



Jamestown Invest

Inhalt

Markt

Europas dynamischer Süden	3
---------------------------	---

Trends

Mehrwert durch KI in der Immobilienbranche	7
--	---

Standortporträt

Neue Dynamik in Downtown Miami	9
--------------------------------	---

Meldungen

Aktuelles rund um Jamestown	12
-----------------------------	----

Zu guter Letzt

Fitnessangebote als Frequenzbringer	14
-------------------------------------	----

Spanien und Portugal: Europas dynamischer Süden

Die Iberische Halbinsel zählt derzeit zu den dynamischsten Wirtschaftsregionen Europas. Robuste Konjunkturdaten, die zunehmende Bedeutung ihrer Metropolregionen und attraktive Rahmenbedingungen schaffen auch auf den Immobilienmärkten neue Chancen.

Spanien gelang Ende 2024 ein bemerkenswerter Erfolg: Das Londoner Magazin „The Economist“ kürte das Land zur leistungsstärksten Volkswirtschaft des Jahres. In die Bewertung flossen unter anderem Wirtschaftswachstum, Inflation, Arbeitsmarktentwicklung und die Stabilität der öffentlichen Finanzen ein. Im Jahr 2025 setzte sich die positive Entwicklung fort: Die spanische Wirtschaft wuchs um 2,8 Prozent – und damit doppelt so stark wie der Durchschnitt der Eurozone. Das Nachbarland Portugal entwickelte sich mit einem Plus von 1,9 Prozent ebenfalls überdurchschnittlich. Auch für die kommenden Jahre erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) für beide Länder ein weiterhin robustes Wachstum.

Die positive wirtschaftliche Entwicklung spiegelt sich zunehmend auch auf den Immobilienmärkten wider.

Vor allem die großen Metropolregionen der Iberischen Halbinsel haben ihre Rolle als Wirtschaftsstandorte in den vergangenen Jahren weiter ausgebaut. Madrid, Barcelona und Lissabon zählen heute zu den wichtigsten europäischen Wirtschafts- und Dienstleistungszentren. Die daraus resultierende Nachfrage stärkt zahlreiche Immobiliensegmente, von Wohnimmobilien über moderne Büroflächen bis hin zu Einzelhandelsobjekten und Hotels.

Neue Rekorde im Einzelhandel

Ein besonders spannendes Segment ist derzeit der Einzelhandel. In Portugal erreichten die Spitzenmieten in den wichtigsten High-Street-Lagen zuletzt historische Höchststände, während Shoppingcenter



Neu ausgerichtet: Das IDB Lissabon ist zu einem zentralen Treffpunkt geworden



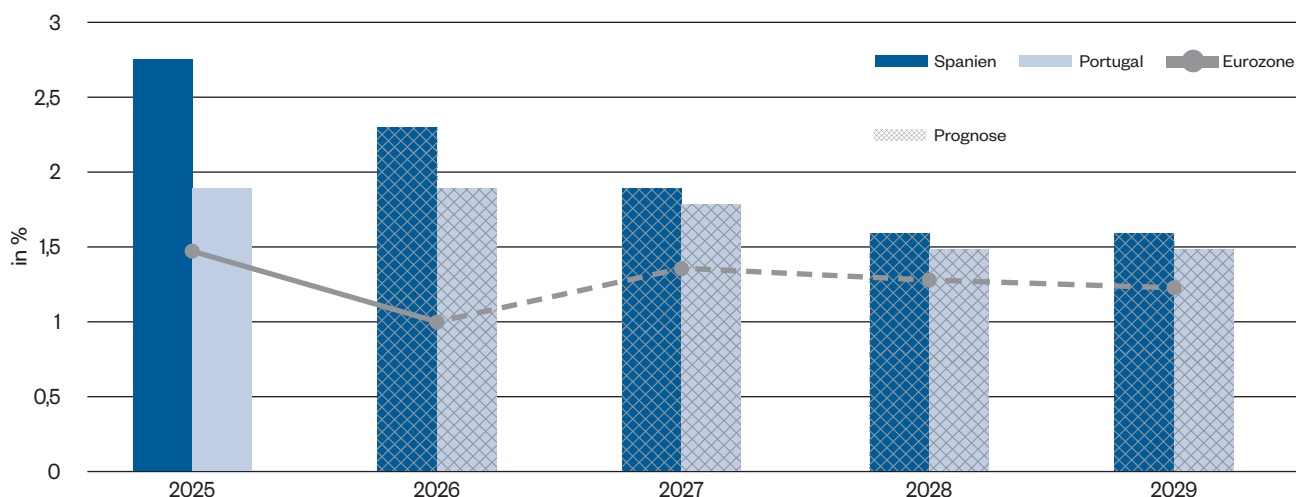
Hohe Aufenthaltsqualität: Gastronomie-, Freizeit- und Serviceangebote schaffen Besucheranreize

