



DEUTSCHLAND

REPORT GROCERY-INVESTMENTMARKT

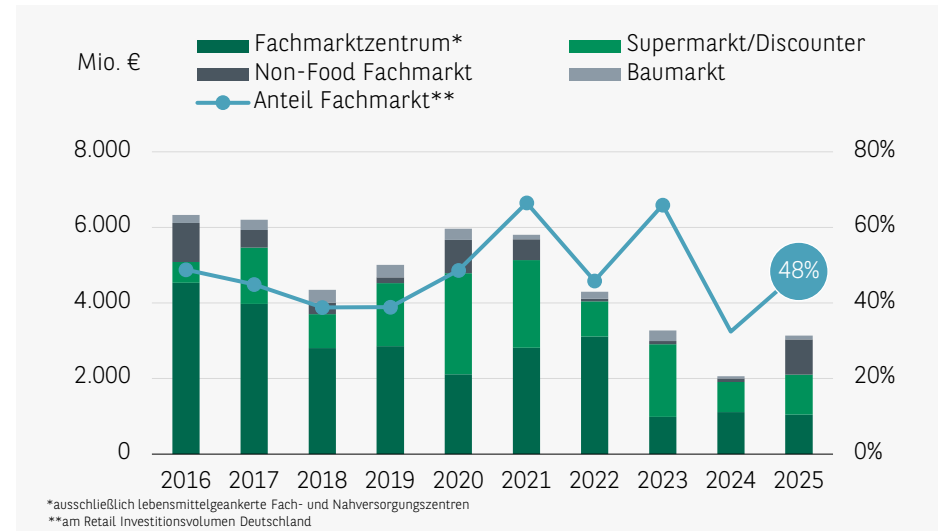
Q4 2025



BNP PARIBAS
REAL ESTATE

IMMOBILIENBERATUNG für eine Welt im Wandel

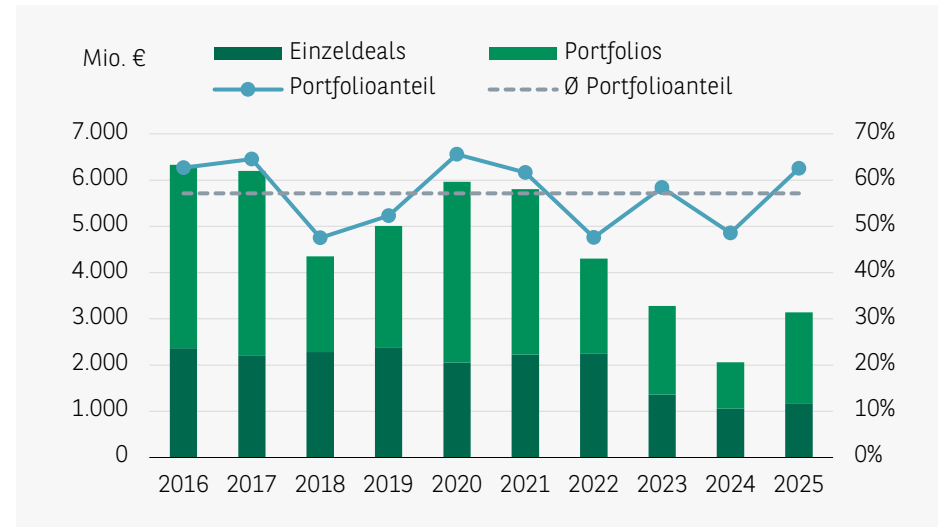
Investmentvolumen Fachmarktsparte in Deutschland



