

INITIATIVE  
UNTERNEHMENS  
IMMOBILIEN



No

# MARKTBERICHT MARKET REPORT

Transparenz auf dem  
deutschen Markt der  
Unternehmensimmobilien

*Transparency on  
Germany's Industrial  
Real Estate Market*

2. Halbjahr 2018

*H2 2018*

# Inhaltsverzeichnis

## \_Contents

### Executive Summary

- 4 Marktbericht Nr. 1  
INITIATIVE UNTERNEHMEN  
IMMOBILIEN  
*The Market Report I*  
INITIATIVE UNTERNEHMEN  
IMMOBILIEN

## Die Märkte *The Markets*

- 6 Der Investmentmarkt für  
Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2018  
*The Investment Market for  
Unternehmensimmobilien in H2 2018*
- 26 Der Vermietungsmarkt für  
Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2018  
*The Letting Market for  
Unternehmensimmobilien in H2 2018*
- 42 Fertigstellungen und Pipeline für  
Unternehmensimmobilien  
*Completions and Pipeline for  
Unternehmensimmobilien*
- 44 Marktwerte und Flächenvolumen für  
Unternehmensimmobilien  
*Market-value and Floor Space for  
Unternehmensimmobilien*

## Summary

0 der  
ERNEHMENS-

No. 10 of the  
ERNEHMENS-

## Nachwort *Postscript*

- 46 Hinweise zur Analyse  
*Notes on the Analysis*
- 47 Abbildungsverzeichnis  
*List of Figures*
- 48 Glossar  
*Glossary*
- 50 Kontakt, Copyright und Disclaimer  
*Contact, Copyright and Disclaimer*

# Der Marktbericht Nr. 10

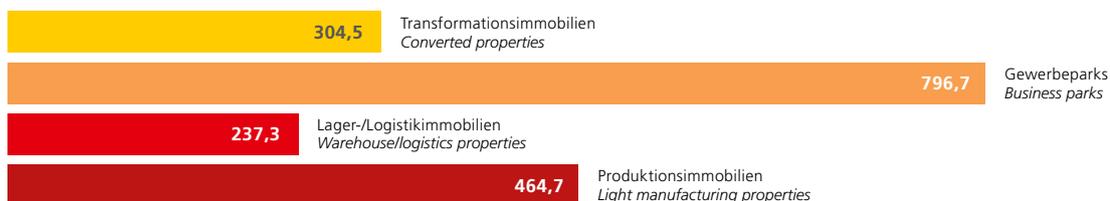
## \_The Market Report No. 10

### der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

of the INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

#### Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2018

Investment volume by property category in million euros, H2 2018



In den vergangenen Jahren konnte die Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien nahezu nur eine Richtung: steil nach oben oder in Bezug zur Renditeentwicklung steil nach unten. Doch bereits Ende 2017 deutete sich an, dass die Marktentwicklung gebremst wurde – das Transaktionsvolumen ging zurück. Das Problem war: Die größten Portfolios waren gedreht und die Möglichkeit größere Investitionsvolumen schnell zu platzieren deutlich schwieriger geworden. Die Marktakteure konzentrierten sich in der Folge eher auf Einzeltransaktionen.

Da auch hier der Markt immer enger wurde, reduzierte sich das Transaktionsvolumen bis zum ersten Halbjahr 2018 immer stärker. Erst im zweiten Halbjahr 2018 konnte der Engpass im Transaktionsmarkt wieder aufgelöst werden. Zu einer neuen Bestmarke reichte es dann aber nicht mehr. Mit knapp 767 Mio. Euro aus dem ersten Halbjahr und gut 1,8 Mrd. Euro im zweiten Halbjahr konnte ein Gesamt-Transaktionsvolumen von knapp 2,6 Mrd. Euro für 2018 erzielt werden. Das Transaktionsvolumen lag somit knapp 14 % niedriger als noch 2017.

*In years past, the figures reported by Initiative Unternehmensimmobilien seemed to have only one way to go: upward at a brisk pace, and downward just as fast in terms of yield performance. But in late 2017, first signs that the market development is slowing began to show as the transaction volume declined. The problem was: The largest portfolios had already been traded, and the options for quickly placing major investment volumes had become far more difficult. In subsequent months, market operators tended to focus on single-asset deals instead.*

*Since the market became more strained for this kind of trading as well, the transaction volume declined at an accelerating rate until mid-year of 2018. It was only in the second half of 2018 that the bottleneck on the transactions market began to widen. Still, the market action did not suffice to set a new record. With barely 767 million euros worth of assets traded during the first half-year and just over 1.8 billion euros in the second, the year-end transaction volume for 2018 fell short of 2.6 billion euros.*



## Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m<sup>2</sup>, 2. Hj. 2018

Take-ups by property type in '000 m<sup>2</sup>, H2 2018



# SUMMARY

Auch weiterhin ist es nicht eine abnehmende Nachfrage, sondern im Gegenteil ein zu geringes Angebot, was das sinkende Nachfragevolumen bewirkt. Da der Markt nur in geringem Maß neue Projektierungen realisiert, wird auch stark im Gebäudebestand nach Anlagemöglichkeiten gefahndet.

Aber sowohl Konzerne als auch die kleinen und mittelständischen Unternehmen halten stark an ihrem Gebäudebestand fest. Als Resultat tendieren Investoren immer stärker dazu ins Risiko zu gehen und in Immobilien zu investieren, die eher in zweiter oder dritter Reihe liegen bzw. hohen Assetmanagementbedarf aufweisen. Die Renditekurven spiegeln dies für die zweite Jahreshälfte wieder.

Beim Flächenumsatz sieht es grundsätzlich nicht anders aus. Mietflächen sind, insbesondere in zentralen Lagen, in immer geringerem Maße verfügbar. Der Flächenumsatz nimmt tendenziell ab. Immer häufiger werden qualitativ nachrangigere Flächen angemietet, um den kurzfristigen Flächenbedarf decken zu können. Die Vertragsdauern sind dabei meist eher kurz, um sich nicht langfristig an diese Flächen zu binden und bei Gelegenheit nachhaltige Lösungen zu finden. Die Mietpreissteigerungen verlaufen auch aus diesem Grund im zweiten Halbjahr 2018 eher moderat.

Es bleibt spannend, wie sich 2019 entwickeln wird. Wird die Nachfrage aufgrund des Wirtschaftsabschwungs nachlassen? Oder wird die Rallye auf dem Immobilienmarkt für Unternehmensimmobilien fortgesetzt? Die Initiative Unternehmensimmobilien freut sich auf einen spannenden Dialog mit Ihnen.

*This implies a one-year decline of nearly 14% compared to 2017. Going forward, the situation continues to be dominated not by a drop in demand but, on the contrary, by short supply, which consequently reduces the demand volume. Since only a few planning projects are in the pipeline, market players have intensified their hunt for investment opportunities in the existing building stock.*

*However, corporate groups as well small and medium-sized enterprises are firmly clinging to their real estate stock. As a result, investors are increasingly prepared to risk more exposure by investing in second- or third-tier properties or in properties that come with high asset management requirements. The development is reflected in the yield curve of the second half-year.*

*Take-up presents principally the same picture. Rental units, especially those in central locations, are harder and harder to come by. So, take-up is following a downward trend. Increasingly, premises of inferior quality are rented in order to meet floor space requirements temporarily. Lease terms in this context tend to be short because occupiers are unwilling to tie themselves permanently to such accommodation but plan to find sustainable solutions as soon as the opportunity arises. It is one of the reasons why rent growth was rather muted during the second half of 2018.*

*It will be interesting to see how 2019 will develop. Will demand slacken in sync with the economic downturn? Or will the boom on the real estate market for Unternehmensimmobilien continue? Initiative Unternehmensimmobilien is looking forward to engaging you in animated dialogue.*

Herausgeber und Redaktion durch die Geschäftsstelle der Initiative Unternehmensimmobilien

Publisher and editing by the Office of the Initiative Unternehmensimmobilien:



# Der Investmentmarkt

## *\_The Investment Market*

**für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2018**  
*for Unternehmensimmobilien in H2 2018*



Außenansicht eines Gewerbeparks  
*Exterior view of a business park*

## Hohe Nachfrage auf dem Investmentmarkt

Verglichen mit dem ersten Halbjahr 2018 schoss das Investmentvolumen in der zweiten Jahreshälfte um gut 127 % kräftig in die Höhe auf ca. 1,8 Mrd. Euro. Die herausragende Stellung dieses Halbjahres manifestiert sich zudem darin, dass das langjährige Mittel um ca. 76 % übertroffen wurde. Mit rund 2,6 Mrd. Euro blieb das Jahresendergebnis zwar hinter dem 2017er zurück, aufgrund der enormen Investmentaktivitäten im zweiten Halbjahr 2018 wurde das 5-jährige Mittel aber um fast ein Viertel übertroffen. Der positive Transaktionstrend aus 2017 setzte sich auch im Jahr 2018 fort. Die steigende Attraktivität von Unternehmensimmobilien als Anlageobjekt bleibt somit weiterhin ungebrochen.

Insbesondere Gewerbeparks vereinen mit einem Investitionsvolumen von ca. 797 Mio. Euro einen Anteil von rund 44 % auf sich. Einen hohen Zuwachs konnte zudem das Segment Produktionsimmobilien verzeichnen, dessen Investmentvolumen sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 mehr als verdoppelte (+ 140 %). Mit einem Anteil von knapp 26 % setzten sich die Produktionsimmobilien an die zweite Stelle der Investmentaktivitäten und erzielten ein Rekordergebnis, welches den Peak aus dem ersten Halbjahr 2017 noch übertraf.

Das verhältnismäßig hohe Transaktionsvolumen der Transformationsimmobilien im ersten Halbjahr wurde getragen von wenigen sehr hochpreisigen Investments. Auffallend ist, dass alle Objektkategorien weit über ihren langjährigen Mittel lagen. Lager-/Logistikimmobilien konnten ebenfalls eine stärkere Nachfrage generieren, die im letzten Halbjahr mehr als 33 % über dem langjährigen Mittel lag.

## ***Keen Demand on the Investment Market***

*Compared to the first half-year of 2018, the investment volume shot up by more than 127% to a total of c. 1.8 billion euros. The outstanding performance of this half-year also manifests itself in the fact that it exceeded the long-term mean by about 76%. At c. 2.6 billion euros, the year-end total admittedly falls short of the 2017 figure, but the enormous investment activities during the second half of 2018 ensured that it topped the 5-year mean by nearly a quarter. The positive transaction trend of 2017 continued in 2018. It is therefore safe to say that the rising appeal of Unternehmensimmobilien as investment-grade assets keeps growing.*

*Business parks claim a particularly large chunk of around 44% with an investment volume of c. 797 million euros. Massive gains were also made by the segment of light manufacturing properties whose investment volumes more than doubled since mid-year 2018 (+140%). With a share of nearly 26%, light manufacturing properties now rank second in terms of investment activities and achieved a record result that surpassed even the mid-year peak of 2017.*

*The relatively high transaction volume of converted properties during the first half-year was generated by a low number of big-ticket investments. Striking to note is that all of the property categories substantially outperformed their long-term mean. Warehouse/logistics properties also generated a stronger demand, driving the transaction volume up to over 33% above the category's long-term mean.*

## Spezialfonds veräußerten überdurchschnittlich viele Unternehmensimmobilien

Im zweiten Halbjahr 2018 vereinten sowohl Käufer- als auch verkäuferseitig die Spezialfonds mit einem Anteil von 64 % das größte Handelsvolumen auf sich. Damit stellten sie die mit Abstand bedeutendste Akteursgruppe im vergangenen Halbjahr auf dem Markt dar. Auf Käuferseite ist das Handelsvolumen vornehmlich zurückzuführen auf zahlreiche Transaktionen, die innerhalb von Portfoliodeals vorwiegend Gewerbeparks beinhalteten.

Während die Spezialfonds in der Vergangenheit eher durch ein im Median hohes Ankaufvolumen charakterisiert waren, konnten sie im vergangenen Halbjahr auch bei den Verkäufen ein weit oberhalb des Medians der vergangenen Jahre liegenden Anteil verzeichnen.

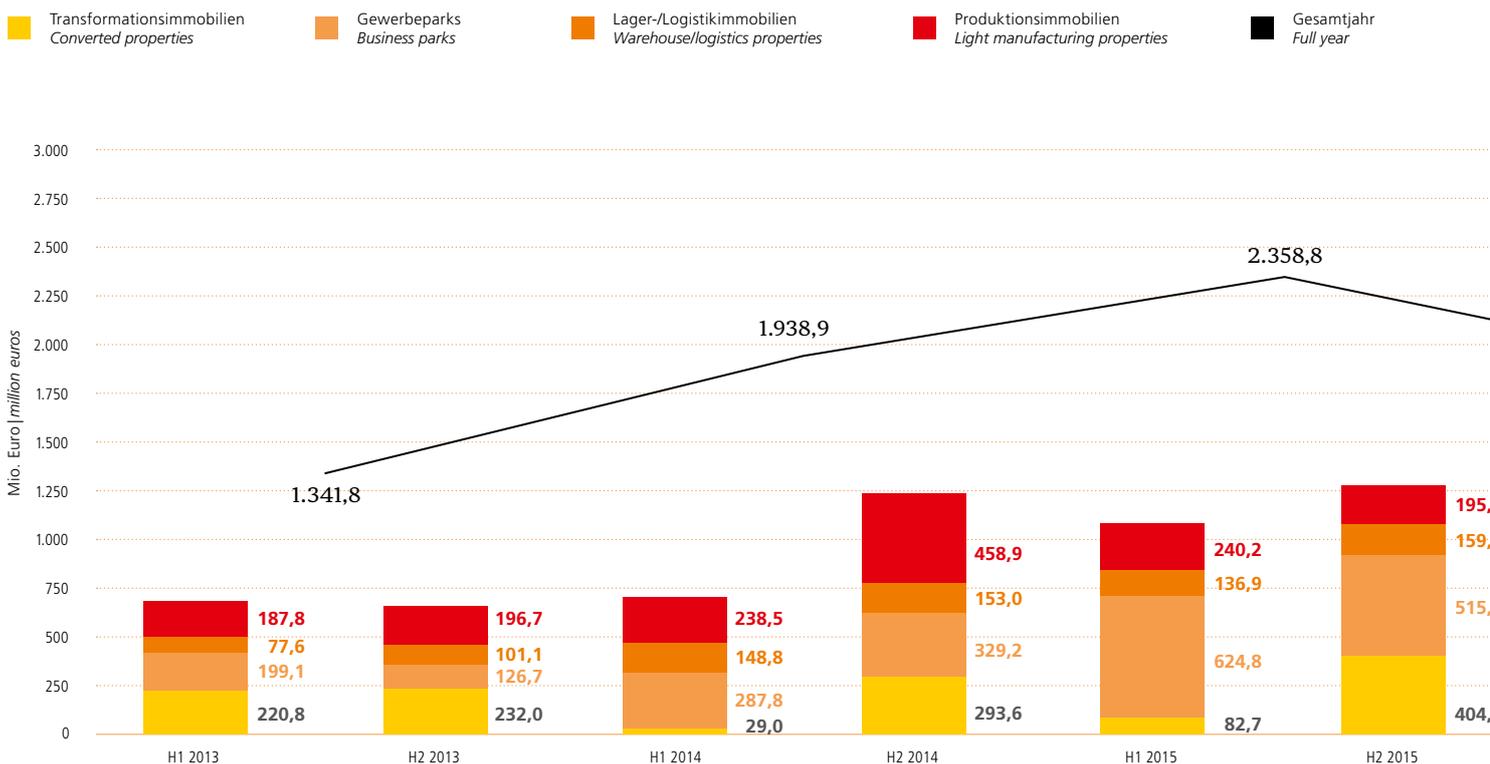
## Institutional Funds Sell Above-Average Number of Unternehmensimmobilien

During the second half-year of 2018, institutional funds claimed the largest pro-rata share of the trading volume both on the purchaser and on the seller side as they accounted for 64% of the total. This means they constituted by far the most significant group of actors on the market during the past half-year. On the purchaser side, the trading volume is primarily attributable to a high number of transactions in the form of portfolio deals that included mainly business parks.

In the past, the hallmark of institutional funds used to be a high median acquisition volume, but disposals transacted during the past half-year were far above the median of recent years as well.

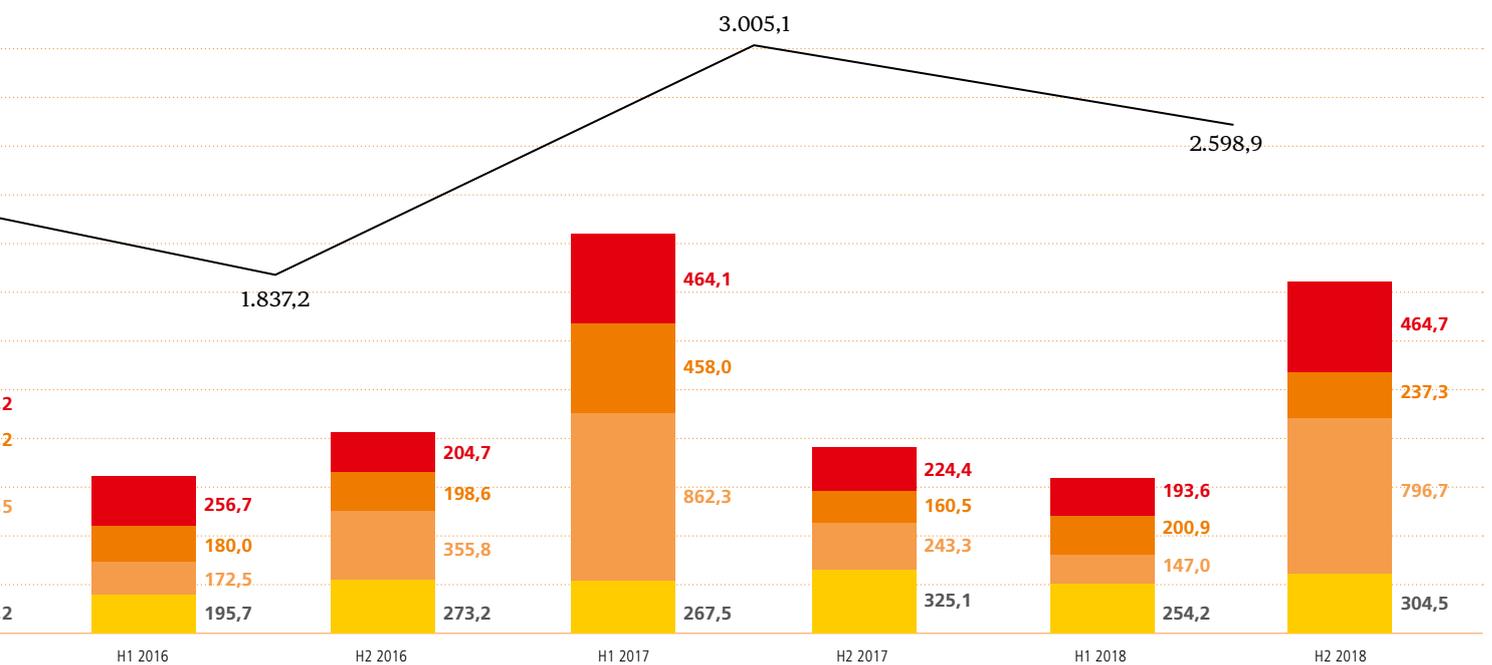
## Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie

Fig. 01: Investment volume by property category





Luftaufnahme eines Gewerbeparks  
Aerial view of a business park



# HANDLUNGSVOLUMEN



Bemerkenswert ist zudem, dass Banken das höchste Handelsvolumen seit Beginn der Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien erreichten. Dies resultiert ebenfalls vorrangig aus den hohen Kaufvolumina innerhalb von Portfolio-transaktionen. Damit belief sich der Anteil dieser Akteursgruppe am gesamten Handelsvolumen auf mehr als ein Viertel (26 %). Auch für die Akteursgruppe Versicherungen/Pensionskassen waren Portfoliotransaktionen ursächlich für das relativ hohe Handelsvolumen im H2 2018.

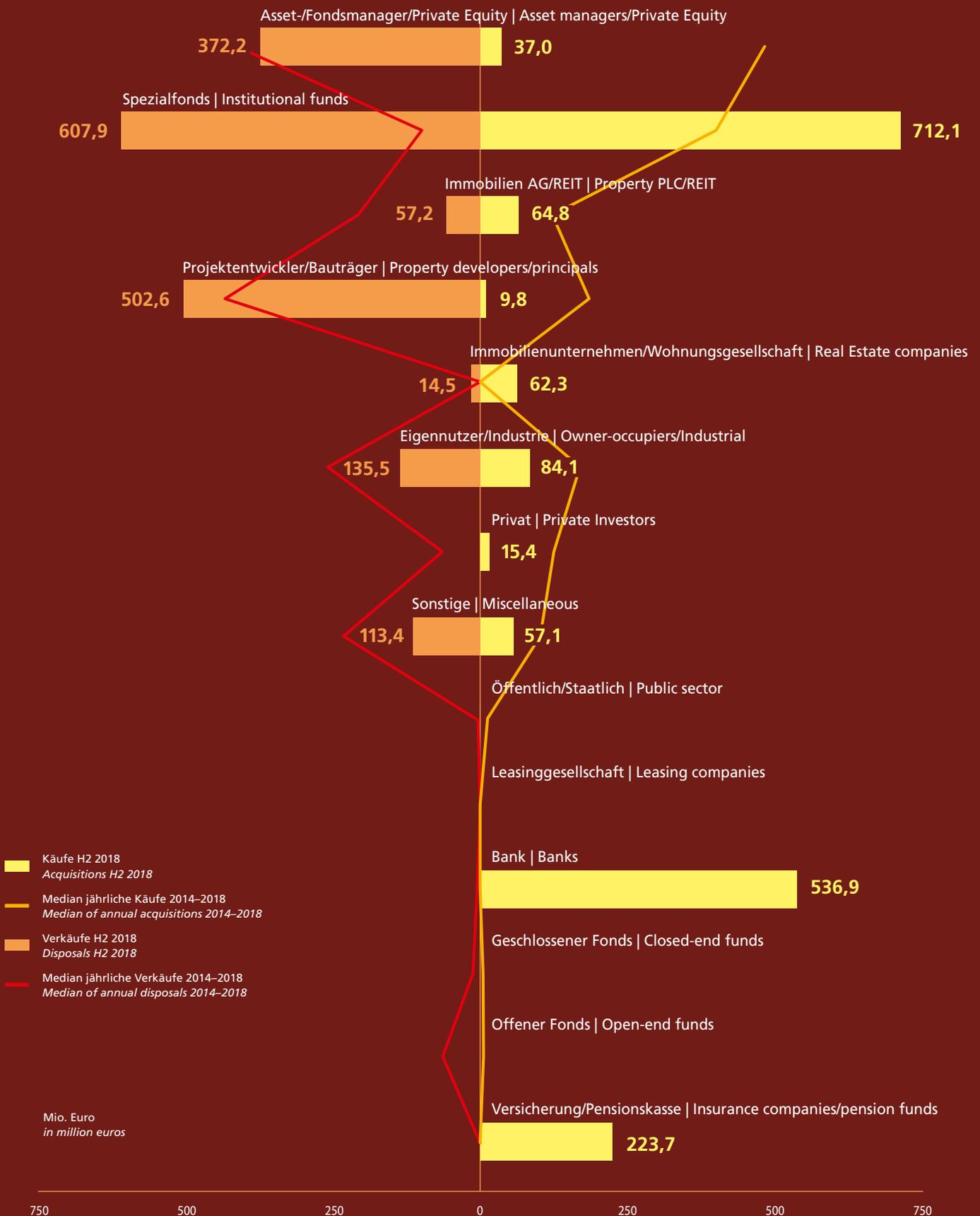
Auch Asset-/Fonds-Manager hatten mit einem Volumen rund 370 Mio. Euro einen relativ großen Anteil an den Veräußerungen von Unternehmensimmobilien. Dieser lag jedoch leicht unter dem Median der letzten Jahre. Projektentwickler blicken hinsichtlich der Verkäufe auf ein starkes Halbjahr zurück. Mit einem Volumen von mehr als 500 Mio. Euro rangieren ihre Verkaufsaktivitäten rund 16 % über dem langjährigen Mittel.

*Also worth noting is that banks achieved their highest trading volume since Initiative Unternehmensimmobilien started reporting. Again, the high purchase volumes are explained by the fact that these assets were part of portfolio transactions. As a result, the share of this group of market players accounted for more than one quarter of the total trading volume. Analogously, portfolio transactions were also the cause for the relatively high trading volume of another group of actors in H2 2018, namely insurance companies / pension funds.*

*Asset managers and fund managers, too, claimed a relatively large share of Unternehmensimmobilien sales, accounting for a volume of 370 million euros. However, the figure is slightly lower than the median of recent years. Property developers look back on a half-year of robust sales. With a volume of more than 500 million euros, their sales activities topped the long-term mean by around 16%.*

# Abb. 02: Käufe und Verkäufe nach Akteuren

Fig. 02: Acquisitions and disposals by type of player



### Stärkstes Halbjahr bei Portfolio- transaktionen

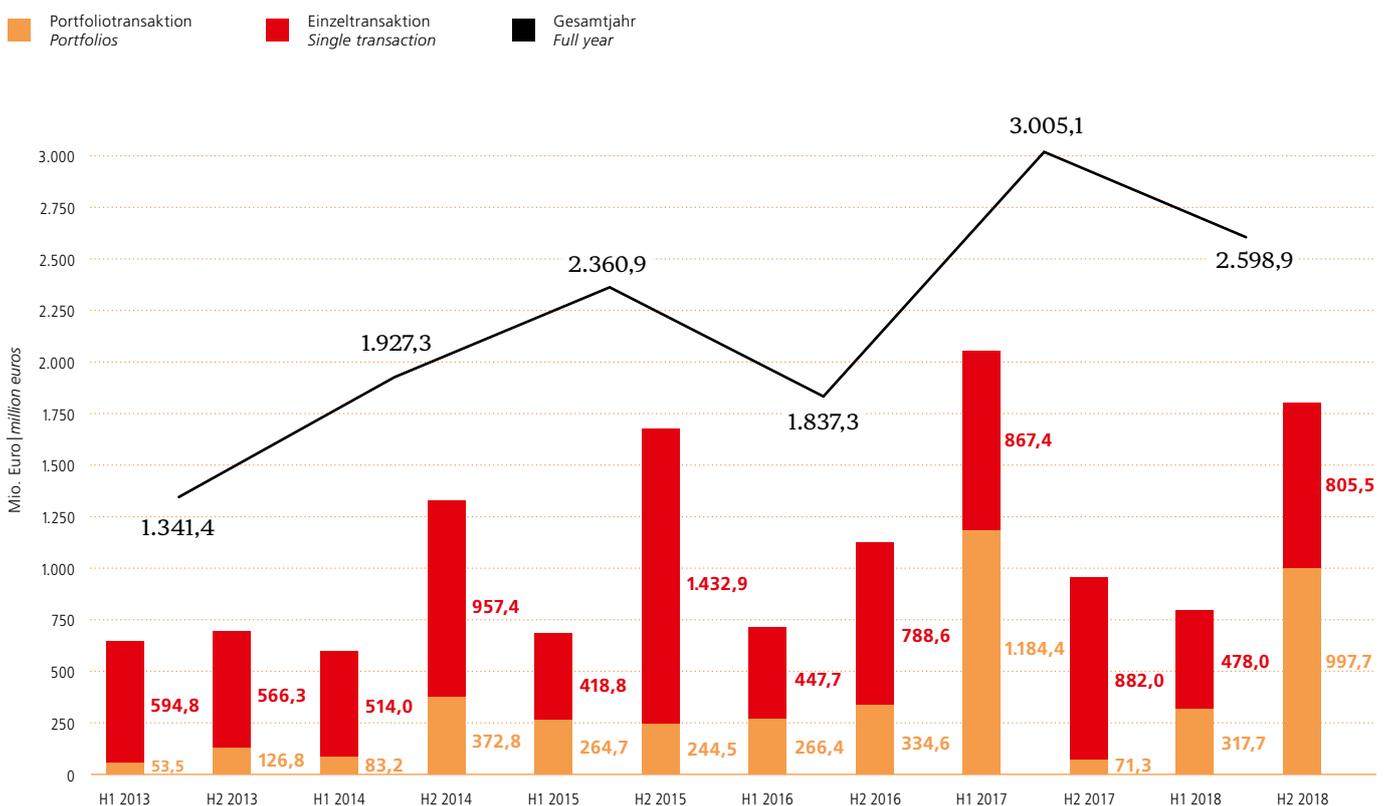
Im vergangenen Jahr wurde erstmals seit Beginn der Berichterstattung ein Anteil der Portfoliotransaktionen am Gesamt-Investitionsvolumen von mehr als 50 % registriert. Bis einschließlich 2016 wurden jeweils mehr als zwei Drittel der Investments durch Einzeltransaktionen getätigt. 2017 war bereits ein Portfoliotransaktionen betreffendes sehr starkes Jahr. Dieser Peak konnte im vergangenen Gesamtjahr nochmals übertroffen werden. Unter anderem durch die Portfolios Laetitia und Optimus Prime wurde das Jahresergebnis von 2,5 Mrd. Euro gehandelter Unternehmensimmobilien maßgeblich durch Portfoliotransaktionen erreicht.

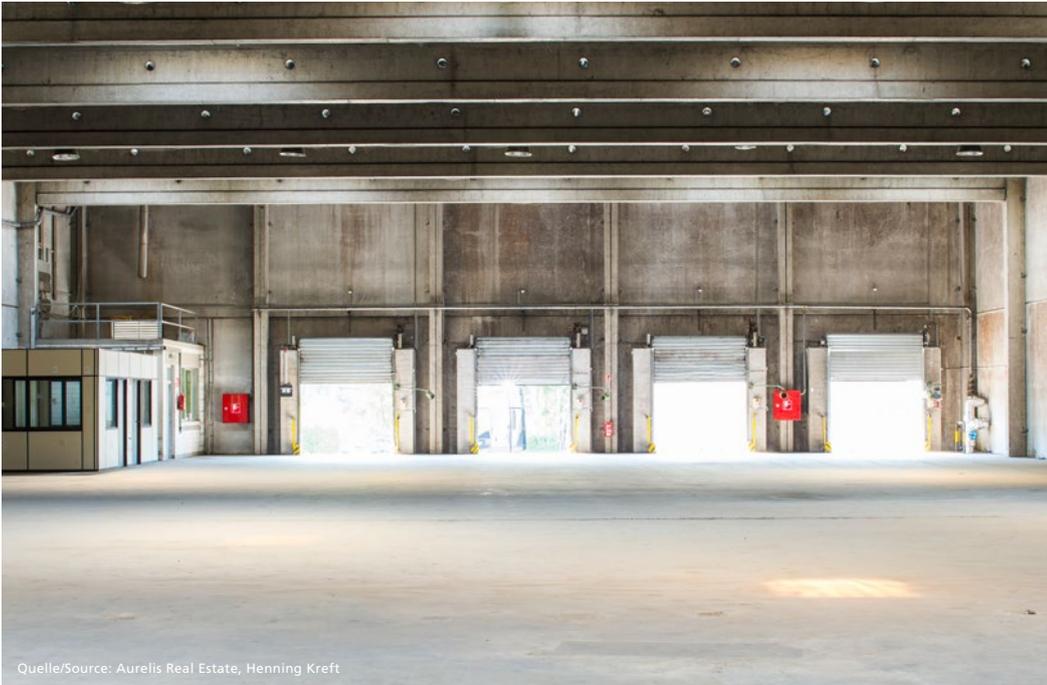
### Strongest Half-Year in Portfolio Transactions Yet

For the first time since the start of the survey, the registered share of portfolio transactions in the total investment volume exceeded the mark of 50% last year. Up to and including 2016, more than two of three investments took the form of single transactions. But 2017, portfolio trading gathered considerable momentum. Its peak was topped again by the end of last year. Not least because of the portfolios Laetitia and Optimus Prime, the year-end result of 2.5 billion worth of Unternehmensimmobilien traded was achieved through portfolio transactions.

### Abb. 03: Investmentvolumen nach Art der Transaktion

Fig. 03: Investment volume by type of transaction





Quelle/Source: Aurelis Real Estate, Henning Krefth

Nach dem enormen Investitionsschub im zweiten Halbjahr, auf das knapp 60 % der Portfolios entfielen, könnte das erste Halbjahr 2019 wieder etwas gemäßiger ausfallen. Das Ziel, die Investments zu halten und in das Asset Management zu integrieren, wird zumindest einen Großteil der gehandelten Objekte betreffen. Das hohe Volumen der breitgefächerten Portfoliotransaktionen dokumentiert die hohe Akzeptanz auch seitens großer institutioneller Investoren.

### Großteil der Transaktionen entfällt auf nationale Akteure

Rückblickend auf das Gesamtjahr 2018 sind deutsche Käufer und Verkäufer auf dem Investmentmarkt am aktivsten in Erscheinung getreten. Auf beiden Seiten konnte ein Anteil von über 60 % den heimischen Akteuren zugerechnet werden. Wohingegen auf Käuferseite eine schwächere Präsenz der hiesigen Akteure zu sehen war, haben deutsche Marktakteure im Vergleich zum Vorjahr in erster Linie desinvestiert.

Infolgedessen spielten zwangsläufig grenzüberschreitende Kapitalbewegungen eine stärkere Rolle. Der größte Anteil der internationalen Akteure stammt im Gesamtjahr 2018 aus europäischen Ländern (rund 35 % der Käufer und ca. 26 % der Verkäufer). Insbesondere die Verkäufe von Akteuren europäischer Herkunft haben im Vergleich zum Vorjahr erheblich nachgelassen - dafür waren sie besonders stark im Ankauf.

*After the tremendous investment growth during the second half-year, in which nearly 60% of the portfolios were traded, the first half-year of 2019 might see the market action slow down. The intention for the bulk of the traded assets is probably to hold on to the investments and to integrate them into the asset management. The large volume of richly varied portfolio transactions documents the high level of acceptance even among major institutional investors.*

### Domestic Players Account for Majority of Transactions

*A look back at the year 2018 as a whole shows that German purchasers and sellers have been the most active players on Germany's investment market. In either role, domestic investors scored a share of more than 60%. While domestic players made a smaller footprint on the purchaser side, German market operators mainly disinvested, when compared to the previous year.*

*Accordingly, cross-border capital movements inevitably played a greater role. The bulk of international players in 2018 as a whole originated in other European countries (around 35% of the purchasers and about 26% of the sellers). Especially the disposals by investors from Europe slowed noticeably, but they were all the more prominent on the buying side.*



Die Marktaktivitäten von nordamerikanischen Akteuren hielten sich im Gesamtjahr 2018 stark in Grenzen. Die im Vorjahr noch starken Investments lagen 2018 nur noch unter der 1%-Marke. Die übrigen Regionen waren – bis auf Asien in marginalem Umfang – auf dem Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien in diesem Zeitraum nicht vertreten.

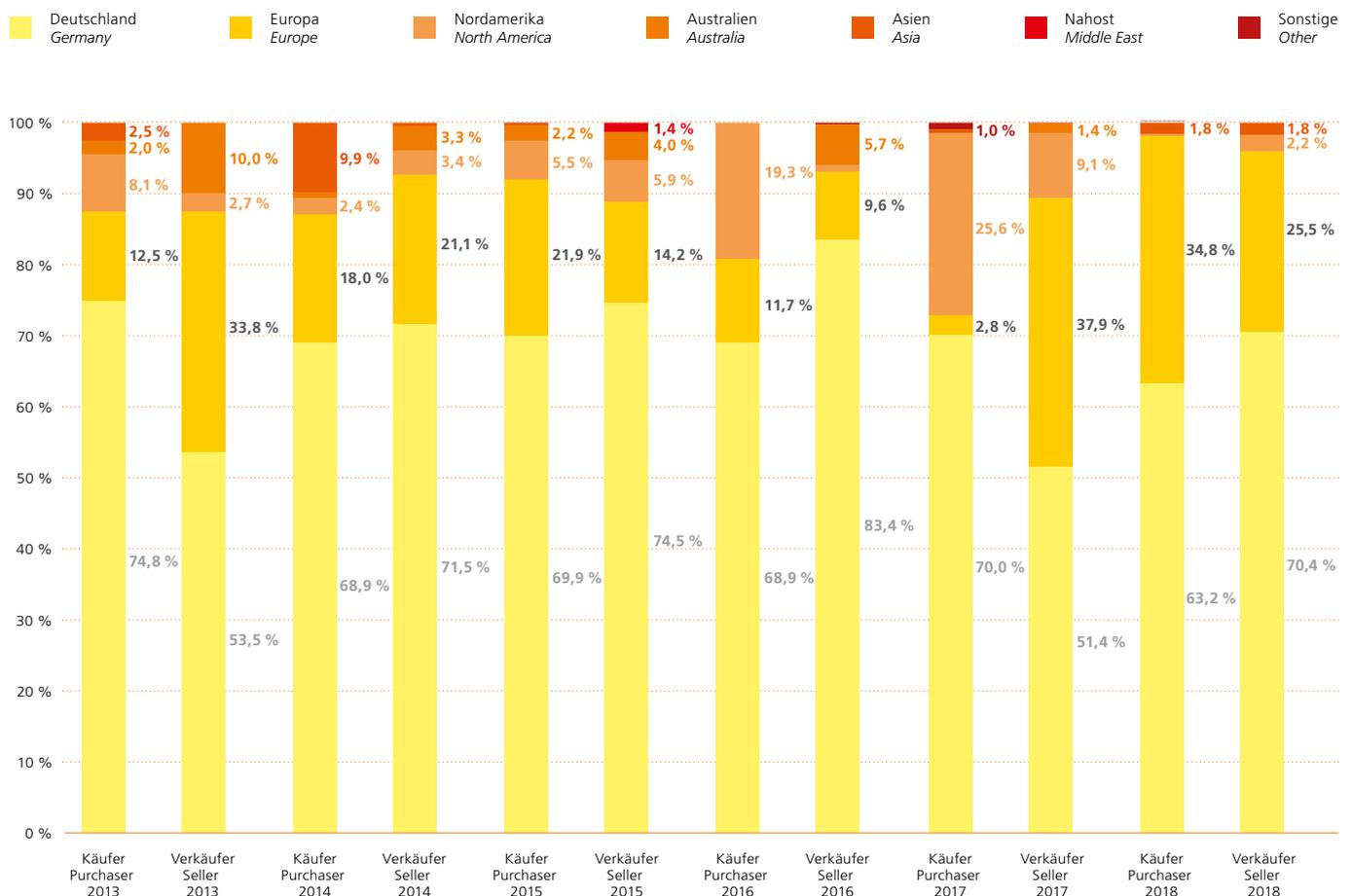
Insgesamt wurden von deutschen Investoren Unternehmensimmobilien für knapp 1.328 Mio. Euro gekauft und ca. 1.526 Mio. Euro verkauft, während internationale Investoren für rund 838 Mio. Euro gekauft und 640 Mio. Euro verkauft haben.

*The market activity of North American actors was very muted throughout 2018. Unlike the previous year, when they had been very active, their investments dropped below the 1% mark. The other regions—except for a marginal role played by Asia—were not active on the investment market for Unternehmensimmobilien during this time.*

*All things considered, German investors purchased Unternehmensimmobilien assets worth nearly 1,328 million euros while disposing of c. 1,526 million euros in assets, whereas international investors spent c. 838 million euros buying and collected 640 million euros from disposals.*

### Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure

Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players





Außenansicht einer Gewerbepark-Einheit  
Exterior view of a business park unit

## Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen\* nach Objektkategorie

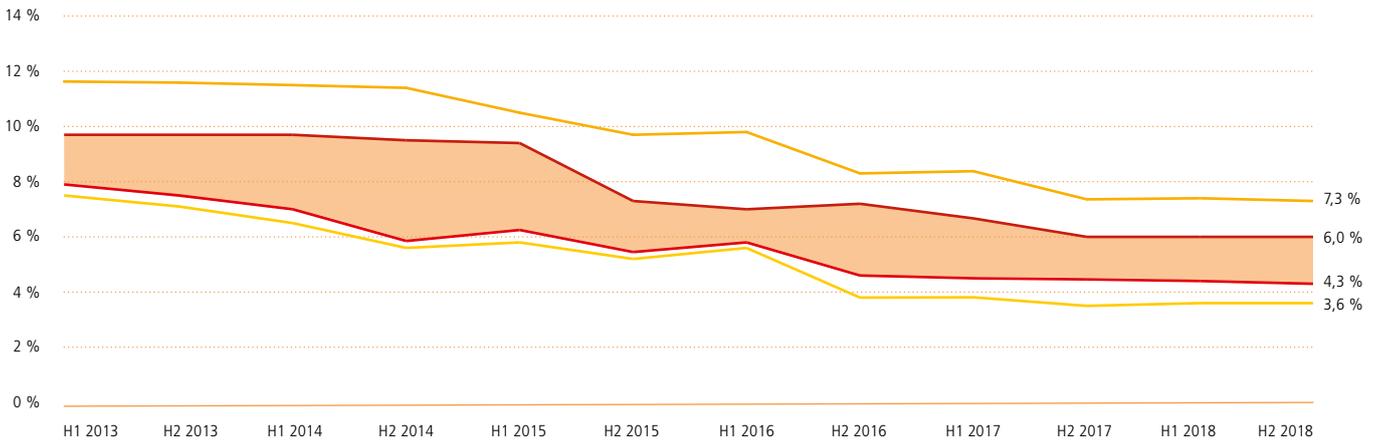
Fig. 05: Gross initial yields\* by property category

- Max. Rendite  
Max. yield
- Durchschnittsrendite  
Average yield
- Marktübliches Spektrum  
Standard market spectrum
- Spitzenrendite  
Prime yield
- Min. Rendite  
Min. yield

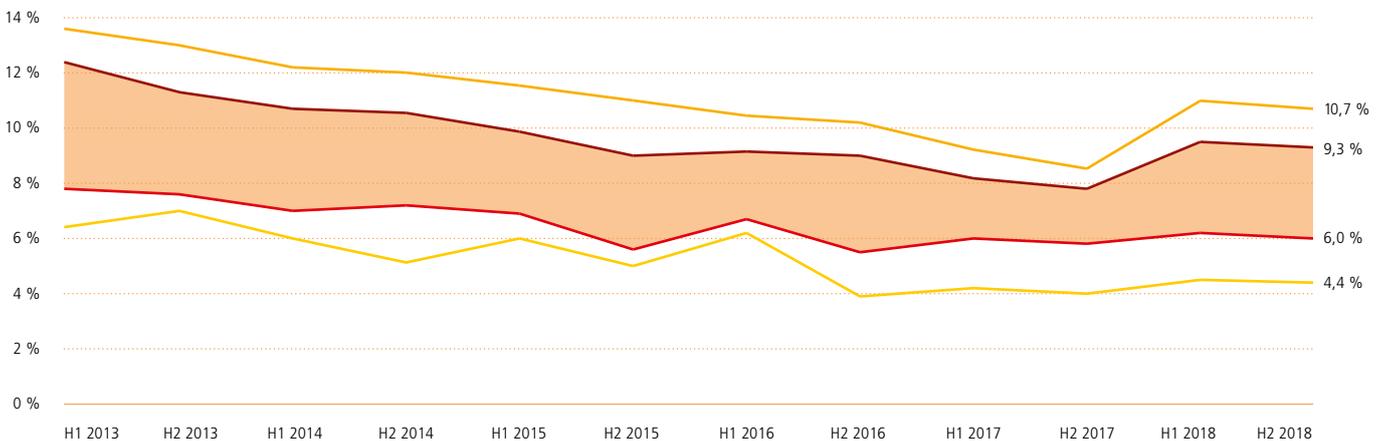
\*Die erzielbaren Renditen werden als Bruttoanfangsrendite (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Nettorohmieteinnahmen und der Nettokaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie berücksichtigt somit die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie und unterscheidet sich damit von einer langfristigen Performancekennziffer wie dem GPI. Eine Definition der Bruttoanfangsrendite (BAR) sowie des GPI sind im Glossar aufgeführt.

