

IN:STADT

Das Magazin für Handel, Lage & Stadtgespräche

2025

MÜNSTER



LÜHRMANN



„STARKE LAGEN.
KLARE EINBLICKE.
NEUE PERSPEKTIVEN.“

VORWORT

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Münster verbindet auf einzigartige Weise Tradition, urbane Lebensfreude und Innovation. Zwischen Prinzipalmarkt, Universität und Wochenmarkt prosperiert eine lebendige Innenstadt, die im Wandel ihre Identität bewahrt, Stabilität bietet und gleichzeitig mutig Neues wagt.

Als Geschäftsführer von Lührmann Osnabrück und mit enger Verbindung zu Münster freue ich mich, Ihnen in dieser Ausgabe von IN:Stadt spannende Einblicke in diese dynamische Entwicklung zu geben. Die Stadt behauptet sich seit Jahren als einer der attraktivsten Handelsstandorte Deutschlands – mit hoher Aufenthaltsqualität, vielfältigem Branchenmix und zukunftsgerichteter Stadtentwicklung.

Doch selbst Münster kann sich den herausfordernden Marktgegebenheiten nicht gänzlich entziehen. Es wird vermehrt Flexibilität bei Mietzinsmodellen sowie beim Übergabezustand eingefordert, Flächenprofile müssen zeitgemäß ausgerichtet sein und auch bei seltenen Ankaufsoptionen benötigt die Prüfung etwas mehr Zeit. Vordergründig bleibt die hohe Mieter- und Investitionsnachfrage unvermindert bestehen.

Wir stellen Ihnen die Einkaufsmeilen in der Innenstadt vor, zeigen aktuelle Entwicklungen und Lageveränderungen auf und führen spannende Interviews – alles fundiert und praxisnah durch unsere Experten.

Ich lade Sie herzlich ein, Münster neu zu entdecken – aus Perspektive von Handel, Eigentümern und urbanem Leben.



Viel Freude beim Lesen!


Andreas Grüß
Geschäftsführer

DEUTSCHLAND ZÖGERT, MÜNSTER BEHAUPTET SICH

ZWISCHEN UNSICHERHEIT UND STANDORTSTÄRKE

Auch 2025 bleibt das wirtschaftliche Umfeld in Deutschland herausfordernd: Mit einem mageren BIP-Wachstum von 0,2 % (ifo/DIW), einer weiterhin hohen Zinslast und nur zögerlich sinkender Inflation bewegt sich die Gesamtwirtschaft auf dünnem Eis. Der stationäre Einzelhandel spürt die Auswirkungen deutlich: Zwar verzeichnen die Umsätze nominal ein leichtes Plus von ca. 2 % (HDE), doch real stagniert das Wachstum nahezu. Bundesweit stehen rund 4.500 Geschäftsaufgaben im Raum – vor allem mittelgroße Städte und klassische Einkaufsstraßen sind betroffen.

Doch Münster zeigt Widerstandskraft.

Die westfälische Universitätsstadt trotzt dem Trend: Die Innenstadt bleibt trotz wirtschaftlichem Gegenwind eine der attraktivsten Einkaufsadressen der Region. Zwar ist auch hier der Strukturwandel spürbar – etwa durch verändertes Konsumverhalten, anhaltenden Preisdruck und punktuellen Leerstand – doch Münster gelingt es, gegenzusteuern. Frequenzstarke Lagen wie die Ludgeristraße oder der Prinzipalmarkt profitieren von lokaler Identität, touristischer Anziehungskraft und vergleichsweise stabilen Mieten.

Mit klarem Fokus auf Innenstadtentwicklung, innovativen Konzeptstores und dem Ausbau der Aufenthaltsqualität bleibt Münster ein positiver Gegenpol zur bundesweiten Verunsicherung.

KAUFKRAFT P. P. (€)

München	38.138
Düsseldorf	33.782
Frankfurt a.M.	32.131
Münster	30.822
Köln	30.701
Berlin	28.330

Quelle: GfK Kaufkraft Deutschland 2025



Hörfassung



MÜNSTER HÄLT KURS:

**VITAL. VIELSEITIG.
WIDERSTANDSFÄHIG.**

GEGEN DEN TREND – DIE STÄRKE DER WESTFÄLISCHEN EINKAUFSTADT

Inmitten wirtschaftlicher Unsicherheiten positioniert sich Münster als stabiler und attraktiver Einzelhandelsstandort. Die Innenstadt zeigt sich lebendig – mit hoher Aufenthaltsqualität, einem breiten Branchenmix und konstanter Nachfrage in den zentralen Lagen wie Rothenburg und Salzstraße. Auch wenn der Strukturwandel spürbar ist, überzeugt Münster mit solider Performance, einer gesunden Flächenstruktur und einer aktiven Stadtentwicklung.

Marken setzen bewusst auf Münster: Neben etablierten Playern wie H&M (Flächenerweiterung), Zara, Deichmann und Rituals nutzen auch expansive Konzepte wie beispielsweise Urban Outfitters und Coolblue sowie regionale Anbieter das Potenzial der Innenstadt. Die studentisch geprägte, wohlhabende, kaufkräftige Bevölkerung sorgt für eine konstante Grundfrequenz – ergänzt durch den Tourismus und das Einzugsgebiet des Münsterlands.

Mit einer Kaufkraft von rund 30.822 € pro Kopf liegt Münster über dem Bundesdurchschnitt und profitiert zusätzlich von einem hohen Zentralitätswert von etwa 128. Die Stadt zieht kaufkräftige Kunden aus dem Umland an und positioniert sich als urbanes Oberzentrum mit überregionaler Anziehungskraft.



STADTBILD IM WANDEL – ENTWICKLUNG MIT SUBSTANZ

Münsters Innenstadt setzt ein klares Zeichen für die Zukunft: Mit Investitionen in den öffentlichen Raum, verbesserter Erreichbarkeit und gezielter Revitalisierung einzelner Abschnitte wie etwa die Entwicklung „Zukunft Stadtraum Martiniviertel“, bei dem in der Verlängerung des Alten Fischmarktes ein lebenswerter, grüner und klimagerechter Stadtraum geschaffen wird.

Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen bleibt der Leerstand in 1A-Lagen mit 4,8% (HDE) niedrig und die Spitzenmieten stabil bei ca. 120–150 €/qm.

Während andere Städte mit sinkenden Passantenfrequenzen kämpfen, verzeichnet Münster in den Hauptachsen leichte Zugewinne bei den Besucherströmen – nicht zuletzt durch die hohe Aufenthaltsqualität, die Dichte an Gastronomie und den gelungenen Mix aus Altstadtflair und moderner Infrastruktur.

FAZIT: MÜNSTER ZEIGT STÄRKE IM WANDEL

Münster beweist, dass Resilienz, Standortqualität und eine konsequente Innenstadtstrategie auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten Wirkung zeigen. Die Stadt bleibt ein attraktives Ziel für Einzelhändler, Projektentwickler und Investoren, die auf Substanz statt Spekulation setzen. Wer in Münster investiert, investiert in ein urbanes Umfeld mit Zukunft.

30.822 €

Kaufkraft p. P.
Münster

29.566 €

Kaufkraft p. P.
Deutschland

103,8

EH-Kaufkraft Index D = 100
Münster

98,4

EH-Kaufkraft Index D = 100
Nordrhein-Westfalen



MÜNSTER

UNVERWECHSELBARE UNIVERSITÄTSSTADT

Die Universitätsstadt Münster zählt rund 310.000 Einwohner und ist bekannt für ihre hohe Lebensqualität. Auf den von Sandstein geprägten Straßen der Stadt findet sich ein gelungener Mix aus eingesessenen Einzelhändlern und internationalen Filialisten, der das Stadtbild prägt und Besucher wie Bewohner gleichermaßen anzieht. Münster gilt als Fahrradstadt, was durch das gut ausgebaute Radwegenetz und die Vielzahl an Fahrradfahrern täglich sichtbar wird. Die Stadt bietet zudem eine hervorragende Anbindung an das Autobahnnetz, was sie nicht nur für Pendler, sondern auch für Besucher aus dem Umland und darüber hinaus leicht erreichbar macht.

