



INITIATIVE
UNTERNEHMENS
IMMOBILIEN

Transparenz auf dem
deutschen Markt
der Unternehmensimmobilien

*Transparency on
Germany's Industrial Real
Estate Market*

2. Halbjahr 2021 | *H2 2021*

MARKTBERICHT

MARKET REPORT

2. Halbjahr 2021 | H2 2021

DER MARKTBERICHT

THE MARKET REPORT

#16

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:

The INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN is a cooperation of:



AVENTOS



GARBE.
Industrial Real Estate



PALMIRA <> CAPITAL PARTNERS

SIEMENS

INHALT
TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY

- 2 Überblick Gesamtmarkt
Overview Total Market
- 4 Marktbericht Nr. 16
The Market Report No. 16

DIE MÄRKTE *THE MARKETS*

- 6 Der Investmentmarkt
The Investment Market
- 20 Der Vermietungsmarkt
The Letting Market
- 34 Fertigstellungen und Pipeline
Completions and Pipeline
- 36 Marktwerte und Flächenvolumen
Market-value and Floor Space
- 38 Was sind Unternehmensimmobilien?
What are Unternehmensimmobilien?

NACHWORT *POSTSCRIPT*

- 40 Hinweise zur Analyse
Notes on the Analysis
- 41 Abbildungsverzeichnis
List of Figures
- 42 Glossar
Glossary
- 44 Impressum
Imprint

ÜBERBLICK GESAMTMARKT OVERVIEW TOTAL MARKET

Unternehmensimmobilien mit großem Anteil am gewerblich-industriellen Immobilienmarkt

Um die von der Initiative Unternehmensimmobilien veröffentlichten Zahlen in den Gesamtkontext der Industrie- und Logistikimmobilien einzuordnen, werden zunächst die Marktkennzahlen zu Logistik- und Unternehmensimmobilien gleichermaßen genannt und in Relation zueinander gesetzt.

In der Abbildung O.1 sind die absoluten Transaktionsvolumina im Zeitverlauf getrennt nach Logistik- und Unternehmensimmobilien aufgezeigt. Die Kategorie der Logistikimmobilien setzt sich aus den Objektarten der Distributions- und Umschlagsimmobilien, der Hochregallager sowie der Kühl- und Tiefkühlager zusammen. In die Kategorie der Unternehmensimmobilien fallen die im vorliegenden

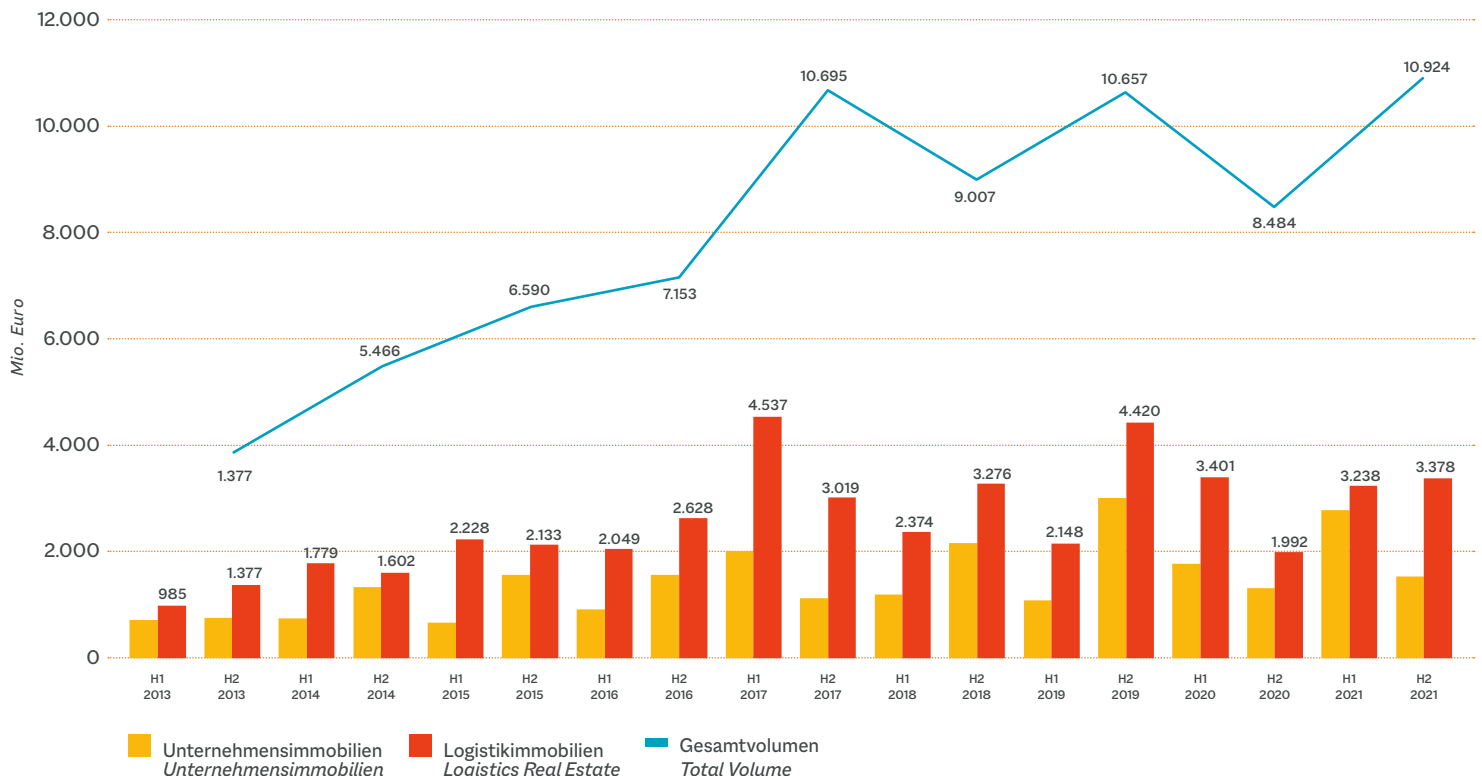
Unternehmensimmobilien with a large share of the industrial real estate market

In order to place the figures published by the Initiative Unternehmensimmobilien in the overall context of industrial and logistics real estate, the following section first provides key market figures for logistics and Unternehmensimmobilien in equal measure and sets them in relation to one another.

The figure shows the absolute transaction volumes over time, broken down into logistics and corporate real estate. The category of logistics properties comprises the property types of distribution and handling properties, high-bay warehouses and refrigerated and deep-freeze warehouses. The categories of Unternehmensimmobilien include the prop-

Abb. O.1: Übersicht Investmentvolumen und Flächenumsätze im Zeitverlauf

Fig. O.1: Overview of investment volume and take-up over time



Marktbericht analysierten Objektarten der Gewerbetypen, Lager-, und Produktions- und Transformationsimmobilien. Weitere Objektarten, wie die Industrieimmobilien, die emissionsreiche Produktion beinhalten oder auch Rechenzentren werden hierbei nicht berücksichtigt.

Der Anteil der Unternehmensimmobilien an der Gesamtheit von Logistik- und Unternehmensimmobilien lag fast durchgehend bei über einem Drittel im gesamten Zeitverlauf. Beide Immobilienkategorien erfreuen sich einer stetig wachsenden Beliebtheit als Anlageprodukt. Damit ist auch erkennbar, dass die Unternehmensimmobilien einen bedeutsamen Marktanteil eingenommen haben. Zusammen vereinen die Logistik- sowie Unternehmensimmobilien ein Investmentvolumen von über 10,9 Mrd. Euro im Jahr 2021.

Ein ähnliches Verhältnis zeigt sich bei den Vermietungsumsätzen. Im Jahr 2021 beliefen sich die Gesamtumsätze aus Logistik- und Unternehmensimmobilien auf rund 8,8 Mio. qm. Der Anteil der Unternehmensimmobilien an diesen lag in den letzten Jahren konstant bei etwa 30 %.