\*The achievable yields are posted in gross initial yields (GIY). It represents the ratio of the net rental income and the net purchase price at the time of the transaction. Accordingly, it reflects both the profitability and the value of a given property, which sets the ratio apart from long-term performance indicators such as the GPI. For a definition of the gross initial yield (GIY) and the GPI, please see the glossary.

### Transformationsimmobilien Converted properties



### Gewerbeparks Business parks



## Renditekompression verliert an Fahrt

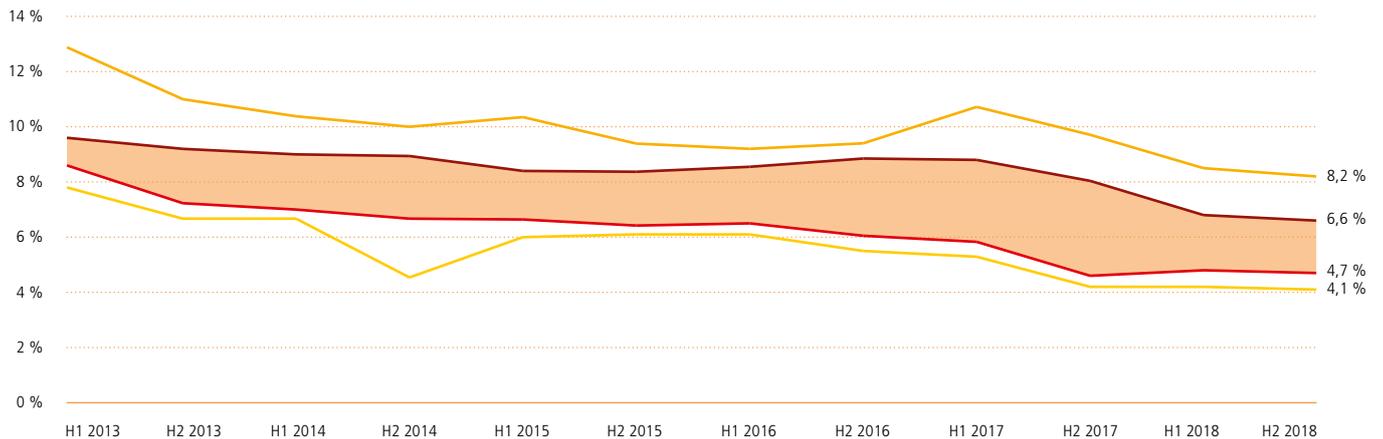
Für einen Großteil der Objektkategorien wurde ein Rückgang der Spitzenrenditen zum ersten Halbjahr 2018 beobachtet. Das Investmentinteresse in dem Segment der Unternehmensimmobilien ist nach wie vor ungebrochen. Dies gilt bei anhaltender Flächenknappheit vor allem für die von vielen Unternehmen bevorzugten innerstädtischen Standorten: Hier können steigende Kaufpreise und sinkende Renditen festgestellt werden.

## Yield Compression is Losing Momentum

Market action during the first half-year of 2018 showed a hardening of prime yields for the majority of asset categories. Now, as then, the investor interest in the segment of Unternehmensimmobilien remains high. As floor space continues to be in short supply, this is particularly true for inner-city locations that many companies favour: Here, purchase prices have been going up while yields have been declining.

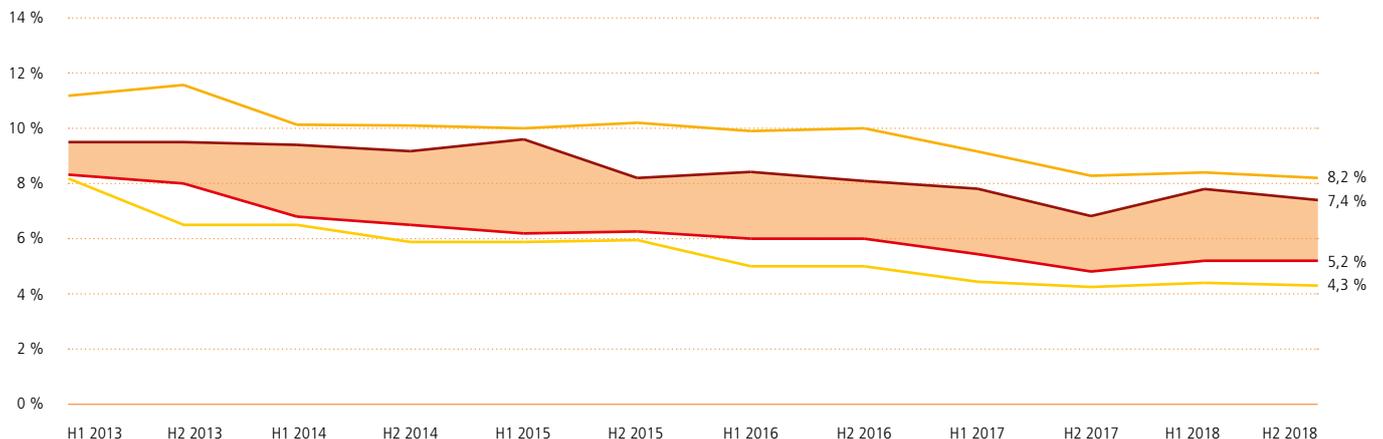
### Lager-/Logistikimmobilien

Warehouse-/logistics properties



### Produktionsimmobilien

Light manufacturing properties



Außenansicht einer Produktionsimmobilie  
Exterior view of a light manufacturing property



Quelle/Source: Garbe

REI



Generell deutet sich bereits seit dem ersten Halbjahr 2018 ein Abflachen der Renditekompression an. Dieser Trend setzte sich auch in der zweiten Jahreshälfte fort. Dies hatte zur Folge, dass die Renditen eher auf eine Seitwärtsbewegung zusteuern anstatt auf ein deutlich geringeres Niveau. Zurückzuführen ist dieser Umstand u. a. auf den Mangel an Top-Objekten in den begehrtesten Lagen, wodurch sich Investoren auch Objekten mit höherem Investitionsrisiko abseits der Core-Bereiche zuwenden.

Die Transformationsimmobilien verzeichneten zwar einen leichten Rückgang der Spitzenrenditen um 10 Basispunkte auf 4,3 %, sie bewegen sich jedoch in Bezug auf die Durchschnittsrenditen mit 6,0 % auf dem Niveau von Ende 2017. Die Spitzen- und Durchschnittsrenditen fallen im Vergleich zu den übrigen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien am niedrigsten aus, da sie aufgrund ihrer vielfältigen Nutzerstruktur und zumeist innerstädtischen Lage höhere Mieten für eine breitere Mieterzielgruppe aufweisen.

In Bezug auf die kleinflächigen und urban gelegenen Lager-/Logistikimmobilien war auch ein Absinken der Spitzenrendite um 10 Basispunkte beziehungsweise ein Rückgang der Durchschnittsrendite um 20 Basispunkte festzustellen. Während sich hier die Spitzenrendite in der letzten Zeit zusehends stabilisiert hat, erfährt die Durchschnittsrendite noch eine geringe Kompression. Die Renditebandbreite für Lager-/Logistikimmobilien fällt damit immer schmaler aus.

*That said, it should be added that the yield compression started to level out during the first six months of 2018. The trend continued during the second half-year. As a result, yield rates gravitated toward a lateral movement rather than toward a noticeably lower level. The development is explained, inter alia, by the shortage in premium properties in coveted locations, which has prompted investors to turn toward alternative assets with higher investment risks outside the core areas as well.*

*Converted properties, while having experienced a modest dip in prime yields by 10 basis points to 4.3%, still maintain the average yield level of 6.0% they showed at the end of 2017. Prime and average yields are the lowest when compared to the other property categories of corporate real estate, as they show higher rents for a broader target tenant group due to their varied occupancy structures and mostly inner-city locations.*

*As far as small-scale warehouse/logistics properties in urban locations go, prime yields dropped by 10 basis points whereas average yields went down by 20 basis points. While the prime yields steadily stabilised here lately, the average yield is still subject to minor compression. The yield spread for warehouse/logistics properties thus keeps narrowing.*

# ND

Um einiges breiter fällt dieser Renditekorridor bei den Gewerbeparks aus, deren Spitzen- und Durchschnittsrenditen zwar jeweils 20 Basispunkte im Vergleich zur ersten Jahreshälfte verloren. Im Vergleich zu den Jahresendwerten von 2017 lagen sie insbesondere im Durchschnitt teilweise deutlich darüber. Hier bestätigt sich die Erkenntnis, dass mehr value-add-Investments mit höheren Renditen getätigt wurden. Auch generell werden hier die höchsten Renditen im Vergleich zu den anderen Objektkategorien erzielt.

Im Segment Produktionsimmobilien verharren die Spitzenrenditen im Vergleich zum vorherigen Halbjahr auf ihrem Niveau von 5,2%. Damit lagen sie rund 40 Basispunkte über dem Wert des zweiten Halbjahres 2017. Im graphischen Verlauf scheint sich die Spitzenrendite allmählich eingependelt zu haben. Die Durchschnittsrenditen der Produktionsimmobilien sind in der zweiten Jahreshälfte zwar um 40 Basispunkte gesunken, in Anbetracht des verhältnismäßig starken Sprungs zum ersten Halbjahr ist dieser Rückgang nicht zwangsläufig als weitere Renditekompression zu bewerten, da diese noch klar über derjenigen des zweiten Halbjahres 2017 lag.

*The yield corridor is much broader for business parks, whose peak and average yields lost 20 basis points each since the first half of the year. Still, they exceeded some of the year-end figures of 2017 substantially, especially the average figures. This confirms the observation that the number of value-add investment, which offer higher yields, has increased. Indeed, they generally show the highest yield rates among the property categories.*

*In the segment of light manufacturing properties, prime yields maintained their level of 5.2% half-year on half-year. They were thus around 40 basis points above the mid-year rate of 2017. A look at the chart shows that the prime yield graph appears to have levelled out. Although average yields on light manufacturing properties fell by 40 basis points during the second half of the year, this decline should not necessarily be seen as a further yield compression, considering the relatively strong leap in the first half of the year, because it was still well above that of the second half of 2017.*

# ITEN



Das erheblich gewachsene Investmentvolumen zum zweiten Halbjahr 2018 schlug sich vor allem in den etablierten Verdichtungsräumen nieder. Den höchsten Anteil am Gesamtvolumen mit knapp 21 % (381,3 Mio. Euro) nahm dabei Berlin und sein Umland ein. Der Fokus der Investmenttätigkeiten lag hierbei auf dem Kerngebiet Berlin, in welchem einige großvolumige Transaktionen durchgeführt wurden. Die Region Berlin und Umland konnte mit großem Abstand ein Rekordergebnis verzeichnen. Nach dem bereits sehr investimentstarken ersten Halbjahr 2018 war die Hauptstadtregion im Gesamtjahr der führende Hotspot für Investments in Unternehmensimmobilien.

An zweiter Stelle des Rankings – sowohl in der Halbjahres- als auch in der Ganzjahresbetrachtung – folgt die Region München und Umland. Nachdem im ersten Halbjahr hier die Investments in Unternehmensimmobilien noch ausblieben, wurde im zweiten Halbjahr mit einem Transaktionsvolumen von 320 Mio. Euro der höchste Halbjahreswert seit mehreren Jahren erzielt. Das starke zweite Halbjahr reichte damit auch aus, das Mittel der vergangenen 5 Jahre in der Ganzjahresbetrachtung um ca. 41 % zu übertreffen.

Ein wachsendes Investmentvolumen wurde zum zweiten Halbjahr ebenso in der Region Hamburg und Umland verzeichnet. Hier wurde der bisherige Rekord aus dem ersten Halbjahr 2015 leicht übertroffen und damit auch im Gesamtjahr ein deutlich überdurchschnittliches Investmentvolumen erzielt. Die Region war dabei häufig das Ziel von Portfolio-transaktionen. Das verstärkte Auftreten von Investments in der zweiten Jahreshälfte machte sich ebenfalls in dem Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar bemerkbar. Das Handelsvolumen schoss in dieser Region um 873 % in die Höhe.

Nachdem die Region Nord im ersten Halbjahr 2018 noch ein überdurchschnittliches Ergebnis erzielen konnte, blieb das Investmentvolumen im zweiten Halbjahr mit rund 45 Mio. Euro um knapp 60 % hinter diesem zurück. Weit über dem langjährigen Mittel lag das Investmentvolumen in der Region Ost, in der häufig das Gebiet Halle/Leipzig nachgefragt wurde. Die Region Stuttgart und Umland konnte ein investimentstarkes Jahr verbuchen, welches gut 76 % über dem 5-Jahres-Mittel lag und im zweiten Halbjahr insbesondere das Stuttgarter Umland stark nachgefragt wurde. Die Region West sowie der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr lagen im Jahr 2018 um ca. 45 % für erstere und um gut 26 % für letztere unter ihrem langjährigen Mittel.

*The massively increased investment volume in the second half of 2018 was most evident in the established conurbations. Berlin and greater area accounted for the single largest share in the total with nearly 21% (381.3 million euros). Investment activities here focused on the core area of Berlin which saw several large-scale transactions. At the same time, it was by far the highest record volume for the region of Berlin and greater area as such. Gathering further momentum in the wake of the already fast-trading first half of 2018, the capital region had become the leading hot spot for Unternehmensimmobilien investments by the end of the year.*

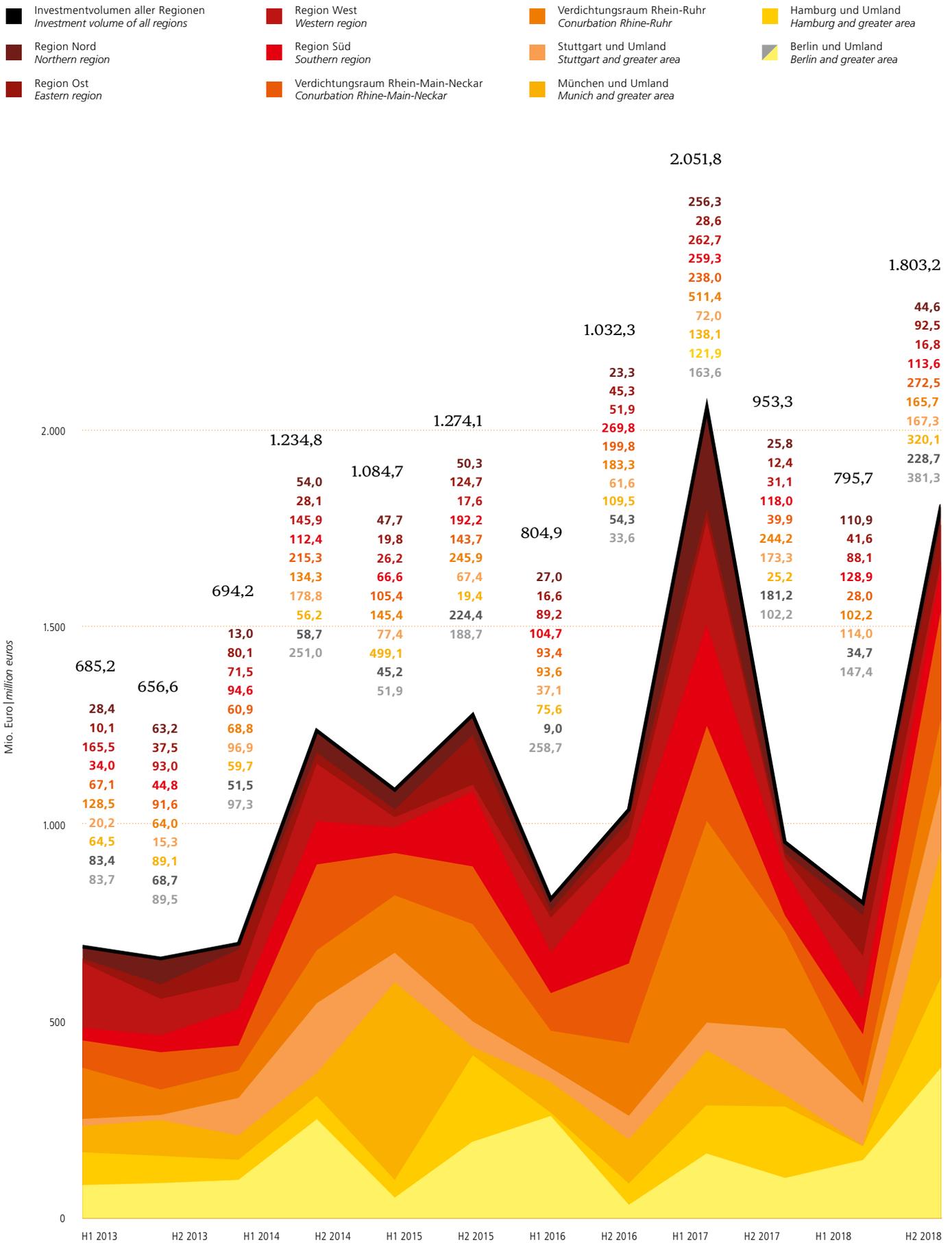
*The second place of the ranking—both from a mid-year and a full-year perspective—is taken up by the region Munich and greater area. Although investments in Unternehmensimmobilien stalled during the first six months of the year, the region registered the highest half-year total in a number of years after the second semester returned a transaction volume of 320 million euros. In fact, the strong second half-year sufficed, from a full-year perspective, to push the region's total roughly 41% past the mean of the past 5 years.*

*A growth in investment volume during the second half-year was also evident in the region of Hamburg and greater area. It narrowly exceeded the standing record from mid-year 2015 and eventually achieved a clearly above-average investment total by the end of the year as well. During that time, portfolio transactions often targeted the region. The increased incidence of investments during the second half of the year was also felt in the Rhine-Main-Neckar conurbation. The trading volume in this region shot up by 873%.*

*While the Northern region showed an above-average result at mid-year 2018, the investment volume of the second half-year was almost 60% lower at c. 45 million euros. Far above its long-term mean was the investment volume of the Eastern region, with demand being particularly high in the Halle/Leipzig area. The region "Stuttgart and greater area" ended the year with a formidable investment performance that surpassed its 5-year mean by over 76%. During the second half-year, demand was particularly keen for assets in Stuttgart and greater area. Conversely, the Western region and the Rhine-Ruhr conurbation fell short of their long-term mean in 2018, the former by around 45% and the latter by just over 26%.*

# Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region



## Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 2. Halbjahr 2018

Fig. 07: Regional distribution of investments by property category, H2 2018

### Objektkategorie

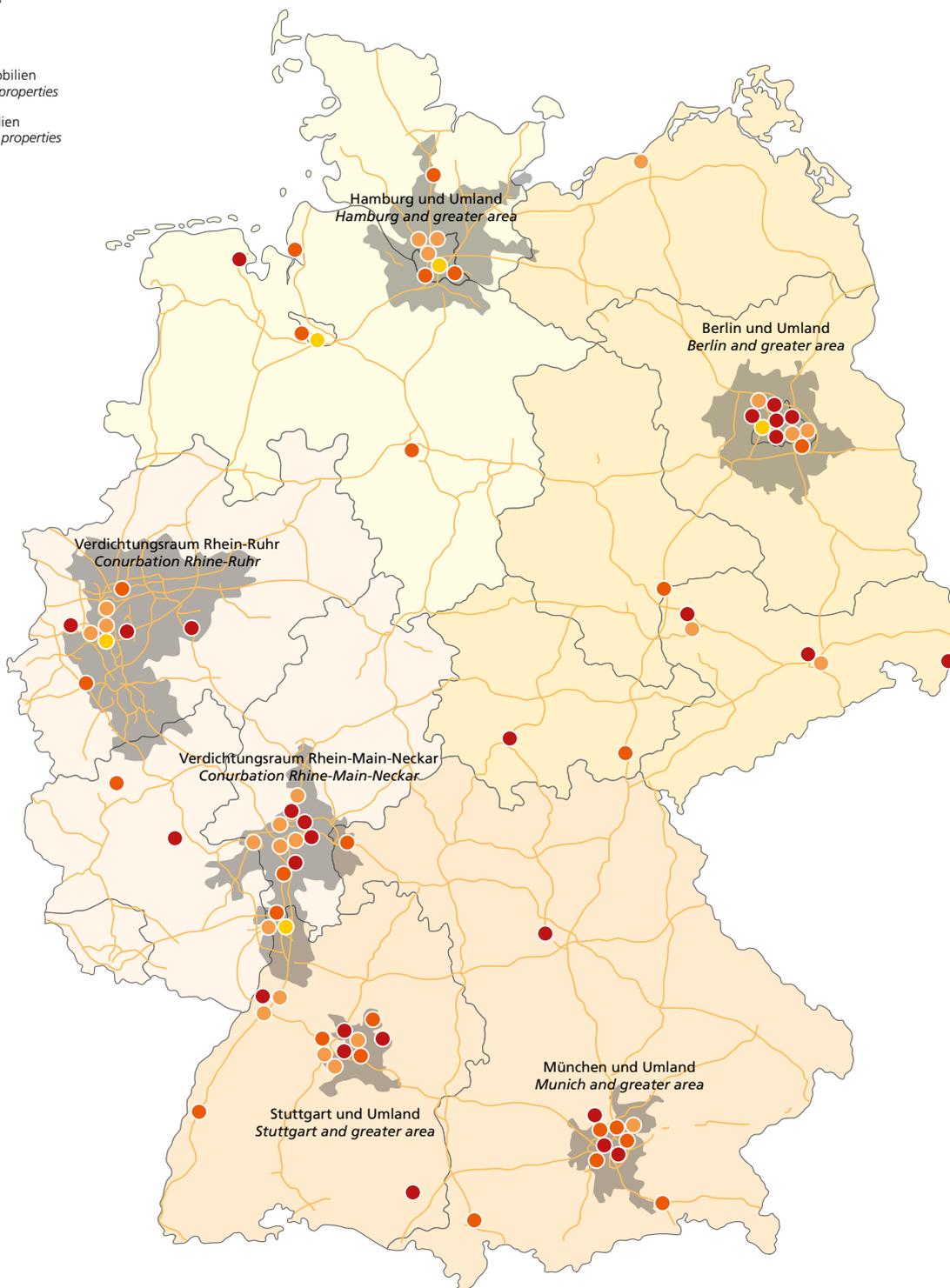
#### Property category

- Transformationsimmobilien  
Converted properties
- Gewerbeparks  
Business parks
- Lager-/Logistikimmobilien  
Warehouse/logistics properties
- Produktionsimmobilien  
Light manufacturing properties

### Teilraum

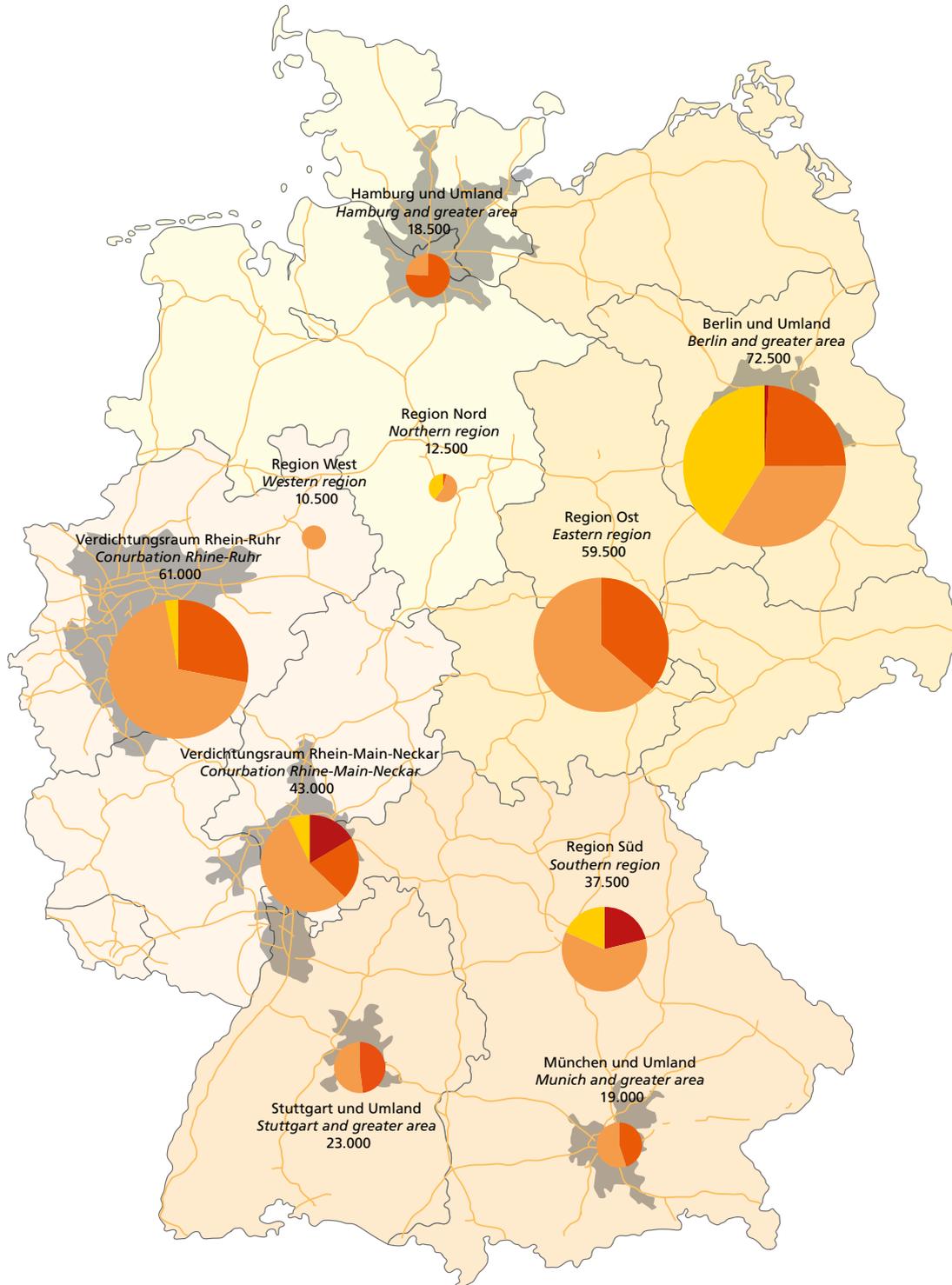
#### Sub-area

- Region Nord  
Northern region
- Region Ost  
Eastern region
- Region West  
Western region
- Region Süd  
Southern region
- Verdichtungsräume  
Conurbations



## Abb. 08: Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 2. Halbjahr 2018

Fig. 08: Regional distribution of take-ups by property type, H2 2018





Außenansicht eines Gewerbeparks in Berlin  
Exterior view of a business park in Berlin



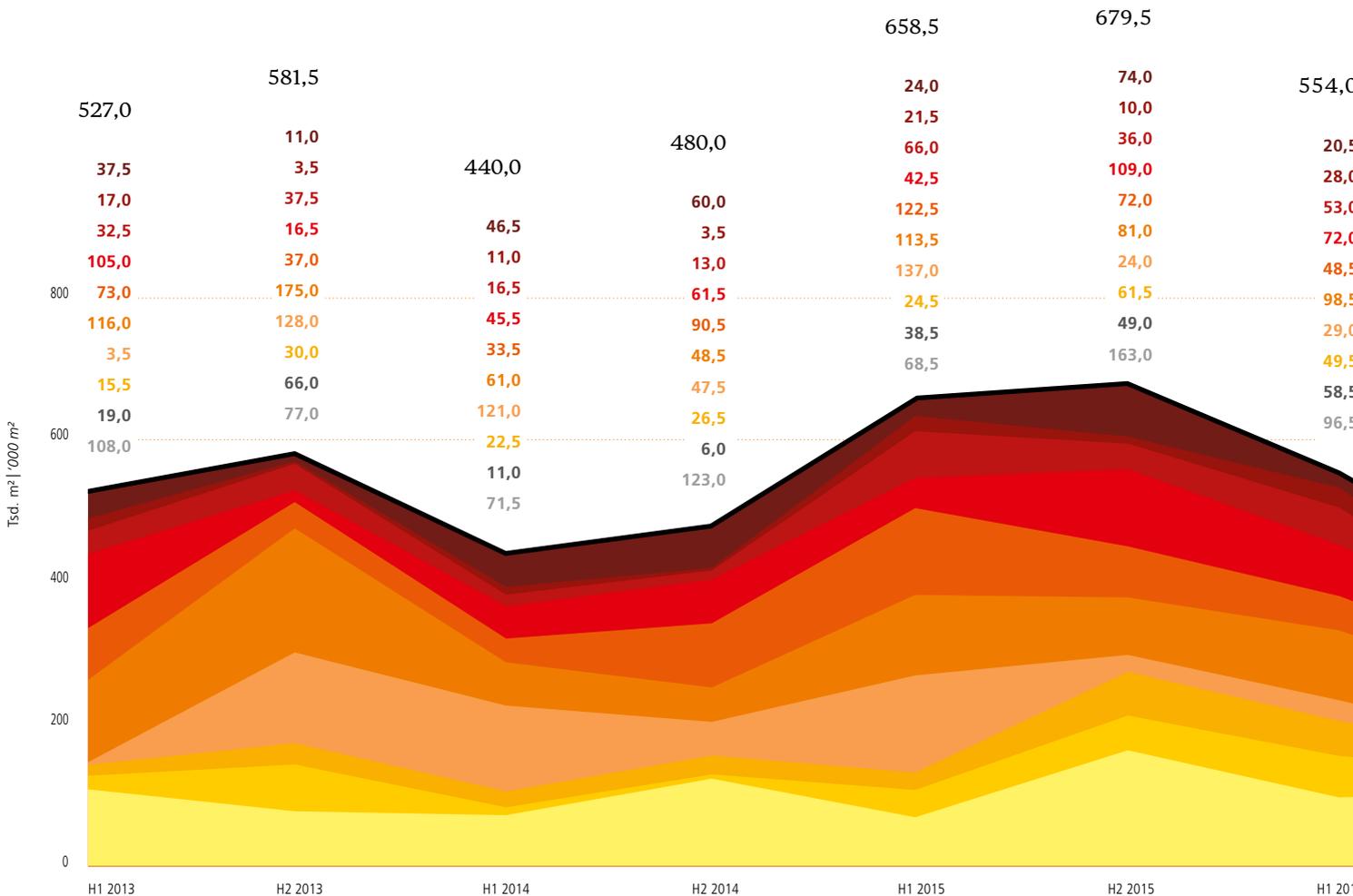
# Der Vermietungsmarkt

## \_The Letting Market

für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2018\*  
for Unternehmensimmobilien in H2 2018\*

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region



## Berlin stemmt sich gegen den Bundestrend

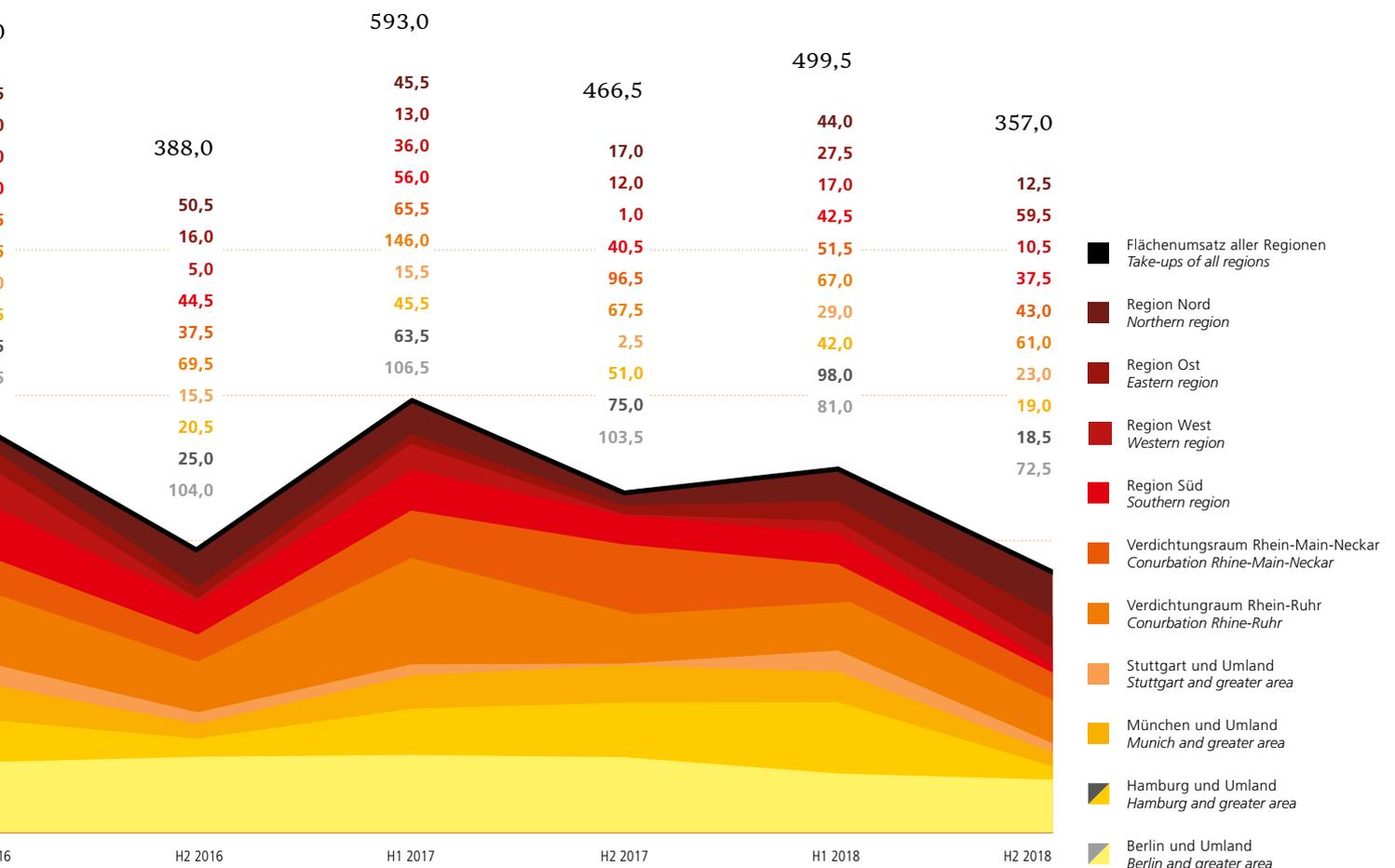
Der Flächenumsatz im Gesamtjahr 2018 hatte im Vergleich zu dem sehr starken Vorjahr einen deutlichen Rückgang um 40 % erfahren. Mit einem Gesamtergebnis von 856.500 m<sup>2</sup> umgesetzter Fläche zum Jahresende sinkt diese auf den niedrigsten Wert seit Beginn der Berichterstattung durch die Initiative Unternehmensimmobilien. Zum ersten Mal blieb man in der Gesamtjahresbetrachtung unter der Marke von 900.000 m<sup>2</sup>. Das zweite Halbjahr 2018 fiel dabei noch einmal um knapp 29 % hinter dem ersten Halbjahr zurück. Mit 357.000 m<sup>2</sup> vermieteter Fläche wurde das geringste Halbjahresergebnis seit Beginn der Berichterstattung registriert.

\*Der Vermietungsmarkt spiegelt nur die Aktivitäten der in der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN eingebundenen Unternehmen wider. Die Aussagen sind nicht vollumfänglich auf den Gesamtmarkt übertragbar.

## Berlin Bucks the National Trend

Compared to the very strong prior year, the year-end take-up in 2018 suffered a massive set-back by 40%. With a total result of 856,500 m<sup>2</sup> in absorbed floor space by the end of the year, the figure dropped to the lowest level it has shown since the start of the survey by Initiative Unternehmensimmobilien. It is the first time that the year-end total fell short of the mark of 900,000 m<sup>2</sup>. In fact, the second half-year of 2018 undercut the half-year total by nearly 29%. And at 357,000 m<sup>2</sup> in lettings, the mid-year take-up was the lowest figure since the start of the survey.

\*The occupier market reflects only the activities of companies associated with the INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN. The statements are therefore not fully applicable to the overall market.





Produktionsimmobilie des Automotive Sektors  
 Light manufacturing property of the automotive sector



Die Ursache ist weniger in einem nachlassenden Interesse an der Immobilienklasse zu suchen, sondern eher in der Tatsache, dass die Nachfrage nur unzureichend von dem auf dem Markt befindlichen Angebot bedient werden kann. Ein Großteil der Flächen ist bereits vermietet und wird eher in Anschlussmietverträge überführt.

Die am stärksten nachgefragte Region im Gesamtjahr 2018 war Berlin. Mit einem Flächenumsatz von 72.500 m<sup>2</sup> vereint die Region gut 20 % des gesamten Flächenumsatzes auf sich, knapp 11 % weniger als im vorangegangenen Halbjahr. Gerade in Berlin sind Unternehmensimmobilien für eine Vielzahl von Interessenten eine passende Lösung adäquate Flächen im urbanen Raum zu beziehen. Den stärksten Zuwachs konnte derweil die Region Ost für sich verbuchen, welche das Ergebnis des vorherigen Halbjahres mehr als verdoppeln konnte und infolgedessen ca. 308 % über dem Mittel der letzten 5 Jahre lag. Tendenziell wird dadurch ersichtlich, dass aufgrund der Flächenknappheit in den Ballungsräumen der Metropolen zunehmend auch periphere Regionen in den Fokus der Nutzer rücken. Die Mehrheit der Abschlüsse fanden hier in Gewerbeparks statt. Mit einem Anteil von rund 17 % am gesamten Flächenumsatz lag die Region Ost knapp hinter dem zweitplatzierten Verdichtungsraum Rhein-Ruhr.

Einhergehend mit dem allgemeinen Nachlassen der Flächenumsätze schnitten die meisten anderen Regionen unterdurchschnittlich ab. Hamburg und Umland musste zwar einen Rückgang um knapp 81 % hinnehmen, aufgrund des starken ersten Halbjahres 2018 wurde trotz in der Ganzjahresbetrachtung dennoch das langjährige Mittel um rund 42 % übertroffen.

*The reason is not so much slackening interest in this real estate class but rather the fact that the supply available on the market simply does not suffice to meet demand. The bulk of the floor space is already occupied and mostly let on subsequent leases.*

*The region most in demand during the year 2018 as a whole was Berlin. With a take-up of 72,500 m<sup>2</sup>, the region accounts for well over 20% of the total, which is still nearly 11% less than during the previous half-year. In Berlin more than in other places, Unternehmensimmobilien units are a great solution for a number of leads who are looking for adequate accommodation in an urban environment. The steepest increase was reported from the Eastern region, which more than doubled its mid-year total and therefore exceeded the mean value of the past 5 years by about 308%. This suggests a tendency among occupiers to consider peripheral regions because of the short supply of accommodation in the metropolises and their conurbations. The majority of lease signings concerned premises in business parks. With a share of around 17% of the take-up total, the Eastern region made it into the top three, closely trailing the Rhine-Ruhr conurbation in second place.*

*The general slowdown in take-up coincides with a sub-average performance of most of the other regions. Hamburg and its greater area, while suffering a set-back by nearly 81%, still tops the long-term mean by around 42% for the full year because of its robust first half-year of 2018.*

## Ausdifferenzierung der Größenstrukturen

Im zweiten Halbjahr 2018 konnte beobachtet werden, dass der Flächenanteil der Klasse größer als 10.000 m<sup>2</sup> an den Vermietungsabschlüssen enorm angestiegen ist. In der Folge haben diese ca. 20 % am gesamten Flächenumsatz eingenommen. Spitzenreiter – mit einem Anteil von gut 25 % – sind allerdings nach wie vor kleinere Flächeneinheiten mit einer Größe von 101 bis 999 m<sup>2</sup>. Die gesteigerte Nachfrage kleinerer Flächeneinheiten aus den vergangenen Jahren bleibt dabei weiterhin erkennbar, auch wenn der Anteil im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 leicht abgenommen hat. Die Nutzer benötigen tendenziell weniger Raum für die Abwicklung ihrer Aktivitäten und streben eher flexible Größeneinheiten an.