bei Besucherzahlen und Umsätzen neue Rekordwerte verzeichneten und damit sogar das Niveau vor der Pandemie übertrafen. Auch in Spanien entwickelt sich der Einzelhandelsimmobilienmarkt erfreulich: Besucherzahlen und Umsätze steigen seit Jahren kontinuierlich, die Vermietungsquoten liegen auf hohem Niveau.

Der Erfolg vieler Shoppingcenter in Spanien und Portugal ist kein Zufall. Lebensmittelmärkte als Ankermieter sorgen vielerorts für regelmäßige Besucherströme und machen zahlreiche Standorte zu festen Bestandteilen des Alltags. Gleichzeitig erfüllen moderne Center heute weit mehr als eine reine Einkaufsfunktion. Gastronomie-, Freizeit- und Serviceangebote schaffen zusätzliche Anreize für Besucher und stärken ihre Rolle als zentrale Anlaufpunkte. Ein weiterer Vorteil vieler Center liegt in ihrer hohen Aufenthaltsqualität. Gerade in den heißen Sommermonaten bieten klimatisierte Innenräume in Spanien und Portugal vielen Besuchern eine willkommene Abkühlung und machen den Aufenthalt besonders attraktiv.

Ein weiteres interessantes Segment sind gemischt genutzte Immobilienkonzepte. Sie gehen über die klassische Trennung einzelner Nutzungsarten hinaus und vereinen beispielsweise Büro, Wohnen und Einzelhandel. Gerade in den dynamischen Metropolregionen Spaniens und Portugals gewinnen solche Konzepte zunehmend an Bedeutung, da sie unterschiedliche Lebens-, Arbeits- und Freizeitbedürfnisse an einem Standort miteinander verknüpfen und damit der steigenden Nachfrage nach vielseitigen urbanen Standorten Rechnung tragen.

Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts



Interview: „Ein Ort mit eigener Identität lässt sich nicht einfach kopieren“

Lissabon zählt zu den dynamischsten Immobilienmärkten Südeuropas. Jan Verwijs, Senior Vice President Assetmanagement bei Jamestown Europe, spricht über die Entwicklung des portugiesischen Marktes, die Bedeutung lokaler Identität und darüber, was moderne Immobilien heute erfolgreich macht.

Herr Verwijs, Portugal gilt derzeit als einer der dynamischsten Märkte Europas. Was macht den Markt aus Ihrer Sicht besonders?

Der portugiesische Markt hat sich in den vergangenen zehn Jahren stark entwickelt und zieht Talente aus der ganzen Welt an. Das verändert die Dynamik der Stadt spürbar. Gleichzeitig sehen wir weiterhin erhebliches Potenzial für starkes Wachstum in den kommenden Jahren. Die Verbindung aus historischer Substanz und internationalem Einfluss schafft derzeit einen äußerst spannenden kulturellen Moment für Lissabon und Portugal.

Jamestown hat das IDB Lissabon in den vergangenen Jahren umfassend weiterentwickelt und neu ausgerichtet. Was war die Idee dahinter?

Wir haben das Gebäude 2022 neu positioniert und den Fokus auf Angebote gelegt, die über die klassische Bürofunktion hinausgehen. Mit der Eröffnung einer öffentlich zugänglichen Dachterrasse haben wir einen zentralen Treffpunkt geschaffen. Unser Ziel war es, das Gebäude attraktiver zu machen, nicht nur für Mieterinnen und Mieter, sondern auch für die Stadt. Deshalb ist die Dachterrasse bewusst öffentlich zugänglich. So entsteht eine lebendige, authentische Atmosphäre statt eines abgeschlossenen, klassischen Büroumfelds.

Welche Rolle spielt der lokale Kontext bei der Weiterentwicklung eines Standorts?

