

EXECUTIVE BRIEF

Shopping Center Deutschland 2030

Vom Konsumtempel zum Lebensort

Kurzfassung des 43-seitigen Strategiepapiers: Marktlage, zehn
Zukunftsszenarien und der KI-Layer für Entwickler und Betreiber

Oliver Poppelbaum · InsAights — The AI Network

Juni 2026 · Langfassung auf Anfrage: op@insaights-network.de

Die Lage in sechs Zahlen

Das deutsche Shopping Center hat seine schwerste Krise hinter sich — aber nicht sein altes Geschäftsmodell zurück. Der Markt ist ausgebaut (506 Center, seit Jahren stagnierend), die Frequenz liegt mehrheitlich unter Vor-Corona-Niveau, der klassische Textil- und Warenhaus-Anker fällt strukturell aus. Gleichzeitig kehrt das Kapital zurück: Die Spitzenrenditen komprimieren erstmals seit der Zinswende, das Transaktionsvolumen steigt — aber nur für Center mit Zukunftskonzept. Der Markt trennt brutal in Gewinner und Verlierer.

506

Shopping Center in Deutschland
(EHI, 2025)

44 %

der Center mit kritischem Leerstand
über 5 % (2019: 19 %)

54 %

der Center unter
Vor-Corona-Frequenz

6,4 Mrd. €

Transaktionsvolumen
Handelsimmobilien 2025 (+2 %)

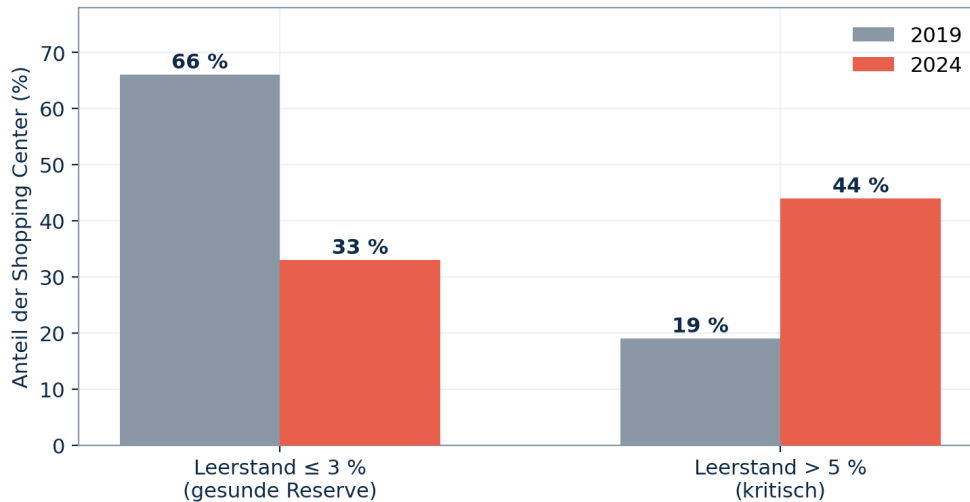
5,9 %

Spitzenrendite A-Lagen — erste
Kompression seit 2021

12,2 Mio.

Menschen in Deutschland fühlen sich
häufig einsam

Leerstand: Der Anteil kritischer Center hat sich seit 2019 mehr als verdoppelt



Quelle: ZIA / EY Real Estate, Shopping-Center-Studie 2024 (Befragung Centermanagements)

