



MARKT- BERICHT

1. HALBJAHR 2015

TRANSPARENZ AUF DEM DEUTSCHEN MARKT
DER UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

INHALT

1

DIE INITIATIVE

- Marktbericht Nr. 3 der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN **5**
Verschiedene Kategorien der Unternehmensimmobilien **6**
Was sind Unternehmensimmobilien? **7**

2

DIE MÄRKTE

- Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2015 **13**
Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2015 **19**
Der Markt an Unternehmensimmobilien in Deutschland im 1. Hj. 2015 **25**

3

NACHWORT

- Hinweise zur Analyse **29**
Glossar **30**
Abbildungsverzeichnis **31**
Kontakt, Copyright und Disclaimer **33**
-



Historische Güterhalle in Mainz



DIE INITIATIVE

MARKTBERICHT NR. 3 DER INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Die neue Assetklasse Unternehmensimmobilien ist in Deutschland durch die ersten beiden Marktberichte verstärkt in das Bewusstsein der Investoren und Akteure gerückt und konnte weiter im Immobilieninvestmentmarkt etabliert werden.

Trotzdem lautet ein Ergebnis des vorliegenden Marktberichtes, dass das Investitionsvolumen in Unternehmensimmobilien im ersten Halbjahr 2015 gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres zurückgegangen ist. Ist die neue Assetklasse also nicht attraktiv genug? „Eher zu attraktiv“, ist unsere Antwort. Es gibt nach Meinung der Akteure innerhalb der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN (kurz IUI) derzeit schlicht zu wenig Angebot, das die Nachfrage nach Unternehmensimmobilien befriedigen kann. In der aktuellen Niedrigzinsphase halten die Eigentümer in Gewerbe-, Misch- und Industriegebieten hartnäckig an ihrem Grundvermögen fest.

Entsprechend wichtig ist der Dialog zwischen den Corporates und den Spezialisten für Unternehmensimmobilien. Hier hat die wachsende Markttransparenz in den zurückliegenden Monaten einen regen Austausch angestoßen. Es ist davon auszugehen, dass sich in diesem Jahr erstmals Teilnehmer der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN anschließen, die die Eigentümerseite in der deutschen Großindustrie repräsentieren. Auch der deutsche Mittelstand ist herzlich eingeladen sich in diesen Dialog einzuklinken.

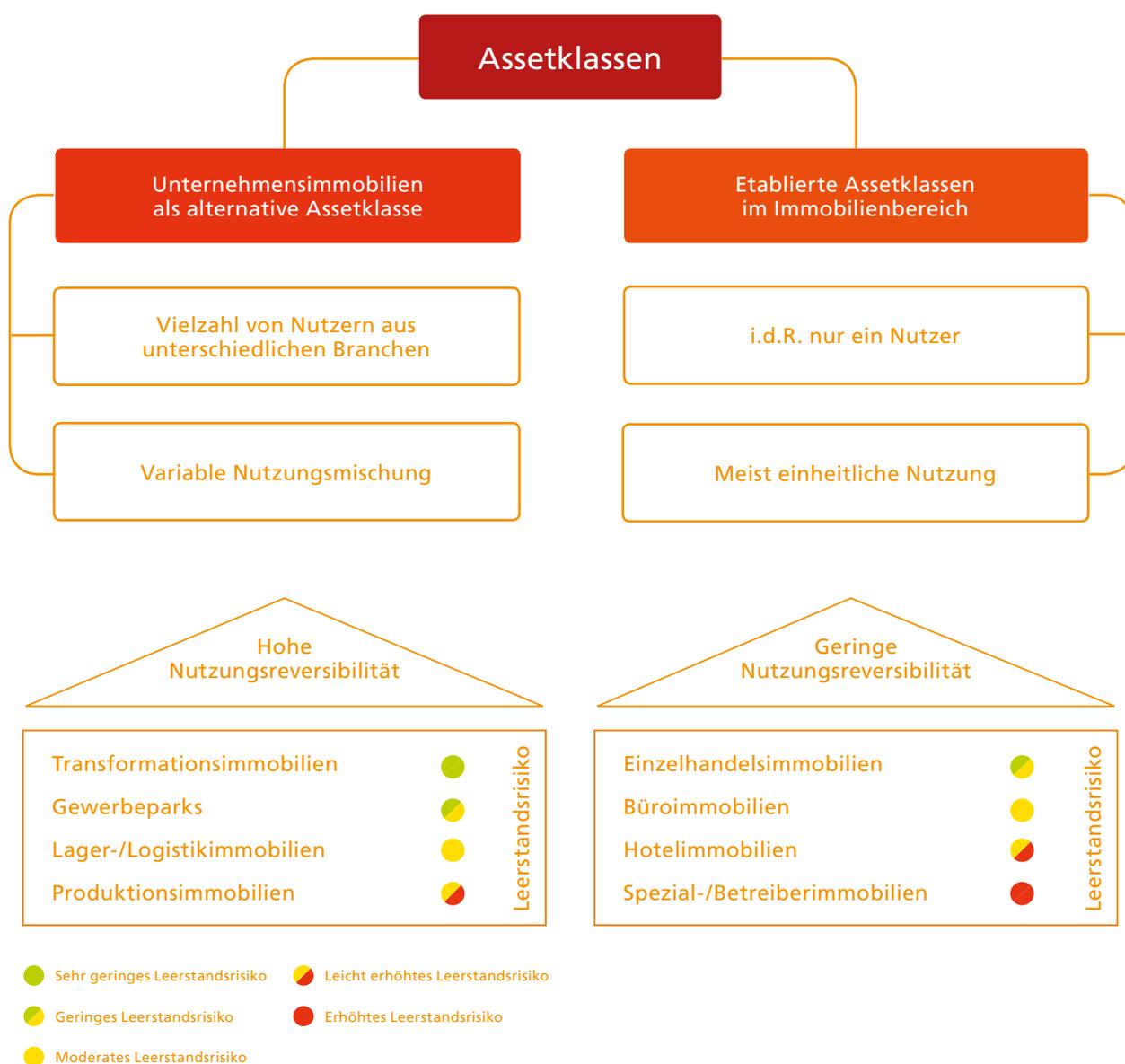
Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN entwickelt sich also weiter. Besuchen Sie uns auf unternehmensimmobilien.net, um auf dem Laufenden zu bleiben.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:



VERSCHIEDENE KATEGORIEN DER UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Abb. 01: Die verschiedenen Kategorien der Unternehmensimmobilien



Quelle: bulwiengesa AG/
INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

WAS SIND UNTERNEHMENSIMMOBILIEN?

Unternehmensimmobilien sind gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur. Die Mischung umfasst dabei Büro-, Lager-, Fertigungs-, Forschungs-, Service- und/oder Großhandelsflächen sowie Freiflächen.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

- Transformationsimmobilien
- Gewerbeparks
- Lager-/Logistikimmobilien
- Produktionsimmobilien

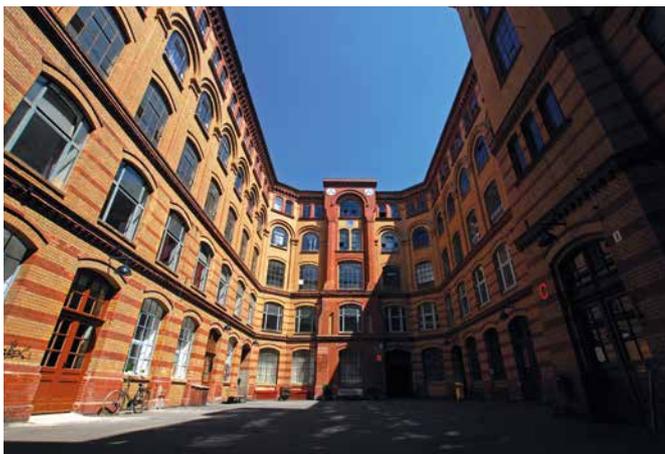
Alle vier Kategorien zeichnen sich durch die Merkmale Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und eine grundsätzliche Eignung für Mehr-Parteien-Strukturen aus. D. h. die Stärke der Unternehmensimmobilien liegt in ihrer Flexibilität, nicht nur die Nutzung, sondern auch die Nutzer betreffend.



TRANSFORMATIONS- IMMOBILIEN

Transformationsimmobilien sind meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeobjekte. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industrieareale mit Nachverdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder

historischen Images sind sie häufig mit besonderem Charme versehen (Red-Brick-Charakter). Durch den historischen Hintergrund liegen sie häufig an relativ innerstädtischen Lagen und weisen eine gute Erreichbarkeit per Individualverkehr und ÖPNV auf. Die Ensembles bestehen zumeist aus einem Mix aus revitalisierten Altbeständen und Neubauten. Die Multi-Tenant-Objekte weisen eine Vielzahl unterschiedlicher Flächentypen und -größen und somit Flexibilität auf.



GSG-HOF LOBECKSTRASSE

Adresse: Lobeckstraße 36, 10969 Berlin

Eigentümer: GSG Berlin

Größe: 9.144 m²

Flächenarten: Büro-, Produktions-, Atelier- und Lagerflächen

Zielgruppe: Start-Ups, KMU's, Software/IT, Informations- und Kommunikationsunternehmen, Kreativwirtschaft



CAMPUS OBERHAFEN

Adresse: Weismüllerstr. 37-47/Daimlerstr. 40-42, 60314 Frankfurt

Eigentümer: BEOS Corporate Real Estate Fund Germany II

Größe: 41.324 m²

Flächenarten: Büro-, Labor-, Lager-, Gastronomie- und Großhandelsflächen

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe, Technologie, Rechenzentren, Dienstleistungen, Großhandel



GEWERBEPARKS

Gewerbeparks wurden meist gezielt für die Vermietung entwickelt und gebaut. Sie bestehen häufig aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder zusammenhängender Mietabschnitte. Sie verfügen über ein zentral organisiertes Management und eine gemeinsame Infrastruktur. Gewerbeparks beherbergen meist alle Flächentypen bei variierenden Anteilen von Büroflächen zwischen 20 % und 50 %. Auch Gewerbeparks sind durch eine Vermieterstruktur geprägt. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Darüber hinaus haben sie meist einen geringeren Anteil an Mietergruppen aus dem Dienstleistungsgewerbe sowie des kreativen Milieus. Demgegenüber werden sie häufiger von Nutzern aus dem Bereich Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik bezogen.



EUROPARC KERPEN

Adresse: Heinrich-Hertz-Straße 6-12, 50170 Kerpen

Eigentümer: aurelis Asset GmbH

Größe: 9.406 m²

Flächenarten: Büro-, Gewerbe- und Serviceflächen

Zielgruppe: E-Commerce, Großhandel, Leichtproduktion, Umschlaglogistik



AIRCOM PARC

Adresse: Halskestraße 22, 24, 26/Harkortstraße 2, 6, 40880 Ratingen

Eigentümer: M7 Real Estate

Größe: 25.916 m²

Flächenarten: Lager- und Büroflächen

Zielgruppe: Mittelständische Unternehmen, Handel, Lager- und Logistikwirtschaft



LAGER-/LOGISTIK- IMMOBILIEN

Lager-/Logistikimmobilien werden im Rahmen der Unternehmensimmobilien schwerpunktmäßig als Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten verstanden. Stellenweise verfügen sie über Serviceflächen sowie moderate bis höhere Anteile an Büroflächen. Sie grenzen sich insbesondere durch ihre Größe von den modernen Logistikhallen ab, die meist deutlich über 10.000 m² Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten, eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung. Durch ihr sehr unterschiedliches Baualter sind sie durch unterschiedlichste Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Auf der anderen Seite stehen hierdurch sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lager-/Logistikimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüstungen von Rampen und Toren.



