

MEDIENMITTEILUNG

Berlin, 21. Oktober 2026

Marktbericht Erneuerbare Energien 2026/2027: Netzanschlüsse und Speicher bestimmen zunehmend die Wirtschaftlichkeit von Energieprojekten

- Netzanschluss wird zum strategisch relevanten Faktor für Energieprojekte
- Verfügbare Anschlusskapazitäten und flexible Vermarktungsmodelle gewinnen für Investitionsentscheidungen an Bedeutung
- Leistungsfähige Energieinfrastruktur wird auch für die Vermietbarkeit und den Wert von Immobilien zunehmend relevant

Der Ausbau erneuerbarer Energien verändert die Anforderungen an Energie- und Immobilieninvestments. Neben Erzeugungsleistung und Standortqualität entscheiden zunehmend verfügbare Netzkapazitäten und die zeitliche Abstimmung von Erzeugung und Verbrauch über die Wirtschaftlichkeit eines Projekts. Batteriespeicher können dabei helfen, Strom flexibler zu nutzen und zu vermarkten. Das zeigt der Marktbericht Erneuerbare Energien 2026/2027 von Wüest Partner.

In den ersten drei Quartalen 2026 erreichten erneuerbare Energien einen Anteil von etwa 64 Prozent an der deutschen Nettostromerzeugung. Mit ihrem weiteren Ausbau steigt die Bedeutung der Infrastruktur, die den Strom transportiert, speichert und für Verbraucher verfügbar macht.

„Ein geeigneter Standort allein reicht nicht aus. Für die Bewertung müssen wir ebenso prüfen, ob die benötigte Netzkapazität verfügbar ist und wie sich Energieerzeugung und Verbrauch wirtschaftlich verbinden lassen. Das betrifft Wind- und Solarparks genauso wie Rechenzentren, Industrie- oder Logistikimmobilien“, sagt Thomas Lehmann MRICS, Head of Infrastructure Valuation bei Wüest Partner.

Netzkapazität begrenzt die Umsetzung von Investitionen

Der Ausbau erneuerbarer Energieinfrastruktur eröffnet langfristige Investitionsperspektiven für Erzeugungsanlagen, Netze, Speicher und integrierte Versorgungslösungen. Für die Umsetzung braucht es jedoch genehmigte Flächen, verfügbare Netzanschlüsse und belastbare Erlösmodelle.

Während die Photovoltaik in den vergangenen Jahren stark gewachsen ist und das Zwischenziel des gesetzlichen Ausbaupfads laut EEG für 2026 bereits im August erreicht wurde, bleibt der Netzausbau vielerorts hinter dem Tempo der Erzeugung zurück. Die daraus resultierenden Netzengpässe führten 2025 dazu, dass rund 9.400 Gigawattstunden

erneuerbaren Stroms nicht eingespeist werden konnten. Das Redispatch-Volumen für Photovoltaikanlagen stieg dabei um 94 Prozent. Anschlussbedingungen, regionale Netzkapazitäten und mögliche Abregelungen müssen deshalb frühzeitig in Standortentscheidungen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen einfließen.

Auch die Vergabe knapper Netzanschlusskapazitäten verändert sich. Seit April 2026 ersetzen die Übertragungsnetzbetreiber für Speicher und große Stromverbraucher das bisherige Windhundprinzip schrittweise durch ein Reifegradverfahren. Bei begrenzten Netzkapazitäten sollen Projekte künftig stärker nach ihrer Umsetzungsreife und ihrem Nutzen für das Gesamtsystem priorisiert werden.

Vermarktungsmöglichkeiten und Wirtschaftlichkeit rücken stärker in den Fokus

Für Projektentwickler und Investoren wird entscheidender, wann und zu welchem Preis erzeugter Strom tatsächlich verkauft werden kann. Hohe Erzeugungsmengen allein garantieren keine hohen Erlöse. In Zeiten hoher gleichzeitiger Wind- oder Solarstromproduktion können niedrige oder negative Marktpreise die Wirtschaftlichkeit belasten.