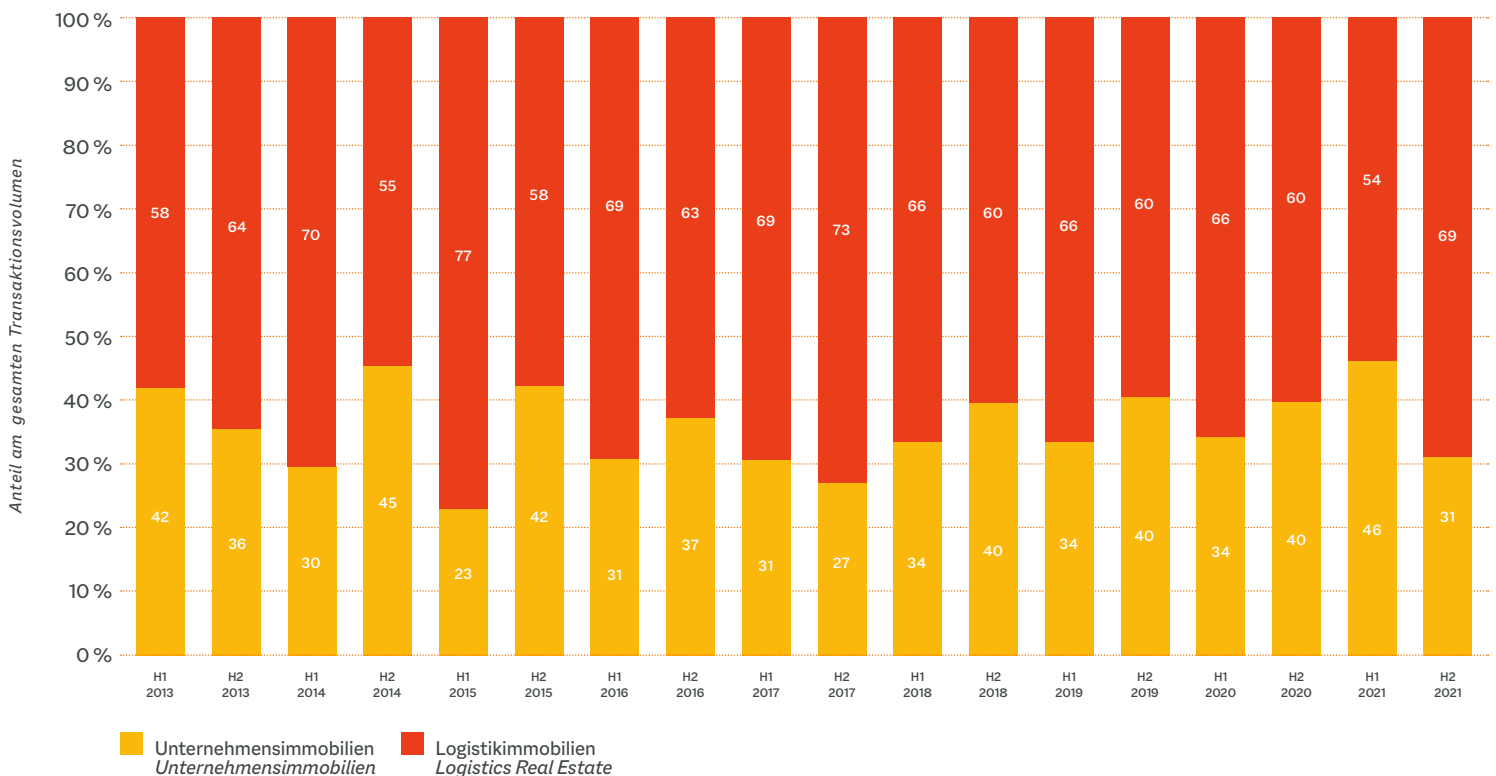
erty types of business parks, warehouse-, and light manufacturing- and converted properties analyzed in this market report. Other property types, such as industrial properties containing high-emission production or data centers, are not included here.

