

IN:STADT

Das Magazin für Handel, Lage & Stadtgespräche

2025

DÜSSELDORF



LÜHRMANN

VORWORT

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

veränderte Rahmenbedingungen, neue Marktanforderungen und der Wandel im Handel stellen viele Städte vor spannende Aufgaben. Düsseldorf begegnet diesen Entwicklungen mit Zuversicht, klarer Orientierung und einem soliden Fundament, das Spielraum für kreative Lösungen und Wachstum bietet.

Aus unserem bisherigen Städtereport ist mit IN:Stadt ein neues, lebendiges Magazinformat geworden – in frischem Stil, aber mit vertrautem Expertenblick auf Wirtschaft und Einzelhandel. Es knüpft an die Analyse aus dem Jahr 2023 an und beleuchtet die seitherigen Entwicklungen in der Rheinmetropole. Schon damals zeigte sich Düsseldorf als besonders widerstandsfähig – eine Einschätzung, die sich nun bestätigt.

Trotz konjunktureller Abkühlung, gestiegener Kosten und spürbarer Konsumzurückhaltung behauptet sich Düsseldorf mit wirtschaftlicher Robustheit und unternehmerischer Kreativität. Der stationäre Handel steht vor Herausforderungen, doch die Stadt nutzt diese als Chance zur Weiterentwicklung. Viele Akteure setzen auf innovative Konzepte und bauliche Aufwertungen. Seit 2023 hat sich die Stadt sichtbar weiter gewandelt – nicht nur strukturell, sondern auch baulich. Dieser Prozess ist noch in vollem Gange und verleiht der Stadt ein zunehmend modernes und zukunftsgerichtetes Erscheinungsbild.

Lesen Sie hier, wie sich die gesamtwirtschaftliche Lage darstellt und welche Entwicklungen aktuell die Düsseldorfer 1A-Handelslagen prägen. Das Ergebnis: eine Stadt, die wirtschaftlich überzeugt und urban Zukunft gestaltet.

Sie möchten lieber zuhören? Kein Problem: Sie können sich den gesamten Bericht oder einzelne Beiträge auch anhören. Die Audioinhalte in diesem Magazin wurden mithilfe KI-gestützter Anwendungen zur Text- und Stimmgenerierung erstellt.



„ DÜSSELDORF BLEIBT AUF KURS – AUCH IN BEWEGTEN ZEITEN „

Hendrik Poggemann
Geschäftsführender Gesellschafter

DEUTSCHLAND 2025 AUFBRUCH MIT RÜCKENWIND FÜR STADT UND STRASSE



Was sich Ende 2023 zaghaft andeutete, ist im Frühjahr 2025 zur Realität geworden: Deutschlands Wirtschaft sendet wieder positive Signale. Das Bruttoinlandsprodukt ist im ersten Quartal 2025 um 0,4% gewachsen – doppelt so stark wie noch Ende 2023 erwartet. Die Inflation sinkt, die Zinsen beginnen sich zu lockern, und der private Konsum zeigt sich robuster als prognostiziert.

Davon profitiert besonders der Einzelhandel in den Metropolen: Die Passantenfrequenz nähert sich dem Vorkrisenniveau und entwickelt sich teilweise darüber hinaus. Die Spitzenmieten stabilisieren sich. Einzelhändler und Filialisten konsolidieren zwar weiter – aber mit Strategie. Nicht das „Ob“, sondern das „Wo und wie“ entscheidet. Highstreet-Lagen in den großen Städten – allen voran Düsseldorf – rücken wieder stärker in den Fokus.

Zudem wächst die Bedeutung von Aufenthaltsqualität: Die Innenstadt ist nicht mehr nur Einkaufsort, sondern urbaner Erlebnisraum. Wer den Wandel aktiv gestaltet, erzeugt Relevanz. Architektur, Nutzungsmischung und vor allem Gastronomie spielen dabei eine wachsende Rolle. Gastronomie funktioniert dabei doppelt: Sie verlängert die Verweildauer und wirkt als Frequenzbringer für angrenzenden Einzelhandel – eine Entwicklung, die sich auch in Zahlen zeigt: In den vergangenen fünf Jahren ist die Anzahl gastronomischer Betriebe in den Highstreet-Lagen um 11,6% gestiegen.

2025 markiert keinen bloßen Aufschwung, sondern einen grundlegenden Wendepunkt. Stadt und Handel begegnen dem Wandel nicht mehr mit Abwehr, sondern mit Aufbruch.

STADTLAGEN IM WANDEL – WER FREQUENZ, VIelfALT UND KONZEPT HAT, GEWINNT

Nicht alle Städte profitieren gleichermaßen vom städtischen Aufschwung: Während A-Städte wie Düsseldorf, Hamburg oder München mit stabilisierten Mieten und hoher Frequenz punkten, geraten kleinere Städte stärker unter Druck. Große Städte mit urbaner Vielfalt und attraktiven Lagen gewinnen zunehmend an Stärke, während viele Mittel- und Kleinstädte unter strukturellem Druck stehen. Es fehlt häufig an Frequenz, Konzepten und Investitionsimpulsen. Entscheidend für die Zukunft der Innenstädte ist nicht ihre Größe, sondern ihre Fähigkeit, Wandel aktiv zu gestalten und neue Nutzungen zu integrieren.

+0,4%
BIP-Wachstum Q1 2025
ggü. Q4 2024

2%
EZB-Leitzins
Juni 2025

+2,1%
Inflationsrate
Mai 2025



DÜSSELDORF STABILITÄT DURCH QUALITÄT UND URBANES PROFIL

Unter den deutschen Metropolen ragt Düsseldorf 2025 als besonders stabiler Einzelhandelsstandort hervor. Die Spitzenmieten in den 1A-Lagen von Düsseldorf bewegen sich auf hohem Niveau und zeigen kaum Abschwächung – anders als vielerorts. Der Rückgang gegenüber dem Höchststand liegt im Durchschnitt bei lediglich 5%, womit Düsseldorf Platz zwei im nationalen Mietranking einnimmt. Punktuell sehen wir sogar neue Höchstmieten.



Ein wesentlicher Stabilitätsfaktor ist die hohe Kaufkraft aus dem überregionalen Einzugsgebiet. Die Zentralitätskennziffer von 110,1 und der Kaufkraft-Index von 113,7 belegen die Attraktivität und Zahlungsfähigkeit des Standorts. Städtebauliche Großprojekte wie der K11, die modernisierte Schadowstraße und die sich noch im Bau befindlichen Projekte entlang der Königsallee werben die Innenstadt zusätzlich auf. In Kombination mit steigenden Frequenzen und einem klaren Fokus auf

Aufenthaltsqualität bietet Düsseldorf ein hochwertiges, urbanes Einzelhandelserlebnis – und etabliert sich so als Premiumstandort für Marken und Investoren. Düsseldorf zeigt, wie Resilienz, Standortqualität und Zukunftsorientierung Hand in Hand gehen. Die Stadt beweist, dass urbane Zentren trotz Unsicherheiten Stabilitätsanker bleiben können – wenn sie konsequent in Qualität investieren. Wer so investiert, schafft nicht nur attraktive Handelsflächen, sondern stärkt das urbane Ökosystem als Ganzes.

KAUFKRAFT P. P. (€)

München	38.138
Düsseldorf	33.782
Hamburg	31.270
Stuttgart	31.853
Frankfurt a.M.	32.131
Köln	30.701
Berlin	28.330

Index
(100 = Dtl.)

Quelle: GfK Kaufkraft Deutschland 2025



Andreas Rebbelmund, Geschäftsführer Breuninger Düsseldorf

SEIT ÜBER ZEHN JAHREN PRÄGT BREUNINGER DAS BILD DER DÜSSELDORFER INNENSTADT. DER EINZELHANDEL, DAS STADTBILD UND DIE ERWARTUNGEN DER KUNDINNEN UND KUNDEN HABEN SICH SEITHER SPÜRBAR VERÄNDERT. IM GESPRÄCH MIT HERRN REBBELMUND, GESCHÄFTSFÜHRER VON BREUNINGER DÜSSELDORF, BLICKEN WIR AUF DIESE ENTWICKLUNGEN UND SPRECHEN ÜBER HERAUSFORDERUNGEN, CHANCEN UND DIE ORTE IN DER STADT, DIE IHN PERSÖNLICH INSPIRIEREN.

INTERVIEW:

ANDREAS REBBELMUND

+ Herr Rebbelmund, seit der Eröffnung von Breuninger in Düsseldorf sind über 10 Jahre vergangen. Welche Entwicklungen in dieser Zeit – im Einzelhandelsumfeld und im Verhalten Ihrer Kundinnen und Kunden – haben Sie in dieser Zeit am meisten überrascht?

Seit unserer Eröffnung 2013 hat sich die Düsseldorfer Innenstadt spürbar verändert – nicht nur architektonisch, sondern auch in der Art, wie Menschen sie erleben und nutzen. Was mich besonders freut: Die Erwartung an stationären Handel ist gestiegen. Kundinnen und Kunden suchen heute mehr als ein gutes Sortiment – sie wollen inspiriert werden. Der stationäre Handel ist heute mehr denn je gefordert, über das reine Sortiment hinauszugehen: Es geht darum, relevante Angebote zu schaffen, die inspirieren und bereichern.

+ Wie wichtig sind strategische Partnerschaften mit Stadt, Partnern und anderen Akteuren, um die Düsseldorfer Innenstadt zukunftsfähig zu gestalten?

Partnerschaften sind für uns ein zentraler Bestandteil unternehmerischer Verantwortung – gerade im Kontext Innenstadt. Eine lebendige Stadt entsteht durch Austausch, Zusammenarbeit und gemeinsames Engagement. Wir schätzen es sehr, dass in Düsseldorf viele Akteure diesen Weg mitgehen – von der Stadtverwaltung über Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer bis hin zu Kulturinstitutionen.



Hörfassung



Ein aktuelles Beispiel dafür ist unsere Zusammenarbeit mit The Paradise Now: ein lokal verwurzelt Konzept, das wir durch eine Pop-up-Fläche gezielt in unser Haus holen, um zu inspirieren. Auch kulturelle Partnerschaften spielen für uns eine Rolle – etwa mit dem Ballett am Rhein, wo wir durch ein gemeinsames Format gezeigt haben, wie Handel und Kultur sich gegenseitig bereichern können.

