

INITIATIVE
UNTERNEHMENS
IMMOBILIEN



MARKTBERICHT

Market Report

Transparenz auf dem
deutschen Markt der
Unternehmensimmobilien

*Transparency on
Germany's Industrial
Real Estate Market*

1. Halbjahr 2018

H1 2018

Inhaltsverzeichnis

_ Contents



Executive Summary

- 4 Marktbericht Nr. 9 der
INITIATIVE UNTERNEHMENS-
IMMOBILIEN
*The Market Report No. 9 of the
INITIATIVE UNTERNEHMENS-
IMMOBILIEN*
-



Nachwort

_Postscript

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



Die Märkte

_The Markets

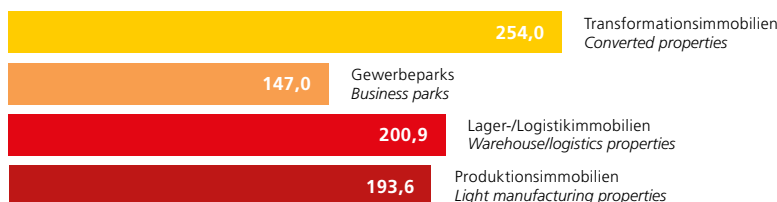
- 6 **Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2018**
The Investment Market for Unternehmensimmobilien in H1 2018
 - 26 **Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2018**
The Letting Market for Unternehmensimmobilien in H1 2018
 - 42 **Fertigstellungen und Pipeline für Unternehmensimmobilien**
Completions and Pipeline for Unternehmensimmobilien
 - 44 **Marktwerte und Flächenvolumen für Unternehmensimmobilien**
Market-value and Floor Space for Unternehmensimmobilien
-

Der Marktbericht Nr. 9

The Market Report No. 9

der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN *of the INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN*

Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 1. Hj. 2018 *Investment volume by property category in million euros, H1 2018*



Die Entwicklungen des ersten Halbjahrs 2018 knüpfen direkt an das Jahresende 2017 an: Die Nachfrage nach Unternehmensimmobilien ist weiterhin hoch. Mit knapp 800 Mio. Euro Investmentumsatz lag das Ergebnis dennoch knapp 17 % niedriger als im vorhergehenden Halbjahr bzw. rund 32 % niedriger als im langjährigen Schnitt der vorherigen Halbjahre.

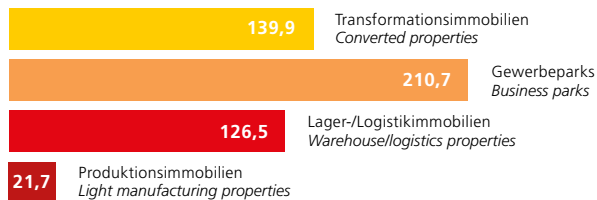
Die Ursachen hierfür sind fehlende Angebote und ein sich wandelndes Marktumfeld. Die am Markt verfügbaren Objekte sind mehrheitlich bereits in den Vorjahren gehandelt worden – teilweise in Form von großvolumigen Portfoliotransaktionen, an denen oft internationale Investoren beteiligt waren. Gegenstand dieser Transaktionen waren zumeist gut dokumentierte Objekte in Lagen mit hoher Markttransparenz. Solche Objekte sind vorerst nicht mehr in der gewünschten Stückzahl auf dem Tableau verfügbar.

The developments of the first half-year of 2018 resumed directly where 2017 left off: Demand for Unternehmensimmobilien—German for multi-use and multi-let commercial real estate—remained strong. Still, with an investment turnover of barely 800 million euros, the mid-year result was almost 17% lower than it had been in the previous half-year or roughly 32% lower than the long-term average of the prior half-years.

Underlying causes include a shortage of product and a shifting market environment. The majority of properties available on the market were already traded in previous years—some of them in the form of large-scale portfolio transactions that often involved international investors. Most of these transactions saw well-documented assets in locations characterised by a high level of market transparency change hands. For the time being, such assets are no longer available in the desired number.

Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m², 1. Hj. 2018

Take-ups by property type in '000 m², H1 2018



Aktuelle Abschlüsse werden daher verstärkt in Marktregionen registriert, die weniger gut dokumentiert sind. Auch werden Objekte gekauft, die noch vor ein paar Jahren als zu risikoreich erschienen oder Restrukturierungsbedarf aufweisen. Um solche Investments zu tätigen, wird grundsätzlich lokales Know-how benötigt. Es wundert daher nicht, dass es aktuell eher einheimische Unternehmen sind, die vermehrt Einzeltransaktionen durchführen.

Wie geht es weiter? Da Top-Objekte immer seltener verfügbar sind, gehen internationale Großinvestoren dazu über, ganze Unternehmen mitsamt ihrem Bestand zu kaufen. Der Markt ist und bleibt daher heiß.

Knapp eine halbe Million neu vermieteter Fläche bei den Mitgliedsunternehmen belegen im ersten Halbjahr 2018 das weiterhin hohe Interesse (+ 7 % zum vorherigen Halbjahr) an Unternehmensimmobilien. Es gab zwar Halbjahre mit noch höherem Flächenumsatz, beispielsweise rund um das Jahr 2015, mittlerweile sind die Flächenkontingente der Anbieter jedoch gut ausgelastet. Vor allem innerstädtisch gelegene Flächen in Multi-Tenant-Objekten sind sehr begehrt. Die steigende Nachfrage führt in immer engeren Märkten zu steigenden Mieten. Aus diesem Grund tendieren die Mieter wieder zu längeren Mietverträgen.

Recent signings were thus increasingly reported from market regions that are less well documented. Apart from that, there is now a market for assets that, just a few years ago, would have seemed too risky or would have been ignored had they required restructuring work. To engage in this kind of investment you principally need local know-how. Unsurprisingly therefore, the market action has gravitated toward single transactions lately, and it has been dominated by domestic companies.

Which way forward now? Since prime properties are increasingly hard to come by, international big-ticket investors have started buying up entire companies—lock, stock and barrel. In short, it has been and will continue to be a hot market.

Our member companies reported nearly half a million square metres in floor space let on new leases during the first six months of 2018, which demonstrates the persistently high interest (+7% compared to the previous half year) in Unternehmensimmobilien. There have admittedly been half-years with higher take-ups—for instance, in and around 2015—but the available accommodation shows a high occupancy rate. Especially accommodation in multi-tenant properties in inner cities is highly sought. Growing demand is driving up prices on increasingly strained markets. For this reason, tenants are once again inclined to sign longer leases.

Herausgeber und Redaktion durch die Geschäftsstelle der Initiative Unternehmensimmobilien

Publisher and editing by the Office of the Initiative Unternehmensimmobilien:

 bulwiengesa

Der Investmentmarkt

_The Investment Market

für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2018
for Unternehmensimmobilien in H1 2018



Quelle/Source: Christoph Knoch, München (bereitgestellt durch Aurelis Real Estate)

Innenansicht einer Lager-/Logistikimmobilie
Interior view of a warehouse/logistics property

Transformationsimmobilien prägen im ersten Halbjahr 2018 den Investmentmarkt bei Unternehmensimmobilien

Im ersten Halbjahr 2018 wurde ein eher moderates Investmentvolumen in Unternehmensimmobilien erzielt. Verglichen mit dem enormen Wachstumsprung in der ersten Hälfte des Vorjahres prägte das knappe Unternehmensimmobilienangebot das Ergebnis.

Das Investmentvolumen verteilte sich recht ausgewogen über alle Objektkategorien. Transformationsimmobilien – also Immobilien, die erst durch Umbau und Sanierung für Gewerbe nutzbar gemacht werden – wurden jedoch am stärksten nachgefragt. Auf dieses Segment entfielen knapp 32 % (254 Mio. Euro) der Gesamtinvestitionen. Hiermit bestätigte sich die hohe Anziehungskraft der Transformationsimmobilien aus den vergangenen Betrachtungszeiträumen. Vor dem Hintergrund hoher Flächenknappheit, unter anderem bei büroaffinen Nutzflächen, überzeugen diese Immobilien häufig mit Nutzungsflexibilität. Zudem liegen sie meist in gut erschlossenen, zentralen Lagen und verfügen über attraktive Nachvermietungspotenziale.

Das mit 201 Mio. Euro zweithöchste Transaktionsvolumen wurde in der Kategorie Lager-/Logistikimmobilien verzeichnet. Die Nachfrage lag damit deutlich oberhalb des vorangegangenen Halbjahres und gut 13 % über dem langjährigen Mittel. Die Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien fokussiert sich dabei lediglich auf eine Teilmenge des gesamten Lager-/Logistikimmobilienmarktes und berücksichtigt ausschließlich urbane Immobilien mit einer Gesamtgröße von maximal 10.000 m². Der festgestellte Anstieg spiegelt jedoch die enorm gestiegene Nachfrage in der Gesamtheit dieser Assetklasse wider.

Auffällig sind die rückläufigen Investments, die mehr als 60 % unterhalb des Mittels der vergangenen 5 Jahre lagen. Hintergrund ist das knappe Flächenangebot, da der Markt insgesamt sehr limitiert ist und zahlreiche Flächen in jüngerer Vergangenheit bereits den Besitzer gewechselt hatten. Ein Rückgang ist auch bei den Produktionsimmobilien erkennbar, wobei dies durch die grundsätzlich hohe Eigennutzerbindung verstärkt wird. Das Investmentvolumen lag hier bei etwa 194 Mio. Euro und damit knapp 28 % unterhalb des langjährigen Schnitts.

Converted Properties Defined the Investment Market for Unternehmensimmobilien during the First Half-Year of 2018

The mid-year total in Unternehmensimmobilien investments was rather moderate. Compared to the tremendous surge in growth during the first half of the previous year, the short supply in Unternehmensimmobilien set the pace.

The investment volumes are spread more or less evenly across all property categories. Converted properties—meaning real estate repurposed for commercial use through structural alteration and refurbishment—generated the strongest demand. This segment accounted for nearly 32% (254 million euros) of the investment total. The figures confirm the high appeal that converted properties already showed in previous survey periods. Against the background of a pronounced shortage of floor space, not least of office-like accommodation, these properties boast a compelling flexibility of use. Moreover, they tend to occupy conveniently accessed central locations and come with attractive reletting potential.

The second-highest transaction volume at 201 million euros was registered in the warehouse/logistics properties category. This puts demand well above the preceding half-year and more than 13% above the long-term mean. The reporting by Initiative Unternehmensimmobilien in this context limits itself to a subset of the total warehouse/logistics properties market as it exclusively considers urban properties with an overall footprint of 10,000 sqm or less. Yet the observed increase does reflect the brisk rise in demand within the asset class as a whole.

Striking to note are the declining investments, which undercut the mean of the past 5 years by over 60%. The background to this is the short floor space supply, as the overall market is rather limited in size and quite a number of assets changed hands in the recent past. The decline is also noticeable among light manufacturing properties, although it should be added that here the effect is reinforced by the generally high rate of owner-occupancy. The investment volume in this segment approximated 194 million euros and thus undercut the long-term average by nearly 28%.

Mehr private Investoren bei Unternehmensimmobilien engagiert

Im ersten Halbjahr 2018 waren andere Investorengruppen aktiv als in der Vergangenheit. Sowohl die Käufe als auch die Verkäufe waren diesmal in starkem Maße durch private Investoren geprägt. Mit einem Volumen von rund 424 Mio. Euro gehandelten Verkäufen und ca. 391 Mio. Euro Ankäufen entfielen über 50 % am Gesamtvolumen auf die Privaten, die damit deutlich oberhalb des langjährigen Schnitts lag.

An zweiter Position liegen die Asset- und Fondsmanager, auf die jedoch ein deutlich geringerer Teil der Käufe entfällt. Auch das gehandelte Volumen der weiteren Akteure aus dem Private Equity-Bereich fiel niedriger als gewöhnlich aus.

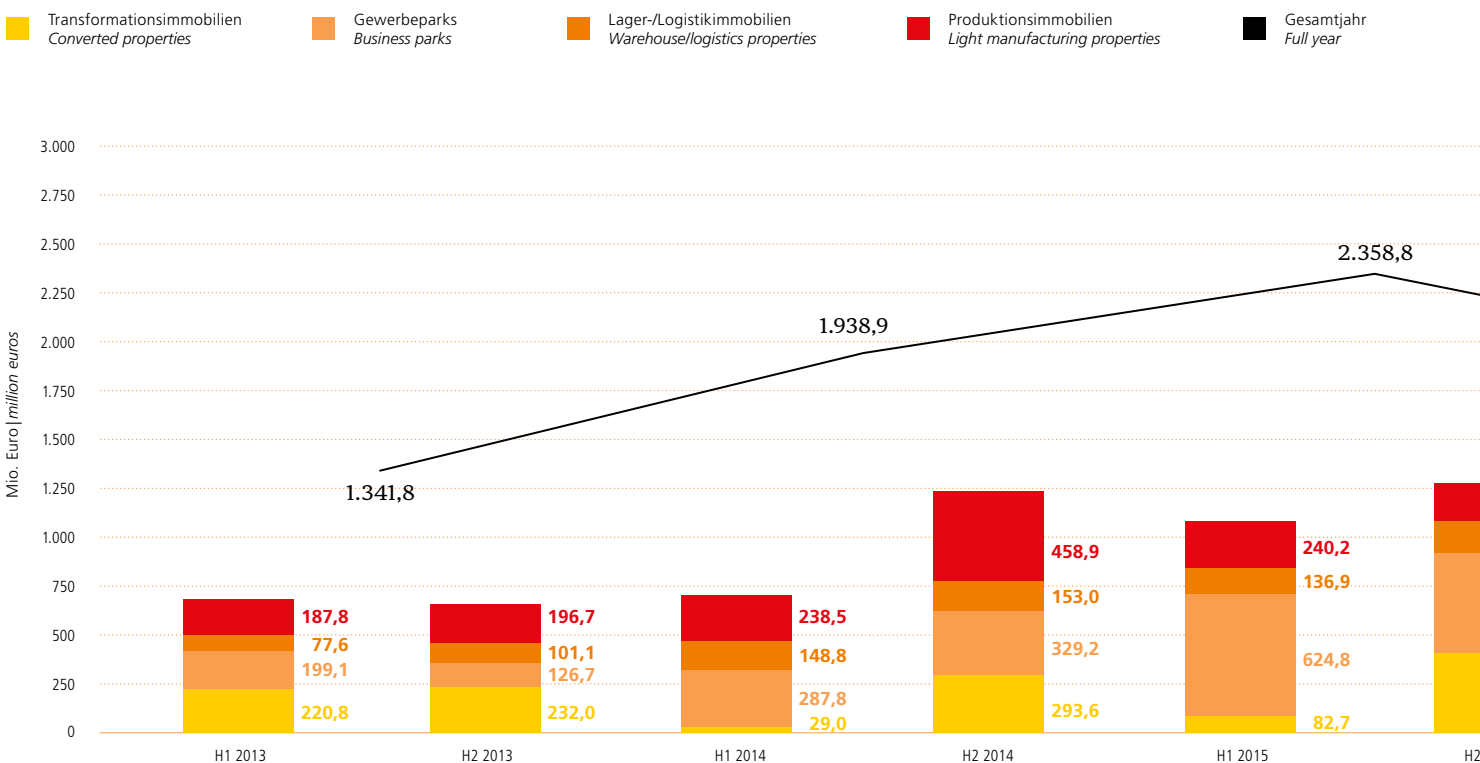
More Private Investors Committing to Unternehmensimmobilien

Investor groups active during the first half-year of 2018 were not the ones that used to work this market. Both the buying and the selling sides were dominated by private investors this time. With a volume of c. 424 million euros in transacted sales and c. 391 million euros in acquisitions, private investors accounted for more than 50% of the total and thus well exceeded their long-term average.

Runners-up were the asset managers and fund managers, albeit with a far smaller share in acquisitions. Analogously, the volume traded by the other players in the private equity sector was lower than usual.

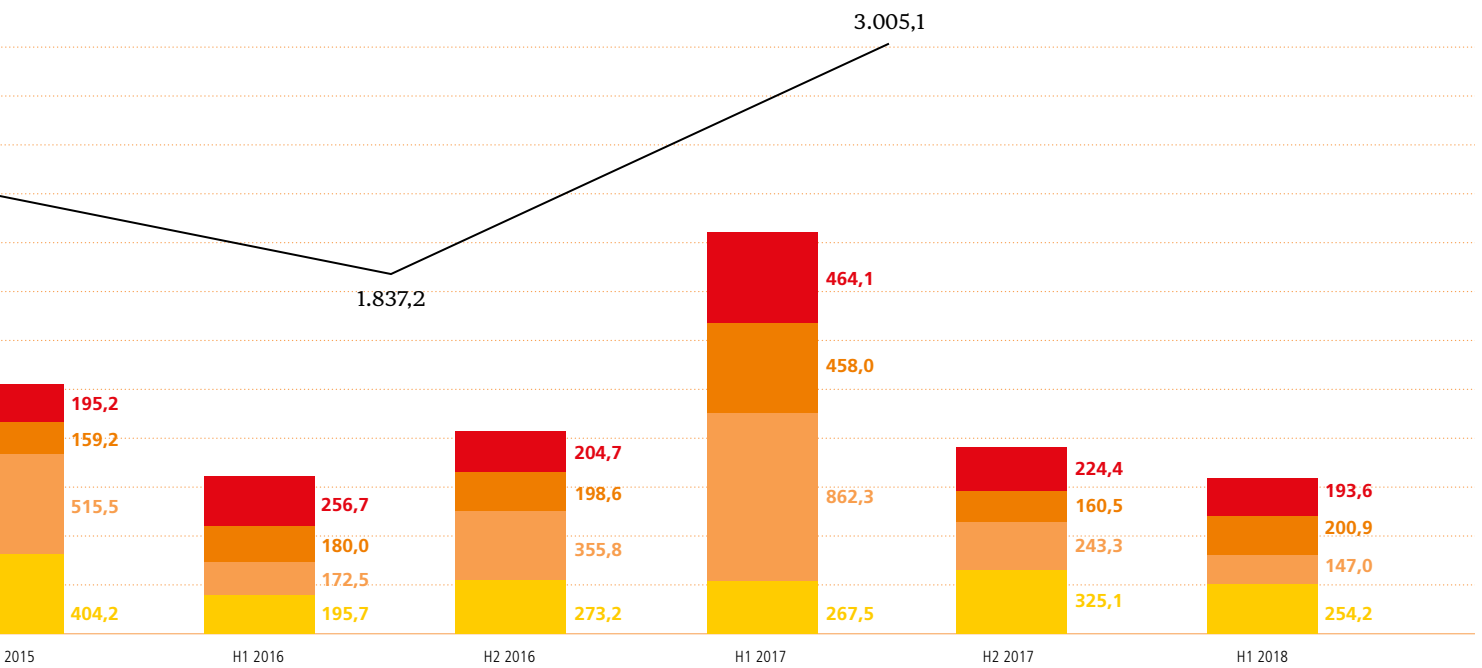
Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie

Fig. 01: Investment volume by property category





Außenansicht einer Transformationsimmobilie
 Exterior view of a converted property





Bauträger und Projektentwickler verzeichneten ein Handelsvolumen von 139 Mio. Euro. Zieht man den Median aus dem Zeitraum von 2013–2017 als Vergleich heran wird deutlich, dass diese deutlich weniger gehandelt haben als in den vorherigen Perioden. Dies betrifft auch die Eigennutzer.

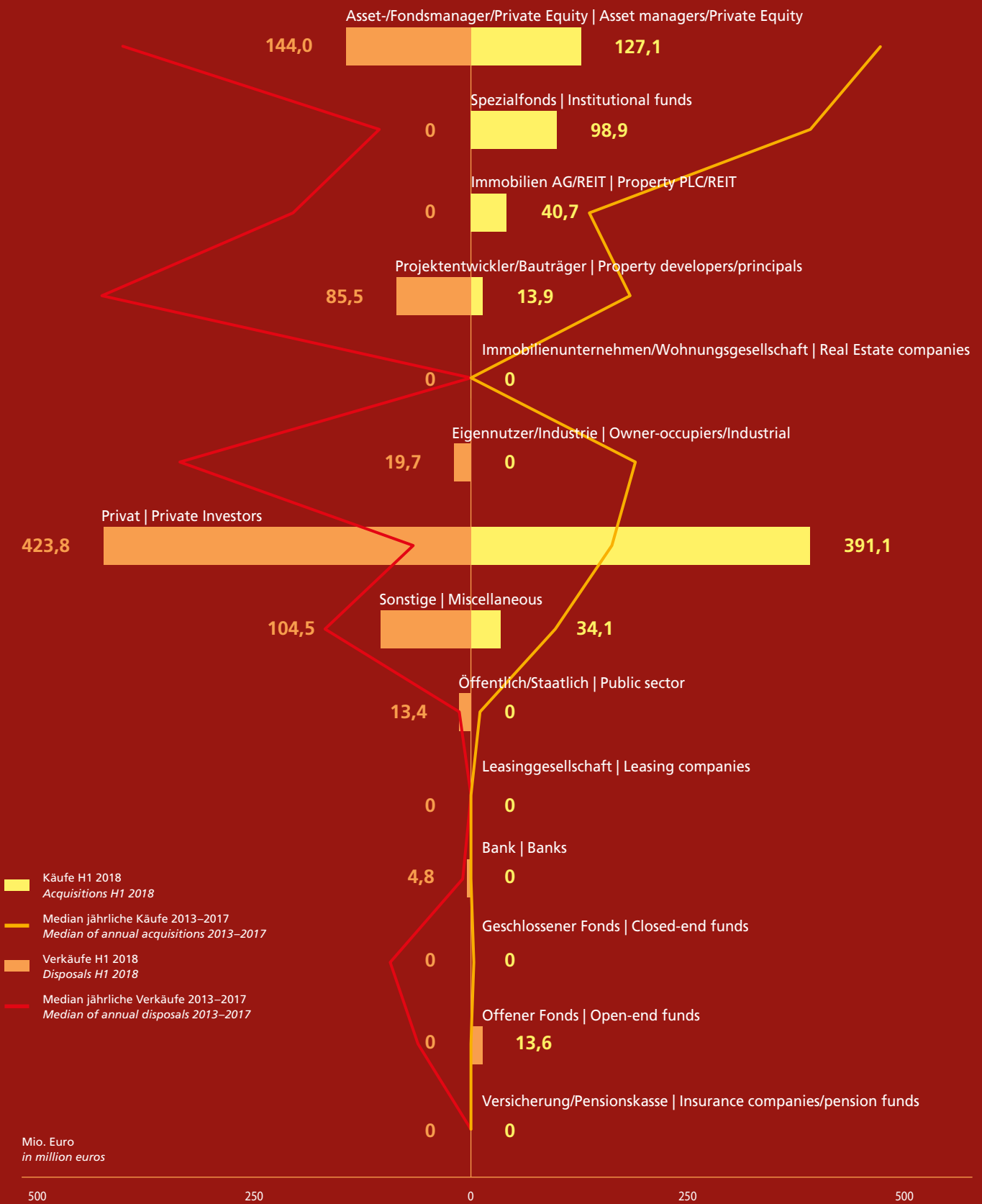
Die Aktivität von Banken sowie Versicherungen und Leasinggesellschaften bleibt dagegen nahezu unverändert. Von ihnen wurden nur verschwindend geringe Investments getätigt.

Project and property developers reported a trading volume of 139 million euros. Using the median of the 2013 through 2017 period as benchmark shows that these traded a lot less than in preceding periods. The same goes for owner-occupiers.

The activities of banks and insurance companies as well as leasing companies have remained virtually unchanged. Their investments amounted to a negligibly low amount.

Abb. 02: Käufe und Verkäufe nach Akteuren

Fig. 02: Acquisitions and Disposals by type of player



Unternehmensimmobilien werden aktuell überwiegend in Einzeltransaktionen gehandelt

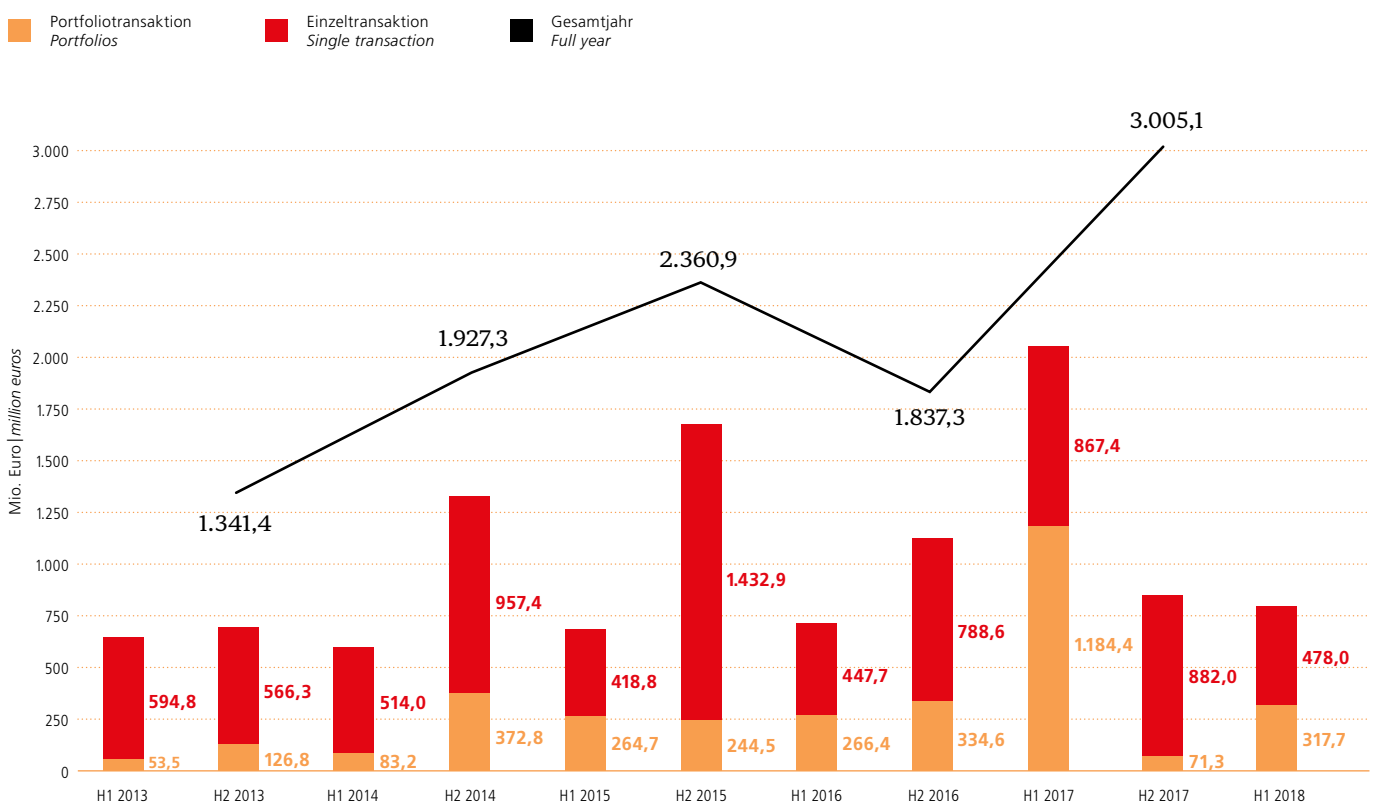
Einzeltransaktionen nehmen mit rund 60 % den überwiegenden Anteil am Kaufgeschehen ein. In absoluten Zahlen wurden demnach 478 Mio. Euro in Einzeltransaktionen gehandelt, ein Rückgang um mehr als 400 Mio. Euro gegenüber dem vorherigen Halbjahr. Dem gegenüber stehen gut 318 Mio. Euro an Portfoliotransaktionen. Sie nehmen im Vergleich zum eher schwachen zweiten Halbjahr 2017 wieder einen deutlich höheren Anteil ein. Im Vergleich zum langjährigen Schnitt wird erkennbar, dass Portfoliotransaktionen nur in einigen Halbjahren dominieren und mehrheitlich Einzeltransaktionen das Investitionsvolumen prägen.

Unternehmensimmobilien Assets Trade Primarily in Single Transactions at Present

At around 60%, single transactions account for the majority of acquisitions. In absolute figures, this implies 478 million euros traded in single transactions, which is a drop by more than 400 million euros half-year on half-year. The sum is matched by more than 318 million euros in portfolio transactions. Compared to the rather slow second half-year of 2017, they reclaimed a considerably larger share. The comparison with the long-term average reveals that portfolio transactions dominate only a few of the half-years while the investment volumes of most are defined by single transactions.

Abb. 03: Investmentvolumen nach Art der Transaktion

Fig. 03: Investment volume by type of transaction





Innenansicht einer
Gewerbepark-Einheit
Interior view of a
business park unit

Quelle/Source: SEGRO

Hiesige Investoren entdecken den deutschen Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien

Deutsche Käufer und Verkäufer bilden die investimentstärkste Gruppe: Sowohl im An- als auch Verkauf stehen diese für etwas mehr als 80 % des Volumens der getätigten Transaktionen. Die Summe der Käufe und Verkäufe in Deutschland machte diesmal das höchste anteilige Transaktionsvolumen seit Beginn der Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien aus.

Bei der Betrachtung der internationalen Kapitalströme sind es vorwiegend europäische Akteure, welche mit einem Anteil von ca. 15 % bei den Käufen und etwa 14 % bei den Verkäufen aktiv wurden. Aus Nordamerika wurden im vergangenen Halbjahr seit Beginn der Berichterstattung mit nur 11 % die niedrigsten Kaufaktivitäten verzeichnet und diese liegen nunmehr unter dem 5-jährigen Mittel. Wenn nordamerikanische Akteure überhaupt in Erscheinung getreten sind, dann eher, indem sie Objekte wieder veräußert haben.

Domestic Investors Wake up to the German Investment Market for Unternehmensimmobilien

As a group, German buyers and sellers accounted for the bulk of investments. Both on the buying and selling side, they were responsible for more than 80% of the volume of deals transacted. This time, the sum total of acquisitions and sales in Germany climbed to the highest pro-rata transaction volume since Initiative Unternehmensimmobilien launched the survey.

A look at international capital flows reveals that market players from elsewhere in Europe were the most active ones, accounting for around 15% of the acquisitions and around 14% of the sales. North American buyers claimed just 11% of the acquisitions this past half-year, which is the lowest level since the start of the survey and below the 5-year mean. Whenever North American players did make a showing it tended to be for the purpose of reselling assets.



Aus den übrigen internationalen Regionen gab es dagegen – bis auf wenige Käufe aus dem asiatischen Raum – keine herausragenden Transaktionen von Unternehmensimmobilien. Insgesamt beliefen sich die Käufe und Verkäufe internationaler Akteure im vergangenen Halbjahr auf rund 164 bzw. 125 Mio. Euro.

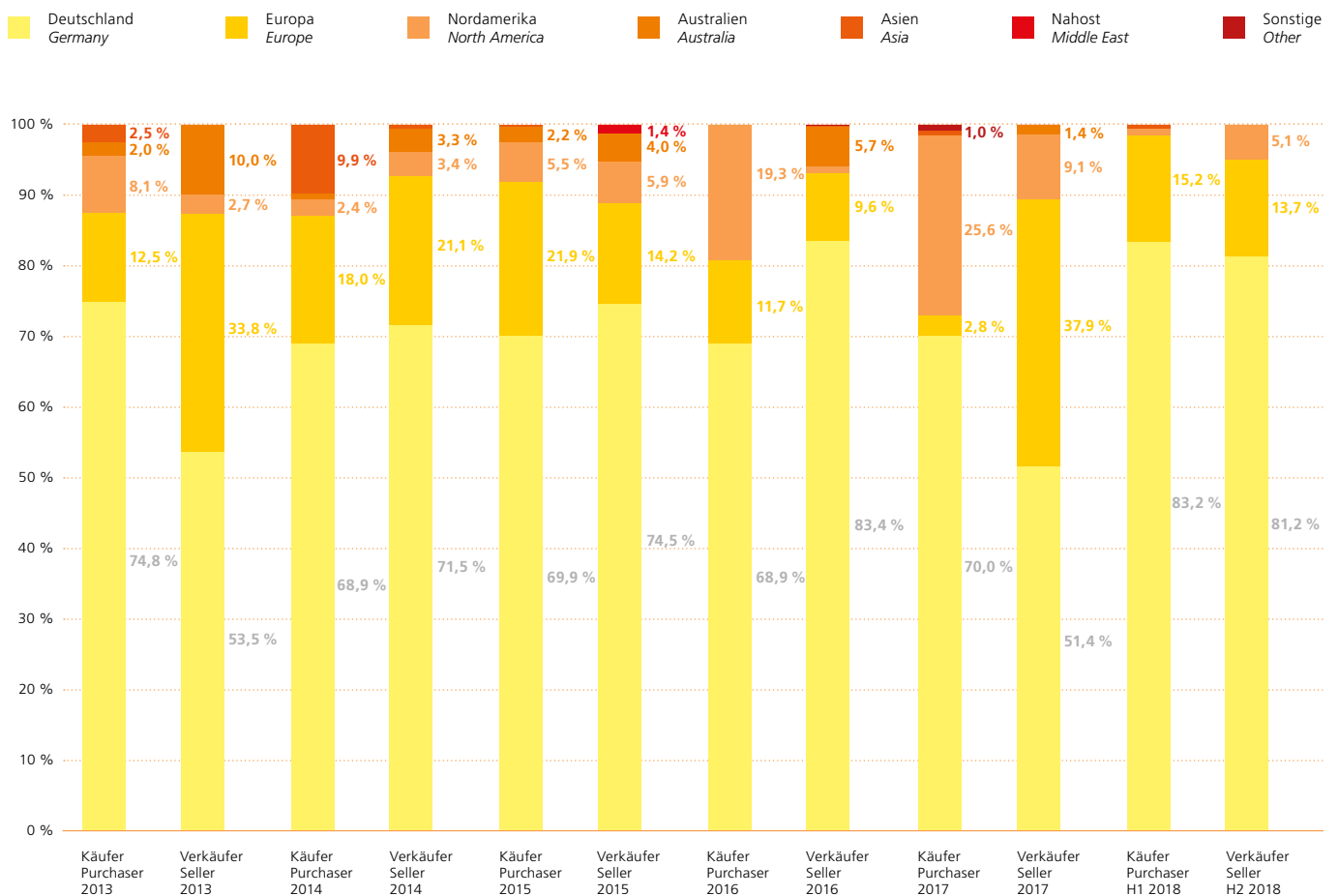
Die Entwicklung bei Unternehmensimmobilien ist dabei gegenläufig zu der bei großvolumigen Logistikimmobilien. Der Anteil im gleichen Berichtszeitraum stammt hier nur zu rund 35% aus Deutschland oder Europa.

The other international regions engaged in no noteworthy transactions involving Unternehmensimmobilien, except for a few acquisitions by Asian buyers. On the whole, acquisitions and sales completed by foreign market players during the past half-year added up to 164 million euros and 125 million euros, respectively.

Worth noting is that the market trend in Unternehmensimmobilien is converse to the trading of large-scale logistics real estate. Here, Germans or Europeans accounted only for about 35% of the market action during the same reporting period.

Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure

Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players





Außenansicht eines Gewerbeparks der GSG Berlin
Exterior View of a business park of GSG Berlin

Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie

Fig. 05: Gross initial yields* by property category

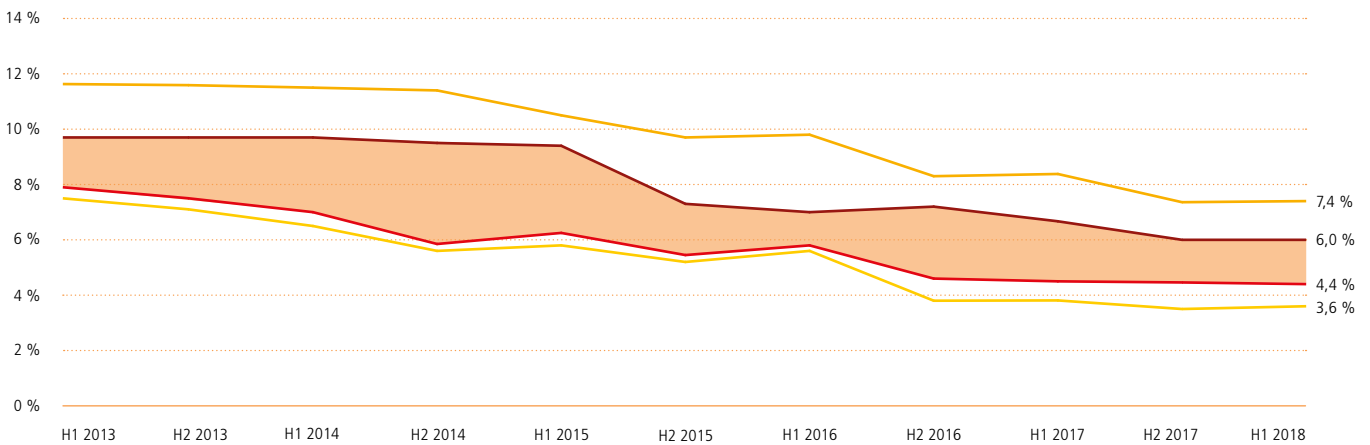
- Max. Rendite
Max. yield
- Durchschnittsrendite
Average yield
- Marktübliches Spektrum
Standard market spectrum
- Spitzenrendite
Prime yield
- Min. Rendite
Min. yield

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

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

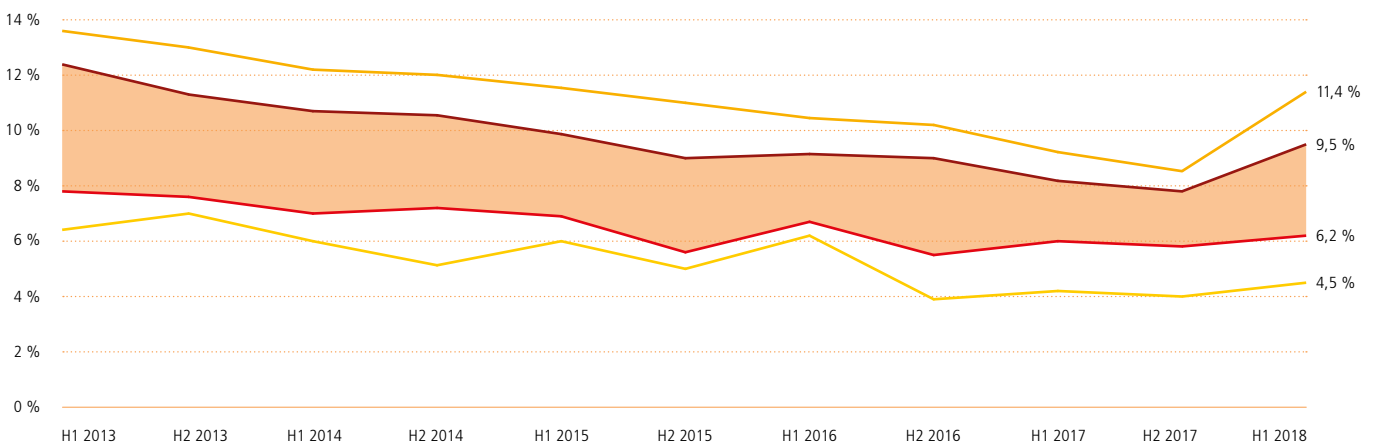
Transformationsimmobilien

Converted properties



Gewerbeparks

Business parks



Renditekompression schwächt sich ab

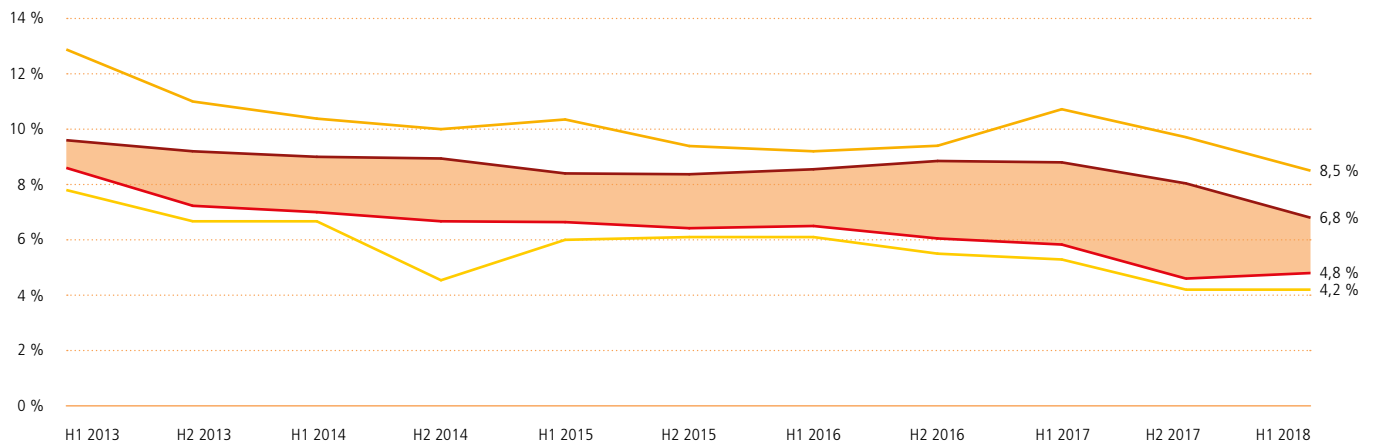
Die Bruttoanfangsrenditen der Unternehmensimmobilien waren in den vergangenen Jahren geprägt durch eine beständige und spürbare Renditekompression, welche die Durchschnitts- und Spitzenrendite auf ein noch nie dagewesenes niedriges Niveau geführt hat. Am eindringlichsten hat sich dieser Effekt in der Vergangenheit bei den Transformationsimmobilien und den Gewerbeparks dargestellt. Tendenziell ist das Investmentinteresse an Unternehmensimmobilien nach wie vor sehr hoch; es werden jedoch sukzessive auch Objekte mit höherem Risikoprofil erworben.

Yield Compression Slowing down

Over the past years, the gross initial yields of Unternehmensimmobilien have been paced by consistent and demonstrable yield compression that has pushed both average and prime yield rates down to levels never seen before. Historically, the effect used to be most pronounced in the market for converted properties and business parks. Investor interest in Unternehmensimmobilien assets remains as high as ever; yet there has been a gradual shift toward acquisitions of properties with higher risks profiles, too.

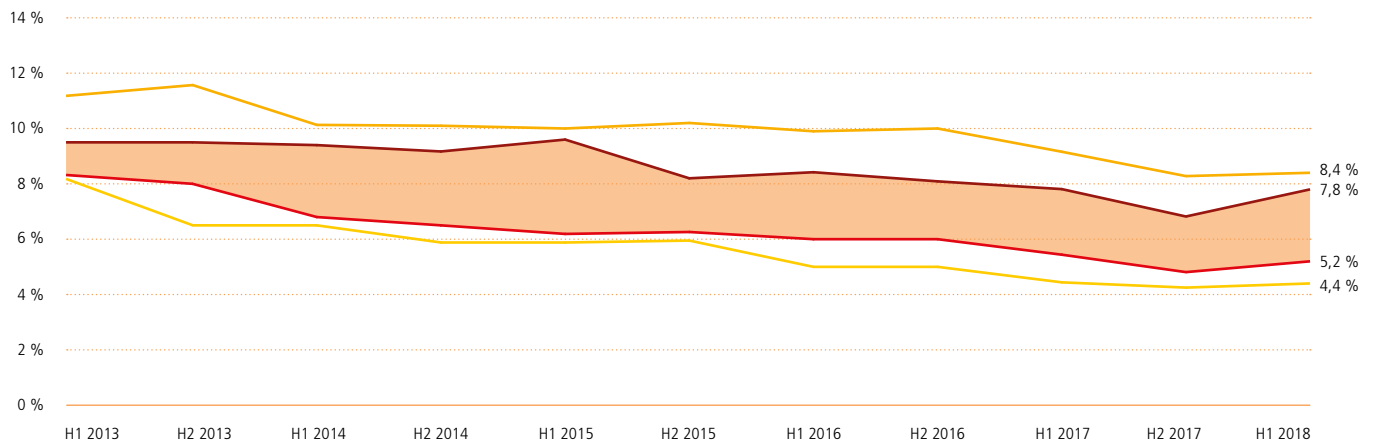
Lager-/Logistikimmobilien

Warehouse-/logistics properties



Produktionsimmobilien

Light manufacturing properties





Die Marktentwicklungen deuten darauf hin, dass möglicherweise der tiefste Punkt im graphischen Verlauf der Renditen durchquert wurde und die Renditen nicht weiter abfallen. Denn nachdem sich in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres bereits ein Abflachen der Talfahrt der Spitzenrenditen angekündigt hat, kam diese im vergangenen Halbjahr spürbar zum Erliegen.

Eine Ausnahme bildet die Spitzenrendite der Transformationsimmobilien, die auch im zurückliegenden Halbjahr weiter um 6 Basispunkte fiel und sich nun auf einer Bruttoanfangsrendite von 4,4 % bewegt. Die Durchschnittsrendite verharnte im Vergleich stabil auf dem Niveau des vorherigen Halbjahres bei rund 6,0 %. Erstmals seit 2014 wurde dabei kein Renditerückgang ermittelt.

Für die übrigen Objektkategorien konnte nun erstmalig eine Abkehr von der langanhaltenden Kompression der Renditen festgestellt werden. Bei Gewerbeparks und Produktionsimmobilien konnte sogar ein leichter Anstieg der Spitzenrenditen um jeweils rund 39 Basispunkte ermittelt werden. Im Fall der Gewerbeparks stellte sich die Spitzenrendite auf ein Niveau von 6,2 % und für Produktionsimmobilien auf 5,2 % ein. Zurückzuführen ist dies unter anderem auf den Mangel an verfügbaren Investmentgelegenheiten. Die Marktakteure greifen auch auf risikoreichere Objekte zurück, die nicht mehr zwingend den Grade-A-Kriterien entsprechen. Dieser Sachverhalt spiegelt sich dann in der daraus resultierenden höheren Rendite wider.

A look at the market development graphs suggests that the yield cycle has passed through its trough and that yields are unlikely to harden any further. With signs that prime yields were about to level out and approach the end of the down-cycle becoming apparent as early as the second half of last year, the past half-year saw the down-trend definitely checked.

Only prime yields of converted properties take exception as they continued to drop by another 6 basis points to a current prime yield level of 4.4%. By contrast, the average yield remained stable at around 6.0%, maintaining the level of the prior half-year. It was the first time since 2014 that yields failed to harden further.

The long-sustained compression of yields was also observed to be easing in the other property categories for the first time. In fact, the segments of business parks and light manufacturing properties actually manifested a modest increase in prime yields by around 39 basis points each. In the case of business parks, the prime yield rate attained a level of 6.2% while the rate for light manufacturing properties ascended to 5.2%. This is explained by the lack of available investment opportunities, among other reasons. Market operators have begun to consider higher-risk properties that do not necessarily meet Grade A criteria. This situation is reflected in the promise of higher rates of return.

Bei den Lager-/ Logistikimmobilien ist die Renditekompression ebenfalls zum Halten gekommen. Die Spitzenrendite stieg um 20 Basispunkte auf 4,8%. Jedoch verzeichnete die Durchschnittsrendite abermals einen der stärksten Rückgänge im gesamten Verlauf der Auswertung, wodurch sich Durchschnitts- und Spitzenrendite wieder deutlich annähern. Auch dies ist auf Objekte zurückzuführen, die nicht unbedingt den Grade-A-Spezifikationen entsprechen. Aufgrund des innerstädtischen Flächenmangels bei gleichzeitig steigender Nachfrage nach urbaner Logistik werden auch Objekte mit hohem Capex-Bedarf immer häufiger nachgefragt.

Ansonsten entwickelten sich die Durchschnittsrenditen gleichbleibend (Transformationsimmobilien) bis steigend. Mit einem Anstieg um etwa 7 Prozentpunkte bewegte sich die Durchschnittsrendite der Gewerbeparks in einem Bereich, der zuletzt im Jahr 2015 erreicht wurde. Die Durchschnittsrendite der Produktionsimmobilien verzeichnete mit einem Anstieg von 98 Basispunkten auf 7,8% eine Rückkehr in die Bereiche des ersten Halbjahres 2017. Für die Produktionsimmobilien hatten sich dabei die Durchschnitts- und Spitzenrenditen weiter voneinander entfernt, während sich diese Spanne bei den Gewerbeparks noch einmal vergrößert hat und nun bei 3,3% rangiert.

But the yield compression has also been checked in the warehouse/logistics properties segment. Here, prime yields rose by 20 basis points to 4.8%. Then again, the average yield experienced one of the steepest drops seen during the survey cycle, so that the gap between average yield and prime yield has narrowed considerably. This, too, is an effect attributable to assets that do not necessarily meet Grade A specifications. As the shortage of space in Germany's inner cities coincides with growing demand for urban logistics services, even properties with high capex requirements are increasingly demanded.

Meanwhile, average yields followed a stable to upward trend (converted properties). By rising about 7 percentage points, the average yield of business parks moved into a range last seen in 2015. The average yield rate for light manufacturing properties returned to the level of the first half-year of 2017 with an increase by 98 basis points, up to 7.8%. Previously, there had been a widening gap between average and prime yields of light manufacturing properties. In the business park segment, the same gap continued to widen and is now at 3.3%.



Berlin mausert sich zum Investment-Hotspot

Das Investmentvolumen im ersten Halbjahr 2018 entfiel zu rund 19 % auf die Region Berlin und Umland, womit sie diesmal das Feld der Zielregionen von Investoren anführt. Bemerkbar macht sich dies auch mit einem Investmentwachstum von über 44 % im Vergleich zum vorherigen Halbjahr. In Summe wurden hier gut 147 Mio. Euro investiert, wobei das Nachfragewachstum auf nur wenige, jedoch hochpreisige Transaktionen im Kerngebiet von Berlin zurückzuführen ist.

Das stärkste Wachstum der Investments konnte dabei in der Region Nord ausgemacht werden. Hier wurde im Vergleich zu dem zweiten Halbjahr 2017 um 330 % mehr investiert, was dazu führt, dass die Region 88 % über dem fünfjährigen Mittel des getätigten Transaktionsvolumens lag. Bremen lag im Fokus der Investmentaktivitäten. Von einem wachstumsstarken Investmenthalbjahr wurden ebenso die Region Ost und die Region West mit Wachstumsraten im 3-stelligen Bereich mit 236 % (Region Ost) und 182 % (Region West) geprägt. Der Transaktionsschwerpunkt lag im Osten bei Lager-/Logistikimmobilien, während die Nachfrage im Westen über alle Objektkategorien verteilt war.

In der Region Süd gab es im Vergleich zum vorherigen Halbjahr keine starken Veränderungen. Dennoch wurden hier zahlreiche Transaktionen getätigt, die mit einem Investitionsvolumen von gut 128 Mio. Euro (ca. 16 % am Gesamtvolumen) für einen Spitzenplatz im deutschlandweiten Vergleich sorgten. Gleichmaßen hatte der Raum Stuttgart trotz geringer Anzahl der Transaktionen ein hohes Volumen der Investments auf sich vereinigt. Wenngleich dieses unterhalb desjenigen aus dem zweiten Halbjahr 2017 lag, wurde das langjährige Mittel deutlich um gut 43 % übertroffen.

Berlin Becoming an Investment Hot Spot

Berlin and its greater area accounted for around 19% of the mid-year investment total of 2018, which put the region on the top of the list of target regions among investors. The fact is reflected in a half-year-on-half-year growth in investments by more than 44%. Over 147 million euros were invested here, although it should be added that the growth in demand is driven by just a few, albeit high-priced, transactions in the core area of Berlin.

The fastest growth in investments was noted in the Northern Region. The amount invested here increased by 330% since the end of the second half-year of 2017, with the effect that the region exceeded the five-year mean volume of completed transactions by 88%. Investment activities focused on Bremen. Similarly, the Eastern and Western regions experienced a half-year of brisk investment growth in the triple-digit range at 236% (Eastern region) and 182% (Western region). Transactions in East Germany concentrated on warehouse/logistics properties whereas demand in the West extended to all property categories.

The Southern region saw no major changes half-year on half-year, which means it remained one of the leading regions across Germany with a high number of deals transacted that added up to an investment volume of over 128 million euros (about 16% of the total volume). The Stuttgart region mirrored this performance by generating a high volume of investments via a limited number of transactions. Even though the result fell short of the mid-year total of 2017, it clearly topped the long-term mean by over 43%.

Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region

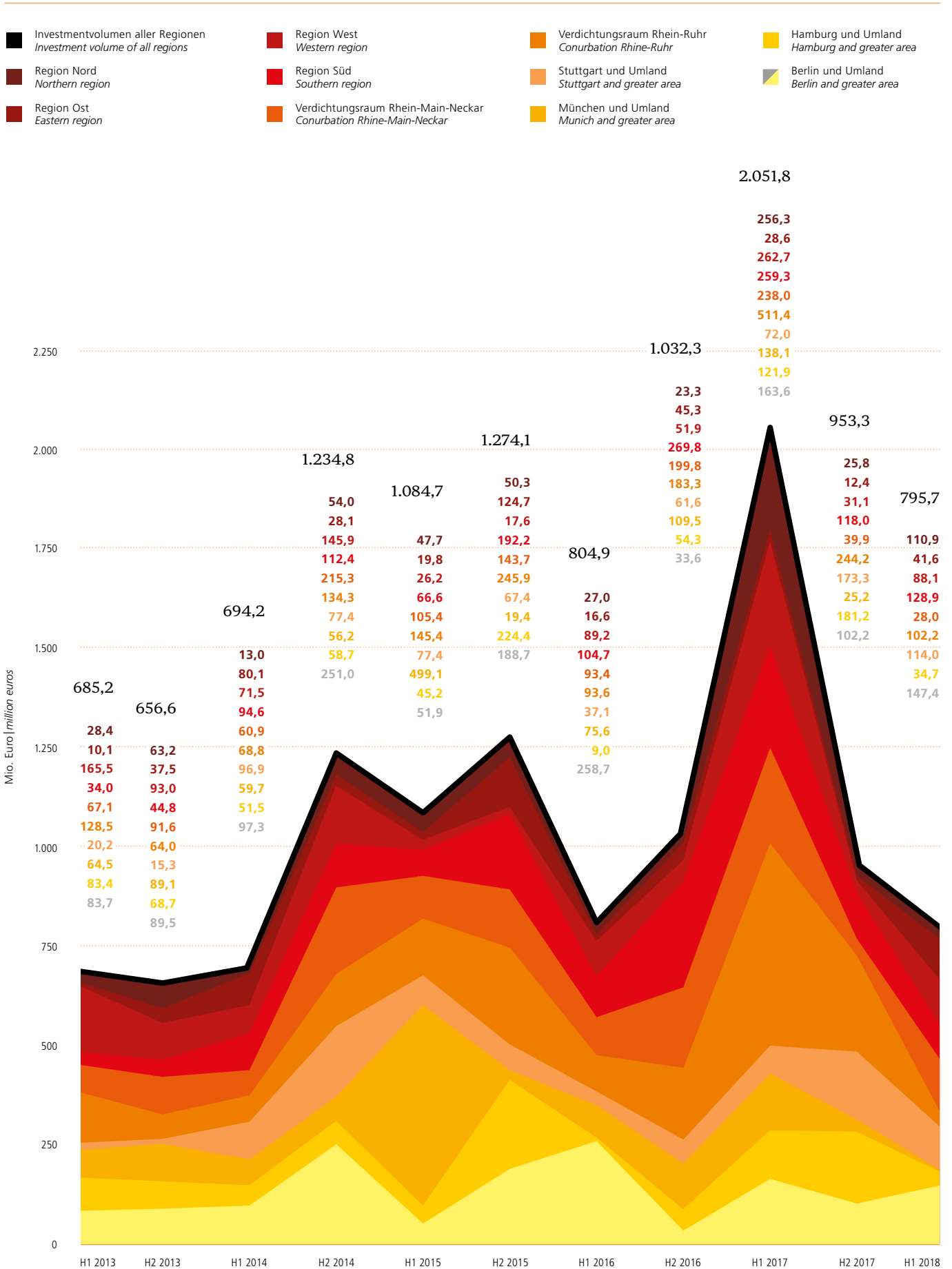


Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 1. Halbjahr 2018

Fig. 07: Regional distribution of investments by property category, H1 2018

Objektkategorie

Property category

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

Teilraum

Sub-area

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

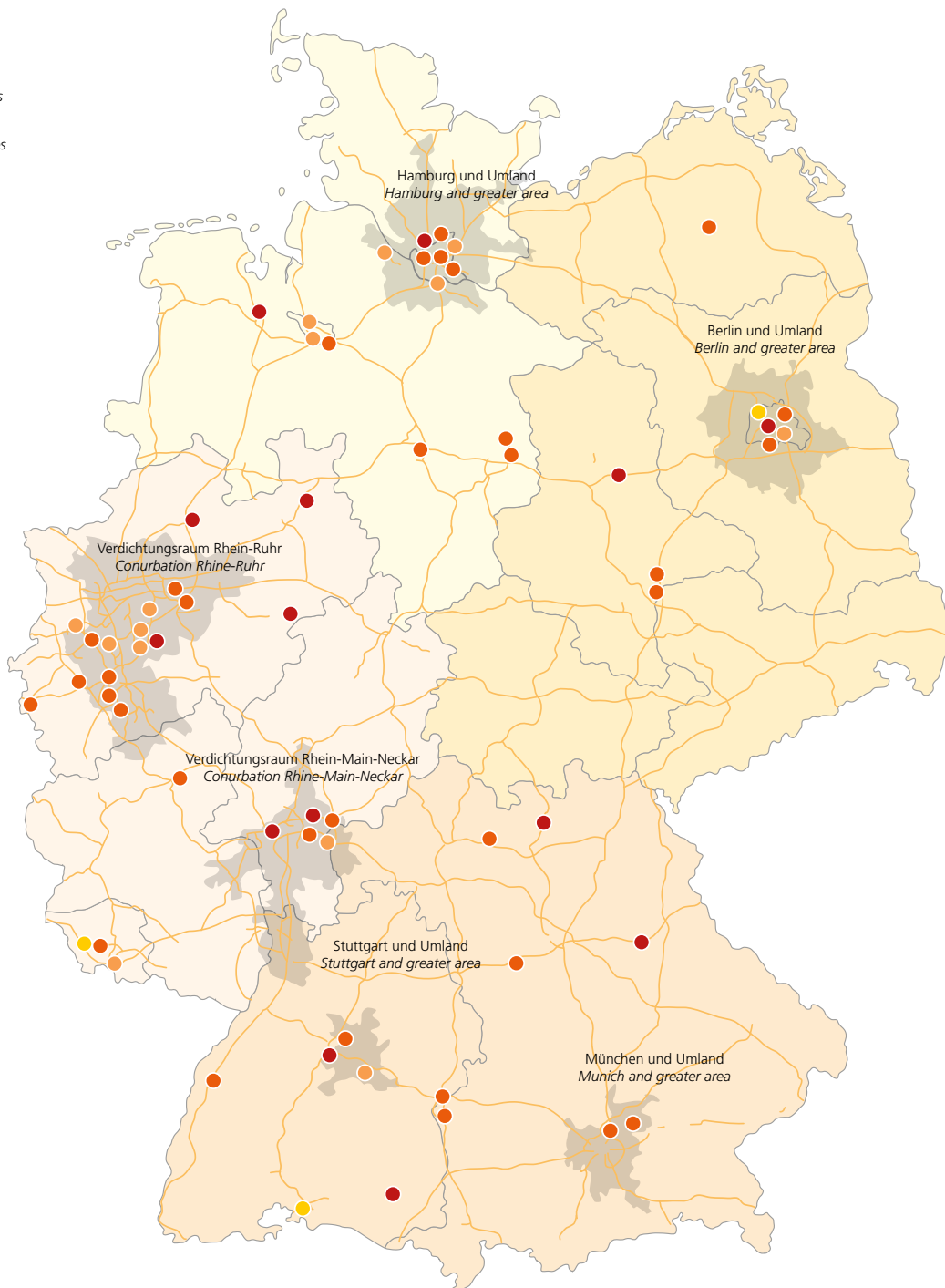
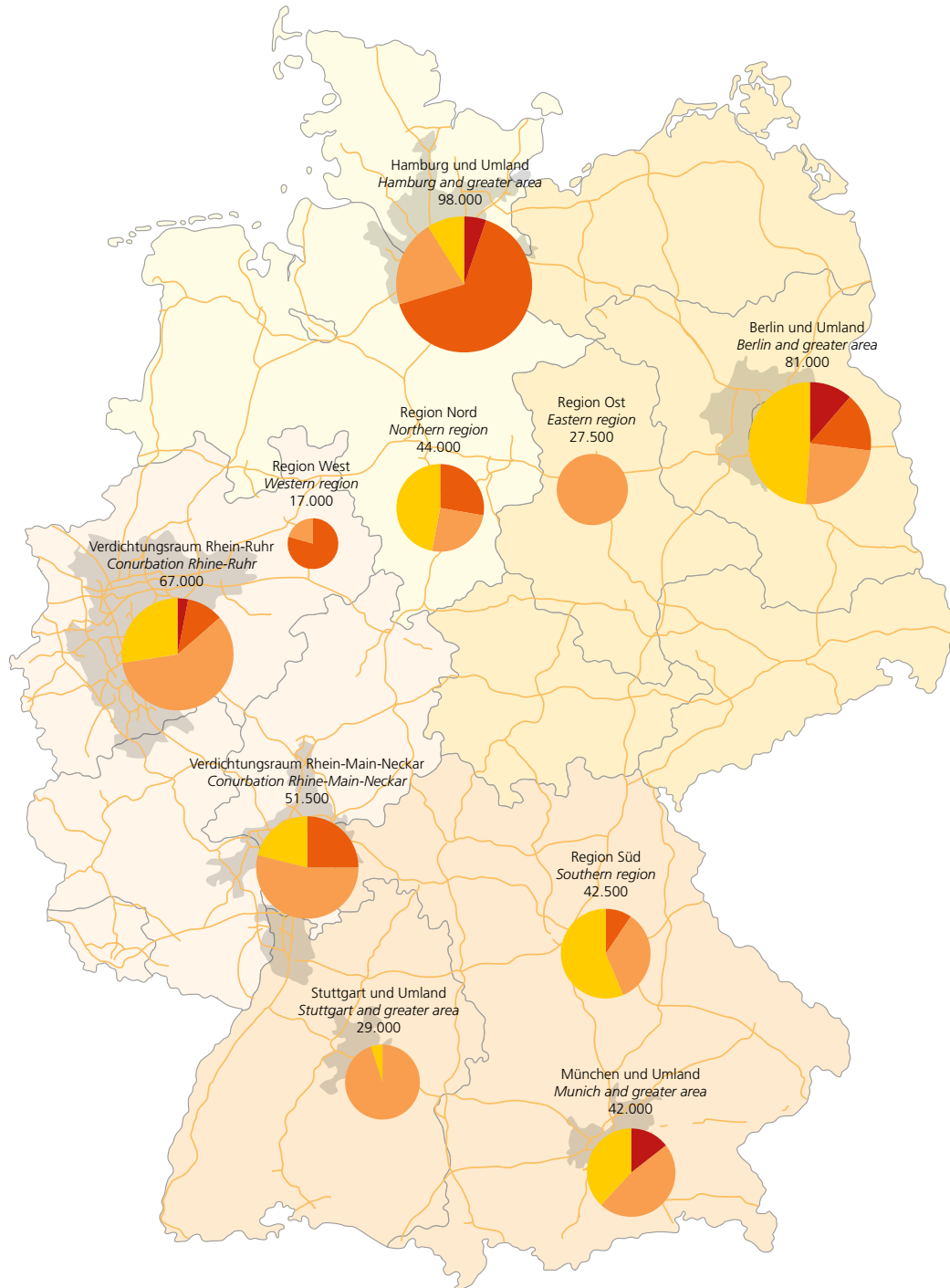


Abb. 08: Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 1. Halbjahr 2018

Fig. 08: Regional distribution of take-ups by property type, H1 2018





Kaffeerösterei in „The Plant Konstanz“
Coffee roastery in „The Plant Konstanz“



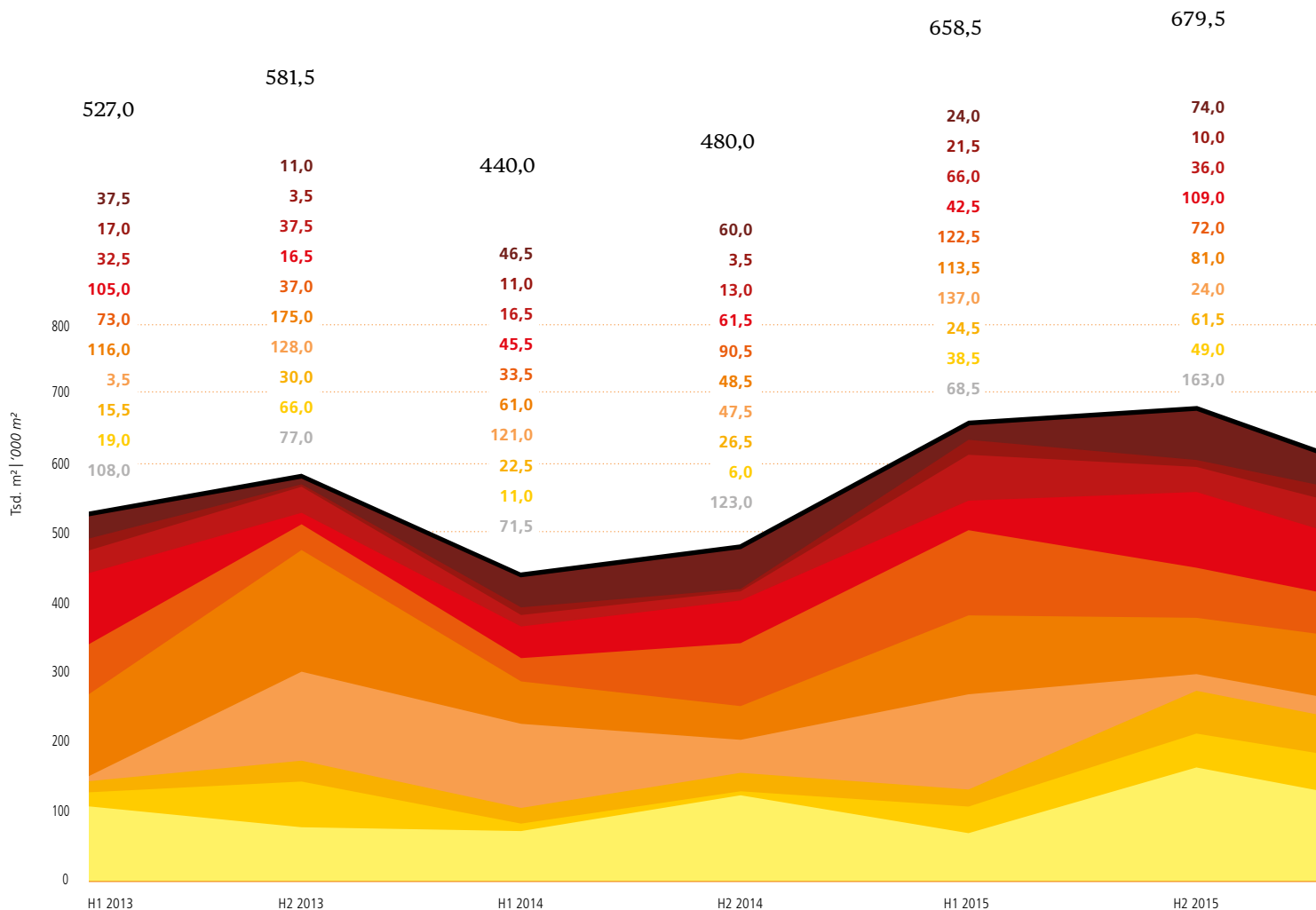
Der Vermietungsmarkt

_The Letting Market

für Unternehmensimmobilien im 1. Halbjahr 2018*
for Unternehmensimmobilien in H1 2018*

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region



Positive Konjunkturlage bedingt weiterhin hohe Flächenumsätze

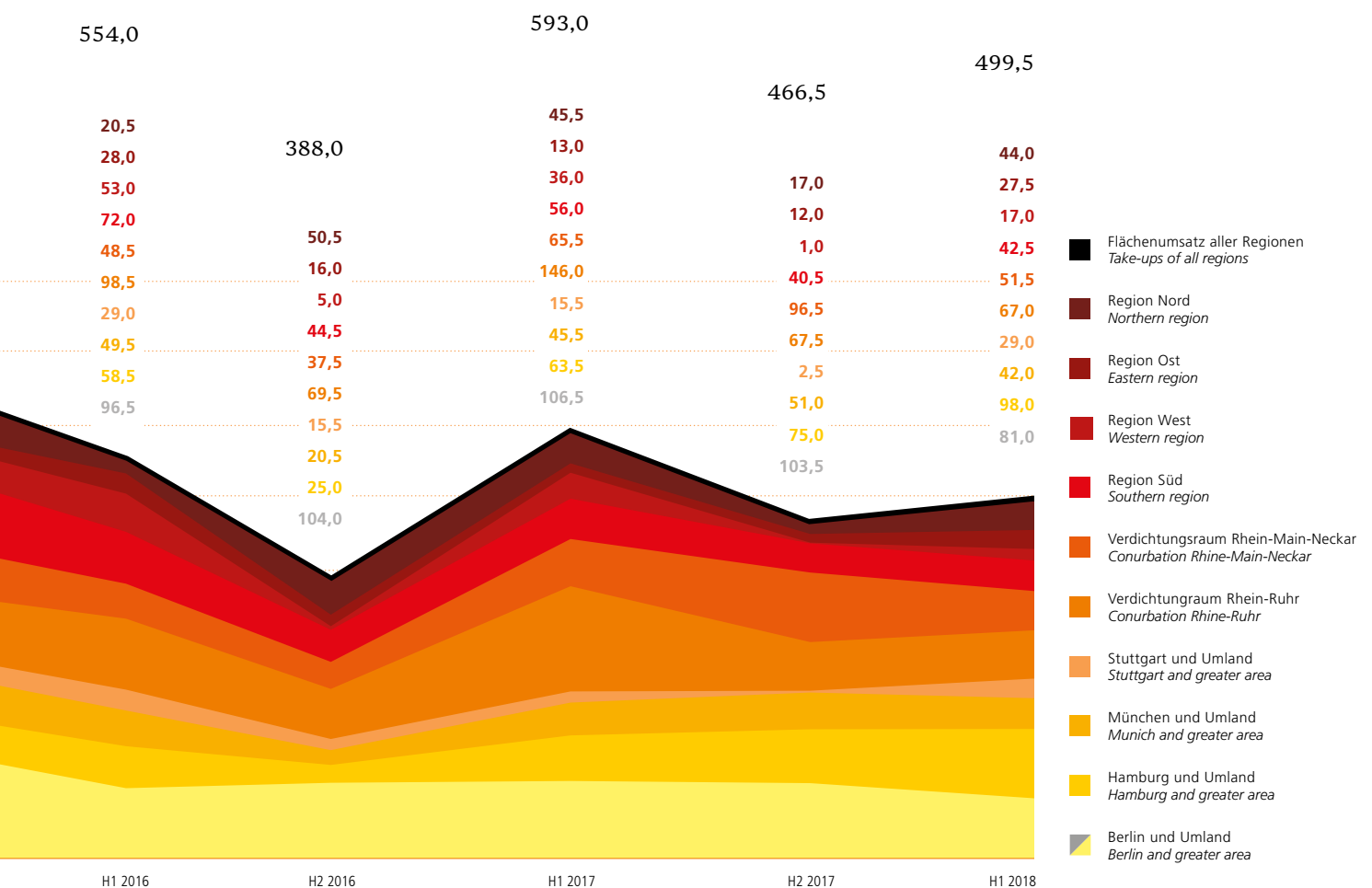
Mietflächen in Unternehmensimmobilien wurden auch im ersten Halbjahr 2018 stark nachgefragt. In der Summe wurden knapp eine halbe Million m² umgesetzt. Dadurch stieg der Umsatz im Vergleich zum vorherigen Halbjahr noch einmal um rund 7% und rangierte nur noch geringfügig unter dem Mittel der vergangenen 5 Jahre. Gefördert wurde diese Entwicklung durch die anhaltend positive Konjunkturlage, die den Raumbedarf der Unternehmen weiter vorantrieb.

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

Positive Business Cycle Keeps Take-up on High Level

Rental accommodation in Unternehmensimmobilien continued to be very much in demand in H1 2018. Overall, the take-up added up to nearly half a million square metres. Compared to the prior half-year, this implies an increase by roughly another 7% and was almost level with the mean score of the past 5 years. The performance benefited not least from the positive business cycle which boosted corporate space requirements.

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





Außenansicht eines Gewerbeparks in Berlin
 Exterior View of a business park in Berlin



Am beliebtesten waren dabei Hamburg und sein Umland. Hier entfiel mit einem Flächenumsatz von 98.000 m² ein außergewöhnlich hoher Anteil von knapp 20 % am Gesamtvolumen des Marktes für Unternehmensimmobilien in Deutschland. Gegenüber der zweiten Hälfte des bisherigen Rekordjahres 2017 wurde ein sattes Wachstumsplus von 31 % erzielt. Damit erscheint eine weitere Bestmarke für Hamburg im Gesamtjahr 2018 sehr realistisch, nachdem zu Beginn der Berichterstattung diese Region eine weitgehend untergeordnete Rolle spielte. Der im letzten Jahr begonnene Vormarsch der Region Hamburg wurde somit auch im neuen Jahr fortgesetzt.

Des Weiteren hat Berlin eine hohe Dynamik auf dem Flächenmarkt für die vier Objektkategorien der Unternehmensimmobilien erfahren. Mit einem Flächenumsatz von 81.000 m² liegt Berlin auf Position 2 im regionalen Vergleich, auch wenn die hohen Umsatzzahlen aus den beiden Halbjahren des Vorjahres nicht erreicht werden konnten.

Im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr wurde im ersten Halbjahr 2018 das Niveau der Flächenumsätze mit 67.000 m² im Vergleich zu 67.500 m² aus dem vorherigen Halbjahr nahezu beibehalten, was diese Region auf den dritten Platz brachte.

Hamburg and its greater area proved the most popular region. It reported a take-up of 98,000 sqm and thereby claimed an exceptionally high share of nearly 20% in the total volume of the German market for Unternehmensimmobilien. Indeed, the take-up topped the record-setting second half-year of 2017 by a whopping 31%. This makes it highly likely that 2018 as a whole will be another banner year for Hamburg, a region that used to play largely a secondary role in the early years of the survey. But after starting to outperform last year, the Hamburg region has continued this year to make its way up the list.

Another city whose occupier market boasts a brisk dynamic across all four property categories of Unternehmensimmobilien is Berlin. With a take-up of 81,000 sqm, the German capital made second place among the regions, even though it failed to match its own high take-up figures of the prior year's two semesters.

In the Rhine-Ruhr conurbation, the take-up of 67,000 sqm during the first six months of 2018 was nearly identical to the level of the previous half-year (67,500 sqm) and put the region into third place.

Gefragt: Kleinere, flexibel nutzbare Flächeneinheiten

Die Nachfrage nach verhältnismäßig kleinen Flächen der Kategorie 101 – 999 m² lag im ersten Halbjahr 2018 bei einem Volumen von ca. 31 % über alle betrachteten Flächenkategorien. Das Mittel der vergangenen 5 Jahre wurde hierbei um knapp 9 Prozentpunkte übertroffen. Gleichzeitig verfestigten sich die rückläufigen Tendenzen der großen Flächen (über 10.000 m²), welche zwar zum vorherigen Halbjahr mehr Abschlüsse generieren konnten, aber mit etwa 4 % an den gesamten Umsätzen weiterhin deutlich entfernt sind von dem Mittel der vergangenen fünf Jahre.

Die Größenklassen der kleinen bis mittelgroßen Flächen waren weiterhin durch Volatilität gekennzeichnet. Folglich hatten etwa die Flächenkategorien 1.000 – 2.499 m² und 5.000 – 7.499 m² nach dem Anstieg zum zweiten Halbjahr 2017 nun leichte Einbußen zu verkräften. Insgesamt lagen die mittelgroßen Flächen dabei in geringem Maße über ihrem langjährigen Mittel.

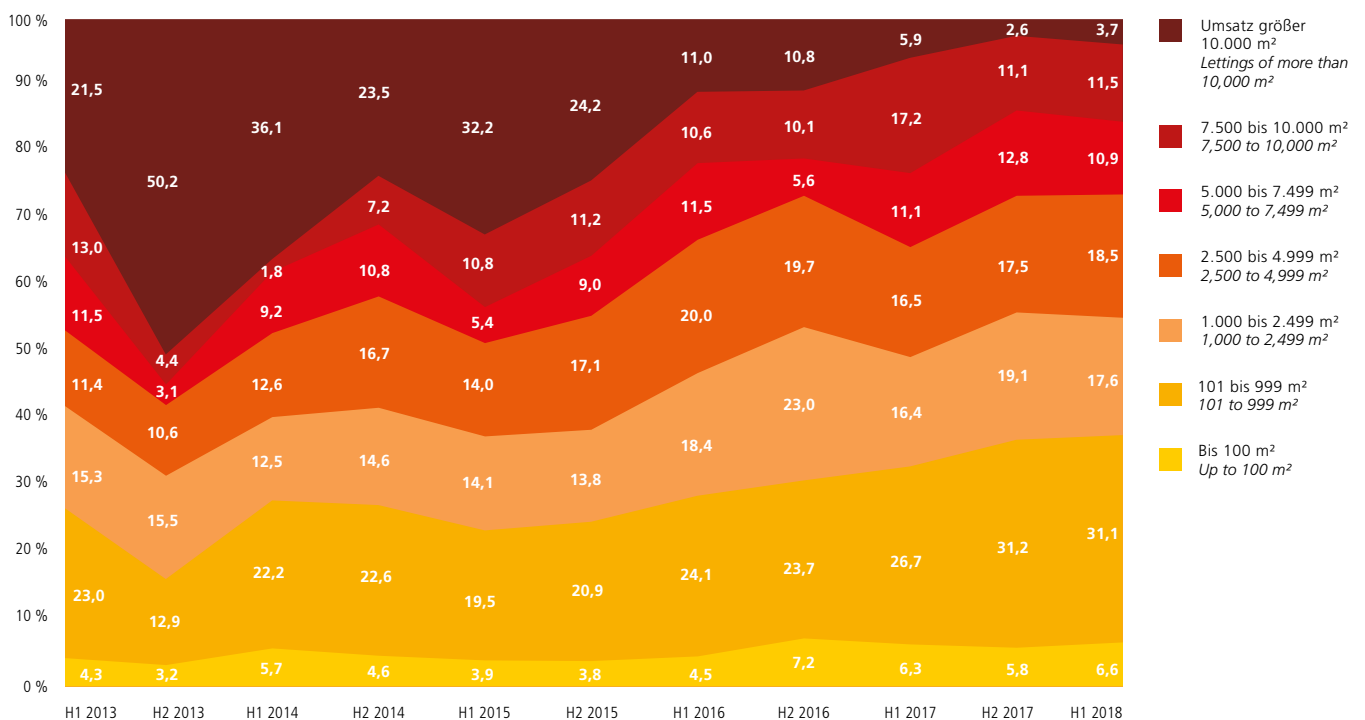
Sought: Smaller Units Good for Flexible Use

The demand for relatively small units of the category 101 to 999 sqm equalled a volume of around 31% across all unit size bands during the first half-year of 2018. The mean of the past 5 years was thereby exceeded by almost 9 percentage points. At the same time, regressive tendencies in the large unit segment (over 10,000 sqm) have caused volumes to remain a far cry from the five-year mean with just 4% of the total revenues, but it should be added that the segment saw a higher number of leases signed than the previous half-year.

The size bands of small to midsize units were still marked by a high degree of volatility. Specifically, the unit size bands of 1,000 to 2,499 sqm and 5,000 to 7,499 sqm suffered minor setback after their growth during the second half-year of 2017. Overall, the midsize units outperformed their long-term mean by a narrow margin.

Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Fig. 10: Take-ups by area size category



Mietverträge von 3 bis 5 Jahren machen ein Drittel der Umsätze aus

Bei einem Rückblick auf die Entwicklungen der vergangenen Jahre ist eines besonders auffällig: der enorme Anstieg des Anteils von Mietverträgen mit einer Laufzeit von 10 Jahren und länger im Berichtszeitraum. Dieser Anteil hat sich im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2017 um knapp 11 Prozentpunkte erhöht, obwohl er in den vergangenen Jahren tendenziell eher zurückgegangen war.

Lease Agreements over 3 to 5 years Make up One Third of the Take-up

When looking back at the developments of recent years, one aspect is particularly striking to note: the rapid increase in the percentage of leases with lifetimes of 10 years or more during the reporting period. Their share expanded by nearly 11 percentage points since the end of the second half-year 2017, and did so despite the general downward trend over the past years.

Großer Beliebtheit erfreuten sich zudem die Mietverträge mit Laufzeiten von 3 bis 5 Jahren. Ihr Anteil ist um 6 % gewachsen und macht nun ein Drittel der gesamten Mietverträge aus. Mietverträge mit derartigen Laufzeiten sind im ersten Halbjahr 2018 mit Abstand am nachgefragtesten und überstiegen ihr langjähriges Mittel um rund 15 %. Selbiges konnte überraschenderweise nicht für Verträge mit mittelfristigen Laufzeiten festgestellt werden; sie waren im ersten Halbjahr 2018 eher rückläufig. Führt man sich diese Entwicklung vor Augen, scheinen sich die 3- bis 5-jährigen Mietverträge als ein neuer Standard bei den Laufzeiten etabliert zu haben.

Der Bedarf an Mietverträgen mit Laufzeiten von 5 bis 10 Jahren fiel im ersten Halbjahr 2018 mit gut 13 % weitaus geringer als im Mittel über die letzten 5 Jahre aus. Zusehends weniger stark nachgefragt waren im ersten Halbjahr 2018 auch die Mietvertragslaufzeiten mit einem kurzen und sehr kurzen Zeithorizont. Sie konnten aber immerhin noch knapp ein Fünftel der Mietverträge auf sich vereinen.

Equally popular were lease agreements over terms of 3 to 5 years. Their share grew by 6% and now accounts for one third of all lease agreements. Leases with this length of term were by far the most sought during the first half-year of 2018 and topped their long-term mean by around 15%. Surprisingly, not the same was observed for leases with medium-term lifetimes, whose numbers showed a downward trend during the first half-year of 2018. A closer look at these trends suggests that lease agreements over 3 to 5 years seem to have established themselves as the new standard.

The demand for leases with lifetimes of 5 to 10 years was down to 13% during the first half-year of 2018, which is well below the mean figure of the past 5 years. Demand for lease terms with a short or very short time horizon declined visibly during the first six months of 2019. But for what it's worth, they still accounted for nearly one in five leases signed.

Abb. 11: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge

Fig. 11: Lease term weighted by take-ups

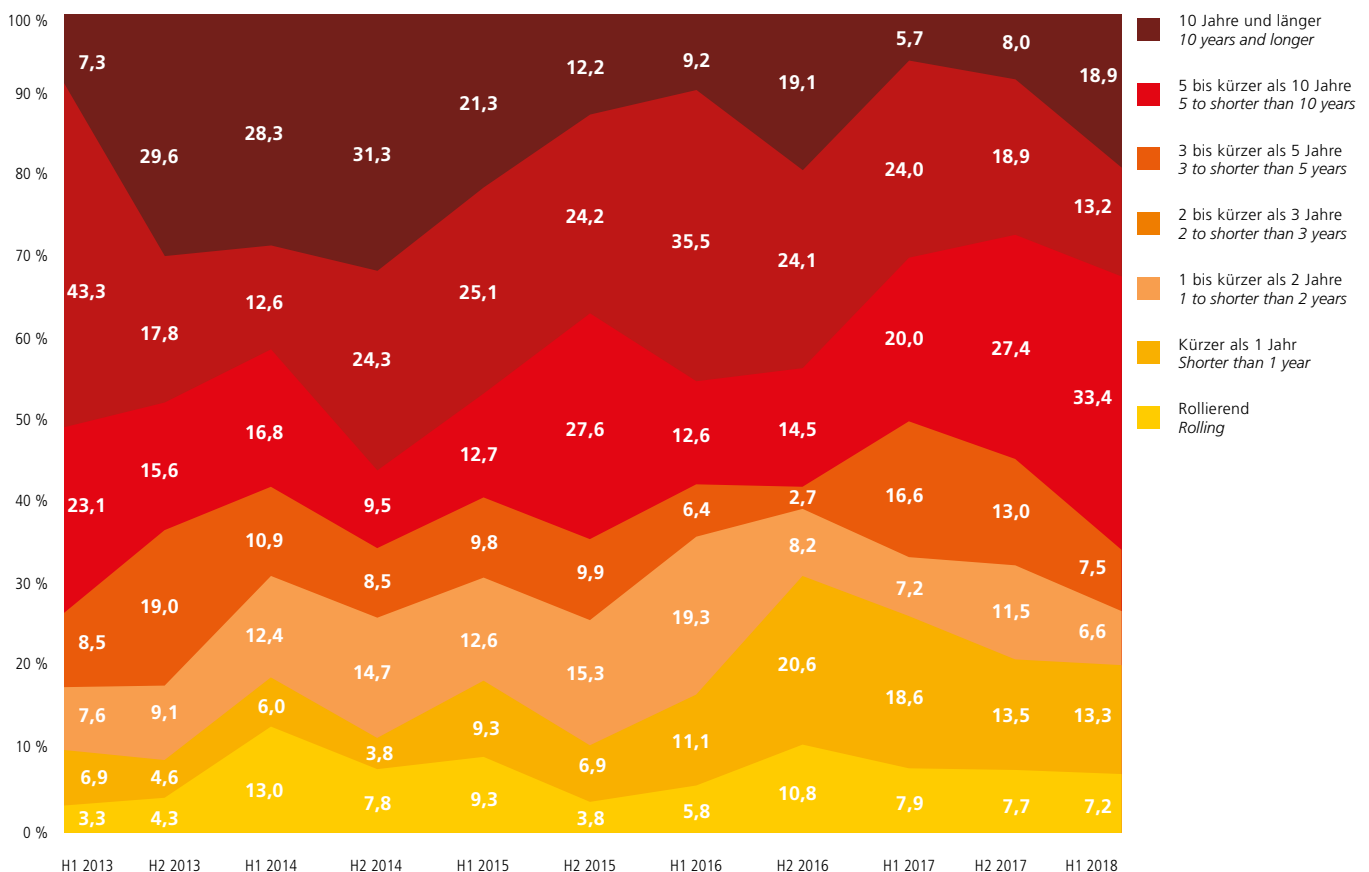
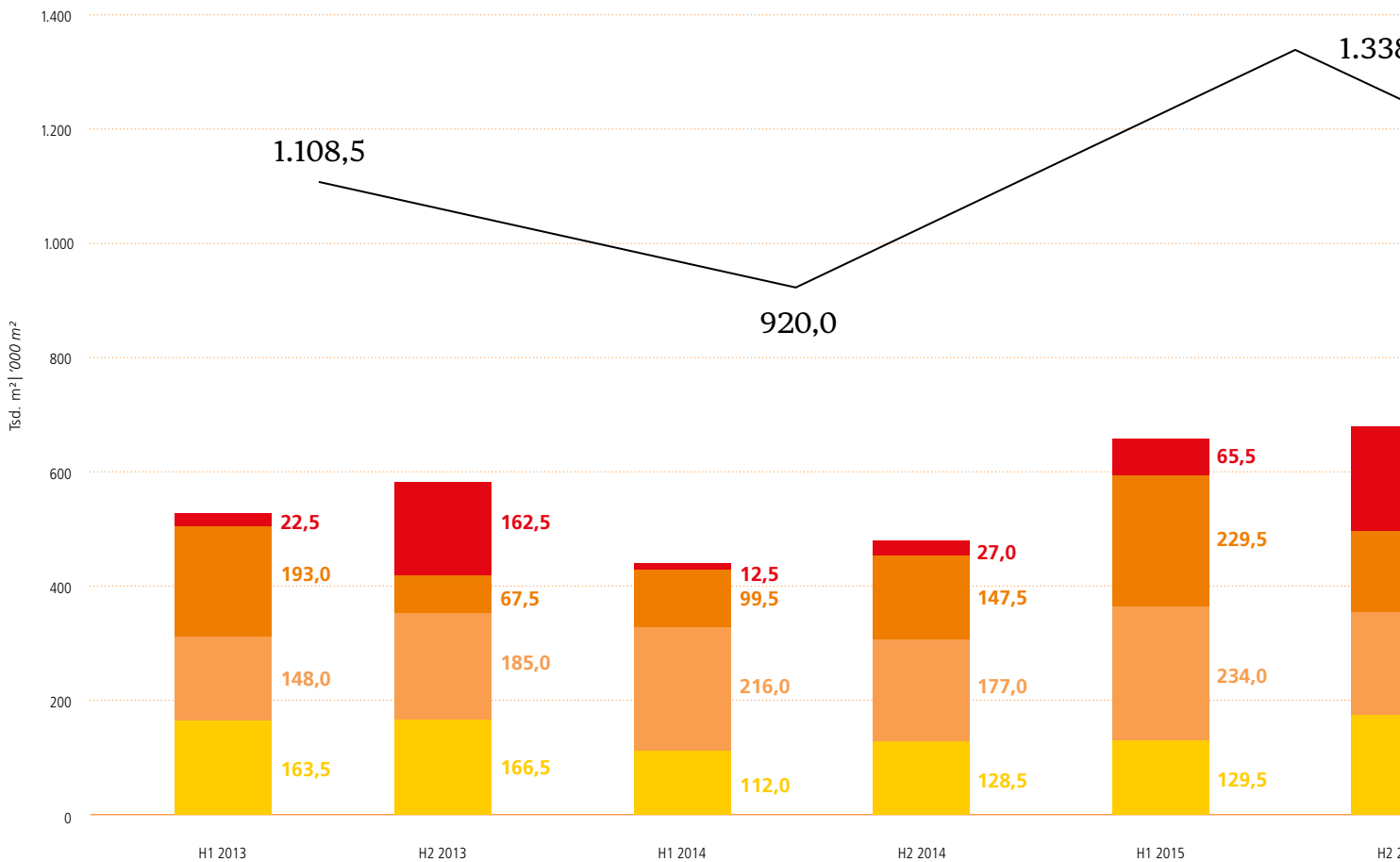


Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type

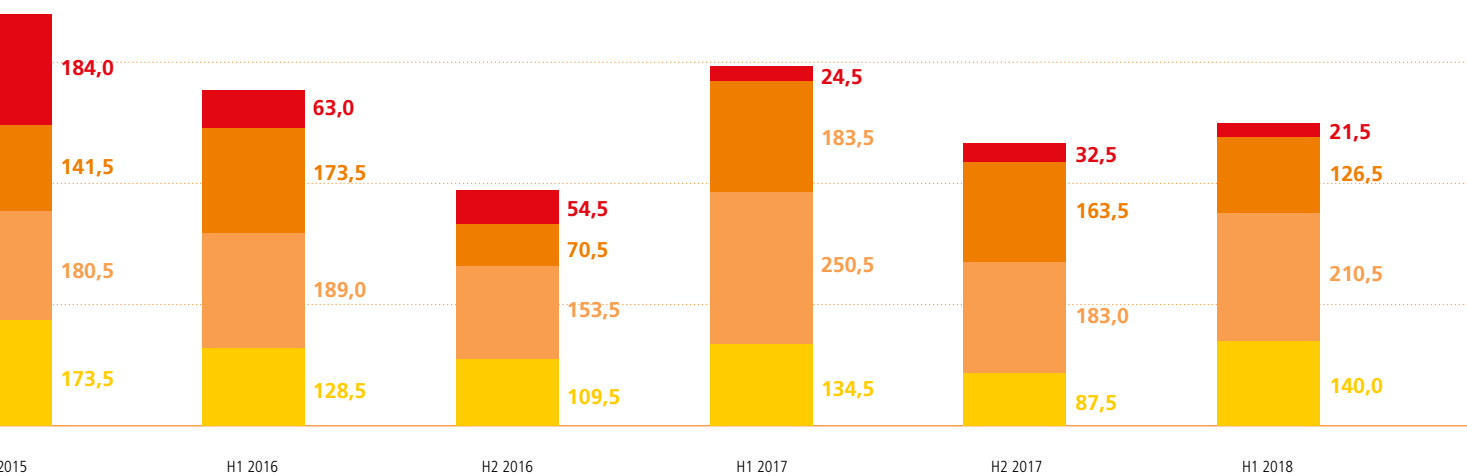
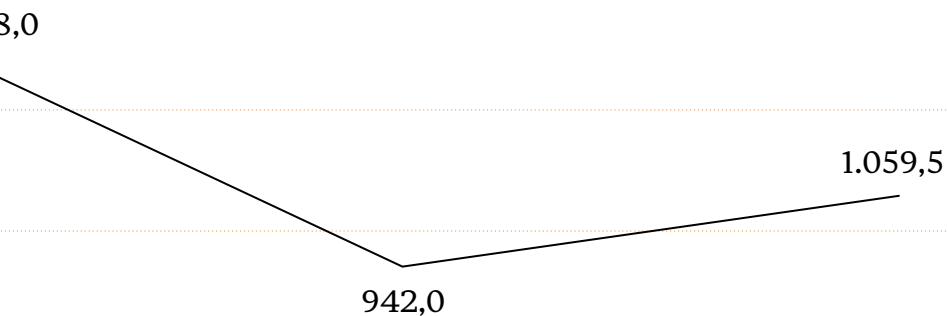


Run auf Flächen in Gewerbeparks

Die Flächenumsätze über die Objektkategorien hatten sich im vergangenen Halbjahr auf die Gewerbeparks fokussiert. Darauf entfielen gut 42 % der Gesamtumsätze. Gegenüber dem Mittel der vergangenen 5 Jahre konnte diese Kategorie nochmals ein Plus von knapp 10 % verbuchen und ihre Spitzenposition aus dem Jahr 2017 festigen. Hierfür gibt es mehrere Ursachen: den Mangel an Flächen für Lager und Logistik in den Innenstädten, die hohe Flexibilität der Flächennutzung in Gewerbeparks und die angespannte Lage der Büromärkte in vielen Metropolen.

Run on Business Park Units

The take-up drilldown by property categories shows that the market action focused on business parks. The latter accounted for over 42% of the total revenues. Compared to the mean figure of the past 5 years, the category almost gained another 10% and consolidated the lead position it has held since 2017. There are several reasons for this: the shortage in land zoned for warehousing and logistics purposes in inner cities, the high flexibility regarding types of use in business parks and the strained situation on office markets in many metropolises.



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

Einen gehörigen Zuwachs erfuhren auch die Flächenumsätze der Transformationsimmobilien. Sie weisen eine 60-prozentige Steigerung zum vorherigen Halbjahr auf und verzeichneten mit 140.000 m² das beste Halbjahresergebnis seit der zweiten Jahreshälfte 2015. Die Gründe entsprechen denen, warum auch Gewerbeparks zurzeit sehr gefragt sind.

Die Lager-/Logistikimmobilien sowie die Produktionsimmobilien waren von stärkeren Rückgängen des Flächenumsatzes betroffen, welcher insbesondere bei Produktionsimmobilien mit 21.500 m² weit unter dem Schnitt der letzten 5 Jahre lagen. Trotz des nachlassenden Umsatzes haben die Lager-/Logistikimmobilien immer noch rund ein Viertel der gesamten Flächenumsätze auf sich vereint.

The take-up for converted properties also experienced a drastic surge. Half-year on half-year, it jumped up by 60% and scored the finest half-year result at 140,000 sqm since the second half of 2015. The reasons for this are the same as those that have generated such keen demand for business parks.

Warehouse/logistics properties as well as light manufacturing properties were affected by substantial declines in take-up, which specifically in the case of light manufacturing properties dropped well below the 5-year average with just 21,500 sqm. Despite the slowing turnover, warehouse/logistics properties still claim roughly a quarter of the entire take-up between them.

Starker Anstieg der Nachfrage nach klassischen Büros

Die zunehmende Nachfrage nach Unternehmensimmobilien von klassischen Büronutzern führte zu einem Halbjahresrekord der Flächenumsätze durch die Dienstleistungsbranchen. Mit einem Anteil an den Flächenumsätzen von ca. 19 % platzierte man sich sogar mit einigem Abstand vor den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes.

Die Sammelkategorie „Andere“ hat mit etwa 31 % im ersten Halbjahr 2018 den höchsten Anteil seit der Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien erreicht. Damit wurde der positive Trend der vergangenen Jahre fortgeführt. Daraus wird deutlich, dass sich der Bedarf an Unternehmensimmobilien aus einem breiten Spektrum an Nutzergruppen zusammensetzt.

Trotz einer Verringerung um knapp 10 % des Flächenumsatzes war der Sektor „Logistik, Transport“ mit rund einem Viertel weiter einer der wichtigsten Umsatztreiber auf dem Markt.

Fast Rise in Demand for Classic Offices

The growing demand for Unternehmensimmobilien among occupiers of classic accommodation—specifically from the service industries—produced a mid-year record take-up. With a take-up share of about 19%, offices actually placed well ahead of the sectors of the manufacturing industry.

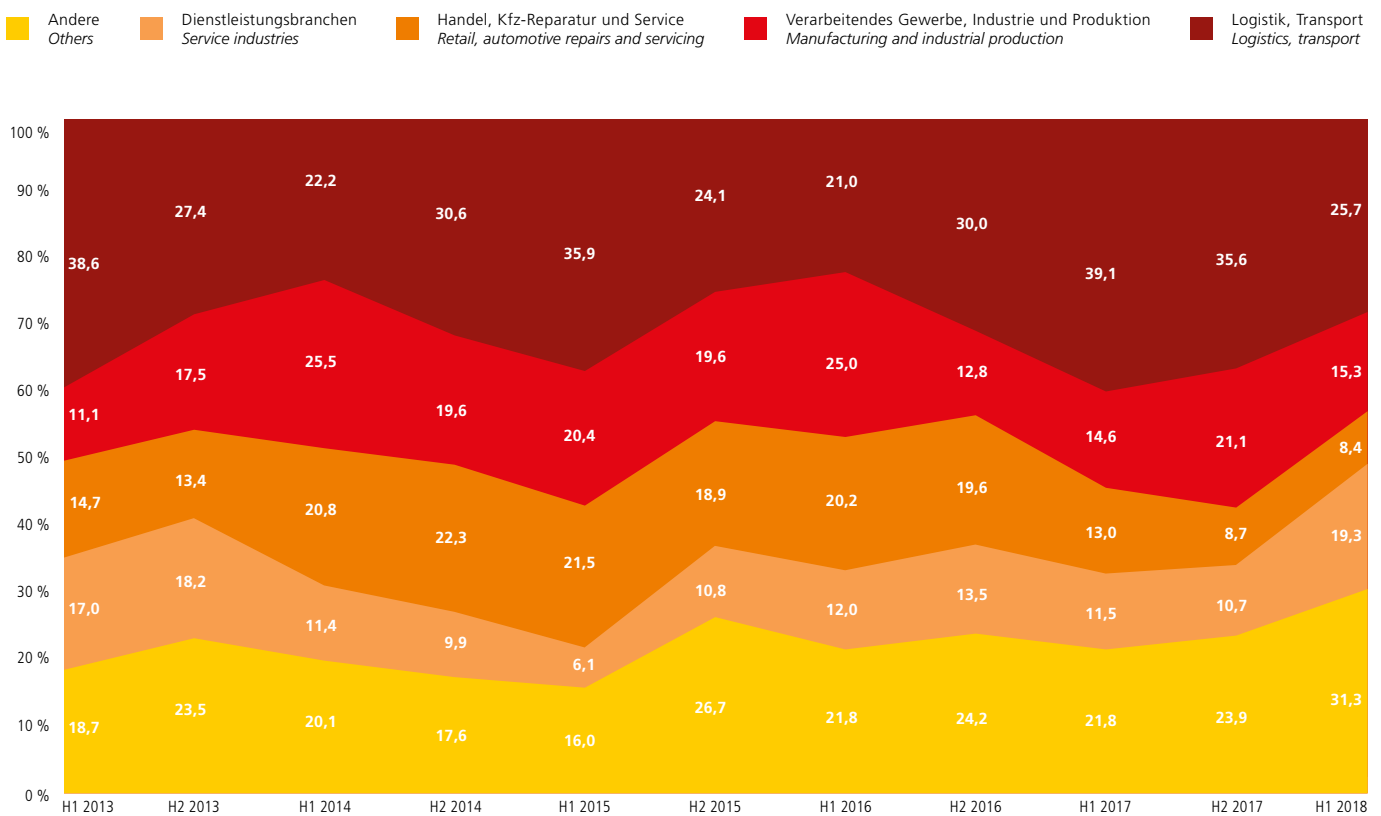
The catch-all category “Others” achieved its highest-ever share of the market since reporting by the Initiative Unternehmensimmobilien started, as it accounted for 31% of the take-up. It marked the plausible continuation of the category’s upward trend in recent years. The fact demonstrates once more that there is a broad spectrum of occupier groups behind the demand for Unternehmensimmobilien.

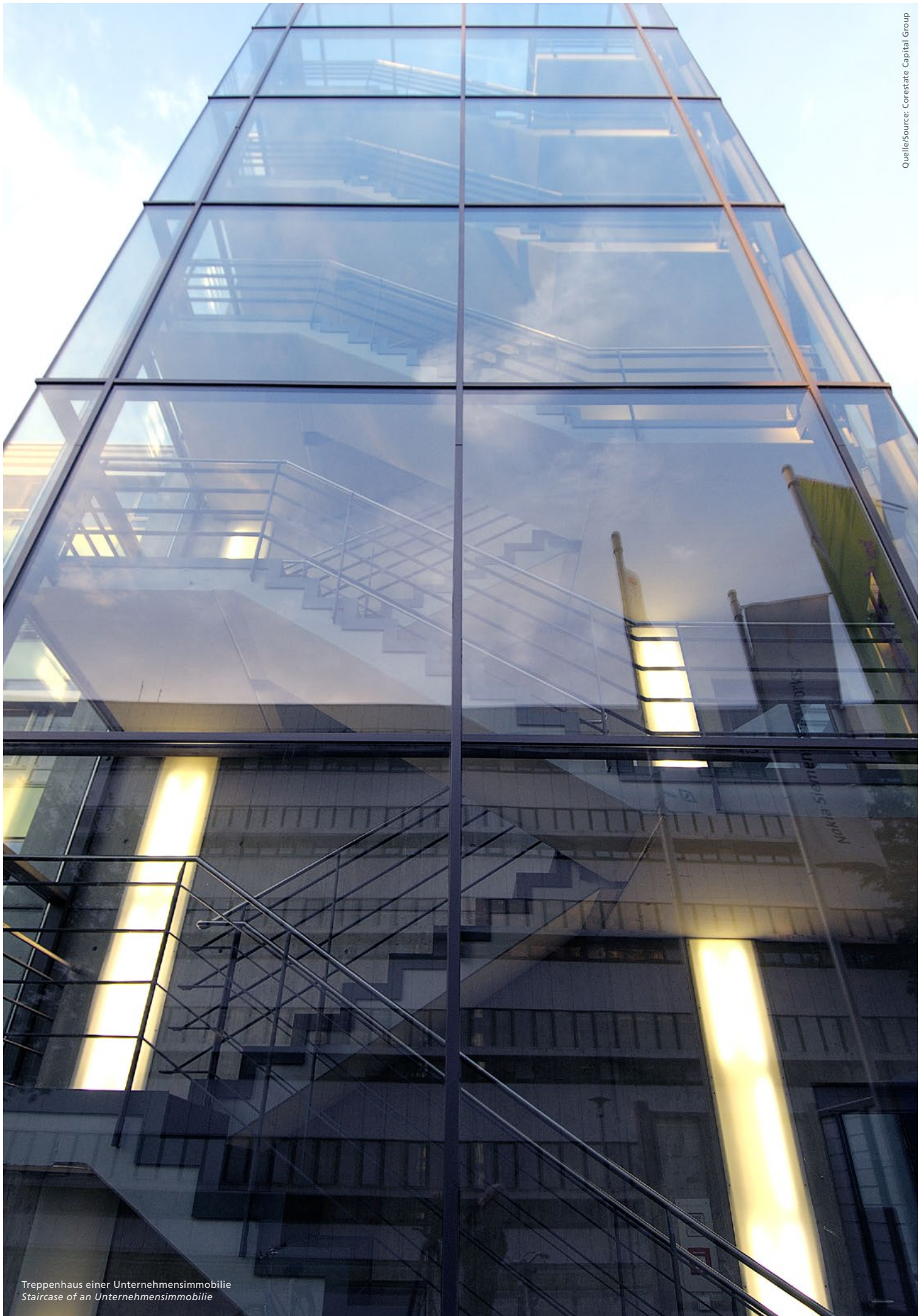
The “logistics, transport” sector remained, despite a drop by almost 10% in take-up, one of the principal powerhouses in the market as it generated about one quarter of the take-up.



Abb. 13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

Fig. 13: Take-ups by aggregated economic sector





Treppenhaus einer Unternehmensimmobilie
Staircase of an Unternehmensimmobilie

Flex Spaces werden wichtiger und teurer

Der anhaltend hohe Nachfragedruck auf innerstädtische Unternehmensimmobilien wird plakativ durch die Mietentwicklung bei Flex Spaces dokumentiert. Sie behielten ihre starke Wachstumsdynamik bei und konnten im ersten Halbjahr 2018 nochmals einen historischen Höchststand verzeichnen. Nach dem bemerkenswerten Sprung im Jahr 2017 zog die Spitzenmiete sogar weiter an und legte zum vergangenen Halbjahr um weitere knapp 2,50 Euro/m² zu. Auch die Durchschnittsmiete befand sich weiterhin auf einem Wachstumspfad und bewegt sich nun auf einem Niveau von 8,10 Euro/m². Insgesamt scheint somit die Nachfrage nach Flex Spaces ungebrochen anzuhalten. Gleichzeitig schrumpft die Zahl der auf dem Markt verfügbaren Flächen.

Auf einen neuen Höchstwert gestiegen ist auch das Niveau der Spitzenmieten für Büro-/Sozialflächen: Der Wert zog im Vergleich zum vorherigen Halbjahr um knapp 4 % auf gut 14,70 Euro/m² an. Die Durchschnittsmiete verblieb annähernd auf dem Halbjahresniveau des Vorjahres.

Für die Produktionsflächen wurde dagegen ein moderates Nachlassen der Spitzenmiete (-2 %) und der Durchschnittsmiete (-6 %) angezeigt. Mit einer Spitzenmiete von rund 8,20 Euro/m² liegt diese allerdings noch über dem Wert aus dem ersten Halbjahr 2017.

Flex-Spaces Getting more Important and Pricier

The sustained high demand pressure on inner-city Unternehmensimmobilien is documented in an exemplary way by the rental trend in flex space assets. The latter upheld their brisk growth dynamic and ascended to another historic peak level in the course of the first half of 2018. In the wake of a remarkable boom in 2017, the prime rent kept pushing up and climbed by nearly 2.50 euros/sqm during the last half-year. In a parallel move, the average rent kept pursuing its own growth trajectory and has lately attained a level of 8.10 euros/sqm. Thus, demand for flex space generally seems to persist unchecked. Yet the number of units available on the market is dwindling at the same time.

The prime rent level for office/staff areas has also reached a new high-water mark. Compared to the previous half-year, it rose by nearly 4% to over 14.70 euros/sqm. The average rent more or less maintained the level of the previous half-year.

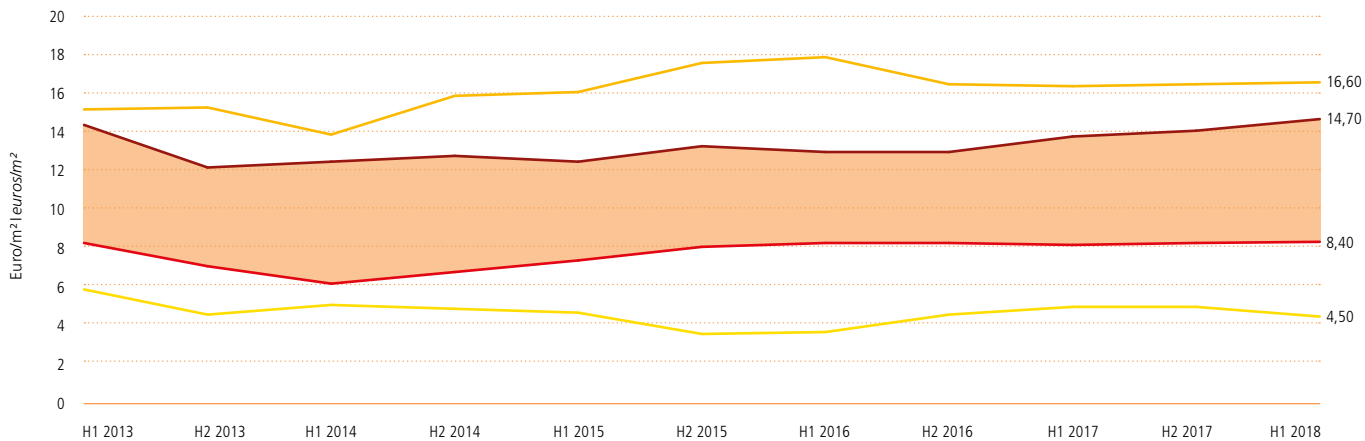
For light manufacturing units, by contrast, the figures indicate a softening of both prime rent (-2%) and average rent (-6%). At c. 8.20 euros/sqm, however, the prime rent still tops the level reported at mid-year 2017.



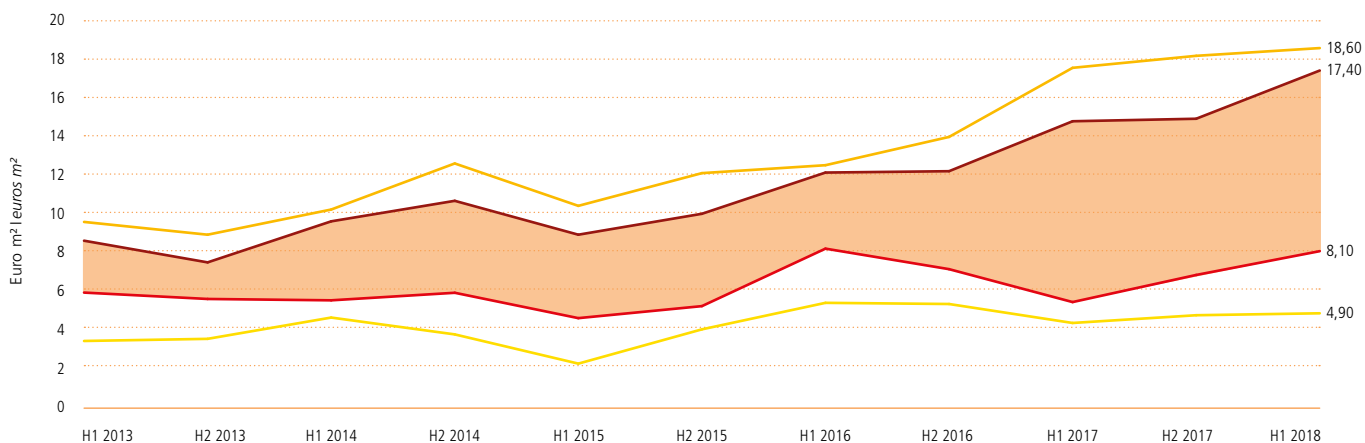
Abb. 14: Mieten nach Flächentyp

Fig. 14: Rents by floor space type

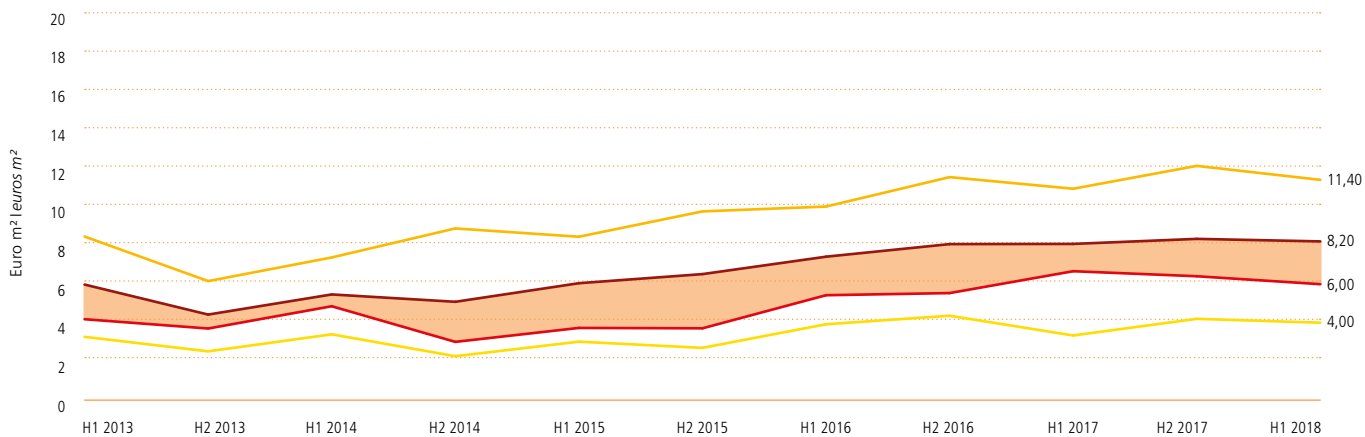
Büro-/Sozialfläche Office/social space

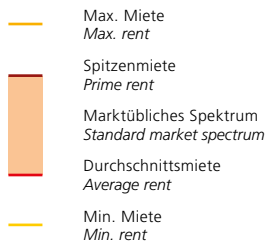


Flex Space Flex Space



Produktionsfläche Light manufacturing space





Starke Nachfrage nach Kleinstflächen

In der Assetklasse der Unternehmensimmobilien werden Lager-/ Logistikimmobilien – im Vergleich zu reinen Logistikobjekten – durch eine Flächengröße geringer 10.000 m² charakterisiert. Schwerpunkt-mäßig sind dies urbane Bestandsobjekte, häufig mit einfachen Lagermöglichkeiten, die sich durch eine geringere Umschlagsintensität auszeichnen. Bei den Lager-/ Logistikflächen wurde lediglich in der kleinsten Flächenkategorie (0 – 99 m² mit Self-storagecharakter) ein Anstieg der Spitzenmiete im ersten Halbjahr 2018 um rund 3 % festgestellt. Getrieben durch die hohe Nachfrage erreichten die Kleinflächen einen neuen Peak in der Spitzenmiete. In Folge der Stagnation der Durchschnittsmiete auf einem Niveau von 8,10 Euro/m² dehnt sich die Bandbreite der Mietpreise dabei nochmals aus.

Die Lager-/ Logistikflächen mit Dimensionierungen von 100 – 499 m² haben sich bei ihren Spitzen- und Durchschnittsmieten um ein gutes Stück angenähert. Insbesondere die Spitzenmieten konnten mit einem Rückgang um 16 % das Niveau der zweiten Hälfte 2017 nicht halten und bewegten sich nunmehr auf einem Wert um 7,60 Euro/m².

Eine Korrektur der Mietpreise nach unten ist auch für die Flächen ab 500 m² eingetreten. Die Durchschnittsmiete sank dabei stärker als die Spitzenmiete. Betrachtet man den Zeitverlauf der Mieten, zeigt sich, dass die mittleren und großen Flächen in dem Mietkorridor der letzten Jahre lagen.

Die festgestellte untere Mietpreisgrenze für Flächen von 100 – 499 m² spricht dafür, dass zunehmend weniger qualitativ hochwertige Flächen auf dem Markt nachgefragt wurden.

Keen Demand for Micro-Units

In contradistinction to pure logistics properties, the warehouse/logistics property segment in the asset class of Unternehmensimmobilien is limited to assets with a footprint of 10,000 sqm or smaller. The assets in this category are mainly urban existing schemes, often supplemented by simple warehousing options and marked by a low stock turnover rate. During the first six months of 2018, the only type of warehouse/logistics facilities that registered a rise in prime rents (by around 3%) was the smallest unit size band (0 to 99 sqm, of self-storage character). But these did attain a new peak level, driven by strong demand. As a result of the average rent stagnating on a level of 8.10 euros/sqm, the range of rent rates keeps widening even further.

In the segment of warehouse/logistics units with dimensions of 100 to 499 sqm, the gap between prime rents and average rents narrowed considerably. Prime rents in particular proved unable to sustain the level of the second half of 2017 as they softened by 16% and are now down to a going rate of 7.60 euros/sqm.

Units of 500 sqm and larger also registered a downward adjustment of rents. Here, the average rent dropped faster than the prime rent. A look at historic rental trends reveals that medium-sized and large units have remained within the rental bracket of recent years.

The lower rent limit identified for units of 100 to 499 sqm suggests that demand on the market has shifted to properties of lower quality.

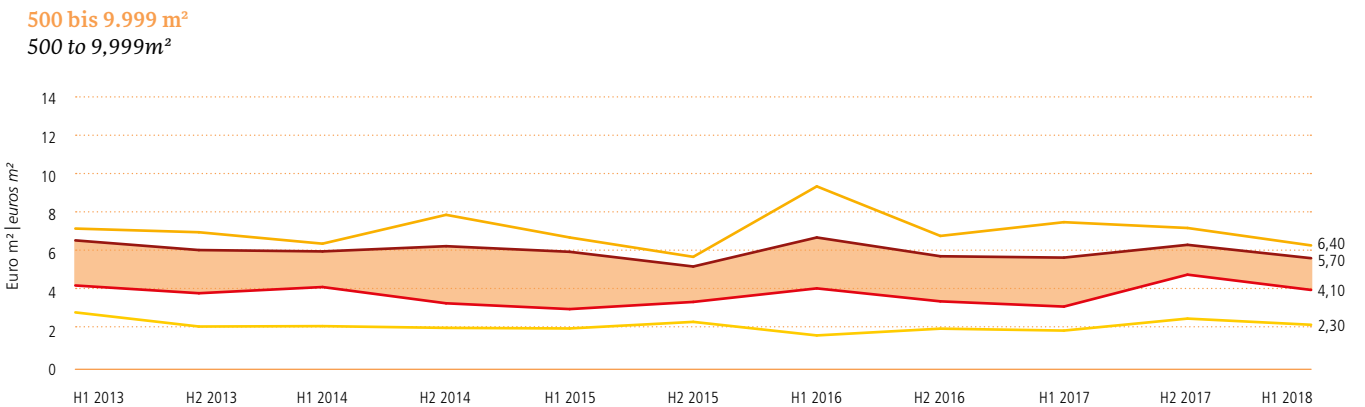
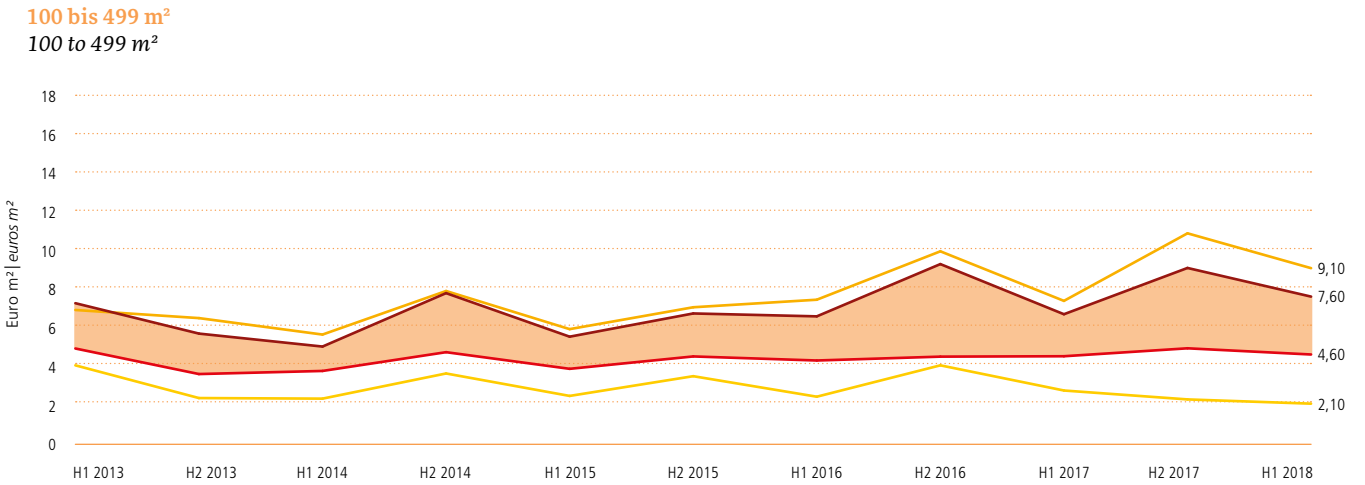
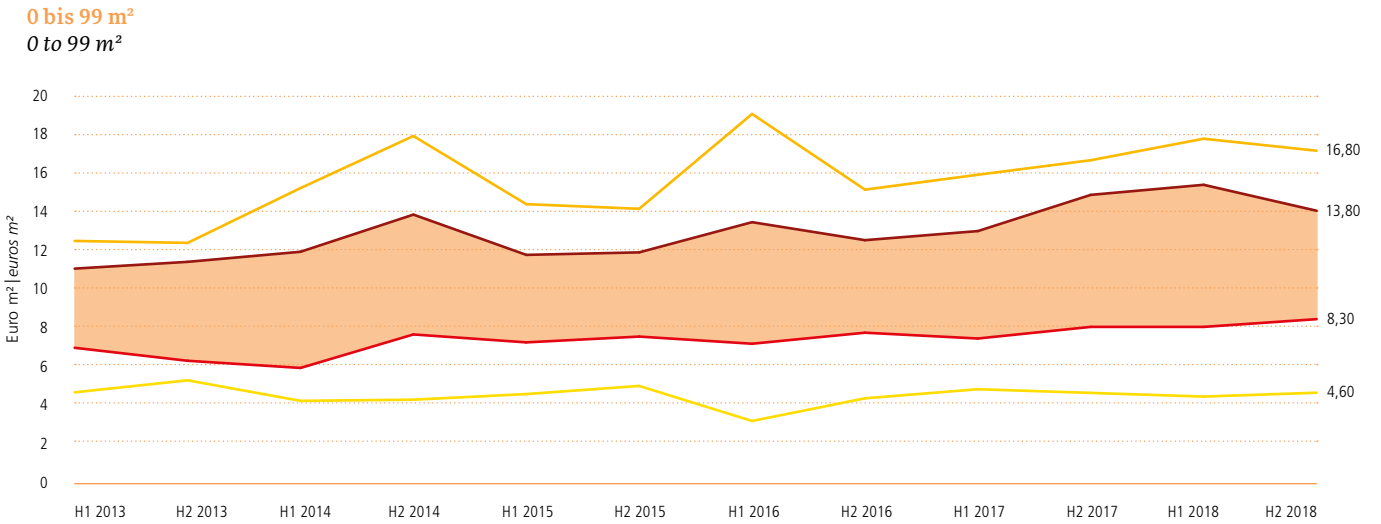


Hallenflächen einer Lager-/Logistikimmobilie
Warehouse space in a warehouse-/logistics property

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

Fig. 15: Rents of warehouse/logistics facilities in various size bands

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



Fertigstellungen und Pipeline

_Completions and Pipeline

für Unternehmensimmobilien

for Unternehmensimmobilien

Starkes Jahr bei der Realisierung von Transformationsimmobilien

Im ersten Halbjahr 2018 wurden in der Summe über alle Objektkategorien gut 870.500 m² fertiggestellt. Der größte Anteil entfiel dabei auf die Produktionsimmobilien mit einem Flächenneuzugang von etwa 410.500 m². Dies entspricht im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2017 zwar einem Rückgang, ist jedoch leicht über dem Mittel der letzten 5 Jahre einzuordnen. Zusammen mit den Lager-/Logistikimmobilien lag auf diesen Objektkategorien, wie bereits in den vergangenen Betrachtungszeiträumen, der Fokus der Fertigstellungsaktivitäten.

Die Gewerbeparks hatten ein – gemessen an den Fertigstellungen – starkes Halbjahr zu verzeichnen: Mit einem Volumen von gut 62.500 m² realisierter Fläche wurde das Mittel der vergangenen 5 Jahre um rund 59 % übertroffen. Es wird deutlich, dass Gewerbeparks wieder verstärkt in den Fokus von Investoren rücken, nachdem sie in den vergangenen Jahren zwar eine anhaltend hohe Nachfrage erfuhren, aber wenig neue Projekte auf den Markt kamen.

_Boom Year for the Development of Converted Properties

During the first six months of 2018, a total floor area of over 870,500 sqm across property categories was completed. The largest share thereof was claimed by light manufacturing properties, with roughly 410,500 sqm in floor space coming on-stream. Although the figure implies a dip since the second half of 2017, it slightly outperformed the mean of the past 5 years. Together with warehouse/logistics properties, these asset categories took the lead in development activities, continuing the trend of previous survey periods.

Business parks reported a strong half-year, judging by completions: With a volume of over 62,500 sqm in developed floor area, the mean figure of the past 5 years was topped by around 59%. It is becoming quite obvious that business parks are increasingly moving back into focus for investors now that two years of sustained strong demand have passed while few new projects came onto the market.



Deutlich zugelegt hat in der ersten Jahreshälfte 2018 auch das Fertigstellungsvolumen der Transformationsimmobilien, welches bereits zum Halbjahr weit über dem aus dem gesamten Vorjahr lag. In der Gesamtbetrachtung konnten dennoch über 85 % des Fertigstellungsvolumens den Produktions- und Lager-/Logistikimmobilien zugeordnet werden.

In der Fertigstellungspipeline für das Gesamtjahr 2018 befinden sich Projekte von über 1,0 Mio. m². Insbesondere für die Transformationsimmobilie kann ein verhältnismäßig hohes Neubauvolumen erwartet werden. Vorausgesetzt die Objekte in der Pipeline werden planmäßig realisiert, zeichnet sich für 2018 mit rund 1,9 Mio. m² ein etwas höherer Flächenneuzugang als im Gesamtjahr 2017 ab.

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

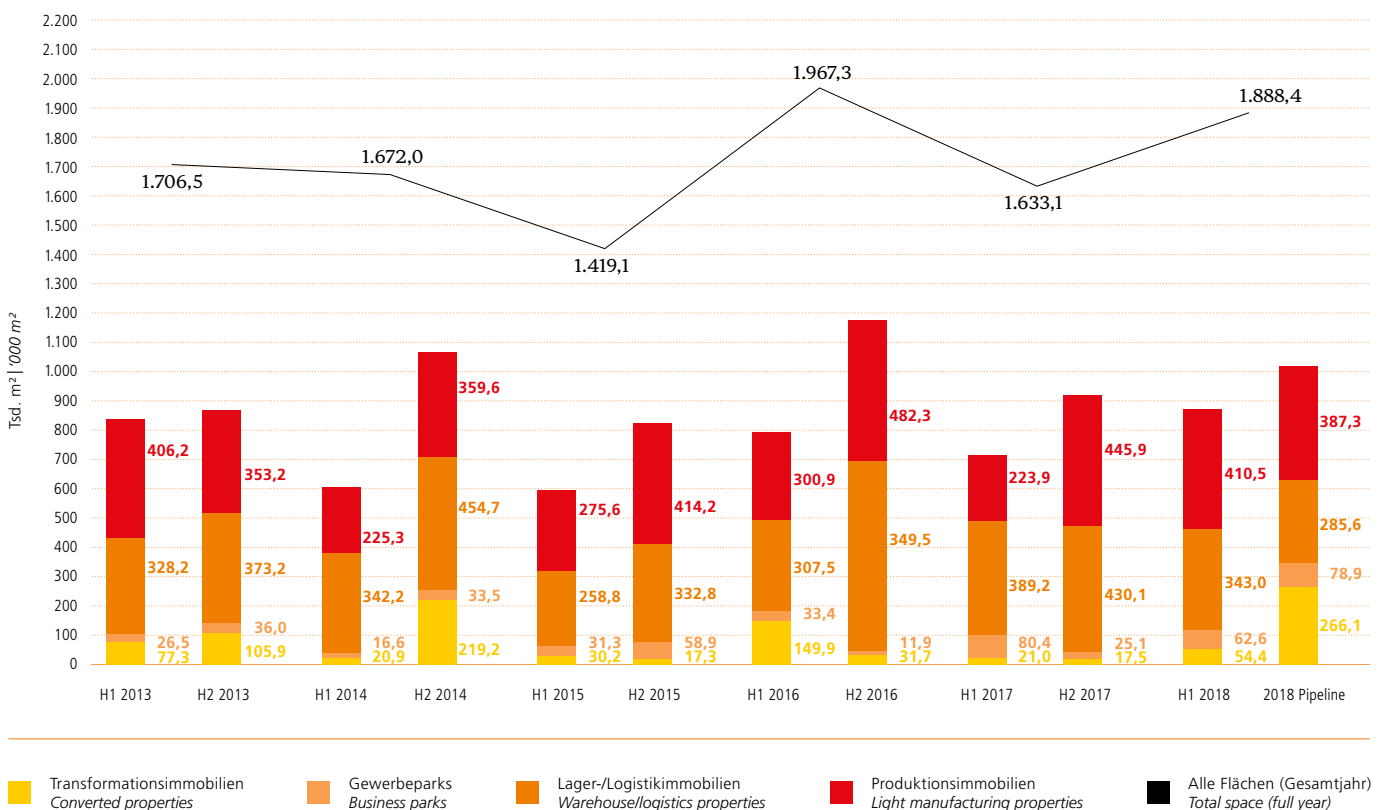
Converted properties registered a massive increase in completions during the first half of 2018 as the mid-year volume far exceeded the year-end total of the previous year. Nevertheless, the overall picture shows that light manufacturing properties and warehouse/logistics properties accounted for more than 85% of the completions total.

For the year 2018 as a whole, more than 1.0 million sqm in projects are in the completion pipeline. Specifically, it is safe to expect a relatively high level of construction activity in the converted properties segment. Assuming the properties now in the pipeline move ahead as planned, the year-end total in new-build completions will slightly outperform 2017 by delivering around 1.9 million sqm.

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

Abb. 16: Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie

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



Marktwerte und Flächenvolumen

— Market-value and Floor Space

für Unternehmensimmobilien for Unternehmensimmobilien

Abb. 17: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m² (ohne Hotel), 1. Hj. 2018
Fig. 17: Commercial real estate floor space volumes in Germany in million m² (excl. hotels), H1 2018

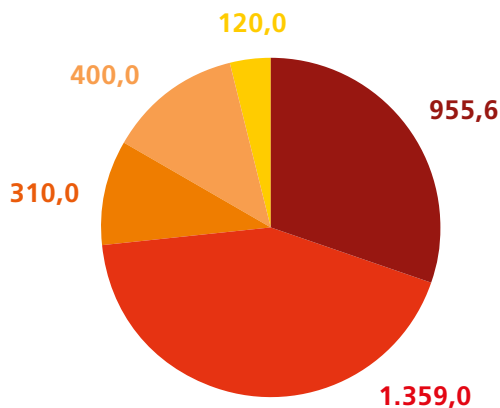


Abb. 18: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 1. Hj. 2018
Fig. 18: Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H1 2018

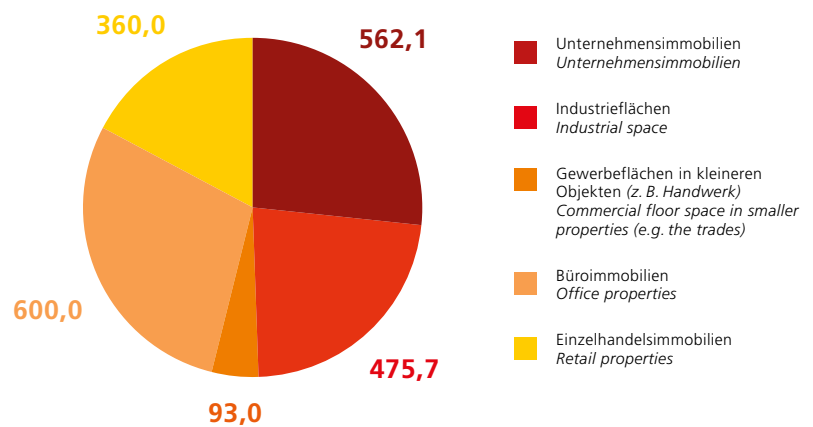
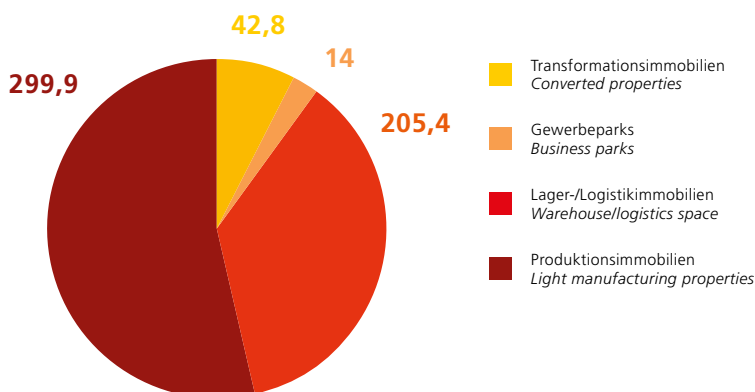


Abb. 19: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 1. Hj. 2018
Fig. 19: Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H1 2018



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

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

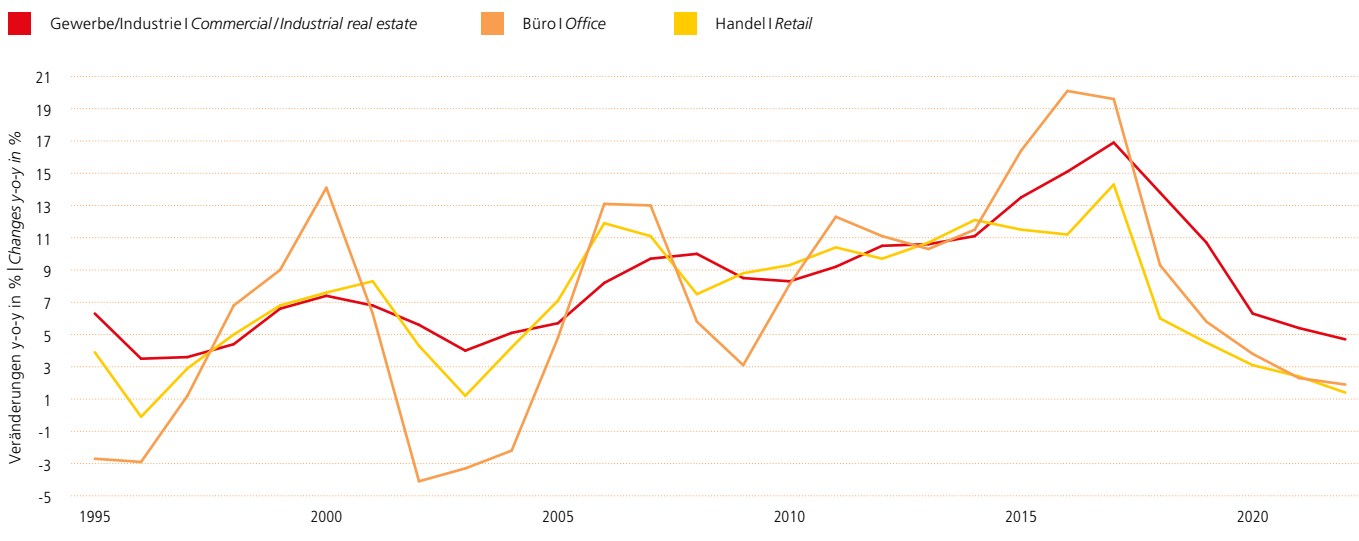
Abb. 20: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 1. Hj. 2018

Fig. 20: Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H1 2018

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien Property category within the Unternehmensimmobilien segment	Fläche Floor area		Gesamtwert Total value		davon investmentfähig thereof investment-grade	
	Mio. m ² million m ²	in %	Mrd. Euro billion euros	in %	Mrd. Euro billion euros	in %
Transformationsimmobilien Converted properties	61,1	6,4 %	42,8	7,6 %	21,4	50 %
Gewerbeparks Business parks	10,4	1,1 %	14,0	2,5 %	12,6	90 %
Lager-/Logistikimmobilien Warehouse/logistics properties	338,9	35,5 %	205,4	36,5 %	123,2	60 %
Produktionsimmobilien Light manufacturing properties	545,3	57,1 %	299,9	53,4 %	120,0	40 %
Alle Unternehmensimmobilien Unternehmensimmobilien total	955,6	100,0 %	562,1	100,0 %	277,2	49 %

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

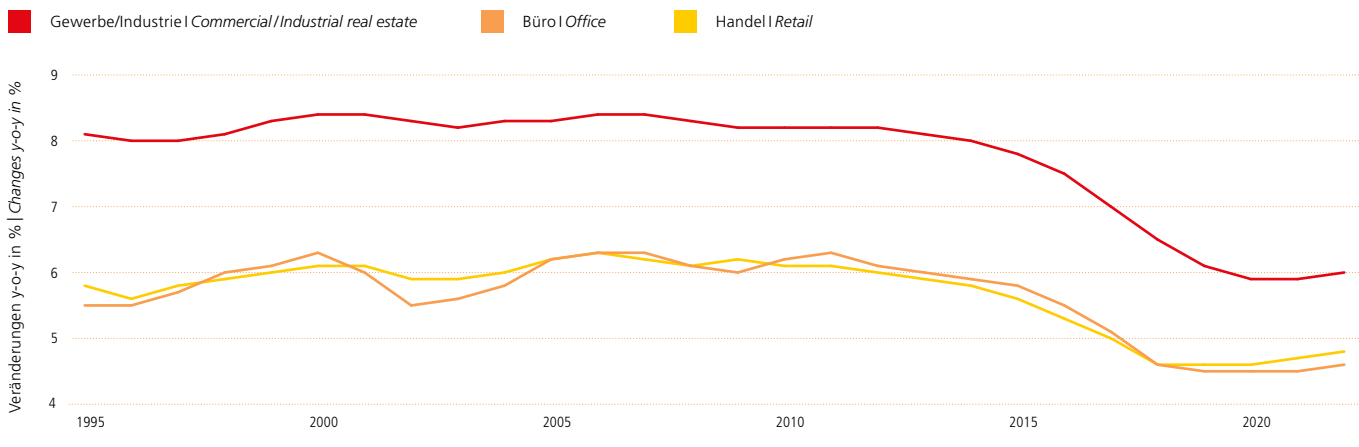
Fig. 21: German Property Index (GPI), total return by property segment



2018 bis 2022 vorläufige Prognosewerte/2018 through 2022 provisional forecast values

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

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



2018 bis 2022 vorläufige Prognosewerte/2018 through 2022 provisional forecast values

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	Fig.: p. 4
Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 1. Hj. 2018	Investment volume by property category in million euros, H1 2018
Abb.: S. 5	Fig.: p. 5
Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. m ² , 1. Hj. 2018	Take-ups by property type in '000 m ² , H1 2018
Abb. 01: S. 8–9	Fig. 01: p. 8–9
Investmentvolumen nach Objektkategorie	Investment volume by property category
Abb. 02: S. 11	Fig. 02: p. 11
Käufe und Verkäufe nach Akteuren	Acquisitions and disposals by type of player
Abb. 03: S. 12	Fig. 03: p. 12
Investmentvolumen nach Art der Transaktion	Investment volume by type of transaction
Abb. 04: S. 14	Fig. 04: p. 14
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure	Acquisitions and disposals by origin of players
Abb. 05: S. 16–17	Fig. 05: p. 16–17
Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie	Gross initial yields by property category
Abb. 06: S. 21	Fig. 06: p. 21
Investmentvolumen nach Region	Investment volume by region
Abb. 07: S. 22	Fig. 07: p. 22
Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 1. Hj. 2018	Regional distribution of investments by property category, H1 2018
Abb. 08: S. 23	Fig. 08: p. 23
Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 1. Hj. 2018	Regional distribution of take-ups by property type, H1 2018
Abb. 09: S. 26–27	Fig. 09: p. 26–27
Flächenumsätze nach Region	Take-ups by region
Abb. 10: S. 29	Fig. 10: p. 29
Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen	Take-ups by area size category
Abb. 11: S. 31	Fig. 11: p. 31
Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge	Lease term weighted by take-ups
Abb. 12: S. 32–33	Fig. 12: p. 32–33
Flächenumsatz nach Objektkategorie	Take-ups by property type
Abb. 13: S. 35	Fig. 13: p. 35
Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig	Take-ups by aggregated economic sector
Abb. 14: S. 38–39	Fig. 14: p. 38–39
Mieten nach Flächentyp	Rents by floor space type
Abb. 15: S. 41	Fig. 15: p. 41
Mieten von Lager-/Logistikflächen unterschiedlicher Größenklassen	Rents of warehouse/logistics facilities in various size bands
Abb. 16: S. 43	Fig. 16: p. 43
Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie	Completions and floor space in pipeline by property category
Abb. 17: S. 44	Fig. 17: p. 44
Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m ² (ohne Hotel), 1. Hj. 2018	Commercial real estate floor space volumes in Germany in million m ² (excl. hotels), H1 2018
Abb. 18: S. 44	Fig. 18: p. 44
Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 1. Hj. 2018	Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H1 2018
Abb. 19: S. 44	Fig. 19: p. 44
Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 1. Hj. 2018	Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H1 2018
Abb. 20: S. 45	Fig. 20: p. 45
Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 1. Hj. 2018	Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H1 2018
Abb. 21: S. 45	Fig. 21: p. 45
German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten	German Property Index (GPI), total return by property segment
Abb. 22: S. 45	Fig. 22: p. 45
German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten	German Property Index (GPI), cashflow return by property segment

Glossar

— Glossary

Bruttoanfangsrendite (BAR)

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

Gross Initial Yield (GIY)

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

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

Total Return

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

Cashflow Return

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

Capital Growth Return

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

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

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

Total Return

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

Cash Flow Return

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

Capital Growth:

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

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

Kontakt, Copyright und Disclaimer

— Contact, Copyright and Disclaimer

Herausgeber

INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Geschäftsstelle der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Andreas Schulten
bulwiengesa AG
Wallstraße 61
10179 Berlin

Wissenschaftliche Bearbeitung, Datenhandling und Redaktion

Projektleitung

Tobias Kassner
bulwiengesa AG
Moorfuhrtweg 13
22301 Hamburg

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

Projektassistentz

Patrik Völtz
Daniel Sopka

Marktbericht Nr. 9, 1. Halbjahr 2018

Redaktionsschluss: 31.10.2018

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
Moorfuhrtweg 13
22301 Hamburg*

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

_Project Assistant

*Patrik Völtz
Daniel Sopka*

_Market Report No. 9, H1 2018

Editorial deadline: 10/31/2018

_Concept & Design

*elevenfifteen GmbH
elevenfifteen.de*

Copyright © 2018

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

Disclaimer

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

Copyright © 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:

