



Defence Properties – ein neuer Sektor im Logistikimmobilienmarkt?

/ WHITEPAPER MÄRZ 2026

Executive Summary

Defence Properties – Immobilien mit sicherheits-, verteidigungs- oder technologierelevantem Nutzungszweck – entwickeln sich vor dem Hintergrund geopolitischer Spannungen, steigender Verteidigungsetats und des Aufbaus industrieller Kapazitäten zu einem eigenständigen, zunehmend institutionell investierbaren Marktsegment. Bis etwa 2030 öffnet sich ein Zeitfenster, in dem zentrale Voraussetzungen für die europäische Verteidigungsfähigkeit geschaffen werden sollen. Für Kapitalgeber sind insbesondere die antizyklischen Eigenschaften, die staatliche Bonität der Nutzer und die langen Mietvertragslaufzeiten attraktiv. Die Nachfrage verläuft weitgehend unabhängig von Büro-, Wohn- und klassischen Logistikmärkten und zeigt nur geringe Abhängigkeiten von konjunkturellen Schwankungen.

Viele Merkmale ähneln Infrastrukturinvestments – jedoch mit höherer Drittverwendungsfähigkeit und häufig attraktiveren Risiko-/Rendite-Profilen. Eigentümer und Entwickler profitieren zudem von Wertsteigerungspotenzialen durch technische Modernisierung, Standorterweiterungen und die Reaktivierung brachliegender Flächen.

Gleichzeitig stellt die Assetklasse hohe Anforderungen an Origination, Risikoanalyse und Management: Sicherheitsauflagen, ESG-Kriterien und komplexe Genehmigungsverfahren erfordern spezialisiertes Know-how, diszipliniertes Underwriting und belastbare Governance- und Compliance-Strukturen.

Insgesamt entsteht eine neue, strategisch relevante Immobilienkategorie an der Schnittstelle von öffentlichem Auftrag und privatem Kapital – geprägt durch stabile Cashflows, staatliche Bonität und eine sicherheitspolitisch motivierte Nachfrage. Defence Properties markieren damit den Beginn eines eigenständigen europäischen Marktsegments, das Sicherheit, Infrastruktur und Investitionslogik miteinander verbindet.

Inhalt

Executive Summary	II
Abkürzungsverzeichnis	IV
Abbildungsverzeichnis	VI
Tabellenverzeichnis	VII
1 Marktbild & Treiber für sicherheitsrelevante Infrastruktur	1
2 Spektrum von Defence Properties	1
3 Industrielle Verteidigungs- und Sicherheitscluster in Deutschland	2
4 Defence Properties nach Nutzungsprofil	6
5 Zielgruppen und Investorenprofile für Defence Properties	8
5.1 Zielgruppe: Immobilieninvestoren (Core/Core Plus & PE/Value-Add)	8
5.2 Zielgruppe: Kapitalmarktakeure (RE-Fonds, REIT-/Bond-Investoren, Banken)	8
5.3 Zielgruppe: Grundstücks- & Logistikhallen-Eigentümer	9
6 Rendite-/Risiko & Portfolio-Rolle	10
7 Underwriting und Risikoanalyse	11
8 ESG im Defence-Properties-Kontext	13
8.1 Kernelemente der ESG- und Governance-Architektur	13
8.2 Umsetzungs-Roadmap zur ESG-Integration im Defence-Segment	14
8.3 ESG-Reporting & KPIs bei Defence-Investments	15
9 Defence-Ansiedlung nach politischen Prämissen	16
10 Staatliche oder private Trägerschaft von Defence-Property-Investitionen?	17
Exkurs 1: Infrastruktur-Zukunftsgesetz – Rechtlicher Hebel für schnelleren Aufbau verteidigungsrelevanter Infrastruktur	18
Exkurs 2: Makroökonomischer Kontext – Verteidigungsausgaben und Exportorientierung Deutschland	19
11 Fazit	20

Abkürzungsverzeichnis

a.d.

außer Dienst

BAIUDBw

Bundesamt für Infrastruktur, Umweltschutz und Dienstleistungen der Bundeswehr

BlmA

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

BIP

Bruttoinlandsprodukt

BMVg

Bundesministerium der Verteidigung

CapEx

Capital Expenditures (Investitionsausgaben oder Anschaffungs-/Herstellungskosten)

DoD

United States Department of Defense

EDIS

European Defence Investment Strategy

EDIP

European Defence Industrial Programme

ESG

Environmental, Social and Governance

F&E

Forschung und Entwicklung

FFG

Flensburger Fahrzeugbau

GMP

Guaranteed Maximum Price (Festpreis-Vertragsmodell)

HBC

Hochschule Biberach – Biberach University of Applied Sciences

IC

Investment Committee

IRR

Internal Rate of Return (interner Zinsfuß)

KMW

Krauss-Maffei Wegmann

KPI

Key Performance Indicator

MoD

Ministry of Defence (z. B. Vereinigtes Königreich)

NAR

Nettoanfangsrenditen

PE

Private Equity

PPP

Public-Private-Partnership (Öffentlich-Private Partnerschaft)

RE

Real Estate

REIT

Real Estate Investment Trust

RSOI

Reception, Staging, Onward Movement and Integration (militärisches Logistikkonzept)

SFDR

Sustainable Finance Disclosure Regulation (EU-Verordnung zur Nachhaltigkeitsberichterstattung)

SLA

Service Level Agreement

TKMS

ThyssenKrupp Marine Systems

WALT

Weighted Average Lease Term (gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit von Mietverträgen)

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Überblick industrielle Verteidigungs- und Sicherheitscluster in Deutschland.....	4
Abbildung 2: Entwicklung von Militärausgaben und Exportquote in Deutschland (1970-2024)	20

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Defence-Assetklassen nach Nutzungsprofil, technischen Anforderungen und Risikostruktur.....	7
Tabelle 2: Strategiematrix Defence Properties	11
Tabelle 3: Typische Standortkategorien und geeignete Regionen in Deutschland.....	18

1 Marktbild & Treiber für sicherheitsrelevante Infrastruktur

Seit dem Jahr 2022 verzeichnet Europa eine deutliche und anhaltende Nachfragesteigerung im Bereich sicherheitsrelevanter Immobilien und Infrastrukturen – die sogenannte Kategorie der Defence Properties oder Defence Assets. Sie umfasst Liegenschaften, die direkt oder indirekt sicherheits-, verteidigungs- oder technologierelevanten Zwecken dienen und damit zunehmend als investierbare Assets wahrgenommen werden.

Neben klassischen Flächen für Kasernen, Logistkdrehscheiben und Ausbildungszentren entstehen neue Bedarfe in technologiegetriebenen Teilsegmenten – insbesondere Cyberabwehr, Künstliche Intelligenz, Drohnen- und Sensorik-Systeme sowie weltraumnahe Kommunikation.

Treiber dieser Entwicklung sind vor allem die geopolitischen Spannungen infolge des Ukraine-Kriegs, die zu einer strategischen Neuausrichtung der Verteidigungs- und Sicherheitspolitik in nahezu allen europäischen Staaten geführt haben. Parallel fördern europäische Onshoring-Strategien den Ausbau von Resilienz und Lieferkettensicherheit. **Am effektivsten lässt sich zusätzliche Kapazität durch den Ausbau bestehender Standorte und Reaktivierung stillgelegter Industriearale schaffen.**

Für den Kapitalmarkt gewinnen Public-Private-Partnerships (PPP) und Sale-and-Leaseback-Modelle an Bedeutung, da sie eine Brücke zwischen öffentlichem Infrastrukturbedarf und privatem Kapital bilden. Gleichzeitig rücken Immobilien als physische Träger sicherheits- und technologierelevanter Nutzungen stärker ins Zentrum der Analyse. Die Ausprägung der Nutzungsprofile variiert in Abhängigkeit von Nutzerstruktur, technischer Spezialisierung und den jeweiligen Vertragsparametern.

