundesamt Destatis (2025)
6 KfW-Kommunalpanel (2025)



Investmentchance Schulen
Akzeptanz privater Kapitalquellen entscheidend für Wachstumsperspektiven

Der Bedarf privater Kapitalquellen im Bildungssektor steigt in Anbetracht des Investitionsstaus, erhöhter Anforderungen des Lehrbetriebs vor allem im Hinblick auf Digitalisierung, des Drucks der ESG-Konformität im öffentlichen Gebäudesektor und des dynamischen Schülerzustroms. Neben den Kosten zeigen die erwähnten Handlungsfelder, dass auch die gestiegene Komplexität bei Neubau, Sanierung und Betrieb auf kommunaler Ebene kaum mehr gestemmt werden kann, sondern eines spezialisierten Immobilienpartners bedarf. Langfristige Mietverträge von z. T. deutlich über 20 Jahren mit der öffentlichen Hand sind vor allem für langfristig angelegte Immobilien- und Infrastrukturfonds interessant. Die hohe staatliche Regulierung des Schulwesens und die Priorisierung des gesellschaftlichen Anliegens „kostenlose Bildung für alle“ gegenüber gewinnorientierter Bewirtschaftung der Liegenschaften sind insbesondere für Investoren lohnend, die Impact-Investing-Ziele verfolgen und weniger das eher begrenzte Renditepotenzial im Fokus haben. Entscheidend für die Öffnung gegenüber privaten Partnern wird sein, das Vertrauen der öffentlichen Stakeholder in die Zusammenarbeit zu fördern, beispielsweise durch Joint Ventures,, bei denen Projektanteile sowohl in öffentlicher als auch privater Hand liegen. Public-Private-Partnerships werden daher vorerst die wichtigste Einstiegsmöglichkeit für private Investoren in Deutschland sein.





Steckbrief

Selfstorage

Definition und Abgrenzung

Unter Selfstorage versteht man das aus Amerika stammende Konzept der Vermietung von Lagerflächen zur privaten oder kleingewerblichen Selbsteinlagerung von Gegenständen. Charakteristisch für Selfstorage ist, dass die Mieter dauerhaften Zugang zu ihrem Lagerraum haben und die Einlagerung sowie Entnahme von Gegenständen eigenständig durchführen. Im Gegensatz zu traditionellen Speditionslagern sind Selfstorage-Anlagen auf die kurzfristige, flexible Anmietung kleinerer Flächen ausgelegt, die von den Mietern individuell genutzt und verschlossen werden können. Die Objekte sind sowohl für private Umzüge und Haushaltsauflösungen als auch für gewerbliche Zwecke wie die Zwischenlagerung von Waren oder Akten vorgesehen. Die Standorte befinden sich typischerweise verkehrsgünstig in Gewerbegebieten oder an städtischen Ausfallstraßen. Die Betreiber agieren privatwirtschaftlich und unterliegen den lokalen bau- und gewerberechtlichen Vorgaben der jeweiligen Gemeinde.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Gute Verkehrsanbindung mit Zufahrtswegen, die für Lastverkehr geeignet sind.

Anbindung an überregionales Straßennetz, das für den Schwerverkehr baulich und unter Berücksichtigung der Anliegerinteressen Dritter geeignet ist (i. d. R. Gewerbegebiete).

Nähe zu privaten Nachfragern v. a. in großen Städten mit stark verdichtetem, mehrgeschossigem Wohnraum und vielen kleinen Wohneinheiten, die über geringe (z. B. Keller, Dachböden, Garagen) oder ungeeignete (z. B. alte feuchte Keller) Lagerflächen verfügen; insbesondere in Neubaugebieten werden Dachgeschosse durch zusätzliche Wohnungen, unterirdische Flächen für Tiefgaragen genutzt. Die meisten privaten Nutzer wohnen in einem Umkreis von ca. 5 km/10 Min. Fahrzeit.

Nähe zu gewerblichen Nutzern (KMU u. a. Onlineretailer, Last-Mile-Logistik)

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Eigenständiger Zugang, möglichst 24/7

Sicherheitssysteme wie Videoüberwachung, elektronische Zugangskontrolle, Feueralarm

Barrierefreiheit / ebenerdiger Zugang, ansonsten Transporthilfen zur Überwindung von Höhendifferenzen

Robuste bauliche Ausführung der einzelnen Lagerräume

Durchschnittliche Größe (Lagerfläche). 2.000 m²

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Die meisten Objekte befinden sich im Besitz der Betreiber. Neben deutschlandweiten Anbietern liegt ein Großteil der Lagerfläche in den Händen von lokalen Betreibern mit einem oder wenigen Standorten.

Topakteure (Betreiber)[1]

- **MyPlace:** 51 Standorte
- **Shurgard:** 45 Standorte
- **Lagerbox:** 38 Standorte
- **First Elephant Self Storage:** 14 Standorte

Aktive und potenzielle Investoren

Überregionale Betreiber aus Gründen der Markteintritts/-konsolidierung

Beispieltransaktionen

- **Expansion Shurguard** in Deutschland: Übernahme von mehreren Anbietern
  - **Prime** (5 Standorte; 100 Mio. €), Q4/2024
  - **Pickens Selfstorage** (6 Standorte Berlin/Hamburg, 120 Mio. €),, Q1/2024
  - **Top Box** (5 Standorte Rhein-Main/Rhein-Ruhr; 70 Mio. €), Q4/2023
- **Übernahme myStorage** (7 Standorte deutschlandweit, ca. 60 Mio. €) durch Investmentmanager Carlyle und dem britischen Betreiber Safestore; Q4/2022

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Stauflächenmangel im privaten Bereich nimmt weiter zu. Gründe:
  - Urbanisierungsdruck, Wohnungsnot und steigende Baukosten führen zu rückläufigen Wohnungsgrößen.
  - Flächenbedarf nimmt zu aufgrund von Flächenumwidmungen innerhalb der Wohnung, z. B. für die Einrichtung eines Homeoffice, und der vermehrten Anschaffung von sperrigen Möbeln bzw. Freizeit- und Sportgeräten.
  - häufigere, oft temporäre Wohnortswechsel
- Kommerzielle Nutzung von Lagerflächen in Selfstorage Anlagen, die bislang ca. 30 % der gesamten Nachfrage ausmacht, nimmt zu. Die Flächen dienen als Flexibilitätspuffer und helfen bei der Senkung von Fixkosten für nicht benötigte Nebenflächen.
- Noch geringer Bekanntheitsgrad und Marktdurchdringung des Konzepts in Deutschland.

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Einzelstandort 5–20 Mio. € 3.000–5.000 € pro m² Lagerfläche
Erzielbare Mieten	312 €/m²/Jahr[2]
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	7–8 %



Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	Über 1.000 Selfstorage-Standorte ca. 2 Mio. m² Lagerraum in Deutschland[2]	■■■□□
Räumliche Verbreitung	Deutschlandweit, hochverdichtete Wohn- bzw. Bürostandorte	■■▮□□
Standort-spezifität	Ausreichende Nachfrage im nahen Umfeld potenzieller Nutzer (max. 5 km / 10 Min. Fahrzeit), stärkste Limitierung für Angebotsausweitung, grundstücks- und gebäudebezogene Merkmale weniger kritisch.	■■■■□
Mobilisierungs-grad	Seit 2022 Phase aktiver Übernahme deutscher durch internationale Betreiber, starker Ausbau des Angebots.	hoch

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

[1] Unternehmensangaben

[2] Federation of European Self Storage Asscociations FEDESSA, CBRE (2024), European Self Storage Industry Report 2024



Investmentchance Selfstorage
Ausländische Betreiber bereiten den Markt auf

Unter den Betreiberimmobilien 2.0 sind Selfstorage-Anlagen aufgrund ihrer überschaubaren Ansprüche an Grundstück und Gebäudeausstattung zu den transparentesten und weniger komplexen Nutzungsarten zu zählen. Das Produkt ist für Investoren leicht zu verstehen, Projektentwicklungen sind gut skalierbar, der Managementaufwand überschaubar. Technologiebasierte Lösungen ermöglichen schon heute einen effizienten, kostengünstigen Betrieb mit geringem Personaleinsatz. Die Ticketgrößen für Einzelobjekte liegen meist unterhalb von 20 Mio. Euro pro Objekt. Das in Deutschland vor allem bei den Nutzern – Privathaushalte sowie kleinere und mittelständische Unternehmen – noch weitestgehend unbekannte Segment steckt zwar noch in einer frühen Marktphase. Es besitzt mit zahlreichen überregional aktiven, heimischen Betreibern und einigen in den letzten Jahren in den deutschen Markt eingetretenen internationalen Topakteuren schon jetzt ein in Teilen professionelles und standardisiertes Produktangebot. Die Fragmentierung der Eigentümerstruktur wird sukzessive reduziert. Der Nachteil kleiner Losgrößen kann somit durch die Möglichkeit, homogene Portfolios zu bilden, behoben werden. Der deutsche Markt weist weiteres Wachstumspotenzial auf, wie an der ungebrochenen Entwicklungspipeline der etablierten Anbieter zu erkennen ist. Aktuell haben allerdings zahlreiche Betreiber noch keine Aufteilung in Betreiber- und Immobiliengesellschaft vorgenommen, was kurz- bis mittelfristig die Finanzierungs- und Transaktionsfähigkeit einschränkt.



Steckbrief

Systemgastronomie

Definition und Abgrenzung

Systemgastronomie bezeichnet Restaurants mit standardisierten Konzepten, Prozessen und meist mehreren Standorten. Im Unterschied zur klassischen Individualgastronomie werden dem Gast restaurantübergreifend ein möglichst gleichbleibendes Speiseangebot und Ambiente geboten. Oftmals werden die Restaurants hierbei in einem Franchisesystem geführt: Der Franchisegeber verkauft das Recht, unter seiner Marke ein Restaurant in Eigenverantwortung zu betreiben. Quick-Service-Restaurants (QSR), zu denen bekannte Ketten wie McDonalds, Burger King, Kentucky Fried Chicken oder Pizza Hut gehören, sind gemessen am Gesamtumsatz mit 60 Prozent das bedeutendste Marktsegment[1]. Als investmentfähiges Immobilienanlageprodukt stehen vor allem solitär stehende, von anderen Nutzungen autonom geführte Restaurants (Stand-alone) im Fokus der nachfolgenden Betrachtungen. Zwei wesentliche Erfolgskomponenten gerade von Schnellrestaurants sind einerseits das Branding, zu der die Gestaltung der Immobilie wesentlich beiträgt, und zum anderen der Standort, der angesichts der Speisenangebote im eher niedrigen Preissegment eine hohe Kundenfrequenz garantiert. Bei frei stehenden Restaurants spielt die Autoorientierung eine große Rolle.

Standort- und Ausstattungskriterien

Standortkriterien

Sehr hohe Frequenz, sehr gute Sichtbarkeit und Erreichbarkeit, die vor allem an hochfrequentierten Autostraßen und Verkehrsknotenpunkten gegeben sind.