Wir arbeiten überwiegend mit lokalen Künstlerinnen und Künstlern zusammen. Teile der Dachterrasse wurden von Kunstschaffenden aus Lissabon gestaltet. Dadurch entsteht ein Ort mit eigener Identität, etwas, das sich nicht einfach kopieren lässt. Auch bei unseren Gastronomiekonzepten arbeiten wir mit lokalen Betreiberinnen und Betreibern zusammen, ergänzt durch internationale Einflüsse. Das Ergebnis ist kosmopolitisch, zugleich aber klar im lokalen Kontext verwurzelt.



Senior Vice President Assetmanagement bei Jamestown Europe: Jan Verwijs

Wann ist eine Immobilie aus Ihrer Sicht wirklich erfolgreich?

Entscheidend ist, Umgebungen zu entwickeln, die den Erwartungen moderner Nutzerinnen und Nutzer entsprechen. Viele traditionelle Bürogebäude wirken repräsentativ, fühlen sich aber oft wenig zugänglich an. Unser Ansatz ist ein anderer: Räume sollen einladend sein, Orientierung bieten und inspirieren. Das ist besonders relevant für Unternehmen, die Talente gewinnen möchten. Unser Fokus liegt daher weniger auf reiner Architektur als vielmehr auf Nutzererlebnis, Atmosphäre und kultureller Einbindung.

Welche Faktoren sprechen dafür, dass Portugal auch künftig attraktiv bleibt?

Portugal befindet sich derzeit in einer sehr starken Position: wirtschaftliches Wachstum, sinkende Staatsverschuldung im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt, stabile politische Rahmenbedingungen und wachsendes internationales Interesse. Gleichzeitig besteht weiterhin erhebliches Entwicklungspotenzial. Diese Kombination aus Stabilität und Dynamik macht den Markt besonders attraktiv für Investorinnen und Investoren ebenso wie für Unternehmen.

Vielen Dank für das Gespräch!



Künstliche Intelligenz: Echter Mehrwert für die Immobilienbranche

Von der Standortanalyse bis zum Gebäudebetrieb: Künstliche Intelligenz (KI) eröffnet der Immobilienbranche neue Möglichkeiten. Wo steht die Branche aktuell? Und wie profitieren Eigentümer, Investoren und Nutzer?

Wer heute eine Reise plant, kann sich von einer KI eine individuelle Route mit Ausflugszielen und Restaurantempfehlungen erstellen lassen. Urlaubsfotos können mit wenigen Klicks von störenden Objekten befreit werden. Und vor einer größeren Anschaffung hilft eine KI dabei, Produkte zu vergleichen und das passende Modell für die eigenen Bedürfnisse zu finden. Künstliche Intelligenz ist längst im Alltag angekommen.

Auch in den meisten Unternehmen etabliert sich KI zunehmend als praktisches Arbeitswerkzeug. Selbst die Immobilienbranche, die einen historisch vergleichsweise geringen Digitalisierungsgrad hat und als eher zurückhaltend bei der Einführung neuer Technologien gilt, treibt den Einsatz von KI inzwischen mit hohem Tempo voran.

Wie rasant der Wandel verläuft, zeigt eine Studie der Immobilienberatung Jones Lang LaSalle (JLL): Bereits 92 Prozent der weltweit befragten Immobilienentscheider hatten 2025 KI-Anwendungen implementiert oder planten deren Einführung bis zum Jahresende. In Deutschland

lag der Anteil sogar bei 93 Prozent. Zwei Jahre zuvor hatten weltweit lediglich fünf Prozent der Befragten mit KI experimentiert.

Rasante Entwicklung und enormes Potenzial

Gleichzeitig zeigt die Studie, dass die Branche noch am Anfang der Entwicklung steht: Nur fünf Prozent der Unternehmen gaben an, ihre KI-Ziele bereits weitgehend erreicht zu haben. Dafür gibt es mehrere Gründe. Zum einen entwickelt sich die Technologie derzeit mit hoher Geschwindigkeit weiter. Neue KI-Modelle und Anwendungen kommen in kurzen Abständen auf den Markt und erweitern kontinuierlich die Möglichkeiten. Zum anderen hängt der erfolgreiche Einsatz von KI entscheidend von einer guten Datenbasis ab. Viele Immobilienunternehmen arbeiten deshalb derzeit daran, Daten aus unterschiedlichen Systemen zusammenzuführen und in einer Form verfügbar



KI in der Immobilienbranche: Mehr Effizienz, bessere Analysen, fundiertere Entscheidungen

zu machen, die sich für KI-Lösungen nutzen lässt. Die Branche befindet sich in einer Phase des Ausprobierens, Lernens und allmählichen Skalierens: Einige Anwendungen sind bereits im praktischen Einsatz, andere werden derzeit in bestehende Prozesse integriert oder in Pilotprojekten getestet.