Ein besonderes Merkmal Münsters ist das akademische Publikum, das die Stadt durch die renommierten Bildungseinrichtungen, allen voran die Westfälische Wilhelms-Universität, anzieht. Diese Universität zählt zu den angesehensten Hochschulen Deutschlands und trägt wesentlich zur intellektuellen und kulturellen Atmosphäre der Stadt bei. Ergänzt wird dieses lebendige Stadtbild durch ein kauf- und zahlungskräftiges Publikum aus dem wohlhabenden Umland, das regelmäßig in die Stadt kommt, um einzukaufen, kulturelle Veranstaltungen zu besuchen und die zahlreichen gastronomischen Angebote zu nutzen.



Insgesamt zeichnet sich Münster als ein bedeutender Dienstleistungs- und Verwaltungsstandort aus. Diese Kombination aus wirtschaftlicher Stärke, intellektuellem Potenzial und hoher Lebensqualität führt dazu, dass Münster oft als eine „kleine Insel der Glückseligkeit“ beschrieben wird. Die Stadt wird als ein sehr positiver Standort mit klarem Profil und vielversprechender Zukunft wahrgenommen, der sowohl für Einwohner als auch für Besucher zahlreiche Vorzüge bietet.

104%
Kaufkraftbindungs-
quote Münster

+2,2%
Inflation

124,0
Einzelhandelsumsatz-
kennziffer D = 100

119,5
Zentralitätskennziffer
D = 100 Münster

DIE HANDELS- LAGEN

**DIE ZENTRALEN EINKAUFSTRASSEN IN MÜNSTER
ERFREUEN SICH WEITER GROSSER BELIEBTHEIT,
WÄHREND EINIGE RANDLAGEN DURCHAUS MIT
DEN VERÄNDERUNGEN DES MARKTGESCHEHENS
ZU KÄMPFEN HABEN.**

Münster überzeugt durch unterschiedliche Handelslagen mit durchaus variierenden Mietniveaus. In der jüngsten Vergangenheit sind Lage- und Frequenzverschiebungen zu beobachten.

In den etablierten Handelslagen wie Prinzipalmarkt und Ludgeristraße bleibt das Mietniveau nahezu stabil und auf einem hohen Niveau.

Wohingegen eine veränderte Mieterstruktur wie beispielweise in der Salzstraße Neuanmietungen nur bei angepassten Mieten möglich macht.

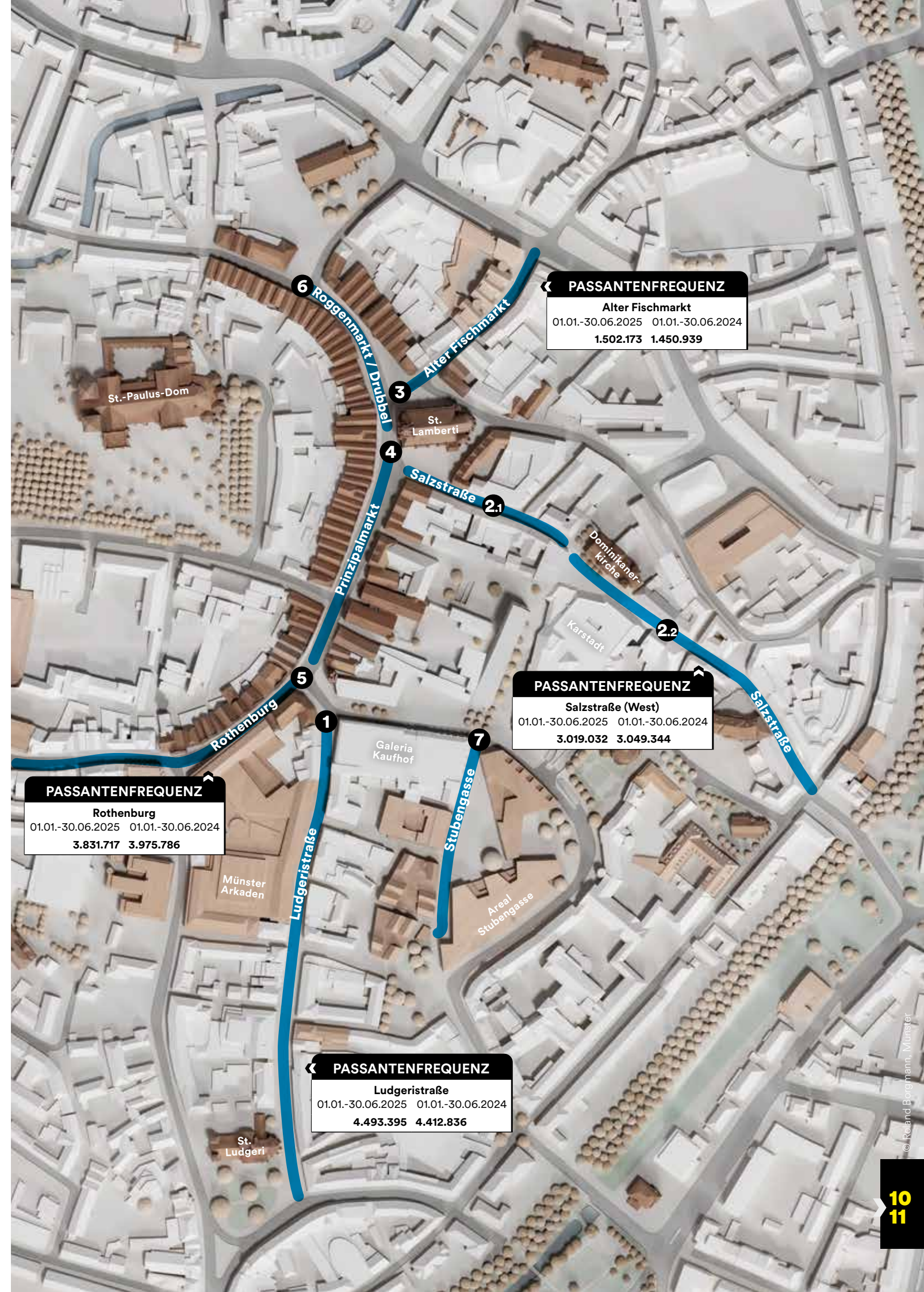
Prosperierende Lagen wie die Rothenburg, Alter Fischmarkt und auch die Stubengasse gewinnen an Attraktivität und Mieternachfrage auf angepasstem Mietniveau. Diese positive Entwicklung spiegelt sich bei der erzielbaren Miete wieder.



SPITZENMIETEN

1 LUDGERISTRASSE 2025 2019 *145€/qm *165€/qm	2.1 SALZSTRASSE 2025 2019 *95€/qm *110€/qm	2.2 SALZSTRASSE 2025 2019 *80€/qm *105€/qm
3 ALTER FISCHMARKT 2025 2019 *85€/qm *100€/qm	4 PRINZIPALMARKT 2025 2019 *150€/qm *165€/qm	5 ROTHENBURG 2025 2019 *100€/qm *115€/qm
6 ROGGENMARKT / DRUBBEL 2025 2019 *90€/qm *105€/qm	7 STUBENGASSE 2025 2019 *70€/qm *100€/qm	

*Bei den Mieten handelt es sich um Spitzenmieten für Verkaufsflächen zwischen 70-120 qm mit idealem Flächenzuschnitt.



LUDGERISTRASSE



1

In direkter Verlängerung des Prinzipalmarkts schließt sich mit der Ludgeri-Strasse die bedeutendste Einkaufsmeile Münsters an. Sie gilt als klassische Konsumlage der Stadt und überzeugt durch eine konstant hohe Passantenfrequenz. Gemeinsam mit dem Prinzipalmarkt zählt sie zu den begehrtesten Standorten – sowohl für nationale als auch für internationale Mieter.