Großes, kostenfreies Parkplatzangebot

Zum Betriebskonzept passende Grundstücke/Grundstücksgröße (Bespielung Außenflächen, Drive-in-Konzepte etc.)[2]

Nähe zu anderen Frequenzbringern (z. B. Kinos, Einkaufszentren, Autohöfe, touristische Hotspots)

Ausstattungs-/Betriebskriterien

Ausstattung zur schnellen Bestellabwicklung; POS-Systeme, Onlinebestellsysteme, Monitoringsystem zur Sicherstellung von Lebensmittelhygiene, Quick Service – Datenbankanbindung

Gastraum, Küche, Lager, Sozialräume, Außenbereich, barrierefreie Zugänge

Eigentümerstruktur und Betreiberlandschaft

Eigentümerstruktur

Eigentümer ist bei überregionalen Fast-Food-Ketten in der Regel der Franchisegeber, z. B. McDonalds Deutschland GmbH, 90 % der Immobilien sind an Franchisenehmer verpachtet.[3]

Topakteure (Betreiber)

- **McDonalds:** 1.368 Restaurants, davon 1.289 in Fremdregie, 500 weitere geplant, 4,85 Mrd. € Umsatz[1]
- **Burger King:** 760 Restaurants, davon 615 in Fremdregie, 1,2 Mrd. € Umsatz[1]
- **Yum! Brands:** 206 × KFC und 84 × Pizza Hut, 397 Mio. € Umsatz[4]

Aktive und potenzielle Investoren

Franchisegeber, viele mit dahinter stehenden Private-Equity-Investoren

Beispieltransaktionen

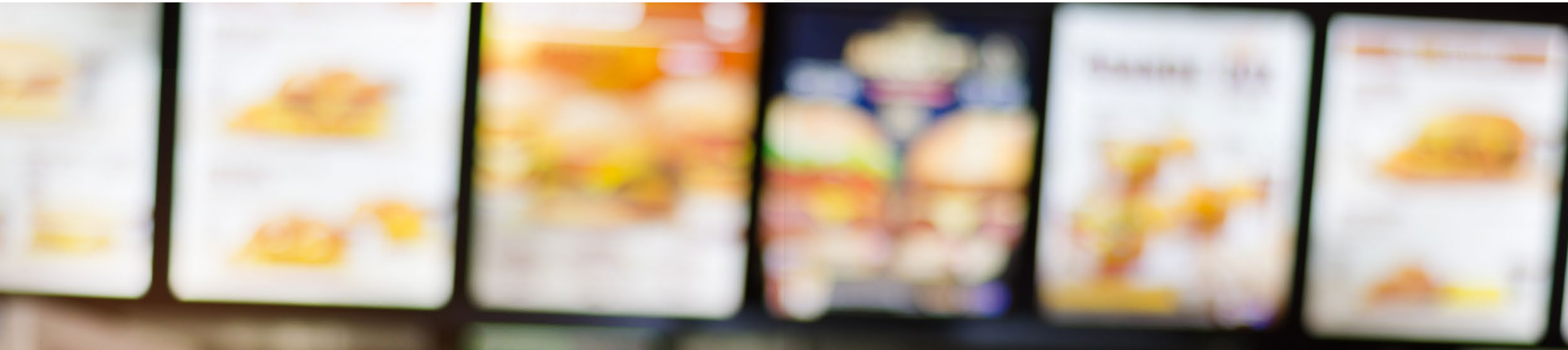
- **KFC-Restaurant** Hildesheimer Straße 418, Hannover, Q2/2025; ca. 2,5 Mio. €, 500 m², Grundstück ca. 2.300 m², Außengastronomie, Drive-thru-Zone, 40 Pkw-Stellplätze, Verkäufer unbekannt, Käufer FIM Unternehmensgruppe
- **Propetti** kauft Burger King Cuxhaven/B73, Q1/2022

Zukunftspotenziale des Betreiberkonzepts

- Systemgastronomie, insbesondere Schnellgastronomie, wächst gemessen am Umsatz schneller als die übrigen Gastronomiebereiche. Veränderte Verbrauchergewohnheiten in Bezug auf Preis, Bequemlichkeit und die Beliebtheit bekannter Angebote stützen diesen Trend.
- Implementierung von Automatisierung und KI tragen zur Verbesserung der Betriebsabläufe in den Restaurants und zur Reduzierung der Lohnkosten bei. Die Einsparungspotenziale sind wegen der stärkeren Standardisierung der Abläufe höher als in der klassischen Gastronomie. Auch die Umsetzung von App-Bestellungen, Click and Collect sowie Lieferdiensten erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit.

Investmentkennziffern

Investitionssumme pro Objekt bzw. Transaktionsvolumen	Einmalige Franchiseinvestition durch Franchisenehmer[5]; Kaufpreis Stand-alone ca. 3 Mio. €
Erzielbare Mieten	Schwerpunkt 25–35 €/m²/Monat
Renditespannen (Bruttoanfangsrendite)	5,5–6 %



Marktpotenzial

	Annahmen/Rahmendaten für Potenzialabschätzung	Skala
Produkt-angebot	Anzahl Filialen McDonalds, Burger King, Yum! Brands, Subway Deutschland zusammen ca. 3.100 (Anteil Stand-alones nicht bekannt)	■■■□□
Räumliche Verbreitung	Frei stehende Restaurants an stark befahrenen Straßen und Verkehrsknotenpunkten bundesweit anzutreffen.	■■■■□
Standort-spezifität	Hohe Verkehrsfrequenz, Grundstücksverfügbarkeit	■■■■□
Mobilisierungs-grad	Eigentum, insbesondere internationale Konzepte, bleibt meist in Hand von Franchisegebern; Übernahmen eher bei nationalen Konzepten zu erwarten. Aufgrund der hohen Beteiligung von Private Equity sind vermehrt Sale-and-lease-backs zu erwarten, um einen zügigen Kapitalrückfluss zu ermöglichen.	erschwert

Skala: 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch)

Gesamtmatrix „Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart“ Seite 84

[1] Bundesverband der Systemgastronomie e. V. (2024), https://www.bundesverband-systemgastronomie.de/die-systemgastronomie/branchendaten.html

