

INITIATIVE
UNTERNEHMENS
IMMOBILIEN



MARKTBERICHT MARKET REPORT

Transparenz auf dem
deutschen Markt der
Unternehmensimmobilien

1. Halbjahr 2019

*Transparency on
Germany's Industrial
Real Estate Market*

H1 2019

Inhaltsverzeichnis

_Contents



Executive Summary

- 4 Marktbericht Nr. 11 der
INITIATIVE UNTERNEHMENS-
IMMOBILIEN
*The Market Report No. 11 of the
INITIATIVE UNTERNEHMENS-
IMMOBILIEN*



Die Märkte

_The Markets

- 6** Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2019
The Investment Market for Unternehmensimmobilien in H1 2019
- 26** Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2019
The Letting Market for Unternehmensimmobilien in H1 2019
- 42** Fertigstellungen und Pipeline für Unternehmensimmobilien
Completions and Pipeline for Unternehmensimmobilien
- 44** Marktwerte und Flächenvolumen für Unternehmensimmobilien
Market-value and Floor Space for Unternehmensimmobilien

Nachwort

_Postscript

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

Der Marktbericht Nr. 11

_The Market Report No. 11

der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

of the INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 1. Hj. 2019

Investment volume by property category in million euros, H1 2019



Hohe Objektnachfrage und Flächenbedarf treffen auf immer weniger Angebot

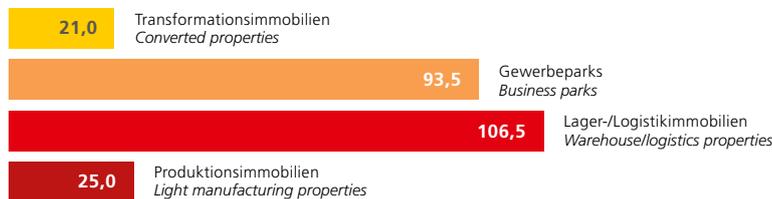
Der deutsche Immobilieninvestmentmarkt ist in einer lang anhaltenden Hochphase – beflügelt durch die andauernde Null-Zins-Politik der EZB und eine hohe Liquidität. Ein klarer Wendepunkt lässt sich bislang nicht erkennen. Zwar sind erste Zeichen einer Stimmungseintrübung erkennbar: Einzelne Marktbarometer wie das Deutsche Hypo Immobilienklima¹ und der Deutsche Hypo Real Estate Economy Index (REECOX²) deuten schon seit längerem an, dass „der Zenit überschritten“ sein könnte. Doch scheint der Investmenthunger vieler Investoren auf deutsche Immobilien längst noch nicht gestillt zu sein. Dies zeigen zumindest die laufenden Transaktionsmeldungen an. Die Renditen fallen weiterhin und das Investmentvolumen befindet sich in den meisten Assetklassen auf Rekordkurs.

Strong Demand for Property and Floor Space Coincides with Shrinking Supply

Germany's real estate investment market is going through a sustained peak phase – fuelled by the ECB's sustained zero-interest policy and a high level of liquidity. There have been no clear signs of a turning point so far. There are admittedly first indications of deteriorating sentiment: Certain market barometers such as the Deutsche Hypo Real Estate Climate¹ and the Deutsche Hypo Real Estate Economy Index (REECOX²) have for some time now suggested that the cycle has "passed its zenith." Among many market players, however, the thirst for German real estate investments is far from quenched. Or so the latest transaction reports suggest. Yield rates continue to harden, and the investment volume in most asset classes is at a record high.

Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m², 1. Hj. 2019

Take-ups by property type in '000 sqm, H1 2019



Mangel an Investmentmöglichkeiten – Mangel bei Flächen

Auch bei den Unternehmensimmobilien ist eine hohe Nachfrage nach Investmentobjekten und an Flächen für Anmietungen festzustellen. Dem steht ein Mangel an beidem gegenüber. Es ist daher nicht verwunderlich, dass das Investmentvolumen ebenso wie das Vermietungsvolumen im ersten Halbjahr 2019 gegenüber dem zweiten Halbjahr 2018 zurückgeht.

Trotz Objektmangel dritthöchster Transaktionsumsatz seit Bestehen der Initiative

Zwar sinkt der Transaktionsumsatz im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2018 um 40 %. Mit einer Mrd. Euro wird aber dennoch der dritthöchste Transaktionsumsatz in der Marktberichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien erzielt. Das gesunkene Investmentvolumen lässt sich vor allem durch das Fehlen geeigneter Investmentobjekte erklären.

Kaum verfügbare Flächen vorhanden – Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2019 bei nur 246 Tsd. m²

Angesichts des geringen Angebots an vermietbarer Fläche betrug der Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2019 nur 246.000 m². Offenbar sind neue Objekte notwendig, um den Engpass wieder aufzulösen. Dies könnte durch eine stärkere Neubautätigkeit oder durch Herauslösen von eigengenutzten Objekten mit Einbringung in den Immobilieninvestmentmarkt erfolgen.

Shortage in Investment Opportunities and in Accommodation

The segment for Unternehmensimmobilien, meaning multi-use and multi-let commercial real estate, shows a similarly keen demand for properties to sell or to let. Either type is in short supply at the moment. It comes as no surprise therefore that the investment volume during the first half-year of 2019 declined since the second half-year of 2018.

Third-Highest Transaction Turnover since the Initiative was Formed, Despite Property Shortage

It is true that the transaction turnover dropped by 40% compared to the second half-year of 2018. But at one billion euros, it was still the third highest total on record since Initiative Unternehmensimmobilien started its market reporting. The drop in investment volume is explained primarily by the lack of suitable investment-grade properties.

Barely any Accommodation on the Market – Take-up during First Half-Year of 2019 down to 246,000 sqm

As a result of the short supply in accommodation to let, the take-up during the first half-year of 2019 dropped to just 246,000 sqm. Making more properties available is evidently needed to dissolve the bottleneck. This could be done by stepping up construction activities or by companies divesting themselves of owner-occupied properties and putting them on the real estate investment market.

1) siehe / see www.immoklima.de
2) siehe / see www.reecox.de

Herausgeber und Redaktion durch die Geschäftsstelle der Initiative Unternehmensimmobilien

Publisher and editing by the Office of the Initiative Unternehmensimmobilien:



Der Investmentmarkt

_The Investment Market

für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2019
for Unternehmensimmobilien in H1 2019



Quelle/Source: Corestate Capital Group, Fotograf/Photographer: Magnus Contzen, projekt m/c GmbH

Außenansicht des SIGMA Technopark in Augsburg
Exterior view of the SIGMA Technopark in Augsburg

Investmentbedarf bei Unternehmensimmobilien längst noch nicht gestillt

Das Transaktionsvolumen für Unternehmensimmobilien hat im ersten Halbjahr 2019 erneut auf einem sehr respektablen Niveau gelegen. Lediglich im ersten Halbjahr 2015 und im ersten Halbjahr 2017 konnten größere Volumina präsentiert werden. Das Ergebnis des ersten Halbjahres 2015 wurde nur um 1,1 Mio. Euro verfehlt. Das Ergebnis des Rekordhalbjahres 2017 mit knapp 1 Mrd. Euro Differenz dagegen liegt in weiter Ferne. Das Gesamtjahr 2018 zeigte aber bereits, dass in der zweiten Jahreshälfte viel Potenzial steckt und somit auch 2019 wieder ein Rekordjahr werden kann. Die Nachfrage ist ungebrochen und selbst die konjunkturellen Risiken kratzen kaum am Anlagebedarf der Investoren. Dem steht derzeit das mangelnde Angebot an Investmentobjekten gegenüber. Gerade Transformationsimmobilien und Gewerbeparks sind nur begrenzt am Markt verfügbar. Produktionsimmobilien befinden sich nach wie vor mehrheitlich im Besitz der Unternehmen und werden nur sehr selten als Investmentobjekt dem Markt zugeführt.

Investment Demand for Unternehmensimmobilien Assets Not Nearly Satisfied

The transaction volume in the Unternehmensimmobilien segment maintained an impressive level during the first half-year of 2019. The only years with yet higher mid-year totals were 2015 and 2017. The result of the first half-year of 2015 was missed by only 1.1 million euros. By contrast, the sum total of the record-breaking H1 2017, being nearly 1 billion euros higher, was clearly out of reach. But the year 2018 as a whole already suggested that the second half of the year harbours plenty of potential, and that 2019 could thus become another bumper year. Demand is as strong as ever, and even economic risks are barely affecting the investors' need to commit themselves. For the time being, this contrasts with the short supply in investment-grade properties. Particularly low is the number of conversion properties and business parks on the market. The majority of light manufacturing properties remain in the possession of the companies occupying them and are rarely put on the market as investment properties.

Gewerbeparks als begehrteste Objektkategorie

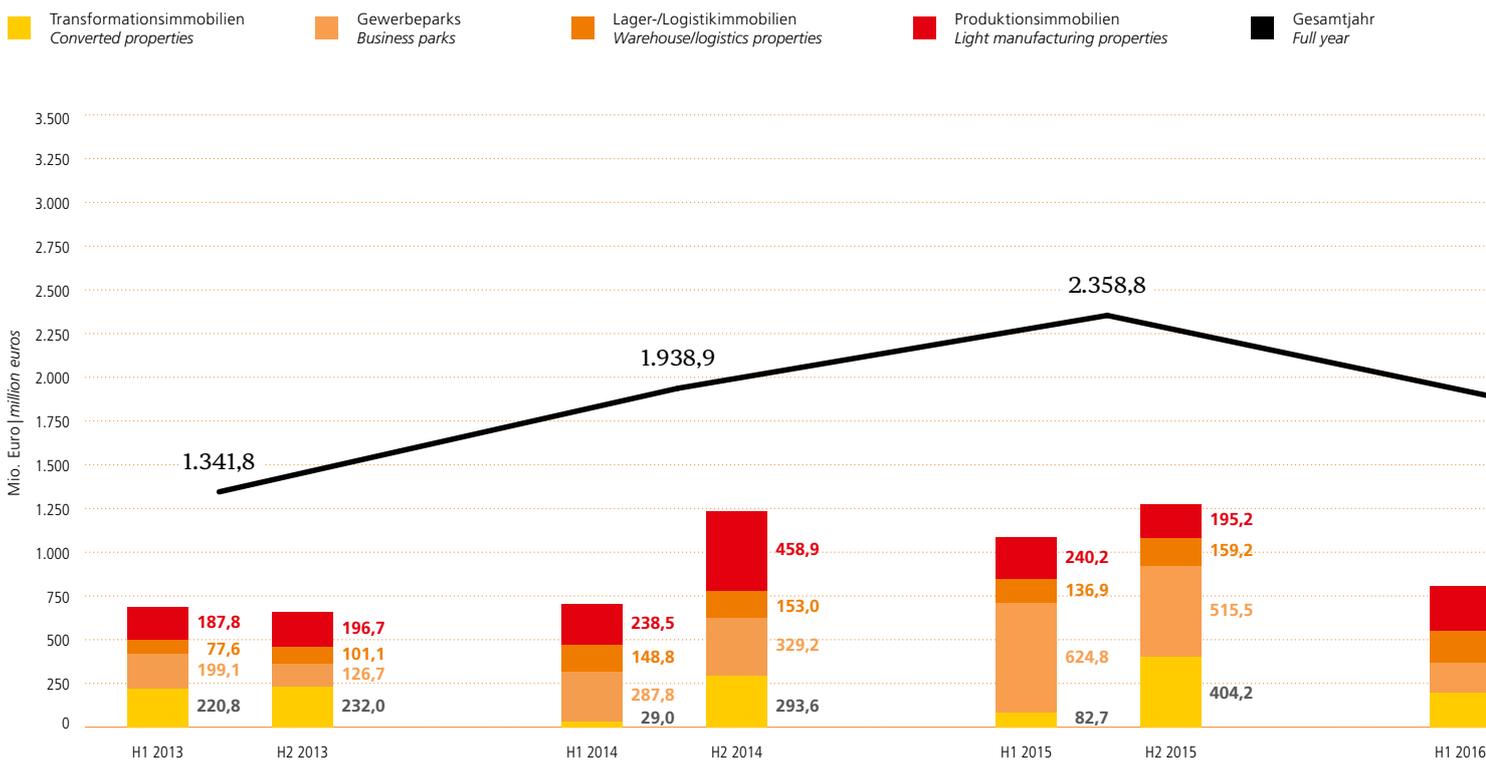
Mit Ausnahme der Gewerbeparks (+ 1,3 %) büßten zuletzt alle Objektkategorien im Vergleich zum 5-Jahres-Schnitt an Transaktionsvolumen ein. Gewerbeparks sind die am stärksten gehandelte Objektkategorie im ersten Halbjahr 2019. Mit knapp 440 Mio. Euro Transaktionsumsatz stellten sie knapp 41 % des gesamten Investmentvolumens dar. Produktionsimmobilien kamen immerhin mit 265 Mio. Euro auf knapp ein Viertel der Transaktionssumme.

Business Parks the Most Desirable Asset Category

With the exception of business parks (+1.3%), all asset categories saw their transaction volumes decrease compared to the five-year average. The fastest-trading asset category during the first half-year of 2019 was that of business parks. At nearly 440 million euros in transaction revenue, they accounted for almost 41% of the investment total. Light manufacturing properties made up nearly one quarter of the transaction total at 265 million euros.

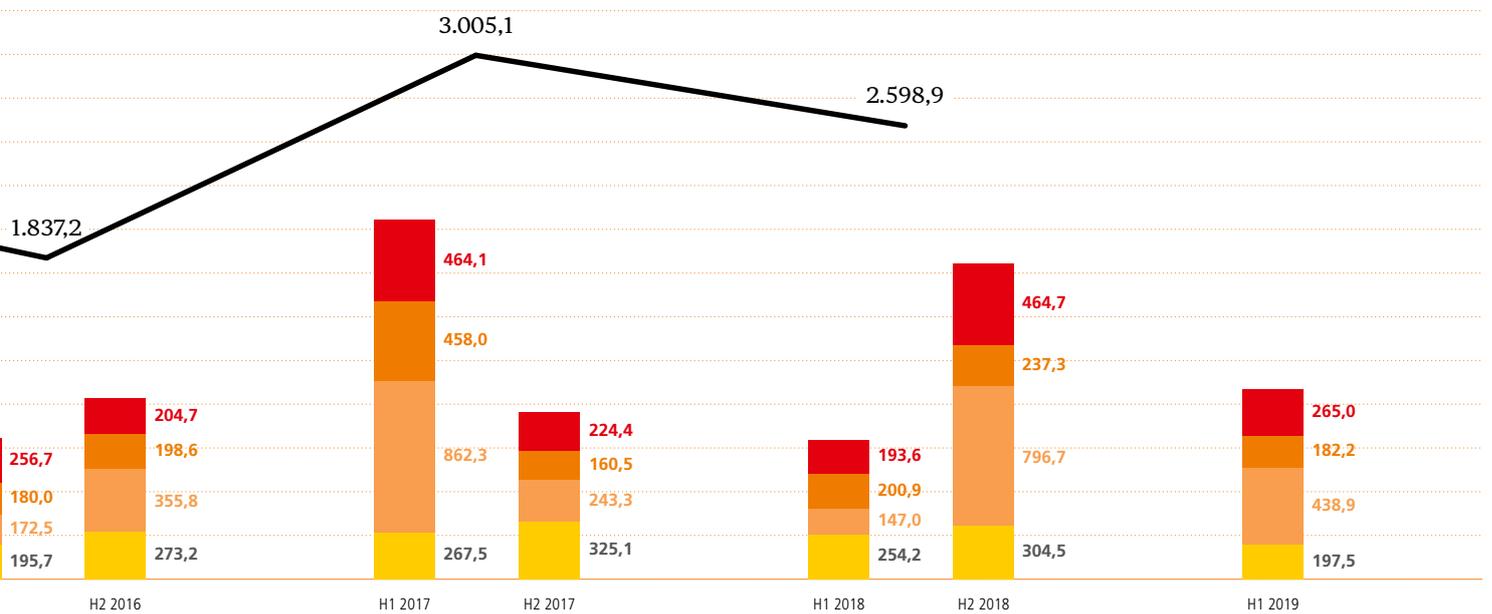
Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie

Fig. 01: Investment volume by property category





Siemens Technopark in Nürnberg
Siemens Technopark in Nuremberg



HAN DELS

Akteursgruppen beim Transaktionsvolumen sortieren sich neu

Der Reigen der am Transaktionsmarkt für Unternehmensimmobilien tätigen Akteure hat sich im vergangenen Halbjahr neu sortiert. Asset-/Fondsmanager kauften Objekte für gut 210 Mio. Euro an, während das Transaktionsvolumen im 2. Halbjahr 2018 lediglich 37 Mio. Euro betrug. Das Investmentvolumen lag dennoch ein Drittel niedriger als der fünfjährige Schnitt (knapp 368 Mio. Euro). Als Verkäufer waren sie mit gut 250 Mio. Euro jedoch deutlich weniger aktiv als im zweiten Halbjahr 2018 (372,2 Mio. Euro). Spezialfonds fehlen in diesem Halbjahr auf Verkäuferseite vollständig, nachdem sie im zweiten Halbjahr 2018 Immobilien für fast 610 Mio. Euro veräußert hatten. Während sie im Fünf-Jahres-Schnitt bisher mit rund 477 Mio. Euro auf Käuferseite aktiv waren, erreicht das von ihnen getätigte Ankaufsvolumen aktuell lediglich rund 260 Mio. Euro. Auch Immobilien-AGs/REITs sind im Vergleich zum Fünf-Jahres-Schnitt aktiver beim Ankauf von Unternehmensimmobilien. Interessant ist im ersten Halbjahr

