



# Jamestown Invest

Immobilieninvestitionen in Europa und USA

<b>Markt</b>	
Europas Immobilienmärkte	3
<b>Standortporträt</b>	
Der Hackesche Markt in Berlin	7
<b>Vermögensanlage</b>	
Immobilien als Beimischung	9
<b>Meldungen</b>	
Aktuelles rund um Jamestown	12
<b>Zu guter Letzt</b>	
Café-Konzepte stärken den Einzelhandel vor Ort	14

# Neue Chancen in Europas Immobilienmärkten

Europas Immobilienmärkte rücken wieder stärker in den Fokus institutioneller Investoren. Nach den Marktanpassungen der vergangenen Jahre eröffnen sich neue Chancen – insbesondere für Investoren mit einem aktiven Managementansatz.

Europa gewinnt an Gewicht, institutionelle Investoren richten ihren Blick verstärkt auf den Kontinent. Das geht aus der aktuellen „Investment Intentions Survey 2026“ des europäischen Branchenverbands für Immobilieninvestoren INREV hervor. Demnach liegen elf der fünfzehn weltweit bevorzugten Immobilienmärkte in Europa. Gefragt sind unter anderem Deutschland, Spanien und die Niederlande.

Europa rückt damit im globalen Immobilienranking deutlich in den Vordergrund. Auch andere aktuelle Befragungen,

etwa unter deutschen institutionellen Investoren, bestätigen dieses Ergebnis. Immobilien behalten ihre zentrale Rolle in der strategischen Kapitalanlage und Europa steht dabei klar im Fokus. Diese Entwicklung deutet auf eine zunehmende Stabilisierung des Marktumfelds und den Beginn einer neuen Marktphase hin.

Der aktuellen Entwicklung ging eine Phase voraus, in der die Preise in vielen Segmenten über Jahre deutlich gestiegen sind und ab 2022 spürbar nachgaben. Hintergrund war



Hochfrequentierte Lage: Die Hackeschen Höfe in Berlin

das abrupte Ende der Niedrigzinsphase: Infolge stark gestiegener Inflation – verstärkt durch die Energiekrise und geopolitische Spannungen – wurden die Leitzinsen deutlich angehoben. Mit den höheren Finanzierungskosten veränderten sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Immobilieninvestitionen grundlegend. Bewertungen wurden angepasst, Transaktionen verschoben.

Die Folgen dieser Neubewertung sind im Markt weiterhin spürbar. Wertsteigerungen lassen sich nicht mehr allein aus allgemeinen Marktentwicklungen ableiten. Entscheidend sind heute belastbare Kalkulationen: Finanzierungskosten müssen zum Zinsumfeld passen, Mietverträge langfristig tragen und der Investitionsbedarf – etwa mit Blick auf Energieeffizienz und regulatorische Anforderungen – realistisch berücksichtigt werden. Zudem gewinnen die aktive Steuerung und Weiterentwicklung von Immobilien erheblich an Bedeutung. Ziel ist es, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Objekts kontinuierlich zu verbessern, beispielsweise durch einen passenden Mietermix, flexible Nutzungskonzepte oder eine gezielte Positionierung am Standort.

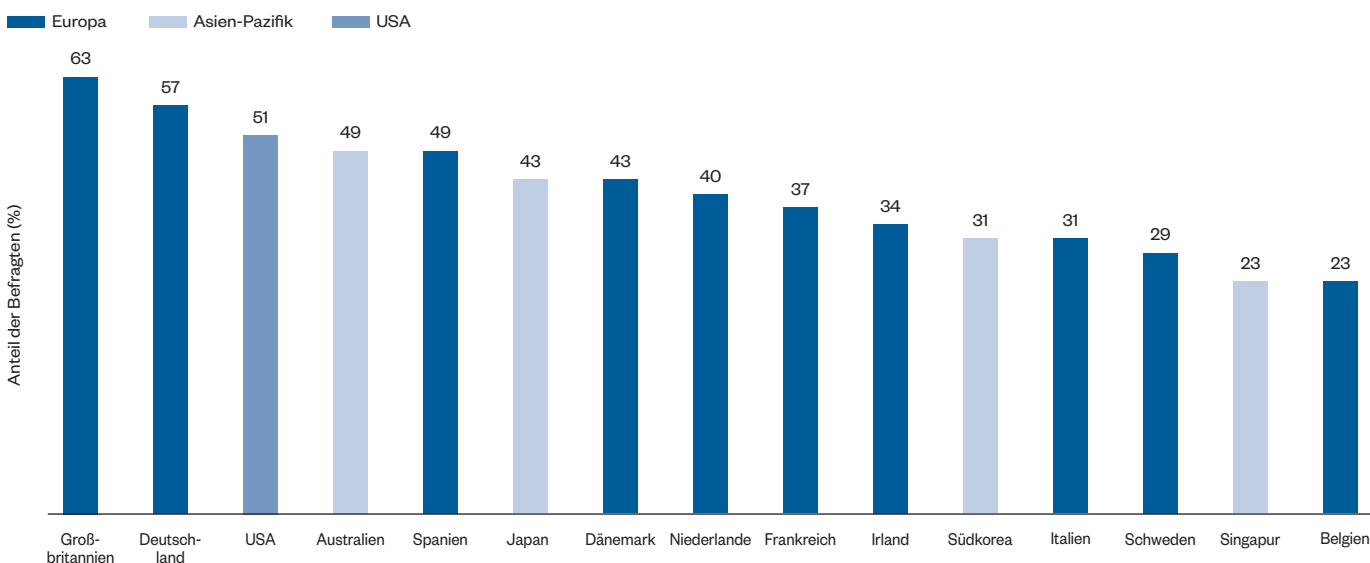
Es ist verständlich, dass Investoren – und insbesondere Privatanleger – nach den Marktkorrekturen zunächst zurückhaltend waren. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre haben bei Vielen zu Unsicherheit geführt, was Immobilieninvestitionen betrifft. Gleichzeitig entstehen gerade in Phasen der Marktanpassung häufig neue Einstiegsmöglichkeiten. Das zeigt sich auch aktuell: Das

