

Thema 8:

Stromkosten beeinflussen Logistikstandorte

Strom ist zu einem wichtigen Standortfaktor geworden. Die fortschreitende Automatisierung lässt den Energiebedarf in der Logistik auf ein neues Niveau steigen und stellt die bestehende Infrastruktur vieler Standorte vor Herausforderungen.

Während weltweit über Energieeffizienz diskutiert wird, zeigt sich in einigen deutschen Metropolen, dass Netzkapazitäten und Stromverfügbarkeit nicht im gleichen Tempo mit der Flächenentwicklung einhergehen. In Berlin etwa wird deutlich, dass geplante Nutzungen aufgrund fehlender Anschlussleistung nicht realisiert werden und bei bestimmten Brownfield-Projekten die Umsetzung ungewiss ist. Netzbetreiber melden für 2025 „null Megawatt“ freie Kapazität in einzelnen Bezirken, selbst Betriebe mit moderatem Verbrauch finden keinen Anschluss.

High-Tech braucht Hochspannung

Moderne Verfahren wie 3D-Druck, CNC-Bearbeitung oder Batteriemontage benötigen für Maschinen, Kühlung, Prüftechnik und Robotik rund um die Uhr leistungsstarke Stromversorgung. Ein teilautomatisiertes Warehouse mit 20.000 Quadratmetern Fläche verbraucht laut Fraunhofer ISE etwa 0,3 MW Grundlast beziehungsweise zwei bis drei GWh pro Jahr. Ohne gesicherte Anschlussleistung sind solche Nutzungen kaum wirtschaftlich. Photovoltaik auf Hallendächern kann nur einen Bruchteil des Bedarfs decken. Selbst große Anlagen liefern selten mehr als vier Megawatt, zu wenig für Logistikprozesse mit zweistelligem Verbrauch. Batteriespeicher helfen kurzfristig, ersetzen aber keine stabile Grundversorgung.

Energie entscheidet über Investition

Der Mangel an Netzkapazität bremst Investitionen. 2024 erhielt der Verteilnetzbetreiber Stromnetz Berlin Anfragen über mehr als 1.000 MW, mehr als die Hälfte der heutigen Netzlast der Stadt. Um die knappen Ressourcen fair zu verteilen, wurde das bisherige „Windhundprinzip“ durch ein Repartierungsverfahren ersetzt: Die verfügbare Leistung wird gleichmäßig auf alle fristgerechten Anträge verteilt. Das sorgt für Gerechtigkeit, löst aber nicht das Grundproblem.

Andere Städte gehen unterschiedliche Wege: Frankfurt bündelt Großverbraucher in Campusstrukturen mit neuen 110-Kilovolt-Schaltanlagen, Hamburg setzt auf kontinuierlichen Netzausbau. Doch auch dort gilt: Der Ausbau der Energieinfrastruktur hält mit der Dynamik der Flächennachfrage kaum Schritt.

Netzkapazität als neues Lagekriterium

Grundstücke mit gesicherter Stromversorgung entwickeln sich zu Premiumstandorten. Ihre Netzlage beeinflusst Transaktionsvolumen, Entwicklungschancen und Mieten, Flächen ohne Anschluss verlieren hingegen an Wert. Entwickler prüfen daher heute zuerst die verfügbare Anschlussleistung, nicht mehr nur Mikrolage oder Erreichbarkeit.

Ausblick 2026

Der Blick nach vorn zeigt: Entscheidend wird sein, wie schnell Netzbetreiber, Projektentwickler und Kommunen gemeinsam auf die wachsende Nachfrage reagieren. Investitionen in Umspannwerke, Lastmanagement und Zwischenspeicherlösungen gewinnen strategische Bedeutung. Wer Energieverfügbarkeit frühzeitig in seine Standortanalyse integriert, sichert sich langfristig Wettbewerbsvorteile und legt die Basis für nachhaltige Logistikentwicklung.

