

LOGISTIKIMMOBILIEN

Der Strom gibt
die Richtung vor

DEFENSE REAL ESTATE

Denn die Zeitenwende
will gebaut werden

INNOVATIVES BAUEN

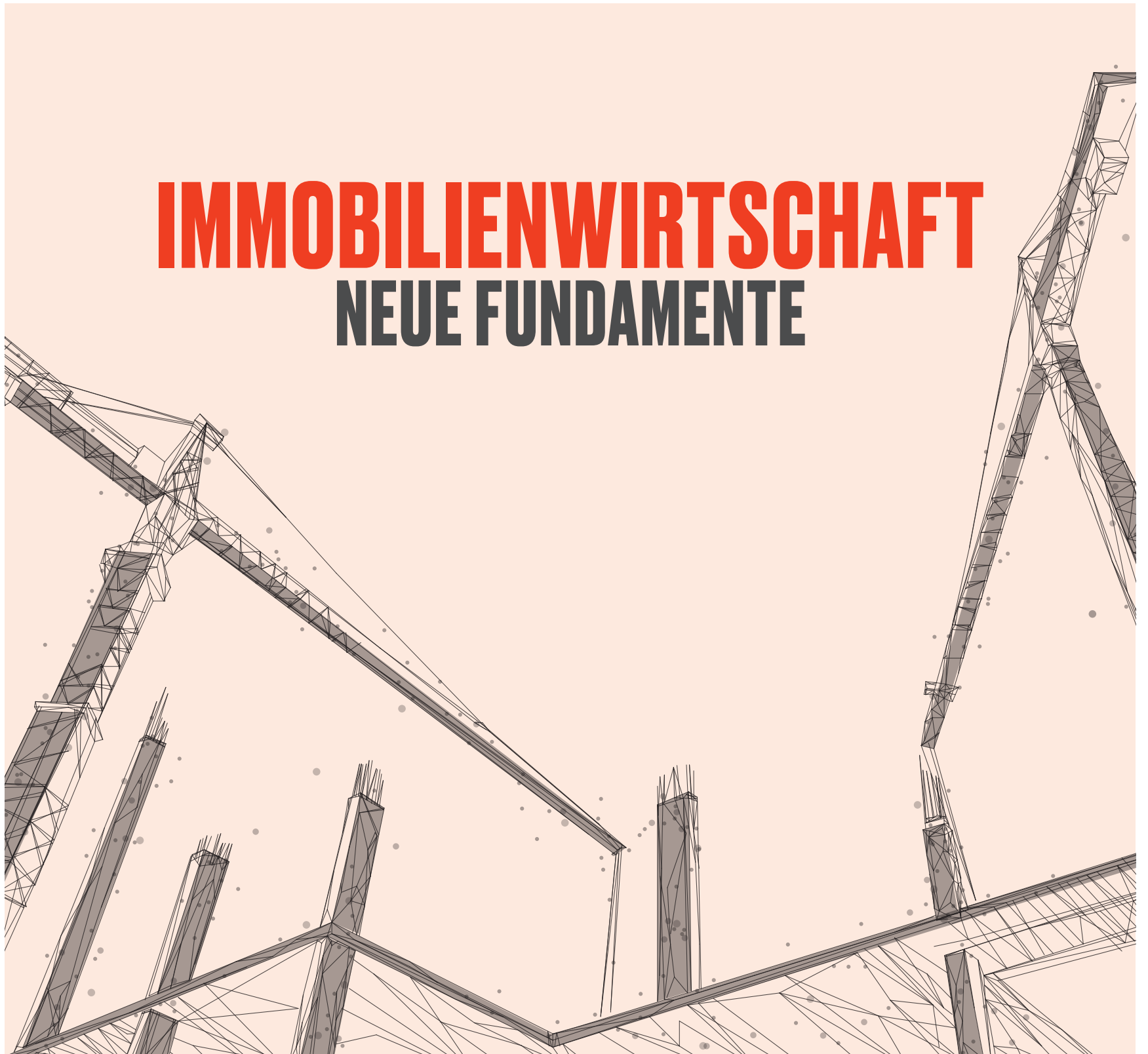
Aus Best Practice muss
jetzt Mainstream werden

