



# MARKTBERICHT MARKET REPORT

Transparenz auf dem  
deutschen Markt der  
Unternehmensimmobilien

*Transparency on  
Germany's Industrial  
Real Estate Market*

2. Halbjahr 2019

*H2 2019*



# Inhaltsverzeichnis

## *\_Contents*



### **Executive Summary**

- 4 Marktbericht Nr. 12 der  
INITIATIVE UNTERNEHMENS-  
IMMOBILIEN  
*The Market Report No. 12 of the  
INITIATIVE UNTERNEHMENS-  
IMMOBILIEN*

## Die Märkte *\_The Markets*

- 6 Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2019  
*The Investment Market for Unternehmensimmobilien in H2 2019*
- 26 Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2019  
*The Letting Market for Unternehmensimmobilien in H2 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*
- 46 Was sind Unternehmensimmobilien?  
*What are Unternehmensimmobilien?*

## Nachwort *\_Postscript*

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

# Der Marktbericht Nr. 12

## \_The Market Report No. 12

der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN  
of the INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

### Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2019

Investment volume by property category in million euros, H2 2019



#### 2019 setzt neue Maßstäbe bei Investmentvolumen

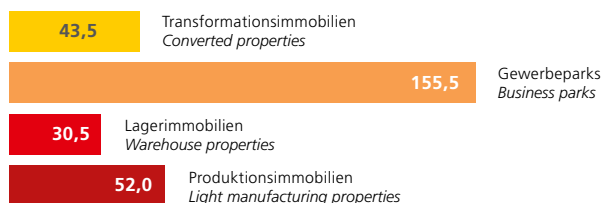
Noch vor einem Jahr war die Stimmung auf dem Transaktionsmarkt für Unternehmensimmobilien ungewöhnlich verhalten. Das Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2019 war das niedrigste seit 2015. Angesichts der globalen Unsicherheiten schien eine Stagnation des Investmentgeschäfts in diesem Marktsegment durchaus im Bereich des Möglichen – auch wenn das generelle Investoreninteresse an Unternehmensimmobilien nach wie vor hoch war.

#### **Investments Climbing to New Record Total in 2019**

*Just six months ago, this report sounded a rather cautious note. The transaction volume of the first half-year of 2019 had been the lowest since 2015. Given the global jitters, a massive dip in Unternehmensimmobilien investments seemed conceivable at the time – even as the general investor interest in real estate investments remained strong.*

## Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m<sup>2</sup>, 2. Hj. 2019

Take-ups by property type in '000 sqm, H2 2019



Das zweite Halbjahr 2019 setzte einen starken Kontrapunkt. Das Investmentvolumen stieg fulminant an. Für das Gesamtjahr summierten sich damit die Transaktionen auf rund 3,1 Mrd. Euro. Das Transaktionsvolumen war damit auf Jahresbasis so hoch wie noch nie zuvor. Diese Entwicklung befindet sich im Einklang mit dem gesamten gewerblichen Transaktionsmarkt, der mit 72,6 Mrd. Euro ebenfalls eine neue Rekordmarke setzte.

Auf dem Markt für Unternehmensimmobilien ist zu hören, dass bei einem entsprechenden Angebot an Objekten der Anstieg sogar noch steiler hätte ausfallen können. Bei einem Marktwert von über 560 Mrd. Euro gibt es zwar theoretisch noch ein riesiges Investitionspotenzial – dieses steht aber nur teilweise dem Markt zur Verfügung. Bemerkenswert ist die Beobachtung, dass neuerdings immer mehr Produktionsimmobilien den Besitzer wechseln. Gerade in dieser Objektkategorie war die Neigung zur Bestandshaltung in der Vergangenheit besonders ausgeprägt. Hier deutet sich ein Wandel an. Ein gutes Signal für Immobilieninvestoren – aber auch für die Unternehmen selbst, die damit Kapital freisetzen, das ansonsten in ihrem Immobilienbestand gebunden ist. Nutzen können sie dieses Kapital für ihr Kerngeschäft: für Forschung und Entwicklung, für Fachkräfte und für Investitionen in die digitale Zukunft.

*But the second half-year delivered the counter-punch as the investment volume soared. By year-end, over 3.1 billion euros in transactions were on record for the year as a whole. It was the highest transaction total ever. The development mirrors the performance of the commercial transaction market in general, which also hit a new high-water mark at 72.6 billion euros.*

*It became perfectly obvious that Unternehmensimmobilien have not lost their appeal. And if you listen to market insiders, prospects would have bought even more, given the opportunity. Given their total market value of over 560 billion euros, there is plenty of investment potential, hypothetically speaking, but only a fraction of that potential is available to the market. Still, the new record volumes definitely qualify as a success because it means that the number of light manufacturing properties changing hands is growing. After all, the propensity to owner-occupy was more pronounced in this specific asset category than in others. Now, there are signs for a mild shift in trend. It is a piece of good news for real estate investors – but also for the companies themselves because they will have more funds on hand for research and development and for coping with the challenges of Industry 4.0.*

Herausgeber und Redaktion durch die Geschäftsstelle der Initiative Unternehmensimmobilien

Publisher and editing by the Office of the Initiative Unternehmensimmobilien:

 bulwiengesa



Sozialflächen eines Gewerbeparks  
Social spaces of a business parks

## Keine Trendwende auf dem Vermietungsmarkt

Während der Transaktionsmarkt also wieder deutlich an Dynamik gewonnen hat, gibt es auf dem Mietmarkt kaum Bewegung. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019 stieg der Flächenumsatz im zweiten Halbjahr nur marginal an und blieb damit insgesamt betrachtet auf einem niedrigen Niveau. Dies liegt nicht daran, dass die Nachfrage auf der Mieterseite gering wäre, sondern dass kaum verfügbare Flächen auf dem Markt sind. Mietflächen in Bestandsgebäuden sind gut ausgelastet. Es gibt wenig Möglichkeiten, der steigenden Flächen-nachfrage nachzukommen.

Wie in anderen Immobilien-Assetklassen auch, müsste dem Flächenmangel eigentlich mit einer Ausweitung des Angebotes begegnet werden. Allerdings deutet sich mit Blick auf die Objekt-Pipeline keine Entspannung an. Insbesondere bei Multi-Tenant-Objekten wie Gewerbeparks werden nur in überschaubaren Größenordnungen neue Flächen geschaffen. Dabei hat sich in den zurückliegenden Jahren gezeigt, dass man in Gewerbeparks die bestehenden, aber auch die zukünftigen Flächenanforderungen von Unternehmen flexibel erfüllen kann.

Wie kann der aktuelle Mangel abgemildert werden? Die Initiative Unternehmensimmobilien wird in Kürze ein Thesenpapier zu Gewerbeparks veröffentlichen und versuchen, Antworten auf diese Frage zu geben. Dabei werden auch die neuesten Gewerbeparkkonzepte der Mitgliedsunternehmen vorgestellt. Damit Sie nichts verpassen, laden wir Sie ein, sich über unsere Internetseite [www.unternehmensimmobilien.net](http://www.unternehmensimmobilien.net) für unseren Newsletter anzumelden.

## No Trend Reversal on the Occupier Market – Modest Pipeline Volume

*Although the transactions market has gained considerable momentum, it would be premature to sound the all-clear signal for the occupier market. Compared to the first half-year of 2019, the take-up increased but marginally, and maintained a low level overall.*

*Now, as then, the main reason for the sluggish trading is the scant availability of product. Rental units in existing buildings show a high occupancy rate and are no longer available in sufficient quantity to satisfy the growing demand for space.*

*Just like in other asset classes, the best way to address the shortage of space would be to expand the supply base. Yet a look at the pipeline reveals that its volume is shrinking, if anything. Especially in multi-tenant properties like business parks, new accommodation is being developed only on a modest scale. This seems to conflict with the fact that business parks have been an outstanding solution to the present and future needs of the companies who operate out of them.*

*So, what is the way forward here, and how could the shortage be relieved? Initiative Unternehmensimmobilien would like to provide answers to the dilemma and for this reason will publish a separate whitepaper on business parks shortly. It will also seize the opportunity to present the latest business park concepts of its members. It is something to look forward to! We will keep you posted via our newsletter. If you have not subscribed our newsletter yet, go to [www.unternehmensimmobilien.net](http://www.unternehmensimmobilien.net) if you would like to do so now.*

# Der Investmentmarkt

## The Investment Market

**für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2019**  
*for Unternehmensimmobilien in H2 2019*

### **Unternehmensimmobilien – stetig neu gedacht**

Seit Jahren wächst auf dem deutschen Immobilienmarkt die Bedeutung von Unternehmensimmobilien. Von Jahr zu Jahr steigt das Interesse der Investoren an dieser vergleichsweise recht jungen Assetklasse. International sind Unternehmensimmobilien, dort unter dem Begriff Light Industrial, als Assetklasse schon deutlich länger etabliert als hierzulande.

Der gesamte Marktwert von Unternehmens- und Industrieimmobilien in Deutschland wird aktuell auf deutlich über 1 Billion Euro geschätzt. Nur ein geringer Teil dieser Summe kommt allerdings auf dem Immobilieninvestmentmarkt an. Zwar ist eine Vielzahl von Objekten der klein- bis mittelständischen Unternehmen prinzipiell gut handelbar. Aufgrund der hohen Eigennutzerquote in Deutschland ist der Zugang aber erschwert. Daraus ergeben sich neben hohen Eintrittshürden für Investoren auch intransparente Marktstrukturen, die eine zeitnahe exakte Berichterstattung erschweren. Aus diesem Grund wurde für den Marktbericht 12 eine komplette Neuberechnung des Investmentvolumens der vergangenen sechs Jahre vorgenommen, in welcher neue Erkenntnisse über das Transaktionsgeschehen nachträglich Berücksichtigung finden.

### **Unternehmensimmobilien, a Time-Tested Property Type Continuously Re-Inventing Itself**

*The growth in significance for the German asset type of Unternehmensimmobilien has accelerated in recent years. Year after year, interest in this rather young asset class increased among investors. Outside Germany, properties comparable to Unternehmensimmobilien have long been popularised as "light industrial" assets.*

*The total market value of all Unternehmensimmobilien assets and industrial properties is estimated to equal well over 1 trillion euros at this time. But only a small fraction of this sum total is available to the real estate investment market. The bulk of the value-creation in the manufacturing industry takes place in a multitude of properties occupied by small and medium-sized enterprises (SME). These could, in principle, be traded without problem. What makes them so inaccessible is the high owner-occupier rate in Germany. In addition to the hurdles this puts in the path of investors seeking to enter the market, it also implies non-transparent market structures that frustrate the need for prompt and accurate reporting. With this in mind, we recalculated the entire investment volumes of the past six years for Market Report No. 12, providing new angles on the transaction activities with the benefit of hindsight and detailing the dynamic of the Unternehmensimmobilien market retrospectively.*

## Neue Rekordmarken beim Investmentvolumen

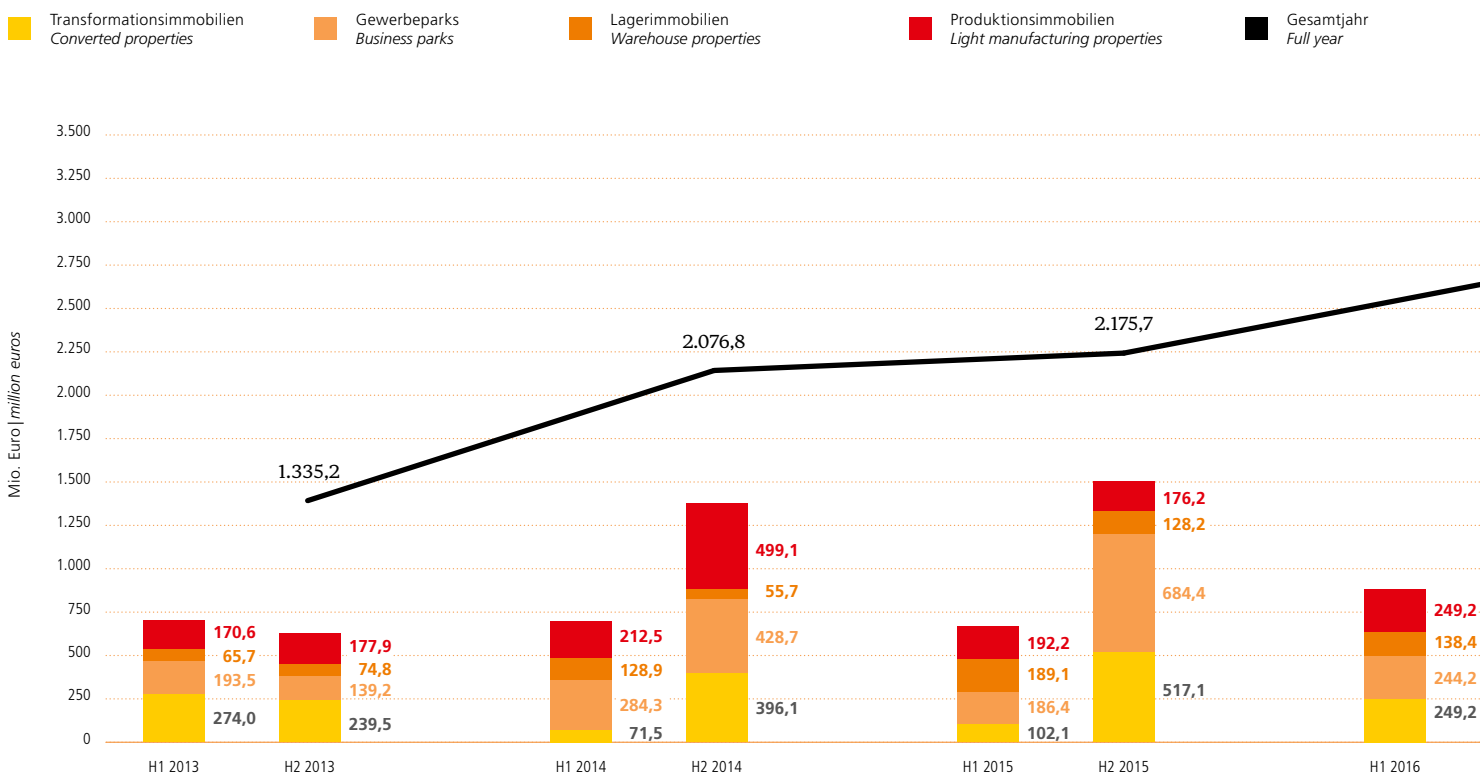
Die Berechnungen des Investmentvolumens der Initiative Unternehmensimmobilien ergeben für das Jahr 2019 eine neue Rekordmarke. Zu den nachfragestärksten Immobilien der Unternehmensimmobilien zählen Gewerbeparks, die regelmäßig einen Großteil des Investmentvolumens auf sich vereinen. Neben ihrer häufig zentralen Lage vereinigen sie einen attraktiven Mix aus verschiedenen Flächentypen: Neben Büroflächen bieten sie flexibel nutzbare Hallenflächen, etwa für die Lagerung oder die leichte Produktion. Im Mittel der vergangenen Jahre wurden rund 1,05 Mrd. Euro pro Jahr in Gewerbeparks investiert. Dieser bereits

## Investment Volumes Climb to New Record Levels

The calculation of the investment volume of Initiative Unternehmensimmobilien returned a new record level for the year 2019. Among the most sought-after Unternehmensimmobilien assets are definitely business parks, which have claimed the bulk of the investment volume time and again. In addition to their often central locations, they represent an attractive mix of various unit types: Aside from office accommodation, they tend to offer flexibly usable warehouse units that lend themselves to storage or light manufacturing activities. The average sum annually invested in business parks in recent years approximated 1.05 billion

## Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie

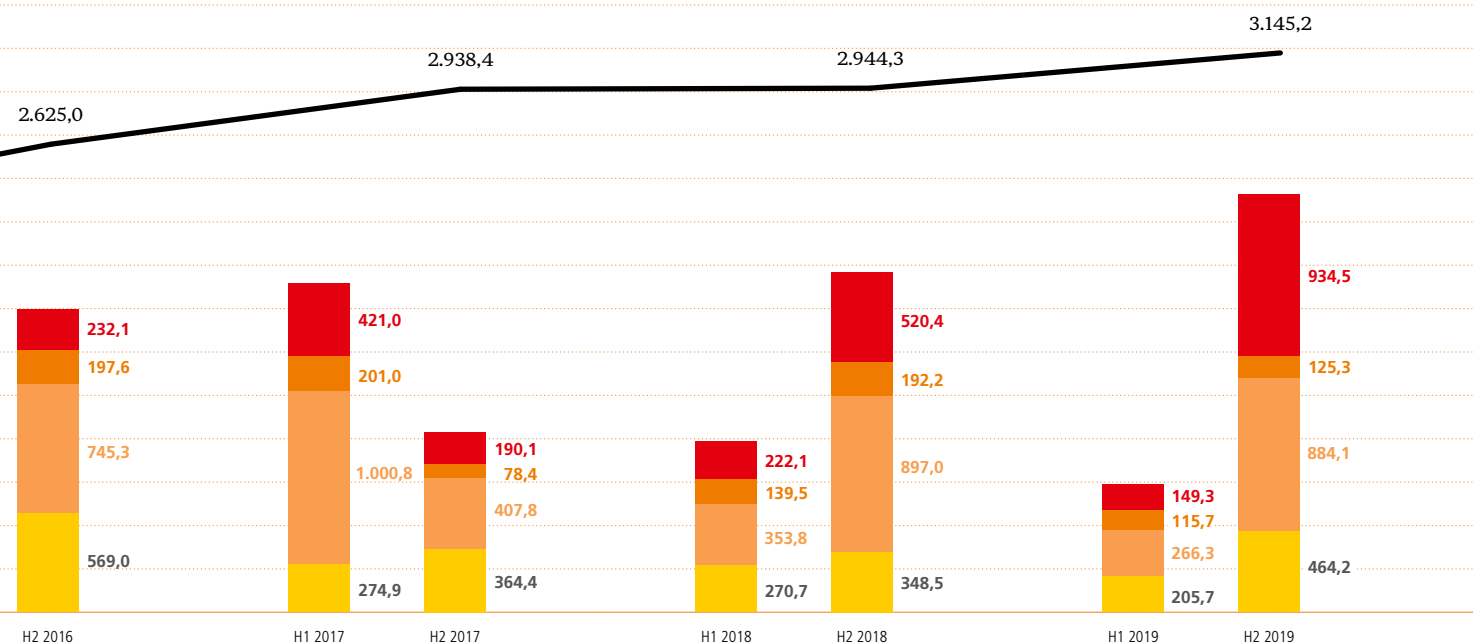
Fig. 01: Investment volume by property category





beachtliche Wert wurde 2019 mit knapp 1,2 Mrd. Euro überschritten. Damit platzierten sich die Investments in Gewerbeparks noch vor denjenigen in Produktionsimmobilien; letztere stellen nach wie vor eine sehr stark eigennutzergeprägte Objektkategorie dar. Mit knapp 1,1 Mrd. Euro fiel das Transaktionsvolumen deshalb erstaunlich hoch aus. Über alle vier Kategorien der Unternehmensimmobilien hinweg wurden im Jahr 2019 insgesamt rund 3,1 Mrd. Euro am Transaktionsmarkt gehandelt.

*euros. This robust figure was topped by around 10% in 2019 as nearly 1.20 billion euros were invested in this asset type alone. This means that investments in business parks exceeded investments in light manufacturing properties, a property category that continues to be very strongly dominated by owner-occupancy. As far as their type of construction and function go, they tend to focus on the specific requirements of their industrial and commercial occupiers. Although the re-lettability of such properties is often limited, they also claimed a large share of the investment volume among the various Unternehmensimmobilien types in 2019 with nearly 1.1 billion euros. In 2019, assets worth a total of c. 3.10 billion euros were traded on the transactions market across all four categories.*



## Eigennutzer wollen öfter mieten

Mit dem steigenden Interesse an der Assetklasse Unternehmensimmobilien werden die Akteure, die am Transaktionsmarkt beteiligt sind, zunehmend vielseitiger. Neben Assetmanagern und speziellen Fondsvehikeln gehören Eigennutzer aus Industrie und Wirtschaft zu den wichtigsten Akteuren. Generell gilt: Flächen sind Mangelware und teuer. Gleichzeitig möchten Unternehmen ihre Liquidität schonen, um sie unter anderem in Fachkräfte und Forschung und Entwicklung investieren zu können. Mietlösungen im Bereich der Unternehmensimmobilien gewinnen daher zunehmend an Bedeutung. Werden die gesamten Käufe und Verkäufe aus dem Jahr 2019 betrachtet, so ist erkennbar, dass bei Eigennutzern allmählich ein Umdenken stattfindet. Für das Gesamtjahr entsprachen die Verkäufe von Eigennutzern knapp 530 Mio. Euro. Das Volumen liegt damit rund 60 % höher als im Median der letzten Jahre.

### ***Growing Number of Owner-Occupiers Switching to Lease Solutions***

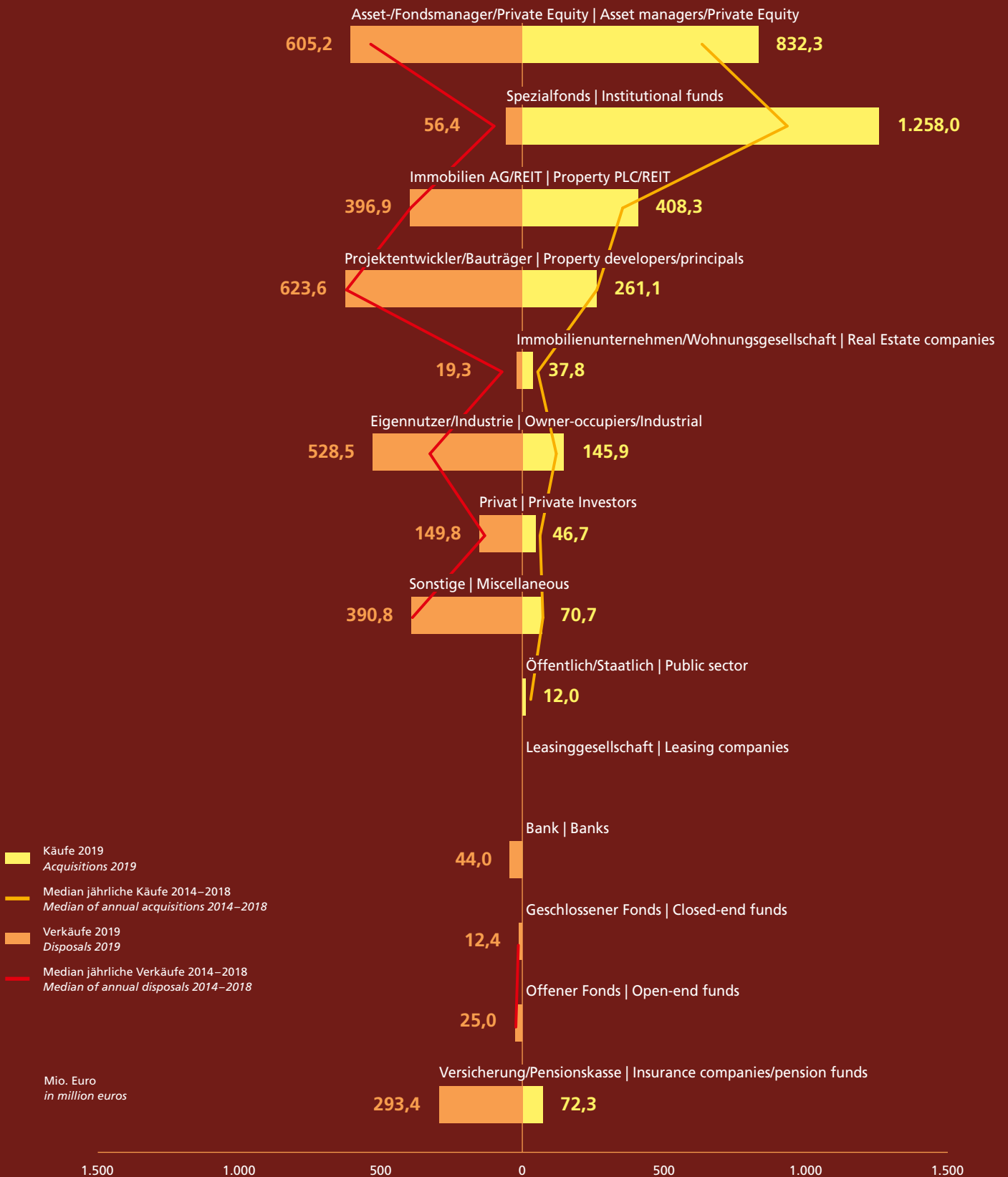
*As interest in the Unternehmensimmobilien asset class has increased, the group of players active in this transactions market has gradually diversified. In addition to asset managers and special fund vehicles, industrial and commercial owner-occupiers now count among the leading group of actors. Of course, floor space is in short supply and expensive. At the same time, companies are seeking to conserve their liquid capital to invest in high-skilled professionals as well as in research and development. Lease solutions are therefore quickly gaining in importance even in the Unternehmensimmobilien segment. But if you take a closer look at the collective acquisitions and disposals in 2019, you will see signs for a gradual change in attitude. Sales by owner-occupiers came to nearly 530 million euros at the end of the year, and thus exceeded the median of recent years by around 60%.*



Luftaufnahme einer Lagerimmobilie in Lahr  
Aerial view of a warehouse property in Lahr

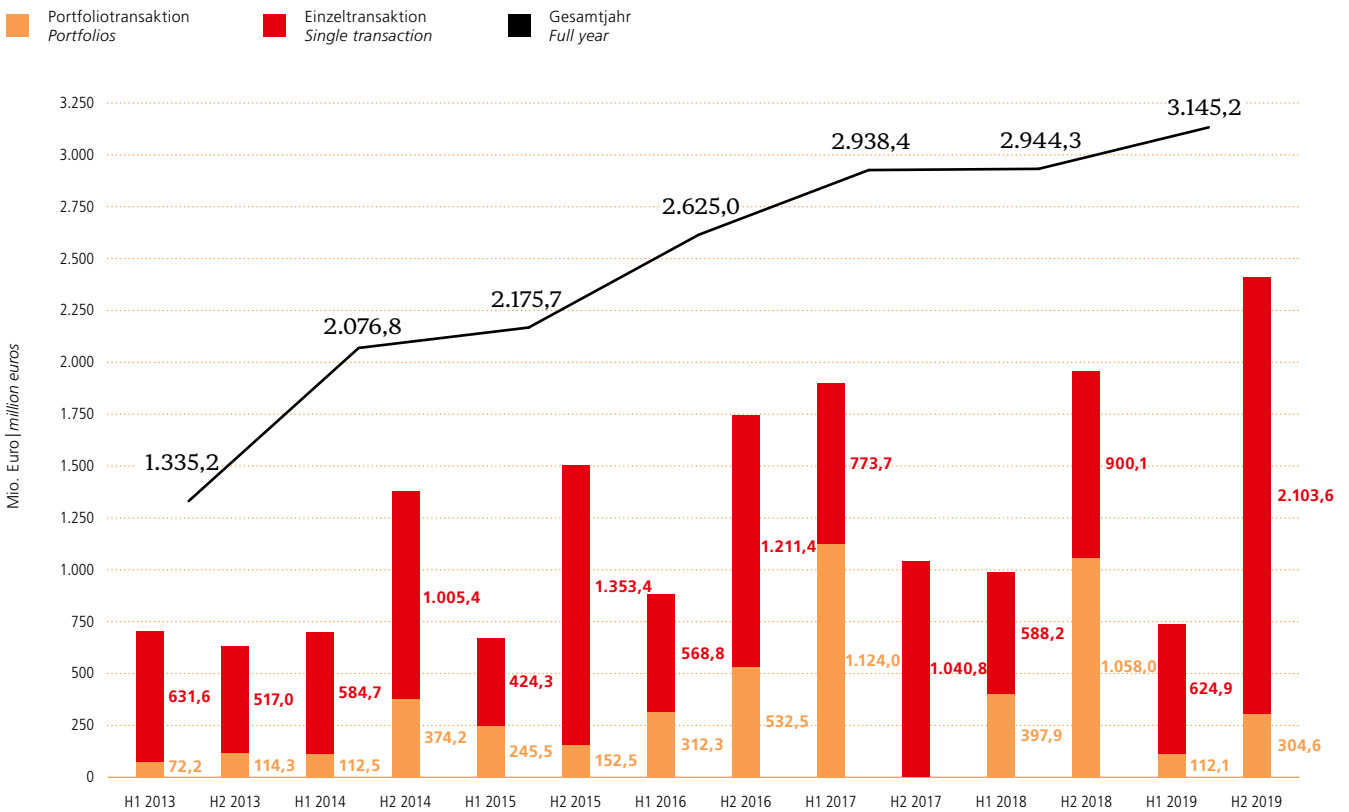
## Abb. 02: Käufe und Verkäufe nach Akteuren

Fig. 02: Acquisitions and disposals by type of player



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

Fig. 03: Investment volume by type of transaction



#### Weniger Portfoliotransaktionen

Zu Beginn der Marktberichterstattung über Unternehmensimmobilien waren Einzeltransaktionen mit einem Anteil von 86,6 % am gesamten Investmentvolumen mit Abstand die wichtigste Transaktionsart. Begünstigt durch eine größere Markttransparenz, Investoreninteresse aus dem Ausland und dem Wunsch, möglichst schnell möglichst viel Kapital anzulegen, sank dieser Anteil in den vergangenen Jahren stetig zugunsten der Portfoliotransaktionen. Im Jahr 2019 stellten Einzeltransaktionen jedoch wieder den überwiegenden Teil des Investmentvolumens. Mit 86,8 % liegt der Anteil sogar knapp über dem Wert des ersten Berichtsjahres. Der hohe Anteil von Einzelinvestments kann auf verschiedene Gründe zurückgeführt werden:

#### Single Asset Transactions Making a Comeback

As they approximated 567 million euros and accounted for a 86.6% share of the total investment total, single asset deals represented the dominant type of transaction when we started reporting on the Unternehmensimmobilien market. Encouraged by the growing market transparency, the increased interest among investors, especially those from abroad, and a desire to commit as much capital as possible in this yet young if promising asset class, the share of single asset deals shrank steadily over the years in favour of portfolio transactions. By the end of 2019, the investment volume had not only climbed to a new record level, but the breakdown by transaction types seemed like a déjà-vu: Single asset deals once again account for the bulk of the investment total. At 86.8%, the figure actually tops the sum total of the first reporting year. The high share of single investments can be attributed to several different reasons, such as:

- Einzelobjekte ehemaliger Eigennutzer kommen sukzessive auf den Markt
- Zunehmende Professionalisierung einheimischer Marktakteure, die nicht vor individuellen Verkaufsmandaten zurückscheuen
- Anreicherung von Portfolios, bevor diese auf den Markt gegeben werden

### Der Markt für Unternehmensimmobilien ist international

Der Markt für Unternehmensimmobilien ist durch eine vielfältige Investorenlandschaft geprägt. Der deutsche Mittelstand und in Deutschland beheimatete Projektentwickler gehören genauso zu den Marktakteuren wie internationale Investoren aus Übersee oder den Pazifikregionen. Während die Investorenlandschaft trotz aller Schwankungen also immer vielfältiger und internationaler wird, geben Unternehmensimmobilien in der Mehrzahl lokal ansässigen Unternehmen Raum für die unterschiedlichsten Geschäftsmodelle.

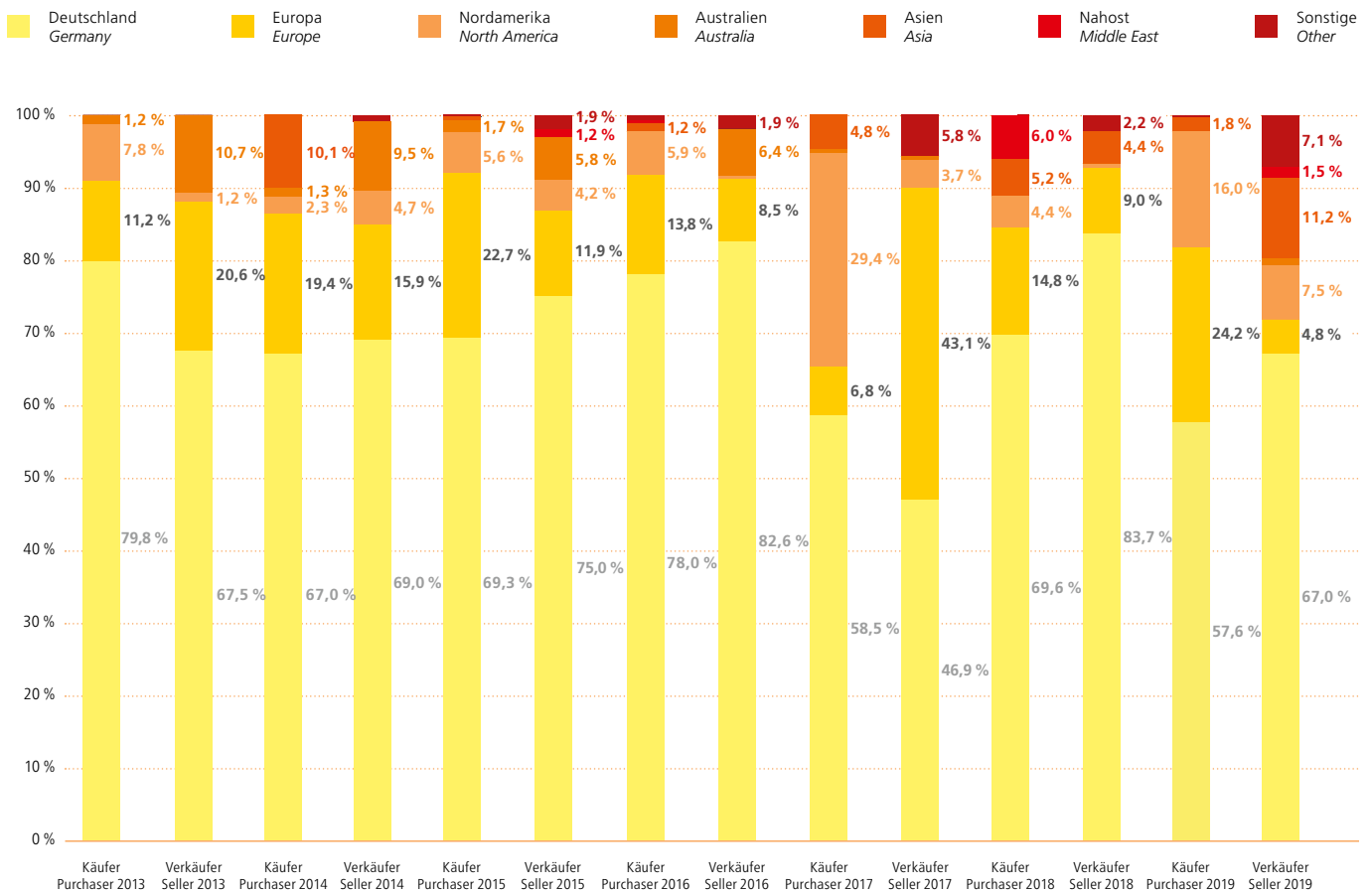
- the fact that single properties are successively put on the market by former owner-occupiers,
- the increasing professionalisation of domestic market players, which motivates them to accept individual sales mandates, and
- the wish to enrich portfolios further before putting them on the market.