Strom ist damit nicht nur Kostenfaktor, sondern Grundlage jeder Standortentscheidung. ♦



Sebastian König

Foto: Unternehmen

Unser Autor:

Sebastian König ist Leiter Industrie und Logistik bei Engel & Völkers Commercial Berlin. Engel & Völkers Commercial ist international an rund 100 Standorten für Sie im Bereich der Gewerbeimmobilien tätig.
<https://www.engelvoelkers.com/de-de/commercial/>

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL

Thema 9:

Grüner Strom wird zum Standortfaktor

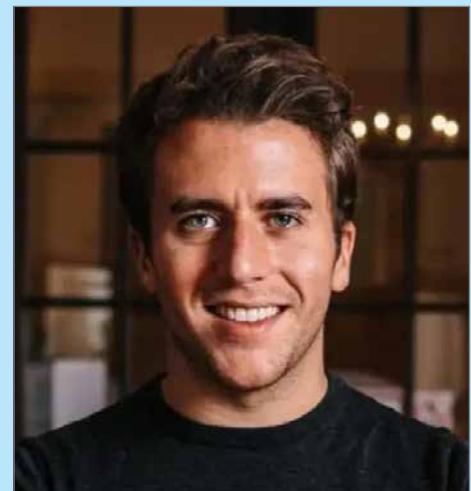
Die deutsche Gewerbeimmobilienlandschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Nach Jahren der Zins- und Preisvolatilität verschiebt sich die Perspektive: Nicht mehr nur Quadratmeter, Lage oder Mietvertragsdauer bestimmen den Wert eines Objekts, sondern zunehmend auch die Energie, mit der es betrieben wird.

Spätestens 2026 wird grüner Strom zu einem entscheidenden Standortfaktor – ökonomisch wie regulatorisch. Hintergrund ist die neue Energiekostenrealität. Steigende Netzentgelte, volatile Großhandelspreise und die Unsicherheit über zukünftige Abgaben treiben Unternehmen in die Eigenversorgung. Gebäude, die Strom selbst erzeugen, speichern oder direkt vor Ort über langfristige On-Site-PPAs („power purchase agreements, Stromlieferverträge“) beziehen, sichern sich da-

mit Preisstabilität und Planbarkeit. Für viele Nutzer ist das längst ein wichtiger Vermietungsfaktor: Ein Standort mit stabilen Energiekosten und nachweislich geringem CO₂-Fußabdruck hat einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Vom Energie-Verbraucher zum -Produzenten

Damit verändert sich die Rolle der Immobilie selbst. Sie wird vom Energieverbraucher zum Energieprodu-



Cecil von Croy

Foto: privat

zenten und trägt aktiv zur Absicherung gegen Preis- schwankungen und Netzabhängigkeit bei. Auf großen Gewerbedächern oder Logistikarealen ist die Integration von Photovoltaik und Speichern damit nicht mehr ein „nice-to-have“, sondern eine Voraussetzung, um Wirtschaftlichkeit und Versorgungssicherheit zu garantieren. Je höher der Grad der Eigenversorgung, desto geringer das Risiko künftiger Kostensteigerungen durch Netzentgelte und Umlagen.

Für Eigentümer und Investoren eröffnet sich daraus eine neue Dimension der Wertstabilität. Gebäude, die einen signifikanten Teil ihres Stroms selbst erzeugen, senken Betriebskosten, verbessern ihre ESG-Kennzahlen und werden resilenter gegenüber Marktschwankungen. Die Rendite entsteht nicht nur aus Mieten, sondern zunehmend auch aus eingesparten Energiekosten und kalkulierbaren Eigenstromerträgen.

Kriterium bei der Fremdfinanzierung

Auch auf der Finanzierungsseite zeichnet sich ein

Wandel ab. Banken beginnen, den Grad der energetischen Autarkie als Kriterium für Risikoprüfung und Bewertung zu berücksichtigen. Wer nachweisen kann, dass Energiepreise über Eigenversorgung oder feste PPA-Verträge abgesichert sind, gilt als kreditwürdiger – nicht zuletzt, weil die langfristige Stabilität der Nebenkosten die Bonität der Mieter stärkt.

Damit wird grüner Strom zum neuen Maßstab für Standortqualität. Gewerbeimmobilien, die ihre Energie- und Kostenrisiken selbst steuern können, bieten in einem unsicheren Marktumfeld mehr Stabilität und damit mehr Kapitalzugang. Autarke Gebäude stehen dann nicht nur für Klimaschutz, sondern für wirtschaftliche Resilienz und werden zum echten Standortvorteil. ♦

Unser Autor:

Cecil von Croy ist Co-Founder und Geschäftsführer der Alva Energie GmbH, Berlin.

www.alva-energie.de



Thema 10:

Das Interesse an Handelsimmobilien nimmt wieder zu

Die Einzelhandelsimmobilie bietet wie kaum eine andere Anlageklasse die Partizipation am privaten Konsums – und damit an der Entwicklung der Verbraucherpreise. Mit den richtigen Ladenmietern und langfristigen und indexierten Mietverträgen besteht zudem die Möglichkeit, die Inflation nicht nur auszugleichen, sondern auch reale und stabile Vermögenszuwächse zu erzielen.