veränderte Marktumfeld eröffnet neue Perspektiven. Wer heute investiert, tut dies zu deutlich niedrigeren Preisen als noch in den Vorjahren, da das veränderte Zins- und Finanzierungsumfeld bereits eingepreist ist. Für Fonds, die ihr Portfolio in dieser Marktphase neu aufbauen, ergibt sich daraus eine besondere Ausgangssituation: Sie investieren direkt zu den aktuellen Marktbedingungen und übernehmen keine Bestände aus früheren Marktphasen. Ein Teil des Potenzials ergibt sich dabei aus dem Zusammenspiel von Einstiegspreis und aktivem Management über die Haltedauer hinweg.

## Neue Rahmenbedingungen, neue Chancen

Gerade in Europa bieten sich Chancen. Der Kontinent ist kein homogener Immobilienmarkt, sondern vereint Volkswirtschaften mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungen, Immobilienzyklen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Während etablierte Märkte wie Deutschland oder die Niederlande für Stabilität und institutionelle Tiefe stehen, bieten Länder wie Spanien und Portugal zusätzliche Wachstumsimpulse mit soliden Fundamentaldaten und attraktiven Renditeperspektiven. Für Investoren entsteht daraus die Möglichkeit, Risiken breiter zu streuen und unterschiedliche Marktzyklen und Opportunitäten gezielt zu nutzen.

## Bevorzugte Investitionsziele institutioneller Investoren



Quelle: INREV Investment Intentions Survey 2026

Institutionelle Investoren blicken nach Europa: Elf der fünfzehn bevorzugten Immobilienmärkte befinden sich auf dem Kontinent

## Interview: „Unsere Kollegen vor Ort sind unverzichtbar“

Wie findet man in einem anspruchsvollen Marktumfeld die richtigen Immobilien? Sasan Shaghghi, Vice President Transaktionen und Kapitalmärkte bei Jamestown Europa, über die Ankaufsstrategie des Europafonds.

### **Herr Shaghghi, worin unterscheidet sich die Arbeit für den neuen Europafonds von früheren institutionellen Mandaten?**

Im Kern bleibt die Investment- und Transaktionslogik gleich: Wir kaufen selektiv ein und achten auf Standortqualität und realistische Annahmen im Geschäftsplan. Gleichzeitig spielt aktives Immobilienmanagement eine zentrale Rolle. Die Unterschiede liegen vor allem in der Struktur des Fonds: Der Europafonds investiert mit kleineren Ticketgrößen und streut das Kapital stärker über Länder, Städte und mehrere Objekte hinweg. Zudem konzentrieren wir uns mehr auf vermietete Immobilien mit stabilem Ausschüttungsprofil.

### **Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit dem Immobilienmanagement bei der Prüfung neuer Objekte?**

Wenn wir Immobilien prüfen, ist das Immobilienmanagement von Beginn an eingebunden. Gerade wenn man in verschiedenen Ländern aktiv ist, ist lokale Marktkenntnis entscheidend. Wir betrachten nicht nur Städte auf Makroebene, sondern einzelne Straßenzüge, Quartiere und Nutzerstrukturen. Um die Qualität einer Lage zu beurteilen, sind unsere Kolleginnen und Kollegen vor Ort unverzichtbar. Sie sprechen die Sprache, kennen die Märkte und die Nutzerbedürfnisse.

