



INITIATIVE
LIGHT INDUSTRIAL
DEUTSCHLANDS UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Transparenz auf dem
deutschen Markt
der Unternehmensimmobilien

*Transparency on Germany's
Unternehmensimmobilien
Market*

2. Halbjahr 2025 | *H2 2025*

MARKTBERICHT *MARKET REPORT*

2. Halbjahr 2025 | H2 2025

DER MARKTBERICHT

THE MARKET REPORT

#24

Die INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL ist eine Kooperation von:

The INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL is a cooperation of:

Alpha Industrial 

 aurelis

AVENTOS

 BEOS


STONEWEG
part of SWI Group

 SQUARE
PARKS

 investa
REAL ESTATE

 STONEVEST
REAL ESTATE INVESTMENTS

SIEMENS

INHALT
TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY

- 2 Marktbericht Nr. 24
The Market Report No. 24

DIE MÄRKTE *THE MARKETS*

- 4 Der Investmentmarkt
The Investment Market
- 18 Der Vermietungsmarkt
The Letting Market
- 32 Fertigstellungen und Pipeline
Completions and Pipeline
- 34 Marktwerte und Flächenvolumen
Market Value and Floor Space
- 36 Was sind Unternehmensimmobilien?
What are Unternehmensimmobilien?

NACHWORT *POSTSCRIPT*

- 38 Hinweise zur Analyse
Notes on the Analysis
- 39 Abbildungsverzeichnis
List of Figures
- 40 Glossar
Glossary
- 42 Impressum
Imprint

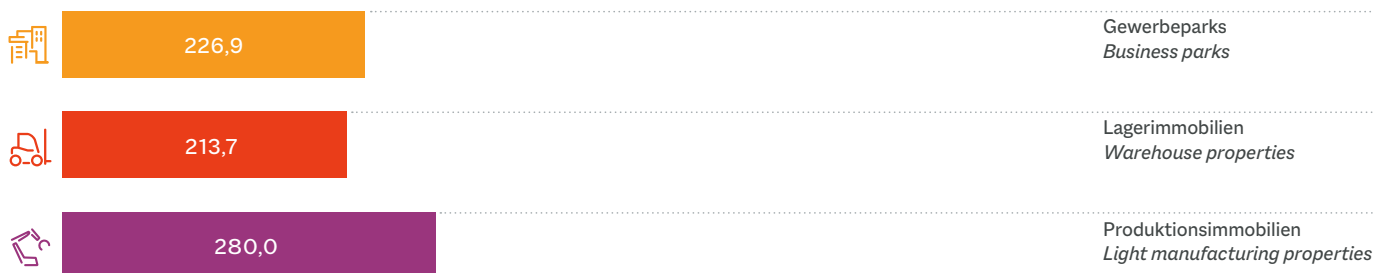
DER MARKTBERICHT

THE MARKET REPORT

#24

Abb. O.1: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2 Hj. 2025

Fig. O.1: Investment volume by property category, in million euros, H2 2025



Investmentmarkt bleibt in Bewegung, verliert jedoch an Dynamik

Der Investmentmarkt für Light Industrial-Immobilien verzeichnete im Jahr 2025 eine deutlich höhere Marktaktivität als im Vorjahr. Nach einem starken ersten Halbjahr 2025 schwächte sich das Transaktionsgeschehen in der zweiten Jahreshälfte jedoch wieder ab. Mit rund 720,6 Mio. Euro lag das Investmentvolumen im zweiten Halbjahr zwar merklich unter dem Niveau des ersten Halbjahres mit 893,2 Mio. Euro, übertraf jedoch den schwachen Vergleichszeitraum des Vorjahres deutlich. Im Gesamtjahr 2025 summierte sich das Transaktionsvolumen auf rund 1,61 Mrd. Euro und lag damit rund 35,4 % über dem Vorjahreswert von 1,19 Mrd. Euro.

Getragen wurde der Markt erneut vor allem von Produktionsimmobilien. Sie stellten auch im zweiten Halbjahr mit rd. 280 Mio. Euro die umsatzstärkste Objektkategorie dar. Eine stabilisierende Funktion kommt dabei insbesondere den Eigennutzertransaktionen zu, unter anderem aus Branchen wie der Rüstungsindustrie, während institutionelle Investoren unverändert selektiv agieren.

The investment market remains active, but is losing momentum

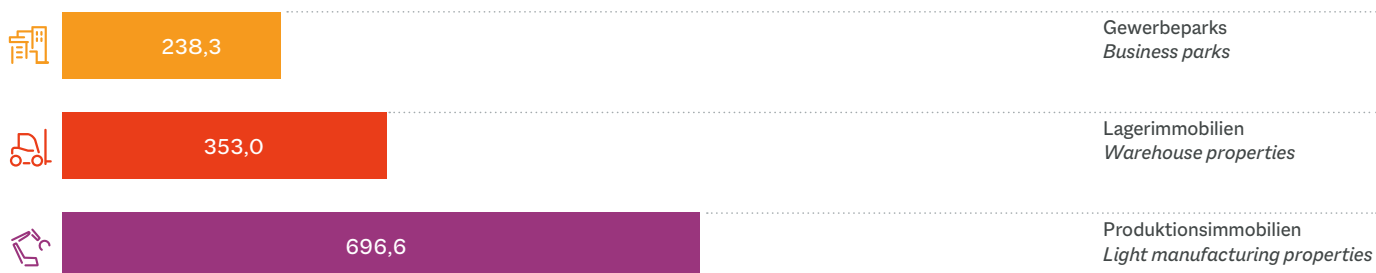
The investment market for light industrial real estate saw significantly higher market activity in 2025 than in the previous year. However, following a strong first half of 2025, transaction activity slowed again in the second half of the year. At approximately 720.6 million euros, the investment volume in the second half of the year was notably below the first half's level of 893.2 million euros, but significantly exceeded the weak comparable period of the previous year. For the full year 2025, the transaction volume totaled approximately 1.61 billion euros, representing an increase of about 35.4 % over the previous year's figure of 1.19 billion euros.

The market was once again driven primarily by industrial properties. At approximately 280 million euros, they remained the property category with the highest turnover in the second half of the year. Transactions by owner-occupiers, particularly in sectors such as the defense industry, are playing a stabilizing role, while institutional investors continue to act selectively.

1,29 Mio. qm Flächenumsatz im zweiten Halbjahr 2025

Abb. 0.2: Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. qm, 2 Hj. 2025

Fig. 0.2: Take-ups by property type, in '000 m², H2 2025



1.29 million sqm of take-up in the second half of 2025

Flächenumsatz setzt Wachstum fort

Der Flächenmarkt behielt im zweiten Halbjahr 2025 seine Dynamik bei und stieg erneut an. Nach 1,16 Mio. qm im ersten Halbjahr 2025 wurden in der zweiten Jahreshälfte rund 1,29 Mio. qm neu vermietet oder durch Eigennutzer belegt. Auf Gesamtjahressicht liegt der Flächenumsatz dennoch unter dem Niveau des Jahres 2024, das in besonderem Maße von einem starken ersten Halbjahr profitierte.

Auch beim Flächenumsatz dominieren Produktionsimmobilien das Marktgeschehen. Die Nachfrage richtet sich weiterhin vor allem auf funktionale, verkehrlich gut angebundene und betrieblich belastbare Standorte. Gleichzeitig bleibt das Bild selektiv: Nachgefragt werden insbesondere Flächen, die konkrete betriebliche Anforderungen erfüllen, während spekulativ motivierte Nachfrage weiterhin stärker selektiv ist.

Take-up continues to grow

The take-up market maintained its momentum in the second half of 2025 and rose once again. Following 1.16 million sqm in the first half of 2025, around 1.29 million sqm were newly let or occupied by owner-occupiers in the second half of the year. Nevertheless, looking at the year as a whole, take-up remains below the level of 2024, which benefited particularly from a strong first half of the year.

Production properties also dominate market activity in terms of take-up. Demand continues to focus primarily on functional, well-connected and operationally resilient locations. At the same time, the picture remains selective: there is particular demand for space that meets specific operational requirements, whilst speculative demand remains more selective.

DER INVESTMENTMARKT

THE INVESTMENT MARKET

Investmentvolumen im Gesamtjahr klar über dem Vorjahr

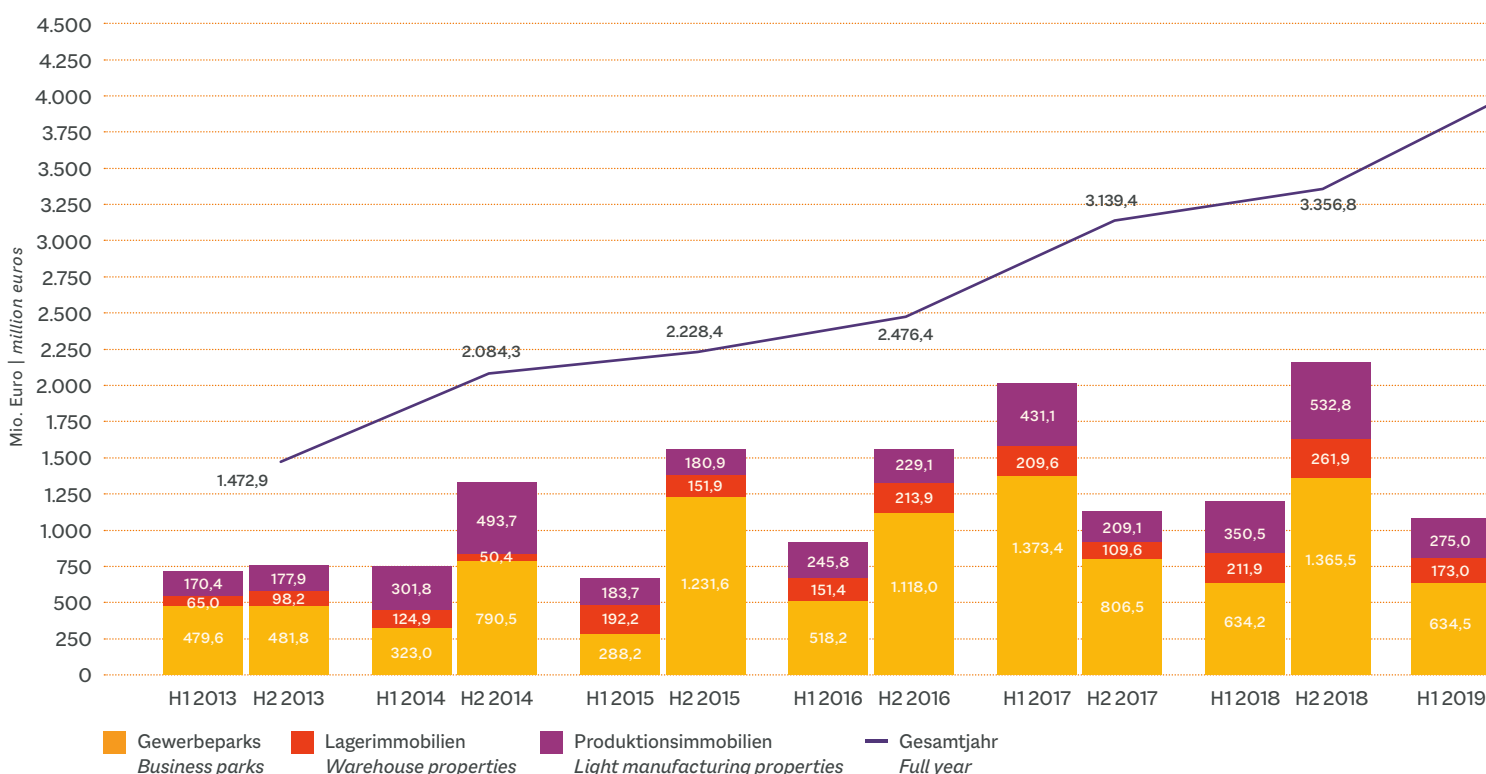
Nach einem starken Jahresauftakt hat sich das Transaktionsvolumen im zweiten Halbjahr 2025 wieder auf einem niedrigeren Niveau eingependelt. Das Volumen lag mit 720,6 Mio. Euro spürbar unter dem ersten Halbjahr mit 893,2 Mio. Euro, übertraf den Vorjahreszeitraum jedoch deutlich. Auf Gesamtjahressicht ist die Entwicklung somit positiv zu bewerten. Mit rd. 1,61 Mrd. Euro liegt das Transaktionsvolumen um 35,4 % über dem Vorjahreswert mit 1,19 Mrd. Euro. Damit bleibt der Markt zwar in Bewegung, eine durchgängige Aufwärtsdynamik über alle Halbjahre hinweg lässt sich daraus derzeit aber noch nicht ableiten. In der Rückschau entspricht dies aber dem langfristigen Trend, in den vergangenen sechs Jahren lag das Investmentvolumen im zweiten Halbjahr stets unterhalb des zugehörigen ersten Halbjahres.

Investment volume for the full year well above the previous year

Following a strong start to the year, transaction volume settled back at a lower level in the second half of 2025. At 720.6 million euros, the volume was noticeably lower than in the first half of the year (893.2 million euros), but significantly exceeded the figure for the same period last year. From a full-year perspective, the trend can therefore be viewed positively. At around 1.19 billion euros, the transaction volume is 35.4 % higher than the previous year's figure of 1.61 billion euros. Whilst the market remains active, this does not yet indicate a consistent upward trend across all six-month periods. In retrospect, however, this is in line with the long-term trend; over the past six years, investment volume in the second half of the year has consistently been lower than in the corresponding first half.

Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro

Fig. 01: Investment volume by property category in million euros



Produktionsimmobilien bleiben das prägende Investmentsegment

Produktionsimmobilien verzeichnen weiterhin die höchste Nachfrage auf Investorensseite. Das Transaktionsvolumen belief sich auf rd. 280 Mio. Euro, was einem Anteil von rund 39 % am gesamten Halbjahresvolumen entspricht. Die besondere Stellung dieser Objektart ist unter anderem auf den vergleichsweise hohen Anteil an Eigennutzertransaktionen zurückzuführen, die regelmäßig einen wesentlichen Beitrag zum Investmentgeschehen leisten. Gewerbeparks und Lagerimmobilien nehmen einen Anteil von 31 % bzw. 30 % am Gesamtvolumen ein. Zu den bedeutendsten Einzeltransaktionen des vergangenen Halbjahres zählten vermehrt Gewerbeparks im Bereich der A-Städte, beispielsweise in Feldkirchen bei München, Berlin oder Hamburg.

Es zeigt sich also, dass insbesondere Objekte in wirtschaftsstarken Ballungsräumen weiterhin gefragt sind. Unter anderem im Value-Add-Bereich eröffnen sich derzeit standortindividuelle Möglichkeiten, die langfristig positive Ertragsaussichten bieten. Darüber hinaus wirken Eigennutzertransaktionen marktstabilisierend.

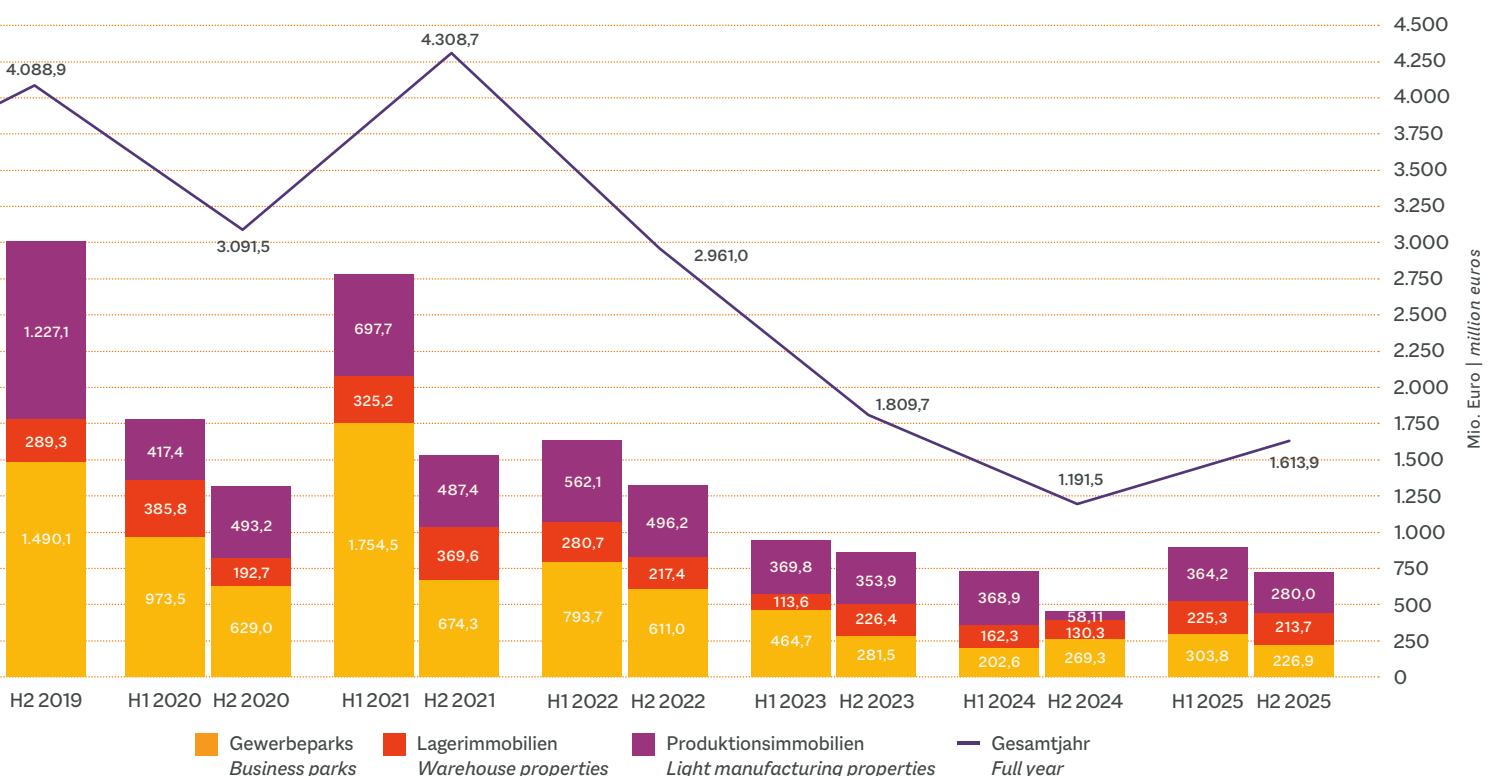
Industrial property remains the dominant investment segment

Industrial property continues to attract the highest level of demand from investors. The transaction volume amounted to around 280 million euros, representing a share of approximately 39 % of the total half-year volume. The special position of this property type is attributable, among other things, to the comparatively high proportion of owner-occupier transactions, which regularly make a significant contribution to investment activity. Industrial estates and warehouse properties accounted for 31 % and 30 % of the total volume respectively. Among the most significant individual transactions of the past six months were an increasing number of industrial estates in tierone cities, for example in Feldkirchen near Munich, Berlin or Hamburg.

It is therefore evident that properties in economically strong conurbations, in particular, remain in demand. Among other things, location-specific opportunities are currently emerging in the value-add sector that offer positive longterm earnings prospects. Furthermore, owner-occupier transactions have a market-stabilising effect.

Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro

Fig. 01: Investment volume by property category in million euros



Asset-/Fondsmanager/Private Equity bleiben aktivste Käufergruppe

Auf der Käuferseite blieben Asset-/Fondsmanager und Private Equity mit 279,8 Mio. Euro die wichtigste Akteursgruppe. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 mit 264,8 Mio. Euro entspricht dies einem Anstieg um rund 5,6 %. Insgesamt entfielen auf diese Käufergruppe 38,8 % des gesamten Transaktionsvolumens im zweiten Halbjahr. Dahinter folgen Spezialfonds mit 138,0 Mio. Euro (19,2 %) sowie Eigennutzer mit 103,1 Mio. Euro (14,3 %). Der Markt wird auf Käuferseite weiterhin maßgeblich von kapitalstarken und markterfahrenen Akteuren geprägt.

Auf der Verkäuferseite traten vor allem Projektentwickler und Bauträger mit 202,9 Mio. Euro sowie Eigennutzer mit 150,8 Mio. Euro und Spezialfonds mit 121,6 Mio. Euro in Erscheinung. Die Akteursgruppe der Projektentwickler / Bauträger übertrifft ihr Medianergebnis aus dem Vergleichszeitraum (2021-2025), während Eigennutzer deutlich darunter liegen. Dies ist ein weiterer Hinweis darauf, dass sich der institutionelle Investmentmarkt in der Ganzjahresbetrachtung erholt hat und hochwertige Neubauten wieder stärker nachgefragt sind.

Asset/fund managers and private equity firms remain the most active buyer group

On the buyer side, asset/fund managers and private equity firms remained the most significant group of players, accounting for 279.8 million euros. Compared with the first half of 2025, when the figure stood at 264.8 million euros, this represents an increase of around 5.6 %. Overall, this buyer group accounted for 38.8 % of the total transaction volume in the second half of the year. They were followed by special funds with 138.0 million euros (19.2 %) and owner-occupiers with 103.1 million euros (14.3 %). On the buyer side, the market continues to be dominated by financially strong and market-savvy players.

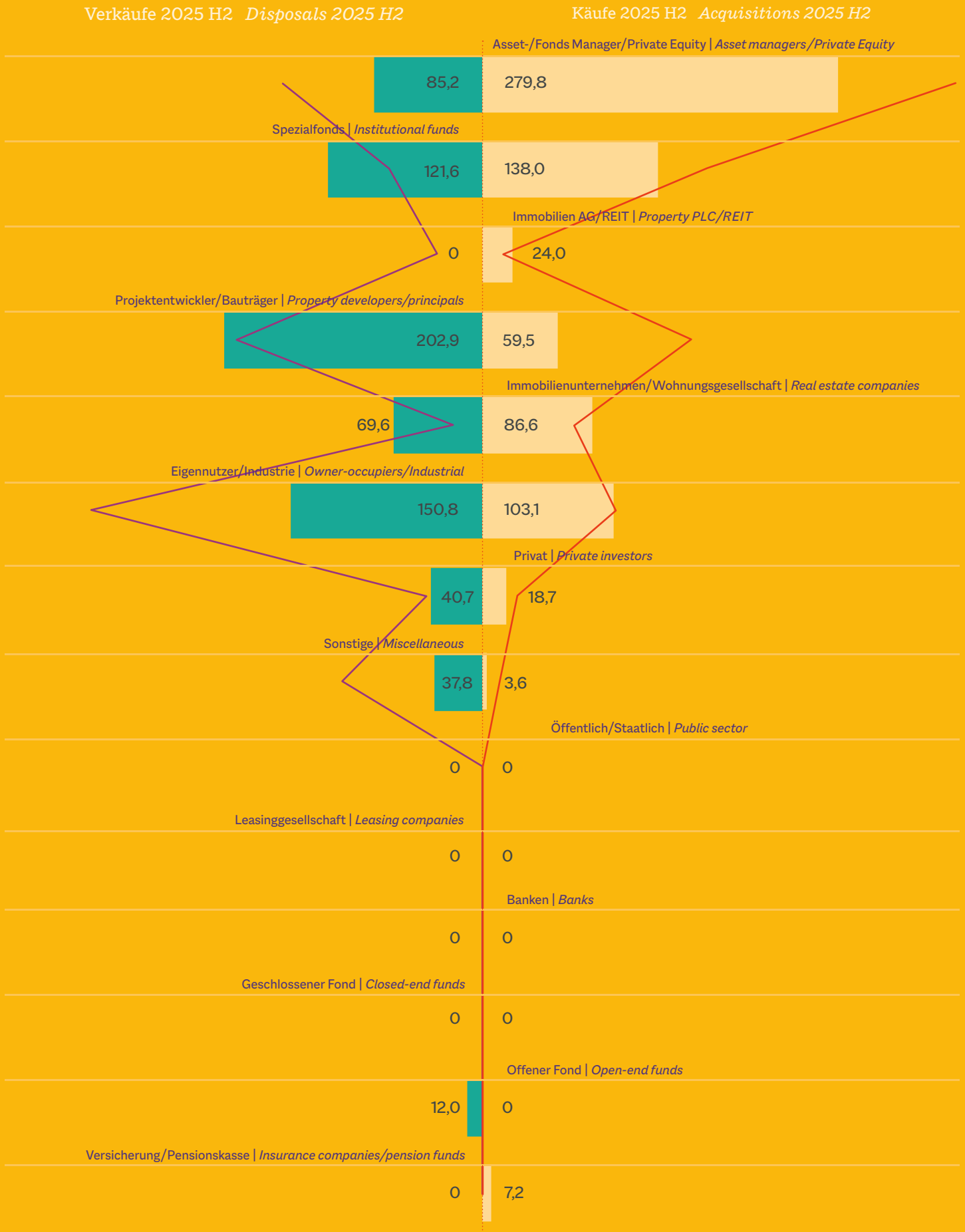
On the seller side, project developers and property developers were the most prominent, with 202.9 million euros, followed by owner-occupiers with 150.8 million euros and specialist funds with 121.6 million euros. The group of project developers/property developers exceeded its median result from the comparative period (2021-2025), whilst owner-occupiers remained significantly below it. This is a further indication that the institutional investment market has recovered over the full year and that high-quality new-build properties are once again in greater demand.

Ansicht einer Mezzaninfläche View of a mezzanine level

Quelle Source: Aurelis



Abb. 02: Käufe und Verkäufe nach Akteuren in Mio. Euro
Fig. 02: Acquisitions and disposals by type of player in million euros



Einzeldeals dominieren

Auch im zweiten Halbjahr 2025 wurde der Markt klar von Einzeltransaktionen getragen. Mit rd. 629 Mio. Euro entfielen rd. 87,3 % auf Einzeldeals. Portfoliodeals spielten mit 12,7 % und rd. 91,6 Mio. Euro eine untergeordnete Rolle. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 stieg der Anteil der Portfoliotransaktionen jedoch leicht an. In absoluten Zahlen sank das Investmentvolumen jedoch. Diese Entwicklung betraf beide Bereiche, Einzeltransaktionen sanken um rund 21,4 %, während Portfoliodeals gegenüber dem ersten Halbjahr um rund 1,4 % nachgaben.

Damit setzt sich ein Muster fort, das den Markt bereits seit einiger Zeit prägt: Investoren konzentrieren sich vor allem auf Einzelobjekte mit überschaubarem Risiko. Zwischen der zweiten Jahreshälfte 2022 und dem Jahr 2024 kamen Portfolioinvestments komplett zum Erliegen. Inzwischen werden seit zwei Jahren wieder vereinzelte Portfoliotransaktionen registriert, dennoch gilt für den Light Industrial-Markt, dass ausgesuchte Einzelobjekte mit hoher Drittverwendungsfähigkeit und einem stabilen Mietprofil besonders gefragt sind.

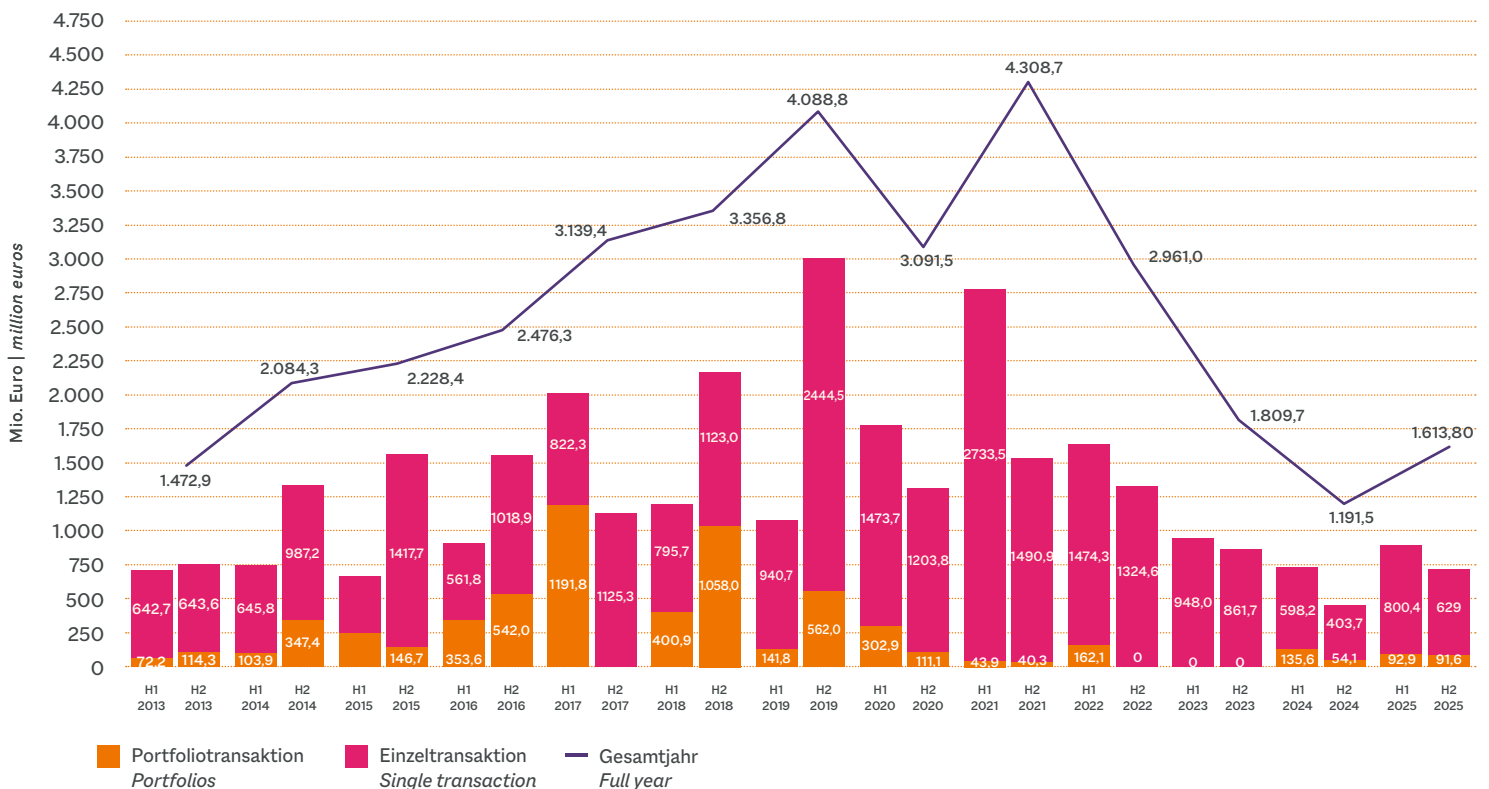
Individual deals dominate

In the second half of 2025, too, the market was clearly driven by individual transactions. At around 629 million euros, individual deals accounted for approximately 87.3 %. Portfolio deals played a minor role, accounting for 12.7 % and around 91.6 million euros. However, compared with the first half of 2025, the share of portfolio transactions rose slightly. In absolute terms, however, the investment volume fell. This trend affected both sectors: individual transactions fell by around 21.4 %, whilst portfolio deals declined by around 1.4 % compared with the first half of the year.

This continues a pattern that has characterised the market for some time: investors are focusing primarily on individual properties with manageable risk. Between the second half of 2022 and 2024, portfolio investments came to a complete standstill. Whilst isolated portfolio transactions have been recorded again for the past two years, the light industrial market remains characterised by particularly high demand for selected individual properties with high third-party suitability and a stable rental profile.

Abb. 03: Investmentvolumen nach Art der Transaktion

Fig. 03: Investment volume by type of transaction



Deutsches Kapital prägt den Markt

Der Markt wurde 2025 überwiegend von deutschen Akteuren getragen. Sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite stellten inländische Marktteilnehmer den mit Abstand größten Anteil. Auf der Käuferseite entfielen 56,5 % des Transaktionsvolumens auf deutsche Investoren. Europäische Investoren blieben präsent, spielten mit einem Anteil von 25,3 % wieder eine kleinere Rolle und verzeichneten gegenüber 2024 einen leichten Rückgang um 0,7 Prozentpunkte. Nordamerikanische Käufer blieben ebenfalls aktiv, während Kapital aus Asien, Australien oder dem Nahen Osten kaum in Erscheinung trat.

Auf der Verkäuferseite zeigt sich ein stabiles Bild: Deutsche Akteure stellen mit 77,2 % des Transaktionsvolumens weiterhin die wichtigste Verkäufergruppe, europäische Akteure folgen mit 10,5 %. Damit bewegt sich die Verteilung im Bereich des langjährigen Durchschnitts.

Der hohe Heimfokus deutscher Investoren im Jahr 2025 ist einerseits eine Folge von Eigennutzertransaktionen, andererseits spiegelt er die hohe Vertrautheit mit lokalen Marktstrukturen und Standortqualitäten wider.

German capital dominates the market

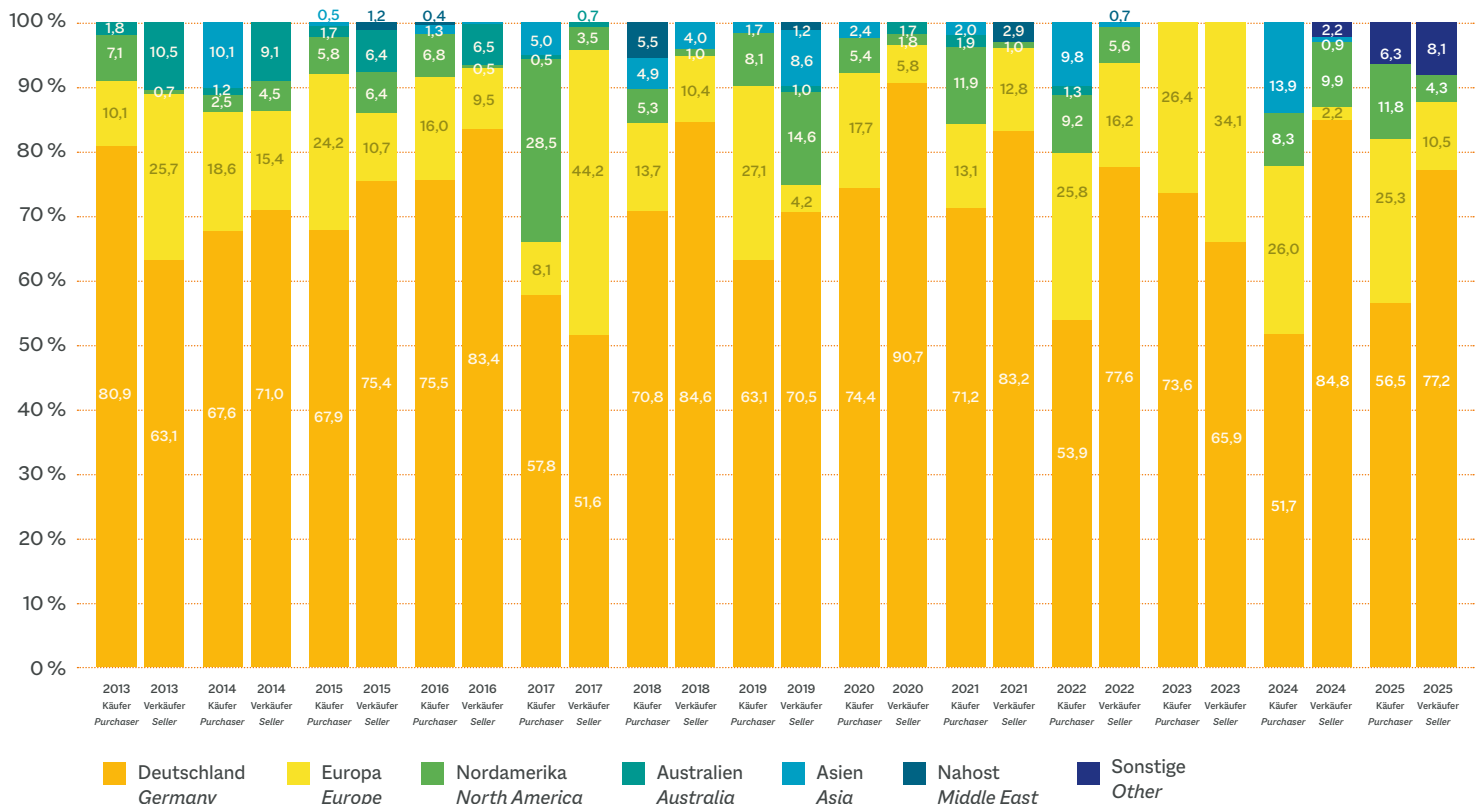
In 2025, the market was predominantly driven by German players. Domestic market participants accounted for by far the largest share on both the buyer and seller sides. On the buyer side, German investors accounted for 56.5 % of the transaction volume. European investors remained present, but once again played a smaller role with a share of 25.3 %, recording a slight decline of 0.7 percentage points compared with 2024. North American buyers also remained active, whilst capital from Asia, Australia or the Middle East was scarcely visible.

On the seller side, the picture remains stable: German players continue to be the most significant seller group, accounting for 77.2 % of the transaction volume, followed by European players with 10.5 %. This means the distribution is in line with the long-term average.

The strong domestic focus of German investors in 2025 is, on the one hand, a consequence of owner-occupier transactions; on the other, it reflects a high level of familiarity with local market structures and location qualities.

Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure

Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players



Seitwärtsbewegung der Renditeentwicklung

Nach den Anpassungen der vergangenen Jahre zeigt sich die Renditeentwicklung im zweiten Halbjahr 2025 insgesamt weitgehend stabil. Die Spitzenrenditen in den einzelnen Objektkategorien bewegten sich weiterhin seitwärts, ein ähnliches Bild war bei den absoluten Top-Objekten zu beobachten. Dies spricht dafür, dass sich die Preisfindung im Markt in weiten Teilen stabilisiert hat, gleichzeitig jedoch weiterhin eine differenzierte Bewertung nach Objektqualität, Lage und Nutzungsflexibilität erfolgt. Insbesondere bei älteren Bestandsobjekten waren hingegen leichte Mietaufschläge zu beobachten.

Gewerbeparks verzeichneten im zweiten Halbjahr 2025 nahezu unveränderte Renditen auf Vorjahresniveau. Die Spitzenrendite blieb bei 6,3 %, während für absolute Top-Objekte mit herausragenden Lage- und Ausstattungsmerkmalen Renditen von bis zu 5,2 % erreicht werden konnten. Diese Stabilität ist insbesondere auf die strukturellen Stärken moderner Gewerbeparks zurückzuführen. Ihre hohe Nutzungsflexibilität sowie ihre Drittverwendungsfähigkeit wirken gerade in einem unsicheren Marktumfeld risikomindernd und stützen ihre Attraktivität aus Investorensicht.