Über den Ludgerikreisel am südlichen Ende, finden zudem zahlreiche Besucher den Weg in die Innenstadt. Der attraktivste Abschnitt der Ludgeri-Strasse befindet sich zwischen dem Modehaus Eckerle (19) und C&A (36); fast mittig liegen die Münster Arkaden. Die Münster Arkaden zeigen, wie sich ein Center nahtlos in eine funktionierende Innenstadt einfügt und den Standort mit Einzelhandel, Dienstleistungen, Gastronomie, sowie einem Parkhaus sinnvoll ergänzt. In den Arkaden sind jüngst weitere Konzepte der BESTSELLER-Gruppe wie beispielsweise ONLY & SONS eingezogen.



In den letzten Jahren gab es in der Ludgeri-Strasse mehrere Mieterwechsel, die u. a. Lührmann erfolgreich begleiten konnte. Die jüngste Neuvermietung konnte Lührmann in der Ludgeri-Strasse 114 verzeichnen. Der Mieter wird die Lage ab Mitte 2026 aufwerten. Das Ladenlokal Depot (28) hat sich ein internationales, auf junges Publikum ausgerichtetes Unternehmen gesichert. Es unterstreicht damit ein klares Zeichen für die Stärke und Strahlkraft der Ludgeri-Strasse als Einzelhandelsstandort. Die BESTSELLER-Gruppe setzt weiter ein Statement in dieser Lage und baut seinen Vero Moda (6) Shop zu einem Flagshipstore um.

Weiterhin wird sich Jack&Jones mit der neuen Brand JJXX in der Nummer 32-33 präsentieren und die Lage mit einem frischen Konzept bereichern. Zusätzliche Aufenthaltsqualität schafft im hinteren Bereich der Ludgeri-Strasse die jüngste Eröffnung der Bar Amore (72).



SALZSTRASSE



2

Im ersten und stärksten Teilabschnitt der Salzstraße – zwischen Lambertikirche und Dominikanerkirche – gab es in den vergangenen Jahren nur punktuelle Veränderungen. Seit der Eröffnung von Primark (3-4) blieb der erhoffte Frequenzimpuls hinter den Erwartungen zurück. Entsprechend fiel der Einfluss auf die Mieterstruktur moderat aus: zu den namhaftesten Eröffnungen im direkten Umfeld gehörten die gastronomischen Konzepte Five Guys (9) sowie Cinnamood (7).



Der neue Mieterbesatz wird durch die jüngste Neuanmietung der CBR-Gruppe im bisherigen Zero Store (54) ergänzt. Für die bislang von der CBR-Gruppe genutzte Fläche an der Salzstraße 53 wurde bereits ein Nachmieter aus der Schuhbranche gefunden.

Der rückwärtige Bereich der Salzstraße weist eine deutlich geringere Frequenz auf. Ein Teil der Besucherströme verteilt sich auf Höhe der Dominikanerkirche in Richtung TK Maxx sowie zum Parkhaus Galeria und Alter Steinweg.

Als gewinnbringend für diesen Teilbereich der Salzstraße können die Neuanmietungen durch den go asia Supermarkt (20) (vermittelt durch Lührmann) als auch Luamaya (14-15) angeführt werden.

Abzuwarten ist die künftige Nutzung der Karstadt-Immobilie. Sie ist der Schlüssel für die weitere Lageentwicklung der Salzstraße.



ALTER FISCHMARKT



3

Der alte Fischmarkt bildet ein zentrales Eingangstor zur münsteraner Innenstadt und überzeugt durch seine hervorragende Erreichbarkeit und ansprechende Architektur.

In unmittelbarer Nähe stehen Parkmöglichkeiten sowie die Bushaltestellen am Büld zur Verfügung, die einen schnellen und direkten Zugang ins Zentrum ermöglichen.

Seit der Quartiersentwicklung „Alter Fischmarkt“ im Jahr 2012 hat die Straße eine beeindruckende Aufwertung erfahren und sich zu einer lebendigen und hochwertigen Einkaufs- und Gastronomielage entwickelt.

Heute prägen renommierte Unternehmen und spannende Konzepte den Standort. Neben einer ausgezeichneten 2-Sterne-Gastronomie finden sich attraktive Retailmarken wie Birkenstock (11), Torquato (10) (beide durch Lührmann vermittelt) sowie Neuansiedlungen durch regionale und filialisierte Unternehmen.

Neu hinzugewonnen wurde in diesem Jahr der Mieter Solution Concepts (5), welcher den abwechslungsreichen Branchenmix unterstreicht.

Die laufende Projektentwicklung darunter das Vorhaben am Alten Fischmarkt 27 (Schohhaus) sowie am Alten Steinweg 3 stärken die Lage nachhaltig. Durch diese Entwicklung entstehen weitere wertvolle Einzelhandelsflächen. Besonders hervorzuheben ist die geplante Ansiedlung des Dommuseums „Paulus“, die künftig zusätzliche Besucherströme anziehen und die Frequenz für den Einzelhandel spürbar erhöhen wird.

Weiter gestärkt wird die Lage am Alten Fischmarkt durch repräsentative Büroflächen sowie insbesondere durch die traditionsreichen Ankermieter Kinderkaufhaus Muck (12) und den Concept Store Hasardeur.

Auch die stadtgerechte Aufwertung durch das Projekt „Zukunft Stadtraum Martiniviertel“ verspricht eine weitere Stärkung des Alten Fischmarktes.