LAGER-/LOGISTIKOBJEKT HANSTEEN

Adresse: Burgweintingener Straße 31/Junkersstraße 16, 18, 20, 93055 Regensburg

Eigentümer: Hansteen

Größe: 9.672 m²

Flächenarten: Büro- und Logistikfläche

Zielgruppe: Lager- und Logistikwirtschaft



LAGER-/LOGISTIKOBJEKT NEUSS

Adresse: Fuggerstraße 2-6, 41468 Neuss

Eigentümer: M7 Real Estate

Größe: 16.082 m²

Flächenarten: Büro- und Logistikfläche

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe, Lager- und Logistikwirtschaft



PRODUKTIONS- IMMOBILIEN

Produktionsimmobilien bestehen größtenteils nicht aus Ensembles, sondern aus einzelnen Hallenobjekten. Sie weisen meist nur einen moderaten Büroflächenanteil auf. Sie sind prinzipiell geeignet für vielfältige Arten der Fertigung. Sie sind grundsätzlich jedoch auch für andere Zwecke wie Lagerung, Forschung und Service sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar und somit flexibel und reversibel nutzbar. Die Drittverwendungsfähigkeit ist dabei in erster Linie standortabhängig zu bewerten. Im Gegensatz zu den Multi-User-Objekten liegen Produktionsimmobilien häufiger in dezentralen Stadtteilen und gewachsenen Gewerbe- und Industriegebietslagen mit gutem Anschluss an die Hauptverkehrsstraßen.



PRODUKTIONSIMMOBILIE SCHENCK

Adresse: Pallaswiesenstraße 100/Röblerstraße 87,
64293 Darmstadt

Eigentümer: VALAD Europe

Größe: ca. 17.600 m²

Flächenarten: Büro-, Produktions-, Lager- und Logistikflächen

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe, Lager- und Logistikwirtschaft



PRODUKTIONSIMMOBILIE BÖBLINGEN

Adresse: Hewlett-Packard-Straße 2, 71034 Böblingen

Eigentümer: aurelis Asset GmbH

Größe: ca. 52.000 m²

Flächenarten: Logistik-, Produktions-, Labor- und Büroflächen

Zielgruppe: Medizintechnik, Automotive und Logistik



Produktionsflächen im Gewerbepark Ettlingen

DIE MÄRKTE



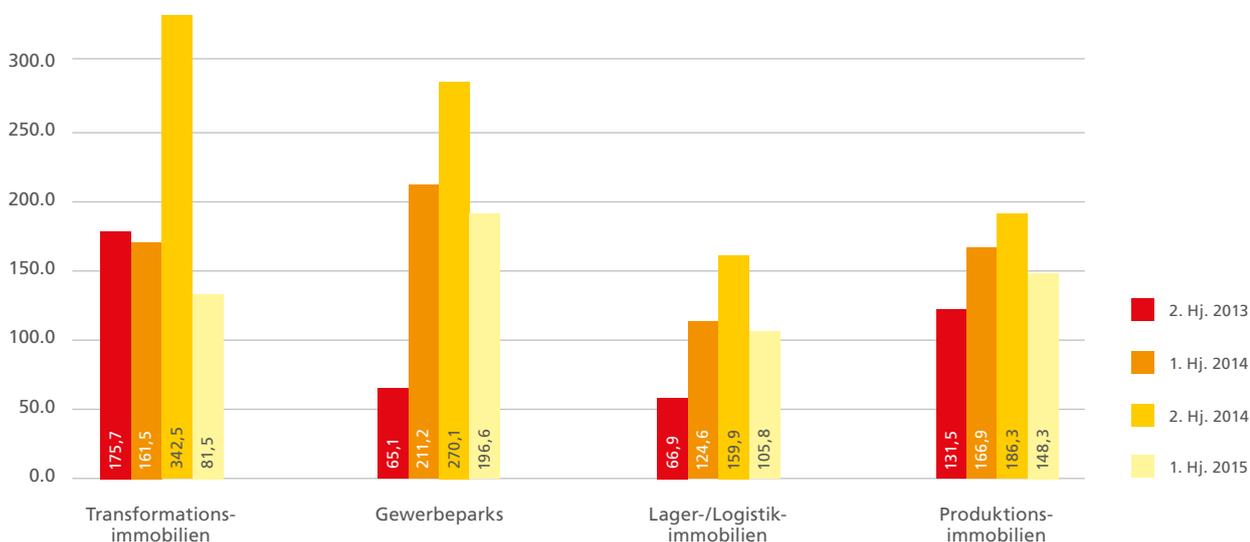
DER INVESTMENTMARKT FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IM 1. HJ. 2015

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ging das Investmentvolumen im ersten Halbjahr 2015 um 19,9 % zurück. Dennoch erfreuen sich Unternehmensimmobilien weiterhin einer regen Nachfrage. Es wurden 72 Unternehmensimmobilien im ersten Halbjahr 2015 gehandelt. Im gesamten Jahr 2014 wurden insgesamt nur 92 Objekte gehandelt. Daher ist das rückläufige Transaktionsvolumen eher der vergleichsweise geringen Größe und/oder Qualität der gehandelten Objekte geschuldet und nicht einem mangelnden Interesse. Viele hochwertige und teure Objekte wurden bereits in der jüngeren Vergangenheit gehandelt. Die aktuellen Transaktionen entfielen vor allem auf Objekte der Investmentkategorien „Value Add“ und „Opportunistic“. Zusammengefasst summiert sich das Investmentvolumen für Unternehmensimmobilien im ersten Halbjahr 2015 auf rund 532,2 Mio. Euro. Von den bisher investierten 24 Mrd. Euro in gewerbliche Immobilien entfallen somit rund 2,2 % auf Unternehmensimmobilien. Damit ging der Anteil gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,5 % zurück.

»IM ERSTEN HALBJAHR 2015 WURDEN BEREITS 72 UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND GEHANDELT«

Mit einem Gesamtumsatz von rund 196,6 Mio. Euro entfiel auf Gewerbeparks das höchste Transaktionsvolumen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum beträgt der Rückgang lediglich 6,9 %. Zweitstärkste Assetklasse im Betrachtungszeitraum sind die Produktionsimmobilien mit einem Volumen von rund 148,3 Mio. Euro. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Rückgang von 11,1 %. Ähnlich entwickelte sich der Markt für Lager- und Logistikimmobilien. Mit einem Gesamtvolumen von ca. 105,8 Mio. Euro blieb das Transaktionsvolumen 15,1 % hinter dem Vorjahreszeitraum zurück. Besonders auffällig ist der Rückgang des Investmentvolumens bei den Transformationsimmobilien. Mit einem Investmentvolumen von über 342 Mio. Euro erreichte diese Objektkategorie im zweiten Halbjahr 2014 ein herausragendes Ergebnis und das höchste aller Kategorien seit Beginn der Marktdokumentation. Doch gerade bei den Transformationsimmobilien gibt es nur eine begrenzte Anzahl an hochpreisigen und bereits modernen Standards entsprechenden revitalisierten Objekten. Diese werden aufgrund der guten Mietrendite oft über längere Zeiträume im Bestand gehalten und wechseln nicht sehr häufig den Besitzer. Daher ist auch ein Rückgang des Investitionsvolumens um gut 76 % zum zweiten Halbjahr 2014 nicht ungewöhnlich. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum beträgt der Rückgang 49,5 %. Die spektakulären Zuwachsraten des Vorjahres haben sich damit wieder normalisiert. Von einer Flaute kann dennoch nicht gesprochen werden. Die Anzahl der gehandelten Objekte zeigt das weiterhin ungebrochen hohe Interesse an der Assetklasse. Es wurden lediglich mehr Entwicklungsobjekte mit Werterhöhungspotenzial erworben als im Vorjahr.

Abb. 02: Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie



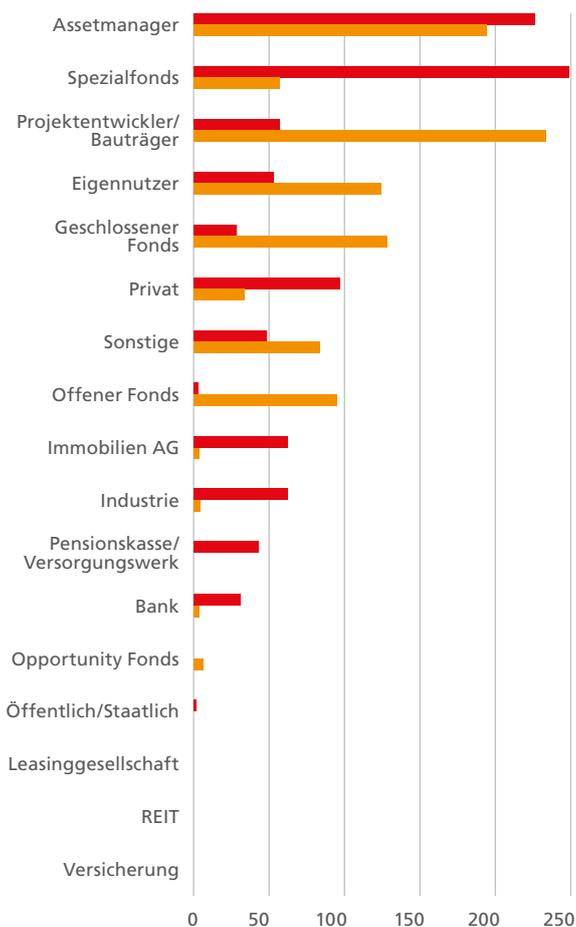
»ASSETMANAGER WEITERHIN AKTIVSTE GRUPPE«

Wie schon in den beiden Halbjahren 2014 waren auch im ersten Halbjahr 2015 die Assetmanager wieder die aktivsten Akteure auf dem Investmentmarkt. Mit einem gesamten Handelsvolumen (Käufe und Verkäufe) von gut 228 Mio. Euro ist ihre Spitzenposition allerdings nicht mehr so ausgeprägt wie im Vorjahr. Die Assetmanager waren zuletzt vor allem auf der Käuferseite aktiv – sie kauften Objekte im Wert von gut 169 Mio. Euro. Ebenfalls sehr aktiv waren 2015 die Eigennutzer. Bei ihnen ist das Verhältnis von Käufen und Verkäufen recht ausgeglichen – 111 Mio. Euro bei den Käufen zu 95 Mio. Euro bei den Verkäufen. Die „Sonstigen“ kommen auf ein Handelsvolumen von gut 109 Mio. Euro und liegen damit noch knapp vor den Projektentwicklern mit rund 106 Mio. Euro. Dass der Anteil dieser Gruppe so hoch ist, beruht dabei vor allem auf der immer noch vorhandenen Intransparenz

in dieser Assetklasse. Bei den entsprechenden Objekten handelt es sich vornehmlich nicht um Objekte aus dem Teilnehmerkreis der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN.