Die Einsatzmöglichkeiten von KI reichen heute über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie: von der Ankaufs- und Standortanalyse über Planung und (Um-)Bau bis hin zum Gebäudebetrieb, Assetmanagement und der Vermarktung.

Künstliche Intelligenz in der Praxis

Bereits bei der Projektentwicklung können spezielle KI-basierte Anwendungen dabei unterstützen, Baukosten frühzeitig abzuschätzen, verschiedene Planungsvarianten zu vergleichen und mögliche Risiken schnell zu identifizieren. Andere Tools erleichtern die Standortanalyse: Sie werten große Mengen an Markt-, Besucher-, Mobilitäts- und demografischen Daten aus und machen Entwicklungen und Muster sichtbar, die mit herkömmlichen Analysen nur schwer zu erkennen wären. Das hilft nicht nur bei Ankaufsentscheidungen, sondern auch dabei, bestehende Immobilien weiterzuentwickeln – etwa indem Nutzungskonzepte, Marketingmaßnahmen oder der Mietermix besser auf die Bedürfnisse der Besucher abgestimmt werden.

Ein Beispiel dafür ist die Analyseplattform Placer.ai. Sie zeigt unter anderem, wie viele Menschen ein Quartier oder eine Immobilie besuchen, woher sie kommen, wie lange sie bleiben und welche weiteren Orte sie anschließend aufsuchen. Diese Erkenntnisse helfen Eigentümern,

Standorte besser zu bewerten und das Potenzial ihrer Immobilien gezielter auszuschöpfen.

Auch bei der Inspektion von Gebäuden kommt KI zunehmend zum Einsatz. Sie unterstützt dabei, Bilddaten automatisiert auszuwerten und Auffälligkeiten oder Schäden an Dächern und Fassaden frühzeitig zu identifizieren. Das beschleunigt Inspektionen, erleichtert die Planung von Instandhaltungsmaßnahmen und hilft dabei, größere Schäden möglichst früh zu erkennen.

KI kann jedoch nicht nur Eigentümern und Betreibern von Immobilien helfen, Prozesse effizienter zu gestalten oder Kosten zu senken. Zunehmend entstehen auch Anwendungen, die das Besuchererlebnis verbessern. Ein Beispiel ist das KI-gestützte Navigationssystem Hear2There für sehbehinderte Menschen. In entsprechend ausgestatteten Gebäuden oder Quartieren ermöglicht es ihnen eine selbstständige Orientierung. Präzise akustische Navigationshinweise führen die Nutzer sicher ans Ziel und leisten so einen wichtigen Beitrag zu mehr Barrierefreiheit.

Die Beispiele zeigen: Künstliche Intelligenz ist in der Immobilienbranche angekommen. Zwar stehen viele Unternehmen noch am Anfang ihrer KI-Strategie, doch schon heute etabliert sie sich zunehmend zum alltäglichen Arbeitswerkzeug in den unterschiedlichsten Bereichen. Mit leistungsfähigeren Modellen, einer wachsenden Datenbasis und immer neuen Anwendungen dürfte ihre Bedeutung in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Das Potenzial, Prozesse effizienter zu gestalten, fundiertere Entscheidungen zu treffen und Immobilien noch besser auf die Bedürfnisse ihrer Nutzer auszurichten, ist dabei längst nicht ausgeschöpft.

KI bei Jamestown: Vier Praxisbeispiele

Schneller planen

KI-gestützte Anwendungen helfen den Bau- und Entwicklungsteams dabei, Baukosten schneller zu kalkulieren und verschiedene Planungsszenarien zu vergleichen. Dadurch können Projektlaufzeiten verkürzt und externe Dienstleistungen reduziert werden.

Nachhaltiger betreiben

Zur Steigerung der Energieeffizienz kommen Softwarelösungen wie NantumOS zum Einsatz. Sie steuern Heizungs-, Klima- und Lüftungsanlagen bedarfsgerecht. Das senkt den Energieverbrauch, ohne den Komfort der Nutzer zu beeinträchtigen, und reduziert gleichzeitig Betriebskosten.

Schäden früher erkennen

Jamestown nutzt Drohnen, um Dächer und Fassaden effizient zu inspizieren. Eine speziell trainierte KI analysiert die Fotos und Wärmebildaufnahmen und markiert mögliche Schäden, die anschließend von Bauingenieuren geprüft werden. So lassen sich auch versteckte Mängel frühzeitig erkennen.

