

Das Magazin zum
Geschäftsbericht
der Hahn Gruppe

 **Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Immobilien

WEITER DENKEN. GRÖßER HANDELN.



KENNZAHLEN

Assets under Management in Mrd. Euro



Asset und Investment Management	2025	2024
Transaktionsvolumen in Mio. Euro	210	93
Anzahl aufgelegte Immobilienfonds kumuliert	202	198
Verwaltetes Immobilienfondsvermögen in Mrd. Euro	2,9	2,8
Verwaltetes jährliches Mietvolumen in Mio. Euro	179	175
Vermietungsleistung in m ²	120.000	70.000

7

Mrd. Euro Assets
under Management

99

Prozent
Vermietungsquote

>200

Aufgelegte
Immobilienfonds

176

Mitarbeitende
im Konzern

INHALT

04	Editorial
06	Unsere Verantwortung
07	Erfolgsetappen
08	Highlights 2025
16	FUNDAMENT
18	So arbeiten wir
20	Unser Investmentfokus
24	WACHSTUM
26	Markt und Umfeld
30	Expansion nach Südeuropa
32	Portfolio Management
35	Verwaltetes Immobilienvermögen
38	HORIZONTE
40	ESG und Manage-to-Green
44	Stärke durch Vielfalt und Expertise
48	Impressum

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet und das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen und personenbezogene Hauptwörter gelten gleichermaßen für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keinerlei Wertung.

VORWORT VORSTAND



Weiter denken und größer handeln – Anspruch und Ergebnis eines Jahres, in dem wir den Grundstein für das nächste Wachstumskapitel der Hahn Gruppe gelegt haben.



Liebe Freunde und Partner unseres Unternehmens,

seit über vier Jahrzehnten verbindet die Hahn Gruppe solide Fondskonzepte mit verlässlichen Partnerschaften und einem tiefen Verständnis für versorgungsorientierte Handelsimmobilien. Dieses starke Fundament treibt uns an, immer einen Schritt voranzudenken.

Das Geschäftsjahr 2025 markiert ein neues Kapitel: Wir haben unser Wachstum spürbar beschleunigt, neue Fondsstrategien initiiert und unsere Marktposition ausgebaut. Die hohe Nachfrage nach unseren Investmentprodukten bestätigt unseren eingeschlagenen Kurs.

Zugleich haben wir den Blick auf neue Perspektiven gerichtet: Erstmals erweitern wir den Investmentfokus auf ausgewählte südeuropäische Märkte. Dies ist ein strategischer Schritt, der Anlegern neue Renditechancen und internationale Diversifikation eröffnet.

350 MIO. EURO EIGENKAPITAL EINGEWORBEN

Im abgelaufenen Geschäftsjahr warb die Hahn Gruppe rund 350 Mio. Euro Eigenkapital von institutionellen Investoren und Privatanlegern ein. So viel wie seit fünf Jahren nicht.

Im institutionellen Fondsgeschäft entfielen rund 280 Mio. Euro des eingeworbenen Eigenkapitals auf zwei neu aufgelegte Spezial-AIFs sowie auf einen Bestandsfonds. Das Neugeschäft im Privatkundensegment entwickelte sich ebenfalls sehr dynamisch: Im Jahresverlauf wurden zwei Publikums-AIFs und ein S-6b-Fonds erfolgreich vermarktet. Insgesamt konnten hier rund 70 Mio. Euro Eigenkapital eingeworben werden. Die Rekordmarke des Vorjahres von 45 Mio. Euro wurde damit deutlich übertroffen.

INVESTMENTFOKUS AUF SÜDEUROPA AUSGEWEITET

Gemeinsam mit Sonae Sierra legten wir einen offenen Spezial-AIF mit Fokus auf Lebensmittelmärkte in Portugal, Spanien und Italien auf. Unser erster Schritt in die südeuropäischen Märkte. Bereits im ersten Closing beteiligten sich sechs institutionelle Investoren mit rund 150 Mio. Euro Eigenkapital. Das angestrebte Eigenkapitalvolumen liegt bei rund 300 Mio. Euro, das Ziel-Investitionsvolumen bei rund 600 Mio. Euro.

MANAGEMENT-MANDAT ÜBER 300 MIO. EURO

Ein weiterer Meilenstein: Die Hahn Gruppe gewann ein bedeutendes Asset-Management-Mandat für ein Handelsimmobilienportfolio mit einem Volumen von über 300 Mio. Euro. Künftig verantwortet Hahn das gesamte Management aus einer Hand – gebündelt, wo es zuvor auf zwei Dienstleister verteilt war.

STARKE PERFORMANCE IM ASSET MANAGEMENT

Unser aktiver Asset-Management-Ansatz hat sich auch 2025 bewährt: Auf vergleichbarer Basis konnten wir Mietsteigerungen in Höhe der Inflationsrate erzielen und so die Werthaltigkeit indexierter Mietverträge unter Beweis stellen. Mit einer Vermietungsleistung von rund 120.000 m² (Vorjahr: 70.000 m²) blieb das Fondsportfolio mit einer Quote von rund 99 Prozent nahezu vollständig vermietet.

Zum Jahresbeginn 2026 verwaltete die Hahn Gruppe ein Immobilienvermögen von über 7 Mrd. Euro, davon rund 4 Mrd. Euro im Management für Dritte.

NEUE FONDS UND HÖHERE INVESTITIONEN GEPLANT

Der Blick nach vorn stimmt uns zuversichtlich. Mit unseren Fonds werden wir in Deutschland und Südeuropa aktiv als Immobilienkäufer am Markt auftreten. Wir planen die Konzeption weiterer Immobilienfonds sowie Investitionen von mindestens 200 Mio. Euro.

Fachmarktzentren und Lebensmittelmärkte bleiben dank ihrer verlässlichen Ertragskraft besonders gefragt. Diese Chancen wollen wir für unsere Investoren nutzen.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr über unsere Strategien, unseren Markt und die wichtigsten Aktivitäten. Wir freuen uns auf den weiteren Dialog mit Ihnen und auf alles, was vor uns liegt!

Ihr

Thomas Kuhlmann
Vorstandsvorsitzender

Christoph Horbach
Vorstand

Bergisch Gladbach, April 2026

I UNSERE VERANTWORTUNG

Der Erfolg der Hahn Gruppe baut seit vier Jahrzehnten auf verantwortlichem Handeln und langfristigen Zielvorstellungen auf. Im Einklang mit den Ansprüchen unserer Mitarbeiter, Investoren und Mieter arbeiten wir kontinuierlich daran, generationenübergreifend Immobilienwerte zu schaffen, die eine attraktive Rendite erwirtschaften, unsere Betreiber in ihrem Erfolg unterstützen und einen Nutzen für die Gesellschaft erbringen.

Unsere Immobilien erfüllen wichtige Funktionen für Städte und Gemeinden, mit denen wir partnerschaftlich zusammenarbeiten. Die Objekte dienen der Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs und bieten Raum für Arbeit und Wohnen. Unsere Angebote reichen von diversifizierten Einzelhandelsstandorten, die wichtige Grundbedürfnisse der Menschen erfüllen und das soziale Miteinander fördern, bis hin zu Mixed-Use-Immobilien, die als lebendiger und lebenswerter Bestandteil von Stadtquartieren vielfältige Angebote für die Gemeinschaft bündeln.

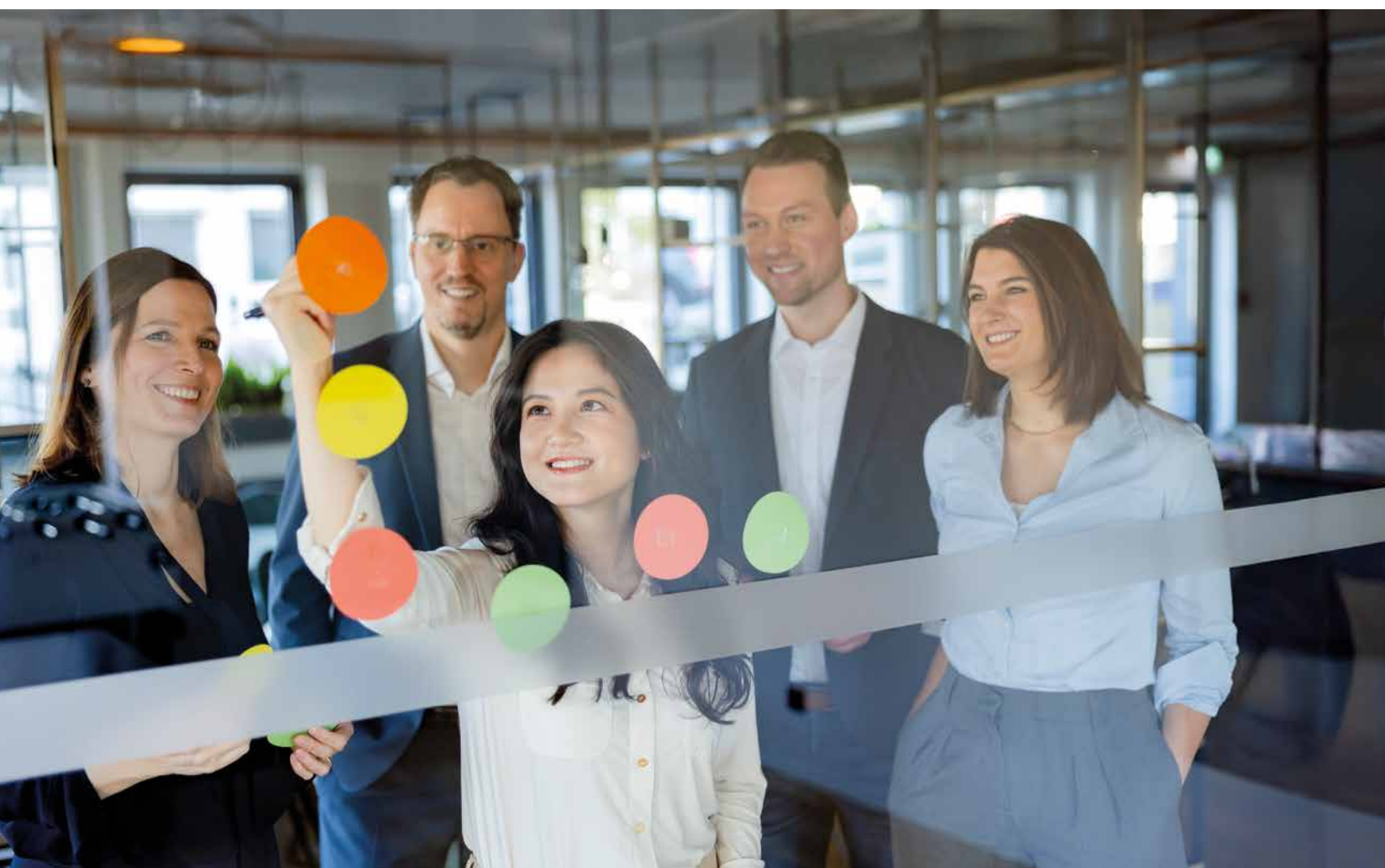
Den gesellschaftlichen Wandel und die daraus erwachsenden Bedürfnisse zu verstehen, ist wichtig für die langfristige Entwicklung eines Vermögenswerts. So können wir die Immobilie an neue Anforderungen anpassen und technologische wie auch demografische Trends berücksichtigen. Mit unserer übergreifenden Expertise decken wir den gesamten Lebenszyklus und alle Wertschöpfungsstufen eines langfristigen Immobilieninvestments ab. Wir pflegen dabei eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung, mit dem Fokus, die Effizienz und Leistung unserer Organisation zu optimieren.

Als Investment Manager mit einer BaFin-regulierten Kapitalverwaltungsgesellschaft sind wir dem Treuhandprinzip verpflichtet. Diese Maxime wirkt sich auf alle Geschäftsprozesse aus. Unser Ansatz für verantwortliches Investieren orientiert sich an nationalen und internationalen Standards, die wir über die gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen hinaus berücksichtigen.

Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie setzen wir uns systematische Ziele, um positive soziale und wirtschaftliche Fortschritte zu erreichen und gleichzeitig unseren ökologischen Fußabdruck zu minimieren.

I ERFOLGSETAPPEN

Unternehmensgründung	1982	
Neustrukturierung der AG als Holding; Kapitalerhöhung auf 10 Mio. Euro	1997	Investitionsvolumen über 1 Mrd. Euro
	2002	
	2004	Kooperation mit der MEAG (German Superstores Fund)
Investitionsvolumen über 2 Mrd. Euro	2005	
	2008	Gründung des institutionellen HAHN FCP-FIS German Retail Fund mit 750 Mio. Euro Zielvolumen
Begebung der Hahn-Anleihe über 20 Mio. Euro	2012	
Lizenzierung der Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH, erster geschlossener Spezial-AIF nach KAGB	2013	Gewinner Scope Award „German Retail“
	2014	
	2015	Erster geschlossener Publikums-AIF nach KAGB
Offener Spezial-AIF HAHN German Retail Fund II mit 500 Mio. Euro Zielvolumen	2016	
	2017	Planmäßige Rückzahlung Hahn-Anleihe
Einstieg in die zweite Assetklasse Mixed-Use mit dem HAHN German Mixed-Use Fund I	2019	
	2020	Umstieg auf CO ₂ -neutrale Energieversorgung, erster Unternehmens-Nachhaltigkeitsbericht
40 Jahre Hahn Gruppe	2022	
	2023	Gewinner Scope Award „Real Estate Essential Retail“
Zeichnungsrekord im Privatkundengeschäft Verwaltetes Immobilienvermögen 7 Mrd. Euro	2024	Individualfonds Nahversorgung Deutschland Südeuropafonds Hahn Sierra Food Retail
	2025	Zeichnungsrekord im Privatkundengeschäft Gewinner Scope Award „Real Estate Essential Retail“
Management-Mandat über 300 Mio. Euro	2026	



I HIGHLIGHTS 2025



01

JANUAR PLATZIERUNGSSTART FÜR DEN HAHN PLUSWERTFONDS 182

Der Pluswertfonds 182 – BasisInvest Nahversorgung ist mit rund 70 Mio. Euro Investitionsvolumen der größte Publikums-AIF der Unternehmensgeschichte. Das risikogemischte Beteiligungsangebot investiert gleich in fünf Kaufland-Märkte. Die Handelsimmobilien verfügen über eine Gesamtmietfläche von über 37.000 m² und liegen in Leonberg, Wertheim, Landau, Bremerhaven und Velbert. Die Eckdaten des Investments: bonitätsstarker Mieter, resiliente Nahversorgung und 15-Jahres-Mietvertrag bei einer anfänglichen jährlichen Ausschüttung von 4,75 Prozent.