Hörfassung

PRINZIPALMARKT



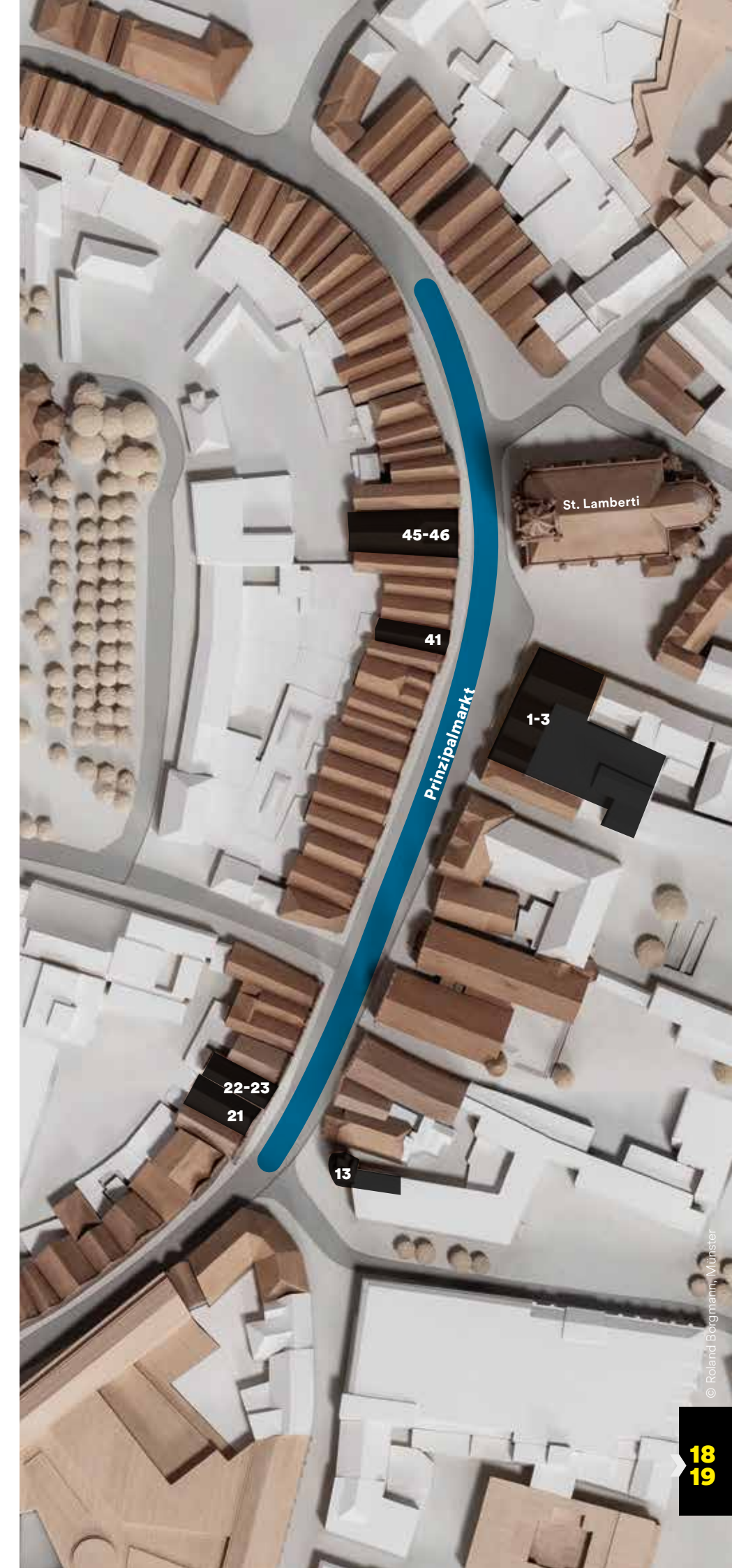
4

Der Prinzipalmarkt ist seit jeher die erste Adresse in Münster. Unter den imposanten Arkaden hat die Luxus- und Niveau-Lage ihr Zuhause: Internationale Boutiquen angesagter Labels treffen hier auf über Generationen geführte Traditionshäuser – echte Institutionen, wie das Schuhhaus Zumnorde, Schnitzler Moden, Lederwaren Harenberg, Weitkamp Moden und Kösters Wohnkultur. Parallel dazu entstehen auf kleineren Flächenprofilen kontinuierlich neue, feine Konzepte.

Großer Beliebtheit erfreut sich das Bio-Backwarenkonzept Zeit für Brot, welches nach aufwendigem Umbau der Immobilie (45-46) im November 2023 eröffnete. Im Februar 2024 folgte die Neueröffnung der Schokoladenmanufaktur Läderach (22-23) sowie kurz darauf

im Mai 2024 der Umzug und die Neueröffnung von N&K Bielefelder Wäsche (21). Durch Lührmann vermittelt ging Copenhagen Studios (41) im Juni 2024 mit einem neuen Store an den Start. Ein starkes Bekenntnis für den Standort ist die langfristige Mietvertragsverlängerung sowie der hochwertige Umbau von Appelrath & Cüpper im Prestigeobjekt am Prinzipalmarkt (1-3). Lührmann überzeugte dabei durch eine umfangreiche Beratungsleistung – sowohl für Vermieter als auch Mieter.

Auch der historische Stadthausurm erhielt eine zeitgemäße Nutzung durch die Schaffung einer einzigartigen Gastronomiefläche für die Prinzi-Bar (13). Diese namhaften Vermietungen und Neuansiedlungen bekräftigen den Premium-Charakter des Prinzipalmarktes und unterstreichen seinen Status als Münsters begehrteste Shoppingmeile.



ROTHENBURG



5

Die Rothenburg zählt mittlerweile zu den am stärksten frequentierten Handelslagen in der Münsteraner Innenstadt und bildet die zentrale Verbindung zwischen dem Aegidiimarkt mit seinem großen Parkhaus und dem Prinzipalmarkt.

In Hinblick auf die Passantenfrequenz positioniert sie sich direkt nach der Ludgeri-

straße und dem Prinzipalmarkt und nimmt damit eine Spitzenposition unter den zentralen Einkaufsstraßen der Stadt ein.

Besondere Impulse in der Entwicklung der Lage gingen von der durch Lührmann vermittelten Ansiedlung von Zalando Outlets in dem markanten Eckgebäude in der Rothenburg 11 / Königstraße 60 aus.

Der Mietermix ist ausgewogen und attraktiv: Neben regionalen Händlern prägen angesagte Filialisten wie Cookie Couture (13) sowie die durch Lührmann vermittelten Konzepte My Jewellery (11), Mister Spex und Label Kitchen das Straßenbild. Im Übergang von der Rothenburg zum wertigen Prinzipalmarkt hat sich zudem Guess in der ehemals von Scotch&Soda genutzten Fläche (3) angesiedelt.

Abgerundet wird das Bild der lebendigen Rothenburg durch die aufwendige Entwicklung und die bereits erfolgten Neuvermietung der Hausnummer 45.



Hörfassung

ROGGENMARKT / DRUBBEL



6

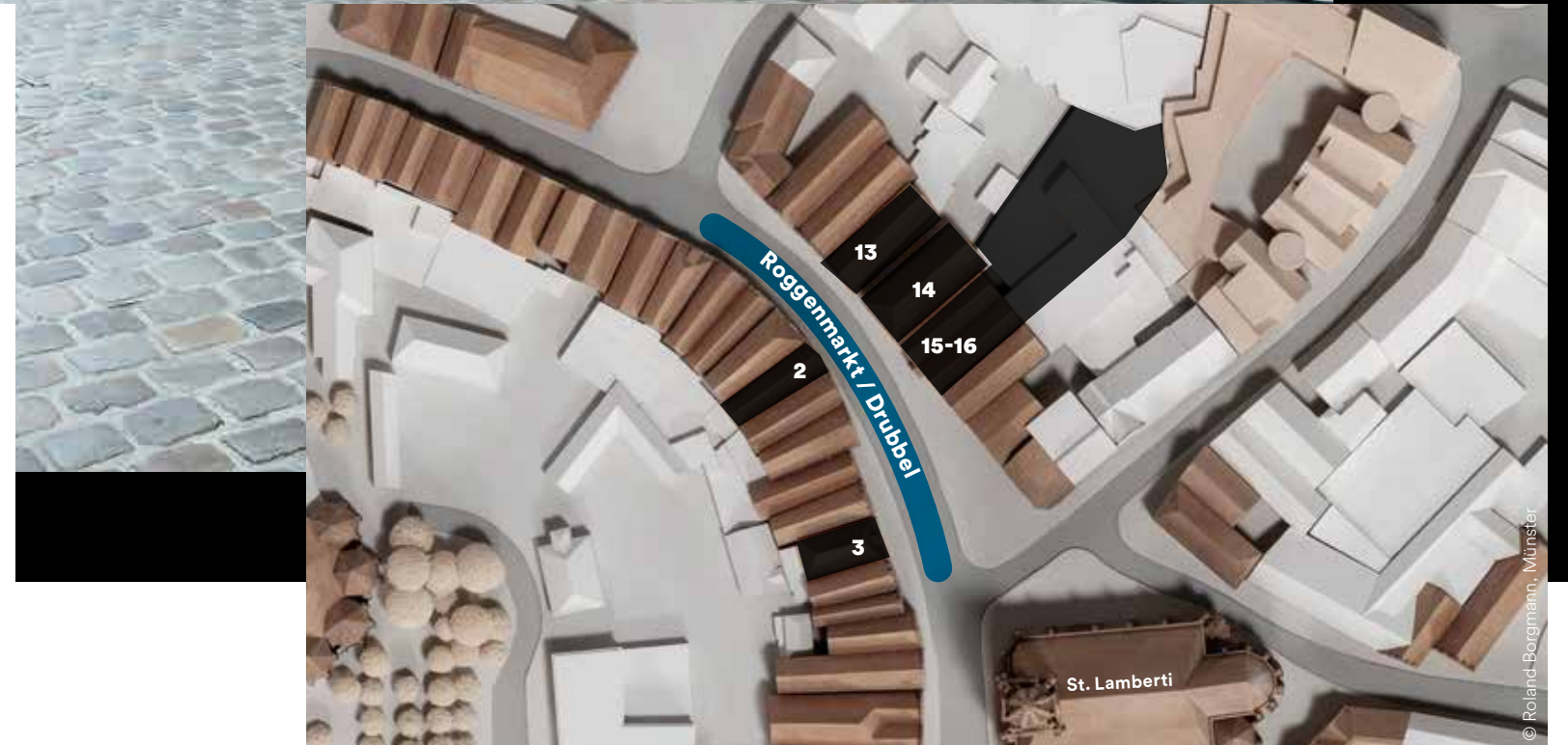
Der Roggenmarkt / Drubbel in Münster hat sich in den vergangenen Jahren zu einer charmanten, boutique-orientierten Straße entwickelt. Er mündet im unteren Bereich in die hübsche Altstadt Münsters mit ihrer vielfältigen Gastronomie und gemütlichen Gassen.

Charakteristisch ist der ausgewählte Branchenmix aus regionalen Feinkosthändlern, Cafés sowie traditionsreichen Handwerksunternehmen. Diese Vielfalt und Aufenthaltsqualität ist auch interessant für internationale Premium Brands wie beispielsweise Marc Cain, Riani, Bang & Olufsen und Niessing.

Zu den letzten Neuanmietungen am Roggenmarkt zählen u.a. die Eröffnungen von Dille&Kamille (Roggenmarkt 14) und von Motel a Mio (Drubbel 3). Ende des Jahres wird zudem YaYa (Roggenmarkt 2) im Ladenlokal des ehemaligen Sør eröffnen.

Bereichernd für die Lage sowie frequenzstärkend waren ebenfalls die Eröffnungen von Rewe (15-16) sowie Bolia (13) – beide vermittelt durch Lührmann.

Im Vergleich zu anderen zentralen Lagen ist der Roggenmarkt zwar gut frequentiert, erreicht jedoch nicht ganz die Spitzenwerte der umliegenden Hauptachsen.



Hörfassung

© Roland-Bergmann, Münster

STUBENGASSE



Auch die Stores von New Yorker (30) und Sportscheck (25) zählen neben dem breiten gastronomischen Angebot zu den Ankermieter der Lage.

Trotz des namhaften Mieterbesatzes gehört die Stübengasse im Vergleich zu den hochfrequentierten Lagen wie der Ludgeristraße oder dem Prinzipalmarkt nicht zu den Top-Adressen für den Einzelhandel. Sie profitiert jedoch von ihrem modernen Erscheinungsbild, der guten Erreichbarkeit sowie dem gelungenen Nutzungsmix und stellt damit eine sinnvolle Ergänzung zum etablierten Angebot der Münsteraner Innenstadt dar.



7

Die Stübengasse verläuft parallel zur Ludgeristraße und befindet sich zudem in direkter Nachbarschaft des Prinzipalmarktes und der Salzstraße.

Auf der nördlichen Seite grenzt die Stübengasse weiter an die beiden innerstädtischen Kaufhäuser Galeria und Karstadt.

Mit ihrem großzügigen Platz, mehreren Cafés, zahlreichen Einzelhandelsflächen und einem Hotel fügt sie sich nahtlos in die innerstädtischen Laufwege ein. Für die Quartiersentwicklung Stübengasse und Hanse-Carree erhielt Münster bereits im Jahr 2010 den deutschen Städtebaupreis, was einmal mehr die nachhaltige und innovative Stadtentwicklung Münsters unterstreicht.

Im Einzelhandelsbesatz war die Stübengasse lange Zeit unter anderem durch den Modeanbieter Esprit geprägt, der hier eine große Fläche belegte. Nach der Insolvenz und dem vollständigen Rückzug der Marke aus den deutschen Innenstädten wurde die Fläche aufgeteilt, um Platz für neue Konzepte zu schaffen.

So folgte im September 2025 auf einer Teilfläche von knapp 1.500 qm der Einzug des niederländischen Elektronikhändlers Coolblue (Stübengasse 11-13).

In der Verlängerung der Stübengasse, als Teil des Hanse-Carrees, eröffnete zudem im September 2025 der Outdoor Anbieter Globetrotter (Windthorststraße 64) auf der ehemals von Görtz genutzten Fläche.



PORTFOLIO MÜNSTER

VERKAUF

SALZSTRASSE 9



SALZSTRASSE 14-15



SALZSTRASSE 20



VERMIETUNG

PRINZIPALMARKT 1-3

Appelrath Cüpper



PRINZIPALMARKT 41

Copenhagen Studios



ROGGENMARKT 13

Bolia



LUDGERISTRASSE 7-8

Dr. Martens



KÖNIGSSTRASSE 60

Zalando Outlet



ROTHENBURG 11

MyJewelery



VERMIETUNG

ALTER FISCHMARKT 11



PRINZIPALMARKT 13

Cheese & More



PRINZIPALMARKT 32

Brax



LUDGERISTRASSE 24

Rituals



SALZSTRASSE 9

Five Guys



ROGGENMARKT 15-16

REWE



DIE MÜNSTERANER INNENSTADT ZEIGT SICH WEITERHIN STANDFEST UND HOCHATTRAKTIV. DIE LUDGERISTRASSE ÜBERZEUGT DURCH NAMHAFTE UND FREQUENZBRINGENDE FILIALISTEN, DER PRINZIPALMARKT DURCH HOHE EIGENSTÄNDIGKEIT UND ENGAGIERTE, FAMILIENGEFÜHRTE UNTERNEHMEN. UND IM ALLGEMEINEN, WURDE DER KUNDEN(RUND)LAUF ALS AUCH DIE VERWEILDAUER IN DEN LETZTEN JAHREN DURCH STARKE ANMIETUNGEN IN BSPW. DER ROTHENBURG ODER ALTER FISCHMARKT GESTÄRKT.

THOMAS ZUMNORDE

Geschäftsführer Schuhhaus Zumnorde



MANUEL BEHR BETREUT BEI DER
AACHENER GRUND VERMÖGEN DIE
VERMIETUNG DER EINZELHANDELS-
IMMOBILIEN IN DEN A-LAGEN
DEUTSCHER INNENSTÄDTE.

INTERVIEW: MANUEL BEHR



+ *Die Aachener Grundvermögen investiert seit Jahrzehnten in Einzelhandelsimmobilien in deutschen Innenstädten, so auch in Münster. Wodurch zeichnet sich der Standort Münster für Sie besonders aus?*

„Münster ist einfach eine gewachsene und überdurchschnittlich gute Stadt. Mit hoher Kaufkraft, vielen Studenten und einer guten Auswahl an Geschäften. Münster lädt zum Verweilen ein - auch uns.“

+ *Mit den Münster Arkaden erwarb die Aachener Grund 2012 das innerstädtische Einkaufszentrum in Münster. Welche Rolle spielt für Sie das Center in der Einzelhandelslandschaft vor Ort?*

„Die Münster Arkaden sind ein integrierter Bestandteil der Innenstadt und der Fußgängerzone. Man fährt nicht „raus“ ins Center, sondern bummelt durch die City und die Arkaden. Da schließt das Eine das Andere nicht aus. Und das macht es eben aus.“



+ *Wie auf der Highstreet gibt es auch im Center immer wieder Mieterwechsel. Welche Veränderungen sehen Sie dabei mit Blick auf die letzten Jahre?*

„In den Münster Arkaden waren wir recht konstant. Unsere Ankermieter wie Zara, P&C, Thalia, Saturn oder dm sind seit vielen Jahren da und funktionieren gut. Aber natürlich haben wir im restlichen Center ebenfalls Wechsel. Das ist, meine ich, aber normal. Besonders stolz waren wir über die Ansiedlung von Manufactum. Die passen einfach super nach Münster und zu dem Publikum in den Arkaden.“

+ *Neben den Münster Arkaden halten Sie weitere prägnante Liegenschaften in Münsters Bestlagen im Bestand. Wie gehen Sie hier mit den gewachsenen Mieteranforderungen und der zukunftsfähigen Ausrichtung von Gebäuden um?*

„Wie überall. Wir kümmern uns um unsere Liegenschaften und stehen auch in ständigem Austausch mit unseren Mietern. Die Herausforderungen sind enorm, und sie können nur gemeinsam gemeistert werden. In dieser Hinsicht unterscheidet sich Münster nicht von anderen Standorten.“

+ *Herr Behr, welche Bedeutung hat für Sie der stationäre Handel und wo sehen Sie diesen in den nächsten 15 Jahren?*

„Das ist wirklich keine einfache Frage, ich bin ja kein Hellseher. Aber schauen Sie, der Einzelhandel hatte schon so viele Krisen und wurde schon zigmal beerdigt. Und Sie haben die Frequenzzahlen doch eben gehört. Die Besucher sind da und wollen etwas erleben. Auf der anderen Seite ist das sicherlich kein Selbstläufer (mehr). Händler und Eigentümer müssen weiterhin viel investieren. In neue Konzepte, in neue Nutzungen und neue Ideen. Ziel muss es sein, dass wir durchmischte Städte haben. Kultur, Bildung und Sport gehören beispielsweise genau so dazu wie das Einkaufen. Ich bin positiv, dass uns das gemeinsam in vielen Städten weiterhin gelingen wird - und Münster wird sicherlich dazugehören!“

+ *Über Ihr Portal Highstreet.com haben Sie tagesgenaue Einblicke in die Besucherfrequenzen vieler deutscher Innenstädte. Wie steht es um die Besucherzahlen in Münster?*

„Münster steht zu Recht weit oben und behauptet sich seit Jahren auf einem sehr guten Niveau. Die Ludgeriestraße hatte 2023 etwas über 9,5 Mio Besucher und lag etwa 1% über 2022. Im ersten Halbjahr 2024 konnte die Ludgeriestr. nochmals etwa 4% Plus gegenüber 2023 verzeichnen.“

INTERVIEW: JÜRGEN BECKER

**JÜRGEN BECKER IST EIGENTÜMER
UND ENGAGIERT SICH FÜR DAS
MÜNSTER-STADTBILD WIE ZUM
BEISPIEL IN DEM VEREIN
LUDGERI4TEL.**



Hörfassung

+ *Der Einzelhandel und viele Fußgängerzonen hatten in den letzten Jahren schwierige Zeiten. Wie hat sich in Ihrer Wahrnehmung die Ludgeristraße entwickelt? Gibt es Straßenzüge/Lagen, die an Attraktivität gewonnen oder verloren haben?*

„Die Attraktivität der Ludgeristraße hat sich in den letzten Jahren gehalten, obwohl die Frequenz etwas rückläufig ist. Anschlussvermietungen wurden kurzfristig erreicht und auch die Qualität der Geschäfte hat nicht gelitten. Im unteren Bereich der Ludgeristraße hat die Frequenz noch etwas mehr verloren, das liegt allerdings daran, dass sich durch den Neubau des Stubengassenplatzes der Lauf innerhalb von Münster verändert hat.“

+ *Welchen Beitrag können Immobilieneigentümer leisten, um die Standortattraktivität einer Fußgängerzone/Quartiers zu erhöhen?*

„Als wesentlichen Beitrag für die Standortattraktivität eines Quartiers sehe ich für die Immobilieneigentümer die richtige Auswahl der Mietinteressenten. Es ist sinnvoller auf die letzte Spitze der Miete zu verzichten und dafür einen attraktiven Händler oder Gastronom auszuwählen. Ein weiterer Beitrag ist die Beteiligung an Quartiersaktivitäten wie z.B. in Münster der „Initiative starke Innenstadt“ oder in unserem Viertel der Verein „Ludgeri4tel e.V.“ Die ISI kooperiert mit Münster Marketing und beteiligt sich an Aktivitäten wie z.B. das Hansemahl oder die Nacht der Museen. Wir im Ludgeri4tel haben die Ludgerikirche illuminiert und vor kurzem einen Sandkasten mit Bestuhlung am Rand der Ludgeristraße errichtet. Dieser wird von Mai bis Mitte Oktober von dem Verein gepflegt und betreut.“

+ *Können Sie von besonderen Erfahrungen/positive Erlebnisse aus anderen deutschen oder internationalen Städten berichten, die aus Ihrer Sicht die Münsteraner Innenstadt (weiter) bereichern würden?*

„Wir vom Ludgeri4tel versuchen im Moment die Ludgeristraße mehr zu begrünen und die Aufenthaltsqualität durch Sitzmöglichkeiten zu erhöhen. Dabei wir über die Begrünung von Häuserfassaden sowie das Anbringen von Pflanzkübeln und Pflanzranken an den Laternen. Leider ist die Ludgeristraße an vielen Stellen so eng, dass wegen der Befahrbarkeit der Straße sich viele Maßnahmen schwierig gestalten. Das Problem hat auch die Außengastronomie, die nur in einigen Bereichen der Ludgeristraße möglich erscheint.“

+ *Das Mietzinsniveau in den Münsteraner Toplagen (zumindest für klein- bis mittelgroße Flächen) hält sich auf einem bemerkenswert stabilen Niveau, wohingegen wir bei Kaufpreisen selbst in Münster rückläufige Faktoren beobachten. Nehmen Sie die Gegebenheiten ähnlich wahr und wie sehen Sie in dem Kontext die Marktentwicklung in 3-5 Jahren?*

„Die rückläufigen Faktoren bei der Kaufpreisgestaltung sind für mich eine völlig normale Entwicklung, da sie mit dem gestiegenen Zinsniveau zusammenhängt. In den vergangenen Jahren war es meines Erachtens völlig unvernünftig mit Kaufpreisen von der 30- bis 40-fachen Jahresmiete zu handeln. Ich rechne auch nicht mit einem weiter steigenden Mietniveau, somit auch nicht mit steigenden Marktpreisen“

+ *Die Nachfrage nach repräsentativen Mietflächen übersteigt in Münster weiterhin das Flächenangebot; entsprechend werden Eigentümer stetig und auch gerne direkt von potenziellen Mietern/Filialisten/Investoren kontaktiert. Wo sehen Sie in diesem Kontext die Notwendigkeit sowie ggf. Mehrwert kompetenter Berater/Makler?*

„Makler und Berater halte ich bei den Verhandlungen mit potenziellen Mietern und Filialisten für enorm wichtig, da sie das Verhandlungsgeschick der Filialisten kennen und die Marktpreise am besten beurteilen können. Auch sollten die Makler und Berater stets auf die vernünftige Auswahl der Mieter achten, auch um den Branchenmix eines Quartiers zu optimieren.“



Jürgen Becker, Sprecher des Ludgeri4tels.



Ludgeri4tel setzen um was sie versprechen.

+ *Viele namhafte Modefilialisten (wie bspw. Esprit, Gerry Weber oder Scotch & Soda) haben in jüngster Zeit ihre Filialen geschlossen oder reduzieren diese drastisch. Wie sinnvoll ist es entsprechend als Vermieter auf den Modebereich zu setzen oder – wie gegenwärtig verstärkt der Fall – Flächen bspw. einer gastronomischen Nutzung zuzuführen?*

„Eine gastronomische Nutzung für die Aufenthaltsqualität eines Quartiers finde ich ausgesprochen wichtig. Es geht für die Besucher der Innenstadt nicht nur um den Einkauf im Handel, sondern auch um den Aufenthalt in Cafés und Restaurants, Treffen mit Freunden oder Besuchern und das kulturelle Angebot. Allerdings darf es nicht zu viel Gastronomie sein, damit die Flächen gut gefüllt sind und eine angenehme Atmosphäre geschaffen wird.“



INVESTMENT-MARKT

MÜNSTER 2025

Der deutsche Investmentmarkt zeigte im ersten Halbjahr 2025 Anzeichen einer vorsichtigen Stabilisierung. Mit einem Transaktionsvolumen von 14,2 Milliarden Euro lag das Ergebnis nahezu auf Vorjahresniveau, gleichzeitig sind die Aussichten für die zweite Jahreshälfte verhalten optimistisch. Vieles deutet darauf hin, dass sich der Markt im weiteren Jahresverlauf moderat beleben dürfte und das Jahresendgeschäft aufgrund verbesserter wirtschaftlicher Aussichten anzieht.

**STABILITÄT.
KNAPPHEIT.
BEDACHT.**



Andreas Grüß

Geschäftsführer

Münster zählt seit jeher zu diesen Standorten. Mit herausragenden demographischen und sozioökonomischen Eckdaten, einer prosperierenden Wirtschaft und einem lebendigen, urbanen Erscheinungsbild bietet die Stadt Investoren ein hohes Maß an Sicherheit. Während andere Märkte teils deutliche Preisrückgänge hinnehmen mussten, bleibt die Nachfrage nach innerstädtischen Immobilien – insbesondere in den 1A-Lagen rund um den Prinzipalmarkt, die Ludgeristraße sowie zunehmend auch der Rothenburg – anhaltend hoch. Die Qualität dieser Lagen und die Attraktivität der Stadt wirken preisstabilisierend.

Großtransaktionen blieben bislang die Ausnahme, dafür rückten Investments im mittleren Volumen-segment sowie in Städten jenseits der Top-Metropolen stärker in den Fokus. Vor allem eigenkapitalstarke Privatinvestoren nutzten die Marktphase, um gezielt und zu angepassten Preisen einzukaufen. Dennoch bleibt der Eindruck, dass neue Ereignisse den Immobilienmarkt jederzeit in Bewegung bringen können. Umso wichtiger sind Standorte, die bei diesen Unsicherheiten durch stabile Rahmenbedingungen standhalten.

Gänzlich entziehen kann sich Münster den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht. Das Angebot an Geschäftsimmobiliien im Kernbereich ist weiterhin sehr knapp, dennoch nehmen sich Investoren mehr Zeit für die Prüfung von Ankäufen und auch bei den Preisen besteht inzwischen größerer Verhandlungsspielraum.

Die Kaufpreisfaktoren spiegeln diese Entwicklung wider: Für Top-Immobilien am Prinzipalmarkt oder der Ludgeristraße werden im Idealfall noch das 30- bis 33-Fache der Jahresnettomiete gezahlt. Ein aktuelles Beispiel einer Immobilie dieser Güte stellt die kernsanierte und neu vermietete Immobilie Prinzipalmarkt 45/46 dar. Liegen jedoch wertmindernde Kriterien vor – etwa kurze Mietvertragslaufzeiten, nicht zeitgemäße Flächenzuschnitte, überholte Mietniveaus, abgeschwächte Lage oder ein Investitionsstau – sinken die Faktoren selbst in Spitzlagen auf maximal das 25- bis 27-Fache der Jahresnettomiete.

Besonders hervorzuheben ist das Engagement regionaler Investoren, die mit Weitsicht handeln und das Stadtbild nachhaltig prägen. Jüngste Eigentümerwechsel wie in der Rothenburg 45 (ehemals Bielefelder Wäsche) oder am Alten Steinweg 3 (ehemals WMF) zeigen, wie Immobilien nach einem Ankauf durch zielgerichtete Investitionen aufgewertet, qualitätsbehaftet vermietet und ganze Quartiere langfristig entwickelt werden können.

Hervorzuheben ist die aktuelle Interessenslage einiger Münsteraner Eigentümer, den Wert ihrer Immobilie diskret am Markt testen zu lassen – eine Entwicklung, die es in dieser Form bisher kaum gab. Sie verdeutlicht den Wunsch nach marktgerechten Bewertungen und einer zukunftsorientierten Ausrichtung des Immobilienportfolios.

Insgesamt zeigt sich: Der Kauf einer Immobilie in Münster stellt weiterhin eine hervorragende Möglichkeit dar, Kapital sicher und nachhaltig anzulegen. Die Verbindung von Wertstabilität, hoher Nachfrage, architektonischer Qualität und exzellenter Lage macht den Investmentmarkt Münster nahezu einzigartig.



Michael Maas



Andreas Kryz

INTERVIEW: MAAS & PARTNER

INNENSTÄDTE BRAUCHEN MEHR ALS NUR HANDEL

+ *Herr Maas, das Architekturbüro Maas & Partner plant und entwickelt Immobilienprojekte deutschlandweit. Ein besonders hohes Engagement gilt auch Ihrer Heimatstadt Münster. Was macht den Standort Münster aus Ihrer Sicht für Immobilieninvestoren so attraktiv?*

Michael Maas: „Münster bietet eine außergewöhnliche Kombination aus wirtschaftlicher Stärke, stetigem Bevölkerungswachstum und hoher Lebensqualität. Die Stadt ist ein bedeutender Wirtschaftsstandort in Westfalen, geprägt durch eine stabile Mischung aus Dienstleistungen,

Verwaltung, Wissenschaft und Bildung. Besonders die mehr als 45.000 Studierenden sind ein enormer Wachstumstreiber, denn sie bringen Dynamik, Nachfrage und Innovation in den Markt. Hinzu kommt die hohe Kaufkraft und Besucherfrequenz, die Münster auch im Einzelhandel stark macht. Beliebte Viertel wie das Kreuz- oder Hafenviertel stehen beispielhaft für die Attraktivität des Wohnimmobilienmarkts – hier übersteigt die Nachfrage oft deutlich das Angebot, was zu konstanten Mieten und guten Renditechancen führt.“

Maas & Partner



+ *Wie bewerten Sie den Einzelhandelsstandort Innenstadt?*

Andreas Kryz: „Die Innenstadt von Münster lebt von ihrer Vielfalt. Die Mischung aus Boutiquen, lokalen Händlern, großen Filialisten und nicht zuletzt dem traditionsreichen Wochenmarkt am Domplatz macht das Einkaufserlebnis abwechslungsreich und lebendig. Gleichzeitig sehen wir jedoch die Herausforderungen: Leerstände nehmen zu, der Onlinehandel verstärkt den Druck. Für die Zukunft heißt das, Innenstädte dürfen nicht nur Einkaufszonen bleiben. Sie müssen multifunktional gedacht werden – mit Wohnen, Gastronomie, Freizeit- und Kulturangeboten, die die Innenstadt auch außerhalb der Ladenöffnungszeiten attraktiv machen. Ebenso wichtig sind eine hohe Aufenthaltsqualität, Sauberkeit, Sicherheit und ein zeitgemäßes Mobilitätskonzept. Erst wenn Menschen sich wohlfühlen, kommen sie auch regelmäßig und bleiben länger.“

+ *Wo liegen die größten Herausforderungen bei der Revitalisierung von Einzelhandelsimmobilien?*

Michael Maas: „Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt, dass monofunktionale Einzelhandelsimmobilien kaum zukunftsfähig sind. Die zentrale Herausforderung ist es,

sie in flexible, gemischt genutzte Gebäude zu transformieren. Mixed-Use-Konzepte, die Einzelhandel mit Wohnen, Gastronomie, Büros oder Freizeitangeboten kombinieren, erhöhen die Attraktivität und sprechen unterschiedliche Zielgruppen an. Gleichzeitig rückt Nachhaltigkeit immer stärker in den Fokus – rechtlich, gesellschaftlich und wirtschaftlich. Energieeffiziente Sanierungen, der Einsatz erneuerbarer Energien oder die Berücksichtigung von ESG-Kriterien sind nicht mehr optional, sondern zentrale Erfolgsfaktoren. Hinzu kommt die Frage nach dem passenden Mietermix: Neben klassischen Händlern braucht es zunehmend innovative Konzepte wie Pop-up-Stores, Co-Working-Spaces oder Kulturangebote. Und nicht zuletzt ist die städtebauliche Einbettung entscheidend – eine Immobilie kann nur erfolgreich sein, wenn auch das Umfeld attraktiv ist und Synergien ermöglicht.“

+ *Welche Rolle spielt die Nutzung von Obergeschossen?*

Andreas Kryz: „Eine sehr große. Obergeschosse wurden in vielen Städten lange vernachlässigt – häufig als Lagerflächen oder Büros, die leer standen. Dabei bergen sie enormes Potenzial. Gerade in Innenstadtlagen, wo



Winner des German Design Award 2024



Wohnraum knapp und teuer ist, lassen sich Obergeschosse hervorragend für Wohnungen oder Mikroapartments nutzen. Ebenso denkbar sind flexible Büro- und Co-Working-Flächen, die durch die zentrale Lage besonders attraktiv sind. Auch Praxen, Fitness- oder Freizeitangebote sind mögliche Nutzungen. Solche Konzepte beleben die Innenstadt zusätzlich, reduzieren Leerstände und schaffen Frequenz, die wiederum auch dem Handel zugutekommt. Eine ganzheitliche Nutzung steigert nicht nur den Wert der Immobilie, sondern trägt zur Vitalität des gesamten Quartiers bei.“

+ Welche Chancen sehen Sie für ehemalige Kaufhausimmobilien?

