

Intelligent Investment

# Kühlhäuser: Eine wachsende Immobilienanlageklasse in Deutschland

## VIEWPOINT

Kühlhäuser gewinnen durch steigende Nachfrage aus der Lebensmittel-, Pharma- und E-Commerce-Branche an Relevanz und werden zur strategischen Ergänzung für Immobilienportfolios.

CBRE RESEARCH  
SEPTEMBER 2025



## Executive Summary

Die Kühlhausindustrie in Deutschland ist ein kritischer Infrastrukturbaukasten, der die Versorgung mit und den Transport von temperaturempfindlichen Waren sicherstellt. Dieses Segment umfasst zu einem sehr großen Anteil Lebensmittel, sowohl aus dem Frischesegment (wie z.B. Obst, Gemüse, Salate, Kräuter, Fleisch, Geflügel, Fisch, Meeresfrüchte und Milchprodukte) wie auch Tiefkühlprodukte. Die Corona-Pandemie hat eindrücklich gezeigt, wie systemrelevant die Logistik und damit auch die Kühlung für die unelastische Nachfrage nach Lebensmitteln und damit die Versorgung der Bevölkerung ist. Daneben werden auch für andere Produkte zuverlässige Kühlketten benötigt. Insbesondere für pharmazeutische Erzeugnisse wie Impfstoffe, Medikamente und Biopharmazeutika und medizinische Produkte wie Blutkonserven sowie Stoffe für Labortests gelten strenge Auflagen. Zusammen mit bestimmten chemischen und elektronischen Produkten (Chemikalien, Batterien, LCD-/OLED-Displays etc.) machen sie jedoch nur einen kleinen Anteil des Bedarfs an Kühllogistik aus.

Die Branche ist aufgrund hoher Investitionskosten und regulatorischer Komplexität durch hohe Eintrittsbarrieren gekennzeichnet. Etablierte Marktteilnehmer haben aufgrund ihres Fachwissens, ihrer langfristigen Kundenbeziehungen und ihrer Fähigkeit, komplexe Vorschriften effizient einzuhalten, einen Wettbewerbsvorteil. Gleichzeitig wächst die Nachfrage nach temperaturgeführter Logistik ungebremst, angetrieben durch das Bevölkerungswachstum, das veränderte Konsumverhalten und den Aufstieg des Online-Lebensmittelhandels. Für Immobilieninvestoren bietet der Sektor stabile Cashflows, eine hohe Kundenbindung und langfristige Mietverträge, zeichnet sich aber durch eine hohe Marktkonzentration und eine begrenzte Verfügbarkeit moderner Einrichtungen aus.

Der deutsche Kühlhausmarkt bedient den Bedarf der regionalen Bevölkerung an Lebensmitteln und pharmazeutischen Produkten. Top-Lagen befinden sich in der Nähe von Großstädten und Ballungsräumen sowie an dezentralen Knotenpunkten entlang wichtiger Verkehrswege. Kühlhausimmobilien erzielen einen deutlichen Mietaufschlag im Vergleich zu herkömmlichen Logistikimmobilien. Auch der globale Markt für Kühlhäuser wächst rasant. Die Investitionen in Kühlhausimmobilien nehmen zu, wobei der Schwerpunkt auf Core- und Core-Plus-Assets liegt und Investments außerhalb der Top-Investmentzentren bevorzugt werden. Die Investitionen erfolgen überwiegend über Immobilienfonds, was die wachsende Bedeutung von Cold-Storage-Assets als attraktives Anlageprodukt unterstreicht; durch den Nischencharakter und die spezielle Immobilienstruktur auch häufig als Diversifizierung des Portfolios, zusätzlich zu klassischen (Logistik-) Immobilien.

## Fazit

Kühlhäuser sind eine zukunftsgerichtete, zyklusunabhängige und damit resiliente Immobilienassetklasse, die durch hohe (bau-)technische Anforderungen und strenge regulatorische Vorschriften für die Produktion, Lagerung und Lieferung temperaturempfindlicher Produkte gekennzeichnet ist. Die Marktdynamik wird weltweit getrieben durch gesellschaftliche und technologische Megatrends (Demografie, Convenience-Produkte, E-Commerce, Nachhaltigkeit). So lag laut dem „Cold Storage Market Size, Share & Trends Analysis Report“ von Grand View Research 2024 das geschätzte weltweite Marktvolumen für Kühlung bei 159,7 Mrd. US- $\text{\$}$ ; bis 2030 soll ein Volumen von 427,6 Mrd. US- $\text{\$}$  erreicht sein, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 18,1 % zwischen 2025 und 2030 entspricht. Diese Immobilien bieten Aussicht auf nachhaltiges Wachstumspotenzial, stabile Cashflows, hohe Nutzerbindung und sind in Zeiten von Digitalisierung, ESG und Veränderungen im Konsumverhalten eine attraktive Ergänzung für zukunftsfähige Immobilienportfolios.

## Kühllogistik in Deutschland – Schlüsselinfrastruktur für Lebensmittelhandel, Pharmaindustrie und E-Commerce

Temperaturgeregelte Lagerhäuser sind ein essenzieller Bestandteil der modernen Infrastruktur. Sie sichern die Versorgung mit verderblichen Waren und sind damit unverzichtbar für das reibungslose Funktionieren insbesondere der Lebensmittel-, Pharma- und E-Commerce-Branche.

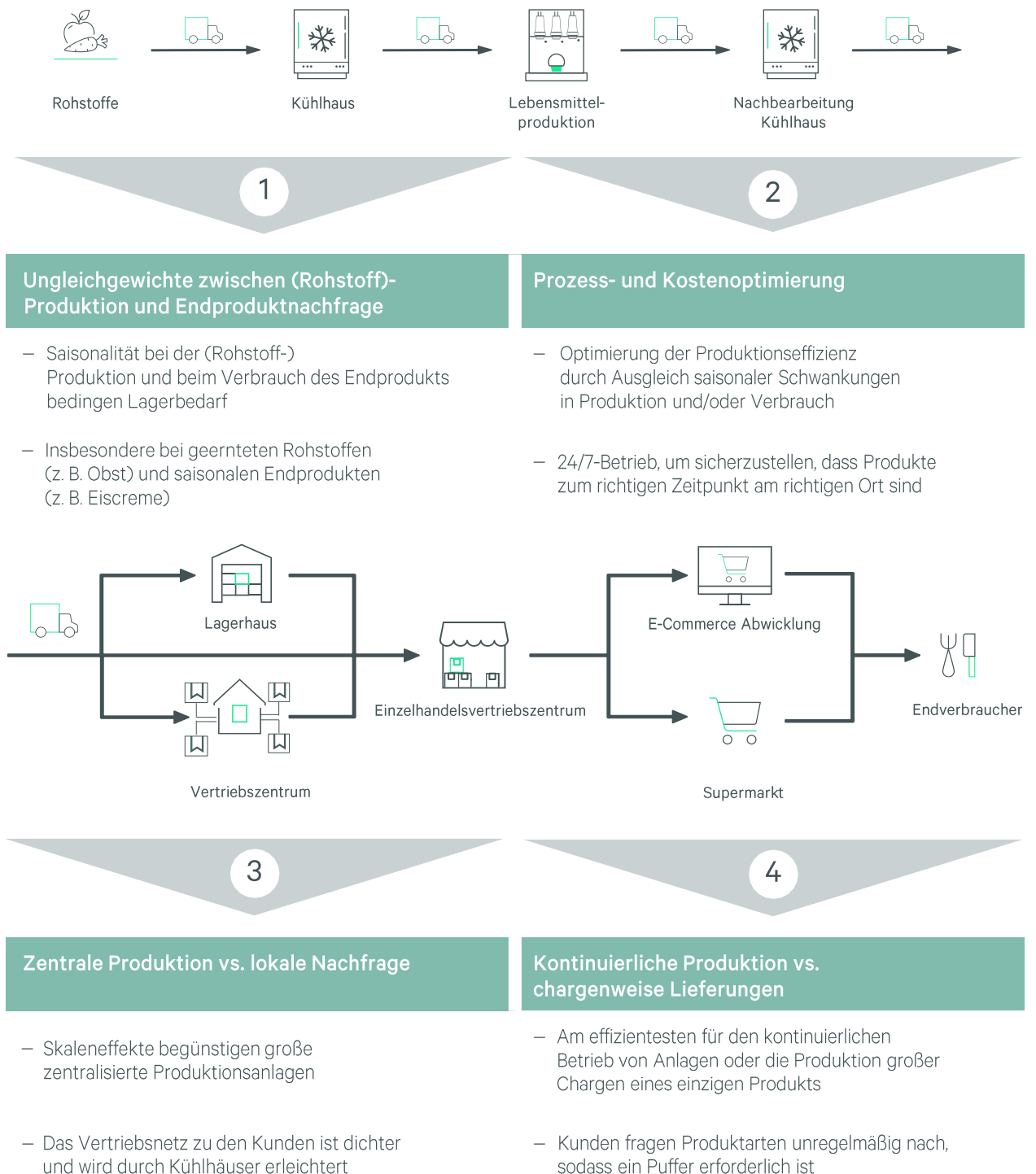
Im Vergleich zur konventionellen Lagerlogistik erfordert die Kühllogistik höhere Investitionskosten und ist hinsichtlich betrieblicher und regulatorischer Faktoren deutlich komplexer. Etablierte Marktteilnehmer profitieren von entscheidenden Wettbewerbsvorteilen: Sie verfügen über tiefgreifendes Know-how, langjährige Kundenbeziehungen, maßgeschneiderte IT-Systeme und die Fähigkeit, komplexe gesetzliche Anforderungen innerhalb der globalen Lieferketten effizient zu erfüllen, während es für neuere Marktteilnehmer deutlich schwieriger ist, Fuß zu fassen.