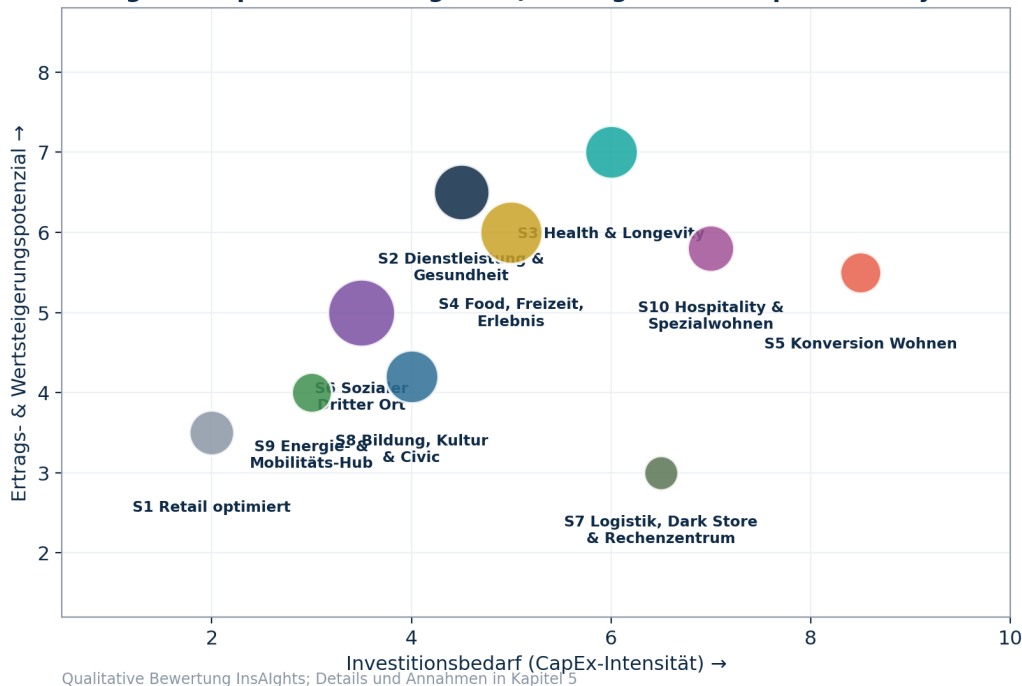
Kernthese

Die Rendite der Zukunft entsteht nicht mehr aus Quadratmetern Verkaufsfläche, sondern aus Stunden Aufenthaltsdauer. Wer Frequenz nur über Handel erzeugt, mietet sich sein Risiko bei konjunkturabhängigen Filialisten. Wer Frequenz über Gesundheit, Gastronomie, Bildung und Begegnung erzeugt, diversifiziert seinen Cashflow — und macht den verbleibenden Handel wertvoller.

Zehn Szenarien für die Fläche von morgen

Die Langfassung bewertet zehn strategische Optionen — vom optimierten Retail-Center über Gesundheits- und Longevity-Hubs, Erlebnis-, Bildungs-, Energie- und Logistikknutzungen bis zur Wohn-Konversion — nach CapEx, Ertragspotenzial, Frequenzhebel und Risiko. Keine davon ist ein Entweder-oder: Sie sind Module einer Portfolio-Strategie, die pro Standort neu kombiniert werden.

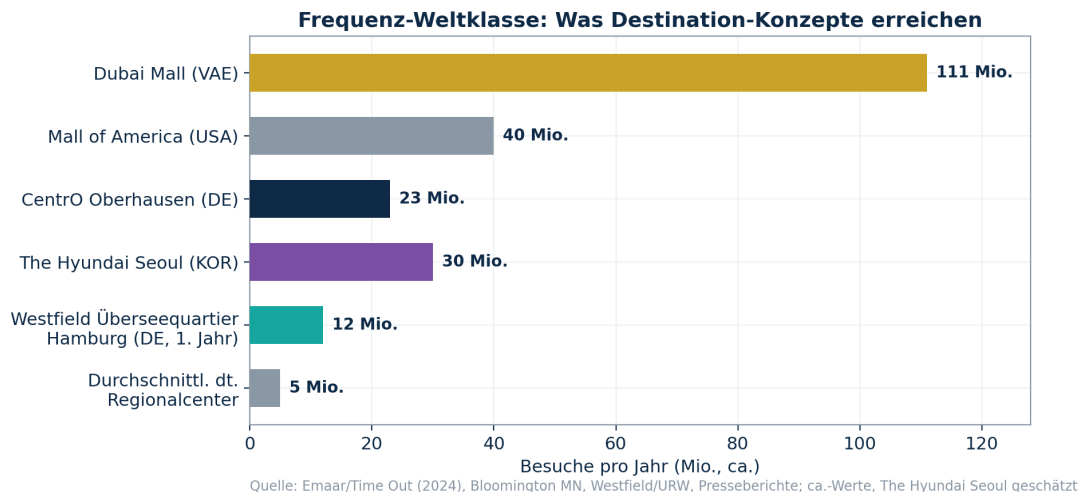
Zehn strategische Optionen im Vergleich (Blasengröße = Frequenz- & Loyalitätshebel)



Zwei Befunde stechen heraus: Der **verlässlichste neue Anker** sind Gesundheit und Dienstleistung — Arzttermine finden auch in der Rezession statt, und 10–15-Jahres-Verträge mit bonitätsstarken Mietern verändern Bewertung und Finanzierbarkeit. Das **größte unbesetzte Differenzierungsfeld** ist der „Dritte Ort“: das Center als professionell betriebene Begegnungsstätte gegen die Einsamkeit — mit messbarem Frequenz- und Loyalitätseffekt statt Imagebroschüre. Kein Wettbewerber in Deutschland besetzt diese Position bislang systematisch.