Mobilität neu denken

In den USA gewinnen autonome Fahrzeuge zunehmend an Bedeutung. Das dürfte Städte grundlegend verändern. Mit Autolane bereitet Jamestown seine Immobilien frühzeitig auf diese Entwicklung vor. Ziel ist es, die An- und Abreise von Personen und Waren künftig einfacher, sicherer und komfortabler zu gestalten.

Neue Dynamik in Downtown Miami

Die Innenstadt Miamis befindet sich im Umbruch. Neue Hochhäuser, gemischt genutzte Quartiere und umfangreiche Infrastrukturinvestitionen verändern den Standort nachhaltig und machen ihn zu einem der dynamischsten Stadtzentren der USA.



Miami Worldcenter: Großprojekt im Herzen von Downtown Miami

Wer Downtown Miami regelmäßig besucht, erlebt einen Wandel, der kaum zu übersehen ist. Wo vor wenigen Jahren noch Parkplätze, Baulücken oder kaum genutzte Flächen das Bild prägten, wachsen heute Hochhäuser empor. Straßenzüge werden umgestaltet und aufgewertet, neue Quartiere entstehen.

Die Dynamik kommt nicht von ungefähr. Miami profitiert seit Jahren von einer wachsenden Bevölkerung und seiner Rolle als internationales Wirtschafts- und Finanzzentrum. Allein im Kerngebiet der Metropolregion Miami leben heute über 2,7 Millionen Menschen und damit rund 250.000 mehr als noch 2010. Vor allem Unternehmen aus den Bereichen Finanzen, Technologie und Dienstleistungen haben ihre Präsenz in der Region ausgebaut. Zuletzt sorgte etwa die Verlagerung des Hauptsitzes des Softwareunternehmens

Palantir von Denver nach Miami für Aufmerksamkeit. Neben den attraktiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist es vor allem auch die hohe Lebensqualität, die Fachkräfte, Unternehmer und Investoren aus dem In- und Ausland anzieht. Die Folge ist eine wachsende Nachfrage nach Wohnraum, Büroflächen und urbanen Quartieren.

Besonders gefragt sind dabei die zentralen Lagen der Stadt. Über viele Jahre galt unter anderem das Finanzviertel Brickell als bevorzugter Standort für neue Immobilienprojekte. Die hohe Nachfrage hat zahlreiche markante Neubauten hervorgebracht. Zu den bekanntesten Beispielen zählt das 2024 fertiggestellte Projekt Aston Martin Residences an der Biscayne Bay. Mit 66 Stockwerken ist der Turm das höchste Wohngebäude südlich von New York City und ein prägendes Wahrzeichen der Skyline von Miami.



Downtown Miami: Neue Hochhäuser und Quartiersentwicklungen verändern das Gesicht der Innenstadt.

Von der wachsenden Attraktivität zentraler Standorte profitiert inzwischen jedoch nicht mehr nur Brickell. Auch das direkt angrenzende Downtown Miami rückt zunehmend in den Fokus von Entwicklern und Investoren. Denn im Vergleich zu Brickell bietet es nach wie vor mehr Entwicklungsmöglichkeiten und dies zu Preisen, die teils deutlich unter dem Niveau vergleichbarer Standorte in Brickell liegen. Hinzu kommen umfangreiche Infrastrukturinvestitionen. Ein Beispiel ist der Verkehrsknotenpunkt MiamiCentral mit dem Brightline-Hochgeschwindigkeitszug, der das Stadtzentrum direkt mit Palm Beach, dem Flughafen Orlando sowie weiteren Orten in Florida verbindet.

Projekte der Superlative

Die Kombination aus Flächenverfügbarkeit, attraktiven Grundstückspreisen und verbesserter Anbindung schafft die Grundlage für zahlreiche neue Großprojekte in Downtown Miami. Das wohl bedeutendste ist das Quartier Miami Worldcenter, das zu den größten Stadtentwicklungsprojekten der USA zählt. Ein anderes ambitioniertes Vorhaben ist der Waldorf Astoria Miami Tower: Nach seiner Fertigstellung wird er nicht nur das höchste Gebäude Miamis sein, sondern mit über 300 Metern Höhe auch der erste „Supertall Tower“ der Stadt. Gemeinsam mit vielen weiteren Projekten werden so aktuell Tausende neue Wohnungen, zusätzliche Hotels, Büros, Einkaufsmöglichkeiten und öffentliche Räume geschaffen.