### The Unternehmensimmobilien Market is International

The market for Unternehmensimmobilien assets is characterised by a diverse investor landscape. Germany's mid-market sector and property developers at home in Germany are among the active market players as much as international investors from overseas, including from the Pacific region. While the investor landscape keeps diversifying and internationalising, the actual Unternehmensimmobilien units are obviously occupied by locally operating companies.

Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure

Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players







Luftaufnahme des Turbinenwerks  
in Mannheim  
Aerial View of the Turbinenwerk  
in Mannheim

Quelle: Aurelis Real Estate

## Hohe Nachfrage treibt Kaufpreise in die Höhe

Investoren suchen in der andauernden Niedrigzinsphase verstärkt nach attraktiven Investmentmöglichkeiten und werden zunehmend bei Unternehmensimmobilien fündig. Das gestiegene Investoreninteresse hat Auswirkungen auf das Kaufpreinsniveau. Die Folge: Auch in dieser Assetklasse sinken seit Jahren die Bruttoanfngsrenditen. Allerdings erfolgt dies bei Unternehmensimmobilien mit leichter Zeitverzögerung. Auch wenn die Markttransparenz durch verlässliche Daten gesteigert wurde, ist ein vergleichsweise spezialisiertes Know-how für das Assetmanagement in diesem Segment erforderlich. Nicht jeder Investor kann dies kurzfristig darstellen. Daher sind Renditeaufschläge im Vergleich zu anderen Assetklassen möglich.

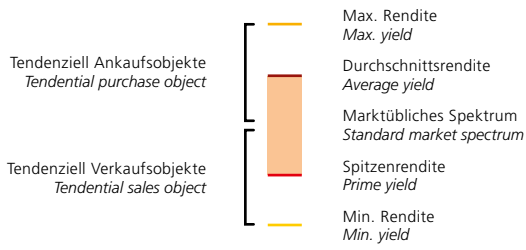
## ***Strong Demand Driving up Selling Prices***

*Investors have been seeking attractive investment opportunities for some time, and are increasingly aware of the Unternehmensimmobilien segment. The grown investor interest in this asset type has, of course, ramifications for the purchase price level. The result is that gross initial yields have been hardening here as in other real estate segments in recent years. However, the yield drop for Unternehmensimmobilien has been subject to a modest time lag compared to other real estate asset classes. Even though the market transparency has been enhanced by reliable data, asset management in this segment requires comparatively specialised know-how. Not every investor can spontaneously and locally produce that sort of expertise. This can translate into certain yield premiums over simpler asset classes with centrally organised management structures.*



# Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen\* nach Objektkategorie

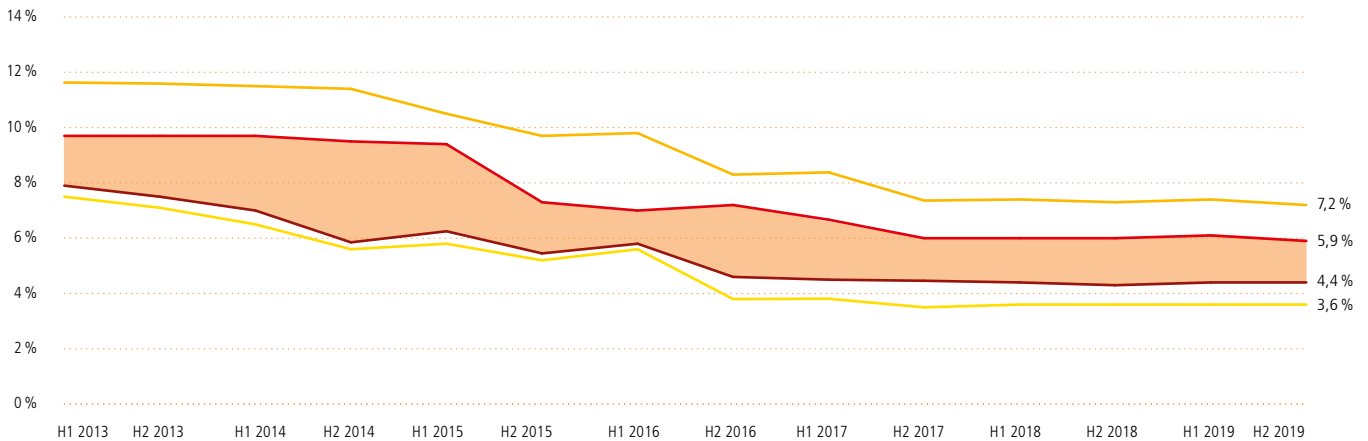
Fig. 05: Gross initial yields\* by property category



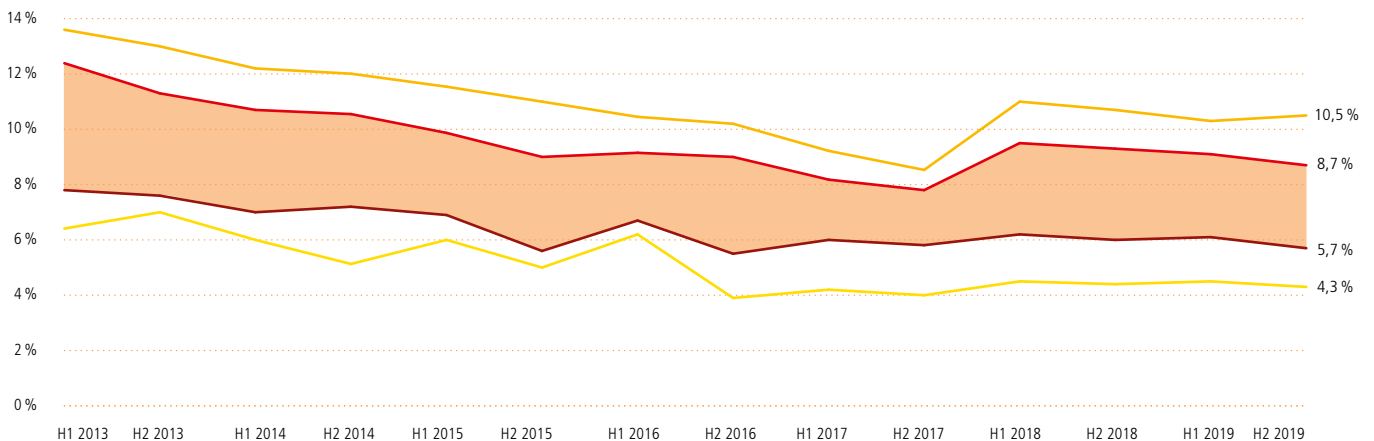
\*Die erzielbaren Renditen werden als Bruttoanfangsrendite (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Nettorohmieteinnahmen und der Nettokaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie berücksichtigt somit die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie und unterscheidet sich damit von einer 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.

## Transformationsimmobilien Converted properties



## Gewerbeparks Business parks





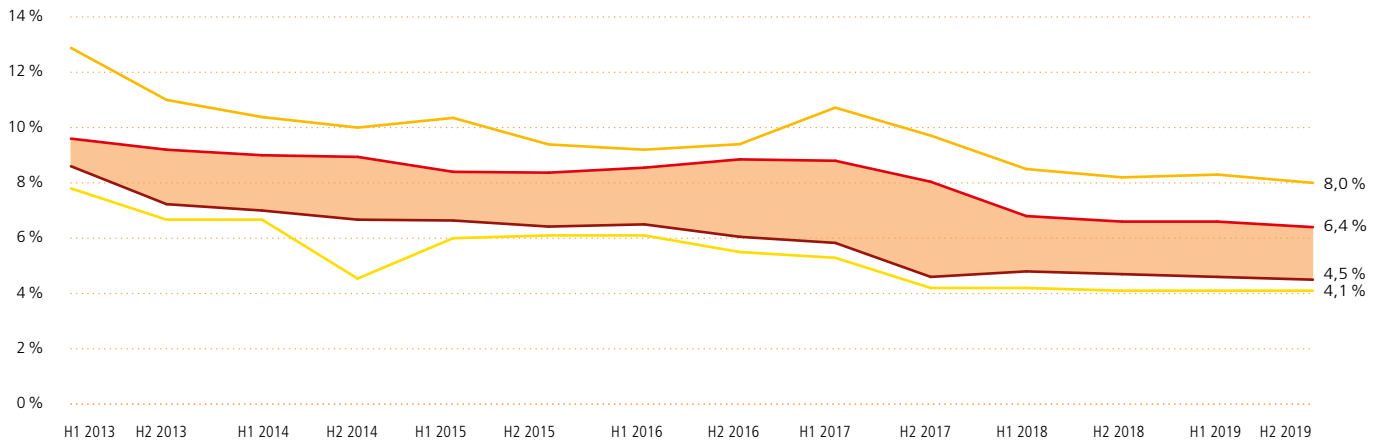
## Unternehmensimmobilien sind mittlerweile etabliert

Mit Blick auf den Verlauf der Renditeentwicklung wird deutlich, dass die Renditekompression teilweise sehr unterschiedlich verläuft. Beispielsweise erfuhr Transformationsimmobilien vor einigen Jahren noch weit weniger Nachfrage – die Renditen mit Werten zwischen 10% und 12% waren daher noch vergleichsweise hoch, insbesondere wenn es sich um Ankaufsrenditen für noch nicht modernisierte Altbestände handelte. Auch die Renditen von Gewerbeparks, die in den vergangenen Jahren noch als Auslaufmodell verkannt und mit entsprechenden Risikoaufschlägen versehen wurden, waren noch vergleichsweise hoch. Das hat sich inzwischen geändert.

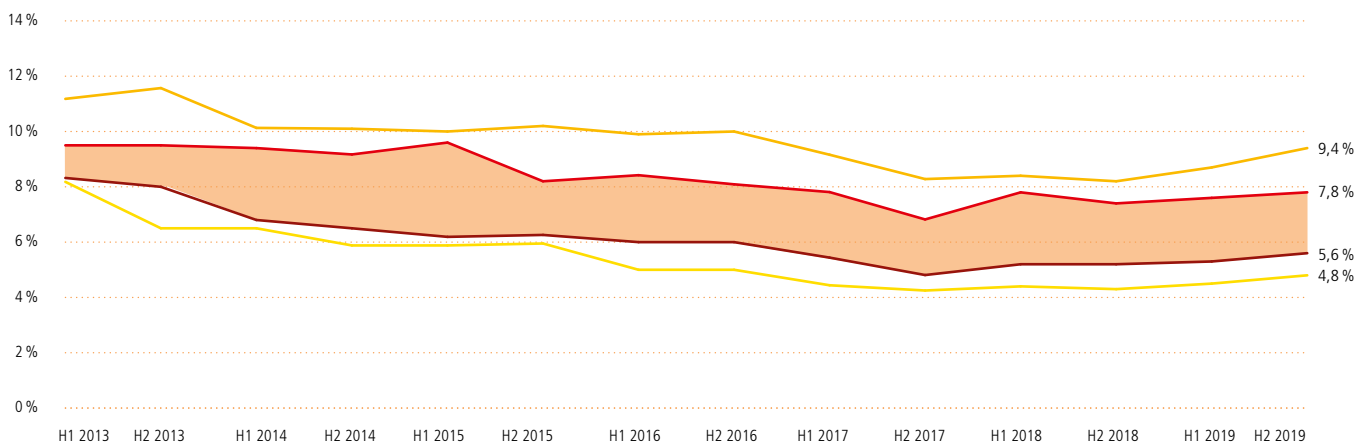
## Unternehmensimmobilien Now Firmly Established

A look at the yield performance over time reveals that yield compression is subject to considerable differences in pace. For example, there was much less demand for conversion properties just a few years ago, and yield rates were comparatively high at 10% to 12% as a result, especially initial yields for unmodernised old building stock. Similarly, yields for business parks, which were misjudged as obsolete in years past and given corresponding risk mark-ups, were therefore comparatively high. Not just the transactions market, but also the way the asset categories are perceived has changed in the time since, and demand has surged accordingly.

### Lagerimmobilien Warehouse properties



### Produktionsimmobilien Light manufacturing properties



West'N – Innenansicht einer Produktionsimmobilie mit Nachverdichtungspotenzial in Nürnberg  
West'N – interior view of a light manufacturing property with potential for redensification in Nuremberg



Quelle: BEOS, © Jens Küsters

Außenansicht des Ladebereichs einer Halle  
Exterior view of the loading area of a warehouse property



Quelle: Cromwell



(2)

**Renditekompression wirkt sich unterschiedlich auf die einzelnen Objektarten aus**

Bei Objekten der Kategorie Lager muss berücksichtigt werden, dass angesichts der Definition von Unternehmensimmobilien nicht auf moderne Großlogistikobjekte abgestellt wird. Es zeichnet sich aber auch hier parallel zur Großlogistik eine Renditekompression ab. Diese fällt jedoch geringer als in den anderen Objektkategorien aus. Ähnliches gilt für Produktionsimmobilien, die in der Vergangenheit eher seltener gehandelt wurden.

***Impact of Yield Compression Differs from One Property Type to the Next***

*In the context of the warehouse segment, it should be remembered that the reporting by Initiative Unternehmensimmobilien expressly ignores modern large-scale logistics. That said, even the narrowly defined warehouse segment that the report does discuss is subject to compression, albeit at a slower rate than other asset categories. Light manufacturing properties used to trade slower than other asset categories because properties of this kind were often owner-occupied as part of the strategic real estate inventory.*



(1)



Außenansicht des Berlinbiotechpark  
 Exterior view of the berlinbiotechpark

## München und Berlin punkten mit hohen Transaktionsvolumina

Die Transaktionen im neuen Rekordjahr 2019 sind regional breit gestreut über das gesamte Bundesgebiet. Zwei Metropolen ragen allerdings heraus: Berlin und München. München ist schon seit längerem eine der Investmenthochburgen in Deutschland. Jedes Jahr werden hier Milliarden Euro im gewerblichen Immobiliensegment umgesetzt. Unternehmensimmobilien trugen im vergangenen Jahr mit einem Volumen von über einer halben Milliarde Euro dazu bei. Seit einiger Zeit mischt nun ein neuer Aufsteiger unter den A-Städten mit: Der Standort Berlin. Im Jahr 2019 entfiel der zweithöchste Transaktionsanteil bei Unternehmensimmobilien auf Berlin und Umland. Gut 444 Mio. Euro wurden dort vorwiegend in Gewerbeparks und Transformationsimmobilien investiert.

Trotz dieser Größenordnung lag das Transaktionsvolumen in Berlin allerdings gut ein Viertel unter dem Niveau des Vorjahres. Dabei ist dieses Ergebnis nicht auf eine mangelnde Nachfrage, sondern auf eine geringere Produktverfügbarkeit zurückzuführen. Neben München und Umland wurden die größten Zuwächse in den Regionen jenseits der Metropolen registriert – beispielsweise in der Region Süd und Region Ost. In der Region Süd konnte das Transaktionsvolumen von rund 240 Mio. Euro im Jahr 2018 auf knapp 420 Mio. Euro im Jahr 2019 zulegen. Gehandelt wurden dabei insbesondere Produktions- und Lagerimmobilien. Auch im laufenden Jahr 2020 sind bereits einige großvolumige Transaktionen in der Region Süd abzusehen.