2 Spektrum von Defence Properties

Das investierbare Spektrum von Defence Properties lässt sich in drei Marktprofile gliedern, die sich entlang von Nutzerstruktur, Mietvertragsprofil und Risikobandbreite unterscheiden:

1. **Core** – Langfristig vermietete Liegenschaften im Besitz öffentlicher, staatsnaher oder sicherheitsnaher Nutzer (Produzenten) sowie kritische Infrastrukturen mit sicherheitsrelevantem Betriebszweck. Charakteristisch sind Laufzeiten von 10 bis 30 Jahren, bonitätsstarke Mieter, geringe Umnutzungsrisiken und stabile Cashflows.
2. **Core Plus** – Objekte mit Dual-Use-Charakter, etwa Forschungs- und Entwicklungsflächen, Cyber- oder Aerospace-Standorte sowie Rechenzentren mit Geheimschutzbezug. Diese Nutzungen liegen an der Schnittstelle zwischen Verteidigung, Technologie und Industrie 4.0 – sie kombinieren solide Mietverhältnisse

mit moderatem Wertsteigerungspotenzial.

- 3. ValueAdd / Development** – Entwicklungs- und Transformationsprojekte mit erhöhter Renditechance, aber entsprechend komplexer Genehmigungs-, Bau- und Abnahmestruktur. Dazu zählen Erweiterungen bestehender Areale, Revitalisierungen brachliegender Flächen und die Entwicklung von Campus oder Clusterlösungen für sicherheitsnahe Industrien.

Der zunehmende Bedarf staatlicher Organisationen und privater Partnerunternehmen führt dazu, dass künftig mehr Neubauobjekte mit langfristigen Mietverträgen am Markt platziert werden. Diese Objekte erfüllen häufig aktuelle Anforderungen an Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und technologische Infrastruktur. Moderne Defence-Immobilien zeichnen sich in der Regel durch leistungsfähige Energieversorgung, hohe digitale Konnektivität und robuste Standortresilienz aus.

Ergänzend bestehen Bestandsobjekte mit höherem Renditeprofil und differenzierter Drittverwendung: von Light-Industrial-Zuliefererflächen mit breiter Nachnutzbarkeit über historisch gewachsene Spezialstandorte für Sonderfahrzeuge bis hin zu hochspezialisierten Munitions- oder Sprengstoffarealen.

Ein weiterer Entwicklungspfad betrifft die Übergangsphase zwischen bestehender und neuer militärischer Infrastruktur: In einzelnen Fällen kann die logistische Unterstützung nicht ausschließlich durch staatliche Stellen sichergestellt werden. Hier kann ein Lösungsansatz sein, dass Produzenten oder industrielle Partner vorübergehend logistische Funktionen oder Teile der Versorgungskette der Bundeswehr übernehmen. Dies ermöglicht eine kontinuierliche Einsatzfähigkeit und Versorgungssicherheit, bis neue Liegenschaften, Depots oder Umschlagpunkte fertiggestellt und in den staatlichen Betrieb überführt sind.

3 Industrielle Verteidigungs- und Sicherheitscluster in Deutschland

Die industriellen Strukturen der deutschen Defence- und Sicherheitswirtschaft spiegeln die historische Spezialisierung einzelner Regionen wider. Sichtbar ist ein industrieller Korridor, der sich punktuell in regionalen Clustern räumlich widerspiegelt und von Schleswig-Holstein über Nordrhein-Westfalen bis nach Bayern erstreckt – mit einer dichten Verzahnung von Großunternehmen, Zulieferern und Forschungseinrichtungen.

Norddeutschland bildet das Zentrum der maritimen und schweren Fahrzeugtechnik. In Kiel ist ThyssenKrupp Marine Systems (TKMS) mit dem Bau von U-Booten und Fregatten verankert, während in Flensburg (FFG – Flensburger Fahrzeugbau) militärische Fahrzeugsysteme entwickelt und modernisiert werden. Entlang der norddeutschen Küste sind außerdem zahlreiche Munitions- und Komponentenhersteller angesiedelt, die in europäische Lieferketten integriert sind. Zu den führenden Industrieakteuren der Region zählen zudem Rheinmetall mit Standorten in Unterlüß, Trittau und Bremen sowie die NVL Group (Naval Vessels Lürssen) mit Hauptsitz in Bremen als maßgeblicher Anbieter im europäischen Überwasserschiffbau.

Westdeutschland konzentriert vor allem die industrielle Kernkompetenz bei gepanzerten Fahrzeugen, Munition und Großsystemen. Rheinmetall mit Standorten in Düsseldorf und Kassel prägt diesen Bereich – zusammen mit Krauss-Maffei Wegmann (KMW), das neben der Region München ebenfalls in Kassel maßgeblich an der Produktion von Leopard- und Puma-Fahrzeugen beteiligt ist. Diese Region profitiert von starker Zulieferdichte, logistischer Infrastruktur und Nähe zu Bundes- und EU-Behörden.

Süddeutschland stellt den technologischen Hochleistungscluster der Branche dar. Hier konzentrieren sich Unternehmen mit globaler Systemrelevanz:

- Hensoldt in Ulm und Taufkirchen (Sensorik, Radar, Avionik)
- Airbus Defence & Space in Manching (Eurofighter, A400M)
- MBDA in Schrobenhausen und Ulm (Lenkflugkörper-technologie)
- Diehl Defence in Überlingen und Röthenbach (Munition, Lenkflugkörper)
- Heckler & Koch in Oberndorf (Handwaffenproduktion)
- RMMV – Rheinmetall MAN Military Vehicles mit Sitz in München und Produktionsstandorten in Österreich (militärische LKWs)

Diese süddeutschen Schwerpunkte zeichnen sich durch hohe technologische Tiefe, Dual-Use-Potenzial und F&E-Intensität aus – ein Umfeld, das zunehmend auch Investoren im Bereich privater Defence-Infrastrukturprojekte adressiert.

Die räumliche Dichte dieser industriellen Cluster begünstigt die Entstehung künftiger Defence-Property-Hotspots. Sie sind Ankerpunkte für Erweiterungen, Zuliefereransiedlungen und neue Kooperationsformate zwischen Industrie, Staat und privatem Kapital.

Die folgende Deutschlandkarte (Abb. 1) gibt einen exemplarischen Überblick über industrielle Cluster und sicherheitsrelevante Produktionsstätten in Deutschland. Sie veranschaulicht regionale Schwerpunkte innerhalb des Verteidigungs- und Sicherheitssektors und dient der Einordnung zentraler industrieller Strukturen. Die Abbildung erhebt jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit: Produktionsstätten sind in der Realität deutlich vielfältiger und breiter über das Bundesgebiet verteilt und unterliegen zudem laufenden Veränderungen durch Marktbewegungen, strategische Neuausrichtungen und aktuelle M&A-Aktivitäten. Zudem sind einige der wichtigsten Bundeswehrstandorte, viele davon mit Logistikbezug, auf der Karte verzeichnet, darunter Wilhelmshaven (Marine/Logistik), Munster (Heer / Panzertruppenschule & Materiallogistik) und Ulm (Logistik / Multinationales Kommando Operative Führung & Sanitätslogistik).

Legende

- Industrielle Cluster mit hoher Dichte sicherheitsrelevanter Unternehmen
- Einzelstandorte, spezialisierte Zulieferer oder F&E-Einrichtungen

Regionale Schwerpunkte:

- **Norddeutschland:** Marine, schwere Fahrzeugtechnik, Munitionsproduktion
- **Westdeutschland:** Großsysteme, gepanzerte Fahrzeuge
- **Süddeutschland:** Luftfahrt, Sensorik, Lenkflugkörper, High-Tech-Elektronik