[2] Beispiel Subway: Standard Grundstücksgröße ab 2.000 m² wenn Drive-thru mit Parkplatz

[3] Kitchen Stories (21.07.2025), https://www.kitchenstories.com/de/stories/mcdonalds-wie-der-burger-riese-wirklich-milliarden-macht

[4] Statista (2025), https://de.statista.com/themen/1653/yum-brands/

[5] Beispiel McDonalds-Filiale ca. 1,2 Mio. €, Burger King ca. 600.000 €



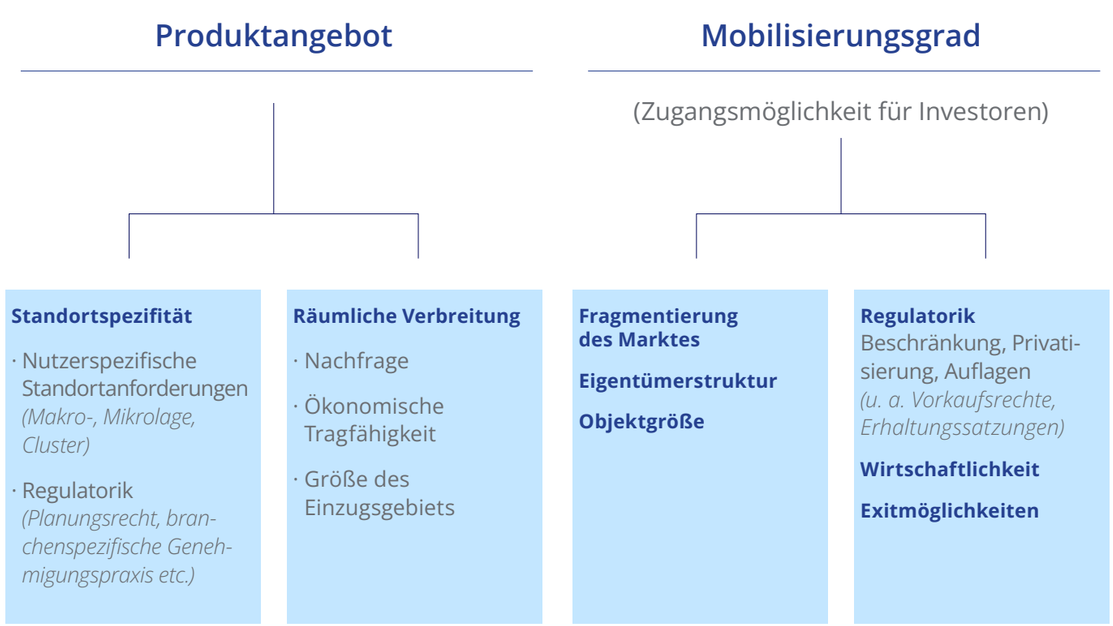
Investmentchance Systemgastronomie
Kaufgelegenheiten eher abseits internationaler Ketten

Das Beispiel von McDonalds zeigt, dass viele überregional etablierte Franchisegeber aus dem Bereich der Systemgastronomie ihre Immobilien im Eigentum behalten. Das Transaktionsgeschehen in Deutschland in diesem Segment ist bislang eher verhalten, was u. a. mit den lagebedingt hohen Grundstückswerten und den wertsteigernden planungsrechtlichen Genehmigungen zusammenhängt. Aufgrund der hohen Beteiligung von Private Equity sind allerdings perspektivisch vermehrt Sale-and-lease-backs zu erwarten, um einen zügigen Kapitalrückfluss zu ermöglichen. Angesichts der schwierigen Situation, in der sich vor allem eher regional verbreitete Konzepte befinden, könnten solche Modelle Gastronomen helfen, in Immobilien gebundenes Kapital freizusetzen und in ihr Kerngeschäft zu reinvestieren.

3.3 Marktpotenziale im Vergleich

Der hohe Spezialisierungsgrad von Betreiberimmobilien, der insbesondere durch den Unternehmenszweck vorgegeben ist, resultiert in deutlich höheren Lage- und Ausstattungsanforderungen als bei betreiberunabhängigen Nutzungsarten. Das hat zur Folge, dass das Produktangebot sowohl in seiner absoluten Verfügbarkeit als auch in der räumlichen Verbreitung stärker limitiert ist. Aus Investorensicht spielt zudem der Mobilisierungsgrad, also die Erwerbsmöglichkeiten für institutionelle Kapitalquellen, eine entscheidende Rolle bei der Bewertung eines zukünftigen Engagements in dem jeweiligen Spezialsektor. Insbesondere der Grad der Marktfragmentierung in der Betreiber- oder Eigentümerstruktur sowie regulatorische Vorgaben bei Erwerb oder Verkauf der Betriebsstätten wirken sich auf die Handelbarkeit von Betreiberimmobilien aus. Produktangebot und Mobilisierungsgrad bestimmen damit das Marktpotenzial jeder einzelnen Nutzungsart *(s. Schema)*.

Einflussgrößen Marktpotenzial Betreiberimmobilien



Die Gesamtmatrix (s. Seite 84) vergleicht die in den Steckbriefen untersuchten Immobilientypen anhand der vier Kriterien Standortgebundenheit, räumliche Verbreitung, Produktangebot und Mobilisierungsgrad. Hotels und Pflegeimmobilien werden als Referenzmaßstab etablierter Betreiberimmobilien („Betreiberimmobilien 1.0“), mitherangezogen. Mit einer Bewertung der Einzelkriterien auf einer Skala von 1 (sehr geringe Ausprägung) bis 5 (sehr hohe Ausprägung) wird so die Ableitung der Betreiberkonzepte gemäß ihrer relativen Marktpotenziale vorgenommen. Im Folgenden werden wesentliche Ergebnisse, die aus diesem Abgleich hervorgehen, vorgestellt.