## Munich and Berlin Boast High Transaction Volumes

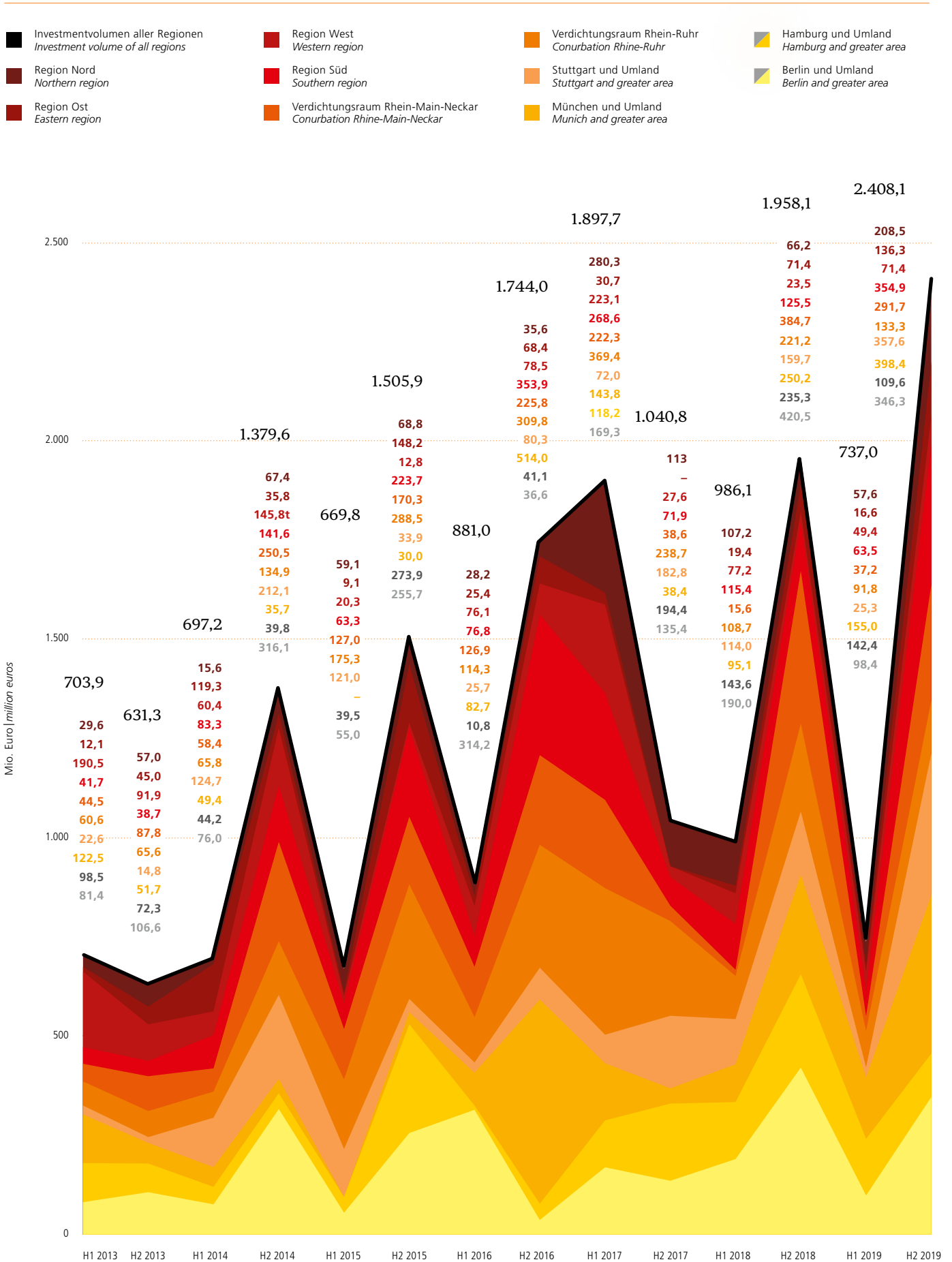
*The latest banner year, 2019, was defined by regionally widely dispersed transactions all over Germany. But two metropolises stand out in the regional breakdown of the market action: Berlin and Munich. Of course, Munich has for the longest time been one of Germany's investment hubs. billions of euros are spent in its commercial real estate segment every year. Last year, Unternehmensimmobilien assets contributed more than half a billion euros to the total. But in recent years, there has been an up-and-coming overachiever among the Class A cities, namely Berlin. In 2019, Berlin and its greater area accounted for the second-largest share in transactions. Well over 444 million euros were invested in this asset class, mainly in business parks and conversion properties.*

*Despite this magnitude, the transaction volume was in Berlin a good quarter below the level of the previous year. However, this resulted not due to a lack of demand, but can be attributed to a lower supply. Besides Munich and the surrounding area the largest increases were recorded in the regions registered beyond the metropolises - for example in the Southern region and Eastern region. The Southern region was able to increase the transaction volume from around 240 million in 2018 to almost 420 million euros in 2019. In particular production and warehouse properties were traded the most. Also, in the current year 2020, there are already some large-volume transactions in the Southern region.*



# Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region



## Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 2. Halbjahr 2019

Fig. 07: Regional distribution of investments by property category, H2 2019

### Objektkategorie

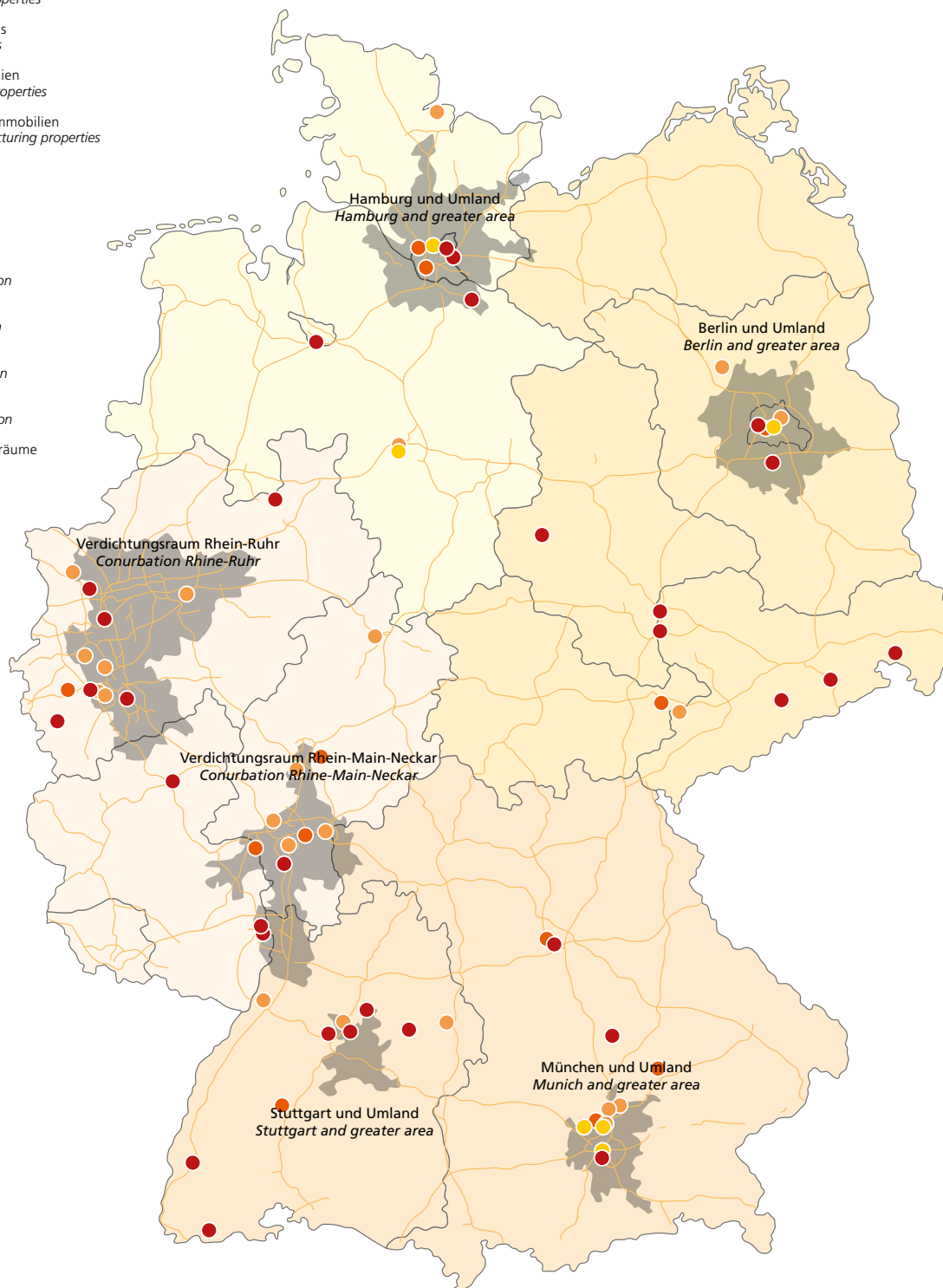
#### Property category

- Transformationsimmobilien  
Converted properties
- Gewerbeparks  
Business parks
- Lagerimmobilien  
Warehouse properties
- Produktionsimmobilien  
Light manufacturing properties

### Teilraum

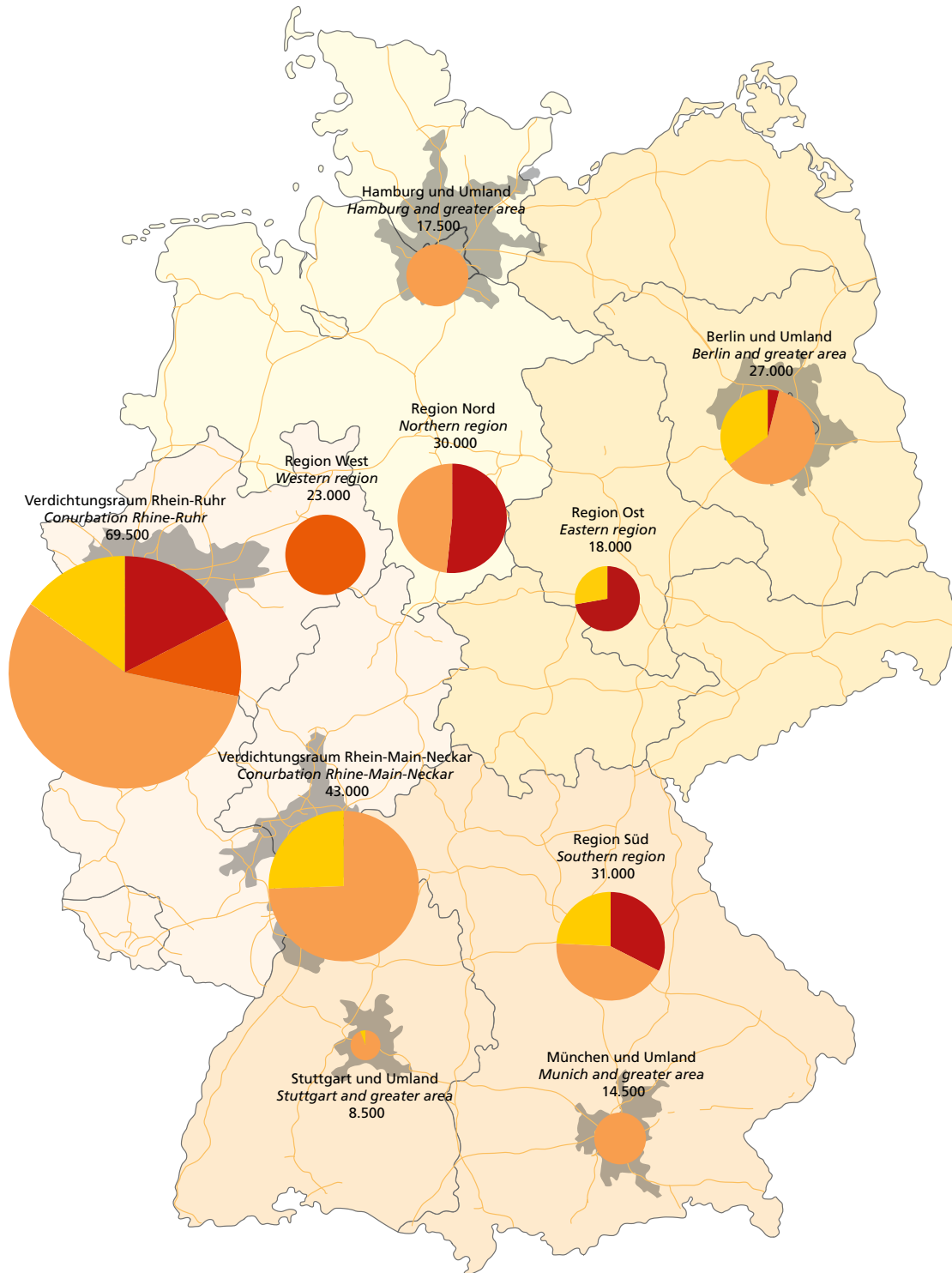
#### Sub-area

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



**Abb. 08: Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 2. Halbjahr 2019**

Fig. 08: Regional distribution of take-ups by property type, H2 2019





Außenansicht eines Gewerbeparks in Schortens  
Exterior view of business park in Schortens







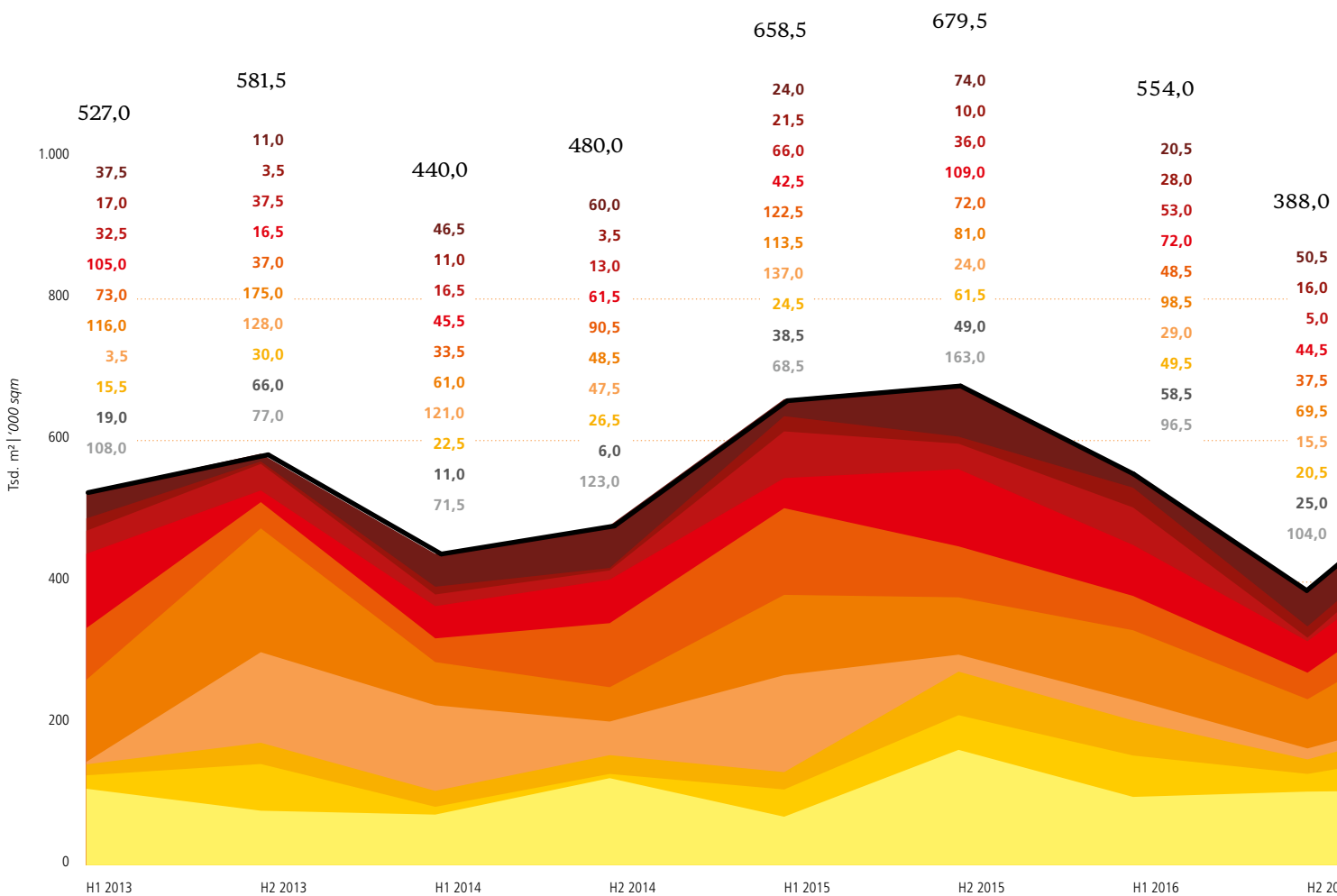
# Der Vermietungsmarkt

## \_The Letting Market

für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2019\*  
for Unternehmensimmobilien in H2 2019\*

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region





## Zunehmender Flächenmangel führt zu Rückgang des Flächenumsatzes

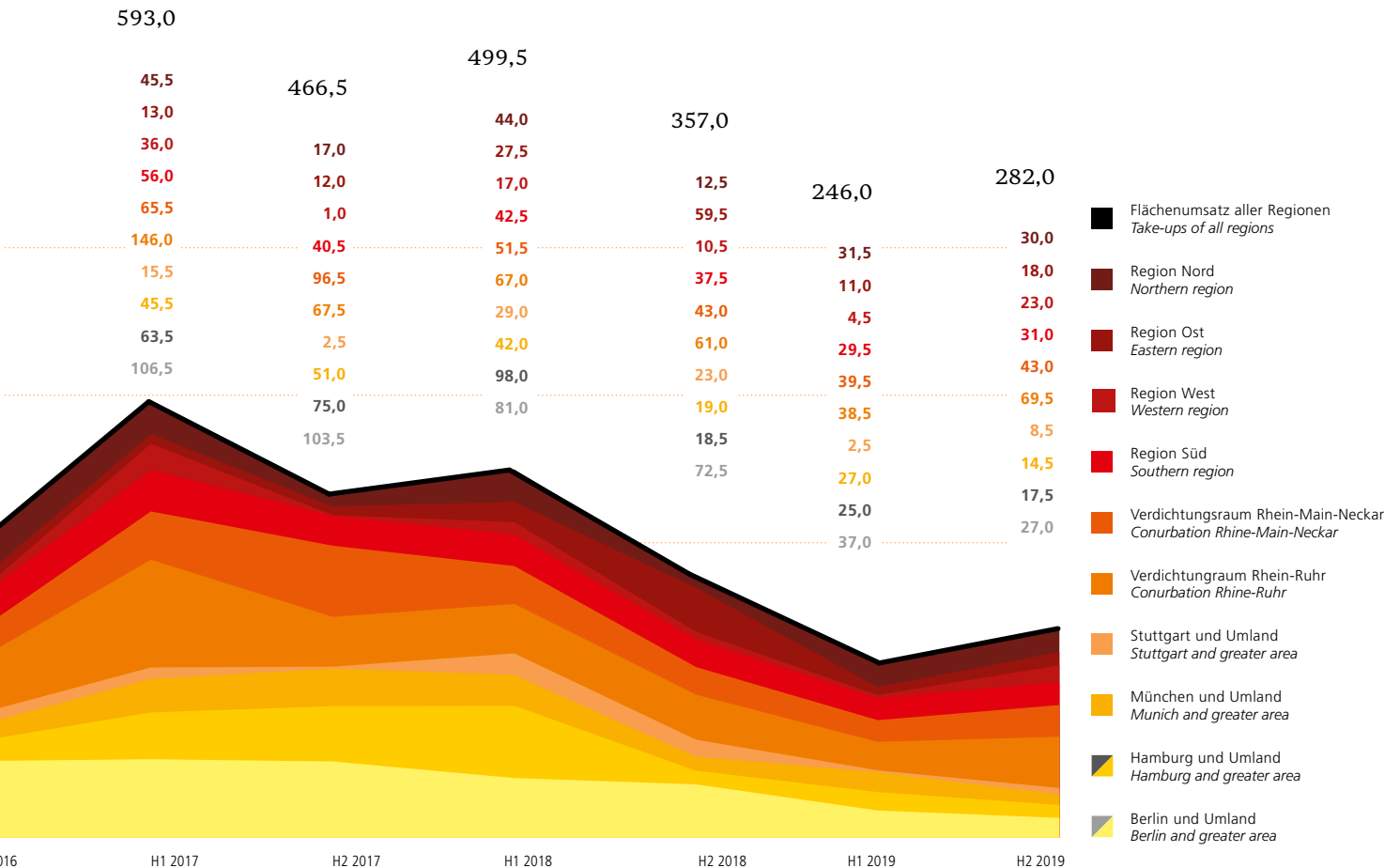
Um im Falle einer großflächigen Ansiedlungsanfrage möglichst schnell handlungsfähig zu sein, wurden in den letzten Jahrzehnten durch Politik und Verwaltung stets Vorhalteflächen bereitgehalten. Im Fokus stand die Ansiedlung großer Unternehmen mit hohem Flächenbedarf. Derartige Ansiedlungen, die mit globalen Standortalternativen konkurrieren, sind in Deutschland jedoch meist nur erfolgreich, wenn Fördermittel fließen. Neuansiedlungen internationaler Unternehmen sind daher zumeist eher kleinflächig und konzentrieren sich auf Vertriebs- oder Servicestandorte oder sehr spezielle Tätigkeiten, die auf den hohen Ausbildungsgrad der Mitarbeiterschaft in Deutschland setzen. Ansonsten

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

## Take-up Plummeting as Floor Space Shortage Deepens

To ensure a quick response in the event of a large-scale investment request, Germany's body politic and administrative apparatus used to keep land reserves on hand in recent decades. The idea was to encourage the establishment of large-scale plants. Bids to attract such establishments while competing with alternative locations worldwide are rarely successful without the promise of government subsidies. As result of this knock-out criterion, the establishments of incoming international companies tend to be small in scale and to concentrate on sales and service sites or highly

\*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.





Außenansicht der Transformationsimmobilie Eichenborndamm in Berlin  
 Exterior view of the converted property Eichenborndamm in Berlin

Quelle: Garbe

→ stellen großflächige Ansiedlungen wie jüngst von Tesla in Grünheide bei Berlin eher die Ausnahme dar. Andere Wettbewerbsstandorte in Deutschland gehen leer aus und liegen langfristig brach. Hier stellt sich die Frage, ob diese Areale angesichts der allgemeinen Flächenknappheit weiterhin im „Dornröschenschlaf“ gehalten werden oder ob alternative Nutzungen in Betracht gezogen werden können.

Die Attraktivität von Unternehmensimmobilien liegt vor allem in den Nutzern begründet. Sie sorgen für langfristig stabile bis steigende Mieteinnahmen. Die große Branchenvielfalt, die Unternehmensimmobilien ausmacht, erzeugt dabei ein vergleichsweise geringes Mietausfallrisiko, allerdings auch einen höheren Assetmanagement-Aufwand.

*specialised activities that seek to tap Germany's high-skill labour pool. Large-scale establishments such as the recent one of Tesla in Grünheide near Berlin are the exception rather than the rule. Even this success means that competing locations elsewhere in Germany miss out and may remain undeveloped indefinitely. This begs the question how sensible it is to keep holding back such land reserves at a time of general land shortage, and whether they could not be released for alternative usage instead.*

*What makes Unternehmensimmobilien assets so attractive is mainly their occupiers. In the long run, high and permanently stable cash flows, which are likely to increase over time, are interesting not just for property asset holders but, in the current market cycle, for exit-oriented market players, too. The rich variety of industries that characterises Unternehmensimmobilien occupiers translates into a relatively low rent default risk, albeit at the price of higher asset management costs.*

## Große Produktionsflächen verzeichnen höhere Nachfrage

Der Anteil von kleinen Flächen am Gesamtumsatz nahm jahrelang stetig zu. Die Nutzer strebten flexible Größeneinheiten an. Hier beginnt sich seit 2018 ein Wandel abzuzeichnen: Zunehmend rücken die größeren Flächenkategorien wieder in den Fokus. Nicht zuletzt ist dies auch auf die steigenden Mieternachfrage nach Produktionsflächen zurückzuführen. Es kann davon ausgegangen werden, dass diese Flächen eher langfristig gebunden werden. Vor dem Hintergrund des knapper werdenden Flächenangebotes streben die Unternehmen Kontinuität an. Statt regelmäßig wegen relativ kleiner Flächen mit kurzer Laufzeit in Vertragsverhandlungen zu treten, ist inzwischen wieder stärker Planungssicherheit gefragt.

Eine stärkere Nachfrage erfuhren auch Flächen in mittleren Größenklassen: Für Flächen zwischen 2.500 und 4.999 qm wurde 2019 ein Umsatzrekord verzeichnet. Mit rund 24 % am gesamten Flächenumsatz war die Nachfrage so hoch wie nie zuvor.

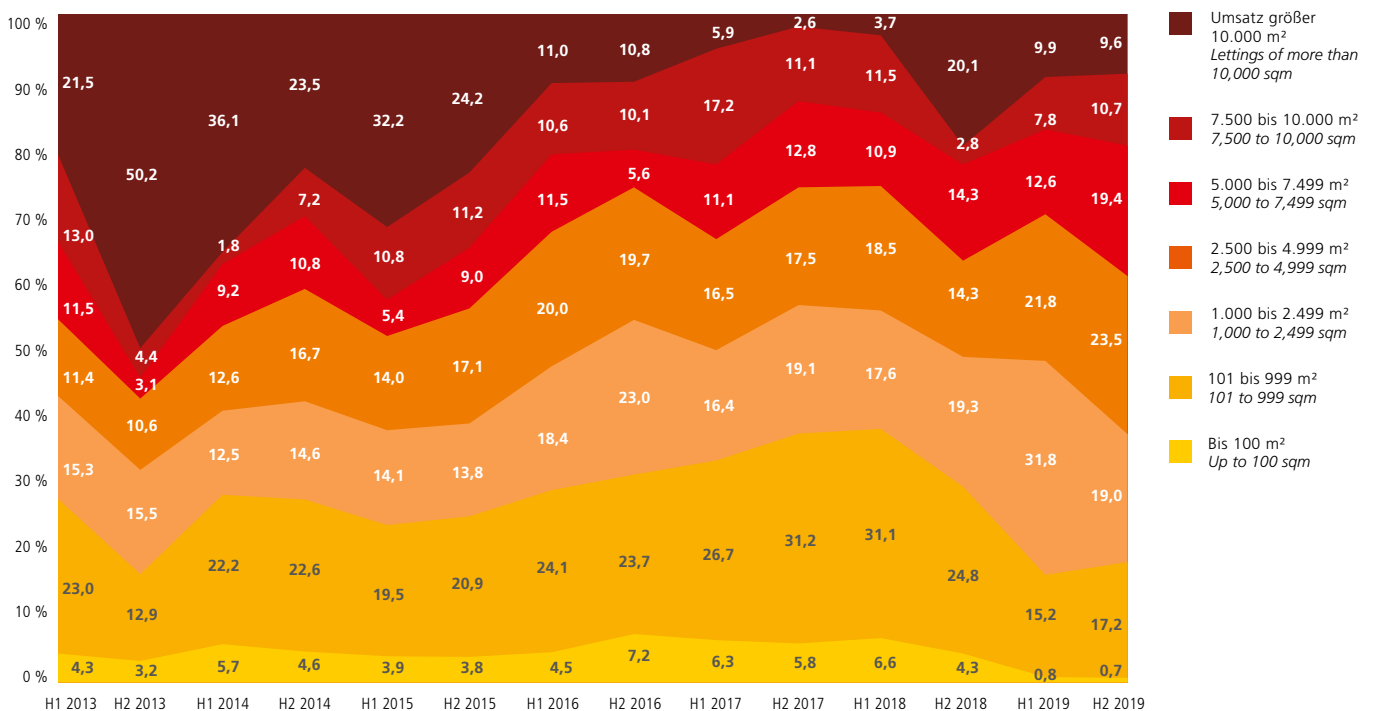
## Increased Demand for Large Manufacturing Units

The share of small units in the take-up total has been increasing steadily for years. Occupiers generally required less space for conducting their business and favoured flexibly sized units instead. This situation began to shift in 2018. Larger unit size bands have increasingly moved back into focus. This is attributable not least to the rising demand for light manufacturing units to let, which usually require larger premises than a pure office or warehouse operation, for instance. Moreover, it is safe to say that these units tend to be occupied on longer lease terms. Not least against the background of the contracting floor space supply, businesses seek strategic certainty. Rather than having to keep renegotiating short-term leases for relatively small premises, entrepreneurial flexibility has regained some of its significance for them. Planning certainty is now prioritised.

Another trend that emerged in the current market environment is the increased demand for units of the medium size bands: Units between 2,500 and 4,999 sqm registered a record take-up in 2019. Claiming around 24% of the take-up total, demand for this size band was higher than ever.

## Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Fig. 10: Take-ups by area size category



## Trotz Flächenmangel bleibt der Wunsch nach Flexibilität

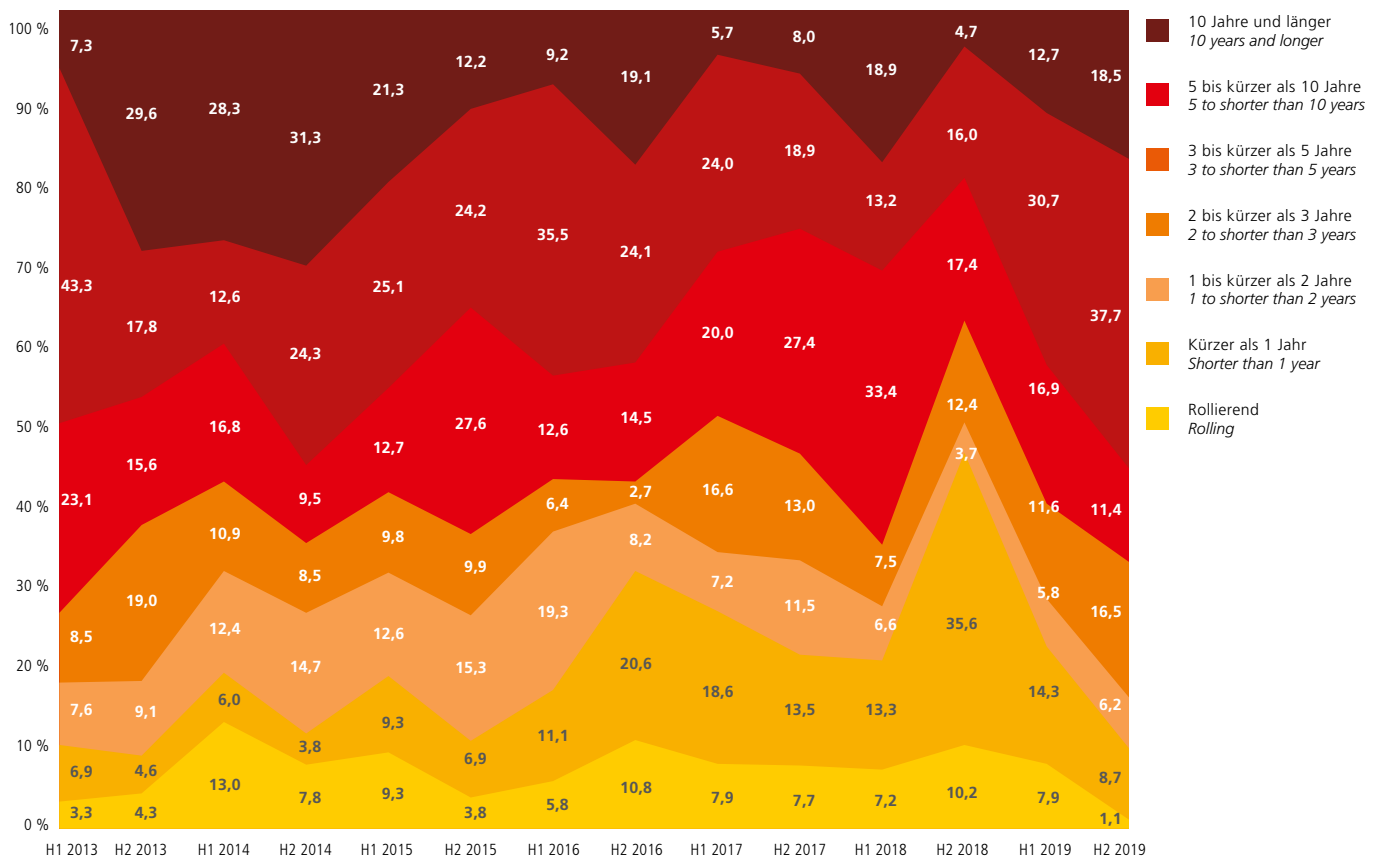
Flexibilität ergibt sich nicht nur durch die Flächengröße, sondern maßgeblich auch durch die Mietdauer. Die langjährige Auswertung der Immobilienbestände belegt deutlich, dass Bewegung im Markt vorhanden ist und die Anbieter durchaus auf die Bedürfnisse der Nutzer reagieren. Während Mietbindungen von 10 Jahren und länger im Jahr 2013 noch häufig anzutreffen waren, ist die vereinbarte Vertragslaufzeit im Verlauf der letzten Jahre stetig gesunken. Aktuell schließen wieder knapp 19 % der Mieter Verträge über 10 Jahre oder länger ab. Wesentlich stärker nachgefragt waren im Jahr 2019 Mietverträge mit einer Laufzeit zwischen 5 und 10 Jahren. Hier spiegelt sich auch der aktuell zu beobachtende Flächenmangel auf dem Immobilienmarkt wider. Nutzer sind wieder bereit, längere Vertragslaufzeiten zu vereinbaren, um Planungssicherheit für das unternehmerische Handeln zu gewährleisten.

## Space Shortage Kindles Desire for Secure Occupancy

Flexibility is attained not just via the choice of unit size but definitely through the length of the lease term as well. The long-term analysis of real estate holdings of major floor space providers reveals clearly that the market is in motion, and that lessors do respond to occupier needs. While fixed terms of 10 years or more were still quite common as recently as 2013, lease terms have shortened steadily over the past years. At the moment, barely 19% of the occupiers sign leases for periods of 10 year or more. Demand was much stronger for leases with a term between 5 and 10 years in 2019. The trend reflects the patent shortage of space on today's real estate market. Occupiers have lately come to embrace longer lease terms again in order to enhance their medium-term planning certainty for corporate action.