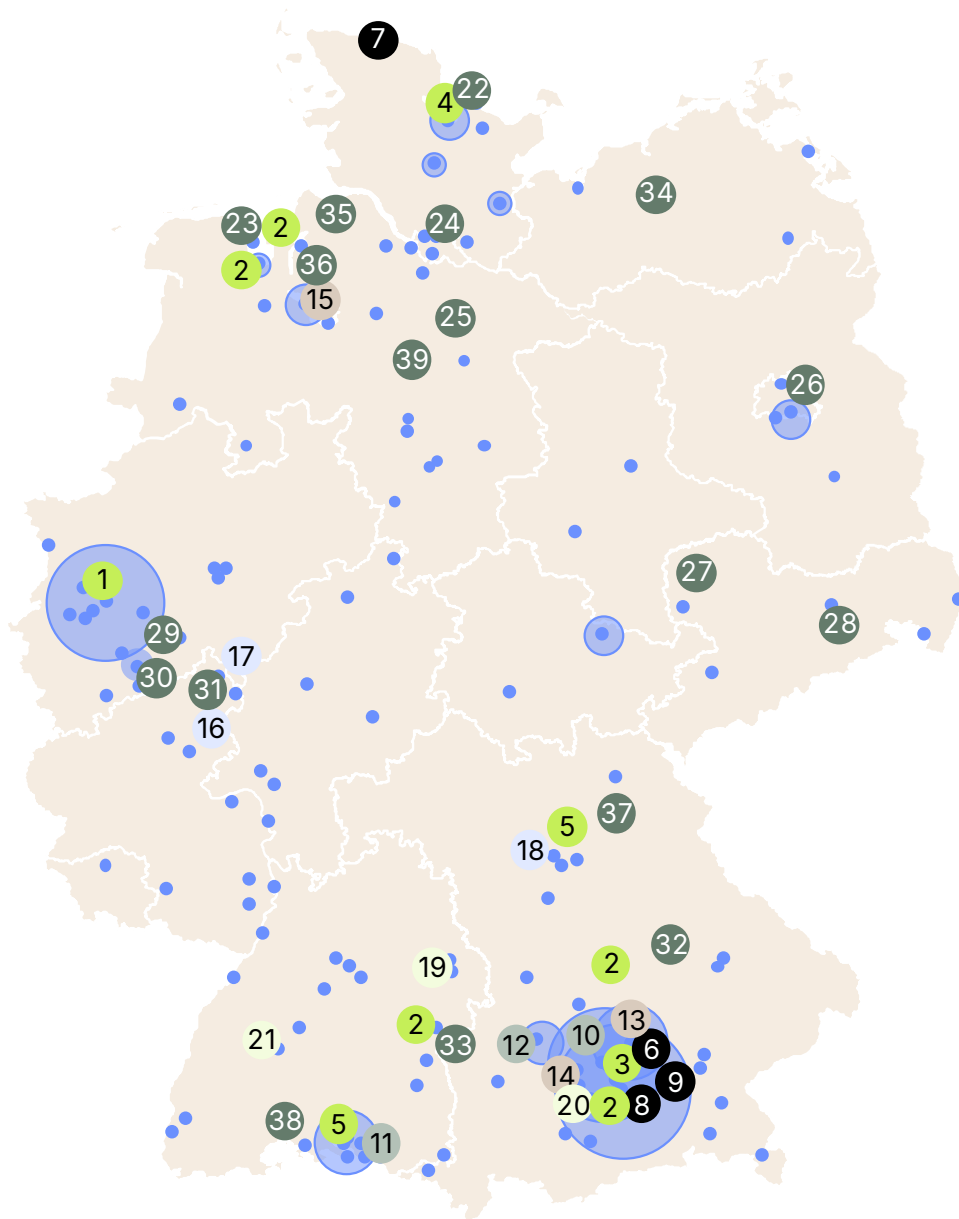


Abbildung 1: Überblick industrielle Verteidigungs- und Sicherheitscluster in Deutschland

Quelle: HBC Research – eigene Erhebungen sowie Basis Geschäfts- & Finanzbericht, Stand März 2026 – vorbehaltlich aktueller M&A Verhandlungen

Große Systemhäuser / Komplettanbieter

- 1 Rheinmetall AG, Düsseldorf
- 2 Airbus Defence & Space (Airbus Group), Manching, Ottobrunn, Ulm, Bremen, Friedrichshafen
- 3 Hensoldt AG, Taufkirchen (München)
- 4 ThyssenKrupp Marine Systems (TKMS), Kiel
- 5 Diehl Defence, Überlingen, Nürnberg

Elektronik, Sensorik, Kommunikation

- 13 Rohde & Schwarz, München
- 14 Hensoldt Gruppe, Fürstenfeldbruck
- 15 OHB System AG, Bremen

Wichtige Bundeswehr-Standorte in DE

- 22 Kiel (Marine/Stützpunkt)
- 23 Wilhelmshaven (Marine/Aufklärung)
- 24 Hamburg (Marine/Hafenlogistik)
- 25 Munster (Heer/Panzertruppe)
- 26 Berlin (BMVg/Führung)
- 27 Leipzig/Delitzsch (Logistik/Depot)

Fahrzeuge, Panzer, Land & Boden

- 6 Krauss Maffei Wegmann (KMW, Teil von KNDS), München
- 7 FFG Flensburger Fahrzeugbau, Flensburg
- 8 IABG, Ottobrunn
- 9 RMMV (Rheinmetall MAN Military Vehicles), München

Waffen- & Munitionshersteller

- 16 MEN – Metallwerk Elisenhütte, Vöckenhäuser
- 17 Dynamit Nobel Defence (DND), Burbach
- 18 RUAG Ammotec Deutschland, Fürth

Luft- & Raumfahrt-Zulieferer

- 10 MTU Aero Engines, München
- 11 Liebherr Aerospace, Lindenberg, Friedrichshafen
- 12 Premium AEROTEC (Airbus-Tochter), Augsburg, Varel, Nordenham

Spezialisten (Optik, Schutz, High Tech)

- 19 Carl Zeiss Optronics (heute Teil von HENSOLDT), Oberkochen
- 20 Hensoldt Gruppe, Fürstenfeldbruck
- 21 Heckler & Koch, Oberndorf

- 28 Dresden (Heer/Einsatzlog.)
- 29 Köln-Wahn (Luftwaffe)
- 30 Bonn (BMVg/Verwaltung)
- 31 Koblenz (Logistik/BAAINBw)
- 32 Regensburg (Heer/Versorgung)
- 33 Ulm (Logistik/MN-Kommando/Sanitärlog.)
- 34 Rostock-Laage (Luftwaffe/Luftoperation)
- 35 Nordholz (Marineflieger/Aufklärung)
- 36 Oldenburg (Heer/Panzerdiv.)
- 37 Grafenwöhr (NATO/Übungszentrum)
- 38 Hohenfels (NATO/Trainingszentrum)
- 39 Wunstorf (Lw/A400M-Hub)

4 Defence Properties nach Nutzungsprofil

Die folgende Tabelle 1 systematisiert die Defence-Assetklassen nach Nutzungsprofilen, technischen Anforderungen und Risikostruktur. Sie verdeutlicht, wie breit das Spektrum dieser Immobilien ist – von sicherheitskritischer Kerninfrastruktur mit staatlichen Mietern bis hin zu spezialisierten Entwicklungs- und Konversionsobjekten mit industriellem oder technologischem Bezug.

Jede Kategorie unterscheidet sich hinsichtlich Sicherheitsniveau, technischer Komplexität, regulatorischem Umfeld und Mieterstruktur. Entsprechend variiert das Rendite-/Risikostruktur erheblich: Während Core-Leaseback-Immobilien langfristig stabile Zahlungsströme bieten, zeichnen sich Dual-Use-Flächen und industrielle Standorte durch höhere Wertsteigerungspotenziale, aber auch durch komplexere Genehmigungs- und ESG-Anforderungen aus.

Die Übersicht zeigt damit, dass Defence Properties kein homogenes Segment darstellen, sondern eine vielschichtige Investmentlandschaft, die sich entlang der Achse von „Infrastruktur“ bis „Industrie“ bewegt. Für institutionelle Investoren entsteht daraus ein strukturierbares Anlageuniversum mit unterschiedlichen Einstiegs- und Risikooptionen – abhängig von Mandat, Zeithorizont und ESG-Richtlinie.

Tabelle 1: Defence-Assetklassen nach Nutzungsprofil, technischen Anforderungen und Risikostruktur

ASSETKLASSE / BEISPIEL	NUTZUNGS- TYP	DRITTVERWEN- DUNG	SICHERHEITS- NIVEAU	TECHNISCHE ANFORDERUNGEN	GENEHMIGUNG / ESG	MIETER / MIETSTRUKTUR	NAR-BAND (ORIENTIERUNG)
Core-Leaseback (kritische Infrastruktur)	Leaseback/ Kerninfrastruktur	hoch	hoch	Redundante Energie/IT, Zutrittszonen	klar geregelt, ESG-Pfad definierbar	Staat (BlmA/MoD/ DoD) und sicherheitsnahe Mieter, sehr lange Laufzeiten	ca. 4,0–6,0 %
Dual-Use F&E/Cyber/ Aerospace	Forschung/ Tech-Cluster	mittel-hoch	mittel-hoch	Lab/IT-Redundanz, Flex-Layouts	mittel (Policy-Fit, Governance)	Prime-Contractor/ Universitäten/ Start-ups	ca. 5,0–7,0 %
Defence-Logistik / Light-Industrial	Produktion/ Zulieferung	hoch	mittel	Bodenlasten, Hallenhöhen, Kran/Schwerlast	mittel (Energie/Verkehr)	Industrie/ Mehrmieter, marktüblich	ca. 4,5–6,0 %
Stammsitz Sonderfahrzeuge	Single-Tenant Produktion	mittel	mittel-hoch	Speziallayouts, Erweiterungs- reserven	mittel-hoch (Sicherheit/Umwelt)	Single-Tenant, lange Laufzeit	ca. 4,5–8,0 %
Sprengstoff- Herstellung	Spezialproduktion	niedrig	hoch	Sicherheits- abstände, Sondertechnik	hoch (Gefahrstoff/ Altlasten)	2 Hauptmieter/ Stiftung u. a.	ca. 6,0–8,5 %
Militärische Altstandorte	Ehem. Kasernen/ Übungsplätze	niedrig-mittel	mittel	Sanierungs-/ Rückbaubedarf	hoch (Altlasten, Lage)	— (selten marktgängig)	n. a. / projektabhängig