Handelsblatt **Journal**

Eine Sonderveröffentlichung von Euroforum Deutschland

OKTOBER 2026 | WWW.HANDELSBLATT-JOURNAL.DE

IMMOBILIENWIRTSCHAFT NEUE FUNDAMENTE



euroforum

Medienpartner

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Advertorial

Neue Chancen für Investoren: Defense Real Estate

Bis 2027 sollen die deutschen Verteidigungsausgaben auf über 140 Milliarden Euro steigen. Damit wächst der Bedarf an Produktions-, Logistik- und Spezialimmobilien. Unsere Interviewpartner **Dr. Dirk Brückner** und **Dr. Jenny Mehlitz** meinen: Hier eröffnet sich für Investoren und Projektentwickler ein Markt mit Zukunft.

Wird Defense Real Estate tatsächlich zu einer neuen Assetklasse?

Brückner: Vieles spricht dafür, dass sich Defense Real Estate als eigenes Segment etabliert. Für Investoren kommt es vor allem darauf an, wie lange Verträge laufen, wie flexibel sich die Immobilie später nutzen lässt und welche zusätzlichen Anforderungen bei Sicherheit, ESG und Regulierung gelten.

Und wie kommen Investoren überhaupt an geeignete Flächen?

Mehlitz: Über den privaten Markt ebenso wie über öffentliche Flächen – per Kauf, Miete, Pacht oder Erbbaurecht. Bei Bundesflächen prüft der Staat zunächst, ob er sie selbst benötigt. Ist eine Überlassung möglich, greifen Haushalts- und gegebenenfalls Beihilferecht. Entscheidend ist, dass die Vergabe transparent und wirtschaftlich angemessen erfolgt.

Und wann droht bei öffentlichen Flächen das Vergaberecht?

Mehlitz: Nicht jeder Verkauf oder jede Vermietung unterliegt automatisch dem Vergaberecht. Relevant wird es, wenn die öffentliche Hand nicht nur eine Fläche überlässt, sondern damit auch eine Bauleistung be-



Dr. Dirk Brückner,
Rechtsanwalt und Partner
sowie Co-Head Real Estate,
GSK Stockmann

Meist sind eine stabile Energieversorgung, gute Erreichbarkeit und Platz für Erweiterungen entscheidend.



Dr. Jenny Mehlitz,
Partnerin und Fachanwältin für
Vergabe-, Bau- und Architektenrecht,
GSK Stockmann

Welche Anforderungen muss eine Defense-Immobilie erfüllen?

Brückner: Das hängt von der Nutzung ab. Meist sind eine stabile Energieversorgung, gute Erreichbarkeit und Platz für Erweiterungen entscheidend. Je nach Zweck können zusätzliche Anforderungen an Gebäude, Zufahrten oder technische Ausstattung hinzukommen. Für Investoren bleibt wichtig, ob sich ein Objekt mit überschaubarem Aufwand anpassen und später anders nutzen lässt.

Wie hoch sind die Sicherheitsanforderungen?

Brückner: Die Sicherheitsstandards liegen oft deutlich über denen normaler Gewerbeimmobilien. Zugangskontrollen, baulicher Schutz und Haustechnik spielen eine zentrale Rolle. Viele Systeme sind digital vernetzt, weshalb auch Cybersecurity wichtig wird. Investoren sollten früh klären, welche Anforderungen gelten und wer die Kosten für Technik, Betrieb und Nachrüstungen trägt.

schaft. Entscheidend ist, welche Verpflichtungen mit dem Geschäft verbunden sind und wie stark die öffentliche Hand das Bauvorhaben beeinflusst.

Können Fördergelder den Einstieg erleichtern?

Mehlitz: Ja, je nach Standort und Projekt können Investitionen in Produktionsstätten, Anlagen oder Betriebsmittel gefördert werden. Investoren sollten die Förderbedingungen früh prüfen. Ein Zuwendungsbescheid kann Vorgaben für die Beschaffung enthalten – von der Einholung mehrerer Angebote bis zu einem formellen Vergabeverfahren. Werden diese Auflagen nicht erfüllt, drohen Rückforderungen. ■

gsk.de/de/aerospace-defense

GSK
STOCKMANN