JANUAR AUSZEICHNUNG MIT DEM SERVICE-AWARD 2025

Die Hahn Gruppe wird mit dem Service Award 2025 vom Kapitalmarktmagazin Fonds professionell ausgezeichnet. Rund 400 Berater und Finanzprofis aus dem Sachwertesegment bewerteten zwischen September 2024 und Januar 2025 die Betreuung und Kommunikation ihrer Sachwerteanbieter in Kategorien wie Vertriebsunterstützung, Internet & Kommunikation, Marketing, Produktzuverlässigkeit und Entwicklung. Erstmals gehört die Hahn Gruppe bei dem renommierten Wettbewerb zu den Top 3 unter rund 70 Fondsgesellschaften – eine weitere Verbesserung nach Platz 4 im Vorjahr. Ein starkes Signal für unsere konsequente Kundenorientierung.



JANUAR WINTERGRÜN IN LANGENSELBOLD

Der von der Hahn Gruppe gemanagte REWE-Markt Langenselbold hat seinen Frischebereich erweitert, mit einem der ersten Frische-Container auf den Außenanlagen eines deutschen Lebensmittelmarkts. In diesem Indoor-Farming-Container wachsen Kräuter, Salat und Beeren ganzjährig unter optimalen Bedingungen. Moderne Technologie mit LED-Beleuchtung, automatisierter Bewässerung und präziser Klimakontrolle sorgt für hohe Erträge und frische, regional angebaute Produkte – direkt vom Container in den Einkaufswagen. Das Konzept ist nicht nur innovativ, sondern auch nachhaltig: geringer Wasserverbrauch, keine Pestizide.



02

FEBRUAR INVESTORENDIALOG IN FRANKFURT, MÜNCHEN UND HAMBURG

Mit dem neuen Veranstaltungsformat Hahn Investoren Forum haben wir 2025 eine neue Informationsplattform ins Leben gerufen und zum Dialog eingeladen. In Frankfurt, München und Hamburg kommen in den ersten Wochen des Jahres zahlreiche institutionelle Anleger zusammen, um sich zu den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für das neue Jahr auszutauschen. Ziel der Veranstaltungsreihe ist es, institutionellen Anlegern, darunter Versorgungswerke, Versicherungen, Pensionskassen und Family Offices, fundierte Impulse zu geben – und eine Plattform für den persönlichen Austausch zu schaffen. Die Resonanz war durchweg positiv: Neben zahlreichen neuen Kontakten wurde auch der Dialog mit bestehenden Partnern intensiviert.

03

MÄRZ UNSERE ANLEGER ERFÜLLEN HERZENSWÜNSCHE!

Mit der erfolgreichen Platzierung des Hahn Pluswertfonds 181 – Baumarkt Köln haben wir unseren Anlegern erneut die Möglichkeit gegeben, zum Teil auf gedruckte Fondsunterlagen zu verzichten. Die dadurch eingesparten Kosten spenden wir regelmäßig an eine gemeinnützige Organisation. Im März 2025 fällt die Wahl auf den Verein *wünschdirwas e.V.*, der seit 1989 bundesweit chronisch und schwer erkrankten Kindern und Jugendlichen besondere Wünsche erfüllt: sei es ein Treffen mit einem Prominenten, der Besuch einer Sportveranstaltung oder ein Hubschrauberflug. Mit diesen Erlebnissen schenkt der Verein den jungen Patienten neuen Lebensmut und Zuversicht. Eine großartige Initiative, die wir gerne unterstützen.



06

JUNI STIFTUNGSUMFRAGE DECKT ANLAGEBEDARF AUF

Gemeinsam mit dem Magazin DIE STIFTUNG haben wir einen Blick auf die deutsche Stiftungslandschaft geworfen. Im Rahmen des halbjährlich durchgeführten Stiftungsbarometers wurden ausgewählte Vertreter um ihre aktuellen Einschätzungen gebeten. Durch unsere Mitwirkung lag ein besonderer Schwerpunkt auf der Anlagestrategie und den Assetklassen-Schwerpunkten, die Stiftungen derzeit verfolgen. Eine wichtige Erkenntnis aus den veröffentlichten Ergebnissen lautet: Die Immobilie als gemanagte Assetklasse ist bei den Stiftungen noch unterrepräsentiert. Dabei streben gerade die Stiftungen Vermögensausrichtungen an, die sich durch stabilitätsorientierte Immobilieninvestments hervorragend realisieren ließen. Hier sind die drei wichtigsten Anlageziele, die von den Stiftungen genannt werden: regelmäßige Ausschüttungen, Kapitalerhalt und Inflationsschutz.



05

MAI FRAUEN UND FINANZPLANUNG: WOMAN'S DAY

Gemeinsam mit der CAPA AG FinanzWeitBlick organisieren wir ein KapitalmarktEvent exklusiv für Anlegerinnen. Es geht um ganzheitliche Finanzberatung und strategische Vermögensplanung speziell für Frauen. Unter dem Motto „Immobilien als Kapitalanlage – Handwerk, Handel und Genuss“ startet der Tag mit einem praxisnahen Handwerkerworkshop im OBI-Baumarkt Köln-Marsdorf. Im Anschluss folgen spannende Impulsvorträge: Susanne Gehle, Geschäftsführerin Kaufland Immobilien, spricht über Trends und Herausforderungen im Lebensmitteleinzelhandel. Stephanie Schlotterbeck, Senior Projektentwicklerin bei der Hahn Gruppe, gibt Einblicke in unsere Projektentwicklungen und deren konkrete Umsetzung.



07

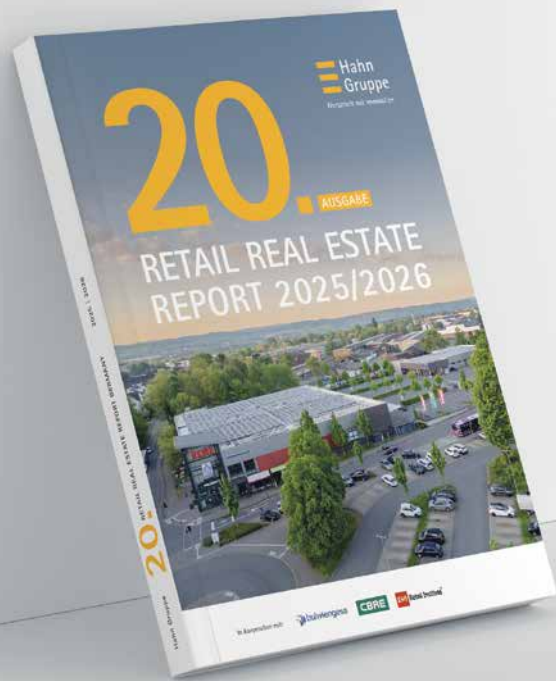
JULI ERFOLGREICH PLATZIERT: HAHN PLUSWERTFONDS 182

Die Hahn Gruppe hat ihren Mitte Januar gestarteten Hahn Pluswertfonds 182 – BasisInvest Nahversorgung erfolgreich platziert. Das Zeichnungskapital beträgt rund 40 Mio. Euro und wurde von qualifizierten Privatlegern und Stiftungen eingeworben. In einem herausfordernden Marktumfeld waren Stabilität und planbare Erträge besonders gefragt. Genau darauf ist unser Immobilienfonds ausgerichtet: ein renditestarkes Investment mit resilienten Objekten und klarem Fokus auf die Nahversorgung. Das überzeugte und hat das Vertrauen zahlreicher privater Investoren und Stiftungen gewonnen.

JUNI HIGH-POWER-LADEPARK IN BAD SODEN-SALMÜNSTER

Im Sommer eröffnet am Fachmarktzentrum Am Palmusacker in Bad Soden-Salmünster ein weiterer High-Power-Ladepark mit acht Schnellladepunkten. Dieser wurde in Zusammenarbeit mit unserem strategischen E-Mobility-Partner EnBW realisiert. Zukünftig laden E-Autofahrer in nur 15 Minuten Strom für bis zu 400 km Reichweite – ideal abgestimmt auf einen typischen Einkaufsstopp. Das Fachmarktzentrum, Baujahr 2002, bietet rund 6.500 m² Mietfläche und wird von der Hahn Gruppe im Auftrag eines institutionellen Immobilienfonds gemanagt. Zu den Hauptmietern zählen EDEKA, Lidl, ROSSMANN, KIK und Ernsting's family. Ein starker Mietermix mit hoher Kundenfrequenz.

09



SEPTEMBER VERÖFFENTLICHUNG DES NEUEN HAHN RETAIL REAL ESTATE REPORTS 2025/2026

Unser umfassender Marktbericht zum Einzelhandel und zum Handelsimmobilien-Investmentmarkt erscheint in seiner 20. Ausgabe und bietet wieder spannende Fakten & Einblicke. Der Report entstand in Zusammenarbeit mit CBRE, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute. Dies sind einige der zentralen Erkenntnisse aus den Untersuchungen und Expertenbefragungen:

- Einzelhandel zeigt erhöhte Expansionsbereitschaft
- Umsatzboom im Lebensmittel- und Drogeriewarenhandel hält an
- Investoren planen mehr Zukäufe – mit Fokus auf Nahversorgung
- Handelsimmobilien-Investmentmarkt mit selektiver Renditekompression

Mit diesem Marktbericht möchten wir erneut einen Beitrag zu fundierten Entscheidungen und neuen Perspektiven in der Immobilien- und Handelswelt leisten.



OKTOBER EXPO REAL 2025

Die europäische Immobilienwirtschaft sendet Signale der Stabilisierung. Ein Beleg dafür ist die diesjährige EXPO REAL, Europas führende Fachmesse für Immobilien und Investitionen, die vom 6. bis 8. Oktober 2025 in München stattfindet. Mit 1.742 Ausstellern aus 34 Ländern und rund 42.000 Teilnehmern aus über 70 Nationen verzeichnet die Veranstaltung wieder mehr Gäste, allerdings auch so wenige Aussteller wie seit 20 Jahren nicht mehr. Drei spannende Messtage absolvieren wir dort. Wir nehmen reichlich Impulse mit und nutzen das Jahresende, um die angestoßenen Ideen und Projekte weiterzuentwickeln.

SEPTEMBER HAHN GERMAN RETAIL PROPERTY DAY

Über 200 Geschäftspartner folgen unserer Einladung nach Bergisch Gladbach, um gemeinsam mit uns einen intensiven Blick auf die Perspektiven für den Handelsimmobilien-Investmentmarkt und den Einzelhandel zu werfen.

Der Austausch ist wertvoll und die Diskussionen sind richtungsweisend. Dr. Jörg Krämer, Chefvolkswirt der Commerzbank, gab zum Auftakt einen pointierten makroökonomischen Ausblick: Die wirtschaftliche Lage bleibt angespannt – doch Impulse vom Sondervermögen Infrastruktur und robuste Einzelhandelsumsätze geben uns Zuversicht. Dr. Joseph Frechen, Niederlassungsleiter Hamburg und Bereichsleiter Einzelhandel bei bulwiengesa, hob die Sonderrolle des Lebensmitteleinzelhandels und der Drogeriemärkte hervor – Märkte, die Stabilität und Potenzial vereinen. Dr. Jan Linsin, Head of Research bei CBRE Germany, beleuchtete den Investmentmarkt für Handelsimmobilien und zeigte auf, dass ein neuer Marktzyklus begonnen hat – mit Chancen und Herausforderungen.

10

OKTOBER „WIR PACKEN AN!“ IN KÖLN-OSTHEIM

Im Oktober setzen wir unser Mitarbeiter-Freiwilligenprogramm „Wir packen an!“ fort. Diesmal führt der Einsatz ins Haus der Offenen Tür in Köln-Ostheim. Die Einrichtung bietet Kindern und Jugendlichen einen geschützten Raum für Hausaufgabenbetreuung, Freizeitgestaltung und Unterstützung in schwierigen Lebenslagen. Täglich kommen rund 30 bis 40 junge Menschen in die Einrichtung, betreut von einem engagierten Team aus Mitarbeitenden, Ehrenamtlichen und Praktikanten. Mit handwerklichem Geschick und viel Einsatzfreude unterstützen unsere Kolleginnen und Kollegen einen Tag vor Ort. Im Mittelpunkt stehen Renovierungsarbeiten: Die Waschraumzugänge und Außentüren der Einrichtung sind in die Jahre gekommen und wirken wenig einladend. Gemeinsam mit den Jugendlichen werden sie gereinigt, lackiert und mit farbenfrohen Motiven neugestaltet.

OKTOBER HAHN LEGT PLUSWERTFONDS 183 AUF

Wir starten den Vertrieb des Hahn Pluswertfonds 183, unseres neuen Publikums-AIF mit einem Investitionsvolumen von rund 31,5 Mio. Euro. Investiert wird in ein etabliertes Fachmarktzentrum in Diez, Rheinland-Pfalz, das sich durch eine starke Nahversorgungsfunktion auszeichnet. REWE ist als Generalmieter mit einem großflächigen Lebensmittel- und Getränkemarkt vor Ort. Ergänzt wird der Mietermix durch namhafte Filialisten wie Fressnapf, JYSK, Sonderpreis! und ein Siemes Schuhcenter. Auf rund 15.060 m² Mietfläche verteilen sich moderne, ebenerdige Verkaufsflächen, ergänzt durch 425 kostenfreie Stellplätze für Kundinnen und Kunden.



Diez

Korschenbroich



11

NOVEMBER SCOPE AWARD 2026: GEWINNER IN DER KATEGORIE „ESSENTIAL RETAIL“

Die Hahn Gruppe wird mit dem Scope Award 2026 als bester Asset Manager in der Kategorie „Real Estate Essential Retail“ (Nahversorgungsimmobilien) ausgezeichnet. Nach der Nominierung im letzten Jahr und dem Gewinn vor zwei Jahren können wir das Bewertungsgremium erneut überzeugen. Die Scope Awards zählen zu den renommiertesten Auszeichnungen der Investmentbranche. Sie würdigen herausragende Leistungen in den Bereichen Mutual Funds, Alternative Investments und Zertifikate. In ihrer Begründung lobt die Jury insbesondere die starke Researchbasis der Hahn Gruppe sowie die nachhaltig überzeugende Performance der Investmentprodukte.



