



MARKT BERICHT

1. HALBJAHR 2016

Transparenz auf dem deutschen Markt
der Unternehmensimmobilien



Inhalt

Die Initiative

Marktbericht Nr. 5 der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN **4**

Was sind Unternehmensimmobilien? **6**

Die Märkte

Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2016 **12**

Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2016 **20**

Der Markt für Unternehmensimmobilien in Deutschland im 1. Hj. 2016 **30**

Nachwort

Hinweise zur Analyse **32**

Abbildungsverzeichnis **32**

Glossar **33**

Kontakt, Copyright und Disclaimer **34**

Marktbericht Nr.5 der INITIATIVE UNTER- NEHMENSIMMOBILIEN

Wie geht es nach dem Rekordjahr 2015 weiter? Die Messlatte liegt hoch, denn mit einem Gesamtvolumen von gut 1,9 Mrd. Euro war es das umsatzstärkste Jahr für Transaktionen mit Unternehmensimmobilien seit Gründung der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN.

Interessanterweise beschränkte sich das Investitionsgeschehen vor allem auf die zweite Jahreshälfte 2015 – im ersten Halbjahr lag das Transaktionsvolumen bei lediglich rund 610 Mio. Euro.

Das erste Halbjahr 2016 hat diesen Wert bereits überschritten. Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 775 Mio. Euro liegt es bereits rund 27 % über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Wiederholt sich das langjährige Muster, dass Investoren anscheinend bevorzugt in der zweiten Jahreshälfte investieren, gibt es Grund für großen Optimismus. Besonders gefragt sind nach wie vor Produk-

Nachfrage. Hier gibt es einen sehr hohen Bestand. Allerdings werden viele Objekte häufig gar nicht gehandelt, etwa, weil Eignutzer die Immobilien halten. Doch gerade Letztere, so ein Ergebnis der aktuellen Analyse, scheinen allmählich die Vorzüge des Mietmodells zu erkennen. Projektentwickler und Bauträger sind auch dieses Jahr die Gruppe mit dem größten Verkaufsvolumen.

85 %

der Akteure auf dem Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien kommen aus Deutschland

33,5 %

des bisherigen Transaktionsvolumens 2016 fallen auf Produktionsimmobilien

tionsimmobilien. Fast 260 Mio. Euro wurden im ersten Halbjahr 2016 in diese Kategorie investiert. Das entspricht rund 33,5 % des bisherigen Transaktionsvolumens. Diese sehr heterogene Kategorie der Unternehmensimmobilien erfreut sich demnach steigender

Für insgesamt 331 Mio. Euro veräußerten sie Unternehmensimmobilien. Und reichten sie gewissermaßen direkt an Spezialfonds weiter, die stärkste Käufergruppe, die für fast den gleichen Betrag (rund 319 Mio. Euro) Unternehmensimmobilien kaufte und in Fondsstrukturen einband. Das Kaufverhalten der Fonds bestätigt das gestiegene Vertrauen und die erhöhte Transparenz in diesem Segment.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:



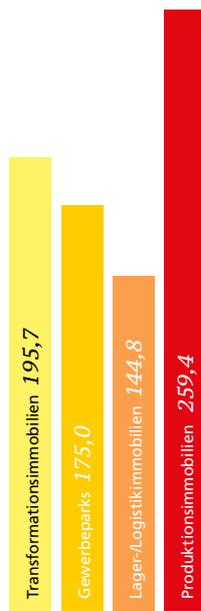
Die Akzeptanz der Assetklasse Unternehmensimmobilien in Deutschland zeigt sich auch an dem nochmals gestiegenen Anteil der deutschen Akteure (85 %) auf diesem Investmentmarkt. Die verbesserte Transparenz auf diesem Markt sowie die niedrigen Renditen in den etablierten Assetklassen lassen auch deutsche Investoren vermehrt auf Unternehmensimmobilien umschwenken. Die Unsicherheit der Märkte und die niedrigen Zinsen drücken allerdings auch auf die Renditen bei den Unternehmensimmobilien.

Die Durchschnittsrenditen gaben in jeder Kategorie nach. Besonders groß war der Rückgang bei den Transformationsimmobilien. Lag die gemittelte Rendite für 2015 noch bei 8,4 %, wurde bei den Verkäufen 2016 eine Rendite von 6,2 % im Durchschnitt ermittelt. Viele Branchen schätzen die meist zentralen Lagen und den Industriecharme. Die geringste Kompression gab es bei den Produktionsimmobilien. Ihre Durchschnittsrendite lag zum ersten Halbjahr 2016 bei 8,4 %. Gerade sehr große Flächen, z. B. im Bereich der Produktion, wurden weniger nachgefragt. Kleine Mietflächen dagegen, auch das hat die Untersuchung gezeigt, werden bei Unternehmensimmobilien immer beliebter.

Die Transparenzoffensive der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN hat mittlerweile 13 Mitglieder. Deren gemeinsames Ziel ist es, die Transparenz in diesem Marktsegment zu verbessern, um den Zugang in die Assetklasse zu erleichtern. Dafür ist in Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Research- und Beratungshaus bulwiengesa ein Reportingsystem aufgebaut worden, in dem sämtliche Transaktions- und Vermietungsdaten der Teilnehmer ausgewertet werden.

Besuchen Sie uns auf unserer Webseite unternehmensimmobilien.net, um auf dem Laufenden zu bleiben. Oder treten Sie einfach mit uns in Kontakt.

Quelle:
bulwiengesa



Investitionsvolumen in Mio. Euro nach
Objektkategorie 1. Hj. 2016



Herausgeber und Redaktion: bulwiengesa

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.

Abb. 01, rechte Seite: Die verschiedenen Kategorien der Unternehmensimmobilien

- Sehr geringes Leerstandsrisiko
- Geringes Leerstandsrisiko
- Moderates Leerstandsrisiko
- Leicht erhöhtes Leerstandsrisiko
- Erhöhtes Leerstandsrisiko

ASSETKLASSEN



Unternehmensimmobilien als alternative Assetklasse

Vielzahl von Nutzern aus
unterschiedlichen Branchen

Variable Nutzungsmischung

Etablierte Assetklassen im Immobilienbereich

i.d.R. nur ein Nutzer

Meist einheitliche Nutzung



Hohe
Nutzungsreversibilität

Transformationsimmobilien



Gewerbeparks



Lager-/Logistikimmobilien



Produktionsimmobilien



Geringe
Nutzungsreversibilität

Einzelhandelsimmobilien



Büroimmobilien



Hotelimmobilien



Spezial-/Betreiberimmobilien



Transformationsimmobilien



Transformationsimmobilien sind meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industriearale 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.



Sirius Business Park

Adresse: Carl-Reuther-Straße 1/
Waldstraße,
68305 Mannheim

Eigentümer: Sirius Facilities GmbH
im Auftrag der
Sirius Mannheim B.V.

Größe: 163.350 m²

Flächenarten: Büros, Lager, Produktions-
und Werkstattflächen

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe,
Lager- und Logistikwirt-
schaft, Handel und
Großhandel

Gewerbepark Alte Manufaktur

Adresse: Clörather Straße 1–3,
Sittarder Straße 61–63,
Vorster Straße 48–50,
41748 Viersen

Eigentümer: Hansteen Holdings PLC

Größe: 25.451 m²

Flächenarten: Lager, Büro, Großhandel

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe,
Handel und Großhandel,
Lager- und Logistikwirtschaft



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.



SEGRO Park Düsseldorf Süd (Rheinpark)

Adresse: Bonner Straße 317–412/
Kappeler Straße,
40599 Düsseldorf

Eigentümer: Segro Germany GmbH
Größe: 33.944 m² plus 21.019 m²
Entwicklungspipeline

Flächenarten: Büro-, Gewerbe- und Serviceflächen
Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe,
Mittelständische Unternehmen,
Lager- und Logistikwirtschaft,
Dienstleistungen



Siemens Industriepark Karlsruhe

Adresse: Siemensallee 84,
76187 Karlsruhe

Eigentümer: Siemens AG/Siemens Real Estate
Größe: 83.500 m²

Flächenarten: Produktions-, Büro-, Lagerflächen
Zielgruppe: Industrie, Verarbeitendes Gewerbe

Lager-/Logistikimmobilien



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 Nachrüsten von Rampen und Toren.

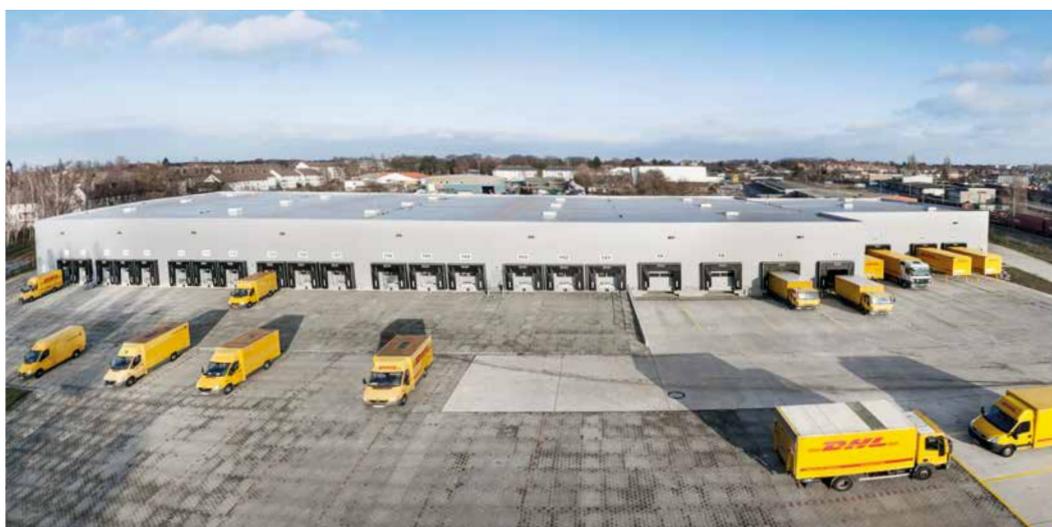


Logistikimmobilie im Gewerbe- und Logistikpark München-Kirchheim West

Adresse: Parsdorfer Weg 10,
85551 Kirchheim b. München
Eigentümer: Valad Germany GmbH
Größe: 26.343 m²
Flächenarten: Logistik- und Bürofläche
Zielgruppe: E-Commerce, Lager-/Logistikwirtschaft,
Verarbeitendes Gewerbe

Unternehmer PARK Ratingen-Tiefenbroich

Adresse: Zapp-Platz 1/Robert-Zapp-Straße 5,
40880 Ratingen
Eigentümer: Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG
Größe: 26.102 m²
Flächenarten: Lager-/Logistikfläche, Büro-/Serviceflächen
Zielgruppe: Lager- und Logistikwirtschaft



Produktionsimmobilien



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.

Constellium Produktionsimmobilie

Adresse: Industriepark 309/315,
78244 Gottmadingen

Eigentümer: Geneba Properties N.V.
über die Geneba RE 10
B.V. und SMR2
Verwaltungs GmbH

Größe: 51.507 m²

Flächenarten: Produktions-, Lager- und
Bürofläche

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe,
Industrie



CompAir Produktionsimmobilie

Adresse: Argenthaler Straße 11,
55469 Simmern/Hunsrück

Eigentümer: M7 Real Estate im Auftrag der
TEIF Germany Simmern S.a.r.l.

Größe: 20.098 m²

Flächenarten: Produktions-, Büroflächen, Lager- und
Logistikflächen

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe

Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2016

Transaktionsvolumen im 1. Halbjahr 2016 übersteigt bereits den Vorjahreswert

Das Jahr 2015 war ein Rekordjahr für gewerbliche Immobilieninvestments in Deutschland. Dies war auch bei den Unternehmensimmobilien zu beobachten. Mit einem Gesamtvolumen von gut 1,9 Mrd. Euro war es das umsatzstärkste Jahr für Transaktionen mit Unternehmensimmobilien seit Gründung der Initiative. Interessanterweise beschränkte sich das Investitionsgeschehen vor allem auf die zweite Jahreshälfte 2015 – allein im zweiten Halbjahr wurden über 1,3 Mrd. Euro in Unternehmensimmobilien investiert. Im ersten Halbjahr waren es lediglich rund 610 Mio. Euro Transaktionsvolumen.

Das erste Halbjahr 2016 hat diesen Wert schon überschritten. Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 775 Mio. Euro liegt es bereits rund 27 % über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Generell scheinen die Investoren bevorzugt in der zweiten Jahreshälfte zu investieren. Dieses Muster konnte auch 2014 schon beobachtet werden.