An fünfter Stelle, gemessen am Gesamthandelsvolumen, liegen die offenen Fonds. Allerdings sind sie aktuell lediglich auf der Verkäuferseite aktiv. Insgesamt veräußerten sie Unternehmensimmobilien im Wert von gut 96 Mio. Euro. Relativ dicht hinter ihnen liegen die Immobilien-AGs mit einem Handelsvolumen von rund 81 Mio. Euro. Besonders auffällig zu den beiden Vorjahren ist der hohe Anteil an Transaktionen durch REITs. Allmählich hat auch dieser Investorentyp die Assetklasse Unternehmensimmobilien in Deutschland für sich entdeckt und dabei insgesamt ein Transaktionsvolumen von 64 Mio. Euro generiert. Mit gut 40 Mio. Euro liegt das Volumen der Käufe dabei deutlich über dem Anteil der Verkäufe mit rund 23 Mio. Euro. Auffallend zurückgegangen hingegen ist der Anteil der privaten Transaktionen. Diese lagen in den beiden vorangegangenen Halbjahren jeweils noch auf dem sechsten Platz des Handelsvolumens, während sie im 1. Hj. 2015 den neunten Rang einnehmen.

Abb. 03: Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2014 nach Akteursgruppen in Mio. Euro



sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen

 Käufe  Verkäufe

Abb. 04: Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2015 nach Akteursgruppen in Mio. Euro



sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen

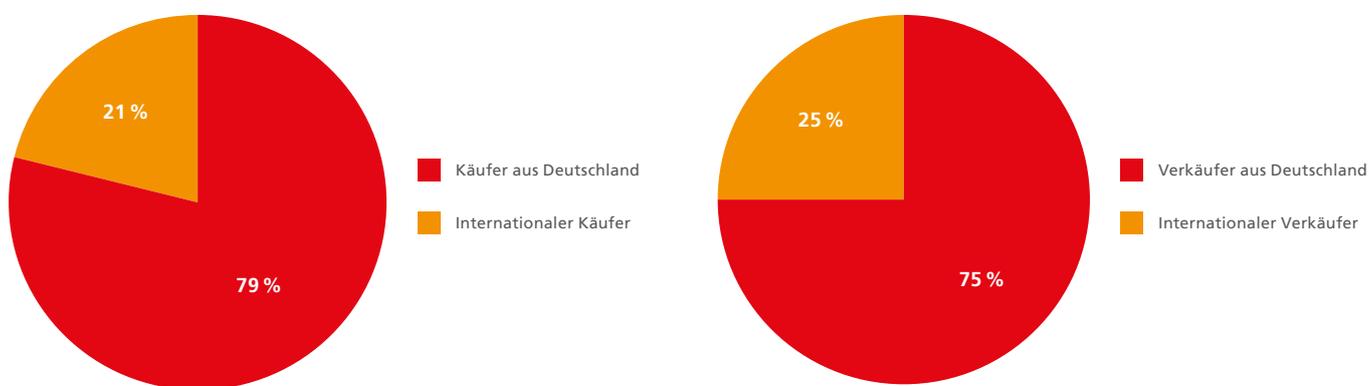
 Käufe  Verkäufe

»ANTEIL DER AUSLÄNDISCHEN AKTEURE AUF DEM INVESTMENTMARKT RELATIV STABIL«

Das erste Halbjahr 2014 war mit Blick auf die Herkunft der Händler noch relativ ausgeglichen. Vom Investitionsvolumen entfielen damals rund 42 % auf ausländische Akteure. Im zweiten Halbjahr 2014 ging ihr Anteil dann deutlich zurück auf 21 %.

Im ersten Halbjahr 2015 liegt ihr Anteil wieder etwas höher bei 23 %. Deutschland wird im Ausland aber immer noch als sicherer Hafen für Immobilieninvestitionen angesehen. Das zeigt das Investitionsvolumen von gut 125 Mio. Euro, das aus dem Ausland in deutsche Unternehmensimmobilien geflossen ist. Lediglich der ausgeprägte Fokus auf Einzelhandels- und auch Hotelimmobilien in diesem Jahr fiel auch zu Ungunsten der Unternehmensimmobilien aus. Die gute Basis eines starken gewerblichen Mittelstandes wird auch weiterhin die Attraktivität der Unternehmensimmobilien in Deutschland befördern.

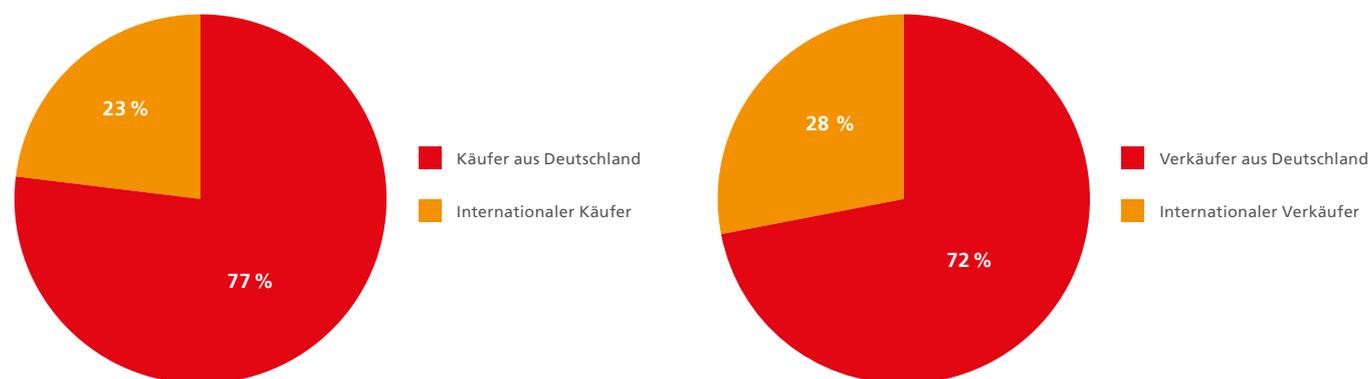
Abb. 05/06: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2014



Die deutschen Akteure waren im ersten Halbjahr 2015 mit einem Anteil von rund 76 % bzw. gut 407 Mio. Euro deutlich aktiver. Sie profitieren jedoch häufig von einem besseren Marktzugang und auch einer besseren lokalen Vernetzung in den deutschen Standorten. Auf der Verkäuferseite war ihr Anteil mit knapp 72 %

marginal geringer als auf der Käuferseite. Sie veräußerten Unternehmensimmobilien im Wert von rund 281 Mio. Euro. Die ausländischen Marktakteure verkauften Objekte im Wert von rund 150 Mio. Euro bzw. gut 28 % des Verkaufsvolumens. Damit liegen sie auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Abb. 07/08: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2015



»TRANSAKTIONSVOLUMEN IM VERDICHUNGSRaum RHEIN-RUHR MIT ABSTAND AM HÖCHSTEN«

Die regionale Betrachtung der Investmenttätigkeit zeigt, dass der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr, als bevölkerungsreichster Teilraum, auch das höchste Investitionsvolumen generiert hat. Mit einem Umsatz von rund 134 Mio. Euro entfielen gut 25 % des Transaktionsvolumens auf diese Region. Mit klarem Abstand folgt der Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar mit einem Investitionsvolumen von rund 98 Mio. Euro. Knapp dahinter liegt die Region Süd mit gut 90 Mio. Euro. Die ebenfalls bevölke-

rungsreichen Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg sind auch abseits der Metropolregionen München und Stuttgart bei den Investoren sehr beliebt. Hier bietet sich ein wirtschaftlich prosperierendes Umfeld mit einer Vielzahl mittelständischer Unternehmen als potenzielle Nutzer von Unternehmensimmobilien.

Berlin und Umland als Spitzenreiter des Vorjahres verzeichnete im ersten Halbjahr 2015 lediglich ein Investitionsvolumen von rund 49 Mio. Euro. Deutlich Anteile hinzugewinnen konnte die Region München und Umland. Fast 53 Mio. Euro wurden hier im ersten Halbjahr 2015 investiert. Die bayerische Hauptstadt liegt im Fokus der Investoren, auch wenn dort die Preise schon verhältnismäßig hoch sind. Die Attraktivität des Marktes liegt eher in seiner Stabilität und Liquidität begründet. Am wenigsten wurde in der Region Ost investiert. Lediglich 15,9 Mio. Euro flossen im ersten Halbjahr 2015 in Unternehmensimmobilien in dieser Region.

Abb. 09: Verteilung der Transaktionsvolumina im rollierenden Zeitvergleich nach Region in Mio. Euro

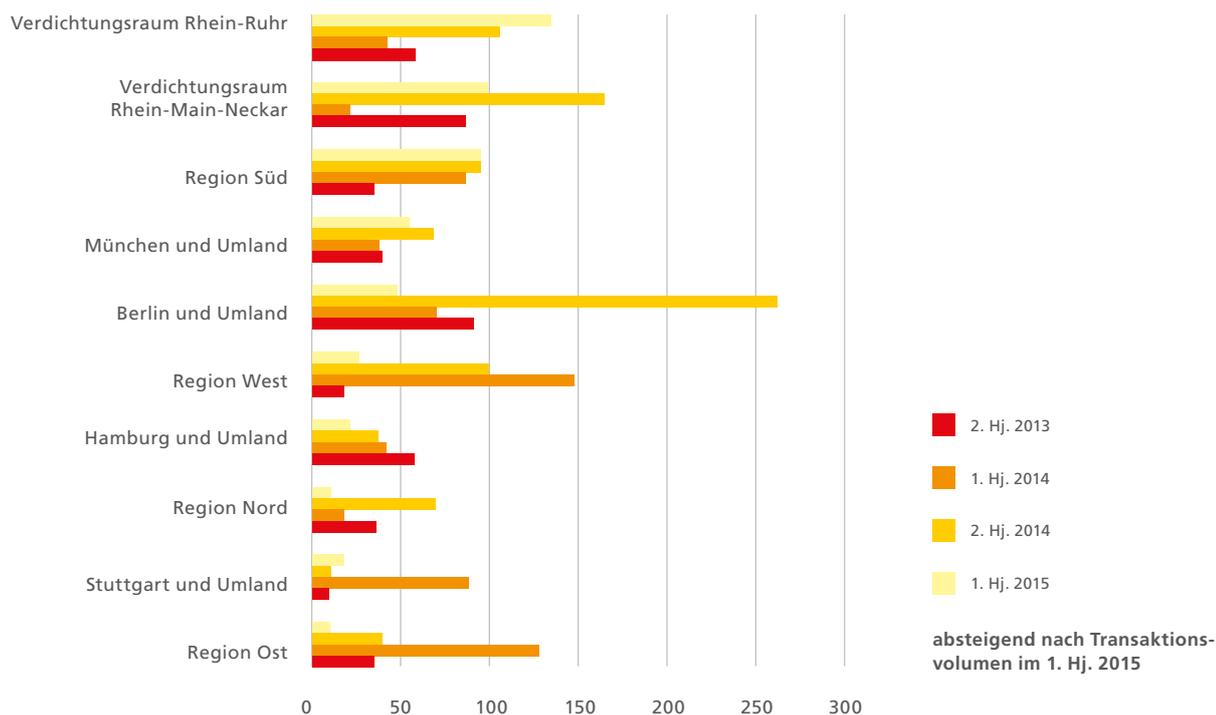


Abb. 10: Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 1. Hj. 2015 nach Objektkategorie



Region Nord Region Ost Region West Region Süd Verdichtungsräume

© 2015 bulwiengesa AG
Kartengrundlage: © elevenfifteen

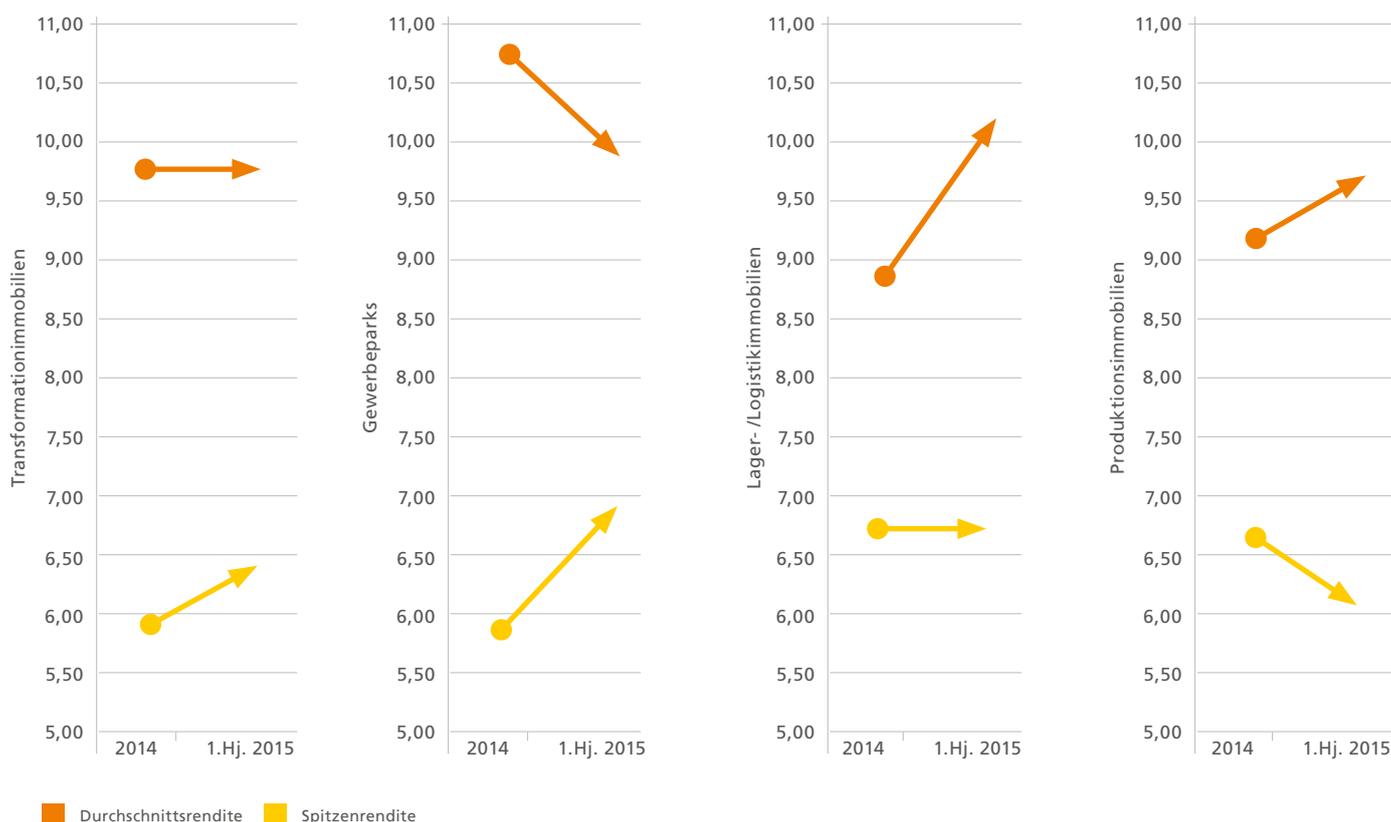
»AKTEURE KÖNNEN BEREITS NACH WENIGEN MARKTBERICHTEN DER IUI ÜBERHÖHTE KAUFPREISE REALISTISCH EINSCHÄTZEN«

Die erzielbaren Renditespannen werden in Bruttoanfangsrenditen (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Nettorohmieteinnahmen und der Nettokaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie bezieht somit die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie mit ein. Dadurch unterscheidet sie sich von einer langfristigen Performancekennziffer wie dem GPI¹. Die durchschnittliche BAR im Betrachtungszeitraum liegt bei 9,9 %. Damit hat sich die BAR im Vergleich zu 2014 (9,6 %) wieder leicht erhöht. Ähnlich wie bei dem Investitionsvolumen liegt der Anstieg vor allem darin begründet, dass viele Premiumobjekte bereits in der jüngeren Vergangenheit gehandelt wurden und die Kaufpreise für hochwertige und revitalisierte Objekte zuletzt entsprechend deutlich anzogen. Die Nachfrage und das Interesse nach diesen Objekten sind ungebrochen hoch. Jedoch führten die gestiegenen Kaufpreise und das limitierte Angebot zu Transaktionen mit einem geringeren Volumen. Mit einer zunehmenden Transparenz und einem allgemein gesteigerten Interesse an Unternehmensimmobilien als Assetklasse können die Akteure bereits nach wenigen Marktberichten der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN überhöhte Kaufpreise realistisch einschätzen. Solange einige Akteure auf dem Markt jedoch versuchen, einzelne Objekte zu überhöhten Preisen anzubieten,

werden für Investoren Nischenobjekte innerhalb der Assetklasse immer attraktiver.

Auf die einzelnen Objektkategorien heruntergebrochen bestätigen sich diese Annahmen. Teure Objekte mit Renditen unterhalb von 6 % wurden 2015 bisher noch gar nicht gehandelt. Somit stiegen die Renditen in fast allen Objektkategorien auch wieder leicht an, mit Ausnahme der Produktions- und Lager-/Logistikimmobilien. Im ersten Halbjahr 2015 fiel die Spitzenrendite bei Produktionsimmobilien von 6,5 % um 38 Basispunkte auf 6,12 %, wohingegen die Durchschnittsrendite um 40 Basispunkte von 9,2 % auf 9,6 % anstieg. Gerade die 2014 häufig gehandelten Transformationsimmobilien waren im ersten Halbjahr 2015 nur vereinzelt Gegenstand einer Transaktion. Insbesondere Premiumobjekte waren die Ausnahme. Entsprechend stieg die Spitzenrendite auch wieder um 40 Basispunkte von 5,9 % auf 6,3 % an. Dass in diesem Segment vor allem weniger Premiumobjekte gehandelt wurden, bestätigt auch die Stagnation der Durchschnittsrendite. Diese liegt unverändert bei 9,7 %. Die Kategorie der Lager-/Logistikobjekte verzeichnete ebenfalls eine marginale Verbesserung der Spitzenrendite um 6 Basispunkte von 6,7 % auf 6,64 %. Allerdings zeigt auch hier ein deutlicher Anstieg der Durchschnittsrendite, dass viele der gehandelten Objekte eher den Segmenten „Value Add“ und „Opportunistic“ zuzuschreiben sind. Die Durchschnittsrendite für Lager-/Logistikobjekte nahm im ersten Halbjahr 2015 um 130 Basispunkte zu und liegt aktuell bei 10,2 %. Die Gewerbeparks entwickelten sich ähnlich wie die Transformationsimmobilien. Auch hier steht einem Anstieg der Spitzenrendite ein Rückgang der Durchschnittsrendite gegenüber. Während die Spitzenrendite um 120 Basispunkte auf 6,9 % stieg, sank die Durchschnittsrendite im selben Zeitraum um 63 Basispunkte und liegt aktuell bei 9,87 %.

Abb. 11: Bruttoanfangsrenditen im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %



¹Eine Definition der Bruttoanfangsrendite (BAR) sowie des GPI sind im Glossar aufgeführt.

VERMIETUNGSMARKT FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IM 1. HJ. 2015

»DER BEDARF AN FLÄCHEN IN UNTERNEHMENSIMMO- BILIEN STEIGT UM 37 %«

Im ersten Halbjahr 2015 ist die Entwicklung des Flächenumsatzes in Unternehmensimmobilien sehr dynamisch verlaufen. Mit einer

Steigerung von über 37 % zum zweiten Halbjahr 2014 wird deutlich sichtbar, dass der Bedarf an Flächen in Unternehmensimmobilien ungebrochen ist. Mit Ablauf des ersten Halbjahres wurden insgesamt knapp 660.000 m², also rund 180.000 m² mehr Fläche von den Nutzern nachgefragt. Diese Steigerung ist dabei nicht auf den gewachsenen Teilnehmerkreis in der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN zurückzuführen, sondern tatsächlich auf die gestiegene Nachfrage.

Abb. 12: Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 2. Hj. 2013 bis 1. Hj. 2015

Region	2. Hj. 2013	1. Hj. 2014	2. Hj. 2014	1. Hj. 2015	Gesamt
Stuttgart und Umland	128.000	121.000	47.500	137.000	433.500
Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar	37.000	33.500	90.500	122.500	283.500
Verdichtungsraum Rhein-Ruhr	175.500	61.000	48.500	113.500	398.500
Berlin und Umland	77.000	71.500	123.500	68.500	340.500
Region West	37.500	16.500	13.000	66.000	133.000
Region Süd	16.500	45.500	61.500	42.500	166.000
Hamburg und Umland	66.000	11.000	6.000	38.500	121.500
München und Umland	30.000	22.500	26.500	24.500	103.500
Region Nord	11.000	46.500	60.000	24.000	141.500
Region Ost	3.500	11.000	3.500	21.500	39.500
Gesamt	582.000	440.000	480.500	658.500	2.161.000

nach Regionen, absteigend nach
Flächenumsatz 1. Hj. 2015 sortiert



»STUTTGART UND DIE WESTLICHEN VERDICHTUNGSRÄUME MIT DER GRÖSSTEN NACHFRAGE«

Bei der Flächennachfrage standen im ersten Halbjahr 2015 insbesondere die Regionen in und um Stuttgart sowie die Verdichtungsräume Rhein-Main-Neckar und Rhein-Ruhr im Fokus

der Nachfrage. Während Stuttgart einen zyklischen Charakter mit Nachfragespitzen jeweils im ersten Halbjahr des laufenden Jahres aufweist, haben die Verdichtungsräume, allen voran Rhein-Main-Neckar, sukzessive an Bedeutung hinzugewonnen. In den anderen Metropolregionen nimmt die Nachfrage dagegen ab. Die Ausnahme bildet die Region Hamburg, die in den vorherigen Halbjahren jedoch eher wenig Nachfrage erfuhr. Bei der Flächennachfrage außerhalb der Metropolregionen sticht der Anstieg im Westen heraus, während im restlichen Süden und Norden die Nachfrage zurückgeht.