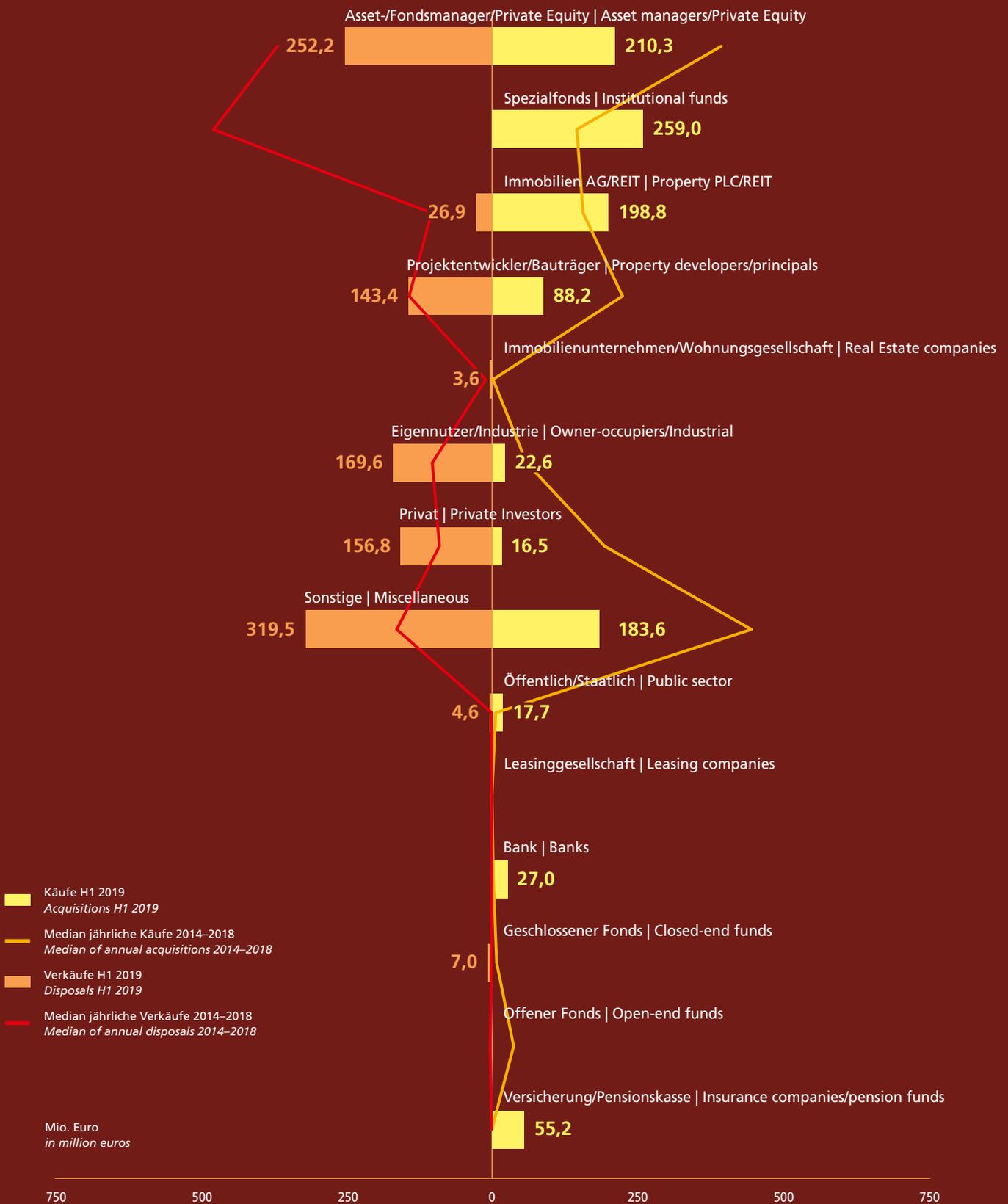
Groups of Actors Reshuffled in Drill-down of Transactions Total

A drilldown of the transactions market for Unternehmensimmobilien suggests a reshuffling of the market players during the past half-year. Asset/fund managers spent well over 210 million euros, up from just 37 million euros in transactions during the 2nd half-year of 2018. Still, their investment total undercut the five-year average (close to 368 million euros) by one third. On the seller side, however, they were much less active at 250 million euros than they had been during H2 2018 (372.2 million euros). Institutional funds were almost entirely absent from the seller side during this half-year, after selling nearly 610 million euros worth of real estate in H2 2018. While they used to account for a five-year average of c. 477 million euros on the buyer side, the most recently transacted acquisitions added up to c. 260 million euros only. Similarly, public property companies/REITs were busier buying than selling Unternehmensimmobilien, judging by the five-year average. Worth noting is that players who used to keep to the

VOLU MEN

Abb. 02: Käufe und Verkäufe nach Akteuren

Fig. 02: Acquisitions and disposals by type of player



→ 2019, dass verstärkt Akteure ins Verkaufsgeschehen eingreifen, die normalerweise nicht so stark in Erscheinung treten. Neben Eigennutzern/Industrie waren dies private Marktteilnehmer sowie die Sammelkategorie der „Sonstigen“. Alle drei genannten Gruppen lagen spürbar über ihrem Fünf-Jahres-Mittel und trennten sich, vermutlich der guten Marktopportunität wegen, in größerem Umfang von ihren Immobilien.

Investmentvolumen stammt nahezu vollständig aus Einzeltransaktionen

Portfoliotransaktionen waren in den vergangenen Jahren ein beliebtes Instrument, um eine größere Anzahl von Immobilien in kurzer Zeit zu erwerben und somit schnell einen Fußabdruck im Markt für Unternehmensimmobilien zu erzeugen. So basierte der lebhafteste Markt im Rekordjahr 2017 in

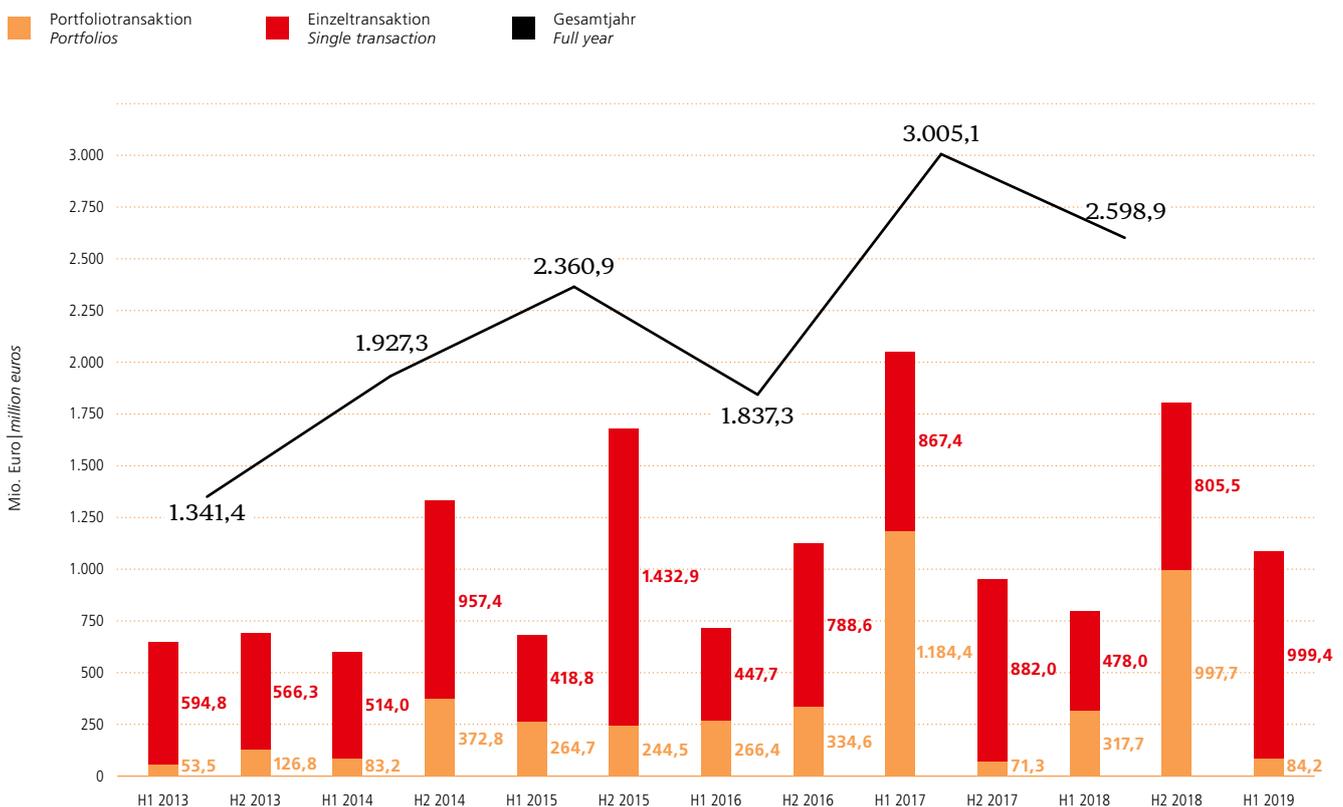
background became more active on the seller side in the first half-year of 2019. In addition to owner-occupiers/industrial actors, these represented private market participants and the catch-all category "miscellaneous." All three of the above groups noticeably exceeded their five-year means as they divested themselves of real estate on a larger scale, probably because of auspicious market opportunities.

Investment Total Composed almost Entirely of Single Transactions

In recent years, portfolio transactions proved a popular instrument for the purpose of buying up a larger number of assets within a short period of time and to quickly establish a sizeable footprint in the Unternehmensimmobilien market by doing so.

Abb. 03: Investmentvolumen nach Art der Transaktion

Fig. 03: Investment volume by type of transaction





Flurförderfahrzeuge im Innenbereich einer Halle
Forklifts parked inside a hall

Quelle/Source: Sirius Facilities, Fotograf/Photographer: Marcus Wichert

großen Teilen auf Portfoliotransaktionen. Auch im zweiten Halbjahr 2018 konnten über 50 % des gesamten Transaktionsvolumens darüber erzeugt werden. Im ersten Halbjahr 2019 fehlten Portfoliotransaktionen in der Assetklasse Unternehmensimmobilien dagegen fast vollständig. Knapp 1 Mrd. Euro wurde ausschließlich durch Einzeltransaktionen generiert. Lediglich das zweite Halbjahr 2015 war hier im Vergleich stärker. Vor diesem Hintergrund ist das Ergebnis für das erste Halbjahr 2019 durchaus respektabel. Umso wichtiger ist es, dass dem Investmentmarkt zukünftig weitere Investitionsmöglichkeiten aus der Industrie und/oder von Einzeleigentümern zugeführt werden.

Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien aktuell weniger international geprägt

In den vergangenen Jahren war der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien internationaler geprägt. Dies stand häufig mit großen Portfoliotransaktionen in Zusammenhang. Teilweise haben ganze Unternehmen mit ihren Immobilienbeständen den Besitzer gewechselt. Hierdurch sind viele bekannte Namen wie Valad oder Geneva vom Markt verschwunden – und neue wie Cromwell oder Frasers hinzugekommen. Hier zeigt sich

This is why the lively market action in the bumper year of 2017 was largely due to portfolio transactions. Similarly, more than 50% of the transaction total was generated by this type of deal during H2 2018. This contrasts with the trend in portfolio transactions, of which there were next to none in the Unternehmensimmobilien asset class during the first half-year of 2019. Nearly 1 billion euros were exclusively generated through single transactions. This has been topped only once so far, namely during the second half of 2015. Against this background, the mid-year total of 2019 was certainly respectable. This makes it all the more important for industrial owners and/or private owners to make more investment opportunities available to the market in future.

Investment Market for Unternehmensimmobilien Less International in Character Lately

Over the past years, the investment market for Unternehmensimmobilien was more international in character. The reason for this was often the transaction of large portfolio deals. In some cases, entire companies complete with their real estate holdings changed hands. Many known names, such as Valad or Geneva vanished from the market this way while new names entered it, e.g. Cromwell or Frasers. During the first six months of

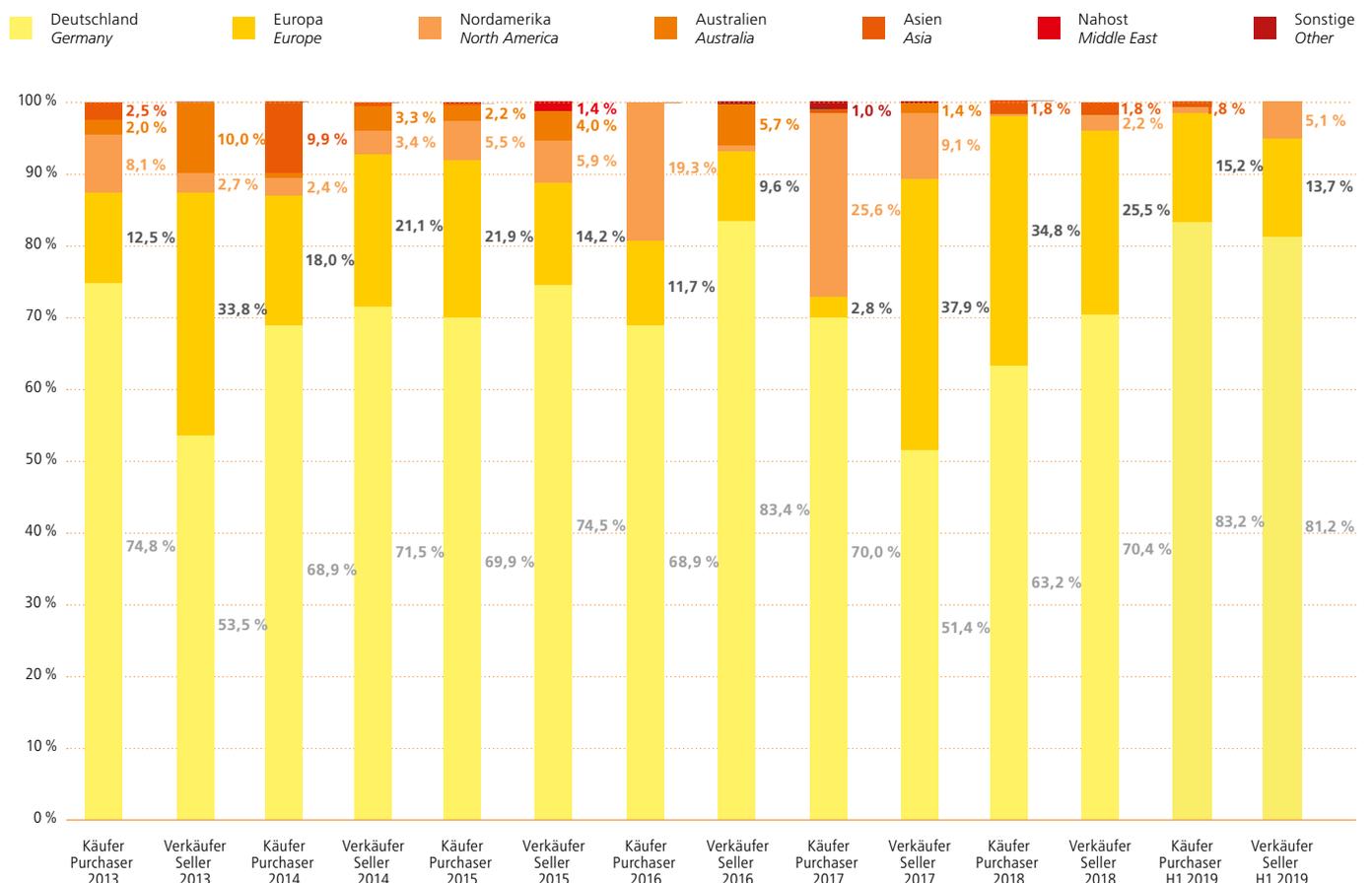


der Transaktionsmarkt im ersten Halbjahr 2019 wieder etwas gesetzter und lokaler. Nationale Marktteilnehmer legten um über 20 % zu und prägen den Markt mit einem Anteil von über 83 % auf der Käuferseite. Auf Verkäuferseite sieht es nahezu identisch aus. Solche hohen Anteile der Inländer gab es in der bisherigen Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien noch nie. Vor allem der Anteil europäischer Marktteilnehmer ging massiv zurück. Während in der vergangenen Periode noch knapp 35 % aus dem europäischen Ausland stammten, waren es im Berichtszeitraum nur noch gut 15 %. Es ist zu erwarten, dass sich dies erst dann maßgeblich ändert, wenn die Portfolio-transaktionen wieder zunehmen.

2019, the transactions market settled down and had a more local feel. Domestic market players increased their market share by more than 20% while dominating the buyer side with a share of more than 83%. The seller side presented a virtually identical picture. Never before did a report of the Initiative Unternehmensimmobilien register such high market shares. Particularly rapid was the decline in market share for players from other European countries. Having claimed almost 35% of the market as recently as the previous period, the market share of actors from elsewhere in Europe dropped to just over 15%. It is safe to assume that the distribution will not seriously shift back until portfolio transactions regain their momentum.

Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure

Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players





Außenansicht des Rudolph Multi-User Logistikzentrums
Exterior view of the Rudolph multi-user logistics centre

Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie

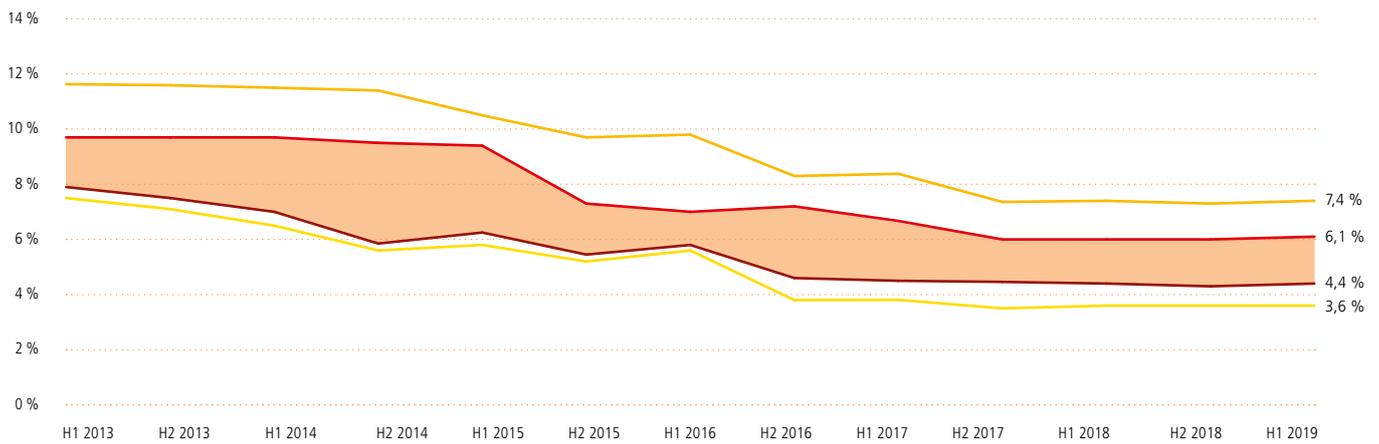
Fig. 05: Gross initial yields* by property category