Kühlhäuser bedienen ein breites Kundenspektrum – von großen Blue-Chip-Unternehmen aus der Lebensmittelindustrie bis hin zu mittelständischen Familienbetrieben. Insbesondere größere Kunden können – nicht zuletzt aufgrund der hohen in den Standort getätigten Investitionen – dabei als Anker fungieren und zusätzliche Nachfrage an einem Standort generieren. Hinzu kommt die gebotene Nähe zum Endverbrauchermarkt, der die Nachfrage nach temperaturgeführter Logistik antreibt.

Mieter tätigen erhebliche Investitionen in die technische (Kühl-) Ausstattung und die Fläche, um den Betrieb und die Geschäftstätigkeit entsprechend am Laufen zu halten. Damit ergibt sich wie bei allen Spezialimmobilien nutzerseitig eine hohe Standorttreue, die sich in sehr langen Mietverträgen inkl. zahlreicher Optionen widerspiegelt. Auch dadurch punktet der Kühllogistiksektor mit stabilen Cashflows, hoher Kundenbindung infolge der Standorttreue und langfristigen Mietverträgen und ist somit wirtschaftlich sehr attraktiv – wengleich die hohen Marktzugangsbarrieren und die starke Marktkonzentration durch wenige etablierte Player es neuen Unternehmen erschweren, in den Markt einzutreten. Für Investoren, die von den genannten Faktoren über den Erwerb von Kühlhäusern – direkt oder auch indirekt über Anlagevehikel – profitieren wollen, bieten sich jedoch interessante Optionen, um ihr Portfolio zu diversifizieren und an der zunehmenden Relevanz dieser Subassetklasse mit ihren attraktiven risikoadjustierten Renditen zu partizipieren.



Abbildung 1: Kühlhäuser & -logistik in der Lieferkette für Tiefkühlkost



Quelle: Lineage, CMBS Report, CBRE Research

## Typen von Kühlhausimmobilien

Oft kann ein herkömmliches Lagerobjekt mit einem sogenannten „Box-in-Box“-System nachgerüstet werden. Dabei werden isolierte Metallpaneele installiert, um in einem ansonsten nicht klimatisierten Gebäude unterschiedliche Klima- und Feuchtigkeitsbedingungen zu schaffen. Die Planung und Entwicklung speziell gebauter Kühlhäuser (d. h. nicht nachgerüsteter Kühlhäuser) ist im Allgemeinen komplizierter und mit deutlich höheren zusätzlichen Kosten verbunden.

Im Allgemeinen kann zwischen zwei Kategorien von Kühlhäusern unterschieden werden: öffentliche und private. Ein privates Kühlhaus gehört einem Unternehmen (häufig aus dem Segment Lebensmittelproduktion) oder einem Investor, der traditionelle Netto-Mietverträge mit Drittmietern abschließt. In der Regel wird es ausschließlich für die Lagerung der Produkte dieses konkreten Unternehmens verwendet, oft mit einer Kombination von Tiefkühl-, Kühl- und Trockenlagerräume im selben Gebäude. Die Immobilien selber sind häufig nachgerüstete bestehende Lagerhäuser.

Im Gegensatz dazu lagern und vertreiben öffentliche Kühlhäuser (PRWs) Produkte im Auftrag anderer Unternehmen. Öffentliche Lagerhäuser befinden sich in der Regel im Besitz von externen Logistikdienstleistern (3PLs) und werden auch von diesen betrieben. Private Kühlhäuser weisen in der Regel einen höheren Anteil an nicht gekühlten (d. h. trockenen) Flächen auf, während öffentliche Kühlhäuser zu 80 % oder mehr aus Kühl- und oft auch Tiefkühlflächen bestehen. Alle Kühlhäuser bieten ein gewisses Maß an Temperaturkontrolle und Kühlung. Der Sektor umfasst eine Vielzahl unterschiedlicher Räumlichkeiten, die von mobilen Kühlcontainern bis hin zu speziell für ganz bestimmte Branchen und Mieterbedürfnisse gebauten Spezialkühlhäusern reichen.

Abbildung 2: Arten von Kühlhäusern am Beispiel der USA

Typ	Beschreibung
<b>Kühlcontainer</b>	Kühlcontainer für die Kühlung kleiner Mengen temperaturempfindlicher Produkte; bieten Flexibilität durch Mobilität, z.B. im Güterverkehr
<b>Tiefkühlgeräte und Kühlanlagen</b>	Kühlanlagen, die dazu dienen, die Temperatur verderblicher Produkte schnell unter den Gefrierpunkt zu senken
<b>Kühlräume</b>	Lagerräume, die dazu dienen, eine bestimmte Temperatur für die Lagerung verderblicher Produkte aufrechtzuerhalten; eine räumlich größere Alternative zu Kühlcontainern und Kühlanlagen
<b>Pharmazeutische Kühlhäuser</b>	Spezielles Kühlhaus, das von Krankenhäusern und Forschungsinstituten genutzt wird, die in der Regel mit Biopharmazeutika, Blut und bestimmten Impfstoffen arbeiten
<b>Werkskühlhäuser</b>	Eine werkseigene Kühlanlage für Hersteller, die ihre Kühlung im eigenen Haus behalten möchten und Produkte über ein Förderband direkt von der Fertigung zu einer speziellen Kühlanlage vor Ort transportieren
<b>kundenspezifische Kühlhäuser</b>	Von einem 3PL bereitgestellte Einrichtung für Kühlhausmieter mit besonderen Anforderungen

Quelle: Winnesota Regional Transportation, Basics Of Cold Storage + Refrigerated Warehousing Solutions

## Strukturmerkmale temperaturgeführter Lagerlösungen im Vergleich

Die Anforderungen an temperaturgeführte Lagerflächen variieren je nach Position innerhalb der Lieferkette – von der Vorproduktion über die Zwischenlagerung bis hin zur Funktion als logistischer Knotenpunkt. Dabei unterscheiden sich die Objekte nicht nur hinsichtlich technischer Ausstattung und Investitionsvolumen, sondern auch in Bezug auf Mietstrukturen, Auslastung und Markteintrittsbarrieren. Die folgende Übersicht stellt zentrale Merkmale und Unterschiede der Nutzungsarten gegenüber.

Abbildung 3: Strukturmerkmale in der Lieferkette

Faktor	Vorproduktion Lagerung	Zwischenlagerung / Postproduktion	Logistischer Knotenpunkt
<b>Typische Merkmale für moderne Kühllager</b>	Lichte Höhe >15 m; Fläche > 9.000 m <sup>2</sup> ; Palettenstellplätze > 20.000		
<b>Temperatur</b>	-20°C/-30°C Umgebungstemperatur	Raumtemperatur	Kundenspezifisch
<b>Baukosten*</b>	hoch	mittel	hoch
<b>Markteintrittsbarrieren</b>	hoch	niedrig	hoch bis sehr hoch
<b>Optimale Auslastung</b>	~85 %	~95 %	~85 %
<b>Durchschnittliche Mietlaufzeiten</b>	~5-10 Jahre	~3-7 Jahre	~5-10 Jahre
<b>Mietaufschläge**</b>	2,50 – 5,00 €/m <sup>2</sup>	2,00 – 4,00 €/m <sup>2</sup>	2,50 – 5,00 €/m <sup>2</sup>
<b>Instandhaltung</b>	hoch	niedrig	Hohe Wartungs- und Ersatzinvestitionen (Repex)
<b>Lage</b>	Wichtige Logistik- und Lebensmittelproduktionskorridore in Kundennähe	primär, sekundär	Netzwerk in wichtigen Logistik- und Produktionskorridoren

\* Baukosten ohne Außenanlagen (inkl. MwSt.) 900 - 1.300/m<sup>2</sup> (BGF) zzgl. 30 % für Kältetechnik, stark beanspruchte Außenanlagen 120 - 180 €/m<sup>2</sup>; Baunebenkosten 12-20 %

\*\* Mietaufschläge auf Basis der jeweils üblichen lokalen Logistikiemiete

Quelle: CBRE Research

## Exkurs: Logistikmodelle

In Deutschland werden öffentliche Kühlhäuser von 3PL-Anbietern (Third Party Logistics) betrieben. Es gibt viele 3PL-Anbieter mit Kühlhauskapazitäten in Deutschland, darunter große Unternehmen wie die klassischen Logistiker (DHL, Dachser, Kühne+Nagel, etc.), aber auch Spezialanbieter für temperatursensible pharmazeutische oder chemische Produkte sowie Lebensmittel.

3PL-Unternehmen integrieren mehrere Dienstleistungen und fungieren als Erweiterung der Betriebsabläufe ihrer Klienten. Sie bieten Unternehmen flexible und kostengünstige Lösungen zur Lagerung von temperatursensitiven Produkten und sind insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) attraktiv, da sie flexible Kapazitäten bzw. eine bessere Skalierbarkeit bieten sowie die Möglichkeit, verderbliche Produkte zu lagern und zu verteilen, ohne dass selber hohe Investitionen in Infrastruktur, Fahrzeuge und Personal erforderlich sind.

3PL ist eines von mehreren Logistikmodellen, die sich im Wesentlichen durch die Qualität der Vernetzung zwischen Auftraggeber und Logistikunternehmen sowie den Umfang der logistischen Unterstützung differenzieren. Dabei hat sich 3PL insbesondere für größere Unternehmen mit entsprechendem logistischem Aufwand etabliert. 4PL und 5PL sind eher jüngere Modelle und gelten als Lösungen der Zukunft; sie bieten eine noch stärkere Integration und Effizienzgewinne durch die fortschreitende Digitalisierung und Automatisierung.

Abbildung 4: Logistikmodelle im Vergleich

Logistikmodell	Umfang Dienstleistung	Merkmale	Anwendungsbereich
<b>1PL</b>	Prozesse rein unternehmensintern, kein externer Dienstleister involviert	Direkte Verbindung vom Unternehmen zum Markt	Wenig komplexe Prozesse, kleiner & fester Kundenkreis
<b>2PL</b>	Transport (inkl. Fahrzeuge)	Logistikdienstleister agiert zwischen Unternehmen und Markt	Standardisierbare und regelmäßig wiederkehrende Anforderungen
<b>3PL</b>	Verpackung, Lagerung, Transport, Auftragsabwicklung, Distribution; technologische Lösungen	Flexible Angebotsbausteine für branchenspezifische Logistiksysteme	komplexe und nachhaltige End-to-End-Lösungen
<b>4PL</b>	Verantwortung für den Gesamtprozess vollumfänglich bei externem Dienstleister	Maßgeschneiderte Logistikmodelle, enge Vernetzung mit dem Kunden	Prozessoptimierung, Kostensenkung, Transparenz, Nachhaltigkeit
<b>5PL</b>	Dienstleistungen von 4PL plus strategische Beratung	Unternehmensberatung, Prozessanalyse und -optimierung, Projektmanagement und IT-Consulting	Expertise zu Digitalisierung, Supply Chain, Big-Data-Analytik, IoT, Automatisierung

Quelle: DHL Freight Connections, CBRE Research

## Regionale Konzentration und Mietstruktur im deutschen Kühlhausmarkt

Der Markt für Kühlhauslogistikimmobilien in Deutschland konzentriert sich auf ausgewählte Schlüsselregionen. Besonders attraktiv sind Standorte in der Nähe von Ballungszentren und Metropolregionen, wobei aber auch dezentral gelegene Knotenpunkte entlang wichtiger Verkehrskorridore eine bedeutende Rolle spielen.

Kühllogistikimmobilien verfügen über spezifische Ausstattungsstandards, die kostenintensiv sind, und aufgrund derer grundsätzlich mit einem Mietaufschlag gegenüber konventionellen Logistikimmobilien zu rechnen ist. Die Prämien spiegeln die hohen Anforderungen an technische Ausstattung, Isolierung und Kühltechnik wider. Deren Höhe variiert je nach Immobilientyp: Für Gefrierhäuser liegt die Miete bei etwa dem 1,5-fachen des jeweils üblichen lokalen Mietsatzes, bei Kälte- und Kühlslagern ist im Durchschnitt mit einem Aufschlag von 2,00 bis 5,00 €/m<sup>2</sup>/Monat zu kalkulieren. Als Referenz: Im Durchschnitt der deutschen Top-5-Standorte liegen die Spitzenmietpreise für Logistikimmobilien bei 9,00 €/m<sup>2</sup>/Monat, in den Nebenzentren bei 6,80 €/m<sup>2</sup>/Monat.

Die Nutzerbindung am Mietmarkt ist entsprechend hoch – viele Mieter verbleiben über lange Zeiträume am selben Standort. Große Einzelhandelsunternehmen wie Aldi, Edeka oder Metro betreiben dagegen häufig eigene gekühlte Zentrallager als Distributionszentren für ihre stationären Filialen. Gleichzeitig nutzen spezialisierte Logistikdienstleister wie Nagel Transthermos, Dachser, Nordfrost oder Rhenus Kühlhausflächen für die temperaturgeführte Lagerung und Verteilung von Lebensmitteln, Getränken und pharmazeutischen Produkten. Ein zusätzlicher Nachfrageschub entsteht durch die zunehmende Zustellung online bestellter Lebensmittel und Getränke. Anbieter wie REWE, Picnic oder HelloFresh sind – ebenso wie der stationäre Handel – auf eine durchgängige, zuverlässige Kühlkette angewiesen, um Qualität und Frische bis zur Haustür sicherzustellen.

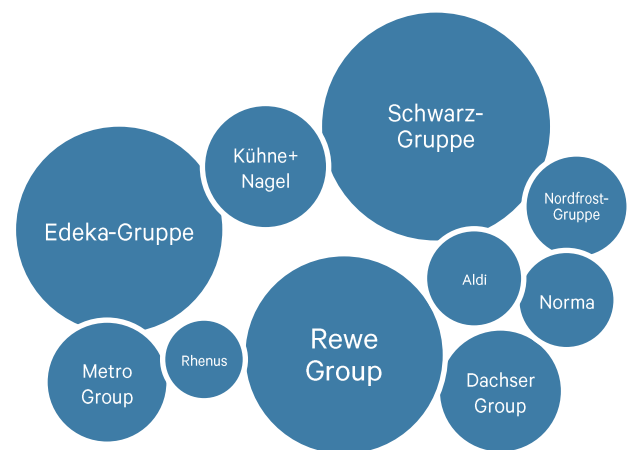
Abbildung 5: Standorte der VDKL-Mitglieder



Die Karte zeigt die Standorte der VDKL-Mitglieder. Aufgrund der geografischen Nähe können in vielen Regionen nicht alle Standorte einzeln angezeigt werden.

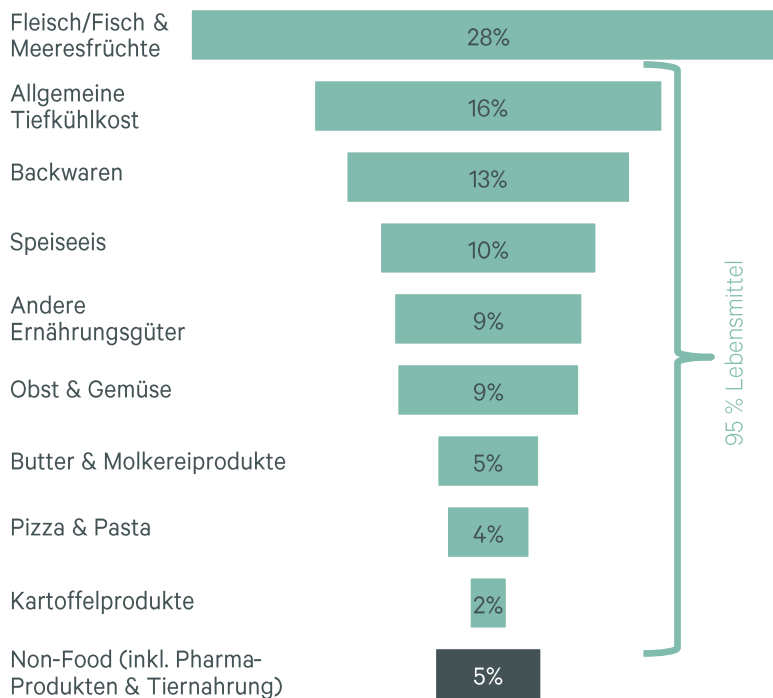
Quelle: Verband Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen e.V. (VDKL)

Abbildung 6: Großnutzer von Kühlhäusern & -logistik



Die Größe des Kreises repräsentiert die Häufigkeit der Nutzung von Kühllogistik durch das entsprechende Unternehmen.

**Abbildung 7: Palettenbelegung nach Segmenten 2024**



Wie in der vorstehenden Abbildung ersichtlich ist, sind, neben spezialisierten Logistikdienstleistern, insbesondere die großen Lebensmittelhändler Nutzer von Kühlhausflächen.

Diese zentrale Rolle als Haupttreiber der Nachfrage nach Kühlslagern wird auch durch die hohe Auslastung von Paletten durch die Lebensmittelbranche, auf die 95 % entfallen, unterstrichen. Das Non-Food-Segment, inkl. der Pharmaindustrie, belegt entsprechend nur 5 % der Palettenkapazität.

Quelle: Deutsches Tiefkühlinstitut e.V. (dti), CBRE Research

**Abbildung 8: Entwicklung der Gesamtkapazitäten**

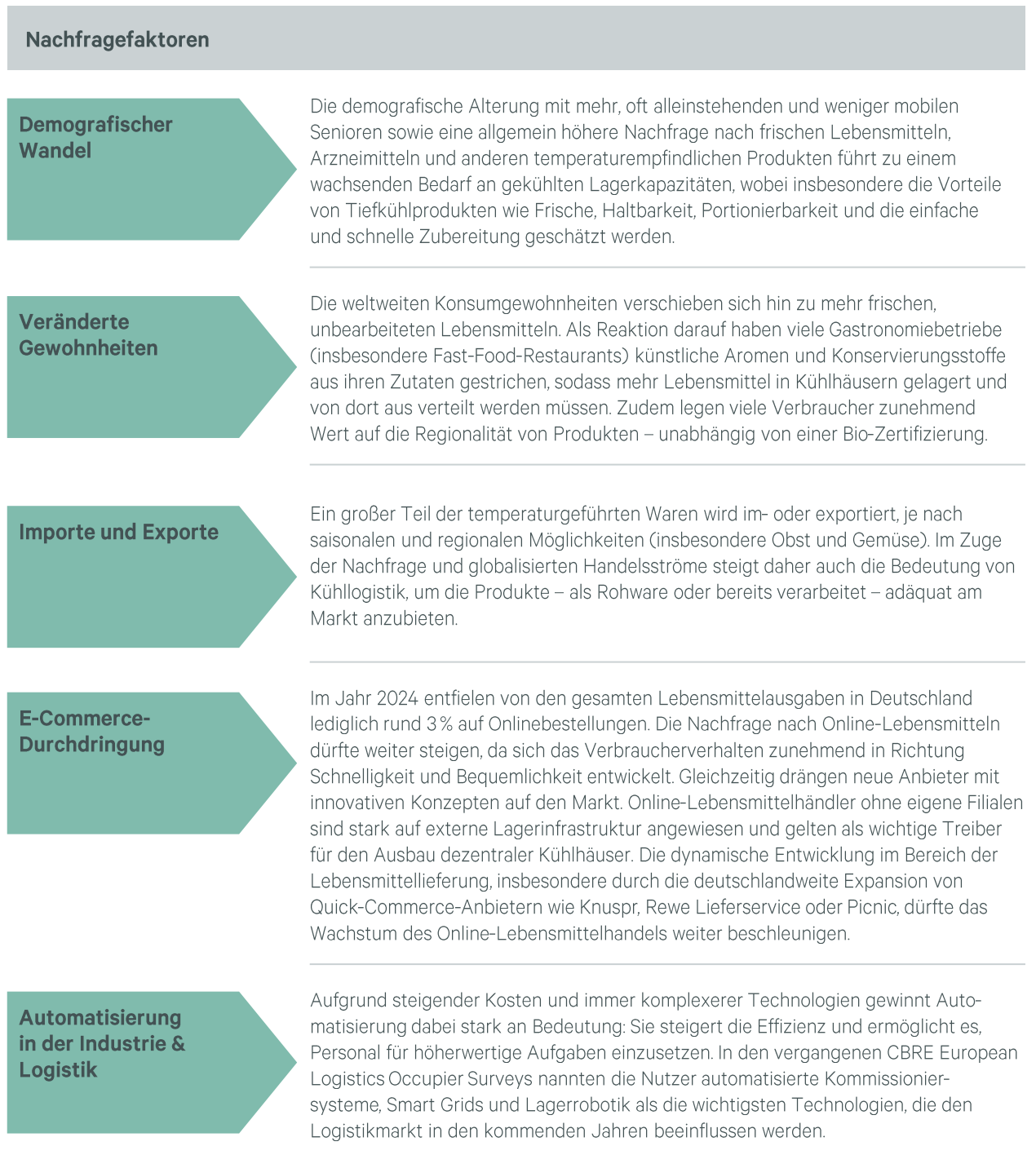


Im Jahr 2024 belief sich das Gesamtvolumen der Dienstleistungskühlhäuser der VDKL-Mitgliedsunternehmen auf rund 19 Mio. m³ Lagerraum und etwa 3,5 Mio. Euro-Palettenstellplätze.

Für ganz Deutschland – sowohl VDKL-Mitglieder und Nichtmitglieder – wurden im selben Jahr insgesamt 366 Kühlhäuser erfasst. Das gesamte Dienstleistungskühlhausvolumen lag damit bei etwa 24 Mio. m³ und rund 4,6 Mio. Euro-Palettenstellplätzen. Entsprechend dem oben genannten 95 %-Anteil an der Palettenbelegung können der Lebensmittelbranche daher rund 4,4 Mio. Palettenstellplätze zugerechnet werden, was die immense Relevanz dieser Nutzergruppe eindrucksvoll unterstreicht.

Quelle: Verband Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen e.V. (VDKL), Stichtag: 14. März 2025