Abb. 13: Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 2. Hj. 2013 bis 1. Hj. 2015 in Tsd. m²

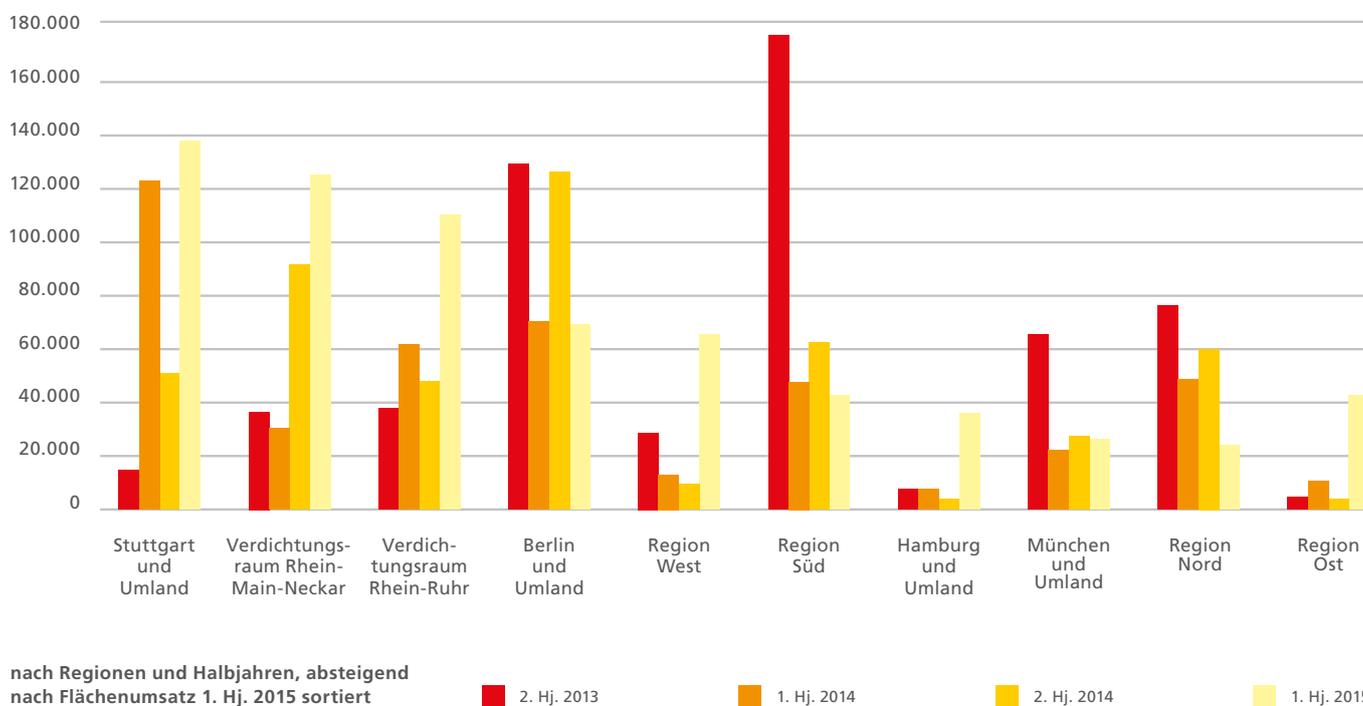
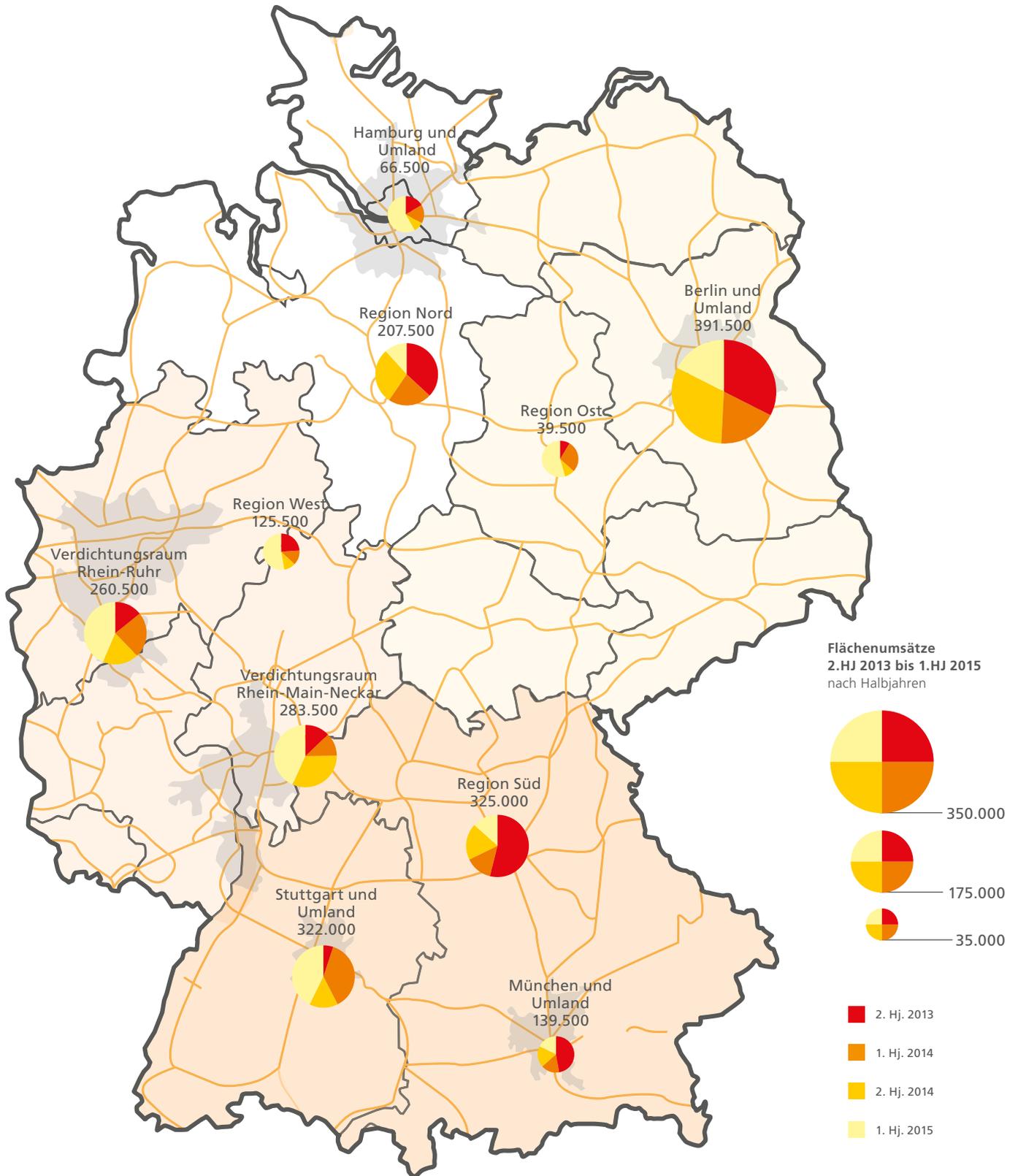


Abb. 14: Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich nach Regionen in m²

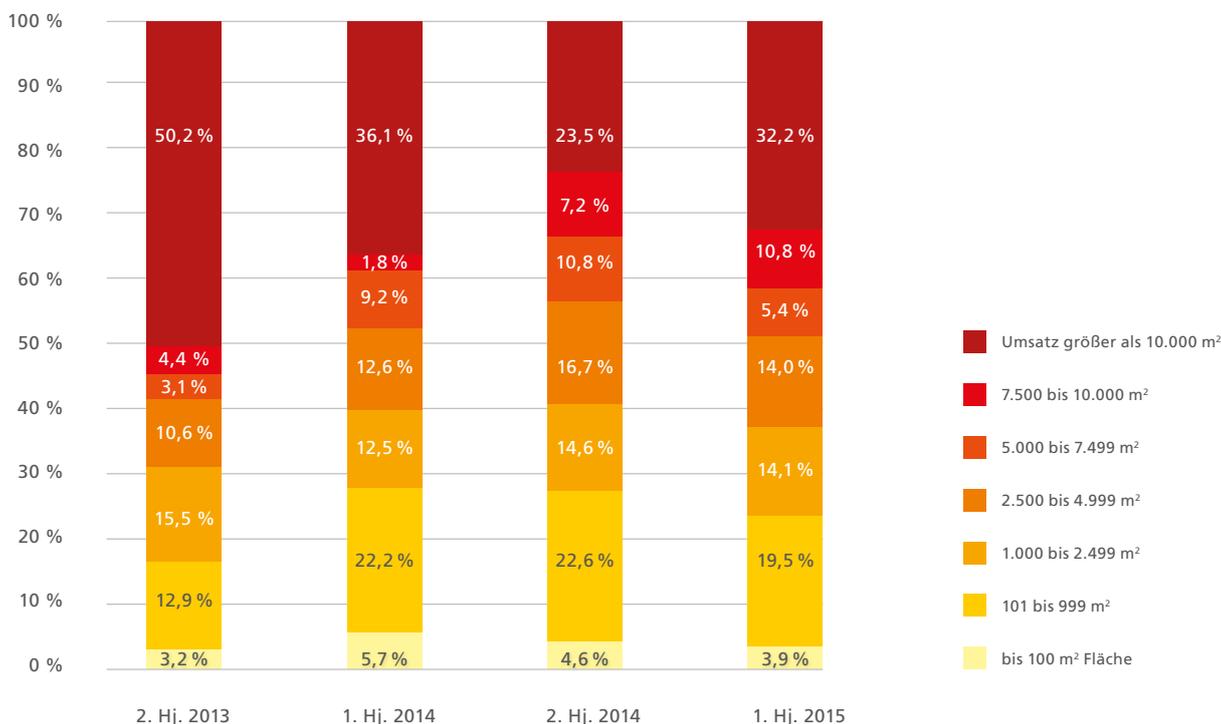


»GROSSE MIETEINHEITEN WERDEN AKTUELL STÄRKER NACHGEFRAGT«

Ein Qualitätskriterium von Unternehmensimmobilien ist die Vielfalt unterschiedlich großer Flächeneinheiten, die den Mietern

zur Verfügung stehen. Während das vergangene Halbjahr noch durch einen ausgeglichenen Größenmix im Flächenumsatz gekennzeichnet war, legt die aktuelle Nachfrage einen Fokus auf die größeren Flächenkontingente. Insbesondere Einheiten jenseits der 10.000 m² können daher aktuell gut vermietet werden. Für Unternehmensimmobilien sind jedoch die kleinen bis sehr kleinen Einheiten prägend, die in Summe ebenfalls eine stabile Nachfrage erfahren.

Abb. 15: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen im rollierenden Zeitvergleich



»LANGFRISTIGE MIETVERTRAGSLAUFZEITEN MIT STEIGENDER BEDEUTUNG«

Unternehmensimmobilien ermöglichen es ihren Mietern, je nach Bedarf Flächen flexibel anzumieten. Dies ermöglicht es den Unternehmen, in ihrer Fläche zu „atmen“, ohne stets eine langfristige Mietbindung eingehen zu müssen. Diese Flexibilität bringt teil-

weise sehr kurzlaufende Mietverträge mit sich. Es ergeben sich aber auch immer ausreichend langlaufende Mietverträge, die nachhaltig stabile Mieteinnahmen generieren.

Die Mietverträge im ersten Halbjahr 2015 sind durch eine zunehmende Laufzeit geprägt. Im Schnitt liegt diese bei 2,4 Jahren, während sie im vergangenen Halbjahr noch bei 1,8 Jahren lag. Der am längsten laufende Mietvertrag im Betrachtungszeitraum lag bei 21,7 Jahren.