Hotels und Pflegeimmobilien führen in der Kombination aus Verfügbarkeit und Zugangsmöglichkeit

Erwartungsgemäß liegen Hotels und Pflegeimmobilien beim Produktangebot am oberen Ende der Skala. Das lässt sich unter anderem auf eine nachfragebedingt hohe räumliche Verbreitung beider Objekttypen in urbanen und ländlichen Regionen zurückführen. Dabei weisen Pflegeheime eine geringere Gebundenheit an bestimmte Makro- oder Mikrostandorte auf als das Beherbergungsgewerbe, auch wenn eine bundesland- und einrichtungsabhängige Regelung des Pflegeschlüssels durchaus verteilungswirksam ist. Ein höherer Pflegeschlüssel bedeutet, dass mehr Betreiberkosten anfallen, und bedingt, dass das Vorhandensein von Fachkräften bei der Investition genau geprüft wird. Im Fall von Hotels ist die Standortgebundenheit durch die Bindung an bestimmte Reisedestinationen wie touristische Hotspots, Ferienregionen oder Ziele von Geschäftsreisenden höher. Beide Objektarten verfügen über eine insgesamt hohe Anzahl von Objekten und Projekten in investierbaren Losgrößen. Zudem befinden sich beide Sektoren in einer fortgeschrittenen Marktreife. Sowohl die Betreiber- als auch die Eigentümerstruktur ist von großen nationalen und internationalen Akteuren geprägt. Der hohe Grad der Professionalisierung in der Bewirtschaftung wie auch im Immobilientransfer sorgt für eine hohe Liquidität der Segmente. Der Mobilisierungsgrad ist dementsprechend hoch.

Bildungsimmobilien – das neue Healthcare?

Was das Produktangebot betrifft, sind Bildungseinrichtungen sogar noch höher einzustufen als Pflegeimmobilien. Das lässt sich mit der Vielzahl der unterschiedlichen Schulformen (Einrichtungen für frühkindliche Erziehung, allgemein- und berufsbildende Schulen) sowie dem ubiquitären Versorgungsanspruch der Hauptnutzergruppe (Haushalte mit Kindern) begründen. Eine Einschätzung, welcher Anteil davon allein aufgrund der Objektgröße tatsächlich für institutionelle Kapitalgeber interessant ist, ist bei einer so breit angelegten Desktopanalyse nicht möglich. Kitas sind diesbezüglich niedriger einzustufen als Schulen, weil sie oft kleinteiliger und in gemischt genutzten Gebäuden untergebracht sind.

Kurz- bis mittelfristig sind die Marktpotenziale von Bildungsimmobilien dennoch geringer als die von Pflegeimmobilien. Das liegt am deutlich erschwerten Zugang für institutionelle Immobilieninvestoren, der bei Infrastrukturimmobilien generell zutrifft (s. auch Kapitel 2.2). Die Abgabe der kommunalen Planungshoheit bei Bau und Betrieb an Privatinvestoren ist für die öffentliche Hand bislang oft nur der letzte Ausweg, um den Verpflichtungen bei der Grundversorgung der Bevölkerung nachzukommen. Das trifft umso mehr auf Schulen zu als auf Einrichtungen für frühkindliche Bildung. Kindertagesstätten und Krippen befinden sich häufiger in nicht staatlicher Trägerschaft, was die Durchlässigkeit für private Investoren erhöht. Davon zeugen schon jetzt einige auf Kita-Investments spezialisierte Fonds, die am Markt aktiv sind.

Bei der mittel- bis langfristigen Hebung des Marktpotenzials für institutionelles Kapital könnte der Entwicklungspfad von Pflegeimmobilien durchaus Pate stehen. Auch dieses Segment war noch vor wenigen Jahren von einer sehr kleinteiligen Besitzerstruktur und öffentlicher Trägerschaft geprägt, deren Öffnung für institutionelle Anleger mit der Professionalisierung der Branche vor allem unter Beteiligung von überregional oder international erfahrenen Betreibern einherging. Aktuell leistet beispielsweise der Markteintritt von Hemsö, einem schwedischen Entwickler und Betreiber von Schulimmobilien, dieser Entwicklung im Bildungssektor Vorschub. Auch im Bereich Freizeit, Kultur und Sport sind Ansätze von Public-Private-Partnership zu erkennen, wobei die deutlich geringere Produktverfügbarkeit das Marktpotenzial für Investoren insgesamt limitiert.

Andere Produktarten wie Indoorspielparks, Selfstorage- oder Parkhäuser, deren privatwirtschaftlich entwickelten Konzepte meist von überregional agierenden Betreibern durch Expansion an passenden Standorten in geeigneten Objekten ausgerollt werden, sind aufgrund ihrer Transparenz und Kontrollierbarkeit für Investoren leichter verständliche und zugängliche Produkte. Daraus erklärt sich die Einstufung eines hohen Mobilisierungsgrads bei gleichzeitig eingeschränktem Angebot.

Data-Center und Life-Science-/Tech-Immobilien schwer zu bekommen

Namhafte Betreiber sorgen auch bei deutlich komplexeren und anspruchsvollen Objektarten wie Data-Centern und Life-Science-Immobilien dafür, dass institutionelle Investoren einen schnelleren Zugang zu dem Produkt bekommen. Die Angebotsausweitung wird aufgrund sehr spezifischer Standortanforderungen hinter der Nachfrage nach diesen Objekten sowohl auf der Investoren- als auch der Nutzerseite dauerhaft deutlich zurückbleiben, was preistreibend wirkt.

