

Gebremste Dynamik am Einzelhandelsinvestmentmarkt – Chancen für zweite Jahreshälfte durch gut gefüllte Verkaufspipeline

- Transaktionsvolumen zur Jahresmitte mit 1,9 Milliarden Euro 25 Prozent unter Vorjahreswert
- Geringere Marktaktivitäten im zweiten Quartal durch Verunsicherung bei Investitionsentscheidungen und Zinsanstiege in Folge des Irankrieges
- Potenziale für Marktbelebung in der zweiten Jahreshälfte durch gut gefüllte Verkaufspipeline – Prozess für Marktdynamik entscheidend

Berlin, 6. Juli 2026 – Das Umfeld für den deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt war im bisherigen Jahresverlauf 2026 von Unsicherheit und Schwankungen geprägt, was sich im Transaktionsgeschehen niederschlägt. Im ersten Halbjahr wurden nach Angaben von Colliers in Deutschland Einzelhandelsimmobilien für 1,9 Milliarden Euro gehandelt. Das entspricht im Vorjahresvergleich einem Rückgang von 25 Prozent. Nach einem vielversprechenden Jahresstart mit einer beginnenden Marktbelebung haben die geopolitischen Entwicklungen seit März – insbesondere die wirtschaftlichen Implikationen des Irankrieges – die Dynamik im zweiten Quartal gedämpft. Das Transaktionsvolumen ging im zweiten Quartal um 41 Prozent zurück. Die Zahl der Abschlüsse halbierte sich nahezu. Damit fiel der Rückgang sogar noch stärker aus als am Gesamtmarkt für Gewerbeimmobilieninvestments, der im gleichen Zeitraum einen Rückgang des Transaktionsvolumens von 38 Prozent sowie der Abschlüsse von 23 Prozent verzeichnete. Der Marktanteil der Einzelhandelsimmobilien am Transaktionsvolumen sank binnen drei Monaten auf 17 Prozent und liegt damit hinter den Segmenten Büro mit 27 Prozent und Logistik mit 22 Prozent auf Platz 3.

Geopolitische Konflikte bremsen Transaktionsdynamik

Vor allem die Entwicklungen im Nahen Osten und die gestiegenen Kapitalmarktzinsen haben das Investitionsklima im zweiten Quartal spürbar belastet.

Nicole Römer, Head of Retail Germany bei Colliers, ordnet ein: „Erwartungsgemäß ist auch der Immobilienmarkt nach den Entwicklungen im Nahen Osten unter Druck geraten. Mit den gestiegenen Kapitalmarktzinsen gestalten sich die Finanzierungsbedingungen herausfordernder als noch zu Jahresbeginn. Immobilienrelevante Kapitalmarktzinsen sind bereits seit März deutlich gestiegen, zehnjährige Staatsanleihen bewegen sich um die Drei-Prozent-Marke. Laufende Kaufpreisverhandlungen kommen erneut auf den Prüfstand, Banken agieren zurückhaltender. Risikoaufschläge bei Finanzierungen schlagen mit steigendem Objektvolumen überproportional zu Buche und bremsen damit insbesondere Großtransaktionen aus.“

Kleinvolumige Transaktionen prägen das Marktgeschehen

In der ersten Jahreshälfte 2026 entfielen rund 58 Prozent des Transaktionsvolumens und 94 Prozent aller Abschlüsse auf Transaktionen unterhalb der 50-Millionen-Euro-Marke. Marktprägende Verkäufe im Core-Segment, wie der Verkauf eines Portfolios von 37 Nahversorgern der TREI Real Estate an die Edeka-Tochter CEV oder des Leipziger Einkaufszentrums Höfe am Brühl, wurden bereits im ersten Quartal abgeschlossen. Entsprechend sank der Portfolioanteil zur Jahresmitte auf 18 Prozent. Mit wenigen Ausnahmen dominierten zuletzt kleinvolumige Immobilienpakete das Marktgeschehen.