Solche Partnerschaften zeigen, wie wir gemeinsam Räume gestalten können, die weit über den klassischen Einkauf hinausgehen.

+ Wie gelingt es Ihnen, stationären Einzelhandel heute erfolgreich zu gestalten? Worauf legen Sie bei Breuninger dabei besonderen Wert und wo liegen die größten Herausforderungen?

Erfolgreicher Einzelhandel beginnt für uns mit einer klaren Überzeugung: Wir verstehen uns nicht nur als Händler, sondern als Gastgeber. Das bedeutet, dass wir Räume schaffen, in denen sich unsere Kundinnen und Kunden gerne aufhalten – mit einem kuratierten Markensortiment, exzellentem Service und einer Umgebung, die zum Entdecken einlädt.

Ein Beispiel dafür ist unsere Eduard's Bar – ein Ort, der Gastronomie, Atmosphäre und urbanen Lebensstil miteinander verbindet. Ob morgens zum Kaffee, mittags für eine kurze Pause oder abends bei einem Drink: So wird Breuninger noch stärker Teil des städtischen Lebens.

Dazu kommen temporäre Formate, mit denen wir neue Impulse setzen und besondere Themen ins Haus holen – beispielsweise mit dem Beauty-Pop-up von DR. EMI ARPA SKIN. Unser Ziel ist es, Marken erlebbar zu machen und besondere Momente zu schaffen – mit Nähe, Qualität und echtem Bezug zum Standort.

+ Gibt es in Düsseldorf einen Ort, der Ihnen hilft, den Kopf freizubekommen oder neue Ideen zu entwickeln?

Sport ist für mich ein wichtiger Ausgleich – und der Land und Golf Club Hubbelrath e.V., einer meiner Lieblingsorte in Düsseldorf. Hier kann ich entweder die Ruhe und Weite der Anlage genießen oder mich bewusst mit anderen Menschen austauschen – fernab des Tagesgeschäfts, aber mit vielen Impulsen, die ich später wieder mitnehme.

Gleichzeitig finde ich auch mitten in der Stadt solche Momente: Beim morgendlichen Joggen am Rhein, wenn die Stadt noch schläft, entstehen oft die besten Gedanken. Diese Kombination aus Urbanität und Rückzugsorten macht Düsseldorf für mich besonders.

DIE HANDELSLAGEN

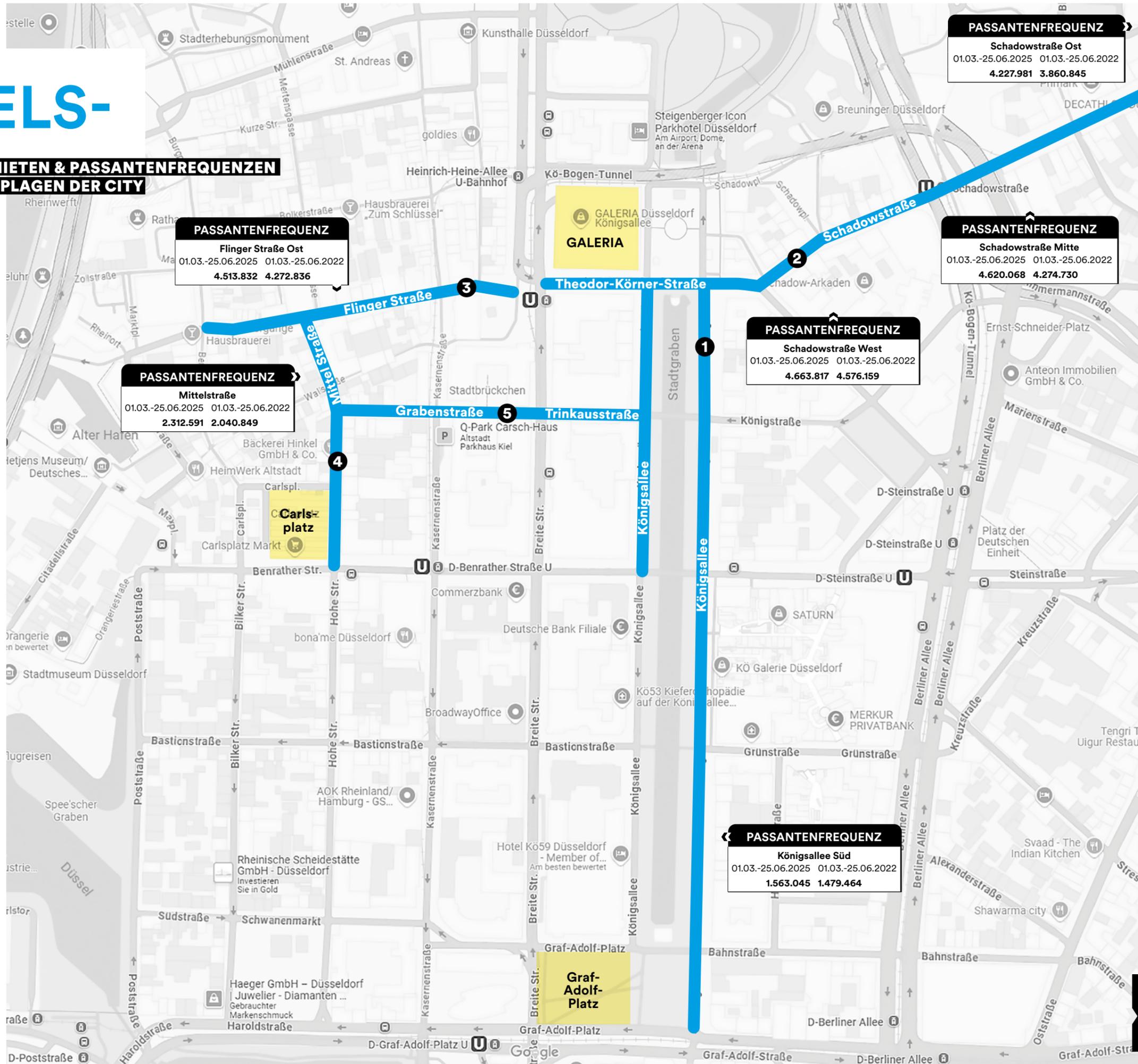
SPITZENMIETEN & PASSANTENFREQUENZEN IN DEN TOPLAGEN DER CITY

Die Düsseldorfener Innenstadt ist geprägt von einer einzigartigen Vielfalt an Handelslagen – jede mit individuellem Charakter, Zielgruppenfokus und Dynamik. Die Karte auf dieser Seite zeigt die aktuellen Spitzenmieten der wichtigsten Einkaufsstraßen im Überblick. Sie verdeutlicht nicht nur das Preisgefüge der einzelnen Lagen, sondern unterstreicht auch die Attraktivität Düsseldorfs als Einzelhandelsstandort mit hoher Investitionssicherheit und Zukunftspotenzial. Ergänzend dazu finden Sie die Entwicklungen der Passantenfrequenzen. So lässt sich auf einen Blick erkennen, welche Lagen eine stabile oder wachsende Besucherfrequenz aufweisen – ein entscheidender Indikator für die Zukunftsfähigkeit und Vitalität der jeweiligen Standorte.

SPITZENMIETEN

- 1 KÖNIGSALLEE**
 2025 2022
 350 €/qm* 310 €/qm*
- 2 SCHADOWSTRASSE**
 2025 2022
 275 €/qm* 270 €/qm*
- 3 FLINGER STRASSE**
 2025 2022
 170 €/qm* 195 €/qm*
- 4 MITTELSTRASSE**
 2025 2022
 125 €/qm* 125 €/qm*
- 5 GRABENSTRASSE**
 2025 2022
 90 €/qm* 90 €/qm*

*Bei den Mieten handelt es sich um Spitzenmieten für Kleinfächen.



KÖNIGSALLEE



1

Die Königsallee (kurz „Kö“) zählt zu Europas renommiertesten Luxusmeilen. Mit ihrer Mischung aus exklusivem Einzelhandel, stilvoller Architektur und urbanem Flair prägt sie Düsseldorfs Ruf als Mode-, Finanz- und Lifestylemetropole.

Der hochwertige und stabile Mietermix setzt sich im nördlichen Abschnitt der Kö aus internationalen Luxus-Flagship-Stores zusammen, während im südlichen Bereich namhafte Premium- und Mainstream-Marken angesiedelt sind. Ergänzt wird dieses hochwertige Ensemble durch gehobene Gastronomiekonzepte – eine Kombination, die eine anhaltend hohe Anziehungskraft auf ein anspruchsvolles Publikum ausübt.

Die Spitzenmieten liegen aktuell bei rund 350 €/qm und in Einzelfällen sogar deutlich darüber – ein signifikanter Anstieg gegenüber den Vorjahren (2022: 310 €/qm; 2019: 275 €/qm). Die Nachfrage nach Luxusladeflächen bleibt auf konstant hohem Niveau, was eine langfristig stabile bis steigende Mietentwicklung erwarten lässt.

BEWEGUNG AUF DER KÖNIGSALLEE – NEUERÖFFNUNGEN UND UMZÜGE SEIT 2024

Die Königsallee bleibt in ständiger Bewegung. In den letzten Jahren hat sich die Luxusmeile als Bühne für spannende Umzüge und markante Neueröffnungen gezeigt.

Ein echtes Highlight setzte **Louis Vuitton**: Die ikonische Luxusmarke eröffnete im Juli 2024 ihren neuen Flagship-Store an der Königsallee 28. Der Umzug innerhalb der Straße markierte nicht nur ein neues Kapitel, sondern unterstrich auch den Anspruch der Königsallee als erste Adresse für exklusive Shopping-Erlebnisse. Der neue Store befindet sich in bester Ecklage in den ehemaligen Räumlichkeiten des **Schuhhauses Prange**, das weiterhin eine Filiale auf der Königsallee 48 betreibt. Für den neuen Flagship-Store wurden auch die angrenzenden Flächen der bisherigen Stores von **Loro Piana** und **Luisa Spagnoli** integriert, um die Verkaufsfläche sowie die Schaufensterfront signifikant zu vergrößern.