Autohöfe weisen unter allen untersuchten Immobilientypen das geringste Marktpotenzial auf. Sie werden mittelfristig aufgrund der oligopolartigen Besitzstruktur reines Opportunitätsgeschäft bleiben. Zudem weisen sie wegen ihrer planungsrechtlich vorgegebenen Standortspezifikation eine sehr geringe Verbreitung auf. Bei der Systemgastronomie ist die Zahl der Standorte wie auch der Betreiber deutlich höher einzustufen. Im Fall überregionaler Fast-Food-Ketten befindet sich ein Großteil der Immobilien in den Händen der Franchisegeber, was den Handel mit ihnen stark einschränkt.

Exkurs

Die *„Buy-and-build“*-Strategie ist eine Wachstumsstrategie, bei der ein Unternehmen zunächst eine größere „Plattform“-Firma, erwirbt (buy) und diese dann durch die Übernahme mehrerer kleinerer Unternehmen einer Branche ausbaut (build). Das Ziel ist, durch die Nutzung von Synergien und die Schaffung von Skaleneffekten schnell zu wachsen, die Marktposition zu stärken und einen nachhaltigen Wert zu schaffen. Diese Strategie wird oft von Finanzinvestoren und Private-Equity-Gesellschaften in stark fragmentierten Märkten eingesetzt, um größere Einheiten zu bilden.



Relative Marktpotenziale nach Nutzungsart



Quelle: Colliers Market Intelligence & Foresight

Bewertungs-maßstab: relativer Vergleich der Betreiberimmobilien zueinander

Kreisgröße: Produktangebot

Farbe Kreiskontur: Mobilisierungsgrad

- gering
- erschwert
- hoch

Alle vier Faktoren

- räumliche Verbreitung,
- Standortspezifität,
- potenzielles Produktangebot und
- Mobilisierungsgrad für institutionelles Kapital

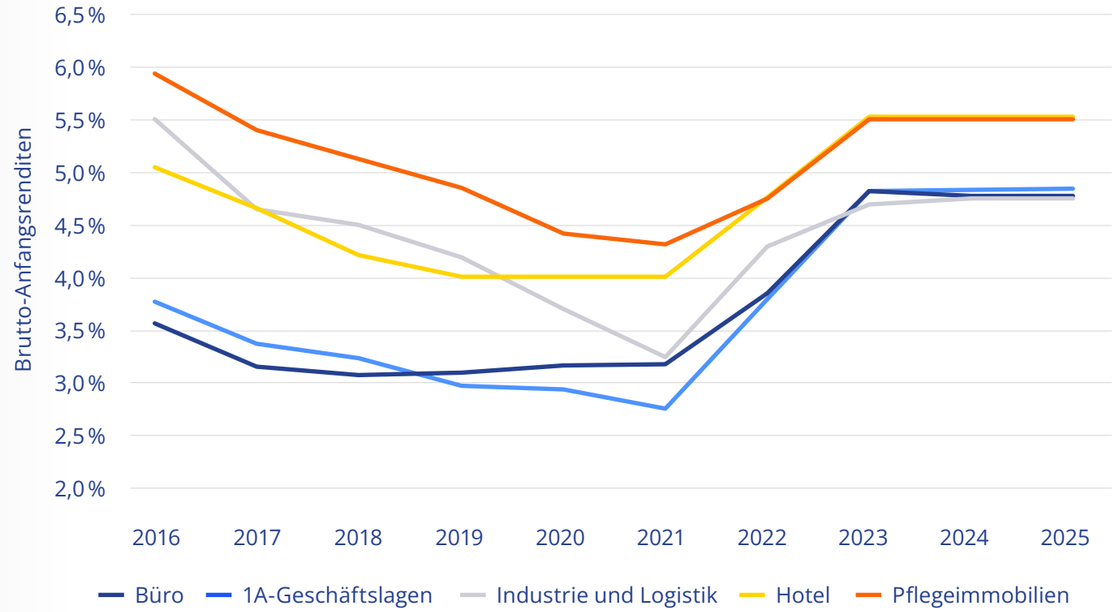
wurden bewertet auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch), Ableitung siehe Betreiberimmobilien 2.0, Steckbriefe „Marktpotenzial“.

4 Chancen für institutionelle Anleger

Die ausgewählten Beispiele belegen, wie vielfältig das Anlagespektrum von Betreiberimmobilien ist. Insbesondere bei den Betreiberimmobilien 2.0, die sich noch in einer frühen Marktphase befinden, erfordert dies von Investoren neben einer höheren Immobilienexpertise in Bezug auf die speziellen Lage- und Ausstattungskriterien auch eine intensive Auseinandersetzung mit der jeweiligen Branchenentwicklung sowie der Performance des Betreibers.



Spitzenrenditen im Vergleich



Quellen: Colliers Market Intelligence & Foresight; Trasenix

Attraktive Markteinstiegsrenditen für First Mover

Insbesondere Früheinsteiger („First Mover“) locken lukrative Anfangsrenditen als Kompensation für den höheren Aufwand und die höheren Risiken. Günstige Einstiegspreise ermöglichen bei einem längeren Haltezeitraum, der durch lang laufende Betreiberverträge abgesichert ist, ein attraktives Wertsteigerungspotenzial bei Exit. Für „Early Adopter“ und „Späteinsteiger“ reduzieren sich diese Aufschläge erwartungsgemäß mit fortschreitender Marktreife. Wie die Entwicklung der Spitzenrenditen von Hotels und Pflegeimmobilien zeigen, liegen diese auch bei etablierten Konzeptimmobilien immer noch deutlich über den Vergleichswerten betreiberunabhängiger Gewerbeimmobilien.

Portfolio-Diversifikation als Anlagestrategie

Gleichzeitig bietet die geringe Korrelation mit dem klassischen Immobilienzyklus die Möglichkeit der Portfolio-Diversifikation. Innerhalb von etablierten Bestandsportfolios können Betreiberimmobilien klassische Nutzungsarten, die gerade nach Ende des zinsgetriebenen Superzyklus deutlich an Wert verloren haben, ergänzen oder sogar ersetzen.