Die mittelgroßen Flächen erreichten mit den vergangenen Betrachtungszeiträumen vergleichbare Niveaus. Am deutlichsten gewonnen hat die Flächenkategorie von 5.000 bis 7.499 m<sup>2</sup>, welche mit ihrem Rekordhoch ca. 14 % des gesamten Flächenumsatzes ausmachten. In der Gesamtbetrachtung zeigt sich eine Ausdifferenzierung in der Größenstruktur der Vermietungen, bei welcher auf der einen Seite die kleinen Flächen stärker gefragt sind und auf der anderen Seite ebenso die sehr großen Flächen einen großen Anklang finden.

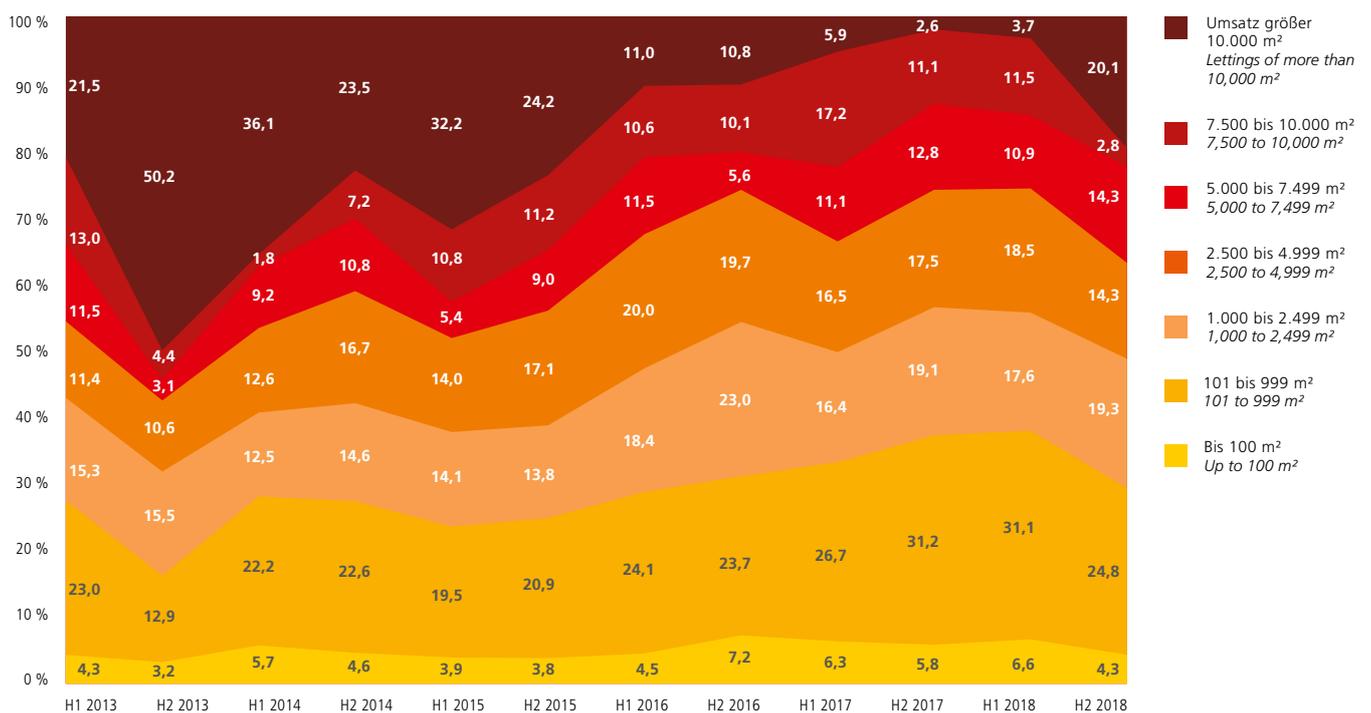
## Greater Differentiation of Size Structures

Market evidence during the second half-year of 2018 showed a tremendous increase in the pro-rata share of the class of premises larger than 10,000 m<sup>2</sup> in the lettings total. The class eventually came to claim around 20% of the entire take-up. That being said, the smaller units sized 101 to 999 m<sup>2</sup> still remained in the lead with a share of just over 25%. The increased demand for smaller premises seen in previous years is still apparent even if their share has slightly declined since mid-year 2018. Occupiers tend to require slightly less space for conducting their business and favour flexibly sized units instead.

The midsize units more or less maintained the level they had scored in previous survey periods. The most substantial gains were registered in the unit size band of 5,000 to 7,499 m<sup>2</sup>, which set a new record by claiming about 14% of the entire take-up. From an overall perspective, the lettings reveal a greater degree of differentiation within the size band structure, as the demand for smaller units has increased, on the one hand, while very large units, on the other hand, are equally popular.

Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Fig. 10: Take-ups by area size category



# LAUFZEIT

## **Rollierende Mietverträge sprechen für Flexibilität**

Die Flächenumsätze zeigten im vergangenen Halbjahr einen deutlichen Zuwachs der Mietverträge mit einer Laufzeit kürzer als 1 Jahr. Bei einem Anteil von ca. 36 % lag dieser gut 16 % über dem langjährigen Mittel. Im gleichen Zuge haben die mittleren Laufzeiten von 3 bis kürzer 5 Jahre, die vormals die bevorzugte Mietvertragslänge darstellte, einen großen Teil an Relevanz eingebüßt.

## ***Rolling Leases Point to Need for Flexibility***

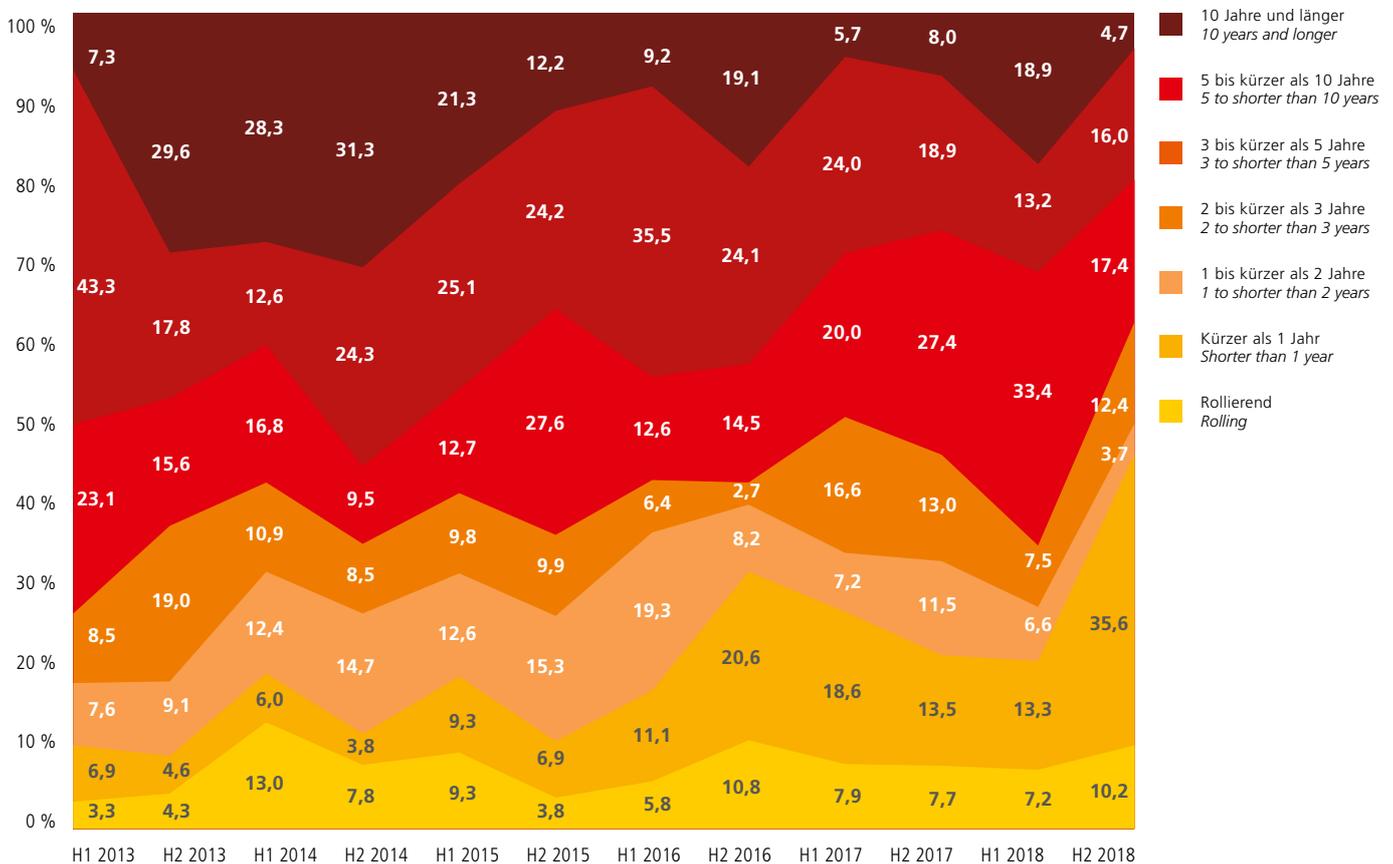
*Take-up figures during the past half-year suggest a considerable increase in the number of leases signed for terms of less than one year. With a share of around 36%, they were more than 16% above their long-term mean. Inversely, leases for medium terms of 3 to just under 5 years, which used to represent the preferred lease term, lost much of their relevance.*

In Summe machen die Verträge mit einer sehr kurzen Laufzeit von weniger als einem Jahr zusammen mit den rollierenden Verträgen annähernd die Hälfte aus. Die flexible Laufzeitgestaltung hatte sich im zweiten Halbjahr 2018 großer Beliebtheit erfreut. Die Verschiebung hin zu den sehr kurzfristigen Mietverträgen hatte zur Folge, dass die Mietverträge mit einem mittleren Zeitfenster hinter ihrem langjährigen Mittel zurückgeblieben sind. In der Summe stand der langfristige Mietzeitraum demnach für ca. 20 % der Flächennachfrage. Während eine Bindung von 10 Jahren und länger 2013 noch häufig vereinbart wurde, ist die Vertragslaufzeit im Verlauf der letzten Jahre signifikant gesunken. Aktuell mieten nur knapp 5 % der Mieter für 10 Jahre oder länger an. Die Nutzer-nachfrage steht damit sowohl für langfristig gesicherte Cashflows, bedient aber gleichzeitig auch die Flexibilitätsbedürfnisse einiger Mieter.

Overall, leases with very short terms of less than one year together with rolling lease agreements accounted for almost half of all signings. Flexibly structured lease terms proved immensely popular during the second half of 2018. As a consequence of the shift toward the very short lease agreements, leases with medium lifetimes lagged behind their long-term mean. Long-term leases ultimately made up around 20% of the overall demand for space. As recently as 2013, fixed terms of 10 years or more were still frequently agreed, whereas in the course of the past few years, the contract period has shortened significantly. At the moment, a mere 5% of the occupiers rent for periods of 10 year or longer. Occupier demand is thus characterised both by secure long-term cashflow and by the accommodation of the flexibility requirements of some tenants.

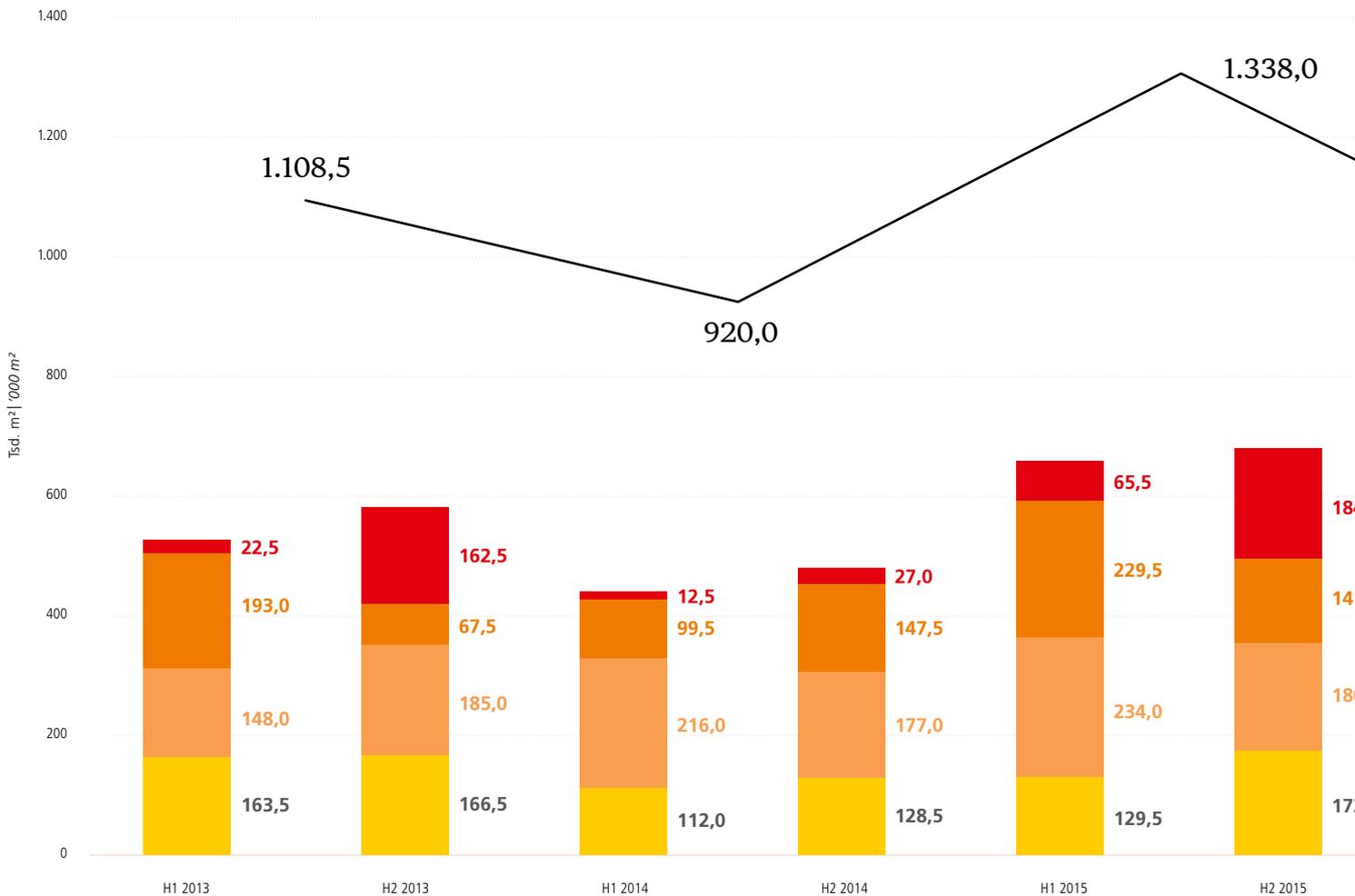
### Abb. 11: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge

Fig. 11: Lease term weighted by take-ups



## Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type

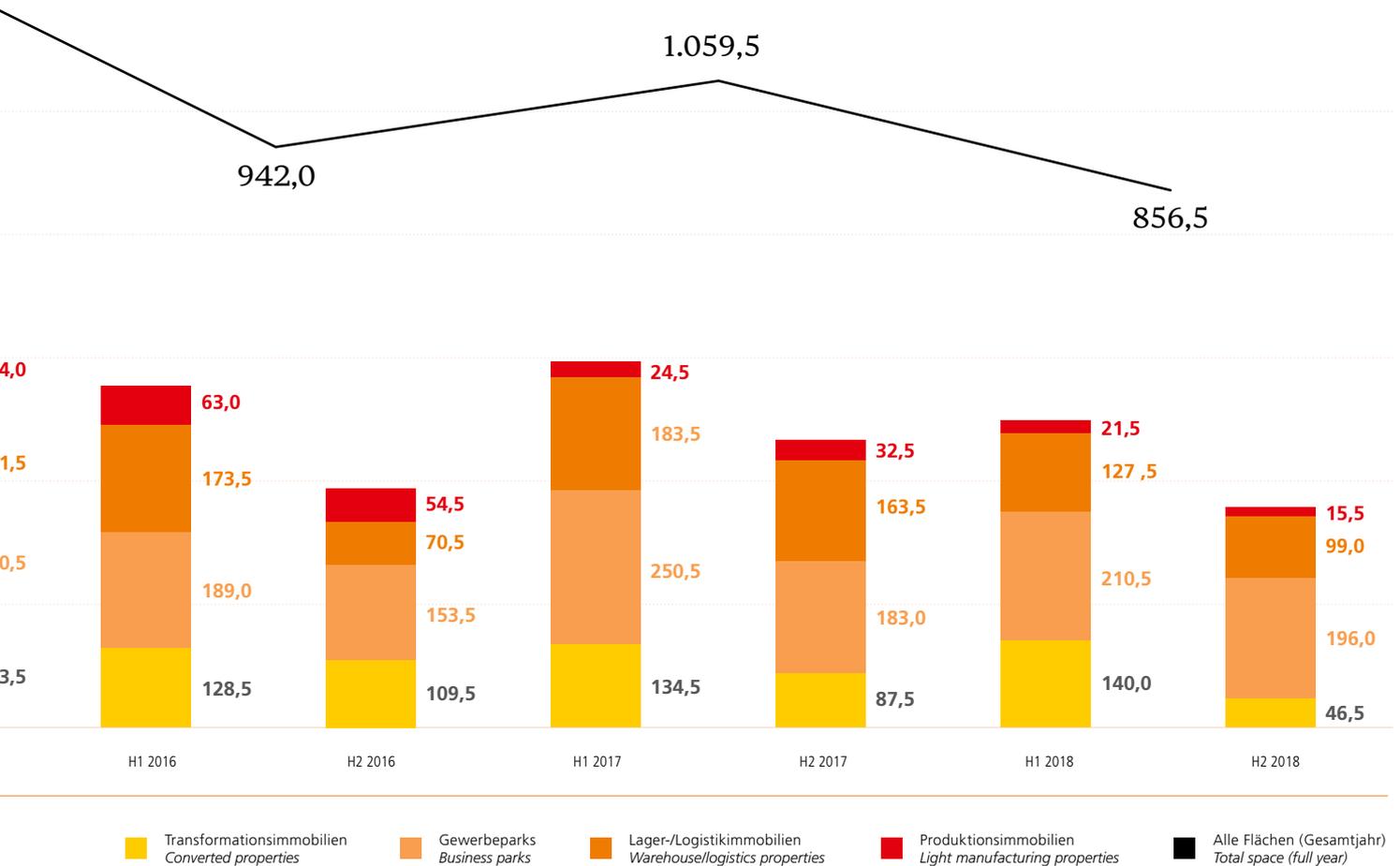


### Hohe Nachfrage in Gewerbeparks

Auch im zweiten Halbjahr konnten die Gewerbeparks ihr starkes Ergebnis aus der ersten Jahreshälfte wiederholen. Mit gut 196.000 m<sup>2</sup> Flächenumsatz liegt dieser für die Objektart nahezu auf Niveau des 5-Jahres-Mittels; dies in einem Halbjahr, welches in der Gesamtbetrachtung durch ein niedriges Vermietungsvolumen gekennzeichnet war. Bei einem Anteil von ca. 55% am gesamten Flächenumsatz nehmen die Gewerbeparks unangefochten die Spitzenposition im zweiten Halbjahr 2018 unter den Objektarten der Unternehmensimmobilien ein. Gleichermäßen führen die Gewerbeparks auch die Rangliste mit 406.500 m<sup>2</sup> umgesetzter Fläche in der Ganzjahresbetrachtung an. Weiterhin ist die Flexibilität der Flächen in Gewerbeparks gerade auch für Nutzergruppen aus den Bürosegmenten interessant.

### Keen Demand in Business Parks

*Business parks managed to repeat their robust performance during the first half of 2018 in the second half. The take-up of over 196,000 m<sup>2</sup> is more or less level with the 5-year mean, and this in a half-year that, from an overall perspective, was defined by a low lettings total. With a share of about 55% of the total take-up, business parks remained unrivalled in the top spot among the Unternehmensimmobilien property types during the second half-year of 2018. At the same time, business parks also headed the list from a full-year perspective with 406,500 m<sup>2</sup> in floor area absorbed. What makes business parks so interesting even and especially for groups of office occupiers is the flexibility of their units.*



An zweiter Position stehen die Lager-/Logistikimmobilien, welche haarscharf den Sprung über die 100.000 m<sup>2</sup> Marke verfehlt haben und damit 31 % hinter dem langjährigen Mittel zurückblieben. Besonders dramatisch fiel der durch den Angebotsmangel induzierte Rückgang des Flächenumsatzes bei den Transformationsimmobilien aus. Im Vergleich zum guten Verlauf im ersten Halbjahr ging der Flächenumsatz um rund 67 % zurück und lag ebenfalls ca. 61 % unter dem 5-Jahres-Mittel. Ein ähnlicher Verlauf wurde bei den Produktionsimmobilien im gesamten Jahr beobachtet, der den leicht rückläufigen Trend der vergangenen Jahre fortführt.