Quelle: HBC Research

5 Zielgruppen und Investorenprofile für Defence Properties

Defence Properties adressieren drei zentrale Akteursgruppen der institutionellen Immobilien- und Kapitalmärkte: Immobilieninvestoren, Kapitalmarkttakteure sowie Grundstücks- und Logistikhallen-Eigentümer. Diese Gruppen unterscheiden sich hinsichtlich Anlagehorizont, Risikoprofil und operativer Einbindung, bilden jedoch gemeinsam die maßgeblichen Marktteilnehmer eines entstehenden Segments an der Schnittstelle von Immobilien, Infrastruktur und Sicherheit. Im Weiteren werden die jeweiligen Investorenprofile sowie deren spezifische Zugänge zu Defence Properties systematisch herausgearbeitet und vorgestellt.

5.1 Zielgruppe: Immobilieninvestoren (Core/Core Plus & PE/Value-Add)

Defence Properties eröffnen institutionellen Immobilieninvestoren ein neues Anlagesegment, das Stabilität und Diversifikation im Portfolio ermöglicht. Für Core-Investoren steht die langfristige Ertragssicherheit im Vordergrund: Mietverträge mit öffentlichen oder staatsnahen Mietern gewährleisten verlässliche Zahlungsströme und ein geringes Ausfallrisiko.

Core-Plus-Strategien sprechen Investoren an, die ein erweitertes Renditeprofil anstreben. Zusätzliches Wertsteigerungspotenzial entsteht insbesondere an Technologiestandorten mit funktionalen oder industriellen Clustern, die überdurchschnittliche Nachfrageimpulse und Wachstumsperspektiven bieten.

Im Value-Add und Development-Segment liegen die Chancen in der Entwicklung, Repositionierung oder Modernisierung sicherheitsrelevanter und technologischer Immobilien. Hier ermöglichen Projektentwicklungen oder die Umnutzung bestehender Strukturen die Realisierung von Wertsteigerungs- und Entwicklungsprämien.

Erfolgsentscheidend sind ein stringentes Underwriting, die frühzeitige Einbindung der zuständigen Behörden und sicherheitsrelevanten Stellen sowie die Einhaltung eines klar definierten ESG-Rahmens. Dieser sollte eine Responsible-Defence-Strategie abbilden, die Themen wie Schutz, Cyber-Sicherheit und den Erhalt kritischer Infrastruktur priorisiert.

5.2 Zielgruppe: Kapitalmarkttakteure (RE-Fonds, REIT-/Bond-Investoren, Banken)

Für Kapitalmarkttakteure eröffnen Defence Properties Zugang zu investierbaren Strukturen mit stabilen Rückflüssen und klaren Risikoprofilen. Anlagechancen entstehen insbesondere über Public-Private-Partnership-Modelle, Sale-and-Lease-back-Transaktionen sowie besicherte Projekt oder Bestandsfinanzierungen.

Die Kapitalmarktfähigkeit wird durch ein transparentes Reporting und Covenant-Framework gestärkt. Zentrale Kennzahlen umfassen den gewichteten

durchschnittlichen Mietvertragsrestlauf (WALT), die Erreichung programmatischer Meilensteine, Sicherheits- und Compliance-Audits sowie CapEx-Monitoring. Diese Indikatoren unterstützen eine konsistente Bewertung von Performance, Liquidität und Risikomanagement. Internationale Erfahrungen zeigen, dass Immobilien mit staatlicher oder behördlicher Nutzung über kapitalmarktorientierte Instrumente wie Börsenvehikel und anleihebasierte Modelle handelbar sind. Für europäische Märkte entwickeln sich aktuell analoge Konzepte, vor allem im Zuge sicherheits- und infrastrukturpolitischer Programme.

Wesentliche Risikofaktoren liegen in regulatorischen Änderungen, in der Volatilität von CapEx-Budgets und in verlängerten Vorlaufzeiten. Diese Risiken lassen sich durch Phasierung, angemessene Reservestrategien und strukturierte Vertragswerke (z. B. in Bezug auf Ausführungsstandards, Planungsverantwortlichkeiten und Rücktrittsrechte) wirksam begrenzen.

5.3 Zielgruppe: Grundstücks- & Logistikhallen-Eigentümer

Für Eigentümer industrieller und logistischer Grundstücke entstehen im Defence-Kontext neue Wertschöpfungspotenziale aus Onshoring, Sicherheits- und Resilienzstrategien. Erweiterungen, Reaktivierungen sowie technische Nachrüstungen – etwa in den Bereichen Energie und IT-Redundanz, Tragfähigkeiten, Hallenhöhen, Krananlagen und Zutrittszonen – erhöhen die funktionale Eignung und den Marktwert bestehender Liegenschaften.

Standortentscheidungen folgen dabei gesicherten Versorgungskorridoren mit militärischer oder infrastruktureller Relevanz, darunter Basen, Häfen und strategische Bahntrassen. Parallel gewinnen abgeschirmte oder schwer zugängliche Lagen an Bedeutung, sofern sie über eine gesicherte Erschließung und belastbare Sicherheitszertifizierungen verfügen.

Eine zentrale Rolle in der Koordination solcher Projekte spielt das Bundesamt für Infrastruktur, Umweltschutz und Dienstleistungen der Bundeswehr (BAIUDBw) mit Sitz in Bonn. Als Fachbehörde im Geschäftsbereich des Bundesministeriums der Verteidigung (BMVg) ist es für Planung, Bau, Betrieb und Verwaltung militärischer Liegenschaften verantwortlich. Für Eigentümer und Investoren ist diese Zuständigkeit relevant, da Genehmigungen, Standortfreigaben sowie Miet- oder Nutzungsverhältnisse regelmäßig in Abstimmung mit dem BAIUDBw oder seinen nachgeordneten Dienststellen erfolgen.

Die frühzeitige Einbindung der zuständigen Sicherheits- und Infrastrukturbehörden, ein konsequentes Projekt und Stakeholder-Management sowie modulare, anpassungsfähige Gebäudekonzepte bilden entscheidende Erfolgsfaktoren. Sie verkürzen Planungs- und Genehmigungsphasen, reduzieren regulatorische Risiken und erhöhen die Realisierbarkeit der Projekte.

6 Rendite-/Risiko & Portfolio-Rolle

Defence Properties weisen aufgrund ihrer besonderen Mieterstruktur und langfristigen Vertragsbeziehungen ein eigenständiges Rendite- und Risikoprofil auf. Die orientierenden Nettoanfangsrenditen (NAR) bewegen sich – in Abhängigkeit von Lage, Nutzung und Vertragsstruktur – in folgenden Spannen:

- Core: ca. 4,0 – 6,0 %
- Core Plus: ca. 5,0 – 7,0 %
- Value Add / Development: > 6,0 %

Die angegebenen Renditespannen für gängige Defence Properties spiegeln typische Risiko-/Rendite-Profile der Kategorien Core (ca. 4–6 %), Core Plus (ca. 5–7 %) und Value Add/Development (> 6 %) wider. Höhere Werte können insbesondere dann auftreten, wenn zusätzliche Risikoaufschläge erforderlich werden – etwa aufgrund eingeschränkter Markttransparenz, nutzungsspezifischer Unsicherheiten, regulatorischer Rahmenbedingungen oder projektbezogener Entwicklungsrisiken. In solchen Fällen erweitern sich die Renditeanforderungen über die üblichen Bandbreiten hinaus.

Internationale Referenzen^{1,2,3,4} aus Märkten wie den USA, dem Vereinigten Königreich und Israel zeigen vergleichbare Bandbreiten, was die Etablierung einer eigenständigen Assetklasse stützt.

Aus strategischer Sicht kann eine Allokation von etwa 5 bis 10 Prozent des Immobilienportfolios in Defence Properties sinnvoll sein – abhängig vom jeweiligen Mandat, dem Risikoappetit und der ESG-Policy des Investors. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Core und Core Plus Strukturen, insbesondere Leaseback-Transaktionen mit staatlichen Mietern sowie technologisch geprägten Standorten sicherheitsnaher Nutzer. Selektive Value Add oder Entwicklungsinvestitionen ergänzen diese Allokation um wachstumsorientierte Komponenten.

Durch die niedrige Konjunktursensitivität und die politische Priorisierung sicherheitsrelevanter Programme übernehmen Defence Properties im Portfolio eine stabilisierende Funktion. Die Integration solcher Objekte kann das Risiko-Rendite-Verhältnis institutioneller Immobilienportfolios verbessern, da die Erträge überdurchschnittlich planbar und volatilitätsarm sind.

Ein wesentlicher Faktor ist die geringe Fluktuation der Mieter. Da Mieterwechsel typischerweise erhebliche Zusatzkosten verursachen – unter anderem durch

¹ RAND Corporation (u.a. 2021): Assessing Military Installation Needs and Investments; <https://www.rand.org>

² Deloitte (2022): Defense, Security, and Justice Outlook; <https://www2.deloitte.com>

³ Ministry of Defence Israel (2018–2023): IDF Training Base Transfer Program – Southern Relocation; <https://www.gov.il>

⁴ INREV (2020–2024): The Role of Niche Strategies in Institutional Portfolios; <https://www.inrev.org>

Vermittlungskosten, Incentivierung, Mieterausbauten oder Leerstandsphasen – führt die langfristige Bindung staatlicher oder staatsnaher Nutzer zu stabileren Cashflows. Zudem sind Objekte mit staatlichen Mietern in der Regel besonders finanzierungsfähig, da Banken und institutionelle Kreditgeber diese Mietstrukturen als überdurchschnittlich ausfallsicher bewerten.

Tabelle 2: Strategiematrix Defence Properties

STRATEGIE-EBENE	ZIELRENDITE (NAR, ORIENTIEREND)	TYPISCHE MIETER-STRUKTUR	RISIKO-/RENDITE-PROFIL	INVESTITIONS-LOGIK	PORTFOLIO-ROLLE
Core	ca. 4,0 – 6,0 %	Staatliche / behördliche Nutzer mit langfristigen Mietverträgen	Geringes Risiko, stabile Cashflows	Langfristige Ertrags-sicherung durch staatliche Mietstrukturen und geringe Mieter-fluktuation	Stabiler Ertragsanker, Basis-investment
Core Plus	ca. 5,0 – 7,0 %	Staatsnahe und technologische Nutzer in Cluster-Lagen	Moderates Risiko, leicht erhöhtes Renditepotenzial	Erweiterung des Renditeprofils über dynamische Wirtschafts-cluster und technologische Synergien	Rendite-optimierte Beimischung, ESG-affine Position
Value-Add / Development	> 6,0 %	Nutzer mit Projekt-, Modernisierungs- oder Erweiterungsbedarf	Höheres Risiko, Entwicklungsprämien	Projektentwicklung, Repositionierung und funktionale Aufwertung sicherheits-relevanter Objekte	Rendite-Treiber im opportunistischen Portfolioanteil

Quelle: HBC Research 2026

7 Underwriting und Risikoanalyse

Das Underwriting – also die systematische Vorprüfung, Bewertung und Risikomodellierung einer Investition vor Ankauf oder Finanzierungsentscheidung – von Defence Properties erfordert eine strukturierte Analyse sowohl der allgemeinen als auch der nutzungsspezifischen Risikofaktoren. Der Prozess unterscheidet sich in seiner Tiefe von klassischen Immobilienstrategien, da sicherheitsrechtliche und infrastrukturelle

Aspekte eine zentrale Rolle spielen.

Die wesentlichen Themenfelder im Underwriting umfassen:

- 1. Mieterbonität, Vertragslaufzeiten und Optionen:**
Prüfung der finanziellen Leistungsfähigkeit sowie der institutionellen Verlässlichkeit staatlicher oder staatsnaher Mieter. Wesentlich sind langfristige Mietbindungen, Vertragsverlängerungsrechte und Exit-Klauseln.
- 2. Nutzung und Drittverwendungsfähigkeit:**
Bewertung der funktionalen und rechtlichen Nachnutzbarkeit, insbesondere mit Blick auf technische Spezialisierung, Sicherheitsauflagen und Marktliquidität im Exit-Szenario.
- 3. Sicherheits- und Genehmigungsstatus:**
Analyse der erforderlichen Genehmigungen und Zertifizierungen, etwa im Geheimschutz, Explosions- und Gefahrstoffrecht, in der IT-Sicherheit sowie der raumordnerischen Zonierung. Engmaschige Abstimmung mit zuständigen Behörden – inklusive des Bundesamts für Infrastruktur, Umweltschutz und Dienstleistungen der Bundeswehr (BAIUDbw) – ist hierfür unerlässlich.
- 4. Technische Eignung:**
Prüfung von Infrastrukturparametern wie Energie und System-Redundanzen, Belastungsreserven (Boden, Dach, Tragstrukturen), Gebäudehöhen und Eignung für Schwerlastlogistik oder spezialisierte Anlagen.
- 5. Standortlogik:**
Bewertung der sicherheits- und supply-chain-relevanten Faktoren, insbesondere die Nähe zu Basen, Häfen, strategischen Korridoren oder industriellen Clustern sowie die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte.
- 6. CapEx- und Budgetsicherheit:**
Analyse der Kosten- und Zeitrissen entlang der gesamten Projektlaufzeit unter Berücksichtigung von Lieferketten, Zinssensitivität und politisch vorgegebenen Programmlaufzeiten.
- 7. ESG und Governance-Aspekte:**
Sicherstellung der Kompatibilität mit der Responsible-Defence-Policy, Einhaltung regulatorischer Ausschlusskriterien sowie Implementierung belastbarer Compliance und Berichtssysteme.

Zur Risikominderung dienen frühzeitige Einbindung zuständiger Behörden („Early Engagement“), modulare und anpassbare Gebäudekonzepte, vertraglich definierte Service Level Upgrades (SLA-Upgrades), Festpreis oder GMP-Modelle (Guaranteed Maximum Price) sowie eine phasierte Projektrealisierung zur Steuerung von Kosten und Genehmigungsrisiken.

8 ESG im Defence-Properties-Kontext

Lange Zeit galt die Verteidigungsindustrie als unvereinbar mit ESG-Investitionen. Militärische Nutzung wurde pauschal als ethisch nicht vertretbar eingestuft, wodurch der Sektor aus den meisten nachhaltigen Anlagestrategien ausgeschlossen blieb. Seit 2022 zeigt sich jedoch ein deutlicher Paradigmenwechsel: Angesichts geopolitischer Spannungen und neu entfalteter sicherheitspolitischer Risiken erkennen sowohl die Europäische Union als auch eine wachsende Zahl institutioneller Investoren, dass Sicherheit selbst eine soziale Voraussetzung für Nachhaltigkeit darstellt. Ohne funktionierende Verteidigungs- und Schutzsysteme können weder stabile Demokratien noch soziale Teilhabe oder eine erfolgreiche ökologische Transformation aufrechterhalten werden.

Vor diesem Hintergrund wird ESG im Defence-Segment neu interpretiert. Es geht nicht um Militarisierung, sondern um die Stärkung von Resilienz, Infrastruktur und gesellschaftlicher Stabilität. Nachhaltigkeit und Sicherheit werden zunehmend als komplementäre Ziele verstanden – die Sicherung von Frieden und Demokratie bildet die Grundlage langfristig tragfähiger ESG-Strategien.

Eine investorenfähige ESG-Positionierung im Defence-Segment setzt dabei auf inhaltliche Klarheit, überprüfbare Governance-Strukturen und eine transparente Kommunikation entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Im Zentrum stehen Schutz, Cyber- und Infrastrukturthemen, ergänzt durch klare Ausschlusskriterien und einen präzise definierten Dekarbonisierungspfad, der technologische Resilienz – insbesondere im Hinblick auf Energie und IT-Redundanzen – einbezieht. Zugleich versteht sich ESG in diesem Kontext nicht allein als regulatorischer Rahmen, sondern als verantwortungsbasierter Ansatz zur Stärkung gesellschaftlicher Stabilität und demokratischer Sicherheit. Verteidigungsinfrastruktur wird dabei als Voraussetzung für Nachhaltigkeit betrachtet – sie schafft Schutzräume, innerhalb derer ökologische und soziale Entwicklung überhaupt erst möglich werden.