Bei Anwendung der sogenannten Core-Satellite-Strategie wird das Portfolio auf eine breit diversifizierte Kerninvestition („Core“), die eine Grundrendite mit ausreichender Sicherheit bieten soll, und mehrere Einzelinvestitionen („Satellite“) mit höherem Risiko und Renditepotenzial aufgeteilt. Die Satelliteninvestments stellen jeweils nur einen relativ geringen Anteil am Gesamtportfolio dar.

Ein anderer Weg, um am Wachstum von Betreiberimmobilien zu partizipieren, ist die indirekte Anlage in Spezial- und Infrastrukturfonds. Hier können Investoren vom notwendigen Spezialwissen der Anbieter und von den erzielbaren Skaleneffekten profitieren.

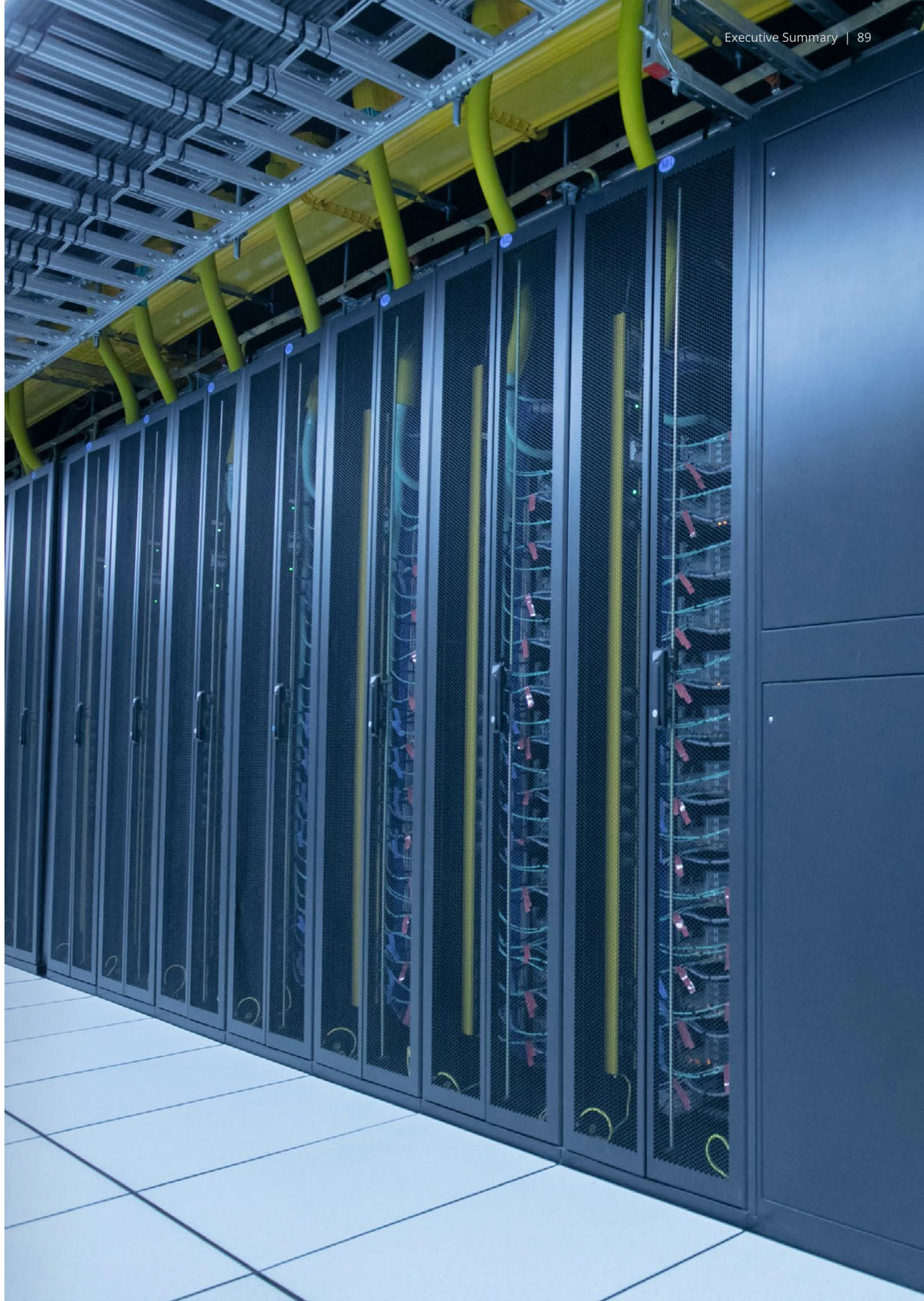
5 Executive Summary

Betreiberimmobilien verfügen über ein breites Anlagespektrum abseits etablierter Nutzungsarten wie Büro und Wohnen. Dank ihrer innovativen Nutzungskonzepte leisten sie einen wertvollen Beitrag zum Funktionieren unserer Gesellschaft und zur Erhöhung unserer Lebensqualität. Für Investoren halten sie nachhaltige Anlageopportunitäten bereit, die aufgrund geringer Korrelation mit dem klassischen Immobilienzyklus interessantes Diversifikationspotenzial für Portfolios bieten. Gleichzeitig überzeugen sie in einem Umfeld, das nach Stabilität und planbaren Cashflows verlangt, durch eine geringere Volatilität ihrer Marktmieten und ein geringeres Leerstandsrisiko. Voraussetzung ist allerdings, dass sich das Betreiberkonzept als krisenresilient erweist.