*Runner-up was the category warehouse/logistics properties, which failed to cross the mark of 100,000 m<sup>2</sup> and thus fell 31% short of its long-term mean. The most dramatic dip in take-up of any category as a result of the supply shortage was suffered by converted properties. In stark contrast to the sound performance of the first half-year, the take-up dropped by roughly 67% and trailed the 5-year mean by around 61%. A similar full-year trend was observed for light manufacturing properties whose performance continued to follow the slightly downward trajectory of recent years.*

## Diverse Nutzer stellen Assetklasse auf breites Fundament

Im zweiten Halbjahr 2018 war es der Wirtschaftszweig „Logistik und Transport“, welcher den Thron der wichtigsten Gruppe von Nachfragern mit einer Steigerung um gut 10 Prozentpunkte zurückerobern konnte. Zurückzuführen ist dies auf die gestiegene Nachfrage aus dem Transportgewerbe. Zunehmend wurden Arbeitsschritte der Produktion auch in die Logistik ausgelagert und fanden das passende Flächenangebot in flexibel nutzbaren Unternehmensimmobilien. Mit einem Anteil von 36 % am gesamten Flächenumsatz wurde die Sammelkategorie „Andere“ auf den zweiten Rang verwiesen (25 %). Gleichwohl verfestigte sich die Entwicklung aus den vergangenen Betrachtungszeiträumen, dass Unternehmensimmobilien von einer vielfältigen Branchenherkunft der Nutzer profitieren. Hierbei ist wiederum die Nutzungsflexibilität der Immobilien der jeweiligen Assetklasse ein entscheidendes Charakteristikum. Hierfür spricht auch, dass die „Dienstleistungsbranche“ mit einem Anteil von 15 % weiterhin 3 Prozentpunkte über dem langjährigen Durchschnitt lag. Die Segmente „Verarbeitendes Gewerbe, Industrie und Produktion“ sowie „Handel, Kfz-Reparatur und Service“ sind weiterhin entfernt von ihrem 5-Jahres-Durchschnitt, bzw. deren historischen Höchstständen.

### ***Diversity of Occupiers Puts Asset Class on Solid Footing***

*Demand during the second half-year was dominated by the industrial sector of “logistics and transport”, which increased its share by 10 percentage points and took back the lead among the groups of demanders. Its performance is explained by the risen demand in the transport business. Process steps have increasingly been outsourced to the logistics end, and the flexibly usable units available in Unternehmensimmobilien are perfect to cover these steps. The “others” catch-all category thus dropped to second place with a share of 36% of the total take-up. Meanwhile, there is mounting evidence for a phenomenon that benefits Unternehmensimmobilien and that began to be observed in prior survey periods, namely the diversified industry background of occupiers. A decisive characteristic in this context is, once again, the flexibility of use that defines each asset class. The argument is backed by the fact that the “service industry” segment with its 15% share continued to exceed the long-term average by 3 percentage points. Inversely, the segments “manufacturing and industrial production” and “retail, automotive repairs and servicing” kept falling short of their 5-year average or their historic peak levels.*

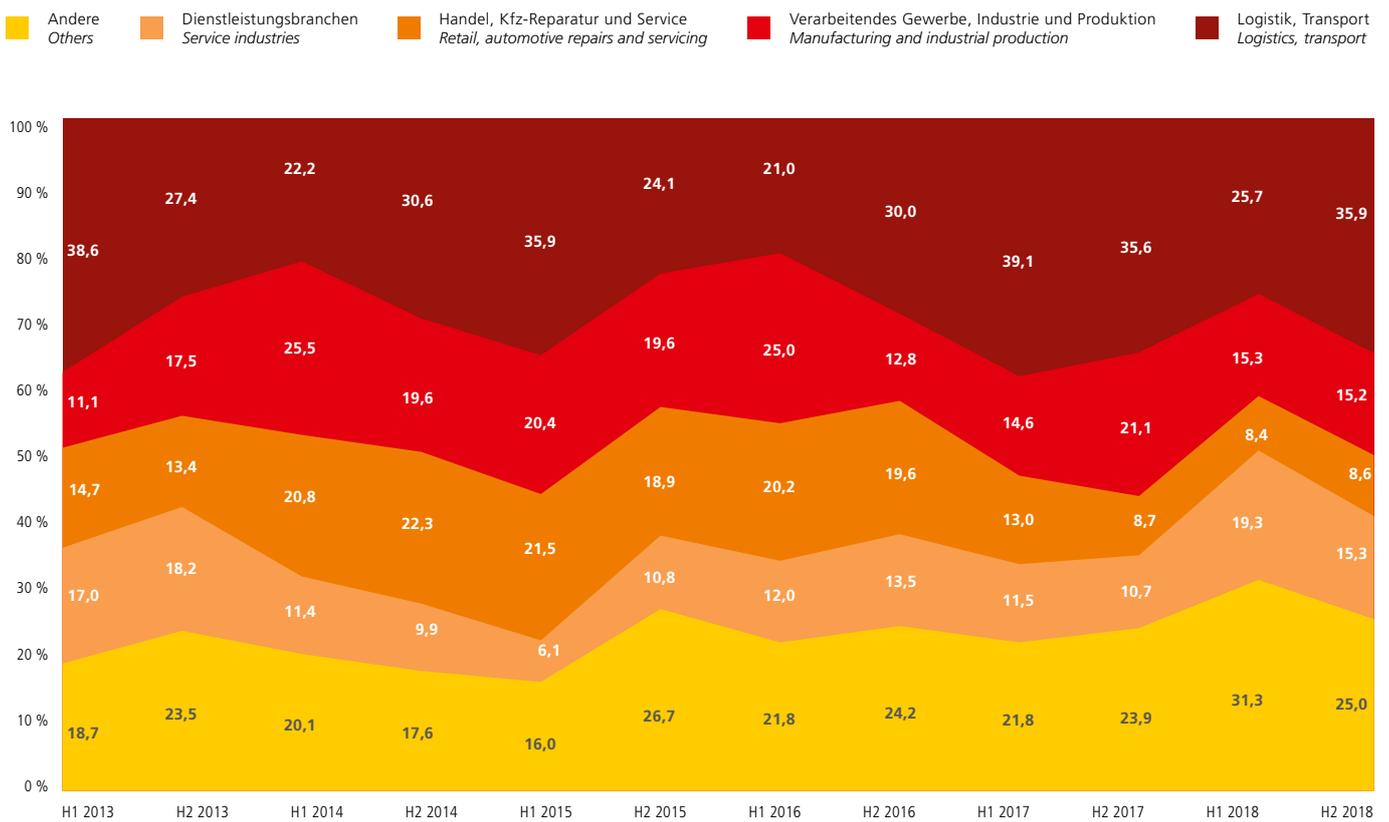
# FLÄCHEN

# EN

# UMSATZ

### Abb. 13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

Fig. 13: Take-ups by aggregated economic sector





Außenansicht einer Gewerbepark-Einheit  
Exterior view of a business park unit

# FLEX

## Höchste Mieten bei Flex Spaces

Nachdem die Mieten für Flex Spaces im ersten Halbjahr 2018 ein enormes Wachstum erfuhren, nahm der Trend in der zweiten Jahreshälfte ab. Dennoch schlossen die Flex Spaces das Jahr mit einer Spitzenmiete von ca. 17,25 Euro/m<sup>2</sup> auf einem Top-Niveau ab, welches den Jahresendwert von 2017 noch um 2,30 Euro/m<sup>2</sup> übertraf. In dieser Phase schien sich der Markt für diesen Flächentyp nach dem rasanten Preisanstieg zu konsolidieren. Die deutlich niedrigere Durchschnittsmiete von 7,80 Euro/m<sup>2</sup> für Flex Spaces impliziert eine große Bandbreite in der Objektqualität, welche die Ausstattung der Flächen aufweisen können.

Die Büro- und Sozialflächen lagen mit einer Spitzenmiete von 14,20 Euro/m<sup>2</sup> um 3 % unter dem Rekordwert des ersten Halbjahres. Erheblich gestiegen sind dabei jedoch die Durchschnittsmieten mit einer Änderungsrate von 12 % zum ersten Halbjahr von absolut knapp mehr als 1,00 Euro/m<sup>2</sup> auf nunmehr 9,40 Euro/m<sup>2</sup>. Bezüglich der Durchschnittsmieten lagen die Büro- und Sozialflächen im Vergleich der Flächentypen an erster Stelle. Die Durchschnittsmiete der Büro- und Sozialflächen wies in den vergangenen Halbjahren keine starken Abweichungen von einem Wert um die 8,30 Euro/m<sup>2</sup> auf, weshalb der Sprung im zweiten Halbjahr einen starken Impuls im graphischen Verlauf zeigte.

Bei Produktionsflächen sind die Spitzenmieten – nach einem leichten Rückgang zum ersten Halbjahr – wieder um 6 % gestiegen. Zum Jahresende lag die Spitzenmiete damit höher als diejenige des zweiten Halbjahres 2017. Auch die Durchschnittsmiete erreichte mit einem Zuwachs von 5 % auf 6,30 Euro/m<sup>2</sup> annähernd das Niveau aus dem zweiten Halbjahr 2017.

## Highest Rents Paid for Flex Spaces

*In the wake of the brisk rent growth during the first six months of 2018, the trend began to level out in the course of the year's second half. Nonetheless, the flex-space real estate ended the year on a top level with a prime rent of c. 17.25 euros/m<sup>2</sup>, surpassing the year-end rate of 2017 by another 2.30 euros/m<sup>2</sup>. Following the rapid rent hike, the market for this floor space type appeared to consolidate at this point in the cycle. The far lower average rent of 7.80 euros/m<sup>2</sup> for flex space units implies a wide spectrum in asset quality that depends on the fit-out that premises of this type feature.*

*At 14.20 euros/m<sup>2</sup>, the prime rent for office and social areas fell 3% short of the first half-year's record level. By contrast, the average rents experienced a change rate of 12% during the first half-year as they rose by more than 1.00 euro/m<sup>2</sup> in absolute terms and to a new level of 9.40 euros/m<sup>2</sup>. As far as average rents go, office and social areas topped the list of floor space types. The average rent for office and social areas barely deviated from a rate of 8.30 euros/m<sup>2</sup> during the past few half-years, which makes the surge during the second half-year a major impulse in the graph.*

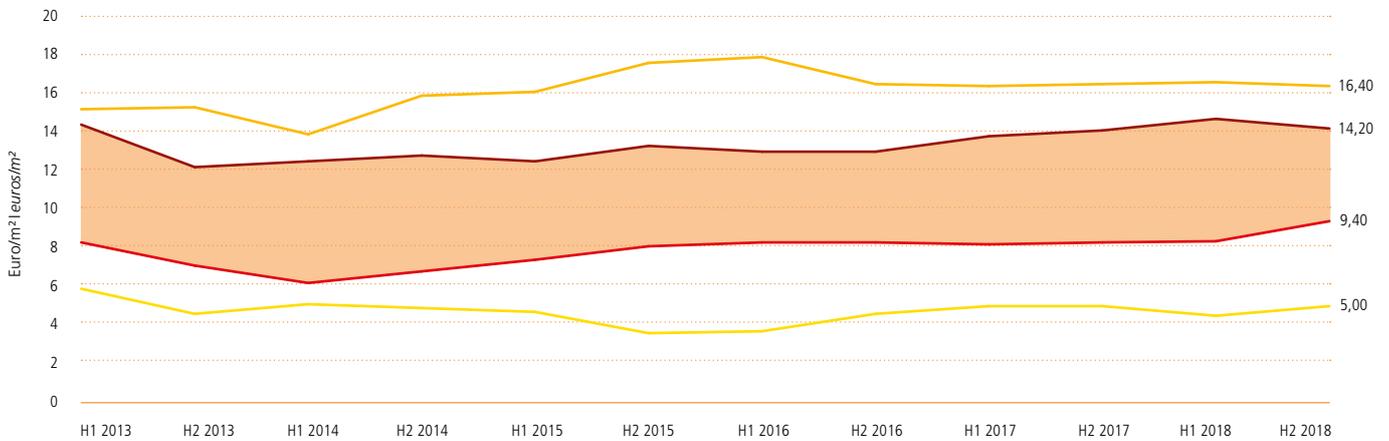
*Prime rents for light manufacturing units rebounded after softening slightly during the first half-year and gained 6%. This put prime rents ahead of the mid-year level of 2017 by the end of the year. Analogously, the average rent climbed by 5% to 6.30 euros/m<sup>2</sup>, closing in on the level of the second half-year of 2017.*

# SPACES

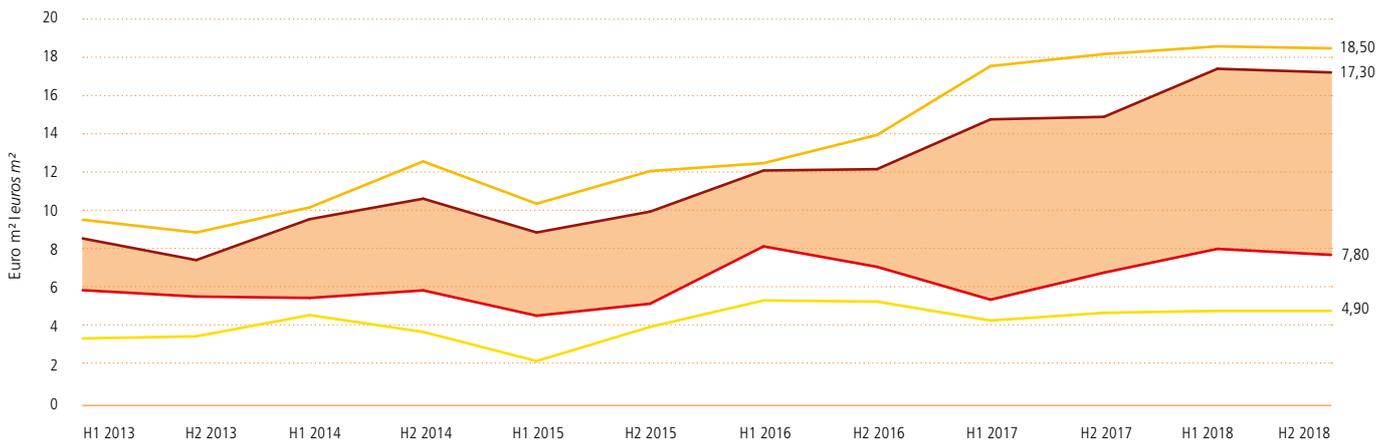
## Abb. 14: Mieten nach Flächentyp

Fig. 14: Rents by floor space type

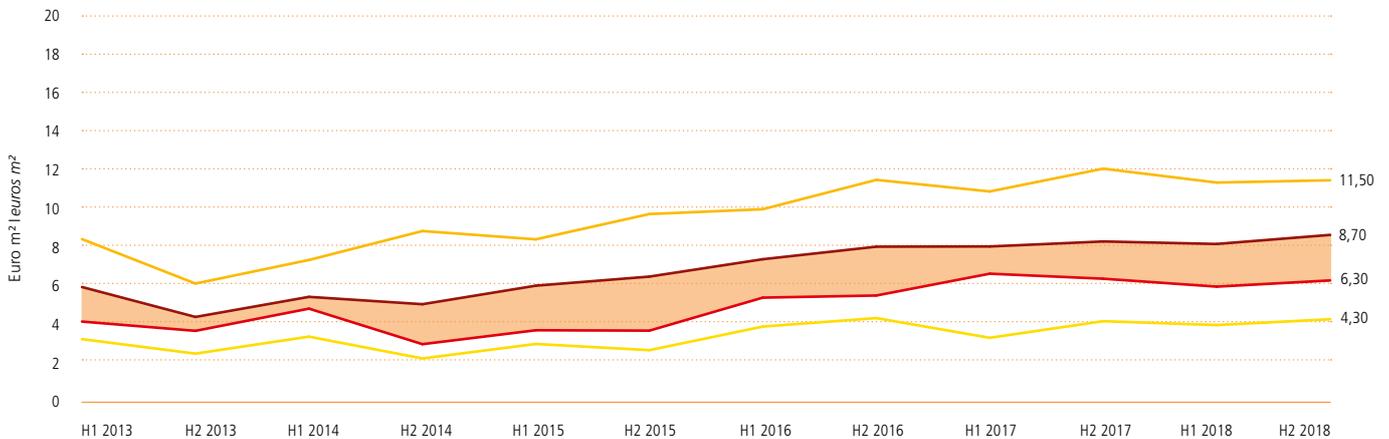
### Büro-/Sozialfläche Office/social space

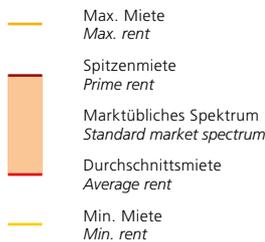


### Flex Space Flex Space



### Produktionsfläche Light manufacturing space





## Deutliches Wachstum der Durchschnittsmieten

Im Kontext der Unternehmensimmobilien werden Lager-/Logistikflächen – im Vergleich zu den reinen Logistikobjekten – durch eine Flächengröße geringer 10.000 m<sup>2</sup> charakterisiert. Spitzenmieten in der kleinsten Größenklasse von 0 bis 99 m<sup>2</sup> sind hier um 9 % gesunken. Mit einer Spitzenmiete von 14,10 Euro/m<sup>2</sup> lag diese rund 1,30 Euro/m<sup>2</sup> unter dem Wert des ersten Halbjahres 2018. Dagegen konnte die Durchschnittsmiete nochmals um 5 % zulegen und erreichte mit 8,50 Euro/m ein Rekordhoch seit Beginn der Berichterstattung durch die Initiative Unternehmensimmobilien. Das Zusammenlaufen der Spitzen- und Durchschnittsmieten spricht für einen zunehmenden hochpreisigen Sockel an Bestandsflächen.

Diese Entwicklung erfuhr noch ausgeprägter die Lager-/Logistikflächen der Größenklasse 100 bis 499 m<sup>2</sup>. Während die Spitzenmieten leicht um 4 % sanken, verzeichneten die Durchschnittsmieten einen kräftigen Anstieg um 20 % auf den Rekordstand von 5,55 Euro/m<sup>2</sup>. Nach vormals leicht sprunghaften Entwicklungen scheint es, als hätten Flächen dieser Größenklasse ein stabiles Preisniveau erreicht.

Das Segment der größten Flächen von 500 bis 9.999 m<sup>2</sup> verzeichnete ein deutliches Wachstum der Durchschnittsmieten. Mit 4,50 Euro/m<sup>2</sup> bestätigte sich der Trend der zurückliegenden Halbjahre mit einer Durchschnittsmiete von 4,00 Euro/m<sup>2</sup>.