Sideways trend in yield performance

Following the adjustments of recent years, yield performance in the second half of 2025 appears largely stable overall. Prime yields across the individual property categories continued to move sideways, with a similar picture observed for the very top-tier properties. This suggests that pricing in the market has largely stabilised, whilst at the same time valuation continues to vary according to property quality, location and flexibility of use. In contrast, slight rent increases were observed, particularly for older existing properties.

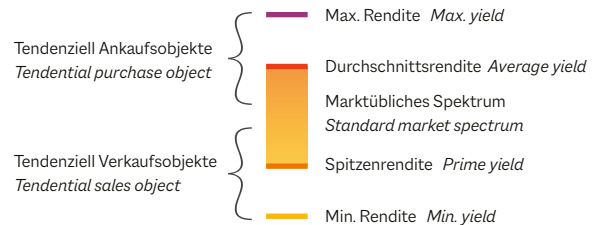
Business parks recorded virtually unchanged yields in the second half of 2025, remaining at the previous year's level. The prime yield remained at 6.3 %, whilst yields of up to 5.2 % were achieved for top-tier properties with outstanding location and facilities. This stability is attributable in particular to the structural strengths of modern business parks. Their high flexibility of use and suitability for third-party occupancy help mitigate risk, particularly in an uncertain market environment, and underpin their appeal from an investor's perspective.

Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie

Fig. 05: Gross initial yields* by property category

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

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



Gewerbeparks Business parks

Relativer Anteil des Transaktionsvolumens am Gesamtvolumen
Relative share of transaction volume in total volume

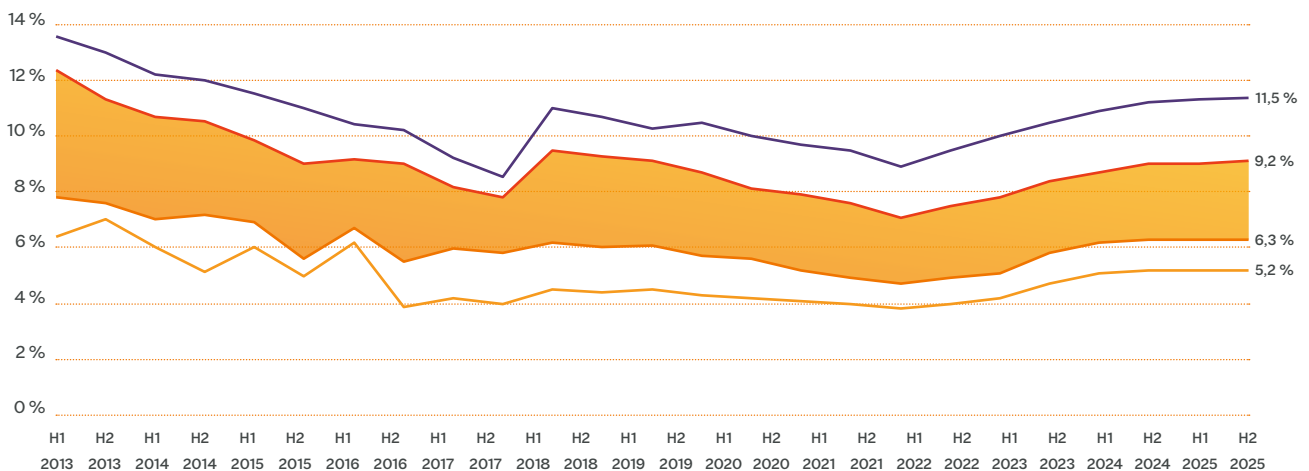
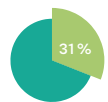
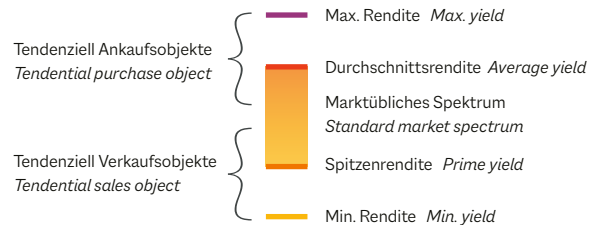


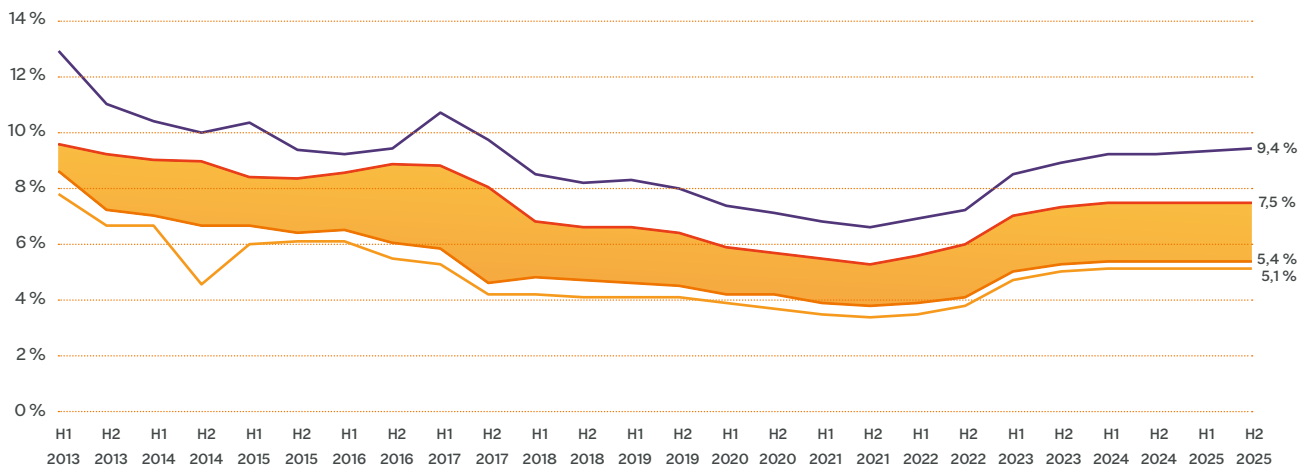
Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie

Fig. 05: Gross initial yields* by property category



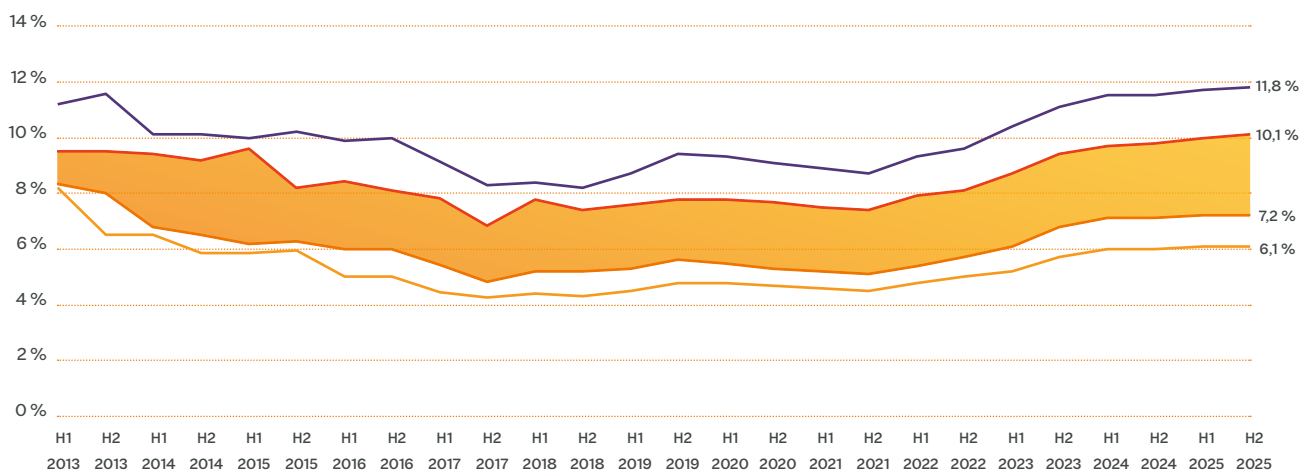
Lagerimmobilien Warehouse properties

Relativer Anteil des Transaktionsvolumens am Gesamtvolumen
Relative share of transaction volume in total volume



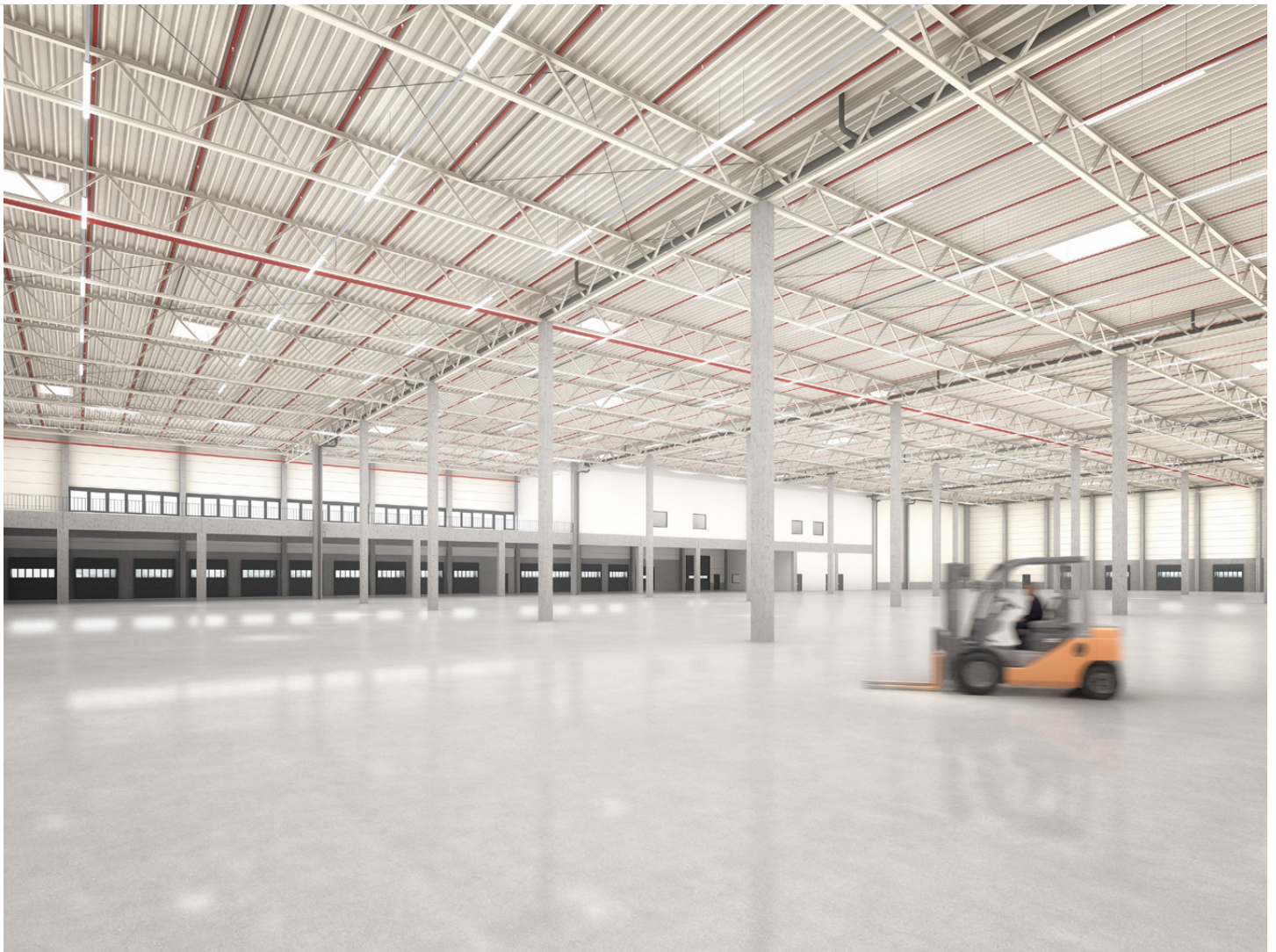
Produktionsimmobilien Light manufacturing properties

Relativer Anteil des Transaktionsvolumens am Gesamtvolumen
Relative share of transaction volume in total volume



Auch Lagerimmobilien profitieren von einer vergleichbar günstigen Risikowahrnehmung und notieren entsprechend auf einem stabilen Renditeniveau. Die Spitzenrendite lag im zweiten Halbjahr 2025 bei 5,4 %, während für absolute Top-Objekte Renditen von bis zu 5,1 % erzielt werden konnten. Damit bleiben Lagerimmobilien innerhalb des Light Industrial-Spektrums ein gefragtes Segment, insbesondere dann, wenn es sich um moderne, funktionale und gut angebundene Objekte handelt.

Warehouse properties are also benefiting from a similarly favourable risk perception and are consequently yielding stable returns. The prime yield stood at 5.4 % in the second half of 2025, whilst yields of up to 5.1 % were achieved for absolute prime properties. Warehouse properties thus remain a sought-after segment within the light industrial spectrum, particularly when they are modern, functional and well-connected properties.



Innenansicht einer Lagerimmobilie Interior view of a warehouse property

Quelle Source: Alpha Industrial



Außenansicht einer Produktionsimmobilie in Hannover-Laatzten Exterior view of a light manufacturing property in Hannover-Laatzten

Quelle Source: BEOS

Produktionsimmobilien bewegten sich ebenfalls auf dem Niveau des ersten Halbjahres 2025. Die Spitzenrendite lag unverändert bei 7,2 %, für Top-Objekte mit herausragenden Ausstattungs- und Lagemerkmalen waren Renditen von bis zu 6,1 % zu beobachten. Obwohl diese Immobilien häufig durch langfristige Mietverträge gekennzeichnet sind, führt insbesondere ihr häufig ausgeprägter Single-Tenant-Charakter weiterhin zu einem Risikoaufschlag. Hinzu kommt, dass Produktionsimmobilien im Vergleich zu anderen Light Industrial-Formaten oftmals stärker nutzerspezifisch geprägt sind und damit höhere Anforderungen an Repositionierung und Drittverwendungsfähigkeit stellen. Moderne, ESG-konforme Produktionsimmobilien bieten dennoch für entsprechend positionierte Investoren attraktive Investmentoptionen.

Insgesamt steigt die Renditedifferenzierung zwischen den einzelnen Objektqualitäten weiter an. Gut vermietete, flexible und drittverwendungsfähige Objekte werden am Markt spürbar günstiger bepreist als spezialisierte Immobilien mit erhöhtem Repositionierungsrisiko.

Production properties also remained at the same level as in the first half of 2025. The prime yield remained unchanged at 7.2 %, whilst yields of up to 6.1 % were observed for top-tier properties with outstanding fit-out and location features. Although these properties are often characterised by long-term leases, their frequently pronounced single-tenant nature in particular continues to result in a risk premium. Furthermore, compared to other light industrial formats, production properties are often more user-specific and thus place higher demands on repositioning and suitability for third-party use. Nevertheless, modern, ESG-compliant production properties offer attractive investment opportunities for appropriately positioned investors.

Overall, the yield spread between different property grades continues to widen. Properties that are welllet, flexible and suitable for alternative uses are being priced significantly lower on the market than specialised properties with a higher risk of repositioning.

Region Süd und Rhein-Main Neckar als wichtigste Investmentstandorte

Regional konzentriert sich das Investmentgeschehen weiterhin auf die etablierten Wirtschafts- und Industriestandorte. Die Region Süd vereinte auch im zweiten Halbjahr 2025 den größten Anteil am Transaktionsvolumen auf sich und rangierte mit 225,3 Mio. Euro bzw. 31,3 % des Gesamtinvestmentgeschehens erneut an erster Stelle. Im Vergleich zum ersten Halbjahr mit 209,2 Mio. Euro entspricht dies einem Zuwachs von 7,7 %. Dahinter folgen der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr mit 157,9 Mio. Euro im zweiten Halbjahr sowie München und Umland mit 105,2 Mio. Euro. Auch diese Regionen legten gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 zu.

Das bestätigt die anhaltende Attraktivität wirtschaftsstarker Regionen mit breiter industrieller Basis, guter Infrastruktur und belastbarer Nutzer- nachfrage.

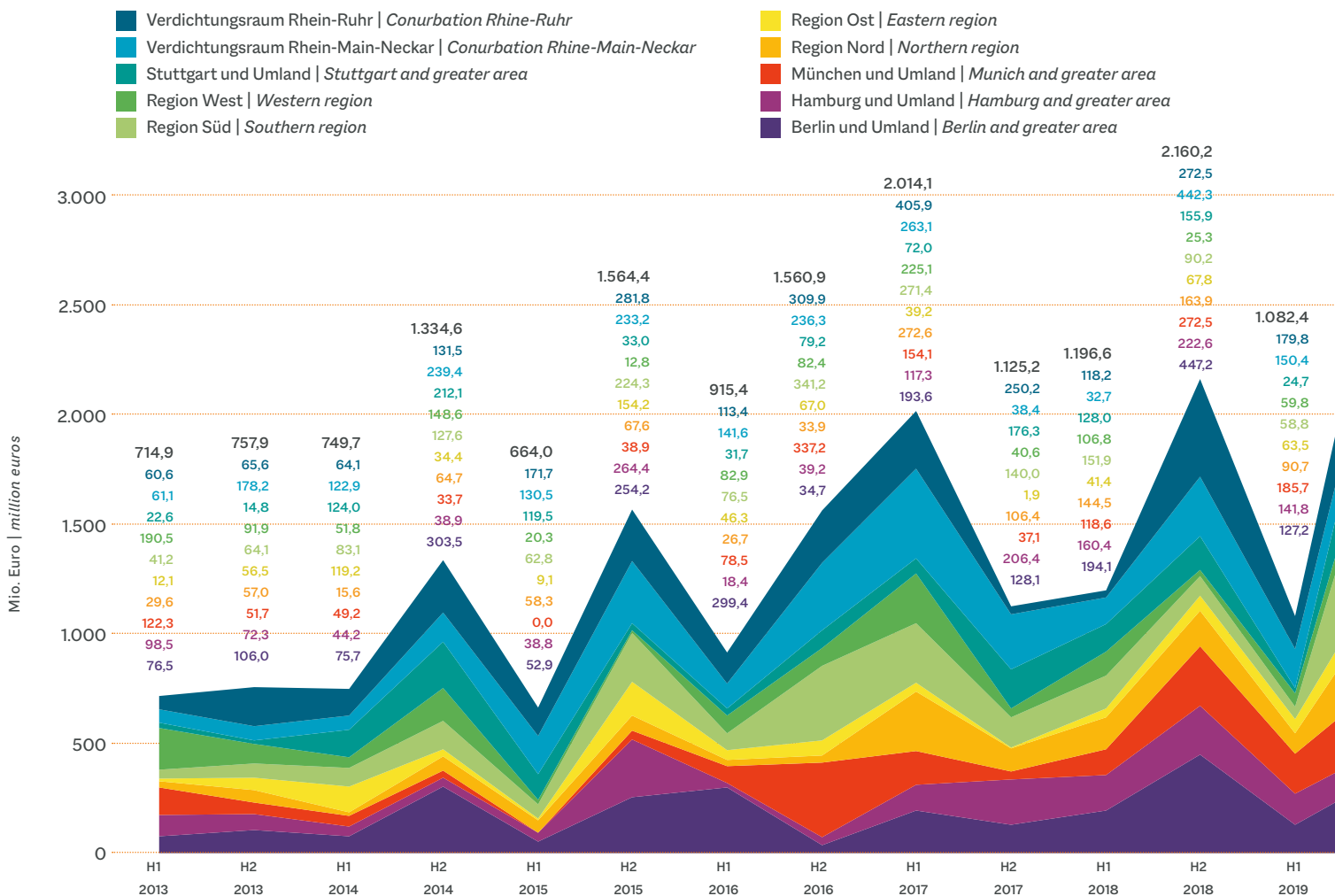
The Southern Region and the Rhine-Main-Neckar region as the most important investment locations

Regionally, investment activity continues to be concentrated in established economic and industrial hubs. The Southern region again accounted for the largest share of transaction volume in the second half of 2025, ranking first once more with 225.3 million euros, or 31.3 % of total investment activity. Compared with the first half of the year, which saw 209.2 million euros, this represents an increase of 7.7 %. This is followed by the Rhine-Ruhr conurbation with 157.9 million euros in the second half of the year, and Munich and its surrounding area with 105.2 million euros. These regions also saw growth compared with the first half of 2025.

This confirms the enduring appeal of economically strong regions with a broad industrial base, good infrastructure and robust user demand. Interest remains highest where industrial value creation,

Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region



Dort, wo industrielle Wertschöpfung, Fachkräfteverfügbarkeit und Standortqualität zusammenkommen, bleibt das Interesse am höchsten. Die regionale Verteilung des Transaktionsgeschehens verdeutlicht damit einmal mehr die hohe Bedeutung etablierter Industrie- und Wirtschaftsstandorte für den Light Industrial-Markt. Insbesondere die süddeutschen Märkte profitieren weiterhin von ihrer wirtschaftlichen Stärke, ihrer diversifizierten Industriestruktur sowie einer konstanten Nachfrage nach hochwertigen Immobilien. Der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr rutschte im Ranking ab, nach Rang zwei im ersten Halbjahr erreicht Deutschlands tradiertester Wirtschaftsstandort nur noch den vierten Platz.

the availability of skilled workers and location quality converge. The regional distribution of transaction activity thus once again highlights the great importance of established industrial and business locations for the light industrial market. The markets in southern Germany, in particular, continue to benefit from their economic strength, their diversified industrial structure and constant demand for high-quality property. The Rhine-Ruhr conurbation slipped down the rankings; after ranking second in the first half of the year, Germany's most established business location now occupies only fourth place.

Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region

- Verdichtungsraum Rhein-Ruhr | *Conurbation Rhine-Ruhr*
- Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar | *Conurbation Rhine-Main-Neckar*
- Stuttgart und Umland | *Stuttgart and greater area*
- Region West | *Western region*
- Region Süd | *Southern region*
- Region Ost | *Eastern region*
- Region Nord | *Northern region*
- München und Umland | *Munich and greater area*
- Hamburg und Umland | *Hamburg and greater area*
- Berlin und Umland | *Berlin and greater area*

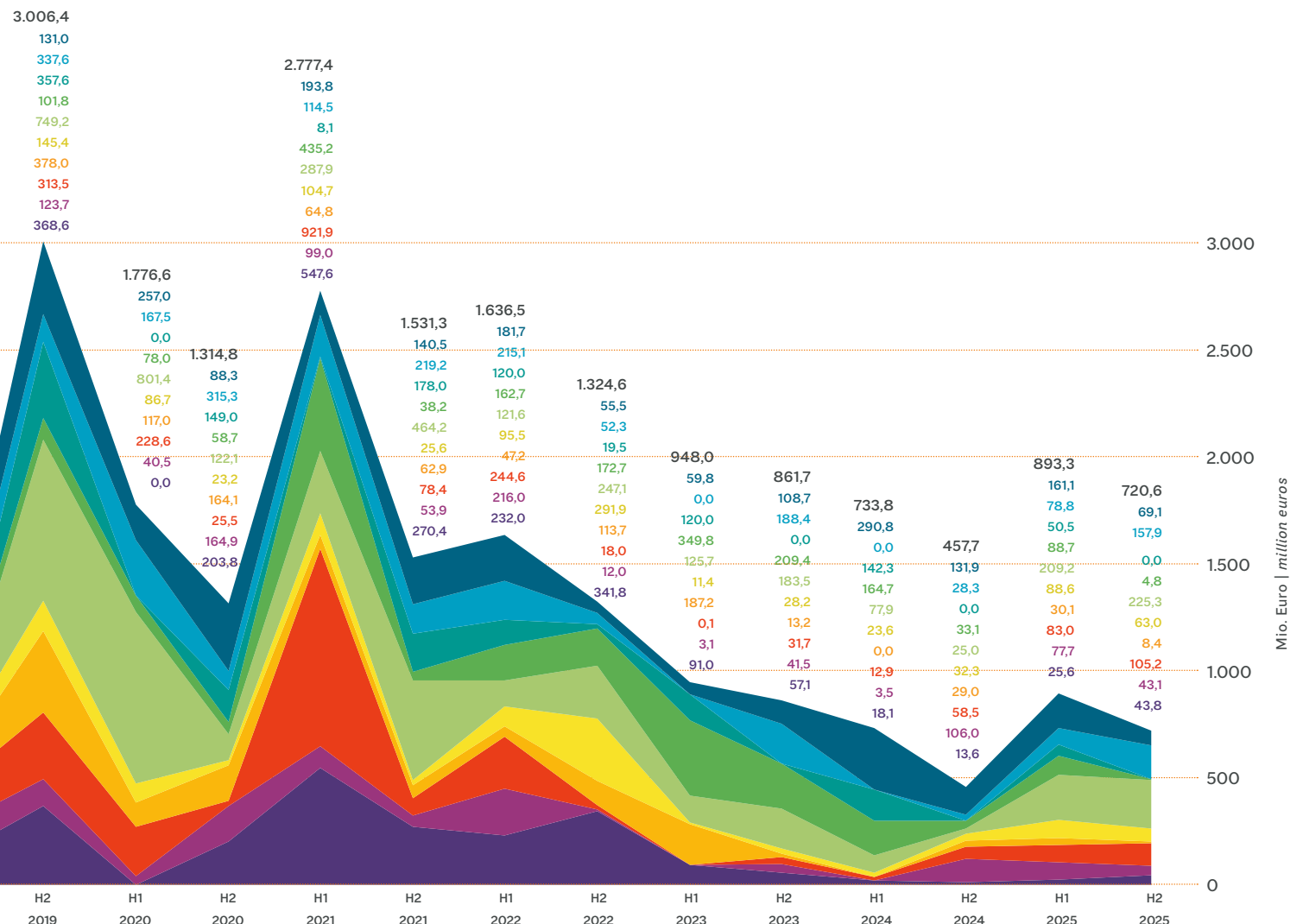


Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie
Fig. 07: Regional distribution of investments by property category

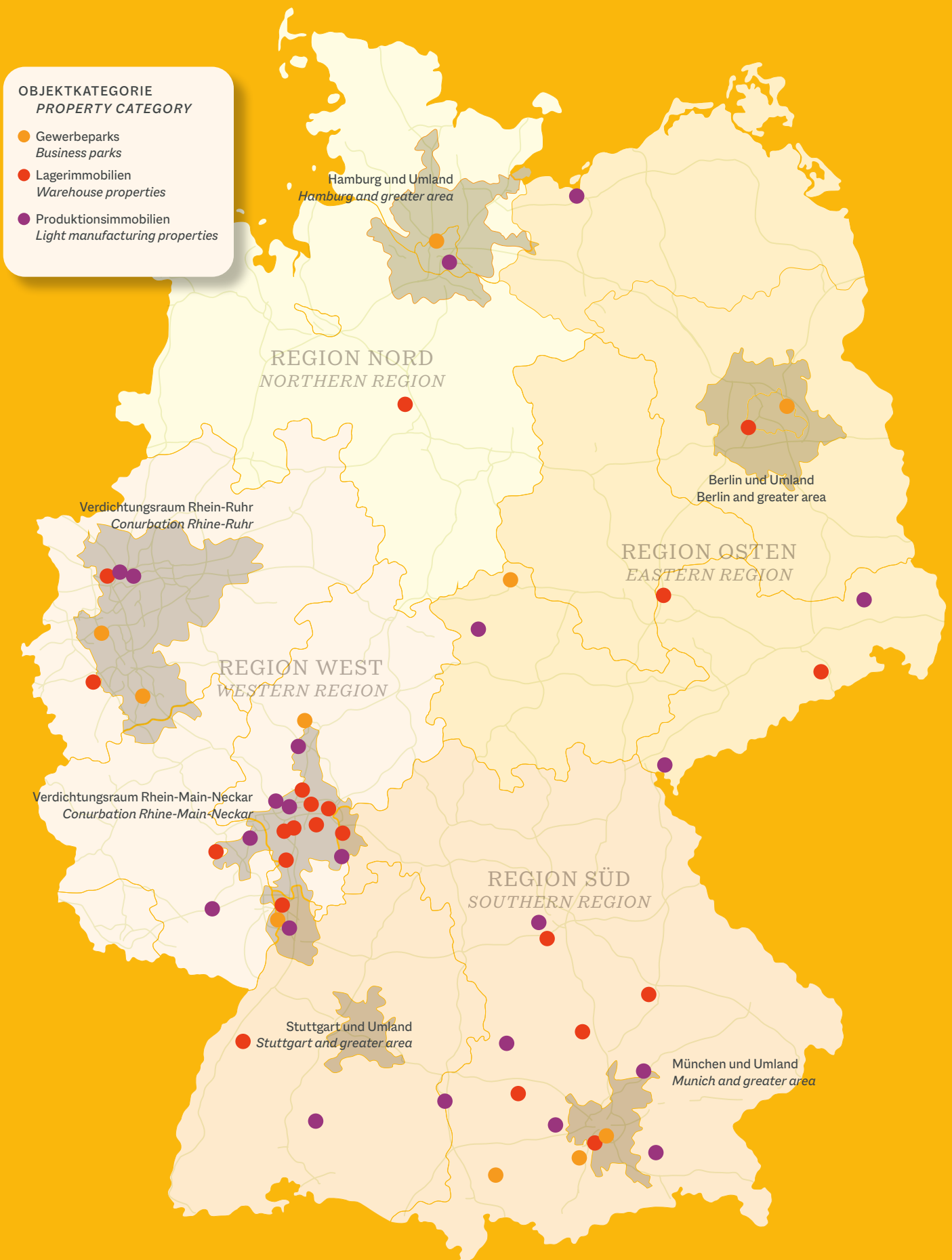
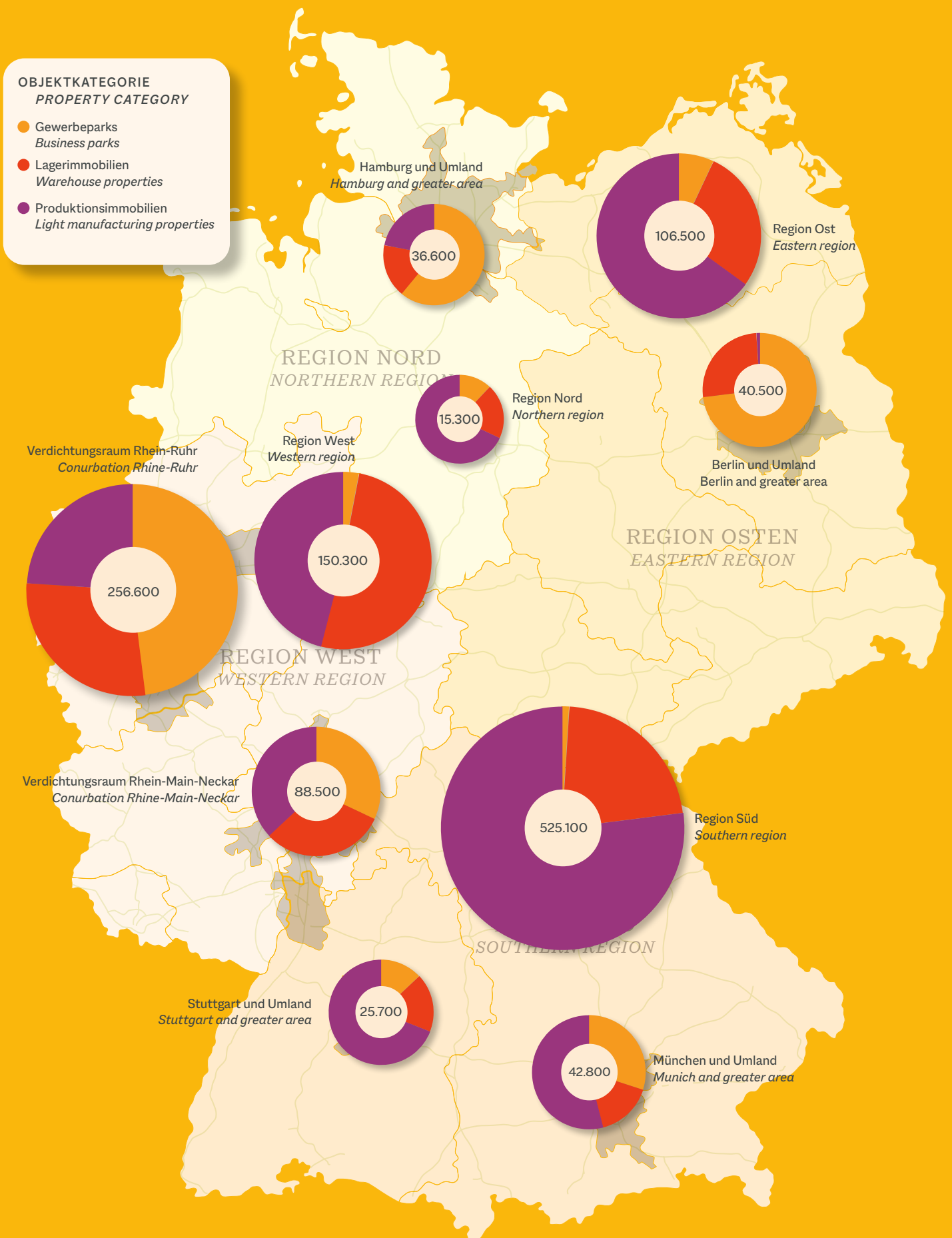


Abb. 08: Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie

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

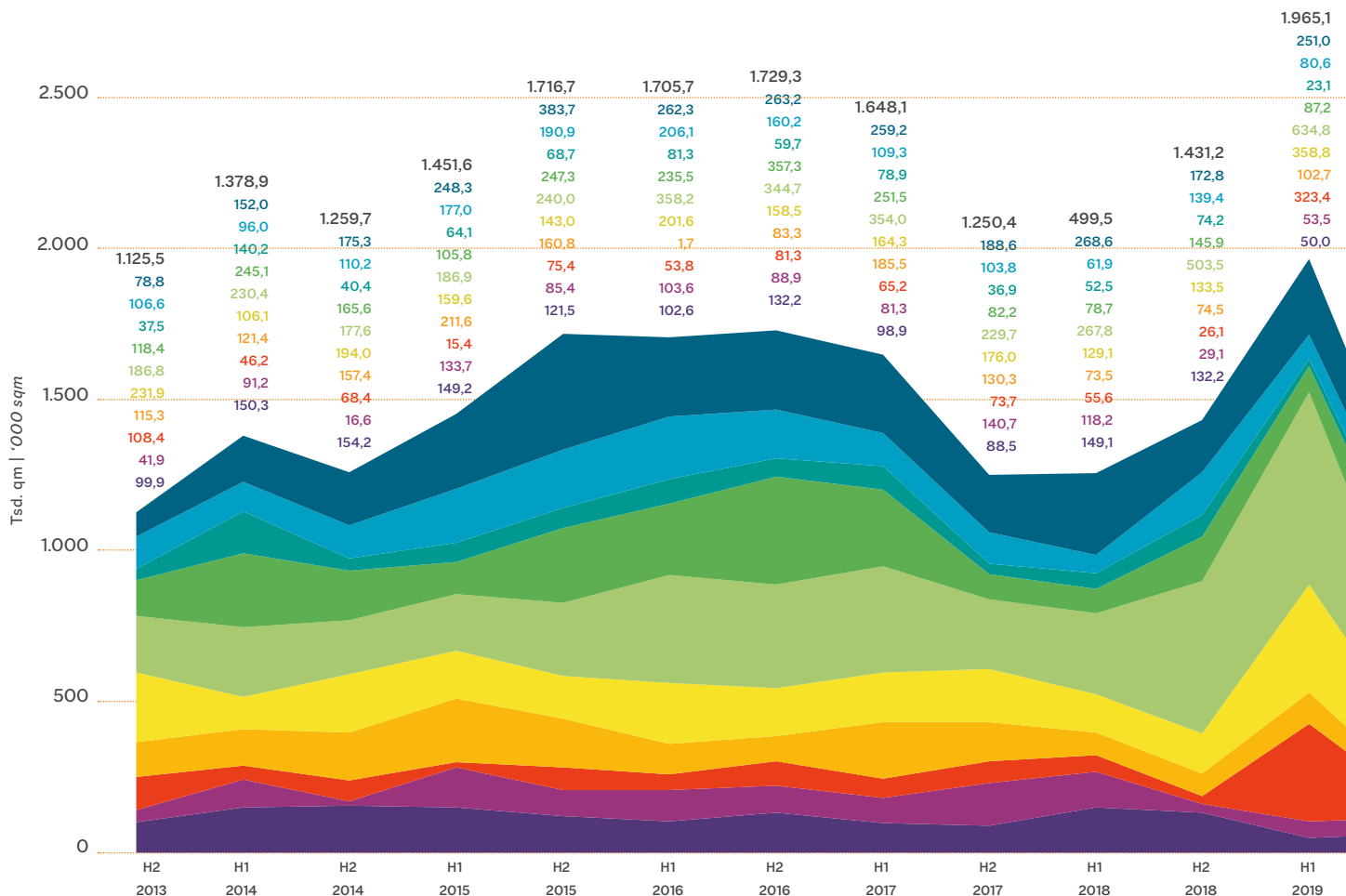


DER VERMIETUNGSMARKT THE LETTING MARKET

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region

- Verdichtungsraum Rhein-Ruhr | *Conurbation Rhine-Ruhr*
- Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar | *Conurbation Rhine-Main-Neckar*
- Stuttgart und Umland | *Stuttgart and greater area*
- Region West | *Western region*
- Region Süd | *Southern region*
- Region Ost | *Eastern region*
- Region Nord | *Northern region*
- München und Umland | *Munich and greater area*
- Hamburg und Umland | *Hamburg and greater area*
- Berlin und Umland | *Berlin and greater area*