Abbildung 9: Nachfragetreiber für Kühl- &amp; Frischelager/-logistik



Quelle: CBRE Research

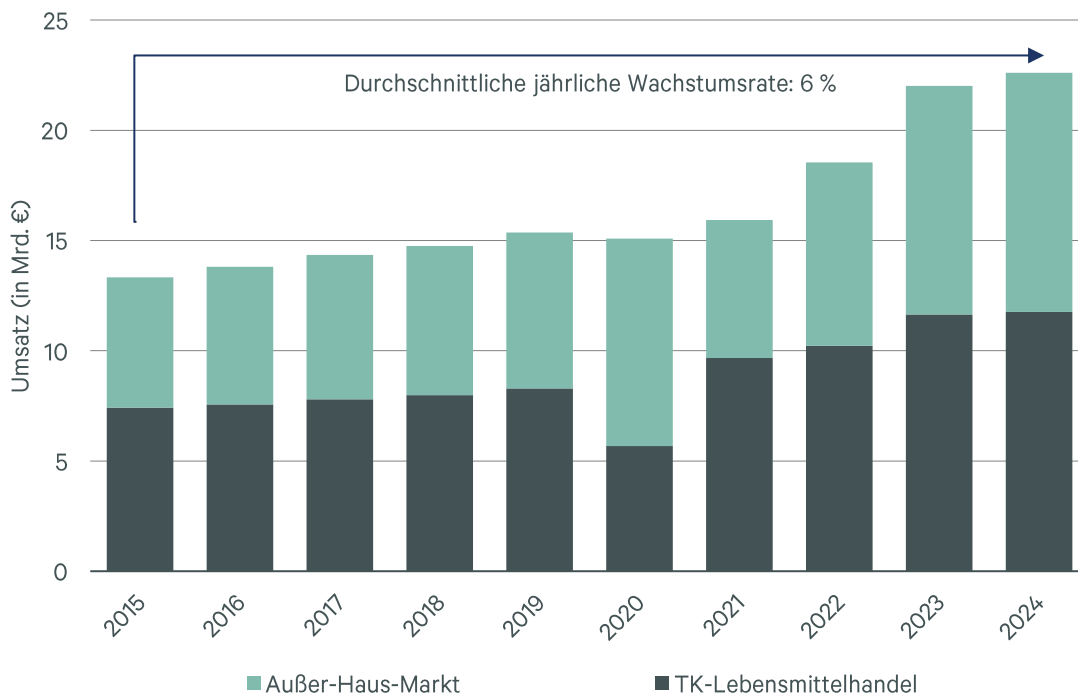
## Nachfrage – Händler

Der deutsche Markt für Tiefkühlprodukte auf Großhandelsebene weist eine anhaltend positive Entwicklung auf. Dabei zeigt sich die Corona-Pandemie als eine Art Zäsur. So wurde das Umsatzwachstum vor der Pandemie gleichermaßen sowohl durch den Lebensmitteleinzelhandel und Heimdienst (LEH/HD) und den Außer-Haus-Markt – bestehend aus Restaurants, Cafés und Gemeinschaftsverpflegung – generiert, und lag unterhalb der 5 %-Marke. In den drei Jahren nach Corona wurde der Außer-Haus-Markt der deutlich stärkere Treiber – und der Umsatz legte jährlich zweistellig zu.

Im Jahr 2020 erhielt der Markt aufgrund der pandemiebedingten Auflagen und Einschränkungen einen leichten Dämpfer. Der Gesamtumsatz sank um knapp 1,8 % auf 15,1 Mrd. €, vor allem bedingt durch die Einschränkungen im Außer-Haus-Markt, wo der Umsatz um 20 % zurückging. Bereits ab 2021 setzte jedoch eine deutliche Erholung ein, die insbesondere von einem starken Wachstum im Außer-Haus-Markt von 16 % im Vergleich zum Vorjahr getrieben wurde. Hier kamen die Nachholeffekte nach den post-pandemischen Lockerungen deutlich zum Tragen. Auch im Lebensmitteleinzelhandel und Heimdienst stieg der Umsatz weiter an, wenngleich moderater.

Auch in den Folgejahren 2022 und 2023 wurde ein sehr starkes Umsatzwachstum im jeweils zweistelligen Bereich registriert. Im Jahr 2024 lag der Gesamtumsatz bei 22,6 Mrd. € – gegenüber dem Vorjahr mit einer Wachstumsrate von knapp 3 % und damit auf dem Niveau von 2018. Diese Entwicklung unterstreicht die zunehmende Bedeutung von Tiefkühlprodukten – sowohl im stationären Einzelhandel als auch in der Gastronomie –, und spiegelt das veränderte Konsumverhalten und damit die gestiegene Nachfrage nach haltbaren, qualitativ hochwertigen Lebensmitteln wider. Diese Entwicklung normalisiert sich nun wieder, ein anhaltender weiterer Anstieg ist aber weiterhin absehbar.

Abbildung 10: Umsatz am deutschen Tiefkühlmarkt



Quelle: Deutsches Tiefkühlinstitut e.V. (dti), CBRE Research

## Nachfrage – Verbraucher

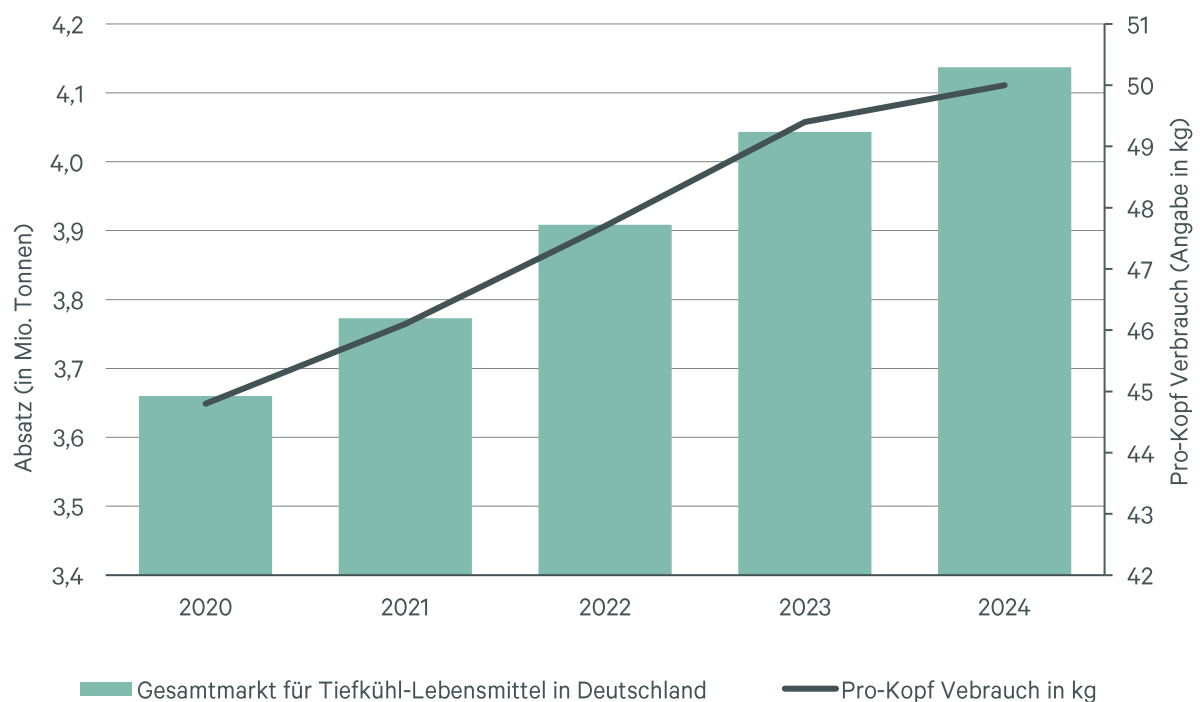
Ein wachsendes Gesundheitsbewusstsein führt seitens der Verbraucher zu einer erhöhten Nachfrage nach frischen, unverarbeiteten Lebensmitteln und Produkten von hoher Qualität, bei gleichzeitig hoher Flexibilität. Convenience-Produkte wie beispielsweise Fertiggerichte und vorgeschnittene Salate erfreuen sich großer und wachsender Beliebtheit, vor allem bei Berufstätigen, Singles und älteren Menschen. Dabei ist auch ein Trend zu Tiefkühlprodukten mit weniger Zusatzstoffen und höherem Nährwert festzustellen, den die Hersteller auch berücksichtigen (und entsprechend bewerben).

Der Pro-Kopf-Verbrauch von Tiefkühlkost in Deutschland erreichte im Jahr 2024 mit 50 Kilogramm pro Person einen neuen Höchststand. Besonders beliebt sind Tiefkühlpizzen, von denen über 395.000 Tonnen verkauft wurden. Auch andere Warengruppen wie Kartoffelprodukte, Fisch, Obst sowie Brot und Brötchen verzeichnen kontinuierlich steigende Absatzzahlen.

Insgesamt wuchs der Gesamtmarkt für Tiefkühlprodukte im Jahr 2024 um 2,3% auf rund 4,1 Mio. Tonnen. Die Gründe für die zunehmende Beliebtheit sind vielfältig: Viele Verbraucherinnen und Verbraucher schätzen die praktische Handhabung, die lange Haltbarkeit und die schnelle Zubereitung von Convenience-Produkten, um so die Zeit zur Zubereitung von Mahlzeiten zu minimieren und optimal in den Alltag integrieren zu können, ohne eine geringere Qualität der Lebensmittel in Kauf nehmen zu müssen.