Der Blick über den Tellerrand — und nach vorn

International ist das Center längst neu erfunden: Dubai macht die Mall zur Tourismus-Infrastruktur (111 Mio. Besuche 2024), Seoul erzielt mit Kuratierung und 750 Pop-up-Stores Umsatzrekorde bei der Generation Z, Japan betreibt Senioren-Malls als wissenschaftlich evaluierte Gesundheitsinfrastruktur, und die USA zeigen beides — die Renaissance der Klasse-A-Malls (Simon Property: 96,4 % Vermietung, +4,7 % NOI) und die konsequente Konversion toter Standorte in Wohnen, Logistik und Rechenzentren.



Acht Megatrends — von der Mobilitätswende über Demografie, Kreislaufwirtschaft und Klimaanpassung bis zu KI und Agentic Commerce — bestätigen dasselbe Muster: Jeder einzelne bestraft das Center als reine Verkaufsmaschine und belohnt das Center als Lebensort. Und Künstliche Intelligenz ist dabei der Querschnittshebel: KI-gestützte Mietermix-Simulation, Energieoptimierung, Frequenzanalytik und Portfolio-Scoring senken Kosten und Risiko der Transformation messbar — wenn die Führungsebene sie als Strategie- und nicht als IT-Thema behandelt. Die unbequeme Wahrheit dabei: Der KI-Vorsprung wächst exponentiell, nicht linear. Wer 2026 startet, ist 2030 vorn; wer 2028 startet, konkurriert mit Betreibern, deren Modelle auf Jahren eigener Daten stehen — ein Rückstand, den man lizenzieren kann, aber nie wieder aufholt. 2030 gibt es zwei Arten von Betreibern: solche, die auf Basis eigener Daten steuern — und solche, die zu deren Konditionen verkaufen oder vermieten.

Sieben Empfehlungen an die Geschäftsführung

- 01 Portfolio radikal segmentieren.** Jedes Objekt datenbasiert einem von vier Quadranten zuordnen — investieren, transformieren, optimieren oder umwidmen. Keine CapEx-Freigabe ohne diese Logik.
- 02 Gesundheit als neuen Anker aufbauen.** MVZ, Praxen und Prävention für frei werdende Großflächen — der WAULT-Sprung verändert die Bewertung.
- 03 Den Dritten Ort besetzen.** Zwei Piloten mit professionellem Community-Management und hartem KPI-Set — die Differenzierung, die kein Wettbewerber kopieren kann.
- 04 Parkraum als Landreserve heben.** Mobilitäts-Audit je Objekt; Überhangflächen für Wohnen, Senior Living und PV kartieren.
- 05 Energie-Hub sofort starten.** PV, Speicher, Laden, Retail Media: 2–5 % zusätzlicher NOI, nahezu konjunkturunabhängig — das einzige Universalmodul.
- 06 KI-Verantwortung jetzt verankern.** Quick Wins in 90 Tagen (Energie, Frequenzanalytik), dann Datenfundament, dann Mietermix-Simulation — verantwortet durch eine dedizierte KI-Führungsrolle. Ohne Eigentümer bleibt KI ein Pilotprojekt-Friedhof; der Rückstand ist ab 2028 nicht mehr aufholbar.
- 07 M&A-Fähigkeit aufbauen.** Das Konsolidierungsfenster 2026–2028 belohnt Käufer mit Transformations- und Betreiberkompetenz — oder bestraft Zögerer als Übernahmeziel.

Die Langfassung (43 Seiten)

Dieses Brief ist die Kurzfassung eines vollständigen Strategiepapiers mit 15 Grafiken und über 40 Quellen: vollständige Marktanalyse seit 2020, Finanzkennzahlen und KPI-Benchmarks, M&A- und Transaktionsmarkt-Analyse (Deutschland und USA), zehn detaillierte Szenarien mit CapEx- und Ertragslogik, Deep Dive „Dritter Ort gegen Einsamkeit“ inkl. Business Case, internationale Best Practices aus fünf Regionen, KI-Use-Case-Matrix mit 90-Tage-Roadmap, Portfolio-Strategie und Risikolandkarte.

Interesse an der Langfassung oder einem Gespräch?

Oliver Poppelbaum berät Geschäftsführungen bei Transformations- und KI-Strategien — unabhängig, ohne Anbieter-Provisionen, mit über 30 Jahren Führungserfahrung.

op@insights-network.de · insights-network.de · Hamburg

© 2026 InsAlghts — The AI Network. Dieses Dokument dient der strategischen Orientierung und ersetzt keine objektbezogene Beratung. Quellen u. a.: EHI, ZIA/EY, HDE, Destatis, CBRE, BNP Paribas Real Estate, BMFSFJ Einsamkeitsbarometer, SEC-Filings Simon Property/Macerich, Emaar. Vollständiges Quellenverzeichnis in der Langfassung.