8.1 Kernelemente der ESG- und Governance-Architektur

Wesentliche Bestandteile einer ESG- und Governance-Architektur im Defence-Kontext sind (nach Carlo Richardt, Head of ESG bei Periskop Partners):

- die Definition von Politik und Anlagekompatibilität („Policy Fit“) unter Berücksichtigung von Ausschlusslisten, Compliance-Regelwerken und Berichtspflichten gemäß SFDR und den laufenden Arbeiten zur EU-Taxonomie-Erweiterung;
- die Sicherstellung von Transparenz über die gesamte Liefer- und Dienstleistungskette hinweg, einschließlich Third-Party-Risk-Management und ethischer Abwägung hinsichtlich Dual-Use-Technologien;

- die formale Verankerung von Zuständigkeiten, Kontrollmechanismen und Reportingpflichten im Rahmen des Governance-Systems, ergänzt durch ESG-KPI-Sets, welche ökologische, soziale und sicherheitsrelevante Leistungsindikatoren erfassen.

Auch im ESG-Reporting ist eine sektorspezifische Herangehensweise erforderlich. Defence-Investments unterscheiden sich von klassischen Immobilien oder Infrastrukturfonds, da zusätzlich Sicherheits-, Governance- und gesellschaftliche Wirkungsdimensionen zu bewerten sind. Ziel ist es, Nachhaltigkeitskriterien messbar, nachvollziehbar und überprüfbar zu verankern.

Typische ESG-Indikatoren im Defence-Kontext umfassen:

- **Energie- und Ressourceneffizienz** (kWh/m², Anteil erneuerbarer Energien, Dekarbonisierungspfade für technische Anlagen),
- **Soziale und sicherheitsbezogene Aspekte** (z. B. Cyber-Resilienz, Arbeitssicherheit, Lieferketten-Audits, Menschenrechtsbewertungen),
- **Governance-Kriterien und Compliance** (Dual-Use-Management, IT-Sicherheitszertifizierungen, Auditquote, Board-Diversität).

Zusätzlich können Defence-spezifische Indikatoren – wie Redundanzgrade kritischer Systeme oder Beiträge zur Sicherung ziviler Infrastruktur – zur Differenzierung und Transparenz beitragen.

Durch ein strukturiertes ESG-Monitoring wird gewährleistet, dass jede Transaktion im Einklang mit regulatorischen Anforderungen, ethischen Standards und gesellschaftlicher Verantwortung steht.

8.2 Umsetzungs-Roadmap zur ESG-Integration im Defence-Segment

1. Policy-Fit und Governance klären

- Festlegung von Ausschlussbereichen, Reporting-Strukturen und Rollen im ESG-Management; Definition von Schwellenwerten für Umwelt-, Sozial- und Governance-Risiken.

2. Deal-Sourcing-Workshop durchführen

- Identifikation geeigneter Akquisitionsansätze (z. B. Core-Leasebacks, Public-Private-Partnerships oder Dual-Use-Technologien) unter Berücksichtigung angestrebter Zielrenditen, Ticketgrößen und ESG-Kompatibilität.

3. Investment-Committee-Template und Prüfraster entwickeln

- Erstellung standardisierter Bewertungsinstrumente für Underwriting, ESG-Kriterien, Szenario-Analysen, Kennzahlen-Sets (KPI) sowie Covenant-Strukturen.

4. Pilot-Transaktion umsetzen

- Durchführung einer ersten Transaktion im Core- oder Core-Plus-Segment als Proof of Concept. Dabei Definition und Überwachung klarer Meilensteine für Due Diligence, behördliche Abstimmung, Finanzierung sowie Signing-/Closing-Prozesse.

Diese Roadmap ermöglicht eine schrittweise Operationalisierung des Defence-Segments innerhalb institutioneller Portfolien und gewährleistet zugleich die Einhaltung regulatorischer sowie verantwortungsbezogener Standards.

8.3 ESG-Reporting & KPIs bei Defence-Investments

Ein wirksames ESG-Reporting muss die spezifischen Anforderungen des Defence-Sektors abbilden. Dazu gehören mess- und vergleichbare Kennzahlen, die ökologische, soziale und Governance-Komponenten um Sicherheits- und Resilienzfaktoren ergänzen.

Beispielhafte ESG-Indikatoren

- Energie- und Ressourceneffizienz (kWh/m², Anteil erneuerbarer Energien, Dekarbonisierungspfade technischer Anlagen)
- Soziale und sicherheitsbezogene Aspekte (z. B. Cyber-Resilienz, Arbeitssicherheit, Lieferketten-Audits, Menschenrechtsbewertungen)
- Governance- und Compliance-Kriterien (Exportkontrolle, Dual-Use-Management, IT-Sicherheitszertifizierungen, Auditquote, Board-Diversität)

Ergänzend tragen Defence-spezifische Indikatoren – wie Redundanzgrade kritischer Systeme oder Beiträge zur Sicherung ziviler Infrastruktur – zur Differenzierung und Nachvollziehbarkeit bei.

Ein strukturiertes ESG-Monitoring gewährleistet, dass jede Transaktion im Einklang mit regulatorischen Vorgaben, ethischen Prinzipien und gesellschaftlicher Verantwortung steht.

9 Defence-Ansiedlung nach politischen Prämissen

Die Standortwahl für Defence-Investitionen in Deutschland folgt zunehmend politischen, sicherheitsstrategischen und regionalwirtschaftlichen Leitmotiven. Sollten Bundesländer aus den 100 Mrd. € Sondermitteln des Bundeshaushalts profitieren, wird die Priorisierung voraussichtlich nach drei zentralen Prämissen erfolgen:

1. Nutzung bestehender militärischer Cluster:

Bestehende Bundeswehr-Standorte – etwa Kasernen, Übungsplätze oder Logistikdepots – bieten durch vorhandene Infrastruktur, sicherheitsrechtliche Zonierung und institutionelle Präsenz die besten Voraussetzungen für eine zügige Realisierung neuer Defence Properties.

2. Stärkung strukturschwächerer Regionen:

Bund und Länder werden Defence-Ansiedlungen auch als Instrument der Regionalförderung verstehen. Der Ausbau in wirtschaftlich schwächeren, peripheren Räumen dient der Herstellung gleichwertiger Lebensverhältnisse und trägt zur regionalen Wertschöpfung bei.

3. Bevorzugung logistischer und verkehrlicher Knotenpunkte:

Standorte mit Nähe zu Häfen, Güterverkehrszentren, Bahntrassen und industriellen Clustern erhalten Priorität, da sie logistische Effizienz und Versorgungssicherheit gewährleisten.

Diese Leitlinien folgen drei übergeordneten politischen Zielen:

- Förderung gleichwertiger Lebensverhältnisse durch gezielte Investitionen in strukturschwächere Räume,
- Ausschöpfung bestehender militärischer und industrieller Synergien,
- Vermeidung gesellschaftlicher Zielkonflikte und Akzeptanzprobleme, insbesondere in Ballungsräumen mit Wohnraummangel.

Operativ dürften die Entscheidungen vor allem auf den Ausbau bestehender Liegenschaften zielen, die Stärkung ländlicher und flächenreicher Regionen begünstigen und eine funktionale Mischung aus Logistik-, Übungs-, Cyber- und Technologiestandorten schaffen.

Erfahrungsgemäß nehmen dabei auch die Landesregierungen und Ministerpräsidenten maßgeblichen Einfluss auf Ansiedlungs- oder Schließungsentscheidungen im Zusammenhang mit Defence Properties. Der Einfluss der föderalen Ebene erstreckt sich sowohl auf politische Abstimmungsprozesse als auch auf strategische Landesentwicklungsprogramme, Flächenausweisungen und die Vergabe von Haushaltsmitteln. Damit wird die Defence-Infrastrukturentwicklung zu einem koordinierten Aushandlungsprozess zwischen Bund, Ländern und regionaler Wirtschaft.