OKTOBER AUFLAGE 6B-IMMOBILIENFONDS

Mit dem Hahn Pluswertfonds 184 – Fachmarktzentrum Korschenbroich startet unsere Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert den Vertrieb eines 5-6b-Immobilienfonds für professionelle und semiprofessionelle Investoren. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf 22 Mio. Euro. Das Fachmarktzentrum bietet ein attraktives Nahversorgungsangebot für die Region. Generalmieter ist die EDEKA-Gruppe, die am Standort ein EDEKA-Center betreibt. Der Lebensmittelmarkt wird durch den Lebensmitteldiscounter ALDI, den Drogeriemarkt dm sowie weitere Untermieter synergetisch ergänzt. Das Immobilienobjekt mit einer Mietfläche von rund 6.700 m² ist langfristig vermietet, zuzüglich Verlängerungsoptionen.

NOVEMBER NEUER NAHVERSORGFONDS KAUFT EDEKA-PORTFOLIO

Für den im Oktober neu aufgelegten institutionellen Individualfonds „Nahversorgung Deutschland“ erwerben wir ein Portfolio mit sechs EDEKA-Märkten. Es handelt sich um Standorte in Bayern, Baden-Württemberg, Sachsen und Thüringen. Das Portfolio umfasst rund 14.400 m² Mietfläche und ist mit einer durchschnittlichen Mietvertragslaufzeit (WAULT) von über 14 Jahren vermietet. Der neue Fonds investiert deutschlandweit in Nahversorgungsimmobilien. Angestrebt wird ein Eigenkapitalvolumen von über 100 Millionen Euro bei einem Zielvolumen von rund 200 Millionen Euro. Wir planen, das Portfolio zügig weiter auszubauen, insbesondere mit Supermärkten, Lebensmitteldiscountern und Verbrauchermärkten.



12

DEZEMBER HAHN NACHHALTIGKEITSBERICHT: PERFORMANCE TRIFFT VERANTWORTUNG



Nachhaltigkeit bleibt einer der zentralen Erfolgsfaktoren für die Hahn Gruppe. Mit dem neuen Nachhaltigkeitsbericht 2025/2026 zeigen wir, wie wir ESG-Anforderungen strategisch denken und operativ umsetzen. Einblicke gibt es unter anderem in unseren Manage-to-Green-Ansatz, den weiteren Ausbau von Green-Lease-Klauseln, die Einführung eines zentralen ESG-Managementsystems sowie Maßnahmen wie digitale Wassermonitoring-Systeme und die flächendeckende Smart-Meter-Umrüstung. Unser Anspruch: Transparenz, Steuerbarkeit und langfristige Wertigkeit unserer Immobilieninvestments im Einklang mit ökologischen und regulatorischen Anforderungen.

DEZEMBER NEUER INSTITUTIONELLER IMMOBILIENFONDS MIT FOKUS AUF SÜDEUROPA

Die Hahn Gruppe und Sonae Sierra bündeln ihre Stärken und legen gemeinsam den offenen Spezial-AIF „Hahn Sierra Food Retail Fonds“ auf. Die Investments sind exklusiv auf den Lebensmitteleinzelhandel in Spanien, Portugal und Italien ausgerichtet. Das Zielvolumen beläuft sich auf rund 600 Mio. Euro. Im ersten Closing konnten rund 150 Mio. Euro Eigenkapital von institutionellen Investoren eingeworben werden. Mit diesem Schritt ermöglichen wir professionellen Anlegern aus Deutschland den Zugang zu Lebensmittelmärkten in wachstumsstarken südeuropäischen Märkten. Ein attraktives Startportfolio mit rund 20 Objekten befindet sich bereits in fortgeschrittener Prüfung.

DEZEMBER TK MAXX ZIEHT IN DAS STERKRADER TOR

Der beliebte Off-Price-Retailer TK Maxx wird neuer Mieter im Fachmarktzentrum Sterkrader Tor, Oberhausen, und übernimmt rund 1.900 m² Mietfläche. Mit diesem Vermietungserfolg stärken wir die Attraktivität des vollvermieteten Standorts weiter und schaffen zusätzliche Kundenfrequenz. Zu den Mietern der Handelsimmobilie zählen u. a. Kaufland, ALDI, dm-Drogeriemarkt, Shoe4You, die Stadtparkasse Oberhausen sowie weitere Fachmärkte, Dienstleistungsunternehmen und Arztpraxen. Das Sterkrader Tor bleibt damit ein gefragter Nahversorgungsstandort mit direkter Anbindung an die Oberhausener Innenstadt.

01

JANUAR 2026 MANAGEMENT-MANDAT ÜBER 300 MIO. EURO

Die Hahn Gruppe übernimmt das Portfolio, Asset und Property Management für ein bundesweit diversifiziertes Handelsimmobilienportfolio mit einem Immobilienvermögen von über 300 Mio. Euro. Auftraggeber sind mehrere berufsständische Versorgungswerke. Mit der Mandatierung verantwortet die Hahn Gruppe künftig sämtliche Managementleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette aus einer Hand. Das Portfolio umfasst über 40 versorgungsorientierte Handelsimmobilien – darunter Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Lebensmittelmärkte und Baumärkte.



Sigmaringen

FUNDAMENT

Seit über 40 Jahren investiert die Hahn Gruppe in das, was Menschen täglich brauchen: versorgungsorientierte Handelsimmobilien. Lebensmittelmärkte, Fachmarktzentren und Verbrauchermärkte decken Grundbedürfnisse – konjunkturunabhängig und mit bonitätsstarken Mietern wie EDEKA, Kaufland, REWE und ALDI. Diese Stabilität ist das Ergebnis einer konsequenten Strategie, die sich 2025 erneut bewährt hat und für viele unserer institutionellen Investoren und Privatanleger einen wichtigen Baustein der Altersvorsorge abdeckt.

ISO ARBEITEN WIR

ERFOLG DURCH EXPERTISE UND SPEZIALISIERUNG

Die Hahn Gruppe ist ein spezialisierter Investment Manager mit tiefem Verständnis für versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien. Seit über 40 Jahren steuern wir alle Phasen eines Immobilieninvestments – von der Akquisition bis zur Wertsteigerung. Dieses integrierte Modell gibt uns die Kontrolle über jeden einzelnen Werthebel und schafft die Grundlage für den nachhaltigen Anlageerfolg unserer Investoren.

Hahn Wertschöpfungskette



GANZHEITLICHES MANAGEMENT

Die Wertentwicklung einer Immobilie hängt von vielen Stell-schrauben ab: Standortqualität, Mieterstruktur, baulicher Zu-stand, Marktzyklen. Wir begleiten jedes Objekt entlang seines gesamten Lebenszyklus und übernehmen Verantwortung für die gesamte Wertschöpfungskette: von der Ankaufsprüfung über das laufende Asset und Property Management bis hin zur stra-tegischen Repositionierung. So stellen wir sicher, dass Chancen frühzeitig erkannt und Risiken konsequent gesteuert werden – im Interesse unserer institutionellen und privaten Anleger. Dies beinhaltet:

- Immobilienbezogene Dienstleistungen von An- und Verkauf über Vermietung und Verwaltung bis hin zur Revitalisierung und Entwicklung neuer Immobilienprojekte.
- Kapitalmarktbezogene Dienstleistungen, einschließlich Konzeption, Strukturierung und Vermarktung von Immobili-en-Investmentprodukten, Portfolio Management und Inves-torenbetreuung.

- Beteiligung der Hahn Gruppe an Immobilienfonds und Joint-Venture-Portfolios zur Generierung zusätzlicher Er-träge und zur Förderung der Interessengleichheit mit den Anlegern.

FOKUS ALS ERFOLGSFAKTOR

Wir investieren bewusst nicht in jede Assetklasse, sondern konzentrieren uns auf ausgewählte Immobiliensegmente, die wir besser kennen als andere. Diese Spezialisierung erlaubt uns, Marktentwicklungen frühzeitig zu erkennen, Ankaufsmög-lichkeiten präzise zu bewerten und Objekte gezielt weiterzu-entwickeln. Für unsere Investoren bedeutet das: Zugang zu ei-nem fokussierten Portfolio, das auf fundierter Marktkenntnis und über 200 erfolgreich aufgelegten Fonds basiert.

Konzernstruktur HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG



Die HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG nimmt als Holding mit Sitz in Bergisch Gladbach die zentrale Leitungsfunktion der Hahn Gruppe wahr. Sie verfügt über drei operative Tochter-gesellschaften, von denen zwei ihren Sitz in Bergisch Gladbach haben:

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH zählt die Verwaltung von Alternativen Investmentfonds (AIFs) in der Form von inländischen geschlossenen oder offenen Publikums- und Spezial-AIFs, das Portfolio Management sowie das Risiko Management zu ihren Kern-aufgaben.

Die Tochtergesellschaft HAHN Fonds und Asset Management GmbH bündelt die Immobilien-Management-Aktivitäten der Hahn Gruppe, die für die verwalteten Investmentvehikel erbracht werden. Hierzu zählen die Akquisition, das Asset Management, die Projektentwicklung und das Property Management.

Die Tochtergesellschaft Retail Management Expertise Asset & Property Management GmbH mit Sitz in Oberhausen erbringt im Wesentlichen vom Investmentfondsgeschäft der Hahn Gruppe unabhängige Center-Management- und Property-Management-Dienstleistungen für Dritte.

UNSER INVESTMENTFOKUS

Grundbedürfnisse als Renditemotor: Für unsere Anleger setzen wir auf Immobilien, die den Grundbedarf der Bevölkerung abdecken. Nahversorgungszentren, Lebensmittelmärkte und Baumärkte bedienen den täglichen Bedarf, ziehen zahlreiche Besucher an und sichern so stabile Mieteinnahmen – Faktoren, die diese Investments besonders attraktiv machen.

OBJEKTYPEN

Fachmarkt- und Nahversorgungszentren

Fachmarkt- und Nahversorgungszentren bündeln Einzelhandelsbetriebe unterschiedlicher Branchen und Betriebsgrößen an einem Standort. Als Ankermieter fungieren in der Regel führende Lebensmittelhändler, die für eine zuverlässig hohe Kundenfrequenz sorgen. An gut erschlossenen, Pkw-orientierten Standorten gelegen, dominieren preisaktive Fachmärkte das Angebotsbild. Durch die Kombination aus Nahversorgung und ergänzenden Fachgeschäften entstehen attraktive Einkaufsziele, die das tägliche Versorgungsbedürfnis eines breiten Einzugsgebiets abdecken.



Fulda



Bonn

Bau- und Heimwerkermärkte
Bau- und Heimwerkermärkte sind großflächige Einzelhandelsbetriebe mit einer klaren Spezialisierung auf Materialien des Bau-, Handwerker- und Gartenbedarfs sowie ergänzende Nebensortimente. Stadtrandlagen mit guter verkehrstechnischer Erschließung sind bevorzugte Standorte für diesen Objekttyp. In Zeiten eines wachsenden Bedarfs an Renovierungs- und Modernisierungsarbeiten profitieren Baumärkte von einer anhaltend hohen Nachfrage. Ein Trend, der sich auch langfristig fortsetzen dürfte.



Herford

Verbrauchermärkte/SB-Warenhäuser
Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser sind großflächige Einzelhandelsbetriebe mit einem Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs, ergänzt durch zahlreiche Non-Food-Warengruppen. Durch ihre großzügigen Flächen bieten sie ein umfassendes Einkaufserlebnis unter einem Dach. Diese Objekte befinden sich in der Regel an Pkw-orientierten Standorten mit guter Verkehrsanbindung und ausreichend Parkraum – ideale Voraussetzungen für hohe Besucherfrequenzen und stabile Umsätze.

Supermärkte/Lebensmitteldiscounter
Supermärkte bieten ein Vollsortiment im Lebensmittelbereich auf einer Verkaufsfläche von bis zu 2.500 m². Sie sind sowohl an Pkw-orientierten Standorten als auch in Citylagen zu finden und bilden das Rückgrat der täglichen Nahversorgung. Lebensmitteldiscounter hingegen konzentrieren sich auf einer Fläche von bis zu 1.400 m² auf ein kompaktes, auf hohen Lagerumschlag ausgerichtetes Warenangebot des Massenbedarfs. Beide Betriebsformen überzeugen durch verlässliche Kundenfrequenzen und sind wichtige Anlaufstellen im Alltag der Verbraucher.



Schwerte

FOKUS VERSORGUNG

Systemrelevanz

Die konstante Nachfrage nach Lebensmitteln und Gütern des täglichen Bedarfs macht den Lebensmitteleinzelhandel und die Nahversorgung zu einem der widerstandsfähigsten Wirtschaftssektoren. Unabhängig von konjunkturellen Schwankungen oder veränderten Konsumgewohnheiten bleibt die Grundversorgung der Bevölkerung ein unverzichtbarer Bestandteil des Wirtschaftslebens. Diese Systemrelevanz hat sich in den vergangenen Jahren eindrucksvoll bestätigt: Während andere Einzelhandelssegmente unter veränderten Marktbedingungen litten, verzeichneten versorgungsorientierte Standorte stabile oder sogar steigende Kundenfrequenzen.

Bonitätsstarke Mieter

Unsere Hauptmieter sind überwiegend führende und international tätige Einzelhandelskonzerne. Dazu zählen beispielsweise EDEKA, Kaufland, REWE oder ALDI. Diese großen Handelskonzerne verfügen alle über eine gute Bonität und gehen grundsätzlich langfristige Mietverträge ein, teilweise mit Laufzeiten von weit über zehn Jahren. Für die Investoren unserer Immobilienfonds ergeben sich daraus langfristig gesicherte Einkommensströme.

Wertgesicherte Erträge

Langfristige Mietverträge gewährleisten stabile, indexierte Cashflows für unsere Anleger. Die regelmäßigen Indexanpassungen der Mieten bieten einen wirksamen Schutz gegen Inflation und sichern die reale Wertentwicklung des Investments. Gleichzeitig tragen die limitierte Anzahl verfügbarer Handelsimmobilien und die daraus resultierende hohe Nachfrage zum nachhaltigen Werterhalt der Objekte bei.

Bestandsschutz außerhalb der Innenstädte

Mit dem Ziel, den Kaufkraftabflüssen aus den Innenstädten entgegenzuwirken, ist der Neubau großflächiger Einzelhandelsimmobilien außerhalb innerstädtischer Kerngebiete in Deutschland gesetzlich reglementiert. Die restriktive Genehmigungspraxis der Städte und Gemeinden stellt einen gewissen Wettbewerbsschutz für existierende Standorte dar.