Produktionsimmobilien sind 2016 besonders gefragt

Runtergebrochen auf die einzelnen Kategorien der Unternehmensimmobilien zeigt sich: Produktionsimmobilien sind besonders gefragt. Fast 260 Mio. Euro wurden im ersten Halbjahr 2016 in diese Kategorie investiert. Das entspricht rund 33,5 % des bisherigen Transaktionsvolumens. Gegenüber dem zweiten Halbjahr 2015 ging das Volumen zwar zurück, jedoch lediglich um 3 %; größere Rückgänge waren vor allem bei den Transformationsimmobilien und den Gewerbeparks zu verzeichnen: Das Investitionsvolumen bei den Gewerbeparks ging um fast 67 % zurück, bei den Transformationsimmobilien um gute 50 %. Dennoch übersteigen die Investitionsvolumen die des ersten Halbjahres 2015 um knapp 40 % bei den Transformationsimmobilien und rund 1,5 % bei den Gewerbeparks. Mit

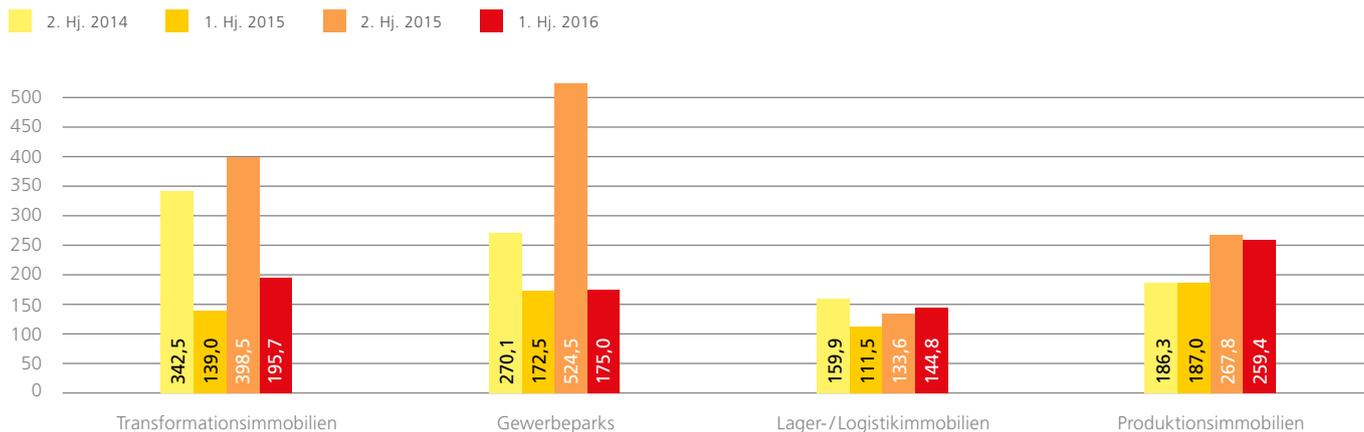
rund 196 Mio. Euro sind die Transformationsimmobilien im ersten Halbjahr 2016 die am zweitstärksten nachgefragte Kategorie. Gut 25 % des Investmentvolumens entfiel auf diese Gruppe. Die Gewerbeparks liegen mit einem Volumen von 175 Mio. Euro und einem Anteil von knapp 23 % jedoch dicht auf.

Auf Lager-/Logistikobjekte entfällt traditionell das geringste Transaktionsvolumen. Wie anfangs bereits ausgeführt, grenzen sich die von der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN untersuchten Objekte von den modernen Logistikhallen mit meist deutlich über 10.000 m² Nutzfläche ab. Im ersten Halbjahr 2016 wurden fast 145 Mio. Euro in diese Kategorie investiert. Das entspricht einem Anteil von fast 19 %. Allerdings sind Lager-/Logistikobjekte die einzige Kategorie, die im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2015 ein höheres Investitionsvolumen aufweist – hier stieg der Umsatz um gut 8 %, gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 sogar um knapp 30 %.

Das Einkaufsvolumen der Fonds entsprach in etwa dem Verkaufsvolumen der Projektentwickler

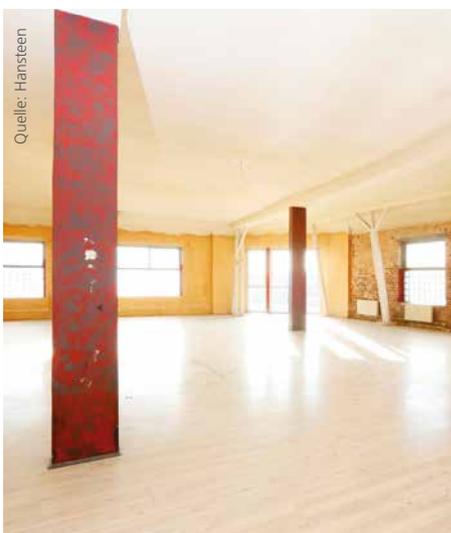
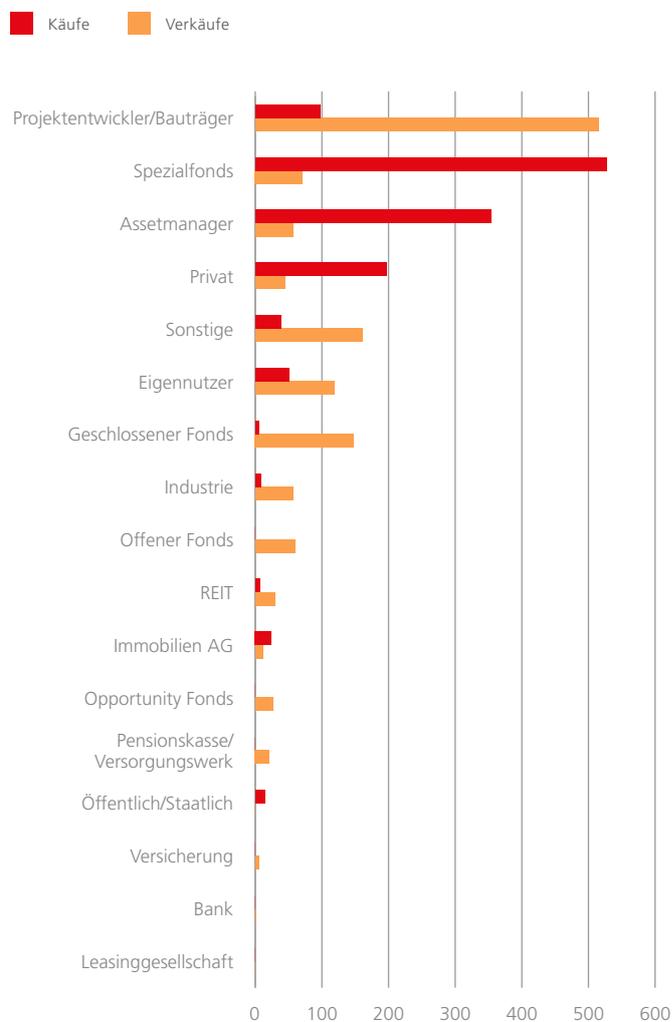
Projektentwickler und Bauträger waren im zweiten Halbjahr 2015 besonders stark im Investmentmarkt tätig, vorrangig auf der Verkäuferseite. Diese Gruppe veräußerte Projekte und Revitalisierungen im Wert von gut 515 Mio. Euro in diesem Betrachtungszeitraum. Ähnlich stark vertreten auf der Käuferseite waren die Spezialfonds. Sie kauften Unternehmensimmobilien im Wert von fast 527 Mio. Euro. Hier zeigt sich, dass Unternehmensimmobilien vermehrt in Fondsstrukturen gehalten werden und sich sukzessive etablieren. Weitere Schwergewichte im Handel sind traditionell die Assetmanager. Diese Gruppe kaufte in der zweiten Jahreshälfte 2015 Unternehmensimmobilien im Wert von 354 Mio. Euro.

Abb. 02: Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie, absteigend nach Transaktionsvolumen im 1. Hj. 2016 sortiert



Ebenfalls stark präsent waren private Investoren auf der Käuferseite. Für fast 197 Mio. Euro kauften private Investoren wie Family Offices oder Einzelpersonen Unternehmensimmobilien und belegen damit, dass auch abseits der klassischen Akteure Unternehmensimmobilien vermehrt in den Fokus rücken. Auf Verkäuferseite waren neben der Gruppe „Sonstige“ mit 160 Mio. Euro Verkaufsvolumen auch Geschlossene Fonds und Eigennutzer sehr aktiv. Sie veräußerten Unternehmensimmobilien im Wert von knapp 150 bzw. knapp 119 Mio. Euro – unter anderem ein Zeichen dafür, dass die Eigennutzer sich vermehrt von ihrem Immobilienbesitz trennen.

Abb. 03: Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2015 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen



Quelle: Hansteen

Büroloft im Gewerbepark Alte Manufaktur

Im ersten Halbjahr 2016 setzt sich diese Entwicklung fort. Projektentwickler und Bauträger waren bisher auch dieses Jahr die Gruppe mit dem größten Verkaufsvolumen. Für insgesamt 331 Mio. Euro veräußerten sie Unternehmensimmobilien. Stärkste Käufergruppe waren wieder die Spezialfonds. Für rund 319 Mio. Euro wurden Unternehmensimmobilien gekauft und in Fondsstrukturen eingebunden. Bei den Assetmanagern als zweitstärkste Käufergruppe war das Verhältnis zwischen Käufen und Verkäufen dieses Jahr ausgeglichener als noch in der zweiten Jahreshälfte 2015. Käufe von fast 135 Mio. Euro standen Verkäufen von 87 Mio. Euro gegenüber. Ebenfalls wieder auf Verkäuferseite aktiv waren die Eigennutzer. Sie veräußerten eigene Immobilien im Wert von rund 84 Mio. Euro. Allerdings kauften sie auch für gut 46 Mio. Euro neue Objekte. Oft fehlt es dieser Gruppe an adäquaten, alternativen Mietangeboten, sodass sie sich für Eigenbesitz entscheiden.

Im Jahresverlauf 2015 zeigte sich schon der größer werdende Anteil der deutschen Akteure auf dem Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien. Ihr Anteil auf der Käuferseite stieg von 72 % im ersten Halbjahr 2015 auf 82 % im zweiten Halbjahr 2015. Im ersten Halbjahr 2016 konnten die deutschen Investoren ihren Anteil nochmal erhöhen und waren für 85 % der Ankäufe verantwortlich. Hier zeigt sich die stärker werdende Akzeptanz der Assetklasse Unternehmensimmobilien in Deutschland. Die gesteigerte Informationsdichte im Markt für Unternehmensimmobilien sowie die niedrigen Ren-

Abb. 04: Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2016 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen

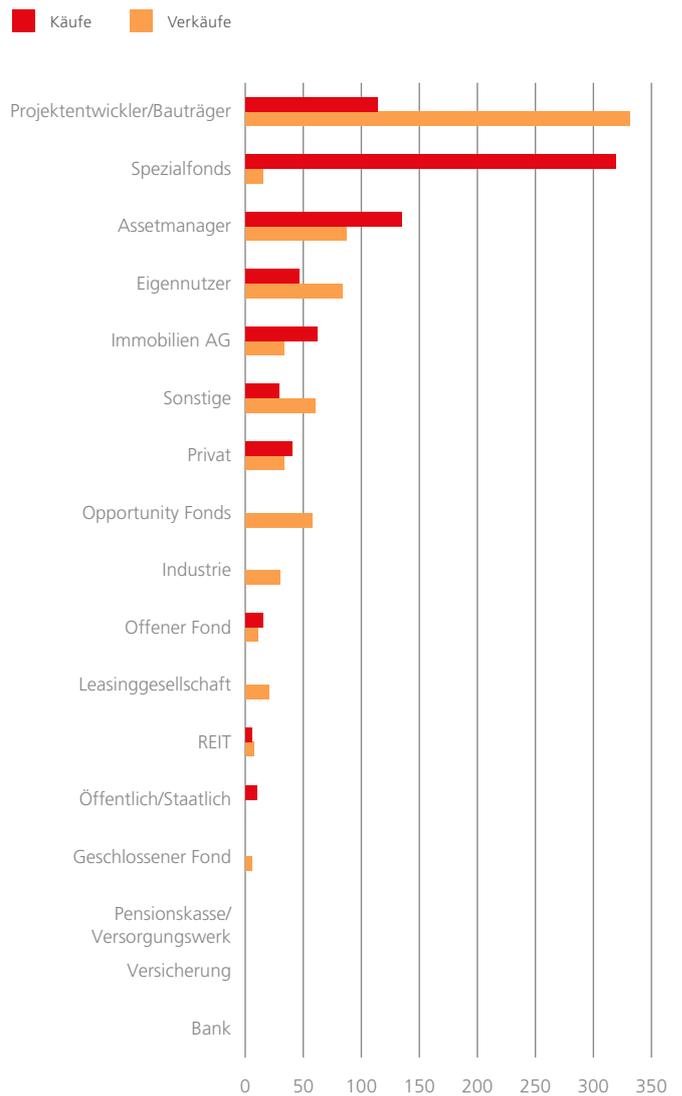
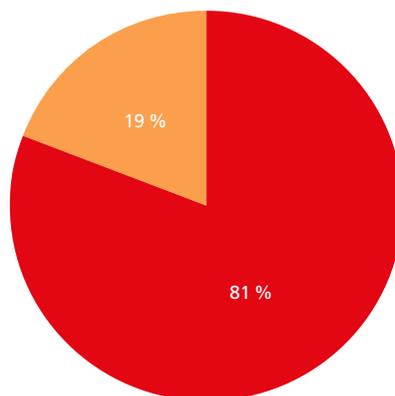
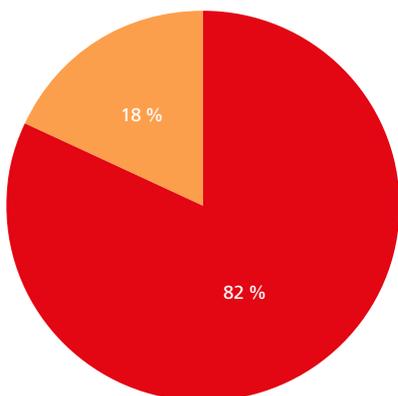


Abb. 05/06: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2015

■ Käufer aus Deutschland ■ Internationale Käufer ■ Verkäufer aus Deutschland ■ Internationale Verkäufer



ditionen in den etablierten Assetklassen lassen auch deutsche Investoren vermehrt auf Unternehmensimmobilien umschwenken.