Zu erkennen, was richtig und sinnvoll ist, erfordert in der aktuellen Marktphase einschlägige und langjährige Branchen- und Standortexpertise.

Food versus Nonfood bleibt ein Thema

Zum Jahreswechsel 2025/2026 zeigen sich die Rahmenbedingungen für Einzelhandelsimmobilien weiterhin gemischt. Einerseits sorgen steigende Reallöhne für stabile Fundamentaldaten, andererseits belasten Wirtschaftsschwäche und eine hohe Sparquote die Konsumstimmung.

Die Preisentwicklung im ablaufenden Kalenderjahr weist auf eine Spaltung des Marktes hin: Während der Lebensmittel-einzelhandel Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzt (plus 2,1 Prozent), bleibt der Handel mit Nicht-Lebensmitteln hinter der Inflation zurück (plus 1,4 Prozent). Damit bietet sich der Lebensmittelsektor auch für sicherheitsorientierte Anleger als interessantes Investment an, während chancenorientierte Anleger gezielt im Nonfoodbereich nach Überrenditen suchen.

Investoren finden zum Retail zurück

Nach Jahren der Unsicherheit nimmt das Interesse an Handelsimmobilien wieder zu. Da die Nachfrage nach anderen Assetklassen – vor allem Büro – stark nachgelassen hat, versuchen Investoren, die Lücke unter anderem durch Retail zu schließen. Mit einem Transaktionsvolumen von 4,3 Milliarden Euro in den ersten drei Quartalen 2025 ist der Retailsektor erneut die volumenstärkste Assetklasse auf dem Gewerbeimmobilienmarkt.

Wohnortnahe Lebensmittelmärkte, mittelgroße Nahversorgungszentren sowie lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren überzeugen mit attraktiven Cashflows und hoher Krisenresistenz. Nach einer Reihe von Insolvenzverkäufen in den vergangenen Jahren sowie stabi-



Manuel Jahn

lisierten Passantenfrequenzen und Mieten hat sich auch die Nachfrage nach innerstädtischen Geschäftshäusern erholt. Family Offices sichern sich attraktive Objekte, während Private-Equity-Investoren auf Opportunitäten aus fällig gestellten Finanzierungen hoffen. Shoppingcenter bleiben dagegen – trotz hoher Abschläge – schwierig zu finanzieren, sodass sich Investoren auf das Bestandsmanagement konzentrieren müssen.

Neue Risikowahrnehmung und stabile Preise

Die aktuelle Preis- und Risikospanne im Markt wird zwischen Spitzenrenditen um 4,6 Prozent für High-street-Immobilien und 7,5 Prozent für Shoppingcenter aufgespannt. Die gehandelten Preise für Nahversorger haben sich seit den Rückgängen zwischen 2022 und 2023 in der Spitze bei 4,8 Prozent stabilisiert. Bestandsobjekte mit Cashflow sind attraktiver als Forward-Deals mit höheren Kosten- und Vermietungsrisiken. Das selektive Vorgehen spezialisierter Häuser sowie auch die Rückkehr ausländischer Investoren kann jedoch als Kennzeichen eines beginnenden, neuen Marktzyklus gelesen werden. Kluge Anleger nutzen die Marktphase, um sich noch vor dem nächsten Aufschwung am Investmentmarkt mit guten Nahversorgern einzudecken.

Ausblick 2026: Klasse statt Masse

Das kommende Investmentjahr markiert eine Phase strategischer Neuorientierung. Investoren werden ihre Portfolios neu justieren, sich von schwachen Büro- und Shoppingcenterbeständen trennen und verstärkt in stabile Handelsimmobilien investieren. Nicht die Größe des Portfolios, sondern die gezielte Allokation in resiliente Segmente wird künftig über den Erfolg entscheiden. ♦

Unser Autor:

Manuel Jahn ist Geschäftsführer Habona Invest Consulting GmbH. Die Habona-Gruppe, Frankfurt, ist ein führender Asset Manager für Handelsimmobilien.

www.habona.de