Abb. 16: Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten bei Neuvermietungen im rollierenden Zeitvergleich

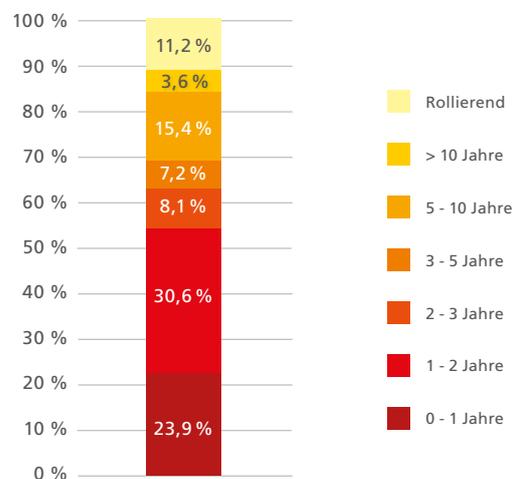
	2. Hj. 2013	1. Hj. 2014	2. Hj. 2014	1. Hj. 2015
Ø-Mietvertragsdauer	1,5	1,5	1,8	2,4
Max. Mietvertragsdauer	10,2	20,0	20,0	21,7

Sehr kurzlaufende Mietverträge haben dennoch eine große Bedeutung für Unternehmensimmobilien. Knapp ein Viertel der Mietverträge läuft nur bis zu einem Jahr. Insbesondere dieser Anteil ist für die Flexibilität der Assetklasse prägend. In Kombination mit der Laufzeit von ein bis zwei Jahren werden sogar über 50 % der Mietverträge als Kurzläufer unterschrieben. Mit über 11 % gibt es darüber hinaus einen großen Anteil an Mietverträgen ohne feste Vertragslaufzeit, die im Rahmen der gesetzlichen Kündigungsfrist von drei Monaten wieder freigezogen werden können – oder langfristig belegt bleiben. Der Anteil von mittel- bis langlaufenden Verträgen nimmt darüber hinaus ein gutes weiteres Drittel ein.

»LAGER-/LOGISTIKIMMOBILIEN ERNEUT MIT GROSSEN NACHFRAGESTEIGERUNGEN«

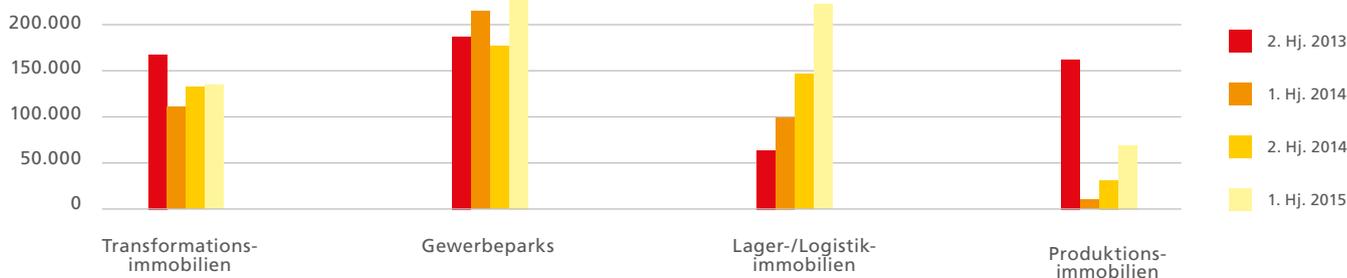
Die Logistikwirtschaft boomt derzeit. Zwar wirkt sich dies nicht auf den Investmentmarkt von Unternehmensimmobilien aus, doch die Flächeninanspruchnahme von Lager-/Logistikflächen ist bei Unternehmensimmobilien auch hier ungebrochen. Bereits im vergangenen Halbjahr hat daher die Objektkategorie Lager-/Logistikfläche die höchste Wachstumsrate verzeichnet. In diesem Halbjahr setzt sich dieses Bild fort. Die Nachfrage

Abb. 17: Anteile der Mietverträge nach Dauer, 1. Hj. 2015



in diesem Segment steigt um weitere 56 % zum vorherigen Halbjahr an. Das größte Plus verzeichnet jedoch die Kategorie Produktionsimmobilie, die um 140 % mehr Nachfrage auf sich vereint. Die Nachfrage in Transformationsimmobilien ist nahezu konstant geblieben.

Abb. 18: Flächenumsatz nach Objektkategorie im rollierenden Zeitvergleich

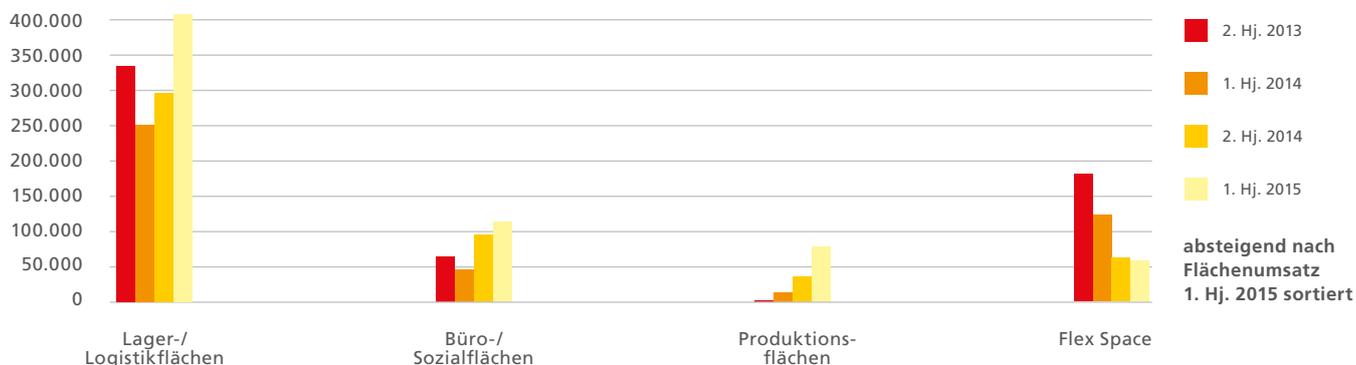


Korrelierend mit den Objektkategorien fällt die Nachfrage in den entsprechenden Flächentypologien aus. Der größte Zuwachs liegt mit über 113 % bei den Produktionsimmobilien, gefolgt von den Lager-/Logistikflächen mit einem Anstieg um knapp 42 %. Mit

einem Plus von 25 % kann auch die Flächenkategorie Büro-/Sozialfläche an Umsatz zulegen. Der Typ Flex Space² hingegen verliert an Bedeutung. Hier wurde über 11 % weniger Fläche im Vergleich zum vorherigen Halbjahr nachgefragt.

²Siehe auch die Definition zu Flex Space im Glossar.

Abb. 19: Rollierender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen

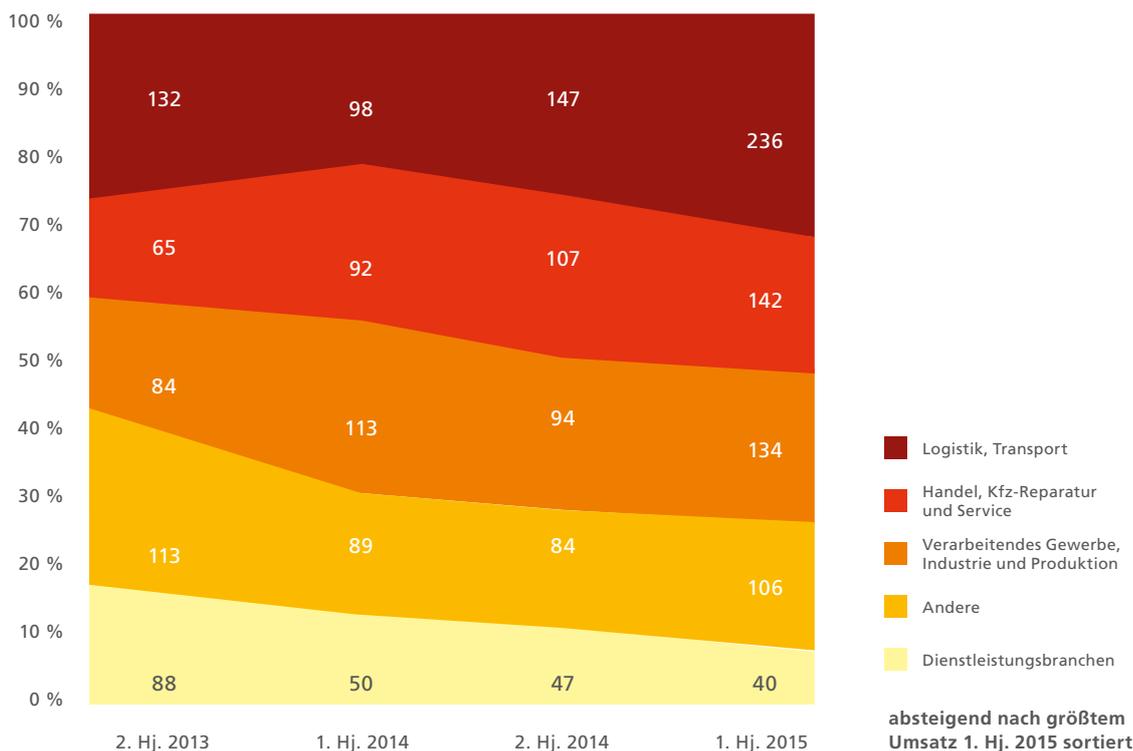


»VERSCHIEBUNG DES NACHFRAGESCHWERPUNKTES SETZT SICH FORT«

Bereits seit dem ersten Halbjahr lässt sich eine nahezu gleichlaufende Verschiebung des Nachfrageschwerpunktes feststellen. Der Wirtschaftsbereich Logistik und Transport vereint dabei einen zunehmenden Anteil der Nachfrage auf sich. Dies ist dem gene-

rellen Nachfrageüberhang in diesem Segment und dem Mangel an verfügbaren Flächen in der Großflächenlogistik geschuldet. Die Zielgruppen weichen daher auf kleinteiligere Angebote in Unternehmensimmobilien aus. In Summe bedeutet dies, dass die übrigen Wirtschaftszweige teilweise ebenfalls zulegen (Verarbeitendes Gewerbe, Industrie und Produktion und Andere), relativ gesehen jedoch an Bedeutung verlieren. Die Dienstleistungsbranche, die traditionell eine starke Zielgruppe von Büroflächen in Multi-Tenant-Objekten war, fragt sowohl absolut als auch relativ gesehen weniger Flächen in Unternehmensimmobilien nach.

Abb. 20: Flächenumsatz im rollierenden Vergleich nach aggregierten Wirtschaftszweigen in Tsd. m²



absteigend nach größtem Umsatz 1. Hj. 2015 sortiert

»SPITZENMIETEN HABEN DEN SCHEITELPUNKT VORERST ÜBERSCHRITTEN«

Trotz der steigenden Nachfrage hat der Anstieg der Spitzenmieten vorerst seinen Scheitelpunkt überschritten. Im Vergleich zum vergangenen Halbjahr sank die Spitzenmiete in allen Flächentypen. Der Rückgang war bei den Büro-/Sozialflächen mit 20 Cent/m² jedoch nur marginal. Die anderen Flächentypen gaben hingegen nahezu gleichlaufend um 70 bis 80 Cent/m² nach. Die Produktions- und Flex Space-Flächen deuten dabei eine Normalisierung auf hohem Niveau an, nachdem sie in den letzten Halbjahren

vergleichsweise stark gestiegen sind. Die Lager-/Logistikflächen schwanken im rollierenden Vergleich relativ stark.

