

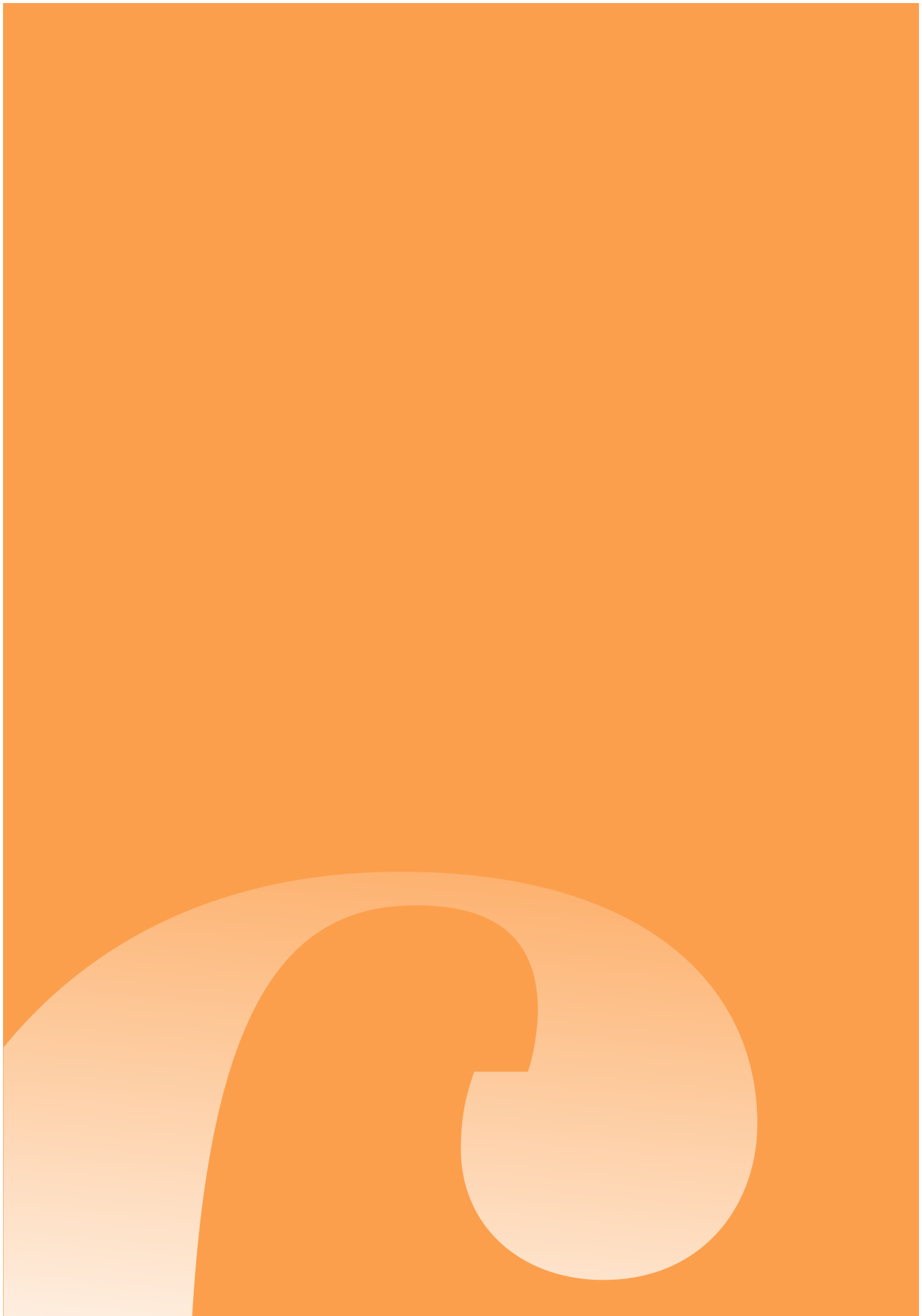
INITIATIVE
UNTERNEHMENS
IMMOBILIEN



MARKT BERICHT

2. Halbjahr 2016

Transparenz auf dem deutschen
Markt der Unternehmensimmobilien



Inhalt

1

Die Initiative

- 4 Marktbericht Nr. 6 der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN
- 8 Was sind Unternehmensimmobilien?

2

Die Märkte

- 14 Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2016
- 22 Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2016
- 34 Der Markt für Unternehmensimmobilien in Deutschland im 2. Hj. 2016

3

Nachwort

- 36 Hinweise zur Analyse
- 36 Abbildungsverzeichnis
- 37 Glossar
- 38 Kontakt, Copyright und Disclaimer

Marktbericht Nr. 6 der INITIATIVE UNTER- NEHMENSIMMOBILIEN

Die Entwicklung an den Immobilienmärkten verläuft nicht linear. Deshalb ist es keine Überraschung, dass 2016 zu einem Übergangsjahr wurde. Das Jahr 2015 hatte neue Maßstäbe auf dem Transaktionsmarkt für gewerbliche Immobilien in Deutschland gesetzt. Seit 2007 konnte kein ähnlich hohes Transaktionsergebnis erzielt werden. 2016 ging das Volumen wieder zurück – um 4,7 % auf 52,9 Mrd. Euro. Hauptgrund für diesen Rückgang war jedoch nicht das ausbleibende Interesse von Investoren oder ein Mangel an Liquidität. Es fehlte vor allem an Investmentgelegenheiten.

Volle Unternehmensimmobilien mit längeren Mietverträgen

Der Markt für Unternehmensimmobilien bildet den allgemeinen Markttrend geradezu spiegelbildlich nach. Nach dem Rekordergebnis im Vorjahr ging das Transaktionsvolumen 2016 wieder zurück – um 22 % auf 1,84 Mrd. Euro. Damit ist es aber immer noch das drittgrößte Volumen, das seit der Gründung der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN verzeichnet wurde. Stärkste Objektkategorie waren auf das Gesamtjahr bezogen die Gewerbeparks. Knapp 530 Mio. Euro wurden in diese Objektkategorie investiert.

Der Bedarf und das Interesse an Unternehmensimmobilien sind ohne jegliche Einschränkung im Vergleich zu den drei Vorjahren vorhanden. Doch es fehlt wie auf dem Gesamtmarkt für gewerbliche Immobilien in Deutschland an Investmentgelegenheiten. Dies betrifft nicht übrigens nur den Transaktions-, sondern auch den Flächenmarkt. Während Immobilienkäufer weiter auf der Pirsch sind und auf ihre Chance warten, gehen Mieter auf Nummer Sicher. In diesem Marktumfeld tendieren sie wieder dazu, länger anzumieten. Die Flächenumsätze durch Vermietungen und die Transaktionsumsätze sinken – die Mieten dagegen steigen in dieser Marktphase. Eine Entwicklung, die für den robusten Zustand des Marktes spricht.

Datenlage war noch nie so aussagekräftig

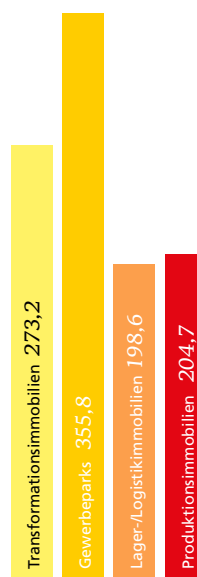
Unternehmensimmobilien sind kein neues Marktphänomen, sondern elementarer immobilienökonomischer Bestandteil der deutschen Wirtschaftsstruktur. Flächen- und wertmäßig stellen sie eine der größten Gruppen im Bereich der gewerblichen Immobilien dar. Die anhaltende Renditekompression bestätigt: Als Assetklasse hat man die Nische längst hinter sich gelassen. Das vermeintliche Dornröschen ist längst aufgewacht. Die Renditen gehen 2016 nochmals, teilweise deutlich, zurück.



Einzelne Objektkategorien erreichen Renditeniveaus von 4,5 %. In guten Lagen erzielen sie vereinzelt mittlerweile ähnliche „Core-Renditen“ wie Büro- oder Handelsobjekte. Die Durchschnittsrenditen für 2016 liegen hingegen auf einem vergleichsweise angemessenen Niveau zwischen 8 % und knapp 9 %. Hier spiegelt sich der sehr differenzierte Bestand der Unternehmensimmobilien in Deutschland wider – und die große Bandbreite bei Qualität und Preis, die für jede Investmentstrategie Optionen bereithält.

Gerade vor diesem Hintergrund ist das Wissen um genaue Marktzahlen besonders wichtig. Auch deshalb hat die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN zum Jahreswechsel nach fünf Jahren Research im Bereich der Unternehmensimmobilien die bisherigen Marktberichte kritisch unter die Lupe genommen: Neue Daten wurden hinzugefügt, bereits vorhandene erneut geprüft und verifiziert. Deshalb kann es im Vergleich zu den vorangegangenen Marktberichten zu einzelnen Abweichungen kommen.

Der Marktbericht Nr. 6 ist nun die neue Zahlenreferenz für die Assetklasse der Unternehmensimmobilien. Das Ergebnis der Überarbeitung kann sich jedenfalls sehen lassen – noch nie war die Datenlage so vollständig und aussagekräftig.



Quelle:
bulwiengesa

—
Investitionsvolumen in Mio. Euro nach
Objektkategorie 2. Hj. 2016

GARBE.
Industrial Real Estate

GENEBA
REAL ESTATE INVESTMENTS

GSG | BERLIN

Hansteen

Sirius
facilities

Herausgeber und Redaktion: **bulwiengesa**

Flexibilität und Stabilität sind Trumpf

Mieter wissen die Flexibilität von Unternehmensimmobilien auch weiterhin sehr zu schätzen, sowohl in Bezug auf die Flächengröße als auch auf die Dauer der Anmietung. Auf der einen Seite fragen rund 26 % der Nutzer Flächen über 5.000 m² nach. Die mittlere Größenklasse zwischen 2.500 m² und 5.000 m² wird von weiteren 20 % favorisiert. Auf der anderen Seite mietet mehr als jeder Zweite kleinere Flächen unter 2.500 m² an.

Bei den Laufzeiten der Mietverträge zeigt sich eine ähnliche Ausdifferenzierung. Gut 43 % aller Flächen werden mit Laufzeiten ab fünf Jahren geschlossen, weitere knapp 15 % im mittleren Segment zwischen drei und fünf Jahren. Ein knappes Drittel der Flächen wird in den Zeiträumen unter drei Jahren umgesetzt.

Die Aufteilung zeigt, wie unterschiedlich die Bedürfnisse der Mieter sind. Unternehmensimmobilien kommen ihnen deshalb mit ihrer Flexibilität entgegen. Dies zeigt sich auch an der steigenden Nachfrage nach Flex Spaces (siehe Glossar) – deren Spitzenmiete liegt mittlerweile bei einem Wert von 13,70 Euro/m². Damit übersteigt sie die sich eher stabil entwickelnde Spitzenmiete von Büro- und Sozial-

flächen. Neben der steigenden Beliebtheit ist dies vor allem auch auf das limitierte Angebot zurückzuführen. Um den Bedarf zukünftig dauerhaft decken zu können, ist eine größere Bautätigkeit notwendig.

Neben der Flexibilität ist Stabilität ein weiterer wichtiger Aspekt der Assetklasse Unternehmensimmobilien. Langfristige Mietverträge sind keine Ausnahme, sondern gewinnen zunehmend an Gewicht, was die laufenden Mieteinnahmen zusätzlich stabilisiert.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN hat mittlerweile 13 Mitglieder. Deren gemeinsames Ziel ist es, die Transparenz in diesem Marktsegment zu verbessern, um den Zugang in die Assetklasse zu erleichtern. Dafür ist in Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Research- und Beratungshaus bulwiengesa ein Reportingsystem aufgebaut worden, in dem sämtliche Transaktions- und Vermietungsdaten der Teilnehmer ausgewertet werden. Während zunächst die Non-Corporates (Immobilienunternehmen) die Initiative gegründet und vorangetrieben haben, rücken nun die Corporates (Industrieunternehmen) nach. Gemeinsam decken sie beide Seiten der „Medaille“ Unternehmensimmobilie ab. Besuchen Sie uns auf unserer Webseite unternehmensimmobilien.net, um auf dem Laufenden zu bleiben.



Was sind Unternehmensimmobilien?

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

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:



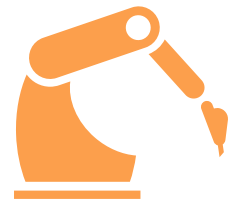
Transformationsimmobilien



Gewerbeparks



Lager-/Logistikimmobilien



Produktionsimmobilien

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

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

● Sehr geringes Leerstandsrisiko

● Geringes Leerstandsrisiko

● Moderates Leerstandsrisiko

● Leicht erhöhtes Leerstandsrisiko

● Erhöhtes Leerstandsrisiko

Assetklassen



Unternehmensimmobilien als alternative Assetklasse

Etablierte Assetklassen im Immobilienbereich

Vielzahl von Nutzern aus unterschiedlichen Branchen
Variable Nutzungsmischung

i.d.R. nur ein Nutzer
Meist einheitliche Nutzung



Hohe Nutzungsreversibilität

Geringe Nutzungsreversibilität

Transformationsimmobilien	●
Gewerbeparks	●
Lager-/Logistikimmobilien	●
Produktionsimmobilien	●

Einzelhandelsimmobilien	●
Büroimmobilien	●
Hotelimmobilien	●
Spezial-/Betreiberimmobilien	●

Transformationsimmobilien



Transformationsimmobilien sind meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industriearale mit Nachverdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder historischen Hintergrund sind sie häufig mit besonderem Charme versehen (Red-Brick-Charakter). Oftmals befinden sie sich in 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.



Kontrastwerk Köln

Adresse: Oskar-Jäger-Straße 173,
50825 Köln
Eigentümer: Aurelis Real Estate GmbH
& Co. KG
Größe: 6.000 m²
Flächenarten: Büro-, Lager, Produktions-
und Werkstattflächen
Zielgruppe: Handel- und Großhandel,
Dienstleistungen



Sirius Business Park Düsseldorf-Heerdt

Adresse: Wiesenstraße 51,
40549 Düsseldorf
Eigentümer: Sirius Facilities GmbH im
Auftrag der Sirius Beech B.V.
Größe: 16.000 m²
Flächenarten: Büro-, Lager-, Produktions-
und Werkstattflächen
Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe,
Lager- und Logistikwirtschaft, Handel und Großhandel



Gewerbeparks



Gewerbeparks wurden meist gezielt für die Vermietung entwickelt und gebaut. Sie bestehen häufig aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder zusammenhängender Mietabschnitte. Sie verfügen über ein zentral organisiertes Management und eine gemeinsame Infrastruktur. Gewerbeparks beherbergen meist alle Flächentypen bei variierenden Anteilen von Büroflächen zwischen 20 % und 50 %. Auch Gewerbeparks sind durch eine Vielmieter-

struktur geprägt. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Darüber hinaus haben sie meist einen geringen Anteil an Mietergruppen aus dem Dienstleistungsgewerbe sowie des kreativen Milieus. Häufiger werden sie von Nutzern aus dem Bereich Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik bezogen.