Insgesamt investierten deutsche Investoren 685 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2016 in Unternehmensimmobilien. Die internationalen und ausländischen Investoren waren deutlich weniger aktiv, sie kamen lediglich auf knapp 120 Mio. Euro. Denn durch den erhöhten Austausch der Unternehmen untereinander ist der Zugang zu dieser Assetklasse für deutsche Akteure mit ihren lokalen und regionalen Verflechtungen oft einfacher. Gerade was die Kontakte zu den meist kleinen und mittelständischen Unternehmen betrifft, sind die deutschen Assetmanager und Investoren oft besser vernetzt. Ausnahmen sind ausländische Firmen wie beispielsweise Hansteen, Valad oder M7, die sich mit ihren deutschen Niederlassungen und Mitarbeitern nationales Know-how und Kundenbeziehungen aufgebaut haben.

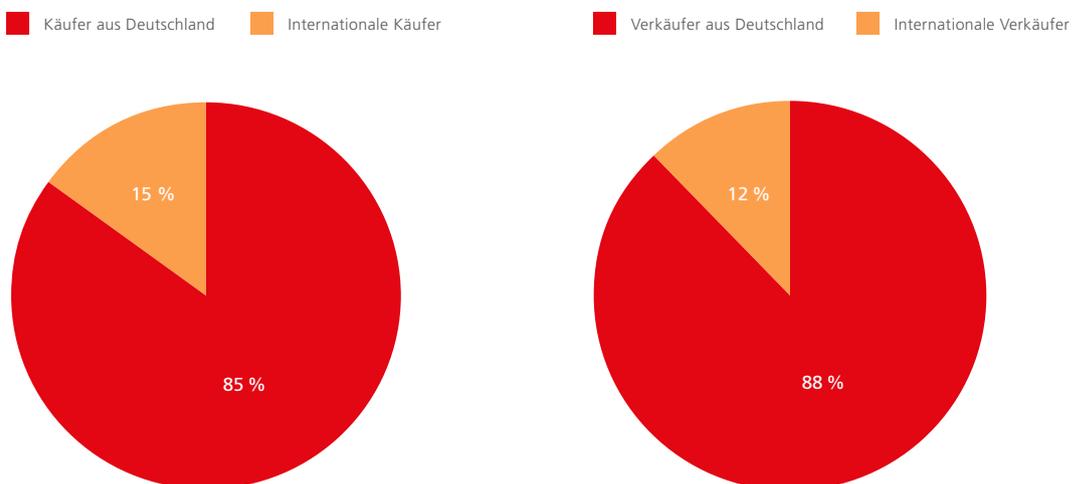
Der „Transparenz- und Vernetzungseffekt“ zeigt sich auch auf der Verkäuferseite, die ebenfalls immer stärker von deutschen Akteuren dominiert wird. Ihr Anteil stieg von 81 % im zweiten Halbjahr 2015 auf 88 % im ersten Halbjahr 2016. Insgesamt verkauften deutsche Akteure bereits Unternehmensimmobilien im Wert von 708 Mio. Euro, ausländische Akteure hingegen nur Objekte im Wert von 96,6 Mio. Euro.

Berlin ist und bleibt die Region mit den höchsten Transaktionsumsätzen bei Unternehmensimmobilien

Berlin und Umland waren nicht nur im zweiten Halbjahr 2015 die mit Abstand transaktionsstärkste Region in Deutschland, sondern auch im ersten Halbjahr 2016.

Mit Ausnahme des ersten Halbjahres 2015 zeigte sich Berlin bei den Investoren bisher allgemein sehr beliebt und erzielte die höchsten Investitionsvolumen aller anderen Halbjahresauswertungen. Allerdings ging das Gesamtvolumen im ersten Halbjahr 2016 leicht zurück. Wurden im zweiten Halbjahr 2015 noch 272 Mio. Euro in der Hauptstadtregion investiert, waren es in der ersten Hälfte 2016 nur ca. 269 Mio. Euro. Dies entspricht jedoch lediglich einem Rückgang von 1,2 %. Vor dem Hintergrund, dass das Gesamtvolumen aller Transaktionen in Unternehmensimmobilien in Deutschland im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2015 um fast 42 % zurückging, kann Berlin damit eine besonders konstant hohe Nachfrage unterstellt werden. Die Gründe: Die Region hat ein großes Angebot und eine lebhaftere Gründer- und Start-up-Szene; letztere suchen oft Mietlösungen in Unternehmensimmobilien. Die anhaltende Zuwanderung nach Berlin und die damit auch einhergehende zunehmende unternehmerische Tätigkeit durch Start-ups und kleine bis mittelständische Unternehmen generiert eine steigende Flächennachfrage. Unternehmensimmobilien bieten diesen Unternehmen ideale Bedingungen zum Arbeiten und zur Expansion. Diesen Trend haben auch die Investoren erkannt und in großem Umfang Unternehmensimmobilien in Berlin gekauft.

Abb. 07/08: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2016



Auf den Rängen 2 bis 4 liegen 2016 die Region Süd, gefolgt vom Verdichtungsraum Rhein-Ruhr und dem Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar. In allen drei Regionen ist das Transaktionsvolumen im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2015 ebenfalls zurückgegangen. Die Rückgänge im Volumen sind allerdings deutlich stärker ausgeprägt als in der Region Berlin. Die Region Süd kam auf ein Investitionsvolumen von fast 108 Mio. Euro in der ersten Jahreshälfte 2016. Das entspricht einem Rückgang von fast 32 %. Im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr fiel das Volumen mit gut 91 Mio. Euro über 56 % zurück, im Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar betrug der Rückgang hingegen nur 24,5 %. In dieser Region wurden in der ersten Hälfte 2016 gut 85 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien investiert.

Die Region West legt deutlich zu, Hamburg weist den größten Rückgang auf

Besonders ausgeprägte Veränderungen folgen auf den Rängen 5 und 6. Die Region West sowie München samt Umland sind die einzigen beiden Regionen, die 2016 im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2015 Zuwächse im Transaktionsvolumen registrieren konnten. Während das Investitionsvolumen in München mit 73 Mio. Euro knapp 3,5 % über dem Volumen des vorangegangenen Halbjahres liegt, steigerte sich das Volumen in der Region West um bemerkenswerte 75 %. Gut 75 Mio. Euro wurde hier für Käufe von Unternehmensimmobilien ausgegeben. Die größte Differenz zum vorangegangenen Halbjahr zeigte jedoch die Region Hamburg. Diese war bei den Transaktionsumsätze bislang meist eher abgeschlagen auf den hinteren Rängen zu finden, sorgte im zweiten Halbjahr 2015 mit einem Transaktionsvolumen von 225 Mio. Euro jedoch für den größten Zuwachs aller Regionen. Im ersten Halbjahr 2016 ähnelt das Investmentgeschehen jedoch wieder dem gewohnten Anblick der vorangegangenen Halbjahre. Mit einem Volumen von gerade mal 9 Mio. Euro liegt Hamburg nur vor der Region Nord im Gesamtranking und verlor über 96 % gegenüber dem Investitionsvolumen im zweiten Halbjahr 2015.

Abb. 09: Verteilung der Transaktionsvolumen im rollierenden Zeitvergleich nach Region in Mio. Euro, absteigend nach Transaktionsvolumen im 1. Hj. 2016

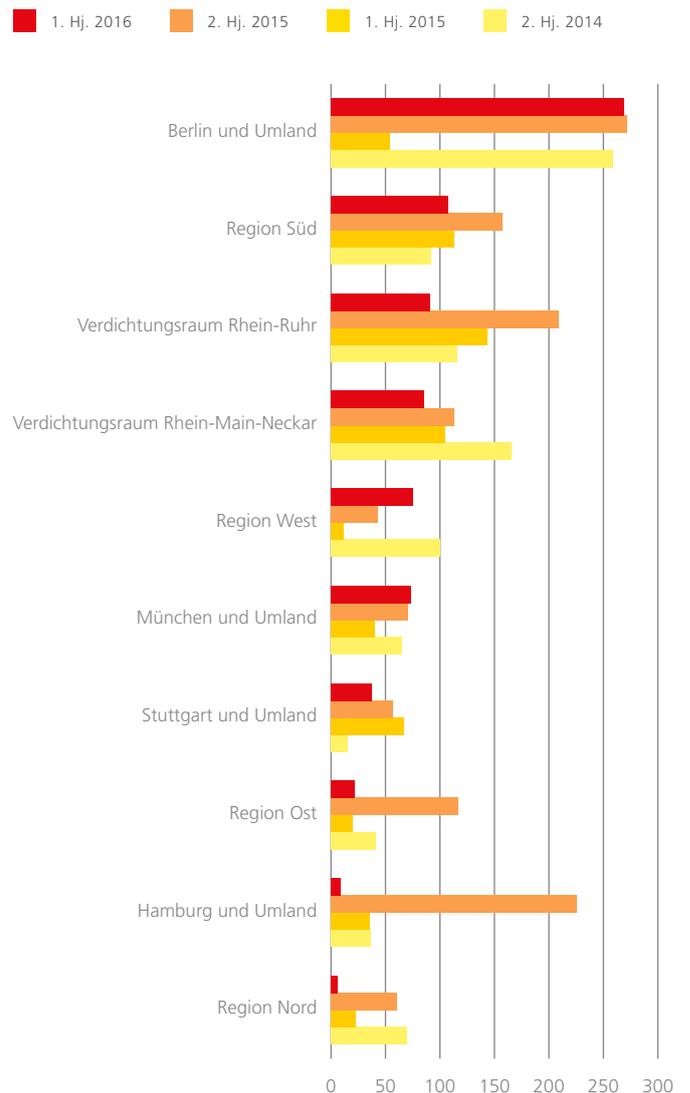
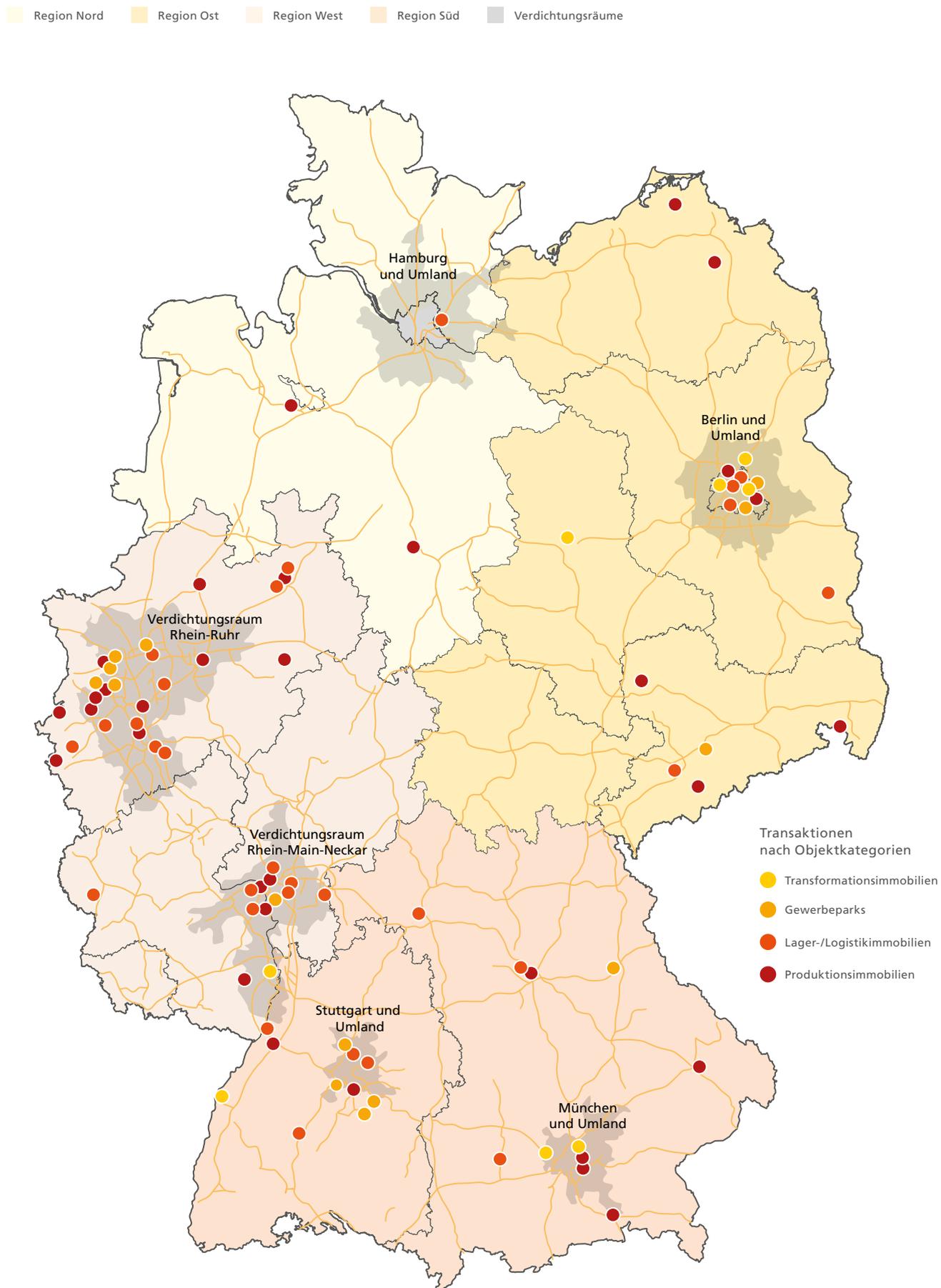