Die Entwicklung der Durchschnittsmieten verläuft im ersten Halbjahr 2015 weniger einheitlich. Auch hier sinken die Büro-/Sozialflächen nur marginal um 40 Cent/m² und bleiben damit auf einem hohen Niveau. Die Mieten bei Flex Space-Flächen sinken jedoch vergleichsweise deutlich um ganze 1,60 Euro/m², was auf die sehr unterschiedliche Qualität dieses Flächentyps zurückzuführen ist. Die Lager-/Logistikflächen setzen ihren Abwärtstrend fort und sinken ebenfalls vergleichsweise deutlich um 70 Cent/m². Lediglich für Produktionsflächen können wieder etwas höhere Durchschnittsmieten (plus 40 Cent/m²) durchgesetzt werden.

Abb. 21: Entwicklung der Spitzenmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

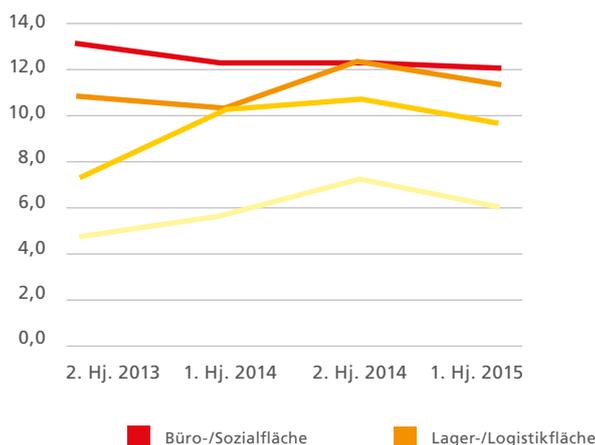
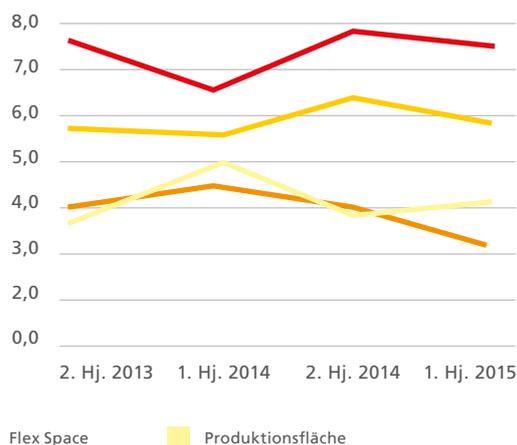


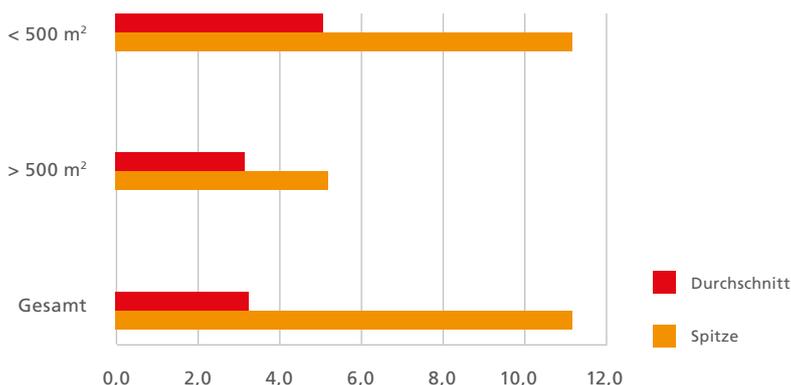
Abb. 22: Entwicklung der Durchschnittsmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat



Da insbesondere Lager-/Logistikflächen in Unternehmensimmobilien in der Größenstruktur sehr unterschiedlich ausfallen, ist die Analyse nach Größenklassen sinnvoll. Hier zeigt sich, dass

die Lagermieten bei kleinen Mietflächen deutlich höher ausfallen als bei größeren Einheiten. Zukünftig wird dieser Sachverhalt ausführlicher analysiert.

Abb. 23: Lager-/Logistikmieten in unterschiedlichen Größenklassen, 1. Hj. 2015 in Euro/m²/Monat



DER MARKT FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND IM 1. HJ. 2015

Marktwerte und Flächenvolumen von Unternehmensimmobilien verändern sich aufgrund der Größenverhältnisse nur in kleinen Maßstäben. Sie werden daher in den Halbjahresberichten zwar aktualisiert³, aber nur in den Ganzjahresberichten kommentiert.

Abb. 24: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 1. Hj. 2015

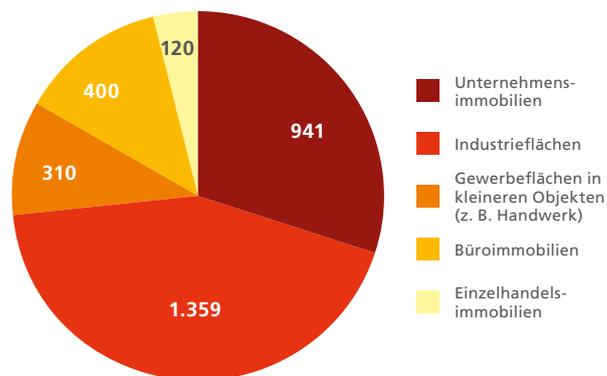


Abb. 25: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 1. Hj. 2015

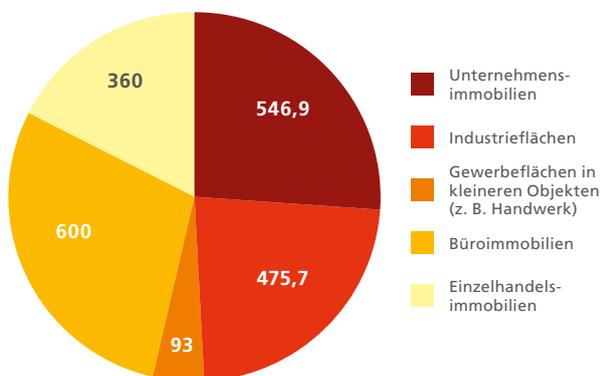


Abb. 26: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 1. Hj. 2015

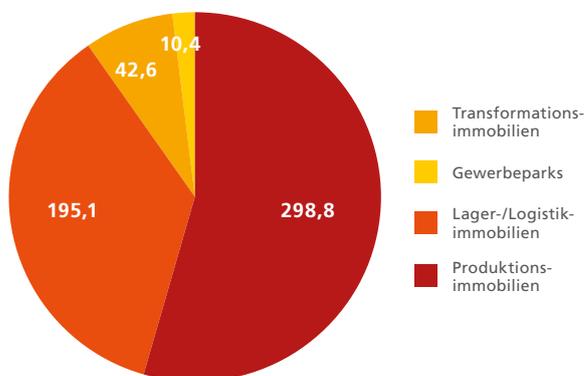


Abb. 27: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2015

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien	Fläche		Gesamtwert		davon investmentfähig	
	in Mio. m ²	in %	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %
Transformationsimmobilien	60,8	6,5 %	42,6	7,8 %	21,3	50,0 %
Gewerbeparks	7,7	0,8 %	10,4	1,9 %	9,3	90,0 %
Lager-/Logistikimmobilien	329,2	35,0 %	195,1	35,7 %	117,1	60,0 %
Produktionsimmobilien	543,2	57,7 %	298,8	54,6 %	119,5	40,0 %
Alle Unternehmensimmobilien	935,5	100,0 %	543,5	100,0 %	266,2	49,0 %

³ Die Zahlen basieren auf Angaben des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, Wirtschaftsfaktor Immobilien – Die Immobilienmärkte aus gesamtwirtschaftlicher Sicht (2010/2013) sowie Fortschreibungen einzelner Objekttypen in den Objektdatenbanken der bulwiengesa AG. Angaben zu Unternehmensimmobilien stammen aus Berechnungen der bulwiengesa AG.

Abb. 28: German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten (y-o-y), 1995-2019⁴