Flächenumsatz zeigt im zweiten Halbjahr mehr Dynamik

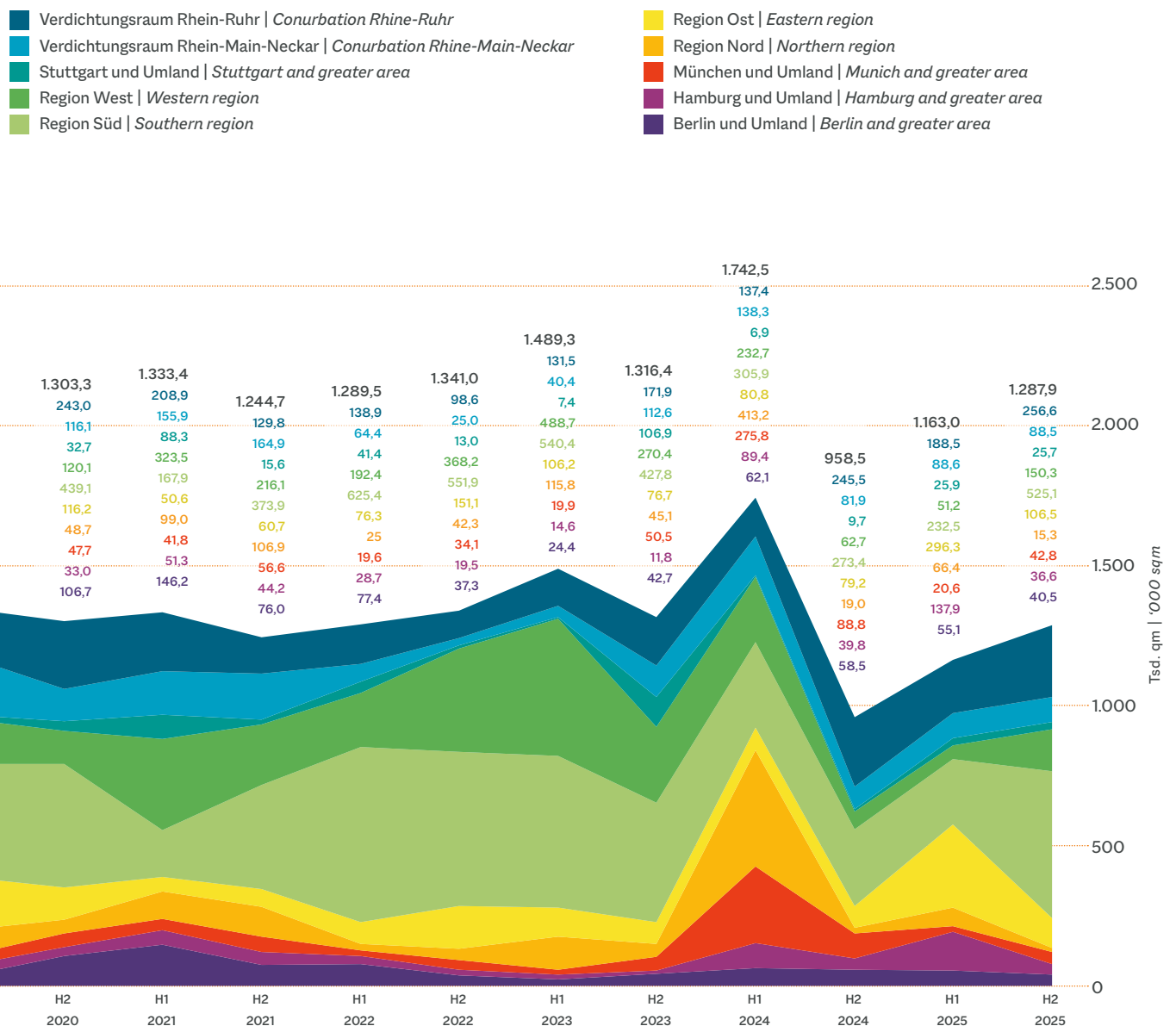
Der Flächenumsatz lag im zweiten Halbjahr 2025 mit 1,29 Mio. qm spürbar über dem ersten Halbjahr mit 1,16 Mio. qm und zudem auch klar über dem Vorjahreszeitraum. Das verdeutlicht, dass Nutzerentscheidungen im Light Industrial-Segment weiterhin getroffen werden, auch wenn das gesamtwirtschaftliche Umfeld insgesamt verhalten bleibt.

Take-up showed greater momentum in the second half of the year

At 1.29 million sqm, space take-up in the second half of 2025 was noticeably higher than in the first half (1.16 million sqm) and also significantly higher than in the same period of the previous year. This illustrates that occupier decisions in the light industrial segment continue to be made, even though the overall economic environment remains subdued.

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region





Außenansicht des Turbinenwerks Görlitz *Exterior view of the Görlitz Turbine Factory*

Quelle Source: Siemens Real Estate

Regional wurde das Marktgeschehen vor allem durch die traditionell starke Region Süd geprägt, die mit rund 525.100 qm bzw. 40,8 % des gesamten Flächenumsatzes den höchsten Anteil auf sich vereinte. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 hat sich der Flächenumsatz mehr als verdoppelt. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass dieses Ergebnis nicht durch einen Sondereffekt in Form über besonders flächenstarken Eigennutzung zustande kam. Dahinter folgten der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr mit 256.000 qm (19,9 %) sowie die Region West mit 150.300 qm (11,7 %). Auch diese beiden Regionen verzeichneten im Vergleich zum ersten Halbjahr Zuwächse beim Flächenumsatz. Es zeigt sich also, dass trotz der weiterhin schwierigen makroökonomischen Rahmenbedingungen Standortentscheidungen getroffen werden, insbesondere im Bereich der Produktionsimmobilien.

Regionally, market activity was dominated above all by the traditionally strong Southern region, which accounted for the largest share with around 525,100 sqm, or 40.8 % of total space take-up. Compared with the first half of 2025, space take-up has more than doubled. It is worth noting in this context that this result was not due to a one-off effect in the form of particularly large-scale owner-occupied space. This was followed by the Rhine-Ruhr conurbation with 256,000 sqm (19.9 %) and the West region with 150,300 sqm (11.7 %). These two regions also recorded increases in take-up compared with the first half of the year. It is therefore evident that, despite the continuing difficult macroeconomic conditions, location decisions are being made, particularly in the area of industrial property.

Nachfrage nach mittelgroßen und großen Flächen

Die Analyse des Flächenumsatzes nach Größenklassen zeigt, dass der Umsatz weiterhin vor allem von mittleren und größeren Einheiten getragen wird. Besonders stark waren im zweiten Halbjahr 2025 Abschlüsse im Bereich zwischen 2.500 und 4.999 qm mit rd. 23,4 % sowie im Segment ab 10.000 qm ebenfalls mit einem Anteil von 23,4 %. Auffällig ist jedoch, dass der Anteil großflächiger Abschlüsse gegenüber dem ersten Halbjahr deutlich zurückgegangen ist. Während Flächen ab 10.000 qm in der ersten Jahreshälfte noch 35,8 % des Flächenumsatzes ausmachten, verringerte sich ihr Anteil im zweiten Halbjahr um 12,4 Prozentpunkte.

Demgegenüber gewannen mittelgroße Flächenklassen im Jahresverlauf deutlich an Bedeutung. So stieg der Anteil der Kategorie 2.500 bis 4.999 qm von 15,4 % auf 23,4 %, während auch die Kategorie von 5.000 bis 7.499 qm von 11,7 % auf 18,4 % zulegte. Dies spricht dafür, dass sich die Nachfrage im zweiten Halbjahr breiter über mehrere mittleren Größenklassen verteilt hat und nicht mehr in gleichem Maße von sehr großen Einzelabschlüssen dominiert wurde.

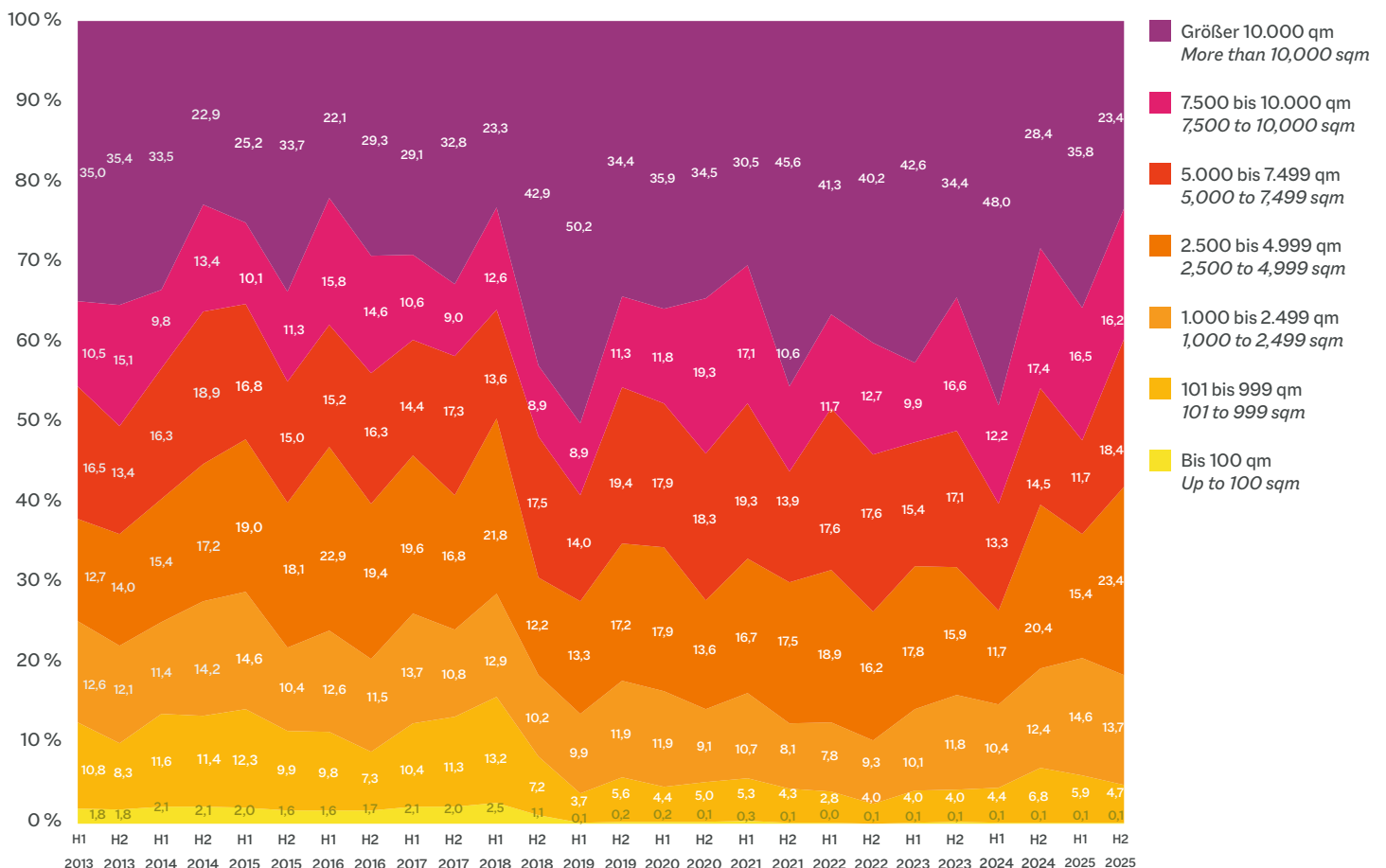
Demand for medium-sized and large spaces

Analysis of space take-up by size category shows that take-up continues to be driven primarily by medium-sized and larger units. Transactions in the 2,500–4,999 sqm range were particularly strong in the second half of 2025, accounting for around 23.4 %, as were those in the 10,000 sqm and above segment, which also accounted for 23.4 %. It is striking, however, that the share of large-scale transactions has fallen significantly compared with the first half of the year. Whilst spaces of 10,000 sqm or more still accounted for 35.8 % of space take-up in the first half of the year, their share fell by 12.4 percentage points in the second half.

In contrast, medium-sized space categories gained significantly in importance over the course of the year. The share of the 2,500 to 4,999 sqm category rose from 15.4 % to 23.4 %, whilst the 5,000 to 7,499 sqm category also increased from 11.7 % to 18.4 %. This suggests that demand in the second half of the year was spread more broadly across several medium-sized categories and was no longer dominated to the same extent by very large individual transactions.

Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Fig. 10: Take-ups by area size category



Längerfristige Laufzeiten bleiben bedeutend

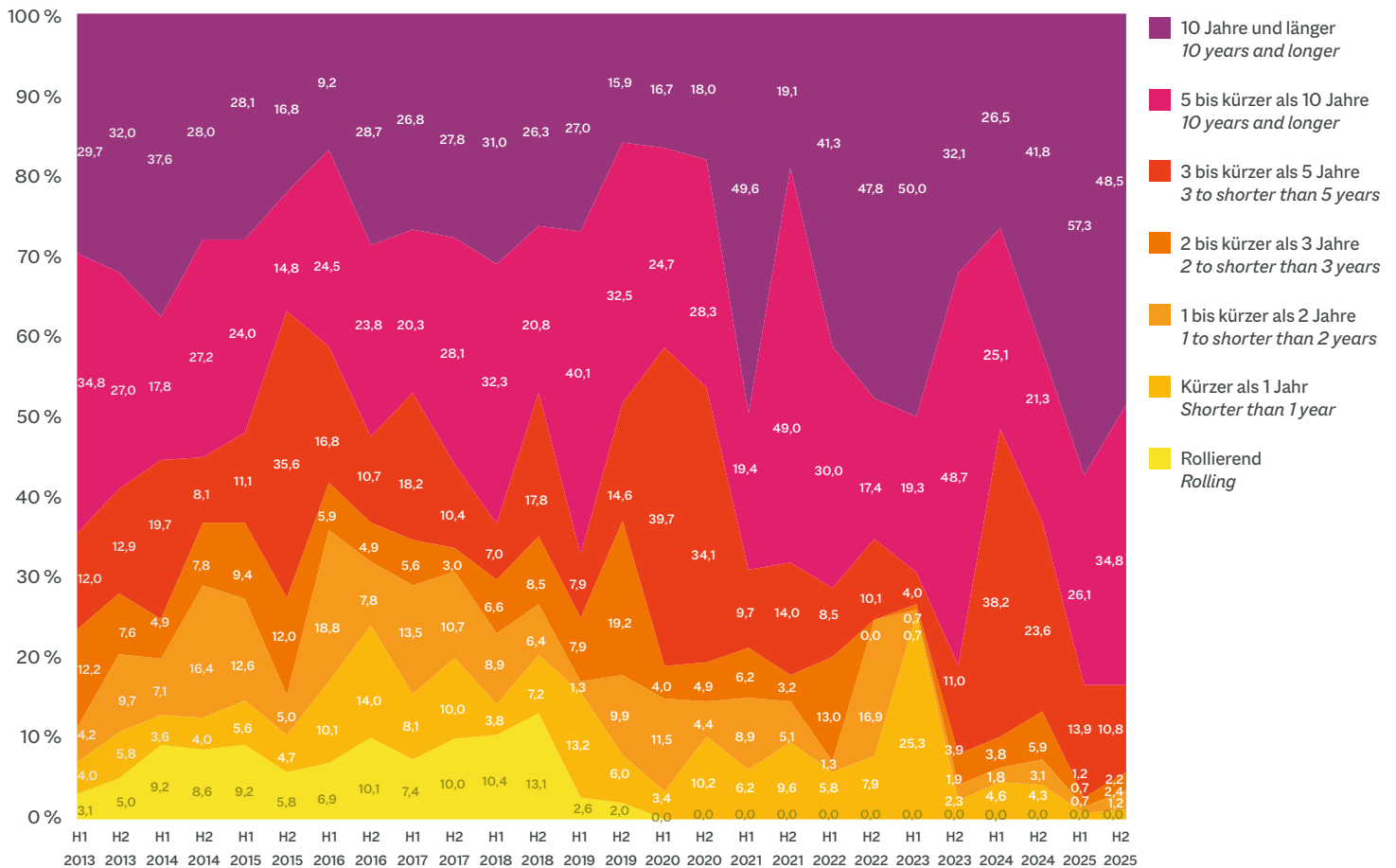
Bei den Mietvertragslaufzeiten zeigt sich weiterhin eine klare Tendenz zu mittleren und langen Bindungen. Vor allem Verträge mit fünf bis zehn Jahren (34,8 %) sowie mit mehr als zehn Jahren (48,5 %) vereinen den größten Anteil am Flächenumsatz auf sich. Während der Anteil mittlerer Laufzeiten gegenüber dem ersten Halbjahr leicht zunahm, war bei sehr langfristigen Verträgen ein geringfügiger Rückgang zu beobachten.

Longer-term leases remain significant

There continues to be a clear trend towards medium- and longterm leases. In particular, leases of five to ten years (34.8 %) and those of more than ten years (48.5 %) account for the largest share of take-up. Whilst the proportion of medium-term leases increased slightly compared with the first half of the year, a slight decline was observed in very long-term leases.

Abb. 11: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge

Fig. 11: Lease term weighted by take-ups





Innenaufnahme des LUXWERKS in Berlin *Interior view of LUXWERK in Berlin*

Quelle Source: AVENTOS

Für Eigentümer bedeutet das grundsätzlich eine höhere Planbarkeit der Cashflows, sofern Objektqualität, Standort und Nutzerprofil zusammenpassen.

Längere Vertragslaufzeiten sind im Segment der Unternehmensimmobilien traditionell häufiger anzutreffen und tragen zu einer Stabilisierung der Vermietungsstrukturen bei.

For owners, this generally means greater predictability of cash flows, provided that the property quality, location and tenant profile are a good fit.

Longer lease terms are traditionally more common in the corporate property segment and contribute to the stabilisation of letting structures.

Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type



Produktionsimmobilien dominieren auch den Flächenumsatz

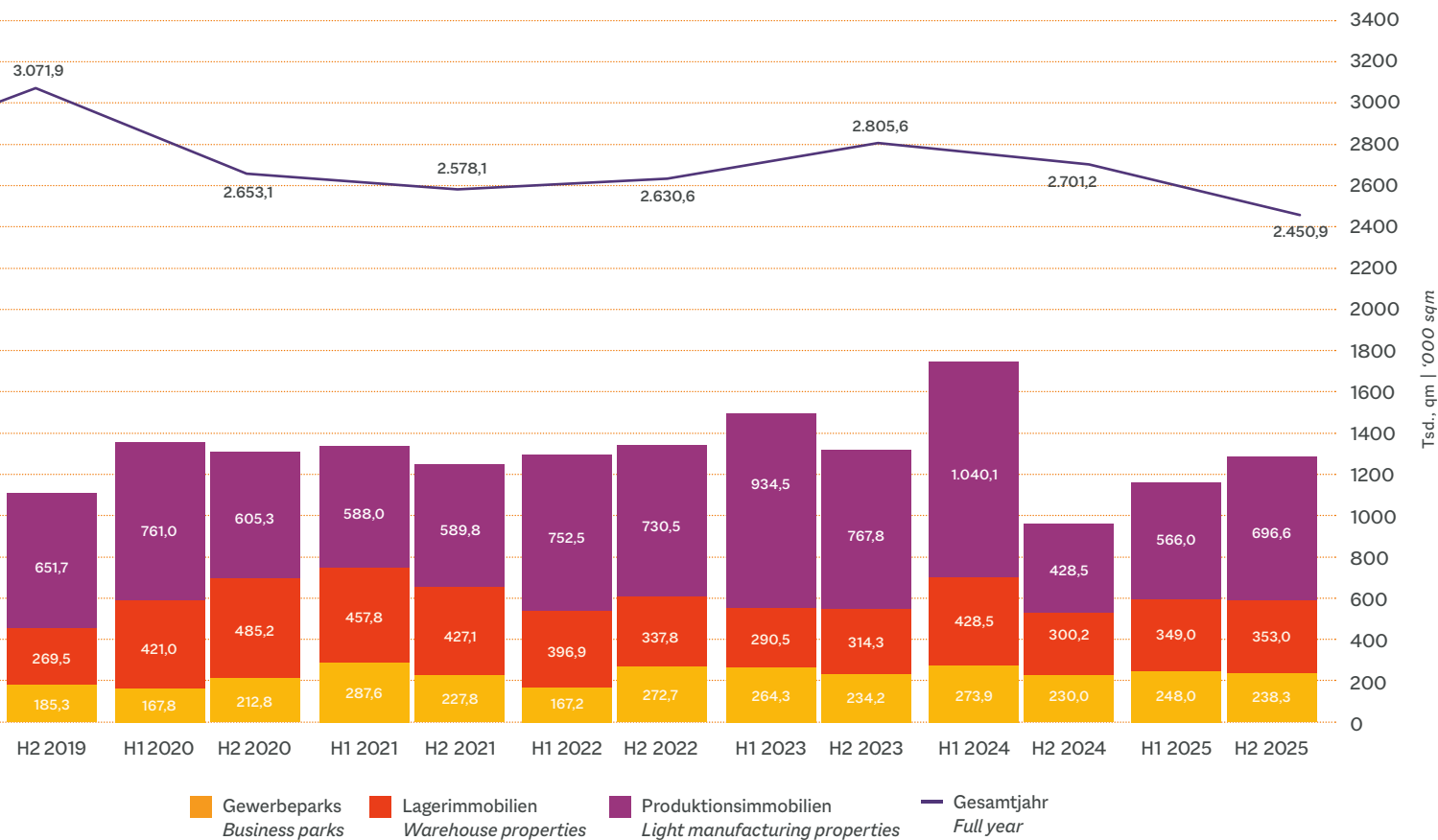
Nachdem im ersten Halbjahr 2025 noch alle Objektkategorien Zuwächse beim Flächenumsatz verzeichnet hatten, zeigte sich im zweiten Halbjahr über sämtliche Kategorien hinweg eine differenziertere Entwicklung. Produktionsimmobilien bleiben die mit Abstand wichtigste Objektkategorie. Sie stellten auch im zweiten Halbjahr 2025 den größten Anteil am Flächenumsatz und lagen deutlich vor Lagerimmobilien und Gewerbeparks. In der zweiten Jahreshälfte wurden rund 697.000 qm Flächenumsatz verzeichnet, was einem Anstieg um rund 23 % gegenüber dem ersten Halbjahr entspricht.

Industrial properties also dominate take-up

Whilst all property categories had recorded growth in take-up in the first half of 2025, the second half saw a more varied trend across all categories. Industrial properties remain by far the most important property category. They also accounted for the largest share of take-up in the second half of 2025, well ahead of warehouse properties and business parks. In the second half of the year, take-up of around 697,000 sqm was recorded, representing an increase of around 23 % compared with the first half.

Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type



Lagerimmobilien folgten mit einem Flächenumsatz von rund 353.000 qm. Gegenüber dem ersten Halbjahr bedeutet das eine stabile Entwicklung mit einem leichten Wachstum von 1,1%. Gewerbeparks erreichten etwa 238.000 qm, was einem Rückgang von rd. 3,9 % gegenüber dem ersten Halbjahr entspricht.

Warehouse properties followed with a take-up of around 353,000 sqm. Compared with the first half of the year, this represents a stable trend with slight growth of 1.1 %. Business parks reached around 238,000 sqm, which corresponds to a decline of approximately 3.9 % compared with the first half of the year.

Flächennachfrage aus dem Verarbeitenden Gewerbe steigt

Das Verarbeitende Gewerbe, die Industrie und Produktion bilden traditionell das Rückgrat der Flächennachfrage im Bereich Light Industrial.

Demand for space from the manufacturing sector is rising

The manufacturing sector, industry and production have traditionally formed the backbone of demand for space in the light industrial sector.

Außenansicht des UnternehmerParks Schönefeld *Exterior view of the Schönefeld Business Park*

Quelle Source: Aurelis © Thomas Nutt

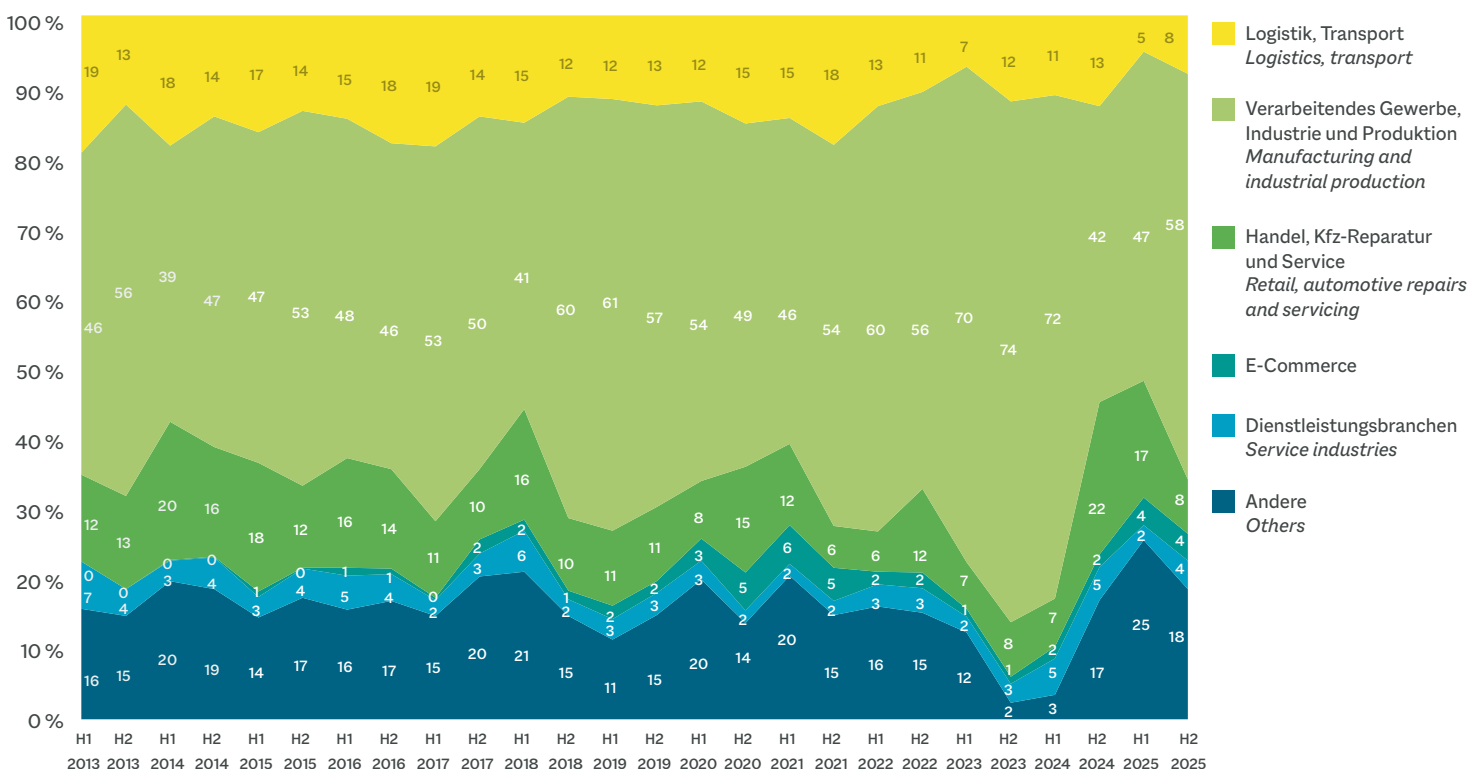


Nachdem die Branche im Jahr 2024 noch einen deutlichen Rückgang verzeichnet hatte, zeigte sich im zweiten Halbjahr 2025 wieder eine spürbare Belebung. Das Verarbeitende Gewerbe erreichte im zweiten Halbjahr einen Anteil von rd. 58 % am Gesamtflächenumsatz und festigte damit erneut seine Rolle als wichtigste Nachfragegruppe. Auch die Nachfrage aus dem Logistikbereich nahm zu und stieg von 5 % im ersten Halbjahr auf 8 % im zweiten Halbjahr an. E-Commerce zeigte sich stabil und zugleich relevanter als im Vorjahr, während der Handel und die „Sons-tigen“ teils deutliche Umsatzrückgänge verzeichneten.

After the sector had recorded a significant decline in 2024, there was a noticeable recovery in the second half of 2025. In the second half of the year, the manufacturing sector accounted for around 58 % of total space take-up, thereby reaffirming its role as the most important source of demand. Demand from the logistics sector also increased, rising from 5 % in the first half of the year to 8 % in the second half. E-commerce remained stable and was more significant than in the previous year, whilst retail and the ‘Other’ sector recorded significant declines in turnover in some cases.

Abb. 13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

Fig. 13: Take-ups by aggregated economic sector



Stagnation der Mietpreise hält an

Die Stabilisierung der Mietpreise auf hohem Niveau setzt sich fort und prägt weiterhin die Entwicklung nahezu aller Flächenarten. Eine Ausnahme bilden weiterhin die Flex Spaces, die ihre Sonderstellung am Markt weiter ausbauen konnten. Die Spitzenmiete stieg um 0,10 Euro/qm auf 18,20 Euro/qm, während Spitzenobjekte mit herausragenden Lageeigenschaften Mietpreise bis 21,00 Euro/qm erzielen können.

Die selektiven Mietpreisanstiege bei Flex Spaces unterstreichen ihre weiterhin hohe Attraktivität im Markt. Insbesondere an wirtschaftsstarken A-Standorten trifft eine stabile Nachfrage auf ein begrenztes Angebot moderner, flexibel nutzbarer Flächen. Gefragt sind vor allem hochwertige Neubauobjekte, die den gestiegenen Anforderungen an Flexibilität, Flächeneffizienz und Ausstattungsqualität gerecht werden.

Rental prices remain stagnant

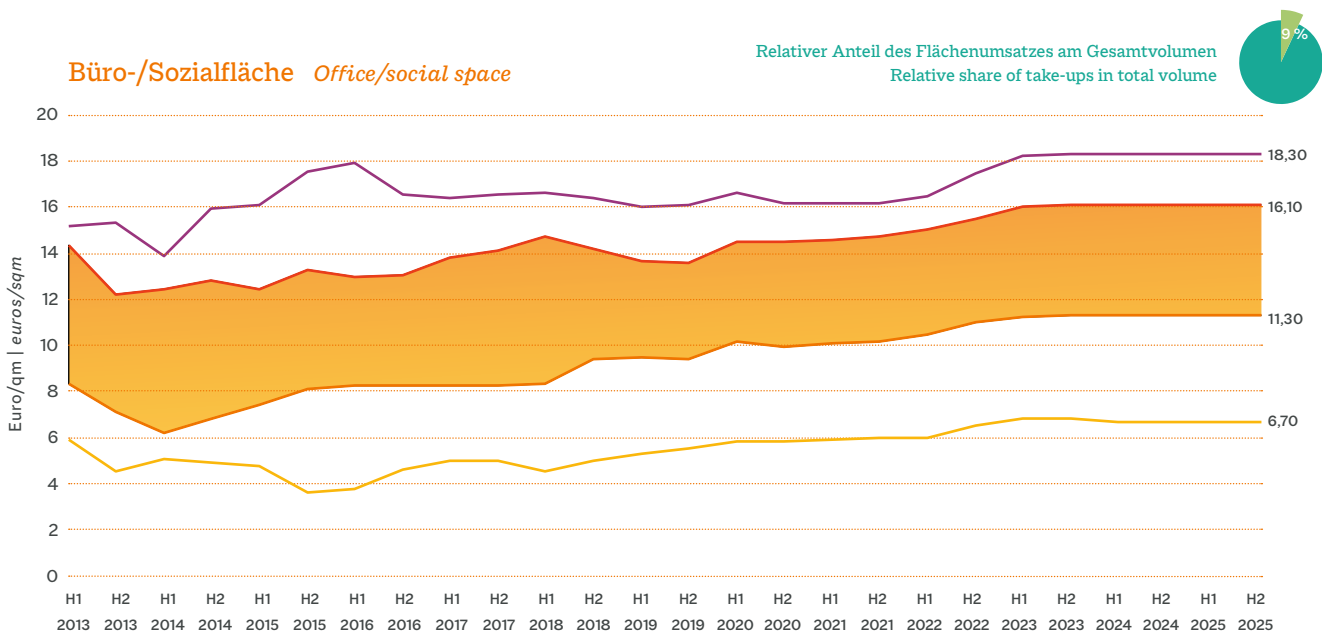
Rental prices continue to stabilise at a high level, a trend that continues to shape developments across virtually all property types. Flex spaces remain an exception, having further consolidated their unique position in the market. Prime rents rose by 0.10 euros/sqm to 18.20 euros/sqm, whilst prime properties in outstanding locations can command rents of up to 21.00 euros/sqm.

The selective rises in rents for flex spaces underscore their continued high appeal in the market. Particularly in economically strong prime locations, stable demand is met by limited supply of modern, flexibly usable space. High-quality new-build properties that meet the increased demands for flexibility, space efficiency and quality of fit-out are in particular demand.

Abb. 14: Mieten nach Flächentyp

Fig. 14: Rents by floor space type

- Max. Miete Max. rent
- Spitzenmiete Prime rent
- Marktübliches Spektrum Standard market spectrum
- Durchschnittsmiete Average rent
- Min. Miete Min. rent



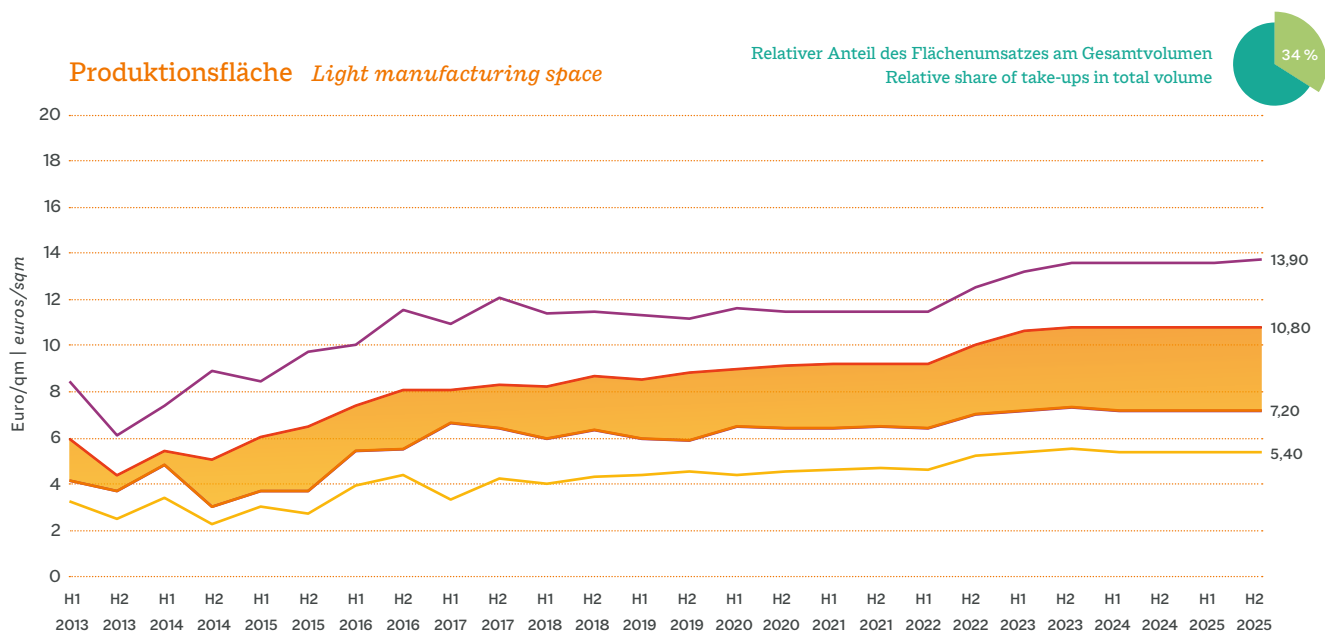
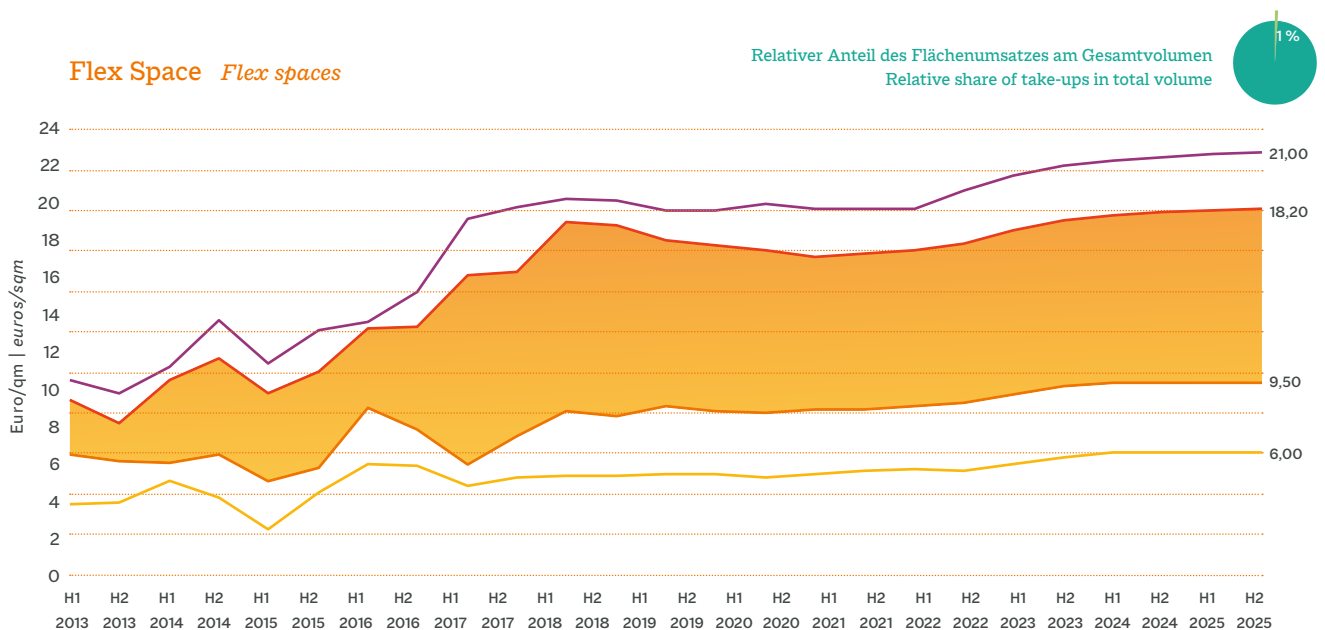
Produktions- sowie Büro- und Sozialflächen verharren hingegen auf dem Niveau des ersten Halbjahres 2025. Damit zeigt sich, dass sich die Mietpreisentwicklung im Light Industrial-Segment insgesamt weiter seitwärts verläuft, während Preiszuwächse weiterhin vor allem in besonders gefragten und qualitativ hochwertigen, multifunktionalen Flächen zu beobachten sind.