Abb. 10: Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 1. Hj. 2016 nach Objektkategorie



Unsicherheit der Märkte und niedrige Zinsen lassen auch die Renditen bei den Unternehmensimmobilien weiter schmelzen

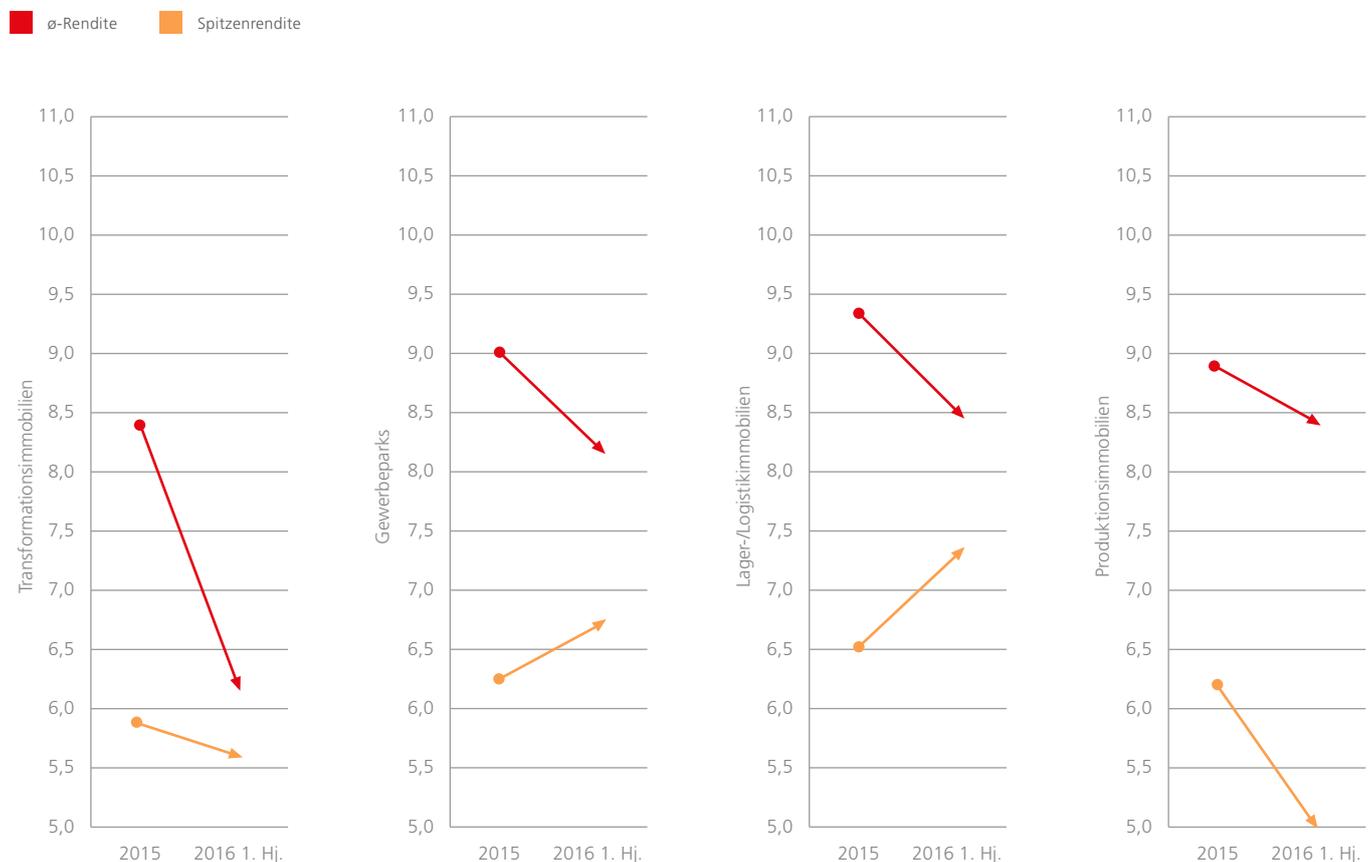
Nachdem im zweiten Halbjahr 2015 bereits eine deutliche Renditekompression bei den Unternehmensimmobilien zu spüren war, setzt sich diese auch in der ersten Jahreshälfte 2016 fort. Besonders im Durchschnitt gaben die Renditen¹ teilweise stark nach. Am stärksten ausgeprägt ist die Kompression bei den Transformationsimmobilien. Lag die gemittelte Rendite für 2015 noch bei 8,4 %, wurde bei den Verkäufen 2016 eine Rendite von 6,2 % im Durchschnitt ermittelt. Das entspricht einem Rückgang von 220 Basispunkten. Allerdings sind gerade bei Transformationsimmobilien die Renditen recht volatil, da bei dieser Kategorie Aufwertungs- und Revitalisierungsmaßnahmen enorme Wert- und Mietsteigerungen mit sich bringen können. Das ist oft bedingt durch die meist zentralen Lagen und den Industriecharme, was einige Branchen sehr als Arbeitsumfeld schätzen. Zudem ist hier auch häufig ein höherer Büroflächenanteil als beispielsweise in den Lager-/Logistikobjekten oder

den Produktionsimmobilien. Dadurch können meist höhere Mieteinnahmen erzielt werden und viele Investoren sehen die Objekte aufgrund der zentralen Lagen und der Büroflächen oft als vermeintlich weniger riskante Investments.

Die Durchschnittsrenditen gaben jedoch in jeder Kategorie nach. Mit einem Rückgang von 83 Basispunkten sank die Durchschnittsrendite der Lager-/Logistikobjekte im Vergleich zu 2015 am zweitstärksten und lag im ersten Halbjahr 2016 bei 8,5 %. Dicht dahinter folgten die Gewerbeturms, deren Rendite im Schnitt insgesamt um 80 Basispunkte sank und aktuell bei 8,2 % liegt. Die geringste Kompression gab es bei den Produktionsimmobilien. Ihre Durchschnittsrendite gab um 40 Basispunkte nach und lag zum ersten Halbjahr 2016 bei 8,4 %. Gemittelt über alle Kategorien der Unternehmensimmobilien gab die Durchschnittsrendite um 70 Basispunkte nach und liegt 2016 bei 8,2 %.

Produktionsimmobilien waren im ersten Halbjahr 2016 die teuerste Kategorie von Unternehmensimmobilien

Abb. 11: Bruttoanfangsrenditen im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %



¹Die 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.



Die Entwicklung der Spitzenrenditen verlief nicht ganz so einheitlich wie die der Durchschnittsrenditen. Überraschenderweise waren etwa einzelne Produktionsimmobilien in der ersten Jahreshälfte 2016 die teuersten Objekte. Die Spitzenrendite von Produktionsimmobilien gab um 120 Basispunkte nach und sank auf 5%. Diese sehr heterogene und wohl auch noch am stärksten intransparente Kategorie der Unternehmensimmobilien erfreut sich demnach steigender Nachfrage. Nicht zuletzt durch die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN wurde diese Objektkategorie stärker in den Fokus von Investoren gerückt. Die Transformationsimmobilien verzeichneten in der Spitze ebenfalls einen Rückgang der Renditen, um fast 30 Basispunkte gab die Rendite 2016 gegenüber 2015 nach. Die aktuelle Spitzenrendite für 2016 liegt bei 5,6%.

Die beiden anderen Kategorien – Gewerbeparks und Lager-/Logistikobjekte – hingegen erfuhren keine weitere Kompression in der Spitze. Bei den Gewerbeparks stieg die Spitzenrendite gegen den Trend um 45 Basispunkte an und liegt aktuell bei 6,7%, was vor allem an dem geringen Angebot an Gewerbeparks in Deutschland liegt. Unter allen Kategorien stellen sie prozentual den kleinsten Anteil. Viele Gewerbeparks wurden bereits in den letzten Jahren gehandelt und erfuhren Preissteigerungen, wie an der Kompression der Durchschnittsrenditen zu erkennen ist. Der Anstieg der Spitzenrendite erklärt sich durch einen rückläufigen Handel mit den Premiumobjekten, da viele Akteure diese aufgrund lukrativer Mietrenditen gerne im Bestand halten. Die Lager-/Logistikobjekte hingegen legten um fast 80 Basispunkte zu. Die Spitzenrendite für diese Kategorie stieg gegenüber 2015 auf 7,3%. Hier ist zu unterscheiden zwischen den großen modernen und flexibel ausgelegten Logistikobjekten und den eher kleineren und älteren Beständen. Im Kontext der Unternehmensimmobilien werden nur die kleinen und/oder älteren Objekte berücksichtigt. Diese Objekte werden zwar auch vermehrt nachgefragt, doch sind auch bei den Gewerbeparks die Premiumobjekte meist bereits gehandelt und werden gehalten. Verkauft werden eher Objekte mit Investitions- und Revitalisierungsbedarf, bevor eine erfolgreiche Neuvermietung realisiert werden kann.

Siemens-Fertigungshalle

Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2016

Starker Flächenumsatz bei Unternehmensimmobilien, aber Rekordniveau nicht mehr erreicht

Die aktuell starke Konjunktur sorgt weiterhin für eine dynamische Nachfrage nach Mietflächen in Unternehmensimmobilien. Das Rekordniveau der letzten beiden Halbjahre kann jedoch nicht gehalten werden. Die Nachfrage fällt gut 18 % niedriger aus als im vorangegangenen Halbjahr. Mit einem Umsatz von rund 554.000 m² liegt dieser jedoch nur leicht unterhalb des Mittels der vergangenen drei Jahre, dem gesamten bisherigen Betrachtungszeitraum der Initiative Unternehmensimmobilien.

Verdichtungsraum Rhein-Ruhr positioniert sich mit knapp 100.000 m² Flächenumsatz vor Berlin

Die höchste Nachfrage für angemietete Unternehmensimmobilien wurde im zweiten Halbjahr 2016 im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr erzeugt. Damit löst diese Region Berlin und Umland als Nachfragehotspot ab. Während Rhein-Ruhr eine über 20 % höhere Nachfrage erfährt als noch im vorherigen Halbjahr, verzeichnet Berlin einen Rückgang von über 40 %. Relativierend muss hier jedoch ergänzt werden, dass die Region Berlin in der zweiten Jahreshälfte 2015 eine herausragende Dynamik erfahren hatte. Getragen wurde diese vor allem durch den hohen Bedarf, der im Dienstleistungssektor, bei kleinen und mittelständischen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbe sowie bei Start-ups und Kreativen erzeugt wird.

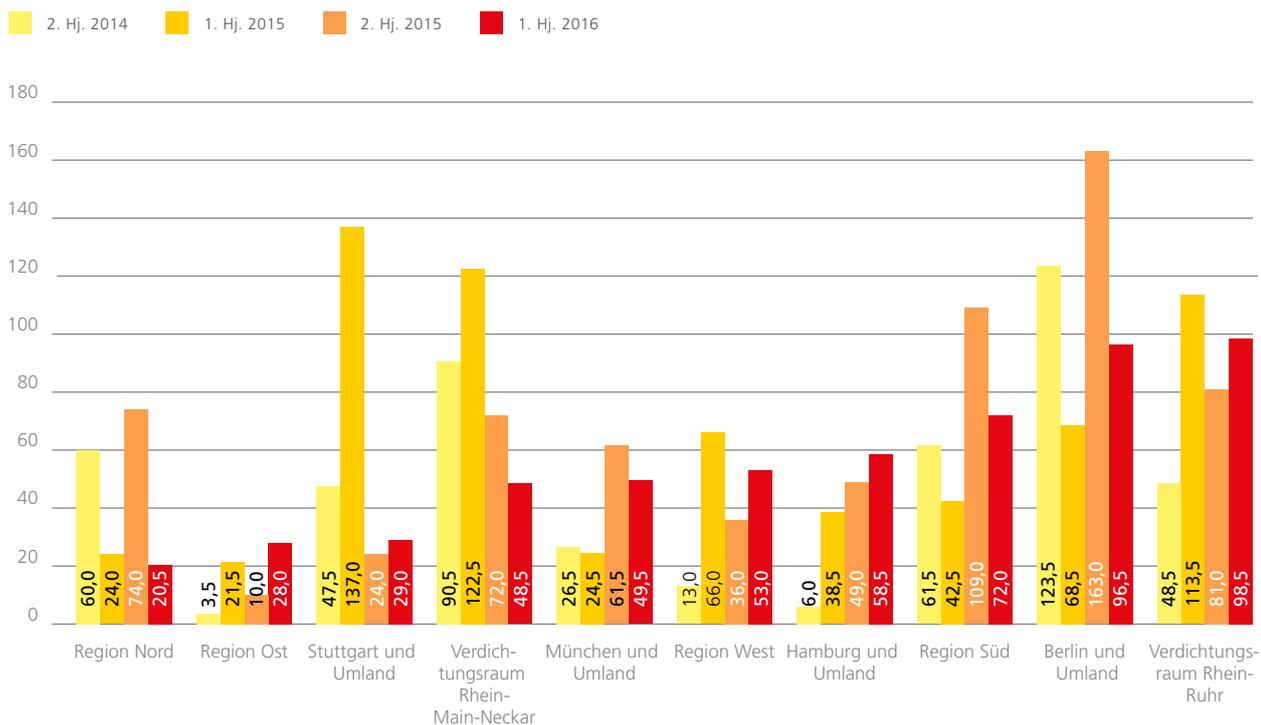
Nachfrageschub bei Unternehmensimmobilien in ost- und westdeutschen Regionen

Während der Flächenumsatz in Berlin etwas nachlässt, erfährt die Region Ost 2016 außerhalb der Metropole Berlin einen regelrechten Nachfrageschub, auch wenn das Volumen nach wie vor vergleichsweise niedrig ist. Um ganze 180 % steigt hier der Umsatz von 10.000 m² im vorherigen Halbjahr auf aktuell knapp 30.000 m². Auch in der Region West außerhalb der großen Metropolregionen von Rhein-Ruhr oder Rhein-Neckar ist die Nachfrage gegenüber dem zweiten Halbjahr 2015 spürbar gestiegen. Ein komplett anderes Bild zeichnen die Regionen außerhalb der Verdichtungsräume im Norden und Süden der Republik. Die Region Süd normalisiert sich 2016, nach dem äußerst erfolgreichen zweiten Halbjahr 2015, liegt dabei aber nur leicht unterhalb des Mittelwertes der letzten drei Jahre. Die Region Nord, die im gesamten Berichtszeitraum der Initiative Unternehmensimmobilien traditionell keine hohen Nachfrage generieren konnte, fällt nach einem sehr dynamischen zweiten Halbjahr 2015 wieder auf ein sehr niedriges Nachfrageniveau von 20.000 m².