Hörfassung

ZUKUNFT GESTALTEN - BAUPROJEKTE & REVITALISIERUNGEN

Neben den laufenden Veränderungen im Einzelhandel prägen auch groß angelegte Projektentwicklungen das Bild der Königsallee und festigen langfristig seine Relevanz als zukunftsfähiger Luxusstandort.

Wo einst die Commerzbank residierte, wächst auf der Königsallee 37 ein architektonisches Statement: das **Le Coeur**. Auf rund 47.000 qm entsteht ein spannender Mix aus Top-Büros, Einzelhandel und Gastronomie. Das **Le Coeur** ist bereits zu 80 Prozent vorvermietet. Zu den Mietern zählen renommierte Kanzleien wie **Freshfields, Clifford Chance, Noerr** sowie das **Collection Business Center**. Auch der Düsseldorfer **Juwelier Hestermann** und das Unternehmen **Label Kitchen** haben sich für den Standort entschieden. Für Einzelhandel und Gastronomie sind insgesamt ca. 8.000–10.000 qm vorgesehen. Ein besonderes architektonisches Highlight bildet der öffentlich zugängliche Innenhof „Le Marché“, der als elegante Passage mit Schaufenstern konzipiert ist. Die Fertigstellung des Projekts ist für Ende 2026 vorgesehen.

Nur wenige Schritte weiter entsteht mit dem **Trinkaus Karree** an der Königsallee 21–23 eine weitere hochkarätige Entwicklung. Rund 38.000 qm Raum für moderne Büros, Gastronomie und 2.700 qm Handelsfläche im Erdgeschoss bringen frischen Glanz an die Königsallee. Die Kanzlei **Hengeler Mueller** hat sich bereits als Ankermieter etabliert. Auch im Einzelhandel setzt man auf Klasse: Luxuslabels sollen das Quartier stilvoll ergänzen. Auch hier ist die Fertigstellung für Ende 2026 geplant.

Der **KöTower** (Kö 106) soll ab 2028 am südlichen Ende der Königsallee als modernes Hochhaus mit 17 Etagen für Büros, Einzelhandel und Gastronomie entstehen, während die Zukunft des **Calatrava-Boulevards** nach der Insolvenz des Entwicklers ungewiss ist und eine veränderte Umsetzung geprüft wird. Bei dieser Entwicklung plante die **Centrum Gruppe** ursprünglich ein spektakuläres Ensemble mit Einzelhandel, Gastronomie, Büros und einem Hotel, das durch die markante Handschrift des Stararchitekten Santiago Calatrava hätte geprägt werden sollen.



FAZIT

Die Königsallee behauptet eindrucksvoll ihre Rolle als erste Adresse für internationale Luxuslabels und stilprägenden Einzelhandel. Die konstant hohe Nachfrage nach Premiumflächen im Einzelhandel belegt den wirtschaftlichen Erfolg der Lage – und die Dynamik des Standorts ist ungebrochen.

Ein bedeutender Impuls kam bereits Ende 2023 mit dem Einzug des US-amerikanischen Luxusbürohauses RH an der Königsallee 17. Die aufwendig inszenierte Galerie markierte einen hochwertigen Neuzugang auf der traditionell ruhigeren Seite der Königsallee. In Kombination mit den beiden groß angelegten benachbarten Projektentwicklungen Le Coeur und Trinkaus Karree entsteht langfristig eine deutliche Aufwertung und Erweiterung der Handelslage.

Besonders erfreulich ist zudem die spürbare Belebung des südlichen Abschnitts: Dieser galt lange als Sorgenkind, da eine nachhaltige Erholung vom Leer-

stand bezweifelt wurde. Doch Neuanmietungen wie JADES, Sorara Outdoor Living und das Einrichtungshaus Team 7 – zwar nicht direkt an der Königsallee, sondern angrenzend an der Graf-Adolf-Straße gelegen, jedoch zweifellos relevant für die Entwicklung des Umfelds – bringen frische Impulse und neue Frequenz an das südliche Ende der Luxusmeile. Die beiden zuletzt genannten Anmietungen wurden durch Lührmann begleitet.

Mit dem Verkauf und der umfassenden Modernisierung der Kö 92 sowie der Verlängerung und Neuverhandlung von Mietverträgen wird das Vertrauen in die langfristige Standortqualität weiter gestärkt. Die anstehende Revitalisierung des KöTowers dürfte diesen positiven Trend noch verstärken.

Die Königsallee bleibt damit nicht nur das Aushängeschild Düsseldorfs, sondern entwickelt sich stetig weiter – als stilprägender Hotspot für Einzelhandel, Gastronomie und modernes Stadtleben.

INTERVIEW: NICO SCHRÖDER



Nico Schröder, Geschäftsführer von hystreet.com

WIE ENTWICKELT SICH DER DÜSSELDORFER EINZELHANDEL? WAS SAGEN PASSANTENFREQUENZEN ÜBER DIE ZUKUNFT DER 1A-LAGEN AUS? NICO SCHRÖDER, GESCHÄFTSFÜHRER VON HYSTREET.COM, GIBT EINBLICKE UND EINSCHÄTZUNGEN ZUM STATIONÄREN HANDEL. SEIT 2018 MISST HYSTREET.COM PASSANTENSTRÖME MIT LASERTECHNOLOGIE IN DEN WICHTIGSTEN EINKAUFSTRASSEN DEUTSCHLANDS UND LIEFERT DAMIT VALIDE DATEN FÜR STANDORT- UND INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN.

+ *Herr Schröder, bevor wir konkret auf Düsseldorf eingehen, zunächst einmal grundsätzlich: Warum sind Passantenfrequenzdaten für Eigentümer, Händler und Investoren so entscheidend? Wie genau funktioniert Ihre Lasermesstechnik und was unterscheidet sie von anderen Anbietern?*

Passantenfrequenzdaten sind Basisdaten für Anmietentscheidungen und bilden mittlerweile für Mieter und Vermieter eine gemeinsame Basis für die Mietpreisfindung. Da mit den Frequenzdaten das Umsatzpotential vor ihrer Immobilie oder ihrem Ladenlokal bestimmt werden kann.

Mittels Eingangszähler kann der Händler die „Capture Rate“ ermitteln. So lässt sich die Zugkraft der Schaufenstergestaltung und die Wirkung von Out-of-Home-Marketingmaßnahmen ermitteln. Auf Basis der Daten können sie zudem die Performance von Standorten vergleichen.



In der Diskussion um Frequenzdaten ist viel Bewegung – aber auch viel Verwirrung. Unsere Lasermesstechnik kann man sich vorstellen wie die moderne, hochpräzise Weiterentwicklung der klassischen Handzählung. Früher stand ein Mitarbeiter mit Klickzähler in der 1A-Lage – heute übernimmt das ein Laser: unsichtbar, rund um die Uhr, bei jedem Wetter. Und mit einer Genauigkeit, die nahe an 100% heranreicht. Die Sensoren arbeiten mit LIDAR-Technologie – sie senden Laserimpulse aus, erkennen Bewegungen und erfassen exakt, wie viele Personen in welche Richtung gehen. Das geschieht vollständig anonym, ohne Kamera, ohne personenbezogene Daten.

Der entscheidende Unterschied zu anderen Technologien liegt in der Repräsentativität und Transparenz. Wir liefern echte, absolute Besucherzahlen – kein Hochrechnen, kein Schätzen, keine App- oder Technik-Abhängigkeit. Andere Systeme können nur auf Stichproben basieren, da sie nur einen unbekannt hohen Anteil der sich bewegenden Geräte und nicht die Menschen zählen. Andere liefern so viele Bewegungsdaten, erfassen aber nur einen Teil der Gesamtsumme: Smartphone-Nutzer mit bestimmten Apps oder aktivierten Signalen. Das macht Zeitreihen und örtliche Vergleichbarkeit schwieriger. Das ist im Prinzip wie eine Umfrage: Andere zeigen einen Ausschnitt; unsere Lasierzählung ist hingegen eine echte Volkszählung: sie zählt alle. Und jeder kann unsere Technologie transparent nachvollziehen, da sie in Fortschreibung zur gif-Definition für „Passantenfrequenz“ funktioniert, nur eben dauerhaft.

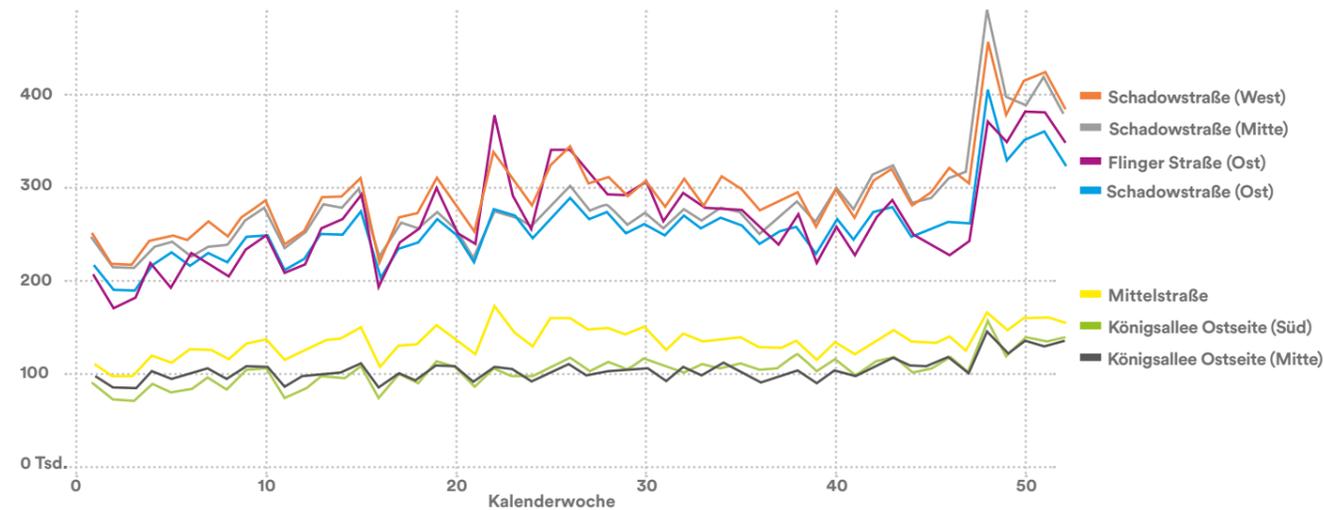
+ *Wie bewerten Sie die Entwicklung der Passantenfrequenzen in den Düsseldorfer 1A-Lagen in den letzten Jahren – wo stehen wir heute, welche Trends zeichnen sich ab? Und wie ordnet sich Düsseldorf im Wettbewerb mit anderen deutschen Großstädten ein?*

Kein anderer von uns gemessener Standort in ganz Deutschland hat sich seit 2019 so stark entwickelt wie die Shadowstraße. Nach der Fertigstellung des KII konnten wir eine Steigerung von 43% auf über 13,4 Millionen Passanten im Jahr 2024 messen, davon allein 121.396 Passanten am 30.11.2024.