Production, office and communal spaces, by contrast, remain at the level seen in the first half of 2025. This indicates that, overall, rent trends in the light industrial segment are continuing to move sideways, whilst price increases are still primarily observed in particularly sought-after, high-quality, multifunctional spaces.

Abb. 14: Mieten nach Flächentyp

Fig. 14: Rents by floor space type

- Max. Miete *Max. rent*
- Spitzenmiete *Prime rent*
- Marktübliches Spektrum *Standard market spectrum*
- Durchschnittsmiete *Average rent*
- Min. Miete *Min. rent*



Mietpreisspanne bei Lagerflächen vergrößert sich

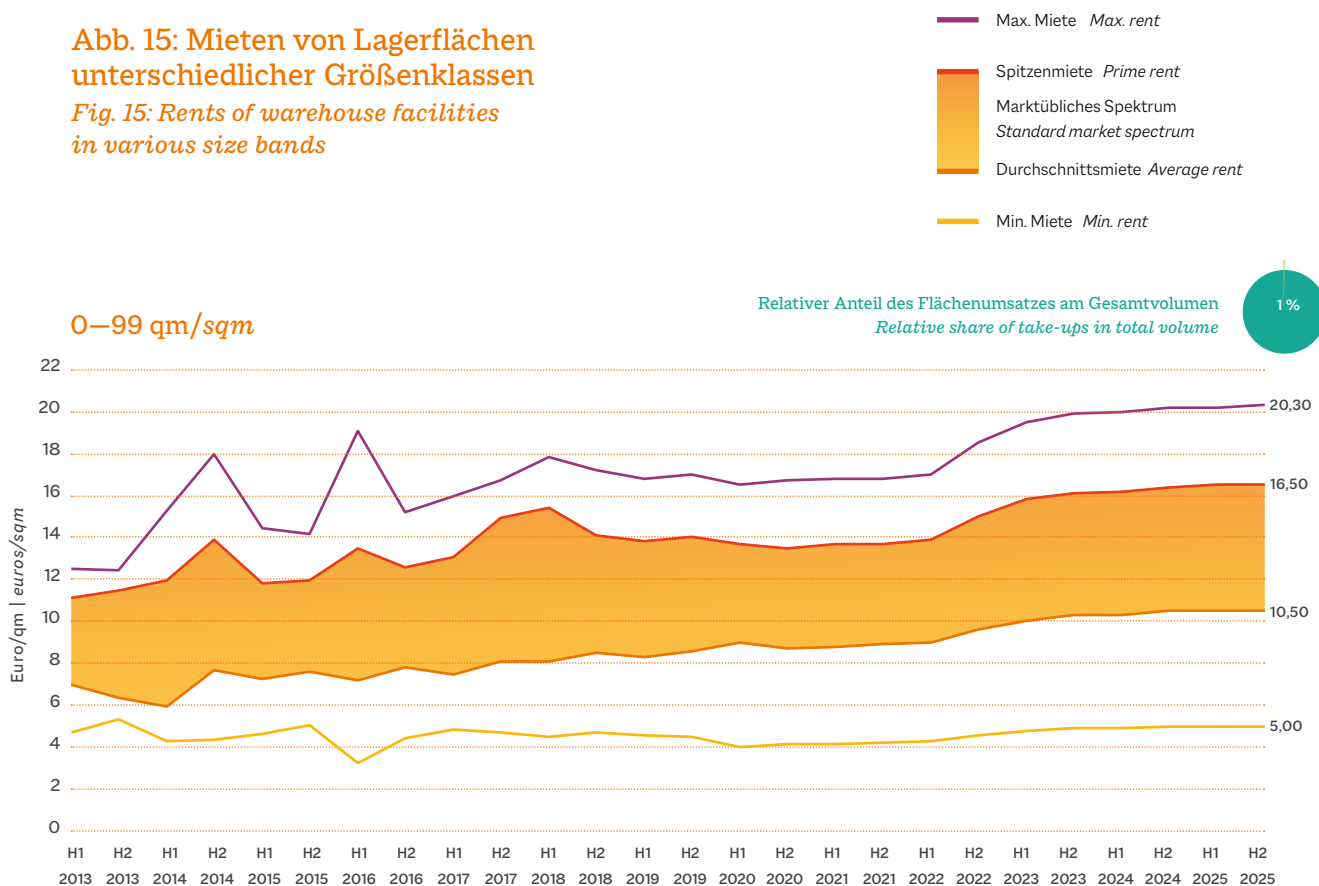
Bei den mittleren, d.h. den Flächengrößen von 100 bis 499 qm, und großen Größenklassen von 500 bis 9.999 qm zeigten die Mieten für absolute Top-Objekte in Bestlagen leichte Zuwächse. Die Spitzen- und Durchschnittsmieten bewegten sich in der zweiten Jahreshälfte hingegen seitwärts. Flächen zwischen 500 und 9.999 qm erzielten Spitzenmieten bis zu 9,70 Euro/qm, während sich die Spitzenmiete für Einheiten zwischen 100 und 499 qm auf 9,80 Euro/qm beläuft. Kleinflächen bis 99 qm erreichen 16,50 Euro/qm.

Rent range for warehouse space widens

For medium-sized units (i.e. those ranging from 100 to 499 sqm) and large units (500 to 9,999 sqm), rents for prime properties in prime locations showed slight increases. In contrast, prime and average rents remained stable in the second half of the year. Spaces between 500 and 9,999 sqm command prime rents of up to 9.70 euros/sqm, whilst the prime rent for units between 100 and 499 sqm stands at 9.80 euros/sqm. Small spaces up to 99 sqm reach 16.50 euros/sqm.

Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklassen

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

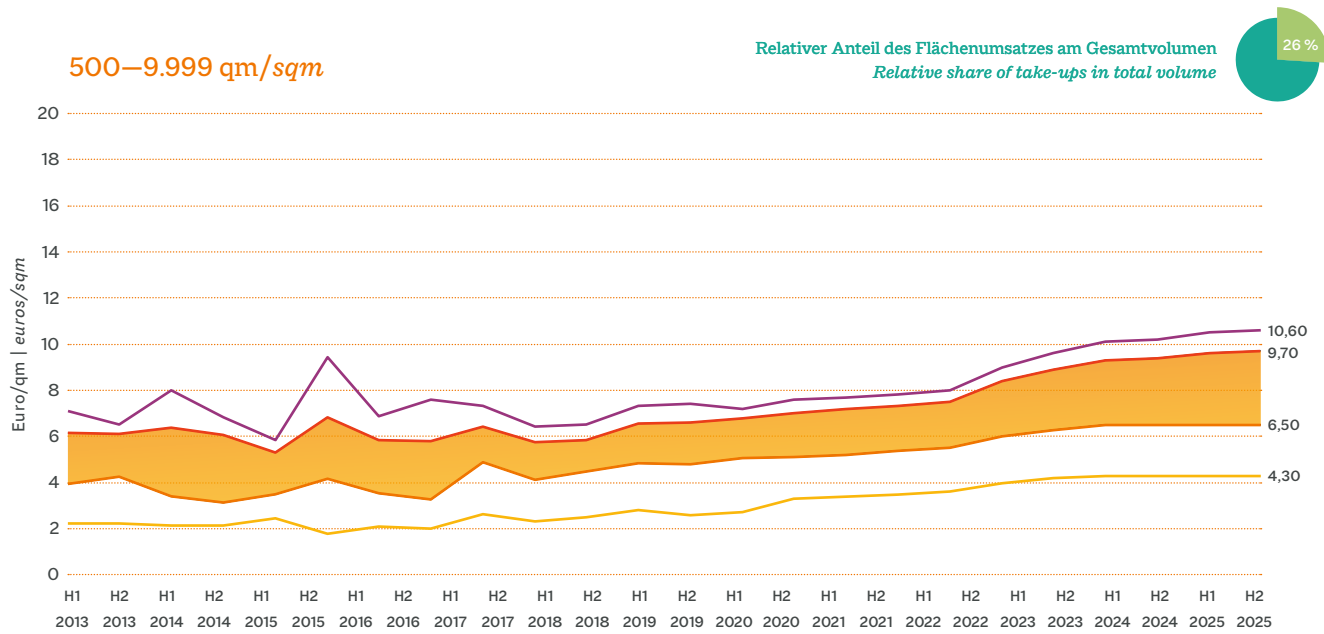
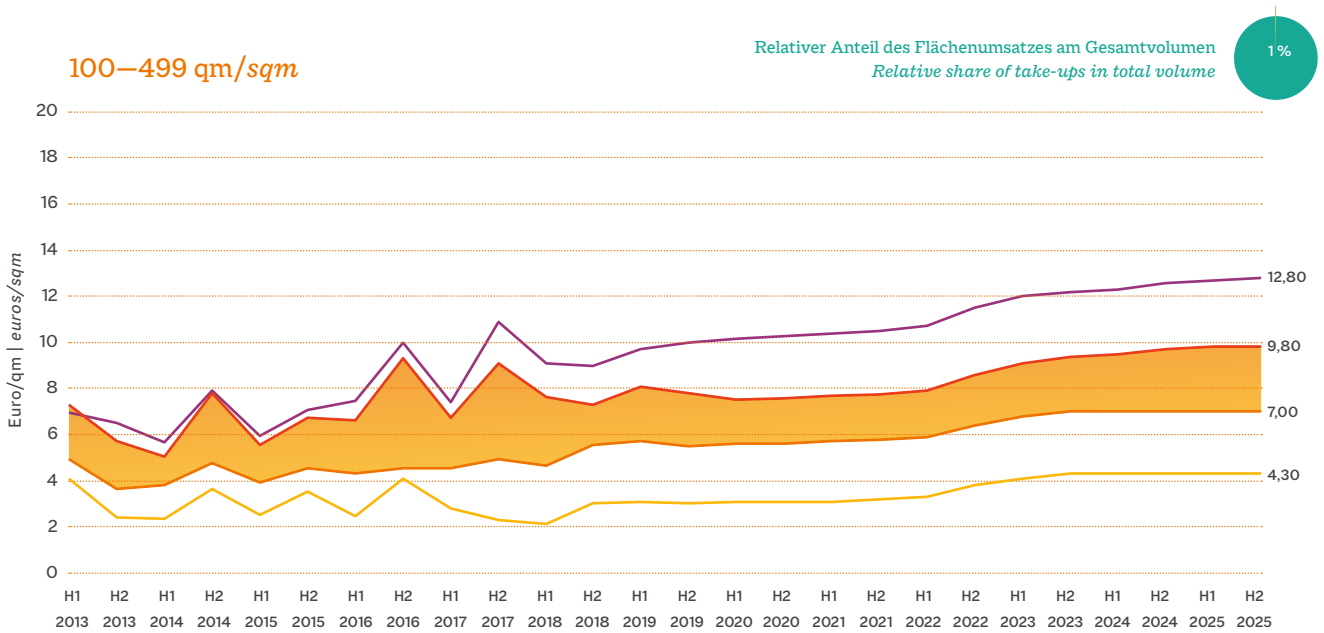


Der Trend zur räumlichen und qualitativen Marktdifferenzierung hält somit an und verstärkt sich sogar noch ein wenig. Moderne Objekte mit hochwertiger Ausstattung und zeitgemäßen Nachhaltigkeitsstandards an erstklassigen Lagen verfügen über eine ungebrochene Attraktivität während Objekte, die nicht mehr zeitgemäßen Standards entsprechen zunehmend schwer vermarktbar sind.

The trend towards spatial and qualitative market differentiation is therefore continuing and is even intensifying slightly. Modern properties with high-quality fittings and contemporary sustainability standards in prime locations remain consistently attractive, whilst properties that no longer meet contemporary standards are becoming increasingly difficult to market.

Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklasse
Fig. 15: Rents of warehouse facilities in various size bands

- Max. Miete *Max. rent*
- Spitzenmiete *Prime rent*
- █ Marktübliches Spektrum *Standard market spectrum*
- Durchschnittsmiete *Average rent*
- Min. Miete *Min. rent*



FERTIGSTELLUNGEN UND PIPELINE *COMPLETIONS AND PIPELINE*

Leichte Belegung der Fertigstellungen und Projektpipeline

Im Halbjahresvergleich war beim Fertigstellungsvolumen ein leichter Rückgang zu beobachten. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 verringerte sich das Volumen um 12,9 % auf 1.047.600 qm. Anders als in den Vorjahren fiel das zweite Halbjahr damit nicht stärker aus als das erste. Auf Ganzjahressicht konnte im Vergleich zum Vorjahr wieder ein leichter Anstieg der Fertigstellungen (+ 1,6 %) verzeichnet werden.

Produktionsimmobilien dominieren mit 630.900 qm das zweite Halbjahr und stellen rund 60,2 % aller Fertigstellungen. Auch für das Jahr 2026 deuten die vorliegenden Prognosen darauf hin, dass Produktionsimmobilien ihren prägenden Einfluss innerhalb der Fertigstellungspipeline beibehalten werden. Lagerimmobilien folgten im zweiten Halbjahr 2025 mit 286.000 qm beziehungsweise einem Fertigstellungsanteil von 27,3 %, während Gewerbeparks mit 130.700 qm einen Anteil von 12,5 % erreichten.

Die Projektpipeline für das Jahr 2026 ist derzeit gut gefüllt und deutet auf einen erneuten Anstieg der Fertigstellungen hin. Verschiebungen in der Projektpipeline bleiben allerdings ein ständiger Unsicherheitsfaktor, der die Prognosen beeinflussen kann. Bauverzögerungen, Finanzierungsschwierigkeiten oder geänderte Marktbedingungen können jederzeit zu Anpassungen führen. Trotz der fortbestehenden Unsicherheiten bleibt der Ausblick für das Jahr 2026 tendenziell positiv.

Slight upturn in completions and the project pipeline

Compared with the first half of the year, a slight decline was observed in the volume of completions. Compared with the first half of 2025, the volume fell by 12.9 % to 1,047,600 sqm. Unlike in previous years, the second half of the year was therefore not stronger than the first. Over the full year, a slight increase in completions (+1.6 %) was recorded compared with the previous year.

Industrial properties dominated the second half of the year with 630,900 sqm, accounting for around 60.2 % of all completions. For 2026, too, current forecasts suggest that industrial properties will retain their dominant influence within the completion pipeline. Warehouse properties followed in the second half of 2025 with 286,000 sqm, representing a 27.3 % share of completions, whilst business parks accounted for 12.5 % with 130,700 sqm.

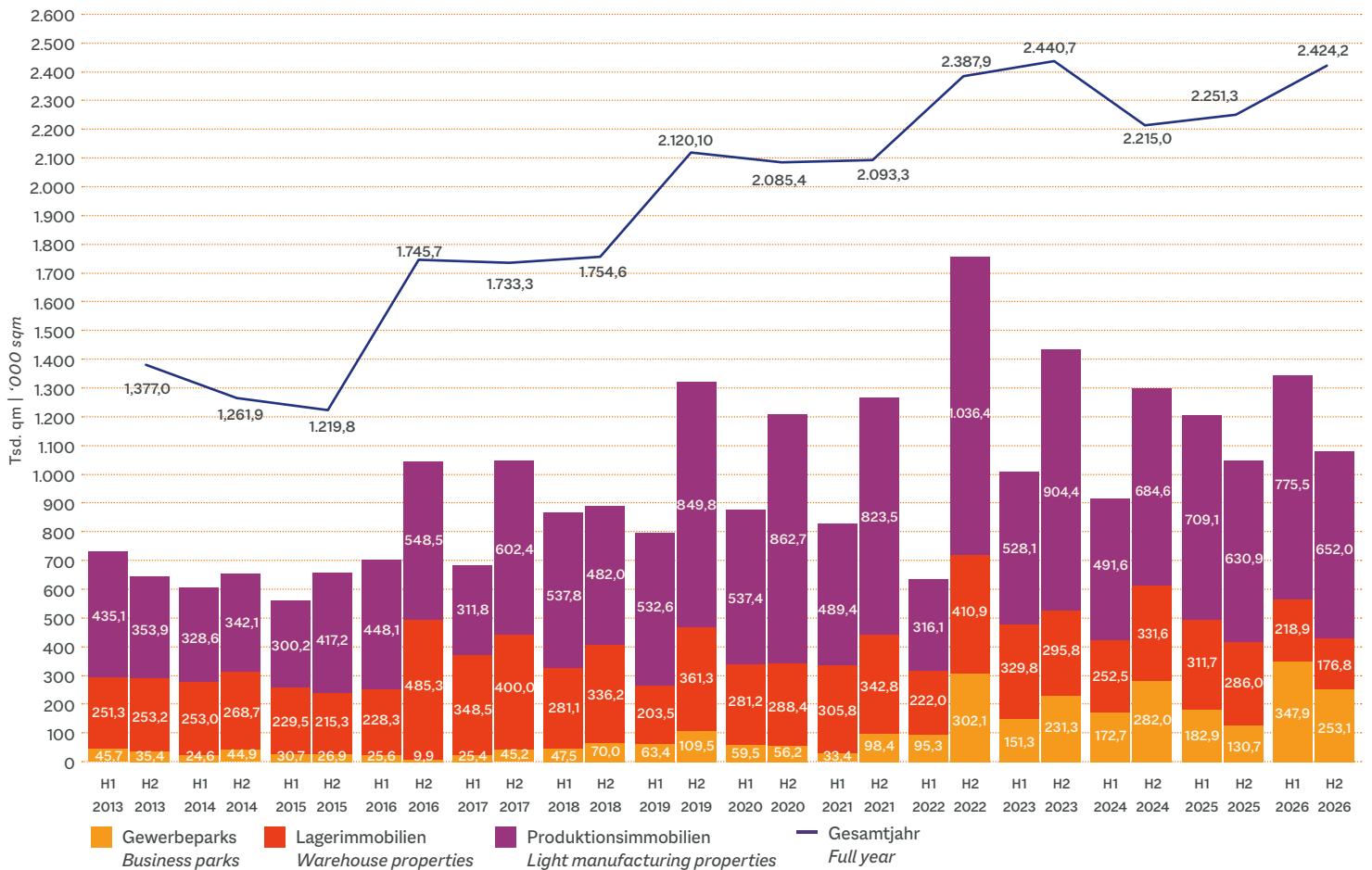
The project pipeline for 2026 is currently well-stocked and points to a renewed increase in completions. However, shifts in the project pipeline remain a constant source of uncertainty that can influence forecasts. Construction delays, financing difficulties or changing market conditions can lead to adjustments at any time. Despite the continuing uncertainties, the outlook for 2026 remains generally positive.