10 Staatliche oder private Trägerschaft von Defence-Property-Investitionen?

Die Frage nach der geeigneten Trägerschaft für Defence-bezogene Immobilienprojekte bewegt sich im Spannungsfeld zwischen Sicherheit, Effizienz und Finanzierungslogik. Staatliche Investitionen – etwa über den Bund, die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) oder Public-Private-Partnership-Strukturen – zeichnen sich durch hohe Planungssicherheit und langfristige Stabilität aus. Mit Renditeerwartungen von rund 4 – 6 % IRR und einem sehr niedrigen Risikoprofil eignen sich diese Engagements vor allem für langfristig orientierte institutionelle Kapitalgeber wie Pensionskassen, Versicherungen oder Staatsfonds. Eine enge politische Steuerung und klare ESG-Vorgaben gewährleisten Transparenz und Dauerhaftigkeit, führen aber oft zu langen Kapitalbindungszeiträumen von 10 bis 25 Jahren.

Die private Wirtschaft agiert tendenziell dynamischer und marktnäher. Hier liegen die Renditepotenziale bei etwa 8 – 15 % IRR, verbunden mit höherem Risiko, das jedoch durch Innovationskraft, Effizienz und schnellere Umsetzungszyklen kompensiert wird. Dual-Use-Technologien, industrielle Kooperationen und umfassende Modernisierungsprogramme der europäischen Verteidigungsindustrie schaffen zusätzliches Wachstumspotenzial. Für institutionelle Investoren eröffnet dies Zugänge über verschiedene Anlageformen – von Real Estate über Private Equity bis zu thematischen Credit- oder Infrastrukturstrategien.

Insgesamt erfüllen Staat und Privatwirtschaft komplementäre Rollen. Der Staat bleibt Garant sicherheitsrelevanter Infrastruktur und Regulator der strategischen Rahmenbedingungen, während private Akteure durch Technologie, Effizienz und Skaleneffekte wesentlich zur Umsetzung und Modernisierung beitragen. Zukünftige Defence-Property Investitionen werden daher überwiegend in hybriden Modellen entstehen – mit staatlicher Rahmensetzung und privater oder institutioneller Kapitalbeteiligung.

Auf europäischer Ebene setzen Programme wie EDIS, EDIP und der ReArm-Europe-Plan zusätzliche Impulse für die Mobilisierung privaten Kapitals in verteidigungsrelevante Infrastruktur.

Die Wahl der Trägerschaft beeinflusst auch, welche Standorte für Defence-Property-Investitionen in Betracht kommen. Je nach sicherheitspolitischem Bedarf, Nutzungsintensität und wirtschaftlicher Zielsetzung gewinnen unterschiedliche regionale Typologien an Bedeutung. Tabelle 3 zeigt die wesentlichen Standortkategorien im Überblick.

Tabelle 3: Typische Standortkategorien und geeignete Regionen in Deutschland

KATEGORIE	KRITERIEN	TYPISCHE REGIONEN IN DEUTSCHLAND (ALLGEMEIN)
Militär-Cluster	Vorhandene Kasernen, Truppenübungsplätze, Logistik- und Versorgungseinrichtungen	Nord- und Ostdeutschland, Süddeutschland, Rheinland
Strukturschwache Regionen	Hohe Flächenverfügbarkeit, geringe Nutzungskonflikte, Förderkulissen	Ostdeutschland, ländliche Räume in Nord-, West- und Süddeutschland
Logistik & Mobilität	Häfen, Verkehrsknotenpunkte, Autobahn- und Schienenkorridore	Küstenländer, Nordrhein-Westfalen, süddeutsche Autobahnachsen
Cyber / Technologie	Nähe zu Hochschulen, Forschungseinrichtungen und innovativer Industrie	Metropolregionen und ausgewiesene Forschungsstandorte
Industrie- / Rüstungsnähe	Wehrtechnische und sicherheitsrelevante Produktion, Zuliefernetzwerke	Luftfahrt und Maschinenbauzentren (z. B. Norddeutschland, Bayern, Baden-Württemberg)

Quelle: HBC Research

Exkurs 1: Infrastruktur-Zukunftsgesetz – Rechtlicher Hebel für schnelleren Aufbau verteidigungsrelevanter Infrastruktur

Vor dem Hintergrund zunehmender geopolitischer Spannungen und wachsender sicherheitspolitischer Anforderungen beschleunigt sich die politische Debatte über die Modernisierung verteidigungsrelevanter Infrastruktur in Deutschland. Um die dafür notwendigen Investitionen rechtlich zu ermöglichen und Verfahren effizienter zu gestalten, arbeitet der Gesetzgeber derzeit am „Infrastruktur-Zukunftsgesetz“^{5,6}, dessen Verabschiedung bis Sommer 2026 erwartet wird.

Das Gesetz soll bestimmte Projekte – darunter militärisch nutzbare Verkehrswege,

⁵ Bundesregierung (2025): Infrastruktur-Zukunftsgesetz beschleunigt Bau neuer Schienen, Straßen und Brücken; <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/infrastruktur-zukunftsgesetz-2399998>

⁶ BDSV – Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, Wochennewsletter „Wochenmitte“ (2026), Autor: Hans Christoph Atzpodien

Bahntrassen, Wasserstraßen und Logistikachsen – als Infrastruktur von überragendem öffentlichem Interesse einstufen. Dadurch erhalten Sicherheits- und Verteidigungsbelange Vorrang in Genehmigungs- und Planfeststellungsverfahren. Parallel dazu werden Prüfungs- und Abstimmungsprozesse vereinfacht: Umwelt- und Raumverträglichkeitsprüfungen sollen verkürzt, Genehmigungsfristen durch sogenannte Genehmigungsfiktionen beschleunigt und Planverfahren künftig digital mit verkürzter Öffentlichkeitsbeteiligung durchgeführt werden.

Zudem werden bei militärisch relevanten Projekten Vertraulichkeit und Geheimhaltungspflichten gestärkt, um sensible Daten besser zu schützen und Abstimmungen zwischen Bund, Ländern und Bundeswehr zu erleichtern. Ziel ist es, Verteidigungsinfrastruktur schneller realisieren zu können und die nationale wie europäische militärische Mobilität zu sichern.

Exkurs 2: Makroökonomischer Kontext – Verteidigungsausgaben und Exportorientierung Deutschland

Die langfristige Gegenüberstellung von Verteidigungsausgaben und Exportquote zeigt einen grundlegenden Strukturwandel der deutschen Wirtschaft seit den 1970er Jahren (siehe Abbildung 2). Während der Anteil der Rüstungsausgaben am Bruttoinlandsprodukt in der Zeit des Kalten Krieges über drei Prozent lag, sank er mit der sicherheitspolitischen Entspannung der 1990er Jahre kontinuierlich auf rund 1,2 Prozent. Parallel dazu nahm die Exportquote von etwa 15 auf über 45 Prozent des BIP zu – Ausdruck einer zunehmenden wirtschaftlichen Globalisierung und einer bewussten Priorisierung exportgetriebener Wertschöpfung gegenüber verteidigungs- und sicherheitsbezogenen Investitionen.

Mit der sicherheitspolitischen „Zeitenwende“ seit 2022 deutet sich nun eine strukturelle Neuausrichtung an. Die Verteidigungsausgaben steigen deutlich an und markieren den Beginn einer voraussichtlich jahrelangen Aufholphase. Diese Verschiebung signalisiert nicht lediglich eine haushaltspolitische Anpassung, sondern eine strategische Repositionierung Deutschlands und Europas hin zu höherer Eigenverantwortung in Sicherheits- und Versorgungspolitik.

Für Investoren entsteht damit ein klarer makroökonomischer Rahmen: steigende Verteidigungsausgaben und geopolitisch motivierte Re-Industrialisierung schaffen neue Nachfrage nach sicherheitsrelevanter, technologischer und logistisch vernetzter Infrastruktur. Defence Properties bilden dabei den physischen Unterbau einer wachsenden strategischen Industrieklasse, die zunehmend als stabilisierende Beimischung in institutionellen Portfolios verstanden wird.