Auffällig ist, dass die einzelnen Projekte stets im Kontext der gesamten Quartiersentwicklung gesehen und verschiedene Nutzungsarten von Beginn an zusammengedacht werden. Das schafft lebendige Quartiere mit kurzen Wegen und

trägt dazu bei, dass sich Downtown Miami Schritt für Schritt von einem reinen Arbeitsort zu einem Wohn-, Aufenthalts- und Freizeitort entwickelt. Denn während viele klassische US-amerikanische Geschäftsviertel nach Büroschluss deutlich an Leben verlieren, sorgen Bewohner, Beschäftigte, Besucher und Touristen in gemischt genutzten Quartieren für eine breitere Nachfragebasis und eine kontinuierliche Besucherfrequenz. Davon profitieren Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistungsangebote gleichermaßen – und nicht zuletzt auch die Immobilieneigentümer und -investoren.

Die Entwicklung von Downtown Miami ist noch lange nicht abgeschlossen. Zahlreiche Projekte befinden sich im Bau oder in der Planung. Gleichzeitig wächst die Metropolregion Miami stetig und zieht weiter Unternehmen, Fachkräfte und Kapital an. Vieles spricht daher dafür, dass Downtown Miami auch in den kommenden Jahren zu den dynamischsten Innenstadtlagen der USA zählen und sich die Transformation zu einem lebendigen urbanen Quartier mit hoher Anziehungskraft fortsetzen wird.

Das Miami Worldcenter

Im Frühjahr 2026 hat der Fonds Jamestown 32 Anteile an einem Einzelhandelskomplex im Miami Worldcenter erworben. Das Objekt befindet sich im Herzen von Downtown Miami und ist Teil des rund 100.000 Quadratmeter umfassenden und sechs Milliarden US-Dollar teuren Großprojekts Miami Worldcenter. Geplant sind insgesamt knapp 11.000 Wohnungen, rund 850 Hotelzimmer sowie mehr als 56.000 Quadratmeter Bürofläche. Der bereits 2024 fertiggestellte Komplex verfügt über rund 24.400 Quadratmeter Mietfläche und mehr als 2.000 kostenpflichtige Parkplätze. Die Lage profitiert von einer hervorragenden Verkehrsanbindung: Zwei Stationen des Metromover, einer kostenlos nutzbaren Einschienenbahn im Zentrum Miamis, befinden sich direkt am Objekt. Der Fernbahnhof MiamiCentral mit den Brightline-Verbindungen unter anderem nach Palm Beach und zum Flughafen Orlando ist fußläufig erreichbar. Zu den wichtigsten Frequenzbringern zählt das Kaseya Center, eine Multifunktionshalle und die Heimat der Basketballmannschaft Miami Heat, in der neben den Basketballheimspielen über 80 weitere Veranstaltungen pro Jahr stattfinden. Eines der Wahrzeichen der Stadt, der Freedom Tower, liegt ebenfalls in direkter Nachbarschaft.



Neue Impulse für die Innenstadt: Mit dem Miami Worldcenter entsteht ein modernes Quartier im Herzen der Stadt

Neues Fondsobjekt für Jamestown 32

Der Fonds Jamestown 32 hat eine Minderheitsbeteiligung von gut zehn Prozent am gemischt genutzten Gewerbeensemble Miami Worldcenter mit rund 24.400 Quadratmetern Gesamtfläche erworben. Das 2024 fertiggestellte Miami Worldcenter liegt in ausgezeichneten Innenstadtlage der US-Metropole. Neben dem Center umfasst es knapp 11.000 Wohnungen sowie rund 850 Hotelzimmer und mehr als 56.000 Quadratmeter Bürofläche. Damit ist Jamestown 32 voll investiert.

Miami Worldcenter:
Ankauf für Jamestown 32



Leistungsbilanz zum 01.01.2026

(mit Ergänzungen zum Redaktionsschluss am 31.05.2026)



Leistungsbilanz:
Umfassende
Einblicke in
die langfristige
Wertentwicklung

Aktuelle Leistungsbilanz veröffentlicht

Jamestown hat seine aktuelle Leistungsbilanz zum 01.01.2026 veröffentlicht, die durch einen Wirtschaftsprüfer testiert wurde. Wie schon in den Vorjahren gibt sie einen detaillierten Überblick über die Entwicklung sämtlicher Fonds, die das Unternehmen in seiner über 40-jährigen Unternehmensgeschichte aufgelegt hat. Die enthaltenen Angaben und Darstellungen zu den einzelnen Fonds gehen deutlich über die in der Branche üblichen Standards hinaus. Die Leistungsbilanz steht auf der Jamestown-Homepage unter www.jamestown.de zum Download zur Verfügung.