Abb. 11: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge

Fig. 11: Lease term weighted by take-ups





(2)

## Kommunales Umdenken erforderlich

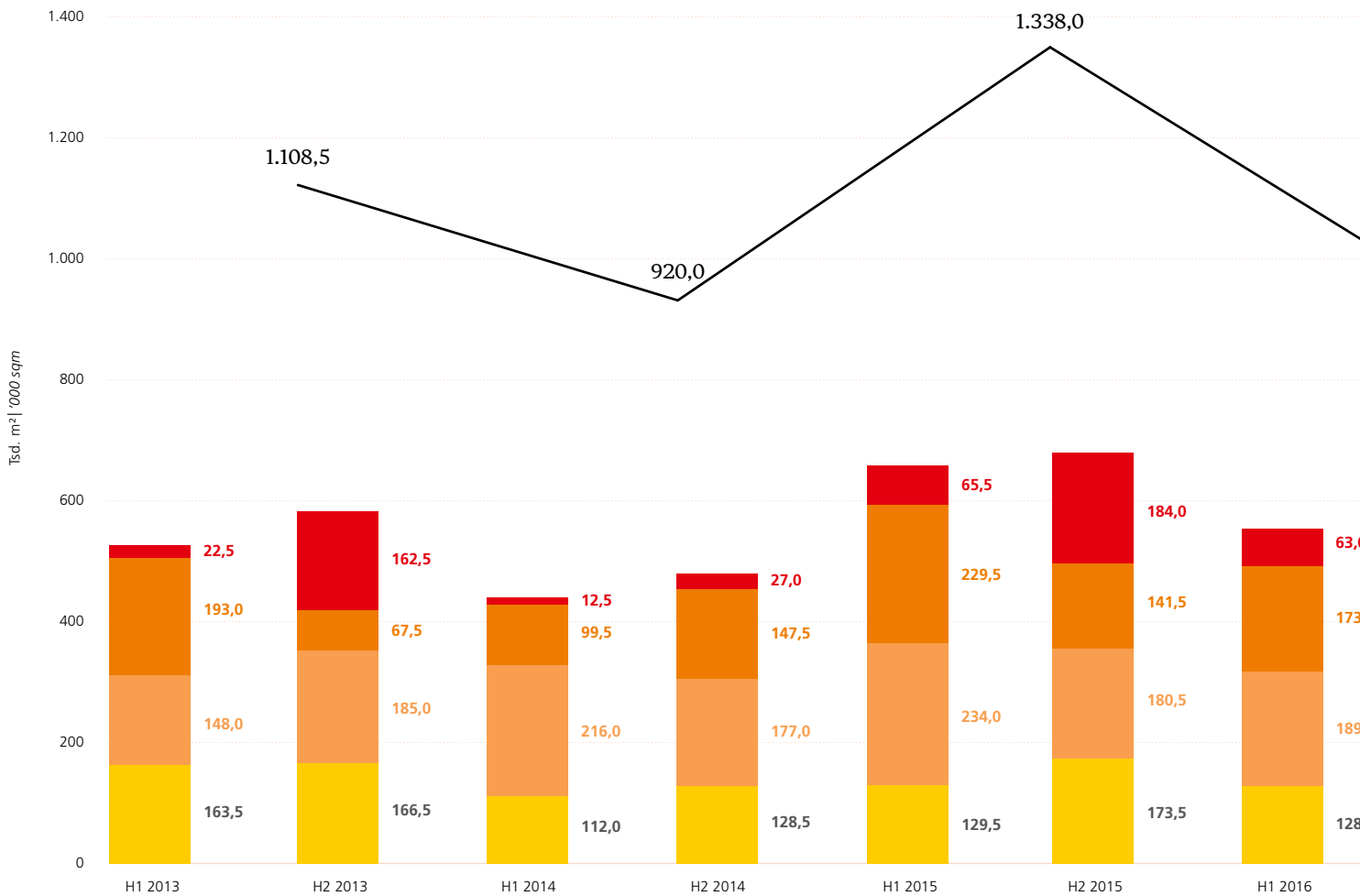
Viele Großstädte haben bereits heute ein Problem, gewerbliches Bauland bzw. Nutzfläche vorzuhalten. Dies betrifft nicht nur Neuausweisungen, sondern auch Bestandsflächen. Die Neigung Gewerbelagen umzuwidmen, um wiederum den Druck vom Wohnungsmarkt zu nehmen, ist groß – und kommt bei Marktakteuren im Wohnungsbereich und Bürgern gut an. In einigen Städten bestehen jedoch auch schon entgegengesetzte Sichtweisen. Eine Stadt als lebendiger Organismus besteht aus mehr als nur Wohnen, Büro und Handel. Von daher ist es nicht nur von Bedeutung, neue Flächen auszuweisen, auch der Schutz der Bestandsflächen für Gewerbe ist wichtig.

## *Fresh Mindset Needed in City Halls*

*Even today, many cities in Germany have a problem. It keeps getting harder to maintain a land reserve for commercial use. This goes not just for the zoning of undeveloped land but also for brownfield sites. It is very tempting to rededicate commercially zoned land for residential use in order to relieve the pressure on the housing market – a move warmly welcomed by residential market operators, residents and some of the local policymakers. However, the pendulum is already swinging back in some cities which have adopted a contrary view. A city as a living organism is composed of more than just residential, office and retail accommodation, held together by a bit of infrastructure. At second glance, it matters not just to keep zoning new development land in those parts of Germany that still register growth and demand, but it is just as important to safeguard the existing plots of land.*

## Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type



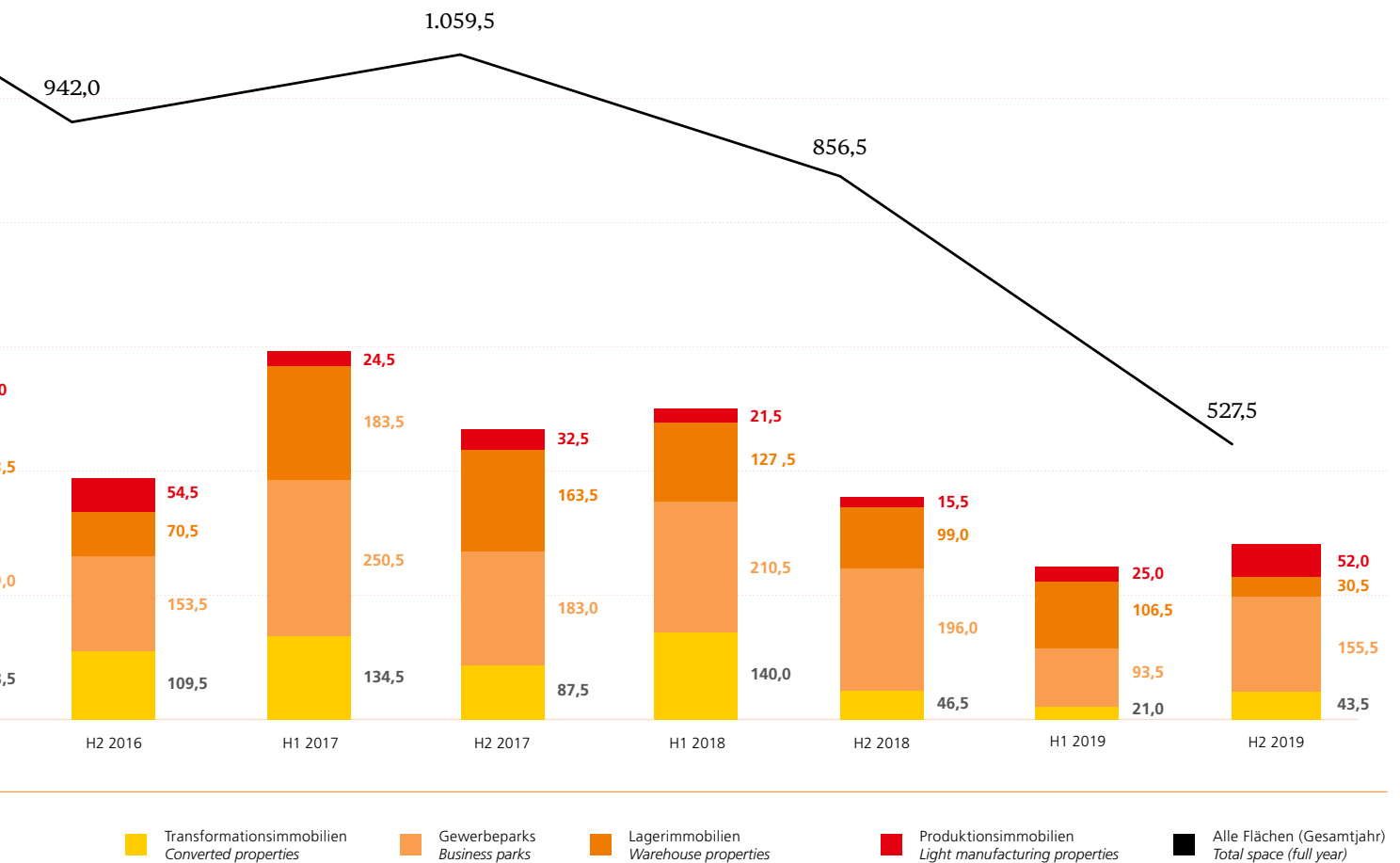
### Flächenmangel drückt Flächenumsatz aller Objektarten

Eine enorme Flächennachfrage ist insbesondere in den Multi-Tenant-Objekten, also vor allem in Gewerbeparks und Transformationsimmobilien, feststellbar und auf den in den vergangenen Jahren stark gestiegenen Bedarf an Büroarbeitsplätzen zurückzuführen. Flächen in diesen Objektkategorien werden nicht nur von industriell-gewerblichen Branchen, sondern auch von Unternehmen mit büroaffinem Hintergrund bezogen. Insbesondere in den Metropolräumen ist der Engpass immer stärker spürbar, und es ist nicht verwunderlich, dass der Rückgang des Flächenumsatzes im Vergleich zum Berichtsjahr 2018 in beiden Kategorien mit jeweils

### Space Shortage Slows Take-up across all Asset Types

The space shortage is particularly conspicuous in multi-tenant properties, meaning specifically business parks and conversion properties, and is explained by the fast rise in demand for office workplaces in recent years. As a result, 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 increasingly visible, and it comes as no surprise that the take-up took a nose-dive in either category since the 2018 reporting year, dropping by around 33% (business parks) and 70%





rund 33% (Gewerbeparks) bzw. knapp 70% (Transformationsimmobilien) besonders ausgeprägt ist. Da die Bautätigkeit in diesen Objektkategorien nur gering ausfällt, wird sich die Situation in nächster Zeit auch nicht entspannen. Obwohl Transformationsimmobilien nur einen kleinen Teil des Flächenangebotes ausmachen, weisen sie aufgrund ihrer urbanen Lage Qualitäten auf, die kaum replizierbar sind. Der Mangel an Immobilien mit derartigen Ausstattungsqualitäten wird selbst bei einem möglichen Abflauen der Konjunktur spürbar bleiben.

(conversion properties), respectively. Considering that the building activity is sluggish in both of these asset categories, the situation is unlikely to ease in the near future. Although conversion properties make up only a fraction of the floor space supply, the qualities 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.

## Unternehmensimmobilien mit vielfältiger Nutzerstruktur

Bemerkenswert ist der Umstand, dass die Nachfrage nach Unternehmensimmobilien aus dem Wirtschaftszweig „Verarbeitendes Gewerbe, Industrie und Produktion“ lange Zeit deutlich abgenommen hat, während sie im Sektor „Logistik, Transport“ deutlich gestiegen ist. Im zweiten Halbjahr 2019 hat sich diese Tendenz umgekehrt. Das Produzierende Gewerbe verzeichnete einen der bisher höchsten Anteile am Flächenumsatz und lag rund 6 % über dem langjährigen Durchschnitt. Demgegenüber verringerte sich der Anteil der Akteure aus „Logistik, Transport“ auf nunmehr 25 % und lag damit rund 7 % unter dem langjährigen Mittel. Beide Nachfragegruppen zusammen sind mit knapp 50 % des gesamten Flächenumsatzes die wichtigsten Nachfrager von Unternehmensimmobilien. Immer mehr Arbeitsschritte werden aus der Produktion in die Logistik ausgelagert. Dies bedeutet, dass Teile der Wertschöpfungskette nicht mehr in Werkhallen, sondern in Logistikhallen durchgeführt werden. Umgekehrt werden Werkhallen zunehmend für logistische Zwecke genutzt. Langfristig ist zu erwarten, dass sich beide Immobilienkategorien vermischen, was die Drittverwendungsfähigkeit weiter verbessert.

## Diversified Occupancy Structure of Unternehmensimmobilien Assets

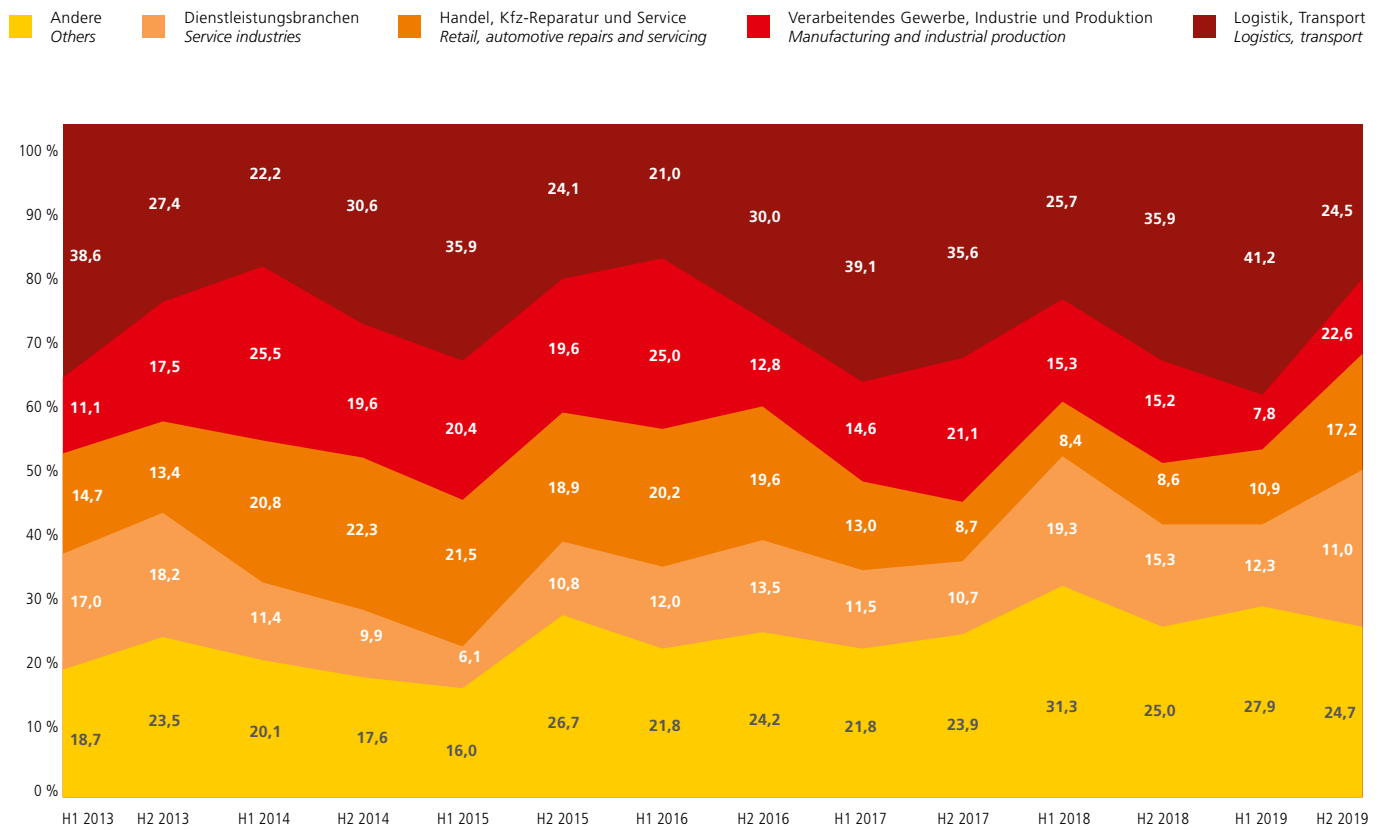
*Striking to note during the past half-years was a rapid decline in demand from the “manufacturing and industrial production” sector that was matched by a fast growth in the “logistics, transport” sector. This trend appeared to shift during the second half of 2019. The manufacturing industry claimed its largest share in the take-up on record to date and exceeded the long-term average by roughly 6%. Conversely, the share of market players from the transport and logistics sector declined to 25%, which is about 7% below the long-term mean. Collectively, the two demand groups account for almost 50% of the entire take-up, which makes them the most important demanders of Unternehmensimmobilien. One of the reasons being: More and more production steps are being outsourced, including to logistics operators. This means that certain steps within the manufacturing value chain are no longer executed in the manufacturing plant but in logistics warehouses downstream. Inversely, factory buildings are also used for logistics purposes. This seriously enhances the alternative use potential.*

Außenansicht des Siemens Technopark Nürnberg  
Exterior view of the Siemens Technopark Nuremberg



### Abb. 13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

Fig. 13: Take-ups by aggregated economic sector





Produktionsflächen in „The Plant“ Konstanz  
Light manufacturing space in „The Plant“ Constance



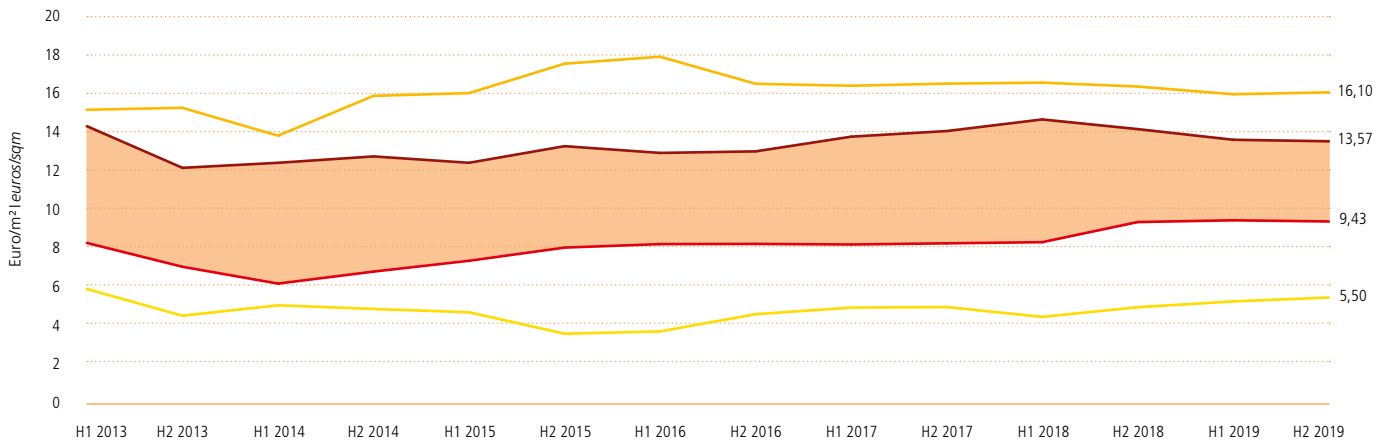




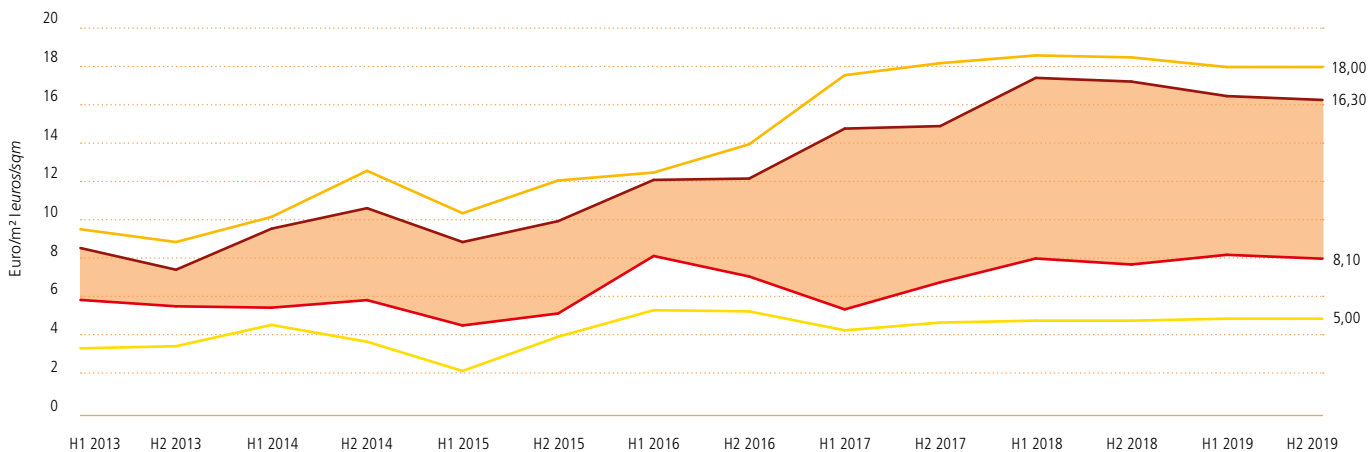
## Abb. 14: Mieten nach Flächentyp

Fig. 14: Rents by floor space type

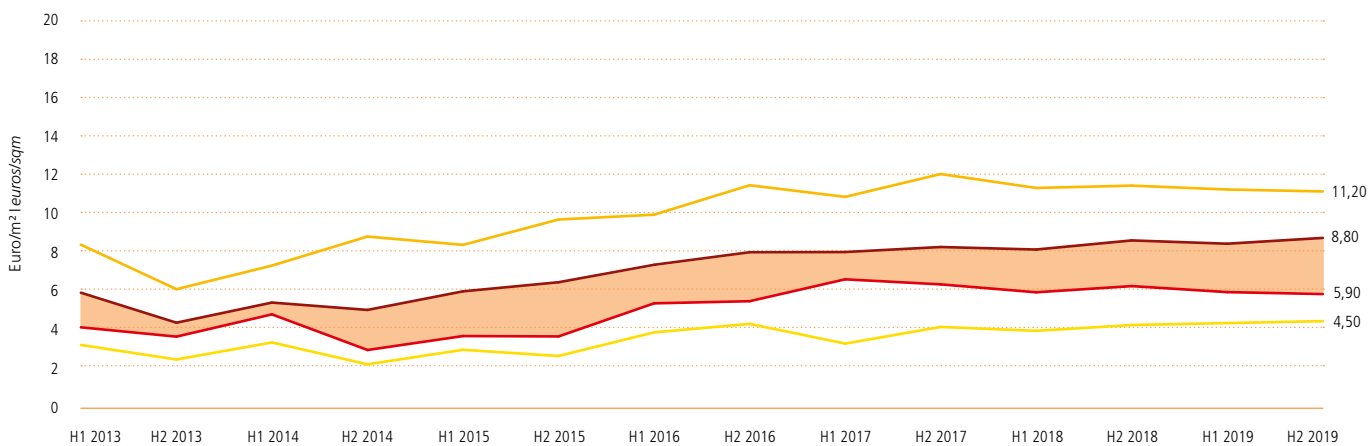
### Büro-/Sozialfläche Office/social space



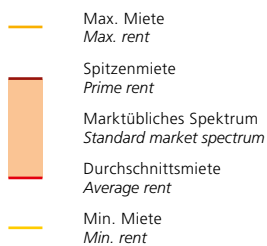
### Flex Space Flex Space



### Produktionsfläche Light manufacturing space



Außenansicht eines Lagerobjektes  
in Nürnberg  
Exterior view of a warehouse property  
in Nuremberg



## Stabile Mieteinnahmen mit leichtem Aufwärtstrend

Die beschriebene Flexibilität in Bezug auf Nutzung und Vertragsgestaltung wird vor allem von Unternehmen in Metropolräumen nachgefragt. Davon profitieren die dort ansässigen Gewerbeparks und Transformationsimmobilien. Insbesondere Gewerbeparks erleben analog zur Stärke der deutschen Wirtschaft eine spürbare Renaissance. Mit flexiblen Vertragslaufzeiten und einer Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten werden diese Flächen immer häufiger zu einer Alternative zum lokalen, derzeit sehr angespannten Büroflächenmarkt. Zahlreiche Bürounternehmen weichen daher auf Flächen in Transformationsimmobilien oder Gewerbeparks aus. Die Anbieter reagieren auf Nutzerbedürfnisse und bieten kaum noch typisierte Flächen (z. B. Büroflächen) an, sondern eher sogenannte Flex-Spaces.

### **Stable Rental Income, Subject to Slow Upward Trend**

*The flexibility outlined above is most in demand among companies in metro regions. It comes as no surprise therefore that business parks and conversion properties, more so than other property categories, seem to answer to the need for advanced flexibility because of their multi-tenant character. These are primarily located in metro regions. Especially business parks are visibly undergoing a renaissance parallel to the economy's boom cycle. With their flexible lease terms and a large range of use opportunities, units of this type increasingly compete with local office rental markets, which are severely strained at the moment. Many white-collar companies rent accommodation in conversion properties or business parks instead. Providers that respond flexibly to their needs with regard to type of use, lease term or unit size rarely offer standardised units anymore (e.g. office space) but gravitate toward so-called flex space units.*



Parallel zur Nachfrage steigen die Mieten seit längerem kontinuierlich an und liegen mittlerweile nahezu gleichauf zur Büromiete – in der Spitze bewegen sie sich sogar leicht über konventionellen Büromieten. Aufgrund des Drucks in den verschiedenen Märkten ist nicht davon auszugehen, dass sich diese Tendenz in nächster Zeit wesentlich umkehren wird. Aktuell ist bei den Mieten von Flex-Spaces eher eine Seitwärtsbewegung zu erkennen. Reine Produktionsflächen als Mietoption sind ebenfalls durch eine steigende Nachfrage charakterisiert. Hier ist im Jahr 2019 der Mietpreisanstieg besonders deutlich ausgefallen: Die durchschnittliche Spitzenmiete für Produktionsflächen ist zwischen 2013 und 2019 von rund 6 Euro/qm auf mittlerweile 8,80 Euro/qm gestiegen.

*Driven by demand, rent rates have been pushing up steadily for some time now and have more or less pulled abreast of regular office rents – in the prime segment, they actually top conventional office rents by a slim margin. Due to the pressure on various markets, there is nothing to suggest that the trend could reverse itself any time soon. Rather, flex-space rents seem to follow a lateral movement at the moment. Pure manufacturing units have also been paced by increasing demand for them as a lease option. Their rent growth was particularly brisk in 2019. The average prime rent for light manufacturing units rose by c. 6.00 euros sqm between 2013 and 2019 and is now at 8.80euros/sqm.*

Innenansicht einer Produktionsimmobilie in Nürnberg  
Interior shot of a light manufacturing property in Nuremberg

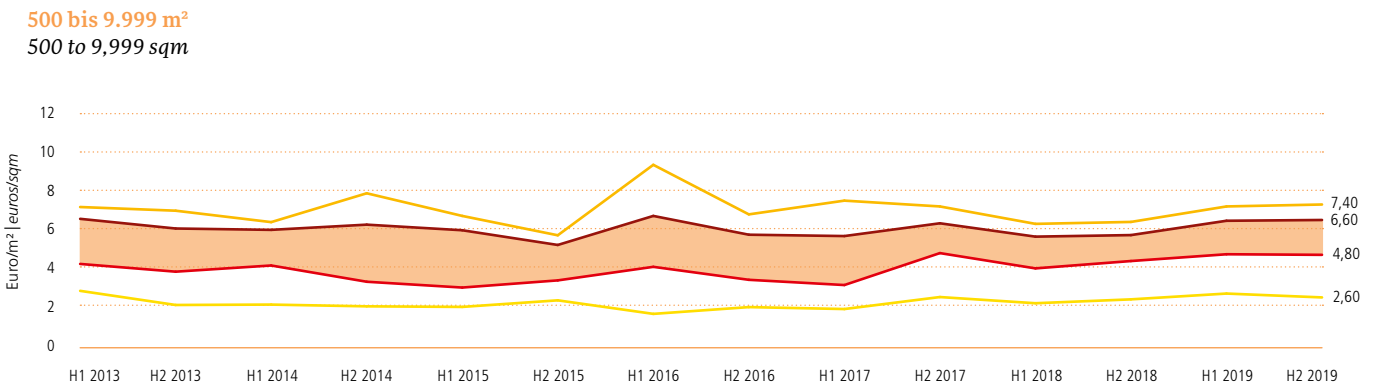
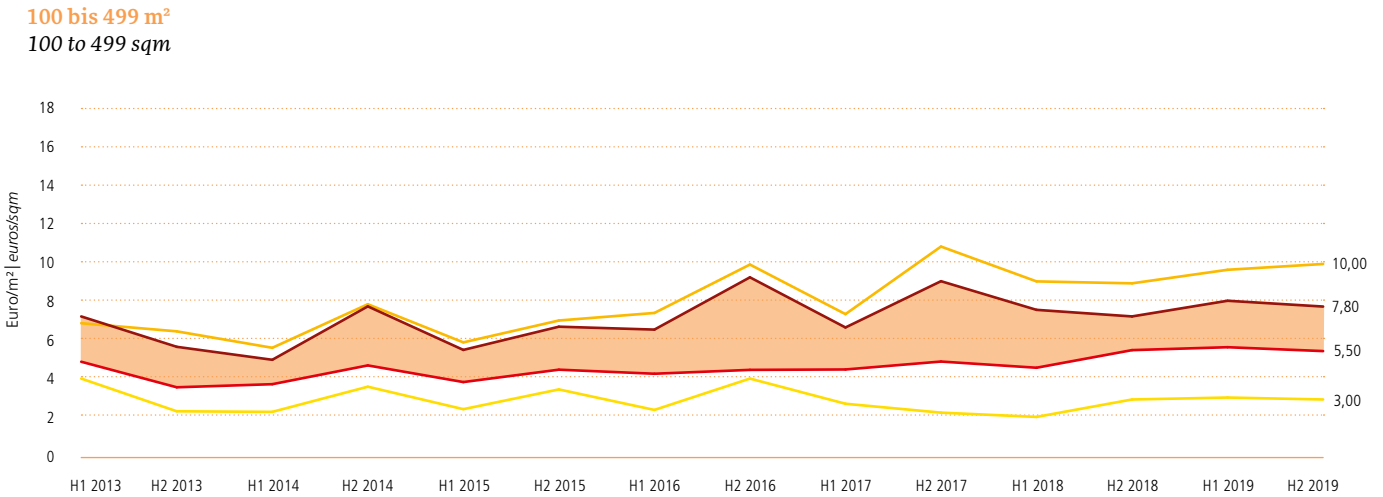
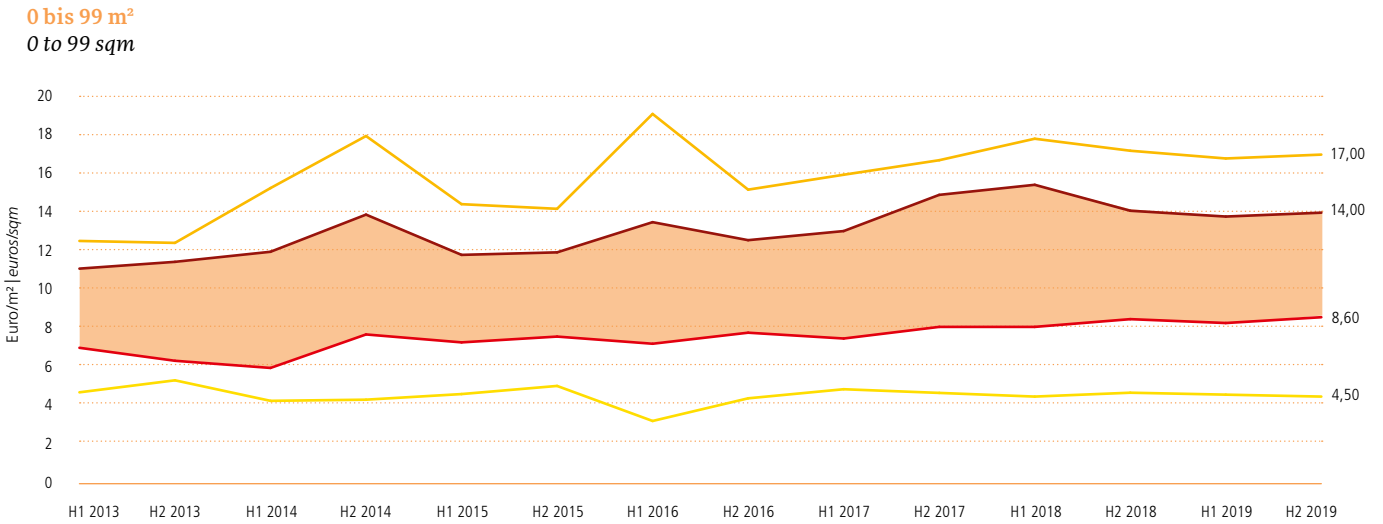




# Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklassen

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

### für Unternehmensimmobilien

*for Unternehmensimmobilien*

#### Pipeline ist ausbaufähig

Seit mehreren Jahren werden Flächen in Multi-Tenant-Objekten immer stärker nachgefragt. Die Objekt-Pipeline ist dennoch in den letzten Halbjahren tendenziell rückläufig bzw. stagniert. Für das laufende Jahr 2020 wird man daher nicht mit einer Entlastung rechnen können. Größtenteils befinden sich derzeit Produktionsimmobilien in der Realisierung. Diese werden zumeist als Single-Tenant-Immobilien genutzt.

Bei Transformationsimmobilien kommt erschwerend hinzu, dass interessante Red-Brick-Konversionsobjekte nur begrenzt am Markt zur Verfügung stehen. Mit rund 31.000 qm im ersten und 0 qm im zweiten Halbjahr des letzten Jahres kamen bei den Transformationsimmobilien nur wenige neue Flächen auf den Markt. Im Vergleich zum Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre sind dies rund 80 % weniger.