The share of Unternehmensimmobilien in the total of logistics and Unternehmensimmobilien was almost consistently above one third throughout the entire period. Both real estate categories are enjoying steadily growing popularity as investment products. This also shows that Unternehmensimmobilien have taken a significant share of the market. Together, logistics and Unternehmensimmobilien account for an investment volume of over EUR 10.9 billion in 2021.

A similar ratio can be seen in the take-up. In 2021, the total take-up from logistics and Unternehmensimmobilien amounted to around 8.8 million sqm. The share of Unternehmensimmobilien in this total has remained constant at around 30% in recent years.

Abb. O.2: Anteil von Logistik- und Unternehmensimmobilien an Gesamttransaktionen im Zeitverlauf

Fig. O.2: Overview of investment volume and take-up over time



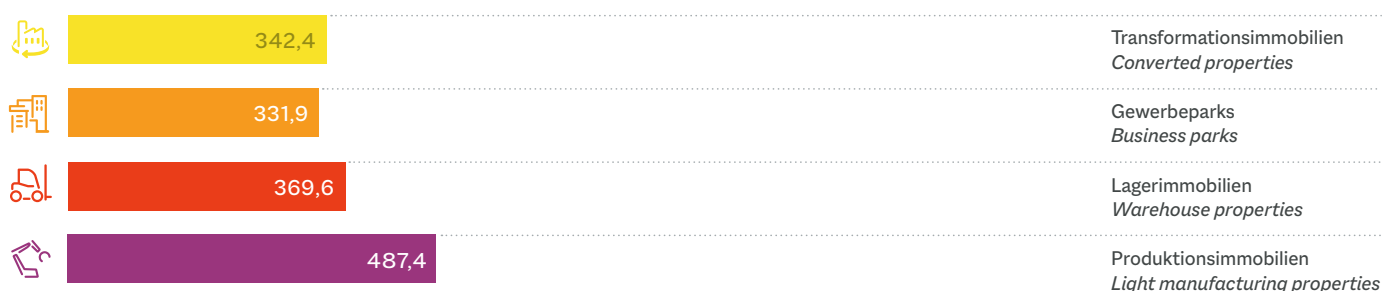
DER MARKTBERICHT

THE MARKET REPORT

#16

Abb. O.1: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2 Hj. 2021

Fig. O.1: Investment volume by property category, in million euros, H2 2021



Investitionsvolumen leicht rückläufig

Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien konnte das starke erste Halbjahr nicht bestätigen und verbuchte mit Ausnahme der Lagerimmobilien in allen Objektkategorien rückläufige Transaktionszahlen. Die Corona-bedingte, nachholende Entwicklung des ersten Halbjahres flaute somit etwas ab. In Hinblick auf das Gesamtjahr 2021 konnte dennoch ein Rekordinvestitionsvolumen von rund 4,3 Milliarden Euro verzeichnet werden. Die vielfältig und branchenübergreifend nutzbaren Unternehmensimmobilien erfreuen sich also weiterhin eines hohen Investoreninteresses. Insbesondere die anhaltende Nachfrage nach Transformationsimmobilien ist jedoch auch ein deutliches Anzeichen für die zunehmende Produktknappheit von Unternehmensimmobilien in Deutschland. Vor diesem Hintergrund und der Auswirkungen des Ukraine-Konflikts sowie steigender Bau- und Finanzierungskosten ist derzeit davon auszugehen, dass das Transaktionsvolumen zurückgehen wird. Das betrifft nicht nur die Logistik- und Unternehmensimmobilien, sondern gilt im aktuellen Marktumfeld für alle Assetklassen. Dabei sind Preisabschläge auch kurzfristig sehr wahrscheinlich.