Geringe Miet- und Mietnebenkosten

Fachmarktzentren, Lebensmittelmärkte und Baumärkte weisen tendenziell geringere Mietkosten und Mietnebenkosten auf als beispielsweise Shopping-Center. Im wettbewerbsintensiven Einzelhandel steigert dieser Kostenvorteil die Attraktivität der Flächen für potenzielle Mieter.

MIXED-USE-IMMOBILIEN

Mixed-Use-Immobilien sind Objekte mit gemischter Nutzung, die verschiedene Funktionen wie Einzelhandel, Büroflächen, Wohnraum oder Gesundheitseinrichtungen an einem Ort kombinieren. Typischerweise im städtischen Umfeld gelegen, beheimaten sie oft auch Gastronomie, Dienstleistungsunternehmen, Entertainmentangebote, Fitness- und Wellnesszentren sowie öffentliche Einrichtungen. Diese Nutzungsvielfalt führt zu einer breiten Diversifikation der Mieterstruktur, was aus Sicht der Rendite-Risiko-Bewertung vorteilhaft ist.

Mixed-Use-Immobilien sind häufig zentrale Elemente eines Stadtviertels, das eine vielseitige Mischung aus Wohn-, Arbeits-, Kultur- und Freizeiträumen bietet. Gemäß dem Prinzip der kurzen Wege ist alles Nötige in unmittelbarer Nähe verfügbar. Solche lebendigen Viertel bieten hochwertige Aufenthaltsbereiche und fördern die soziale Interaktion und das Gemeinschaftsgefühl.

Nachhaltig

Die Mixed-Use-Immobilie überzeugt als nachhaltiges Investment. Mehrgeschossig angelegt, nutzt sie das Flächenpotenzial in Zentren auf ideale Weise aus. Sie schafft Verdichtung im städtischen Raum, reduziert den Verkehr und verbessert die Versorgung der Bevölkerung mit einer Vielzahl von Einkaufsmöglichkeiten, Dienstleistungen, Arbeiten und Wohnen.

Flexibel

Gerade in einem dynamischen Umfeld ist es die große Stärke der Mixed-Use-Immobilie, sich stets flexibel an neue Anforderungen und ein geändertes Nachfrageverhalten anpassen zu können. Die Mixed-Use-Immobilie erlaubt es, fortlaufend den Mieterbesatz neu auszurichten und die Potenziale am Standort stets voll auszuschöpfen.

Urban

Für Immobilieninvestoren bieten sich bei Neuengagements die größten Chancen in deutschen Metropolen und Regionalzentren, die ein besonders hohes Zukunftspotenzial aufweisen. In die Investitionsanalyse sollten Standortfaktoren wie Soziodemografie, Regionalökonomie, Handelswirtschaft, Lebensqualität und Innovation detailliert einfließen. Zu bevorzugen sind Innenstadtlagen, Stadtquartiere oder Wohnlagen, die eine gute verkehrstechnische Erschließung aufweisen.

HAHN GRUPPE ALS PARTNER

Erfahrung und Spezialisierung

Seit 1982 ist die Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager tätig – mit einem klaren Fokus auf versorgungsorientierte Handelsimmobilien. Diese jahrzehntelange Spezialisierung hat ein tiefgreifendes Markt- und Branchenwissen entstehen lassen, das wir fortlaufend ausbauen. Von dieser Expertise können unsere Anleger direkt profitieren.

Marktzugang

Die Hahn Gruppe verfügt über einen sehr guten Marktzugang zu Mietern und Eigentümern in einem eher schwer zugänglichen Marktsegment. Unser langjährig gewachsenes Netzwerk ermöglicht es uns oftmals, attraktive Investmentgelegenheiten frühzeitig zu identifizieren und für unsere Anleger zu sichern, noch bevor sie dem breiten Markt zugänglich werden.

Wertschöpfungskette

Das Leistungsspektrum der Hahn Gruppe umfasst die gesamte Wertschöpfungskette des Immobilieninvestments: von der Akquisition über das Asset und Property Management bis hin zur Projektentwicklung und Revitalisierung. Ergänzt wird dies durch weitreichendes ESG-Know-how, das wir in unserem „Manage to Green“-Ansatz bündeln.



Stuttgart-Killesberghöhe



WACHSTUM

2025 hat die Hahn Gruppe ihr Wachstum nochmals beschleunigt. Mit der Initiierung innovativer Fondsstrategien und einer spürbar gestiegenen Kapitalnachfrage haben wir unsere Position als einer der führenden Asset und Investment Manager für Handelsimmobilien weiter gestärkt. Attraktive Cashflow-Renditen, eine diversifizierte Portfoliostruktur und langfristige Mietverträge machen unsere Produkte zum bevorzugten Anlageformat für institutionelle und private Investoren.

MARKT UND UMFELD

Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) Deutschlands erreichte 2025 einen preisbereinigten Anstieg von 0,2 Prozent, gemäß den Daten des Statistischen Bundesamtes (Destatis). Damit konnte der Negativtrend der beiden Vorjahre durchbrochen werden. Das Wachstum ist vor allem auf die gestiegenen Konsumausgaben der privaten Haushalte und des Staates zurückzuführen.

POSITIVE IMPULSE DURCH DEN KONSUM

Der private Konsum stieg 2025 preisbereinigt um 1,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte erhöhte sich nominal um 3,1 Prozent. Die Inflationsrate ging 2025 auf ein moderates Niveau von 1,8 Prozent zurück, nachdem sie 2024 noch bei 2,2 Prozent gelegen hatte. Nahrungsmittel verzeichneten einen Preisanstieg von 1,4 Prozent. Die staatlichen Konsumausgaben erhöhten sich 2024 um 1,5 Prozent.

Im Verarbeitenden Gewerbe wurde erneut weniger erwirtschaftet. Die Bruttowertschöpfung nahm gegenüber dem Vorjahr um 1,3 Prozent ab. Anhaltend hohe Baupreise bremsten insbesondere den Hochbau und das Ausbaugewerbe deutlich aus, sodass im Baugewerbe ein Rückgang von insgesamt 3,6 Prozent zu verzeichnen war.

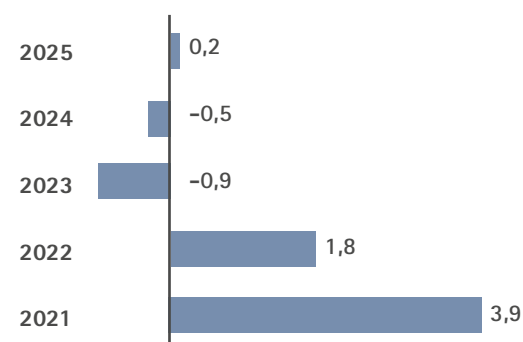
In einem für den deutschen Außenhandel turbulenten Jahr, das durch internationale Handelskonflikte und eine dynamische Zollpolitik geprägt war, gingen die Exporte um 0,3 Prozent zurück. Dies war entsprechend das dritte Jahr mit Rückgängen. Die Importe nahmen hingegen kräftig um 3,6 Prozent zu, sodass daraus in der Jahresbetrachtung ein negativer Außenbeitrag resultierte.

Im Dezember 2025 wurde die Wirtschaftsleistung von rund 46,04 Mio. Erwerbstätigen in Deutschland erwirtschaftet, ein Rückgang von 0,2 Prozent bzw. 74.000 Personen im Vergleich zum Vorjahr. In Verbindung mit einer abgeschwächten Arbeitskräftenachfrage erhöhte sich die Arbeitslosenquote im Jahresdurchschnitt 2025 auf 6,3 Prozent, ein Anstieg um 0,3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr.

STATIONÄRER EINZELHANDEL WÄCHST – VERMIETUNGSTÄTIGKEIT NIMMT ZU

Laut dem Handelsverband Deutschland (HDE) erzielten der stationäre Einzelhandel und der Distanzhandel in Deutschland im Jahr 2025 einen Gesamtumsatz von 683,7 Mrd. Euro, was einer Steigerung von 3,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr (663,8 Mrd. Euro) entspricht. Der preisbereinigte Anstieg lag bei 1,5 Prozent. Der stationäre Einzelhandel wuchs nominal um 2,8 Prozent auf 591,4 Mrd. Euro (Vorjahr: 575,4 Mrd. Euro), was real einem Zuwachs von 1,3 Prozent entspricht. Der Online-Handel entwickelte sich mit einem Umsatzanstieg von 3,9 Prozent (real 3,0 Prozent) auf 92,3 Mrd. Euro etwas besser als der stationäre Einzelhandel.

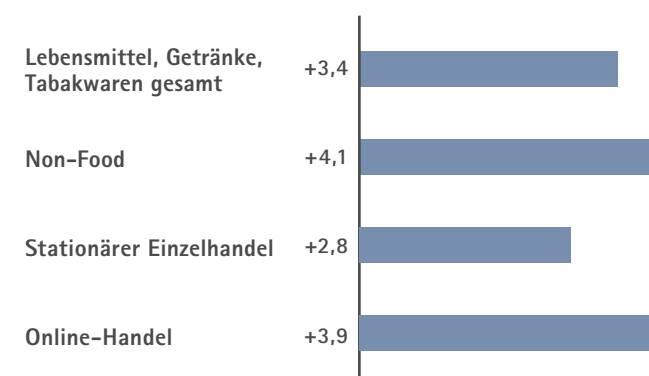
Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland in Prozent (preisbereinigt)



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Umsatzentwicklung im deutschen Einzelhandel 2025

Umsatzveränderung ggü. Vorjahr, in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis); HDE (Handelsverband Deutschland)

Im Lebensmitteleinzelhandel wurde 2025 ein Wachstum von 3,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erzielt. Preisbereinigt lag der Zuwachs bei 1,1 Prozent. Bei Nicht-Lebensmitteln stiegen die Umsätze nominal um 4,1 Prozent, was einem realen Anstieg von 3,7 Prozent entspricht.

Der Vermietungsmarkt für Einzelhandelsflächen in deutschen Innenstädten entwickelte sich 2025 gemäß den Erhebungen des Investmentmaklers JLL positiv. Mit einem Flächenumsatz von 519.000 m² wurde der Vorjahreswert um etwa 8,6 Prozent übertroffen. Insgesamt wurden 954 Vermietungsdeals im Jahr 2025 erfasst. Dies waren 2,4 Prozent mehr als im Vorjahr.

FACHMARKTZENTREN UND LEBENSMITTELMÄRKTE IM FOKUS

Der deutsche Einzelhandelsimmobilien-Investmentmarkt legte 2025 leicht zu und verzeichnete ein Transaktionsvolumen von insgesamt 6,4 Mrd. Euro. Im Vergleich zum Vorjahr ist das ein Anstieg um rund 2,0 Prozent. Damit stellten Einzelhandelsimmobilien erneut nach Wohnen und Logistik das drittgrößte

683,7

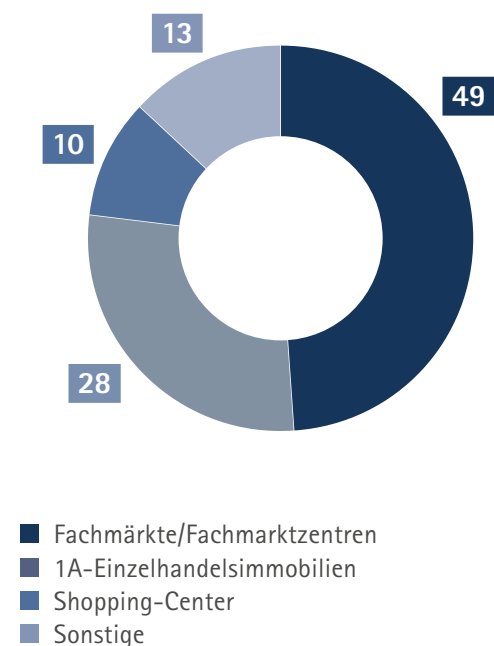
Mrd. Euro
Gesamtumsatz im Einzelhandel
Deutschland

Segment am deutschen Immobilien-Investmentmarkt 2025 dar. Ein wesentlicher Treiber der positiven Marktentwicklung im Jahresverlauf waren zwölf Großtransaktionen mit einem Volumen von jeweils über 100 Mio. Euro. Zu den prominentesten Abschlüssen zählten unter anderem die Übernahme des Porta-Portfolios durch XXXLutz, der Verkauf des Oberpollingers in München, die Veräußerungen der Outlet Center in Neumünster und bei Berlin sowie der Berliner Gropius Passagen und mehrerer lebensmittelgeankerter Einzelhandelsportfolios.

Stärkste Sub-Assetklasse bildeten 2025 Fachmärkte und Fachmarktzentren, die zusammen auf einen Anteil am Einzelhandelsimmobilien-Investmentmarkt von 49 Prozent kamen (plus 15 Prozentpunkte). Ihnen folgten 1A-Einzelhandelsimmobilien mit 28 Prozent (minus 20 Prozentpunkte) sowie Shopping-Center mit 10 Prozent (minus 4 Prozentpunkte). Damit konnten Fachmarktobjekte ihre traditionelle Position als stärkstes Segment innerhalb des Einzelhandelsinvestmentmarktes zurückzugewinnen, während die im Vorjahr 2024 dominierenden High-Street-Objekte zumindest einen Marktanteil erreichten, der weiterhin über dem langjährigen Durchschnitt liegt.

Immobilien-Investmentmarkt Deutschland – Anteil Transaktionsvolumen nach Nutzungsart 2025

in Prozent



Quelle: CBRE Investmentmarkt 2025

Die Preisentwicklung im Fachmarktsegment war erfreulich positiv, sodass im Jahresverlauf entsprechend leichte Renditerückgänge zu verzeichnen waren: Fachmarktzentren erzielten zum Jahresende 2025 eine Rendite von 4,9 Prozent und Lebensmittelmärkte eine Rendite von 4,6 Prozent – jeweils minus 0,1 Prozentpunkte gegenüber dem Jahresende 2024.

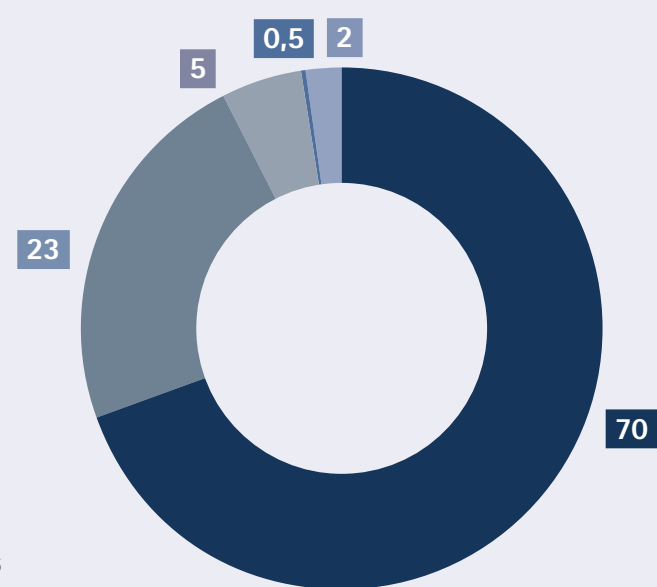
GESCHLOSSENE PUBLIKUMS-AIFS: IMMOBILIEN DOMINIEREN

Wie Scope Fund Analysis in seiner Branchenstatistik ermittelte, lag das 2025 eingeworbene Eigenkapital im Markt für geschlossene Publikums-AIFs bei rund 438 Mio. Euro. Gegenüber dem Vorjahr (572 Mio. Euro) entspricht dies einem Rückgang um 23,4 Prozent. Die weiterhin dominierende Assetklasse waren Immobilien, auf die rund 70 Prozent des platzierten Eigenkapitalvolumens entfielen. Es folgten Private Equity und erneuerbare Energien. Die starke Stellung der Anlageklasse Immobilien zeigt sich auch darin, dass 2025 sämtliche neu zugelassenen Publikums-AIFs in Immobilienobjekte investieren.

Platzierungsergebnis geschlossene Publikums-AIFs 2025 – Anteil Assetklassen

Anteil Transaktionsvolumen nach Nutzungsart in Prozent

- Immobilien
- Private Equity
- Erneuerbare Energien
- Multi-Asset
- Infrastruktur



Quelle: Scope Research Alternative Investments, 25. Februar 2026

INSTITUTIONELLE IMMOBILIENFONDS: KUMULIERTES FONDSVERMÖGEN BLEIBT KONSTANT

Gemäß der Kapitalmarktstatistik der Deutschen Bundesbank verzeichneten die deutschen Immobilien-Spezialfonds 2025 Netto-Mittelzuflüsse in Höhe von 4,8 Mrd. Euro (Vorjahr: 7,4 Mrd. Euro). Das im Segment der deutschen Immobilien-Spezialfonds angelegte Vermögen belief sich auf insgesamt 178,7 Mrd. Euro. Gegenüber dem Jahresende 2024 (178,4 Mrd. Euro) ist dies ein Anstieg um 0,2 Prozent. Bewertungsrückgänge bremsen einen stärkeren Zuwachs des kumulierten Fondsvermögens.

AUSBLICK 2026

Wir erwarten für 2026 aufgrund der aktuellen geopolitischen Lage ein herausforderndes Investitionsumfeld. Diese Rahmenbedingungen lenken den Fokus vieler Anleger auf sicherheits- und renditeorientierte Anlagen, wozu auch unsere Investmentangebote zählen.

Die Bundesregierung erwartet in ihrem Jahreswirtschaftsbericht ein Wirtschaftswachstum von 1,0 Prozent für das Jahr 2026. Die privaten Konsumausgaben sollen gemäß Prognose um 0,8 Prozent steigen. Bei den Verbraucherpreisen wird mit einem moderaten Wachstum von 2,1 Prozent gerechnet, was in etwa dem Niveau des Vorjahres entsprechen würde.

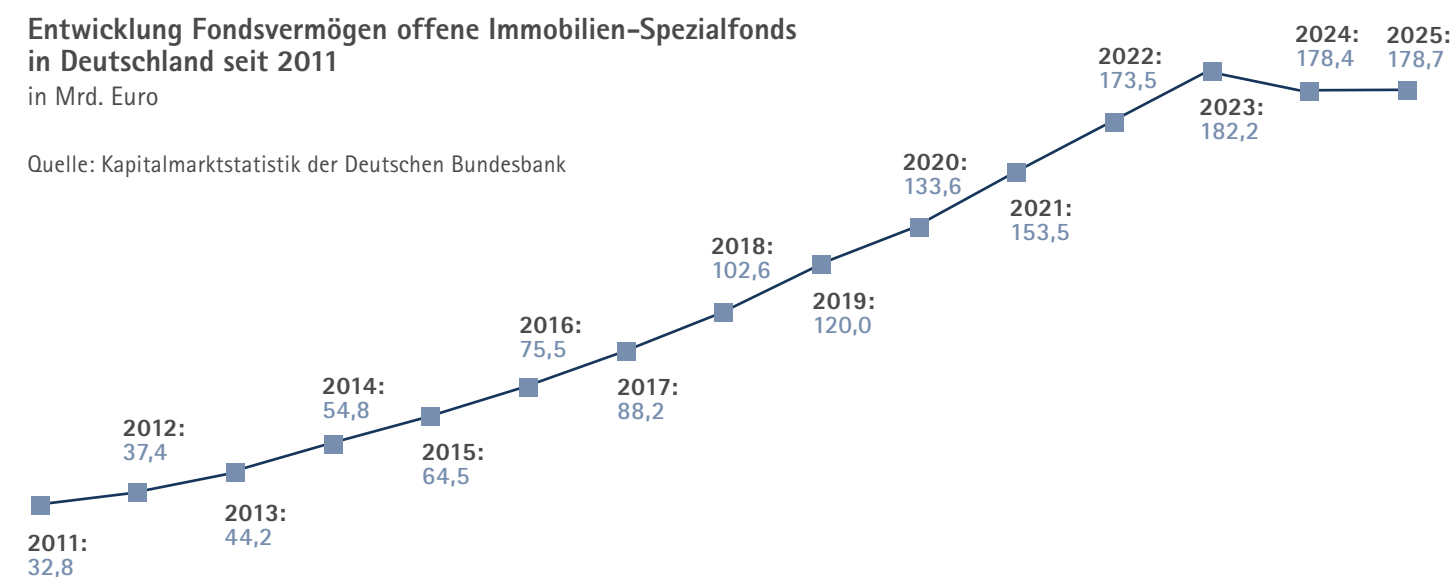
Der Handelsverband Deutschland (HDE) rechnet damit, dass sich die Umsatzentwicklung des deutschen Einzelhandels 2026 weiter positiv darstellen wird. Das prognostizierte Umsatzwachstum liegt bei nominal 2,0 Prozent. Preisbereinigt wird mit einem Umsatzzuwachs von 0,5 Prozent gerechnet. Im stationären Einzelhandel beläuft sich der erwartete nominale Umsatzanstieg auf 1,6 Prozent.

Der Investmentmakler CBRE prognostiziert für 2026 eine weitere, graduelle Erholung der Immobilien-Investmentmärkte. Die Experten erwarten insbesondere für lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien eine stabile Nachfrage deutscher und internationaler Investoren. Darüber hinaus könnten, in Abhängigkeit von den zukünftigen geopolitischen Entwicklungen, Immobilien nochmals eine verstärkte Rolle als Safe-Haven-Investments einnehmen.

Entwicklung Fondsvermögen offene Immobilien-Spezialfonds in Deutschland seit 2011

in Mrd. Euro

Quelle: Kapitalmarktstatistik der Deutschen Bundesbank



EXPANSION NACH SÜDEUROPA

NEUE MÄRKTE, BEWÄHRTE STRATEGIE

Der Lebensmitteleinzelhandel steht für nachhaltig erfolgreiche und vor allem resiliente Investmentformate. Stabile Cashflows, langfristige Mietverträge und eine hohe Frequentierung durch Konsumenten machen den Food-Retail-Sektor zu einer besonders attraktiven Anlageklasse. Das gilt nicht nur für Deutschland, sondern auch für internationale Märkte. Hier greifen dieselben Erfolgsrezepte.

Der Expansionsdrang der deutschen Lebensmitteleinzelhändler bestätigt diesen Eindruck: Seit vielen Jahren verfolgen viele von ihnen eine ambitionierte Internationalisierungsstrategie und erobern Märkte in ganz Europa und darüber hinaus. Insbesondere Lidl und ALDI sind heute in zahlreichen europäischen Ländern etablierte Größen. Ihr Erfolg unterstreicht, welches Potenzial der europäische Lebensmitteleinzelhandel bietet.

STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNG FÜR SÜDEUROPA

Vor diesem Hintergrund hat sich die Hahn Gruppe entschieden, erstmals auch international zu investieren und damit einen bedeutenden strategischen Schritt zu vollziehen. Gemeinsam mit dem portugiesischen Immobilienunternehmen Sonae Sierra wurde der „Hahn Sierra Food Retail Fonds“ aufgelegt, ein offener Spezial-AIF nach KAGB mit einem Ziel-Investitionsvolumen von rund 600 Mio. Euro. Der Fonds investiert gezielt in südeu-

ropäische Lebensmittelmärkte in Portugal, Spanien und Italien. Damit überträgt die Hahn Gruppe ihre bewährte Investmentkompetenz im Bereich Food Retail erstmals auf internationale Märkte und eröffnet ihren Anlegern neue Diversifikationsmöglichkeiten.

Portugal, Spanien und Italien zählen zu den dynamischen Märkten Europas und verzeichnen überdurchschnittliche Wachstumsraten. Zu den führenden Betreibern von Lebensmittelmärkten in diesen Ländern gehören starke nationale Akteure wie Continente, Pingo Doce, Mercadona, Carrefour, Eroski, Conad, aber auch die deutschen Lebensmitteldiscounter Lidl und ALDI. Diese Vielfalt etablierter Betreiber unterstreicht die Attraktivität und Reife der südeuropäischen Einzelhandelslandschaft und bietet eine breite Mieterbasis für den Fondsaufbau.

STARKE PARTNERSCHAFT

Die Kooperation mit Sonae Sierra bildet das strategische Fundament für den Markteintritt in Südeuropa. Sonae Sierra ist ein multinationales und integriertes Immobilienunternehmen mit Projekten in über 35 Ländern. Das Unternehmen bringt tiefgreifende Kenntnisse der südeuropäischen Immobilienmärkte ein. Darüber hinaus verfügt Sonae Sierra über eine ausgewiesene Fähigkeit zur Wertschöpfung im Immobilienbereich und ein breites Netzwerk vor Ort, das den Zugang zu attraktiven Off-Market-Transaktionen ermöglicht.

Länder im Überblick

Kennzahlen	Portugal	Spanien	Italien
Lebensmittelumsatz p. a.	ca. 25–27 Mrd. Euro	ca. 120–130 Mrd. Euro	ca. 165–175 Mrd. Euro
Marktführer	Continente, Pingo Doce, Lidl	Mercadona, Carrefour, Lidl	Conad, Coop, Selex
Wachstum Food Retail	ca. 3–4 Prozent p. a.	ca. 3–5 Prozent p. a.	ca. 2–3 Prozent p. a.

Quellen: NielsenIQ Consumer Trends 2024 (Spanien); USDA FAS Retail Foods Reports 2024/2025 (Portugal, Spanien, Italien); Statista/Kantar Worldpanel (Marktanteile Portugal, Spanien 2023/2024); Statista/Conad (Marktanteile Italien 2023); Euromonitor International; GlobalData Retail Market Reports 2022–2027.



INVESTITIONSPHASE HAT BEGONNEN

Die Hahn Gruppe ergänzt diese Partnerschaft durch ihre über 40-jährige Expertise im Investment und Management von lebensmittelgeankerten Handelsimmobilien sowie durch ihre langjährigen und vertrauensvollen Beziehungen zu institutionellen Anlegern im deutschen Markt. Die Verbindung aus lokaler Marktkenntnis von Sonae Sierra und der Kapitalmarktexpertise der Hahn Gruppe schafft eine vielversprechende Erfolgsgrundlage für die Fondsinvestoren.

Zu Jahresbeginn 2026 befindet sich ein attraktives Startportfolio mit Lebensmittelmärkten in der fortgeschrittenen Ankaufsprüfung, sodass erste Kapitalabrufe bereits zeitnah erfolgen können. Bis zum Jahresende 2026 werden Investments mit einem Gesamtvolumen von 300 Mio. Euro angestrebt. Damit würde innerhalb eines Jahres die Hälfte des Ziel-Investitionsvolumens erreicht werden. Ein starkes Signal für die Dynamik und Leistungsfähigkeit der Partnerschaft.

ERFOLGREICHES ERSTES CLOSING

Der Hahn Sierra Food Retail Fonds fokussiert sich auf Supermärkte, Verbrauchermärkte und Hypermärkte mit langfristigen Mietverträgen führender Lebensmitteleinzelhändler. Deutsche professionelle Investoren erhalten damit Zugang zu hochwertigen, strategisch gelegenen Assets außerhalb Deutschlands. Im Rahmen des ersten Closings zeichneten bereits sechs institutionelle Investoren Eigenkapital in Höhe von rund 150 Mio. Euro. Das angestrebte Eigenkapitalvolumen liegt bei insgesamt 300 Mio. Euro. Angesiedelt in der Risikoklasse Core/Core-Plus wird eine attraktive jährliche Zielrendite von mehr als 7 Prozent (IRR) für die Anleger angestrebt.

Der Fonds richtet sich an deutsche professionelle Investoren – insbesondere Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen und kirchliche Einrichtungen – mit einem Mindestzeichnungsvolumen von 30 Mio. Euro. Nach dem erfolgreichen ersten Closing bleibt der Fonds für weitere Zeichnungen geöffnet.

Mit der Auflage des Hahn Sierra Food Retail Fonds erschließt die Hahn Gruppe eine neue geografische Dimension und eröffnet ihren institutionellen Anlegern die Möglichkeit einer breiteren europäischen Diversifikation. Die Kombination aus der bewährten Expertise im lebensmittelgeankerten Einzelhandel und dem Zugang zu den wachstumsstarken Märkten Südeuropas bildet die Grundlage für nachhaltigen Investorfolg. Dies markiert zugleich den Beginn einer neuen, internationalen Wachstumsphase für die Hahn Gruppe.

PORTFOLIO MANAGEMENT

Die Hahn Gruppe ist ein führender Immobilienfonds Manager für institutionelle Investoren und private Anleger – mit dem Fokus auf versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien. Wir entwickeln nachhaltige, ertragsstarke Investmentlösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und setzen dabei unsere umfassende Erfahrung und Expertise in der Immobilien- und Investmentbranche gezielt ein.

Wir bieten ein vielseitiges Spektrum an Investmentprodukten – von offenen Spezial-AIFs über maßgeschneiderte Individualfonds bis hin zu Club Deals –, die gezielt auf die Anforderungen unserer institutionellen Investoren abgestimmt sind.

Darüber hinaus eröffnen wir mit Publikums-AIFs und Private Placements privaten Anlegern den Weg zu attraktiven Immobilieninvestments. Unsere Fondsangebote sind reguliert und durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigt, was eine hohe Transparenz und Sicherheit für Investoren gewährleistet. Die konsequente Verfolgung einer nachhaltigen Investmentstrategie versetzt uns in die Lage, für unsere Anleger stabile und langfristige Renditen zu generieren.

UNSERE KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT

Zur Erfüllung der Standards und zur Verbesserung der Anlegerrechte verfügt die Hahn Gruppe bereits seit 2014 über eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft, die DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH (DeWert). Sämtliche Hahn Investmentvermögen werden durch die DeWert vermarktet und gemanagt.

Verwaltetes Fondsvermögen in Mio. Euro

Stand 31. Dezember 2025

Institutionelle Anleger

1.800

Privatanleger

1.100

Die Gesellschaft ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht lizenziert und besitzt die Erlaubnis zur Auflage und zum Vertrieb inländischer Spezial-AIFs (offen und geschlossen) sowie geschlossener Publikums-AIFs. Unter ihrem Dach werden die Konzeption, der Vertrieb sowie das Portfolio und Risiko Management der Investments verantwortet.

Für Drittvermögen arbeiten wir auch mit externen Kapitalverwaltungsgesellschaften zusammen. So haben wir beispielsweise Anfang 2026 ein bedeutendes Asset-Management-Mandat für ein Handelsimmobilien-Investmentvermögen mit einem Volumen von über 300 Mio. Euro erhalten.

INSTITUTIONELLE ANLEGER

Seit 2008 managt die Hahn Gruppe Immobilienfonds für institutionelle Anleger. Den Anfang machte der gemeinsam mit der LRI Invest S.A. gegründete HAHN FCP-FIS – German Retail Fund. Seitdem hat die Hahn Gruppe sowohl offene als auch geschlossene Spezial-AIFs aufgelegt. Das Fondsgeschäft mit institutionellen Anlegern ist mittlerweile auf ein Volumen von rund 1,8 Mrd. Euro angewachsen.

Im Geschäft mit institutionellen Kunden gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten, ein Investment zu strukturieren. Die Hahn Gruppe verfügt über die erforderlichen übergreifenden Kompetenzen, um für ihre Investoren nachhaltig ertragsstarke Investments zu konzipieren und diese mit hauseigenen Experten zu managen.

Die Investmentprodukte sind für ein breites Spektrum von Anlegern ausgelegt, darunter Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Family Offices. Unsere Fondsexperten stellen die Risikoklassen, Fondslaufzeiten und Fremdkapitalquoten individuell auf die Investmentziele der jeweiligen Investorengruppe ab.

Institutionelle Investmentlösungen

Offene Spezial-AIFs

- Diversifizierte Immobilienportfolios
- Professionelle bzw. semiprofessionelle Investoren
- Anlagebestimmungen nach den gleichgerichteten Interessen der Investoren

Club Deals

- Einzelinvestments oder Portfolios
- Homogener Kreis professioneller Investoren gem. KAGB (Kapitalanlagegesetzbuch)
- Individuelle Investmentlösungen gemäß Anlagestrategie der Investoren

Individualmandate

- Ganzheitliche Investmentlösungen für Einzelinvestments oder Portfolios
- Großinvestor oder Investorenverbund
- Maßgeschneidertes, individuelles Anlageziel

Die institutionellen Immobilienfonds der Hahn Gruppe haben in der Vergangenheit im nationalen Fonds-Benchmarking in ihrer Assetklasse teilweise deutlich überdurchschnittliche Renditen erzielen können. Über die Laufzeit von rund 15 Jahren hat beispielsweise der 2008 gegründete HAHN German Retail Fund I, der erste Fonds der German-Retail-Fund-Reihe, eine durchschnittliche jährliche Rendite (IRR) von rund 7 Prozent erreicht. Die Portfolios der aktuellen institutionellen Immobilienfonds sind ebenfalls gut aufgestellt und erwirtschaften nachhaltig attraktive Renditen.

VERMÖGENDE PRIVATKUNDEN

Die Hahn Gruppe hat seit ihrer Gründung bereits 194 Immobilien-Investmentvermögen für vermögende Privatkunden und semiprofessionelle Anleger aufgelegt. Dabei handelt es sich um 163 Publikumsfonds, 28 Private Placements und 3 S-6b/6c-EStG-Rücklagen-Fonds.

Die unter der Marke Pluswertfonds vermarkteten geschlossenen Publikumsfonds richten sich an gut informierte und vermögende Privatanleger, die üblicherweise sehr diversifiziert investieren. Die mittleren Beteiligungssummen unserer Anleger sind für die Anlageklasse der geschlossenen Sachwertinvestments überdurchschnittlich hoch. Die Mindestzeichnungssummen für die Publikumsfonds liegen in der Regel bei 20.000 Euro bzw. bei 200.000 Euro für Private Placements.

Die Leistungsbilanz der Hahn Gruppe als Anbieter von Immobilienfonds weist bei den bisher aufgelösten Fondsvermögen einen durchschnittlichen jährlichen Vermögenszuwachs nach Steuern in Höhe von rund 5,4 Prozent** auf.

Im Privatkundengeschäft lag die Gesamtausschüttungsquote der laufenden Alternativen Investmentfonds 2025 bei 101,9 Prozent. Von den 19 aufgelegten AIFs schütteten 9 AIFs mehr aus, als in der Prospektprognose avisiert worden ist. 8 AIFs lagen voll im Plan, nur 2 unter Plan.

Aufgelegte Publikumsfonds für private und semiprofessionelle Anleger	194
Anzahl Kunden/Privatanleger	rund 3.900
Anzahl laufende Zeichnungen	rund 7.600
Aufgelöste Publikumsfonds	120
Durchschnittliche Laufzeit der aufgelösten Investmentvermögen*	16 Jahre
Summe der Gesamtrückflüsse inkl. Schlusszahlung nach Steuern auf Investorenebene bezogen auf das eingezahlte Eigenkapital*	180 Prozent
Durchschnittlicher jährlicher Vermögenszuwachs nach Steuern***	5,39 Prozent

* per 31.12.2024

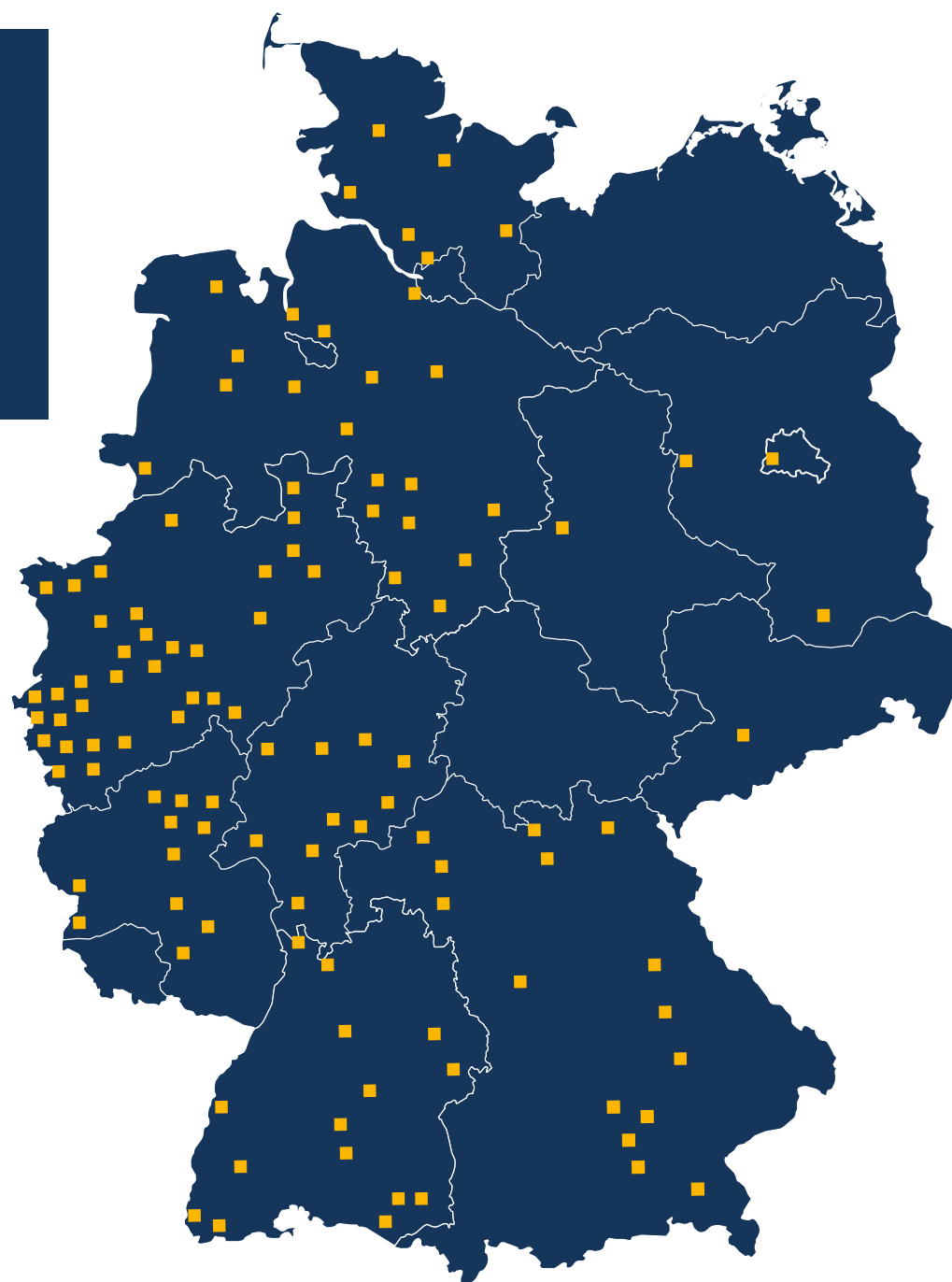
** Summe aller Ausschüttungen zzgl. Schlusszahlung abzgl. Kapitaleinsatz (ohne Agio), dividiert durch die Laufzeit bis zur Auflösung; bei angenommenem Spitzensteuersatz von 50 Prozent.

Fondsinvestments an

128

Standorten

Stand 01.01.2026

**8,5**Jahre durchschnittliche
Restlaufzeit der
Mietverträge (WAULT)**>800**

Mietverträge

178

Ladesäulen

VERWALTETES IMMOBILIENVERMÖGEN

Die Assets under Management der Hahn Gruppe belaufen sich auf rd. 7 Mrd. Euro (Stand: 1. Januar 2026). Sie unterteilen sich in verwaltete Hahn Immobilienfonds und Managementmandate für Dritte.

HAHN IMMOBILIENFONDS

Als Manager von Immobilienfonds kontrolliert die Hahn Gruppe die gesamte Wertschöpfungskette der von ihr betreuten Immobilienobjekte. An 128 Standorten mit einer Mietfläche von rund 1,4 Mio. m² werden jährliche Mieterträge von rund 179 Mio. Euro generiert. Die Hauptmieter sind überwiegend große, international tätige Einzelhandelskonzerne mit sehr guter Bonität, die langfristige Mietverträge mit Laufzeiten von zehn Jahren und mehr eingehen. Die Vermietungsquote im Fondsportfolio lag zum 31. Dezember 2025 bei rund 99 Prozent.

7Mrd. Euro Assets
under Management

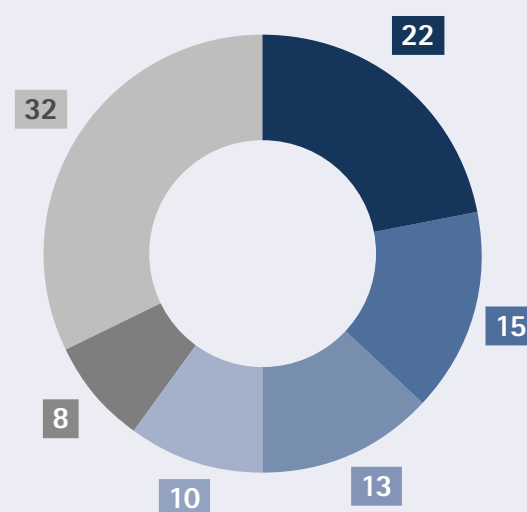
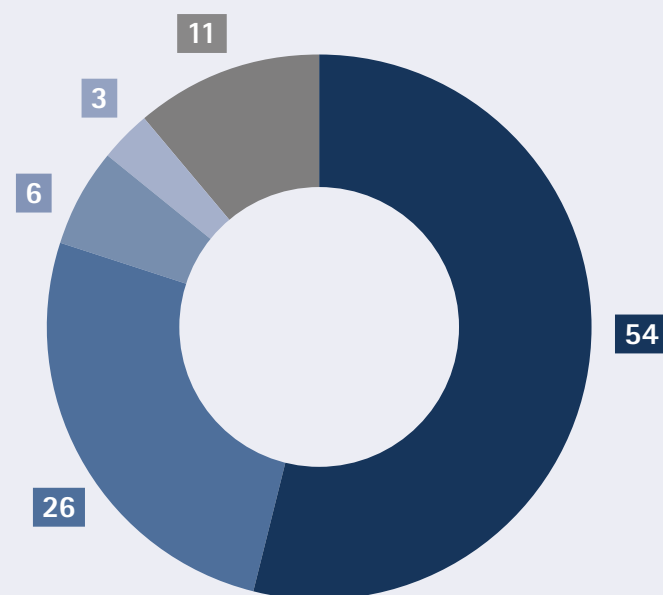
Kennzahlen Immobilienfondsportfolio

	2025	2024	2023	2022
Vermietungsquote in Prozent	99	99	99	98
Verwaltete Mietfläche in Mio. m ²	1,400	1,370	1,360	1,570
Verwaltetes jährliches Mietvolumen in Mio. Euro	179	175	168,4	187,5
Immobilienstandorte	128	125	123	139
Assets under Management in Mrd. Euro	2,9	2,8	2,9	3,3
Vermietungsleistung in m ²	120.000	70.000	108.000	226.000

HAHN IMMOBILIENFONDS

Branchenaufteilung Mieter 2025
Anteil an den Mieterträgen in Prozent

- Lebensmittel
- Baumärkte
- Sonstiger Einzelhandel
- Gastronomie
- Sonstige



Mieterportfolio 2025
Anteil an den Mieterträgen in Prozent

- Schwarz Gruppe
- EDEKA-Gruppe
- REWE Group
- Tengelmann
- Hornbach
- Sonstige

Bedeutende Immobilienfonds-Standorte

Name Objekt	Mietfläche in m ²	Baujahr/ Modernisierung	Objekttyp	Ankermieter	Erwerb
Bodensee-Center Friedrichshafen	39.600	2002	Fachmarktzentrum	Kaufland, OBI	2003
Killesberghöhe Stuttgart	16.700	2012	Mixed-Use-Immobilie	EDEKA, dm, ALDI	2019
Kaiserwiesen Fulda	36.100	2004	Fachmarktzentrum	OBI, Lebensmittelmärkte	2004
Eppendorf-Center Hamburg	17.800	1957/2014	Mixed-Use-Immobilie	Hansestadt Hamburg, TK Maxx	2020
Sterkrader Tor Oberhausen	20.100	2006	Fachmarktzentrum	Kaufland	2005
City Markt Center Mönchengladbach	21.500	2002/2006	Mixed-Use-Immobilie	EDEKA, Ärztezentrum	2021
Kaufpark Bamlerstraße Essen	19.200	1960/2016	Fachmarktzentrum	Kaufland, ALDI	2008
Hannover-Garbsen	18.400	1985/2019	Fachmarktzentrum	Kaufland, TK Maxx	2015
Langenfeld	15.700	1983/2011	SB-Warenhaus	Kaufland	2019

MANAGEMENT FÜR DRITTE

Mit ihren Tochtergesellschaften betätigt sich die Hahn Gruppe auch als Immobilien Manager für Drittvermögen und erbringt für die Auftraggeber im Wesentlichen Center-Management- und Property-Management-Dienstleistungen. Zum 1. Januar 2026 wurden über 220 Immobilienobjekte mit einer Gesamt-mietfläche von rund 1,9 Mio. m² verwaltet. Das für Dritte gemanagte Immobilienvermögen belief sich auf rund 4 Mrd. Euro.

220

verwaltete
Immobilienobjekte

4

Mrd. Euro
für Dritte gemanagtes
Immobilienvermögen



HORIZONTE

Erstmals hat die Hahn Gruppe ihren Investmentfokus über die deutschen Grenzen hinaus erweitert. Mit dem gezielten Einstieg in ausgewählte südeuropäische Märkte erschließen wir neue Renditepotenziale und diversifizieren unser Portfolio international. Dabei setzen wir auf dieselbe analytische Sorgfalt und operative Exzellenz, die unsere Investoren seit Jahrzehnten von uns kennen. Jetzt mit europäischer Perspektive.

ESG UND MANAGE-TO-GREEN

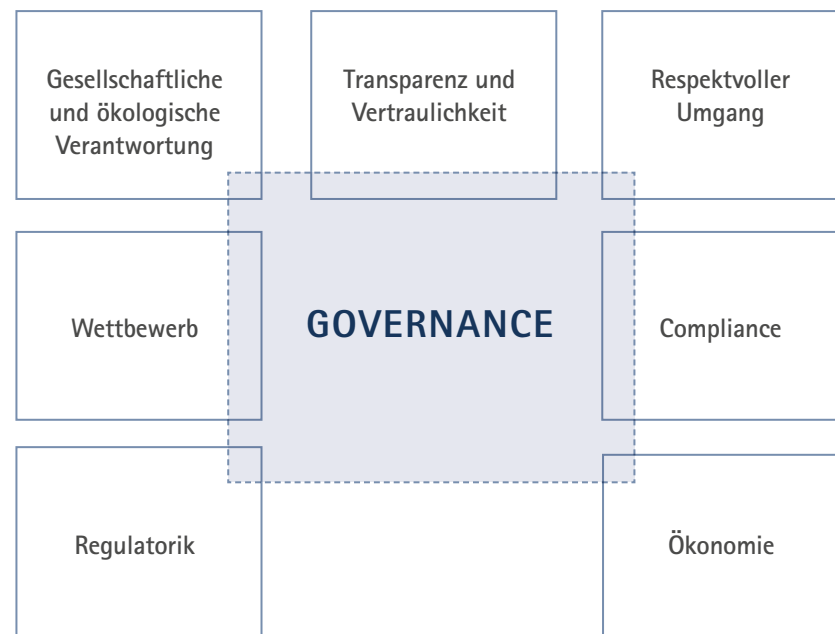
Der unternehmerische Erfolg der Hahn Gruppe baut seit über vier Jahrzehnten auf verantwortlichem Handeln und langfristigen Zielvorstellungen auf. Im Einklang mit den Ansprüchen unserer Investoren, Mieter und Mitarbeitenden ist es unsere Ambition, generationenübergreifende Immobilienwerte zu schaffen, die eine attraktive Rendite erwirtschaften, unsere Betreiber in ihrem Erfolg unterstützen und einen Nutzen für die Gesellschaft erbringen.

Vor diesem Hintergrund sind Nachhaltigkeitsthemen, bestehend aus den Bereichen Environmental, Social und Governance (ESG), für uns von zentraler Bedeutung. Ihnen wird fachbereichsübergreifend eine hohe Bedeutung beigemessen, da sie ein integraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie sind. Übergreifende Anforderungen an Nachhaltigkeit, Transparenz und Energieeffizienz werden für die Immobilienbranche maßgeblich durch ESG-Standards auf nationaler und europäischer Ebene festgelegt. Gegenwärtig bestehen auf allen Wertschöpfungsstufen der Branche große Herausforderungen darin, die Anforderungen – insbesondere vor dem Hintergrund der sich wandelnden ESG-Regulatorik – zu berücksichtigen und umzusetzen. Zudem rücken Klimarisiken und deren Bewertung sowie das breit gefächerte Thema Energieversorgung zunehmend in den Fokus.

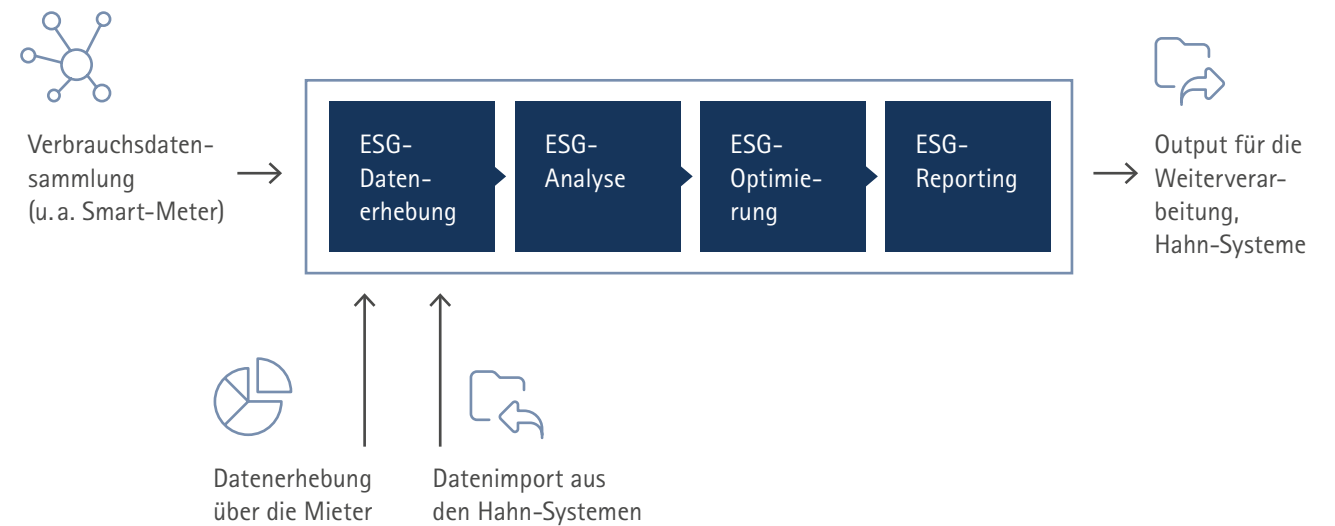
GOVERNANCE

Unser Governance-Ansatz baut darauf auf, die Vorgaben in der Organisation und den damit verbundenen operativen Prozessen und Systemen zu verankern. Um den nachhaltigkeitsbezogenen Anforderungen als Unternehmen bestmöglich zu begegnen, passen wir die Leitplanken unserer Nachhaltigkeitsstrategie fortlaufend proaktiv an die gesetzlichen Vorgaben, an die Bedarfe unserer Stakeholder sowie an die grundlegenden Marktanforderungen an. Unter diesen Prämissen treiben wir die Implementierung von ESG-Kriterien und deren Berücksichtigung sowohl in unserer Geschäftstätigkeit als auch in unserem Risiko Management kontinuierlich voran.

Unser Governance-Ansatz



ESG-Managementsystem



NACHHALTIGE TRANSFORMATION VON IMMOBILIEN: UNSER „MANAGE TO GREEN“-ANSATZ

Zur Forcierung der objektbezogenen ESG-Performance und einer zielgerichteten Dekarbonisierung unserer Immobilien verfolgen wir unseren eigens entwickelten „Manage to Green“-Ansatz. Für die operative Umsetzung dieser Strategie haben wir innerhalb unserer Organisationsstruktur verstärkte Schnittstellen zwischen den internen Fachbereichen geschaffen, die eine effiziente und eng verzahnte Zusammenarbeit ermöglichen.

Neben einer fortlaufenden Bestandsanalyse steht die Identifikation von Optimierungspotenzialen und möglichen transitorischen oder physischen Risiken im Vordergrund. Unser Maßnahmenkatalog umfasst unter anderem verschiedene Ansätze zur energetischen Effizienzsteigerung und somit auch zur Reduktion von CO₂-Emissionen im Betrieb. Zur externen Bestätigung prüfen wir zudem Zertifizierungen anerkannter Initiativen wie DGNB oder BREEAM. Durch einen konstruktiven und engen Dialog mit unseren Stakeholdern arbeiten wir partnerschaftlich daran, adäquate Maßnahmen im Sinne der nachhaltigen Werthaltigkeit der Immobilie und unter Berücksichtigung der Anforderungen des Marktumfelds sowie der Nutzer zu initiieren.

GREEN-LEASE-KLAUSELN: PARTNERSCHAFTLICH ZUR DATENTRANSPARENZ

Ein zentraler Hebel unseres „Manage to Green“-Ansatzes ist die konsequente Verankerung von Green-Lease-Klauseln in unseren Mietverträgen. Im engen Austausch mit unseren Mietern haben wir gemeinsam Green-Lease-Vereinbarungen erarbeitet und verabschiedet, die in neue Mietverträge und über Nachträge in bestehende Verträge integriert wurden. Seit 2023 konnten wir auf diese Weise unsere Green-Lease-Quote von rund 30 Prozent auf inzwischen über 50 Prozent erhöhen. Darin inkludiert ist der Großteil unserer Flächen, die von den versorgungsorientierten Ankermietern bespielt werden. Die Green-Lease-Klauseln schaffen die vertragliche Grundlage für eine strukturierte Datenerfassung und den partnerschaftlichen Austausch zu nachhaltigkeitsbezogenen Fragestellungen, von Energieverbrauchswerten bis hin zu gemeinsamen Optimierungsmaßnahmen.

ZENTRALES ESG-MANAGEMENTSYSTEM: DATEN ALS FUNDAMENT

Zur unternehmensweiten Sammlung, Steuerung, Analyse und Planung von nachhaltigkeitsbezogenen Daten und Informationen auf der Objekt- und Portfolioebene befinden wir uns derzeit in der Implementierungsphase eines zentralen ESG-Managementsystems. Ziel ist es, mithilfe des Tools unsere Nachhaltigkeitsstrategie effizienter umzusetzen, an regulatorische Anforderungen anzupassen sowie Datenlücken zu identifizieren und zu schließen.



Neben einem ganzheitlichen Controllingansatz, beispielsweise anhand von Dekarbonisierungspfaden und einer Risikobewertung, ermöglicht das System eine Szenarioplanung von Optimierungsmaßnahmen inklusive Kostenprognose. Dies bietet eine fundierte Datengrundlage für den Investorendialog, den Vertrieb oder die Akquisition. Der Verbrauchsdatenimport erfolgt zu einem großen Anteil über automatisierte Schnittstellen, wodurch der manuelle Aufwand reduziert und die Datenqualität für die weiterführende Berichterstattung erhöht wird. Parallel dazu setzen wir die Umrüstung von Smart-Metern an den Handelsstandorten fort, an denen die Stromversorgung durch uns als Vermieter geregelt ist. Ergänzend hierzu haben wir im laufenden Jahr mit der Installation von digitalen Datenloggern an Wasserzählern begonnen, die in unserer Verantwortung liegen. Die vollständige Umrüstung aller Zähler wird im Jahresverlauf 2026 abgeschlossen werden. Der Einsatz von Datenloggern im Rahmen des Wassermonitorings ist ein weiterer wichtiger Schritt zur Schaffung von Transparenz hinsichtlich der Verbräuche sowie zur Früherkennung von Leckagen.

ENERGIEEINKAUF UND E-MOBILITÄT

Die Energiewende unterstützen wir auch über unseren Energieeinkauf: Für den Unternehmenssitz sowie für Stromlieferstellen an Handelsstandorten wurden langfristige PPA-Verträge für Strom aus erneuerbaren Quellen abgeschlossen – für mehr Versorgungssicherheit, planbarere Kosten und zur CO₂-Reduktion.

Ein weiterer Baustein ist der Ausbau der Ladeinfrastruktur: Seit 2021 treiben wir gemeinsam mit EnBW die E-Mobilität an unseren Handelsstandorten voran. Aktuell sind 178 Ladesäulen mit rund 354 Ladepunkten in Betrieb; weitere werden im aktuellen Jahr folgen. Damit erhöhen wir die Attraktivität und Zukunftsfähigkeit unserer Standorte und schaffen einen echten Mehrwert für Kunden und Anwohnende.

Der Schlüssel zur erfolgreichen Transformation liegt für uns in partnerschaftlicher Zusammenarbeit – mit Mietern, Investoren, Banken und weiteren Stakeholdern. Denn nachhaltige Performance entsteht dort, wo Langfristigkeit, Transparenz und konkretes Handeln zusammenkommen.

CASE STUDIES

Brühl: Aus real-Markt wird Scheck-in Center

Mitte September 2025 hat in Brühl (Baden-Württemberg) ein neues EDEKA Scheck-in Center eröffnet. Der Markt entstand im Rahmen einer umfassenden Revitalisierung aus einem ehemaligen real-Markt. Das Angebot auf rund 6.500 m² Verkaufsfläche ist vielfältig: Neben großzügigen Frischetheken erwartet die Kundinnen und Kunden ein Sortiment von rund 100.000 Artikeln. Im Eingangsbereich laden rund 140 Sitzplätze zum Verweilen ein. Ergänzt wird das Center durch zahlreiche Konzessionäre auf weiteren 2.000 m² Verkaufsfläche.