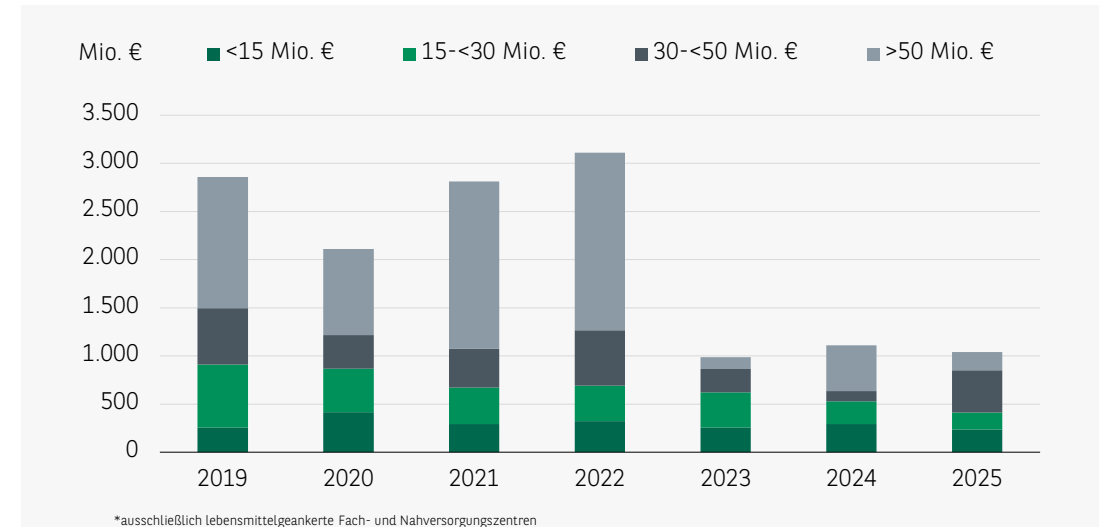
GUTE BILANZ: 53 % MEHR UMSATZ, 48 % MARKTANTEIL

- Das Investmentvolumen für Fachmärkte ist im Jahr 2025 um rund 53 % auf 3,1 Mrd. € gestiegen, womit diese für gut 48 % der bundesweiten Einzelhandelsinvestments verantwortlich zeichnen (ggü. 32 % Marktanteil 2024).
- Einen wesentlichen Beitrag zum guten Resultat leisteten erneut Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, die im zweiten Jahr in Folge mit rund 1 Mrd. € (anteilig gut 33 %) am Marktgeschehen beteiligt waren, darunter das von BNPPRE begleitete Three Lions Portfolio. Deutlich beschleunigt hat sich die Marktdynamik bei Supermärkten/Discontern mit +32 % und 1,1 Mrd. € Investmentvolumen. Getragen von der Porta-Übernahme durch XXXLutz erzielt die Non-Food Fachmarktsparte eines der besten jemals registrierten Ergebnisse und steuert 900 Mio. € zum Resultat bei.
- Während die größten Umsatztreiber wie die Porta-Übernahme und der Ankauf von 22 Nahversorgungsobjekten durch Habona Invest auf den Jahresbeginn entfielen, wurde die höchste Deal-Anzahl in Q4 registriert, was das fortlaufend hohe Investoreninteresse an dieser Sparte unterstreicht.