Michael Maas: „Ehemalige Kaufhäuser sind zweifellos eine der größten Herausforderungen, gleichzeitig aber auch eine enorme Chance. Viele dieser Gebäude befinden sich in bester Innenstadtlage und verfügen über große Flächen. Damit sind sie prädestiniert für Mixed-Use-Konzepte. Ein Teil kann für Wohnen oder temporäre Wohnformen wie Mikroapartments genutzt werden, andere Flächen eignen sich für Büros, Gastronomie, Kultur oder Freizeit. Auch innova-

tive Konzepte wie City-Logistik für die „letzte Meile“ oder Showrooms für Onlinehändler sind denkbar. Darüber hinaus eröffnet die Revitalisierung die Möglichkeit, die Gebäude nachhaltig zu modernisieren – durch energieeffiziente Technik, Begrünung oder Dachnutzungen wie urbane Gärten. Richtig umgesetzt, können solche Immobilien zu neuen Leuchttürmen der Innenstadtentwicklung werden.“

+ Inwiefern können Fördermittel Investitionen ankurbeln?

Andreas Krys: „Fördermittel sind ein entscheidender Hebel, um Risiken zu reduzieren und Projekte wirtschaftlich attraktiv zu machen. Programme wie „Lebendige Zentren“ oder KfW-Förderungen bieten Investoren Zuschüsse und zinsgünstige Kredite, insbesondere für energieeffiziente Sanierungen oder barrierefreie Umbauten. Auch die Integration von Wohnen, Kultur oder sozialen Einrichtungen wird vielerorts unterstützt. Zusätzlich gibt es steuerliche Anreize, etwa Sonderabschreibungen bei denkmalgeschützten Gebäuden. Förderungen für Nachhaltigkeit, Klimaschutz und soziale Nutzung eröffnen enorme Chancen, Immobilien nicht nur neu zu denken, sondern auch langfristig zukunftsfähig zu gestalten.“

+ Wie sieht Ihrer Meinung nach der stationäre Handel von morgen aus?

Michael Maas: „Der stationäre Handel wird sich grundlegend wandeln. Er wird erlebnisorientierter, digitaler und nachhaltiger. Kunden wollen heute mehr als nur einkaufen – sie suchen Inspiration, Beratung, Begegnung und Erlebnis. Das bedeutet: Stores werden stärker zu Showrooms, in denen Produkte ausprobiert und Veranstaltungen oder Workshops besucht werden können. Gleichzeitig wird die nahtlose Verbindung von Online- und Offlinekanälen unverzichtbar. Technologien wie Augmented Reality oder personalisierte digitale Services schaffen neue Erlebnisse. Hinzu kommt die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit – ökologisch gestaltete Läden, Second-Hand-Angebote oder regionale Produkte treffen den Nerv der Zeit. Ein gutes Beispiel für die Zukunftsfähigkeit des stationären Handels sind die Apple Stores: Sie sind Verkaufsfläche, Erlebnisort und architektonisches Statement zugleich. Genau in diese Richtung muss sich der Handel entwickeln – flexibel, inspirierend und zukunftsorientiert.“

“

KEY FACTS:

Gründung:	1989 in Münster
Team:	Über 50 Expert:innen aus 8 Ländern
Leistungsspektrum:	Städtebau, Architektur, Projektentwicklung
Revitalisierung von Handelsimmobilien:	Über 42 Galeria Karstadt Kaufhof-Standorte wurden auf Nachnutzungspotenziale untersucht, mit Fokus auf Mixed-Use-Konzepte und ESG-konforme Umnutzung
KI-gestützte Projektentwicklung:	Mitgründer des Start-ups syte, das mittels KI datenbasierte Grundstücksanalysen durchführt
Nachhaltiges Bauen:	Fokus auf Bestandserhalt, CO ₂ -Einsparung und sozialverträgliche Stadtentwicklung

ASSET MANAGE- MENT

IM EINZELHANDEL

In urbanen Spitzenlagen wie der Ludgeristraße, Prinzipalmarkt, Rothenburg oder Salzstraße 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 anzupassen 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

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

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, etwa 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.



Kontakt-
daten

Kevin Kitzmann

Leiter Assetmanagement



Asset Management Broschüre
als PDF downloaden

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 Marktkennntnis 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 Münster und darüber hinaus. Sprechen Sie uns gerne an!

PORTFOLIO BUNDESWEIT

VERKAUF

SCHILDERGASSE 52, KÖLN



BAHNHOFSTRASSE 18, BIELEFELD



HAUPTSTRASSE 9-13, HEIDELBERG



KARMELITERSTRASSE 10, AACHEN



STEDENDERFELD 10, PADERBORN



NEUER WALL 7, HAMBURG



WESTENHELLWEG 26, DORTMUND



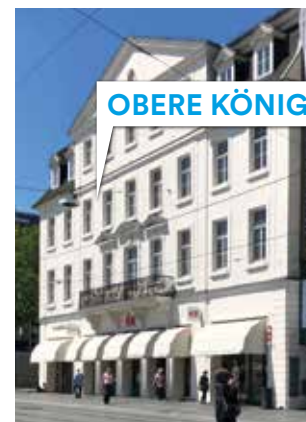
SCHUHSTRASSE 13-14, BRAUNSCHWEIG



OSTENHELLWEG 3, DORTMUND



OBERE KÖNIGSSTRASSE 37, KASSEL



KAUFINGERSTRASSE 7, MÜNCHEN



ZEIL 115-117, FRANKFURT



LANGE STRASSE 46, OLDENBURG



PORTFOLIO BUNDESWEIT

VERMIETUNG

EHRENSTRASSE 11, KÖLN



SCHILDERGASSE 75, KÖLN



THEATINERSTRASSE 29, MÜNCHEN



BAHNHOFSTRASSE 6, BIELEFELD



THEATINERSTRASSE 31, MÜNCHEN



NEUER WALL 18, HAMBURG



SÖGESTRASSE 22, BREMEN



HOHE STRASSE 69-71, KÖLN



THEATINERSTRASSE 30, MÜNCHEN



MÖNCKEBERGSTRASSE 15, HAMBURG



NEUER WALL 20, HAMBURG



TAUENTZIENSTRASSE 18A, BERLIN



EXPERT:INNEN-TEAM



ANDREAS GRÜSS

Geschäftsführer

M +49 172 2525478
a.gruess@luehrmann.de



FRIEDERIKE HÖLSCHER

Senior Consultant
Retail Investment

M +49 162 3952640
f.hoelscher@luehrmann.de



JUDITH KLARA WEISS

Prokuristin / Teamleiterin
Retail Vermietung

M +49 172 7918747
j.weiss@luehrmann.de

**Lührmann
Osnabrück
GmbH & Co. KG**

Osterberger Reihe 2-8
49074 Osnabrück

T +49 541 29999 0
osnabrueck@luehrmann.de

www.luehrmann.de



Wir verbinden Potenziale.