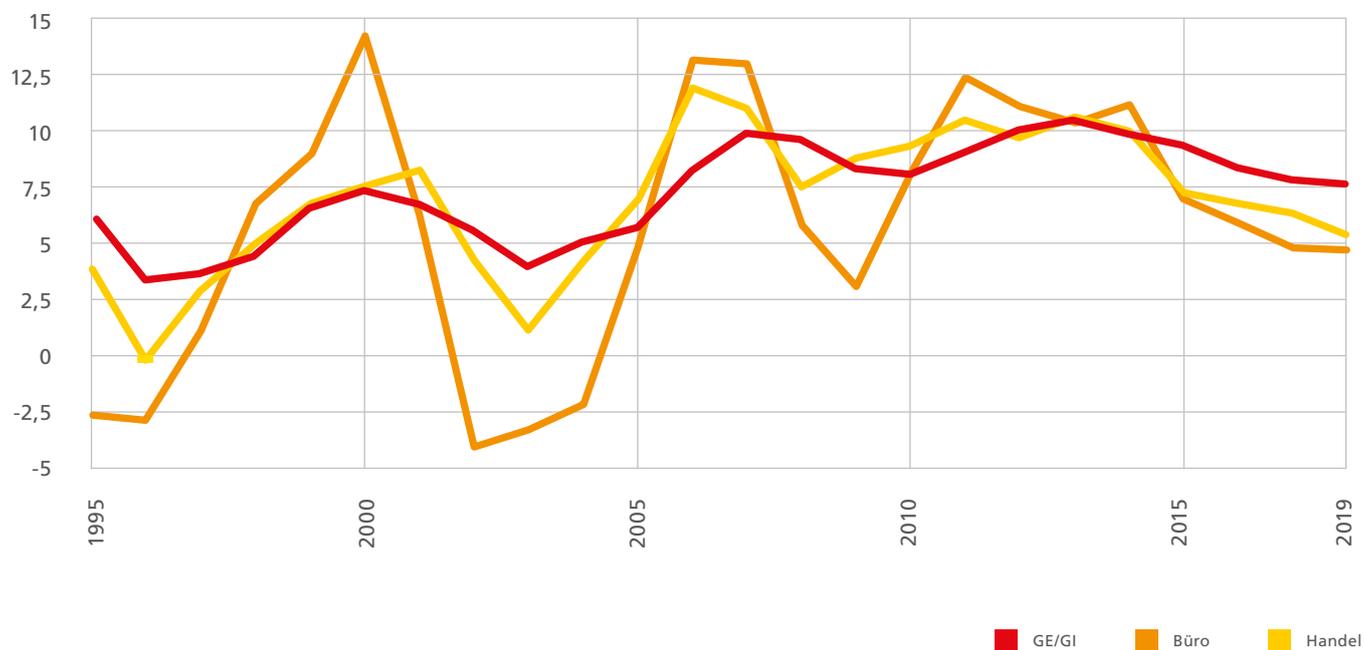
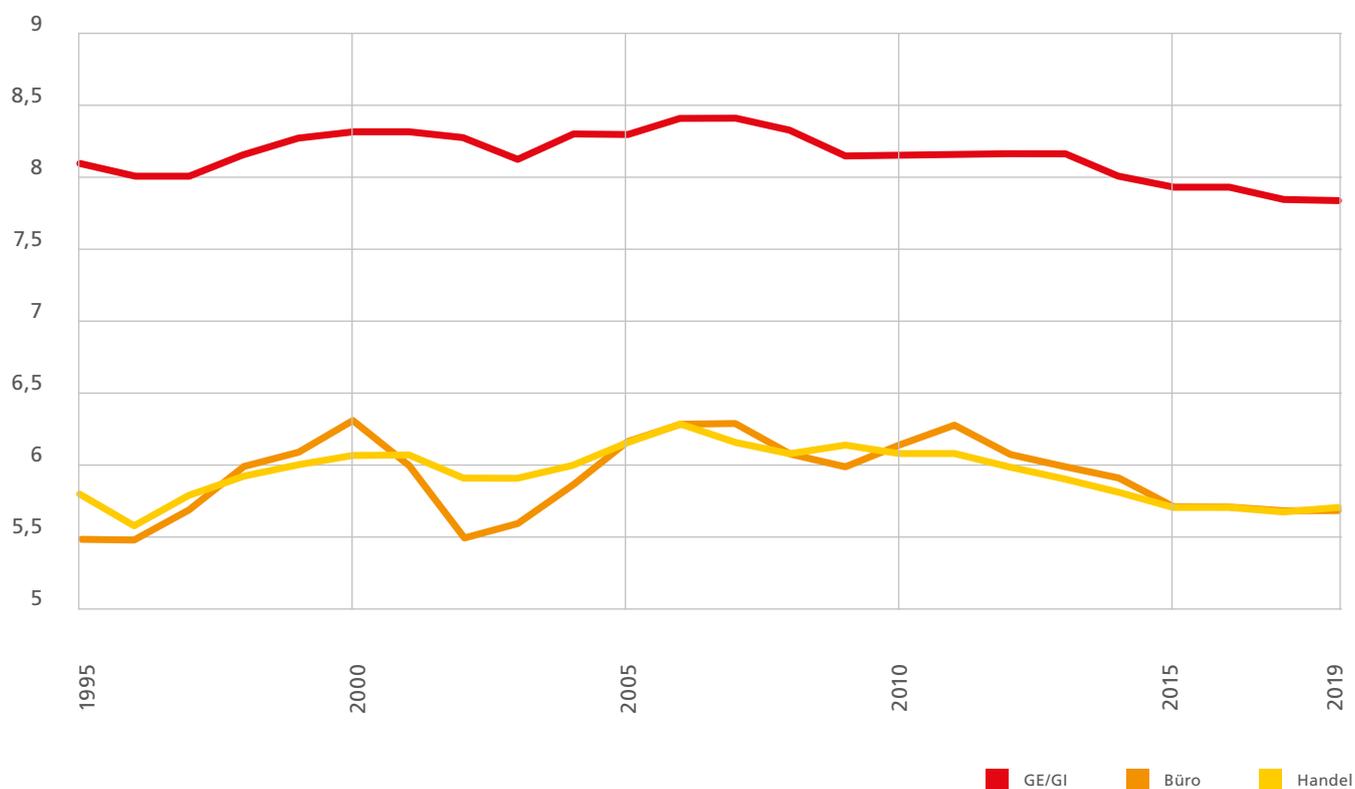


Abb. 29: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y), 1995-2019 in %



⁴Eine Definition sowohl zum GPI als auch zur Ankaufsrendite (BAR – Bruttoanfangsrendite) ist im Glossar aufgeführt.



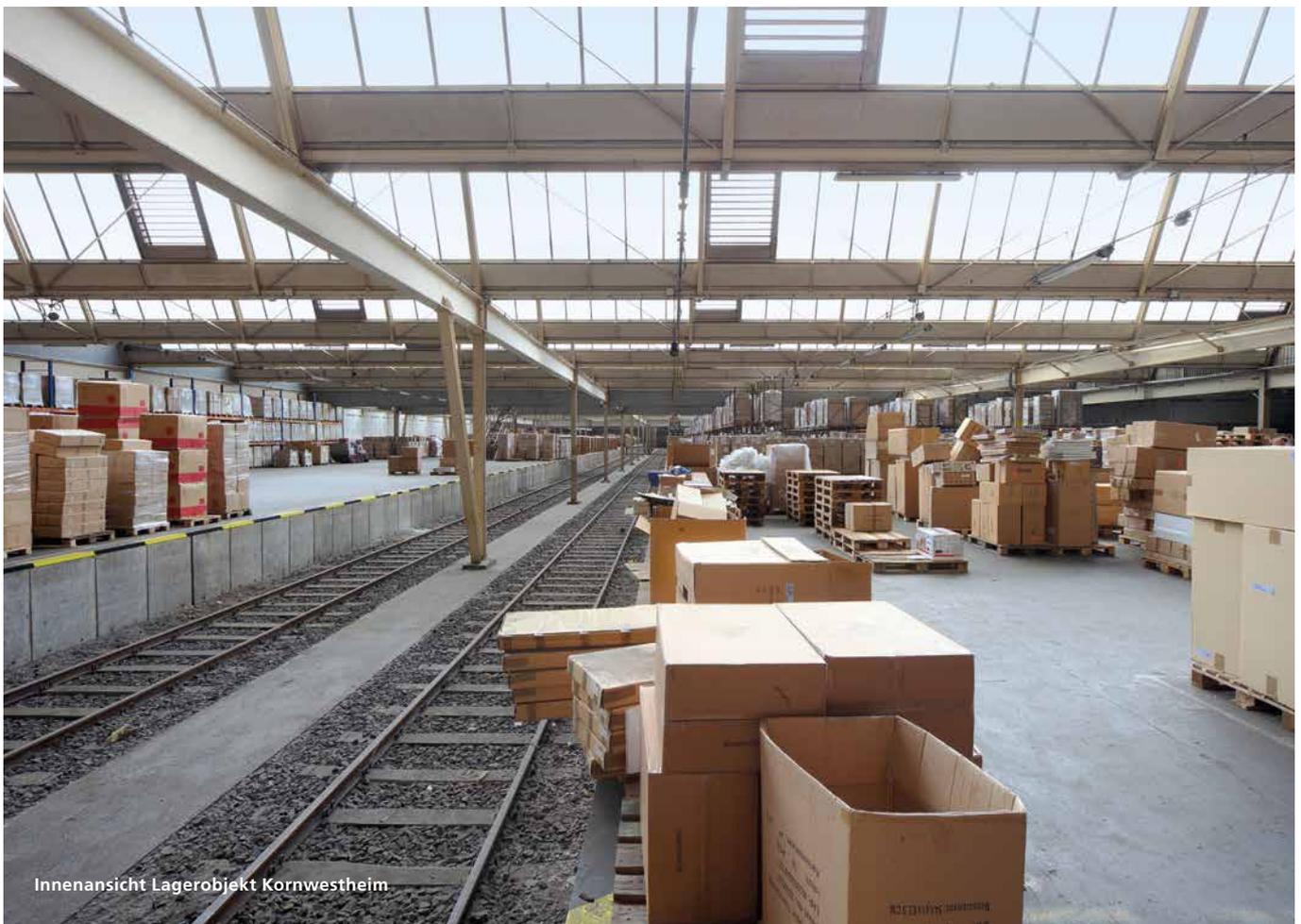
NACHWORT

HINWEISE ZUR ANALYSE

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 Erstellung der Investmentmarktanalyse wurde auf Basis von Transaktionsmeldungen der Teilnehmer durchgeführt, die ergänzt wurden durch Transaktionen aus der RIWIS-Datenbank von bulwiengesa, die der Kategorisierung von Unternehmensimmobilien entsprechen. Transaktionen aus der Großflächenlogistik oder anderen Marktsegmenten waren nicht Bestandteil der Analyse.

Für die Mietmarktanalyse werden die Daten der teilnehmenden Akteure ausgewertet. Für das 1. Hj. 2015 standen 1.334 Datensätze für die Analyse zur Verfügung. Es wurden dabei 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 schätzungsweise 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.



Innenansicht Lagerobjekt Kornwestheim

GLOSSAR

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 sowie die aktuell gültigen, am Markt üblichen Erwerbsnebenkosten noch enthalten. 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.

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.

Cash Flow 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 Wertänderung 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 steht er im Gegensatz zur Bruttoanfangsrendite, die sich eher als Ankaufsrendite versteht.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

- Abb. 01:
Die verschiedenen Kategorien der Unternehmensimmobilien
- Abb. 02:
Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie
- Abb. 03:
Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2014 nach Akteursgruppen in Mio. Euro
- Abb. 04:
Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2015 nach Akteursgruppen in Mio. Euro
- Abb. 05/06:
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2014
- Abb. 07/08:
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2015
- Abb. 09:
Verteilung der Transaktionsvolumina im rollierenden Zeitvergleich nach Region in Mio. Euro
- Abb. 10:
Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 1. Hj. 2015 nach Objektkategorie
- Abb. 11:
Bruttoanfangsrenditen im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %
- Abb. 12:
Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 2. Hj. 2013 bis 1. Hj. 2015
- Abb. 13:
Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 2. Hj. 2013 bis 1. Hj. 2015 in Tsd. m²
- Abb. 14:
Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich nach Regionen in m²
- Abb. 15:
Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen im rollierenden Zeitvergleich
- Abb. 16:
Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten im rollierenden Zeitvergleich
- Abb. 17:
Anteile der Mietverträge nach Dauer, 1. Hj. 2015
- Abb. 18:
Flächenumsatz nach Objektkategorie im rollierenden Zeitvergleich
- Abb. 19:
Rollierender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen
- Abb. 20:
Flächenumsatz im rollierenden Vergleich nach aggregierten Wirtschaftszweigen in Tsd. m²
- Abb. 21:
Entwicklung der Spitzenmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat
- Abb. 22:
Entwicklung der Durchschnittsmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat
- Abb. 23:
Entwicklung der Lager-/Logistikmieten in unterschiedlichen Größenklassen, 1. Hj. 2015 in Euro/m²/Monat
- Abb. 24:
Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 1. Hj. 2015
- Abb. 25:
Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 1. Hj. 2015
- Abb. 26:
Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 1. Hj. 2015
- Abb. 27:
Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2015
- Abb. 28:
German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten (y-o-y), 1995-2019
- Abb. 29:
German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y), 1995-2019 in %



KONTAKT, COPYRIGHT UND DISCLAIMER

HERAUSGEBER:

INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

GESCHÄFTSSTELLE DER INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN:

Andreas Schulten
bulwiengesa AG
Wallstraße 61
10179 Berlin
Telefon: +49 30 278768-0
Telefax: +49 30 278768-68

WISSENSCHAFTLICHE BEARBEITUNG, DATENHANDLING UND REDAKTION

PROJEKTLEITUNG:

Tobias Kassner
Telefon: +49 30 27 87 68-23
kassner@bulwiengesa.de

PROJEKTASSISTENZ:

Hauke Prätzel
Telefon: +49 30 27 87 68-26
praetzel@bulwiengesa.de

MARKTBERICHT NR. 3, 1. HALBJAHR 2015

Redaktionsschluss: 28.08.2015

KONZEPT & DESIGN

elevenfifteen GmbH
Magdalenenstraße 54
20148 Hamburg
Telefon: +49 40 55 898 11-22
elevenfifteen.de

COPYRIGHT © 2015

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.