Auch die übrigen Standorte in den Handelslagen haben sich zwischen 2,5% bis 4,8% von 2023 zu 2024 sehr gut entwickelt und liegen damit deutlich über dem Bundesdurchschnitt von 1,5%. Die stärkste Entwicklung dabei hatte die Flinger Straße mit einer Steigerung auf 13.906.353 Passanten.



PASSANTEN PRO WOCHE IM JAHRESVERLAUF 2024



+ Welche Erkenntnisse über das Verhalten der Passanten – etwa zu Stoßzeiten, Verweildauer oder Event-Einflüssen – lassen sich aus Ihren Frequenzdaten ableiten? Und gibt es darüber hinaus wiederkehrende Muster oder standortübergreifende Trends, aus denen sich Prognosen für bestimmte Lagen oder Städte ableiten lassen?

Hohe Besucherfrequenzen sind zweifellos eine grundlegende Voraussetzung für wirtschaftlich erfolgreiche Handelslagen. Während Einzelhandelsumsätze häufig auf Schätzungen und Befragungen beruhen, liefern die Frequenzmessungen von hystreet.com objektive und belastbare Daten – mit einer nachgewiesenen Messgenauigkeit von 99% und vollständiger Transparenz.

Ein klarer Trend, den wir im Jahr 2024 beobachten konnten: Vitale Innenstädte zeichnen sich durch einen attraktiven Handelsmix, hohe Aufenthaltsqualität und einen klaren Alleinstellungsfaktor aus, der sowohl regionale als auch überregionale Besucher anzieht. Besonders wirkungsvoll sind dabei regelmäßige Veranstaltungen aus den Bereichen Kunst, Kultur, Sport oder Shopping – denn nur dort, wo Erlebnisse geboten werden, lässt sich die bestehende Anziehungskraft nachhaltig steigern.

Ein weiterer überregionaler Entwicklungstrend zeigt sich im veränderten Einkaufsverhalten: Das Shopping-Erlebnis konzentriert sich zunehmend auf die Wochentage Freitag und Samstag. Unsere Daten belegen, dass Besucher an diesen Tagen nicht nur früher in die Städte kommen, sondern auch deutlich länger in ihnen verweilen als noch vor wenigen Jahren.

+ Zum Schluss: Haben Sie eine Lieblingsstadt zum Einkaufen und wenn ja, was macht diesen Ort für Sie besonders?

Einkaufen ist für mich ein fester Bestandteil nahezu jedes privaten Stadtbesuchs mit der Familie. Zu meinen persönlichen Lieblingsstädten zählen Münster, Köln, Stuttgart und Trier – Orte, die für mich eine besondere Mischung aus Atmosphäre, Vielfalt und Aufenthaltsqualität bieten. Das meiste Geld habe ich im Jahr 2024 vermutlich in Düsseldorf ausgegeben.

DIE KÖNIGSALLEE BLEIBT EUROPAS BEGEHRTESTE LUXUSMEILE: IMMER MEHR TOP-MARKEN VERGRÖßERN IHRE STORES ODER ERÖFFNEN NEUE FLAGSHIP-STORES IN DÜSSELDORF – WIE Z.B. TIFFANY & CO, LOUIS VUITTON, ROLEX ETC. DABEI STEIGT AUCH DIE VERWEILDAUER DER INTERNATIONALEN KUNDEN DEUTLICH AN.

PETER WIENEN

Vorstandsvorsitzender der Interessengemeinschaft Königsallee

SCHADOWSTRASSE



BEWEGUNG AUF DER SCHADOWSTRASSE

NEUERÖFFNUNGEN UND UMZÜGE SEIT 2024

Die Schadowstraße bleibt dynamisch. Neue Marken und innovative Storekonzepte gestalten die Einkaufsmeile neu.

Ein echtes Highlight setzte **RESERVED**: Im April 2024 eröffnete die Modemarke ihren Flagship-Store im KII in den ehemaligen Räumlichkeiten von **Görtz**. Über drei Etagen und rund 2.200qm präsentiert das internationale Label dort ein modernes Storekonzept, das bereits in London und Mailand für Aufsehen sorgte.

Auch andere Marken folgten dem Beispiel von Reserved und brachten frischen Wind auf die Schadowstraße:

► Im Februar 2024 feierte **Nespresso** die Eröffnung seiner neu konzipierten Flagship-Boutique im KII. Vormalig auf der Königsallee ansässig, hat das Unternehmen seine Fläche deutlich reduziert und sich für eine stärker frequentierte Lage entschieden. Auf rund 200 qm, ehemals genutzt von **Nuts Factory**, präsentiert sich der Store an der Schadowstraße 42/42a mit einem modernen Auftritt.

► Im Juli 2024 folgte der nächste Hochkaräter: **Hugo Boss** bezog die vormals von **Zara** genutzte Fläche an der Schadowstraße 15 und eröffnete ein neues Flagship inklusive digitaler Features für ein personalisiertes Einkaufserlebnis. Der Store erstreckt sich über zwei Etagen mit insgesamt rund 1.000qm Verkaufsfläche.

► Auch **Bijou Brigitte**, Anbieter für Modeschmuck und Accessoires, fand im Sommer 2024 ein neues Zuhause im KII. Die von **Lührmann** begleitete Erstbelegung umfasst eine kompakte Verkaufsfläche von 33qm.

► Im Oktober 2024 bereicherte die dänische Lifestyle-Marke **Søstrene Grene** die Straße mit einer neuen Filiale an der Berliner Allee 2 / Ecke Schadowstraße. Die Verkaufsfläche von rund 370 qm auf zwei Etagen wurde zuvor von **Tally Weijl** und **Christ** genutzt. **Lührmann** vermittelte.

URBANES HERZSTÜCK MIT GESCHICHTE UND ZUKUNFT

2

Die Schadowstraße zählt heute zu den lebendigsten und am stärksten frequentierten Einkaufsadressen Deutschlands – eine Entwicklung, die sich in den letzten Jahren noch einmal verstärkt hat. Ihre zentrale Lage, die Nähe zur Königsallee und die fußläufige Verbindung zur Altstadt machen sie zu einem beliebten Anlaufpunkt für Shopping-Fans. Internationale Marken wie Mango, H&M und Reserved prägen das Bild ebenso wie der deutsche Sneakerspezialist Snipes oder die stilvolle Nespresso-Boutique – ergänzt durch ein vielfältiges gastronomisches Angebot. Das Ergebnis ist ein Mix, der unterschiedlichste Zielgruppen anspricht.

Die hohe Passantenfrequenz schafft optimale Voraussetzungen für nachhaltigen Einzelhandelserfolg. Entsprechend gefragt sind die Flächen: Die Spitzenmieten liegen aktuell bei rund 275 €/qm – ein klares Signal für die Attraktivität dieser etablierten 1A-Lage. Die Schadowstraße profitiert zudem von ihrer Einbettung in das modernisierte Stadtbild rund um den Kö-Bögen, den KII und der Entwicklung des Schadowplatzes. Besonders auffällig ist die außergewöhnlich hohe Neubaudichte entlang der Straße, die dem Standort zusätzliche Dynamik verleiht. Mit ihrer Vielfalt stellt sie eine konsumorientierte Ergänzung zur benachbarten Luxusmeile Königsallee dar.



Hörfassung



› Im November 2024 feierte **Kiko Milano** seine Rückkehr nach Düsseldorf mit einer neuen Boutique an der Schadowstraße 30. Der italienische Beauty-Anbieter war bereits früher auf der Flinger Straße vertreten. Auf 90 qm bietet der Store dekorative Kosmetik und Pflegeprodukte. Vormieter war das Lingerie-Label **Change of Scandinavia**.

› **Eislab**, die Manufaktur für Eis und Barista-Kaffee zog im Frühjahr 2025 in die Schadowstraße 13 ein. Hier verbindet das Konzept feinste Eiskreationen mit hochwertigem Kaffee.

› **Starbucks** eröffnet bis Ende Oktober 2025 eine weitere Fläche an der Schadowstraße 84. Die zukünftige Filiale umfasst rund 200 qm und erhöht die Anzahl der Starbucks-Standorte in Düsseldorf auf sieben.

› Ein weiteres junges, trendaffines Fashionlabel soll für 2025 die Eröffnung einer neuen Filiale an der Schadowstraße 69 planen. Das Ladenlokal wurde zuvor von **Reno** genutzt und steht bereits seit einiger Zeit leer.

› Im zweiten Halbjahr 2025 wird **Bershka** mit einer neuen Filiale im KII an den Start gehen und auf über 1.500 qm Verkaufsfläche die Nachfolge von **Depot** antreten.

› Ein international renommiertes Modelabel kehrt nach Düsseldorf zurück und sichert sich eine prominente Fläche an der Schadowstraße 26. Die rund 850 qm große Einheit, die ursprünglich für das Düsseldorfer Traditionshaus **Franzen** vorgesehen war, wird derzeit umfassend kernsaniert. Die Eröffnung ist für 2026 geplant. Der Mietvertrag wurde von **Lührmann** vermittelt.

Ein weiterer Mieterwechsel kündigt sich für den aktuellen **Primark**-Standort an. Die Filiale von Primark wird bis spätestens März 2026 schließen. Der Eigentümer befindet sich jedoch bereits in konkreten Verhandlungen mit verschiedenen Mietinteressenten.

BAU PROJEKTE & REVITALISIERUNGEN

Auch die großen Entwicklungsflächen der Schadowstraße stehen im Zeichen der Erneuerung.