### **Substantial Growth in Average Rents**

*In contradistinction to pure logistics properties, the warehouse/logistics property segment in the asset class of Unternehmensimmobilien is limited to assets with a footprint of 10,000 m<sup>2</sup> or smaller. Prime rents in the smallest size band, which ranges from 0 to 99 m<sup>2</sup>, dropped by 9%. At 14.10 euros/m<sup>2</sup>, the prime rent was c. 1.30 euros/m<sup>2</sup> below the mid-year level of 2018. The average rent, by contrast, increased by another 5% and ascended to 8.50 euros/m<sup>2</sup>, the highest level since the start of the survey by Initiative Unternehmensimmobilien. The narrowing gap between prime and average rents is probably explained by the increasingly high-priced quality standard of the existing building stock.*

*The trend was even more pronounced in the warehouse/logistics size band of 100 to 499 m<sup>2</sup>. While prime rents softened by a modest 4%, average rents rose swiftly by 20% to a record level of 5.55 euros/m<sup>2</sup>. Premises in this size band, whose rents used to grow in spurts, seem to have achieved a stable rent level now.*

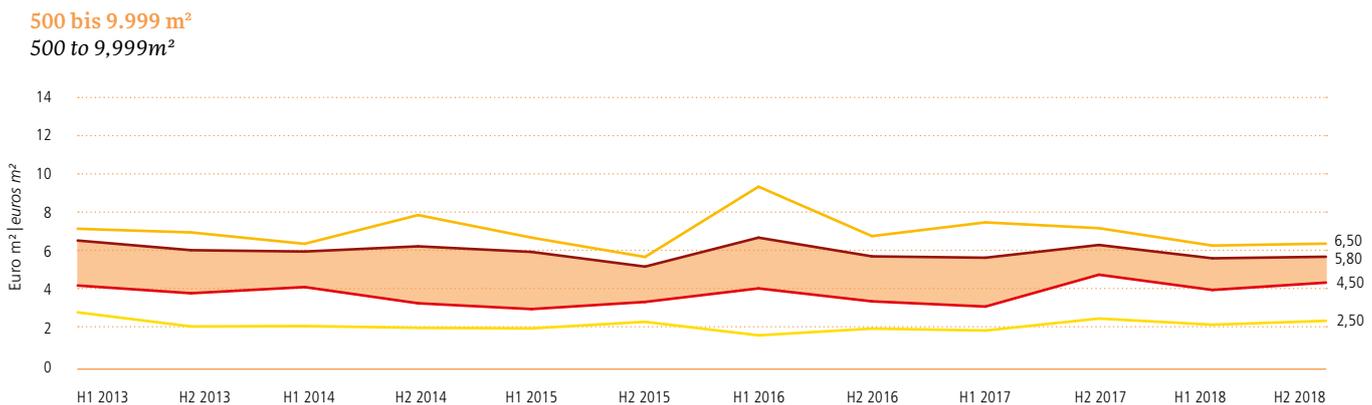
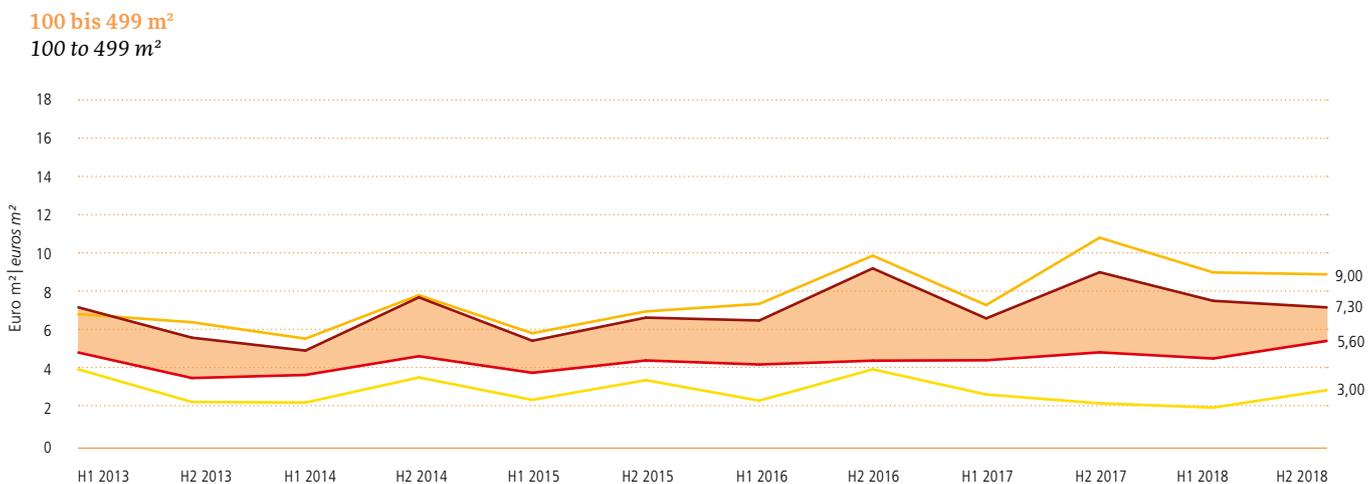
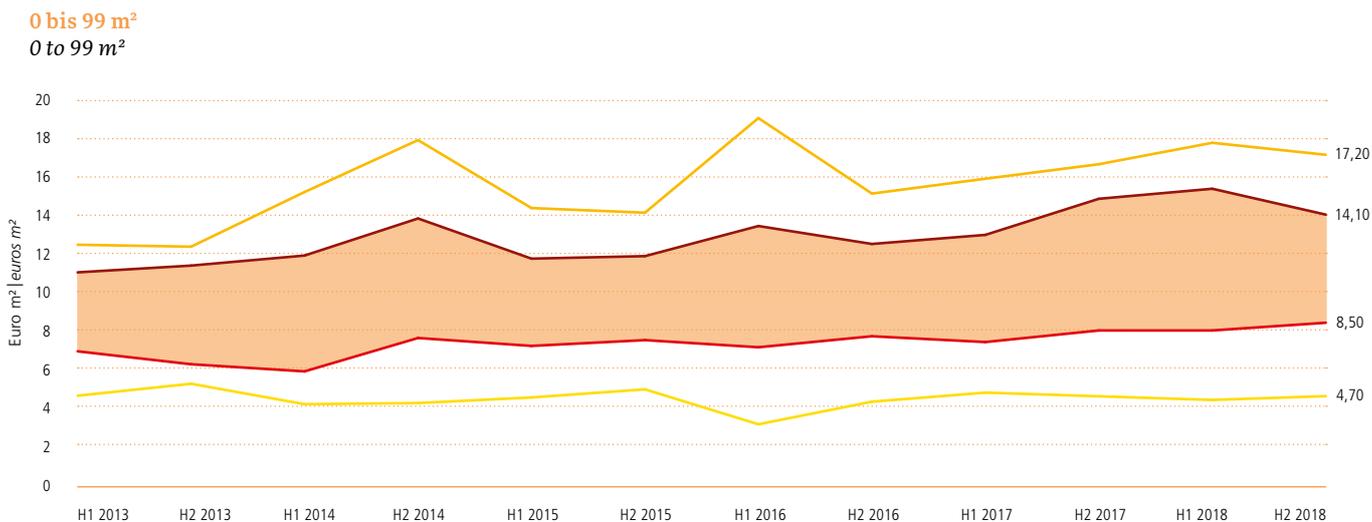
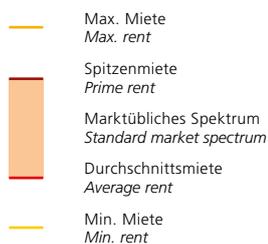
*The segment of the largest units of 500 to 9,999 m<sup>2</sup> registered a substantial growth of its average rents. At 4.50 euros/m<sup>2</sup>, the trend of the past few half-years was confirmed by a rent average of 4.00 euros/m<sup>2</sup>.*



Laderampe einer Lager-/Logistikimmobilie  
Loading dock of a warehouse/logistics property

## Abb. 15: Mieten von Lager-/Logistikflächen unterschiedlicher Größenklassen

Fig. 15: Rents of warehouse/logistics facilities in various size bands



# Fertigstellungen und Pipeline

## \_Completions and Pipeline

### für Unternehmensimmobilien

*for Unternehmensimmobilien*

Das Fertigstellungsvolumen über alle Objektkategorien konnte mit knapp 1,9 Mio. m<sup>2</sup> im Vergleich zum Vorjahr um knapp 14 % zulegen und damit den zweithöchsten Wert an fertiggestellten Flächen seit Beginn der Berichterstattung durch die Initiative Unternehmensimmobilien erzielen.

Im zweiten Halbjahr 2018 ging das Gros des Fertigstellungsvolumen von ca. 43 % auf das Konto der Produktionsimmobilien, die im ersten Halbjahr 2018 einen ähnlich hohen Anteil auf sich vereinen konnten. Dieses Übergewicht der Produktionsimmobilien im abgelaufenen Jahr verdeutlicht sich auch in einem Übertreffen des langjährigen Mittels der fertiggestellten Flächen um 20 %. Der zweitgrößte Anteil an fertiggestellten Flächen entfiel 2018 auf die Lager-/Logistikimmobilien, von welchen in der zweiten Jahreshälfte etwa 290.000 m<sup>2</sup> errichtet wurden. Jedoch fiel das Fertigstellungsvolumen mit Blick auf die zurückliegenden Jahre unterdurchschnittlich aus.

Ein verhältnismäßig starkes Halbjahr konnte für die Transformationsimmobilien registriert werden, welche mit knapp 290.000 m<sup>2</sup> Flächenneuzugang ihr langjähriges Mittel um ca. 181 % weit übertreffen konnten. Auch die Gewerbeparks wiesen mit einem Fertigstellungsvolumen, das 74 % über dem langjährigen Mittel lag, einen positiven Verlauf auf. Die Pipeline des kommenden Jahres für Unternehmensimmobilien deutet darauf hin, dass Produktionsimmobilien wieder einen großen Anteil an den fertiggestellten Flächen einnehmen werden.

*The completions volume across property categories rose by nearly 14% year on year as it totalled almost 1.9 million m<sup>2</sup>, the second highest completions figures since the start of the survey by Initiative Unternehmensimmobilien.*

*During the second half of 2018, the bulk of the completions volume (around 43%) represented light manufacturing properties, more or less matching the segment's mid-year performance. The dominance of the light manufacturing properties in the year concluded is also illustrated by the fact that the segment exceeded its long-term mean in completions by 20%. The second-highest completions total in 2018 was claimed by the segment warehouse/logistics properties, after around 290,000 m<sup>2</sup> were finished during the second half-year. Put in context with the past few years, the completions volume remained once again below the average.*

*A comparatively strong half-year performance was registered in the converted properties segment, which exceeded its long-term mean by around 181% as nearly 290,000 m<sup>2</sup> in new-build completions came on-stream. Business parks showed a similarly positive trend as the completions total in this segment surpassed its long-term mean by 74%. The pipeline of Unternehmensimmobilien to be completed in the coming years suggests that light manufacturing properties will noticeably expand their share in completions again.*

Zudem zeichnet sich in 2019 ein enormer Zuwachs an Flächen in Gewerbeparks ab, sofern diese planmäßig realisiert werden. Bereits knapp 290.000 m<sup>2</sup> befinden sich in Bau, womit das Neubauvolumen in dieser Objektkategorie auf Rekordkurs ist. Denkbar ist sogar, dass der Flächenzugang höher als bei den Lager-/Logistikimmobilien ausfällt, bei welchen sich allerdings auch ein erhebliches Flächenvolumen in der Planungsphase befindet.

Insgesamt steht in der 2019er Pipeline ein Neubauvolumen von 1,4 Mio. m<sup>2</sup> aus, woraus ein verhältnismäßig geringer Flächenneuzugang zu erwarten ist. Dies ist ein Indiz dafür, dass die zu bebauende Grundstücke immer schwerer zu finden sind.

\*Bei Transformationsimmobilien werden im Gegensatz zur Auswertung bei den übrigen Objektkategorien auch Umnutzungen/Sanierungen als Flächenneuzugang gewertet.

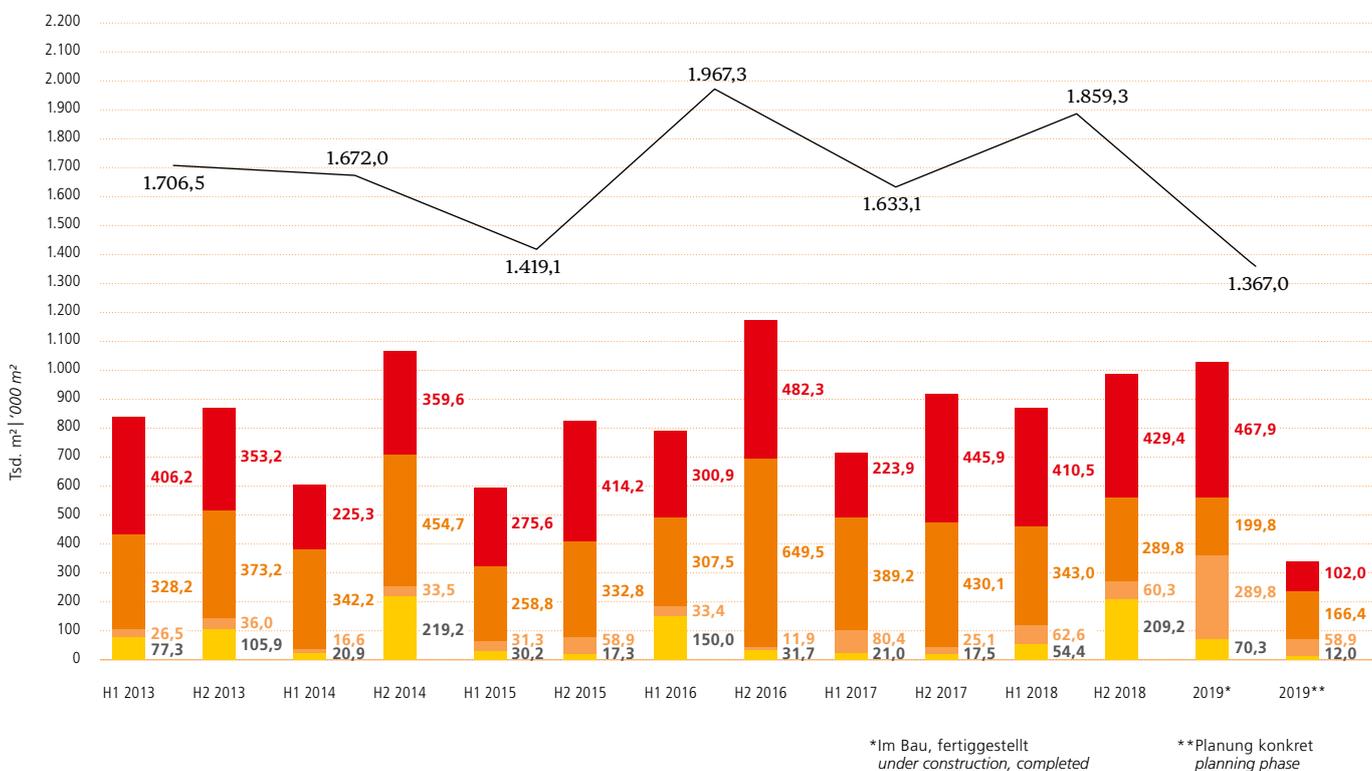
*Floor space in business parks, if completed as planned, is likely to experience an enormous increase in 2019. Nearly 290,000 m<sup>2</sup> are already under development, putting the new-build construction volume of this property category on course for a new record. The volume of newly added floor space could conceivably be higher than in the warehouse/logistics segment, which also has a sizeable floor space volume in the planning stage.*

*On the whole, there is a new-build construction volume of 1.4 million m<sup>2</sup> in the 2019 pipeline, implying a comparatively low total in new-build completions. It is a sign that zoned building land is getting harder and harder to find.*

\*Unlike properties in the other Unternehmensimmobilien categories, converted properties count as new-build completions even if they have only been converted/redeveloped.

## Abb. 16: Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie

Fig. 16: Completions and floor space in pipeline by property category



■ Transformationsimmobilien / Converted properties
 ■ Gewerbeparks / Business parks
 ■ Lager-/Logistikimmobilien / Warehouse/logistics properties
 ■ Produktionsimmobilien / Light manufacturing properties
 ■ Alle Flächen (Gesamtjahr) / Total space (full year)

# Marktwerte und Flächenvolumen

## — Market-value and Floor Space

### für Unternehmensimmobilien for Unternehmensimmobilien

Abb. 17: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m<sup>2</sup> (ohne Hotel), 2. Hj. 2018  
Fig. 17: Commercial real estate floor space volumes in Germany in million m<sup>2</sup> (excl. hotels), H2 2018

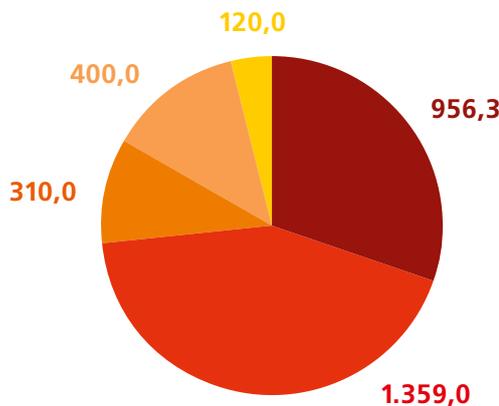


Abb. 18: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 2. Hj. 2018  
Fig. 18: Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H2 2018

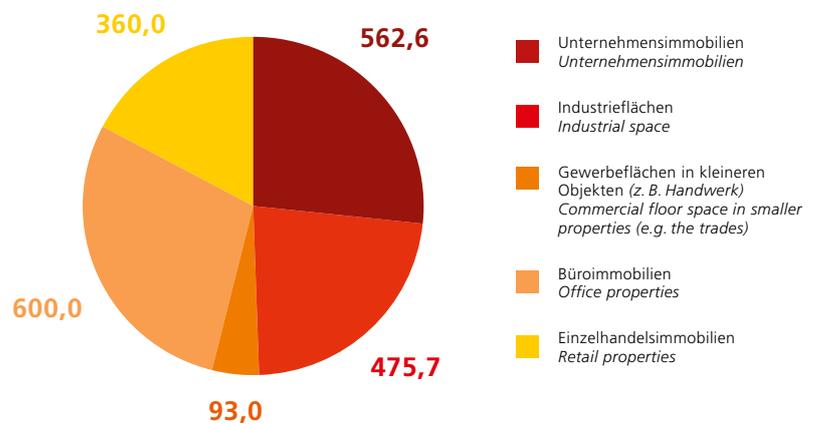
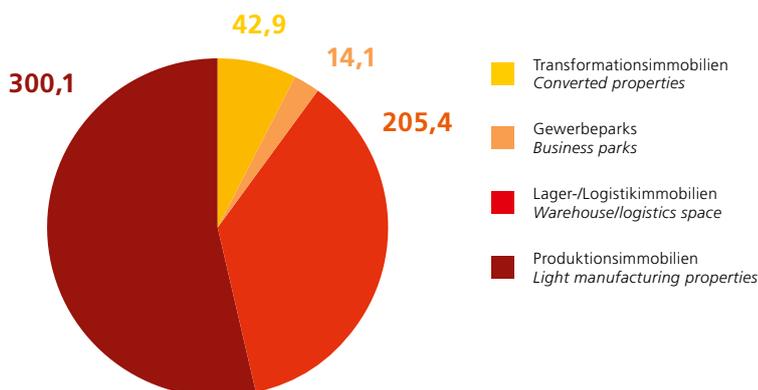


Abb. 19: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 2. Hj. 2018  
Fig. 19: Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H2 2018



Zahlengrundlage (Institut der deutschen Wirtschaft Köln): Wirtschaftsfaktor Immobilien – Die Immobilienmärkte aus gesamtwirtschaftlicher Sicht (2010/2013) sowie Fortschreibungen in den Objektdatenbanken der bulwiengesa AG. Angaben zu Unternehmensimmobilien stammen vollständig aus Berechnungen der bulwiengesa AG.

Based on figures disclosed in the publication „Wirtschaftsfaktor Immobilien – Die Immobilienmärkte aus gesamtwirtschaftlicher Sicht (2010/2013)“ by the IW Economic Institute in Cologne and updates of the property databases bulwiengesa AG maintains. Figures quoted for real estate of the Unternehmensimmobilien type are based on calculations by bulwiengesa AG.