### **Haben sich die Anforderungen an einzelne Nutzungsarten in den vergangenen Jahren verändert?**

Die Nutzungsarten selbst – Büro, Einzelhandel und gemischt genutzte Immobilien – sind grundsätzlich gleich geblieben. Verändert hat sich aber deutlich, was wir innerhalb dieser Nutzungsarten als Qualität bewerten. Im Bürosegment funktionieren zentrale Lagen mit hoher Qualität und attraktiven Mietern deutlich besser als periphere Lagen und Standardflächen. Im Einzelhandel sind heute vor allem kleinere Einheiten, Nahversorgung und Gastronomie gefragt, die die Bedürfnisse der Nachbarschaft abbilden. Gemischt genutzte Immobilien haben an Bedeutung und Attraktivität gewonnen, da sie durch die Kombination verschiedener Nutzungsarten stabile Ertragsstrukturen ermöglichen und in urbanen Lagen zu einem lebendigen Umfeld beitragen.



Vice President Transaktionen und Kapitalmärkte bei Jamestown Europa: Sasan Shaghghi

### **Wie wählen Sie das nächste Objekt für den Fonds aus – länderspezifisch oder opportunitätsgetrieben?**

Der Fonds wurde zu einem Zeitpunkt aufgelegt, an dem attraktive Investitionschancen erwartet wurden. Entsprechend gilt es in der Investitionsphase, die sich bietenden Chancen opportunitätsgetrieben zu nutzen – stets innerhalb klarer Leitplanken. Aktuell richten wir unseren Blick verstärkt auf wachstumsstarke Märkte wie Spanien und Portugal, die solide Fundamentaldaten und attraktive Renditen bieten. Gleichzeitig prüfen wir grundsätzlich alle relevanten Länder, um Chancen frühzeitig zu erkennen.

### **Welche Marktchancen und -risiken sehen Sie aktuell?**

Aus meiner Sicht greifen manche pauschalen Einschätzungen derzeit zu kurz – etwa die These, Büro sei grundsätzlich obsolet oder der Transaktionsmarkt strukturell gestört. Gleichzeitig werden objektspezifische Themen wie Investitionsbedarf, Nachhaltigkeitsanforderungen und Refinanzierung oft unterschätzt. Für die Jahre 2026 bis 2027 erwarten wir eine stärkere Refinanzierungswelle. Banken agieren weiterhin selektiv bei gewerblichen Immobilien. Das kann zu Verkaufsdruck führen – und damit auch zu Chancen für Käufer wie uns.

### **Wann rechnen Sie mit dem nächsten Ankauf?**

Wir prüfen derzeit mehrere Objekte, insbesondere in Spanien und Portugal. Unser Ziel ist es, innerhalb der nächsten drei bis sechs Monate weitere Ankäufe zu tätigen. Auch kleinere Portfolien kommen dabei infrage, sofern sie in das Investitionsschema des Fonds passen.

**Vielen Dank für das Gespräch!**



Auffälliges Erscheinungsbild der Hackeschen Höfe: Die markante Jugendstilfassade von August Endell

# Der Hackesche Markt: Quartier mit Strahlkraft

Vom Randgebiet zum hochfrequentierten Innenstadtquartier: Der Hackesche Markt vereint Geschichte, Architektur und urbanes Leben auf engstem Raum – und zählt heute zu den stabilsten Mikrolagen Berlins.



Anziehungspunkt des urbanen Lebens: Hackescher Markt in Berlin-Mitte

Touristen und Einheimische flanieren durch die Straßen und bleiben vor Schaufenstern stehen. In den gut besuchten Cafés klirrt Geschirr, Kellner bewegen sich routiniert zwischen den Tischen. Im Minutentakt ziehen S-Bahnen vorbei. Der Hackesche Markt in Berlin-Mitte zählt seit Jahren zu den meistbesuchten und lebendigsten Quartieren Berlins. Hier befindet sich auch das erste Investitionsobjekt des Fonds Jamestown Europa.

Geprägt ist das Viertel von einem dichten Mix aus kleinteiligem Einzelhandel mit Boutiquen, internationalen Marken und Luxuslabels sowie einer vielfältigen Gastronomie aus Restaurants, Cafés und Bars. Hinzu kommt eine lebendige Kulturszene mit Galerien, Programmkino und Theater. Der besondere Charme

des Quartiers: Viele der Gebäude stammen aus der Gründerzeit und wurden in den vergangenen Jahrzehnten behutsam saniert, sodass der historische Charakter trotz umfangreicher Modernisierungen erhalten geblieben ist.