Abb. 12: Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 2. Hj. 2014 bis 1. Hj. 2016, nach Regionen, absteigend nach Flächenumsatz 1. Hj. 2016 sortiert

Region	2. Hj. 2014	1. Hj. 2015	2. Hj. 2015	1. Hj. 2016	Gesamt
Verdichtungsraum Rhein-Ruhr	48.500	113.500	81.000	98.500	341.500
Berlin und Umland	123.500	68.500	163.000	96.500	451.500
Region Süd	61.500	42.500	109.000	72.000	285.000
Hamburg und Umland	6.000	38.500	49.000	58.500	152.000
Region West	13.000	66.000	36.000	53.000	168.000
München und Umland	26.500	24.500	61.500	49.500	162.000
Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar	90.500	122.500	72.000	48.500	333.500
Stuttgart und Umland	47.500	137.000	24.000	29.000	237.500
Region Ost	3.500	21.500	10.000	28.000	63.000
Region Nord	60.000	24.000	74.000	20.500	178.500
Gesamt	480.500	658.500	679.500	554.000	2.372.500

Abb. 13: Flächenumsätze im rollierenden Vergleich in Tsd. m², nach Regionen und Halbjahren, absteigend nach Flächenumsatz 1. Hj. 2016 sortiert



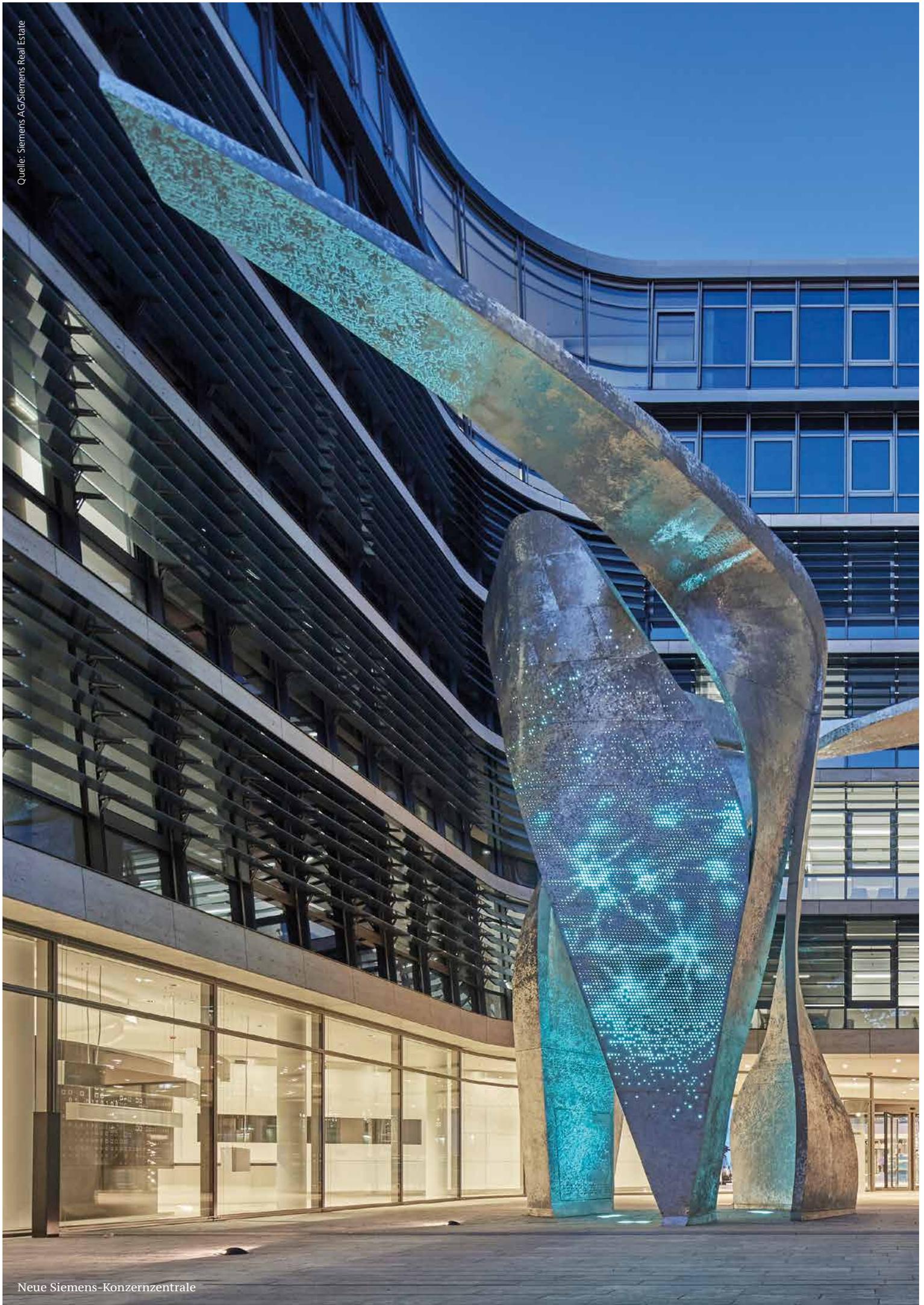
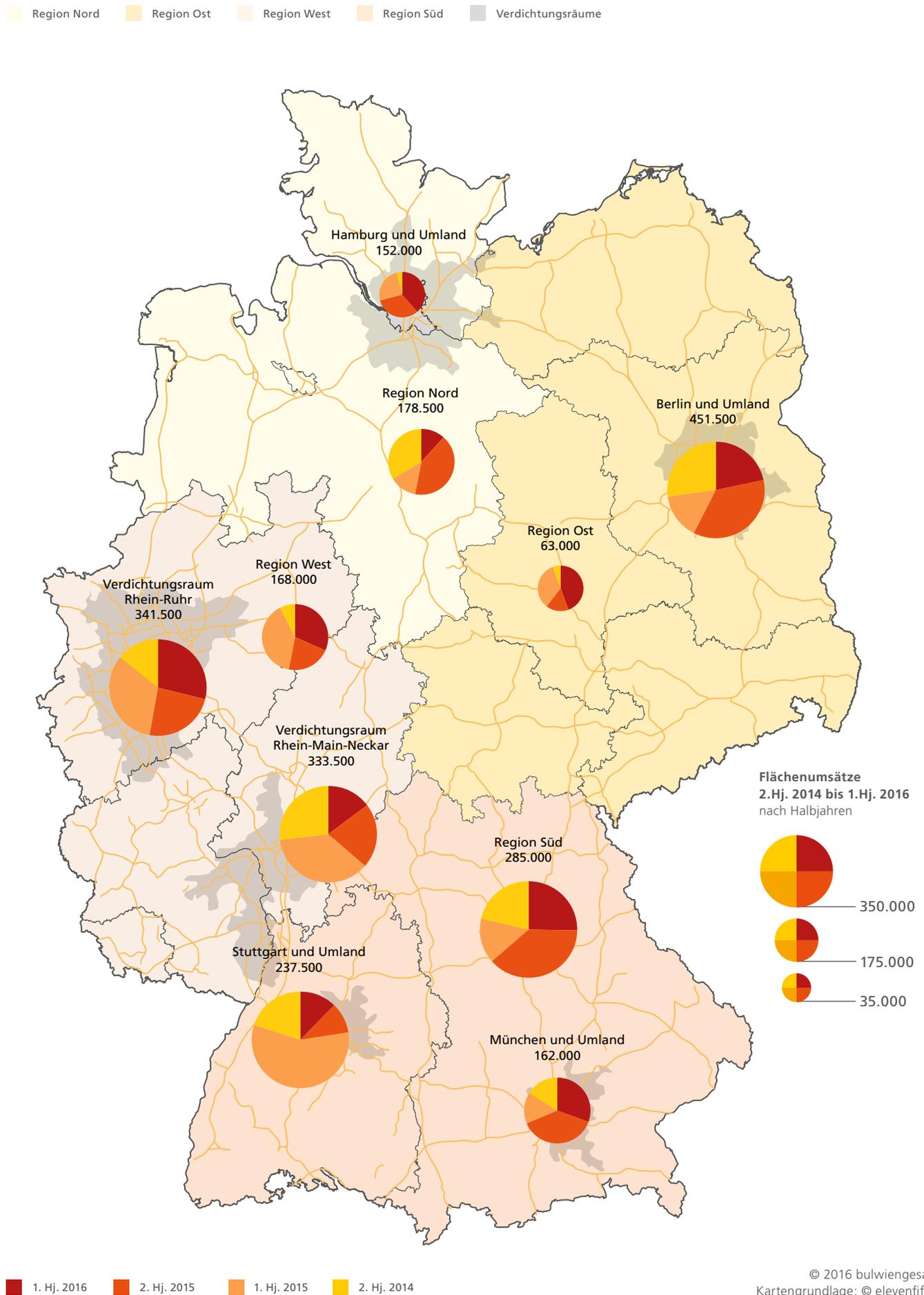


Abb. 14: Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich nach Regionen in m²



Kleinere Mietflächen werden bei Unternehmensimmobilien immer beliebter

Im Verlauf der Berichterstattung zeigt sich immer mehr: Die Stärke von Unternehmensimmobilien liegt darin, eine große Bandbreite an Flächengrößen anzubieten. Dies wird auch immer stärker von den potenziellen Mietern und Noch-Eigennutzern wahrgenommen. Die Verteilung der Umsatzleistung nach Flächengrößen im ersten Halbjahr 2016 zeigt, dass gerade die kleinen und mittleren Flächenkategorien immer stärker an Bedeutung gewinnen. Über zwei Drittel des Flächenumsatzes wurden in den Flächenkategorien bis 5.000 m² generiert. Die größeren Kategorien erzeugen jeweils nur noch Anteile von rund 10 %.

Der größte Zuwachs wurde dabei in der Größenkategorie von 1.000 bis rund 2.500 m² erzeugt (+ 33 %), aber auch die Klasse zwischen 7.500 m² und 10.000 m² hat im Vergleich zum Vorjahr mit einem Plus von knapp 28 % eine deutliche Steigerung der Nachfrage erfahren. Die sehr großen Kategorien sind dagegen deutlich rückläufig. Gerade sehr große Flächen, z.B. im Bereich der Produktion, wurden weniger nachgefragt. Konnte im vorherigen Halbjahr noch rund ein Viertel des Umsatzes hier erzeugt werden, so kommt der Bedarf im ersten Halbjahr 2016 nur noch auf 11 %.