NEUES OPERNHAUS / AM WEHRHAHN

Düsseldorf plant Großes: Am ehemaligen **Kaufhof**-Standort entsteht ein neues kulturelles Wahrzeichen. Das Opernhaus wird neben der Deutschen Oper am Rhein auch die Clara-Schumann-Musikschule und die Musikbibliothek beherbergen. Darüber hinaus soll mit dem Neubau ein Anziehungspunkt entstehen, der neben kulturellen und pädagogischen Angeboten auch Gastronomie integriert und so die Umgebung nachhaltig bereichert. Der Architektur- und Ingenieurwettbewerb ist Anfang 2025 gestartet, Ende Mai wurden acht Entwürfe für die zweite Wettbewerbsphase ausgewählt. **Lührmann** hat den Verkauf im gesamten Prozess begleitet.

FAZIT

LEBENDIGE MITTE MIT STARKER ZUKUNFT

Die Schadowstraße lebt und entwickelt sich mit spürbarem Selbstbewusstsein in eine klare Richtung und die Stadt Düsseldorf arbeitet konsequent daran, die Aufenthaltsqualität im öffentlichen Raum weiter zu steigern. Dazu gehören unter anderem neue Leitsysteme und eine klarere Strukturierung des Straßenraums – Maßnahmen, die für mehr Übersicht, Orientierung und ein angenehmeres Miteinander sorgen. Auch auf städtebaulicher Ebene setzt die Stadt wichtige Impulse: Der geplante Neubau des Opernhouses am Wehrhahn steht exemplarisch für die kulturelle Weiterentwicklung der Innenstadt und eine weitere Aufwertung der gesamten Schadowstraße. Das neue Opernhaus entsteht als ein neuer kultureller Mittelpunkt und potenzieller Besucher-Hotspot. Dabei bietet sich die Chance, dass es auch als Impulsgeber für die gesamte Schadowstraße wirkt – etwa indem es die Passantenfrequenz insbesondere im rückliegenden Abschnitt erhöht und für zusätzliche Belebung sorgt.

Darüber hinaus zeigt sich die Stärke der Schadowstraße in der anhaltend hohen Nachfrage nach Einzelhandelsflächen – ein klares Zeichen für ihre Attraktivität und Zukunftsfähigkeit. Lührmann hat aktuell und auch in der Vergangenheit zahlreiche Vermietungen erfolgreich begleitet – darunter Marken wie Christ, Dr. Martens oder Apollo Optik etc. Diese Beispiele zeigen, wie stark die Straße nachgefragt ist und wie gut sie sich für vielfältige Einzelhandelskonzepte eignet. Diese Vielfalt an Formaten überzeugt, zieht Konsumenten an und schafft Raum für Investitionen. Fest steht: Die Schadowstraße ist längst mehr als ein Verkehrsraum. Sie ist eine pulsierende Achse des städtischen Lebens, in der Handel, Gastronomie und Kultur aufeinandertreffen. Mit ihrem attraktiven Mietermix spricht sie eine breite Zielgruppe an – und bleibt damit eine der spannendsten Einkaufs- und Erlebnisadressen in Deutschland.

PORTFOLIO DÜSSELDORF

VERKAUF



VERMIETUNG



FLINGER STRASSE



ZWISCHEN TRADITION UND URBANEM LEBEN

3 Mitten in der Altstadt verbindet die Flinger Straße Historie mit urbanem Leben. Sie erstreckt sich über rund 300 Meter von der Heinrich-Heine-Allee bis zur Marktstraße und ist eine reine Fußgängerzone – perfekt für den Einzelhandel. Die Mischung aus historischen Gebäuden, modernen Ladenlokalen und einem kulinarischen Angebot prägt ihr Gesicht. Mit Spitzenmieten um 170€/qm zählt die Flinger Straße zu den gefragtesten 1A-Lagen Düsseldorfs. Sie spricht eine breite Zielgruppe an – von Einheimischen über Touristen bis hin zu Shoppingbesuchern aus dem Umland. Zusätzlich hat sich das gastronomische Angebot durch die Ansiedlung von Brands wie Five Guys, Amorino, Churrito und demnächst Zeit für Brot stark verbessert.

BEWEGUNG AUF DER FLINGER STRASSE

NEUERÖFFNUNGEN UND UMZÜGE SEIT 2024

Seit Anfang 2024 hat sich das Bild der Straße erneut gewandelt: Neue Marken, Umzüge und Gastronomie-Konzepte setzen frische Impulse.

› Die Fastfood-Kette **Churrito** eröffnete im Juli 2024 eine neue Filiale in den ehemaligen Räumlichkeiten von **Dr. Martens** auf der Flinger Straße 18. Dr. Martens ist durch die Vermittlung von **Lührmann** auf die Schadowstraße umgezogen.

› Ebenfalls im Juli 2024 zog **Leonidas** in die frühere **Camper**-Fläche und ergänzt seither das hochwertige Feinkostangebot der Altstadt (Neustraße 42 / Ecke Flinger Straße).

› Die angesagte Schmuck- und Fashionmarke **My Jewellery** ersetzt seit Oktober 2024 den Store von **Xiaomi** und bereichert die Flinger Straße 25 mit jungem, trendigem Sortiment.

› Der im Februar 2025 eröffnete **GUESS** Flagship-Store an der Neustraße 42 verfügt über 234qm Verkaufsfläche auf zwei Etagen und liegt in prominenter Ecklage. Zuvor war hier **Scotch & Soda** ansässig.

› Der Sneaker- und Streetwear-Spezialist **Snipes** hat sich für eine Verlagerung von der Mittelstraße, wo die Marke lange ansässig war, auf die Flinger Straße entschieden. Im April 2025 bezog **Snipes** auf rund 400qm die ehemalige Fläche von **Superdry** an der Flinger Straße 36. Parallel wurde auch der bestehende Mietvertrag auf der Schadowstraße verlängert. **Lührmann** vermittelte.



› Das junge Schmuckkonzept **Luamaya** hat im April 2025 seinen ersten Standort in Düsseldorf an der Flinger Straße 32 in den ehemaligen Flächen von **Pylones** eröffnet.

› Mitte 2025 wird **Elbenwald** in der Flinger Straße 54, in den Räumlichkeiten des ehemaligen Modegeschäfts **monkii**, einen neuen Store eröffnen.

› Die neue Filiale von **Zeit für Brot** an der Flinger Straße 5-7 wird mit rund 500qm eine der größten des Unternehmens in Deutschland. In den ehemaligen **Deichmann**-Flächen entsteht eine Bäckerei mit autarker Backstube und Gastronomie.

ZUKUNFT GESTALTEN - UMFELD & IMPULSE

Direkt angrenzend an die Flinger Straße liegt das Carsch-Haus. Ursprünglich sollte das denkmalgeschützte Gebäude in ein Premium-Kaufhaus der KaDeWe Group umgewandelt werden. Nach der Insolvenz der Signa ruht das Projekt, doch eine Wiederaufnahme der Bauarbeiten würde neue Frequenzpotenziale für die gesamte Altstadt mit sich bringen. Unmittelbar benachbart liegt die Alte Kämmerei. Das denkmalgeschützte Gebäude wird umfassend saniert; die Fertigstellung ist für 2025 geplant. Das Nutzungskonzept vereint Einzelhandel, Gastronomie, Büroflächen und Eventbereiche unter einem Dach. „Kauf Dich Glücklich“ ist als Mieter bestätigt – ein starkes Zeichen für die Entwicklung der Flinger Straße und der Altstadt insgesamt.

FAZIT

Die Flinger Straße hat sich in den letzten Jahren spürbar gewandelt: Einst von Young-Fashion-Filialisten dominiert, bestimmen heute neue Konzepte, Formate und Branchen das Bild. Besonders die Gastronomie hat in den vergangenen zwei Jahren stark zugelegt und prägt das lebendige Straßenbild zunehmend. Ergänzt wird dieser Wandel durch spezialisierte Einzelhändler und internationale Marken. Der bunte Mietermix zieht unterschiedlichste Zielgruppen an. Trotz der Unsicherheit rund um das Carsch-Haus zeigt sich die Lage robust. Die Revitalisierung der Kämmerei setzt zusätzliche Impulse. Mit diesem Profil behauptet sich die Flinger Straße als feste Größe im Düsseldorfer Einzelhandel – und bleibt weiterhin eine 1A-Lage mit hoher Passantenfrequenz.