Der Eröffnung gingen umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen voraus: die Erneuerung der kompletten Dachkonstruktion sowie die Installation einer zeitgemäßen technischen Ausstattung. Nachhaltige Elemente wie ressourcenschonende Wärmepumpen, LED-Beleuchtung und ein integriertes Energie-Monitoring runden das Konzept ab. Insgesamt wurde ein zweistelliger Millionenbetrag in die Wertsteigerung der Immobilie investiert, die die Hahn Gruppe für einen institutionellen Immobilienfonds managt. Die Neupositionierung des Standorts verdeutlicht, wie eine gezielte Revitalisierung den Wert einer Immobilie nachhaltig steigern und gleichzeitig moderne Anforderungen an Energieeffizienz und Klimaschutz erfüllen kann.

Northeim: Erfolgreiche Revitalisierung eines Marktkauf-Lebensmittelmarkts

Unser Projektentwicklungsteam hat 2025 die Revitalisierung des 1992 erbauten Marktkauf-Lebensmittelmarkts in Northeim (Niedersachsen) erfolgreich begleitet. Im Rahmen der Modernisierung sind die Außenfassade, der Eingangsbereich und die Pkw-Stellplätze neugestaltet worden. Zudem wurde die Gebäude- und Sicherheitstechnik umfassend erneuert sowie die gesamte Innen- und Außenbeleuchtung auf moderne LED-Technologie umgestellt.

Der Mieter investierte seinerseits in die Aufwertung der Verkaufsfläche, unter anderem in moderne Kältetechnik und einen zeitgemäßen Ladenbau. Ergänzt wird das Zukunftskonzept durch die Ansiedlung einer EnBW-Ladestation für Elektrofahrzeuge. Das Projekt in Northeim zeigt exemplarisch, wie durch eine partnerschaftliche Kooperation zwischen Vermieter und Mieter eine nachhaltige Bestandentwicklung gelingen kann – mit messbaren Verbesserungen in der Energieeffizienz und einer erhöhten Standortattraktivität.



I STÄRKE DURCH VIELFALT UND EXPERTISE

Engagierte und hoch qualifizierte Mitarbeitende bilden das Fundament unseres Erfolgs. Gemeinsam mit klar definierten Unternehmenswerten schaffen wir ein Arbeitsumfeld, das Leistung fördert, Vertrauen stiftet und Perspektiven eröffnet.

Wer Veränderungen aktiv mitgestalten will, braucht ein starkes Team. Die Hahn Gruppe setzt daher auf eine Personalstrategie, die darauf ausgerichtet ist, Talente zu gewinnen, langfristig zu binden und in ihrer Entwicklung gezielt zu begleiten. Ergänzt durch ein gelebtes Wertefundament entsteht so eine Kultur, in der herausragende Leistung, Zusammenarbeit und persönliches Wachstum Hand in Hand gehen.

UNSERE WERTE – KOMPASS FÜR GEMEINSAMES HANDELN

Unternehmenswerte sind mehr als Leitsätze auf Papier. Sie prägen unsere Identität, unser Miteinander und unsere Entscheidungen. Im Jahr 2024 hat die Hahn Gruppe daher in einem umfassenden, partizipativen Prozess neue Unternehmenswerte erarbeitet. Von der ersten Führungsebene bis hin zu allen interessierten Mitarbeitenden waren rund 60 Kolleginnen und Kollegen aktiv beteiligt – in mehrstufigen Workshops, die von der strategischen Verankerung über die Vertiefung bis zur Konkretisierung reichten. Das Ergebnis: fünf Werte, die unsere Identität prägen, unseren Kurs bestimmen und das Fundament für nachhaltigen Erfolg bilden.

Damit diese Werte im Alltag wirken, finden regelmäßig reichsübergreifende Workshops statt. Hier reflektieren Teams, wie sie die Werte in ihrer täglichen Arbeit erleben, identifizieren Entwicklungspotenziale und erarbeiten konkrete Maßnahmen. Begleitet wird dieser Prozess von Wertepromotoren, die als Impulsgeber die nachhaltige Verankerung in der Organisation vorantreiben. Denn Werte entfalten ihre Kraft erst dann, wenn sie nicht nur formuliert, sondern aktiv gelebt und kontinuierlich weiterentwickelt werden. Die Umsetzung unserer Werte ist ein fortlaufender Prozess: Die einzelnen Teams und Abteilungen tauschen sich regelmäßig aus, um Fortschritte zu reflektieren, Best Practices zu teilen und neue Impulse zu setzen.

Werte	Leitsätze
Kundenfokus	Erfolg und Zufriedenheit unserer Geschäftspartner: Diese stehen im Mittelpunkt unseres Handelns.
Innovationsführerschaft	Fortschritt wagen: Unser Fokus liegt auf der Entwicklung exzellenter Produkte und Dienstleistungen.
Leistungsbereitschaft	Leistung durch Engagement und Zielstrebigkeit: Wir streben kontinuierlich nach Exzellenz, setzen hohe Standards und gehen mit Leidenschaft nach vorne.
Zusammenarbeit	Gemeinsam zum Erfolg: Wir bündeln unsere Stärken, fördern gegenseitiges Verständnis und erreichen gemeinsam unsere Ziele.
Verantwortung	Verantwortung leben: Wir bedenken die Auswirkungen unserer Entscheidungen und sichern das Vermögen unserer Investoren und Aktionäre nachhaltig.

KOMPETENZEN STÄRKEN, POTENZIALE ENTFALTEN

Das Management von Immobilien und Investmentvermögen erfordert ein breites Spektrum an Fachkompetenz – von der Analyse komplexer Marktdaten bis hin zum persönlichen Dialog mit Investoren, Mietern und Geschäftspartnern. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, setzen wir auf eine kontinuierliche Kompetenzentwicklung. Regelmäßige Mitarbeitergespräche, ergänzt durch halbjährliche Reviews, schaffen Klarheit über individuelle Ziele und Entwicklungsperspektiven. Sie bilden die Grundlage, um fachliche und persönliche Weiterbildung gezielt zu steuern und das Potenzial jedes Einzelnen bestmöglich zu fördern. In einem dynamischen Marktumfeld ist es essenziell, diese vielfältigen Kompetenzen kontinuierlich zu reflektieren und weiterzuentwickeln.

LERNEN ALS TEIL DER UNTERNEHMENSKULTUR

Die Hahn Gruppe versteht Lernen als kontinuierlichen Prozess, der auf individuellen Stärken aufbaut. Auf Basis der Mitarbeitergespräche werden persönliche Entwicklungsschwerpunkte festgelegt und durch ein vielfältiges Angebot an Qualifizierungsmaßnahmen unterstützt. Mit der Online-Lernplattform GoodHabitx steht allen Kolleginnen und Kollegen ein modernes, flexibles Format zur Verfügung – von Kommunikation und Ver-

handlungsgeschick über Projektmanagement bis hin zu digitalen Tools. Die Plattform ermöglicht eigenverantwortliches Lernen in einem unterhaltsamen Format, das sich nahtlos in den Arbeitsalltag integrieren lässt. So stärken wir nicht nur individuelle Fähigkeiten, sondern fördern auch Innovation, Kundenorientierung und die langfristige Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens.

Die Onlinekurse werden durch Präsenzseminare ergänzt, die allen Mitarbeitenden offenstehen. Hier werden gezielte Trainings in Bereichen wie Kommunikation, Arbeitsorganisation und Selbstmanagement angeboten, um erworbenes Wissen praxisnah zu vertiefen und den direkten Austausch zu fördern. Besonders leistungsstarken Mitarbeitenden eröffnen wir zudem gezielte Weiterbildungswege, etwa durch berufsbegleitende Ergänzungsstudien oder zertifizierte Fachlehrgänge in Immobilienwirtschaft, Investment Management oder ESG. Kooperationen mit renommierten Hochschulen und Weiterbildungsinstituten sichern dabei eine fundierte, akademisch begleitete Qualifizierung, die unsere Teams optimal auf zukünftige Herausforderungen vorbereitet. Darüber hinaus fördern wir die Führungs- und Sozialkompetenz unserer leitenden Angestellten, die in ihrer Rolle gefordert sind, Mitarbeitende zu motivieren, wertzuschätzen und in ihrer Entwicklung aktiv zu unterstützen.



Die Umsetzung unserer Werte ist ein fortlaufender Prozess: Die einzelnen Teams und Abteilungen tauschen sich regelmäßig aus, um Fortschritte zu reflektieren, Best Practices zu teilen und neue Impulse zu setzen.



Als verantwortungsvoller Arbeitgeber legen wir großen Wert auf eine vertrauensvolle und wertschätzende Zusammenarbeit.

RECRUITING: SCHNELL, GEZIELT, ÜBERZEUGEND

Um die Hahn Gruppe als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren und Top-Talente anzuziehen, haben wir unsere Aktivitäten weiter intensiviert. Im Wettbewerb um die besten Köpfe zählen Geschwindigkeit und Authentizität. Die Hahn Gruppe hat ihre Recruitingprozesse konsequent optimiert: Vom Erstkontakt bis zur Vertragsunterschrift konnten wir die Durchlaufzeiten signifikant verkürzen – ohne Abstriche bei der Qualität. Eine breite Präsenz auf relevanten Bewerberplattformen erhöht unsere Sichtbarkeit, während ein gestärktes Employer Branding die Besonderheiten unserer Unternehmenskultur und die Vorteile einer Karriere bei der Hahn Gruppe hervorhebt.

Ebenso wichtig ist ein gelungener Start: Unser optimierter Onboarding-Prozess sorgt dafür, dass neue Kolleginnen und Kollegen vom ersten Tag an reibungslos in ihre Aufgaben und ins Team finden. Die schnelle Integration reduziert Anfangshürden, stärkt die Motivation und legt den Grundstein für eine langfristige Zusammenarbeit.

VIELFALT LEBEN, CHANCEN ERMÖGLICHEN

Als verantwortungsvoller Arbeitgeber legen wir großen Wert auf eine vertrauensvolle und wertschätzende Zusammenarbeit. Die Hahn Gruppe ist überzeugt: Vielfalt macht stark. Ein diskriminierungsfreies Arbeitsumfeld, Chancengleichheit und respektvoller Umgang sind zentrale Säulen unserer Unternehmenskultur. Wir bieten allen Mitarbeitenden die optimalen Rahmenbedingungen und Arbeitsmittel, um ihre individuellen Stärken und Ideen bestmöglich in unser Unternehmen einzubringen. Faire Vergütungsmodelle und gegenseitige Anerkennung unterstreichen diesen Anspruch. Die ausgewogene Geschlechterverteilung spiegelt unsere Haltung wider: Ende 2025 waren rund 49 Prozent der Positionen im Unternehmen durch Frauen besetzt.

FLEXIBEL UND VERNETZT ARBEITEN

Der digitale Wandel verändert die Arbeitswelt grundlegend. Ort und Zeit verlieren für viele berufliche Funktionen an Bedeutung. Gleichzeitig bleibt höchste Kunden- und Serviceorientierung unser Anspruch. Modernes Arbeiten bedeutet für uns, Flexibilität und Leistungsorientierung miteinander zu verbinden. Rund 80 Prozent der Mitarbeitenden nutzen regelmäßig die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten. Sofern es die Aufgaben zulassen, stehen bis zu 40 Prozent der Arbeitszeit für dezentrales Arbeiten zur Verfügung. Eine leistungsfähige IT-Infrastruktur und moderne Softwarelösungen gewährleisten dabei ein uneingeschränkt produktives Arbeiten. Effiziente Videokonferenzsysteme fördern die teamorientierte, vernetzte Zusammenarbeit, unabhängig vom Standort.

GESUND UND SICHER ARBEITEN

Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeitenden haben höchste Priorität. Ziel ist ein gesundes und sicheres Arbeitsumfeld, in dem unsere Beschäftigten sich wohlfühlen und ihr volles Potenzial abrufen können. Ein umfassendes Gesundheitsmanagement, das nicht nur die gesetzlichen Vorgaben erfüllt, sondern in vielen Bereichen darüber hinausgeht, bildet die Grundlage dafür. Im Kalenderjahr 2025 gab es erfreulicherweise keine Arbeitsunfälle bei der Hahn Gruppe. Im Geschäftsjahr 2025 waren im Konzern durchschnittlich 180 in Vollzeit umgerechnete Mitarbeiter für die Hahn Gruppe tätig (Vorjahr: 180 Mitarbeiter).

GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

Gesellschaftliches Engagement ist für die Hahn Gruppe mehr als eine Pflicht. Es ist Ausdruck unserer Unternehmenskultur und unserer gelebten Werte. Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie übernehmen wir gesellschaftliche Verantwortung und fördern das soziale Engagement unserer Mitarbeitenden. Mit der 2023 gestarteten Corporate-Volunteering-Initiative „Wir packen an!“ ermöglichen wir Mitarbeitenden, sich aktiv für die Gemeinschaft einzusetzen. Zu den bisherigen Aktionen zählen Einsätze in Pflege- und Altenheimen, Jugendeinrichtungen, die Unterstützung gemeinnütziger Organisationen sowie die Mithilfe bei Fundraising-Events. Die Aktionstage stießen auf durchgehend große Resonanz.

Neben der Möglichkeit zur persönlichen Weiterentwicklung bieten die regelmäßig stattfindenden Aktionstage wertvolle Chancen für das Teambuilding und den abteilungsübergreifenden Austausch. Die gemeinsamen Einsätze ermöglichen neue Perspektiven und Impulse – sei es in Bezug auf Soft Skills, Motivation oder die bereichsübergreifende Kommunikation. Gleichzeitig stärkt Corporate Volunteering die Identifikation mit dem Arbeitgeber. Als fester Bestandteil unseres Employer Brandings unterstreicht es unsere gelebten Werte und macht gesellschaftliches Engagement zu einem integralen Teil unserer Unternehmenskultur.

IMPRESSUM

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 10 Absatz 3 MDStV:

Vorstand der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

Gestaltung: Friedrichs | GrafikDesignAgentur, friedrichs-grafikdesign.de

Lektorat: Veronika Roman, Köln

Fotos: Hahn Gruppe, Seite 9: istockphoto.com – Adam Bartosik,

Seite 11: istockphoto.com – Wipada Wipawin, Seite 31: istockphoto.com –

Sean3810, Seite 38: istockphoto.com – MasterLu