SEGRO CityPark Düsseldorf

Adresse: Fichtenstraße 75,
40233 Düsseldorf
Eigentümer: Segro Germany GmbH
Größe: 14.221 m²
Flächenarten: Büro-, Lager-, Produktions-
und Serviceflächen
Zielgruppe: Industrie, Verarbeitendes
Gewerbe, Handel



Lilienthalcenter Hannover

Adresse: Kugelfangtrift 4 – 10/
Lilienthalstraße 17,19,
30179 Hannover
Eigentümer: CREFG Beos Corporate Real
Estate Fund Germany II
Größe: 6.997 m²
Flächenarten: Büro-, Lager-, Produktions-
und Serviceflächen
Zielgruppe: Industrie, Verarbeitendes
Gewerbe, Dienstleistungen



Lager-/Logistikimmobilien



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



ReBuy Logistikimmobilie

Adresse: Kanalstraße 131 – 139,
12357 Berlin

Eigentümer: Garbe Group über den
Garbe Unternehmensimmobilien Fonds 1

Größe: 8.210 m² Lager-/Logistikfläche, 2.130 m² Sozial-/Büro- und Nebenflächen

Flächenarten: Büro- und Logistikflächen

Zielgruppe: Lager- und Logistikwirtschaft



Gewerbeobjekt Lohfelden

Adresse: Otto-Hahn-Straße 36,
34253 Lohfelden

Eigentümer: M7 Real Estate im Auftrag
der M7 EREIP IV Lux German
Propco 1 S.a.r.l

Größe: 4.363 m² Lagerfläche,
1.493 m² Büroflächen
sowie Nebenflächen

Flächenarten: Lager-/Logistikflächen,
Büro-/Serviceflächen

Zielgruppe: Lager- und Logistikwirtschaft



Produktionsimmobilien



Produktionsimmobilien bestehen größtenteils nicht aus Ensembles, sondern aus einzelnen Hallenobjekten. Sie weisen meist nur einen moderaten Büroflächenanteil auf und 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.



Produktionsstandort Mecalux

Adresse: Hamburger Straße 12,
41540 Dormagen
Eigentümer: Hansteen Holdings PLC
Größe: 6.169 m²
Flächenarten: Produktions-, Lager- und
Büroflächen
Zielgruppe: Lager- und
Logistikwirtschaft



Dynamowerk Berlin

Adresse: Nonnendammallee 72,
13629 Berlin
Eigentümer: Siemens AG/Siemens
Real Estate
Größe: 113.006 m²
Flächenarten: Produktions-, Büro-, Lager-
und Hallenflächen
Zielgruppe: Industrie, Verarbeitendes
Gewerbe



Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2016

Weiteres Erfolgsjahr für Investmentmarkt

Unternehmensimmobilien setzen sich als Assetklasse immer stärker durch. Denn Investoren suchen aufgrund der rasanten Renditekompression in den Assetklassen Büro oder Einzelhandel eine attraktive Anlagealternative und diversifizieren ihr Portfolio weiter. Dies lässt sich durch einen Blick in die Berichte der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN gut nachvollziehen. Während in den ersten Analysejahren 2011 und 2012 nur rund 600 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien umgesetzt wurden, hat sich das Transaktionsvolumen bereits 2013 auf mehr als 1,3 Mrd. Euro verdoppelt. Die Steigerung setzte sich in den nachfolgenden Jahren mit erhöhter Geschwindigkeit fort, sodass stets um 2 Mrd. Euro oder darüber in Unternehmensimmobilien investiert wurden. Das Jahr 2015 war dabei besonders nachfragestark und erzielte mit über 2,3 Mrd. Euro das bisherige Rekordergebnis. Diese Entwicklung verlief, wie eingangs gesagt, parallel zum gesamten gewerblichen Immobilieninvestmentmarkt in Deutschland.

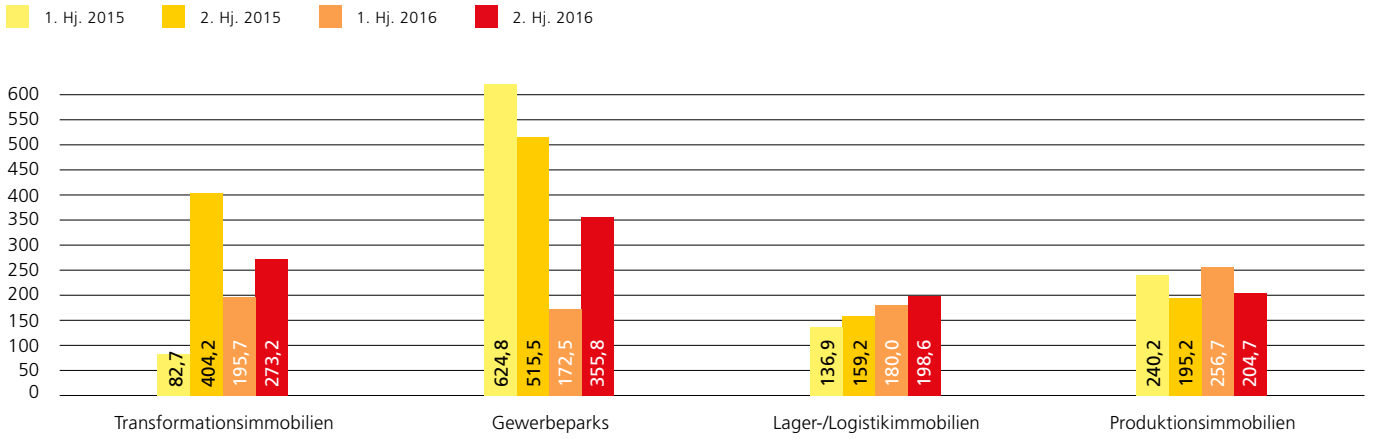
Zum Jahresende 2016 summierten sich die Transaktionen auf über 1,8 Mrd. Euro. Der Rückgang zu 2015 ist dabei nicht durch nachlassende Nachfrage zu erklären, sondern durch ein zu geringes Angebot. Während beispielsweise Gewerbeparks in den Jahren 2014 und 2015 das Transaktionsvolumen in die Höhe trieben, trugen sie 2016 nicht so umfangreich zum Gesamtvolumen bei. Hauptursache für den Rückgang ist neben einem vergleichsweise geringen Gesamtbestand auch die Tatsache, dass viele Objekte kürzlich erst gehandelt wurden und oft mittel- bis langfristig im Bestand gehalten werden. Ähnlich wie in den Jahren 2014 und 2015 wurde das höhere Transaktionsvolumen im zweiten Halbjahr erzielt. Nach einem bereits erfolgreichen ersten Halbjahr mit einem Transaktionsvolumen von über 800 Mio. Euro erreichte das Volumen im zweiten Halbjahr eine Steigerung um 28 % auf über 1 Mrd. Euro.

Relativ ausgeglichene Nachfrage über alle Kategorien

Auf das Jahr 2016 bezogen ist die Verteilung der Transaktionsvolumen über die einzelnen Kategorien der Unternehmensimmobilien relativ ausgeglichen. Gewerbeparks liegen mit einem Investmentvolumen von insgesamt 528 Mio. Euro zwar weiterhin an der Spitze, ihr Vorsprung ist aber nicht so ausgeprägt wie in den Vorjahren. Mit einem Gesamtvolumen von 469 Mio. Euro bzw. 462 Mio. Euro liegen die Transformations- und Produktionsimmobilien nur leicht darunter. Lager-/Logistikimmobilien liegen als einzige Kategorie mit einem Umsatzvolumen von 379 Mio. Euro hinter den anderen drei Kategorien. Dies ist nicht weiter verwunderlich: Traditionell weist diese Kategorie das geringste Transaktionsvolumen innerhalb der Unternehmensimmobilien auf. Dies liegt vor allem an der Aufteilung der Lager-/Logistikimmobilien nach ihrer Größe, die einmal den Unternehmensimmobilien zugerechnet werden, zum anderen separat als großflächige Logistik betrachtet werden. Die Lager-/Logistikimmobilien im Rahmen der Unternehmensimmobilien weisen maximal 11.000 m² Nutzfläche auf und sind somit für moderne großflächige Logistik meist zu klein dimensioniert. So ist der Bestand der Lager-/Logistikobjekte innerhalb der Unternehmensimmobilien eher durch kleinflächige Objekte wie Umschlagimmobilien oder Logistikimmobilien in integrierten Lagen anstatt an Autobahnknoten geprägt.

Das zweite Halbjahr 2016 liegt wieder deutlich über dem Ergebnis des ersten Halbjahres, vor allem aufgrund der hohen Umsätze bei den Gewerbeparks. Das Transaktionsvolumen der Gewerbeparks stieg im zweiten Halbjahr um über 105 % an; investiert wurden im zweiten Halbjahr insgesamt 356 Mio. Euro (1. Halbjahr: 173 Mio. Euro). Transformationsimmobilien folgen mit 273 Mio. Euro. Das entspricht einer Steigerung von knapp 40 % zum ersten Halbjahr. Der Transaktionsumsatz von Lager-/Logistik- und Produktionsimmobilien entwickelte sich deutlich weniger dynamisch. Während Lager-/Logistikimmobilien mit einem Volumen von knapp 199 Mio. Euro noch um gut 10 % zulegen konnten, sank das Transaktions-

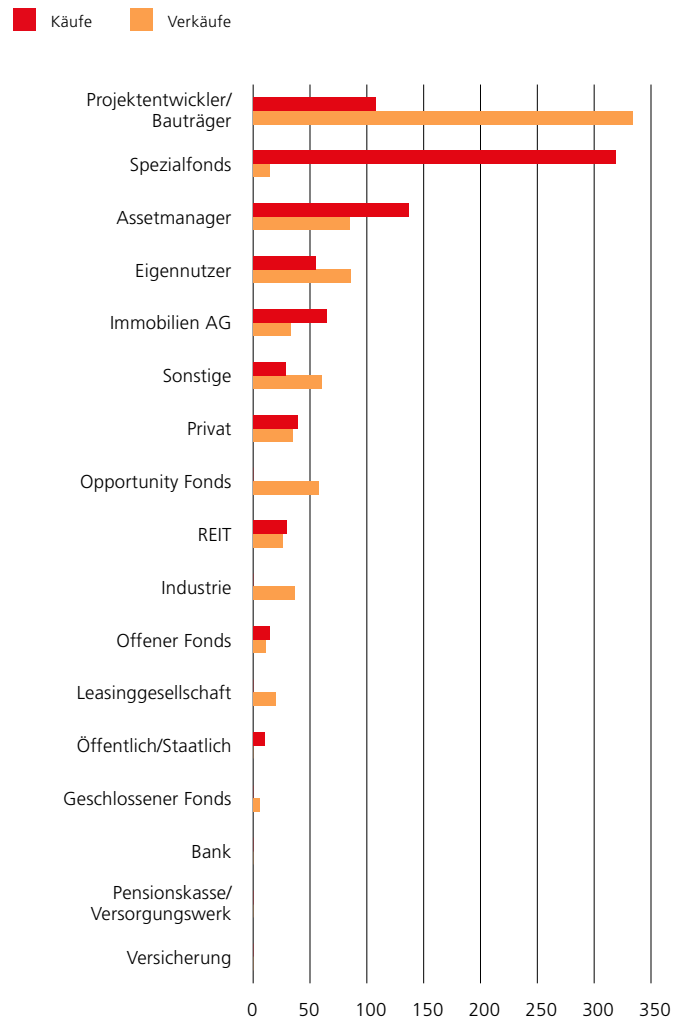
Abb. 02: Transaktionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie



volumen von Produktionsimmobilien mit 205 Mio. Euro rund 20 % im Vergleich zum ersten Halbjahr.

Auf das Gesamtjahr bezogen war vor allem der Einbruch beim Transaktionsumsatz von Gewerbeparks ursächlich für den rückläufigen Transaktionsumsatz zum Vorjahr. Dabei war auch hier nicht eine geringe Nachfrage, sondern das limitierte Angebot ursächlich. Gewerbeparks eignen sich sehr für Investments; in großen Portfoliotransaktionen wurden sie 2015 bereits umfangreich gehandelt und standen dem Markt 2016 nicht so zahlreich zur Verfügung. Neubauten sind derzeit in der Entstehungsphase und stehen noch nicht als Handelsgut zur Verfügung.

Abb. 03: Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2016 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen



Quelle: GSG Berlin

Lounge-Bereich einer GSG-Transformationsimmobilie

Eindeutig stärkste Käufergruppe 2016: Spezialfonds

Insgesamt investierten Spezialfonds 2016 rund 760 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien. Sie sind damit die mit Abstand stärkste Käufergruppe. Assetmanager und Immobilien-AGs liegen mit 251 bzw. 228 Mio. Euro deutlich dahinter. Unternehmensimmobilien erfreuen sich bei Investoren einer steigenden Beliebtheit. Aufgrund des hohen Managementaufwandes und dem damit verbundenen notwendigen Spezialwissen sind sie jedoch für Neulinge am Markt schwierig einzuschätzen – ein klarer Vorteil für Spezialfonds, Immobilien-AGs und Assetmanager mit Spezialisierung auf Unternehmensimmobilien. Dagegen sind Versicherungen, Pensionskassen und Opportunity Fonds eher noch zurückhaltend bei Direktinvestitionen in Unternehmensimmobilien. Aufgrund attraktiver Renditen nimmt aber auch deren Interesse zu. Private Akteure einschließlich Family Offices erreichten 2016 ein Ankaufsvolumen von 125 Mio. Euro und lagen damit auf dem fünften Rang. Projektentwickler/Bauträger lagen mit knapp 140 Mio. nur leicht darüber.

Nimmt man sämtliche An- und Verkäufe zusammen, waren die Projektentwickler jedoch die umsatzstärkste Gruppe im ersten Halbjahr 2016. Sie kauften und verkauften Unternehmensimmobilien im Wert von 442 Mio. Euro. Entsprechend ihrer Kernkompetenz verkauften sie deutlich mehr (334 Mio. Euro) als sie ankauften (108 Mio. Euro). Verkaufte Objekte sind in der Regel entwickelt und marktgängig; die angekauften Objekte müssen zumeist noch revitalisiert werden, bevor sie wieder veräußert werden können. Zweitstärkste Handelsgruppe waren die Spezialfonds. Die Differenz zwischen An- und Verkaufsvolumen ist bei dieser Gruppe besonders stark ausgeprägt. Das Gesamthandelsvolumen von 334 Mio. setzt sich zusammen aus 319 Mio. Euro für Ankäufe und lediglich 15 Mio. Euro aus Verkäufen. Bei den Assetmanagern ist das Verhältnis ausgeglichener: Das Handelsvolumen von 223 Mio. Euro generiert sich aus 137 Mio. Euro für Ankäufe und 85 Mio. Euro für Verkäufe.

Abb. 04: Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2016 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen

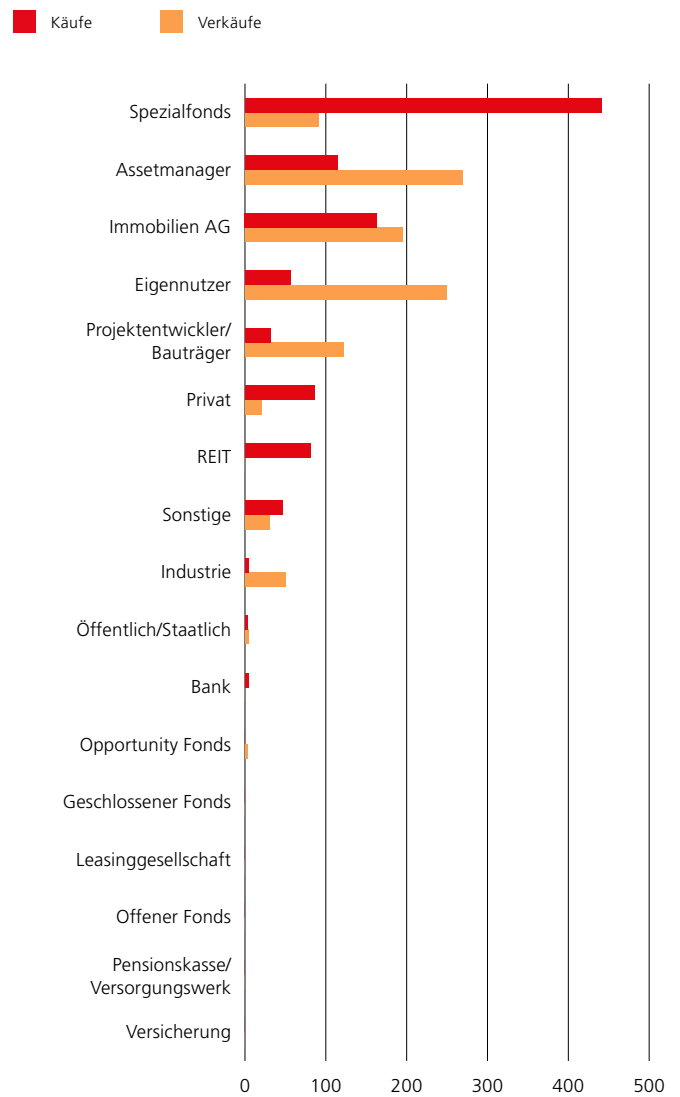
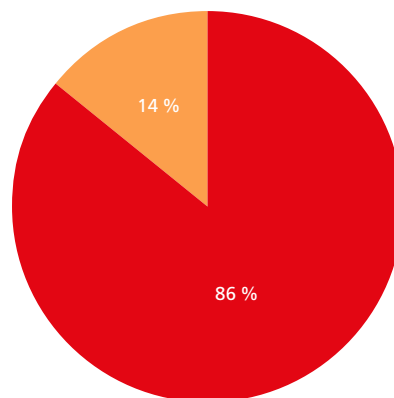
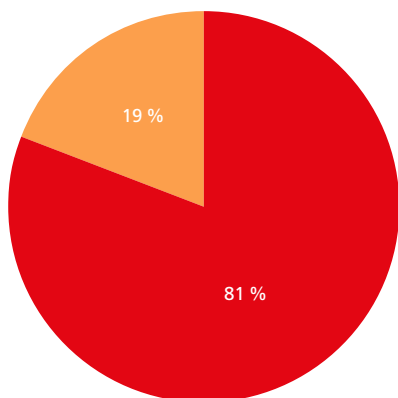


Abb. 05/06: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2016

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



Das Marktgeschehen im zweiten Halbjahr 2016 wurde von den Spezialfonds dominiert. Mit einem Handelsvolumen von 532 Mio. Euro sind sie die mit Abstand aktivsten Akteure gewesen. Wobei das Verhältnis der Ankäufe zu den Verkäufen wieder eine große Differenz zugunsten der Ankäufe aufweist. Für 441 Mio. Euro kaufte diese Gruppe im zweiten Halbjahr 2016 Unternehmensimmobilien. Die Verkäufe summierten sich im selben Zeitraum auf 91 Mio. Euro. Assetmanager und Immobilien-AGs lagen, das Handelsvolumen betreffend, im zweiten Halbjahr 2016 nahezu gleichauf. Sie handelten Unternehmensimmobilien im Wert von 383 bzw. 358 Mio. Euro. Beide Gruppen verkauften in der zweiten Jahreshälfte mehr als sie einkauften. Die Immobilien-AGs kauften Objekte im Wert von 163 Mio. Euro und verkauften Immobilien für 194 Mio. Euro. Bei den Assetmanagern stehen Ankäufe im Wert von 114 Mio. Euro Verkäufen im Wert von 269 Mio. Euro gegenüber.

Auffällig im zweiten Halbjahr 2016, aber auch zutreffend für das Gesamtjahr, ist das Verhältnis der An- und Verkäufe bei den Eigennutzern. Diese kauften 2016 insgesamt für 111 Mio. Euro Unternehmensimmobilien, trennten sich zugleich aber von Objekten im Wert von 335 Mio. Euro. Die anhaltende Neigung von Unternehmen, sich von ihren Beständen zu trennen und auf Mietlösungen umzuschwenken, wird hier wieder deutlich bestätigt. Auf der anderen Seite zeigt sich auch, dass sie nicht immer ihren Bedarf oder ihr Sicherheitsbedürfnis im Mietmarkt befriedigen können und teilweise noch auf Eigentum setzen. Gerade in peripheren Regionen mit geringer Nachfrage ist auch das Angebot an Mietobjekten entsprechend gering und unter Umständen nicht adäquat für die lokalen Unternehmen.

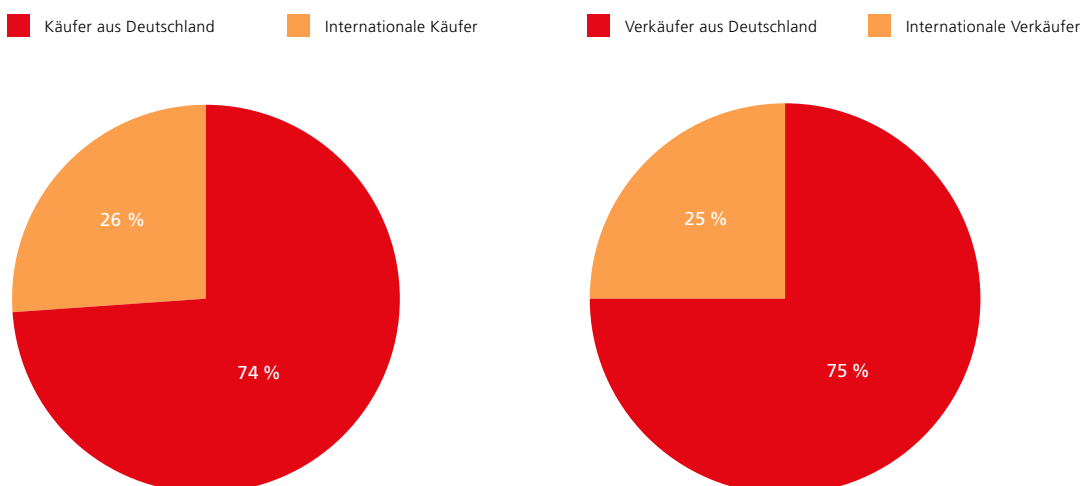
Ausländische Akteure beanspruchen wieder größere Anteile am Transaktionsvolumen

Über das Jahr 2015 zeigte sich eine stetige Zunahme der deutschen Akteure auf dem Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien. Im ersten Halbjahr 2016 setzte sich diese Entwicklung fort. Mit rund 81 % des Ankaufsvolumens lag der Anteil der deutschen Akteure im ersten Halbjahr 2016 deutlich (73 %) über dem im zweiten Halbjahr 2015. Nach der Brexit-Entscheidung sowie auch der Präsidentschaftswahl in den USA ist der als besonders sicher eingestufte Immobilienmarkt in Deutschland auch bei den ausländischen Akteuren wieder verstärkt in den Fokus gerückt – dies lässt sich vor allem im zweiten Halbjahr 2016 erkennen. Der Anteil des Ankaufsvolumens durch ausländische Akteure erhöhte sich wieder signifikant auf 26 %, ähnlich dem Verhältnis im zweiten Halbjahr 2015.

Im zweiten Halbjahr 2016 erhöhten die ausländischen Akteure sowohl auf der Käufer- wie auch auf der Verkäuferseite deutlich ihre Marktanteile. Mit 26 % des Ankaufs- und 25 % des Verkaufsvolumens sind internationale Akteure für ein Viertel des Transaktionsgeschehens im Markt für Unternehmensimmobilien verantwortlich. Das entspricht einem Ankaufsvolumen von 268 Mio. Euro und einem Verkaufsvolumen von 261 Mio. Euro. Deutsche Akteure kauften Unternehmensimmobilien im Wert von 765 Mio. Euro und verkauften für 772 Mio. Euro.

Auf das Gesamtjahr bezogen liegt der Anteil ausländischer Akteure auf Käuferseite somit bei 23 % und umfasst Ankäufe im Wert von 418 Mio. Euro. Deutsche Akteure erreichten mit einem Anteil von 77 % ein Ankaufsvolumen von rund 1,42 Mrd. Euro. Auf der Verkäuferseite liegt der Anteil internationaler Akteure bei gut 20 % und entspricht einem Volumen von 376 Mio. Euro. Auf die deutschen Akteure entfielen hier insgesamt 80 %, was einem Volumen von 1,46 Mrd. Euro entspricht.

Abb. 07/08: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2016

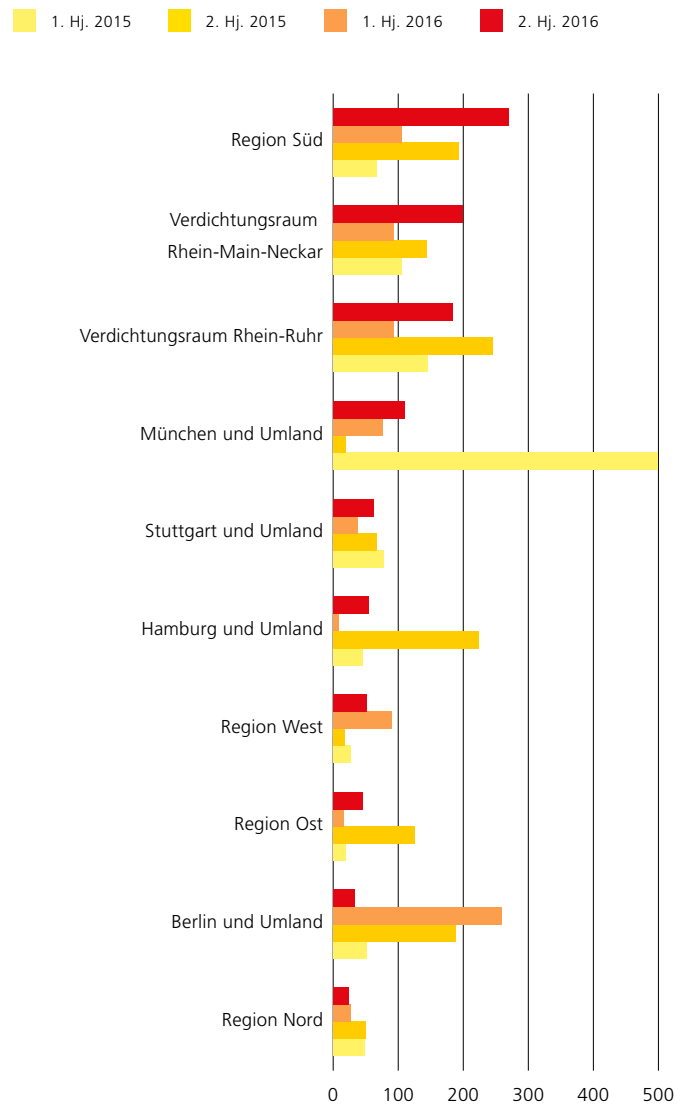


Regionale Verteilung: Süden top, Berlin rutscht ab

Der Markt für Unternehmensimmobilien wird für diese Analyse (siehe auch Karte) in sechs Ballungsräume (Hamburg, Berlin, München und Stuttgart, jeweils inkl. ihres Umlandes) aufgeteilt, in die beiden Verdichtungsräume Rhein-Ruhr und Rhein-Main-Neckar sowie in die übrigen Regionen Deutschlands (gegliedert in Nord, Ost, Süd und West). Denn aufgrund ihrer besonderen Wirtschaftsstärke ist es sinnvoll, die Ballungsräume gesondert zu betrachten und in den Daten der Regionen nicht zu berücksichtigen.

Die Region Süd (ohne München und Stuttgart) weist mit einem Transaktionsumsatz von knapp 270 Mio. Euro bzw. über einem Viertel des Gesamtumsatzes von über 1 Mrd. Euro die größte Nachfrage im zweiten Halbjahr 2016 auf. Zählt man noch München und Stuttgart samt ihrer Umlandgemeinden hinzu, so werden mit knapp 441 Mio. Euro rund 43 % des Transaktionsumsatzes in diesem Zeitraum getätigt. Dies liegt u. a. auch an dem höheren verfügbaren Angebot. Als wirtschaftsstarkes Zentrum in Deutschland mit einer Vielzahl von global agierenden (Siemens, BMW, Audi u. v. m.) und weltmarktführenden, mittelständischen (Katz-Gruppe, Klafs, ASB-Grünland, Ensinger u. v. m.) Unternehmen verfügt die Region Süd (Bayern und Baden-Württemberg) über den größten Bestand an Unternehmensimmobilien. Anteilig wird in diese Bundesländer oft stärker investiert als in die meisten übrigen. Dies dokumentiert das Vertrauen der Investoren in die Anlagesicherheit von Objekten in den südlichen Bundesländern. So entfiel mit dem Erwerb des Flugplatzes und Gewerbeparks Oberpfaffenhofen in Weßling auch eine der höchsten Einzeltransaktionen im zweiten Halbjahr auf den Süden Deutschlands, genauer gesagt auf den Großraum München. Airbus veräußerte das Ensemble mit über 100.000 m² Nutzfläche im vierten Quartal 2016 an ein Mitglied der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN.