Impressum

Herausgeber

Jamestown US-Immobilien GmbH
Kapitalverwaltungsgesellschaft
Gereonstraße 43-65 • 50670 Köln

Redaktion – Verantwortlich für den Inhalt

Fabian Spindler • Geschäftsführung
Telefon 0221 3098-0 • Fax 0221 3098-100
info@jamestown.de

Jamestown im Internet

www.jamestown.de

Copyright

Jamestown US-Immobilien GmbH

Jamestown-Invest erscheint halbjährlich und wird unentgeltlich abgegeben. Alle Rechte vorbehalten. Wir haften nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte. Nachdruck ist unter der Quellenangabe Jamestown US-Immobilien GmbH gestattet. Angaben ohne Gewähr.

Bildnachweis

Titelfoto, S. 3-6, S. 9, S. 11-16: Jamestown, S. 7: Shutterstock, S. 10: Alamy

**Europa bietet Chancen.
Jamestown liefert Ihnen den Zugang.**

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick



Investitionsstrategie
Vermietete Immobilien
im Euroraum



Geplante Ausschüttung
5%* p.a.
110%* Verkaufserlöse



Mindestbeteiligung
10.000€

Erstes Fondsobjekt bereits angekauft!

- **Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin-Mitte**
- Gemischt genutztes Gebäudeensemble mit Büro, Einzelhandel, Gastronomie, Wohnen
- Mietfläche: Rund 4.000 qm



**Mehr Informationen
auf unserer Website**

* Prospektierte Ausschüttung: 5% p.a. ab dem 01.01.2027 (davor eine Anfängliche Ausschüttung von 3% p.a.) sowie 110% nach Verkauf der Immobilien, darüber hinausgehende Beträge zu 2/3 an die Anleger und 1/3 an Jamestown. Vor Steuern, bezogen auf das investierte Eigenkapital.

Disclaimer: Dies ist eine Marketinganzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt der Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketinganzeige stammen von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Gereonstr. 43-65, 50670 Köln erhältlich.

Fitness als Standortfaktor

Gesundheit und Bewegung sind vielen Menschen wichtiger denn je. Diesen Trend machen sich auch Shoppingcenter und Büroimmobilien zunutze und setzen auf Fitnessstudios, Wellnessangebote und besondere Sportformate.



Sport statt Shopping: Yogakurs in einem Einkaufszentrum in San Sebastián, Spanien

Ob Krafttraining im Fitnessstudio, der Feierabendlauf durch den Park oder die Auszeit im Spa am Wochenende – Gesundheit und Wohlbefinden sind für viele Menschen zu einem festen Bestandteil ihres Lebensstils geworden. Entsprechend investieren sie zunehmend Zeit und Geld in Fitness, Prävention und Regeneration. Dass es sich dabei um einen langfristigen Trend handelt, zeigen auch aktuelle Marktdaten: Laut dem „Global Wellness Economy Monitor 2025“ hat sich die weltweite Wellness-Wirtschaft seit 2013 mehr als verdoppelt und erreichte 2024 mit einer geschätzten Marktgröße von 6,8 Billionen US-Dollar einen neuen Höchststand. Den Studienautoren zufolge dürfte sich dieser Wachstumstrend in den kommenden Jahren weiter fortsetzen.

Wie stark Gesundheit und Fitness inzwischen im Alltag verankert sind, zeigt auch ein Blick auf den Markt für Fitnessstudios. Allein in Deutschland sind rund 12,4 Millionen Menschen Mitglied in einem Fitnessstudio – so viele wie nie zuvor. Auch wirtschaftlich befindet sich die Branche auf Wachstumskurs und erzielte zuletzt einen Rekordumsatz

von 6,25 Milliarden Euro. „Die Fitnessbranche zeigt eine bemerkenswerte wirtschaftliche Stabilität. Trotz gesamtwirtschaftlicher Unsicherheiten bleibt die Bereitschaft der Menschen hoch, in ihre Gesundheit zu investieren“, erklärt Karsten Hollasch, Partner bei Deloitte und Co-Autor der Studie „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2026“.