Gewerbeparks könnten theoretisch in größerer Stückzahl neu errichtet werden. In den letzten Jahren ist die neu hinzugekommene Fläche angestiegen. Im letzten Jahr wurden rund 155 % mehr Fläche als im Schnitt der vergangenen fünf Jahre fertiggestellt. Mit rund 210.000 qm ist die absolute Gesamtfläche allerdings immer noch überschaubar.

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

#### ***\_The Pipeline Is Not as Well-Filled as it Could Be***

*Demand for accommodation in multi-tenant properties has steadily increased over the past few years. But the pipeline trend appears to be following a lateral movement and has actually pointed down over the past half-years. The ongoing year of 2020 should thus not be expected to bring relief. After all, the majority of schemes currently under development represent light manufacturing properties. These should generally be considered single-tenant properties, and won't relieve the strong demand for flex space mentioned above.*

*What exacerbates the situation in the case of conversion properties 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 was rather modest at around 31,000 sqm during the first and at 0 sqm during the second half of last year. It is around 80 % less than the average of the past five years.*

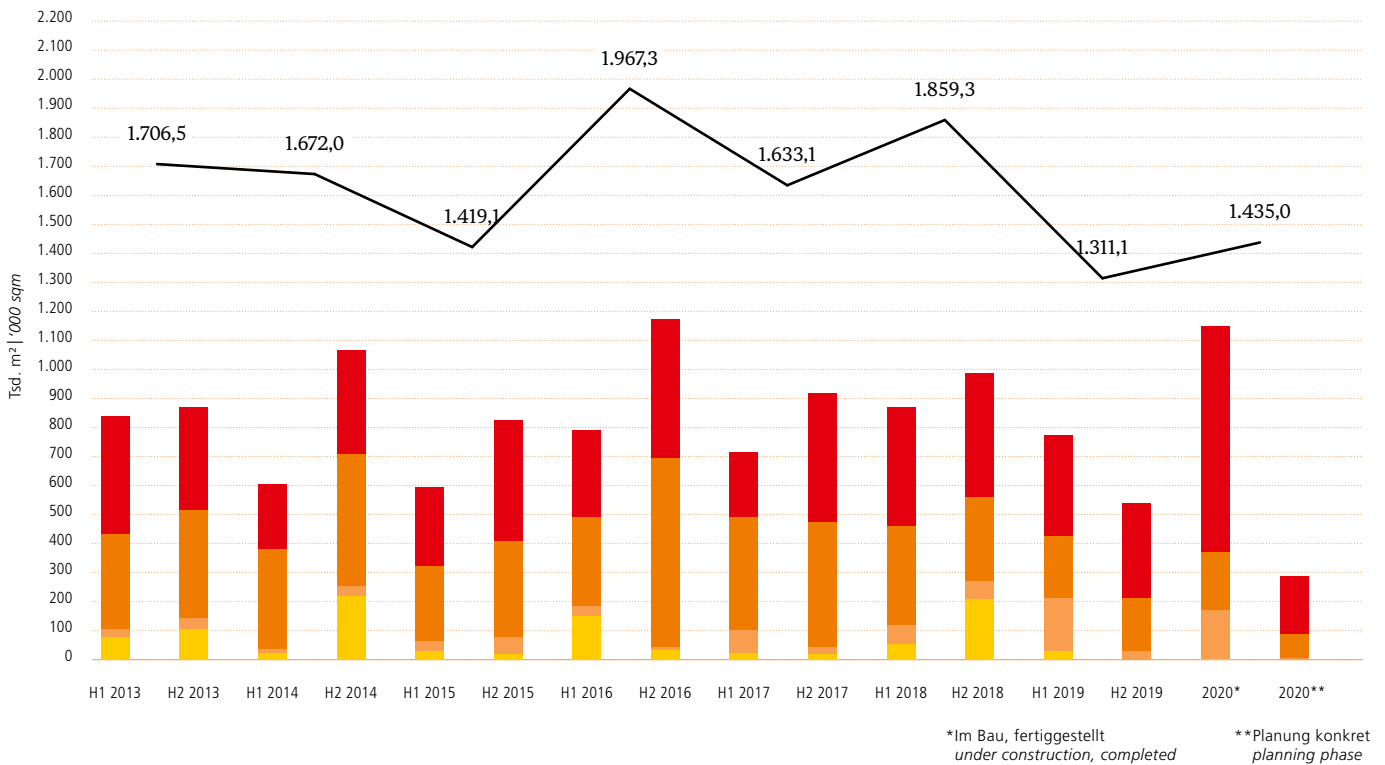
*By contrast, new-build business parks could, at least in theory, be raised in larger numbers. The floor space put on the market in recent years did indeed increase. Last year's completions exceeded the completions average of the past five years by about 155%. But at around 210,000 sqm, the floor area 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



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

# Marktwerte und Flächenvolumen

## — Market-value and Floor Space

### für Unternehmensimmobilien for Unternehmensimmobilien

Abb. 17: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m<sup>2</sup> (ohne Hotel), 2. Hj. 2019  
Fig. 17: Commercial real estate floor space volumes in Germany in million sqm (excl. hotels), H2 2019

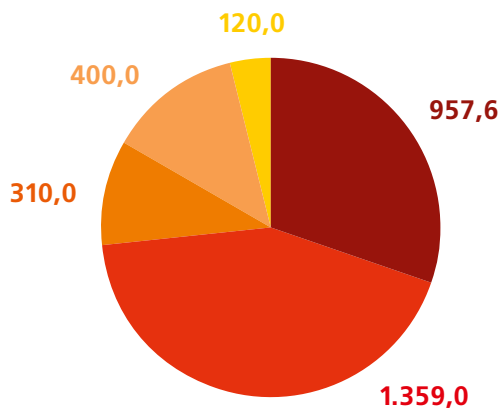


Abb. 18: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 2. Hj. 2019  
Fig. 18: Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H2 2019

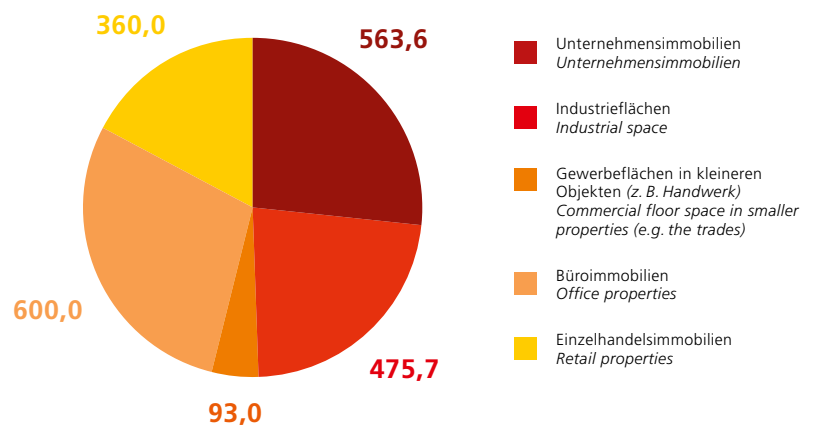
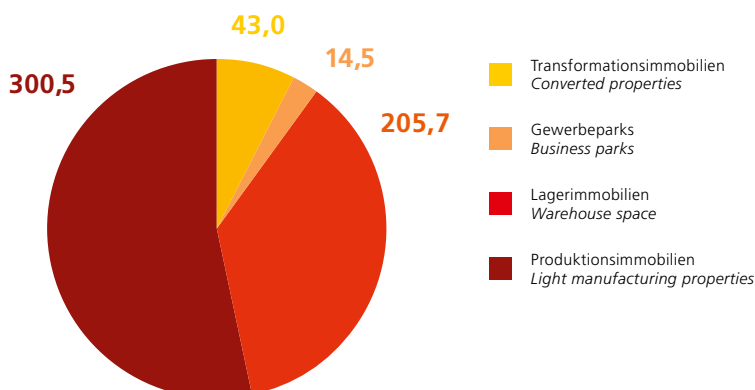


Abb. 19: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 2. Hj. 2019  
Fig. 19: Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H2 2019



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.

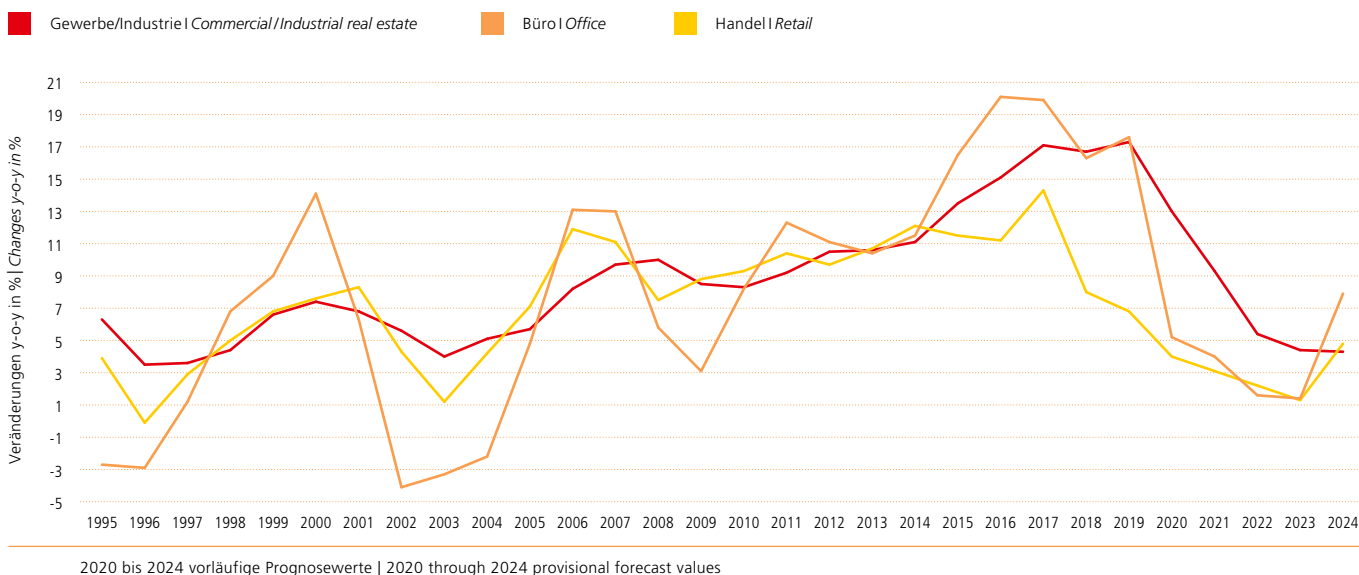
## Abb. 20: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2019

Fig. 20: Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2019

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien Property category within the Unternehmensimmobilien segment	Fläche Floor area		Gesamtwert Total value		davon investmentfähig thereof investment-grade	
	Mio. m <sup>2</sup> million 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	10,7	1,1 %	14,5	2,6 %	13,0	90 %
Lagerimmobilien Warehouse properties	339,2	35,4 %	205,7	36,5 %	123,4	60 %
Produktionsimmobilien Light manufacturing properties	546,3	57,0 %	300,5	53,3 %	120,2	40 %
<b>Alle Unternehmensimmobilien Unternehmensimmobilien total</b>	<b>957,6</b>	<b>100,0 %</b>	<b>563,6</b>	<b>100,0 %</b>	<b>278,1</b>	<b>49 %</b>

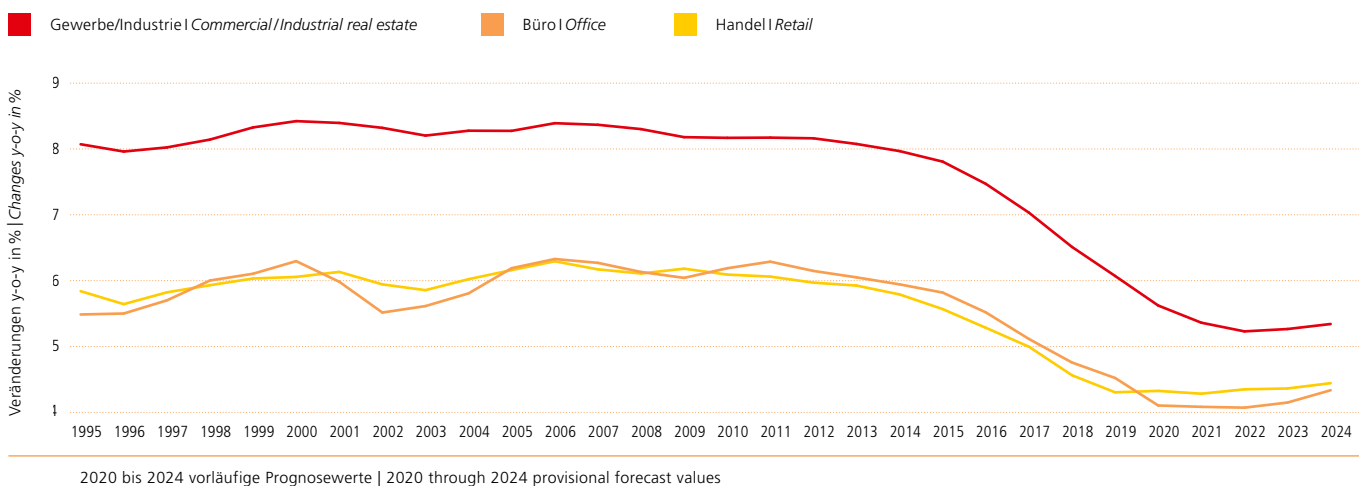
## Abb. 21: German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten

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



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

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





# Was sind Unternehmensimmobilien?

## \_ What are Unternehmensimmobilien?

**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:*



**Transformationsimmobilien**  
conversion properties



**Gewerbeparks**  
business parks



**Lagerimmobilien**  
warehouse properties



**Produktionsimmobilien**  
light manufacturing properties

---

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 multi-tenant 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 Industrieareale 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 Vermieterstruktur 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 m<sup>2</sup> 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 Unternehmensimmobilien 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 Unternehmensimmobilien 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.: S. 4	Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2019	Fig.: p. 4	Investment volume by property category in million euros, H2 2019
Abb.: S. 5	Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m <sup>2</sup> , 2. Hj. 2019	Fig.: p. 5	Take-ups by property type in '000 sqm, H2 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. 13	Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure	Fig. 04: p. 13	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, 2. Hj. 2019	Fig. 07: p. 22	Regional distribution of investments by property category, H2 2019
Abb. 08: S. 23	Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 2. Hj. 2019	Fig. 08: p. 23	Regional distribution of take-ups by property type, H2 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. 30	Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge	Fig. 11: p. 30	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 Lagerflächen unterschiedlicher Größenklassen	Fig. 15: p. 41	Rents of warehouse 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 <sup>2</sup> (ohne Hotel), 2. Hj. 2019	Fig. 17: p. 44	Commercial real estate floor space volumes in Germany in million sqm (excl. hotels), H2 2019
Abb. 18: S. 44	Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 2. Hj. 2019	Fig. 18: p. 44	Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H2 2019
Abb. 19: S. 44	Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 2. Hj. 2019	Fig. 19: p. 44	Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H2 2019
Abb. 20: S. 45	Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2019	Fig. 20: p. 45	Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 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 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.

### 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 tendential 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.*



In die Berechnung fließen nach Verfügbarkeit diverse immobilienwirtschaftliche Markt- und Planungsinformationen ein. Zusätzlich werden aufgrund langjähriger Marktkenntnis Annahmen für die Verwaltungs-, Instandhaltungs- sowie die sonstigen nicht umlagefähigen Betriebskosten innerhalb der verschiedenen Marktsegmente gebildet.

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

### Total Return

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

### Cashflow Return

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

### Capital Growth Return

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

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

## **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.*

*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.*

# Kontakt, Copyright und Disclaimer

## — Contact, Copyright and Disclaimer

### **Herausgeber**

INITIATIVE  
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

### **Geschäftsstelle der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN**

bulwiengesa AG  
Moorfuhrweg 13  
22301 Hamburg

Ralf-Peter Koschny  
Telefon: +49 40 42 32 22-0  
Telefax: +49 30 42 32 22-12

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

#### **Projektleitung**

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

#### **Projektassistenz**

Patrik Völtz  
Daniel Sopka

#### **Marktbericht Nr. 12, 2. Halbjahr 2019**

Redaktionsschluss: 24.02.2020

#### **Konzept & Design**

elevenfifteen GmbH

### ***\_Published by***

INITIATIVE  
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

### ***\_Office of the INITIATIVE***

**UNTERNEHMENSIMMOBILIEN**

Ralf-Peter Koschny  
bulwiengesa AG  
Moorfuhrweg 13  
D-22301 Hamburg

Phone: +49 40 42 32 22-0  
Fax: +49 30 42 32 22-12

### ***\_Scientific processing, data handling, and editing***

#### ***\_Project Management***

Tobias Kassner  
+49 40 42 32 22-20  
kassner@bulwiengesa.de

#### ***\_Project Assistant***

Patrik Völtz  
Daniel Sopka

#### ***\_Market Report No. 12, H2 2019***

Editorial deadline: 24/02/2020

#### ***\_Concept & Design***

elevenfifteen GmbH

## Copyright © 2020

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 © 2020

*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; however, such use requires without exception the prior written consent by Initiative Unternehmensimmobilien. 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 AG 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:*