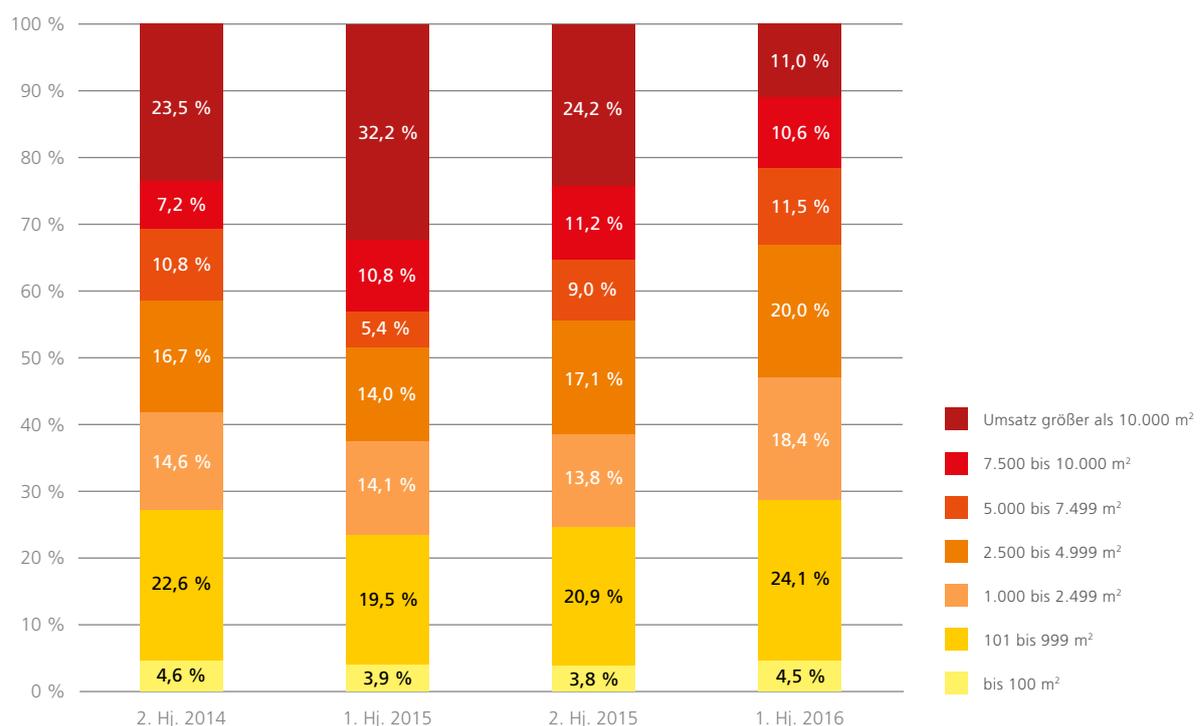
Flexibilität bei den Mietverträgen wird wieder wichtiger

Die vergangenen ein bis zwei Jahre haben in der Tendenz eine leichte Erhöhung bei den durchschnittlichen Mietvertragslaufzeiten angezeigt. Mit 2,6 Jahren war die durchschnittliche Mietvertragslaufzeit im zweiten Halbjahr 2015 die längste im gesamten Berichtszeitraum der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN.

Im aktuellen Betrachtungszeitraum 2016 deutet sich hier ein leichter Rückgang an. Im Durchschnitt beträgt die Anmietung bei Unternehmensimmobilien aktuell 2,2 Jahre. Anscheinend möchten sich die anmietenden Unternehmen nicht langfristig binden, sondern ihre Mietflächen eher flexibel sichern. Damit fordern sie eine der zentralen Stärken von Unternehmensimmobilien ein – das Anbieten von bedarfsgerechten und flexiblen Flächenangeboten.

Auf der anderen Seite bieten Unternehmensimmobilien ihren Mietern aber auch langfristig eine verlässliche Flächenbasis als Grundlage für deren unternehmerisches Handeln. Denn viele suchen weniger eine möglichst flexible Mietlösung, sondern tendieren zu einer langfristig gesicherten Mietfläche. Die maximale Vertragsdauer liegt im ersten Halbjahr 2016 daher mit rund 20 Jahren erneut sehr hoch.

Abb. 15: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen im rollierenden Zeitvergleich



Unternehmensimmobilien gewährleisten damit gleichermaßen Flexibilität sowie Beständigkeit. Was für die Mieter gilt, ist für die Bestandhalter und Investoren damit eine wesentliche Kenngröße: stabile Cashflows durch langfristige Mieterbindung einerseits sowie eine aktive Nachfrage durch attraktive, flexible Laufzeiten. Dadurch können geringe Leerstandsdaten gehalten und ebenfalls hohe Cashflows erzeugt werden.

Diese Erkenntnis wird belegt, wenn man die Mietvertragsdauern des ersten Halbjahres 2016 analysiert. Mit 31 % weist knapp ein Drittel der Mietverträge eine Vertragsdauer von lediglich 1 bis 2 Jahren auf. Ein weiteres gutes Viertel wird sogar von kurzfristigen Anmietungen generiert, die weniger als ein Jahr laufen. In diese Kategorie fallen insbesondere die kleinteiligen Lagerboxen für private, aber auch zunehmend gewerbliche Kunden. Diese bedeuten zwar einen erhöhten organisatorischen Aufwand. Sie werden allerdings aufgrund ihrer hohen Mietrendite und dem steigenden Bedarf bei gleichzeitig geringen Ausbau- und Instandhaltungskosten für den Cashflow immer bedeutsamer.

Mittlere Laufzeiten von 2 bis 5 Jahren bzw. längerfristige von 5 bis 10 Jahren oder darüber werden zu weiteren 17 % bzw. 15 % vereinbart. In diese Kategorie fallen insbesondere die Anmietungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Abb. 16: Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten im rollierenden Zeitvergleich in Jahren

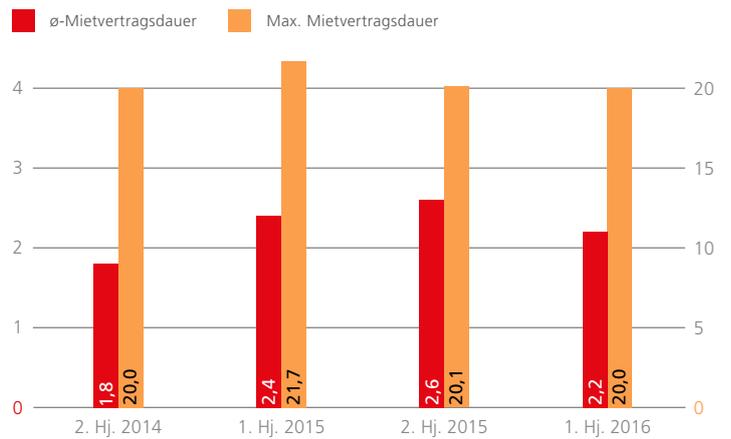
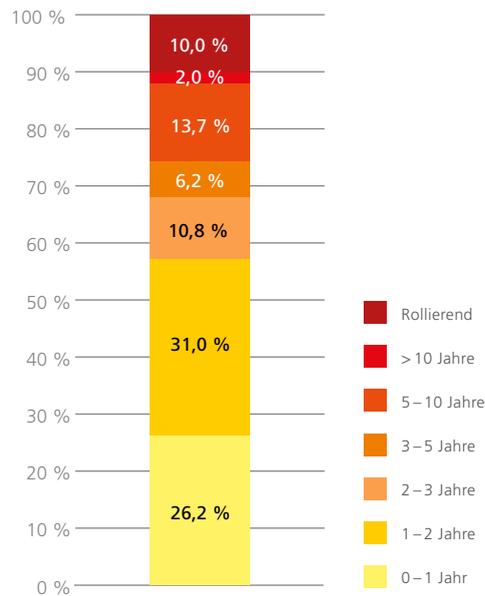


Abb. 17: Anteile der Mietverträge nach Vertragsdauer in Jahren, 1. Hj. 2016



Die Nachfrage bei Produktionsflächen ist vorerst gesättigt

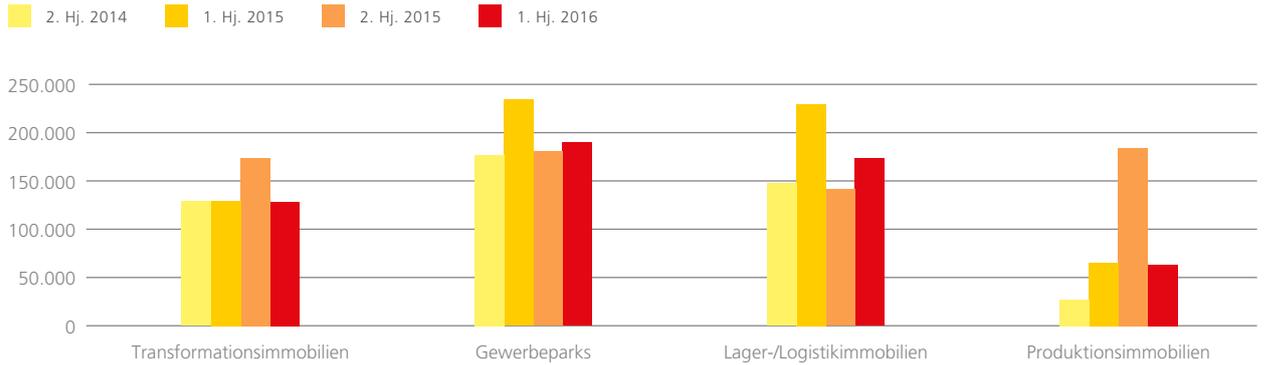
Das zweite Halbjahr 2015 war vor allem durch eine enorm hohe Nachfrage nach Produktionsimmobilien geprägt. Aufgrund der hier tendenziell längeren Mietvertragslaufzeiten wurde der Bedarf damit vorerst gestillt, die Nachfrage normalisiert sich wieder. Dies ist auch der wesentliche Grund dafür, dass der Gesamtumsatz im ersten Halbjahr 2016 geringer ausfällt.

Ein leichter Rückgang ist auch bei der Nachfrage nach Transformationsimmobilien zu verzeichnen – auf Normalmaß, denn das zweite Halbjahr 2015 stach mit einer hohen Dynamik heraus. Mit rund 130.000m² Flächenumsatz

im aktuellen Betrachtungszeitraum wurde hier nahezu exakt so viel Fläche vermietet wie im ersten oder zweiten Halbjahr 2014.

Die Flächennachfrage bei Gewerbeparks oder Lager-/Logistikimmobilien hat im Vergleich zum vorherigen Halbjahr etwas zugenommen. Bei Gewerbeparks fiel der höhere Flächenumsatz mit einem Plus von rund 9.000m² (+5 %) eher marginal aus. In Kombination mit den Umsatzzahlen der Transformationsimmobilien kann man daraus schließen, dass die Multi-Tenant-Objekte aktuell ein eher stabiles Nachfrageumfeld aufweisen. Deutlicher hat die Nachfrage nach kleinteiligen Lager-/Logistikflächen zugelegt: Diese stieg um knapp 23 % auf gut 174.000m² an.

Abb. 18: Flächenumsatz nach Objektkategorie im rollierenden Zeitvergleich

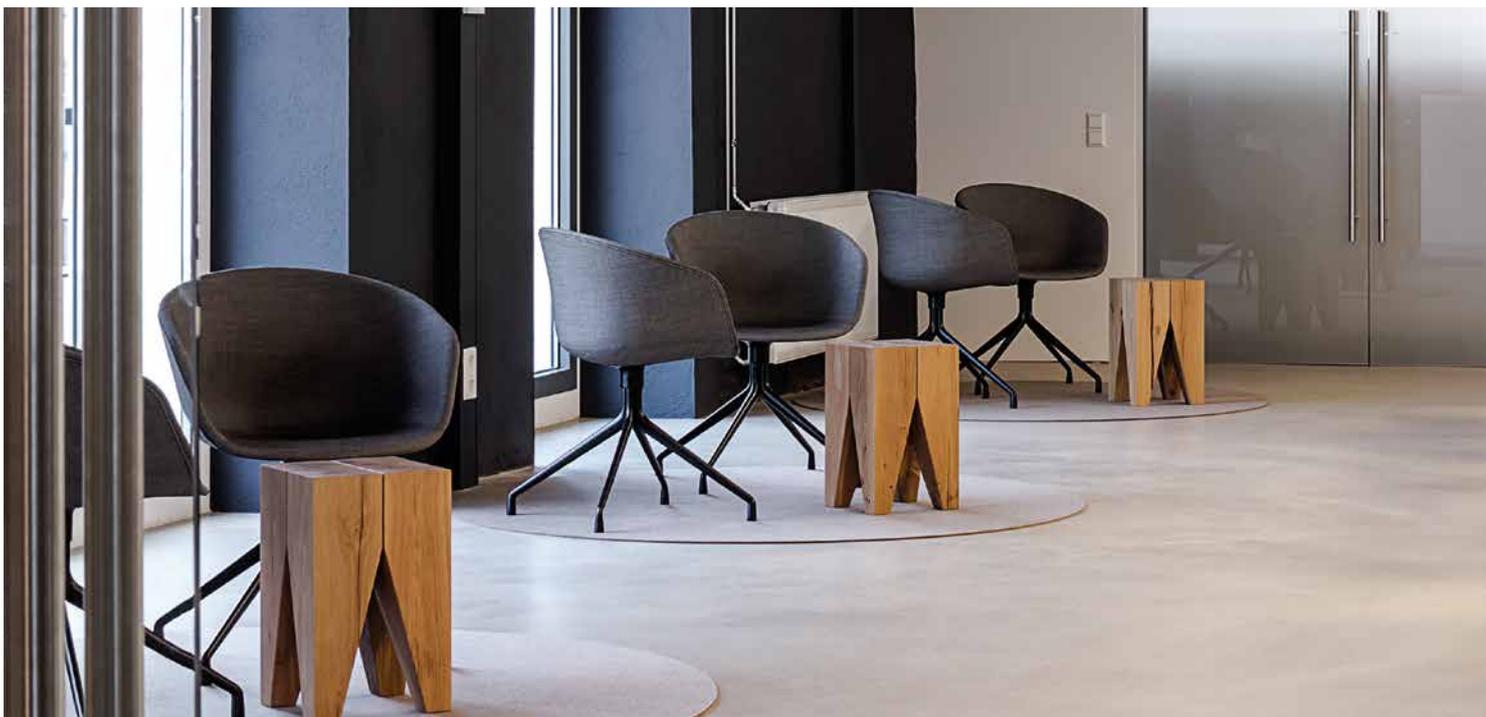


Zu wenig Angebot bei Flex-Space-Einheiten

Der steigende Bedarf an Flexibilität bedeutet jedoch nicht automatisch, dass sich die Nachfrage etwa nach Flex-Space²-Einheiten entsprechend abbildet – diese wurden in deutlich geringerem Maß angemietet, als es noch im vorherigen Halbjahr der Fall war. Dabei fällt der Rückgang zwar spürbar aus, es handelt sich aber um einen Rückgang auf ein Normalmaß von rund 50.000m², während das zweite Halbjahr 2015 knapp 150.000 m² Nachfrage erzeugt hatte. Der Grund: Flex-Space-Einheiten stehen auch nur in begrenztem Maß zur Verfügung, da die Neubauaktivitäten hier vergleichsweise gering sind. Sofern, wie im zweiten Halbjahr 2015, größere Flächenkontingente zur Verfügung stehen, werden sie gut vermietet