Investmentvolumen Fachmarktsparte: Einzel- & Portfoliodeals



Investmentvolumen von Fachmarktzentren* nach Dealvolumen

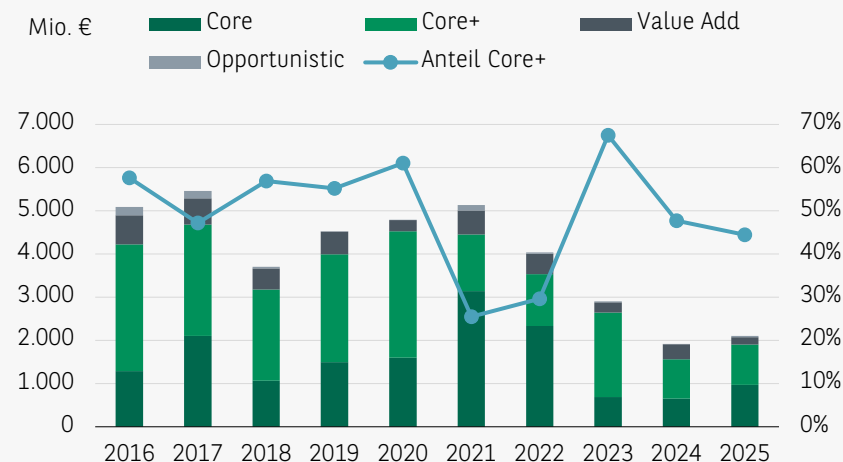


CORE-OBJEKTE IM AUFWIND, CORE+ AUF KONSTANT GUTEM LEVEL

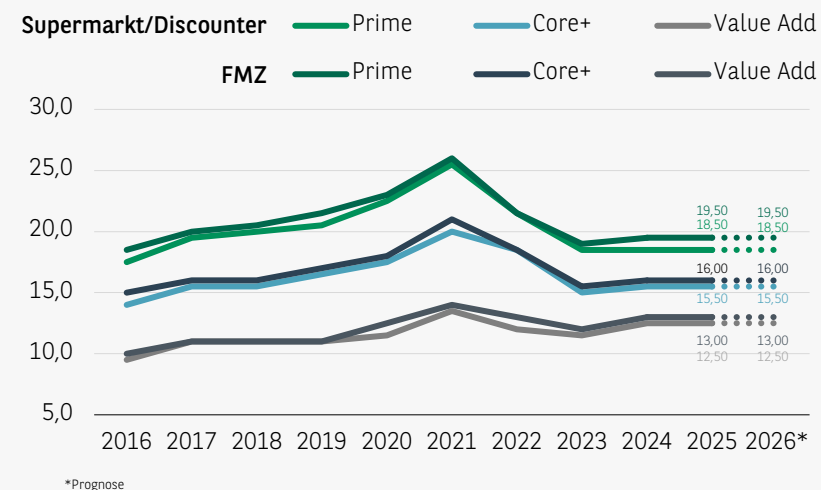
- Die Nachfrage nach gut funktionierenden Lebensmittelfachmärkten ist ungebrochen hoch, denn in einem von Unsicherheiten geprägten Umfeld sind sie Garanten für konjunkturunabhängige Umsätze. In Konsequenz ist das Investmentvolumen 2025 um 10 % auf 2,1 Mrd. € gestiegen.
- Deutlich zugelegt hat hierbei vor allem das Core-Segment, wozu vor allem FMZ-Portfolios mit gut funktionierenden Fachmarktzentren in etablierten Nahversorgungslagen beigetragen haben. Mit einem Umsatzplus von 49 % kommen Core-Investments auf 970 Mio. € und erzielen damit ihr bestes Resultat seit 2022. Unverändert im Investorenfokus stehen auch Core+-Immobilien: Mit ebenfalls über 900 Mio. € und 44 % Umsatzanteil bilden sie die zweite wichtige Säule im Markt. Value-add-Produkte spielen mangels Angebots an größeren Portfolios aktuell eine untergeordnete Rolle.
- Die Kaufpreisfaktoren präsentieren sich in allen Risikoklassen stabil, sowohl im Fachmarktzentrums- als auch im Supermarkt/Discounter-Segment. Eine fortlaufende Seitwärtsbewegung ist 2026 wahrscheinlich.