Dass es sich dabei nicht um ein rein deutsches Phänomen handelt, zeigen die internationalen Zahlen. Europaweit zählten Fitnessanbieter zuletzt mehr als 75 Millionen Mitglieder. In den USA gehören rund 81 Millionen Menschen einem Fitnessstudio oder einer vergleichbaren Fitness-einrichtung an. Das entspricht einer Mitgliedschaftsquote von 26,1 Prozent der Bevölkerung ab sechs Jahren.

Die langfristige Wachstumsdynamik macht sich auch auf dem Immobilienmarkt bemerkbar. Fitnessanbieter expandieren weiter und gewinnen insbesondere für Shoppingcenter und gemischt genutzte Gebäude an Bedeutung. Ihr Nutzen geht dabei weit über die eigentlichen

Mieteinnahmen hinaus. Während der Onlinehandel den klassischen Einzelhandel seit Jahren unter Druck setzt, suchen Vermieter verstärkt nach Nutzungen, die Menschen regelmäßig an einen Standort bringen. Fitnessstudios tun genau dies: Anders als viele Einzelhändler ziehen sie ihre Mitglieder oft mehrmals pro Woche an und sind damit verlässliche Frequenzbringer.

Die Besucherströme verteilen sich auf verschiedene Tageszeiten, mit Spitzen am frühen Morgen vor Arbeitsbeginn sowie in den Abendstunden nach Feierabend. So tragen Fitnessanbieter dazu bei, Standorte auch in Randzeiten außerhalb der klassischen Einkaufszeiten zu beleben. Davon profitieren häufig auch andere Mieter, da viele Mitglieder ihren Studiobesuch mit weiteren Erledigungen verbinden – etwa dem Einkauf von Lebensmitteln oder einem Besuch in der Gastronomie.

Mehr Besuchsanlässe, mehr Frequenz

Inzwischen geht der Trend sogar noch weiter. Immer mehr Shoppingcenter und gemischt genutzte Immobilien ergänzen ihr Angebot um regelmäßige Sport- und Bewegungsangebote – zusätzlich zu klassischen Fitnessstudios. Dazu zählen beispielsweise Yoga-, Pilates- und Fitnesskurse, Laufgruppen sowie saisonale Outdoor-Aktivitäten auf Dachterrassen, Grünflächen oder öffentlichen Plätzen.

Hinzu kommen besondere Veranstaltungen wie Fitnessfestivals oder Aktionstage rund um Gesundheit und Prävention. Solche Events haben gleich mehrere Vorteile: Sie schaffen zusätzliche Besuchsanlässe, stärken die Bindung bestehender Kunden und machen neue Zielgruppen auf den Standort aufmerksam. Darüber hinaus helfen sie dabei, das Shoppingcenter stärker in



Große Vorbilder für kleine Fans: Basketballerent im Jamestown-Objekt Avenue East Cobb in Georgia, USA

der Nachbarschaft zu verankern und es als lebendigen Treffpunkt für die lokale Gemeinschaft zu etablieren.

Als Frequenzbringer und Standortfaktor entwickeln sich Fitness- und Wellnessangebote zunehmend zu einem strategischen Baustein moderner Immobilienkonzepte. Gleichzeitig leisten sie einen wichtigen Beitrag zu mehr Lebensqualität und einem gesundheitsbewussten Lebensstil. Damit schaffen sie nicht nur Mehrwert für Immobilieneigentümer und -betreiber, sondern auch für die Menschen, die diese Angebote nutzen.

Bewegung gehört zum Konzept

An vielen Jamestown-Standorten sind Fitness, Sport und Bewegung fester Bestandteil des Nutzungskonzepts. Dazu zählen Fitnessstudios oder Tennisplätze in verschiedenen Einzelhandelsobjekten und gemischt genutzten Immobilien, Fitnessräume und Pools in Wohngebäuden sowie besondere Freizeitangebote wie der 18-Loch-Minigolfplatz auf dem Dach von Ponce City Market. Darüber hinaus

finden in zahlreichen Objekten in Europa und den USA saisonale Aktivitäten und Sportveranstaltungen statt. Im Sommer stehen Yoga- und Pilateskurse auf Dachterrassen oder in Innenhöfen auf dem Programm, im Winter gibt es Eislaufflächen. Es gibt Lauftreffs und Tanzveranstaltungen, es werden Kletterwände oder Parcours zum Skateboard- und Rollschuhfahren aufgebaut.