Abb. 09: Verteilung der Transaktionsvolumen im rollierenden Vergleich nach Region in Mio. Euro, absteigend nach Transaktionsvolumen im 2. Hj. 2016



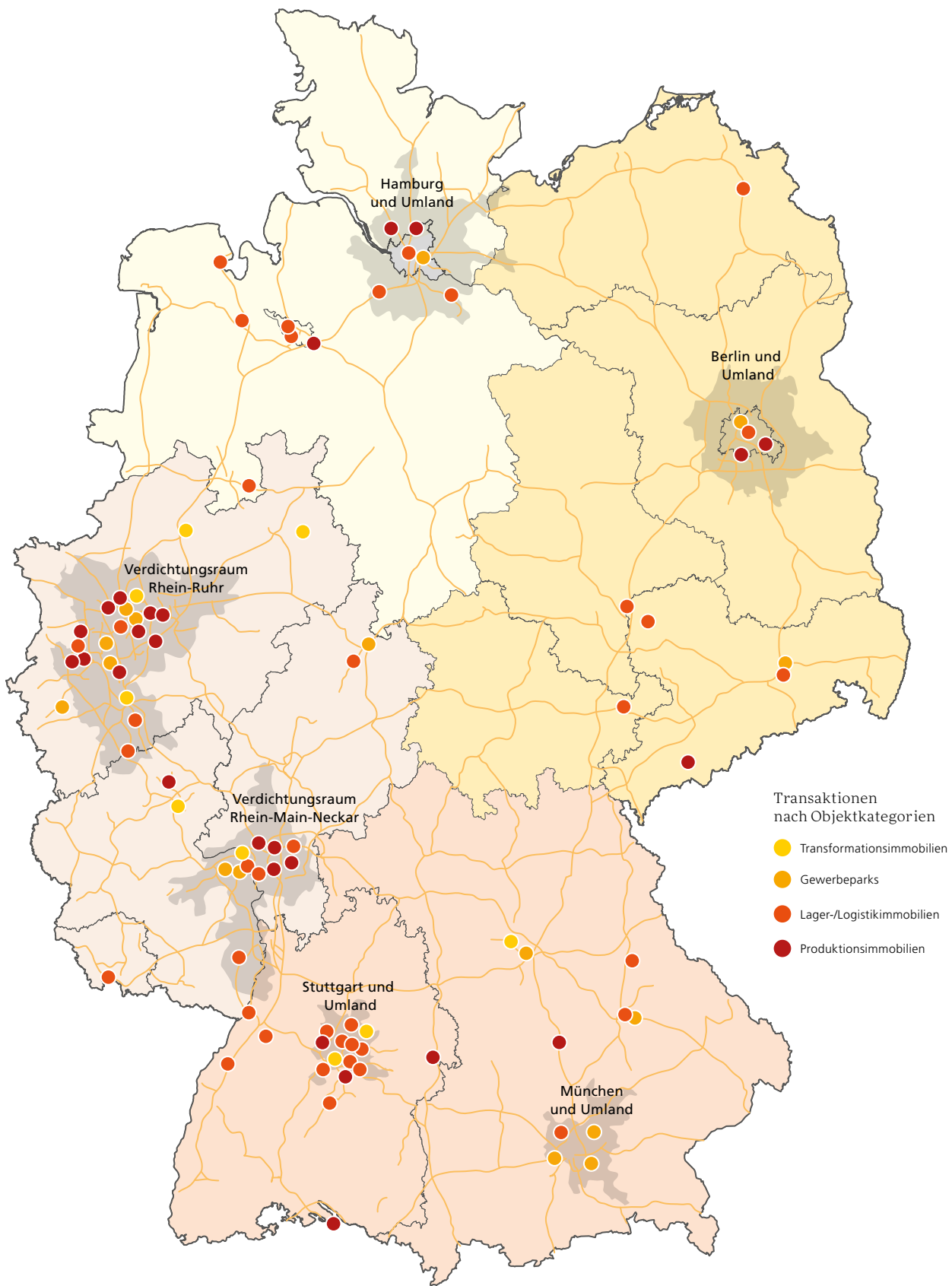
Mit Ausnahme der Verdichtungsräume Rhein-Ruhr und Rhein-Main-Neckar, die ebenfalls jeweils um 180 bzw. 200 Mio. Euro Umsatz im zweiten Halbjahr 2016 auf sich vereinen, liegen die weiteren Regionen vergleichsweise abgeschlagen zurück. Während die Peripherie jenseits der Metropolen im Süden sehr stark aufgestellt ist, kann außerhalb der Agglomerationen in der übrigen Republik derzeit nur wenig Handelsaktivität festgestellt werden. Hier stehen aber auch generell weniger Objekte für ein Investment zur Verfügung, da die Marktliquidität ebenfalls geringer ist. Erstaunlich ist weiterhin, dass die Region Berlin und Umland, die in den vergangenen Untersuchungsperioden stets

die größte Nachfrage erzielte bzw. zumindest ganz oben mitspielte, im zweiten Halbjahr 2016 – das erste war überaus umsatzstark – kaum eine Rolle spielte. Unternehmensimmobilien wurden nur mit einem Wert von knapp 34 Mio. Euro gehandelt. Noch einmal sei angemerkt, dass dabei größere Logistikinvestments nicht mit berücksichtigt wurden, da sie Teil der separaten Logistikmarktbeurteilung sind.¹ Der Grund könnte auch hier mangelndes Angebot sein: Viele Marktteilnehmer pflegen zunächst ihre jüngeren Investments in die Portfolios ein, wieder andere möchten Unternehmensimmobilien gar nicht verkaufen und sehen sich als langfristiger Bestandhalter.

¹Für weitere Informationen siehe auch die Konsortialstudie „Logistik und Immobilien 2016“ der bulwiengesa AG in Zusammenarbeit mit Berlin Hyp, Goodman, Savills und Bremer AG. Download unter: <http://www.bulwiengesa.de/de/publikationen/studien/logistik-und-immobilien-2016>

Abb. 10: Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 2. Hj. 2016 nach Objektkategorie

Region Nord Region Ost Region West Region Süd Verdichtungsräume



Region West legt um 220 % zu

Im Jahresvergleich 2015 zu 2016 fällt auf, dass die größten Zuwächse in der Region West registriert wurden. Das Transaktionsvolumen stieg um über 220 % gegenüber dem Vorjahr. Jedoch fiel der Jahresumsatz 2015 mit nur 44 Mio. Euro auch gering aus. Allerdings umfassen die Verdichtungsräume Rhein-Ruhr und Rhein-Main-Neckar auch schon fast alle großen Städte der Region West, dieses Verhältnis ist in den Regionen Nord, Ost und Süd nicht so stark ausgeprägt. Aktuell liegt das Investitionsvolumen für 2016 bei 141 Mio. Euro in der Region West. Die zweithöchsten Zuwächse entfallen aber wieder auf die umsatzstarke Region Süd. Das Transaktionsvolumen wurde zum Vorjahr nochmals um 45 % gesteigert. Auf das Gesamtjahr 2016 entfielen somit 375 Mio. Euro auf die Region Süd, München und Stuttgart samt Umland noch nicht mit einbezogen.

Berlin und Umland haben im Gesamtjahresvergleich überraschenderweise auch einen Anstieg des Handelsvolumens erfahren. Um 22 % stieg der Umsatz 2016 gegenüber 2015 an. Dies verdankt die Region vor allem dem starken Umsatz im ersten Halbjahr 2016 von rund 260 Mio. Euro. Insgesamt entfallen 292 Mio. Euro des Jahresumsatzes auf die Region Berlin und Umland. Zuwächse im Transaktionsvolumen konnten jedoch auch im Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar beobachtet werden. Mit einem Plus von 18 % fiel der Zuwachs in dieser Region jedoch am geringsten aus. Auf die Jahre heruntergebrochen stehen 293 Mio. Euro im Jahr 2016 einem Volumen von 250 Mio. Euro 2015 gegenüber. Alle anderen Regionen verzeichneten Rückgänge im Transaktionsvolumen gegenüber dem Vorjahr. Die stärksten Rückgänge wurden dabei in Hamburg (-77 %) und München (-64 %) (beide samt Umland) registriert.

Renditekompression unterstreicht Ende der Unternehmensimmobilien als „Nischenprodukt“

Der gewerbliche Immobilieninvestmentmarkt in Deutschland konnte in den vergangenen Jahren sowohl generell wie auch bei den Unternehmensimmobilien einen vergleichsweise hohen Transaktionsumsatz verzeichnen. Waren vor einigen Jahren die Unternehmensimmobilien aufgrund der mangelnden Markttransparenz mit hohen Unsicherheiten behaftet, so sind sie heutzutage eindeutig aus der Nische getreten. Dies hat auch Folgen für die zu erzielenden Renditen. Risikoaufschläge gibt es nicht mehr in den Maßen wie früher. Man erreicht in der Spitze für Top-Objekte Renditen, die so auch in den Assetklassen Büro, Handel oder Logistik aufgerufen werden. Dies gilt insbesondere für die gut zu handelnden Multi-Tenant-Kategorien Transformationsimmobilien und Gewerbeparks. Ein Grund hierfür ist neben dem Anlagedruck und der damit einhergehenden erhöhten Nachfrage nach Immobilien allgemein auch das bessere Verständnis in der Bewirtschaftung der Unternehmensimmobilien. Die Einschätzung der „Core“-Qualitäten von Unternehmensimmobilien setzt sich in der Branche immer stärker durch und kommt sukzessive auch bei privaten und risikoaversen Investoren an. Die Spitzenrenditen bestätigen diesen „Imagegewinn“.

Transformationsimmobilien und Gewerbeparks erzielen Spitzenpreise

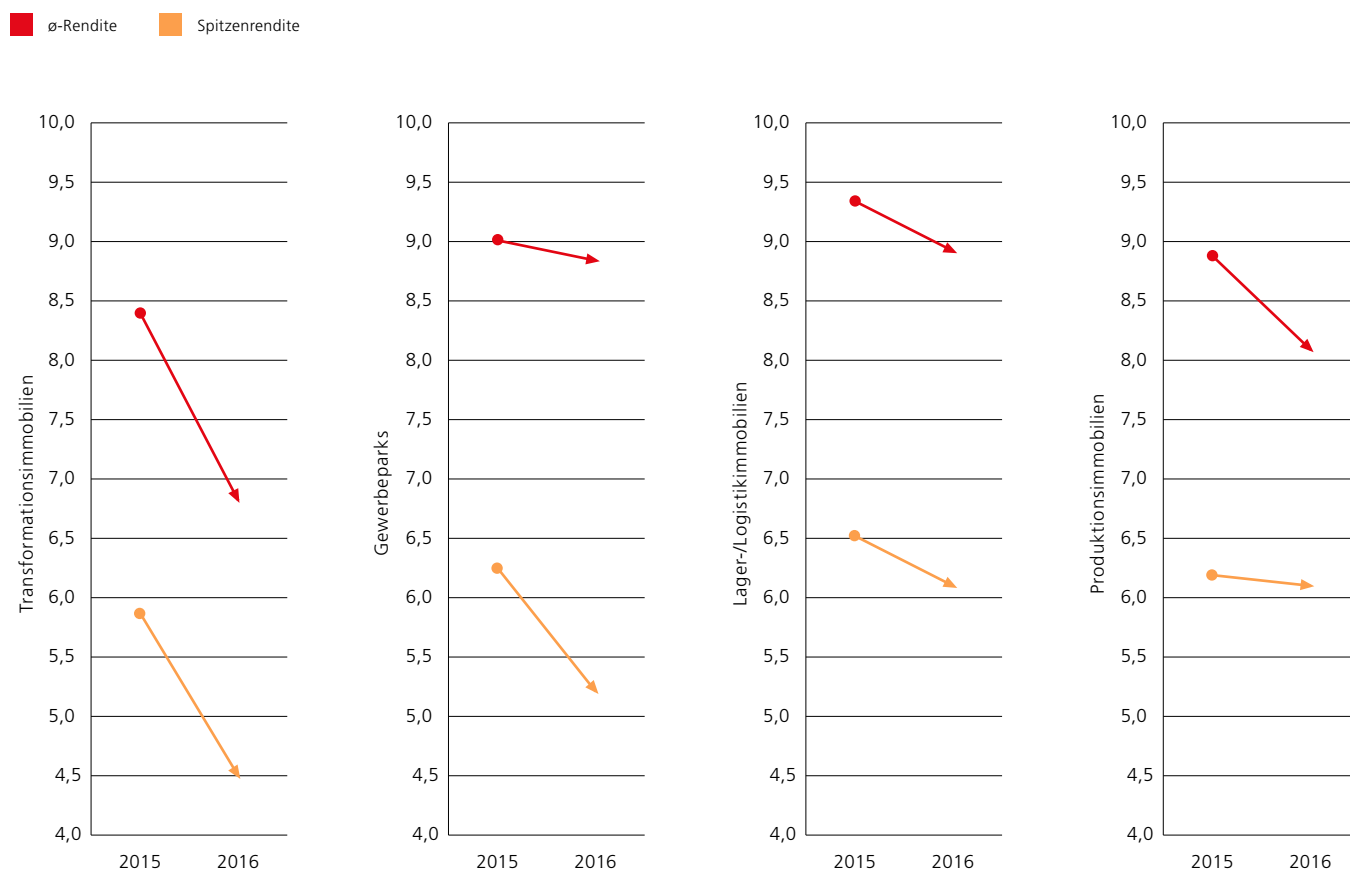
Es zeigt sich, dass alle Objektkategorien der Unternehmensimmobilien sowohl im Durchschnitt als auch in der Spitze im Vergleich zu 2015 eine Renditekompression erfahren haben. Am deutlichsten lässt sich dies bei den Transformationsimmobilien in der Spitze erkennen. Hier haben die Renditen zwischen Ende 2015 und Ende 2016 um rund 1,4 Prozentpunkte von 5,9 % auf 4,5 % nachgegeben. Dies betrifft insbesondere Top-Objekte in den prosperierenden Metropolräumen, die von einer ehemaligen Industrieliegenschaft bereits durch umfangreiche Sanierungs- und Umbauarbeiten sowie Assetmanagement in eine attraktive Multi-Tenant-Immobilie umgewandelt wurden. In diesen Objekten erreichen Büromieten teilweise die Höhe reiner Büroobjekte in gleicher Lagequalität. In München konnten vereinzelt bis zu 16,00 Euro/m² aufgerufen werden, in Berlin bis zu 18,00 Euro/m² und in Frankfurt sogar bis zu 30,00 Euro/m². Dies spiegelt auch die anziehende Nachfrage für diese Objektkategorie – anspruchsvolle Büronutzer sind gerne bereit, für industriellen Charme auch die entsprechenden Preise zu bezahlen.

Auch der andere Typus der Multimietobjekte, der Gewerbepark, wurde früher zu höheren Renditen gehandelt. Waren Ende 2015 noch 6,3 % in der Spitze üblich, so können heutzutage bis zu 5,2 % erzielt werden. Dies liegt neben dem allgemein gestiegenen Interesse unter anderem auch darin begründet, dass es mittlerweile wieder attraktive Neubauobjekte dieser Kategorie gibt, die nicht, wie teilweise in den Vorgängergenerationen, über einen überhöhten Anteil an Büroflächen verfügen. Sie sind daher deutlich marktgängiger. Auch werden die Neubauten teilweise auf innerstädtischen Konversionsarealen errichtet und bieten somit gute Lagekriterien. In diesen zentral gelegenen Neubauten sind die Nutzer auch bereit, höhere Mieten zu zahlen, was sich wiederum in höheren Kaufpreisen bemerkbar macht. Prominente Beispiele sind beispielsweise die City-Parks von SEGRO in Düsseldorf und Köln. Der Marktquerschnitt verfügt jedoch noch über viele der weniger marktgängigen Objekte. Dies ist auch Grund dafür, dass die Renditekompression im Durchschnitt der Gewerbeparks mit 17 Basispunkten (Bp) deutlich geringer ausfällt.

Eine Renditekompression gab es auch bei Lager-/Logistikobjekten und Produktionsimmobilien, die jedoch deutlich niedriger ausfiel. Sowohl in der Spitze als auch im Durchschnitt liegt sie bei den Lager-/Logistikobjekten bei ca. 40 Bp. In der Spitze liegt diese Objektkategorie der Unternehmensimmobilien damit bei 6,1 %. Mit Blick auf großflächige Logistikimmobilien und dort übliche Renditen fällt auf, dass sie etwas höher liegen. Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN unterscheidet, wie oben erwähnt, strikt zwischen diesen großflächigen und modernen Logistikkonzepten etwa an Autobahnknoten und den kleineren oder teilweise betagteren Lagerobjekten im städtischen Geflecht.

Die Entwicklung bei den Produktionsimmobilien zeigt deutlich, dass auch diese immer häufiger gehandelt werden. Die Kaufpreise steigen bereits und die Renditen sinken im Durchschnitt um spürbare 80 Bp. Auch im Spitzenbereich geht diese Entwicklung nicht spurlos vorüber, allerdings ist das Niveau stabiler. Mit marginalen 10 Bp Rückgang nähert man sich 2016 zwar der 6%-Marke an, kann sie aber noch nicht durchbrechen.

Abb. 11: Bruttoanfangsrenditen² im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %



² 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.

Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2016

Gerignes Angebot drückt den Flächenumsatz

Trotz einer weiterhin wachsenden Konjunktur bleibt die Nachfrage nach Mietflächen in Unternehmensimmobilien groß, der Flächenumsatz sinkt aber auf den niedrigsten Wert seit 2013. Mit rund 388.000 m² liegt dieser Wert gut 30 % niedriger als zum vorherigen Halbjahr und sogar 31 % niedriger im Gegensatz zum Mittel der vergangenen drei Jahre. Ursache dafür sind u. a. das fehlende Angebot und das geringe Neubausvolumen.

Berlin mit mehr als 100.000 m² Flächenumsatz vor Verdichtungsraum Rhein-Ruhr

Der höchste Flächenumsatz in Unternehmensimmobilien wurde in der zweiten Hälfte des Jahres 2016 in Berlin und Umgebung erreicht. Der Flächenumsatz übertrifft dabei

den Spitzenwert aus dem ersten Halbjahr 2016 im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr um knapp 6 %. Berlin vereinigt in der zweiten Hälfte 2016 insgesamt rund 27 % aller getätigten Vermietungsumsätze in Unternehmensimmobilien auf sich; damit liegt Berlin aktuell mit knapp 50 % mehr Nachfrage vor der zweitstärksten Region, dem Verdichtungsraum Rhein-Ruhr. Geschuldet ist dies vor allem dem weiterhin hohen Bedarf des Dienstleistungssektors, den kleinen und mittelständischen Unternehmen im Verarbeitendem Gewerbe sowie der aktiven Start-up-Szene in der Hauptstadt. Im Gegensatz zum Transaktionsmarkt, auf dem im zweiten Halbjahr 2016 keine Produkte zur Verfügung standen, waren im Flächenmarkt noch einige, wenngleich wenige Angebote verfügbar. Wie auch im Büroflächenmarkt ist aber auch hier das Angebot knapp. Lediglich außerhalb des S-Bahn-Ringes hat man ggf. noch Möglichkeiten, fündig zu werden. Aber auch hier steigt das Interesse zunehmend an.

Abb. 12: Absolute Flächenumsätze in m² im rollierenden Vergleich, 1. Hj. 2015 bis 2. Hj. 2016, nach Regionen, absteigend nach Flächenumsatz 2. Hj. 2016 sortiert

Region	1. Hj. 2015	2. Hj. 2015	1. Hj. 2016	2. Hj. 2016	Gesamt
Berlin und Umland	68.500	163.000	96.500	104.000	432.000
Verdichtungsraum Rhein-Ruhr	113.500	81.000	98.500	69.500	362.500
Region Nord	24.000	74.000	20.500	50.500	169.000
Region Süd	42.500	109.000	72.000	44.500	268.000
Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar	122.500	72.000	48.500	37.500	280.500
Hamburg und Umland	38.500	49.000	58.500	25.000	171.000
München und Umland	24.500	61.500	49.500	20.500	156.000
Region Ost	21.500	10.000	28.000	16.000	75.500
Stuttgart und Umland	137.000	24.000	29.000	15.500	205.500
Region West	66.000	36.000	53.000	5.000	160.000
Gesamt	658.500	679.500	554.000	388.000	2.280.000



Flächenumsätze steigen nur in Region Nord sowie Berlin und Umland

Während der Flächenumsatz im zweiten Halbjahr 2016 in fast allen Regionen gegenüber dem vorangegangenen Halbjahr fällt, entwickelt er sich in der Region Nord sowie in Berlin und Umland positiv. Besonders die Region Nord hat mit einem Wachstumsschub von 147 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 das höchste Wachstum. Dort stieg der Umsatz auf rund 50.600 m², das entspricht allerdings gerade einmal 49 % des getätigten Umsatzes in Berlin und Umland. Ein ganz anderes Bild ist im Westen und den südlichen Regionen Deutschlands zu erkennen. Die Region West hat dabei den größten Nachfrageverlust zu verzeichnen, dort wurden rund 91 % weniger Umsatz im Vergleich zum vorherigen Halbjahr registriert. Hier sank der Flächenumsatz von 53.000 m² auf jetzt 5.000 m², was lediglich ca. ein Siebtel des Dreijahresmittels der Region West ausmacht. Auch Stuttgart sowie München und Umland zeigen im zweiten Halbjahr 2016 keine hohe Nachfrage und verorten sich mit rund 15.500 bzw. 20.500 m² Umsatz im unteren Drittel.

Abb. 13: Flächenumsätze im rollierenden Vergleich in Tsd. m² nach Regionen und Halbjahren, absteigend nach Flächenumsatz 2. Hj. 2016 sortiert

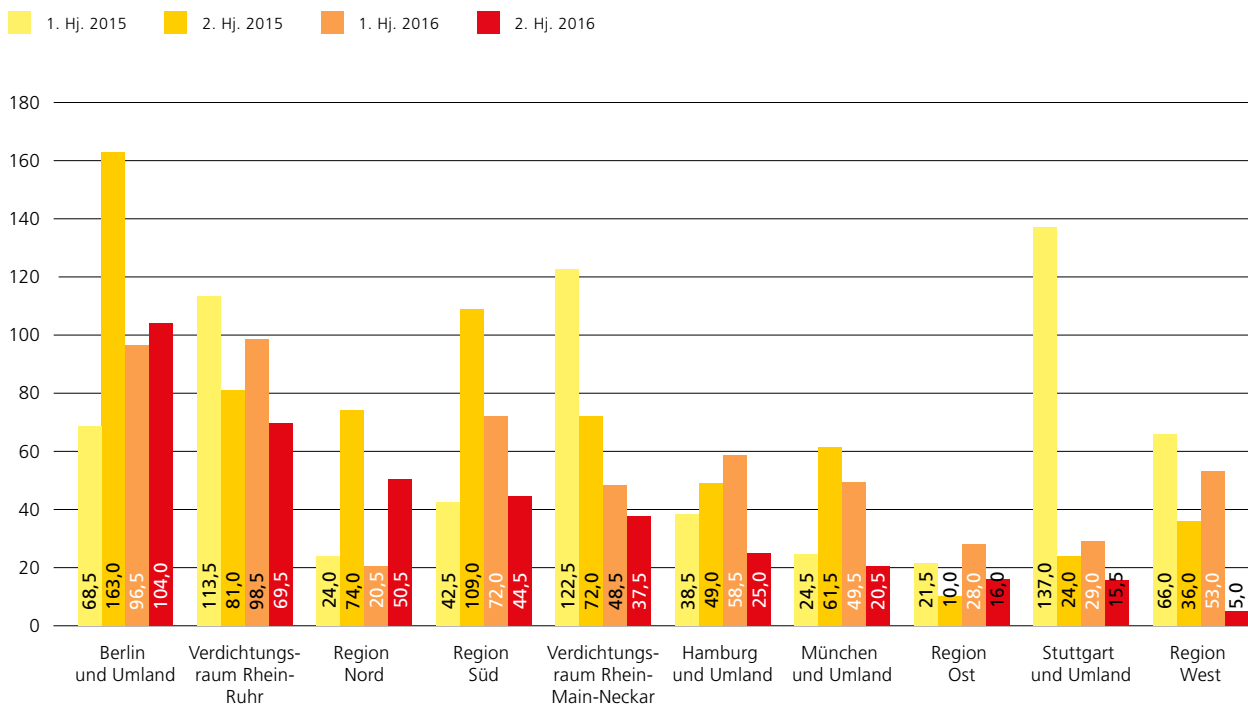


Abb. 14: Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich nach Regionen in m²

Region Nord Region Ost Region West Region Süd Verdichtungsräume

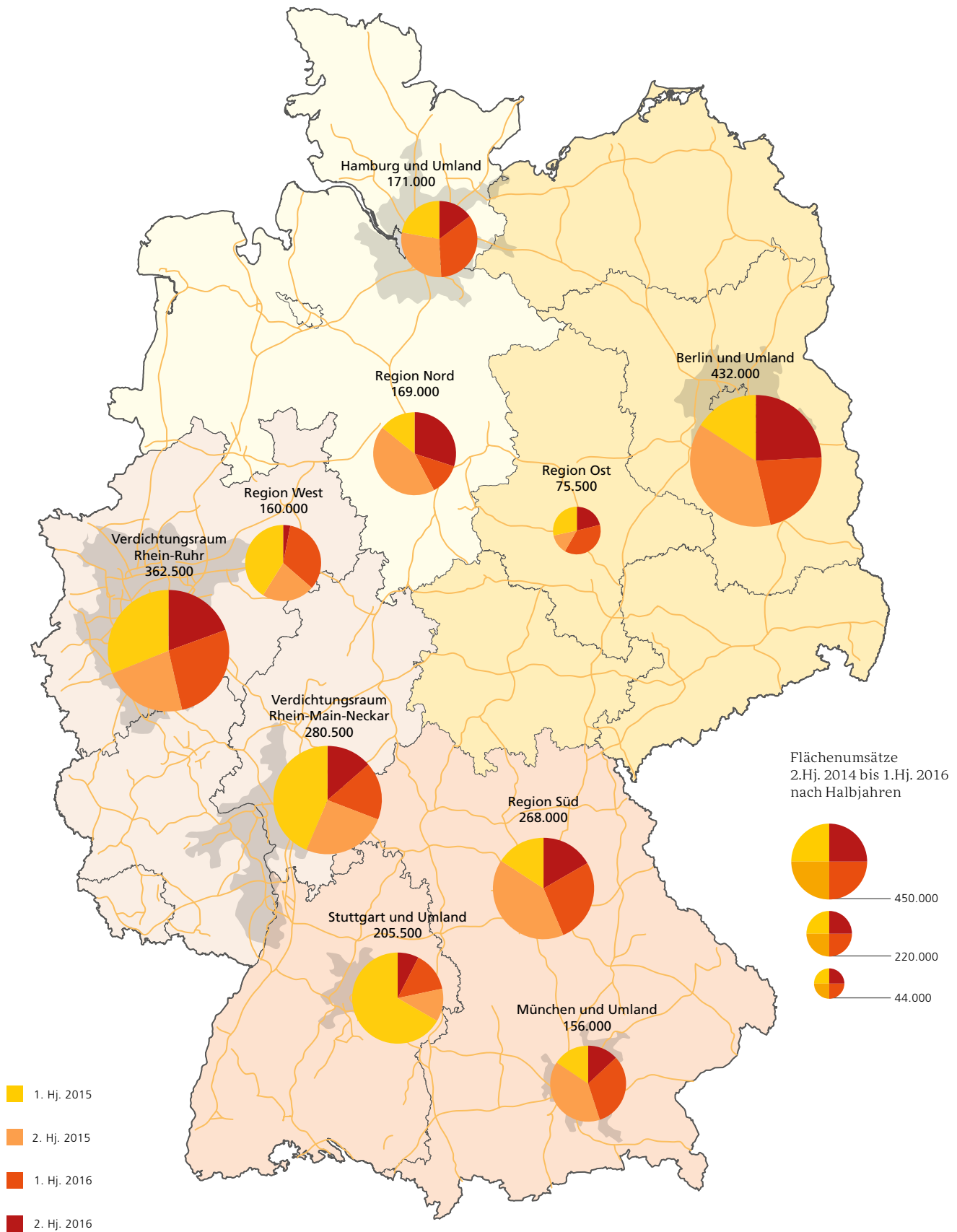
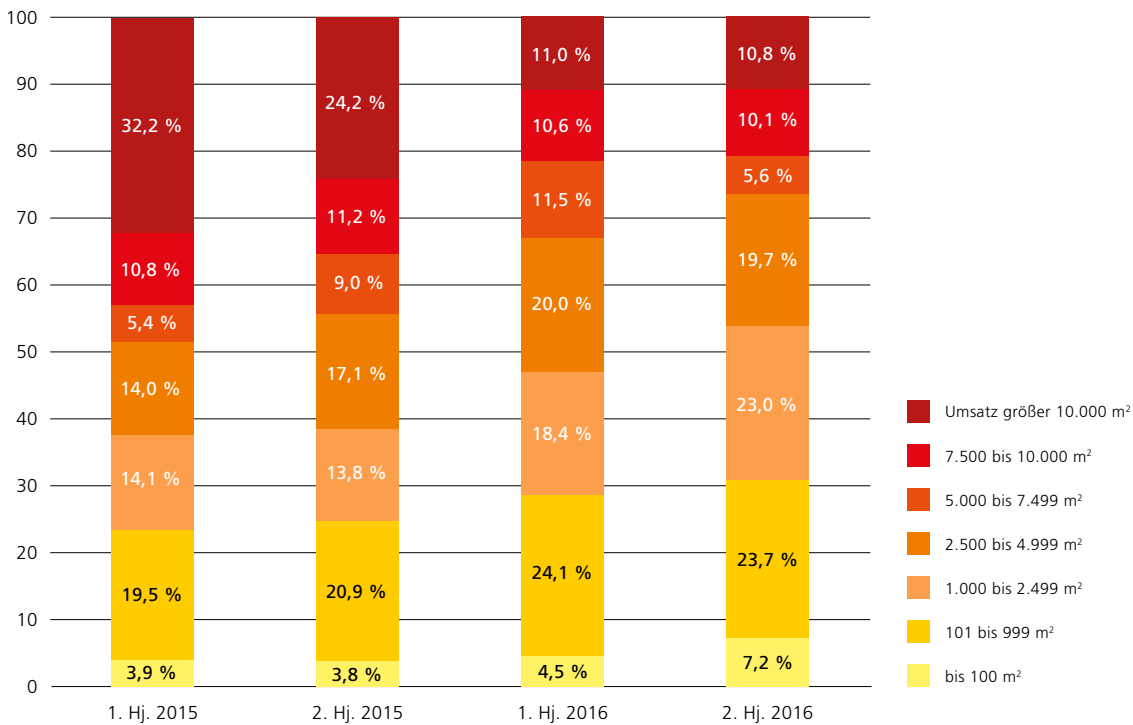


Bild rechts:
Fertigungshalle in einer
M7-Produktionsimmobilie



Abb. 15: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen im rollierenden Vergleich



Trend zu kleineren Mietflächen setzt sich fort

Nach wie vor gilt: Gefragt sind vor allem kleinere Flächen in Unternehmensimmobilien. Die Bereitstellung einer großen Bandbreite von Flächengrößen ist eine der zentralen Qualitäten dieser Assetklasse. Dies wird auch von den potenziellen Mietern und Noch-Eigennutzern wahrgenommen und wertgeschätzt. Kleinere und mittlere Flächengrößen bis 2.500 m² machen zusammen mehr als die Hälfte des getätigten Vermietungsumsatzes aus. Es zeigt sich aber auch, dass Größen zwischen 2.500 und 5.000 m² sukzessive mehr Nachfrage generieren. Dieses Flächensegment macht mittlerweile rund ein Fünftel der Nachfrage aus. Eher volatil ausgeprägt ist das mittelgroße Segment zwischen 5.000 m² und 7.500 m². Im zweiten Halbjahr 2016 wurde hier deutlich weniger Nachfrage generiert als noch im vorhergehenden. Auch liegt es unterhalb der Nachfrage des langjährigen Schnitts. Dies gilt ebenso für die beiden größten Flächengrößenklassen, auch wenn Umsätze über 10.000 m² immerhin noch ca. 11 % ausmachen. Diese kommen häufig bei Produktionsimmobilien vor³ und werden aufgrund der hohen Eigennutzerrate deutlich weniger nachgefragt.

Der größte Zuwachs lässt sich in der Größenkategorie bis 100 m² Mietfläche verzeichnen (+63 %). Diese Größenkategorie ist allerdings auch mit dem zweitgeringsten Anteil vertreten. Zudem legten Flächengrößen von 1.000 bis 2.500 m² auch weiterhin um 25 % zum vorangegangenen Halbjahr zu. Besonders rückläufig sind die größeren Kategorien. Vor allem im Bereich der Produktionsimmobilien, wo zumeist eine größere Fläche benötigt wird, ist weniger umgesetzt worden. So lässt sich ein deutlicher Rückgang von rund 52 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 feststellen. Die beiden größten Flächengrößenklassen erzeugen weiterhin Umsatz und festigen ihren Anteil zwischen 10 % und 11 %. Da diese Flächengrößen häufig im Bereich der Produktion benötigt werden, ein Großteil dieser Flächen allerdings bei Eigennutzern oder in langfristigen Mietverträgen gebunden ist, ist nicht von einer geringeren Nachfrage auszugehen, sondern von einem zu geringen Angebot an diesen Mietflächen.

Insgesamt nimmt jedoch eher die Bedeutung kleinerer Flächen für Unternehmensimmobilien zu. Dies kann durch den steigenden Bedarf der Unternehmen nach Flexibilität gedeutet werden.

³ Hinweis: Flächenumsätze über 10.000 m² bei Lager-/Logistikflächen werden nicht gewertet, da diese den Logistikimmobilien zugerechnet werden. Im Rahmen der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN werden lediglich Flächen unterhalb dieser Grenze berücksichtigt.

Lange und kurze Mietverträge erzeugen mehr Nachfrage

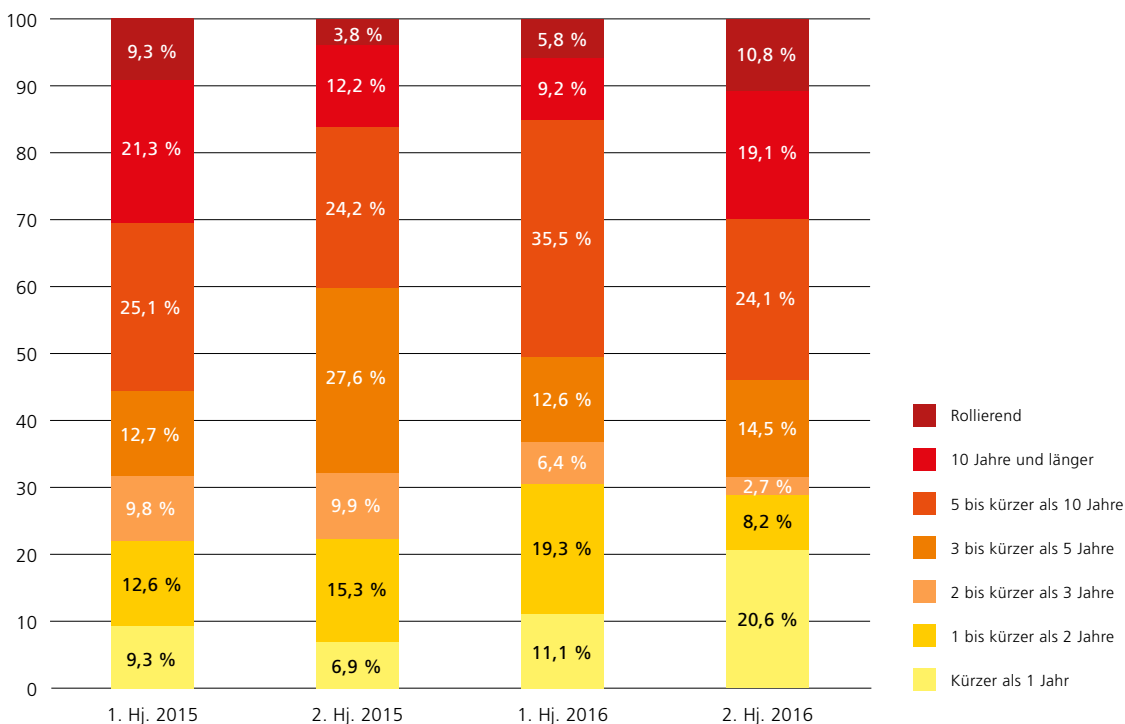
Unternehmensimmobilien können einerseits ihren Mietern flexible Mieteinheiten anbieten und auf der anderen Seite langfristigen Cashflow generieren. Das zweite Halbjahr 2016 zeigt deutlich, dass beide Aspekte zwei dynamische Wachstumspotenziale darstellen.

Belegt wird dies durch die Dauer der Mietverträge, bezogen auf ihren anteiligen Flächenumsatz. Fast ein Drittel aller Flächenumsätze wird im zweiten Halbjahr 2016 mit Mietvertragslaufzeiten von weniger als zwei Jahren getätigt, davon ein Großteil mit unter einem Jahr Vertragslaufzeit. Diese beinhalten u. a. auch Lagerboxen für private und zunehmend kleinere Gewerbetreibende. Dadurch entsteht zwar ein höherer organisatorischer Aufwand, der allerdings kompensiert wird durch eine höhere Mietrendite, den steigenden Bedarf sowie geringe Ausbau- und Instandhaltungskosten. Während die sehr kurzen Mietverträge (0 – 1 Jahre) im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 mit einem Wachstum von 9,5 % ein deutliches Nachfrageplus erzielen, lässt die Nachfrage in der nächst größeren Gruppe (1 – 2 Jahre) um 11 Prozentpunkte nach.

Aber auch die längerfristigen Mietverträge haben eine hohe Bedeutung bei Unternehmensimmobilien. Im langjährigen Mittel sind in der Kategorie der fünf- bis zehnjährigen Mietverträge die meisten Flächen gebunden. Dies trifft auch auf das zweite Halbjahr 2016 zu – rund ein Viertel des Umsatzes wurde hier erzeugt. Auch sehr langfristige Laufzeiten mit mehr als zehn Jahren waren im vergangenen Halbjahr gefragt. Gut 19 % der Nachfrage stammt aus diesem Segment, wobei die längste Anmietung knapp 20 Jahre betrug. Das zeigt, dass es auch viele Mieter gibt, denen langfristige Vertragslaufzeiten und damit Flächensicherheit wichtig ist. Dies garantiert auf lange Sicht ein stabileres unternehmerisches Handeln – in Zeiten geringer Bautätigkeit bzw. Flächenverfügbarkeit ein wichtiges Argument. Besonders im produzierenden Bereich ist dies der Fall.

Durch Flexibilität und Beständigkeit bei Unternehmensimmobilien wird ein stabiler Cashflow gewährleistet, da aus Bestandshalter- und Investorensicht langfristige Mieter eine stabile Mieterbindung garantieren. Kurze Vertragslaufzeiten halten hingegen die Nachfrage aktiv, erhöhen die Flächenauslastung und generieren einen noch höheren Cashflow.

Abb. 16: Anteile des Flächenumsatzes nach Mietvertragslaufzeit in Jahren, 2. Hj. 2016



Hohe Auslastungen führen zu geringen Flächenumsätzen

Das zweite Halbjahr 2016 verzeichnet in jeder Objektkategorie der Unternehmensimmobilien geringere Umsätze als das erste Halbjahr 2016. Ursächlich sind die hohen Auslastungen der Objekte durch den lang anhaltenden Immobilienzyklus und das geringe Neubauvolumen.

Auch die Objekte der Mitglieder der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN sind mittlerweile sehr gut ausgelastet, die Leerstandsdaten niedrig. Gut für die Eigentümer, doch entsprechend niedrig fallen die Umsatzzahlen aus.

Dies zeigt sich besonders bei den Lager-/Logistikimmobilien, die den größten Rückgang verzeichnen. Mit über 59 % weniger Flächenumsatz im Vergleich zur ersten Hälfte 2016 sank der getätigte Umsatz dabei auf 71.000 m² – über 60.000 m² weniger als das langjährige Mittel. Mittlerweile stehen hier kaum noch Angebote für kleinere Lagerobjekte in integrierten Lagen zur Verfügung. Da sich der Neubau vornehmlich auf große Logistikimmobilien an Verkehrsknotenpunkten oder Umschlagimmobilien konzentriert, stehen dem Markt immer weniger

Flächen in kleinen Lager-/Logistikimmobilien zur Verfügung. Ganz ähnlich verhält es sich auch bei den anderen Objektkategorien, wenn auch etwas weniger drastisch. Ein leichter Rückgang ist auch bei Transformationsimmobilien zu erkennen. Im ersten Halbjahr 2016 wurden noch gut 128.000 m² nachgefragt. Das zweite Halbjahr 2016 verzeichnete einen Rückgang von 15 % auf 110.000 m². Das sind 26.000 m² weniger als das langjährige Mittel der Initiative Unternehmensimmobilien. Da auch Transformationsimmobilien nur sporadisch entwickelt werden, steuert auch dieser Markt auf eine Unterversorgung zu.

Während gerade ältere Gewerbeparks früher Vermietungsprobleme hatten, verkehrt sich dies heute ins Gegenteil. Auch der Flächenumsatz bei Gewerbeparks ist im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 zurückgegangen (-19 %), erreicht mit 154.000 m² jedoch im zweiten Halbjahr 2016 den höchsten Wert. Betrachtet man diese gemeinsam mit den Transformationsimmobilien, die den zweithöchsten Umsatz erzielen, lässt sich vermuten, dass Flächen in Multi-Tenant-Objekten einen der stabilsten und stärksten Umsatzbringer darstellen.

Abb. 17: Flächenumsatz in m² nach Objektkategorie im rollierenden Vergleich

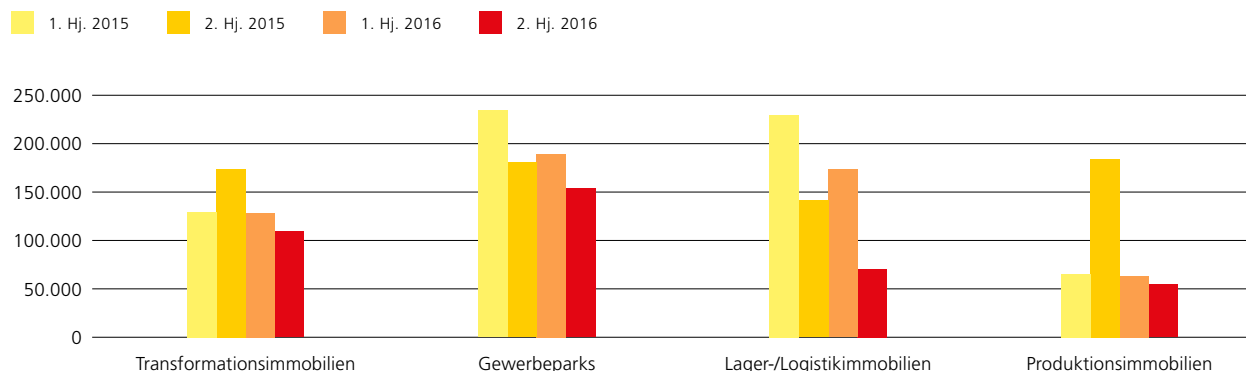
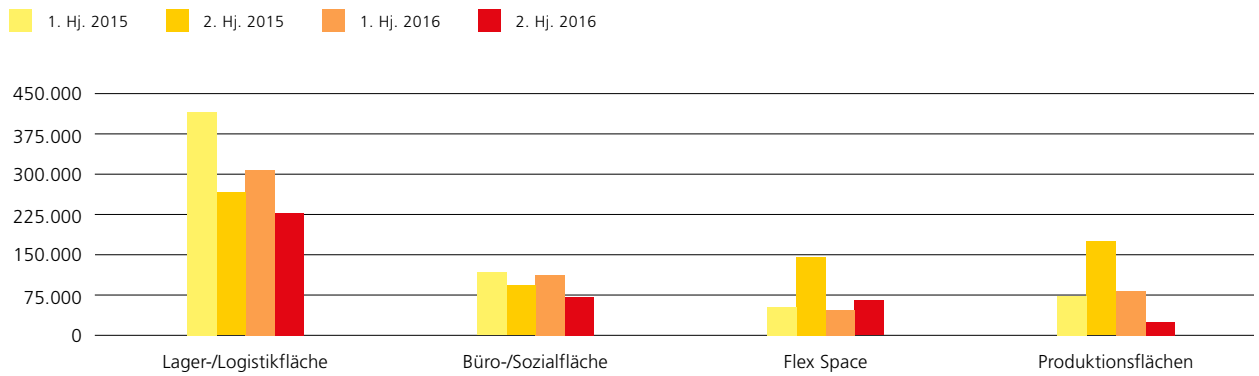


Abb. 18: Rollierender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen



Umsatz von Produktionsflächen bricht ein, Flex Spaces⁴ mit Umsatzplus

Mit Ausnahme der Flex Spaces sind alle betrachteten Flächenarten im zweiten Halbjahr 2016 von Umsatzrückgängen betroffen. Der Grund auch hier: mangelndes Angebot. Am prägnantesten fällt der Rückgang bei Produktionsflächen aus. Der Umsatz schrumpft von 82.000 m² im ersten Halbjahr um 70 % (= 57.000 m²) auf rund 25.000 m² im zweiten Halbjahr. Da aufgrund der hohen Eigennutzerquoten in Kombination mit der geringen Bautätigkeit für Vermietungszwecke insgesamt nur wenig Mietfläche zur Verfügung steht, sind sie im Verlauf des langen Immobilienzyklus mittlerweile sehr gut ausgelastet. Gleichzeitig führen die hohen Mietvertragslaufzeiten in diesem Bereich dazu, dass Flächen lange gebunden sind und nur sehr langsam wieder dem Markt zugeführt werden. Produktionsflächen sind derzeit knapp, mangels Angebot sind Umsatzrekorde nicht möglich.

Bei den Flex Spaces ist es grundsätzlich ähnlich. Das zweite Halbjahr 2016 zeigt einerseits, dass, obwohl kaum neue Flächen auf den Markt kommen, der Flächenumsatz in diesem Segment im Vergleich zum vorhergehenden Halbjahr um rund 38 % bzw. um 18.000 m² auf rund 65.000 m² steigt. Auf den zweiten Blick macht sich jedoch auch hier das immer knapper werdende Angebot bemerkbar: Der Umsatz liegt 36 % unterhalb des dreijährigen Schnitts von über 100.000 m². In Berlin beispielsweise ist die Nachfrage getrieben von Start-ups. Sie benötigen Flächen, um rasch zu wachsen, und Flexibilität, um sich bei Misserfolg schnell von Flächen zu trennen. Zudem haben sie höchst unterschiedliche Anforderungen an Flächen – hier ist eine hohe Flächenreversibilität nötig.

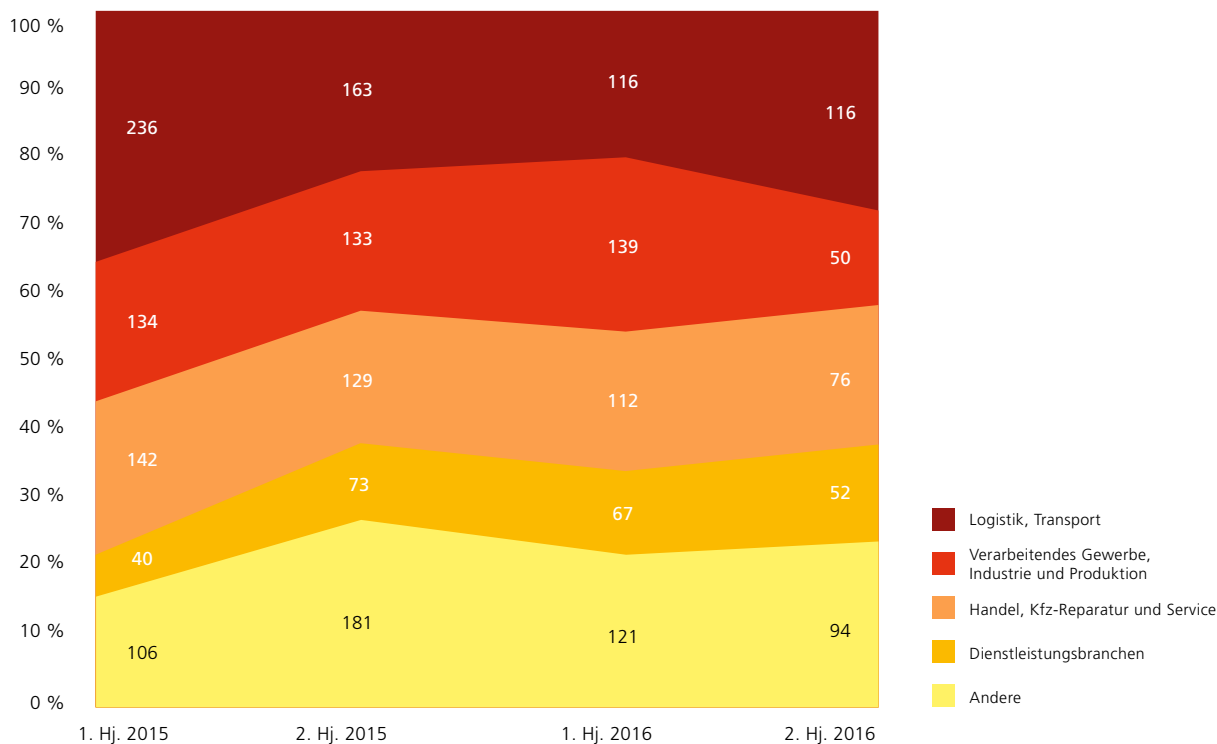
⁴ Siehe auch die Definition zu Flex Space im Glossar.

Logistik- und Transportunternehmen starke Nachfrager – aber nicht in Lagerimmobilien

Während im letzten Marktbericht der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN noch das Verarbeitende Gewerbe der größte Umsatztreiber war, ist im zweiten Halbjahr 2016 der Wirtschaftszweig der Logistiker und Transporteure mit einem Anteil von 30 % der größte Umsatztreiber. Dagegen hat der geringe Umsatz bei Produktionsflächen dazu geführt, dass der zugehörige Wirtschaftszweig in deutlich geringerem Maß zum Umsatz beitrug als in den Halbjahren zuvor. Mit lediglich 50.000 m² werden nicht einmal 50 % des dreijährigen Mittels erzielt.

Das relative Wachstum der anderen Segmente täuscht etwas – denn der Blick auf die absoluten Zahlen zeigt, dass auch dort 20 % bis 30 % weniger Umsatz als noch im vorherigen Halbjahr erzielt wurde. Lediglich der Wirtschaftszweig Logistik und Transport profitiert auch absolut gesehen nach wie vor durch den hohen Bedarf an Logistikdienstleistungen, der durch das veränderte Konsumverhalten und den stetig wachsenden E-Commerce getrieben wird. Dies verlangt auch weiterhin mehr Lager- und Umschlagflächen in innerstädtischen und stadtnahen Lagen. Interessanterweise wird ein Großteil dieser Nachfrage nicht in Lagerimmobilien erzielt, sondern vor allem in Gewerbeparks. Allerdings ist das Potenzial auch hier begrenzt, da Gewerbeparks nur in Teilen über Lagerflächen verfügbar.

Abb. 19: Flächenumsatz im rollierenden Vergleich nach aggregierten Wirtschaftszweigen in % (Anteile) und absolutem Umsatz in Tsd. m²



Nachfrage und begrenztes Angebot treibt Spitzenmieten bei Flex Space-Flächen

Natürlich zeigt sich auch am Beispiel der Flex Space-Flächen, dass ein geringes Angebot bei gleichzeitig hoher Nachfrage zu steigenden Mietpreisen führt. Die Spitzenmieten in diesem Segment steigen seit mehreren Halbjahren kontinuierlich an, allein im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 um über 1,20 Euro/m² bzw. knapp 10 %. Bei Produktionsflächen ist das Wachstum mit gut 16 %

sogar noch höher ausgeprägt – allerdings pendelt der Preis rund um ein stabiles Niveau von etwa 6,20 Euro/m², sodass noch nicht von einer grundsätzlichen Preissteigerung gesprochen werden kann. Die Mieten der Büro-/Sozialflächen entwickeln sich sehr stabil auf einem gleichbleibenden Niveau um 13 Euro/m². Die Mieten für Büroflächen, die in Gewerbeparks, Lagerobjekten usw. angeboten werden, stehen daher (noch) nicht im Wettbewerb mit den Flächen, die in reinen Büroobjekten angeboten werden und die in vielen Märkten eine deutliche Steigerung erfahren haben. Sie entsprechen aber üblichen Niveaus für Büroflächen in peripheren Lagen.



Quelle: GSG Berlin

Die angespannte Marktlage führt auch bei den Durchschnittsmieten zu weiteren Anstiegen. Im Gegensatz zur Spitzenmiete sind die Durchschnittsmieten bei Flex Spaces jedoch zunächst von einer Preiskorrektur geprägt. Dies ist jedoch nicht als Abflauen im Markt zu verstehen. Zwischen Ende 2015 und dem ersten Halbjahr 2016 ist der Mietzins sehr deutlich um 2,50 Euro/m² in die Höhe geschneilt. Hier hat es im zweiten Halbjahr 2016 eine Marktkorrektur gegeben, die einem regulären Wachstumspfad ähnelt. Durchschnittliche Flex Space-Flächen werden derzeit für rund 7,00 Euro/m² angeboten. Produktionsflächen hingegen erfahren derzeit einen deutlichen Preisanstieg, der bereits im zweiten Halbjahr 2015 begonnen hat. In der aktuellen Berichtsperiode legt der durchschnittliche Mietpreis für Produktionsflächen nochmals um knapp 25 % bzw. 1,35 Euro auf derzeit 6,80 Euro/m² zu. Spitzen- und Durchschnittsmieten liegen damit relativ nahe beieinander. Auch Büro-/Sozialflächen können im Mittel etwas steigen und liegen derzeit bei 8,70 Euro/m².

Konferenzraum in einer GSG-Transformationsimmobilie

Abb. 20: Entwicklung der Spitzenmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

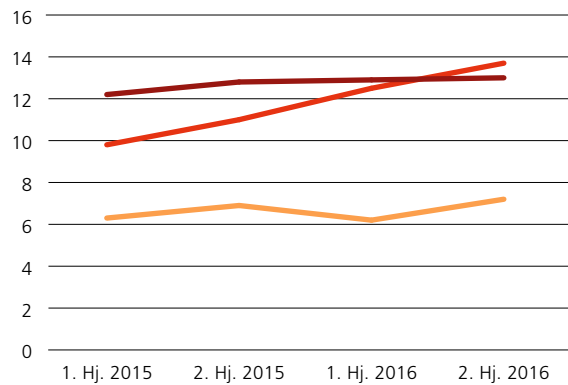


Abb. 21: Entwicklung der Durchschnittsmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

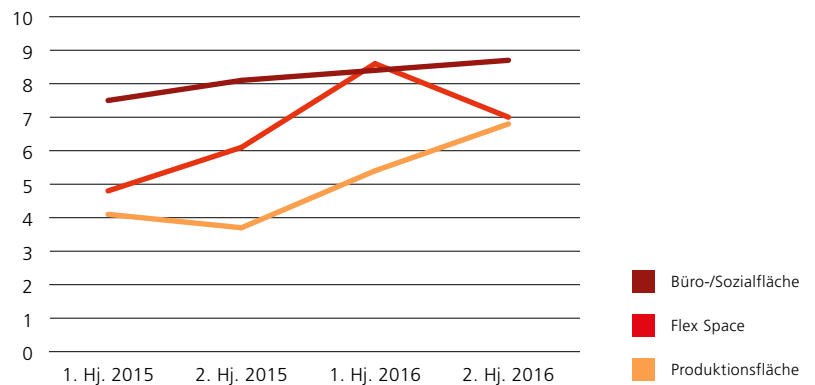


Abb. 22: Entwicklung der Spitzenmieten von Lager-/Logistikflächen in unterschiedlichen Größenklassen, 2. Hj. 2016 in Euro/m²/Monat

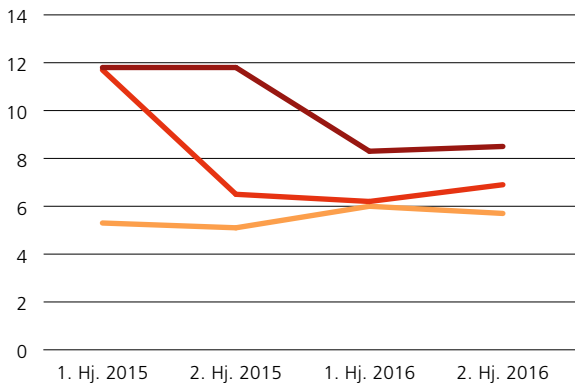
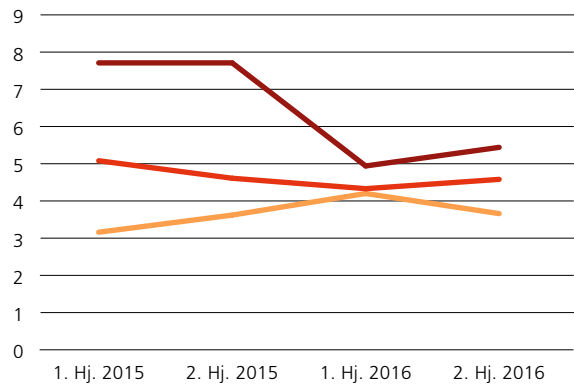


Abb. 23: Entwicklung der Durchschnittsmieten von Lager-/Logistikflächen in unterschiedlichen Größenklassen, 2. Hj. 2016 in Euro/m²/Monat



Quelle: Cromwell Property Group



Mieten für Lager-/Logistikflächen nähern sich in unterschiedlichen Größenklassen einander an

Die Mieten für Lager-/Logistikflächen wurden bisher gemeinschaftlich mit den anderen Flächentypen ausgewertet. Da in den einzelnen Größenklassen jedoch sehr unterschiedliche Niveaus und Dynamiken enthalten waren, wurden sie für den vorliegenden Marktbericht separat für drei unterschiedliche Größenklassen berechnet. Analyisierte Flächengrößen sind zum einen sehr kleine Einheiten bis 100 m², die auch in Gewerbeparks oder Transformationsimmobilien häufig angeboten werden. Darunter fallen z. B. auch Selfstorage-Einheiten, die häufig ein ergleichsweise hohes Mietniveau haben. Darüber hinaus wurden die Flächengrößen zwischen 100 und 500 m² sowie die Größenklasse von 500 bis zu 10.000 m² ausgewertet.

Es zeigt sich, dass die vergleichsweise kleinen Größeneinheiten in den vergangenen Halbjahren zu recht hohen Preisen vermietet wurden. In der Spitze lagen sie bei 12,00 Euro/m² und im Durchschnitt bei eher 8,00 Euro/m². Sowohl in der Spitze wie auch im Durchschnitt gilt: Ab dem zweiten Halbjahr 2015 hat hier eine allmähliche Preiskorrektur stattgefunden und die Mieten haben sich auf ein Niveau von 8,50 Euro/m² in der Spitze bzw. 5,00 Euro/m² im Durchschnitt eingependelt.

Die Preisentwicklung bei größeren Flächeneinheiten über 500 m², teilweise auch erheblich größer, ist dagegen deutlich stabiler. Hier liegt die Spitzenmiete über den Zeitverlauf recht stabil bei 5,50 Euro/m² und im Durchschnitt bei 3,60 Euro/m². Beide Wertansätze sind aktuell gültig und ähneln den Mietniveaus, wie sie auch bei den sehr großen und zentralen Logistikzentren häufig anzutreffen sind.

- 0 bis 99 m²
- 100 bis 499 m²
- 500 bis 9999 m²



Innenaufnahme einer Produktionshalle in Kirchheim (Cromwell Property Group)

Der Markt für Unternehmensimmobilien in Deutschland im 2. Halbjahr 2016

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

Abb. 24: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 2. Hj. 2016

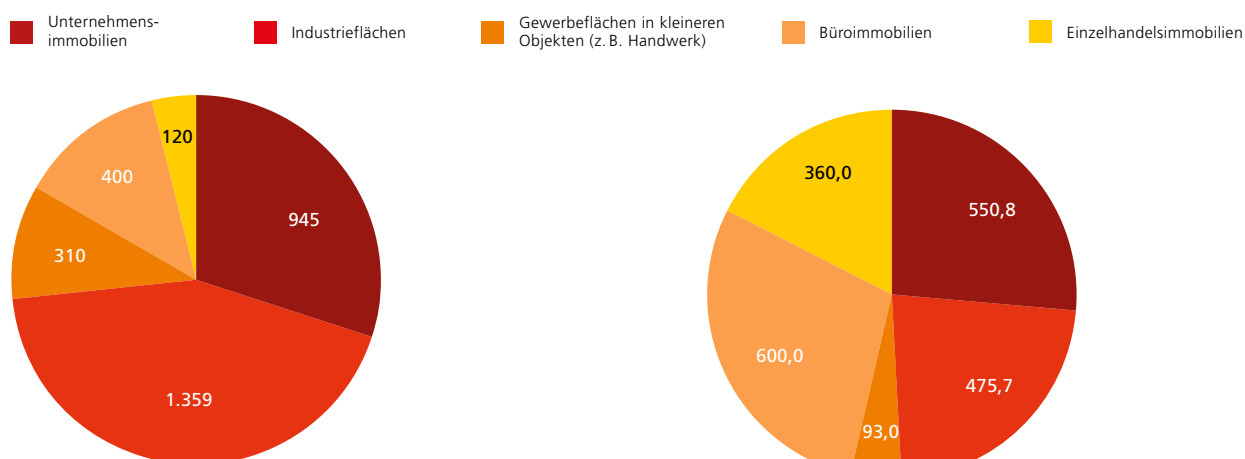


Abb. 25: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 2. Hj. 2016

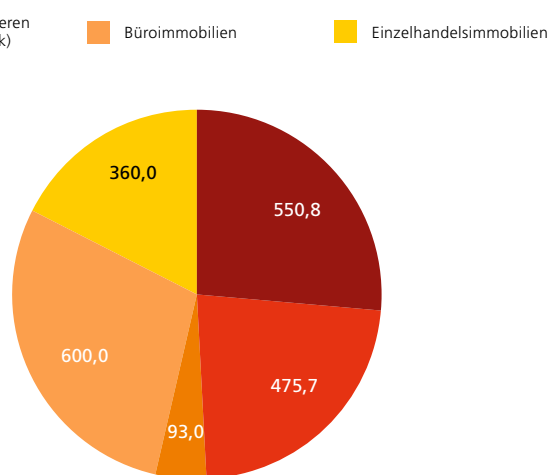
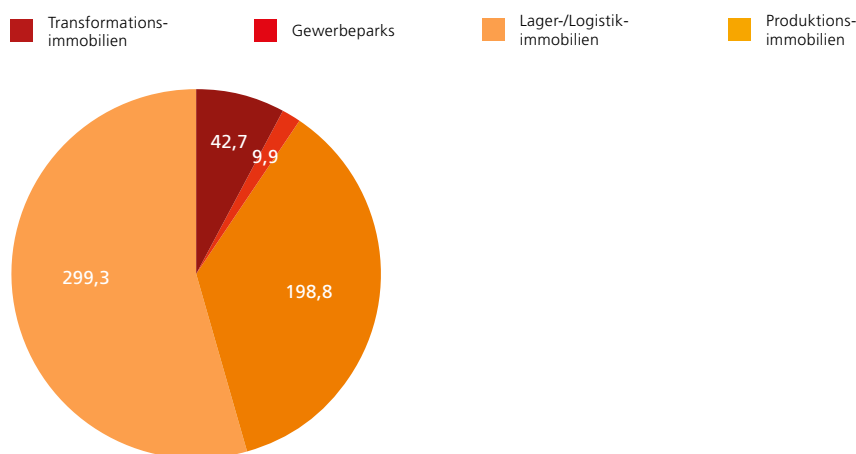


Abb. 26: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 2. Hj. 2016



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

Abb. 27: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2016

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien	Fläche		Gesamtwert		davon investmentfähig	
	in Mio. m ²	in %	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %
Transformationsimmobilien	61,0	6,5 %	42,7	7,8 %	21,4	50,0 %
Gewerbeparks	7,4	0,8 %	9,9	1,8 %	9,0	90,0 %
Lager-/Logistikimmobilien	332,4	35,2 %	198,8	36,1 %	119,3	60,0 %
Produktionsimmobilien	544,2	57,6 %	299,3	54,3 %	119,7	40,0 %
Alle Unternehmensimmobilien	945,0	100,0 %	550,8	100,0 %	269,3	48,9 %

Abb. 28: German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten im Jahresvergleich, 1995 – 2020⁶

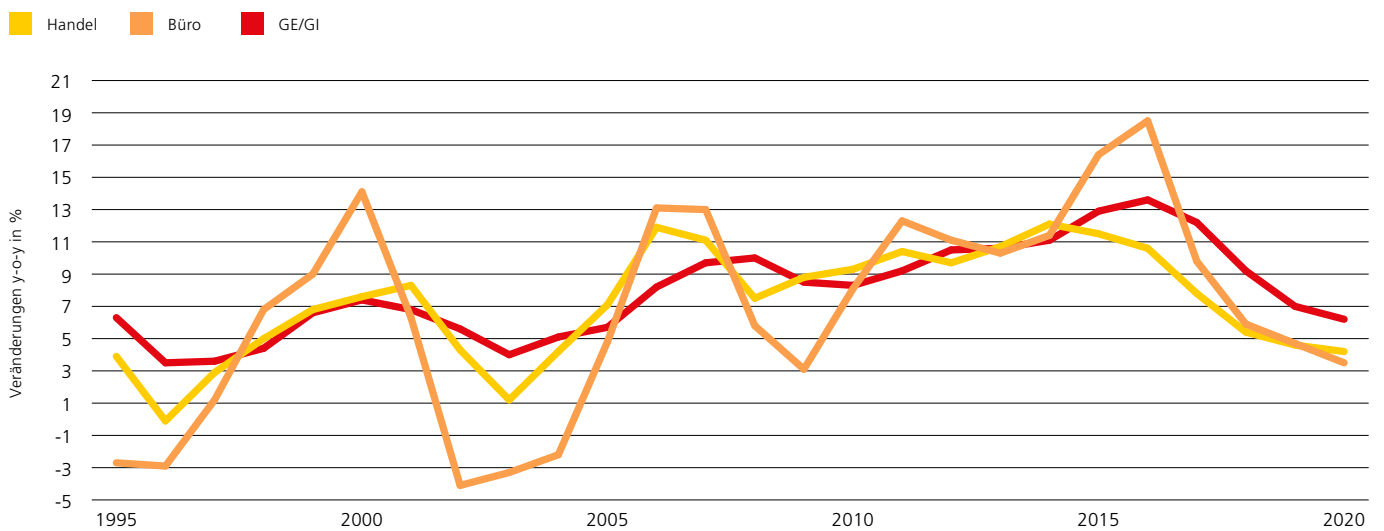
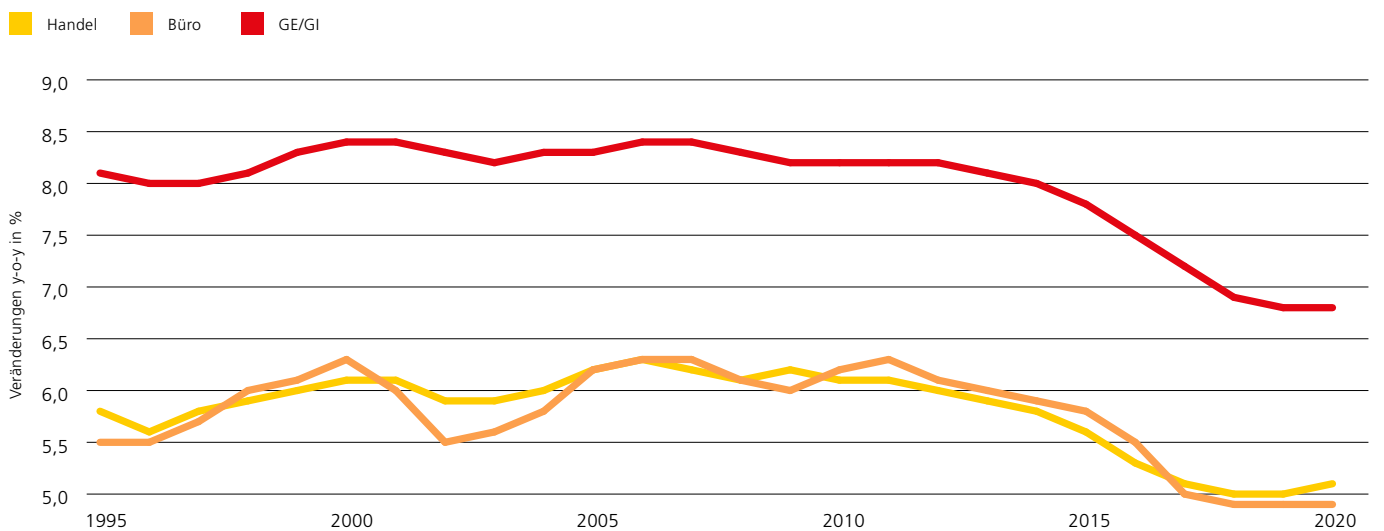


Abb. 29: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland im Jahresvergleich, 1995 – 2020 in %



2017 bis 2020 vorläufige Prognosewerte

⁶ Eine Definition sowohl zum GPI ist im Glossar aufgeführt.

Hinweise zur Analyse

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

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

Für die Mietmarktanalyse werden die Daten der teilnehmenden Akteure ausgewertet. Für das zweite Halbjahr 2016 standen rund 1.185 Datensätze für die Analyse zur Verfügung. Dabei wurden ausschließlich Primärdaten verwendet, die von den Eigentümern der Immobilien selbst stammen. Ausgewertet wurden dabei reine Vermietungsaktivitäten, Eigennutzölertransaktionen wurden nicht hinzugezogen. Genauso wenig wurden z. B. Untervermietungen von Nicht-Immobilienunternehmen erfasst. Wir gehen davon aus, dass der Bericht schätzungsweise über ein Drittel der am Markt durchgeführten Vermietungen in diesem Marktbericht abdeckt. Die ausgewiesenen Zahlen sind daher nicht als allgemeingültige Trendaussagen zu verstehen, sondern als zufällige Stichprobe. Sie besitzen als Indikator jedoch eine gute Aussagekraft.

Abbildungsverzeichnis

Abb. 01: S. 9 Die verschiedenen Kategorien der Unternehmensimmobilien

Abb. 02: S. 15 Transaktionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie

Abb. 03: S. 15 Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2016 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen

Abb. 04: S. 16 Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2016 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen

Abb. 05/06: S. 16 Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2016

Abb. 07/08: S. 17 Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2016

Abb. 09: S. 18 Verteilung der Transaktionsvolumen im rollierenden Vergleich nach Region in Mio. Euro, absteigend nach Transaktionsvolumen im 2. Hj. 2016

Abb. 10: S. 19 Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 2. Hj. 2016 nach Objektkategorie

Abb. 11: S. 21 Bruttoanfangsrenditen² im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %

Abb. 12: S. 22 Absolute Flächenumsätze in m² im rollierenden Vergleich, 1. Hj. 2015 bis 2. Hj. 2016, nach Regionen, absteigend nach Flächenumsatz 2. Hj. 2016 sortiert

Abb. 13: S. 23 Flächenumsätze im rollierenden Vergleich in Tsd. m² nach Regionen und Halbjahren, absteigend nach Flächenumsatz 2. Hj. 2016 sortiert

Abb. 14: S. 24 Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich nach Regionen in m²

Abb. 15: S. 26 Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen im rollierenden Vergleich

Abb. 16: S. 27 Anteile des Flächenumsatzes nach Mietvertragslaufzeit in Jahren, 2. Hj. 2016

Abb. 17: S. 28 Flächenumsatz in m² nach Objektkategorie im rollierenden Zeitvergleich

Abb. 18: S. 29 Rollierender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen

Abb. 19: S. 30 Flächenumsatz im rollierenden Vergleich nach aggregierten Wirtschaftszweigen in % (Anteile) und absolutem Umsatz in Tsd. m²

Abb. 20: S. 31 Entwicklung der Spitzenmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

Abb. 21: S. 31 Entwicklung der Durchschnittsmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

Abb. 22: S. 32 Entwicklung der Spitzenmieten von Lager-/Logistikflächen in unterschiedlichen Größenklassen, 2. Hj. 2016 in Euro/m²/Monat

Abb. 23: S. 32 Entwicklung der Durchschnittsmieten von Lager-/Logistikflächen in unterschiedlichen Größenklassen, 2. Hj. 2016 in Euro/m²/Monat

Abb. 24: S. 34 Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 2. Hj. 2016

Abb. 25: S. 34 Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 2. Hj. 2016

Abb. 26: S. 34 Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 2. Hj. 2016

Abb. 27: S. 35 Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2016

Abb. 28: S. 35 German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten im Jahresvergleich, 1995 – 2020⁶

Abb. 29: S. 35 German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland im Jahresvergleich, 1995 – 2020 in %

Glossar

Bruttoanfangsrendite (BAR):

Die Bruttoanfangsrendite (BAR) spiegelt als transaktionsbasierter Wert die tatsächlich erzielte Rendite einer Immobilientransaktion wider. Die Bruttoanfangsrendite ermittelt sich aus dem Kehrwert des Rohertragsvervielfachers, also dem Quotienten der 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 Marktkenntnis Annahmen für die Verwaltungs-, Instandhaltungs- sowie die sonstigen nicht umlagefähigen Betriebskosten innerhalb der verschiedenen Marktsegmente gebildet.

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

Total Return:

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

Cashflow Return:

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

Capital Growth Return:

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

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

Kontakt, Copyright und Disclaimer

Herausgeber

INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Geschäftsstelle der INITIATIVE UNTER- NEHMENSIMMOBILIEN

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

Wissenschaftliche Bearbeitung, Datenhand- lung und Redaktion

Projektleitung

Tobias Kassner
bulwiengesa AG
Moorfuhrweg 13
22301 Hamburg
Telefon: +49 40 42 32 22-20
kassner@bulwiengesa.de

Projektassistenz

Hauke Prätzel
Marcel Schwerin

Marktbericht Nr. 6, 2. Halbjahr 2016

Redaktionsschluss: 31.01.2017

Konzept & Design

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

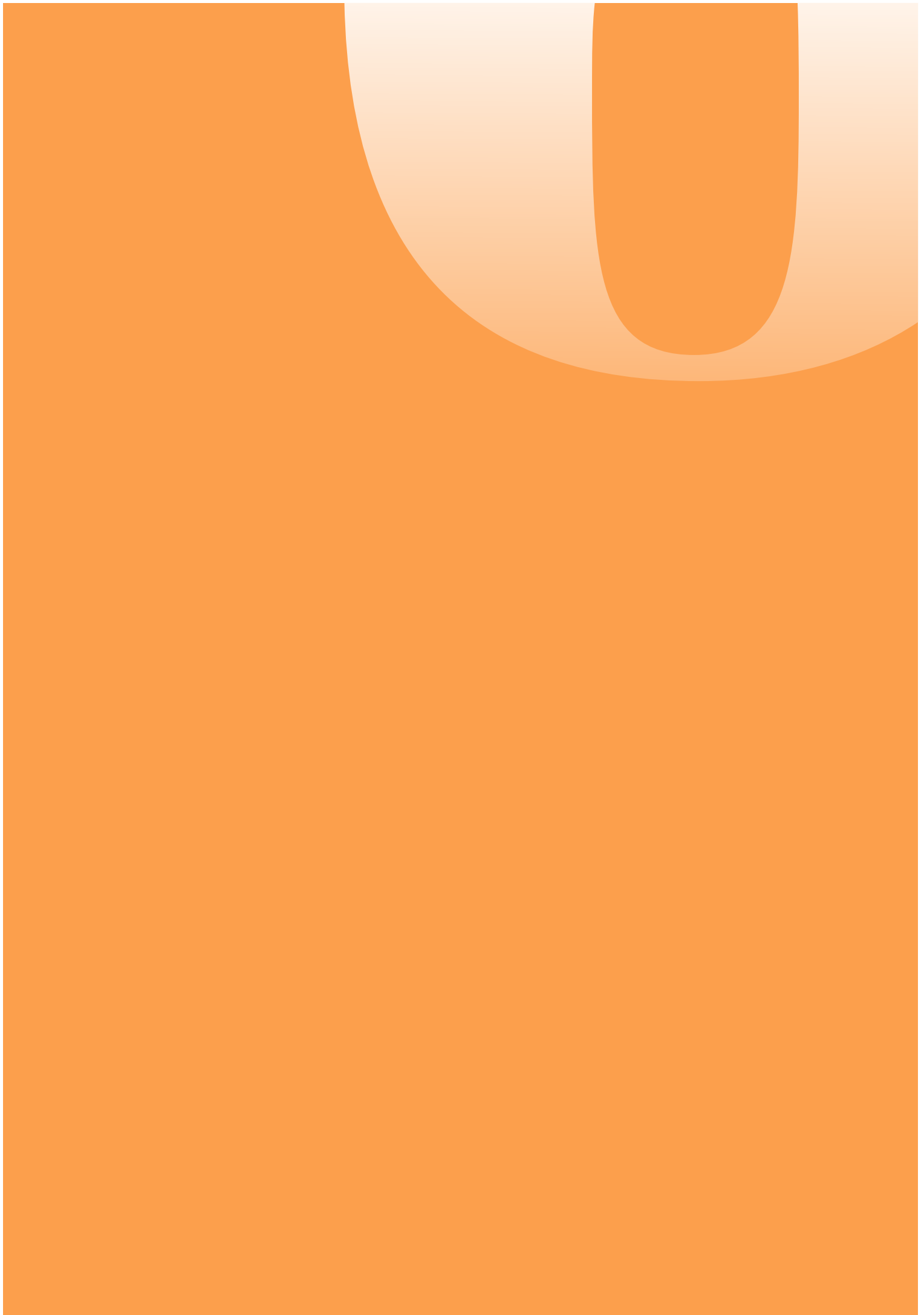
Copyright © 2017

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

Disclaimer

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

Interpretiert und bewertet werden die Ergebnisse vor dem Hintergrund der Erfahrungen der bulwiengesa AG in ihrer deutschland- und europaweiten Forschungs- und Beratungstätigkeit.



Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:



unternehmensimmobilien.net