Investments Lebensmitteleinzelhandel nach Risikoklassen



Kaufpreisfaktoren nach Objektarten und Risikoklassen



Ausgewählte LEH-Portfoliotransaktionen der letzten 10 Jahre*

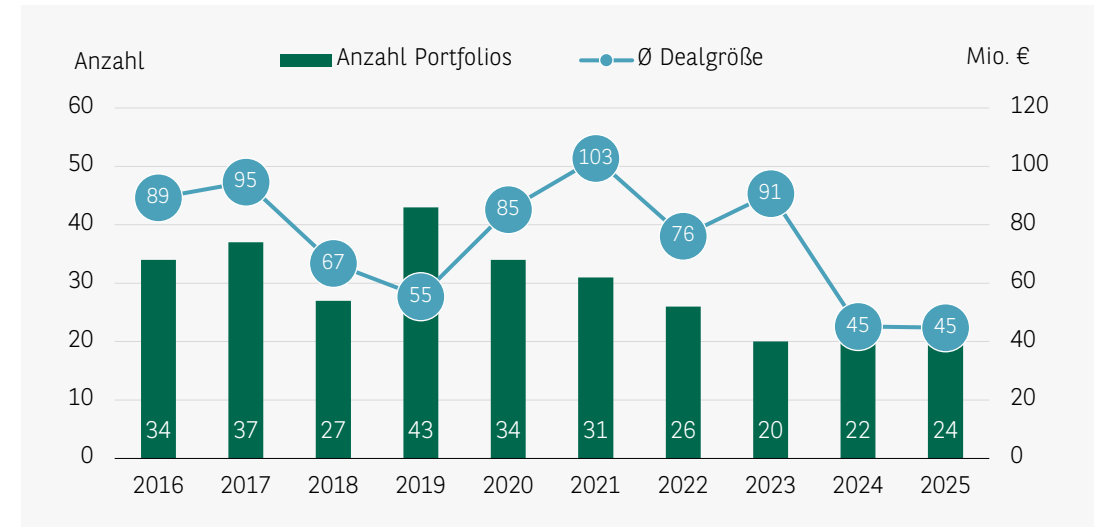
Jahr	Portfolioname	Volumen in Mio. €	Anzahl Assets	Verkäufer	Käufer
2025	Penka	120	22	PK Höchst	Habona
2025	Three Lions	70	3	Patrizia	vertraulich
2024	Blue Mountains	>200	31	Branicks	GRR
2024	Saphir	120	16	Lidl	Captiva
2023	Kiwano	900	188	X+bricks	Slate
2023	Royal Blue	240	76	Pimco	Aldi Süd
2022	Oceans	380	13	Hahn	CEV
2022	Oyster	100	3	Gold Tree	HIH
2021	Touchdown	440	12	Patrizia	MEAG
2021	Power Bowl	315	50	Patrizia	GPEP
2020	Reverse	490	120	TLG	X+bricks
2020	Tandem	110	6	Edeka Rhein-Ruhr	Redos
2019	Salt and Pepper	310	13	Patrizia	Hahn
2019	Superfood	230	68	Patrizia	GPEP
2018	Olymp	370	12	Nuveen	Redos
2018	Benchmall	150	42	Fundreal	GRR
2017	Quest	400	85	PGIM	Patrizia
2017	Bordeaux	250	10	AEW	Redos
2016	Forum	320	25	Savills IM	Patrizia
2016	Victoria	250	21	LaSalle IM	Patrizia

*jeweils die zwei größten Transaktionen des Jahres

GROSSE PORTFOLIOS IN Q1, IM JAHRESVERLAUF VIELE MITTELGROSSE

- Lebensmittelgeankerte Portfolios sind und bleiben das wichtigste Anlageprodukt innerhalb der Retail-Portfoliosparte. Insgesamt kamen Lebensmitteleinzelhandelsportfolios (LEH-Portfolios) im Gesamtjahr auf rund 1,1 Mrd. € Transaktionsvolumen, womit sie etwa 55 % des Gesamtvolumens an Paketverkäufen im Retail-Segment ausmachen; ein beachtlicher Wert angesichts der Porta-Übernahme im Non-Food-Sektor.
- Während die Anzahl der LEH-Portfoliodeals leicht von 22 auf 24 gestiegen ist, notiert die durchschnittliche Dealgröße unverändert bei im Langzeitvergleich relativ niedrigen 45 Mio. €.
- Abseits der vereinzelt großvolumigen Portfolios im dreistelligen Millionenbereich, wie das von Habona erworbene Penka-Portfolio, entfiel der Großteil der Marktaktivitäten auf kleinere und mittelgroße Portfoliotransaktionen zwischen 20 und 70 Mio. €.
- Dass im Jahr 2025 nicht eine größere Anzahl an Deals jenseits der 100 Mio. € abgeschlossen wurde, ist weniger eine Frage des Investoreninteresses als des mangelnden Angebots.