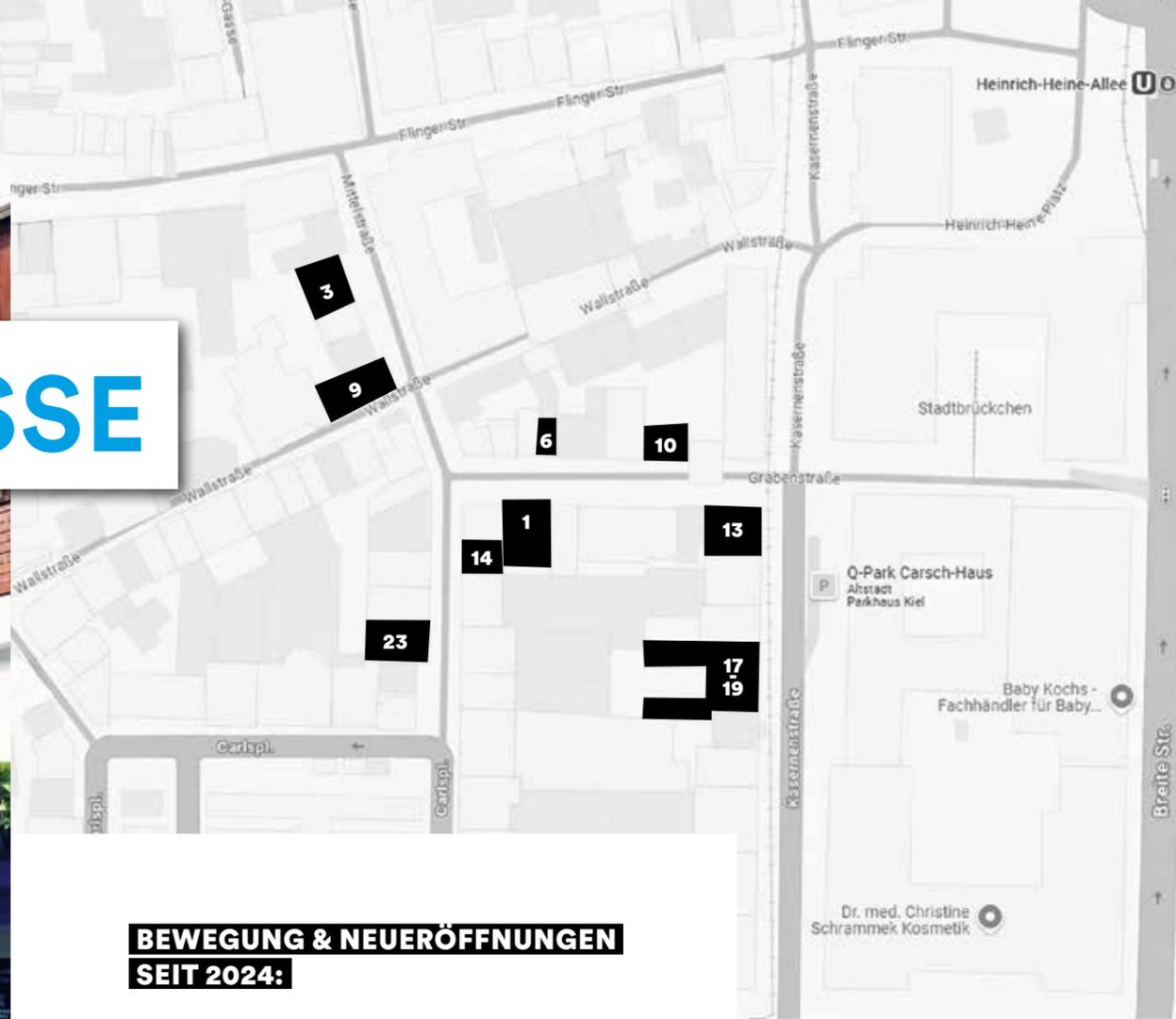
DÜSSELDORF ZÄHLT MIT KÖNIGS-ALLEE, SCHADOWSTRASSE UND FLINGER STRASSE ZU DEN STÄRKSTEN INNERSTÄDTISCHEN HANDELSLAGEN IN DEUTSCHLAND. WIR SIND HIER SOWOHL IN NACHHALTIGEN, MODERNEN IMMOBILIEN WIE DEM KII ALS AUCH IN HISTORISCH GEWACHSENEN OBJEKTEN IN DER ALTSTADT INVESTIERT. MIT LÜHRMANN HABEN WIR BEI TRANSAKTIONEN UND VERMIETUNGEN EINEN STARKEN PARTNER AN UNSERER SEITE.

OLAF KREYENHAGEN

Sachbereichsleiter Ankauf Gewerbeimmobilien,
Aachener Grundvermögen



MITTELSTRASSE



BEWEGUNG & NEUERÖFFNUNGEN SEIT 2024:

› **Cabaia** eröffnete im August 2024 eine 65 qm große Boutique in der Mittelstraße 14. Die zuvor von **Klar Seifen** genutzte Fläche gehört – neben dem Standort in Köln – zu den ersten beiden Stores der Marke in Deutschland.

› **The North Face** übernahm Ende 2024 die Fläche in der Mittelstraße 3 von **Granit** mit rund 210 qm Verkaufsfläche und stärkt damit das sportlich-urbane Profil der Lage.

› Im Februar 2025 hat **Mr. Spex** die rund 170 qm große Verkaufsfläche an der Mittelstraße 23 übernommen und ist somit dem Standort treu geblieben. Die Fläche war zuvor an **Timberland** vermietet. Der bisherige Standort in der Mittelstraße 19 steht seitdem leer und befindet sich aktuell in der Vermarktung.

› Rückkehr nach sieben Jahren: Durch **Lührmann** vermittelt, kehrt **Starbucks** an seine frühere Adresse in der Mittelstraße 9 zurück. Die Fläche, zuletzt von **Diesel** genutzt, wird umfassend modernisiert. Auf zwei Etagen entstehen hochwertige Gastronomieflächen, die künftig spürbar zur Aufenthaltsqualität der Mittelstraße beitragen. Die Eröffnung ist für Sommer / Herbst 2025 vorgesehen.

URBANE VIELFALT ZWISCHEN KÖ, ALTSTADT UND SCHADOWSTRASSE

4

Die Mittelstraße und die Grabenstraße haben sich in den letzten Jahren als dynamisches Duo der Düsseldorfer Altstadt etabliert. Während die Mittelstraße mit international bekannten Marken, hoher Frequenz und urbanem Flair punktet, setzt die Grabenstraße auf ausgewählte Konzepte und stilvolle Boutiquen. Gemeinsam bilden sie ein hochwertiges Einzelhandelscluster mit klarer Profilierung und starkem Zukunftspotenzial.

MITTELSTRASSE – BOUTIQUE-FLAIR MIT POTENZIAL

Die Mittelstraße punktet mit hoher Aufenthaltsqualität und zieht vor allem ein modernes und kaufkräftiges Publikum an. Charmante Gastronomiekonzepte wie La Romana oder Birdies und individuelle Handelskonzepte wie Design Letters und Ludwig Reiter verleihen der Straße ein stilvolles Flair.



Hörfassung

**GRABENSTRASSE – SICHTBAR,
URBAN UND WANDELBAR**

5

Die Grabenstraße verbindet die Königsallee über die Trinkausstraße mit der Altstadt, zeichnet sich durch ein elegantes Ambiente aus und spricht ein anspruchsvolles, qualitätsbewusstes Publikum an. Ihr Mix aus Design, Mode und Lifestyle macht sie zu einer feinen Adresse für individuelles Shopping.

**BEWEGUNG & NEUERÖFFNUNGEN
SEIT 2024:**

› **Motel a Miio** eröffnete im Sommer 2024 auf rund 70 qm an der Grabenstraße 6 in der ehemaligen Fläche von **Essentiel Antwerp** und bereichert seitdem das Interior-Angebot. Der Mietvertragsabschluss wurde durch **Lührmann** vermittelt.

› **Kapten & Son** eröffnete im Februar 2025 an der Grabenstraße 1 und übernahm die Fläche von **Pepe Jeans**, die dort nur für einen kurzen Zeitraum vertreten waren.

› **Rag & Bone** hat im Mai 2025 in der Grabenstraße 10 seinen ersten Store in Deutschland eröffnet. Auf rund 200 qm Verkaufsfläche setzt das hochwertige Konzept einen starken Impuls für Fashion im Premiumsegment. Die Marke verbindet klassische britische Schneiderkunst mit dem urbanen Flair New Yorks und schafft so einen modernen, hochwertigen Streetstyle für anspruchsvolle Kunden. Die Vermittlung der Fläche erfolgte durch **Lührmann**.



Hörfassung



GRABENSTRASSE

WEITERE IMPULSE:

› **BETHGE** zog Anfang 2024 von der Benrather Straße an die Kasernenstraße 13 / Ecke Grabenstraße und vergrößerte dabei seine Fläche.

› Seit 2025 ist **Bang & Olufsen** in der Kasernenstraße 17–19 vertreten; der Mietvertrag wurde durch **Lührmann** vermittelt. Das hochwertige Audiokonzept ergänzt ideal das bestehende Umfeld.

› Seit Ende 2024 hat der Herenausstatter **LINUS** eine neue Fläche in der Kasernenstraße 17–19 bezogen, vermittelt durch **Lührmann**.

FAZIT

Die Mittelstraße, Grabenstraße und Kasernenstraße entwickeln sich dynamisch weiter und bieten jeweils klare Potenziale: Die Mittelstraße wird auch künftig von der starken Nachfrage nach individuellen Konzepten profitieren und sich als Boutique-Lage mit hoher Aufenthaltsqualität weiter festigen. Für die Grabenstraße ist in den kommenden Jahren mit zusätzlicher Dynamik zu rechnen, insbesondere durch die Fertigstellung großvolumiger Projekte wie dem KaDeWe und dem Trinkaus-Carree, die die Lage deutlich aufwerten und zusätzliche Frequenz erzeugen dürften. Bereits heute stellt sie für Premium-Konzepte eine attraktive Alternative zur Königsallee

dar. Ihr elegantes Ambiente und die wachsende Angebotsvielfalt sprechen ein qualitätsbewusstes Publikum an – mit Blick auf die anstehenden Projektfertigstellungen dürfte sich ihre Strahlkraft nochmals deutlich erhöhen. Die tatsächliche Entwicklung bleibt zwar abzuwarten, doch das Zusammenspiel aus neuen Ankermietern, gestärkter Passantenfrequenz und architektonischer Aufwertung verspricht langfristig ein erhebliches Potenzial. Die Kasernenstraße, insbesondere ihr vorderer Abschnitt, hat sich bereits als Mikrolage für spezialisierte Einzelhändler etabliert und könnte sich als ruhige, qualitätsorientierte Alternative langfristig behaupten.

MÄRKTE VERSCHIEBEN SICH, KONZEPTE VERÄNDERN SICH

DOCH WAS BEDEUTET DAS KONKRET FÜR DÜSSELDORF?

Zwei Experten, zwei Blickwinkel: Markus Schäfer (Vermietung) und Hendrik Poggemann (Investment) sprechen über Chancen, Risiken und die Zukunft des Einzelhandels in der Innenstadt.



Hörfassung



Hendrik Poggemann (links), Geschäftsführender Gesellschafter, Lührmann Düsseldorf und Markus Schäfer (rechts), Geschäftsführer, Lührmann Düsseldorf

+ *Herr Schäfer, wenn Sie auf die Vermietungssituation blicken: Welche Entwicklungen haben den Markt in den letzten Jahren aus Ihrer Sicht am stärksten verändert – und wie wirken sich diese Veränderungen auf das Zusammenspiel von Mietern und Eigentümern aus?*

M. Schäfer: In den vergangenen Jahren haben wir eine spürbar gestiegene Erwartungshaltung auf Mieterseite erlebt. Die Kompromissbereitschaft bei Mietern ist seltener geworden – insbesondere, wenn es um Flächenzuschnitte, den Übergabezustand und vor allem die Lagequalität geht. Während früher noch kleinere Abstriche gemacht wurden,

muss heute jedes Detail stimmen. Gleichzeitig ist das Flächenangebot gewachsen. Das schafft ein neues Kräfteverhältnis: Themen wie die Indexierung und Vertragslaufzeiten werden heute intensiver verhandelt. Eigentümer müssen flexibler agieren, um ihre Flächen erfolgreich zu platzieren. Auch die Dauer des Vermietungsprozesses hat sich verlängert – der Entscheidungsprozess ist gründlicher geworden. Für beide Seiten bedeutet das: Mehr Verhandlungstiefe, aber auch die Chancen für passgenaue und langfristige Partnerschaften. Unterm Strich kann man aber immer noch festhalten, dass je stärker die Lagequalität ist, desto kompromissbereiter sind die Mieter.