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

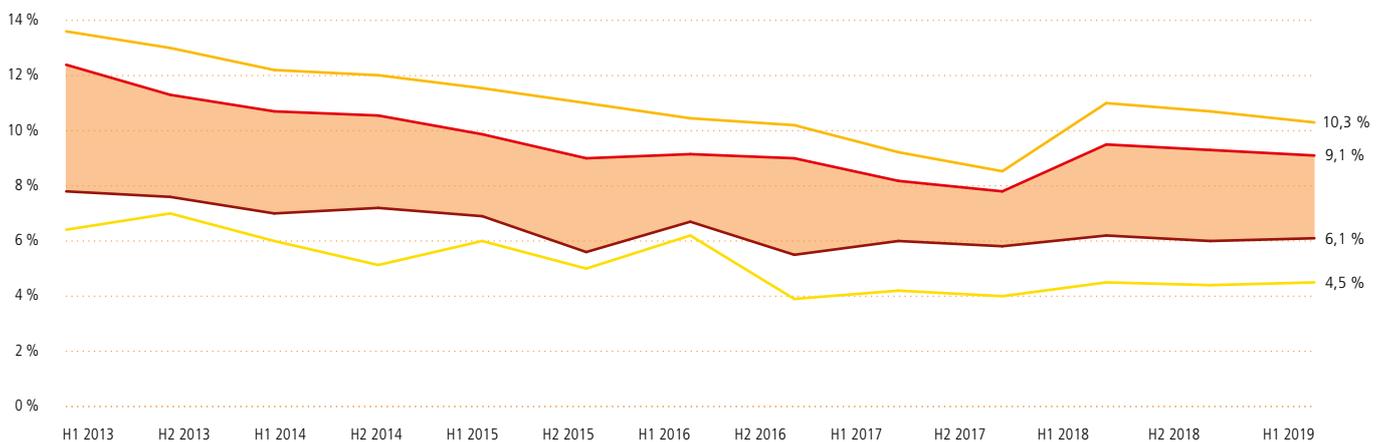
*Die erzielbaren Renditen werden als Bruttoanfangsrendite (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Nettorohmieteinnahmen und der Nettokaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie berücksichtigt somit die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie und unterscheidet sich damit von einer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

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

Transformationsimmobilien Converted properties



Gewerbeparks Business parks



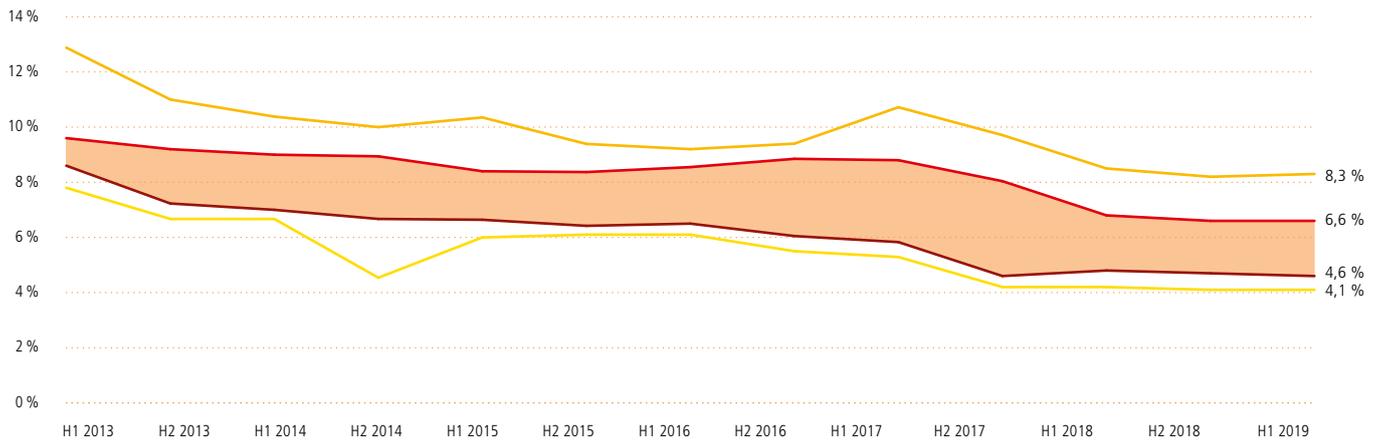
Renditekompression kommt weitgehend zum Stillstand

Die Renditekompression der vergangenen Jahre war einer der prägenden Effekte im Immobilieninvestmentmarkt. Dieses trifft auf die Wohn- und Büroimmobilienmärkte ebenso wie auf die Unternehmensimmobilien zu. Von einer weiteren Renditekompression ist bei den Unternehmensimmobilien allerdings nicht auszugehen.

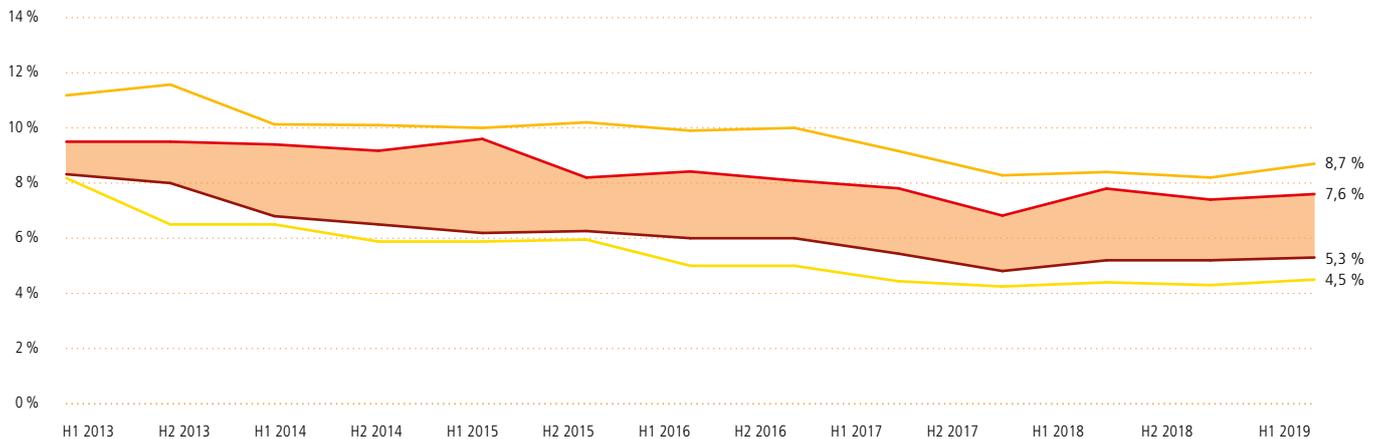
Yield Compression has Largely Levelled out

The yield compression of recent years was one of the defining effects on the real estate investment market. This goes for the residential and office real estate markets as much as for the Unternehmensimmobilien market. Yet it is safe to assume that the yields of Unternehmensimmobilien will harden no further.

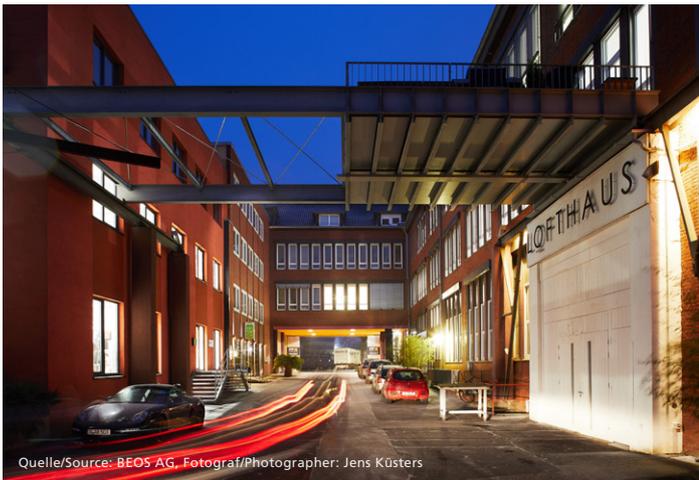
Lager-/Logistikimmobilien Warehouse-/logistics properties



Produktionsimmobilien Light manufacturing properties



Außenansicht der Rheinhöfe, einer Transformationsimmobilie in Düsseldorf
Exterior view of the Rheinhöfe, a converted property in Düsseldorf



Quelle/Source: BEOS AG, Fotograf/Photographer: Jens Küsters

Transformationsimmobilien weisen die geringste Bruttoanfangsrendite auf

Transformationsimmobilien weisen mit 4,4 % die geringste Bruttoanfangsrendite (BAR) auf und liegen sogar unterhalb des Wertes für Lager-/Logistikimmobilien. Im Vergleich vom ersten Halbjahr 2019 zum zweiten Halbjahr 2018 sind dies jedoch 10 Basispunkte mehr. Auch die anderen Renditelevel sind mit Ausnahme der Minimalrenditen leicht angestiegen. Dieses liegt unter anderem daran, dass nur wenige Transformationsimmobilien für mögliche Ankäufe am Markt angeboten werden. Spotlight-Objekte stehen dabei sogar nur in Ausnahmefällen zur Verfügung, wodurch das aggregierte Risikoprofil in höheren Renditen mündet. Insgesamt gesehen ist die Renditeentwicklung jedoch mit einer Stagnation zu beschreiben. Der hier beschriebene Effekt beim Risikoprofil kann grundsätzlich auch auf die anderen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien übertragen werden, sofern dem Markt nicht weitere Objekte mit niedrigem Risikoprofil zugeführt werden.

Gewerbeparks mit größtem Rendite-spread

Der größte Spread zwischen den Minimal- und Maximalrenditen kann mit 5,8 % bei Gewerbeparks festgestellt werden. Auch die Spanne zwischen Spitzen- und Durchschnittsrendite ist mit 3 % sehr ausgeprägt. Aktuell nähern sich

Conversion Properties Show the Lowest Gross Initial Yield

Conversion properties are on record with the lowest gross initial yield (GIY) at 4.4%, which is actually lower than the rate for warehouse/logistics properties. At the same time, the figure marks a gain by 10 basis points between H2 2018 and H1 2019. The other yield level softened slightly, too, with the exception of the minimum yield rates. This is due to the fact that only a few conversion properties were offered as potential sales on the market, among other reasons. Spotlight properties are actually available only in exceptional cases, with the aggregated risk profile reflected in higher yields. All things considered, however, the yield performance is clearly flatlining. The effect described here in regard to the risk profile can principally be applied to other Unternehmensimmobilien asset categories, as long as no other assets with a lower risk profile are put on the market.

Business Parks Show Widest Yield Spread

The widest spread between minimum and maximum yield rates was registered for business park at 5.8%. The spread between prime and average yield is also rather pronounced at 3%. At the moment, the gaps are narrowing across the board,

sämtliche Level einander an – wenn auch sehr langsam. Während sich die Spitzenrendite nur marginal bewegt, sinkt die Durchschnittsrendite weiter um rund 20 Basispunkte ab.

Lager-/Logistikimmobilien noch von Renditekompression geprägt

Nach den Transformationsimmobilien weist die Objektkategorie Lager-/Logistikimmobilien die niedrigste Spitzenrendite aus. Diese Entwicklung verläuft analog zu den großflächigen Logistikimmobilien (nicht Teil der Betrachtung im Rahmen der IUI), bei denen dieser Effekt noch stärker zu beobachten ist. Aufgrund des hohen Bedarfs und Anlagedrucks sinken hier die Renditen weiter ab, wenn auch mit deutlich geringerer Dynamik als in der Vergangenheit. Lager-/Logistikimmobilien im Verständnis der Initiative Unternehmensimmobilien erreichen im aktuellen Marktumfeld Spitzenrenditen von 4,6% BAR.

Produktionsimmobilien stagnieren bei der BAR

Die BAR für Produktionsimmobilien entwickeln sich derzeit vergleichbar zu den drei anderen betrachteten Objektkategorien. Der Renditelevel bewegt sich nur marginal und kann am ehesten mit einer Stagnation beschrieben werden. In der Spitze wird derzeit eine BAR von 5,3 % erzielt.

albeit at a very slow pace. While prime rents are showing only marginal movement, the average yield continued to drop by around 20 basis points.

Warehouse/Logistics Properties still Defined by Yield Compression

Warehouse/logistics properties show the lowest prime yield after conversion properties. This development is progressing in analogy to large-scale logistics real estate (a segment not covered by the IUI reporting) where the effect is even more conspicuous. Due to the keen demand and pressure to invest, yield rates keep hardening, albeit at a much slower pace than they used to. Warehouse/logistics properties as defined for the purposes of the Initiative Unternehmensimmobilien trade at prime yields of 4.6% GIY in the present market environment.

Flatlining GIY for Light Manufacturing Properties

At the moment, the GIY of light manufacturing properties is developing in analogy to the other three asset categories discussed here. The yield level is showing marginal movement only, and can be most aptly described as stagnation. At peak level, the current GIY equals 5.3%.

REN DITEN

Die Regionen abseits der Verdichtungsregionen dominieren den Investmentmarkt

Auf die Region Nord entfällt mit knapp 19 % (202,3 Mio. Euro) ganz klar der größte Anteil des Transaktionsvolumens an Unternehmensimmobilien. Im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr verzeichnete der Norden im ersten Halbjahr 2019 ein Wachstum von knapp 254 % und im Vergleich zum 5-jährigen Mittel um 210 %. Die separat betrachteten Städte Hamburg und München mit samt ihrem Umland haben im Vergleich zur Vorperiode um knapp 50 % (München) bzw. knapp 33 % (Hamburg) an Investmentvolumen verloren, sind aber mit gut 14 % (153,4 Mio. Euro) sowie 15 % (162,7 Mio. Euro) der Region Nord dicht auf den Fersen. Im Vergleich zum 5-jährigen Mittel konnten deutliche Zuwächse von rund 25 % bzw. 52 % erzielt werden. Neben der Region Nord kann auch die Region West im Vergleich zum vorherigen Halbjahr substantiell zulegen. Mit einem Zuwachs von rund 275 % stieg das Investmentvolumen im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2018 auf nunmehr 63 Mio. Euro an. Die Region Süd kann als letzte Region einen marginalen Zuwachs von gut 6 % verzeichnen (120,9 Mio. Euro). Die Region Ost legt zwar nicht zu, der Verlust ist mit -2,4 % jedoch marginal.

Top-Region Berlin und Umland verliert massiv im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2018

Der größte Verlierer im ersten Halbjahr 2019 ist die Region Berlin samt Umland. Die zuvor stark gesuchte Region hat beim Investmentvolumen gut 83 % zur Vorperiode nachgegeben. Mit 64 Mio. Euro bzw. knapp 6 % des Umsatzvolumens spielt Berlin diesmal kaum eine Rolle. Ganz ähnlich ergeht es dem Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar. Diese Region belegt nur einen Anteil von gut 5 % des gesamten Investmentvolumens (58,1 Mio. Euro). Gegenüber dem zweiten Halbjahr 2018 hat diese Region einen Rückgang von knapp 80 % erfahren. Im Vergleich zum 5-jährigen Schnitt beträgt der Rückgang immerhin noch rund 60 %.

Regions Outside the Conurbation Regions Dominate the Investment Market

The Northern Region accounts for nearly 19% (202.3 million euros) and thus clearly for the largest share of the transaction volume in Unternehmensimmobilien assets. During the first half-year of 2019, the North registered a growth by almost 254% over prior half-year and by 210% compared to the five-year mean. The separately examined cities of Hamburg and Munich, each with their greater metro regions, lost nearly 50% (Munich) and nearly 33% (Hamburg) in investment volume over prior period, but still follow closely behind the Northern Region at over 14% (153.4 million euros) and 15% (162.7 million euros), respectively. Compared to the five-year mean, the cities scored serious increases of around 25% and 52%, respectively. Aside from the Northern Region, the Western Region also made substantial gains since the previous half-year. A growth by around 275% since the second half of 2018 pushed the investment volume up to 63 million euros by mid-year. The Southern Region, the one with the slowest growth, registered a marginal gain by just over 6% (120.9 million euros). The Eastern Region, while suffering a loss, reported a negative growth just as marginal at -2.4%.

Top Region of Berlin and Greater Area Suffers Massive Loss since Second Half of 2018

The region with the heaviest losses during the first half-year of 2019 was Berlin and Greater Area. The previously strongly coveted region saw its investment volume drop by over 83% over prior period. With barely 6% of the turnover total or 64 million euros, Berlin played a negligible role this time. The Rhine-Main-Neckar conurbation presents a similar picture. This region claims a share of just over 5% of the investment total only (58.1 million euros). Compared to the second half-year of 2018, this region experienced a set-back by almost 80%. The drop still amounts to around 60% when compared to the five-year average.

Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region

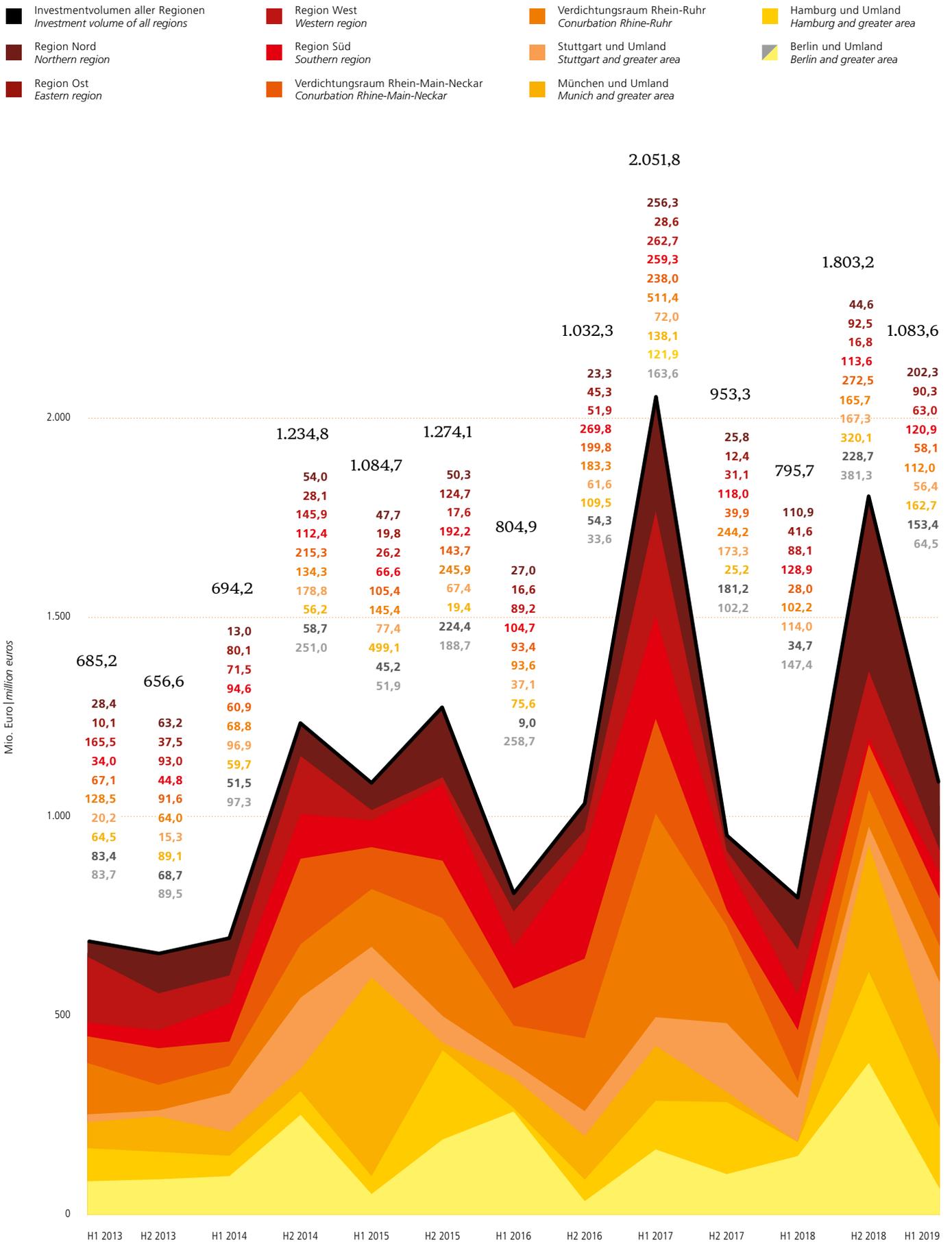


Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 1. Halbjahr 2019

Fig. 07: Regional distribution of investments by property category, H1 2019

Objektkategorie Property category

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

Teilraum Sub-area

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

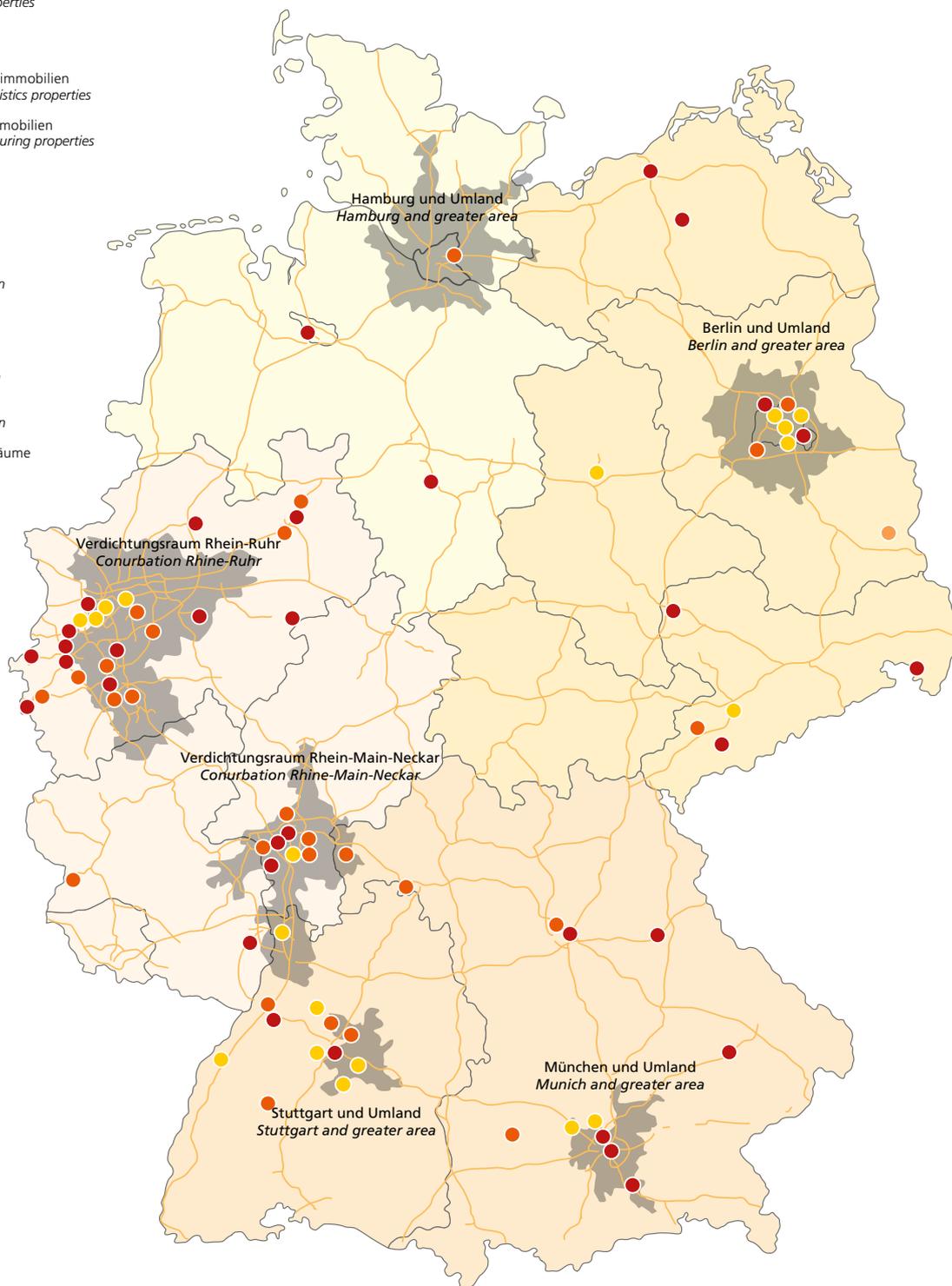
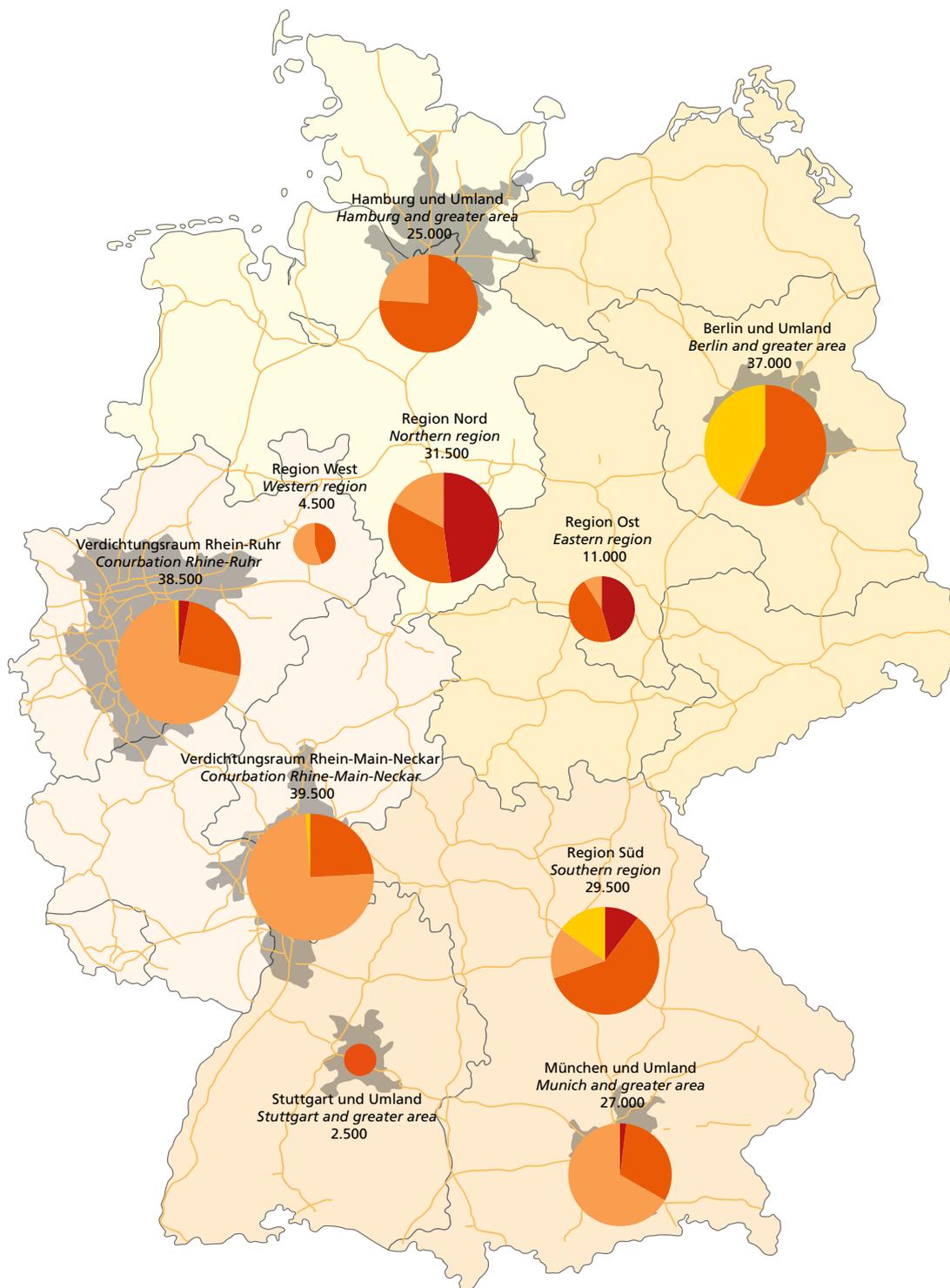


Abb. 08: Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 1. Halbjahr 2019

Fig. 08: Regional distribution of take-ups by property type, H1 2019



Außenansicht einer Produktionsimmobilie in Wolfratshausen
Exterior view of a light manufacturing property in Wolfratshausen

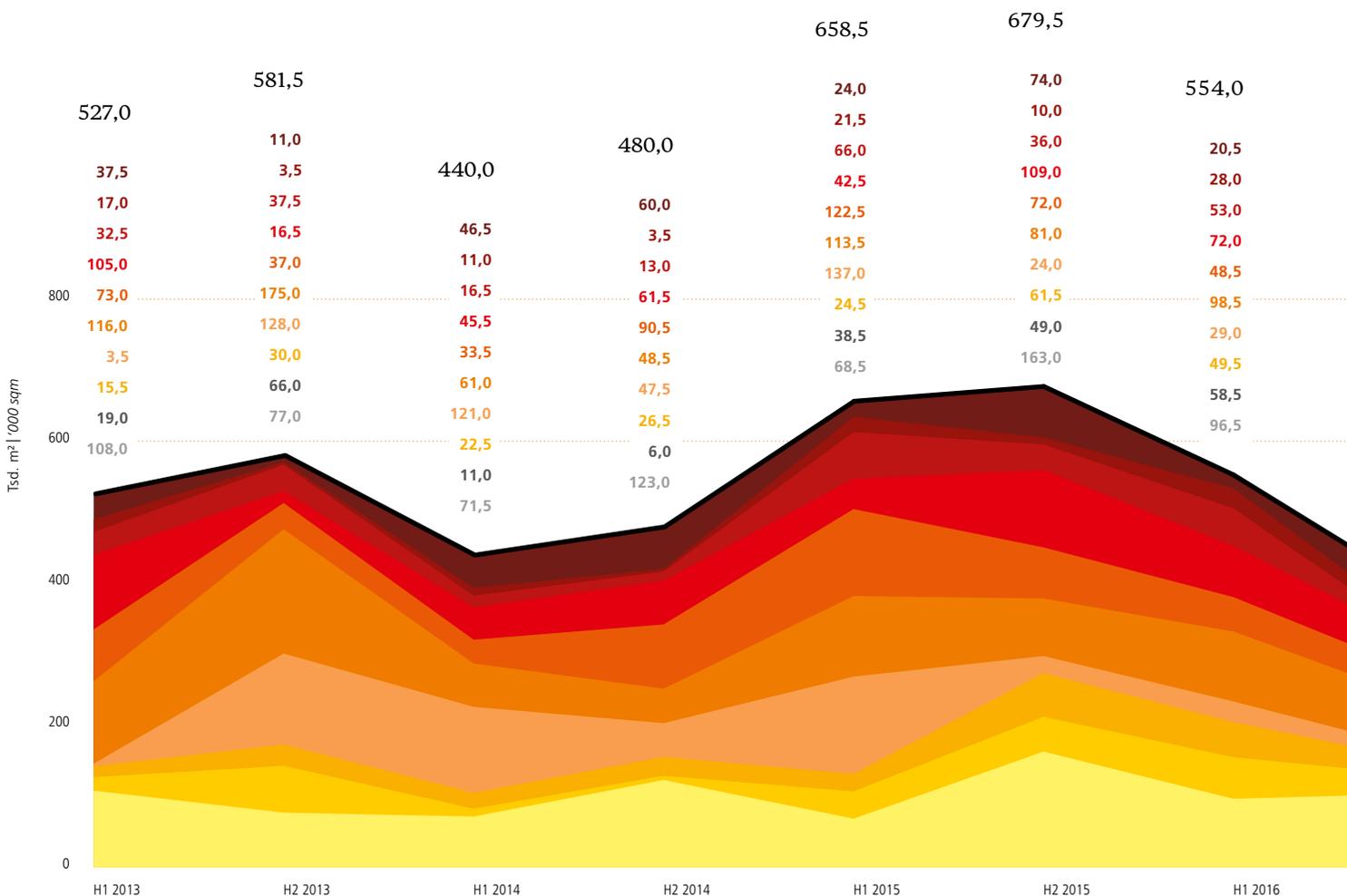




Der Vermietungsmarkt _The Letting Market

für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2019*
for Unternehmensimmobilien in H1 2019*

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region
Fig. 09: Take-ups by region



Mangel an verfügbaren Flächen prägt nach wie vor den Vermietungsmarkt

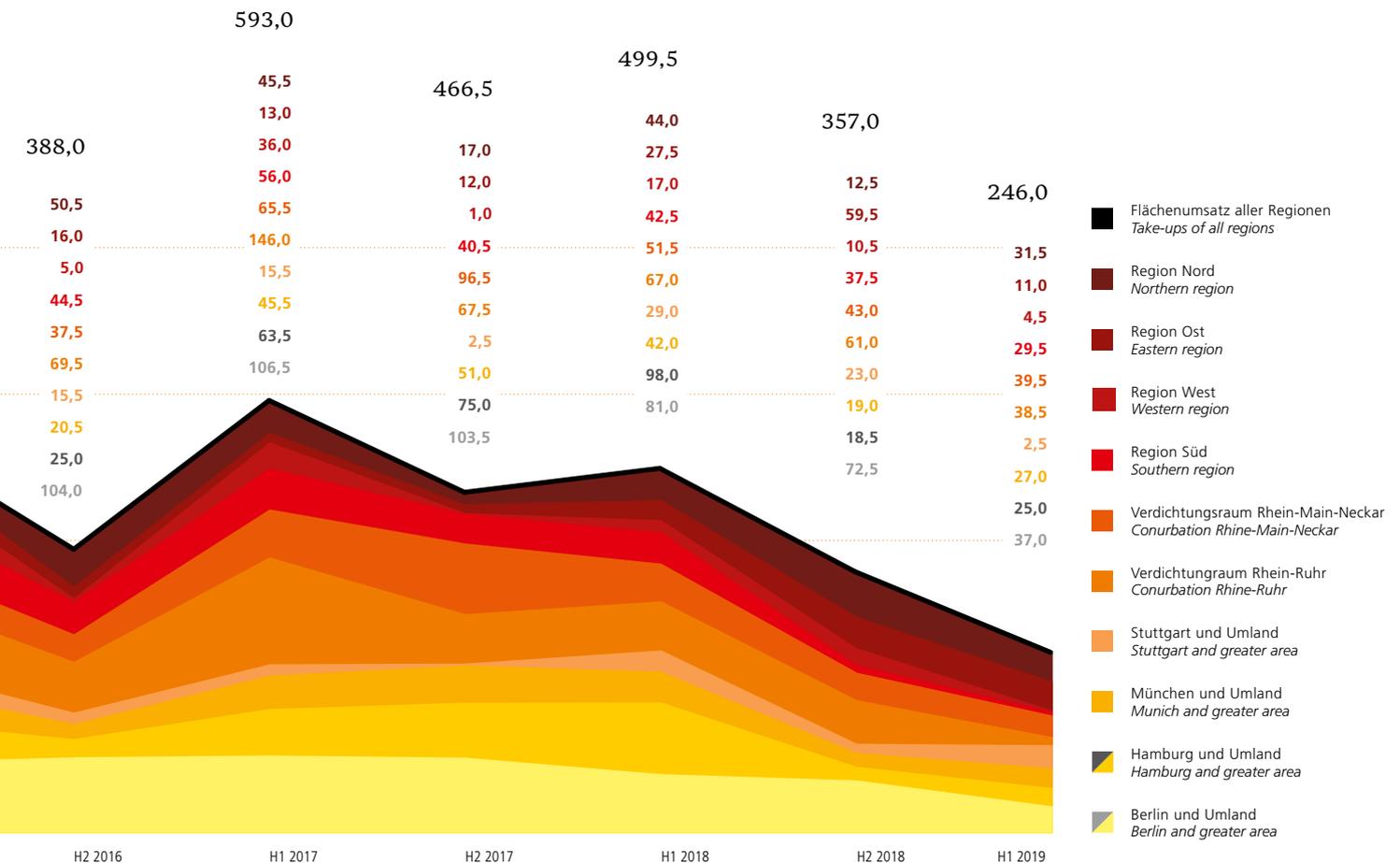
Die immer geringere Verfügbarkeit von Flächen in Unternehmensimmobilien schlägt im ersten Halbjahr 2019 voll durch. Der Flächenumsatz ist im Vergleich zum vorherigen Halbjahr um über 30 % eingebrochen – im Vergleich zum Durchschnitt des vergangenen 5-Jahreszeitraums sogar um gut 50 %. In Zeiten drohender Konjunkturertrübung setzen Immobilienunternehmen wieder stärker auf Sicherheit. Dazu gehört, dass bei Neuanmietungen Mietverträge mit längeren Laufzeiten abgeschlossen und zügig Anschlussmietverträge angestrebt werden. Die Flexibilität des Vermieters tritt wieder etwas in den Hintergrund.

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

Shortage in Available Accommodation Continues to Define Letting Market

The decreasing availability of accommodation in Unternehmensimmobilien assets became perfectly visible during the first half of 2019. The take-up has dropped by more than 30% since the previous half-year – and by over 50% compared to the average of the past five-year period. Faced with an economic slowdown, real estate companies have shifted their focus back toward safety. In the case of new rentals, this means that lease agreements are signed for longer terms and that subsequent leases are negotiated as quickly as possible. Conversely, the landlord's flexibility has lost in significance.

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





Luftbild/Aerial view „The Plant“, Konstanz

Konjunkturelle Risiken erreichen den Vermietungsmarkt bislang noch nicht

Der aktuelle Rückgang des Flächenumsatzes setzt den Trend der vergangenen Halbjahre fort. Dieser Rückgang lässt sich nach wie vor maßgeblich durch die immer begrenzter zur Verfügung stehenden Flächen erklären. Konjunkturelle Risiken sind hierbei nicht als Ursache anzuführen. Es verdichten sich dennoch immer mehr die Anzeichen eines konjunkturellen Wendepunkts. Inwieweit dies den Vermietungsmarkt maßgeblich beeinflussen kann, bleibt indes noch offen. Vielmehr ist der Flächenengpass als Ursache für resultierende niedrige Flächenumsätze zu sehen.

Berlin sowie die Regionen entlang der Rhein-Schiene sind stabil aufgestellt

Besonders gravierend ist der Rückgang der Mietabschlüsse rund um Stuttgart oder auch in der Region West und Ost. Der Flächenumsatz ist hier im Vergleich zum vorherigen Halbjahr um knapp 60 % (Region West), 80 % (Region Ost) bzw. 90 % (Stuttgart und Umland) zurückgegangen.

„Economic Risks Have so far Failed to Impact the Letting Market“

The current decline in take-up continues the trend of previous half-years. Now, as then, the downturn is definitively explained by the steadily shrinking supply of available accommodation. Economic risks do not qualify as underlying causes. That being said, there is mounting evidence for an imminent economic trend reversal. It remains to be seen, though, to what extent this will have a definitive influence on the letting market. Rather, the shortage of accommodation should be seen as cause for the slow take-up.