LEH-Portfolios: Anzahl und Dealvolumen

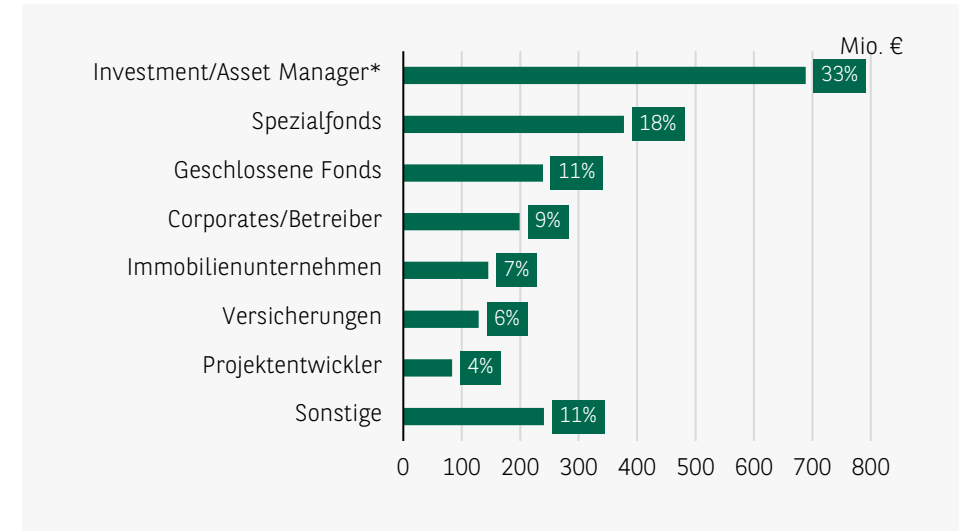


INVESTMENTMANAGER KLAR MARKTDOMINIEREND

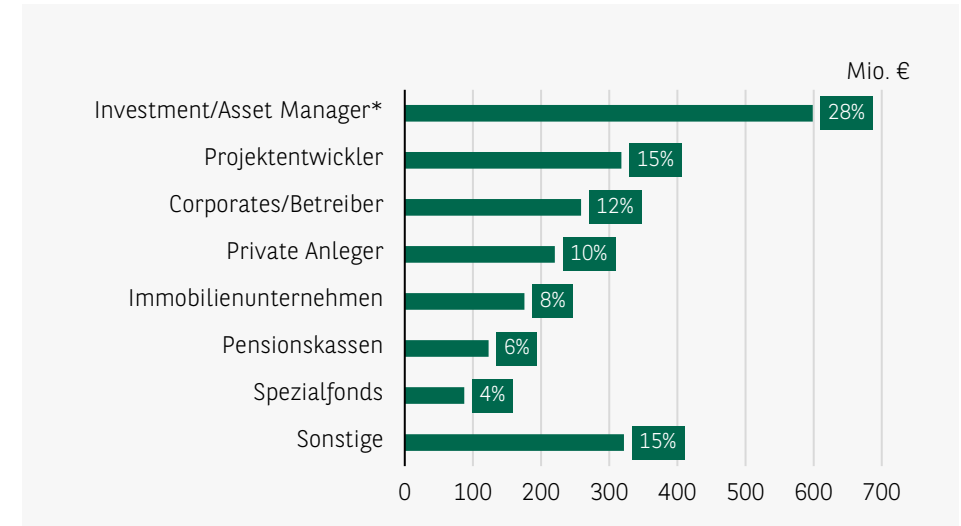
- Institutionelle Anleger sind weiterhin mit Abstand die aktivsten Player im Markt. Sie haben 2025 deutlich über 50 % zum Investmentvolumen beigetragen und dieses vor allem umfangreich in Spezialfonds (18 % Marktanteil) und geschlossenen Fonds (11 %) platziert. Die größten Transaktionen im Markt wurden dann auch für institutionelle Investmentvehikel getätigt, darunter das von Habona erworbene Penka-Portfolio sowie das Three Lions-Portfolio. Aber auch weitere prominente Ankäufe wie das ShoreLine- und das Four Green-Portfolio fallen in diese Kategorie.
- Mit einem Anteil von 9 % sind Corporates bzw. Betreiber unverändert stark auf Käuferseite aktiv.
- Auf Seiten der Verkäufer sind neben den Investment/Asset Managern (28 % Marktanteil) mit anteilig gut 15 % auch Projektentwickler prominenter im Verkäuferranking vertreten. Corporates bzw. Betreiber sind drittstärkste Verkäufergruppe mit 12 % Marktanteil, hinter dem sich in der Regel Objektveräußerungen im Rahmen von Filialnetzoptimierungen verbergen.