Fachmärkte und Fachmarktzentren behaupteten auch in den ersten sechs Monaten des Jahres ihre Position als mit Abstand umsatzstärkste Handelsform. Sie vereinten 55 Prozent des Transaktionsvolumens und 58 Prozent aller registrierten Verkäufe im Einzelhandelssegment auf sich. Mehr als drei Viertel dieser Objekte verfügen über einen Lebensmittelanker. Innerstädtische Geschäftshäuser folgen mit einem Volumenanteil von 27 Prozent auf Platz 2, Einkaufszentren belegen mit 13 Prozent Rang 3.

Gut gefüllte Verkaufspipeline eröffnet Chancen für die zweite Jahreshälfte

Trotz der schwächeren Marktentwicklung im zweiten Quartal besteht weiterhin Potenzial für eine Belebung des Transaktionsgeschehens im weiteren Jahresverlauf.

Römer: „Auch in den vergangenen Wochen wurden zahlreiche Nahversorgungsportfolios mit Volumina von teilweise mehr als 100 Millionen Euro in den Markt gebracht. Dank langfristiger

Mietverträge mit bonitätsstarken Einzelhändlern stoßen sie weiterhin auf reges Interesse seitens eigenkapitalstarker, vermehrt ausländischer Investoren oder Corporates. Entscheidend für einen erfolgreichen Abschluss dürfte dabei sein, ob sich Käufer und Verkäufer bei den Preisvorstellungen angesichts zunehmender Preissensitivität weiterhin einigen können. Gemessen am aktuellen Niveau der Anleiherenditen sind lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren mit 5,5 Prozent oder Nahversorger-Fachmärkte mit 5,4 Prozent Bruttoanfangsrendite hinsichtlich ihrer Risikoprämie deutlich attraktiver als andere etablierte Immobilienarten.“

Die Bereinigung von Bestandsportfolien schafft zunehmende Opportunitäten entwicklungsfähiger Innenstadtobjekte und Einkaufszentren – insbesondere im Core-Plus- und Value-Add-Segment. Für risikofreudige Käufer, die sich vor allem im kleinen bis mittleren Marktsegment positionieren und langfristig Wertschöpfungspotenziale heben wollen, wird der Markt in den kommenden Monaten vermehrt Kaufgelegenheiten bereithalten. In diesen Risikokategorien sind die Differenzen im Preisfindungsprozess nochmals deutlich höher als im Core-Segment.

Ausblick: Anpassung der Prognose auf Vorjahresniveau

Mit Blick auf die zweite Jahreshälfte betont **Römer**: „Volatilität der Finanzmärkte und geringere Investitionsneigung werden uns in den nächsten Monaten weiter begleiten. Auch wenn die Resilienz des stabilisierten Nahversorgungssegments den Einzelhandelsinvestmentmarkt weiter stützt und es Kapitalgeber für Core-Produkte geben wird, werden die übrigen Marktsegmente noch stärker von verlängerten Kaufpreisverhandlungen und Preisdruck betroffen sein. Vor diesem Hintergrund passen wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2026 auf das Vorjahresniveau von rund 5 Milliarden Euro Transaktionsvolumen an.“

Medienkontakt:
Feldhoff & Cie. GmbH
Gabriele Stegers
T: +49 160 69 79 54 9
E: gs@feldhoff-cie.de

Weitere Informationen zur Colliers International Deutschland GmbH:



Die Immobilienberater:innen von Colliers sind an den Standorten in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg und Stuttgart vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Beratung zu An- und Verkauf sowie Vermietung von Gewerbeimmobilien der Assetklassen Büro, Einzelhandel, Hotel, Industrie & Logistik, zum An- und Verkauf von Grundstücken, zum An- und Verkauf von Wohnimmobilien in Form von Wohn- und Geschäftshäusern und Residential Capital Markets ebenso wie zum An- und Verkauf von Land- und Forstimmobilien. Der Bereich Occupier Services bietet die strategische Beratung von Unternehmen in allen Immobilienfragen. Hinzu kommen Serviceleistungen wie Immobilienbewertung und Finanzierungsberatung. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (NASDAQ, TSX: CIGI) mit rund 24.000 Expert:innen in 70 Ländern tätig. Mehr hier: www.colliers.de