Ein zusätzlicher Wachstumstreiber ist die steigende Nachfrage nach veganen und vegetarischen Tiefkühlprodukten. Diese Warengruppe spiegelt das wachsende Bewusstsein für nachhaltige und gesundheitsorientierte Ernährung wider. Trotz eines leichten Rückgangs um knapp 3% im Jahr 2024 bleibt das Interesse an pflanzenbasierten Tiefkühlartikeln auf hohem Niveau.

Abbildung 11: Absatz und Pro-Kopf-Verbrauch am deutschen Tiefkühlmarkt



Quelle: Verband Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen e.V. (VDKL)

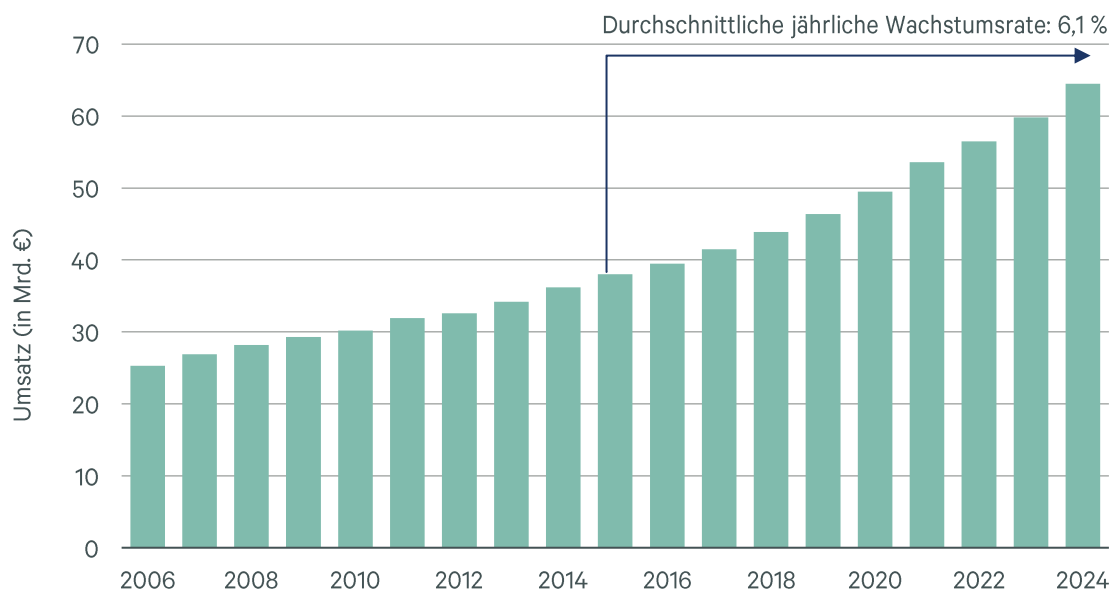
## Nachfrage – Pharmaindustrie

Der Pharmasektor hat zwar nur einen kleinen Anteil an der Auslastung in der Kühllogistik, ist aber von signifikanter Relevanz für ein funktionierendes Gesundheitssystem und eine hohe Lebensqualität der Bevölkerung. Die Kühlkette ist dabei von entscheidender Bedeutung, um die Lebensdauer von pharmazeutischen und medizinischen Produkten zu sichern. Insbesondere für Impfstoffe, Medikamente und Biopharmazeutika sowie Blutkonserven und Stoffe für Labortests gelten sehr strenge Auflagen. So müssen kühlpflichtige Arzneimittel stets durchgehend gekühlt werden (aktiv oder passiv), während kühlkettenpflichtige Arzneimittel ausschließlich aktiv gekühlt werden dürfen. Während die aktive Kühlkette eine durchgehende Temperaturkontrolle und -aufzeichnung ermöglicht, kommen bei der passiven Kühlung Isolationstechniken zum Einsatz, um die erforderlichen Temperaturintervalle einzuhalten, wobei vielfach Temperatursensoren entlang der gesamten Lieferkette eingesetzt werden, um die Qualität sicherzustellen.

Arzneitransporte im Kühlsegment (Temperaturbereich 2°C bis 8°C) nehmen stetig zu – nach den global hohen Transportströmen von Impfstoffen im Zuge der Corona-Pandemie, die ultra-low temperature freezers (ULT, bis zu -80°C) benötigten, stehen nun insbesondere die Biopharmazeutika mit einem stark wachsenden Marktanteil im Vordergrund, was durch die gesellschaftliche Entwicklung in den Industriestaaten mit einer alternden Bevölkerung und entsprechend steigenden Zahlen von Krebsfällen zusätzlich verstärkt wird. Die Sicherstellung der Kühlkette bei oftmals globalen Transporten verbraucht viel Energie, was zu einem relativ großen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck führt. Um ihre angestrebten ESG-Ziele zu erreichen, muss die Pharmabranche vor allem hier ansetzen, zumal die infolge der geopolitischen und ökonomischen Entwicklungen gestiegenen Gaspreise und die allgemeine Inflation neue, grünere Lösungen auch aus Bilanzaspekten sinnvoll machen.

Mehrere große internationale Logistikunternehmen bauen ihre entsprechenden Netzwerke dahingehend weiter aus. So kündigte DHL im April dieses Jahres an, bis 2030 rund 2 Mrd. € in DHL Health Logistics zu investieren (davon 25 % in EMEA), wovon ein erheblicher Teil in den Aufbau GDP-zertifizierter Pharma-Hubs für temperaturgeführte Transporte, in die Erweiterung der Kühlkettenkapazität an bestehenden Standorten sowie in den Kauf neuer Kühl- und Thermofahrzeuge fließt.

Abbildung 12: Umsatz auf dem deutschen Pharma-Gesamtmarkt



Quelle: IQVIA, CBRE Research

## Investmentmarkt

Kühlhäuser, als Teil der Subassetklasse Distribution & Logistik, sind am gesamtdeutschen Lager- und Logistikinvestmentmarkt noch ein Nischenprodukt und von signifikanten jährlichen Schwankungen des Transaktionsgeschehens geprägt. Eine annualisierte Betrachtung des Marktes ist daher sehr volatil, weshalb im Folgenden auf die kumulierten Ergebnisse der letzten zehn Jahre\* (2015 – 2024) abgestellt wird.

Eigennutzer spielen in diesem Marktsegment nur eine geringe Rolle auf Käuferseite, stehen aber als Verkäufer im Rahmen von Sale-und-Leaseback-Transaktionen (SALB) für einen Anteil von nahezu eines Fünftels des Investmentvolumens, womit Nutzer die jeweilige Marktsituation für die Freisetzung von Kapital bei gleichzeitiger Standortsicherheit nutzten. Vorwiegend wurde in Bestandsobjekte investiert, nur ein marginaler Anteil floss im Rahmen von Forward Deals in Projekte. Der Schwerpunkt der Investments ist generell eher sicherheitsorientiert und den Risikoklassen Core und Core-plus zuzuordnen.

Der räumliche Schwerpunkt der Investments liegt – wie im Segment I&L aufgrund des Flächenbedarfs üblich – außerhalb der Top-Investmentzentren, unter denen einzig Hamburg als Logistikhub mit einem Anteil von 10 % des Transaktionsvolumens eine signifikante Rolle spielt. Die Bundesländer Niedersachsen, insbesondere die Region Hannover, Hessen und Bayern verzeichneten knapp 50 % des Investmentvolumens seit 2015.

Insgesamt investierten vorwiegend internationale Anleger, überwiegend aus den USA und Großbritannien sowie aus Asien. Es wurde am Gesamtmarkt insbesondere über Immobilienfonds, vor allem Spezialfonds, in Kühlhäuser investiert. Dies unterstreicht die Relevanz von Kühllogistikobjekten als attraktives Investmentprodukt.

Abbildung 13: Key Facts Investmentmarkt für Kühlhäuser in Deutschland 2015 bis 2024

Investmentvolumen 2015-2024		Kühlhäuser	Distribution & Logistik gesamt
Investmentvolumen	Ø	0,2 Mrd. €	6,2 Mrd. €
	Gesamt	1,8 Mrd. €	61,7 Mrd. €
davon Top-7	Ø	19 %	15 %
Investmentstrategie	Core	74 %	55 %
	Core-plus	22 %	22 %
	Value-add	2 %	14 %
	Opportunistisch	0 %	7 %
	Eigennutzer	1 %	2 %
Ankaufsart	Stock	81 %	78 %
	Forward Deal	2 %	14 %
	Development Sale	0 %	2 %
	SALB	17 %	6 %
Portfolioanteil		85 %	53 %
Internationale Investoren		57 %	40 %
Investorentypen	Top 1	Asset-/ Fondsmanager	Asset-/ Fondsmanager
	Top 2	Offene Immobilien-/ Spezialfonds	Offene Immobilien-/ Spezialfonds
	Top 3	Privatinvestoren	Immobilien-AGen/REITs

\* bis zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Reports wurden im Jahr 2025 keine entsprechenden Investmenttransaktionen verzeichnet.