Top-Käufergruppen Lebensmitteleinzelhandel 2025



Top-Verkäufergruppen Lebensmitteleinzelhandel 2025

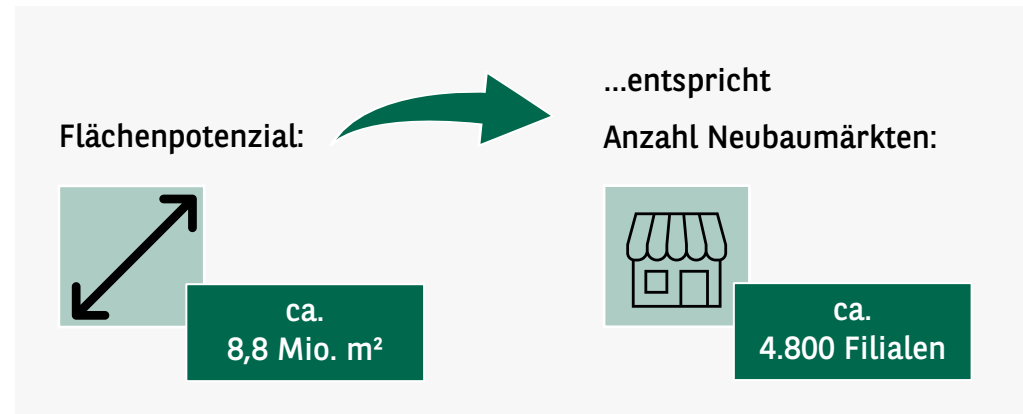


*darin enthalten auch Ankäufe von Investment Managern mit unbekannter Kapitalquelle

Übersicht: Erweiterungspotenzial im Bestand

Format	Ø Mietfläche	Anzahl Filialen	Ø Nutzungsanforderungen	Flächenpotential pro Asset	Flächenpotential Gesamt	Entspricht Neubau-märkten
Supermarkt	1.850 m²	10.700	2.300 m²	ca. 450 m²	ca. 4,8 Mio. m²	ca. 2.100
Verbrauchermarkt	3.900 m²	1.300	3.800 m²	0 m²	0 m²	0
SB-Warenhaus	7.900 m²	689	8.000 m²	0 m²	0 m²	0
LEH-Discounter	1.250 m²	15.976	1.500 m²	ca. 250 m²	ca. 4,0 Mio. m²	ca. 2.700
SUMME		28.665			ca. 8,8 Mio. m²	ca. 4.800

Quelle: Flächenanforderungsprofile der Lebensmitteleinzelhändler gemittelt über die Betreiber; HDE-Zahlenspiegel



GROSSE ERWEITERUNGSPOTENZIALE IM FOOD-SEGMENT – DIE STILLE RESERVE IN JEDEM PORTFOLIO

- Der Lebensmitteleinzelhandel hat sich in den letzten Jahren sehr dynamisch entwickelt. Die Umsätze sind seit Jahren steigend, zuletzt 2025 mit real +1,1 % gegenüber dem Vorjahr. Gestiegen ist jedoch nicht nur der Umsatz, sondern auch das Warensortiment, z.B. um mehr Frische- und Bio-Waren sowie Drogerieartikel. Darüber hinaus wird größerer Wert auf Warenpräsentation und Aufenthaltsqualität gelegt, was zu einem steigenden Verkaufsflächenbedarf führt.
- BNP Paribas Real Estate hat auf Basis von bundesweit knapp 1.200 Filialen eine Analyse erstellt, um mögliche zusätzliche Flächenbedarfe zu ermitteln. Betrachtet wurden die Ladenformate Super- und Verbrauchermarkt, SB-Warenhaus und LEH-Discounter. Je Format wurde die aktuelle durchschnittliche Mietfläche den Flächennutzungsanforderungen gegenübergestellt, die in den Expansionsprofilen der führenden Lebensmitteleinzelhändler klar definiert werden.

Die Analyse-Ergebnisse im Überblick:

- I. Bei den Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern decken sich aktuell Mietfläche und Flächenbedarf. Hier besteht entsprechend kein größerer Handlungsbedarf.
- II. Bei Supermärkten und LEH-Discountern sind die aktuellen Mietflächen im Durchschnitt viel kleiner als die von Händlern definierte Flächengröße, die sie für eine erfolgreiche und wettbewerbsfähige Bewirtschaftung benötigen. Im Supermarkt-Format fehlen im Durchschnitt pro Asset rund 450 m², bei den LEH-Discountern sind es 250 m² pro Objekt.
- III. In Summe ergibt sich im Supermarkt-Segment ein kalkulatorisches Erweiterungspotenzial von 4,8 Mio. m² und bei LEH-Discountern von 4 Mio. m². Dies würde theoretisch 2.100 bzw. 2.700 Neubaumärkten entsprechen.



Unabhängig von der Vertragslaufzeit besteht somit ein erhebliches „stilles“ Upside-potenzial in jedem Bestandsportfolio. Hinzu kommen bei Erweiterungen in den meisten Fällen signifikante Mietsteigerungen und lange Vertragslaufzeiten (meist 15 Jahre).