## Vom Randgebiet zum Stadtquartier

So belebt wie heute war der Hackesche Markt bei weitem nicht immer. Das Gebiet lag bis ins frühe 18. Jahrhundert außerhalb der Stadtmauern und gehörte zur Spree-Niederung nördlich Berlins. Wiesen und Gärten bestimmten lange Zeit das Bild. Zudem standen hier Scheunen zur Lagerung von Heu und Stroh, denn innerhalb der

Stadtmauern galten sie als Brandrisiko. Daher rührt auch die Bezeichnung „Scheunenviertel“, die sich für die angrenzende Gegend bis heute gehalten hat.

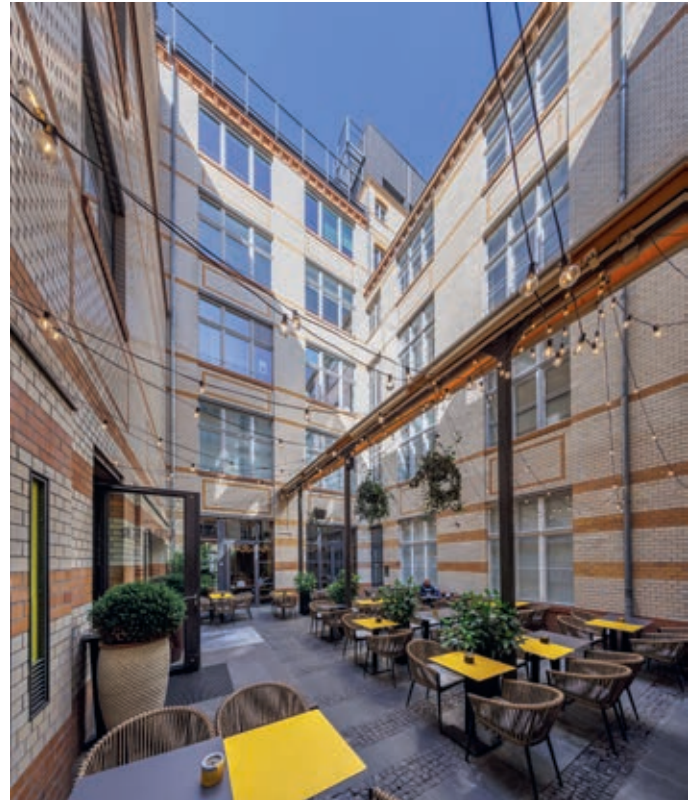
Erst mit der Erweiterung der Stadtmauer im Jahr 1731 wurde das Areal Teil Berlins. Neue Straßen und Plätze wurden angelegt. Auch der heutige Hackesche Markt entstand in dieser Phase planmäßig, benannt nach dem preußischen Stadtkommandanten Hans Christoph Graf von Hacke.

Den entscheidenden Entwicklungsschub brachte der Bau der Berliner Stadtbahn im späten 19. Jahrhundert. Die neue Ost-West-Verbindung führte quer durch die wachsende Metropole und verknüpfte die einzelnen Stadtteile erstmals über eine durchgehende Bahntrasse. Zwischen 1878 und 1882 entstand in diesem Zuge am Hackeschen Markt ein reich verzierter Bahnhofsbau aus Klinker mit Terrakottaschmuck. Er zählt zu den markantesten und architektonisch am aufwendigsten gestalteten Bahnhöfen der Stadtbahnstrecke. Entlang der Trasse und in den umliegenden Straßen entstanden Mietshäuser, Höfe und Geschäftsbauten. Das frühere Randgebiet entwickelte sich zu einem belebten Stadtbereich und einem wichtigen Verkehrsknotenpunkt.

Aus dem Quartier ragt ein Gebäudekomplex besonders hervor: die Hackeschen Höfe. Die Anlage wurde 1906 eröffnet und umfasst acht miteinander verbundene Innenhöfe. Anders als viele Berliner Hofanlagen entstanden die Höfe von Beginn an als zusammenhängend konzipierte Gesamtstruktur. Geplant wurde die Anlage vom Architekten Kurt Berndt als groß angelegtes Wohn- und Gewerbeensemble – zur damaligen Zeit eines der ambitioniertesten Projekte dieser Art in Deutschland.

Das Nutzungskonzept folgte einer klaren funktionalen Staffelung: Die vorderen Höfe waren für Publikum und Vergnügung vorgesehen, weiter hinten dominierten Werkstätten und Betriebe, in den oberen Bereichen lagen Wohnungen. Die Wohnungen boten für die damalige Zeit einen vergleichsweise hohen Standard – mit Bädern, Innentoiletten, Zentralheizung, Parkett und Balkonen. Insgesamt entstand ein vielschichtiges Hofsystem, das Arbeiten, Wohnen und Unterhaltung eng miteinander verband. Um Besucher anzuziehen, setzten die Planer am ersten Hof bewusst auf ein auffälliges Erscheinungsbild mit markanter Jugendstilfassade von August Endell.