Quelle: CBRE Research

## Investorenlandschaft

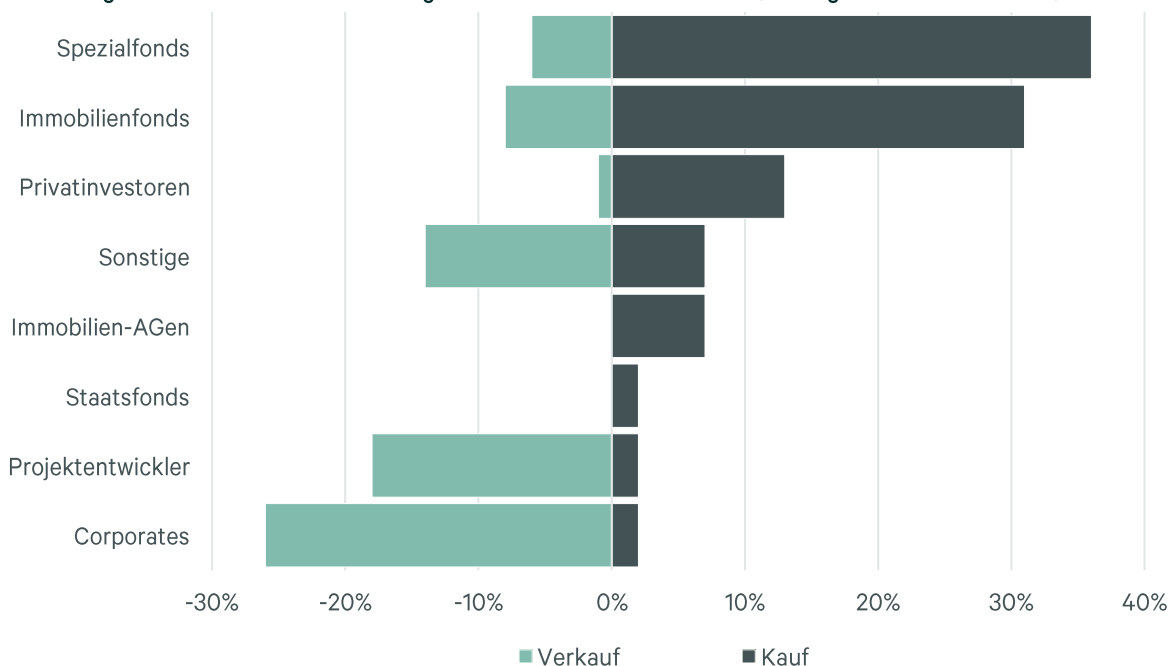
Das Nischenprodukt Kühlhäuser institutionalisiert sich aus Investorensicht zunehmend. Sowohl als eigenständiges Anlageprodukt als auch als diversifizierender Baustein innerhalb gemischter Portfolios bietet diese Subassetklasse ein interessantes Wachstumspotential und wird durch die beschriebenen Nachfragefaktoren von mehreren Seiten künftig noch weiter an Bedeutung und Attraktivität gewinnen.

(Institutionelle) Immobilieninvestoren, die in diesem Segment aktiv sind, fokussieren sich auf die Entwicklung, den Besitz und die Vermietung der Objekte und Flächen an Mieter – im Wesentlichen an auf Kühllager spezialisierte 3PLs, Pharmaunternehmen oder Lebensmittelhersteller und -vertriebsunternehmen. Die geschlossenen Mietverträge sind in der Regel auf Triple-Net-Basis und bieten den Investoren damit langfristig stabile Cashflows mit vertraglich festgelegten Anpassungen, ohne dass die Betreiberrisiken wie z.B. Schwankungen der Auslastung und der Lagergebühren, Arbeitskosten, Energiekosten und Risiken hinsichtlich der Dienstleistungserbringung, übernommen werden.

Auch Eigennutzer und vertikal integrierte Betreiber profitieren von der steigenden Attraktivität dieses Investmentproduktes. Durch das Eigentum an den Immobilien und die zusätzliche Übernahme des operativen Betreiberrisikos besteht eine sehr hohe Kapitalbindung. Im Rahmen von SALBs kann das Kapital freigesetzt werden, ohne den Standort aufgeben zu müssen – und das zunehmende Interesse seitens (institutioneller) Immobilieninvestoren an entsprechenden Objekten ermöglicht diese Transaktionen in steigendem Maße.

Daneben stehen auf Verkäuferseite auch häufig Projektentwickler, wie z.B. Doblinger, die über die aus der von Carl von Linde, einem Pionier der Kälteerzeugung und Tiefkühlung von Lebensmitteln, mitgegründete Aktiengesellschaft Gesellschaft für Markt- & Kühlhallen hervorgegangene Bayerische Gewerbebau AG entsprechende Immobilien entwickelt; auch BEOS und Aurelis sind in diesem Segment aktiv, neben anderen Entwicklern. Auf Käuferseite stehen neben Corporate-Investoren wie Edeka, Nordfrost etc. auch unter anderem internationale Anlageunternehmen wie Blackstone, Garbe und Tristan Capital.

Abbildung 14: Investorenaktivität im Segment Kühlhäuser 2015 – 2024 (anteilig am Gesamtvolumen)



Quelle: CBRE Research

## Zukunftssichere Einrichtungen

Die Fähigkeit, auf zukünftige Anforderungen zu reagieren und technologische Innovationen zu integrieren, wird zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor für Betreiber und Entwickler von Logistikimmobilien. Kühlhäuser stellen aufgrund ihrer spezifischen Anforderungen (u.a. Temperaturkontrolle und Hygienerichtlinien) eine besondere Herausforderung dar. Das Angebot an modernen Flächen ist dabei begrenzt; durch teils sehr differenzierte Nutzeranforderungen und hohe Baukosten ist die Projektentwicklung spekulativ kaum darstellbar und neue Objekte kommen fast ausschließlich als built-to-suit für spezifische Nutzer oder als Eigennutzungen in die Realisierung. Durch die im Folgenden genannten Wertschöpfungsfaktoren können bestehende Gebäude aber signifikant aufgewertet und damit für Nutzer und Investoren gleichermaßen an Attraktivität gewinnen.

Abbildung 15: Wertschöpfungsfaktoren bei Kühlhausimmobilien



Quelle: CBRE Research

## ESG- Konformität

Die Anforderungen an moderne Logistikimmobilien steigen kontinuierlich. Nutzer erwarten heute nicht nur funktionale Lagerflächen, sondern zunehmend auch technologisch fortschrittliche und nachhaltige Gebäude. Zukunftssichere Lager müssen mit den neuesten Entwicklungen in Automatisierung und Robotik kompatibel sein und gleichzeitig flexibel genug, um unterschiedliche Nutzungsszenarien wie Cross-Docking, Retourenlogistik oder gekühlte Lagerbereiche zu ermöglichen. ESG-Kriterien sind nicht länger ein Differenzierungsmerkmal, sondern ein Markterfordernis – bedingt durch regulatorischen Druck und die klare Erwartungshaltung von Investoren, Partnern und Kunden. Viele ESG-Kriterien sind universell und auf alle Immobilienassetklassen anwendbar; durch die besondere Stellung von Kühlhäusern hinsichtlich ihres Umwelteinflusses, der Sicherstellung der Lebensmittelsicherheit und der Reduzierung von Lebensmittelverlusten sowie zunehmend verschärfte Umwelt- und Sozialstandards sind diese hier jedoch besonders relevant und helfen, regulatorische Anforderungen und gesellschaftliche Ansprüche zu erfüllen und rechtliche Risiken für die Unternehmen und Betreiber zu vermeiden.