FAZIT & KEY TAKEAWAYS

- Mit einem Marktanteil von 48 % am gesamten Einzelhandelsinvestmentvolumen hat die Fachmarkt-Sparte 2025 erneut ihre Bedeutung und das große Investoreninteresse bestätigt.
- Vor allem das sogenannte Grocery-Segment entwickelte sich dynamisch mit +10 % auf 2,1 Mrd. €. Allerdings verhinderte 2025 der Angebotsmangel im großvolumigen Portfoliosegment ein höheres Gesamtvolumen und hielt das Durchschnittsvolumen bei LEH-Portfolios bei niedrigen 45 Mio. €.
- Der Grocery Investmentmarkt steuert auf ein starkes Jahr 2026 zu, denn die Investorennachfrage ist hoch und gerade seitens pan-europäisch operierender Fonds weiter steigend. In einem von Unsicherheiten geprägten Umfeld wissen sie die konjunkturunabhängigen Umsätze im LEH-Segment zu schätzen. Zusätzlichen Rückenwind sollte der Markt auch von Angebotsseite bekommen. Insbesondere im stark gesuchten Core-Segment zeichnet sich eine Angebotsausweitung auch bei großen Portfolios ab. Generell sollte über alle Risikoklassen und Qualitätssegmente mehr Produkt in den Markt kommen, während bei den Kaufpreisen wenig Veränderung erwartet wird.

Kennzahlentabelle

INVESTMENTVOLUMEN	2024	2025	VERÄNDERUNG
Fachmarktsparte gesamt	2.057	3.137	+52,5%
Portfolioanteil	32,4%	62,5%	+30,1%-Pkte.
Anteil ausländischer Käufer	18,6%	51,0%	+32,3%-Pkte.
KAUFPREISFAKTOREN	2024	2025	VERÄNDERUNG
Supermarkt/Discounter Prime	18,5	18,5	+0,0
Supermarkt/Discounter Core+	15,5	15,5	+0,0
Supermarkt/Discounter Value Add	12,5	12,5	+0,0
FMZ-Prime	19,5	19,5	+0,0
FMZ Core+	16,0	16,0	+0,0
FMZ Value Add	13,0	13,0	+0,0



KONTAKT

BNP Paribas Real Estate GmbH

Goetheplatz 4 | 60311 Frankfurt

Christoph Scharf

Head of Retail Services
Managing Director

Tel. +49 (0)30-884 65-0
E-Mail: christoph.scharf@bnpparibas.com

Matteo Milz

Associate Director
National Retail Investment

Tel. +49 (0) 69-298 99-232
E-Mail: matteo.milz@bnpparibas.com

Daniel Schuh

Head of National
Retail Investment

Tel. +49 (0) 69-298 99-155
E-Mail: daniel.schuh@bnpparibas.com

Tobias Bußmann

Director | Team Leader
Retail Investment Consulting

Tel. +49 (0) 40-348 48-115
E-Mail: tobias.bussmann@bnpparibas.com

Dieser Report ist einschließlich aller Teile urheberrechtlich geschützt. Eine Verwertung ist im Einzelfall mit schriftlicher Zustimmung der BNP Paribas Real Estate GmbH möglich. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Fotografien (analog und/oder digital), Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Die von uns getroffenen Aussagen, Informationen und Prognosen stellen unsere Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts dar und können sich ohne Vorankündigung ändern. Die Daten stammen aus unterschiedlichen Quellen, die wir als zuverlässig erachten, aber für deren Richtigkeit und Genauigkeit wir keine Gewähr übernehmen. Dieser Report stellt explizit keine Empfehlung oder Grundlage für Investitions- oder Ver-/ Anmietungsentscheidungen dar. BNP Paribas Real Estate übernimmt keine Gewähr und keine Haftung für die enthaltenen Informationen und getroffenen Aussagen.

Impressum: Herausgeber und Copyright: BNP Paribas Real Estate GmbH
Bearbeitung: BNP Paribas Real Estate Consult GmbH | Stand: 31.12.2025
Weitere Informationen: BNP Paribas Real Estate GmbH Deutschland
Bildnachweis: © ImmoVision 3D; © hafency studios

MEHR ERFAHREN