Das veränderte Zinsumfeld und die restriktivere Geldpolitik werden einerseits die Notwendigkeit von Sale-and-lease-back-Transaktionen seitens der Betreiber erhöhen. Andererseits wird das neu wahrgenommene Risiko bei Staatsanleihen wieder den Druck erhöhen, renditerliche Anlagen im Immobilienbereich zu suchen, die gut ausbalancierte Ausschüttungen mit realer Absicherung bieten. Anleger, die Chancen abseits ausgetretener Pfade suchen, werden hier wachsen können, sofern sie sich in die Geschäftsmodelle ihrer zukünftigen Mieter einarbeiten und diese langfristig begleiten.

Das Wachstum der Gesundheitsimmobilien zeigt, welches Potenzial in Betreiberimmobilien steckt. Was einst als Nische galt, hat sich zu einer etablierten Nutzungsart entwickelt. Weitere Betreibersegmente – von Selfstorage über Systemgastronomie bis hin zu Freizeitparks – könnten folgen. Höhere Renditen, die zunächst First Mover locken, sowie langfristig sinkende Risikoprämien, die mit Nachfrageanstieg, Marktprofessionalisierung und -transparenz einhergehen, werden das Anlagespektrum institutioneller Investoren erweitern.

Für viele der in dieser Studie näher untersuchten Betreiberimmobilien 2.0 bleibt die Angebotsausweitung aufgrund ihrer speziellen Zweckbestimmung beschränkt. Zudem ist der Zugang für institutionelle Investoren oft erschwert, weil Betrieb und Eigentum in einer Hand liegen. Das trifft insbesondere auf Nutzungen zu, die der staatlichen Daseinsfürsorge zuzuschreiben sind (z. B. Bildungs-, Kultur- und Gesundheitseinrichtungen) oder wo eine Einzelbewirtschaftung durch lokale Betreiber (noch) branchenprägend ist (z. B. Selfstorage, Autohöfe). In der Aufspaltung solcher Unternehmen in Betreiber- und Immobiliengesellschaften (OpCo/PropCo) hat Deutschland im Vergleich zu anderen Nationen Nachholbedarf. Außerdem wird sich dort, wo der Nachfragedruck nach speziellen Flächenangeboten, die nicht von den Betreibern selbst errichtet werden wollen (Konzentration auf das Kerngeschäft, u. a. Life Science) oder können (Finanzierungsengpässe, u. a. Bildungssektor), besonders hoch ist, der Markt in den nächsten Jahren mehr und mehr öffnen.



Marktexpertinnen und -experten

Market Intelligence & Foresight



Philipp Allroggen
Consultant



Emanuel Eckel
Director



Francesca Boucard
Head of Market Intelligence & Foresight



Dominik Fellbaum
Senior Consultant



Katja Caspers
Senior Consultant



Dr. Elke Hänßler
Senior Consultant



Alexander de Oliveira Kaeding
Director



Dominik Henze
Consultant



Christian Doege
Associate Director



Rouven Helfenbein
Associate Director



Benjamin Jung
Associate Director



Paul Pape
Consultant



Susanne Kiese
Director



Alexander Rutsch
Associate Director



Rebecca Lohner
Senior Consultant



Tobias Seiler
Director



Sven Mismahl
Consultant



Marion Thun
Consultant



Anna Owczarek-Rohr
Associate Director



Lars Zenke
Director

Ihre Ansprechpartner/-in



Dirk Richolt
Head of Capital Advisory & Operational Real Estate
Germany

Dirk.Richolt@colliers.com
Telefon +49 69 719192 501



Susanne Kiese
Director Market Intelligence & Foresight
Germany

Susanne.Kiese@colliers.com
Telefon +49 211 862062-47

Weitere Ansprechpartner/-innen



Felix von Saucken
CEO
Germany



Michael R. Baumann
Head of Capital Markets
Germany



Nicole Römer
Head of Retail
Germany



Sebastian Hoffmann
Associate Director | Hotel
Germany



Cem Ergüney
Head of Office Letting
Germany



Christian Kah
Head of Industrial & Logistics
Germany



Florian Tack
Head of Residential
Germany



Aurdrey Gronerad
Head of Building & Sustainability Consultancy
Germany



Markus Thormann
Geschäftsführer Valuation
Germany

Über Colliers in Deutschland

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 und 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 23.000 Expertinnen und Experten in 70 Ländern tätig.



Colliers International Deutschland GmbH
FOUR Frankfurt
Junghofstraße 9
60315 Frankfurt am Main

info.de@colliers.com
www.colliers.de

Colliers

Bilder/Illustrationen: © Adobe Stock

Die Informationen in diesem Dokument sind von Colliers nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt worden und sollen einen Überblick über den benannten Markt zum Zeitpunkt des Erscheinens vermitteln. Trotz sorgfältiger Recherche kann ein Anspruch weder auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit der Informationen erhoben werden. Die Auswirkungen des Ukrainekriegs und die globalen Reaktionen darauf wie die Volatilität der Öl-, Gas- und Aktienmärkte sowie die Inflations- und Zinsentwicklung geben Anlass zur Unsicherheit hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung. Es ist unseres Erachtens ungewiss, wie diese Themen den Immobilienmarkt in Deutschland weiter beeinflussen können. Alle in diesem Dokument dargestellten Preisangaben und Einschätzungen basieren auf den heute erkennbaren Eindrücken. Da es zu Veränderungen am Vermietungs- und Investitionsmarkt kommen kann, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Einschätzung in keiner Weise vorhergesagt werden können, ist es wichtig, die Informationen unter Berücksichtigung der Entwicklungen regelmäßig neu zu beurteilen. Eine Haftung hinsichtlich der Inhalte wird ausgeschlossen. Dieses Dokument ist nicht geeignet als Basis für kaufmännische Entscheidungen und kann mithin eine eigene Prüfung der Marktgegebenheiten in keinem Fall ersetzen. Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International Deutschland GmbH.

© Colliers International Deutschland GmbH 2025. Alle Rechte vorbehalten.