War der Hackesche Markt bis in die 1920er- und 1930er-Jahre ein Zentrum des Nachtlebens und der Unterhaltung, spielte er in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts eine immer kleinere Rolle. Im Zweiten Weltkrieg wurde ein Teil der umliegenden Gebäude zerstört, Baulücken prägten das Erscheinungsbild. Nach der deutschen Teilung lag der Hackesche Markt schließlich in Ostberlin und stand im



Besondere Atmosphäre: Einer der acht Innenhöfe

Schatten des neuen Stadtzentrums am Alexanderplatz. Viele Gebäude wurden nur notdürftig instand gehalten, Geschäfte und Werkstätten schlossen, Höfe und Häuser verfielen zusehends.

## Revitalisierung und neue Zugkraft

Erst nach der Wende bekam das Viertel eine zweite Chance: Altbauten wurden saniert, Baulücken geschlossen und die repräsentative Straßenfront der Neuen Synagoge in der Oranienburger Straße mit ihrer markanten Kuppel wurde originalgetreu rekonstruiert. Im Jahr 1997 waren auch die Sanierungsarbeiten an den Hackeschen Höfen abgeschlossen und das Quartier avancierte erneut zu einem Anziehungspunkt des urbanen Lebens.

Heute profitiert der Hackesche Markt von einer großen touristischen Strahlkraft und entsprechend hoher Besucherfrequenz – verlässlich über das ganze Jahr hindurch. Die zentrale Lage, die architektonische Dichte und die besondere Atmosphäre des Quartiers machen den Standort für unterschiedliche Zielgruppen dauerhaft attraktiv. Handel, Gastronomie, Kultur und Büroflächen liegen hier eng beieinander und ergänzen sich. Gerade diese Mischung macht den Standort robust: Er lebt nicht von einem einzelnen Trend, sondern von seiner gewachsenen urbanen Struktur, und zählt damit zu den tragfähigsten Lagen in Berlin.

# Immobilien als Kapitalanlage: Auf die Struktur kommt es an

Als Sachwerte stehen Immobilien für Substanz und Beständigkeit. Doch wie investiert man sinnvoll? Ein Überblick über Strukturen, Unterschiede und Auswahlkriterien.

Immobilien sind ein klassischer Baustein für den langfristigen Vermögensaufbau und gehören als Beimischung in jedes ausgewogene Portfolio. Als Sachwerte können sie in vielen Marktphasen stabilisierend wirken, weil ihre Bewertungen meist weniger stark schwanken als Aktienkurse. Zudem erwirtschaften sie laufende Erträge aus der Vermietung. So können Immobilieninvestments das Gesamtrisiko im Portfolio verringern. Maßgeblich ist jedoch nicht nur die Wahl der Anlageklasse, sondern auch die Form des Zugangs. Denn je nach Anlageform unterscheiden sich Struktur, Liquidität, Risikoprofil und Chancen deutlich. Welche Möglichkeiten gibt es?

Der unmittelbarste Weg in den Immobilienmarkt ist das Direktinvestment. Käufer werden Eigentümer – mit allen Rechten und Pflichten. Diese Unabhängigkeit setzt Marktkenntnis, viel Zeit und ausreichend Kapital voraus.

## Das Direktinvestment

Neben dem Kaufpreis und erheblichen Kaufnebenkosten wie zum Beispiel Notargebühren und Grunderwerbsteuer entstehen laufende Kosten für Verwaltung, Instandhaltung und mögliche Leerstände. Häufig kommt eine langfristige



Immobilienanlage: Die Anlageform bestimmt Zugang, Liquidität, Risiko und Chancen

Finanzierung hinzu. Die Einstiegshürden sind entsprechend hoch.

Ein weiterer Nachteil ist das Klumpenrisiko, da häufig ein großer Teil des frei verfügbaren Kapitals in ein einzelnes Objekt fließt. Hinzu kommt ein sogenannter Home Bias: Investiert wird bevorzugt im vertrauten Umfeld, etwa am eigenen Wohnort. Ob der Standort objektiv attraktiv ist, tritt bei der Anlageentscheidung oft in den Hintergrund. Die Auswahl folgt eher praktischen Überlegungen als einer systematischen Marktanalyse. Das kann die Ertragschancen erheblich begrenzen.

## Immobilienfonds als Alternative

Immobilienfonds können eine attraktive Alternative zum Direktkauf sein. Ein Einstieg ist mit vergleichsweise geringen Summen und ohne großen Verwaltungsaufwand möglich. Die Anbieter bündeln das Kapital vieler Anleger und investieren es über mehrere Objekte und Standorte – und damit deutlich breiter gestreut, als es mit Direktinvestments möglich ist. Die gemeinsame Kapitalbasis macht auch die Beteiligung an großvolumigen Immobilien möglich, die einzelnen Privatanlegern sonst kaum zugänglich wären.