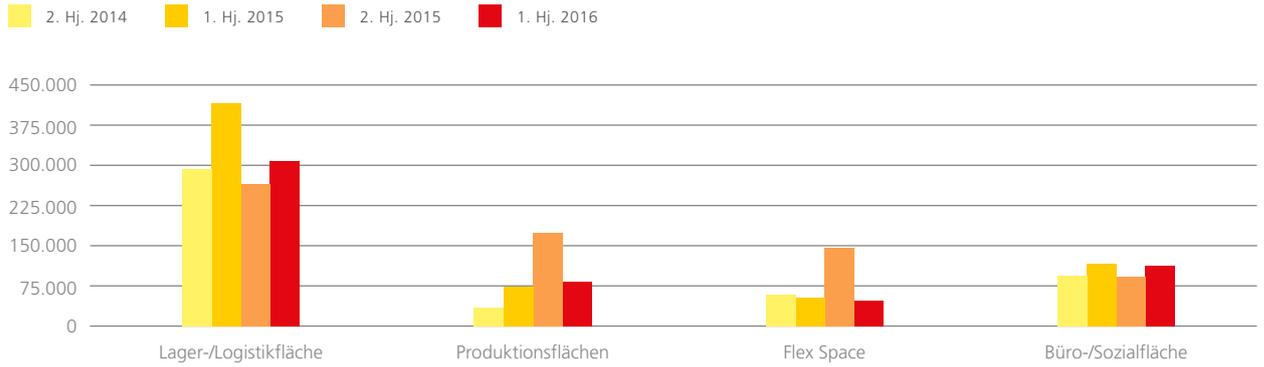
und stehen dem Markt vorerst nicht mehr zur Verfügung. Hauptzielgruppen für diesen Flächentyp sind vor allem Handel sowie wirtschaftliche Dienstleistungen. Aber auch Kreative, das Verarbeitende Gewerbe und Software-/IT-Unternehmen mieten häufig hier an. Da dieser Flächentyp nahezu ausschließlich in Gewerbeparks oder Transformationsimmobilien vorhanden ist und diese Objektkategorien nur begrenzt zur Verfügung stehen, ist der Flächenumsatz hier limitiert.

Auch Produktionsflächen sind deutlich weniger nachgefragt worden als im letzten Halbjahr. Der Bedarf ist aber nach wie vor höher als noch in älteren Berichtszeiträumen. Lediglich Lager-/Logistik – sowie Büro-/Sozialflächen haben die Nachfrage steigern können. Der Zuwachs fällt mit einem Plus von gut 15 % bzw. 20 % spürbar aus.



² Siehe auch die Definition zu Flex Space im Glossar.

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



Das Verarbeitende Gewerbe setzt sich immer stärker als Mieter durch

Unternehmensimmobilien werden immer interessanter für Mietergruppen, die entweder traditionell in Büroimmobilien angemietet haben oder bislang Eigennutzer sind. Während zur ersten Gruppe eher die Dienstleister, aber auch Start-ups, Kreative & Co. gehören, zählen zur zweiten Gruppe vor allem Produzenten und Industrieunternehmen. Diese haben einen stark ausgeprägten Hang zur Eigennutzung. Immer stärker setzt sich hier jedoch die Erkenntnis durch, dass einzelne Flächen durchaus angemietet werden können, z. B. für Bedarfe, die nicht zum Unternehmenskern gehören und strategisch gesichert werden müssten. Auf der anderen Seite erhalten diese Unternehmen dadurch mehr Flexi-

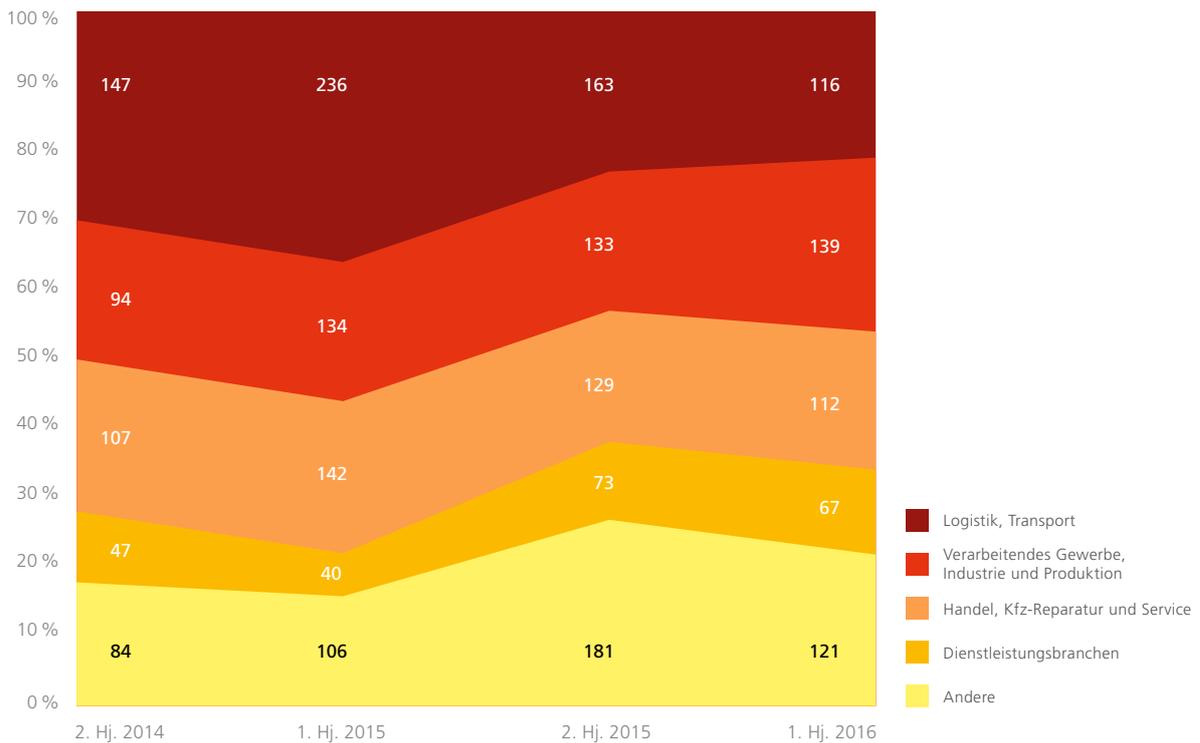
bilität, sofern sie eine Fläche doch nicht mehr benötigen oder spontan ein Mehrbedarf entsteht. Auch kapitalmarktseitig ist die Anmietung von Flächen vorteilhaft, zumindest für börsennotierte Unternehmen, deren Börsenkurse davon profitieren können, wenn sie eine möglichst geringe Kapitalbindung in Immobilien aufweisen. Der Anteil vom Verarbeitenden Gewerbe bzw. der Industrie und Produktion beträgt mittlerweile ca. 25 %.



Foto: Gabriel Büchelmeier/Architekturbüro IAM

Kantinenbereich eines Mieters in der WerkStadt Sendling (Investa)

Abb. 20: Flächenumsatz im rollierenden Vergleich nach aggregierten Wirtschaftszweigen in % (Anteile) und absolutem Umsatz in Tsd. qm



Flex-Space-Flächen mit deutlich steigenden Spitzenmieten, Produktionsflächen günstiger

Das limitierte Angebot bei hoher Nachfrage sorgt bei den Flex-Space-Einheiten zu einem hohen Mietpreisanstieg. Diese sind in der Spitze gegenüber dem zweiten Halbjahr 2015 um über 13 % bzw. 1,50 Euro/m² angestiegen. Ähnlich wie für Flex-Space-Flächen führt auch der gestiegene Bedarf an reinen Büro-/Sozialflächen zu steigenden Mieten, wengleich der Anstieg marginal ausfällt. Der Mietpreis für Produktionsflächen hat dagegen etwas abgenommen. Mit 70 Cent bzw. -9,5 % liegt die Veränderung jedoch in der langfristig normalen Schwankungsbreite; der Mietpreis liegt sogar noch leicht oberhalb des dreijährigen Schnitts der gesamten Berichtzeitreihe der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN. Lager-/Logistikflächen erfahren deutschlandweit eine anhaltend hohe Nachfrage. Die Preise in der großflächigen Logistik, die im Rahmen der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN nicht analysiert werden, sind nur statisch bis leicht ansteigend.

Bei Unternehmensimmobilien liegt die durchschnittlich angemietete Flächengröße bei rund

2.000 m², wobei hier auch vielfach sehr kleine Mieteinheiten unter 100 m² z.B. als Selbstlagerbox hineinspielen. Die Preise hier sind eher hoch und erzielen im Schnitt häufig über 10 Euro/m². Im ersten Halbjahr 2016 sind die Preise jedoch deutlicher zurückgegangen, um knapp 19 % oder 2,20 Euro/m².

Gestiegene Nachfrage führt im Schnitt zu steigenden Mieten bei allen Flächentypen

Die Marktentwicklungen bei der Spitzenmiete für Flex-Space-Flächen oder Büro-/Sozialflächen spiegeln sich nahezu eins zu eins bei der Durchschnittsmiete: Der Anstieg fällt bei den Flex Spaces mit knapp 2,50 Euro/m² oder 42 % sehr deutlich aus, bei den Büro-/Sozialflächen ist er erneut eher gering. Während in der Spitze die beiden weiteren Flächentypen jedoch tendenziell günstiger werden, legen sie im Durchschnitt zu, bei Produktionsflächen sogar um gut 46 % bzw. 1,70 Euro/m² auf aktuell 5,40 Euro/m². Hier liegen die Spitzen- und Durchschnittswerte nur noch wenig von einander entfernt. Für nahezu alle Vermietungen von Produktionsflächen bildet sich ein stabiles Marktniveau aus, dass zwischen 5,00 und 6,00 Euro/m² liegt.

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

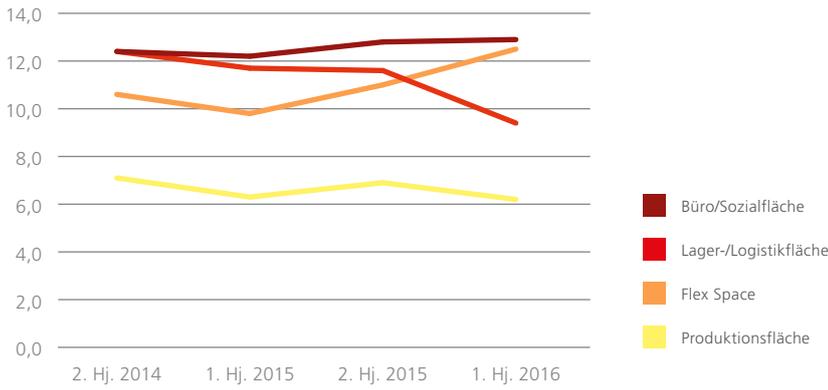


Abb. 22: Entwicklung der Durchschnittsmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

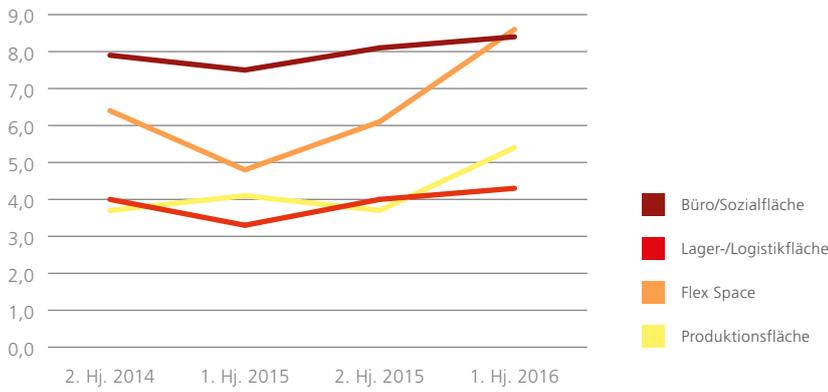
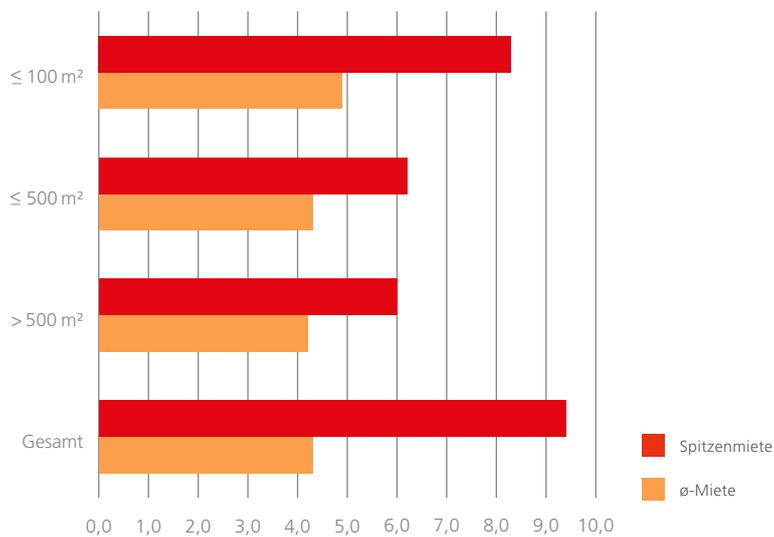


Abb. 23: Entwicklung der Lager-/Logistikmieten in unterschiedlichen Größenklassen, 1. Hj. 2016 in Euro/m²/Monat



Der Markt für Unternehmensimmobilien in Deutschland im 1. Halbjahr 2016

Marktwerte⁵ und Flächenvolumen von Unternehmensimmobilien verändern sich aufgrund der Größenverhältnisse nur in kleinen Maßstäben. Sie werden daher unkommentiert abgebildet.