+ *Herr Poggemann, wenn sich die Rahmenbedingungen in der Vermietung verändern, hat das auch Folgen für Investments. Welche Entwicklungen haben den Investmentmarkt zuletzt besonders beeinflusst und was ist aus Investorensicht heute entscheidender als früher?*

H. Poggemann: In den letzten Jahren ist die Bereitschaft auf der Mieterseite, sich länger als fünf Jahre vertraglich an einen neuen Standort zu binden, deutlich gesunken. Auch beobachten wir parallel, dass die Verweildauern der Mieter an einem Standort insgesamt sinken. Die Veränderungsgeschwindigkeit des Marktes ist hier sicherlich als einer der Gründe anzusehen.

Übertragen auf den Investmentmarkt bedeutet dies auf der einen Seite, dass man sich mit den langfristigen Nachvermietungsmöglichkeiten und den nachhaltigen Mietniveaus deutlich intensiver beschäftigen muss. Auf der anderen Seite führen kürzere Waults bei der Finanzierung oftmals zu schlechteren Konditionen.

Das Ergebnis ist oftmals eine noch stärkere Differenzierung bezüglich der Lagequalitäten, da die nutzungsspezifische Toplage im Regelfall die größte Sicherheit bietet.

Auch werden Geschäftshäuser mit mehrgeschossigen Großflächen derzeit kritisch betrachtet, da die Mieternachfrage in diesem Segment nicht überall hoch genug ist.

+ *Herr Poggemann, Großprojekte wie das Carsch-Haus oder der Verkauf des ehemaligen Kaufhofs an die Stadt Düsseldorf, bei dem Lührmann vermittelnd tätig war, verändern das Bild der Stadt. Wie sehr beeinflussen solche Entwicklungen die Lagen – welche Lagen gewinnen oder verlieren dabei langfristig?*

H. Poggemann: Mit dem Opernprojekt der Stadt Düsseldorf ist es am westlichen Ende der Fußgängerzone gelungen, ein großes Ankerprojekt zu adressieren. Auch wenn die Realisierung noch längere Zeit in Anspruch nehmen wird, ist davon auszugehen, dass das nähere Umfeld hier mittelfristig profitieren wird. Schon jetzt bilden der vordere Teil der Königsallee, die östliche Schadowstraße und der KII eine starke Retailachse. Aus meiner Sicht wird das Dreieck aus Le Coeur, Trinkaus Karree und – hoffentlich bald – dem Carsch-Haus die Achse zwischen Schadowstraße und Altstadt sowie zwischen Königsallee, Grabenstraße, Mittelstraße und Carlsplatz deutlich stärken. Alle drei Projekte stellen für Düsseldorf noch einmal einen deutlichen Zugewinn dar und die Fertigstellung dieser drei Projekte wird sicherlich das nahe Umfeld noch einmal nachhaltig aufwerten. Das südliche Ende der Königsallee aber auch beispielsweise das Stilwerk werden die daraus resultierenden Herausforderungen und Frequenzverschiebungen annehmen müssen.

+ *Herr Schäfer, wie spüren Sie solche Veränderungen in der Vermietung und wie könnte sich die Mieterstruktur in den Düsseldorfer 1A Lagen langfristig verschieben?*

M.Schäfer: Große Projektentwicklungen wirken wie Katalysatoren und verschieben nicht selten das Gleichgewicht innerhalb der Innenstadtlagen. Die Entwicklung rund um den KII ist ein gutes Beispiel: Sie hat der Schadowstraße einen deutlichen Schub verliehen – bei Frequenz, Mieterinteresse und der Investitionsbereitschaft der Vermieter. Gleichzeitig zogen sich damals auch etablierte Marken wie Mango, Only und H&M schrittweise aus der Flinger Straße zurück. Das zeigt: Gewinnt eine Lage an Attraktivität, kann das oft zulasten anderer Lagen gehen – manchmal nur vorübergehend, aber spürbar. Gleichzeitig eröffnet dies Chancen für neue Konzepte und eine Neupositionierung. Auch die Entwicklungen auf der – wie man so schön sagt – „falschen“ Seite der Königsallee werden für Bewegung sorgen. Es bleibt spannend, wie sich diese Veränderungen auf die Mieterstruktur und Frequenzströme auswirken und was das z.B. auch mit der südlichen Königsallee macht.

+ *Stellen Sie sich vor, wir schreiben das Jahr 2040: Was dürfte in der Düsseldorfer Innenstadt auf keinen Fall fehlen?*

Herr Poggemann: Die angesprochene Oper wird zu diesem Zeitpunkt sicherlich eröffnet sein. Sehr gerne hätte ich auch das „Calatrava“-Projekt gesehen. Aus meiner Sicht hat Düsseldorf bereits heute unheimlich viel zu bieten: Der Charme der Stadt, die Königsallee und das Rheinufer sind sicherlich heute die Zugpferde.

Ich bin überzeugt, dass wir in den nächsten 15 Jahren noch weitere großartige Projekte sehen werden – entscheidend ist der richtige Mix. Auch jenseits der 1A-Lagen gilt es, täglich Menschen für Düsseldorf zu begeistern. Dafür sind der ÖPNV, der Flughafen, die Messe und kulturelle Angebote ebenso wichtig wie die Innenstadt selbst.

Ach ja – und ein Fußball-Bundesligist gehört natürlich auch dazu. Ich drücke der Fortuna fest die Daumen!

M.Schäfer: Die Königsallee wird auch 2040 das Herz der Düsseldorfer Innenstadt sein. Sie steht für Qualität, für internationales Flair und für einen Erlebnischarakter, der weit über das Thema Einzelhandel hinausgeht. Wichtig ist eine gute Mischung aus Einzelhandel, Gastronomie und Kultur, ergänzt durch Aufenthaltsqualität und Erlebnis. Ich wünsche mir vor allem, dass Düsseldorf einladend bleibt: sicher, sauber, gut erreichbar und voller Leben. Dafür braucht es starke Konzepte, Mut zur Veränderung und die Zusammenarbeit aller Beteiligten.

MIT SEINEM INTERNATIONALEN PUBLIKUM, DER STARKEN KAUFKRAFT UND DER STÄDTEBAULICHEN ENTWICKLUNG BIETET DÜSSELDORF EIN ÄUSSERST ATTRAKTIVES UMFELD FÜR DEN MODE-EINZELHANDEL – GENAU DAS, WAS UNSERE MARKEN SUCHEN.

HENDRIK SCHMIDT

Real Estate / Head of Expansion, BESTSELLER

INVESTMENT- MARKT 2025

PREISFINDUNG NACH DER ZINSWENDE

DÜSSELDORFS 1A-LAGEN

ALS STABILITÄTSANKER IN BEWEGTEN ZEITEN



Hendrik Poggemann

Geschäftsführender Gesellschafter

Nach den turbulenten Jahren der Zinswende und der marktweiten Verunsicherung zeichnet sich im ersten Halbjahr 2025 ein klareres Bild ab: Der deutsche Investmentmarkt hat sich neu sortiert. Zwar ist das Transaktionsvolumen weiterhin niedriger als in den Boomjahren, doch die Stimmung hat sich mit leichten Schwankungen aufgehellt. Vor allem in den etablierten Innenstadtlagen zeigt sich: Qualität bleibt gefragt – und Düsseldorf gehört dabei zu den Gewinnern.

Die gesamtwirtschaftliche Lage Deutschlands sendet erste, klar positive Signale. Das Bruttoinlandsprodukt stieg im ersten Quartal 2025 um 0,4% gegenüber dem Vorquartal – doppelt so stark wie ursprünglich geschätzt. Gleichzeitig hat die EZB Anfang Juni 2025 ihre Leitzinsen erneut gesenkt. Es ist die achte Zinssenkung seit Mitte 2024. EZB-Präsidentin Christine Lagarde betonte, dass der künftige Kurs weiterhin datenabhängig bleibt, doch die Richtung ist klar: geldpolitische Entspannung. Für den Immobilienmarkt bedeutet das: Finanzierungen könnten wieder leichter werden, Renditeerwartungen besser kalkulierbar – ein Faktor, der zunehmend Marktakteure zurück an den Verhandlungstisch bringt. Auch wenn große Sprünge ausbleiben, ist vielerorts ein Wiederaufflammen des Interesses zu spüren – selektiv, aber deutlich verbindlicher als noch vor einem Jahr.

Der Düsseldorfer Immobilieninvestmentmarkt zeigt seit 2024 eine stabile Entwicklung und zählt laut aktuellen Marktanalysen zu den robusteren Standorten unter den deutschen Top-7-Städten. Während andere Märkte teils deutliche Rückgänge verzeichneten, blieb das Transaktionsvolumen in Düsseldorf konstant. Besonders die gefestigten 1A-Lagen mit ihrer nachhaltigen Mietstruktur und städtebaulichen Qualität sichern die Attraktivität des Standorts. Die Erwartungen für 2025 bleiben weiterhin zurückhaltend positiv – gestützt von kalkulierbaren Rahmenbedingungen und einer zunehmenden Bereitschaft der Marktakteure, wieder aktiv zu werden.



Hörfassung

Die Preisfantasien vergangener Jahre sind der neuen Realität gewichen, was zu mehr Bewegung auf der Angebotsseite führt. Diese Entwicklung zeigt sich besonders deutlich in den etablierten 1A-Lagen Düsseldorfs, darunter Königsallee, Schadowstraße und Flinger Straße, die durch Preisrealismus und eine veränderte Angebotsstruktur aktuell von vermehrter Marktaktivität geprägt sind. Gleich mehrere Objekte sind auf dem Markt – anders als in vergangenen Jahren. Institutionelle Investoren treten vermehrt als Verkäufer auf, während auf der Käuferseite vor allem regional verankerte Family Offices, Privatpersonen und internationale Investoren, etwa aus Frankreich und teilweise auch Osteuropa, den Markt prägen.