„Regions where the Situation is Stable Include Berlin and the Regions along the Rhine“

Particularly dramatic is the decline in lease signings around Stuttgart and in the Western and Eastern regions. Here, the take-up has declined by nearly 60% (Western Region), 80% (Eastern Region) and 90% (Stuttgart and Greater Area).

Eher gleichbleibend fielen die Flächenumsätze neben Berlin und Umland mit 16 % am gesamten aktuellen Umsatz die beiden Verdichtungsräume entlang des Rheins aus (Rhein-Main-Neckar und Rhein-Ruhr): Sie vereinen ebenfalls rund 16 % des aktuellen Umsatzes auf sich. Ungeachtet dessen verzeichnen auch diese Regionen Einbußen beim Flächenumsatz im Vergleich zum vorherigen Zeitraum. Im Falle von Rhein-Main-Neckar sind diese mit rund 8 % noch relativ moderat. Im Falle von Rhein-Ruhr (-40,6 %) oder Berlin (-49,0 %) fallen sie schon deutlicher aus.

Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2018 konnten lediglich München (+42,1 %) wie auch Hamburg samt Umland (+35,1 %) und die Region Nord (+152,0 %) eine Steigerung erfahren.

Mittelgroße Flächen erfreuen sich höherer Beliebtheit

Das erste Halbjahr 2019 ist geprägt von einer steigenden Bedeutung mittelgroßer Flächen zwischen 1.000 und 2.500 m². Mit einem Anteil von 12,5 % erfahren sie eine um 15 % stärkere Nachfrage als im zweiten Halbjahr 2018. Mit einem Gesamtanteil von knapp 32 % ist es die mit Abstand meistgehandelte Flächenklasse. Auch die zweitstärkste Größenklasse bis rund 5.000 m² (21,8 %) konnte

Aside from Berlin and Greater Area, which accounted for 16% of the recent turnover total, take-up volumes remained more or less unchanged in the two conurbations along the Rhine (Rhine-Main-Neckar and Rhine-Ruhr): These claimed roughly another 16% of the recent take-up. That being said, these regions also experienced setbacks in terms of take-up since the previous period. In the case of the Rhine-Main-Neckar Region, they were relatively moderate at around 8%. Far more serious were the dips in Rhine-Ruhr (-40.6%) and Berlin (-49.0%).

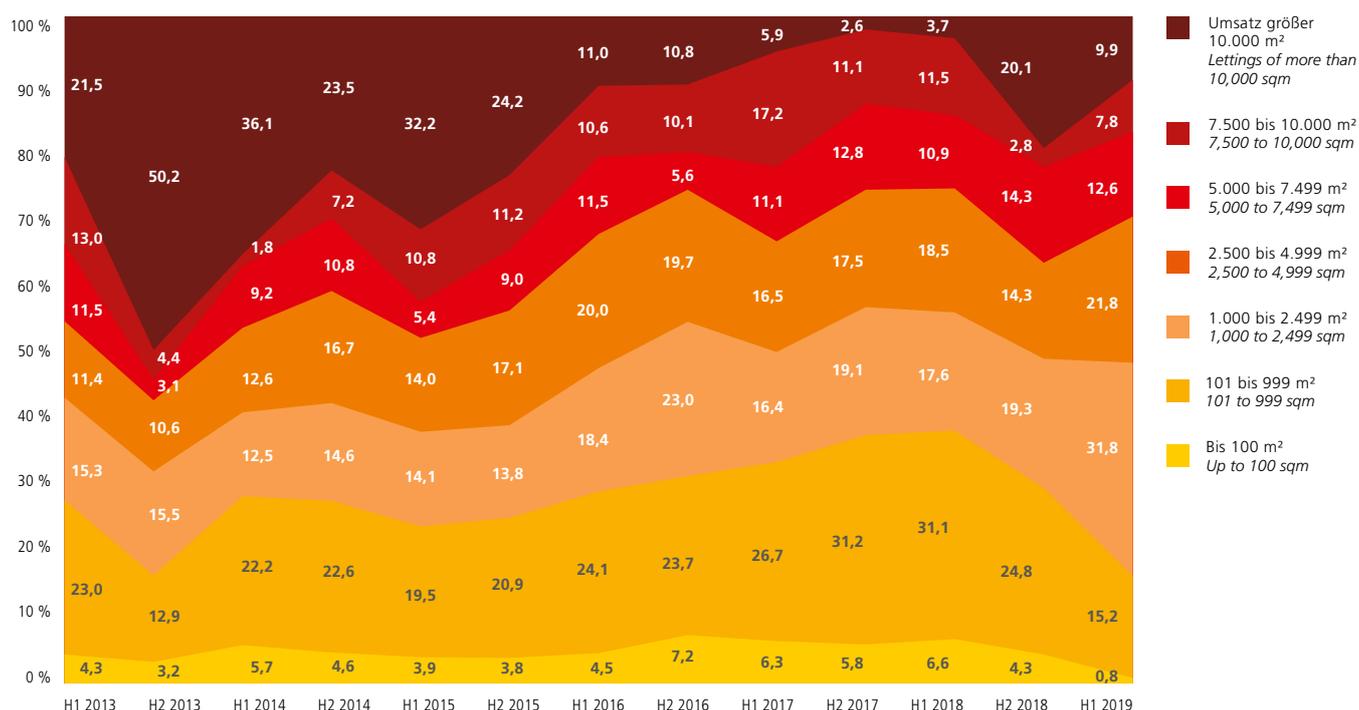
The only regions to register increases since the second half of 2018 were Munich (+42.1%), Hamburg and Greater Area (+35.1%) and the Northern Region (+152.0%).

Surge in Popularity of Midsize Units

The first half-year of 2019 was characterised by the growing importance of midsize units ranging from 1,000 to 2,500 sqm. Claiming a market share of 12.5%, demand for them increased by 15% since the second half of 2018. As it accounts for an absolute share of nearly 32%, it is by far the fastest-trading unit size category. Similarly, the second-most prominent size category, the one for units up to around 5,000 sqm (21.8%), recorded a

Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Fig. 10: Take-ups by area size category



LAUF ZEIT



ein Wachstum von 7,5 % verzeichnen. Im Vergleich zum 5-Jahres-Schnitt sind diese beiden Segmente in der Nachfrage deutlich gestiegen. Für viele Mieter sind diese mittleren Größenklassen besonders interessant, da sie einen guten Kompromiss zwischen Flächenverfügbarkeit und Flexibilität ermöglichen. Sehr kleine und sehr große Flächen werden dagegen seltener nachgefragt. Besonders sichtbar ist der Rückgang bei den Flächen bis 100 m² (-3,5 %) bzw. noch stärker bei 101 bis 999 m² (-9,6 %). Letzteres Segment stellt aber immerhin noch einen Anteil von gut 15 % aller umgesetzten Flächen. Beim Umsatz von Flächen mit einer Größe von mehr als 10.000 m² stellte das zweite Halbjahr 2018 mit einem Anteil von gut 20 % einen Ausreißer dar. Aktuell bewegt sich die Nachfrage in diesem Segment mit rund 5 % in etwa auf dem Niveau der vergangenen Jahre (ca. 5 % bis 10 %).

Planerische Sicherheit wichtiger als maximale Flexibilität

In Zeiten begrenzter Flächenverfügbarkeit bei gleichzeitig steigenden konjunkturellen Risiken favorisieren die Mieter von Unternehmensimmobilien planerische Sicherheit. Statt einer maximalen Flexibilität sind die Laufzeitkategorien von fünf bis zehn Jahren mit einem Anteil von knapp 31 %

growth of 7.5%. Compared to their five-year averages, demand for these segments has visibly gone up. These medium size bands are particularly interesting because they permit a viable compromise between the availability of floor space and flexibility. Conversely, demand for very small and very large units has slackened. Particularly conspicuous is the decline in demand for units of 100 sqm or less (-3.5%) and even more so for units of 101 to 999 sqm (-9.6%). Then again, the latter segment still accounts for over 15% of all units absorbed by the market. An outlier recorded during the second half of 2018 was the take-up in units of more than 10,000 sqm as it amounted to over 20%. Current demand in this segment is down to around 5%, which more or less matches the level of past years (about 5% to 10%).

Planning Certainty More Important than Maximum Flexibility

As limited availability of floor space coincides with rising economic risks, tenants of Unternehmensimmobilien prioritise planning certainty. Favoured over maximum flexibility, lease term categories of five to ten years are subject to very strong demand and account for a share of 31% of the total. In

sehr stark nachgefragt. Sie stellt aktuell den größten Nachfrageanteil und ist im Vergleich zum vorherigen Halbjahr um knapp 15 % gestiegen. Diese Kategorie kann auch im Vergleich zum Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre ein Plus von knapp 9 % aufweisen.

Mietverträge mit einer Laufzeit von mehr als zehn Jahren nahmen um 8 % im Vergleich zum vorherigen Halbjahr zu. Mit rund 13 % Anteil am gesamten Vermietungsmarkt schlägt sich hier das Bestreben nach Planungssicherheit auf Nutzerseite ganz besonders nieder.

Den größten Nachfragerückgang verzeichneten Mietverträge mit einer Laufzeit von weniger als einem Jahr. Mit gut 21 % fällt dieser sogar sehr deutlich aus und liegt wieder nahezu auf dem Niveau des Durchschnitts der vergangenen 5 Jahre. Die weiteren Kategorien bleiben in etwa konstant und fluktuieren lediglich etwas im Vergleich untereinander sowie im Vergleich zum Schnitt der letzten 5 Jahre.

fact, they currently represent the largest demand share after increasing it by nearly 15% since the previous half-year. Compared to the average of the past five years, this category gained nearly 9%.

The number of leases with terms longer than ten years increased by 8% since the previous half-year. With a share of around 13% of the total occupier market, it visibly reflects a need for planning certainty on the occupier side.

Leases over terms of less than one year registered the steepest drop in demand. Indeed, after having declined by over 21%, their share has now returned more or less to the average level of the past five years. The other categories remained largely stable, only fluctuating slightly among themselves and relative to the average of the last five years.

Abb. 11: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge

Fig. 11: Lease term weighted by take-ups

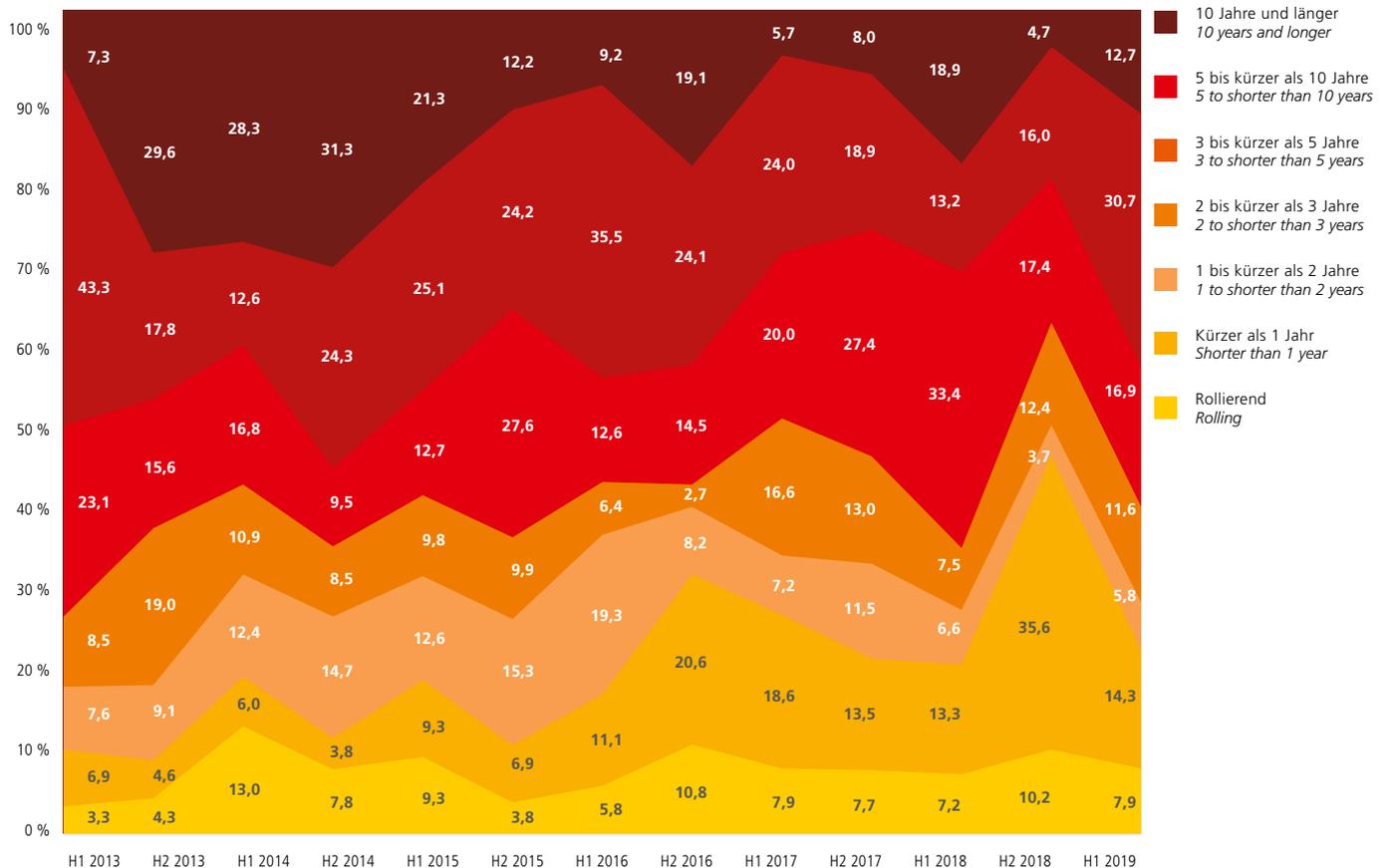
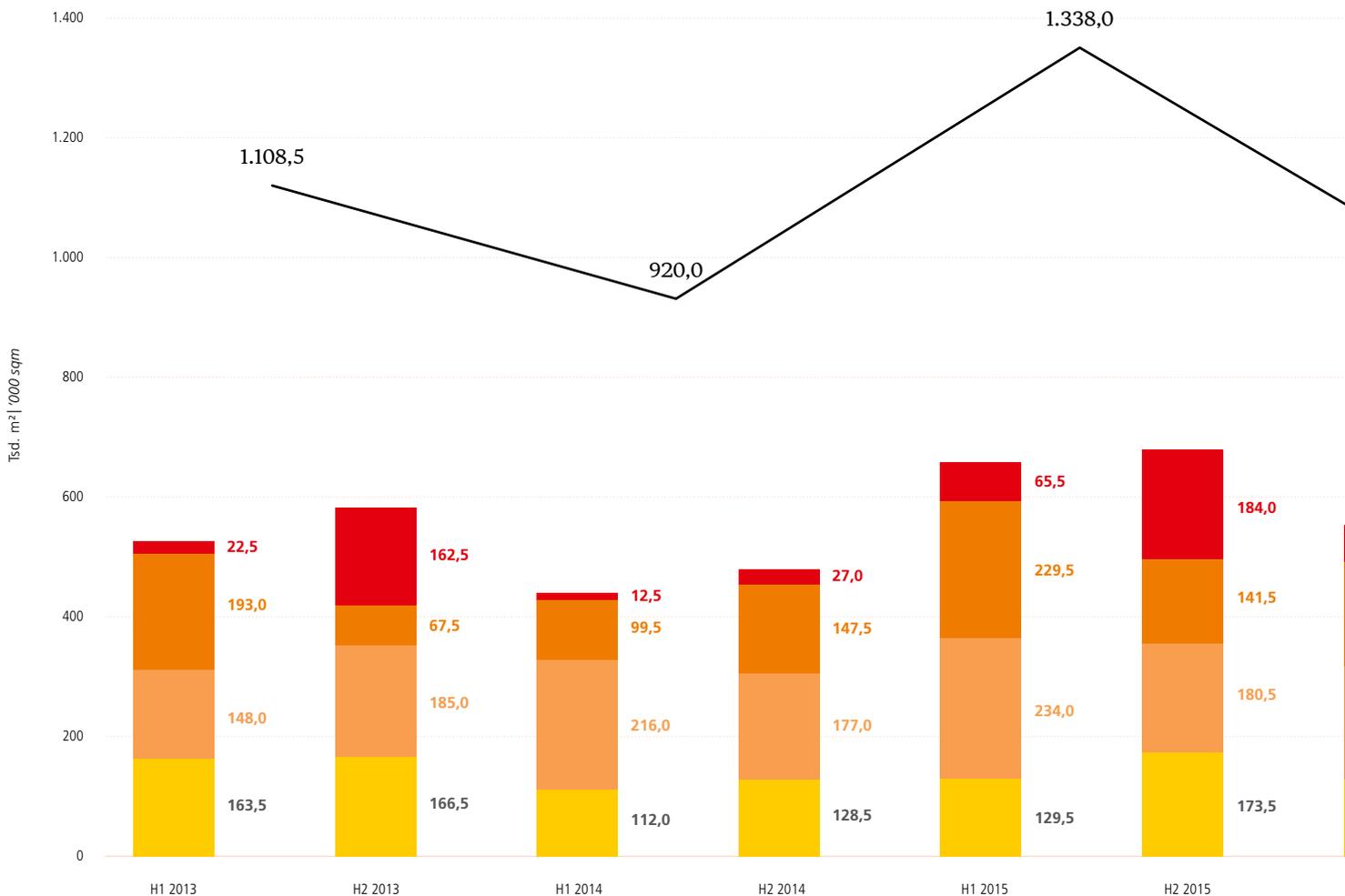


Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type

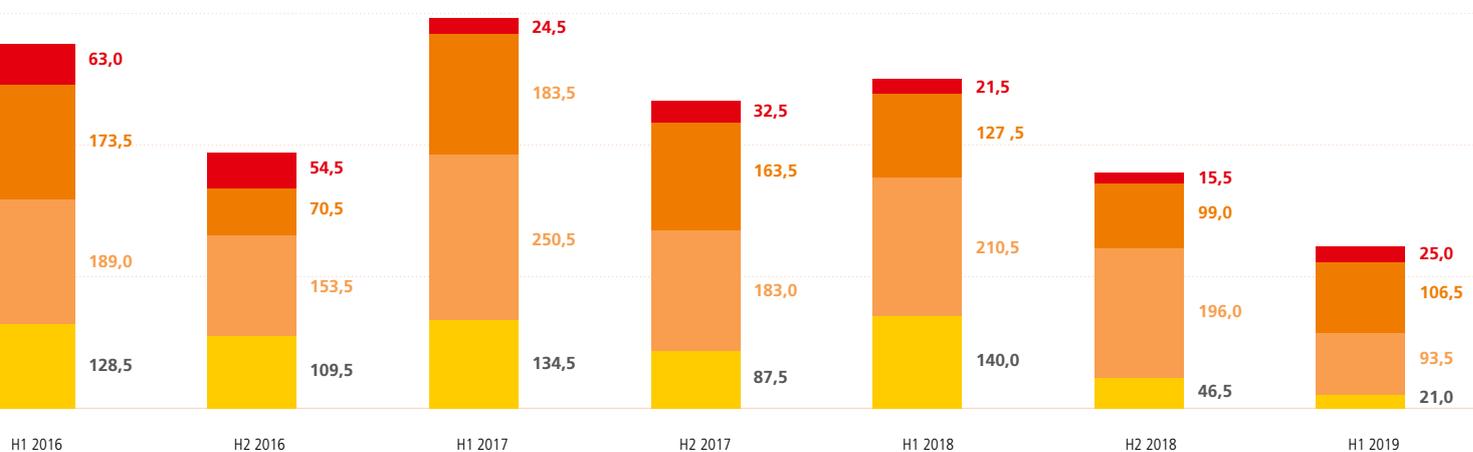
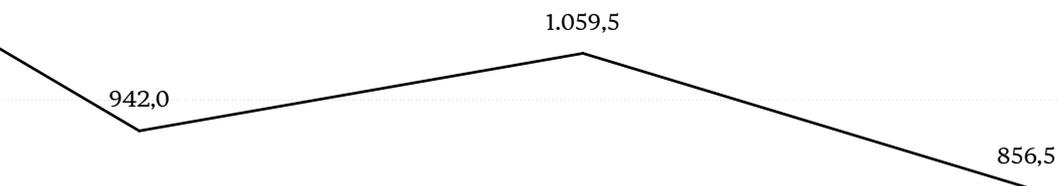


Kaum verfügbare Flächen in Multi-Tenant-Objekten

Die erwähnte Flächenknappheit ist insbesondere in den Multi-Tenant-Objekten, also vor allem in Gewerbeparks und Transformationsimmobilien, feststellbar. Dies hängt mit der in den vergangenen Jahren stark gestiegenen Nachfrage im Bürosegment zusammen. Flächen in diesen Objektkategorien werden nicht nur aus den industriell-gewerblichen Branchen, sondern auch von Unternehmen mit büroaffinem Hintergrund bezogen. Gerade in den Metropolregionen ist der Engpass daher immer spürbarer und es ist nicht verwunderlich, dass der Rückgang beim Flächenumsatz im Vergleich zum vorherigen Halbjahr in beiden Kategorien mit jeweils über 50 % deutlich ausgeprägt ist. Da die Bautätigkeit bei den beiden betrachteten Objektkategorien nur gering ausfällt, wird sich diese Situation in nächster Zeit auch

Few Units Available in Multi-Tenant Properties

The aforementioned scarcity of floor space is particularly conspicuous in multi-tenant properties, meaning in business parks and conversion properties above all. It has to do with surging demand in the office segment in recent years. Units in this asset category are occupied not just by tenants from the industrial-commercial sectors but also by companies with an office-related background. Especially in the metro regions, the shortages are becoming more and more apparent, and it comes as no surprise that the take-up dipped by more than 50% in either category since the previous half-year. Considering that the building activity is sluggish in both of the discussed asset categories, the situation is unlikely to ease up any time soon.



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

nicht entspannen. Obwohl Transformationsimmobilien nur einen kleinen Teil des Flächenangebots ausmachen, bieten sie durch ihre urbane Lage Qualitäten, die kaum replizierbar sind. Der Mangel an Immobilien mit diesen Qualitäten wird selbst bei einem Abflauen der Konjunktur spürbar bleiben.

Der größte Teil der Nachfrage entfällt aktuell auf Lager-/Logistikimmobilien. Mit knapp 44 % des Flächenumsatzes wurde im Vergleich zum vorherigen Halbjahr eine knapp 8 % höhere Nachfrage bedient. Dies korreliert mit dem großen Bedarf an Objekten dieser Kategorie – auch wenn im Kontext der Initiative Unternehmensimmobilien eher kleine und urbane Objekte gemeint sind.

Although conversion properties make up only a fraction of the floor space supply, the features they offer due to their urban locations are virtually impossible to replicate. The shortage in real estate with such characteristics will still be keenly felt even when the economy has started to slow down.

The demand side is currently dominated by warehouse/logistics properties. It claimed nearly 44% of the take-up, which implies an almost 8% increase in demand compared to the previous half-year. This correlates with the keen demand for properties of this category – even if the context of the Initiative Unternehmensimmobilien limits the logistics/warehouse category to smallish urban assets.

Lager/Logistik und Dienstleistungsbranchen dominieren Mieterschaft

Eine Stärke von Unternehmensimmobilien ist der breit gefächerte Mietermix. Doch zeigt sich ein Wandel der Nachfrage in den vergangenen fünf Jahren. Klassische Mieter aus dem Bereich Verarbeitendes Gewerbe, Leichtindustrie und dem Automotive-Umfeld werden tendenziell von Unternehmen aus den Bereichen Logistik und Dienstleistungen abgelöst. Auch die Nachfragegruppe „Sonstige“, die sich aus vielfältigen kleinen Wirtschaftszweigen zusammensetzt, wird immer prägnanter. Die klassischen Mieter, die einstmals rund 50 % der Mieterschaft gestellt haben, summieren sich immer häufiger auf geringere Anteile um 20 % bis 25 %. Im Vergleich zum 5-jährigen Mittel haben sich die Flächenumsätze beispielsweise aus dem Segment Verarbeitendes Gewerbe, Industrie und Produktion um über 11 % reduziert. Mieter aus dem Segment Logistik und Transport sind hingegen auch außerhalb der Objektkategorie Lager-/Logistikimmobilie immer häufiger in Unternehmensimmobilien zu finden. Dies liegt nicht nur am veränderten Konsumverhalten der Bevölkerung, sondern auch am Zusammenwachsen von Produktion und Logistik. Infolge des immer knapper werdenden Angebots an Logistikimmobilien und an Grundstücken auf der grünen Wiese weichen viele Nutzer auf andere Kategorien der Unternehmensimmobilien aus.

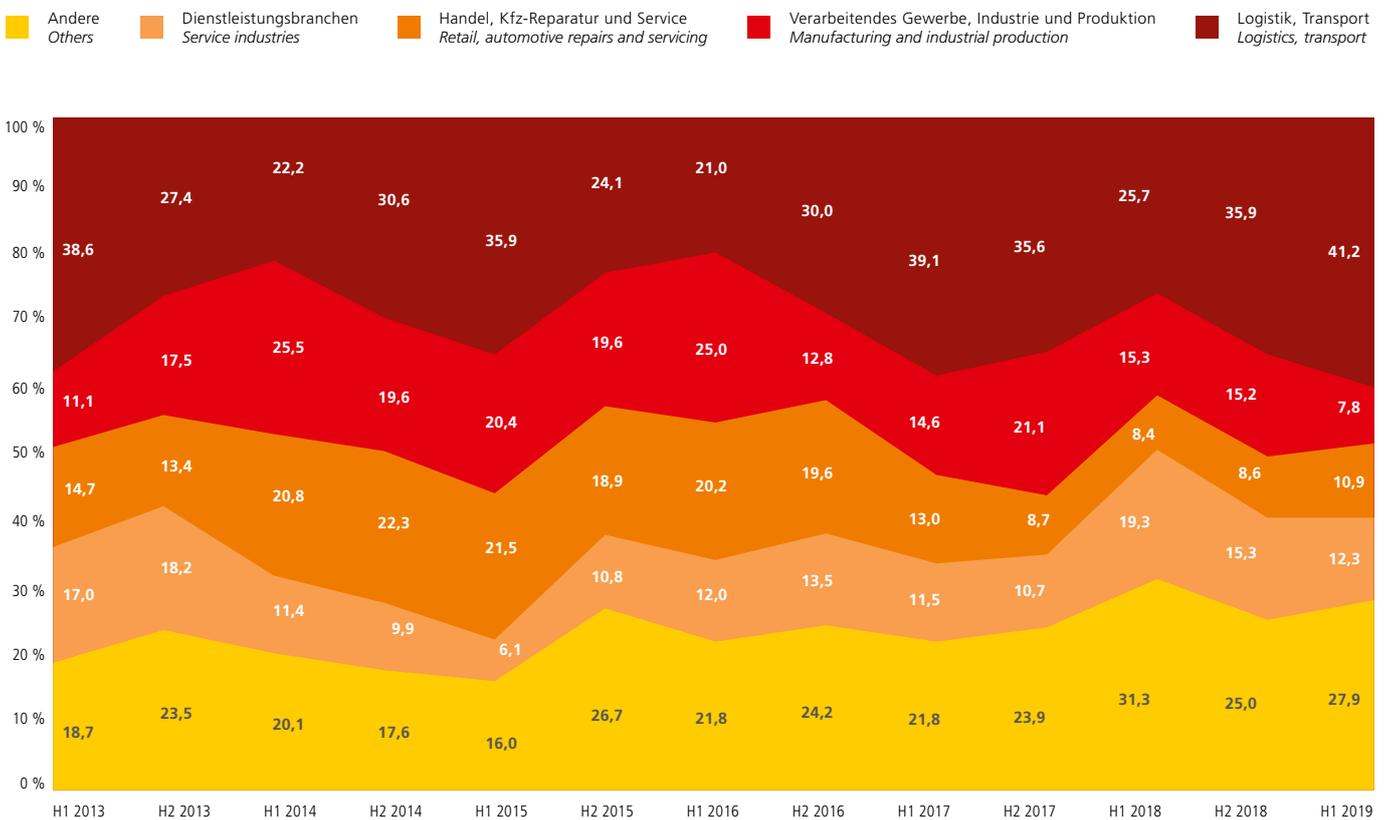
Warehouse/Logistics and Service Industries Dominate the Tenant Base

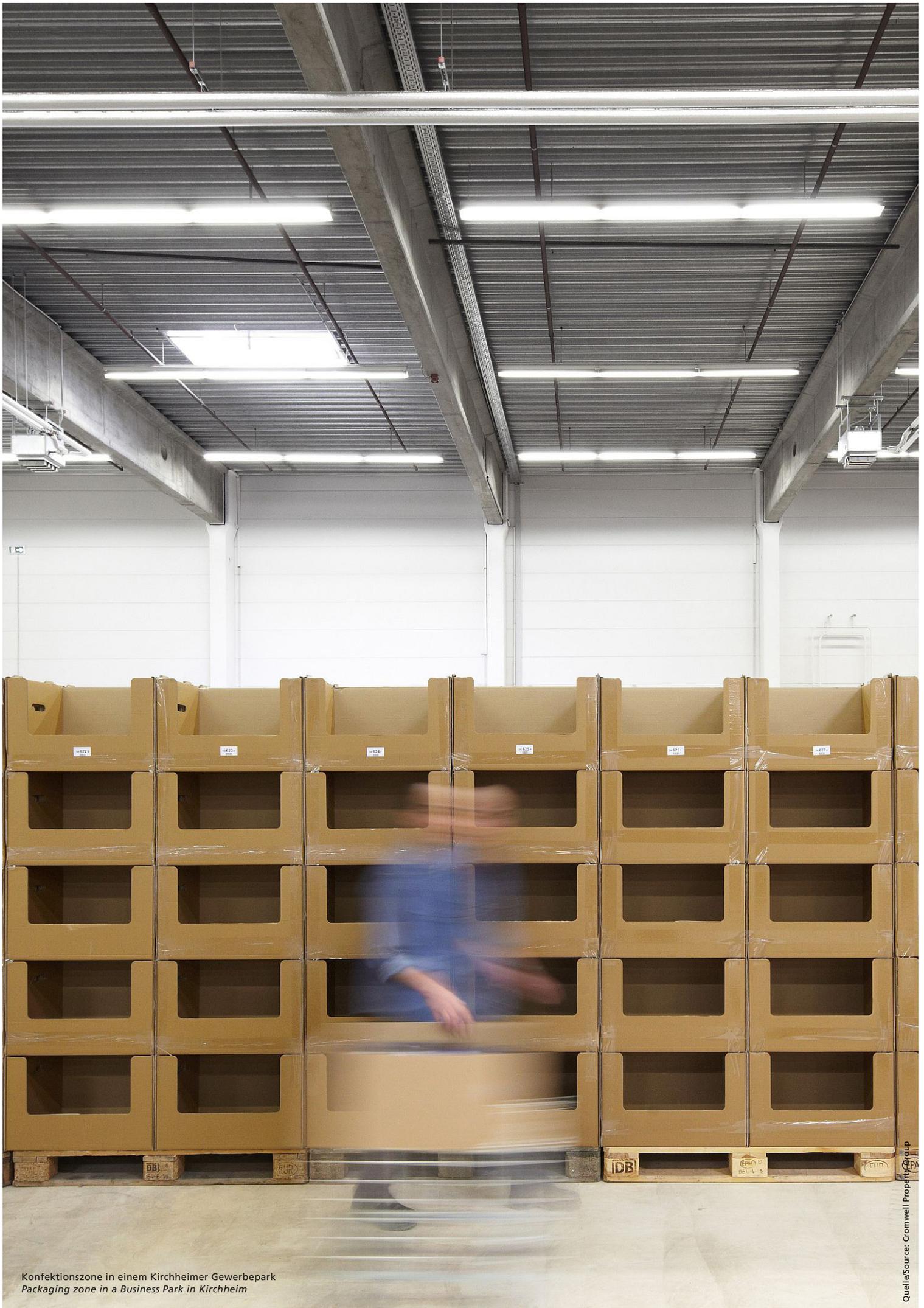
One forte of Unternehmensimmobilien assets is their broad-based tenant mix. It should be added, however, that the nature of demand has shifted over the past five years. Classic tenants from the area of the manufacturing industry, light industry and the automotive field are gradually being replaced by companies from the sectors of logistics and services. Similarly, the demand group "Miscellaneous," which is composed of diverse minor industrial sectors, plays an increasingly important role. The share of classic tenants, which used to make up around 50% of the tenant base, has often dwindled to much lower shares of 20% to 25%. Compared to the five-year mean, take-up in the manufacturing and industrial production segment dropped by more than 11%, for example. Tenants from the logistics and transport segment increasingly opt for Unternehmensimmobilien premises rather than moving into warehouse/logistics properties. This is attributable not just to changes in the consumption patterns of the general public but also to the gradual merging of production and logistics. The steadily contracting supply of logistics real estate and green-field plots has lately prompted many occupiers to opt for accommodation in other Unternehmensimmobilien categories.

FLÄCHEN UMSATZ

Abb. 13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

Fig. 13: Take-ups by aggregated economic sector





Konfektionszone in einem Kirchheimer Gewerbepark
Packaging zone in a Business Park in Kirchheim

FILEX SPACES

Mietenanstieg bei Flex Spaces beruhigt sich

In den letzten Marktberichten wurde deutlich, dass die Flexibilität für viele Nutzer das wichtigste Merkmal war. In der Flächenkategorie Flex Space zog dies aufgrund der begrenzten Flächenverfügbarkeit einen spürbaren Mietpreisanstieg innerhalb der vergangenen fünf Jahre nach sich. Vor rund fünf Jahren lag die Spitzenmiete hier noch bei rund 9 bis 10 Euro/m². Mit bis zu 16,50 Euro/m² liegt sie aktuell deutlich darüber. Jedoch beginnt sich bereits eine Kehrtwende abzuzeichnen.

Rental Growth for Flex Space Units Slowing

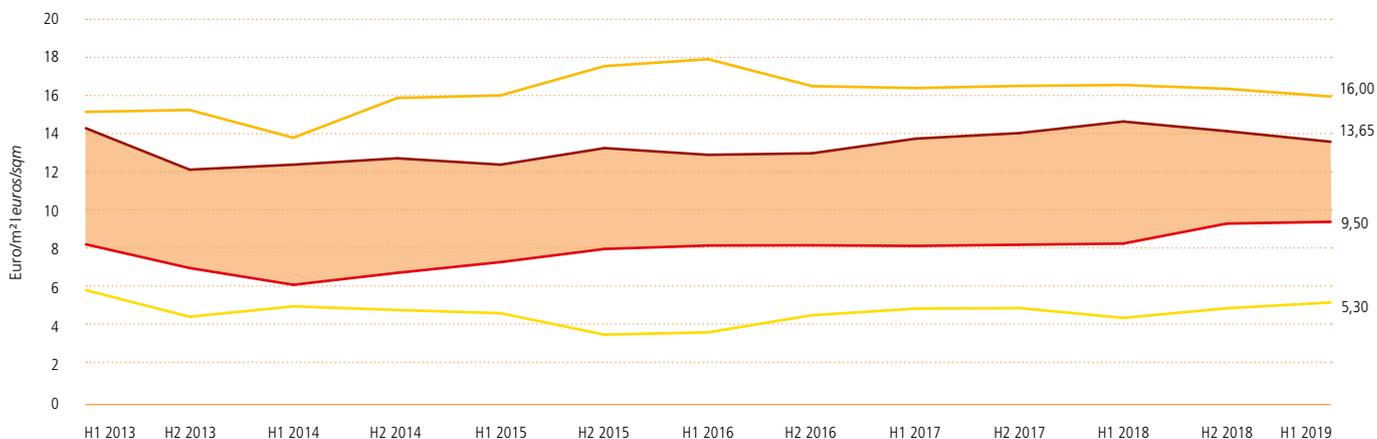
Past market reports identified flexibility as the key aspect for many occupiers. In the flex space category, this priority in combination with a limited availability of such space acted as drivers of a brisk rent hike over the past five years. Roughly five years ago, the prime rent for this type ranged between c. 9.00 and 10.00 euros/sqm. This is well below the going rate of 16.50 euros/sqm. However, there are already first signs of an imminent trend reversal.

