

INITIATIVE
UNTERNEHMENS
IMMOBILIEN



MARKT BERICHT

1. Halbjahr 2017

Transparenz auf dem deutschen
Markt der Unternehmensimmobilien



Inhalt

1

Die Initiative

- 4 Marktbericht Nr. 7 der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN
- 8 Was sind Unternehmensimmobilien?

2

Die Märkte

- 14 Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2017
- 24 Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2017
- 32 Der Markt für Unternehmensimmobilien in Deutschland im 1. Hj. 2017

3

Nachwort

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

Marktbericht Nr. 7 der INITIATIVE UNTER- NEHMENSIMMOBILIEN

Vor allem große Portfoliotransaktionen unter Beteiligung ausländischer Investoren haben dem deutschen Markt für Unternehmensimmobilien im ersten Halbjahr 2017 zu einem starken Aufschwung verholfen. Fast 1,9 Mrd. Euro wurden allein im 1. Halbjahr 2017 investiert. Das ist ein neuer Spitzenwert für ein Halbjahr seit 2014, dem Beginn der kontinuierlichen Berichterstattung. An der Analyse der vorangegangenen Berichte, wonach der Markt durch ein nur begrenzt wachsendes Angebot an entsprechenden Gebäuden und Anlagen limitiert ist, ändert sich allerdings noch nichts.

Ausländer bescheren einen Boom

Es sind vor allem neue Akteure, die den aktuellen Boom auslösen. Namentlich zu nennen sind Blackstone und die China Investment Corporation (CIC).

Mit dem wieder gestiegenen Transaktionsvolumen einhergehend rücken auch andere Attraktivitätsmaße der Anlageklasse wieder in den Fokus. Allen voran sind das die marktüblichen Renditen, zu denen Unternehmensimmobilien auf dem Markt gehandelt werden. Aber auch die Mieten und damit der laufende Ertrag aus den industrienahen Immobilien sind relevant.

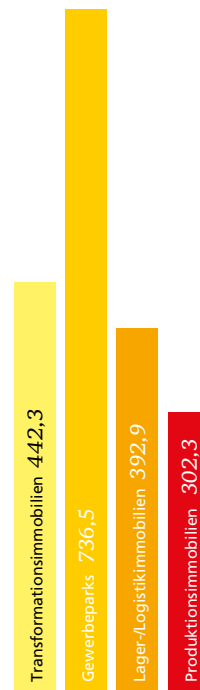
Renditedaten sind in der Immobilienmarktforschung im optimalen Fall in sogenannten hedonischen Modellen dargestellt. Das bedeutet, dass die Angaben jeweils für ein qualitativ gleichwertiges Gut gemacht werden. Dies ist in einer sehr heterogenen Immobilienklasse wie den Unternehmensimmobilien, in der Neu- und Altbauten an unterschiedlichsten Standorten vorzufinden sind und unterschiedliche Funktionen besitzen, besonders schwierig. Eine Innovation im neuen Marktbericht ist daher die Renditedarstellung in Bandbreiten zwischen jeweiligen Maximum- und Minimumwerten im Berichtshalbjahr.



Mäßig sinkende Renditen signalisieren geringeres Risiko

Die Renditebandbreiten zeigen eine sinkende Tendenz vor allem in den volumenmäßig größeren der vier Unterkategorien – bei Transformationsimmobilien und bei Gewerbeparks. Beide Gebäudetypen sind vergleichsweise innerstädtisch gelegen und machen auf der Welle der deutschen Hochkonjunktur einen etwas stärkeren Modernisierungsprozess durch als (zumeist kleinere) Lagergebäude und Produktionshallen. Allen vier Kategorien von Unternehmensimmobilien ist aber bei aller Heterogenität ein sinkendes marktübliches Renditeniveau eigen – wie bei allen anderen deutschen Immobilientypen auch. Käufer sind weiterhin bereit, immer höhere Preise zu zahlen, weil sie auch von einem andauernd geringeren Risiko ausgehen.

Quelle:
bulwiengesa



—
Transaktionsvolumen in Mio. Euro nach
Objektkategorie 1. Hj. 2017

Herausgeber und Redaktion:  bulwiengesa

GARBE.
Industrial Real Estate

 **GENEBA**
REAL ESTATE INVESTMENTS

GSG | BERLIN

 **investa**
Immobilien Gruppe



Stark steigende Mieten sind wichtigste Wertkomponente

In der Vermietung von Unternehmensimmobilien war im 1. Halbjahr 2017 ebenfalls ein neuer Rekord zu verzeichnen. Knapp 600.000 m² wurden in den sechs Monaten in Unternehmensimmobilien vermietet. Das entspricht einem Zuwachs von 53 % gegenüber den vorangegangenen sechs Monaten. Dieser Hinweis auf eine hohe Nachfrage hat einen entsprechenden Effekt für die Mietniveaus. Besonders Flex Spaces, also Flächen, die als Ausstellung, Kleinproduktion oder anders in unterschiedlichster Weise von Unternehmen angemietet werden, haben sich im oberen Segment binnen zwei Jahren um 50 % verteuert.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN hat 12 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:



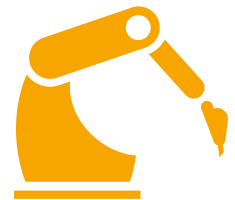
Transformationsimmobilien



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 Industrieareale mit Nachverdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder historischen Hintergrunds haben sie häufig einen besonderen Charme (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.



Triebwerk München

Adresse: Centa-Hafenbrädl-Straße/
Papinstraße, 81249 München
Eigentümer: aurelis Real Estate GmbH
& Co. KG
Größe: 52.800 m² (im Ausbau)
Flächenarten: Büro-, Lager-, Handels-,
Produktions- und Werkstatt-
flächen
Zielgruppe: Handel- und Großhandel,
Dienstleistungen, Handwerk



Europort Kelsterbach

Adresse: Langer Kornweg 19–23,
34 a–k/Kleiner Kornweg
6–24, 26–28,
65451 Kelsterbach
Eigentümer: BEOS AG
Größe: 80.316 m²
Flächenarten: Büro-, Lager-, Produktions-
und Werkstattflächen
Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe,
Lager- und Logistikwirt-
schaft, 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

Vielmieterstruktur geprägt. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Darüber hinaus haben sie meist einen nur 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 Airport Park Berlin, City Logistics Quarter 1 + 2

Adresse: Alexander Meiner Straße 12–48,
12526 Berlin
Eigentümer: SEGRO Germany GmbH
Nutzfläche: 20.551 m²
Flächenarten: Büro-, Lager- und Serviceflächen
Zielgruppe: Lager- und Logistikwirtschaft,
Verarbeitendes Gewerbe, Handel,
Dienstleistungen



Technologie- und Pharmapark Campus Konstanz

Adresse: Byk-Gulden-Straße 2a,
78467 Konstanz
Eigentümer: Union Investment
Nutzfläche: 47.495 m²
Flächenarten: Büro-, Lager-/Logistik- und
Serviceflächen
Zielgruppe: Industrie, Verarbeitendes
Gewerbe, Lager- und
Logistikwirtschaft



Quelle: Andreas Vallbracht

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 auch 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.



Lagerimmobilie Castrop-Rauxel

Adresse: Merklinder Straße 10–12/
Dornackerstraße 10,
44577 Castrop-Rauxel

Eigentümer: Blackstone/M7 Real Estate

Größe: 9.790 m²

Flächenarten: Büro- und Logistikflächen

Zielgruppe: Handel, 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.



Siemens AG Schaltanlagenwerk

Adresse: Carl-Benz-Straße 22,
60386 Frankfurt
Eigentümer: Siemens AG/
Siemens Real Estate
Größe: 61.740 m²
Flächenarten: Produktions-, Büro-,
Lager- und Hallenflächen
Zielgruppe: Industrie, Verarbeitendes
Gewerbe



Produktionsstandort Grammer Automotive

Adresse: Jubatus-Allee 3,
92263 Amberg
Eigentümer: Geneba Properties N.V.
Größe: 9.383 m²
Flächenarten: Produktions-, Büro-,
Lagerflächen
Zielgruppe: Industrie,
Verarbeitendes Gewerbe



Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2017

Enormes Wachstum – 1. Hj. 2017 übertrifft Gesamtjahr 2016

Die Assetklasse der Unternehmensimmobilien ist wieder auf Wachstumskurs. Dies zeigt die Auswertung der Investitionsvolumina im aktuellen Bericht der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN. Die in den klassischen Assetklassen (Büro und Einzelhandel) noch anhaltende, jedoch leicht abflauende Renditekompression lässt besonders Unternehmensimmobilien in den Fokus der Investoren geraten. Während 2011 und 2012 rund 600 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien investiert wurden, waren es 2013 bereits 1,3 Mrd. Euro. Auch die Folgejahre der Berichterstattung zeigen keine größeren Einbrüche in der Investitionstätigkeit. Im Jahr 2015 wurden sogar mehr als 2,3 Mrd. Euro an Transaktionen umgesetzt. Dies ist das bisherige Rekordergebnis seit 2011.

Das Gesamtjahr 2016 blieb mit rund 1,8 Mrd. Euro hinter dem Rekordwert von 2015 zurück. Dies hatte allerdings keine rückläufige Nachfrage als Ursache, sondern eher ein geringes Angebot an Unternehmensimmobilien. Das aktuelle Halbjahr 2017 ist nun seit Beginn der Berichterstattung das außergewöhnlichste. In diesem Zeitraum wurden bereits fast 1,9 Mrd. Euro in Unternehmensimmobilien gehandelt. Dies übertrifft sogar das bisherige Spitzenhalbjahr des Jahres 2015 (rund 1,3 Mrd. Euro) um rund 50 %.

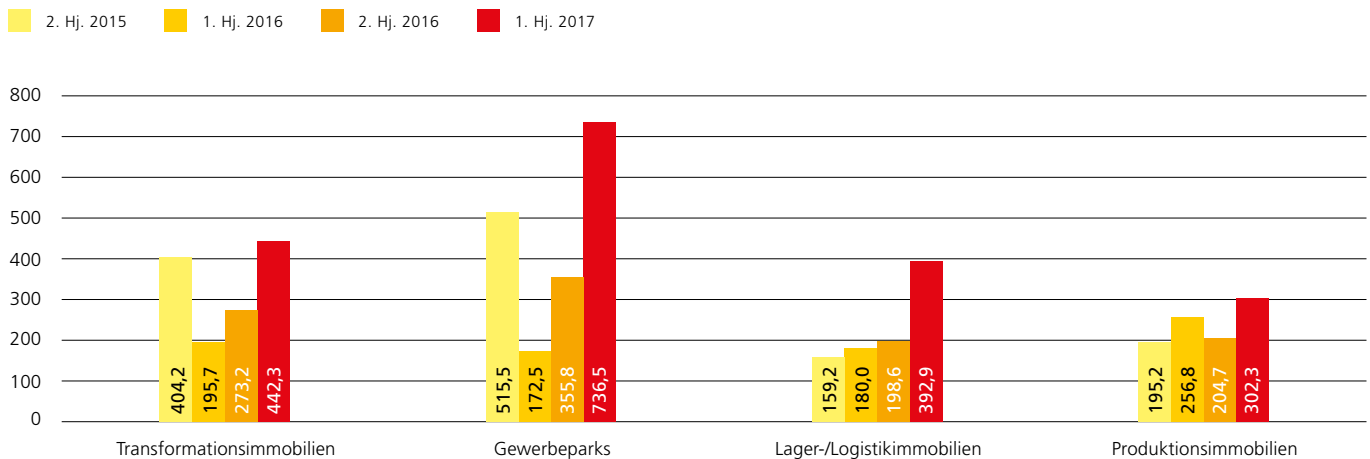
Hohe Nachfrage nach Gewerbeparks sowie Lager-/Logistikimmobilien

Das zurückliegende Halbjahr zeigt deutlich, dass das aktuelle Augenmerk der Marktteure besonders auf Gewerbeparks liegt. Diese Objektkategorie hat schon in den Halbjahren zuvor meistens die vier Kategorien beim Volumen angeführt. Vor allem vor dem Hintergrund des auf den Onlinehandel fokussierten Konsumverhaltens sowie der damit einhergehenden City-Logistik sind Gewerbeparks durch ihren breitgefächerten Nutzungsmix ein attraktives Anlageziel. Für das erste Halbjahr 2017 konnte ein Transaktionsvolumen von rund 737 Mio. Euro festgestellt werden. Im Vergleich über alle Objektkategorien und Halbjahre seit 2011 ist dies mit Abstand der bislang höchste Transaktionswert.

Mit einem Gesamtvolumen von 442 Mio. Euro folgen wie auch in den vergangenen Halbjahren die Transformationsimmobilien auf dem zweiten Platz. Dieser Wert liegt somit nur 6 % unter dem des gesamten Vorjahres.

Lager- und Logistikimmobilien, die separat zu großflächigen Logistikimmobilien betrachtet werden, positionieren sich an dritter Stelle mit einem Transaktionsvolumen von rund 393 Mio. Euro. In den vorherigen (Halb-)Jahren konnte diese Objektkategorie sich zumeist nur ganz hinten einordnen. Das hat vor allem den Grund, dass im Bereich der Unternehmensimmobilien Lager-/Logistikimmobilien lediglich mit weniger als 11.000 m² Nutzungsfläche betrachtet werden. Die großflächige Logistik an Autobahnen auf der „Grünen Wiese“ fällt nicht darunter.

Abb. 02: Transaktionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie



Von Eigennutzern geprägte Produktionsimmobilien verzeichnen ein gehandeltes Volumen von 302 Mio. Euro. Damit liegen sie zwar hinter den anderen Kategorien von Unternehmensimmobilien, weisen aber im Gesamtvergleich der letzten (Halb-)Jahre eine immer stärker steigende Präsenz im Transaktionsmarkt auf.

Ausschlaggebend für diese dynamische Entwicklung im ersten Halbjahr 2017 sind große Portfoliotransaktionen. Ausländische Akteure wie Blackstone oder die China Investment Corporation (CIC) trugen einen großen Teil zu dieser Entwicklung bei. Auch einige Neuentwicklungen sowie zuvor langfristig gehaltene Objekte standen als Handelsgut zur Verfügung.

Paketumschlag in einem innerstädtischen Gewerbepark



Quelle: SEGRO

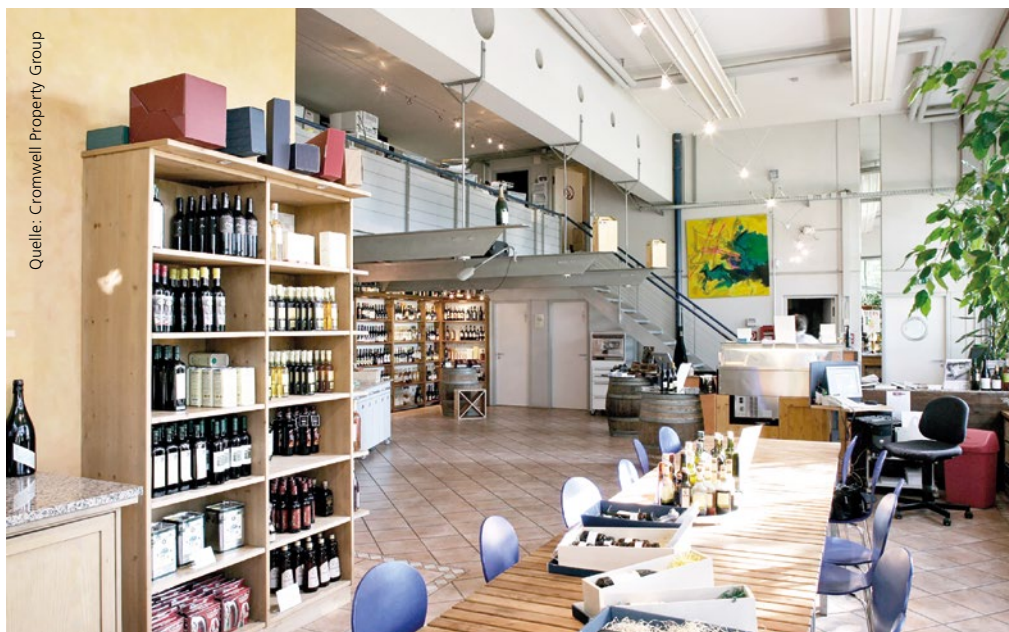
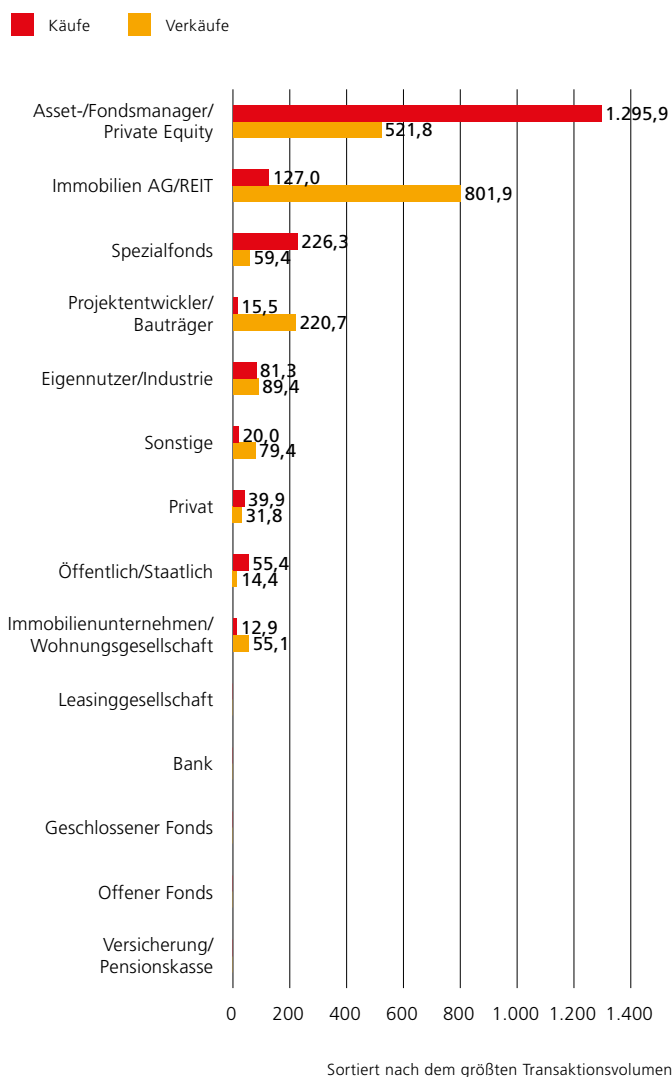
Asset- und Fondsmanager/Private Equity als stärkste Käufergruppe für das erste Halbjahr 2017

Asset- und Fondsmanager/Private Equity stehen im ersten Halbjahr 2017 als Käufer mit weitem Abstand an erster Stelle. Mit einem gehandelten Volumen von knapp 1,3 Mrd. Euro hebt sich diese Gruppe deutlich von allen anderen Akteuren ab. Spezialfonds sowie Immobilien AGs und REITs folgen auf niedrigerem Niveau. Sie weisen ein Transaktionsvolumen von 226 bzw. 127 Mio. Euro auf. Letztere Akteursgruppen sind vorwiegend unter den Verkäufern zu verorten, da sie die besondere Zyklusphase in der Marktentwicklung auch über Desinvestment nutzen wollen. Versicherungen, Banken und Leasinggesellschaften gehören bei den Käufergruppen der Minderheit an. Sie scheuen bislang noch vor Direktinvestitionen in Unternehmensimmobilien zurück.

Rechnet man die An- und Verkäufe der jeweiligen Akteursgruppen zusammen, so dominieren auf dem Markt für Unternehmensimmobilien immer noch Asset- und Fondsmanager sowie Private Equity. In Summe kommen diese Akteursgruppen auf insgesamt 1,8 Mrd. Euro. Aufgrund der bereits erwähnten Kernkompetenzen in Immobilieninvestments kauften diese deutlich mehr als sie verkauften. Diesem Beispiel folgen auch Spezialfonds (286 Mio. Euro), welche an ein institutionelles Publikum gerichtet sind. Auffallend sind Immobilien AGs und REITs. Diese veräußerten im ersten Halbjahr 2017 Objekte für mehr als 800 Mio. Euro. Im Vergleich zu ihren Käufen handelt es sich hierbei um einen 6,3-fachen Unterschied.



Abb. 03: Käufe und Verkäufe nach Akteursgruppen, 1. Hj. 2017, in Mio. Euro



Meetingbereich in einem Gewerbpark

Insgesamt wurden demnach 929 Mio. gekauft und verkauft. Projektentwickler platzieren sich hinter den bereits erwähnten Akteuren. Bei ihnen dominieren naturgemäß die Verkäufe. Sie halten kaum Objekte im eigenen Bestand. An- und Verkäufe kommen innerhalb dieser Gruppe auf 236 Mio. Euro. Ein eher ausgeglichenes Verhältnis zeigen Eigennutzer/Industrie sowie private Akteure. Sie kauften und verkauften ungefähr zu gleichen Teilen 170 Mio. bzw. 72 Mio. Euro.

In diesem Halbjahr sind innerhalb der Akteursgruppen bei der Berichterstattung geringfügige Anpassungen vorgenommen worden. Daher ändern sich auch die Daten der vorangegangenen Jahre geringfügig.

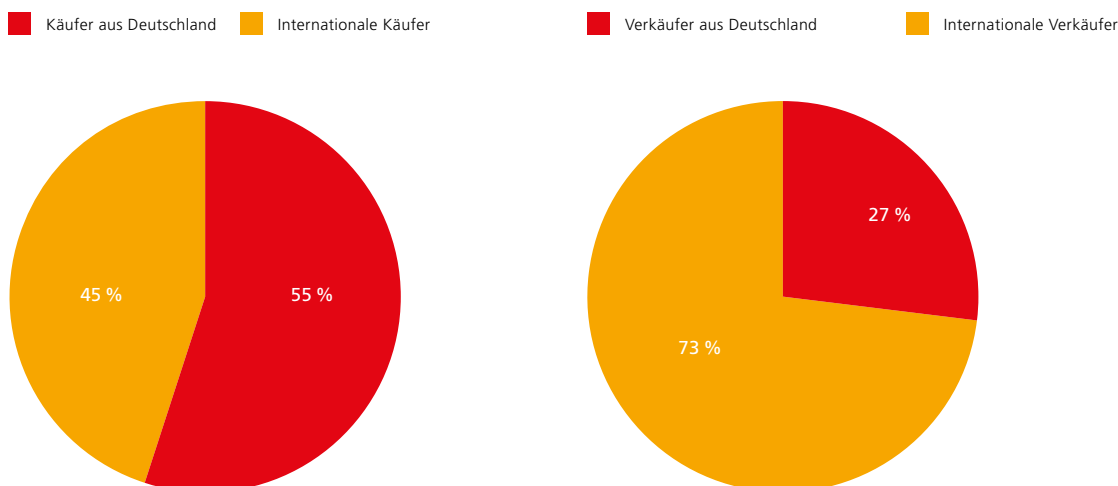
Ausländische Akteure prägen den Transaktionsmarkt

Im ersten Halbjahr 2017 ist der Ruf von Deutschland als besonders sicherer Immobilienmarkt wieder bestätigt worden. Der Anteil ausländischer Käufe ist auch bei Unternehmensimmobilien im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr (2. Hj. 2016) stark angestiegen. Rund 76 % mehr ausländische Akteure haben Käufe in Unternehmensimmobilien getätigt. Gleichzeitig haben auch mehr Verkäufe von ausländischen Akteuren stattgefunden. Im zweiten Halbjahr 2016 hatten sie noch einen Anteil von ca. 25 %. Für das erste Halbjahr 2017 wurde ein Anteil von 73 % festgestellt. Insgesamt betrachtet sind also ausländische An- und Verkäufe enorm gestiegen. Ursache für diese Entwicklung sind vor allem sehr

große Portfoliotransaktionen in den vergangenen Monaten durch Akteure wie die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Blackstone und dem Fondsmanager CIC (China Investment Corporation).

Für die erste Jahreshälfte 2017 ließen sich von deutschen Akteuren rund eine Mrd. Euro durch Ankäufe von Unternehmensimmobilien beobachten. Nur 170 Mio. Euro weniger haben ausländische Akteure (852 Mio. Euro) in Unternehmensimmobilien investiert. Bei den Verkäufen dreht sich das Bild. Dort wurde insgesamt ein Transaktionsvolumen von rund 1,4 Mrd. Euro für ausländische Akteure festgestellt. Dieses Volumen stellt somit auch das höchste im Halbjahresvergleich seit 2011 dar. Damit konnte auch das zweite Halbjahr 2014 um mehr als das Vierfache übertroffen werden. Deutsche Akteure verkauften im vergangenen Halbjahr hingegen nur ein Volumen von 506 Mio. Euro. Dies ist u. a. auch ein Zeichen dafür, dass von Inländern gehaltene Unternehmensimmobilien vorerst im Bestand bleiben.

Abb. 04/05: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure, 1. Hj. 2017



Kompression der Renditen für Unternehmensimmobilien hält weiterhin an

Der gewerbliche Immobilienmarkt insgesamt verzeichnete in den vergangenen Jahren steigende Transaktionsvolumen. Unternehmensimmobilien, welche vor geraumer Zeit noch als relativ intransparente Assetklasse galten, erlangten in Folge der zunehmenden Transparenz und des Anlagedrucks mehr und mehr Aufmerksamkeit von Investoren. Risikoaufschläge sind demnach nicht mehr in dem Maße vorhanden, wie es beispielsweise noch vor wenigen Jahren der Fall war. Top-Objekte in günstigen urbanen Lagen erreichen Spitzenrenditen, die den Klassen Büro und Einzelhandel inzwischen ähnlich sind. Besonders Multi-Tenant-Objekte wie Transformationsimmobilien und Gewerbeparks, welche dem Chance-Risiko-Profil vieler Investoren entgegenkommen, sind dafür prädestiniert. „Core“-Qualitäten durch Unternehmensimmobilien setzen sich im Immobilienmarkt weiter durch, wozu auch die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN beiträgt. Die Spitzenrenditen bestätigen diesen „Imagezuwachs“ bei privaten wie auch risikoaversen Investoren.

Renditen von Transformationsimmobilien unter der 5%-Marke

Fast alle Objektkategorien weisen eine weitere Kompression der Spitzenrenditen auf. Die Nachfrage von Nutzern im industriellen Kontext steigt weiterhin. Gefragt sind vor allem Objekte in Top-Lagen wie Berlin und München. Berlin als Kreativhauptstadt mit seinen altindustriellen Liegenschaften wird dabei eine besondere Bedeutung zugemessen. Aber auch Städte wie Hannover und Bremen verzeichnen eine Renditekompression. Insgesamt konnten sich die Spitzenrenditen vom zweiten Halbjahr 2016 zum vergangenen Halbjahr um 10 Basispunkte verringern. Parallel verringerte sich die Spitzenrendite bei Transformationsimmobilien von 4,6 % auf 4,5 %. Durch umfangreiche Sanierungs- und Umbauarbeiten in Top-Lagen der Metropolen können Objekte aus dieser Kategorie in ansprechende Multi-Tenant-Objekte umgewandelt werden. Ein urbanes und funktionales Flair unterstützt die Nachfrage. Somit können teilweise Mieten wie in reinen Büroobjekten aufgerufen werden. In Berlin beliefen sich vereinzelt Mieten auf bis zu 19,00 Euro/m² MFG, in München bis zu 16 Euro/m² MFG und in Frankfurt (Main) sogar bis zu 30 Euro/m² MFG.

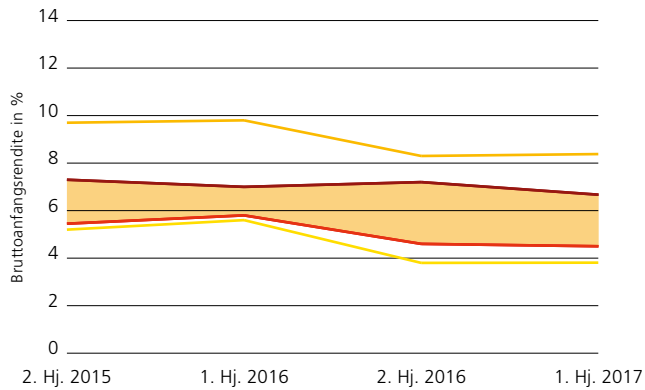
Der Blick hinüber auf die Gewerbeparks zeigt, dass früher wesentlich höhere Renditen marktüblich waren. Über den Zeitraum der letzten zwei Jahre betrachtet verlief die Entwicklung teilweise volatil - besonders bei den Spitzenrenditen. Für das letzte Halbjahr 2016 konnten bei Transaktionen im Schnitt 5,5 % in der Spitze festgestellt werden. Im ersten Halbjahr 2017 hingegen stieg die Spitzenrendite wieder auf rund 6,0 %. Grund dafür ist nicht ein mangelndes Interesse, sondern vielmehr das geringe Angebot an hochwertigeren Arealen. Viele Entwicklungen liegen noch in der Pipeline oder wurden nur teilfertiggestellt und stehen dem Markt somit noch nicht bzw. nur eingeschränkt zur Verfügung. Beispiele dafür sind der SEGRO Airport Park bei Schönefeld und der SEGRO City-Park in Düsseldorf und Köln. Diese Beispiele verdeutlichen auch ein Revival des Gewerbeparks. Durch attraktive Lagen sowie architektonisch ansprechende Gestaltung kommt dieser Objektkategorie eine steigende Akzeptanz zu.

Bei Lager-/Logistik- sowie Produktionsimmobilien fielen die Spitzen- und Durchschnittsrenditen im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2016. Die Spitzenrendite fiel bei Lager-/Logistikimmobilien um 23 Basispunkte. Die Durchschnittsrendite ging allerdings nur um 5 Basispunkte zurück. Bei Produktionsimmobilien waren deutlich größere Unterschiede zu verzeichnen. In der Spitze sind im Vergleich der Halbjahre Unterschiede von 56 Basispunkten sowie im Durchschnitt von 30 Basispunkten zu erkennen. Das bedeutet, dass die Spitzenrenditen aktuell bei 5,8 % (Lager/Logistik) bzw. 5,4 % (Produktion) liegen. Die Durchschnittsrenditen liegen in diesen Kategorien aktuell bei 8,8 % bzw. 7,8 %. Auch bei Lager-/Logistik- sowie Produktionsobjekten machen sich unter anderem die hohen Preise in städtischen Lagen bemerkbar.

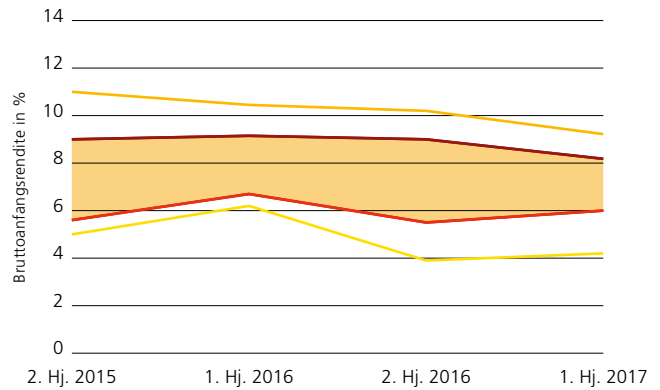
¹ Die erzielbaren Renditen werden als Bruttoanfangsrendite (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Nettorohmieteinnahmen und der Nettokaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie berücksichtigt somit die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie und unterscheidet sich damit von einer langfristigen Performancekennziffer wie dem GPI. Eine Definition der Bruttoanfangsrendite (BAR) ist im Glossar aufgeführt.

Abb. 06: Bruttoanfangsrenditen¹ nach Objektkategorie

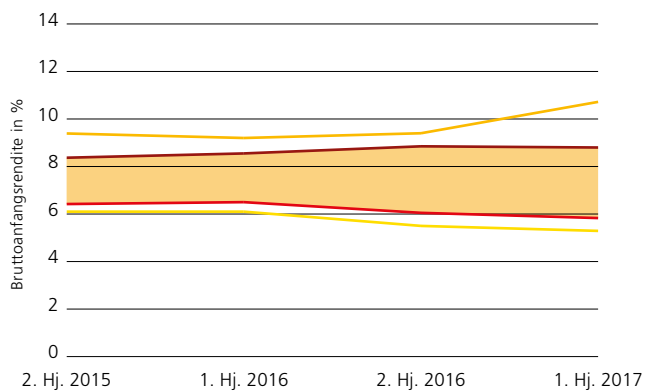
Transformationsimmobilien



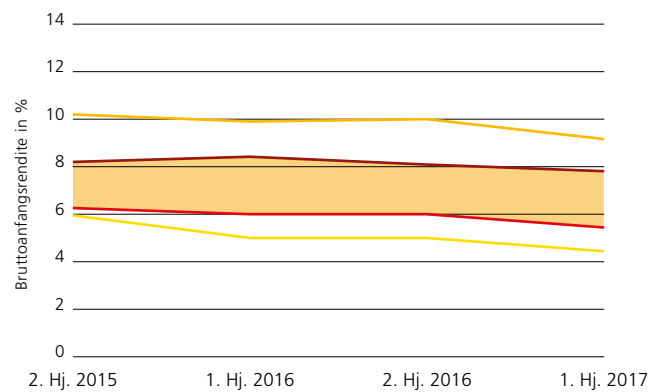
Gewerbeparks



Lager-/Logistikimmobilien



Produktionsimmobilien



- Max. Rendite
- Ø-Rendite (oberes Ende des marktüblichen Spektrums)
- Marktübliches Spektrum
- Spitzenrendite (unteres Ende des marktüblichen Spektrums)
- Min. Rendite

Südliche Regionen verlieren, Norden und Westen gewinnen an Bedeutung

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

Der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr zeigt im ersten Halbjahr 2017 den größten Anteil durch An- und Verkäufe in Unternehmensimmobilien auf. Dabei nimmt er rund 23 % über alle hierbei betrachteten Regionen ein. Insgesamt wurden dort mehr als 430 Mio. Euro gehandelt. Selbst der Ballungsraum München schafft es trotz seiner guten Angebotsstrukturen an Unternehmensimmobilien nur auf einen Anteil von ca. 13 %. Dabei sind dort wenige, allerdings sehr große Transaktionen gehandelt worden. Besonders Gewerbeparks sind dafür ausschlaggebend. Diese Entwicklung zeigt allerdings keine Schwächen der südlichen Regionen an. Im Gegenteil: Betrachtet man den Ballungsraum München im ersten Halbjahr 2017 verglichen mit dem vorherigen Halbjahr, so ist eine Stei-





Innenaufnahme einer Lagerimmobilie

gerung von 127 % erkennbar (2. Hj. 2016: 110 Mio. Euro, 1. Hj. 2017: 250 Mio. Euro). Da sich vor allem in den südlichen Regionen Deutschlands global agierende Unternehmen mit starken Wirtschaftsleistungen verorten lassen (Siemens, BMW, Audi u. v. m.), sind gleichzeitig auch große Bestände von Unternehmensimmobilien vorhanden, welche gehandelt werden können. Für Investoren besitzen diese Regionen ein ansprechendes Rendite-Risiko-Profil. Ein Schwenk auf die Region Süd ohne Betrachtung der Metropolen München und Stuttgart zeigt, dass auch weiterhin eine starke Nachfrage nach Unternehmensimmobilien vorhanden ist – jedoch nicht wie im vorherigen Halbjahr mit 270 Mio. Euro, dafür aber immer noch auf einem bemerkenswert hohen Niveau von rund 232 Mio. Euro.

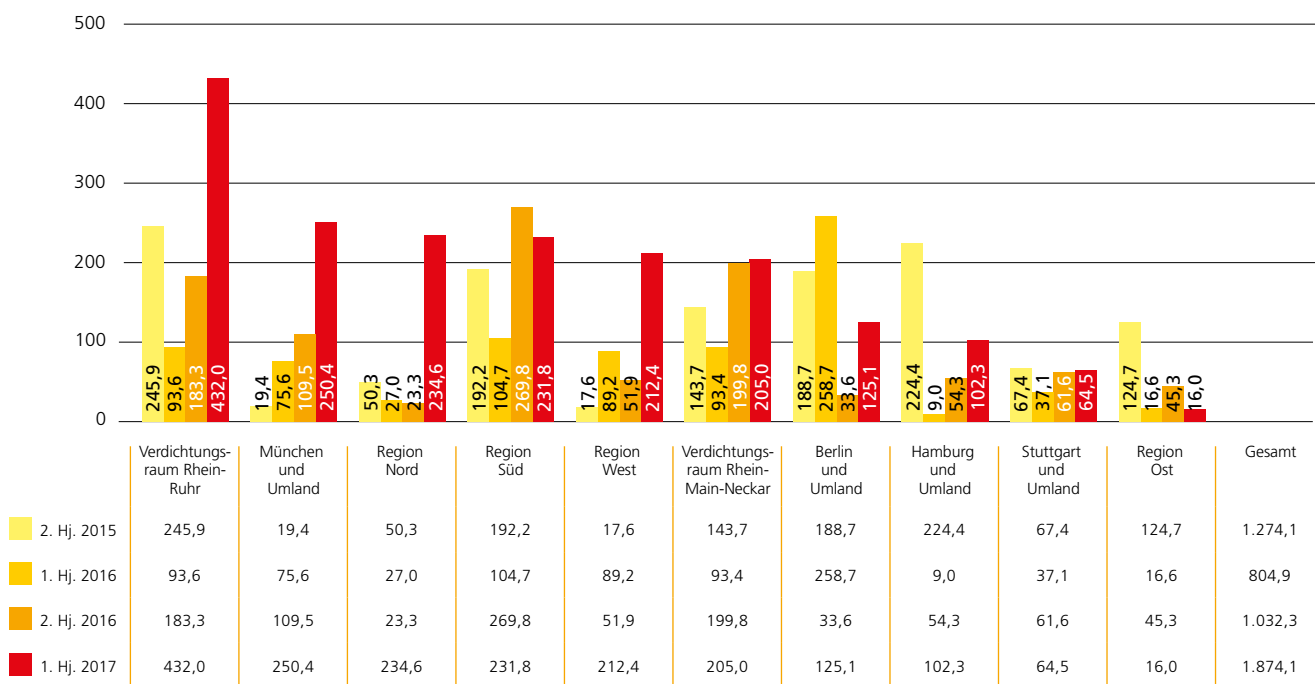
Der Blick auf weitere Veränderungen zum vorherigen Halbjahr zeigt vor allem im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 in der Region Nord sowie der Region West eine starke Dynamik. Durch einen guten Mix aller vier Objektkategorien ließen sich dort viele An- und Verkäufe feststellen. In der nördlichen Region wurden besonders Gewerbeparks in den attraktiven B-Städten wie Hannover und Bre-

men gehandelt. Die westliche Peripherie hingegen wurde eher durch den Handel von Lager-/Logistikimmobilien sowie Produktionsimmobilien dominiert. Insgesamt wurden hierbei für das erste Halbjahr 2017 in der Region Nord 235 Mio. Euro und in der Region West 212 Mio. Euro gehandelt. Das macht einen Unterschied von rund 907 % bzw. 309 % zum vorherigen Halbjahr.

Region Nord und West legen um das Neun- bzw. Dreifache zu

Die größten Einbußen erlitt zuletzt die Region Ost – Berlin und sein Umland dabei aber nicht mit eingeschlossen. Da zum einen die Angebotsstrukturen an Unternehmensimmobilien nur begrenzt vorhanden sind und der Großteil der dortigen Unternehmensimmobilien im Bestand gehalten wird, konnte sich für diese Region lediglich ein Transaktionsvolumen in kleinteiligen Unternehmensimmobilien von 16 Mio. Euro feststellen lassen. Das bedeutet einen Rückgang der Investitionen von rund 65 % im Vergleich zur zweiten Jahreshälfte 2016.

Abb. 07: Transaktionsvolumen nach Region, in Mio. Euro



Sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen 1. Hj. 2017

Abb. 08: Regionale Verteilung der Transaktionen nach Objektkategorie, 1. Hj. 2017

Region Nord Region Ost Region West Region Süd Verdichtungsräume

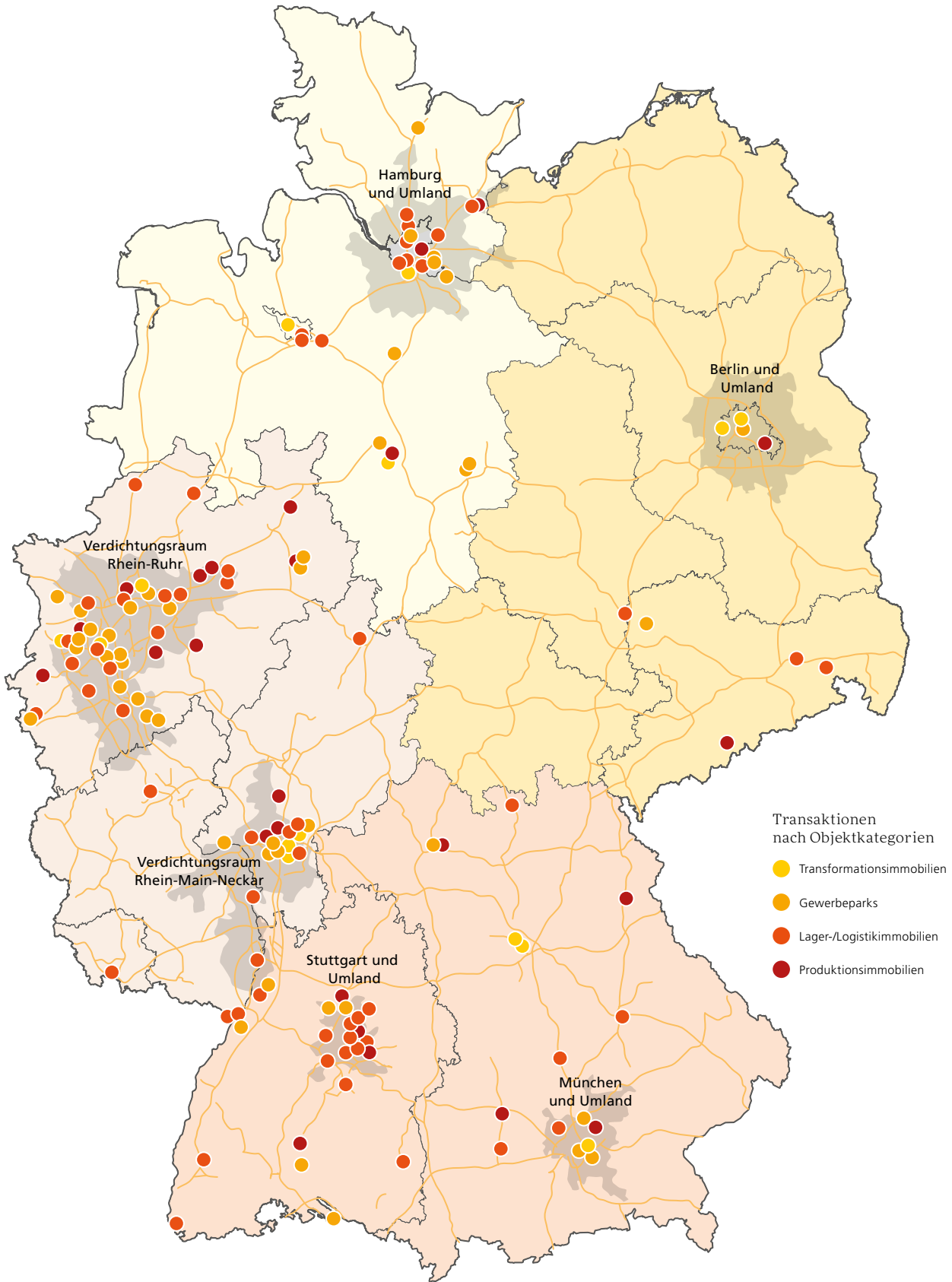
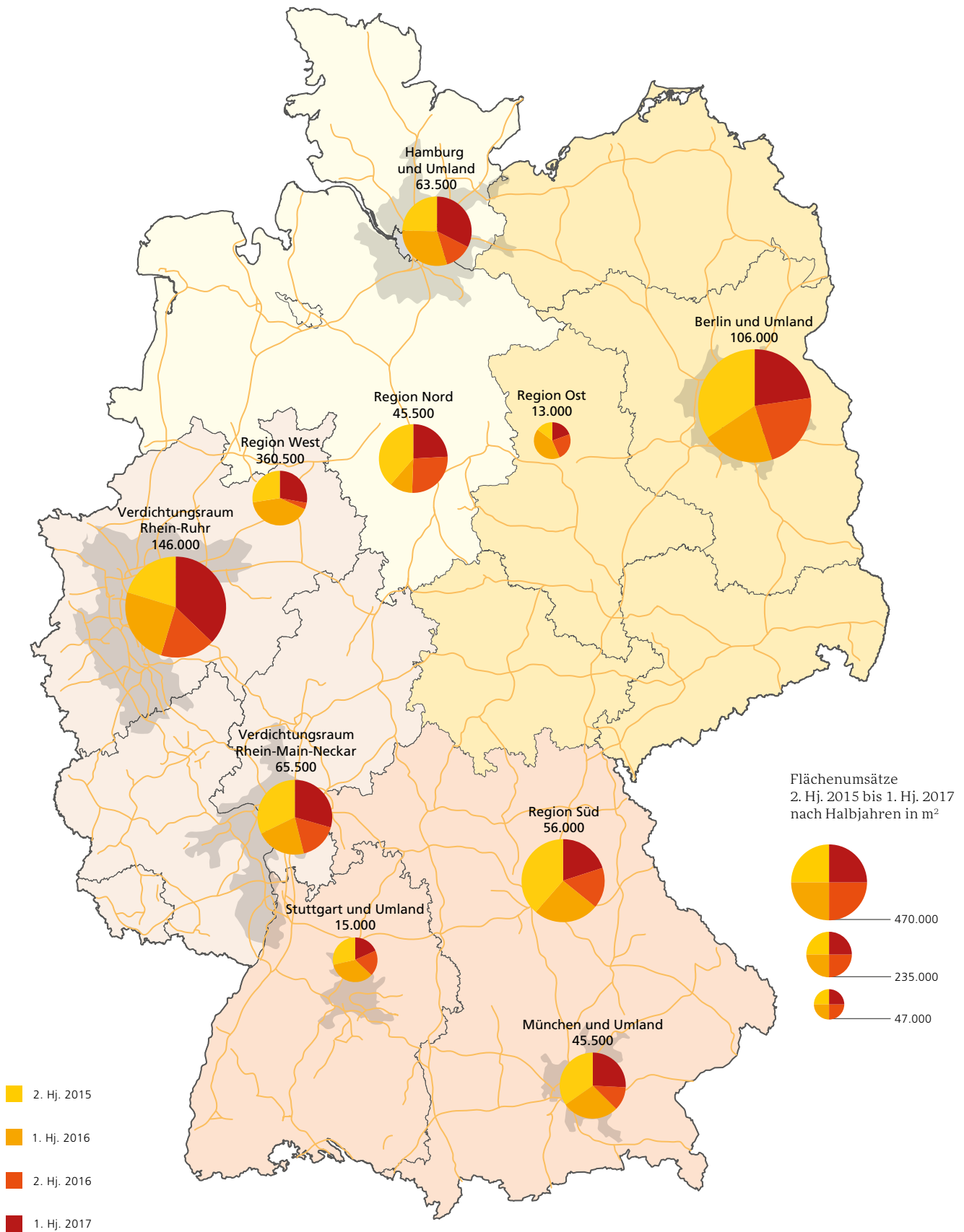


Abb. 09: Regionale Verteilung der Flächenumsätze

Region Nord Region Ost Region West Region Süd Verdichtungsräume



Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2017

Starkes Plus beim Flächenumsatz

Die Nachfrage nach Mietflächen in Unternehmensimmobilien bleibt groß. Befeuert durch eine weiterhin stabile Konjunktur konnte der Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2017 auf ein erneutes Hoch steigen. Mit rund 593.000 m² liegt dieser Wert 53 % höher als im vorangegangenen Halbjahr und gut 10 % höher als das Mittel über alle vorangegangenen Halbjahre. Als Ursachen hierfür können die sehr gute wirtschaftliche Lage in Deutschland sowie gestiegene Neubauvolumina aufgeführt werden.

Verdichtungsraum Rhein-Ruhr erneut an der Spitze

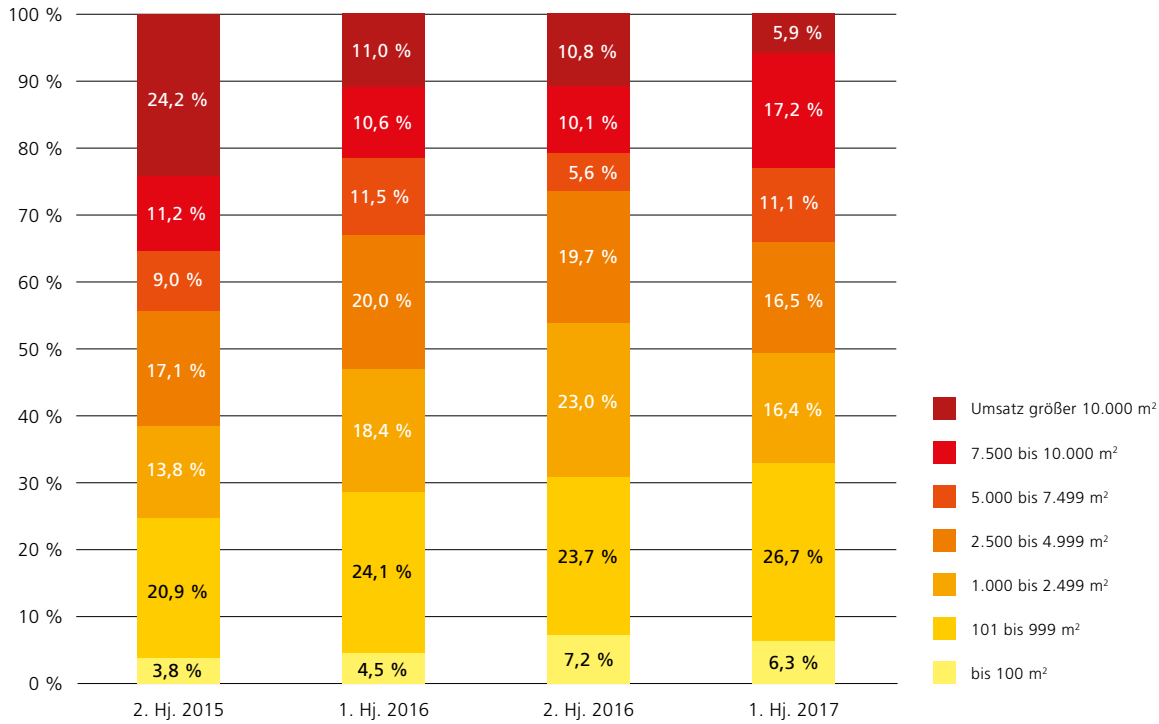
Eine besonders kräftig gestiegene Nachfrage für Anmietungen in Unternehmensimmobilien wurde in der ersten Hälfte des Jahres 2017 im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr verzeichnet. Damit übertrifft der Flächenumsatz in der Region den Höchstwert aus dem zweiten Halbjahr 2016 in Berlin und Umland um 40 %. Knapp 25 % aller getätigten Vermietungsumsätze entfallen im ersten Halbjahr 2017 auf Rhein-Ruhr. Den zweiten Platz in diesem Ranking nehmen Berlin und Umland ein. Hier war im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr ein marginaler Zuwachs von rund 2 % zu verzeichnen.

Abb. 10: Flächenumsätze nach Regionen und Halbjahren in Tsd. m²



Absteigend nach Flächenumsatz 1. Hj. 2017 sortiert

Abb. 11: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen



Flächenumsätze steigen in fast allen Regionen

Die Tendenz der fallenden Umsätze im letzten Jahr konnte im ersten Halbjahr 2017 umgekehrt werden. In fast allen betrachteten Regionen entwickelte sich der Flächenumsatz positiv. Lediglich in den Regionen Nord und Ost war ein Rückgang zu verzeichnen. Die Region West hat mit einem Wachstumsschub von 621 % im Vergleich zum sehr schwachen zweiten Halbjahr 2016 das höchste Wachstum zwischen den Halbjahren erzielt. Das Mittel über die vergangenen drei Jahre liegt bei knapp 32.000 m² für die Region West. Der aktuelle Umsatz liegt mit 36.000 m² rund 14 % über dem Mittel. Im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr (86 %) sowie in Hamburg und Umland (103 %) werden die mittleren Umsätze am deutlichsten überschritten. In Stuttgart und Umland stagniert der Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2017 auf vergleichsweise niedrigem Niveau und liegt deutlich unter dem Mittel der letzten drei Jahre.

Gestiegene Nachfrage nach größeren Flächen

Auch wenn kleinere Flächen in diesem Jahr eine erneut hohe Nachfrage erfahren, kann bei Flächengrößen zwischen 7.500 und 10.000 m² eine gestiegene Nachfrage festgestellt werden. Mit gut 17 % ist der Anteil der umgesetzten Flächen in dieser Größenkategorie doppelt so hoch wie der mittlere Anteil in den vergangenen sechs Halbjahren. Größere Flächen mit mehr als 10.000 m² liegen in diesem Halbjahr (6 %) weit unter dem langjährigen Schnitt (23 %). Dennoch legt der Anteil der beiden größten Flächenkategorien am Gesamtumsatz im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr leicht zu.

Flächen zwischen 101 und 999 m² generieren sukzessive mehr Nachfrage. Ein gutes Viertel der Gesamtnachfrage kann im ersten Halbjahr 2017 dieser Flächengröße zugeordnet werden. Die Flächenkategorie zwischen 1.000 und 2.499 m² verzeichnet im Vergleich zum vorhergehenden Halbjahr einen deutlich geringeren Anteil am Flächenumsatz und nähert sich dem langjährigen Schnitt von rund 16 % an. Das mittelgroße Segment von 2.500 bis 4.999 m² macht auch in diesem Halbjahr seinem volatilen Charakter alle Ehre und verringert die Anteile im Vergleich zum letzten Halbjahr um rund 3 % auf nunmehr gut 16 %. Hier ist ebenfalls eine Annäherung an das Mittel der letzten drei Jahre zu erkennen.

Rückgang langfristiger Mietverträge

In den letzten Jahren konnte stets ein großer Teil langfristig angelegter Mietverträge im Marktgeschehen beobachtet werden. In den Jahren 2013 bis 2016 wurden für fast die Hälfte aller vermieteten Flächen (rund 47 %) Verträge mit einer Laufzeit von fünf oder mehr Jahren abgeschlossen. Ein Viertel der Flächen wurde anhand mittelfristiger Verträge mit zwei bis fünf Jahren Laufzeit vermietet, rund ein Fünftel der Vermietungen nahmen Verträge mit weniger als zwei Jahren Laufzeit ein. Flächen ohne fest definierten Vermietungszeitraum haben in dieser Zeit durchschnittlich einen Anteil von 8 %.

Zuletzt wurden gegen diesen langjährigen Trend vermehrt Flächen in sehr kurzen Mietverträgen gebunden. Im ersten Halbjahr 2017 nahmen Laufzeiten von unter einem Jahr einen Anteil von knapp 19 % ein. Dies ist zwar etwas weniger als noch im vorhergehenden Halbjahr. Dennoch liegt dieser Anteil deutlich über dem langjährigen Mittel von 8 %. Im ersten Halbjahr 2017 wurde ein gutes Viertel der vermieteten Flächen in Verträgen mit einer Laufzeit von weniger als zwei Jahren umgesetzt.

Flächen mit Vermietungen, die zwischen zwei und fünf Jahren liegen, weisen im zurückliegenden Halbjahr einen deutlich höheren Anteil am Flächenumsatz auf als im langjährigen Mittel. Während im zweiten Halbjahr 2016 weniger als 20 % der umgesetzten Flächen in mittelfristigen Verträgen gebunden wurden, war es im ersten Halbjahr 2017 über ein Drittel der Flächen.

Die anfangs erwähnte starke Stellung langfristiger Mietverträge bröckelt derzeit etwas. Rund 30 % aller Flächen wurden zuletzt mit Verträgen, die länger als fünf Jahre laufen, vermietet. Es ist möglich, dass das Gesamtjahr 2017 womöglich eine Korrektur zwischen mittel- und langfristigen Verträgen erfahren wird.

Abb. 12: Anteile des Flächenumsatzes nach Mietvertragslaufzeit

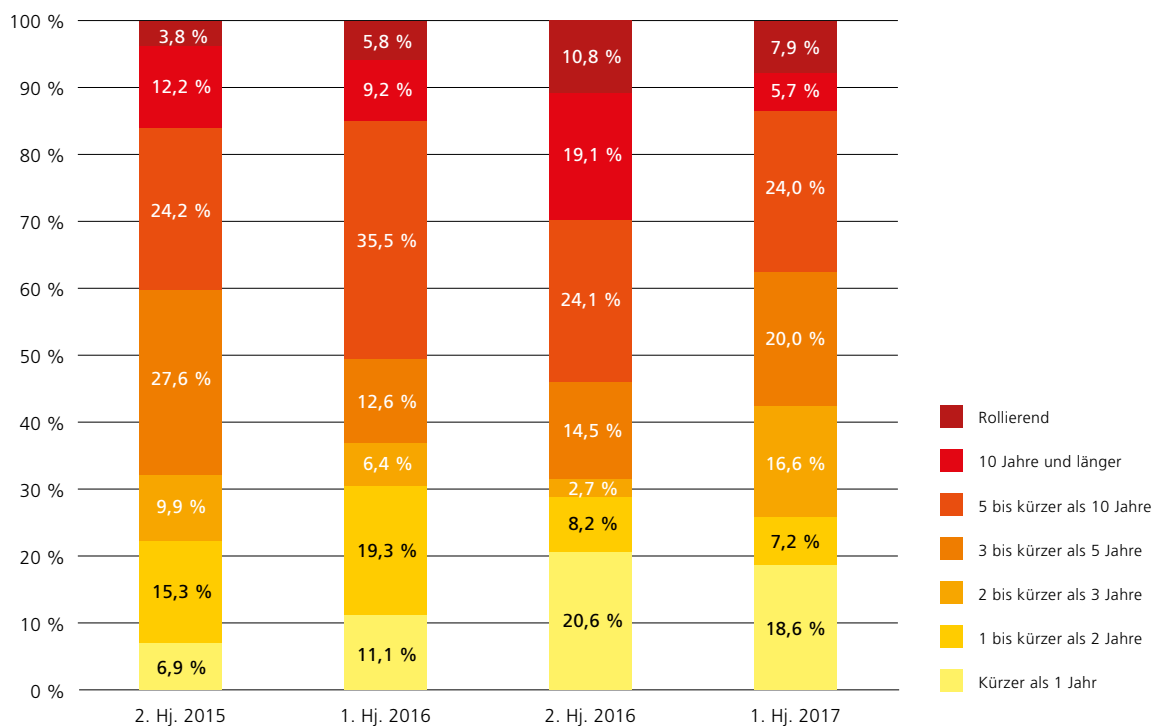
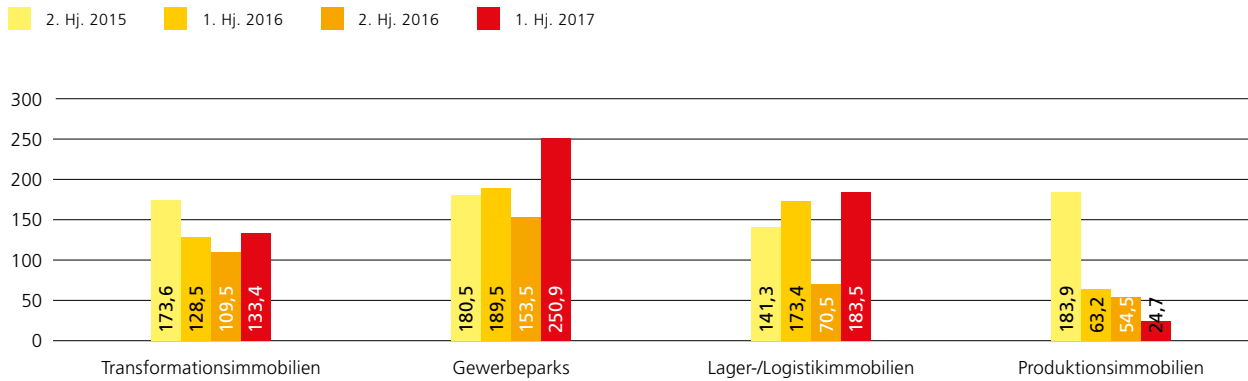


Abb. 13: Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m²



Hohe Flächenumsätze in (fast) allen Objektkategorien

Das erste Halbjahr 2017 weist in den meisten Objektkategorien der Unternehmensimmobilien höhere Flächenumsätze als noch im zweiten Halbjahr 2016 auf. Über alle Kategorien hinweg wird so ein Plus von rund 53 % zum letzten Berichtszeitraum erzielt. Betrachtet man das langjährige Mittel, so liegt der Wert von 593.000 m² etwa 10 % über dem Schnitt.

Wie auch im zweiten Halbjahr 2016 stellen Gewerbeparks die Objektkategorie mit dem höchsten Flächenumsatz dar. Mit 251.000 m² ist der Umsatz im Halbjahresvergleich um 63 % gestiegen und liegt 31 % über dem mittleren Flächenumsatz von rund 192.000 m².

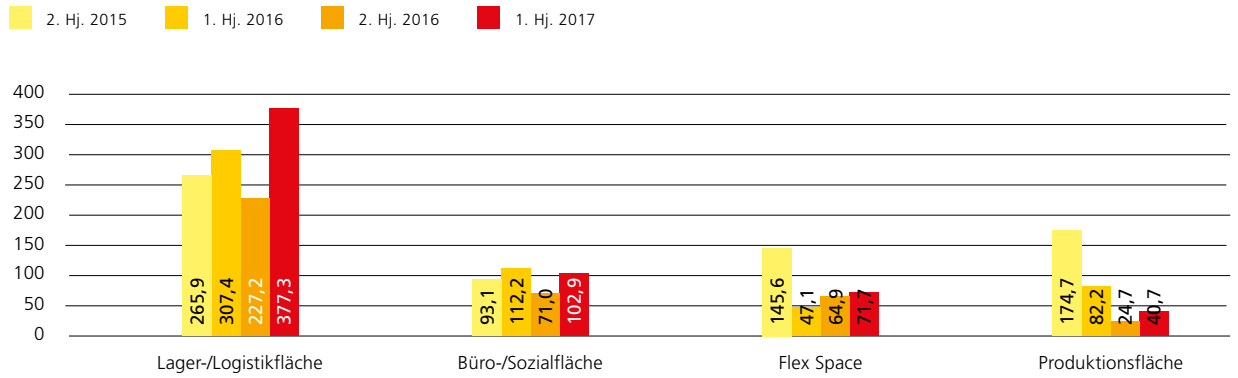
Am deutlichsten fällt das relative Wachstum zum vorigen Halbjahr bei den Lager- und Logistikimmobilien aus. In dieser Kategorie wurde etwa das 2,5-fache an Flächenumsatz generiert – rund 183.500 m². Im Vergleich zum Mittel der letzten Jahre entspricht dies einem gut 28 % höheren Wert.

Umsatz aller Flächentypen im Aufwärtstrend

Im Vergleich zum vorherigen Halbjahr stiegen die Umsätze mit Produktionsflächen (65 %) wie auch Lager-/Logistikflächen (66 %) beträchtlich an. Trotz dieses Anstiegs liegt der Umsatz von Produktionsflächen nach wie vor deutlich unterhalb des langjährigen Mittels von 59.000 m². Daher ist hier ein weiterer Anstieg des Flächenumsatzes zu erwarten. Lager-/Logistikflächen hingegen liegen rund 26 % über dem Schnitt und erzielen das zweithöchste Ergebnis seit Marktberichtslegung.

Im Vergleich zum langjährigen Schnitt schneiden Flex Space (-26 %) und Produktionsflächen (-31 %) in diesem Halbjahr schlecht ab. Der Umsatz von Flex Space liegt rund 25.000 m², derjenige von Produktionsflächen rund 18.000 m² unter dem Halbjahresmittel. Die Angebotsseite kommt derzeit in diesen Segmenten der gestiegenen Nachfrage nicht mehr hinterher.

Abb. 14: Umsatzleistung nach Flächentyp in Tsd. m²

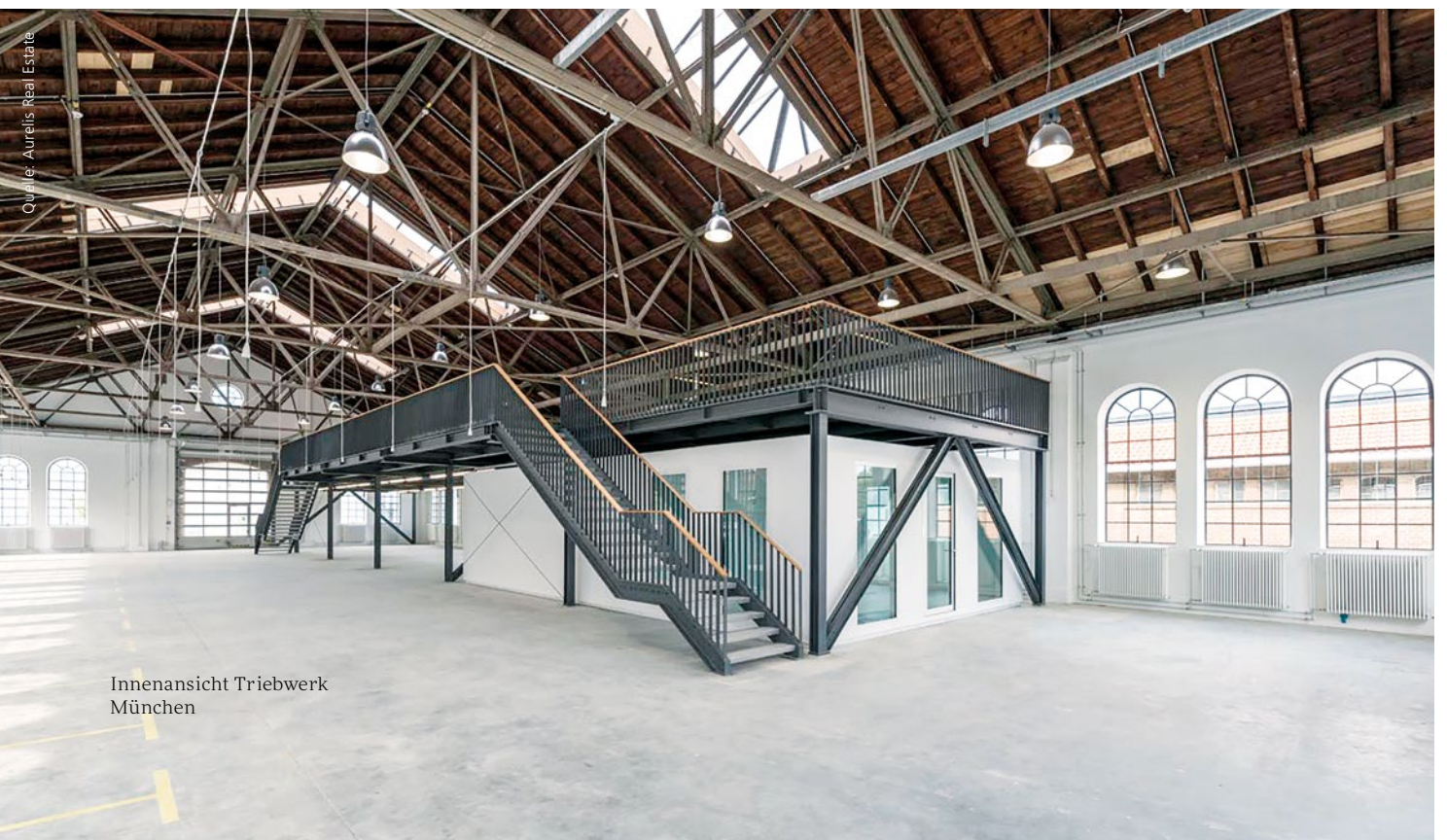


Sortiert nach Flächenumsatz 1. Hj. 2017

Logistik- und Transportsektor mit Marktanteil von knapp 40 %

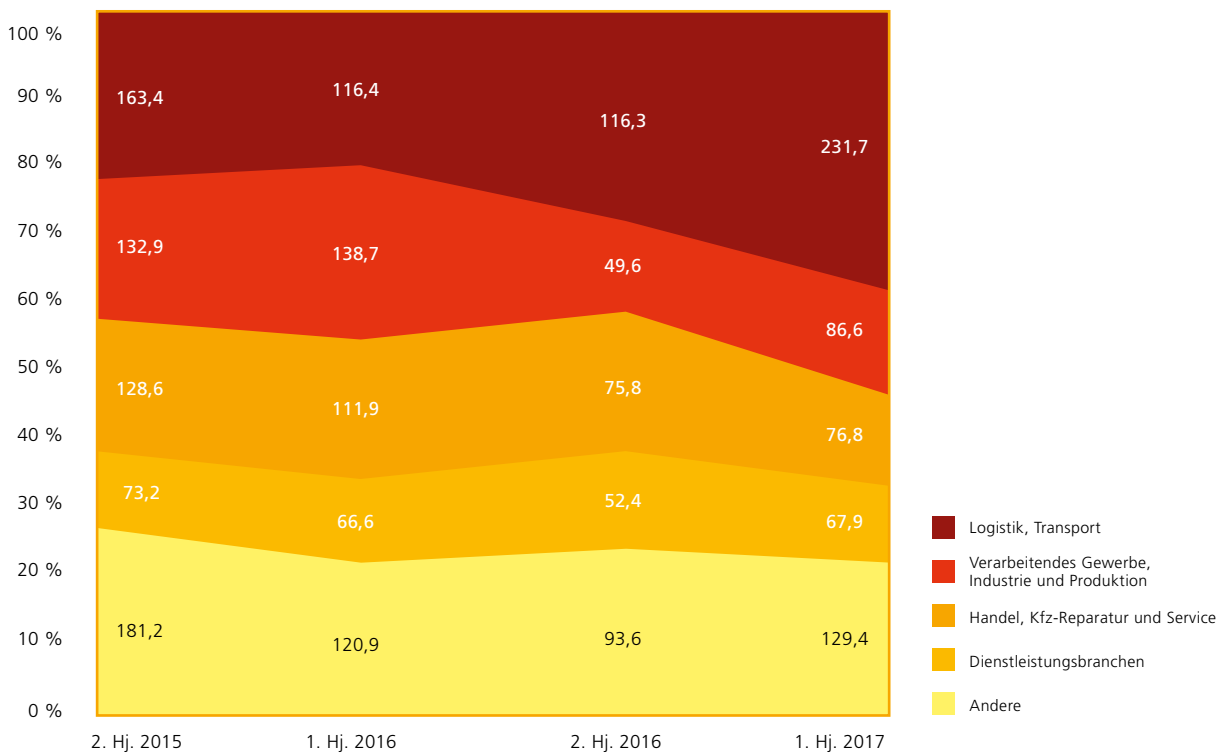
Der Wirtschaftszweig Logistik und Transport kann in diesem Halbjahr erneut seinen Anteil am Flächenumsatz steigern und avanciert zum wichtigsten Umsatztreiber für Unternehmensimmobilien. Der Anteil des von Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe getriebenen Flächenumsatzes steigt im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2016 wieder an. Das Verarbeitende Gewerbe löst damit den Bereich Handel, Kfz-Reparatur und Service wieder als drittgrößten Umsatztreiber ab. Zweitgrößter Umsatztreiber bleibt die Sammelkategorie Andere.

Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 ist der Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2017 rund 38.000 m² höher. Der von Unternehmen aus dem Bereich Logistik, Transport getriebene Umsatz ist im ersten Halbjahr 2017 mit 232.000 m² dabei doppelt so hoch wie im Vorjahr. Dies unterstreicht den Stellenwert der Branche für den Flächenumsatz im zurückliegenden Halbjahr, in dem der Umsatz rund 61 % über dem brancheninternen langjährigen Mittel lag.



Innenansicht Triebwerk München

Abb. 15: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig in % (Anteile) und absolutem Umsatz in Tsd. m²



Spitzenmieten bei Flex-Space-Flächen² steigen weiter

Um das Zusammenspiel aus Spitzen- und Durchschnittsmieten besser visualisieren zu können, wird in diesem Jahr eine neue, aktualisierte Berechnungs- und Darstellungsmethode gewählt. Bereits im Verlauf der letzten Halbjahre konnte beobachtet werden, dass Flex-Space-Flächen kontinuierlich steigende Spitzenmieten aufwiesen. Im Vergleich zum letzten Halbjahr allein stiegen die Spitzenmieten für Flex-Space-Flächen um knapp 2,60 Euro/m², was einem Anstieg von 21 % entspricht. Gleichzeitig sanken die Durchschnittsmieten um 24 %. Die gesamte Mietpreisspanne hat im selben Zeitraum damit einen Sprung von rund 50 % erfahren. Die Ursachen liegen nicht zuletzt in einem geringen Angebot bei gleichzeitig hoher bzw. steigender Nachfrage. Zudem können unterschiedliche Lagequalitäten ähnlich wie bei Büro-/Sozialflächen bedingen, dass Flächen eine erhöhte Mietpreisspanne erfahren.

Die Durchschnittsmieten für Büro-/Sozialflächen liegen auf einem stabilen Niveau um 8,00 Euro/m². Die Mietpreisspanne hat sich im letzten Jahr um rund 20 % verringert. Dies spricht auf Angebotsseite für die Entwicklung eines gefestigteren Marktes für Büroflächen in Gewerbeparks, Lagerobjekten etc. Bei Produktionsflächen sind die Spitzenmieten seit dem zweiten Halbjahr 2015 um rund 24 % auf gut 8,00 Euro/m² gestiegen. Die Durchschnittsmieten sind allein im Vergleich zum vorherigen Halbjahr um rund 20 % gewachsen. Betrachtet man beide Entwicklungen zusammen, so kann auch zukünftig von weiter steigenden Spitzenmieten ausgegangen werden.

² Eine Definition zu Flex Space ist im Glossar aufgeführt.

Kleine Flächen mit großer Spanne

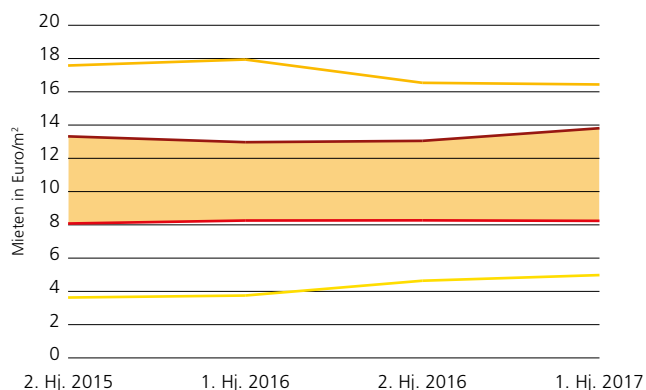
Kleine und große Lager-/Logistikflächen haben im ersten Halbjahr 2016 einen Anstieg der Spitzenmieten erfahren, der im folgenden Halbjahr in einer Preiskorrektur mündete. Ungeachtet dieses Peaks lässt sich im Vergleich zwischen dem zweiten Halbjahr 2015 und dem aktuellen ein Preisanstieg bei den Spitzenmieten von rund 9 % feststellen. Die mittlere Flächenkategorie blieb, was die Spitzenmieten angeht, relativ unverändert bei 6,70 Euro/m². Im aktuellen Halbjahr trat hier eine Preiskorrektur zum zweiten Halbjahr 2016 auf. In den betrachteten zwei Jahren haben sich die Durchschnittsmieten von Lager-/Logistikflächen auf einem konstanten

Niveau gehalten. Lediglich die durchschnittlichen Mietpreise von Flächen zwischen 500 und 9.999 m² sind von 3,50 auf 3,25 Euro/m² gefallen.

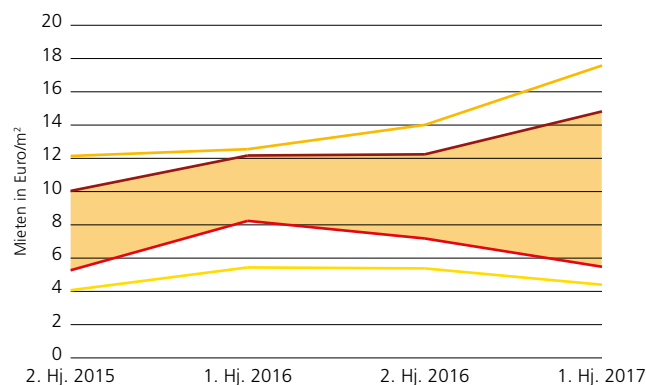
Der Peak aus dem ersten Halbjahr 2016 bei kleinen und großen Flächen korrelierte mit einer gestiegenen Mietpreisspanne in diesem Zeitraum. Für beide Größenkategorien zeigt sich, dass dies die größte Differenz aus oberem und unterem Wert seit Marktberichtslegung darstellt. Die Mietpreisentwicklung für kleine Lager- und Logistikflächen ist im Vergleich zu mittelgroßen Flächen eher volatil. Im gesamten Erhebungszeitraum blieben Flächen zwischen 100 und 499 m² relativ konstant in ihrer spezifischen Mietpreisspanne.

Abb. 16: Mieten nach Flächentyp

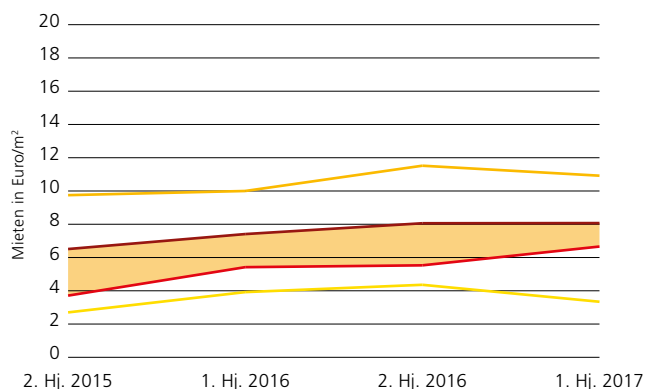
Büro-/Sozialfläche



Flex Space



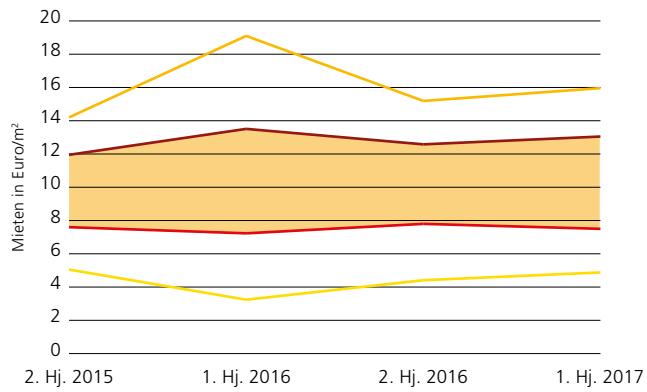
Produktionsfläche



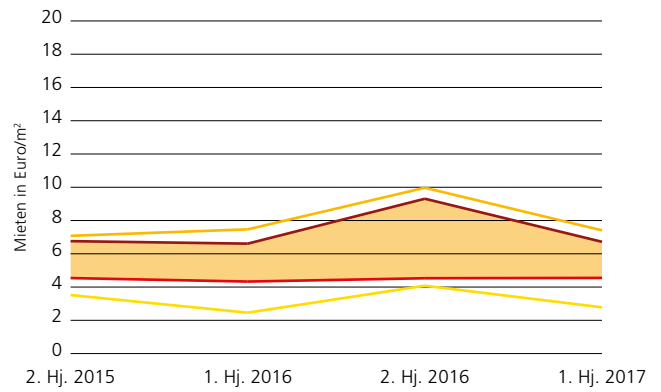
- Max. Miete
- Spitzenmiete (oberes Ende des marktüblichen Spektrums)
- Marktübliches Spektrum
- Ø-Miete (oberes Ende des marktüblichen Spektrums)
- Min. Miete

Abb. 17: Mieten von Lager-/Logistikflächen unterschiedlicher Größenklassen

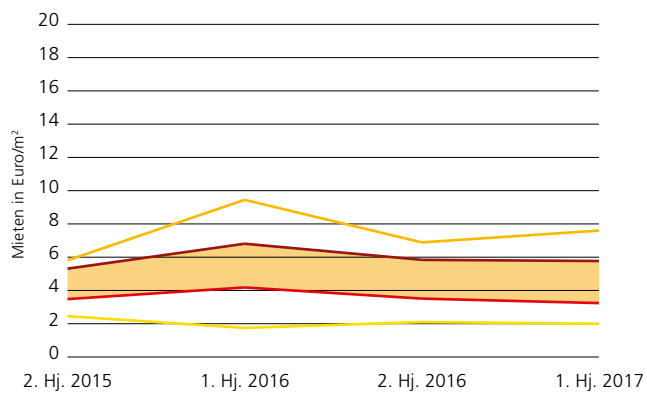
0 bis 99 m²



100 bis 499 m²



500 bis 9.999 m²



- Max. Miete
- Spitzenmiete (oberes Ende des marktüblichen Spektrums)
- Marktübliches Spektrum
- Ø-Miete (oberes Ende des marktüblichen Spektrums)
- Min. Miete

Der Markt für Unternehmensimmobilien in Deutschland im 1. Halbjahr 2017

Marktwerte³ und Flächenvolumen von Unternehmensimmobilien verändern sich aufgrund der Größenverhältnisse nur in kleinen Maßstäben. Sie werden daher unkommentiert abgebildet.

Abb. 18: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m² (ohne Hotel), 1. Hj. 2017

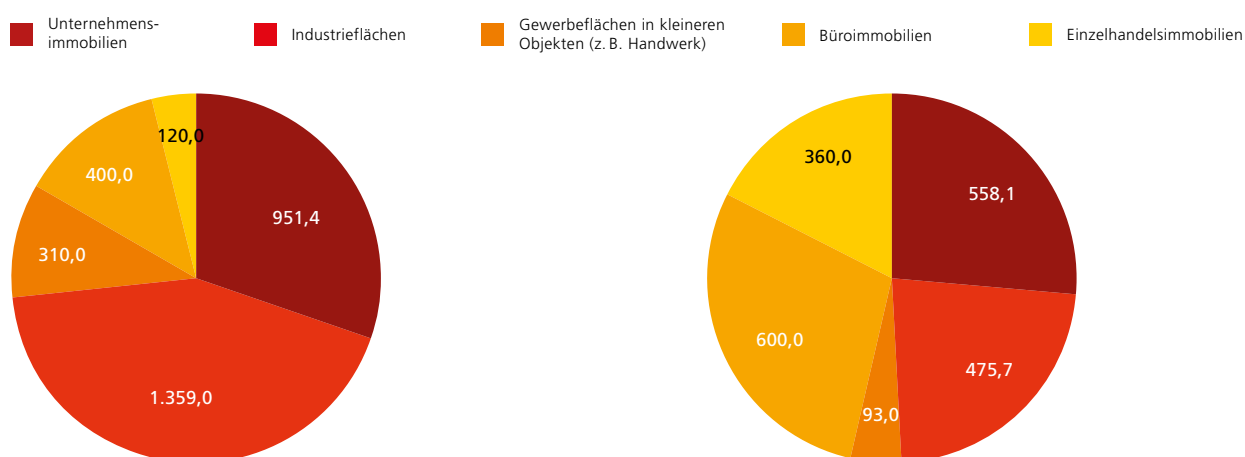


Abb. 19: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 1. Hj. 2017

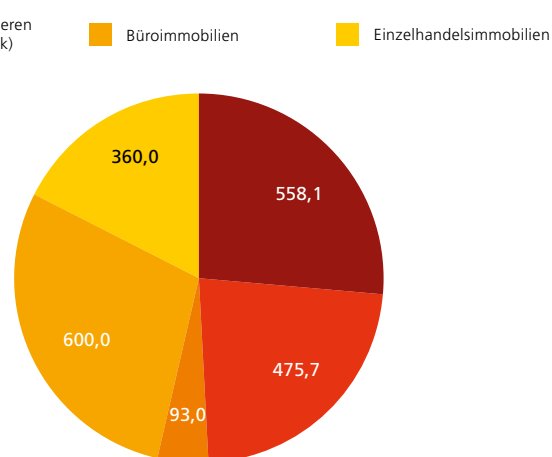
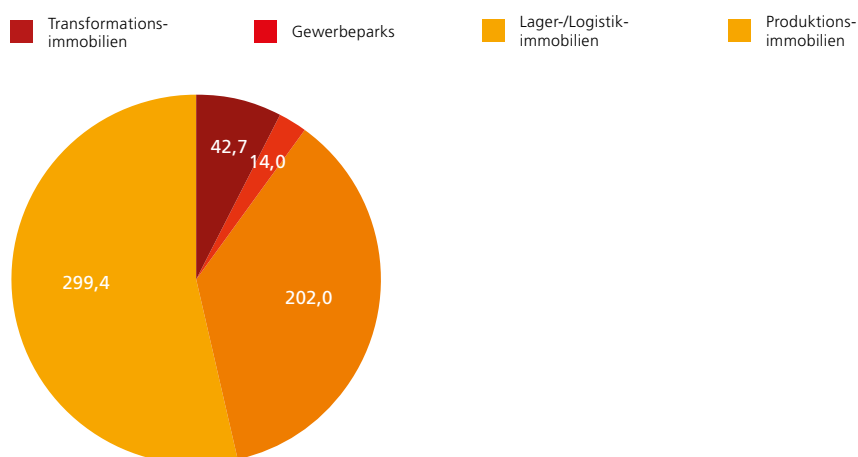


Abb. 20: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 1. Hj. 2017



³ 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.

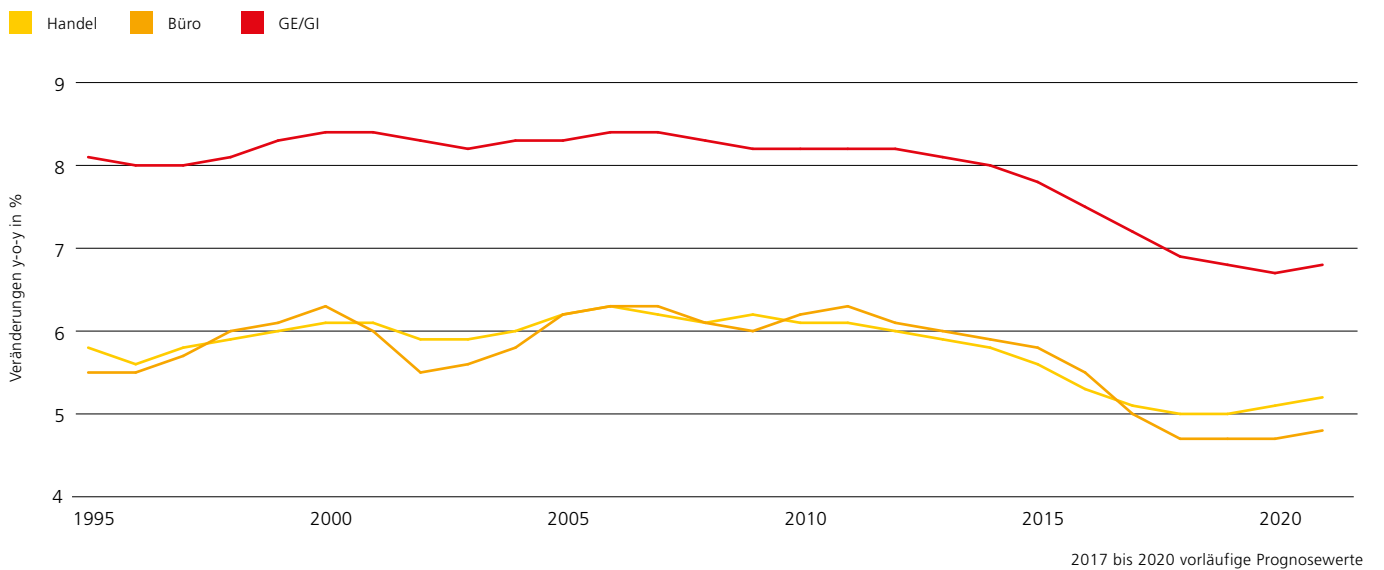
Abb. 21: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 1. Hj. 2017

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien	Fläche		Gesamtwert		davon investmentfähig	
	in Mio. m ²	in %	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %
Transformationsimmobilien	61,0	6,4 %	42,7	7,7 %	21,4	50,0 %
Gewerbeparks	10,3	1,1 %	14,0	2,5 %	12,6	90,0 %
Lager-/Logistikimmobilien	335,6	35,3 %	202,0	36,2 %	121,2	60,0 %
Produktionsimmobilien	544,4	57,2 %	299,4	53,6 %	119,8	40,0 %
Alle Unternehmensimmobilien	951,4	100,0 %	558,1	100,0 %	274,9	49,3 %

Abb. 22: German Property Index (GPI)⁴, Total Return nach Immobiliensegmenten



Abb. 23: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten



⁴Eine Definition zum GPI ist im Glossar aufgeführt.





Hinweise zur Analyse

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

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

Für die Mietmarktanalyse werden die Daten der teilnehmenden Akteure ausgewertet. Für das zweite Halbjahr 2016 standen rund 1.500 Datensätze für die Analyse zur Verfügung. Dabei wurden ausschließlich Primärdaten verwendet, die von den Eigentümern der Immobilien selbst stammen. Ausgewertet wurden dabei reine Vermietungsaktivitäten, Eigennutzertransaktionen wurden nicht hinzugezogen. Genauso wenig wurden z. B. Untervermietungen von Nicht-Immobilienunternehmen erfasst. Wir gehen davon aus, dass der Bericht 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. 16 Käufe und Verkäufe nach Akteursgruppen, 1. Hj. 2017, in Mio. Euro

Abb. 04/05: S. 17 Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure, 1. Hj. 2017

Abb. 06: S. 19 Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie

Abb. 07: S. 21 Transaktionsvolumen nach Region, in Mio. Euro

Abb. 08: S. 22 Regionale Verteilung der Transaktionen nach Objektkategorie, 1. Hj. 2017

Abb. 09: S. 23 Regionale Verteilung der Flächenumsätze

Abb. 10: S. 24 Flächenumsätze nach Regionen und Halbjahren in Tsd. m²

Abb. 11: S. 25 Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Abb. 12: S. 26 Anteile des Flächenumsatzes nach Mietvertragslaufzeit

Abb. 13: S. 27 Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m²

Abb. 14: S. 28 Umsatzleistung nach Flächentyp in Tsd. m²

Abb. 15: S. 29 Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig in % (Anteile) und absolutem Umsatz in Tsd. m²

Abb. 16: S. 30 Mieten nach Flächentyp

Abb. 17: S. 31 Mieten von Lager-/Logistikflächen unterschiedlicher Größenklassen

Abb. 18: S. 32 Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m² (ohne Hotel), 1. Hj. 2017

Abb. 9: S. 32 Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 1. Hj. 2017

Abb. 20: S. 32 Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 1. Hj. 2017

Abb. 21: S. 33 Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 1. Hj. 2017

Abb. 22: S. 33 German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten

Abb. 23: S. 33 German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten

Glossar

Bruttoanfangsrendite (BAR):

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

Projektleitung

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

Projektassistenz

Marcel Schwerin
Lars Diekmann
Patrik Völtz

Marktbericht Nr. 7, 1. Halbjahr 2017

Redaktionsschluss: 31.08.2017

Konzept & Design

elevenfifteen GmbH
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.

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:



unternehmensimmobilien.net