Zwei große Transaktionen – beide vermittelt von Lührmann – sprechen für sich: Der Ankauf des ehemaligen Kaufhof-Gebäudes durch die Stadt Düsseldorf am Wehrhahn für die neue Oper, der Erwerb des Geschäftshauses Kasernenstraße 6 durch Midstad zeigen: Die Nachfrage nach substanzstarken Innenstadtimmobiliën ist wieder da – wenn auch unter veränderten Vorzeichen. Der Fokus liegt heute auf Qualität, Nachnutzungsperspektiven und kalkulatorisch belastbaren Mieterträgen. Des Weiteren haben die Liegenschaften Königsallee 52 und Flinger Straße 68 einen neuen Besitzer gefunden.

Die Kaufpreisfaktoren in den Toplagen spiegeln diese Entwicklung wider. Auf der Königsallee werden derzeit im besten Teilstück Faktoren zwischen dem 30- und 33-Fachen der Jahresnettomiete gezahlt. Der südliche Teil fällt allerdings stärker ab.

Die Schadowstraße erreicht – nahe der Königsallee – in der Spitze den 26er-Faktor, während die Flinger Straße – abhängig von Größe und Lage – leicht darunter liegt, für gute Objekte aber oberhalb des 20-Fachen. Diese Werte liegen deutlich unter den historischen Höchstständen, zeugen aber dennoch von stabiler Werthaltigkeit und Anlegervertrauen in den Standort.

Die Mittelstraße und die Grabenstraße sind aktuell – sehr objektabhängig – mit dem 21- bis 24-Fachen zu bewerten. Hier befinden sich allerdings, wie in der gesamten Altstadt, auch zumeist ältere Bestandsgebäude. Im gastronomischen Teil der Altstadt wurde bereits im Vorjahr an der Ecke Bolkerstraße die Neustraße 39 durch Lührmann an ein Family Office vermittelt.

Auffällig ist auch die gestiegene Nachfrage nach Value-Add-Objekten. Investoren, die gezielt auf Repositionierung setzen, finden aktuell eher Preiseinigung mit Verkäufern als im klassischen Core-Bereich. Dennoch: Auch Core-Objekte bleiben begehrt, sofern die Lagen überzeugen und die Mietverhältnisse langfristig gesichert sind.

Im bundesweiten Vergleich nimmt Düsseldorf eine starke Rolle ein. Die Stadt erreicht im aktuellen cima.monitor Platz vier unter den wichtigsten Handelsstandorten. Mit einem Kaufkraftindex von 113,7 und einer Zentralität von 110,1 liegt sie klar über dem Bundesdurchschnitt. Düsseldorf punktet mit hoher Aufenthaltsqualität, einem vielfältigen Branchenmix sowie einer aktiven Stadtgestaltung – Erfolgsfaktoren, die Frequenz und Investorenvertrauen langfristig stützen. Projekte wie Le Coeur, KII oder das Trinkaus Karree unterstreichen die städtebauliche Dynamik, auch wenn Entwicklungen wie das Carsch-Haus oder der Calatrava Boulevard aktuell stagnieren.

Der Blick nach vorn bleibt verhalten optimistisch. Die Marktteilnehmer haben sich auf eine neue Realität eingestellt – selektiver, konservativer, langfristiger. Für 2026 und 2027 wird ein moderates Wachstum erwartet, getragen von institutionellen Reinvestments, internationalen Kapitalströmen und einer Rückbesinnung auf die urbanen Toplagen. Weiterhin hohe Baukosten und steigende Mieten für Büro und Wohnen in den Bestlagen erhöhen den Wert von Bestandsinvestments. Düsseldorf geht mit einem stabilen Fundament und spürbarem Momentum ins zweite Halbjahr 2025 – als einer der gefestigten Einzelhandelsstandorte Deutschlands.



ASSET MANAGE- MENT

IM EINZELHANDEL

In urbanen Spitzenlagen wie der Düsseldorfer Königsallee, der Schadowstraße oder der Flinger Straße zählen Sichtbarkeit und Frequenz. Doch was Immobilien in diesen Lagen tatsächlich erfolgreich macht, liegt tiefer: Es ist die Fähigkeit, ihr Potenzial systematisch zu erschließen, sich wandelnden Anforderungen zu begegnen und dauerhaft marktfähig zu bleiben. Genau hier kommt professionelles Asset Management ins Spiel.

WAS LEISTET ASSET MANAGEMENT IM EINZELHANDEL?

Asset Management im Einzelhandel ist weit mehr als Immobilienverwaltung. Es verbindet operative, technische, rechtliche und strategische Maßnahmen, um eine Immobilie über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg wirtschaftlich erfolgreich zu führen. Im Fokus stehen dabei:

Strategische Vermietung

Den passenden Mieter-Mix identifizieren, Leerstände vermeiden, flexible Vertragsmodelle ermöglichen.

Modernisierung & Positionierung

Gebäude technisch und gestalterisch weiterentwickeln, um Wertsteigerung zu erzielen.

Flächenoptimierung

Zuschnitte und Nutzungskonzepte an neue Handels- und Gastronomieformate anpassen – ob dauerhaft oder temporär.

Risikomanagement

Vorausschauende Investitionen tätigen, ESG-Vorgaben einhalten und regulatorische Anforderungen integrieren.

Dabei agiert der Asset Manager als Bindeglied zwischen Eigentümern, Mietern, Dienstleistern und Marktmechanismen – mit dem Ziel, Immobilien fit für Gegenwart und Zukunft zu machen.



Hörfassung

MARKTUMFELD: WANDEL ALS KONSTANTE

Düsseldorf gehört zu den stabilsten Einzelhandelsmärkten in Deutschland. Gleichzeitig zeigt sich auch hier: Der Markt differenziert sich. 1A-Lagen sind nach wie vor gefragt, erzielen stabile oder steigende Mieten – gleichzeitig geraten nicht sanierte oder konzeptschwache Objekte zunehmend unter Druck. Insbesondere in wirtschaftlich angespannten Phasen – wie zuletzt mit rückläufigen Transaktionen und veränderten Flächenbedarfen – gewinnt internes Wertpotenzial an Bedeutung. Asset Management rückt damit ins Zentrum der Werterhaltung: durch datenbasierte Analyse, gezielte Investitionen und konsequente Steuerung von Maßnahmen.



Kontakt-
daten

Kevin Kitzmann

Leiter Assetmanagement



Asset Management Broschüre
als PDF downloaden

ESG: VERANTWORTUNG ALS WERTTREIBER

Nachhaltigkeit ist heute nicht mehr Kür, sondern Pflicht. Gebäude, die ESG-Kriterien nicht erfüllen, verlieren mittelfristig an Attraktivität – sowohl für Mieter als auch für Investoren. Gleichzeitig steigt die Bereitschaft, für zertifizierte Objekte höhere Mieten zu zahlen. Asset Management integriert ESG-Ziele gezielt: durch energetische Sanierung, smarte Gebäudetechnik, Green Leases und eine transparente Dokumentation sozialer und unternehmerischer Standards. So wird Nachhaltigkeit nicht nur erfüllt, sondern aktiv in den Vermarktungsprozess eingebunden.

ZUKUNFTSFÄHIG DURCH STRATEGIE

Der Einzelhandel verändert sich rasant – durch Digitalisierung, neue Konsumgewohnheiten, hybride Nutzung. Immobilien, die diesen Wandel mitgehen wollen, brauchen Flexibilität und Orientierung. Asset Management sorgt dafür, dass Immobilien mehr sind als Hülle – sie werden zu funktionierenden Handelsstandorten mit Identität und Zukunft.

FAZIT

Wer frühzeitig auf nachhaltige Modernisierungsmaßnahmen, flexible Vermietungskonzepte und innovative Nutzungsideen setzt, sichert sich nicht nur den Werterhalt, sondern schafft zudem langfristig Wettbewerbsvorteile. Seit 2024 bietet Lührmann mit über 30 Jahren Erfahrung im Einzelhandel, fundierter Marktkenntnis und einem ganzheitlichen Leistungsansatz Asset-Management-Dienstleistungen in und außerhalb der Handelslagen an. Wir unterstützen Sie dabei, Potenziale voll auszuschöpfen und Ihre Immobilien strategisch optimal zu positionieren. Lührmann Ihr starker Partner für zukunftsfähige Immobilienentwicklung – in Düsseldorf und darüber hinaus. Sprechen Sie uns gerne an!

PORTFOLIO BUNDESWEIT

VERKAUF

SCHILDERGASSE 52, KÖLN



NEUER WALL 7, HAMBURG



KARMELETERSTRASSE 10, AACHEN



IN DER SÜRST 3, BONN



KAUFINGER STRASSE 7, MÜNCHEN



HAUPTSTRASSE 9-13, HEIDELBERG



PORTFOLIO BUNDESWEIT

VERMIETUNG

EHRENSTRASSE 11, KÖLN



THEATINERSTRASSE 31, MÜNCHEN

THEATINERSTRASSE 29, MÜNCHEN



SCHILDERGASSE 75, KÖLN



SCHILDERGASSE 77-79, KÖLN



NEUER WALL 18, HAMBURG



HOHE STRASSE 69-71, KÖLN



GRIMMAISCHE STR. 1-7, LEIPZIG



THEATINERSTRASSE 30, MÜNCHEN



TAUENTZIENSTRASSE 18A, BERLIN

EXPERTEN



HENDRIK POGGEMANN

Geschäftsführender Gesellschafter

M +49 172 5357388
h.poggemann@luehrmann.de



MARKUS SCHÄFER

Geschäftsführer

M +49 172 2169743
m.schaefer@luehrmann.de



**Lührmann
Düsseldorf
GmbH & Co. KG**

Kasernenstraße 17-19
40213 Düsseldorf

T +49 211 30 04 79 0
duesseldorf@luehrmann.de

www.luehrmann.de

Wir verbinden Potenziale.