Abbildung 16: relevanteste ESG-Kriterien bei Kühlhäusern

# E

- Energieeffiziente Bauweise und Stromgewinnung (z.B. Solarenergie), CO<sub>2</sub>-arme Materialien und Zertifizierungen nach Standards wie BREEAM, DGNB oder LEED sind für viele Unternehmen inzwischen zentrale Entscheidungskriterien bei der Standortwahl. Dabei müssen die Einrichtungen auch unter extremen klimatischen Bedingungen wie zunehmenden Hitzeereignissen in der Lage sein, konstante Temperaturbereiche zuverlässig aufrechtzuerhalten.
- Zudem ist die Reduzierung von Emissionen relevant, z.B. Elektrifizierung der Fahrzeugflotte bzw. Einsatz von Biokraftstoffen, sowie die regelmäßige Wartung und Inspektion der Kälteanlagen, um Leckagen zu minimieren, inklusive Kältemittelrückgewinnung, Abfallmanagement und Zertifizierungen (z.B. FSC für Verpackungsmaterialien).

# S

- Der Schutz und die Förderung der Mitarbeitenden ist essenziell, da die Arbeit in temperaturgeführten Lagern hohe physische Anforderungen stellt. Unternehmen versuchen dieser Herausforderung durch den verstärkten Einsatz von Automatisierungstechnologien (Robotik, autonome Fahrzeuge, sprachgesteuerte Pick-Systeme etc.) zu begegnen.
- Daneben ist auch die Fachkräftesicherung essenziell, z.B. durch Weiterbildungsangebote und andere Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung und -entwicklung, um die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.
- Zudem müssen Sicherheits- und Hygienestandards eingehalten werden, um die Lebensmittelsicherheit zu gewährleisten.

# G

- Die digitale Rückverfolgbarkeit rückt zunehmend in den Vordergrund, da moderne Lagerverwaltungssysteme (WMS) eine lückenlose Dokumentation aller Warenbewegungen – von der Anlieferung über die Lagerung bis zum Versand – ermöglichen, was nicht nur ein entscheidender Faktor für Lebensmittelsicherheit und Qualitätsmanagement ist, sondern auch für die Einhaltung regulatorischer Anforderungen und die Vermeidung von Haftungsrisiken.

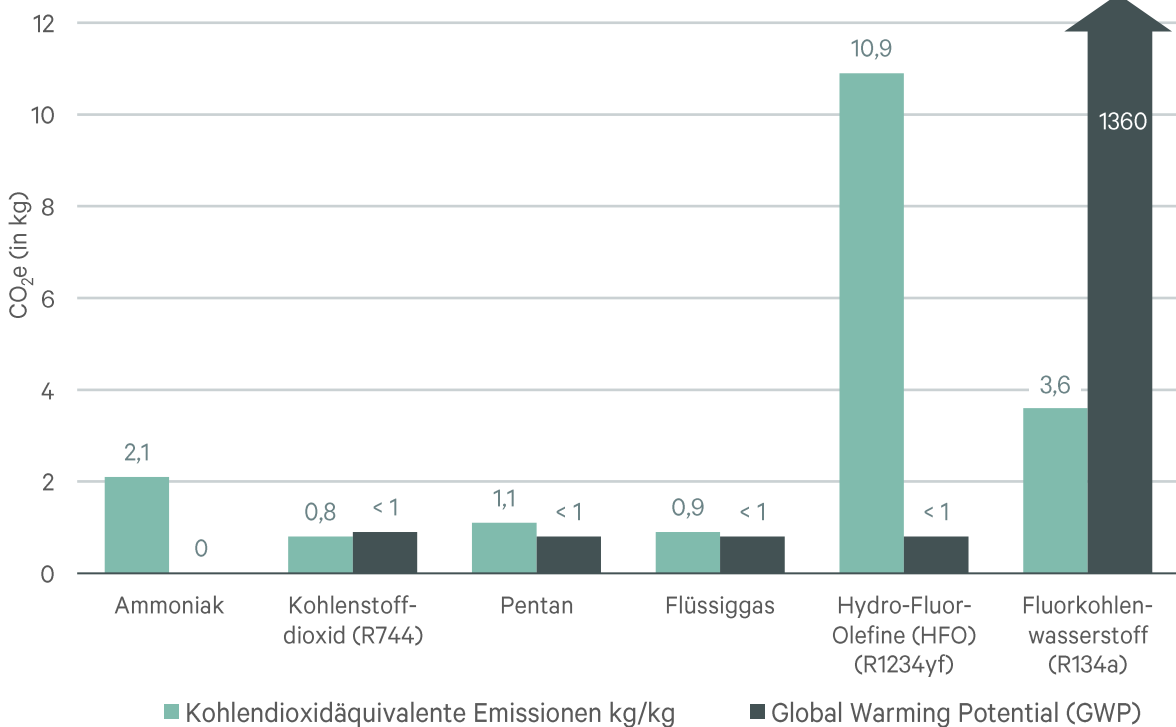
Quelle: CBRE Research

## Optimierungspotenziale

Die Kühllogistik zählt zu den energieintensivsten Bereichen der Logistikimmobilien und steht zunehmend im Fokus von ESG-Kriterien, da der hohe Energiebedarf für Kühlung, Beleuchtung und Betrieb zu einem signifikanten CO<sub>2</sub>-Fußabdruck führt, gleichzeitig jedoch vielfältige Optimierungspotenziale bietet, um ökologische und wirtschaftliche Ziele in Einklang zu bringen. Ein zentrales Element ist hierbei der Einsatz naturidentischer Kältemittel wie CO<sub>2</sub>, Kohlenwasserstoffe, Ammoniak oder Wasser, die klimafreundlicher sind als die derzeit verbreitet verwendeten Hydro-Fluor-Olefine (HFO), welche zwar als klimaschonende und – allerdings nur hinsichtlich der Ozonschicht – umweltschonende Alternative zu FKW und FCKW gelten, jedoch mit Trifluoressigsäure (TFA) ein primäres Abbauprodukt erzeugen, das zu den sogenannten Ewigkeitschemikalien zählt und sich in der Umwelt anreichert.

Photovoltaikanlagen auf den Dächern von Kühlhäusern bieten zusätzlich Potenzial zur Eigenstromversorgung, wobei sich in Kombination mit intelligenten Energiemanagementsystemen Lastspitzen glätten und Betriebskosten senken lassen. Langfristig sollte der gesamte Kühlprozess als Teil einer Kreislaufwirtschaft gedacht werden, was bedeutet, dass Energie, Materialien und Prozesse so gestaltet werden, dass sie möglichst vollständig wiederverwendet oder weiterverwertet werden können – ein Ansatz, der nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch sinnvoll ist. Ein weiterer Schlüssel zur Dekarbonisierung ist die Wärmerückgewinnung, bei der die Abwärme, die bei der Kälteerzeugung entsteht, nicht ungenutzt an die Umgebung abgegeben, sondern zur Beheizung von Wasser oder zur Unterstützung anderer Prozesse verwendet wird, wobei moderne Kältemaschinen mit Wärmerückgewinnung eine nahezu vollständige Nutzung der eingesetzten Energie ermöglichen, indem sie sowohl Kälte als auch Wärme bereitstellen.

Abbildung 17: CO<sub>2</sub>-Äquivalent (CO<sub>2</sub>e) Emissionen kg/kg



Quelle: Kauffeld, M.; Dudita, M.: Environmental impact of HFO refrigerants & alternatives for the future. Open Access Government, 11. Juni 2021, abgerufen am 11. Juni 2025, eigene Darstellung



## Kontakte

**Dr. Jan Linsin**  
Managing Director  
Head of Research  
jan.linsin@cbre.com

**Jan Schwarze**  
Director  
Team Leader Research  
jan.schwarze@cbre.com

**Anja Scholz**  
Associate Director  
Research  
anja.scholz@cbre.com

**Philip Naumann**  
Senior Analyst  
Research  
philip.naumann@cbre.com

**Kai F. Oulds**  
Managing Director  
Head of Industrial &  
Logistics Leasing  
kai.oulds@cbre.com

**Rainer Koepke**  
Managing Director  
Head of Industrial &  
Logistics Leasing  
rainer.koepke@cbre.com

**Tom Franke**  
Senior Director  
Head of Logistics Investment  
tom.franke@cbre.com

**Kristine Kühn**  
Director  
Valuation Advisory Services |  
Industrial & Logistics  
kristine.kuehn@cbre.com

Wir bedanken uns herzlich bei Ali Can Akin Erul, Werksstudent, für die tatkräftige Unterstützung bei der Erstellung dieses Reports.

© Copyright 2025. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.