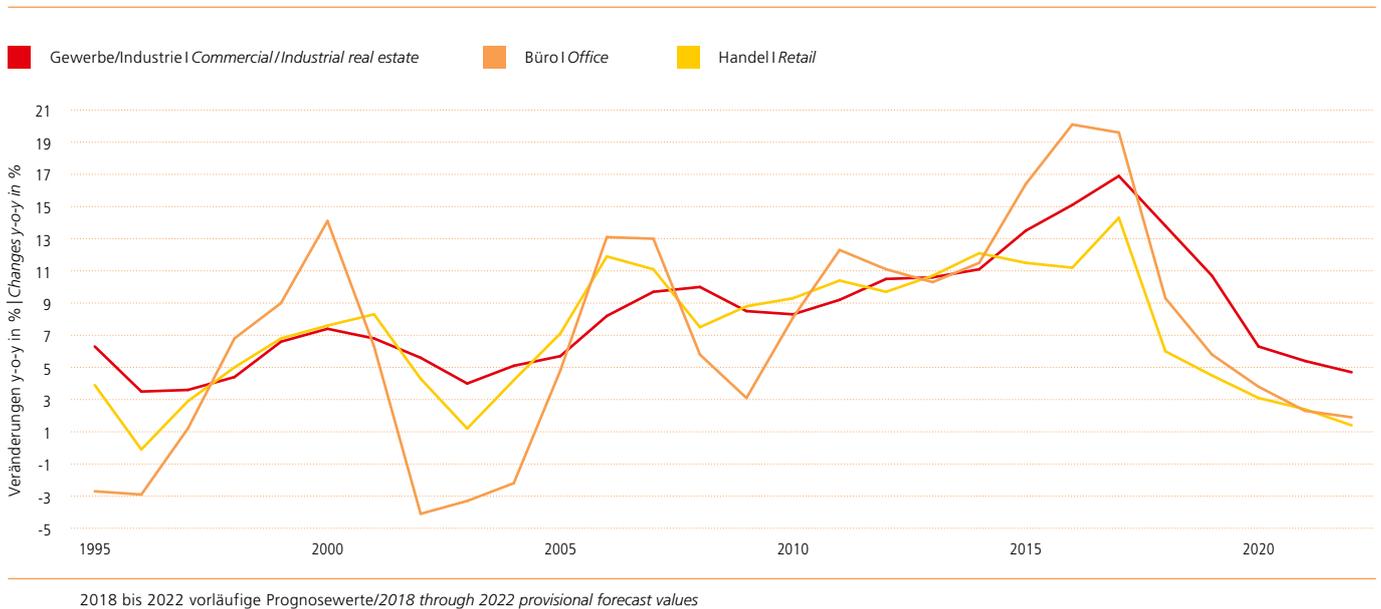
## Abb. 20: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2018

Fig. 20: Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2018

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien Property category within the Unternehmensimmobilien segment	Fläche Floor area		Gesamtwert Total value		davon investmentfähig thereof investment-grade	
	Mio. m <sup>2</sup> million m <sup>2</sup>	in %	Mrd. Euro billion euros	in %	Mrd. Euro billion euros	in %
Transformationsimmobilien Converted properties	61,3	6,4 %	42,9	7,6 %	21,5	50 %
Gewerbeparks Business parks	10,4	1,1 %	14,1	2,5 %	12,7	90 %
Lager-/Logistikimmobilien Warehouse/logistics properties	338,9	35,4 %	205,4	36,5 %	123,2	60 %
Produktionsimmobilien Light manufacturing properties	545,7	57,1 %	300,1	53,4 %	120,1	40 %
<b>Alle Unternehmensimmobilien Unternehmensimmobilien total</b>	<b>956,3</b>	<b>100,0 %</b>	<b>562,6</b>	<b>100,0 %</b>	<b>277,4</b>	<b>49 %</b>

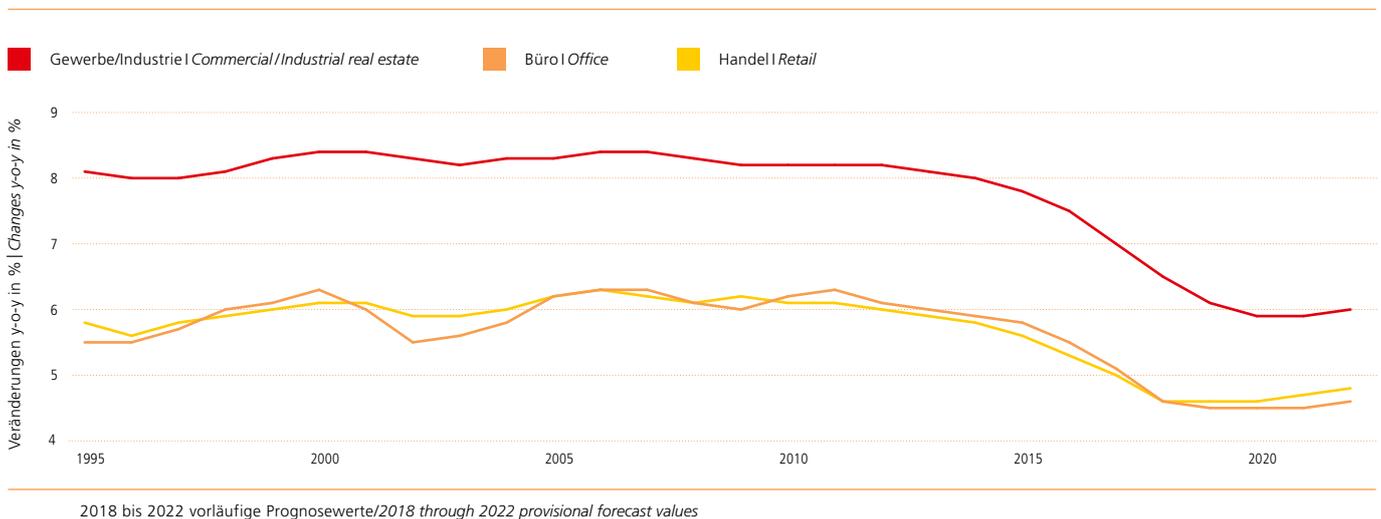
## Abb. 21: German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten

Fig. 21: German Property Index (GPI), total return by property segment



## Abb. 22: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten

Fig. 22: German Property Index (GPI), cashflow return by property segment



# Hinweise zur Analyse

## — Notes on the Analysis

Die Marktberichte der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN informieren auf Halbjahresebene über die Marktgeschehnisse von Unternehmensimmobilien. Die Inhalte der Marktberichte werden dabei sukzessive erweitert und in der Detailtiefe vergrößert. Bei Rückfragen oder Analyseanfragen steht die Initiative für einen offenen Dialog zur Verfügung. Sofern Sie sich als Akteur in diesem Marktumfeld bewegen, sind Sie herzlich eingeladen, sich mit uns in Kontakt zu setzen.

Die Investmentmarktanalyse wurde auf Basis von Transaktionsmeldungen der Teilnehmer durchgeführt. Diese Meldungen wurden ergänzt durch die Informationen aus der RIWIS Datenbank von bulwiengesa, die sich auf Transaktionen der Kategorie Unternehmensimmobilien beziehen. Transaktionen aus der Großflächenlogistik oder anderen Marktsegmenten waren nicht Bestandteil der Analyse.

Für die Mietmarktanalyse werden die Daten der teilnehmenden Akteure ausgewertet. Dabei wurden ausschließlich Primärdaten verwendet, die von den Eigentümern der Immobilien selbst stammen. Ausgewertet wurden dabei reine Vermietungsaktivitäten, Eigennutzertransaktionen wurden nicht hinzugezogen. Genauso wenig wurden z. B. Untervermietungen von Nicht-Immobilienunternehmen erfasst. Wir gehen davon aus, dass der Bericht über ein Drittel der am Markt durchgeführten Vermietungen in diesem Marktbericht abdeckt. Die ausgewiesenen Zahlen sind daher nicht als allgemeingültige Trendaussagen zu verstehen, sondern als zufällige Stichprobe. Sie besitzen als Indikator jedoch eine gute Aussagekraft.

*The Market Reports published by INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN cover market events involving the Unternehmensimmobilien segment on a semi-annually basis. The contents of the Market Reports are successively expanded and improved for more drilldown depth. The Initiative welcomes inquiries and analysis requests for the purpose of engaging in open dialogue. If you are an active player in this market environment, we encourage you to get in touch with us.*

*The investment market analysis was conducted and compiled on the basis of transaction reports by Initiative members, supplemented by transactions aggregated in the in-house RIWIS database of bulwiengesa, and that qualify for the Unternehmensimmobilien classification. The analysis did not consider transactions in large-scale logistics or other market segments.*

*The data evaluated for the purpose of the rental market analysis were provided by participating operators. These represented almost exclusively primary data, sourced from the actual property owners. The evaluation only took pure letting activities into account while ignoring owner-occupier transactions. Neither were sub-lettings by companies active in business sectors other than real estate take into account, for instance. We assume that the report covers at least an estimated third of all lettings transacted on the market as discussed in this Market Report. The posted figures should therefore not be understood as global trend statements but as a random sample. That said, they are highly meaningful when read as indicators.*

# Abbildungsverzeichnis

## — List of Figures

Abb.: S. 4	Fig.: p. 4
Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2018	Investment volume by property category in million euros, H2 2018
Abb.: S. 5	Fig.: p. 5
Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m <sup>2</sup> , 2. Hj. 2018	Take-ups by property type in '000 m <sup>2</sup> , H2 2018
Abb. 01: S. 8–9	Fig. 01: p. 8–9
Investmentvolumen nach Objektkategorie	Investment volume by property category
Abb. 02: S. 11	Fig. 02: p. 11
Käufe und Verkäufe nach Akteuren	Acquisitions and disposals by type of player
Abb. 03: S. 12	Fig. 03: p. 12
Investmentvolumen nach Art der Transaktion	Investment volume by type of transaction
Abb. 04: S. 14	Fig. 04: p. 14
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure	Acquisitions and disposals by origin of players
Abb. 05: S. 16–17	Fig. 05: p. 16–17
Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie	Gross initial yields by property category
Abb. 06: S. 21	Fig. 06: p. 21
Investmentvolumen nach Region	Investment volume by region
Abb. 07: S. 22	Fig. 07: p. 22
Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 2. Hj. 2018	Regional distribution of investments by property category, H2 2018
Abb. 08: S. 23	Fig. 08: p. 23
Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 2. Hj. 2018	Regional distribution of take-ups by property type, H2 2018
Abb. 09: S. 26–27	Fig. 09: p. 26–27
Flächenumsätze nach Region	Take-ups by region
Abb. 10: S. 29	Fig. 10: p. 29
Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen	Take-ups by area size category
Abb. 11: S. 31	Fig. 11: p. 31
Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge	Lease term weighted by take-ups
Abb. 12: S. 32–33	Fig. 12: p. 32–33
Flächenumsatz nach Objektkategorie	Take-ups by property type
Abb. 13: S. 35	Fig. 13: p. 35
Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig	Take-ups by aggregated economic sector
Abb. 14: S. 38–39	Fig. 14: p. 38–39
Mieten nach Flächentyp	Rents by floor space type
Abb. 15: S. 41	Fig. 15: p. 41
Mieten von Lager-/Logistikflächen unterschiedlicher Größenklassen	Rents of warehouse/logistics facilities in various size bands
Abb. 16: S. 43	Fig. 16: p. 43
Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie	Completions and floor space in pipeline by property category
Abb. 17: S. 44	Fig. 17: p. 44
Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m <sup>2</sup> (ohne Hotel), 2. Hj. 2018	Commercial real estate floor space volumes in Germany in million m <sup>2</sup> (excl. hotels), H2 2018
Abb. 18: S. 44	Fig. 18: p. 44
Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 2. Hj. 2018	Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H2 2018
Abb. 19: S. 44	Fig. 19: p. 44
Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 2. Hj. 2018	Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H2 2018
Abb. 20: S. 45	Fig. 20: p. 45
Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2018	Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2018
Abb. 21: S. 45	Fig. 21: p. 45
German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten	German Property Index (GPI), total return by property segment
Abb. 22: S. 45	Fig. 22: p. 45
German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten	German Property Index (GPI), cashflow return by property segment

# Glossar

## — Glossary

### Bruttoanfangsrendite (BAR)

Die Bruttoanfangsrendite (BAR) spiegelt als transaktionsbasierter Wert die tatsächlich erzielte Rendite einer Immobilientransaktion wider. Die Bruttoanfangsrendite ermittelt sich aus dem Kehrwert des Rohertragsvervielfachers, also dem Quotienten der Nettomietroheinnahmen und dem Nettokaufpreis. Im Vergleich zur Nettoanfangsrendite sind hier die nicht umlegbaren Nebenkosten der Mieteinnahmen noch enthalten. Der Netto-Kaufpreis schließt die marktüblichen Erwerbsnebenkosten nicht mit ein. Die BAR wird hier verwendet, da diese Größen nicht immer bekannt sind und die Transaktionsdaten so eine größere Vergleichbarkeit bieten.

### Flex Space

Der im Rahmen der Unternehmensimmobilien als Flex Space bezeichnete Flächentyp ist nicht durch eine besondere Nutzung (Büro, Lager, Produktion etc.) geprägt, sondern eignet sich vielmehr für diverse Nutzungsanforderungen. Diese werden den Anforderungen der Nutzer entsprechend vom Vermieter angepasst und vermietet bzw. vom Mieter entsprechend umgenutzt. Bei Bedarf kann der Mieter die Nutzung von Büro zu Produktion oder vice versa im bestehenden Mietverhältnis ändern, ohne dass dies Einfluss auf den laufenden Mietvertrag bzw. die Miethöhe hat. Im Vergleich zum ersten Marktbericht wurden nun auch Service- und Werkstattflächen in diese Flächenkategorie einsortiert, da diese Flächenarten tendenziell ebenfalls in Flex Spaces eingerichtet werden können. Eine separate Ausweisung findet aus Gründen der Einheitlichkeit nicht mehr statt.

### German Property Index (GPI)

Der German Property Index (GPI) ist ein Immobilien-Performance-Index, berechnet auf Basis verfügbarer Marktdaten. Er wird erstellt für die Segmente Büro, Handel sowie Gewerbe/Logistik. In die Berechnung fließen nach Verfügbarkeit diverse immobilienwirtschaftliche Markt- und Planungsinformationen ein. Zusätzlich werden aufgrund langjähriger Marktkennntnis Annahmen für die Verwaltungs-, Instandhaltungs- sowie die sonstigen nicht umlagefähigen Betriebskosten innerhalb der verschiedenen Marktsegmente gebildet.

### Gross Initial Yield (GIY)

*As a transaction-based ratio, the gross initial yield (GIY) reflects the rate of return actually realised through a property transaction. The gross initial yield is determined as the reciprocal value of the gross income multiplier, i. e. the ratio of pre-tax net rental income to net purchasing price. Compared to the net initial yield, the GIY still includes service charges not recoverable through the rent. The net purchasing price does not include the incidental acquisition costs accepted as market standard. The Market Report uses the GIY ratio because these variables are not always available, and because its use makes it easier to compare transaction data.*

### Flex Space

*The floor area type called flex space in the context of Unternehmensimmobilien, rather than being limited to a single type of use (office, storage, industrial, among others), is suitable for a variety of usage requirements. Premises of this type are customised by landlords to meet the occupier's requirements or else are converted by the tenant for the same purpose. A tenant with a current lease for flex space seeking to convert office space into light manufacturing space, or vice versa, may do so without requiring a change of the unexpired lease or becoming subject to a rent review. Unlike in the first Market Report, service and workshop areas were grouped with this category because floor space of these types may principally be converted into flex space. For reasons of consistency, the Market Report no longer differentiates between these types.*

### German Property Index (GPI)

*The German Property Index (GPI) is a real estate performance index calculated on the basis of available market data. It is compiled for the segments office, retail, and industrial/logistics. Depending on availability, diverse real estate economic market and planning data enter into its calculation. It also factors in additional assumptions concerning management, maintenance and other non-recoverable operating costs for each market segment, developed on the basis of long-term market knowledge.*

Der nationale GPI (= Total Return) der einzelnen Immobiliensegmente ergibt sich aus der gewichteten Summe der laufenden (stabilen) Mieterträge (Cashflow Return) und der gewichteten Summe der Aussicht auf einen steigenden Verkaufswert (Wertänderungsrendite bzw. Capital Growth Return) der 127 RIWIS-Marktstädte. Die Gewichte unterscheiden sich zwischen den einzelnen Sektoren und sind in der Zeit nicht konstant. Der Index und seine Komponenten sind dabei wie folgt definiert:

### Total Return

Der Total Return ergibt sich aus der gewichteten Summe des Capital Growth Returns und der gewichteten Summe des Cashflow Returns der 127 Städte. Er beschreibt die Gesamtverzinsung des investierten Kapitals innerhalb eines Zeitraums, d. h. die prozentuale Veränderung gegenüber dem Vorjahr.

### Cashflow Return

Der Cashflow Return bezeichnet die Rendite, die aus der laufenden, operativen Nutzung der Immobilie bezogen auf das gebundene Kapital erwirtschaftet wird. Der Cashflow ist der Überschuss der regelmäßigen Mieteinnahmen über die regelmäßigen, laufenden betrieblichen Ausgaben.

### Capital Growth Return

Die Wertänderungsrendite beschreibt die auf den Marktwert bezogene Veränderung des Immobilienobjektes innerhalb einer Periode, bezogen auf den Wert der Vorperiode. Sie berücksichtigt dabei sowohl wertbeeinflussende Maßnahmen (Modernisierung, Vermietung leerstehender bzw. Verlängerung bestehender Mietverträge) am Objekt als auch allgemeine Veränderungen der Grundstücksmarktwerte.

Als Benchmark-Indikator ermöglicht der GPI vornehmlich langfristigen Bestandshaltern eine Performancemessung ihres Portfolios. Damit bildet der GPI ein Gegensatz zur Bruttoanfangsrendite, die sich eher als Ankaufsrendite versteht.

*The national GPI (= total return) of each real estate market sector is derived from the weighted sum of the current (stable) rental income (cash flow return) and the weighted sum of the projected increase in market value (capital growth) of the 127 cities covered by the RIWIS market database. The weightings are differentiated by sector, and are not constant over time. In this context, the index and its components are defined as follows:*

### **Total Return**

*The total return is derived from the weighted sum of the capital growth and the weighted sum of the cash flow returns of the 127 cities. It describes the total return on the capital employed over a certain period of time, i. e. the year-on-year change, quoted in percent.*

### **Cash Flow Return**

*The cash flow return signifies the rate of return generated from the current operational use of a given property, set in relation to the cash employed over time. The cash flow itself represents the net income remaining of the periodic rental income after deducting the periodic current operating expenditures.*

### **Capital Growth:**

*Capital growth captures the change in value of a given property in terms of its fair market value over the period of time elapsed since the valuation date of the prior period. It considers work done at the property that influences its value (modernisations, lettings of vacant premises or lease renewals) as well as general changes in property market values.*

*As a benchmark indicator, the GPI is used mainly by longterm property asset holders to gauge the performance of their portfolio. Accordingly, it contrasts with the gross initial yield benchmark, which represents the purchase yield more than anything else.*

# Kontakt, Copyright und Disclaimer

## — Contact, Copyright and Disclaimer

### **Herausgeber**

INITIATIVE  
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

### **Geschäftsstelle der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN**

Andreas Schulten  
bulwiengesa AG  
Wallstraße 61  
10179 Berlin

### **Wissenschaftliche Bearbeitung, Datenhandling und Redaktion**

#### **Projektleitung**

Tobias Kassner  
bulwiengesa AG  
Moorfuhrweg 13  
22301 Hamburg

Telefon: +49 40 42 32 22-20  
kassner@bulwiengesa.de

#### **Projektassistentz**

Patrik Völtz  
Daniel Sopka

#### **Marktbericht Nr. 10, 2. Halbjahr 2018**

Redaktionsschluss: 15.02.2019

#### **Konzept & Design**

elevenfifteen GmbH  
elevenfifteen.de

### **Published by**

INITIATIVE  
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

### **Office of the INITIATIVE**

**UNTERNEHMENSIMMOBILIEN**

Andreas Schulten  
bulwiengesa AG  
Wallstraße 61  
10179 Berlin

### **Scientific processing, data handling, and editing**

#### **Project Management**

Tobias Kassner  
bulwiengesa AG  
Moorfuhrweg 13  
22301 Hamburg

Phone: +49 40 42 32 22-20  
kassner@bulwiengesa.de

#### **Project Assistant**

Patrik Völtz  
Daniel Sopka

#### **Market Report No. 10, H2 2018**

Editorial deadline: 02/15/2019

#### **Concept & Design**

elevenfifteen GmbH  
elevenfifteen.de

## Copyright © 2019

Alle Rechte vorbehalten. Auszüge dürfen unter Angabe der Quelle „INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN“ verwendet werden. Umfangreichere Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe von Inhalten an Dritte in jeglicher Form sind grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN und nur mit Angabe der Originalquelle gestattet. Ausgenommen ist die Verwendung des Marktberichtes oder Teile davon für Vermarktungsprospekte; hier ist ausnahmslos die vorherige schriftliche Einwilligung der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN einzuholen. Ansprechpartner ist die Geschäftsstelle der Initiative.

## Disclaimer

Die in diesem Marktreport vorgelegten Ergebnisse und Berechnungen sowie die durchgeführten Recherchen basieren auf den Auswertungen der Teilnehmerportfolios bzw. den von den Mitgliedern der Initiative durchgeführten Vermietungs- und Investmenttransaktionen. Sie wurden durch weitere vorhandene oder in der Bearbeitungszeit zugängliche Quellen ergänzt und nach bestem Wissen und mit der nötigen Sorgfalt analysiert. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit wird nur für selbst ermittelte und erstellte Informationen und Daten im Rahmen der üblichen Sorgfaltspflicht übernommen. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit für Daten und Sachverhalte aus dritter Hand wird nicht übernommen. Interpretiert und bewertet werden die Ergebnisse vor dem Hintergrund der Erfahrungen der bulwiengesa AG in ihrer deutschland- und europaweiten Forschungs- und Beratungstätigkeit.

## Copyright © 2019

*All rights reserved. Excerpts may be used as long as "INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN" is cited as their source. Extensive reproduction, publication, and disclosure of contents to third parties in any form whatsoever is principally permitted only subject to prior written authorisation by INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN, and any of the above must cite the original source. Exempt is the use of the Market Report or parts thereof for marketing brochures, these being subject without exception to the requirement of prior written consent by INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN. The point of contact is the registered office of the Initiative.*

## Disclaimer (Exclusion of Liability)

*The findings and calculations presented in this Market Report, as well as the underlying research, are based on evaluations of participant portfolios or letting and investment transactions executed by members of the Initiative. They are supplemented by other sources either available or accessible during the processing time, and analysed to the best of our knowledge and using due diligence. No warranty is offered regarding the accuracy of the information and data, except for those researched and compiled by ourselves, this guarantee being limited to the standard duty of care. No warranty whatsoever is assumed for the technical accuracy of data or facts adopted from third parties. The findings were interpreted and evaluated against the background of the experience bulwiengesa has gathered through its research and advisory activities in Germany and elsewhere in Europe.*

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:  
*The INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN is a joint project by:*