Abb. 14: Mieten nach Flächentyp

Fig. 14: Rents by floor space type

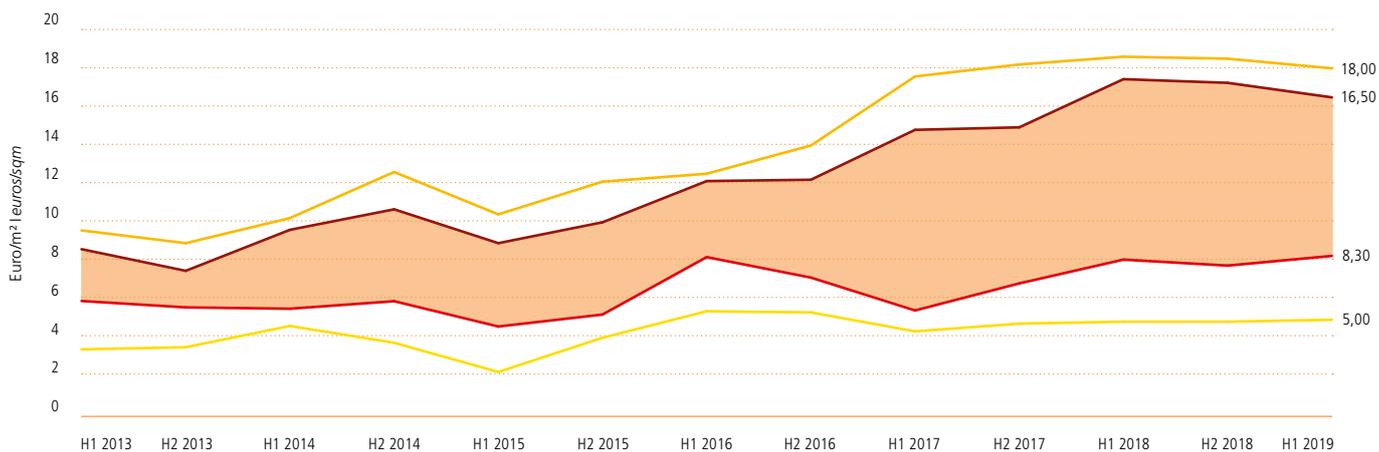
Büro-/Sozialfläche

Office/social space



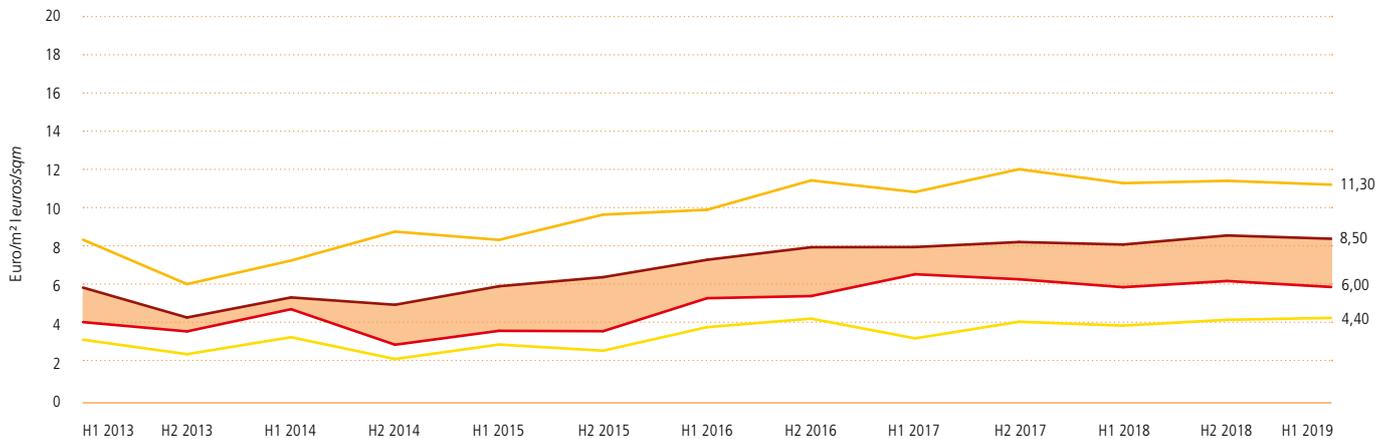
Flex Space

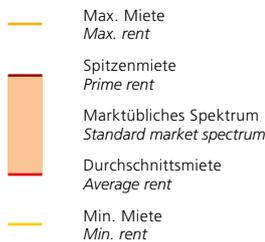
Flex Space



Produktionsfläche

Light manufacturing space





Schere zwischen Spitzen- und Durchschnittsmiete bei Flex Spaces nach wie vor stark ausgeprägt

Im Vergleich zur Vorperiode hat die Spitzenmiete bei Flex Spaces um rund 75 Cent nachgegeben. Die Durchschnittsmiete dagegen steigt weiterhin leicht an, sodass die Schere zwischen Spitzen- und Durchschnittsmiete nicht mehr so extrem auseinanderklafft. Mit über 8 Euro Unterschied ist der Abstand indes immer noch groß.

Büro- und Sozialflächen entwickeln sich stabil, Produktionsflächen werden leicht günstiger

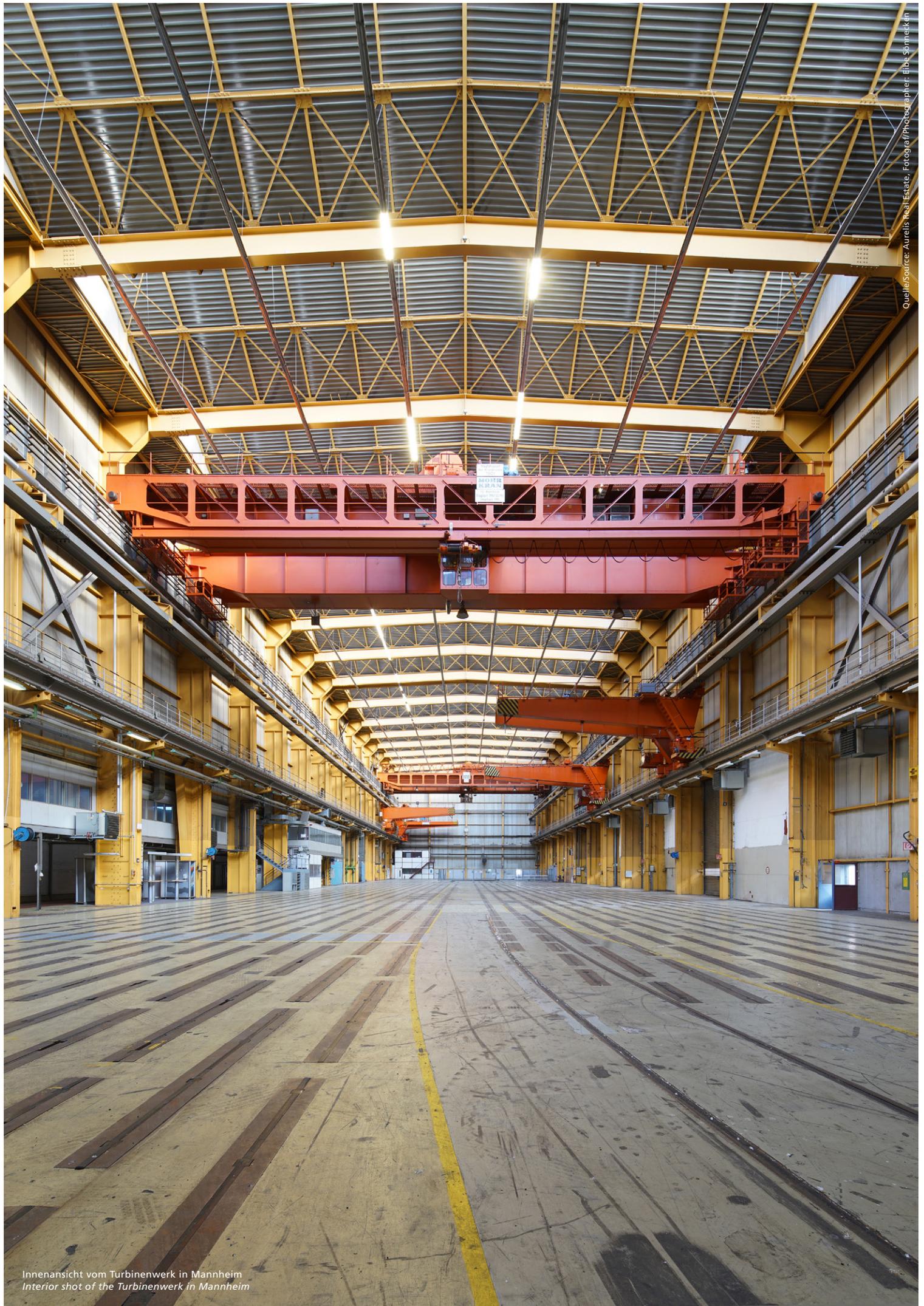
Büro- und Sozialflächen stagnieren tendenziell. Wenngleich die Spitzenmiete im Vergleich zum vorherigen Halbjahr um 55 Cent gefallen ist, weist der langfristige Verlauf ein moderat hohes Grundniveau auf. Auch hier lässt sich die Tendenz erkennen, dass sich die Spitzen- und Durchschnittsmieten annähern. Produktionsflächen sind im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2018 von marginal geringeren Mietpreisen geprägt. Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich in den vergangenen fünf Jahren ein weitgehend neues Grundniveau eingestellt hat. Mit Zuwächsen von rund 16 % bzw. 18 % bei der Durchschnitts- bzw. Spitzenmiete liegt das Grundniveau aktuell rund 85 Cent/m² bis 1,30 Euro/m² höher als im Schnitt der vergangenen fünf Jahre.

Persistent Wide Gap between Prime Rent and Average Rent

Compared to the prior period, the prime rent for flex space units has softened by c. 75 cents. By contrast, the average rent continued to go up slightly, so that the gap between prime and average rent ceased to be quite as extreme as it had been. But given a difference of more than 8.00 euros, the two are still far apart.

Office and Social Areas Followed a Stable Trend, Light Manufacturing Units Become Slightly More Affordable

Rents for office and social areas are more or less flatlining. Although the prime rent has dropped by 55 cents since the previous half-year, the long-term trend shows a moderately high basic level. Here as elsewhere, there is evidence that the gap between prime and average rents is steadily closing. Rents for light manufacturing units appear to have softened slightly since the second half-year of 2018. This observation should not distract from the fact that rents for this type of accommodation have progressed to another base level over the past five years. Growth rates of around 16% and 18%, respectively, have pushed up the base level above the five-year average by 0.85 euros for average and by 1.30 euros for prime rents.



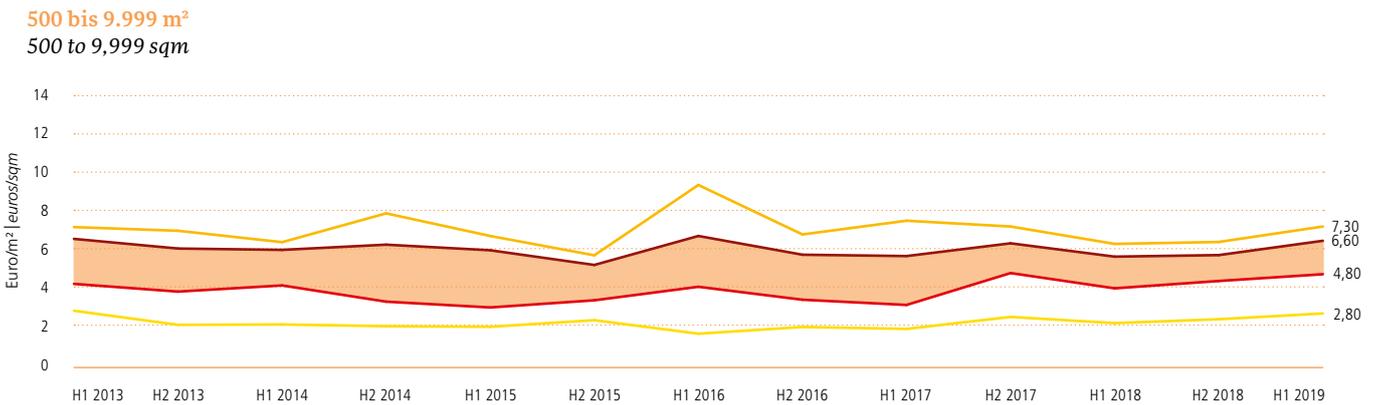
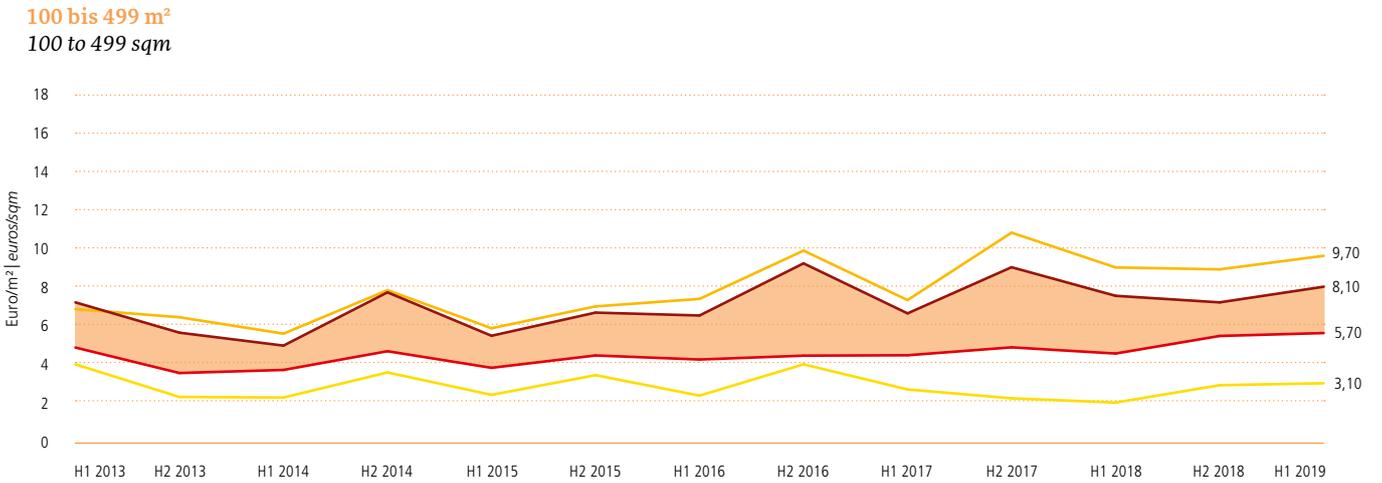
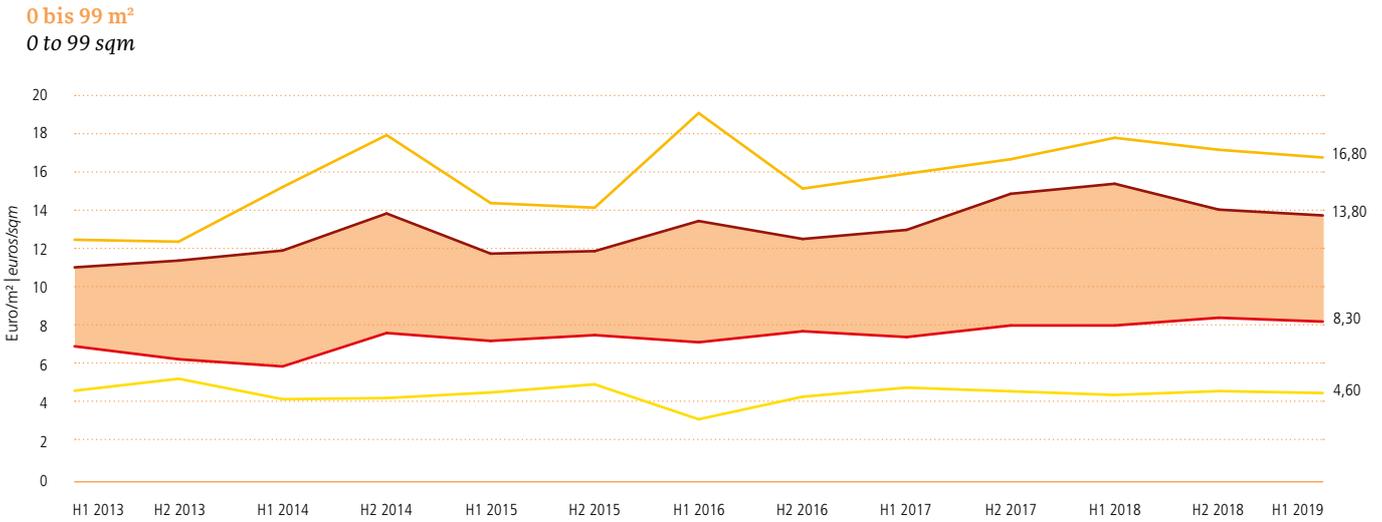
Quelle/Source: Aurelis Real Estate, Foto/Foto: photographer: flb. sponnack.de

Innenansicht vom Turbinenwerk in Mannheim
Interior shot of the Turbinenwerk in Mannheim

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

Fig. 15: Rents of warehouse/logistics 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

für Unternehmensimmobilien

for Unternehmensimmobilien

Hoher Logistikflächenbedarf bei eingeschränktem Angebot

Flächen in Lager- und Logistikimmobilien waren im ersten Halbjahr 2019 ebenso wie im vorangegangenen Halbjahr sehr gefragt. Kleinteilige Flächen bis zu 100 m², die eher dem Selfstorage-Segment zugeordnet werden können, unterliegen dem breiten Spread zwischen Spitzen- und Durchschnittsmiete. Im Vergleich zum vergangenen Zeitraum ist aber ein geringfügiger Rückgang zu verzeichnen. Die Mieten rangieren in der Spitze bei 13,80 Euro/m² und im Schnitt bei 8,30 Euro/m². Bei der nächstgrößeren Flächenkategorie von 100 bis rund 500 m² ist dagegen ein Anstieg zu verzeichnen. In der Spitze sind mittlerweile 8,10 Euro/m² üblich, im Durchschnitt sind es 5,70 Euro/m². Dies sind rund 80 Cent (+11 %) bis 15 Cent (+3 %) mehr als noch im zweiten Halbjahr 2018. Mehr Dynamik ist bei größeren Kategorien zu erkennen. In der Spitze gibt es hier einen Anstieg von 74 Cent (+13 %) auf rund 6,60 Euro/m². Im Durchschnitt sind es immerhin 35 Cent (+8 %) auf rund 4,80 Euro/m². An dieser Entwicklung lässt sich der dringende Bedarf bei gleichzeitig unzureichendem Angebot an Lager-/Logistikflächen erkennen.

Pipeline auf hohem Niveau, aber insgesamt noch ausbaufähig

Seit mehreren Jahren werden Flächen in Multi-Tenant-Objekten immer stärker nachgefragt. Trotz einer gefüllten Pipeline an Neubauf Flächen für das Jahr 2019 wird man im laufenden Jahr nicht mit einer Entlastung rechnen können. Zum großen Teil befinden sich derzeit Produktionsimmobilien in der Realisierung. Diese können hingegen eher als Single-Tenant-Immobilien gesehen werden und entlasten die zuvor angesprochene hohe Nachfrage daher nur bedingt.

_Keen Demand for Logistics Accommodation Coincides with Limited Supply

Accommodation in warehousing and logistics properties was very much in demand during the first half of 2019, as it had been in the previous half-year. Small-scale units of 100 sqm or less, which tend to belong in the self-storage segment, represent another size band that is subject to a wide spread between prime rent and average rent. They have experienced a minor set-back since the previous reporting period. Rents are down to 13.80 euros/sqm at peak level and 8.30 euros/sqm on average. Conversely, the next unit size band, ranging from 100 to around 500 sqm, registered rent growth. The going prime rent is now 8.10 euros/sqm, while the average is 5.70 euros/sqm. This implies an increase by c. 80 cents (+11%) and 15 cents (+3%), respectively, since H2 2018. The larger-size categories display a brisker dynamic. At peak level, rents rose by 74 cents (+13%) to c. 6.60 euros/sqm. The average rent went up by a respectable 35 cents (+8%) to c. 4.80 euros/sqm. The development points to the keen demand as well as to the insufficient supply in warehouse/logistics units.

_Pipeline Well Filled, with Room for Expansion, Generally Speaking

Demand for accommodation in multi-tenant properties has steadily increased over the past few years. Despite a well-filled pipeline of new-build accommodation in 2019, the strain on the market is unlikely to be relieved before the end of the year. A large percentage of the schemes under development represent light manufacturing properties. These should generally be considered single-tenant properties, and accordingly they will relieve the strong demand mentioned above to a limited extent only.

Bei Transformationsimmobilien kommt erschwerend hinzu, dass interessante Red-Brick-Konversionsobjekte naturgemäß nur begrenzt am Markt zur Verfügung stehen. Mit rund 31.000 m² im ersten und gut 18.000 m² im zweiten Halbjahr kommen bei den Transformationsimmobilien nur wenige neue Flächen auf den Markt. Im Vergleich zum Schnitt der vergangenen fünf Jahre sind dies ca. 64 % weniger. Gewerbeparks hingegen könnten theoretisch in größerer Stückzahl neu errichtet werden. In den letzten Jahren ist die neu hinzugekommene Fläche angestiegen. Allein im ersten Halbjahr 2019 wird rund 340 % mehr Fläche errichtet als im Schnitt der vergangenen fünf Jahre. Mit rund 180.000 m² ist die Gesamtfläche allerdings immer noch überschaubar.

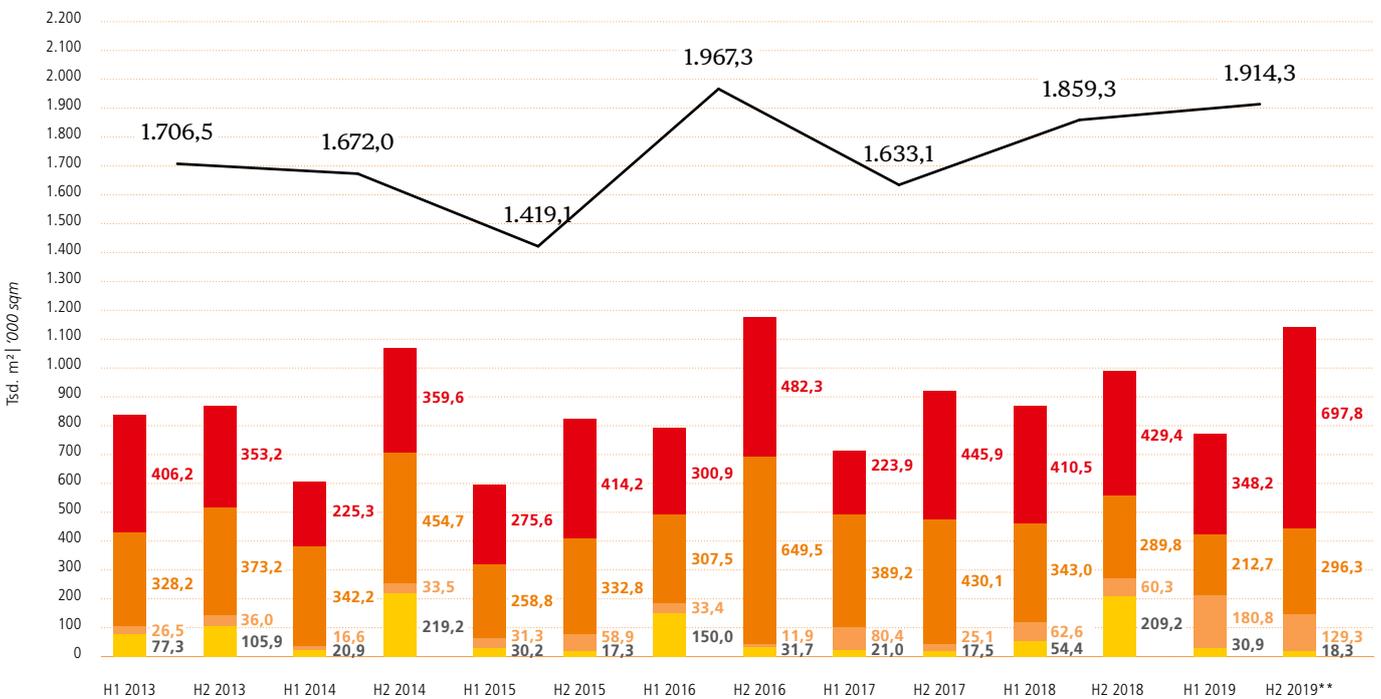
*Bei Transformationsimmobilien werden im Gegensatz zur Auswertung bei den übrigen Objektkategorien auch Umnutzungen/Sanierungen als Flächenneuzugang gewertet.

What exacerbates the situation in the case of conversion real estate is that, for obvious reasons, the market of eligible red-brick period buildings is finite. The total floor area in conversion properties coming on stream is rather modest at around 31,000 sqm during the first and just over 18,000 sqm expected in the second half-year. It is around 64% less than the average of the past five years. By contrast, new-build business parks could, at least in theory, be raised in larger numbers. The floor space put on the market in recent years did indeed increase. Completions during the first half of 2019 alone topped the average of the past five years by around 340%. But at around 180,000 sqm, the floor area total remains a rather manageable figure.

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

Abb. 16: Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie

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



**Im Bau, fertiggestellt
under construction, completed

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

Marktwerte und Flächenvolumen

— Market-value and Floor Space

für Unternehmensimmobilien for Unternehmensimmobilien

Abb. 17: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m² (ohne Hotel), 1. Hj. 2019
Fig. 17: Commercial real estate floor space volumes in Germany in million sqm (excl. hotels), H1 2019

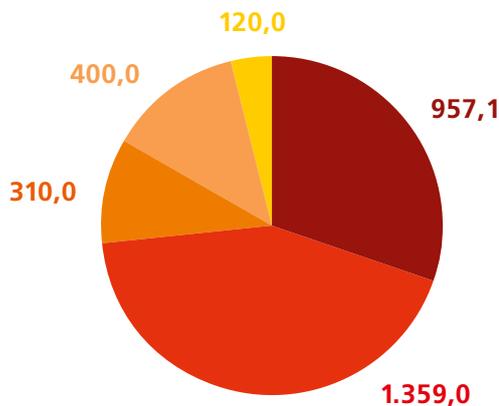


Abb. 18: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 1. Hj. 2019
Fig. 18: Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H1 2019

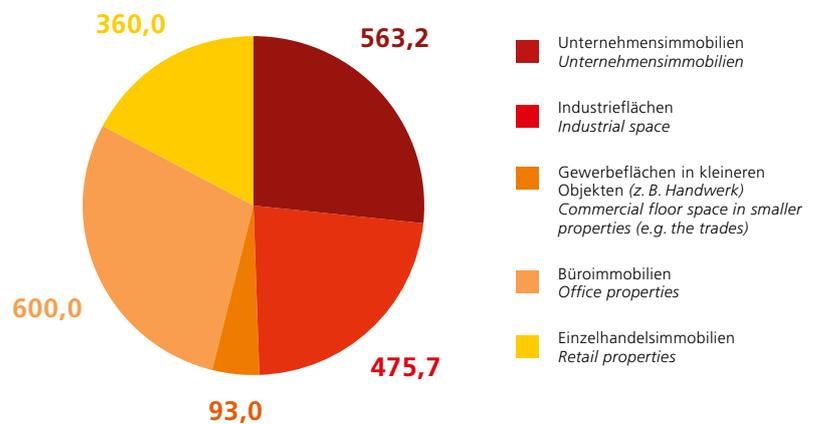
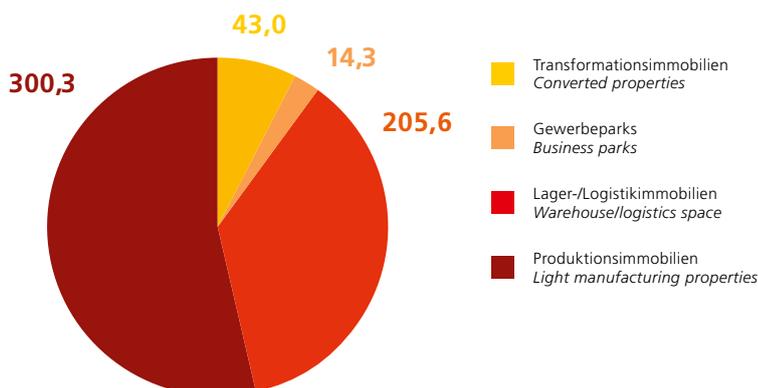


Abb. 19: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 1. Hj. 2019
Fig. 19: Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H1 2019



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

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

Abb. 20: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 1. Hj. 2019

Fig. 20: Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H1 2019

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien Property category within the Unternehmensimmobilien segment	Fläche Floor area		Gesamtwert Total value		davon investmentfähig thereof investment-grade	
	Mio. m ² million sqm	in %	Mrd. Euro billion euros	in %	Mrd. Euro billion euros	in %
Transformationsimmobilien Converted properties	61,4	6,4 %	43,0	7,6 %	21,5	50 %
Gewerbeparks Business parks	10,6	1,1 %	14,3	2,5 %	12,9	90 %
Lager-/Logistikimmobilien Warehouse/logistics properties	339,1	35,4 %	205,6	36,5 %	123,4	60 %
Produktionsimmobilien Light manufacturing properties	546,1	57,1 %	300,3	53,3 %	120,1	40 %
Alle Unternehmensimmobilien Unternehmensimmobilien total	957,1	100,0 %	563,2	100,0 %	277,9	49 %

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

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

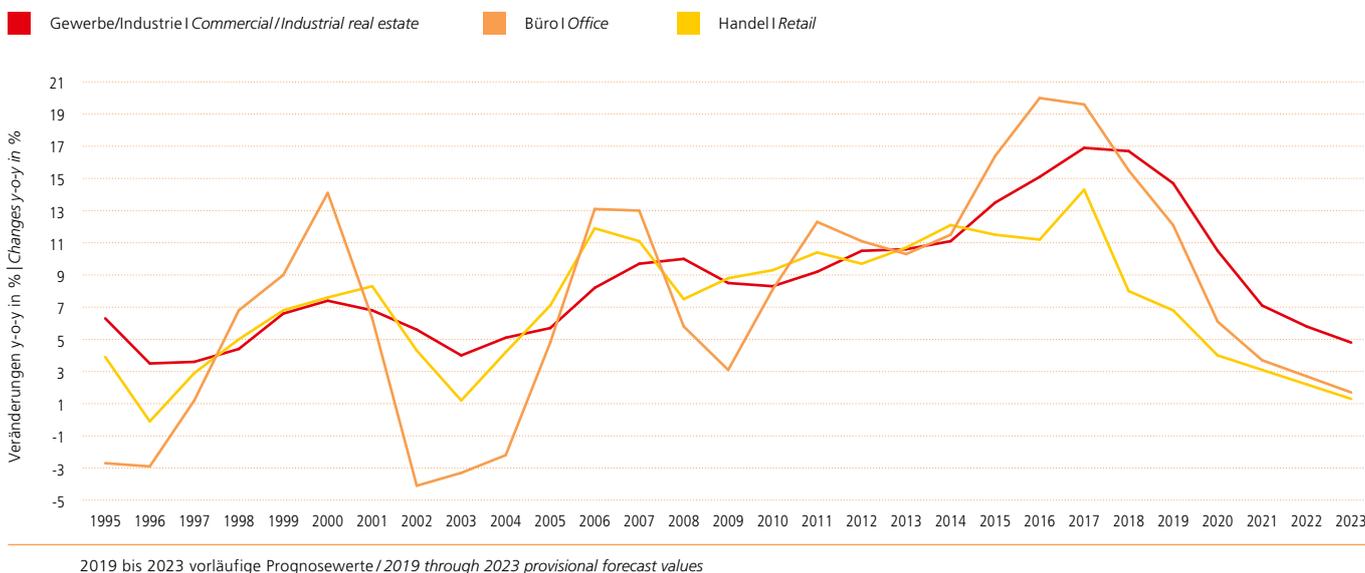
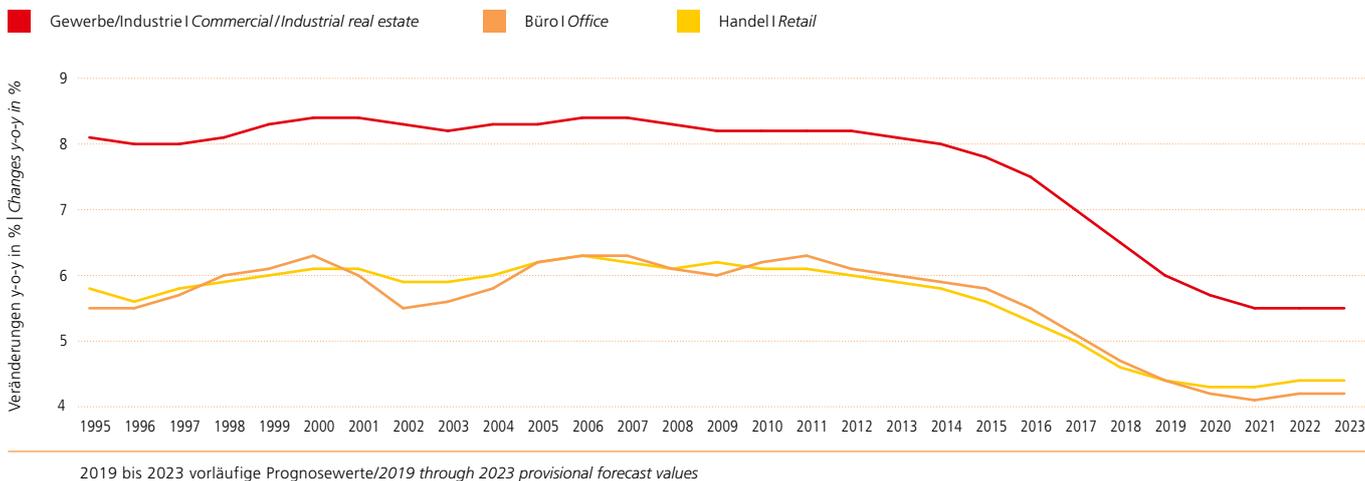


Abb. 22: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten

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



Hinweise zur Analyse

— Notes on the Analysis

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

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

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

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

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

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

Abbildungsverzeichnis

— List of Figures

Abb.: S. 4	Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 1. Hj. 2019	Fig.: p. 4	Investment volume by property category in million euros, H1 2019
Abb.: S. 5	Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m ² , 1. Hj. 2019	Fig.: p. 5	Take-ups by property type in '000 sqm, H1 2019
Abb. 01: S. 8–9	Investmentvolumen nach Objektkategorie	Fig. 01: p. 8–9	Investment volume by property category
Abb. 02: S. 11	Käufe und Verkäufe nach Akteuren	Fig. 02: p. 11	Acquisitions and disposals by type of player
Abb. 03: S. 12	Investmentvolumen nach Art der Transaktion	Fig. 03: p. 12	Investment volume by type of transaction
Abb. 04: S. 14	Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure	Fig. 04: p. 14	Acquisitions and disposals by origin of players
Abb. 05: S. 16–17	Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie	Fig. 05: p. 16–17	Gross initial yields by property category
Abb. 06: S. 21	Investmentvolumen nach Region	Fig. 06: p. 21	Investment volume by region
Abb. 07: S. 22	Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 1. Hj. 2019	Fig. 07: p. 22	Regional distribution of investments by property category, H1 2019
Abb. 08: S. 23	Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 1. Hj. 2019	Fig. 08: p. 23	Regional distribution of take-ups by property type, H1 2019
Abb. 09: S. 26–27	Flächenumsätze nach Region	Fig. 09: p. 26–27	Take-ups by region
Abb. 10: S. 29	Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen	Fig. 10: p. 29	Take-ups by area size category
Abb. 11: S. 31	Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge	Fig. 11: p. 31	Lease term weighted by take-ups
Abb. 12: S. 32–33	Flächenumsatz nach Objektkategorie	Fig. 12: p. 32–33	Take-ups by property type
Abb. 13: S. 35	Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig	Fig. 13: p. 35	Take-ups by aggregated economic sector
Abb. 14: S. 38–39	Mieten nach Flächentyp	Fig. 14: p. 38–39	Rents by floor space type
Abb. 15: S. 41	Mieten von Lager-/Logistikflächen unterschiedlicher Größenklassen	Fig. 15: p. 41	Rents of warehouse/logistics facilities in various size bands
Abb. 16: S. 43	Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie	Fig. 16: p. 43	Completions and floor space in pipeline by property category
Abb. 17: S. 44	Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m ² (ohne Hotel), 1. Hj. 2019	Fig. 17: p. 44	Commercial real estate floor space volumes in Germany in million sqm (excl. hotels), H1 2019
Abb. 18: S. 44	Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 1. Hj. 2019	Fig. 18: p. 44	Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H1 2019
Abb. 19: S. 44	Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 1. Hj. 2019	Fig. 19: p. 44	Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H1 2019
Abb. 20: S. 45	Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 1. Hj. 2019	Fig. 20: p. 45	Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H1 2019
Abb. 21: S. 45	German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten	Fig. 21: p. 45	German Property Index (GPI), total return by property segment
Abb. 22: S. 45	German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten	Fig. 22: p. 45	German Property Index (GPI), cashflow return by property segment

Glossar

— Glossary

Bruttoanfangsrendite (BAR)

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

Gross Initial Yield (GIY)

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

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

Total Return

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

Cashflow Return

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

Capital Growth Return

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

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

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

Total Return

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

Cash Flow Return

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

Capital Growth:

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

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

Kontakt, Copyright und Disclaimer

— Contact, Copyright and Disclaimer

Herausgeber

INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Geschäftsstelle der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Andreas Schulten
bulwiengesa AG
Wallstraße 61
10179 Berlin

Wissenschaftliche Bearbeitung, Datenhandling und Redaktion

Projektleitung

Tobias Kassner
bulwiengesa AG
Moorfuhrtweg 13
22301 Hamburg

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

Projektassistentz

Patrik Völtz
Daniel Sopka

Marktbericht Nr. 11, 1. Halbjahr 2019

Redaktionsschluss: 06.09.2019

Konzept & Design

elevenfifteen GmbH
elevenfifteen.de

Published by

*INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN*

Office of the INITIATIVE

UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

*Andreas Schulten
bulwiengesa AG
Wallstraße 61
10179 Berlin*

Scientific processing, data handling, and editing

Project Management

*Tobias Kassner
bulwiengesa AG
Moorfuhrtweg 13
22301 Hamburg*

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

Project Assistant

*Patrik Völtz
Daniel Sopka*

Market Report No. 11, H1 2019

Editorial deadline: 09/06/2019

Concept & Design

*elevenfifteen GmbH
elevenfifteen.de*

Copyright © 2019

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

Disclaimer

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

Copyright © 2019

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

Disclaimer (Exclusion of Liability)

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

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