„Die Energiewende tritt in eine neue Phase ein. Nicht mehr allein die installierte Leistung entscheidet über den Erfolg eines Projekts, sondern zunehmend auch die Fähigkeit, Strom effizient in das Energiesystem zu integrieren“, erklärt Lehmann.

Batteriespeicher ermöglichen es, Stromüberschüsse aufzunehmen und die Nutzung oder Vermarktung auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben. Die installierte Speicherkapazität ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Während Heimspeicher weiterhin den größten Anteil stellen, wächst insbesondere das Segment der Großspeicher, die künftig stärker zur Integration von Wind- und Solarparks sowie zur Optimierung des Energiemanagements beitragen können. Ihr wirtschaftlicher Nutzen hängt jedoch vom Standort, der technischen Auslegung und der Betriebsstrategie ab.

Für die wirtschaftliche Bewertung von Wind- und Solarparks liefert der Report zudem eigene Vergleichsdaten: Dafür wurden rund 50 Verkaufs- und Emissionsprospekte ausgewertet. Die daraus abgeleiteten Kennwerte zu Investitionskosten, Finanzierung und laufenden Betriebskosten bieten Orientierungswerte zur Plausibilisierung von Wirtschaftlichkeitsannahmen und zur Bewertung einzelner Projekte.

Auch für Immobilieninvestoren wird die Energieinfrastruktur wichtiger

Die Energiewende macht Energieinfrastruktur zunehmend zu einem strategischen Faktor für die Immobilienwirtschaft. Photovoltaikanlagen, Batteriespeicher und intelligente Energiemanagementsysteme helfen Eigentümern, Energiekosten zu senken, Ertragspotenziale zu erschließen und ihre Energieversorgung flexibler zu gestalten. Gleichzeitig kann ein leistungsfähiger Netzanschluss künftig ähnlich wichtig werden wie Lage oder bauliche Qualität einer Immobilie.

Der Report zeigt, dass Immobilien zunehmend selbst zu Standorten für die Erzeugung und Speicherung von Strom werden. Das 2026 in Kraft getretene Standortfördergesetz erweitert zudem die Möglichkeiten von Fonds, REITs und Immobilien-Sondervermögen, Erneuerbare-

Energien-Anlagen und Ladeinfrastruktur zu halten und zu betreiben. Damit nähern sich Immobilien- und Infrastrukturinvestments regulatorisch und wirtschaftlich weiter an.

In einem Interview ordnet Dr. Peter Brodehser, Managing Director bei DWS und Vorstand des Bundesverbands Alternative Investments, die aktuellen Entwicklungen aus Investorenperspektive ein. Er erläutert unter anderem, welche Rolle Netzanschlüsse, flexible Stromvermarktungsmodelle und die Kombination von Erzeugungsanlagen und Speichern für Investitionsentscheidungen spielen.

Die vollständige Studie finden Sie hier: [Marktbericht Erneuerbare Energien 2026/2027](#)

Über Wüest Partner

Wüest Partner ist ein innovatives und unabhängiges Software- und Dienstleistungsunternehmen der Immobilienwirtschaft. Seit 1985 schaffen wir fundierte Entscheidungsgrundlagen durch die Verbindung von Immobilien-Fachexpertise, Daten und digitalen Lösungen. Als Branchenführer gestalten wir gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden die Zukunft der Immobilienbranche – mit umfassenden Leistungen in den Bereichen Bewertung, Beratung, Data, Analytics, KI, Software, Nachhaltigkeit und Bildung. Geführt von 30 Partner:innen mit rund 500 Mitarbeitenden ist Wüest Partner an 15 Standorten in Europa und mit Hauptsitz in der Schweiz vertreten. In Deutschland mit Standorten in Frankfurt am Main, Berlin, Hamburg, München und Düsseldorf. Zu neuen Perspektiven und nachhaltiger Wertschöpfung erfahren Sie mehr auf www.wuestpartner.com oder @WuestPartner auf [LinkedIn](#).

Medienkontakt Wüest Partner Deutschland

Elene Chikava
Feldhoff & Cie. GmbH
T +49 159 01220398
E ec@feldhoff-cie.de