Bei Immobilienfonds ist zwischen zwei grundlegenden Formen zu unterscheiden: offenen und geschlossenen Fonds. Die Unterschiede betreffen nicht nur Struktur und Liquidität, sondern auch die Renditeerwartung. Bei offenen Immobilienfonds können Anleger Anteile fortlaufend kaufen und – innerhalb bestimmter Fristen – wieder verkaufen beziehungsweise zurückgeben. Das schafft Flexibilität, kann aber auch Nachteile haben. Zum einen müssen die Fonds stets einen Teil ihres Vermögens als Liquiditätsreserve zurückhalten. Dieses Kapital steht nicht für Immobilieninvestitionen zur Verfügung und kann die Rendite dämpfen. Zum anderen kann es bei stärkeren Mittelabflüssen – häufig in schwächeren Marktphasen – zu Verkaufsdruck kommen. Wenn viele Anleger ihre Anteile gleichzeitig zurückgeben, müssen Objekte verkauft werden, auch wenn die Marktbedingungen ungünstig sind. Dies kann im schlechtesten Fall sogar dazu führen, dass die Anteilsscheinrücknahme ausgesetzt werden muss. Hier zeigt sich der Konflikt zwischen hoher Fungibilität und der langfristigen Natur von Immobilieninvestitionen sehr deutlich.

Geschlossene Immobilienfonds funktionieren nach einem anderen Prinzip. Eine Beteiligung ist nur während einer festen Platzierungsphase möglich. Ist das geplante Eigenkapital eingesammelt, wird der Fonds geschlossen.

### Geschlossene Immobilienfonds: Darauf sollten Anleger achten

#### Expertise und Erfahrung des Initiators

Langjährige Erfahrung, fundierte Marktkenntnis und ein Verständnis für die Dynamik einzelner Märkte sind entscheidend. Ein erfahrener Initiator kann Risiken besser einschätzen und Chancen gezielter nutzen.

#### Leistungsbilanz und erzielte Erfolge

Die Leistungsbilanz zeigt, wie sich frühere Fonds entwickelt haben und ob prognostizierte Ergebnisse erreicht wurden. Besonders aussagekräftig sind bereits aufgelöste Fonds, da sich die tatsächliche Gesamrendite erst nach dem Verkauf der Immobilien beurteilen lässt.

#### Aktives Management vor Ort

Erfolgreiche Immobilieninvestitionen erfordern Präsenz und lokale Marktkenntnis. Eigene Expertenteams oder ein verlässliches Partnernetzwerk sind Voraussetzung, um Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und angemessen zu reagieren.

#### Anlagestrategie und Investitionsprofil

Anleger sollten die Strategie und das Investitionsprofil des Fonds verstehen. Dazu gehören Zielregionen, Nutzungsarten und Portfoliostruktur. Die Strategie sollte transparent kommuniziert werden und zum Anlageziel des Anlegers passen.

#### Interessengleichheit, Transparenz und Kosten

Die Vergütungsstruktur sollte gleichgerichtete Interessen von Management und Anlegern sicherstellen. Erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile sollten erst dann greifen, wenn für die Anleger tatsächlich die prognostizierte Rendite erzielt wurde. Alle Kosten sollten zudem transparent und nachvollziehbar ausgewiesen werden.



Shoppingcenter, Bürotürme und Co.: Für Privatanleger sind Großprojekte meist nur indirekt zugänglich

Das Kapital bleibt über die gesamte Laufzeit – oft über viele Jahre – gebunden. Ein vorzeitiger Verkauf kann nur über spezielle Zweitmärkte erfolgen.

Der Vorteil der festen Laufzeit liegt in der höheren Planungssicherheit, denn das Fonds- und Assetmanagement hat ein verlässliches Zeitfenster für die Weiterentwicklung und den Verkauf der Immobilien. Maßnahmen und Projekte können unabhängig von kurzfristigen Marktbewegungen oder krisenbedingten Anlegerreaktionen umgesetzt werden. Verkäufe erfolgen entlang der Investmentstrategie und nach Marktchancen – nicht aus Zwang.

## Der geschlossene Fonds im Überblick

Geschlossene Immobilienfonds werden von professionellen Assetmanagern gesteuert. Sie analysieren Märkte, wählen geeignete Objekte aus, verhandeln Verträge und begleiten die laufende Bewirtschaftung. Grundlage ist eine klar definierte Investmentstrategie. In der Praxis bedeutet das häufig eine Fokussierung auf einzelne Nutzungsarten oder Marktsegmente. Nur wenige Anbieter setzen wie

Jamestown auf eine breitere Diversifikation und investieren in Segmente wie Einzelhandel, Büro, Wohnen oder Mischnutzung, und das über verschiedene Städte und Länder hinweg.