VERTEIDIGUNGS-AUSGABEN SIND KONJUNKTURUNABHÄNGIG

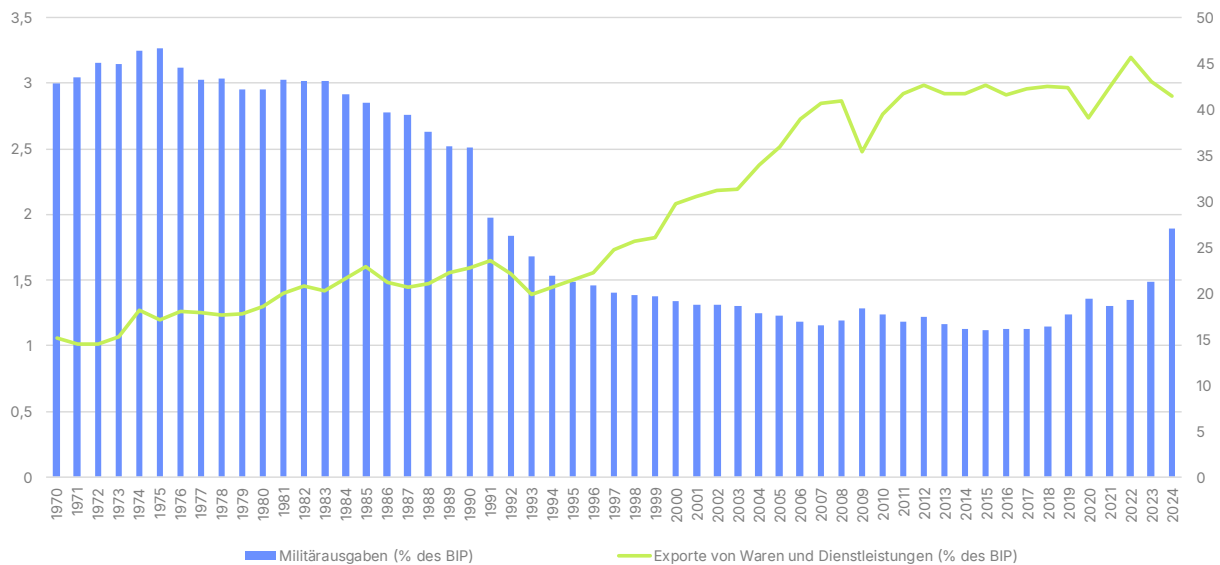


Abbildung 2: Entwicklung von Militärausgaben und Exportquote in Deutschland (1970-2024)

Quelle: World Bank, *World Development Indicators*, 28.1.2026 (SIPRI, IMF, eigene Darstellung).

11 Fazit

Geopolitische Entwicklungen und eine veränderte Sicherheitsarchitektur in Europa rücken Defence Properties in den Fokus wirtschaftlicher und politischer Strategien. Was über Jahrzehnte als Nischensegment galt, wird heute zu einem zentralen Bestandteil moderner Infrastruktur und Resilienzpolitik. Sicherheit, Handlungsfähigkeit und technologische Souveränität gewinnen für Staaten, Kommunen und Unternehmen gleichermaßen an Bedeutung – und schaffen damit neue Investitionsfelder entlang der Schnittstelle von öffentlichem Auftrag und privatem Kapital.

Ehemalige Bundeswehrliegenschaften sind zunehmend vom freien Markt verschwunden. Gleichzeitig steigt der Bedarf an investierbaren Alternativarealen, die für Sicherheits-, Logistik- oder technologiebezogene Nutzungen geeignet sind. Dies eröffnet neue Perspektiven für Flächenportfoliohalter, Bestandseigentümer und Logistikunternehmen, die über konvertierbare Standorte oder Erweiterungspotenziale verfügen.

Der Begriff „Defence Properties“ muss dabei neu gedacht werden: Er reicht weit über Kasernen oder Truppenübungsplätze hinaus und umfasst heute ein breites Spektrum an industriellen, logistischen und technologischen Infrastrukturen. Dazu zählen Produktions-, Ausbildungs-, Wartungs- und Lagerareale der Verteidigungs- und Sicherheitsindustrie ebenso wie Einrichtungen des Zivil- und Bevölkerungsschutzes, Cyber-Abwehrzentren, Rechen- und Datensicherheitsinfrastrukturen.

Aus Investorensicht rückt damit ein diversifiziertes, zunehmend infrastrukturelastiges Asset-Set in den Fokus, dessen Attraktivität vor allem aus langfristigen Nutzungsbedingungen, staatlicher Bonität und einer stabilen, sicherheitspolitisch getriebenen Nachfrage resultiert.

Moderne Verteidigungsstrategien verändern die Anforderungen an den Immobilien und Infrastrukturbestand tiefgreifend. Sowohl militärische als auch zivile Schutz, Energie und Kommunikationsanlagen weisen erheblichen Nachholbedarf auf. Das 100 Milliarden Euro Sonderprogramm der Bundesregierung beschleunigt diesen Wandel in Deutschland – begleitet von steigenden Verteidigungsetats vieler europäischer Partnerländer und einer neuen industriepolitischen Orientierung auf Resilienz und Versorgungssicherheit.

Die notwendige Ausweitung von Produktions- und Lagerkapazitäten ist mit öffentlichen Mitteln allein nicht zu bewältigen. Privates Kapital wird zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor – durch Public Private Partnerships, Sale- and Lease-back-Strukturen und spezialisierte Fondsvehikel. Daraus entsteht eine neue Kooperationslogik zwischen Staat, Wirtschaft und institutionellen Investoren.

Zugleich wächst die immaterielle Dimension der Verteidigungsinfrastruktur: Cyber Security und digitale Resilienz entwickeln sich zum unsichtbaren, aber zentralen Bestandteil von Defence Assets. Damit erweitert sich der physische Investitionsraum um technologische und datengetriebene Wertschöpfungsebenen.

In Summe entstehen Defence Properties als eigenständiger europäischer Wachstumsmarkt – geprägt durch sicherheitspolitische Notwendigkeit, technologische Transformation und hohe gesellschaftliche Relevanz. Für institutionelle Anleger eröffnet sich damit ein Anlagefeld mit stabilen Cashflows, geringer Konjunkturabhängigkeit und nachhaltiger politischer Rückendeckung.

Der Markteintritt in das Segment der Defence Properties erfordert ein genaues Verständnis der rechtlichen Rahmenbedingungen. In Deutschland prägen insbesondere Raumordnung, Bauplanung und Geheimschutzrecht die Umsetzung solcher Projekte und machen eine enge Abstimmung mit den zuständigen Behörden notwendig. Regulatorische Due Diligence ist daher kein nachgelagerter Schritt, sondern ein zentraler Bestandteil der Ankaufs- und Entwicklungsprüfung. Auf europäischer Ebene setzen entsprechende Programme zusätzliche Impulse für die Mobilisierung privaten Kapitals. Wer frühzeitig in den behördlichen Dialog eintritt und Standorte vorausschauend qualifiziert, verschafft sich einen strukturellen Vorteil – in einem Markt, der gerade erst beginnt, seine eigenen Spielregeln zu definieren.

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Hochschule Biberach:

„Defence-Immobilien werden sich zu einer eigenständigen, stabilen Anlageklasse entwickeln: Getrieben von steigenden Sicherheitsausgaben, staatlicher Mietersolidität und geringer Konjunkturabhängigkeit bieten sie langfristig planbare Cashflows – und das in einem stark regulierten und spezialisierten Marktumfeld.“

Dr. Kilian Mahler, Managing Partner Periskop Logistics:

„Investitionen in Defence-Immobilien vereinen Stabilität und Rentabilität: Als konjunkturunabhängiger Sektor mit bonitätsstarken Mietern und langfristigen Mietverträgen bieten sie verlässliche Erträge. Der in den kommenden fünf Jahren erwartete Zusatzbedarf von rund sechs Millionen Quadratmetern eröffnet eine einmalige Opportunität für Investitionen in energieeffiziente Neubauprojekte – bevor ab 2030 der angestrebte Bedarf erreicht und die Neubautätigkeit deutlich zurückgehen wird.“

Dirk Niebel, Bundesminister a.D.

„Sicherheit ist die Grundlage für jede Nachhaltigkeit.“

Danksagung

Wir danken Bundesminister a. D. Dirk Niebel für seine wertvollen Hinweise und Anregungen im Rahmen der Durchsicht dieses White Papers. Seine Perspektive hat zur fachlichen Präzisierung und thematischen Einordnung maßgeblich beigetragen.

Kontakt

Dr. Kilian Mahler
Managing Partner
Periskop Logistics

k.mahler@periskop.ag

Prof. Dr. Thomas Beyerle
Fakultät BWL / Bau- & Immobilien
HBC Hochschule Biberach a.d.R.

beyerle@hochschule-bc.de