Außenansicht eines Gewerbeparks in München Exterior view of a business park in Munich

Quelle Source: Aurelis © Christoph Knoch

Abb. 16: Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie
 Fig. 16: Completions and floor space in pipeline by property category



* Im Bau, fertiggestellt, Planung konkret under construction, completed, planning phase

MARKTWERTE UND FLÄCHENVOLUMEN *MARKET-VALUE AND FLOOR SPACE*

Abb. 17: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro

Fig. 17: Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros

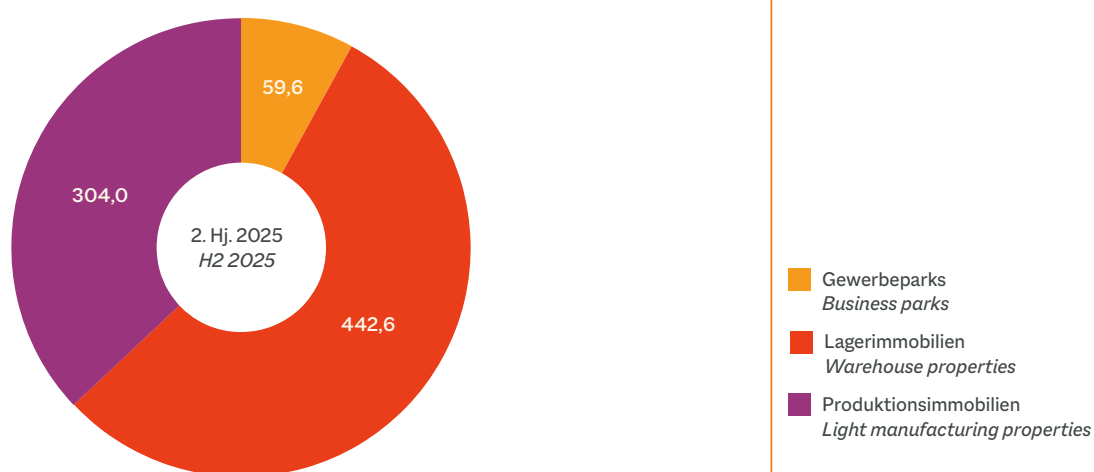


Abb. 18: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien

Fig. 18: Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien

	Fläche Floor area		Gesamtwert Total value		davon investmentfähig thereof investment-grade	
	Mio. qm million sqm	in %	Mrd. Euro billion euros	in %	Mrd. Euro billion euros	in %
Gewerbeparks Business parks	73,8	6,0%	59,6	7,4%	36,4	90,0%
Lagerimmobilien Warehouse properties	598,1	48,8%	442,6	54,9%	265,6	60,0%
Produktionsimmobilien Light manufacturing properties	552,7	45,1%	304,0	37,7%	121,6	40,0%
Alle Unternehmensimmobilien Unternehmensimmobilien total	1.224,6	100,0%	806,1	100,0%	423,6	49,4%

Abb. 19: German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten
Fig. 19: German Property Index (GPI), total return by property segment

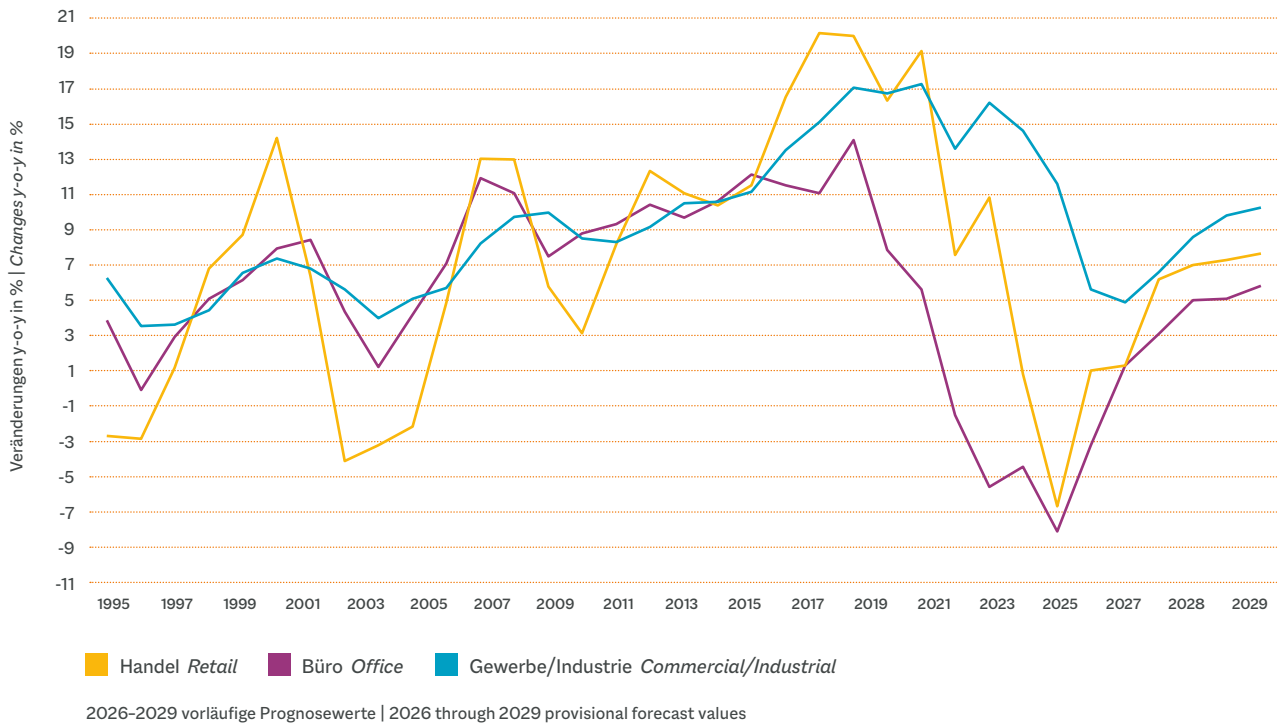
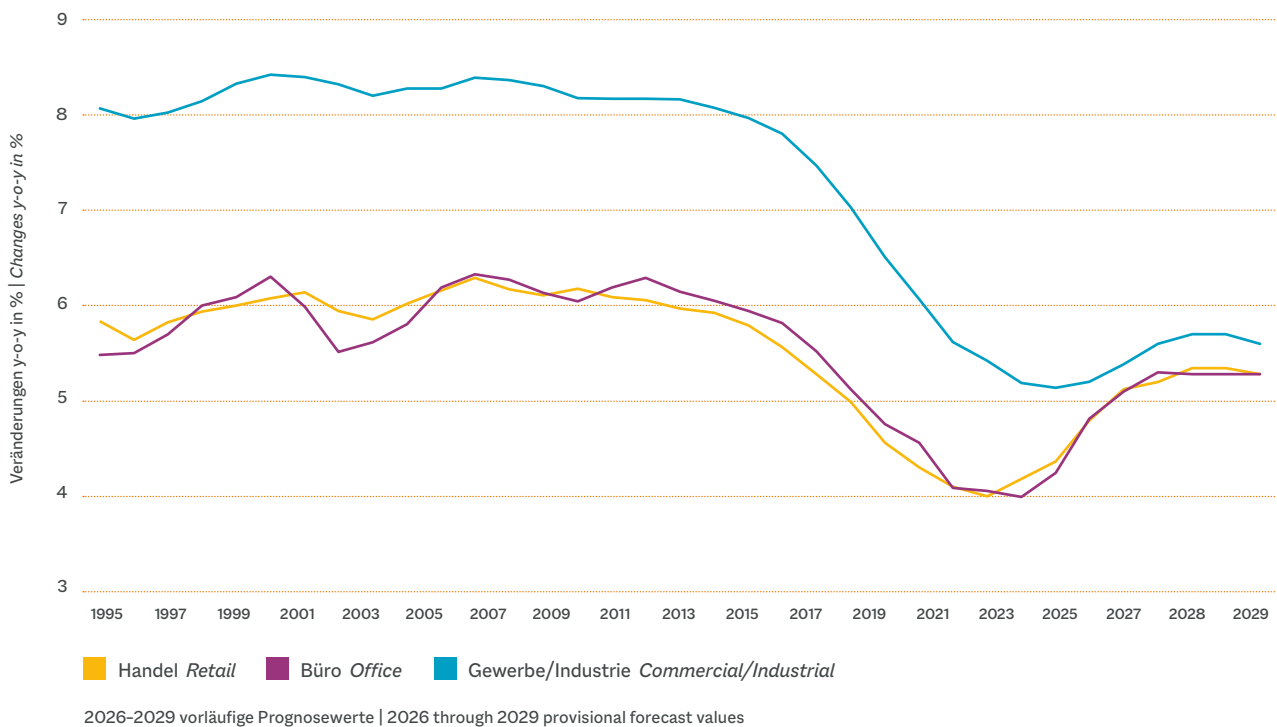


Abb. 20: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten
Fig. 20: German Property Index (GPI), cashflow return by property segment



WAS SIND UNTERNEHMENS- IMMOBILIEN?

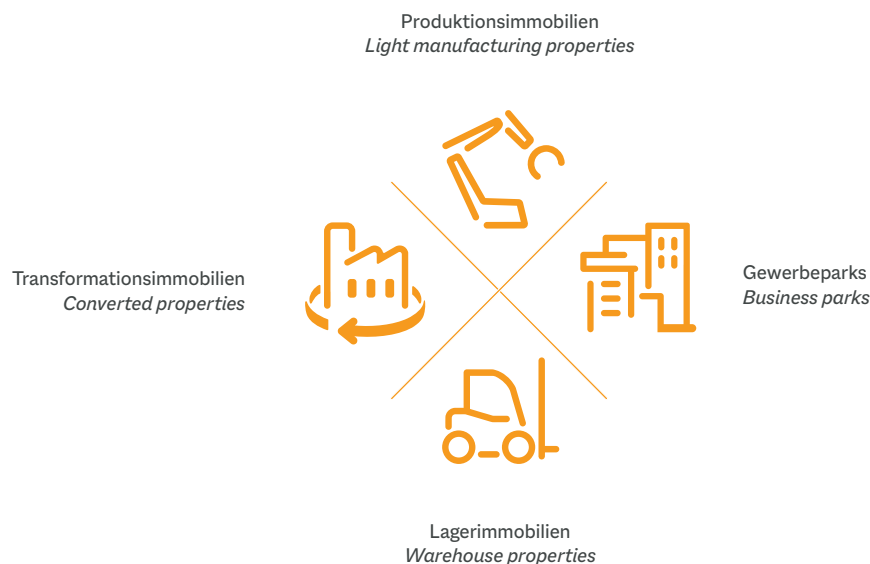
WHAT ARE UNTERNEHMENS- IMMOBILIEN?

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

The term “Unternehmensimmobilien” refers to mixed-use commercial properties, typically with a tenant structure comprising medium-sized companies. Types of use normally include offices, warehouses, manufacturing, research, service, and/or wholesale trade, and open areas.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

The term “Unternehmensimmobilien” covers four different real estate categories:



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.

All four of these categories are characterised by alternative use potential, reversibility of use, and a general suitability for multitenant structures. This means that the strength of Unternehmensimmobilien assets is their flexibility not just in terms of use but also in regard to their occupiers.

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 oft 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.

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 Vielmietnerstruktur geprägt. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Demgegenüber werden sie häufiger von Nutzern aus dem Bereich Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik bezogen.

Lagerimmobilien

Lagerimmobilien 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 qm Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung in zumeist urbanen Lagen. Durch sehr unterschiedliche Baujahre sind sie durch verschiedene Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Hierdurch stehen teilweise sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lagerimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

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.

Conversion Properties

Conversion properties usually represent transformed and revitalised commercial real estate. More often than not, they previously housed production plants or were part of industrial areas with potential for further densification. Whenever they date back to the industrial age, they tend to have the nostalgic charm of red-brick factory buildings. For historical reasons, they are often found in locations close to town centres, which makes them conveniently accessible by private and public transportation. Most of the ensembles comprise a mix of revitalised period buildings and new-build schemes. Multi-tenant properties may include any of various floor space types and sizes, and thus show a high degree of flexibility.

Business Parks

Most business parks were developed and raised for the specific purpose of being let. Many of them consist of an ensemble of separate buildings or connected rental units. They have a centrally organised management and a shared infrastructure in place. Business parks generally accommodate any type of floor space, and their office share can range from 20 % to 50 %. Like other trading estates, business parks are characterised by multi-tenancy. Unlike converted properties, business parks tend to be located in suburban locations that are easily accessible for motorised transport. On top of that, they usually have a low share of tenant groups from the service sector and the creative industries. Inversely, they have a higher share of occupiers from the light manufacturing and warehousing/logistics sectors.

Warehouse Properties

Warehouse properties in the context of Unternehmensimmobilien are chiefly understood as existing schemes with predominantly simple storage facilities. Occasionally, they may feature service spaces as well as a moderate or sizeable share of office spaces. Their distinct difference from modern logistics warehouses is a matter of scale, as the latter tend to have far more than 10,000 sqm in usable area. Unlike new schemes, they also tend to be located in historically evolved trading estates with convenient transport links, mostly in urban environments. As the age of these buildings varies considerably, so do their fit-out and quality standards. Yet this degree of diversity is precisely what makes them a source of flexible and affordable types of floor space. Warehouse properties are normally characterised by reversibility of use, and therefore suitable for higher-spec use types — e. g. by retrofitting them with ramps and gates.

Light Manufacturing Properties

Light manufacturing properties consist essentially not of building ensembles but of individual warehouse structures. They tend to have a moderate share of office space. They are principally suitable for diverse manufacturing types. However, they are principally suitable for alternative use types, such as storage, research, and services, as well as for wholesale and retail trading, in a flexible and reversible manner. Accordingly, the alternative use potential depends primarily on the location. Unlike multi-user assets, light manufacturing properties are often situated in remoter districts and historically grown trading estates and industrial zones with convenient access to arterial roads.

HINWEISE ZUR ANALYSE

NOTES ON THE ANALYSIS

Die Marktberichte der INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL informieren auf Halbjahresebene über die Marktgeschehnisse von Unternehmensimmobilien. 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. Dabei wurden ausschließlich Primärdaten bezogen auf die Mietfläche (MFG) 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.

Wie bei der Investmentmarktanalyse beziehen sich die Auswertungen zu Fertigstellungen und Pipeline auf Objekte, die durch die Teilnehmer der Initiative realisiert werden und auf diejenigen Projekte, welche aus der RIWIS-Datenbank von bulwiengesa stammen. Projektrealisierungen der großflächigen Logistik oder anderen Marktsegmenten waren nicht Bestandteil der Analyse.

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

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

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

As with the investment market analysis, the evaluations of completions and development pipelines refer to properties that are developed by members of the Initiative and to projects captured in the RIWIS database of bulwiengesa. The analysis did not consider project developments in large-scale logistics or other market segments.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

LIST OF FIGURES

- Abb. 0.1: S. 2** Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2025
- Abb. 0.2: S. 3** Flächenumsätze nach Objektkategorie in qm, 2. Hj. 2025
- Abb. 01: S. 4-5** Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2025
- Abb. 02: S. 7** Käufe und Verkäufe nach Akteuren
- Abb. 03: S. 8** Investmentvolumen nach Art der Transaktion
- Abb. 04: S. 9** Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure
- Abb. 05: S. 10-11** Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie
- Abb. 06: S. 14** Investmentvolumen nach Region
- Abb. 07: S. 16** Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie
- Abb. 08: S. 17** Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie
- Abb. 09: S. 18-19** Flächenumsätze nach Region
- Abb. 10: S. 21** Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen
- Abb. 11: S. 22** Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge
- Abb. 12: S. 24-25** Flächenumsatz nach Objektkategorie
- Abb. 13: S. 26** Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig
- Abb. 14: S. 28-29** Mieten nach Flächentyp
- Abb. 15: S. 30-31** Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklassen
- Abb. 16: S. 33** Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie
- Abb. 17: S. 34** Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro
- Abb. 18: S. 34** Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien,
- Abb. 19: S. 35** German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten
- Abb. 20: S. 35** German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten
- Fig. 0.1: p. 2** Investment volume by property category in million euros, H2 2025
- Fig. 0.2: p. 3** Take-ups by property type in sqm, H2 2025
- Fig. 01: p. 4-5** Investment volume by property category in million euros, H2 2025
- Fig. 02: p. 7** Acquisitions and disposals by type of player
- Fig. 03: p. 8** Investment volume by type of transaction
- Fig. 04: p. 9** Acquisitions and disposals by origin of players
- Fig. 05: p. 10-11** Gross initial yields by property category
- Fig. 06: p. 14** Investment volume by region
- Fig. 07: p. 16** Regional distribution of investments by property category
- Fig. 08: p. 17** Regional distribution of take-ups by property type
- Fig. 09: p. 18-19** Take-ups by region
- Fig. 10: p. 21** Take-ups by area size category
- Fig. 11: p. 22** Lease term weighted by take-ups
- Fig. 12: p. 24-25** Take-ups by property type
- Fig. 13: p. 26** Take-ups by aggregated economic sector
- Fig. 14: p. 28-29** Rents by floor space type
- Fig. 15: p. 30-31** Rents of warehouse facilities in various size bands
- Fig. 16: p. 33** Completions and floor space in pipeline by property category
- Fig. 17: p. 34** Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros
- Fig. 18: p. 34** Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2025
- Fig. 19: p. 35** German Property Index (GPI), total return by property segment
- Fig. 20: p. 35** German Property Index (GPI), cashflow return by property segment

GLOSSAR

GLOSSARY

Bruttoanfangsrendite (BAR)

Die Bruttoanfangsrendite (BAR) spiegelt als transaktionsbasierter Wert die tatsächlich erzielte Rendite einer Immobilientransaktion wider. Die Bruttoanfangsrendite ermittelt sich aus dem Kehrwert des Rohertragsvervielfachers, also dem Quotienten der Nettomietroheinnahmen und dem Nettokaufpreis. Im Vergleich zur Nettoanfangsrendite sind hier die nicht umlegbaren Nebenkosten der Mieteinnahmen 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

Gross Initial Yield (GIY)

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

On the right-hand side of the graphs on gross initial yields, two additional dimensions of the tendentious yield type are also shown. "Tendential purchase object" describes the situation of an ideal-typical investment in a not yet revalued object with upside potential. This tends to be accompanied by a higher yield rate. An ideal-typically lower return is found in the dimension "tendential sales object". These properties are upgraded properties that are returned to the market at a lower yield rate.

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

der 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.

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

Total Return

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

Cash Flow Return

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

Capital Growth

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

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

IMPRESSUM

IMPRINT

Herausgeber *Published by*
INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL

Geschäftsstelle der / *Office of the*
INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL

bulwiengesa GmbH
Moorfuhrweg 13
D-22301 Hamburg

Wissenschaftliche Bearbeitung,
Datenhandling und Redaktion
*Scientific processing,
data handling, and editing*

Projektleitung *Project Management*

Alexander Fieback
Telefon Phone +49 30 278 768 14
alexander.fieback@bulwiengesa.de

Projektassistenz *Project Assistant*

Daniel Sopka, Benedikt Gebert, Nea Wichert

Marktbericht Nr. 24, 2. Halbjahr 2025
Market Report No.24, H2 2025

Redaktionsschluss: 20.03.2026
Editorial deadline: 03/20/2026

Design

Büro Dawallu

Copyright © 2026

Alle Rechte vorbehalten. Auszüge dürfen unter Angabe der Quelle „INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL“ verwendet werden. Umfangreichere Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe von Inhalten an Dritte in jeglicher Form sind grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL 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 LIGHT INDUSTRIAL 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 GmbH in ihrer deutschland- und europaweiten Forschungs- und Beratungstätigkeit.

Copyright © 2026

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

Disclaimer

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



Innenaufnahme einer Produktionsfläche im Campus Konstanz
Interior view of a production area on the Constance campus
Quelle: Source: Investa © Edmund Möhrle

The INITIATIVE LIGHT INDUSTRIAL is a cooperation of:

Alpha Industrial 

 aurelis

AVENTOS

 BEOS

 STONEWEG
part of SWI Group

 SQUARE
PARKS

 investa
REAL ESTATE

 STONE VEST
REAL ESTATE INVESTMENTS

SIEMENS

unternehmensimmobilien.net