Ziel des Assetmanagements ist nicht nur die Verwaltung des Bestands, sondern dessen strategische Weiterentwicklung, etwa durch Modernisierung, die Aktivierung bislang ungenutzter Flächen, Umnutzung oder Neupositionierung. Mit diesem aktiven Ansatz lassen sich zusätzliche Wertpotenziale erschließen, die einzelnen Privatanlegern bei Direktinvestments häufig verschlossen bleiben. Daher ist die Renditeerwartung geschlossener Fonds im Vergleich zu Direktinvestments oder offenen Immobilienfonds in der Regel höher.

Das Fazit: Immobilien sind langfristige, illiquide Vermögenswerte, die bei einer diversifizierten Anlagestrategie nicht fehlen sollten. Entsprechend sollte auch die Struktur der Investition langfristig angelegt sein. Vor einer Entscheidung gilt es, finanzielle und zeitliche Ressourcen, eigene fachliche Expertise sowie den Liquiditätsbedarf sorgfältig mit den jeweiligen Anforderungen abzugleichen. Denn am Ende entscheidet nicht nur die Immobilie über den Erfolg einer Investition, sondern auch der gewählte Rahmen.

## Meldungen

### Aus US-Invest wird Jamestown-Invest

Vielleicht ist es Ihnen schon aufgefallen: Unser Kundenmagazin erscheint ab sofort unter neuem Namen. Inhaltlich bleibt alles, wie Sie es kennen: Jamestown-Invest informiert weiterhin in gewohnt hoher Qualität über Hintergründe zu Immobilieninvestitionen in Europa und den USA. Der neue Titel steht für unsere Expertise auf beiden Märkten.

Unser Kundenmagazin:  
Neuer Name, gewohnte Qualität



Nachhaltige Entwicklung: Neu geschaffene begrünte Flächen im Groot Handelsgebouw laden zum Verweilen ein

### Zwei Nominierungen für das Groot Handelsgebouw in Rotterdam

Das Groot Handelsgebouw in Rotterdam aus dem europäischen Portfolio von Jamestown wurde für den MIPIM Award 2026 in der Kategorie „Best Conversion“ nominiert. Der MIPIM Award wurde im Rahmen der internationalen Immobilienmesse MIPIM in Cannes vergeben und gehört zu den wichtigsten Auszeichnungen der Branche. Bereits zuvor war das Groot Handelsgebouw für die Immobilienmanager Awards in der Kategorie „Projektentwicklung Bestand“ nominiert worden und gehörte zu den drei Finalisten. Die Nominierungen würdigen die Weiterentwicklung des historischen Bestands zu einem zeitgemäßen gemischt genutzten Standort – ein Ansatz, den Jamestown Europe seit dem Erwerb des Objekts im Jahr 2019 verfolgt. Im Mittelpunkt steht dabei die Verbindung von historischer Identität, nachhaltiger Entwicklung und vielfältiger Nutzung.

## 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, 5-8, 11-14: Jamestown, S. 9, 15-16: 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€

## Kaufvertrag erstes Fondsobjekt bereits unterschrieben!

- **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.

# Mehr als Mode: Wie Cafés den Einzelhandel beleben

Der stationäre Handel erfindet sich neu – und serviert dazu Kaffee. Immer mehr Modeketten und Luxuslabels integrieren Cafés in ihre Geschäfte. Sie setzen damit auf Aufenthaltsqualität, Markenbindung und zusätzliche Frequenz.



Abschalten von Alltag: „Dritte Orte“ gewinnen an Bedeutung

Der japanische Modekonzern Uniqlo und die schwedische H&M-Tochter Arket haben zunächst vor allem eines gemeinsam: Sie verkaufen Mode für eine moderne, internationale Kundschaft. Und doch verbindet sie inzwischen noch etwas anderes: In ausgewählten Läden servieren sie Espresso und Latte Macchiato.

Bei Arket gehört das Café seit der Gründung 2017 fest zur Idee der Marke. In vielen Filialen – von München über London und Amsterdam bis nach Stockholm – ist es selbstverständlicher Teil des Ladenkonzepts. Uniqlo setzte einige Jahre später ebenfalls auf einen eigenen Cafébereich: Im Jahr 2021 eröffnete der Konzern im renovierten Flagship-Store in Tokios Stadtteil Ginza erstmals einen eigenen „Uniqlo Coffee“. Weitere Standorte in asiatischen Metropolen kamen hinzu, 2025 folgte ein Café an der Fifth Avenue in New York.

Die Idee dahinter ist simpel: Der Onlinehandel setzt den stationären Handel zunehmend unter Druck. Kleidung lässt sich mit wenigen Klicks bestellen, die Auswahl ist riesig, Retouren sind oft kostenlos. Wer heute in die Innenstadt fährt, tut das längst nicht mehr aus reiner Notwendigkeit heraus, sondern in der Erwartung, dass der Besuch selbst einen Mehrwert bietet.

Dieser Mehrwert liegt zunehmend nicht im Produkt, sondern im Erlebnis. Je stärker sich das Leben auf Bildschirme verlagert, desto größer wird bei vielen der Wunsch nach realen Umgebungen: nach Orten, die sich betreten und wirklich erfahren lassen, nach Räumen mit eigener Atmosphäre. Dabei gewinnen sogenannte „dritte Orte“ an Bedeutung – Plätze jenseits von Zuhause und Arbeitsplatz, an denen Menschen Zeit verbringen können, ohne etwas leisten oder erledigen zu müssen.

Cafés eignen sich dafür besonders gut. Sie versprechen Gemütlichkeit und eine Pause vom Alltag. Gleichzeitig sind sie soziale Räume, die Austausch und Begegnung ermöglichen. Für Modeketten bietet das Café darüber hinaus noch einen zweiten, strategischen Vorteil: Es zahlt direkt positiv auf die Marke ein, denn es verbessert die Aufenthaltsqualität und das Einkaufserlebnis insgesamt.

## Das Café als „dritter Ort“

Der Trend bleibt nicht auf Modeketten im mittleren Preissegment beschränkt. Auch Luxusmarken entdecken Kaffee als wichtigen Bestandteil ihrer Markenstrategie. Dior betreibt in internationalen Metropolen wie Tokio, Seoul, Paris oder Miami aufwendig inszenierte Cafés, die meist in die Geschäfte integriert oder eng mit ihnen verbunden sind. Ähnlich verfährt Louis Vuitton: In großen, mehrgeschossigen Markengebäuden gehören Cafés wie „Le Café V“ inzwischen fest zum Gesamtauftritt der Marke.

Das US-Luxuslabel Coach wählt einen anderen Ansatz. Seine Coffee Shops entstehen häufig in Premium-Outlet-Centern oder größeren Einkaufsarealen als eigenständige Cafés, die nicht zwingend in Coach-Filialen integriert sind. Das Konzept startete in Asien und wird inzwischen auch an ausgewählten Standorten in den USA weiter ausgerollt.

Für Luxusmarken liegt der Nutzen auf der Hand: Gerade dort, wo die Gastronomie direkt in das Geschäft integriert ist, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Kunden etwas

kaufen. Ein Café erhöht die Besucherfrequenz, verlängert den Aufenthalt und somit die Zeit, in der Produkte wahrgenommen, betrachtet und anprobiert werden. Zugleich erweitert das Angebot den Kundenkreis. Nicht jeder kann oder will mehrere Tausend Euro für eine Handtasche oder ein Kostüm ausgeben. Ein Espresso oder Latte Macchiato hingegen ist erschwinglich. Das Café ermöglicht einen niedrighschwelligigen Zugang zur Markenwelt, ohne direkt eine größere Investition tätigen zu müssen. So entsteht ein zusätzlicher Kontaktpunkt zwischen Marke und Besucher. Wer die Räume kennt, wer sich dort wiederholt aufhält, baut Vertrauen und Identifikation auf. Beides ist im Luxussegment entscheidend.

## Zugang zur Markenwelt

Hinzu kommt eine digitale Dimension: Ein ästhetisch gestaltetes Café wird fotografiert und gefilmt, die Bilder und Videos in sozialen Netzwerken wie TikTok oder Instagram geteilt. Inhalte aus dem Laden erreichen so auch Menschen, die nie dort waren. Das stationäre Geschäft wird Teil der Markenkommunikation und wirkt nicht nur über den unmittelbaren Umsatz vor Ort, sondern auch über die langfristige Bindung.

Das Café im Store ist damit kein dekorativer Zusatz, sondern wesentlicher Teil einer strategischen Entscheidung. Der stationäre Handel definiert sich neu – nicht allein über Sortiment und Fläche, sondern über Aufenthaltsqualität und Reichweite. Wer beides verbindet, schafft sowohl Frequenz vor Ort als auch Wirkung darüber hinaus.



Entspanntes Einkaufserlebnis: In vielen Filialen der H&M-Tochter Arket gehören Cafés zum Ladenkonzept



Fester Bestandteil des Markenauftritts von Louis Vuitton: „LV The Place“ in Bangkok