Abb. 24: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 1. Hj. 2016

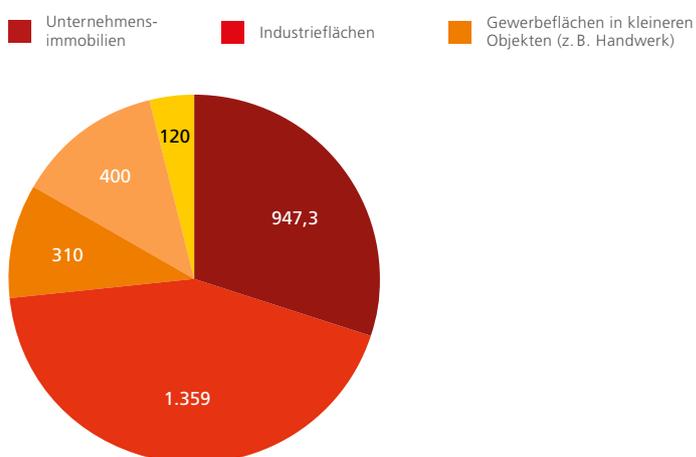


Abb. 25: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 1. Hj. 2016

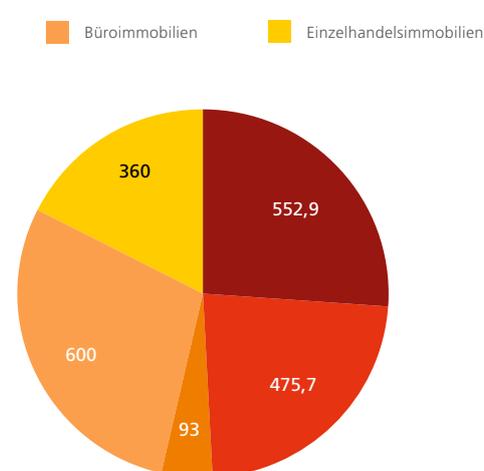
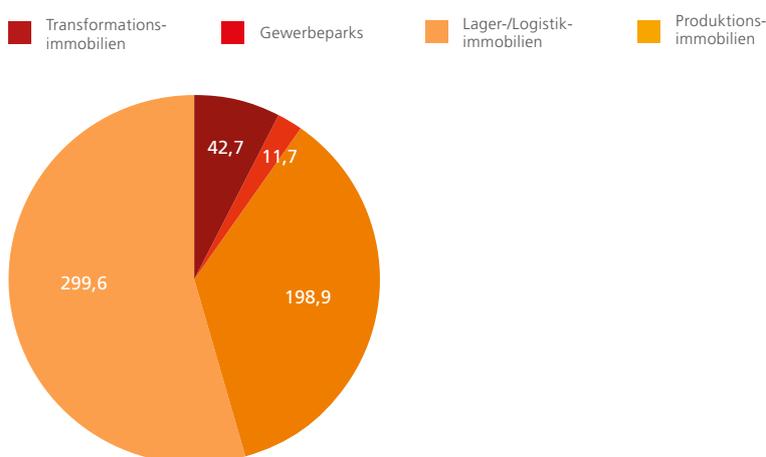


Abb. 26: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 1. Hj. 2016

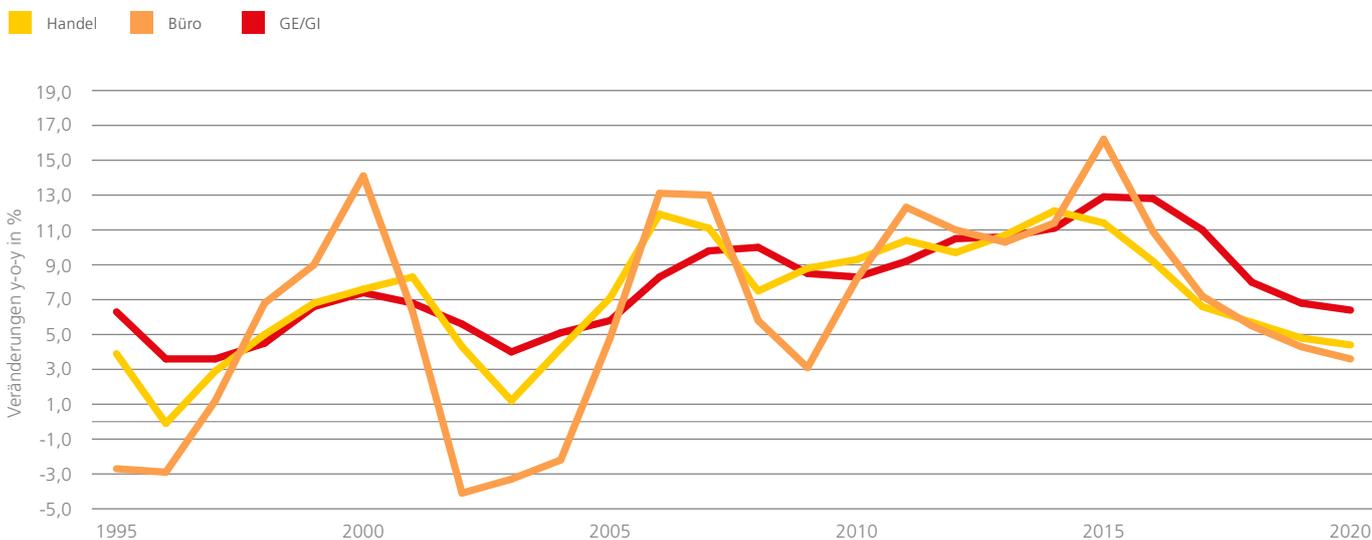


⁵Die Zahlen basieren auf Angaben des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, Wirtschaftsfaktor Immobilien – Die Immobilienmärkte aus gesamtwirtschaftlicher Sicht (2010/2013) sowie Fortschreibungen einzelner Immobilientypen in den Objektdatenbanken der bulwiengesa AG. Angaben zu Unternehmensimmobilien stammen aus Berechnungen der bulwiengesa AG.

Abb. 27: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2016

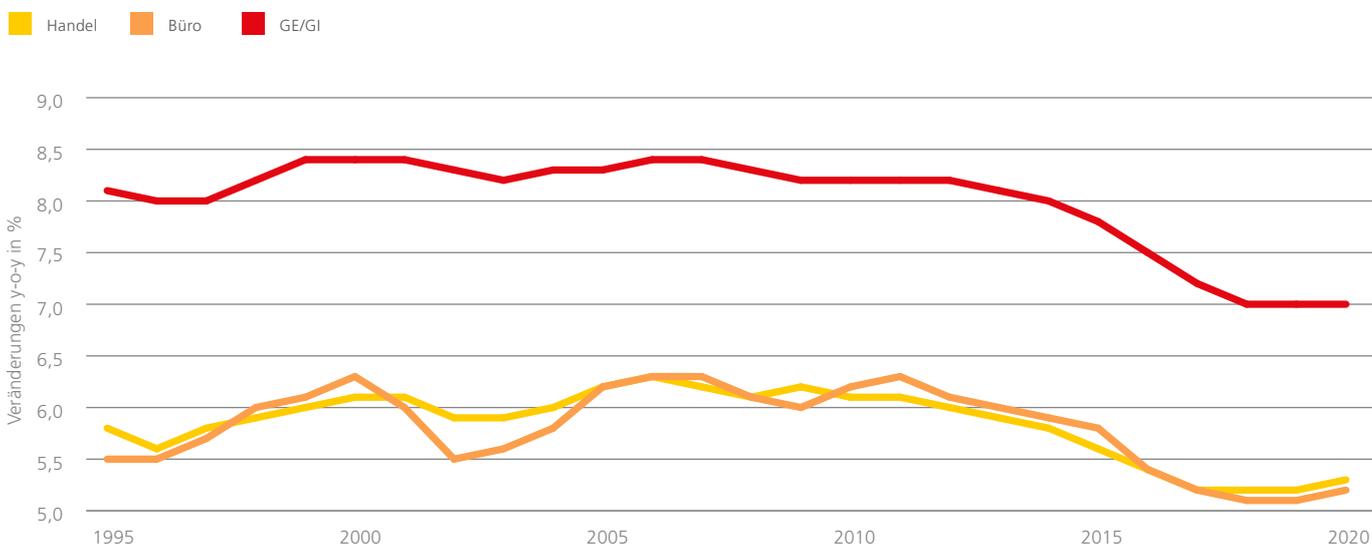
Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien	Fläche		Gesamtwert		davon investmentfähig	
	in Mio. m ²	in %	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %
Transformationsimmobilien	61,0	6,4 %	42,7	7,7 %	21,3	50,0 %
Gewerbeparks	8,7	0,9 %	11,7	2,1 %	10,6	90,0 %
Lager-/Logistikimmobilien	332,9	35,1 %	198,9	36,0 %	119,4	60,0 %
Produktionsimmobilien	544,8	57,5 %	299,6	54,2 %	119,8	40,0 %
Alle Unternehmensimmobilien	947,3	100,0 %	552,9	100,0 %	271,1	49,0 %

Abb. 28: German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten im Jahresvergleich, 1995 – 2020⁴



2017 bis 2020 vorläufige Prognosewerte

Abb. 29: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland im Jahresvergleich, 1995 – 2020 in %



2017 bis 2020 vorläufige Prognosewerte

⁴Eine Definition zum GPI ist im Glossar aufgeführt.

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 erste Halbjahr 2016 standen 1.369 Datensätze für die Analyse zur Verfügung. 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 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.

Abbildungsverzeichnis

Abb. 01, S. 7 Die verschiedenen Kategorien der Unternehmensimmobilien

Abb. 02, S. 13 Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie

Abb. 03, S. 13 Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2015 nach Akteursgruppen in Mio. Euro

Abb. 04, S. 14 Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2016 nach Akteursgruppen in Mio. Euro

Abb. 05/06, S. 14 Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2015

Abb. 07/08, S. 15 Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2016

Abb. 09, S. 16 Verteilung der Transaktionsvolumen im rollierenden Zeitvergleich nach Region in Mio. Euro

Abb. 10, S. 17 Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 1. Hj. 2016 nach Objektkategorie

Abb. 11, S. 18 Bruttoanfangsrenditen im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %

Abb. 12, S. 21 Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 2. Hj. 2014 bis 1. Hj. 2016

Abb. 13, S. 21 Flächenumsätze im rollierenden Vergleich in Tsd. m²

Abb. 14, S. 23 Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich nach Regionen in m²

Abb. 15, S. 24 Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen im rollierenden Zeitvergleich

Abb. 16, S. 25 Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten im rollierenden Zeitvergleich

Abb. 17, S. 25 Anteile der Mietverträge nach Dauer, 1. Hj. 2016

Abb. 18, S. 26 Flächenumsatz nach Objektkategorie im rollierenden Zeitvergleich

Abb. 19, S. 27 Rollierender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen

Abb. 20, S. 28 Flächenumsatz im rollierenden Vergleich nach aggregierten Wirtschaftszweigen in Tsd. m²

Abb. 21, S. 29 Entwicklung der Spitzenmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

Abb. 22, S. 29 Entwicklung der Durchschnittsmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

Abb. 23, S. 29 Entwicklung der Lager-/Logistikmieten in unterschiedlichen Größenklassen, 1. Hj. 2016 in Euro/m²/Monat

Abb. 24, S. 30 Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 1. Hj. 2016

Abb. 25, S. 30 Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 1. Hj. 2016

Abb. 26, S. 30 Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 1. Hj. 2016

Abb. 27, S. 31 Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2016

Abb. 28, S. 31 German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten im Jahresvergleich, 1995 – 2020

Abb. 29, S. 31 German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland im Jahresvergleich, 1995 – 2020 in %

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 Nettomieteinnahmen 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 Marktkenntnis 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.

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 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.

Kontakt, Copyright und Disclaimer

Herausgeber

INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Geschäftsstelle der INITIATIVE UNTER- NEHMENSIMMOBILIEN

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
Marcel Schwerin

Marktbericht Nr. 5, 1. Halbjahr 2016

Redaktionsschluss: 29.08.2016

Konzept & Design

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

Copyright © 2016

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.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:

