



AACI
T&E
IGI
T

MARKTBERICHT
Market Report

Transparenz auf dem deutschen
Markt der Unternehmensimmobilien

*Transparency on Germany's Industrial
Real Estate Market*

the 1990s, the number of people in the world who are illiterate has increased from 1.2 billion to 1.5 billion.

There are many reasons for this. One is that the population of the world is growing so fast that the number of people who are illiterate is increasing. Another reason is that the quality of education is so poor that many people who are literate are unable to read and write.

There are many ways to improve literacy. One way is to provide more schools and teachers. Another way is to provide more books and reading materials. A third way is to provide more training for teachers and students.

It is important to improve literacy because it is the key to economic development. People who are literate can read and write, and they can learn new skills and knowledge. They can also communicate with others and participate in society.

There are many organizations that are working to improve literacy. One of the most famous is the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). There are also many private organizations and individuals who are working to improve literacy.

It is important to continue to work to improve literacy. There are still many people in the world who are illiterate, and we need to find ways to help them. Literacy is the key to a better future for everyone.

the 1990s, the number of people in the world who are illiterate has increased from 1.2 billion to 1.5 billion.

There are many reasons for this. One is that the population of the world is growing so fast that the number of people who are illiterate is increasing. Another reason is that the quality of education is so poor that many people who are literate are unable to read and write.

There are many ways to improve literacy. One way is to provide more schools and teachers. Another way is to provide more books and reading materials. A third way is to provide more training for teachers and students.

It is important to improve literacy because it is the key to economic development. People who are literate can read and write, and they can learn new skills and knowledge. They can also communicate with others and participate in society.

There are many organizations that are working to improve literacy. One of the most famous is the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). There are also many private organizations and individuals who are working to improve literacy.

It is important to continue to work to improve literacy. There are still many people in the world who are illiterate, and we need to find ways to help them. Literacy is the key to a better future for everyone.

Inhaltsverzeichnis

_ Contents

1 Executive Summary

- 4** Marktbericht Nr. 8 der
INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN
*The Market Report No. 8 of the
INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN*

2 Die Märkte _The Markets

- 6** Der Investmentmarkt für
Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2017
*The Investment Market for
Unternehmensimmobilien in H2 2017*
- 26** Der Vermietungsmarkt für
Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2017
*The Letting Market for
Unternehmensimmobilien in H2 2017*
- 42** Fertigstellungen und Pipeline für
Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2017
*Completions and Pipeline for
Unternehmensimmobilien in H2 2017*
- 44** Marktwerte und Flächenvolumen für
Unternehmensimmobilien
*Market-value and Floor Space for
Unternehmensimmobilien*

3 Nachwort _Postscript

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

Der Marktbericht Nr. 8

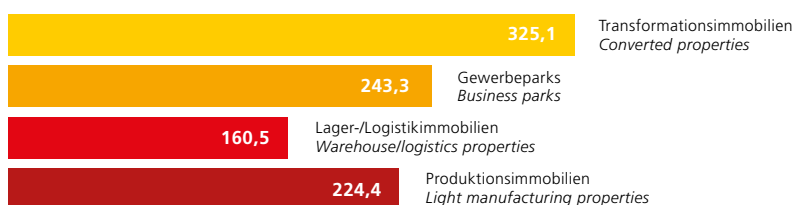
_The Market Report No. 8

der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

of the INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2017

Investment volume by property category in million euros, H2 2017



EXECUTIVE

Das Jahr 2017 war sowohl für die Mitgliedsunternehmen der Initiative Unternehmensimmobilien wie auch für die Assetklasse Unternehmensimmobilien selbst ein besonderes. Geprägt wurde es von einer überaus dynamischen Investmentnachfrage. Erstmals wurde im Gesamtjahr die Marke von 3 Mrd. Euro beim Transaktionsvolumen überwunden. Die Nachfrage war in beiden Halbjahren sehr unterschiedlich strukturiert. Während große Portfoliotransaktionen das erste Halbjahr prägten, fehlten diese im zweiten Halbjahr fast vollständig. Im Rahmen der Portfoliotransaktionen wurden teils ganze Unternehmen einschließlich ihrer Assets erworben. Dies betraf auch einzelne Mitglieder der Initiative Unternehmensimmobilien. M7 hat zum Beispiel zusammen mit anderen Investoren Hansteen übernommen. Auch bei Atos und Geneba änderte sich die Gesellschafterstruktur.

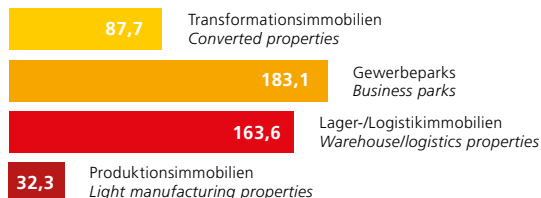
Both for the member companies of Initiative Unternehmensimmobilien and for the Unternehmensimmobilien asset class of multi-use and multi-let commercial real estate as such, 2017 proved to be a special year. It was defined by a rather dynamic investment demand. For the first time, the year-end transaction volume crossed the mark of 3 billion euros. The demand structure varied considerably between mid-year and year-end. While the first six months were dominated by large portfolio transactions, the latter were almost entirely amiss from the second half of the year. In some instances, the portfolio transactions involved the acquisition of entire companies along with their assets. In fact, several member companies were also involved. M7, for example, joint forces with other investors to take over Hansteen. The corporate structures of Atos and Geneba changed

SUMMARY



Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m², 2. Hj. 2017

Take-ups by property type in '000 m², H2 2017



Die Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien trägt zu dieser Dynamik bei: Sie sorgt für mehr Transparenz und vermittelt die Attraktivität dieser Assetklasse.

Der Vermietungsmarkt konnte im Gesamtjahr 2017 wieder die Größenordnung von mehr als 1 Mio. m² im Flächenumsatz aufweisen. Er verzeichnete einen Zuwachs von rund 12 % und betrug Ende des Jahres 1.059.500 m² - vor allem dank einer starken ersten Halbjahresbilanz. Im zweiten Halbjahr lag der Flächenumsatz der Mitgliedsunternehmen bei zusammengenommen 466.500 m². Daraus kann allerdings nicht auf eine nachlassende Nachfrage seitens der anmietenden Unternehmen geschlossen werden. Vielmehr ist gerade in Gewerbeparks und urbanen Lager-/Logistikimmobilien eine hohe Nachfrage zu beobachten. Derzeit sind jedoch schlicht kaum noch Flächen verfügbar, die in die Umsatzstatistik einfließen können. Immerhin weitet sich das Angebot, wie unser neuer Überblick über die Pipeline-Entwicklung zeigt, perspektivisch aus.

Sofern keine externen Schocks eintreten, ist auch für 2018 sowohl auf dem Investment- als auch auf dem Vermietungsmarkt von einer sehr guten Nachfrage auszugehen, die höchstens vom knappen Angebot ausgebremst wird.

SUM MM

as well. Having enhanced the transparency of the Unternehmensimmobilien asset class and conveyed its appeal, the reporting by Initiative Unternehmensimmobilien deserves serious credit for driving the dynamic performance it has seen lately. By the end of 2017, the occupier market had regained the level of more than one million square metres in take-up. The year-end take-up of 1,059,500 m² implies a growth by around 12%, the bulk of it having been generated by the strong first half-year. The take-up among the initiative's member companies during the second half of the year added up to 466,500 m². However, the figures are not to suggest the demand generated by corporate leads has flagged. Rather, demand is robust, and is particularly keen for business parks and urban warehouse/logistics properties. The fact is simply that there are barely any assets left on the supply side to feed the take-up stats. On a positive note, supply will expand in the longer term—as our new overview of the pipeline development shows.

Barring external shocks, it is safe to expect demand to remain very strong both on the investment market and the occupier market in 2018, limited solely by short supply.

ARY

Herausgeber und Redaktion
durch die Geschäftsstelle
der Initiative Unternehmens-
immobilien

Publisher and editing by the
Office of the Initiative Unter-
nehmensimmobilien:



Der Investmentmarkt

_The Investment Market

für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2017
for Unternehmensimmobilien in H2 2017



Außenansicht einer Transformationsimmobilie
Exterior view of a converted property

Neuer Rekord für das Gesamtjahr 2017 trotz Normalisierung im zweiten Halbjahr

Die Investmentaktivitäten im Marktsegment der Unternehmensimmobilien konnten im zweiten Halbjahr 2017 zwar nicht diejenigen in den ersten sechs Monaten des Jahres übertreffen, das bedeutet aber keineswegs, dass Unternehmensimmobilien aus dem Fokus der Investoren geraten. Im Gegenteil: Das zweite Halbjahr 2017 verzeichnete insgesamt ein Volumen von 953 Mio. Euro an gehandelten Objekten. Dieser Wert übertrifft die Gesamtjahre 2011 und 2012, in denen jeweils rund 600 Mio. Euro gehandelt wurden. Auch in den beiden Halbjahren des Jahres 2013 sowie des ersten Halbjahres 2014 und 2016 wurde weniger investiert. Das Transaktionsgeschehen hat sich also im zweiten Halbjahr 2017 im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2017 lediglich wieder etwas normalisiert.

Nichtsdestotrotz steht für das Gesamtjahr 2017 am Ende ein neuer Rekordwert. Mit rund 3,0 Mrd. Euro wurde das bisherige Spitzenjahr 2015 (ca. 2,4 Mrd. Euro) um 27 % übertroffen.

_Year-End Total for 2017 Sets New Record even after Business Levelled out in H2

Investment activities in the Unternehmensimmobilien market segment during the second half of 2017 admittedly failed to top the mid-year result. But this implies by no means that the investor focus has shifted away from Unternehmensimmobilien—quite on the contrary: The second half-year of 2017 registered a total volume of 953 million euros in traded assets. This figure exceeds the year-end total of the years 2011 and 2012, which equalled c. 600 million euros each. It also tops the amounts invested during either half of 2013 and during the first half-years of 2014 and 2016. With this in mind, the transaction activity during the second half of 2017 simply seems to have normalised after a brisk first half of the year.

And despite the breather, the year-end total of 2017 set a new record. At c. 3.0 billion euros, it topped the previous banner year of 2015 (c. 2.4 billion euros) by 27%.

Zweite Jahreshälfte: Ausgeglichene Nachfrage über alle Objektkategorien

Im zweiten Halbjahr 2017 bestand über alle Objektkategorien hinweg eine relativ ausgeglichene Nachfrage durch Investoren. Transformationsimmobilien und Gewerbeparks standen mit dem höchsten gehandelten Investmentvolumen weiterhin besonders im Fokus der Investoren. Transformationsimmobilien liegen mit einem Investitionsvolumen von über 325 Mio. Euro an erster Stelle. Altindustrieller Charme in Kombination mit einer vielfältig nutzbaren Gebäudesubstanz verspricht in sehr guten Lagen großer Metropolen eine gute Vermietbarkeit.

An zweiter Stelle folgen Gewerbeparks. Aufgrund ihrer vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten stellen sie weiterhin attraktive Anlageziele dar. Dies ist unter anderem zurückzuführen auf den ungebremst wachsenden Onlinehandel, da Gewerbeparks z. B. für citylogistische Nutzungen besonders günstig liegen. Insgesamt wurden in Gewerbeparks rund 243 Mio. Euro investiert.

Produktionsimmobilien und urbane Lager-/Logistikimmobilien im Sinne der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN sind besonders durch Eigennutzer geprägt und werden weniger intensiv gehandelt. Daher fallen sie gegenüber den beiden erst genannten Kategorien regelmäßig zurück. Auch im zweiten Halbjahr ergab sich dieses Bild: Produktionsimmobilien wurden im Wert von 224 Mio. Euro gehandelt, Lager-/Logistikimmobilien für rund 161 Mio. Euro. Dies zeichnet ein gegensätzliches Bild zu den Logistikimmobilien mit mehr als 10.000 m² Fläche am Stadtrand oder an den Autobahnen, die sehr gefragt, jedoch nicht Bestandteil der Berichterstattung der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN sind.

Second Half-Year: Balanced Demand across all Property Categories

During the second half-year of 2017, investor demand remained relatively balanced across property categories. Investors still had their primary focus on converted properties and business parks, and these reported the greatest investment volumes as a result. Converted properties made the top of the list with an investment volume of over 325 million euros. Vintage industrial charm in combination with a building fabric that lends itself to a variety of use types, and with prime locations in major cities, promises a very easy lettability.

Business parks followed in second place. Not least because of the unchecked growth of online retailing, business parks remained attractive investment targets, given their versatile use opportunities e.g. in city logistics because they tend to occupy very favourable locations. All things considered, c. 243 million euros were invested in business parks.

Light manufacturing properties and urban warehouse/logistics properties as defined by INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN are typically owner-occupied, and therefore trade less frequently. That is why this property type regularly takes the back seat compared to the categories first mentioned. This was confirmed by the performance in the second half-year: 224 million euros worth of light manufacturing properties were traded, and c. 161 million euros worth of warehouse/logistics properties. This score contrasts sharply with that of logistics properties larger than 10,000 m² which tend to be located on the urban periphery or next to motorways, and which are highly sought on the market but not covered by the reports of INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN.

Asset- und Fondsmanager/Private Equity als stärkste Käufergruppe der vergangenen fünf Jahre

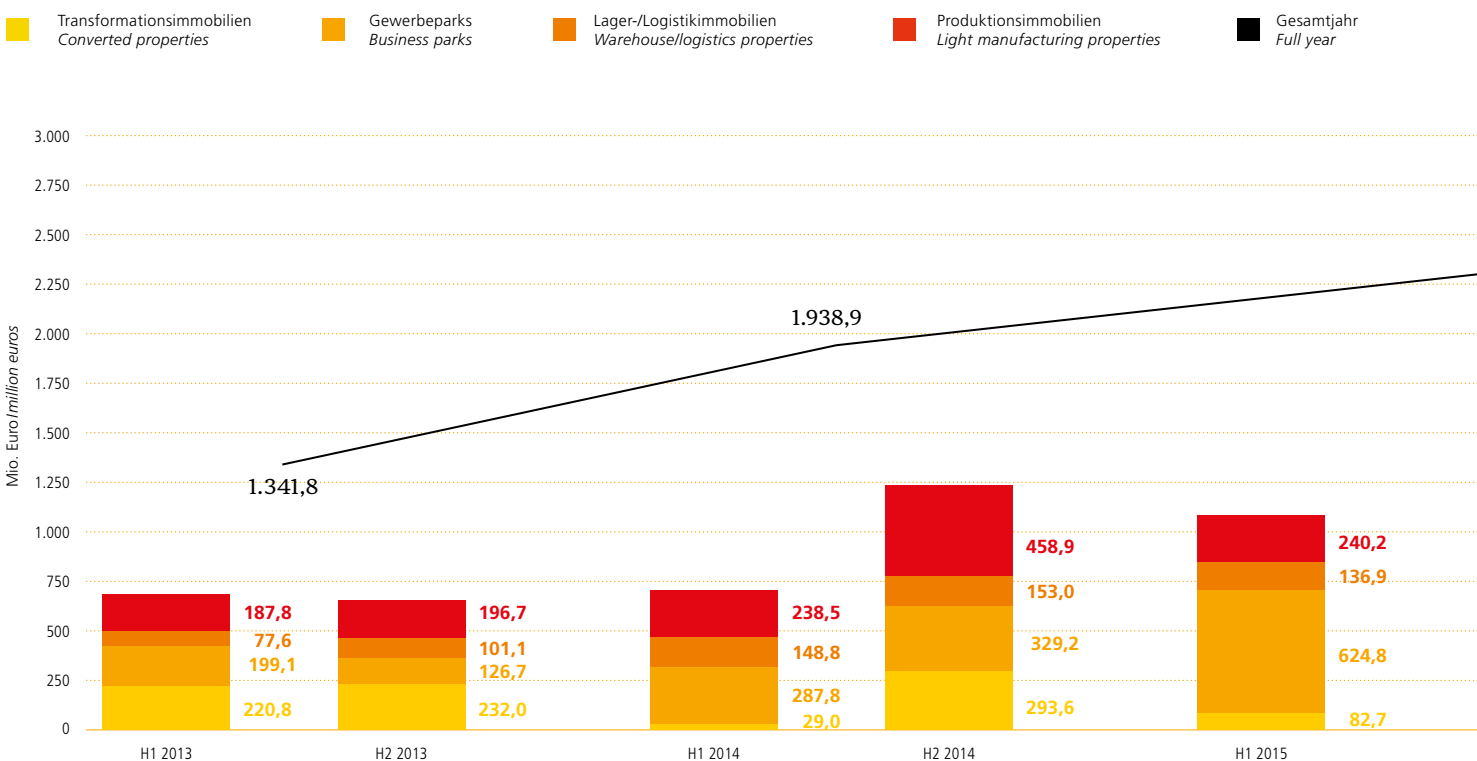
Asset- und Fondsmanager/Private Equity sind die unangefochtene Nummer Eins unter den Investoren. Nicht nur, dass diese Gruppe das Jahr 2017 mit rund 1,5 Mrd. Euro gehandelter Unternehmensimmobilien dominierte, sie investierten selbst im Median der letzten fünf Jahre mit einem Volumen von rund 484 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien. Spezialfonds folgen mit großem Abstand an zweiter Stelle mit einem Investmentvolumen von rund 554 Mio. Euro. Dieses liegt für das Jahr 2017 über dem im Median gehandelten Volumen (401 Mio. Euro) der letzten fünf Jahre und verdeutlicht damit eine stabile Investmententwicklung. Aufgrund des hohen Managementaufwands für Unternehmensimmobilien und dem damit notwendigen Spezialwissen fällt es dieser Käufergruppe leichter, Unternehmensimmobilien bei Ankaufprozessen einschätzen zu können.

Asset and Fund Managers/Private Equity Investors the Leading Buyer Group over the Past Five Years

Among the investors, asset managers and fund managers remain uncontested in the lead, along with private equity players. Not only did this group dominate the year 2017 by trading c. 1.5 billion euros in Unternehmensimmobilien, but it also achieved an investment median of c. 484 million euros in this property type over the past five years. Institutional funds—the runner up—lagged far behind with an investment volume of c. 554 million euros. For 2017, this exceeds the median volume traded over the past five years (401 million euros), and thus highlights a stable growth in capital expenditure. Due to the high management costs of Unternehmensimmobilien assets, and due to the specialised know-how they require, this buyer group has an easier time appraising properties of this type during the acquisition process.

Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie

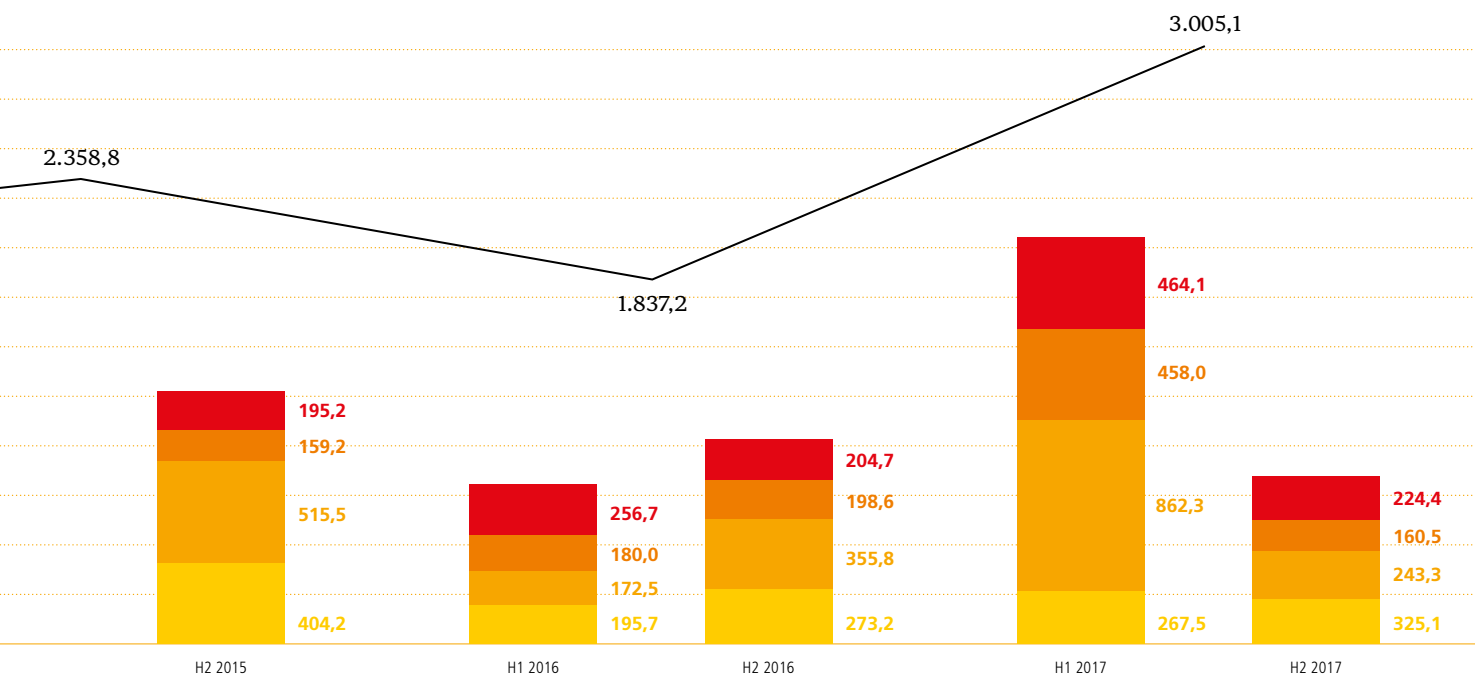
Fig. 01: Investment volume by property category





Quelle/Source: HEIM Foto/Motiva Bran HQ

Küchenbereich in einer Transformationsimmobilie der GSG Berlin
 Kitchen area in a converted property of GSG Berlin



INVESTMENT

→ Die Gruppe der Immobilien AGs/REITs, welche sich mit einem Investmentvolumen von ca. 211 Mio. Euro an dritter Stelle der Käufergruppen positioniert, nutzte die aktuelle Marktphase für Desinvestitionen. Dies gilt auch für Projektentwickler und Bauträger, die 2017 entsprechend ihrer unternehmerischen Ausrichtung mehr Verkäufe als Käufe verzeichneten. Insbesondere in der momentanen Marktphase werden in diesen Gruppen Immobilien nur selten länger als nötig gehalten. Dies zeigt auch der Vergleich zu den vorangegangenen Berichtshalbjahren, in denen der Überschuss an Verkäufen stets deutlich zu erkennen war.

Ein eher ausgeglichenes Verhältnis zeigten Eigennutzer/Industrie sowie private Akteure. Sie kauften und verkauften ungefähr zu gleichen Teilen. Da gerade bei den Eigennutzern enorme Immobilienwerte gebunden sind, bleibt zu hoffen, dass sich dieses Bild perspektivisch in Richtung Verkäufe ändert. Eine ausreichende Investorennachfrage ist vorhanden.

Leasinggesellschaften, Banken, geschlossene sowie offene Fonds und Versicherungen/Pensionskassen gehören bei den Käufergruppen der Minderheit an. Sie scheuen bislang noch vor Direktinvestitionen in Unternehmensimmobilien zurück.

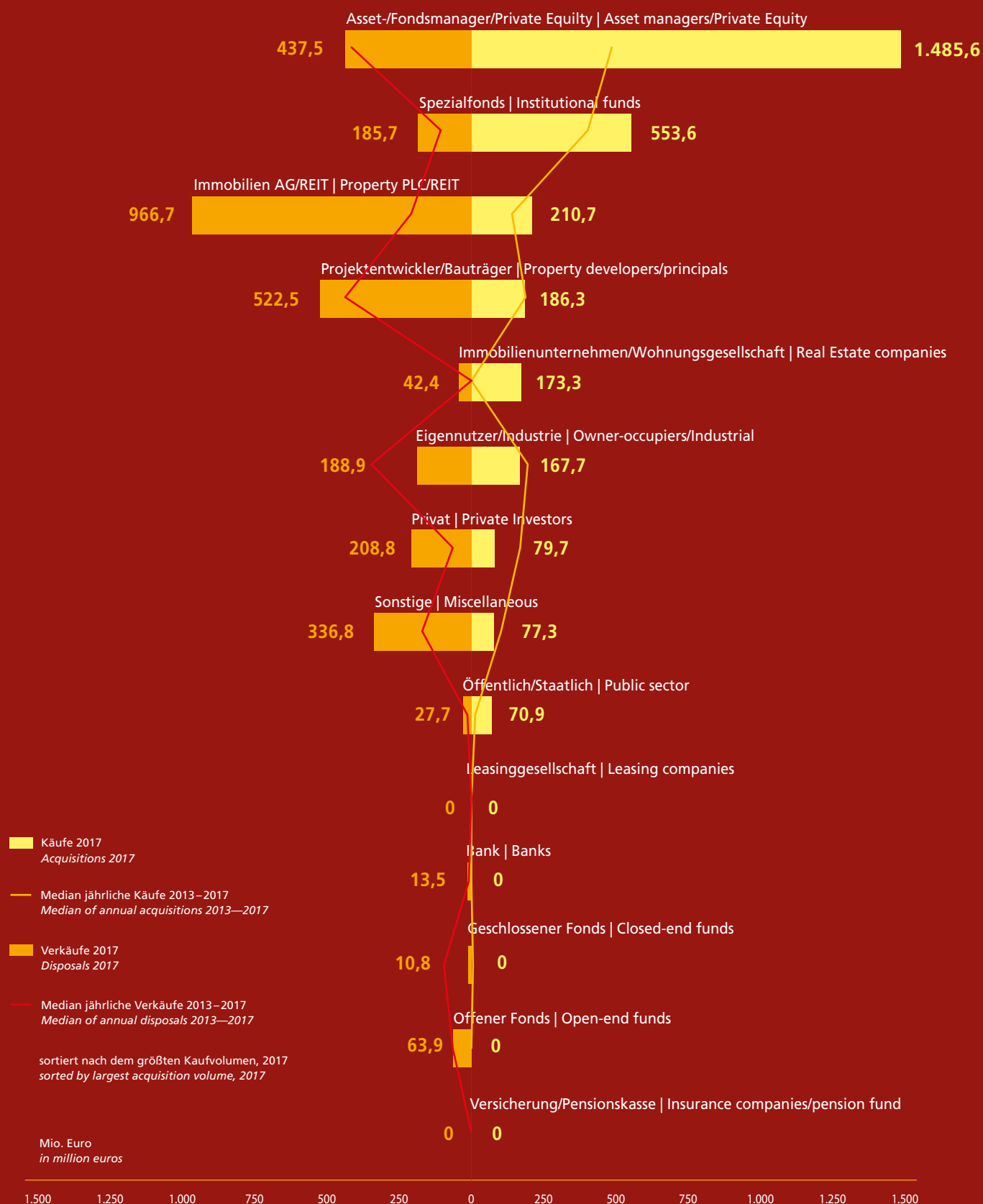
The group of public property companies/REITs, which ranked third among the buyer groups with an investment volume of c. 211 million euros, took advantage of the current market cycle to disinvest. This is true even for project developers and property developers in 2017, who due to their nature tend to sell more than they buy anyway. Especially in the current market cycle, these groups will rarely hang on to real estate longer than they deem necessary. A comparison with previous half-years covered by the reports shows that disposals exceed acquisitions by a sizeable margin.

Owner-occupiers/industrials and private players, by contrast, are on record with a more or less balanced ratio. They buy roughly as much as they sell. Since owner-occupiers in particular sit on top of tremendous real estate assets, it is to be hoped that the balance may shift toward selling in the longer term. The strong investor demand would in any case encourage it.

Leasing companies, banks, closed-end and open-ended funds as well as insurance companies/pension funds are in the minority among the buyer groups. They have been reluctant so far to invest directly in Unternehmensimmobilien.

Abb. 02: Käufe und Verkäufe nach Akteuren

Fig. 02: Acquisitions and Disposals by type of player



Die großen Portfoliotransaktionen prägen 2017 – fehlen im zweiten Halbjahr 2017 aber fast völlig

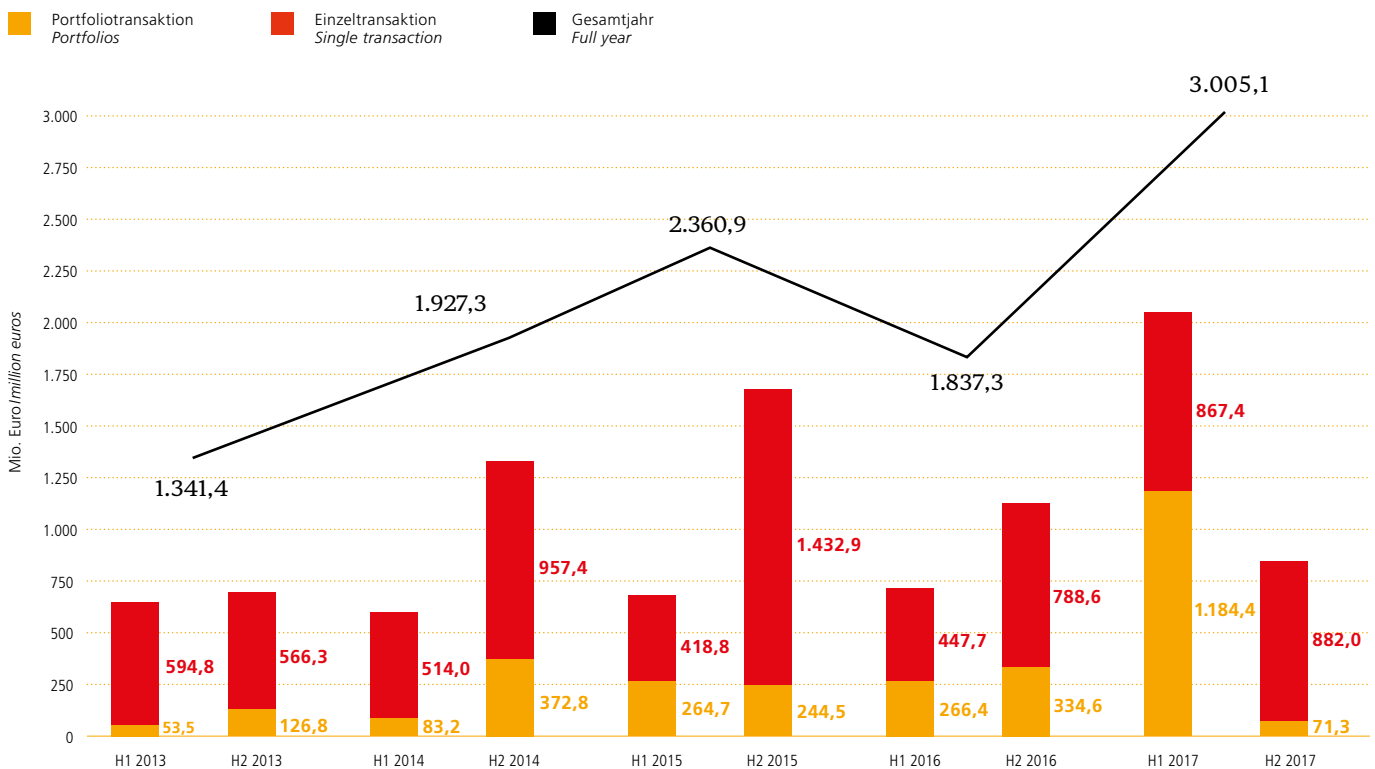
Für das Gesamtjahr 2017 waren Portfoliotransaktionen ausschlaggebender Treiber des Investmentmarktes für Unternehmensimmobilien. Allein im ersten Halbjahr 2017 machten Portfoliotransaktionen rund 58 % aller gehandelten Unternehmensimmobilien aus. Umgerechnet entspricht dies einem investierten Kapital von rund 1,2 Mrd. Euro. Im ersten Halbjahr 2017 wurde damit fast doppelt so viel in Portfoliotransaktionen gehandelt wie im gesamten Jahr 2016. Signifikant waren einige große Portfoliotransaktionen von Blackstone (Logicor), der China Investment Corporation (CIC) sowie Frasers Centrepoint Limited (FCL). In der zweiten Hälfte des Jahres 2017 dominierten dagegen Einzeltransaktionen. Der Anteil von Portfoliotransaktionen machte nur noch knapp 6 % (71 Mio. Euro) aus. Nach dem enormen Investitionsvolumen im ersten Halbjahr schien es nun Ziel zu sein, das Investment zu halten und in das Asset Management zu integrieren. Das Einzeltransaktionsniveau hingegen liegt mit rund 882 Mio. Euro sogar leicht oberhalb des Durchschnitts vergangener Jahre von 732 Mio. Euro. Dabei limitiert auch hier das vorhandene Angebot die Nachfrage.

While 2017 Was Defined by Major Portfolio Transactions, there Were Virtually None during H2 2017

When looking at 2017 as a whole, portfolio transactions acted as the key driver of the investment market for Unternehmensimmobilien. During the first half of 2017 alone, portfolio transactions accounted for roughly 58% of all the Unternehmensimmobilien assets traded. It was the equivalent of c. 1.2 billion euros worth of invested capital. This means that the mid-year volume of portfolio transactions in 2017 was nearly twice the year-end total of 2016. Significant factors here were the big-ticket portfolio transactions of Blackstone (Logicor), China Investment Corporation (CIC) and Frasers Centrepoint Limited (FCL). The second half of 2017, by contrast, was dominated by single transactions. Portfolio transactions accounted for a market share of barely 6% (71 million euros). In the wake of the enormous investment volume of the first half-year the way forward seems to be to hang on to the investments and to integrate them into the own asset management. Conversely, the level of single-asset transactions is actually slightly elevated, exceeding the average of the past five years (732 million euros) with 882 million euros. Here as elsewhere, demand is constrained by the available supply.

Abb. 03: Investmentvolumen nach Art der Transaktion

Fig. 03: Investment volume by type of transaction





Hallenflächen in einem innerstädtischen Gewerbepark
Warehouse space in an inner-city business park

Quelle/Source: SEGRO

Einheimische Unternehmen treten wieder häufiger als Käufer auf

Das Gesamtjahr 2017 mit dem höchsten Transaktionsvolumen in der Berichterstattung der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN wurde in der ersten Jahreshälfte von grenzüberschreitendem Kapital geprägt. Rund 26 % stammten allein aus dem nordamerikanischen Raum, welcher zu großen Teilen auf die Beteiligungsgesellschaft Blackstone zurückzuführen ist. Ausländische Käufe im Jahr 2017 vereinnahmten insgesamt 30 % des Kaufvolumens an Unternehmensimmobilien in Deutschland. Dieses Ergebnis entspricht dem Durchschnitt der vergangenen Jahre.

Die zweite Jahreshälfte wurde vor allem durch zahlreiche Einzeltransaktionen deutscher Investoren getätigt. Mit rund 70 % liegt dieser Anteil im Vergleich der letzten Jahre ebenfalls im Durchschnitt und weist zum Jahresabschluss keine signifikanten Abweichungen auf. Umgerechnet wurden von deutschen Käufern im Jahr 2017 insgesamt rund 2,1 Mrd. Euro investiert. Ausländische Investoren stehen für ein Investitionsvolumen von ca. 900 Mio. Euro.

Domestic Companies Have Returned in Strength to the Buyer Side

The year 2017, which registered the biggest transaction volume in the annals of INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN reporting, was characterised by the cross-border movement of capital during its first six months. Around 26% hailed from North America alone, although it should be added that the private equity company Blackstone is responsible for a major share of the total. Taken together, foreign buyers accounted for 30% of the total volume of Unternehmensimmobilien assets acquired in Germany. The average thus remains unchanged from previous years.

The second half of the year was primarily defined by many single-assets deals transacted by German investors. Adding up to around 70%, their share matches the average of recent years, and shows no major deviations toward year-end. In monetary terms, German buyers invested a total of c. 1.2 billion euros in 2017. Investments by foreign players added up to a volume of c. 900 million euros.



Auf der Verkäuferseite trennten sich insbesondere ausländische europäische Akteure von ihren Unternehmensimmobilien und stellten sie dem Markt wieder zu Verfügung. Diese Gruppe macht insgesamt rund 38 % aller getätigten Verkäufe aus. Es handelt sich dabei um gut 1,1 Mrd. Euro verkaufter Unternehmensimmobilien. Nachdem europäische Investoren in den Vorjahren tendenziell weniger Unternehmensimmobilien verkauften und diese eher im Bestand hielten, war für viele in 2017 offensichtlich ein guter Zeitpunkt für einen Exit. Demgegenüber scheinen deutsche Akteure im Vergleich zu den vorherigen Jahren ihre Bestände eher gehalten zu haben. Vom gesamten Transaktionsvolumen auf Verkäuferseite haben deutsche Unternehmen die Hälfte (1,5 Mrd. Euro) realisiert. Auf die Vorjahre bezogen, konnte lediglich im Jahr 2013 ein ähnlicher Trend beobachtet werden.

On the seller side, European players were particularly eager to divest themselves of their Unternehmensimmobilien by putting them back on the market. This group accounts for around 38% of all sales transacted, which represents well over 1.1 billion euros in sold Unternehmensimmobilien assets. After years of reluctance to sell their Unternehmensimmobilien assets and a tendency to keep them in their portfolios, European investors seem to have thought 2017 a good year to exit. Conversely, German players were more inclined than they had been in prior years to hang on to their holdings. All things considered, German companies were behind half of the entire transaction volume on the seller side (1.5 billion euros). A look at previous years reveals that 2013 is the only year with a similar pattern.

Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure

Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players

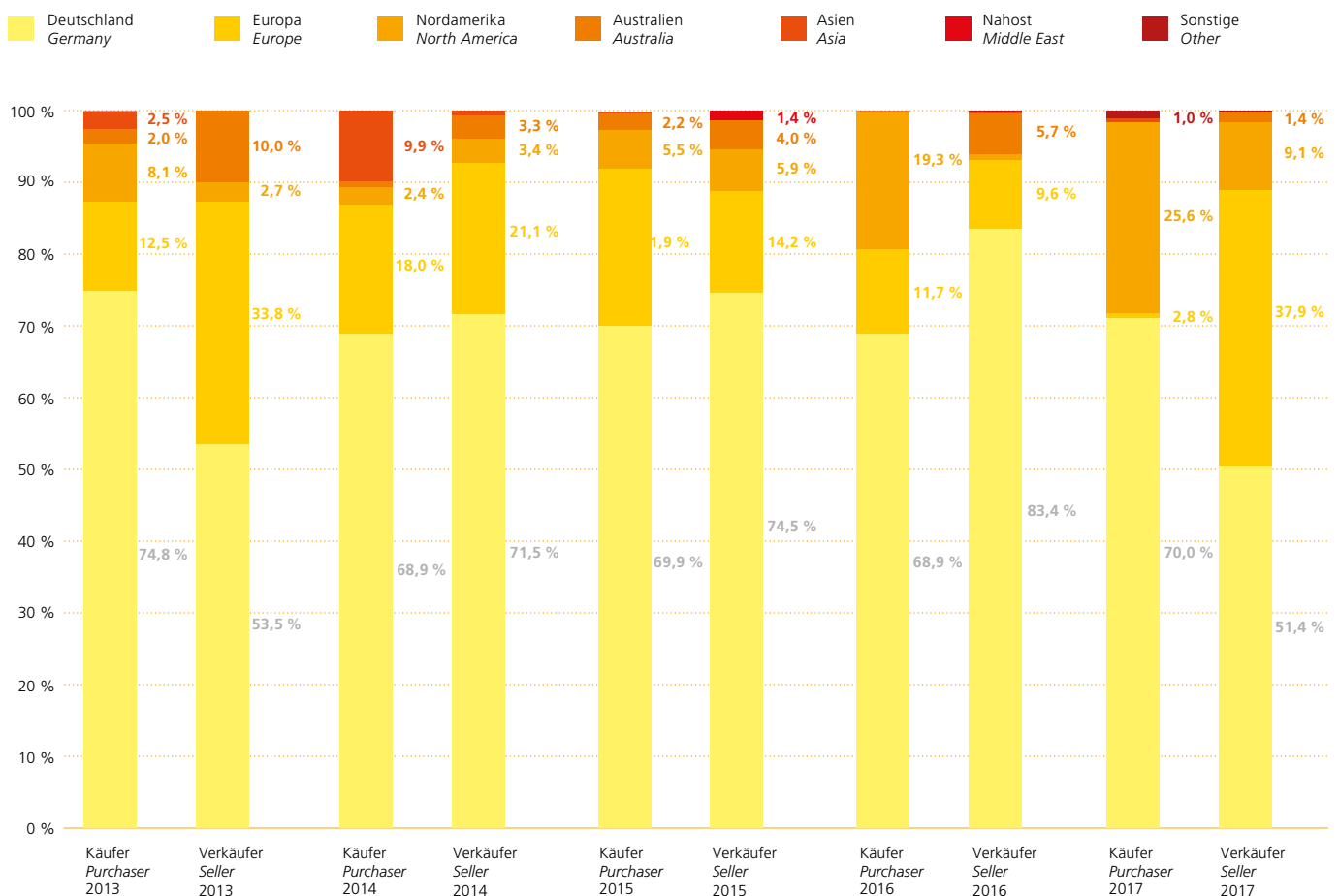
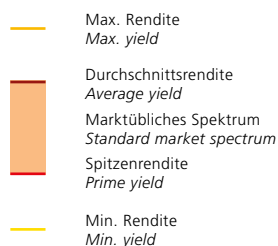




Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie

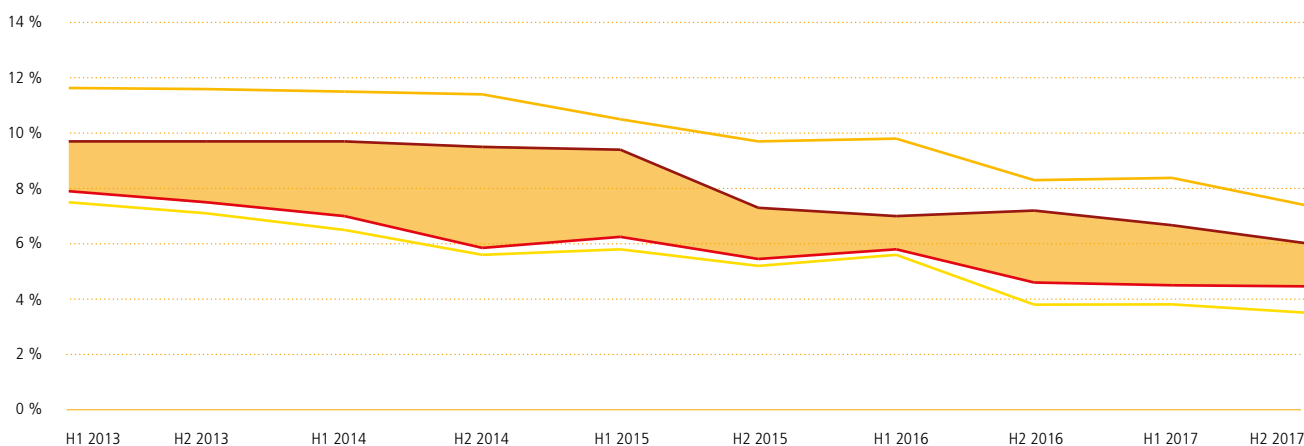
Fig. 05: Gross initial yields* by property category



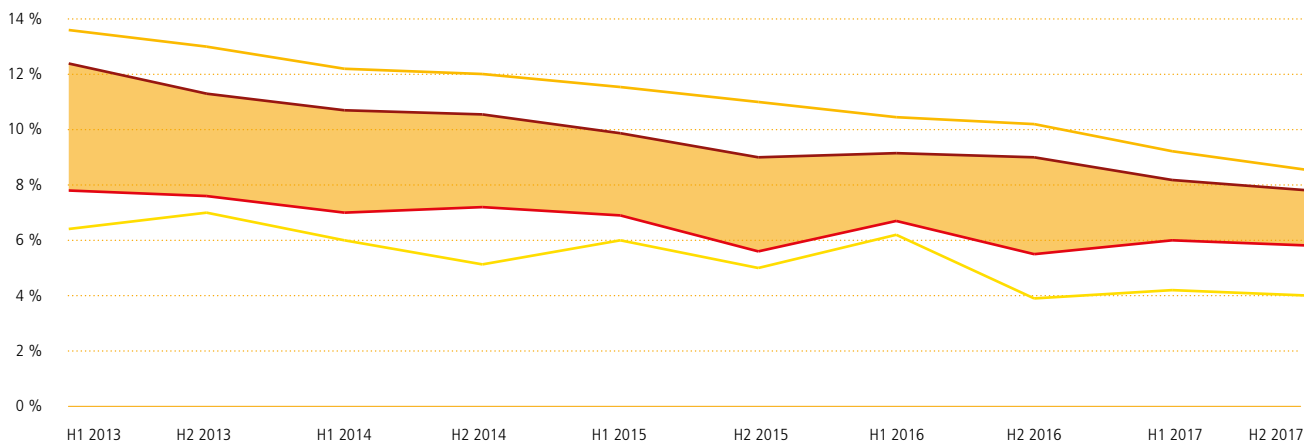
* Die erzielbaren Renditen werden als Bruttoanfangsrendite (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Nettorohmieteinnahmen und der Nettokaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie berücksichtigt somit die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie und unterscheidet sich damit von einer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

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

Transformationsimmobilien Converted properties



Gewerbeparks Business parks



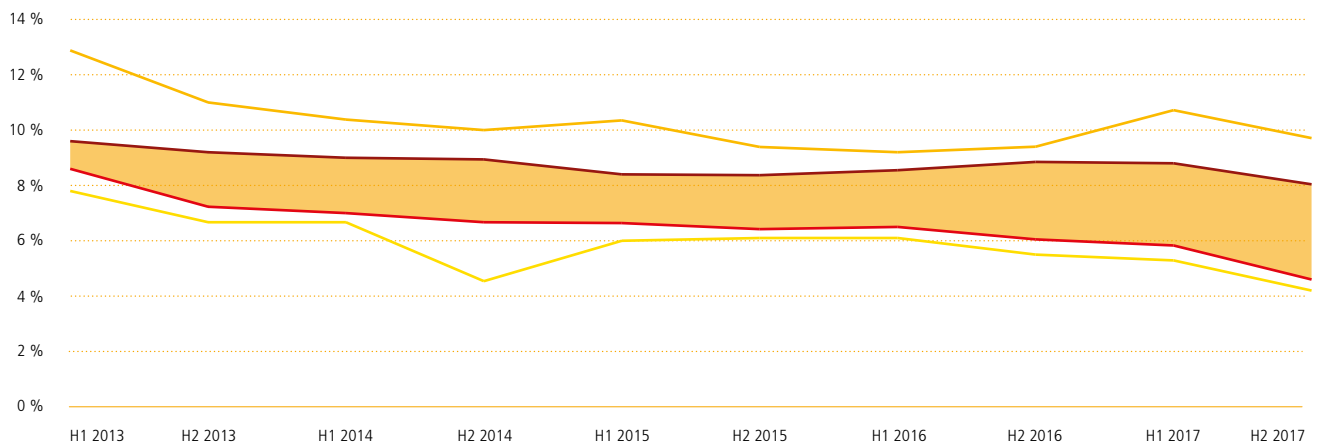
Spürbare Renditekompression nähert sich bei Unternehmensimmobilien dem Ende

Das kontinuierlich steigende Interesse an der Assetklasse Unternehmensimmobilien führt bei knapper werdendem Angebot analog zu anderen Immobilienarten zu steigenden Preisen. Insbesondere urbane Mehrmieterobjekte verfügen regelmäßig über „Core“-Qualitäten, da sie häufig strategisch gut liegen und auch für Büro- und teilweise Einzelhandelsnutzer Attraktivität ausstrahlen. Sie erzielen teilweise Mindestrenditen, wie sie für klassische Büro- und Einzelhandelsflächen üblich sind. Auch Produktionsimmobilien mit ihren langfristigen Mietvertragslaufzeiten oder urbane Lagerimmobilien werden von der hohen Nachfrage beeinflusst und verzeichnen eine spürbare Renditekompression. Eine weitere starke Kompression der Renditen ist jedoch nicht zu erwarten – der

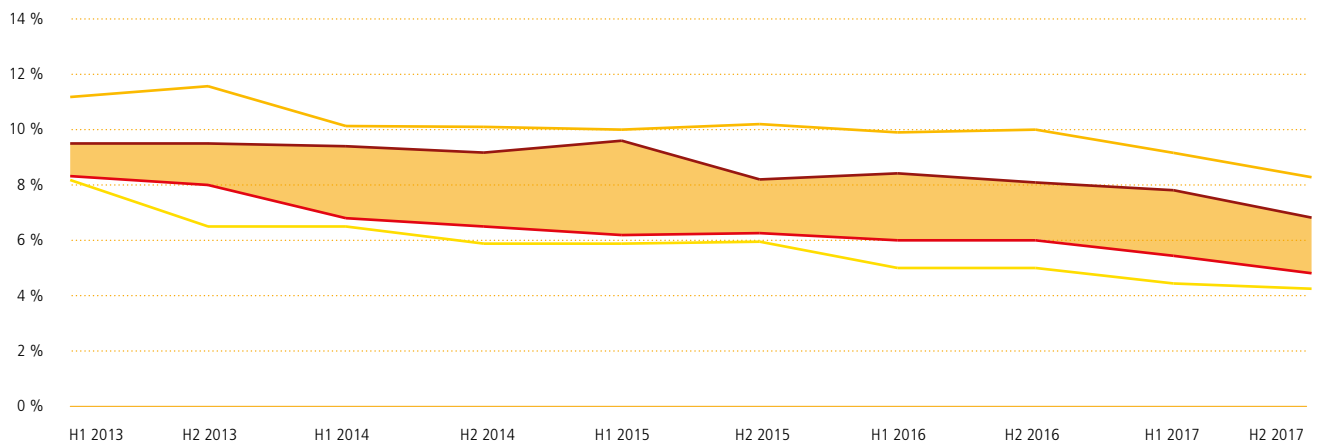
Serious Yield Compression for Unternehmensimmobilien Levelling out

In analogy to other property types, demand for the Unternehmensimmobilien asset class has steadily increased in reverse proportion to dwindling supply, and thereby caused prices to rise. More often than not, urban multi-let properties in particular aspire to "core" quality because they are strategically well placed and radiate appeal not just for office occupiers but for some retail operators as well. Some of them generate the same minimum rates of return that are common for classic office and retail schemes. Similarly, light manufacturing properties with their long lease terms or urban warehouse properties are impacted by keen demand, and have seen their yields harden. That being said, a further yield compression at the same rate is not to be expect-

Lager-/Logistikimmobilien Warehouse-/logistics properties



Produktionsimmobilien Light manufacturing properties



Als Atelier genutzter Flex Space
Flex space used as studio



RENT DITT E



Spread zu anderen Assetklassen würde angesichts des höheren Asset-Management-Aufwandes ansonsten zu gering.

Im zweiten Halbjahr 2017 fielen die Spitzenrenditen um mehrere Basis- bzw. Prozentpunkte. Am deutlichsten konnte dies bei Lager-/Logistikimmobilien beobachtet werden. Diese Objektkategorie wird infolge neuer Urban-Logistics-Konzepte und steigendem Onlinehandel immer interessanter. Die Spitzenrendite sank ungewöhnlich stark um 1,2 Prozentpunkte auf nunmehr 4,6 %. Dieser Wert findet sich vor allem bei Top-Objekten in guten Lagen nahe oder in Städten mit einem hohen Ausstattungsstandard und lässt sich kaum mit reinen und einfachen Lagerhallen vergleichen. Dies beweist auch die Durchschnittsrendite, die sich mit einem Abstand von ca. 3,4 Prozentpunkten bei 8 % wiederfindet. Auch Produktionsimmobilien verzeichneten eine starke Kompression von mehr als 60 Basispunkten. Die Spitzenrendite liegt hier mittlerweile bei etwa 4,8 % und verlor im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2017 am zweitstärksten.

Gewerbeparks und Transformationsimmobilien heben sich von Produktions- und Lager-/Logistikimmobilien durch ihre diversifizierte Nutzerstruktur und ein damit verbundenes diversifiziertes Risikoprofil ab. Für beide Kategorien gilt, dass noch vor wenigen Jahren wesentlich höhere Renditen erzielt wurden als heutzutage. Darin spiegelten sich vermeintliche Risiken wider, die durch die verbesserte Markttransparenz aufgelöst werden konnten. Gleichzeitig sind gerade in dieser Grup-

ed because the spread vis-à-vis other asset classes would become too high, given the elevated asset management effort these properties need.

During the second half of 2017, prime yields declined by several basis points or percentage points. This was most conspicuously the case with warehouse/logistics properties. In the wake of new approaches that urban logistics concepts take in the context of the growing online retail business, this is a property category that keeps getting more interesting. The prime yield rates dropped unusually fast by 1.2 percentage points to now 4.6%. This rate is relevant specifically for prime properties situated in good locations inside or near cities and having a high fit-out standard. Accordingly, it is inapplicable to pure warehouses of simple standard. The fact is mirrored in the average yield rate of 8%, which implies a difference by around 3.4 percentage points. Another type that is subject to fast yield compression was light manufacturing real estate with a drop by more than 60 basis points. Here, the prime yield rate is down to 4.8% now after the second-fastest yield drop compared to the first half of 2017.

Business parks and converted properties stand apart from light manufacturing and warehouse/logistics properties because of their diversified occupancy structure and the diversified risks profiles associated with them. What both categories have in common is that just a few years ago they used to generate much higher returns than now. They reflected the assumed risks that the improved market transparency revealed to be non-existent.

pe viele Objekte zu finden, die vor wenigen Jahren noch umfangreichen Restrukturierungsbedarf aufwiesen, mittlerweile aber gut am Markt positioniert werden konnten.

Gewerbeparks galten lange als architektonisch uninspirierte Ansammlungen von Bauten, die am Stadtrand liegen. Dieses Bild wandelt sich zunehmend. Onlinehandel und Konsumverhalten sind ebenso wie der Druck in den Büromärkten wichtige Treiber der steigenden Attraktivität von Gewerbeparks. Die Spitzenrenditen, die sich 2013 noch zwischen 7,6 % und 7,8 % bewegten, liegen heute bei 5,8 %. Selbst im Vergleich zur ersten Jahreshälfte sank die Spitzenrendite (6,0 %). Ausreißer waren die zweiten Jahreshälften 2015 und 2016. Dort wurden Spitzenrenditen von 5,5 bzw. 5,6 % erreicht, die auf einige besonders hochwertige Neuentwicklungen zurückgeführt werden konnten. Während 2013 der Abstand zwischen Spitzen- und Durchschnittsrendite noch relativ hoch war (4,6 Prozentpunkte), verringerte sich dieser zum Jahresende 2017 stark und liegt aktuell bei rund 2 Prozentpunkten.

Auch Transformationsimmobilien stellen üblicherweise eine höchst interessante Anlageklasse dar. Aufgrund ihrer zentralen Lage in Städten und dem architektonisch häufig hochwertigen Altindustriearche lassen sich diese Objekte durch Sanierungs- und Umbauarbeiten mit attraktiven Renditen am Markt positionieren. Lage und Charme entscheiden auch über die Nutzernachfrage, die sich – wie am Beispiel Berlin – vor allem in der kreativen Szene findet. Für die zweite Jahreshälfte ließen sich für diese Objektkategorie Spitzen- und Durchschnittsrenditen von rund 4,5 % und 6,0 % feststellen. Die Talfahrt der Spitzenwerte scheint an dieser Stelle an Geschwindigkeit zu verlieren. So konnte im Halbjahresvergleich ein nur leicht sinkendes Niveau (0,8 %) festgestellt werden.

Then again, there are many assets in precisely this group that until recently manifested a need for extensive restructuring, but have since been repositioned to advantage on the market.

For the longest time, business parks were considered a dull suburban type of real estate infamous for its dubious architecture. This image is changing rapidly. Major drivers contributing to the growing attractiveness of business parks include online retailing and consumption patterns as well as the pressure on the office markets. Prime yields, which stood between 7.6% and 7.8% as recently as 2013, are now at 5.8%. This means that the prime yield rate kept hardening after the mid-year point (6.0%). Outliers were registered during the second half of the years 2015 and 2016. During those half-years, prime yields dropped as low as 5.5% and 5.6%, respectively, a drop that can be traced back to certain high-end new-build developments. Back in 2013, the spread between prime and average yields, which was relative high back in 2013 (4.6 percentage points), drastically narrowed by the end of 2017, and is now down to around 2 percentage points.

Converted properties constitute another asset class that tends to be highly attractive. Due to their central location in cities and to their often high-end vintage industrial charm, such properties are easy to place on the market with attractive yields following their redevelopment and structural alterations. These factors, location and charm, are often key to occupier demand, and the creative media scene of Berlin would be a good case in point. The second half of the year returned prime yields of around 4.5% and average yields of 6.0% in this property category. Here, the nosedive of the prime rates appears to be losing momentum for the time being. Between the two half-years, the yield level experienced only a moderate decline (0.8%).

Metropolen Stuttgart und Hamburg ziehen die Aufmerksamkeit der Investoren auf sich

Im Halbjahresvergleich wuchs die Nachfrage von Investoren vor allem für die Metropole Stuttgart und ihr Umland erheblich. Im zweiten Halbjahr 2017 konnten dort rund 140 % mehr Transaktionen als in der ersten Jahreshälfte festgestellt werden. Das ergibt einen Zuwachs von rund 101 Mio. Euro zur ersten Jahreshälfte. Auch Hamburg und Umland verzeichneten ein Wachstum. Dieses fiel zwar etwas geringer als in Stuttgart aus, belief sich letzten Endes allerdings auf ca. 49 % im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2017 (59 Mio. Euro). Ausschlaggebend dafür waren einige große Asset-Deals im Bereich der Transformationsimmobilien jenseits einer Marke von 40 Mio. Euro. Die Investmenttätigkeit in den restlichen Regionen ist dagegen deutlich zurückgegangen. Im zweiten Halbjahr konnten wenige Transaktionen festgestellt werden; dieser Umstand ist vor allem auf das begrenzte Angebot zurückzuführen.

Jahresvergleich: Nachfrage im Norden Deutschlands sowie im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr um ein Vielfaches gestiegen

Der Jahresvergleich zeichnet dagegen ein etwas anderes Bild des Investmentgeschehens. Die Region West konnte statt 88 % Investmentrückgang im Halbjahresvergleich ein Wachstum von ca. 108 % im Jahresvergleich verzeichnen (2016: 141 Mio. Euro / 2017: 294 Mio. Euro). Der Investitionstrend in der Region Stuttgart verhielt sich im Gesamtjahr ähnlich wie im Halbjahresvergleich. Mit einer erhöhten Nachfrage von rund 149 % mehr Investmentvolumen (147 Mio. Euro) stand sie mehr denn je im Fokus der Investoren.

Deutlich überzeugen konnte in 2017 vor allem der Norden Deutschlands. Die Region Nord ohne Hamburg und Umland, welche in den Jahren zuvor nur geringfügige Investmentnachfrage verzeichnete, schoss im Vergleich zum Vorjahr mit einem fast sechsfachen Wachstum nach oben. Ein Großteil davon entfiel auf Gewerbeparks. Auch Hamburg und Umland konnten im Vergleich der Jahre 2016 und 2017 ein fast fünffaches Wachstum verzeichnen. Hier zeigte sich eine relativ gleichmäßige Verteilung aller dort gehandelten Objektkategorien. Insgesamt verbuchte der Norden – einschließlich Hamburg und Umland – ein Investmentvolumen von 585 Mio. Euro.

Das höchste Transaktionsvolumen ließ sich allerdings im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr feststellen. Insgesamt wurden dort rund 760 Mio. Euro investiert. Zurückzuführen ist dies vor allem auf die gute Verfügbarkeit von Bestands-Unternehmensimmobilien in dieser Region.

Stuttgart and Hamburg Attracting the Attention of Investors

A half-year comparison for Stuttgart and its greater area reveals a massive growth in investment demand. The transaction volume during H2 2017 increased by 140% compared to the first six months of the year. This translates into an increase by c. 101 million euros since mid-year. Growth was also reported from Hamburg and its greater area. While not quite as fast-paced as in Stuttgart, it ultimately equalled a rate of around 49% between mid-year and year-end 2017 (59 million euros). As main growth driver served several large asset deals beyond the mark of 40 million euros in the converted property segment. By contrast, the investment activity in the other regions has drastically declined. Only a few transactions were noted during the second half-year. This is mainly attributable to short supply, though.

YOY Changes: Demand in Northern Germany and in the Rhine-Ruhr Conurbation Multiplies

Taking a one-year perspective, however, will reveal a slightly different picture of the investment action. The 88% dip in investments between half-years in the Western Region, for instance, contrasts with a growth of around 108% year on year (2016: 141 million euros; 2017: 294 million euros). The Stuttgart Region showed little difference between the mid-year and the year-end performance. An elevated demand and a 149% growth in investment volume (147 million euros) suggests that the investor focus has reached a new level of intensity.

Northern Germany presented the most compelling performance in 2017. The Northern Region not including Hamburg and greater area, which had shown a modest demand in prior years, saw demand sky-rocket and grow almost six-fold year on year. The surge is largely explained by business parks. Analogously, growth in Hamburg and greater area in 2017 was five times as fast as it had been in 2016. A drilldown of the traded property types shows a relatively even distribution of the various categories. Overall, northern Germany, including Hamburg and greater area, registered an investment total of 585 million euros.

However, the largest transaction volume was noted in the Rhine-Ruhr conurbation. On the whole, the region drew c. 760 million euros in investments. The figure is explained above all by the ready availability of existing Unternehmensimmobilien in the area.

Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region

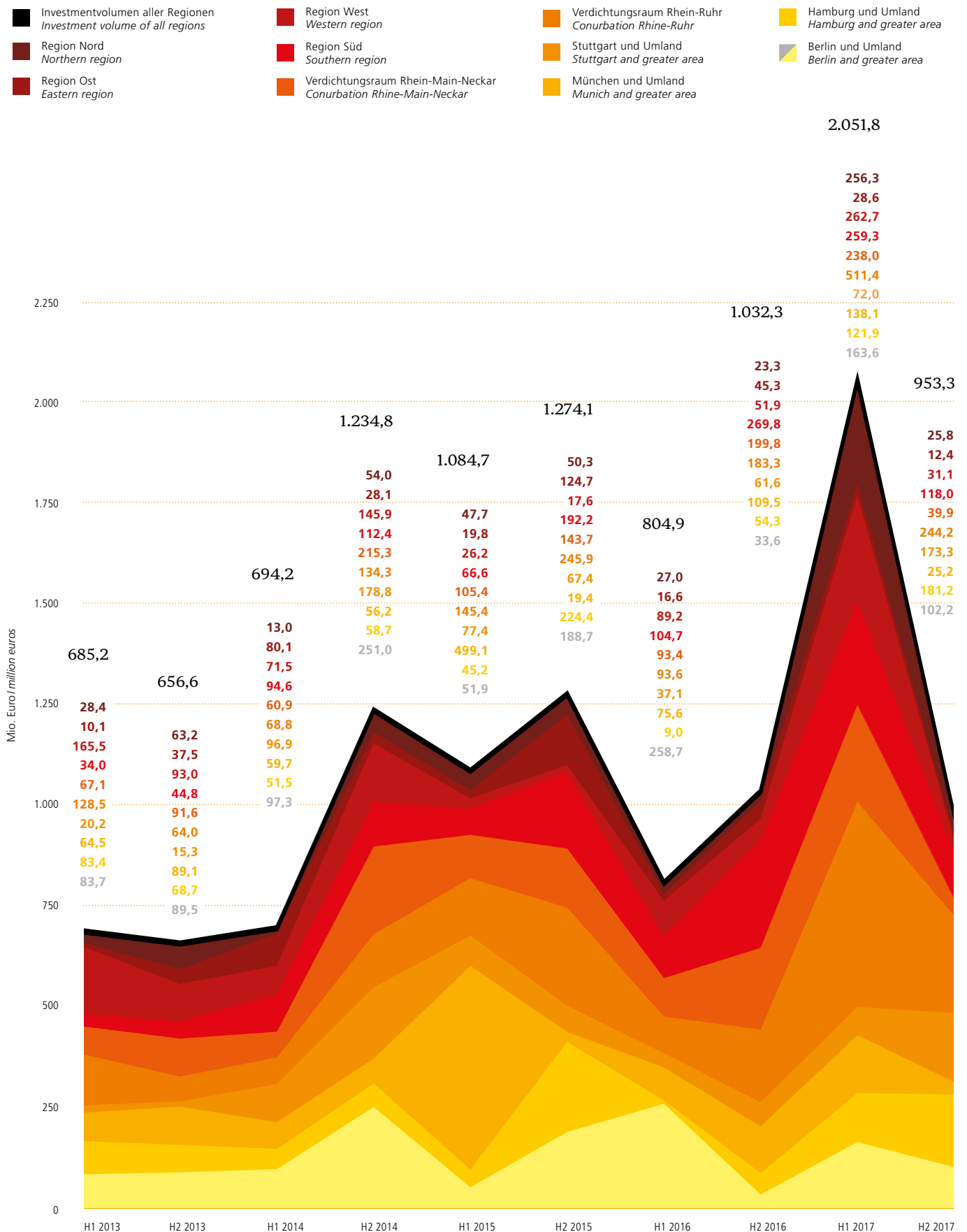


Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 2. Halbjahr 2017

Fig. 07: Regional distribution of investments by property category, H2 2017

Objektkategorie

Property category

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

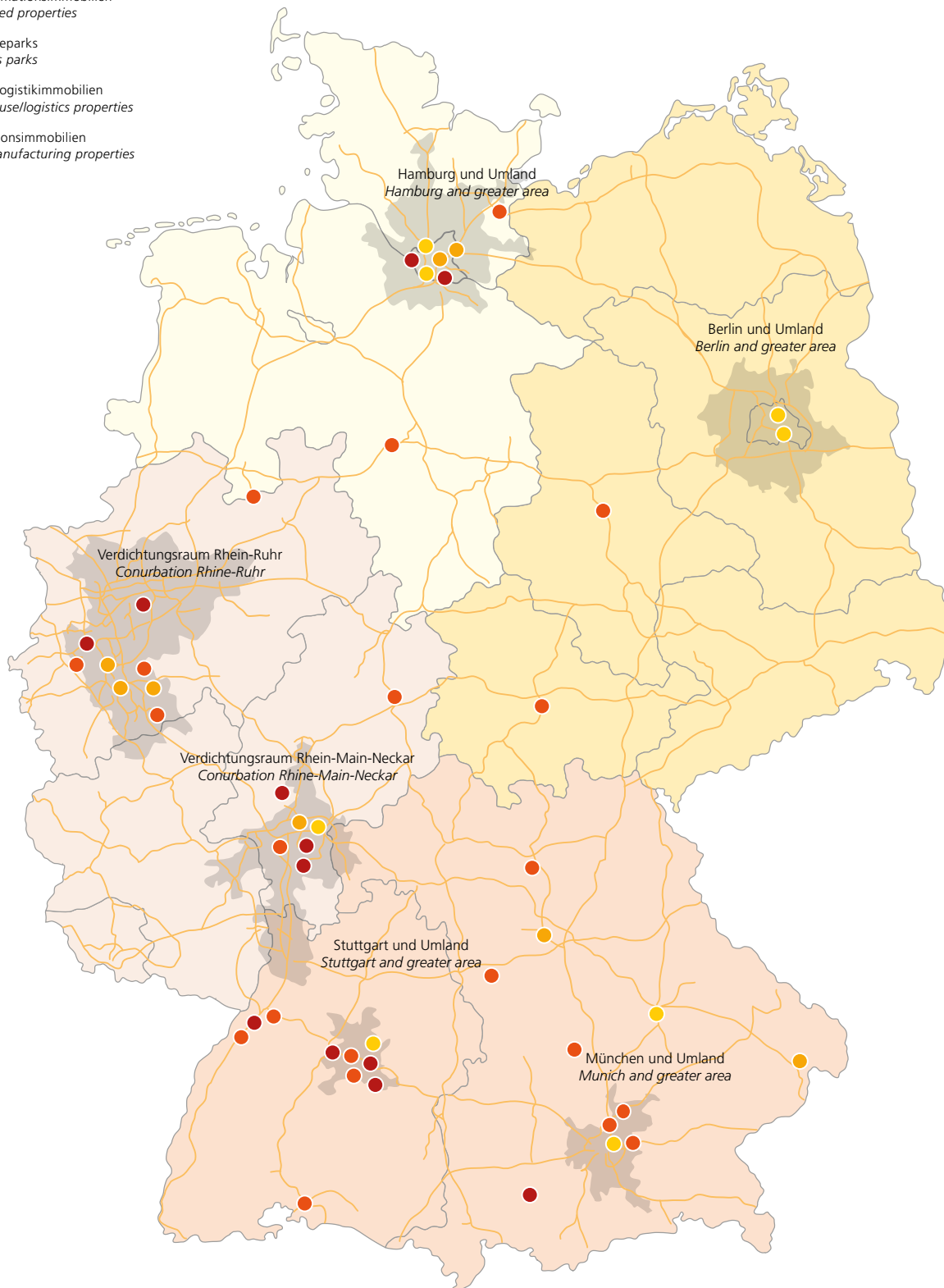


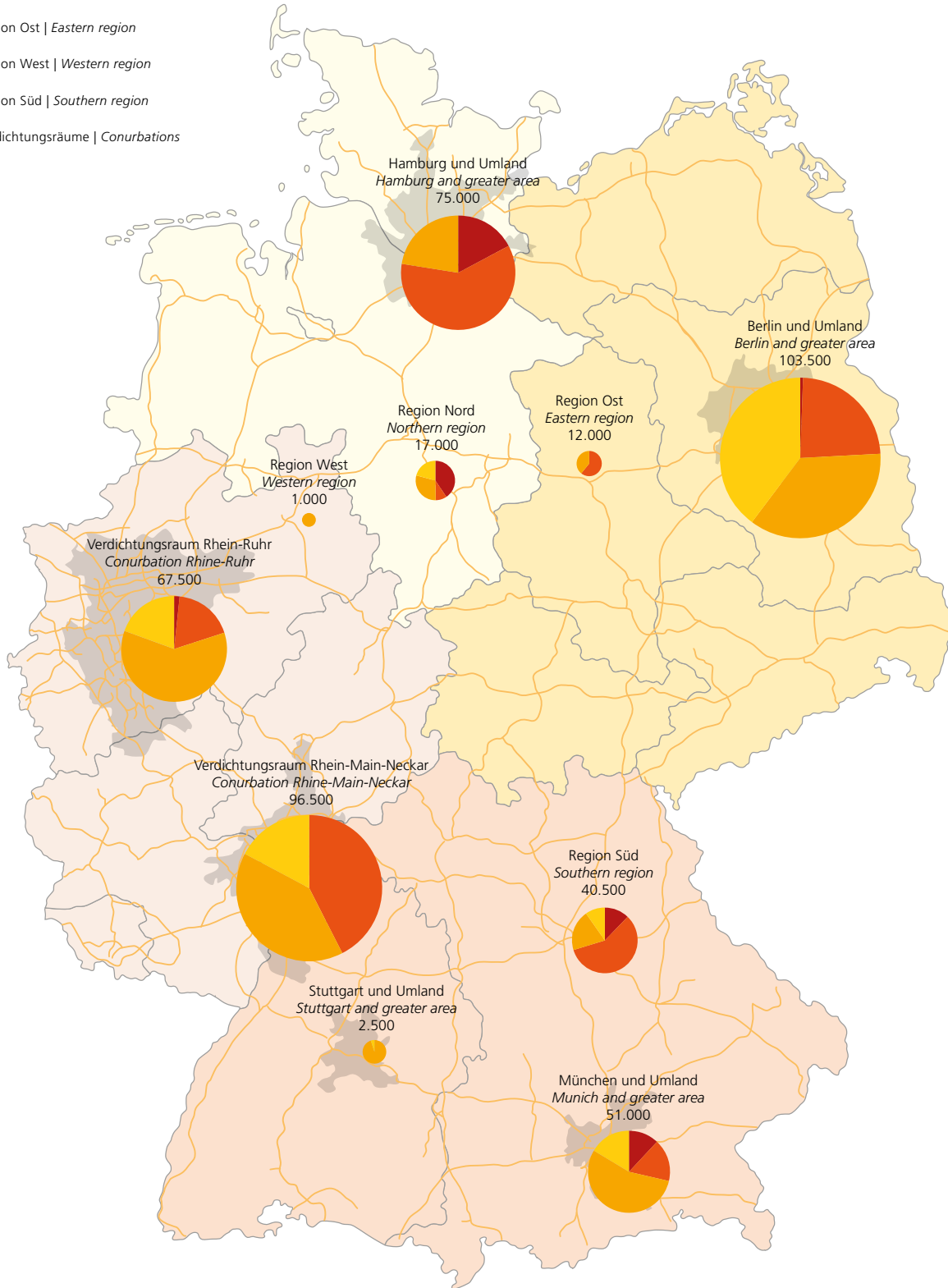
Abb. 08: Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 2. Halbjahr 2017

Fig. 08: Regional distribution of take-ups by property category, H2 2017

Teilraum

Sub-area

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





Meetingräume in einer Transformationsimmobilie der GSG Berlin
Meeting area in a converted property of GSG Berlin

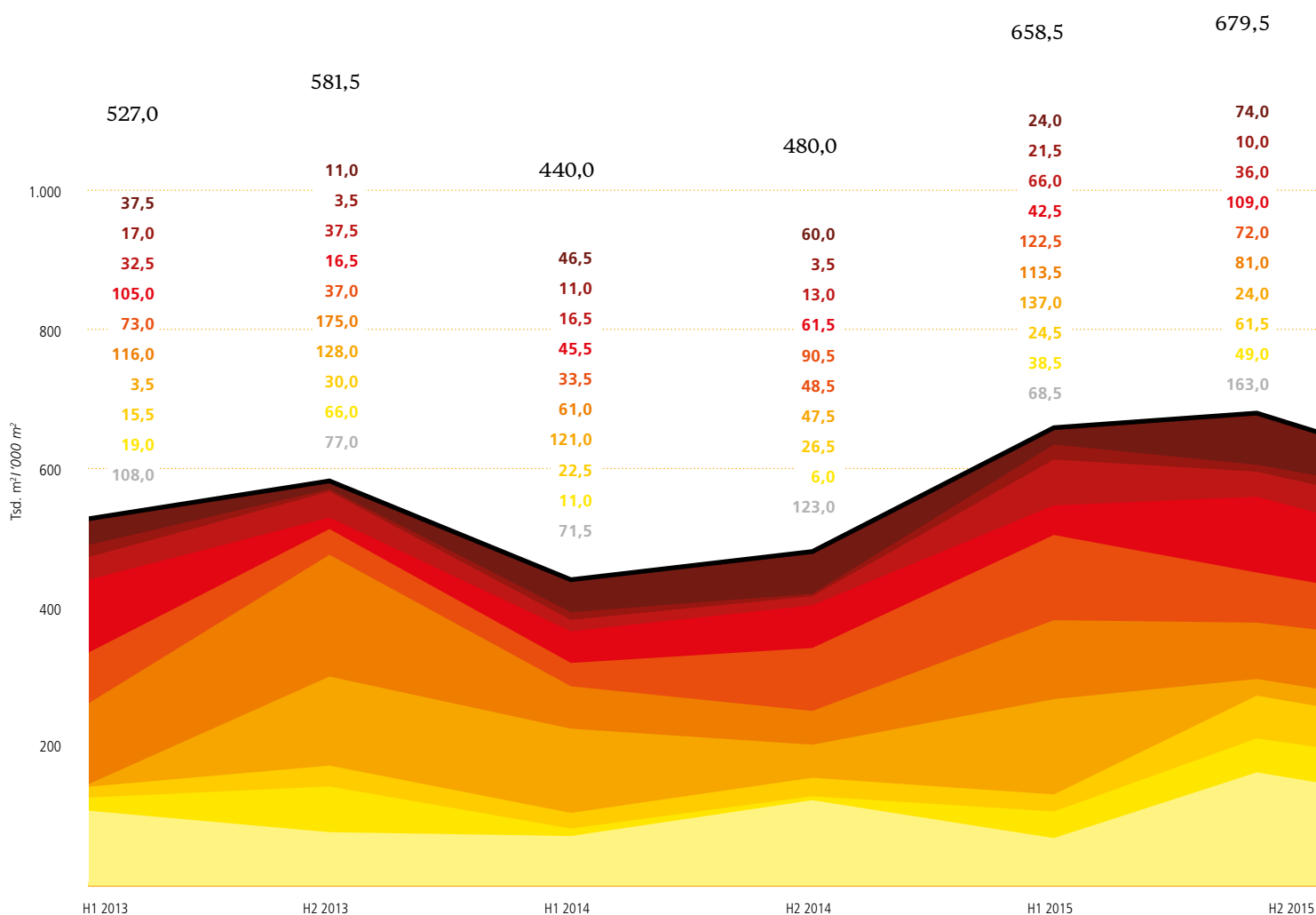


Der Vermietungsmarkt _The Letting Market

für Unternehmensimmobilien im 2. Halbjahr 2017*
for Unternehmensimmobilien in H2 2017*

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region



Flächenumsatz durchbricht 2017 erneut die Millionenmarke

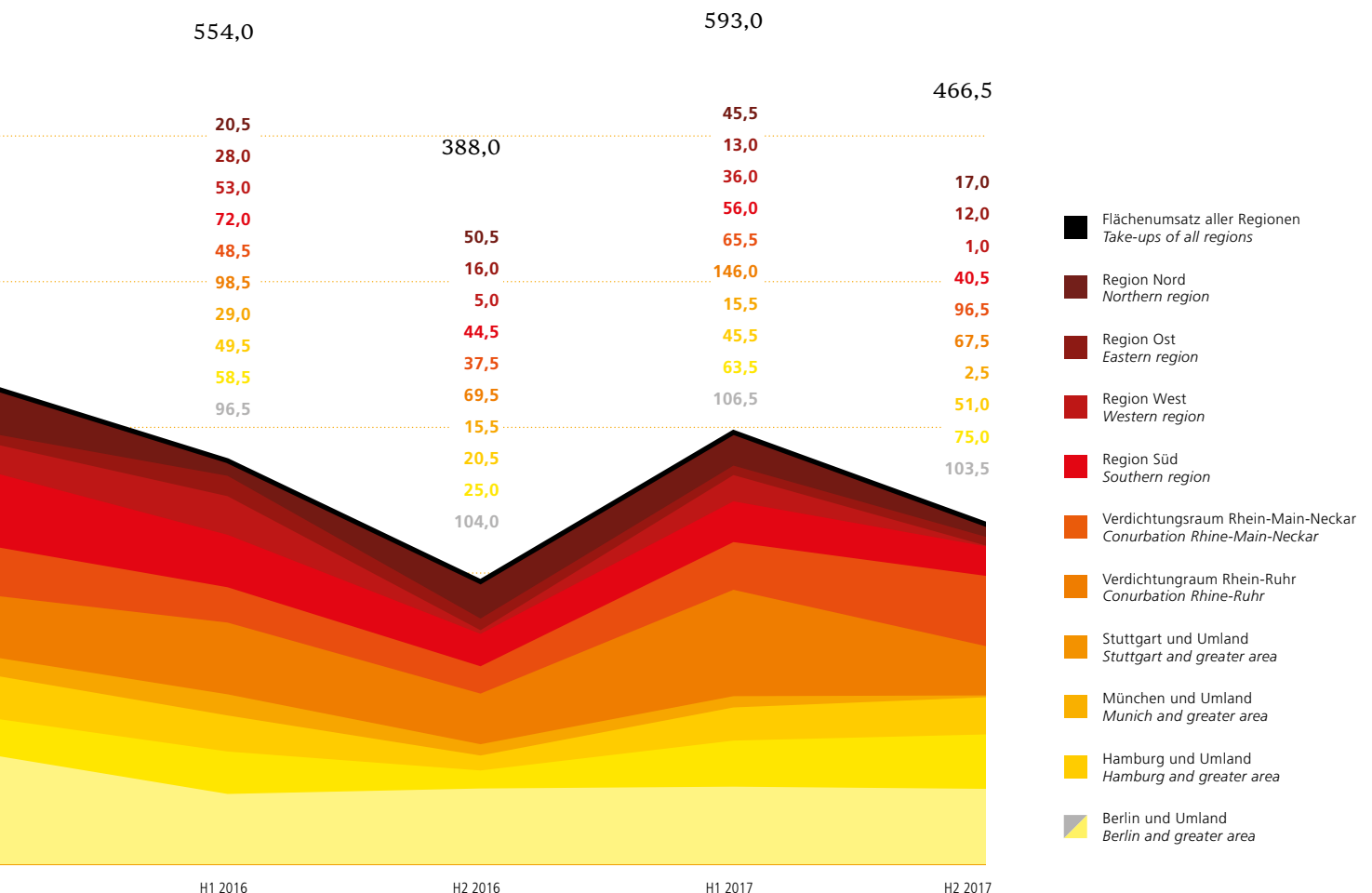
Der Flächenumsatz im Gesamtjahr 2017 verzeichnete im Vergleich zum vorangegangenen Jahr erneut einen Zuwachs von rund 12 % und betrug Ende des Jahres 1.059.500 m². Aufgrund der starken ersten Halbjahresbilanz 2017 konnte so abermals die Millionenmarke übertroffen werden. Wie auch in 2016 war das zweite Halbjahr allerdings das schwächere und erzielte knapp 467.000 m² Umsatz innerhalb der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN. Die aktuelle Marktphase ist von einer erhöhten Verweildauer in den Objekten – häufig durch direkt anschließende Mietverträge – geprägt, wodurch immer weniger direkt vermarktete Flächen überhaupt zur Verfügung stehen.

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

Take-up Crosses the Million Square Metre Mark again in 2017

The year-end take-up for 2017 totalled 1,059,500 m² and thus achieved another one-year increase, this time by around 12%. A strong first half-year 2017 ensured that the mark of one million square metres was topped once again. But just like in 2016, the second half of the year turned out to be slower, achieving a turnover of barely 467,000 m² in real estate covered by the INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN. The current market cycle is defined by a trend toward extended occupancy in the properties, often by way of back-to-back lease agreements. As a result, the supply in floor space directly available for marketing keeps contracting.

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





Büroräume in einer Transformationsimmobilie
Office area in a converted property

Flächenumsätze in Berlin auf konstant hohem Niveau

Die Flächennachfrage im Großraum Berlin stand im Vergleich der Regionen auch im zweiten Halbjahr 2017 an erster Stelle. Das langjährige Mittel von rund 102.000 m² konnte sogar leicht übertriffen werden. Hintergrund ist nach wie vor die hohe Nachfrage von Start-ups, der Kreativwirtschaft und von büronahen Wirtschaftszweigen, die aufgrund der geringen Flächenverfügbarkeit im Bürobereich immer stärker auf Unternehmensimmobilien ausweichen.

Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar erzielt zweitstärkste Nachfrage

Mit einer in diesem Jahr sehr starken Performance der Flächenumsätze konnte der Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar seinen Nachbarn (Verdichtungsraum Rhein-Ruhr mit Platz 4) hinter sich lassen und positionierte sich auf dem zweiten Platz. In dieser Region konnte mit rund 97.000 m² der zweithöchste Flächenumsatz seit Beginn der Berichterstattung verzeichnet werden. Im Vergleich zum vorherigen Halbjahr stieg der regionale Flächenumsatz um etwa 47 %. Die drittstärkste Nachfrage wurde in Hamburg samt Umland erzielt. Sie fiel mit rund 75.000 m² doppelt so hoch aus wie im langjährigen Schnitt.

Take-up in Berlin on Permanently High Level

As in previous periods, the Berlin metro area took the lead among the regions in terms of demand for space during H2 2017. In fact, the long-term average of around 102,000 m² was topped by a narrow margin. The background to this is the persistently keen demand generated by start-ups, the creative industries, and the office-related business sectors that, faced with the short supply on the office market, have increasingly come to accept Unternehmensimmobilien as alternative.

Rhine-Main-Neckar Conurbation Ranks Second in Terms of Demand

Buoyed by a very robust take-up performance, the Rhine-Main-Neckar conurbation outpaced its neighbour (Rhine-Ruhr conurbation, ranking 4th) and moved up into second place. It achieved its second highest take-up on record since the launch of the survey at around 97,000 m². Compared to the previous half-year, the regional take-up grew by 47%. The third-strongest demand was achieved in Hamburg and greater area. At around 75,000 m², it was twice the long-term average.

In Unternehmensimmobilien wird sowohl kleinteilige Flächen-nachfrage befriedigt ...

An der Marktberichterstattung der letzten Jahre war bereits abzulesen, dass die Flächennachfrage in der Kategorie zwischen 5.000 und 10.000 m² fortwährend zunimmt. Dieser Trend lässt sich auch am aktuellen Berichtszeitraum belegen. Entfielen im 2. Halbjahr 2013 noch rund 8 % auf diese Flächenkategorie, so war es vier Jahre später – im 2. Halbjahr 2017 – knapp ein Viertel des gesamten Flächenumsatzes in Unternehmensimmobilien.

Seit 2015 stieg überdies der Umsatz von Flächen unter 1.000 m². Im zweiten Halbjahr 2017 wurde über ein Drittel der gesamten Umsatzaktivitäten über diese Flächenkategorie generiert. Mit der zunehmenden Bedeutung von kleineren und mittelgroßen Flächen korrespondierte der Anteil großflächiger Abschlüsse. So wurden im Verlauf der letzten Halbjahre stetig weniger Abschlüsse in der Flächenkategorie über 10.000 m² verzeichnet.

Unternehmensimmobilien sind daher einerseits geprägt durch ein kleinteiliges Angebot für den flexiblen Flächenbedarf, z. B. von Start-ups, andererseits befriedigen sie Bedürfnisse von etablierten Unternehmen mittlerer Größe.

Unternehmensimmobilien Accommodate the Demand for Small-Scale Units while also ...

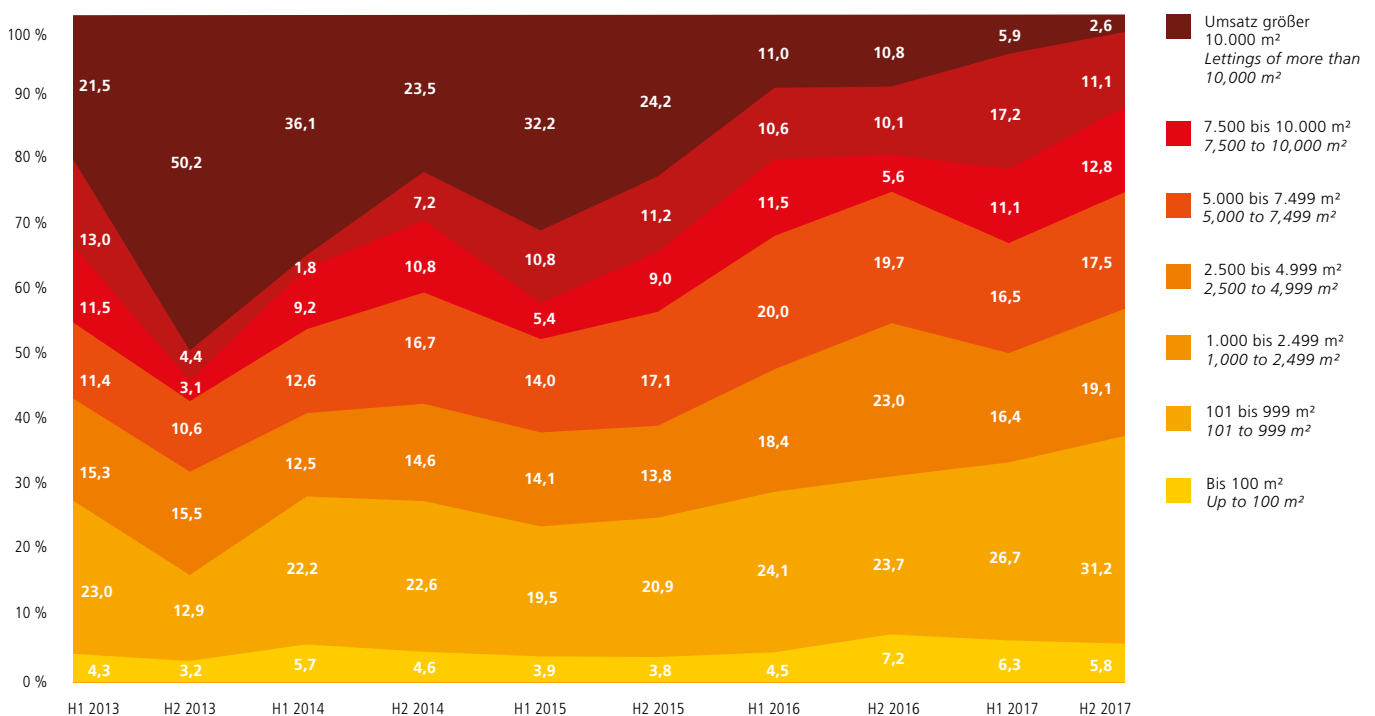
The market reports of recent years suggest that the demand for floor areas between 5,000 m² and 10,000 m² is steadily expanding its share of the market. Figures for the latest reporting period confirm the trend. While this unit size accounted for around 8% during H2 2013, it claimed nearly one quarter of the entire take-up in Unternehmensimmobilien in H2 2017, just four years later.

Moreover, the take-up in units smaller than 1,000 m² has been going up since 2015. In fact, more than one third of the entire letting activities was generated by these small-scale units during H2 2017. The market share of large-scale signings declined in proportion to the rising importance of small and mid-size units. During the most recent half-years, a steady drop in the number of leases signed in the floor area category of more than 10,000 m² was noted.

On the one hand, Unternehmensimmobilien assets are therefore characterised by a supply of small-scale units serving the flexible demand that is typical for start-up companies, among others. On the other hand, they also accommodate the needs of established companies in the mid-size segment.

Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Fig. 10: Take-ups by area size category



... als auch Planungssicherheit durch mittelfristige Laufzeiten sichergestellt

Im Verlauf der letzten Jahre konnte ein vermehrter Bedarf von Flächen mit kurzen (1 bis 2 Jahre) bis sehr kurzen (weniger als 1 Jahr) Mietvertragslaufzeiten festgestellt werden. Regelmäßig liegen diese Anteile zwischen einem Viertel und einem Fünftel des Flächenumsatzes, während sie zu Beginn der Berichterstattung eher bei 15 % lagen. Im Vergleich zum Vorjahr oder auch Halbjahr nahm dieser Anteil jedoch wieder marginal ab. Rollierende Mietverträge mit Flächen ohne fest definierten Vermietungszeitraum verzeichneten im vergangenen Halbjahr durchschnittlich einen Anteil von knapp 8 %. Gegenüber den vorherigen Halbjahren ist auch hier ein leichter Rückgang feststellbar.

Ein konstanter Rückgang konnte in den letzten Jahren bei langfristig angelegten Mietverträgen beobachtet werden. Dies gilt auch für das 2. Halbjahr 2017. Bei Verträgen mit einer Laufzeit von 5 bis 10 Jahren oder darüber hinaus lag der Anteil nur noch bei rund 27 %, während er sich längerfristig auf einem Niveau zwischen 40 % bis 50 % bewegte.

Eine höhere Nachfrage wurde bei Vertragslaufzeiten im mittleren Zeithorizont zwischen zwei und fünf Jahren festgestellt. Im zweiten Halbjahr 2017 wiesen sie einen deutlich höheren Anteil am Flächenumsatz als im langjährigen Mittel auf. Während hier weniger als 30 % der umgesetzten Flächen in mittelfristigen Verträgen gebunden wurden, waren es im zweiten Halbjahr 2017 über 40 %. Damit deutet sich an, dass Unternehmen aufgrund der mangelnden Flächenverfügbarkeit derzeit die Planungssicherheit gegenüber der maximalen Flexibilität bevorzugen.

... Ensuring Planning Certainty through Medium-Length Lease Terms

In recent years, a growing demand for units let on short (1 to 2 years) and very short (less than 1 year) lease terms has emerged. The market share of this unit type usually ranges from one quarter to one fifth of the take-up, up from around 15% at the time the survey was set up. Then again, the share has started to decline slightly compared to the previous year or even half-year. Rolling leases for units without a fixed lease term accounted for a market share of just under 8% during the past half-year. These, too, registered a modest decrease compared to previous half-years.

Long-term leases have been in continuous decline over the past few years, and the second half of 2017 was no exception. Lease agreements with a term of 5 to 10 years or more claimed only a share of around 27%, as opposed to their long-term average of 40% to 50%.

Demand was noticeably higher for lease terms with a medium time horizon of two to five years. These claimed a considerably increased share in the take-up during the second half of 2017 compared to their long-term average. While less than 30% of the floor area is normally let on medium-term leases, the share at the end of H2 2017 was over 40%. The shift indicates that companies have come to favour planning certainty over a maximum in flexibility again in the current market cycle due to the short supply in floor space.

LAUFZEIT

Gewerbeparks mit größter Flächen- nachfrage

Sowohl im zweiten Halbjahr 2017 als auch im Gesamtjahr wurde die größte Flächennachfrage in Gewerbeparks verzeichnet. Mit rund 183.000 m² lag die Nachfrage auf Platz 1, dicht gefolgt von Lager-/Logistikimmobilien. Die Kategorien Transformations- und Produktionsimmobilien liegen im zweiten Halbjahr 2017 mit 87.500 m² bzw. 32.500 m² deutlich dahinter, zudem auch deutlich unterhalb ihres langjährigen Durchschnitts.

Die einzige Kategorie, die mehr Umsatz als im langjährigen Schnitt erzielen konnte, sind Lager-/Logistikimmobilien. Während die anderen Objektarten kaum noch Flächenverfügbarkeiten aufweisen, sind bei Lager-/Logistikflächen noch Wachstumsimpulse möglich. Während vor einigen Jahren die eine oder andere Fläche mit Vermarktungsschwierigkeiten behaftet war, werden gegenwärtig alle Flächenkontingente und -qualitäten absorbiert.

Demand for Space Strongest for Business Parks

Demand for space in business parks showed an upward trend both in the second half of 2017 and during the year as a whole. At around 183,000 m², demand in this category took the top spot in the take-up statistics, followed closely by warehouse/logistics properties. The two categories converted properties and light manufacturing properties trail considerably behind at 87,500 m² and 32,500 m², respectively, during the second half of 2017, while also being well below the long-term average.

The only category whose take-up exceeded the long-term average was warehouse/logistics properties. Unlike the other property types with their exhausted supply in available space, the warehouse/logistics segment has some upside potential left. And while some of the units on the market a few years ago were difficult to market, accommodation of every type and quality are absorbed by the market today.

Abb. 11: Flächenumsätze nach Mietvertragslaufzeit

Fig. 11: Take-ups by lease term

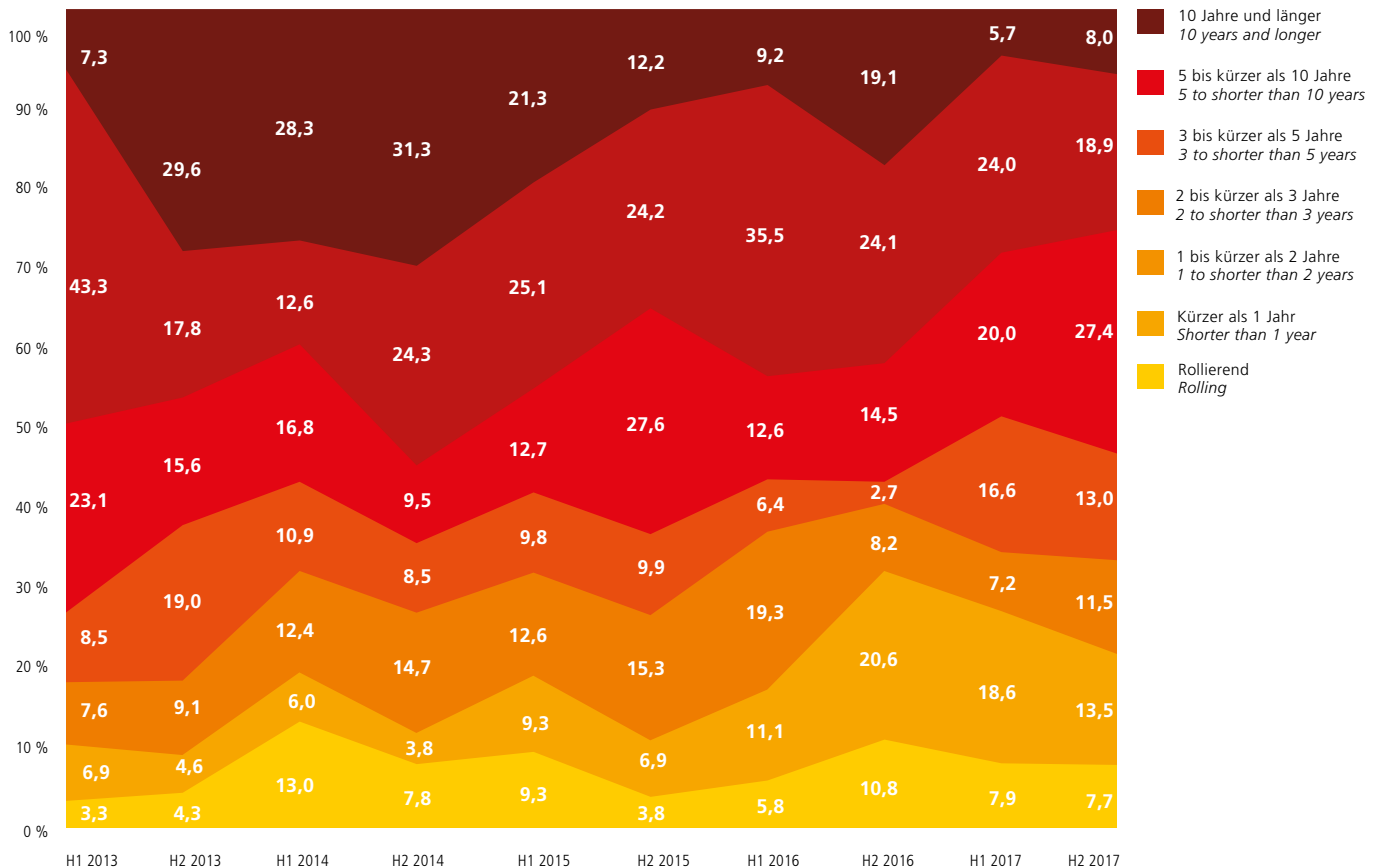
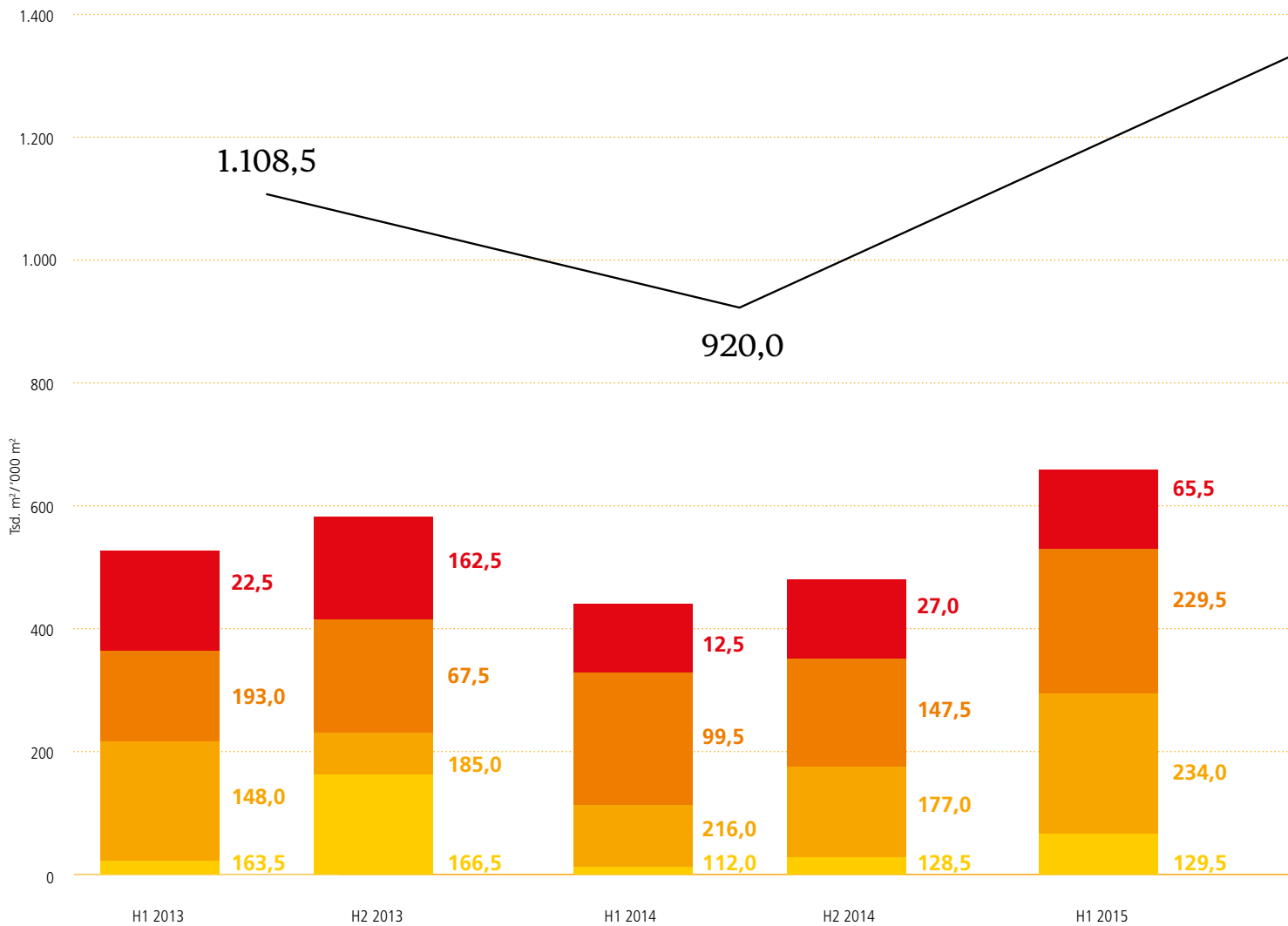


Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie
Fig. 12: Take-ups by property category

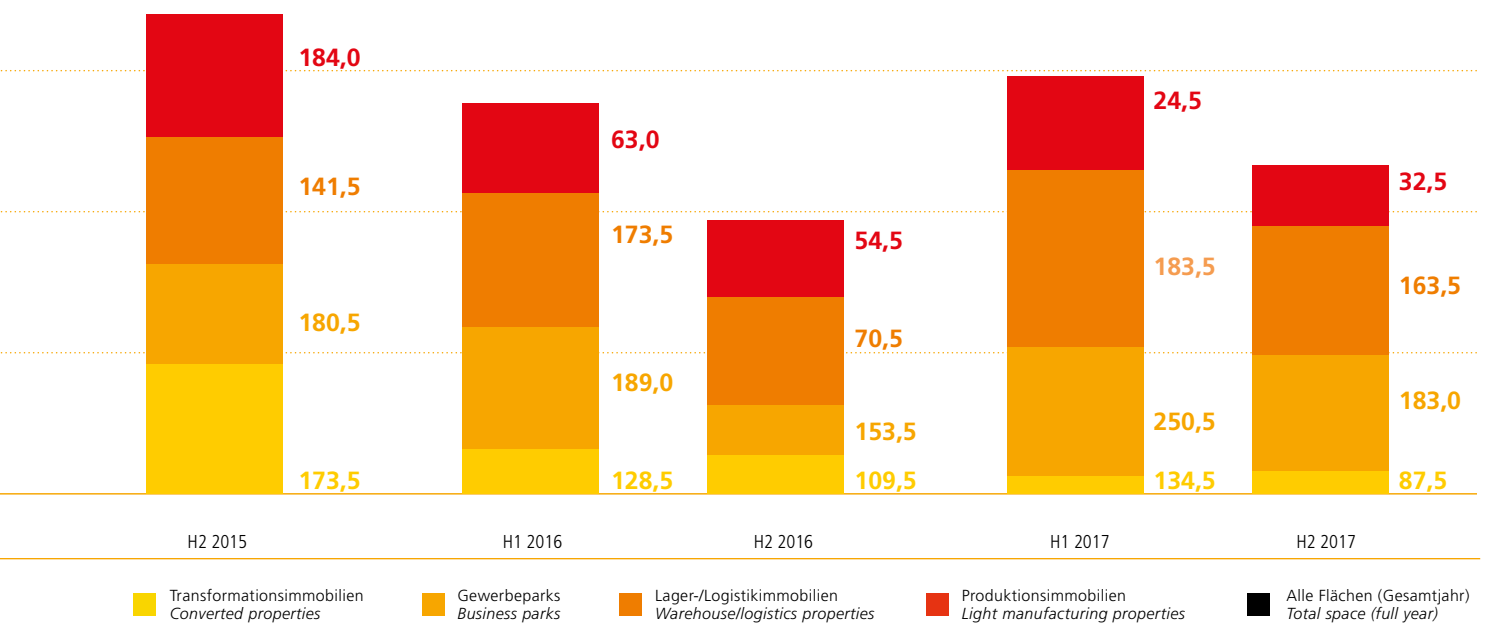
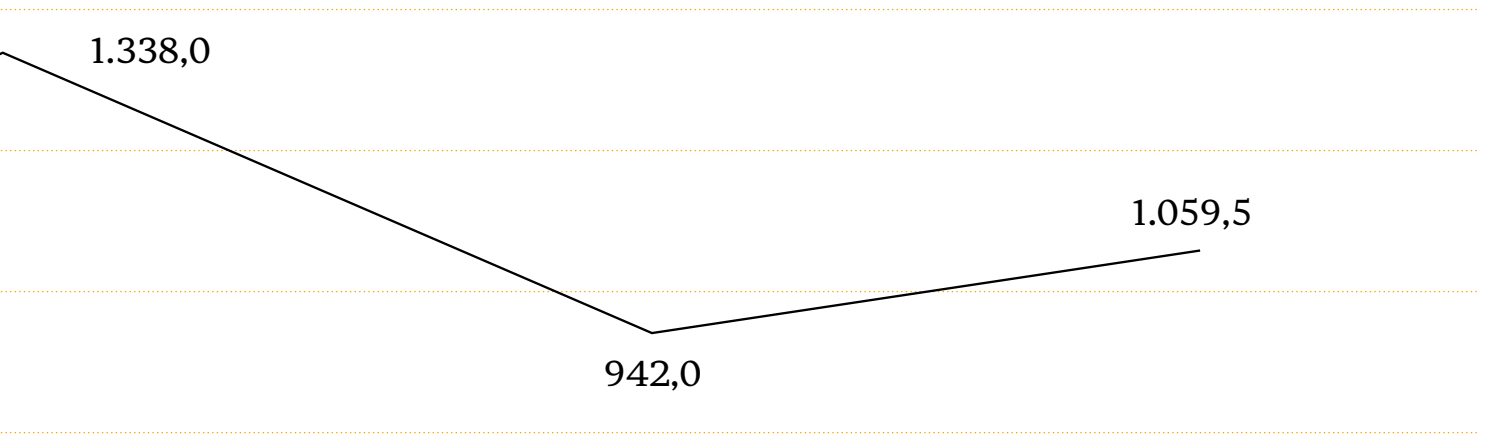


Flächenumsatz von Lager-/Logistikflächen geprägt

Knapp 60 % des getätigten Flächenumsatzes in den Beständen der Mitgliedsunternehmen entfielen im zweiten Halbjahr 2017 auf Lager-/Logistikflächen. Produktionsflächen hingegen wurden zuletzt kaum umgesetzt. Während in der langfristigen Betrachtung halbjährlich durchschnittlich 50.000 m² an Produktionsflächen umgesetzt wurden, waren es im zweiten Halbjahr 2017 nur knapp 25.000 m². Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Produktionsflächen vergleichsweise lange Mietvertragslaufzeiten aufweisen und in der aktuellen Berichtsperiode keine umfangreichen Neu- oder Nachvermietungen anstanden.

_Take-up Dominated by Warehouse/Logistics Properties

Nearly 60% of the take-up from the stock of initiative member companies during the second half of 2017 represented warehouse/logistics properties. By contrast, there was next to no transactions involving light manufacturing units. Compared to the long-term average of 50,000 m² of light manufacturing units let per half-year, signings during H2 2017 added up to barely 25,000 m². This is primarily explained by the fact that light manufacturing units are

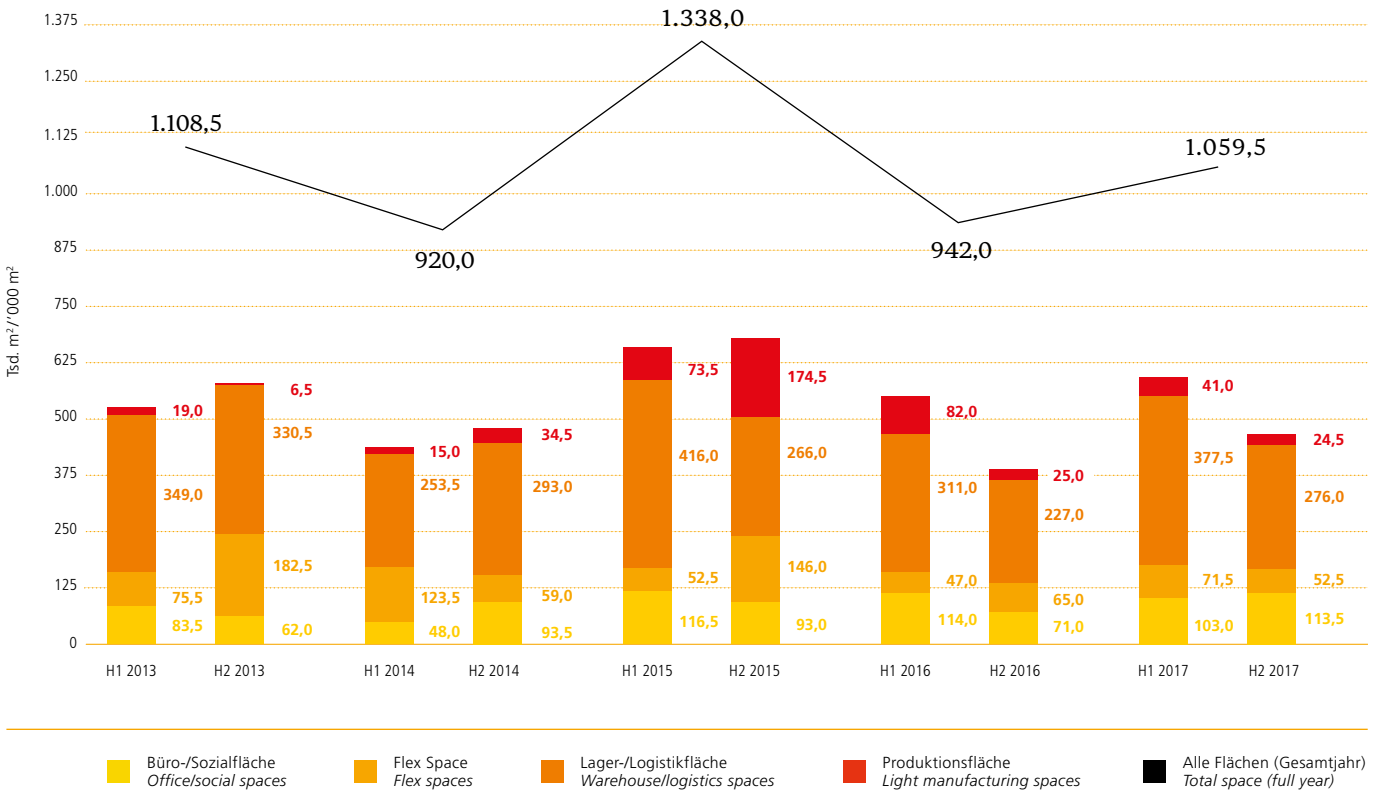


→ Bei Büro-/Sozialflächen liegt das langjährige Mittel bei knapp 90.000 m², im zweiten Halbjahr 2017 wurden dagegen rund 114.000 m² umgesetzt. Dieser Flächentyp lag damit knapp 27 % über dem Durchschnitt. Die hohe Nachfrage wird auf die angespannte Flächensituation auf dem klassischen Büroflächenmarkt zurückgeführt.

occupied on comparatively long lease terms, and that no leases for large-scale premises were up for renewal or re-letting during the last reporting period. The long-term average take-up of office/ staff areas is just under 90,000 m², whereas signings during the second half of 2017 added up to about 114,000 m². In other words, this floor area type topped its average take-up by nearly 27%. The keen demand is explained by the strained situation on the classic office rental market.

Abb. 13: Umsatzleistung nach Flächentyp

Fig. 13: Take-ups by floor space type



Ein Drittel des Flächenumsatzes entfiel auf den Logistik- und Transportsektor

In der Betrachtung nach Wirtschaftszweigen wird deutlich, dass das Gros des Flächenumsatzes im zweiten Halbjahr 2017 auf den Sektor Logistik und Transport entfiel. Mit mehr als einem Drittel des gesamten Flächenumsatzes blieb diese Branche wichtigster Umsatztreiber für Unternehmensimmobilien. Auch der Anteil der Anmietungen von Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe stieg im Vergleich zu den zwei vorangegangenen Halbjahren an und lag wieder bei mehr als 20%. Die Flächenumsätze der Sammelkategorie „Andere“ verharrte mit knapp 24% an zweiter Stelle und legte leicht zu. Hier zeigt sich, dass Unternehmensimmobilien aufgrund ihrer Nutzungseigenschaften auf hohe Akzeptanz bei unterschiedlichen Nachfragergruppen stoßen und somit das Mietausfallrisiko minimieren.

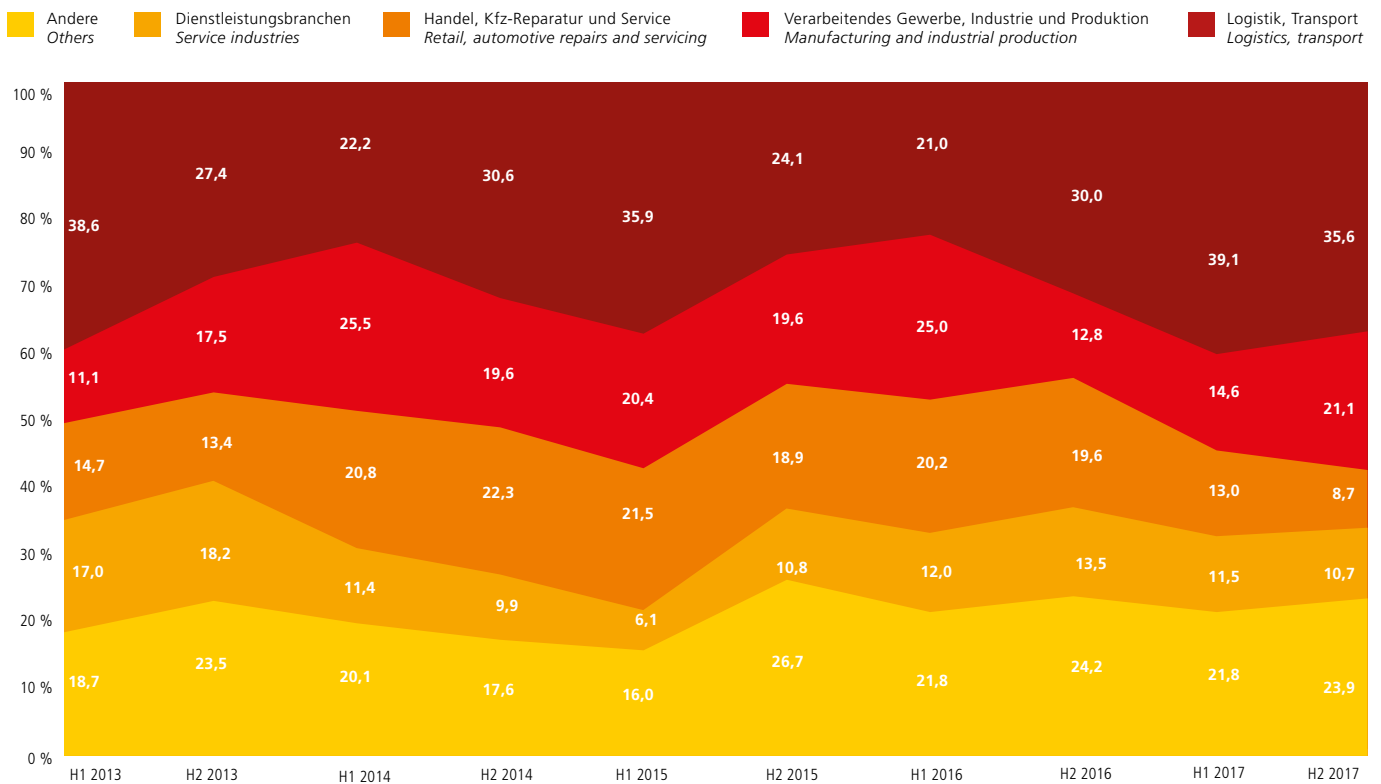
Logistics and Transport Sector Accounts for One Third of the Take-up

A drilldown by industrial sectors shows that the logistics and transport sector claimed the biggest chunk of the take-up during the second half-year of 2017. The sector, which accounted for over a third of the entire take-up, thus remained the key driver behind the absorption of Unternehmensimmobilien floor space. The share of lettings to companies from the manufacturing industry also expanded when compared to the previous two semesters, and climbed back above 20%. The take-up in the "Miscellaneous" catch-all category registered a modest gain at nearly 24%, which kept this sector in second place. This goes to show that their specific use characteristics cause Unternehmensimmobilien assets to meet with a high level of acceptance among highly diverse demand groups, a fact which in turn minimises the risk of rent default.

FLÄCHEN CHIEFEN

Abb. 14: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

Fig. 14: Take-ups by aggregated economic sector



UMSATZ



FLEX SPACES

Flex Spaces überflügelten Büro-/ Sozialflächen bei den Spitzenmieten

Schon im ersten Halbjahr 2017 konnte bei Flex Spaces ein sprunghafter Anstieg der Mietpreisspanne festgestellt werden. Bedingt durch ein geringes Angebot bei zugleich hoher bzw. steigender Nachfrage wurde ein Anstieg der Spitzenmiete um über 2 Euro/m² verzeichnet. Diese vergleichsweise hohe Spitzenmiete konnte auch im zweiten Halbjahr beobachtet werden. Somit haben die Flex Space-Flächen im Gesamtjahr 2017 die höchsten Spitzenmieten am Markt erzielt und positionierten sich damit noch vor Büro-/Sozialflächen.

Auch das Spitzenmietniveau im Segment Büro-/Sozialflächen erhöhte sich marginal und liegt aktuell bei 14,10 Euro/m². Die Durchschnittsmieten bewegten sich dagegen seitwärts auf stabilem Niveau um 8,30 Euro/m². Die Entwicklungen der Durchschnitts- sowie Spitzenmieten (+2 %) sprechen dafür, dass Büroflächen in Gewerbeparks, Lagerobjekten usw. eine gefestigte Position auf dem Markt eingenommen haben.

Bei Produktionsflächen sind die Spitzenmieten seit dem zweiten Halbjahr 2015 um rund 28 % auf gut 8,30 Euro/m² gestiegen. Auch die Durchschnittsmieten stiegen im gleichen Zeitraum unter leichter Oszillation an. In diesem Segment sind zudem sehr starke Abweichungen nach oben oder unten möglich.

Flex Spaces Outperform Office/ Staff Areas in Terms of Prime Rents

As early as the first half-year of 2017, the rent bracket of the flex space accommodation type jumped up. As short supply coincided with rising demand, a hike in prime rents by more than 2.00 euros/m² was noted. The comparatively high level of prime rents persisted during the second half-year. As a result, flex space assets achieved the highest prime rents on the market by year-end 2017, and positioned themselves ahead of office/ staff areas.

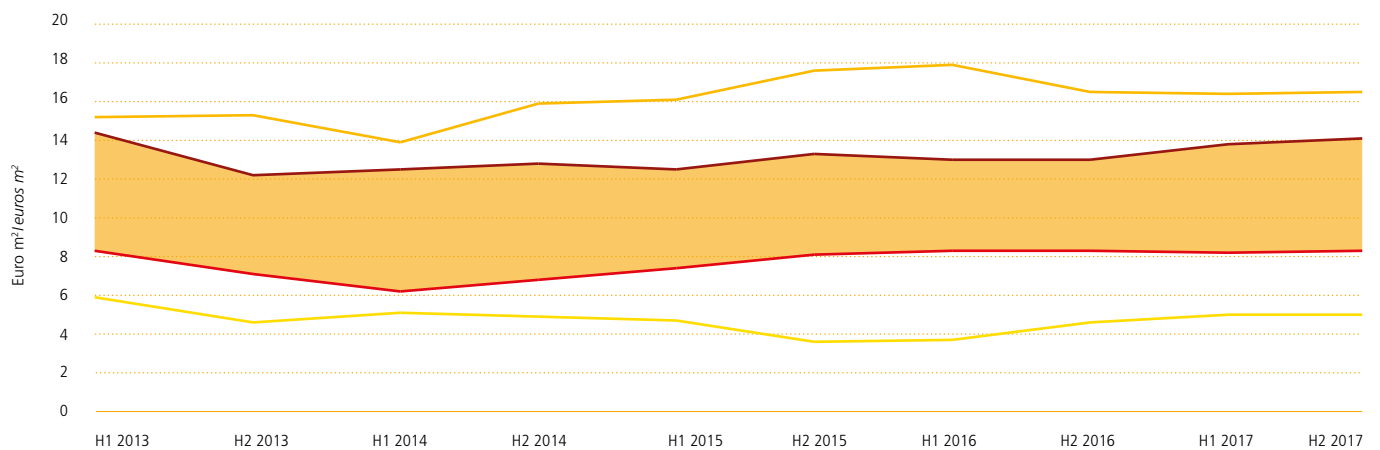
That said, the prime rents of office/staff areas went up as well, albeit marginally, and are now at 14.10 euros/m² on average. Average rents, by contrast, followed a lateral trend and maintained a stable level of 8.30 euros/m². The performance of the average and primes rents (+2%) indicate that office accommodation in business parks, warehouse properties and other Unternehmensimmobilien have consolidated their position on the market.

Prime rents for light manufacturing units have gone up by about 28% since H2 2015, and currently equal over 8.30 euros/m². Average rents also rose during the same period of time, subject to minor fluctuations. A look at the light manufacturing segment also shows the potential for extreme deviations in either direction.

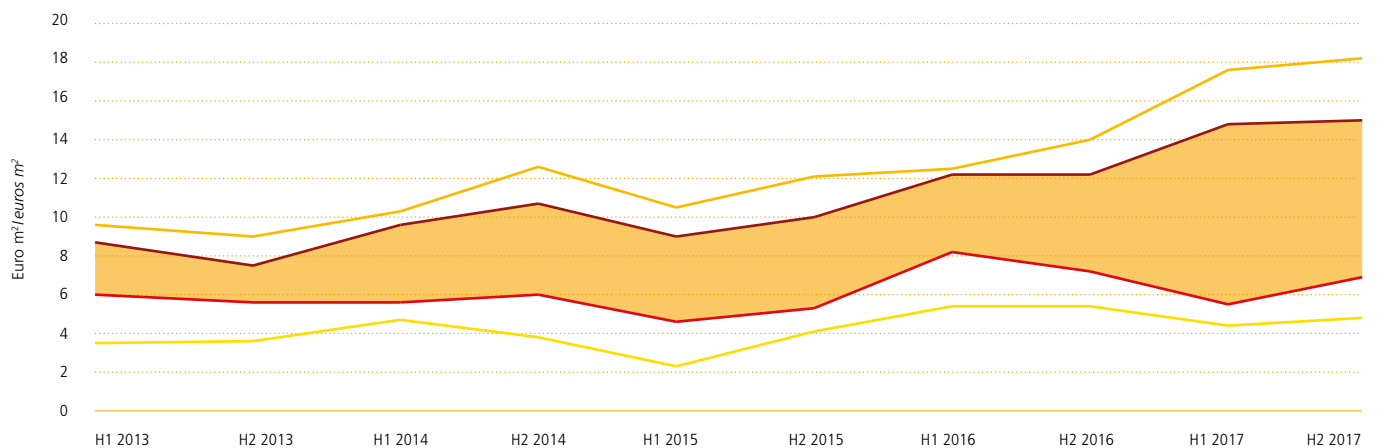
Abb. 15: Mieten nach Flächentyp
Fig. 15: Rents by floor space type

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

Büro-/Sozialfläche
Office/social space



Flex Space
Flex Space



Große Differenzen bei kleinen Lager-/Logistikflächen

Kleine Lager-/Logistikflächen haben im ersten Halbjahr 2016 einen Anstieg der Spitzenmieten erfahren, der im folgenden Halbjahr in einer Preiskorrektur mündete. Ungeachtet dieses Peaks konnte im Vergleich zwischen dem zweiten Halbjahr 2015 und dem zweiten Halbjahr 2017 ein Anstieg der Spitzenmieten von rund 25 % und der Durchschnittsmieten um rund 7 % festgestellt werden. Seit Beginn der Berichterstattung wurde im letzten Halbjahr die größte Mietpreisspanne für kleine Lager-/Logistikflächen verzeichnet. Die erzielten Abschlussmieten variierten stark.

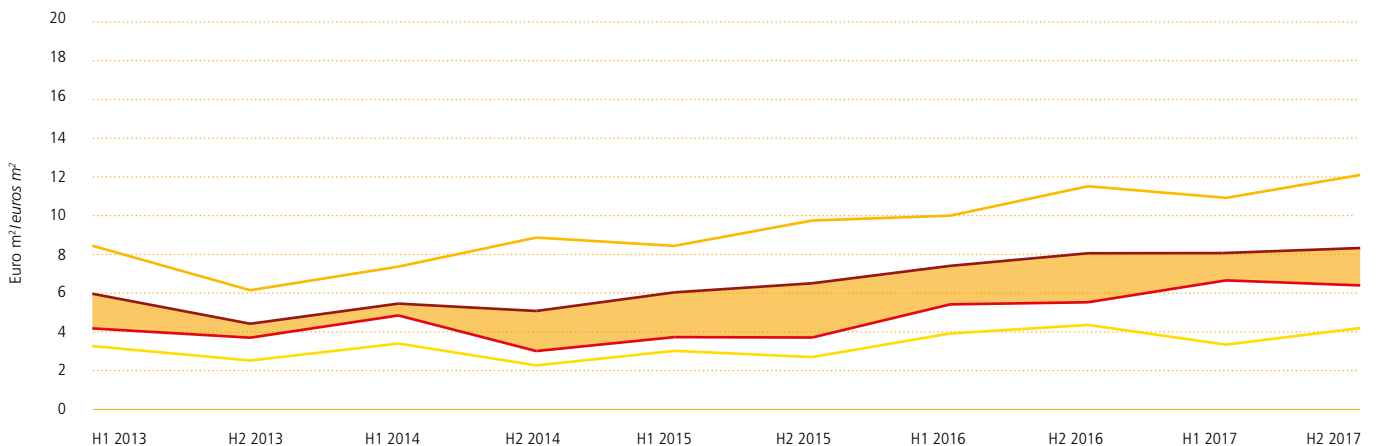
Im gesamten Erhebungszeitraum blieben Flächen zwischen 100 und 499 m² relativ konstant in ihrer spezifischen Mietpreisspanne. Die Spitzen- und Höchstmiete entwickelte sich jedoch leicht positiv, wobei sich Ausreißer nach oben und unten vermehrten. Diese Ausreißer wurden in den zweiten Halbjahren 2014, 2016 und 2017 festgestellt. Gleiches gilt für die Größenklasse von 500 bis 9.999 m². Die Mietpreise schwankten leicht, blieben jedoch grundsätzlich stabil.

Big Differences between Small Warehouse/Logistics Facilities

A surge in prime rents for small warehouse/logistics facilities during H1 2016 triggered a price correction the following half-year. Notwithstanding this peak, prime rents rose by around 25% between the second half-year of 2015 and the second half-year of 2017. During the same period, average rents rose by around 7%. The past half-year recorded the widest rent bracket for small warehouse/logistics units of any six-month period since the start of the survey. The rents negotiated differ considerably.

The specific rent bracket for units between 100 and 499 m² remained relatively stable throughout the entire survey period. But prime rent and rent ceiling evolved a slight upward trend, with outliers in either direction being more conspicuous than in other size bands. Outliers of this sort were noted during the second half-years of 2014, 2016 and 2017. The same goes for the size band of 500 m² to 9,999 m². Rent rates here, while showing mild fluctuations, remained basically stable.

Produktionsfläche Light manufacturing space

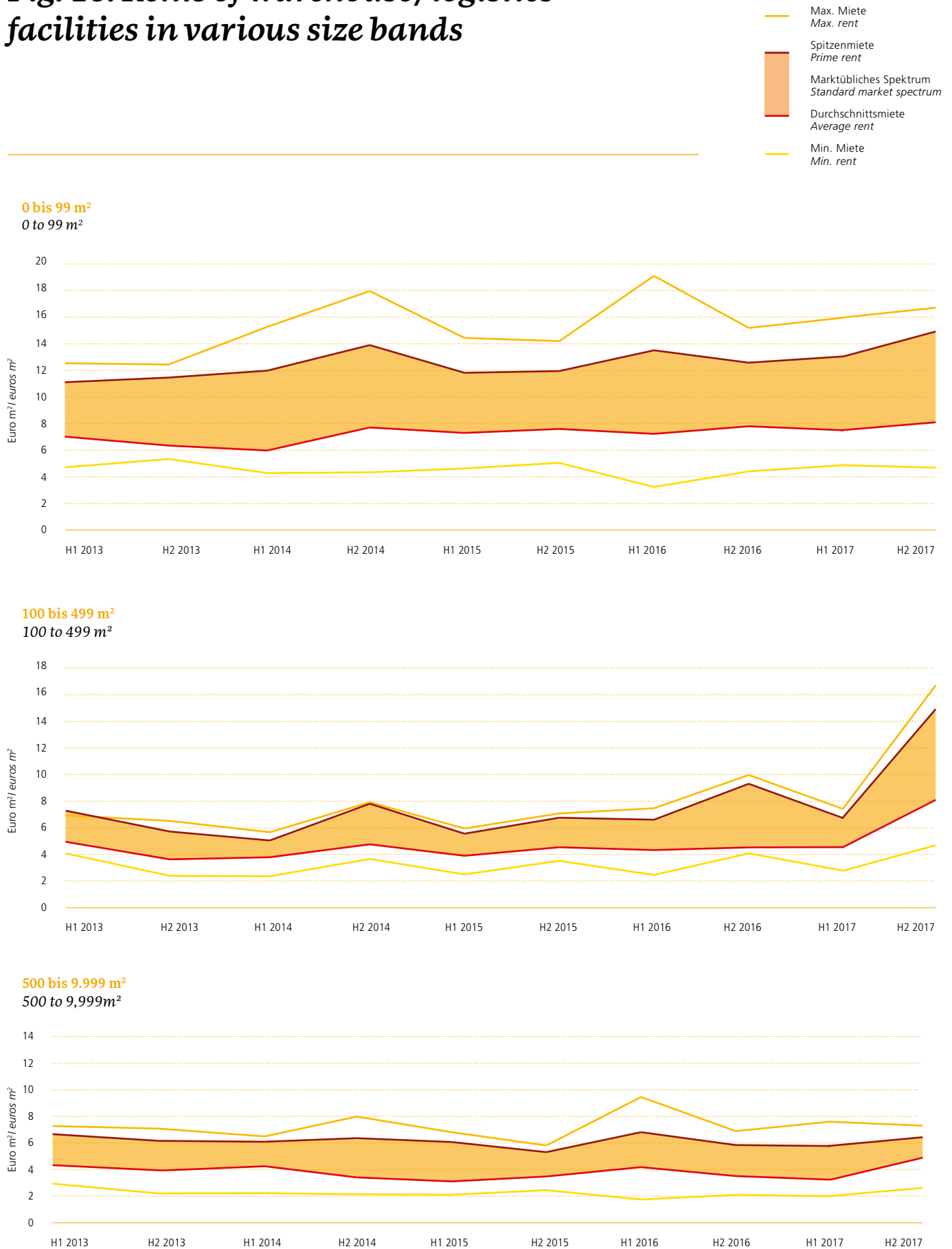




Aufenthaltsbereich in einer Transformationsimmobilie
Lounge area in a converted property

Abb. 16: Mieten von Lager-/Logistikflächen unterschiedlicher Größenklassen

Fig. 16: Rents of warehouse/logistics facilities in various size bands



Fertigstellungen und Pipeline

– Completions and Pipeline

für Unternehmensimmobilien

for Unternehmensimmobilien

Kaum Flächenneuzugang bei Gewerbeparks und Transformations- immobilien

In den zurückliegenden fünf Jahren wuchs der Markt an Unternehmensimmobilien um jährlich gut 1,68 Mio. m² Fläche. Der Schwerpunkt lag dabei zumeist auf Lager-/Logistikimmobilien sowie Produktionsimmobilien. Gewerbeparks und Transformationsimmobilien wurden in deutlich geringerem Maße fertiggestellt. Dies liegt bei Transformationsimmobilien in der Natur der Sache begründet: Areale mit Umnutzungspotenzial sind begrenzt und kommen nur unregelmäßig auf den Markt. Auch sind hier umfangreiche Planungs- und Umbaumaßnahmen notwendig, was das Fertigstellungsvolumen limitiert.

Auch im Jahr 2017 konnten gut 1,6 Mio. m² Flächenneuzugang* in den Objektkategorien der Unternehmensimmobilien registriert werden. Damit wurde das Fertigstellungsniveau von fast 2 Mio. m² aus dem Vorjahr 2016 nicht erreicht, lag aber wie dargestellt im Durchschnitt.

Mit über 90 % der fertiggestellten Flächen in Unternehmensimmobilien entfiel auch im Jahr 2017 das Gros des Flächenneuzugangs auf Produktions- und Lager-/Logistikimmobilien. Gewerbeparks wurden in den vergangenen Jahren nur vereinzelt

_Virtually No New Business Parks and Converted Properties Coming On-Stream

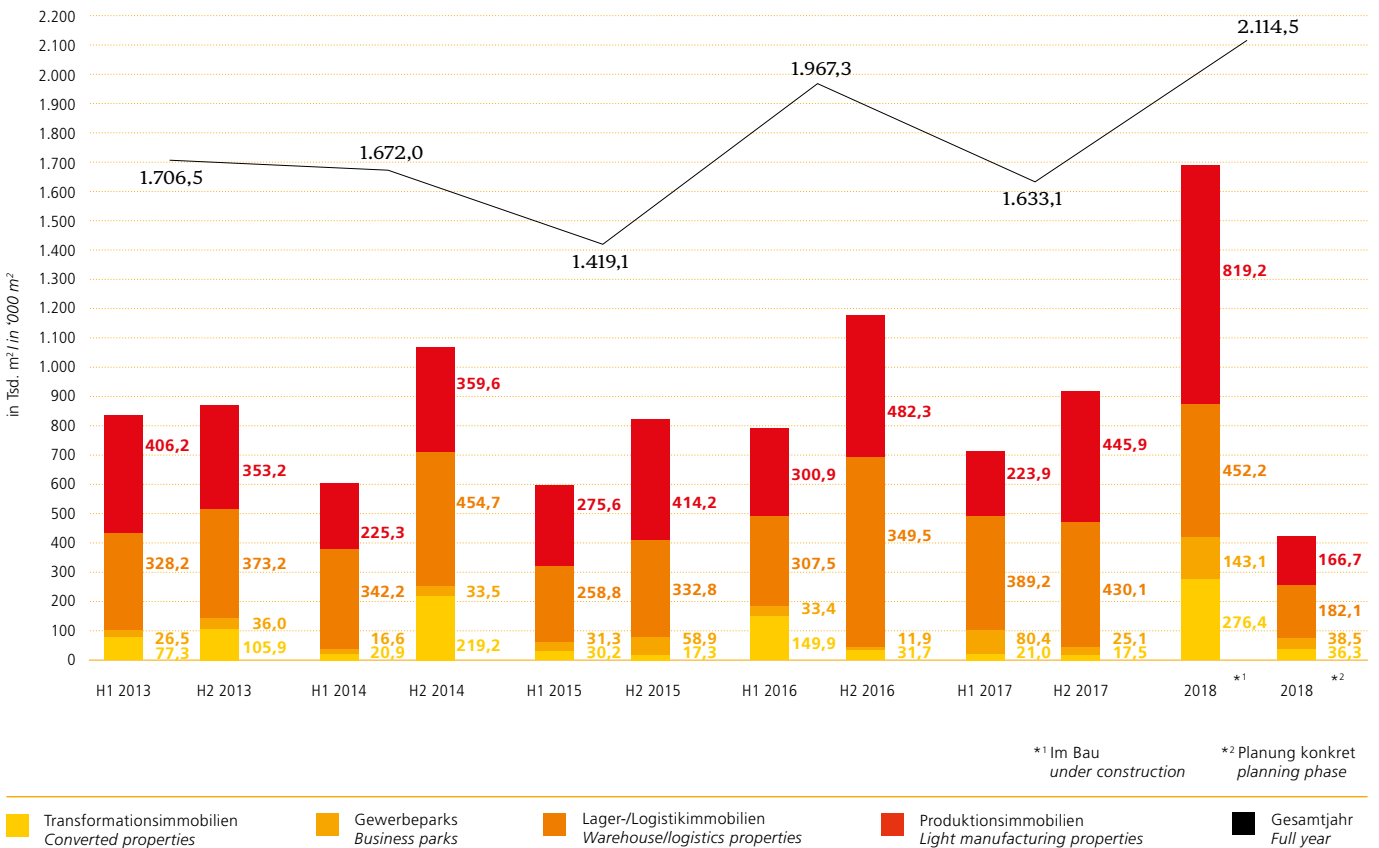
Over the past five years, an annual average of over 1.68 million m² of new Unternehmensimmobilien assets came onto the market. The focus was mainly on warehouse/logistics properties and light manufacturing properties. The completions rates of business parks and converted properties was substantially lower. In the case of converted properties, this is explained by the very nature of the asset type, as properties with conversion potential are limited in number and are not often put on the market. They also require extensive planning and restructuring work, which limits the completion volumes.

*In 2017, just over 1.6 million m² in floor area of the Unternehmensimmobilien property category came on-stream. * The total fell short of the completions level of nearly 2 million m² that was achieved in 2016, but was absolutely in line with the average.*

Meanwhile, light manufacturing and warehouse/logistics properties accounted for more than 90 % of the Unternehmensimmobilien completions in 2017 and thus for the bulk of the new space on the market. Entirely new business parks were only

Abb. 17: Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie

Fig. 17: Completions and floor space in pipeline by property category



neu errichtet, auch wenn der Bedarf grundsätzlich vorhanden ist. Die Pipeline für die kommenden Jahre ist hier vergleichsweise gut gefüllt. Gleiches gilt für Transformationsimmobilien, für die im vergangenen Jahr weniger als 40.000 m² Flächenneuzugang verzeichnet wurden. Für das kommende Jahr sind Sanierungen und Umnutzungen einiger größerer ehemaliger Industrieareale angekündigt.

Gleichwohl bleibt abzuwarten, ob alle aktuell für das Jahr 2018 in der Pipeline befindlichen Objekte fertiggestellt werden und das hohe Neubauvolumen von rund 2,1 Mio. m² tatsächlich umgesetzt wird. Sofern dieser Umstand eintritt, ist es jedoch ein gutes Signal, da Flächen- wie auch Transaktionsumsätze aktuell durch ein fehlendes Angebot limitiert sind.

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

developed here and there over the past years, although there is principally enough demand. For this category, the pipeline for the coming year is comparatively well filled. The same is true for converted properties, of which less than 40,000 m² in new accommodation was put on the market last year. The redevelopment and conversion of several major industrial brownfields have been announced for the coming year.

That being said, it remains to be seen whether all of the assets in the pipeline for 2018 will actually be completed, and whether the high volume of new construction of around 2.1 million m² will actually be achieved. If so, it would send a positive signal because take-up and transaction revenue are currently limited by short supply.

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

Marktwerte und Flächenvolumen

– Market-value and Floor Space

für Unternehmensimmobilien for Unternehmensimmobilien

Abb. 18: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m² (ohne Hotel), 2. Hj. 2017
Fig. 18: Commercial real estate floor space volumes in Germany in million m² (excl. hotels), H2 2017

Abb. 19: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 2. Hj. 2017
Fig. 19: Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H2 2017

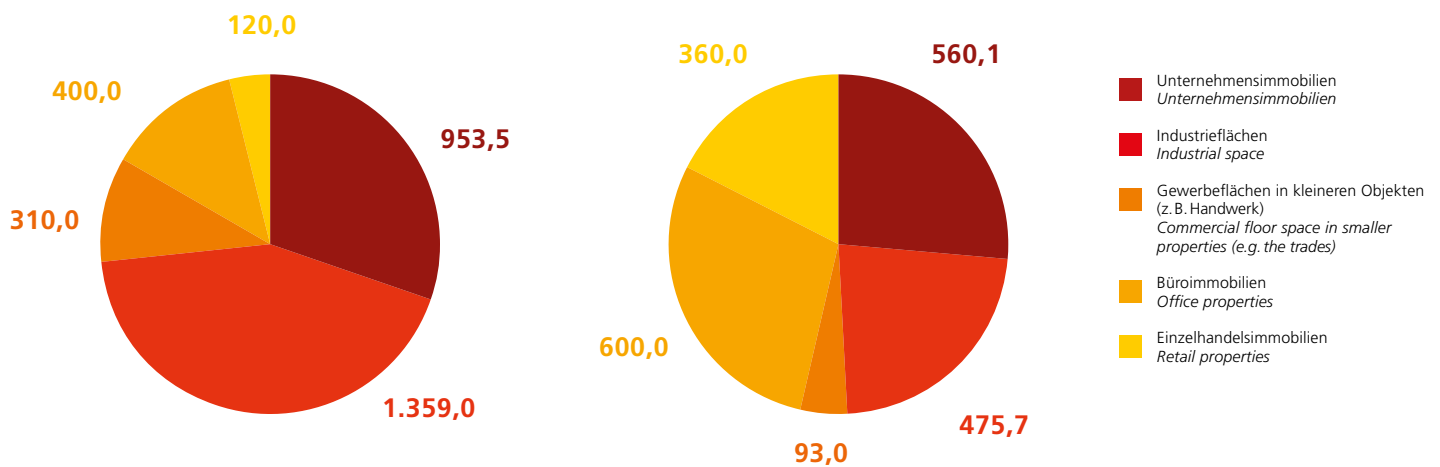
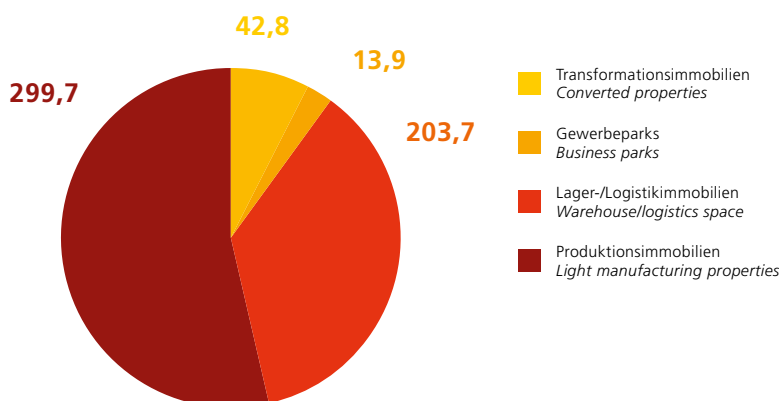


Abb. 20: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 2. Hj. 2017
Fig. 20: Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H2 2017



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

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

Abb. 21: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2017

Fig. 21: Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2017

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien <i>Property category within the Unternehmensimmobilien segment</i>	Fläche <i>Floor area</i>		Gesamtwert <i>Total value</i>		davon investmentfähig <i>thereof investment-grade</i>	
	in Mio. m ² <i>in million m²</i>	in %	in Mrd. Euro <i>in billion euros</i>	in %	in Mrd. Euro <i>in billion euros</i>	in %
Transformationsimmobilien <i>Converted properties</i>	61,1	6,4	42,8	7,6	21,4	50,0
Gewerbeparks <i>Business parks</i>	10,3	1,1	13,9	2,5	12,5	90,0
Lager-/Logistikimmobilien <i>Warehouse/logistics properties</i>	337,3	35,4	203,7	36,4	122,2	60,0
Produktionsimmobilien <i>Light manufacturing properties</i>	544,9	57,1	299,7	53,5	119,9	40,0
Alle Unternehmensimmobilien <i>Unternehmensimmobilien total</i>	953,5	100,0	560,1	100,0	276,0	49,3

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

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

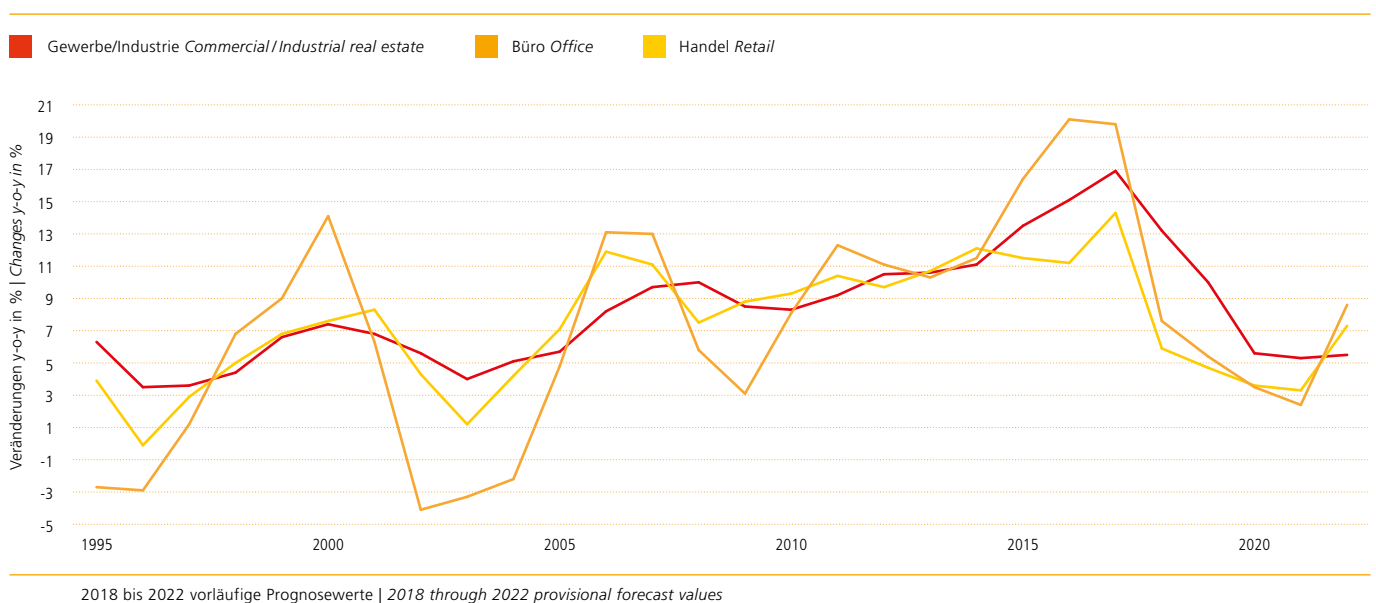
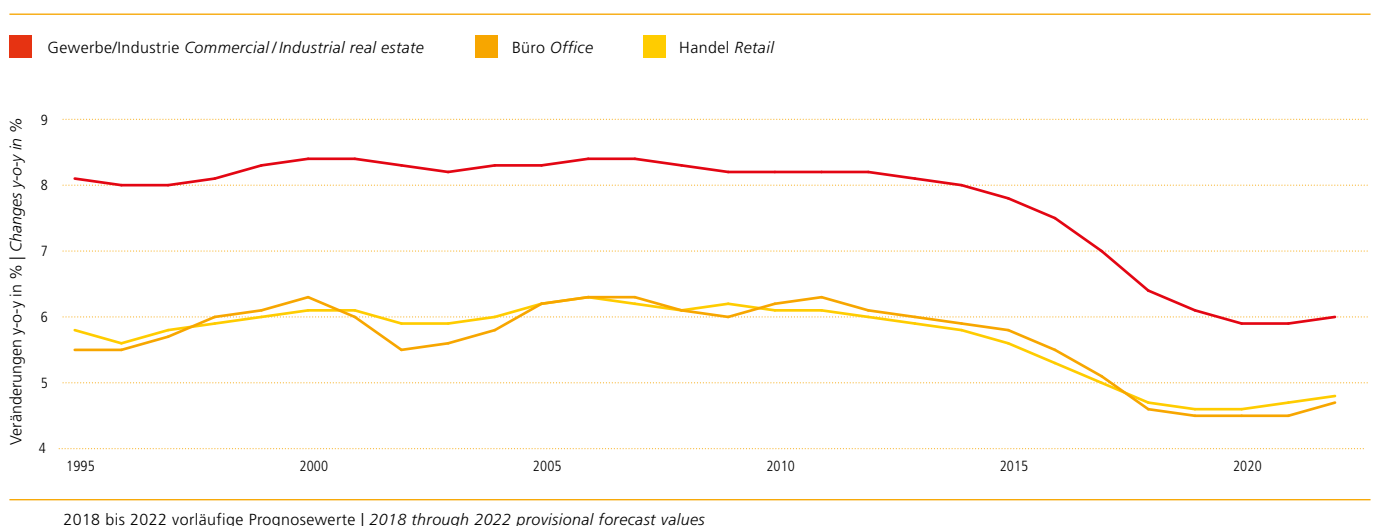


Abb. 23: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten

Fig. 23: German Property Index (GPI), cashflow return by property segment



Hinweise zur Analyse

— Notes on the Analysis

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

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

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

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

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

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

Abbildungsverzeichnis

— List of Figures

- Abb.: S. 4
Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2017
- Abb.: S. 5
Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m², 2. Hj. 2017
- Abb. 01: S. 8–9
Investmentvolumen nach Objektkategorie
- Abb. 02: S. 11
Käufe und Verkäufe nach Akteuren
- Abb. 03: S. 12
Investmentvolumen nach Art der Transaktion
- Abb. 04: S. 14
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure
- Abb. 05: S. 16–17
Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie
- Abb. 06: S. 21
Investmentvolumen nach Region
- Abb. 07: S. 22
Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 2. Hj. 2017
- Abb. 08: S. 23
Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 2. Hj. 2017
- Abb. 09: S. 26–27
Flächenumsätze nach Region
- Abb. 10: S. 29
Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen
- Abb. 11: S. 31
Flächenumsätze nach Mietvertragslaufzeit
- Abb. 12: S. 32–33
Flächenumsätze nach Objektkategorie
- Abb. 13: S. 34
Umsatzleistung nach Flächentyp
- Abb. 14: S. 35
Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig
- Abb. 15: S. 38–39
Mieten nach Flächentyp
- Abb. 16: S. 41
Mieten von Lager-/Logistikflächen unterschiedlicher Größenklassen
- Abb. 17: S. 43
Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie
- Abb. 18: S. 44
Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m² (ohne Hotel), 2. Hj. 2017
- Abb. 19: S. 44
Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 2. Hj. 2017
- Abb. 20: S. 44
Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 2. Hj. 2017
- Abb. 21: S. 45
Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2017
- Abb. 22: S. 45
German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten
- Abb. 23: S. 45
German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten
- Fig.: p. 4
Investment volume by property category in million euros, H2 2017
- Fig.: p. 5
Take-ups by property type in '000 m², H2 2017
- Fig. 01: p. 8–9
Investment volume by property category
- Fig. 02: p. 11
Acquisitions and disposals by type of player
- Fig. 03: p. 12
Investment volume by type of transaction
- Fig. 04: p. 14
Acquisitions and disposals by origin of players
- Fig. 05: p. 16–17
Gross initial yields by property category
- Fig. 06: p. 21
Investment volume by region
- Fig. 07: p. 22
Regional distribution of investments by property category, H2 2017
- Fig. 08: p. 23
Regional distribution of take-ups by property category, H2 2017
- Fig. 09: p. 26–27
Take-ups by region
- Fig. 10: p. 29
Take-ups by area size category
- Fig. 11: p. 31
Take-ups by lease term
- Fig. 12: p. 32–33
Take-ups by property category
- Fig. 13: p. 34
Take-ups by floor space type
- Fig. 14: p. 35
Take-ups by aggregated economic sector
- Fig. 15: p. 38–39
Rents by floor space type
- Fig. 16: p. 41
Rents of warehouse/logistics facilities in various size bands
- Fig. 17: p. 43
Completions and floor space in pipeline by property category
- Fig. 18: p. 44
Commercial real estate floor space volumes in Germany in million m² (excl. hotels), H2 2017
- Fig. 19: p. 44
Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H2 2017
- Fig. 20: p. 44
Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H2 2017
- Fig. 21: p. 45
Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2017
- Fig. 22: p. 45
German Property Index (GPI), total return by property segment
- Fig. 23: p. 45
German Property Index (GPI), cashflow return by property segment

Glossar

— Glossary

Bruttoanfangsrendite (BAR)

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

Gross Initial Yield (GIY)

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

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

Total Return

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

Cashflow Return

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

Capital Growth Return

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

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

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

Total Return

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

Cash Flow Return

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

Capital Growth:

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

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

Kontakt, Copyright und Disclaimer

— Contact, Copyright and Disclaimer

Herausgeber

INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Geschäftsstelle der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Andreas Schulten
bulwiengesa AG
Wallstraße 61
10179 Berlin

Wissenschaftliche Bearbeitung, Datenhandling und Redaktion

Projektleitung

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

Projektassistenz

Marcel Schwerin
Lars Diekmann
Patrik Völtz

Marktbericht Nr. 8, 2. Halbjahr 2017

Redaktionsschluss: 28.02.2018

Konzept & Design

elevenfifteen GmbH
elevenfifteen.de

Published by

*INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN*

Office of the INITIATIVE

UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

*Andreas Schulten
bulwiengesa AG
Wallstraße 61
10179 Berlin*

Scientific processing, data handling, and editing

Project Management

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

Project Assistant

*Marcel Schwerin
Lars Diekmann
Patrik Völtz*

Market Report No. 8, H2 2017

Editorial deadline: 28/02/2018

Concept & Design

*elevenfifteen GmbH
elevenfifteen.de*

Copyright © 2018

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

Disclaimer

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

Copyright © 2018

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

Disclaimer (Exclusion of Liability)

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

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