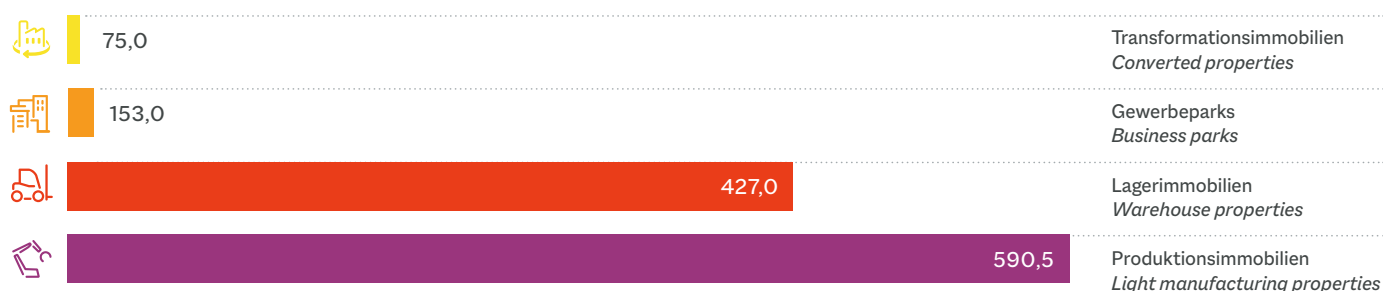
Investment volume declines slightly

The investment market for Unternehmensimmobilien was unable to confirm the strong first half-year and recorded declining transaction figures in all property categories with the exception of warehouse properties. The Corona-related catch-up development of the first half of the year thus slowed somewhat. Nevertheless, a record investment volume of around 4.3 billion euros was recorded for 2021 as a whole. Unternehmensimmobilien, which can be used in a wide range of sectors, therefore continues to enjoy high investor interest. However, the sustained interest in converted properties in particular is also a clear indication of the increasing product shortage of Unternehmensimmobilien in Germany. For the current year 2022, it can be assumed that the effects of the Ukraine conflict, rising construction and financing costs will lead to a turnaround, especially in the development of yields and rents.

Die anhaltende Flächenknappheit limitiert auch hier das Marktgeschehen.

Abb. 0.2: Flächenumsätze nach Objektkategorie in Tsd. qm, 2. Hj. 2021

Fig. 0.2: Take-ups by property type, in '000 m², H2 2021



The ongoing shortage of space is also limiting market activity in this area.

Mieten weiterhin stabil bis steigend

Die Flächenumsätze liegen im Vergleich zu den vergangenen Marktberichten auf einem insgesamt wesentlich höheren Niveau. Dies liegt an der Erweiterung des Auswertungsspektrums. Wurden in der Vergangenheit lediglich die gelieferten Flächenumsätze der Mitglieder der Initiative Unternehmensimmobilien berücksichtigt, werden nun die gesamten bekannten Flächenumsätze in Unternehmensimmobilien betrachtet. Das bulwiengesa-Research deckt deutschlandweit das Gros an Marktaktivitäten im Bereich der Vermietungen von Unternehmensimmobilien ab.

Gemäß der neuen Auswertung wurden im zweiten Halbjahr 2021 rund 1,24 Millionen Quadratmeter umgesetzt, beinahe die Hälfte davon in Produktionsimmobilien. Dies bedeutet in Summe einen leichten Rückgang im Vergleich zum ersten Halbjahr, in seiner Gesamtheit zeigt sich der Vermietungsmarkt über die letzten Jahre hinweg jedoch stabil. Die anhaltende Flächenknappheit limitiert auch hier das Marktgeschehen.

Rents remain stable to rising

The take-up figures for all years are at a much higher level compared with previous market reports. This is due to the expansion of the evaluation spectrum. Whereas in the past only the take-up figures supplied by the members of the Initiative Unternehmensimmobilien were taken into account, the entire known take-up in Unternehmensimmobilien is now considered. The bulwiengesa research covers the bulk of market activities in the area of lettings in Unternehmensimmobilien throughout Germany.

According to the new analysis, around 1.24 million square meters were letted in the second half of 2021, almost half of which was in light manufacturing properties. Overall, this represents a slight decline compared with the first half of the year, but the letting market as a whole has remained stable over the past few years. The ongoing shortage of space is also limiting market activity in this area.

DER INVESTMENTMARKT

THE INVESTMENT MARKET

Rekordumsatz trotz nachlassender Nachfrage im zweiten Halbjahr

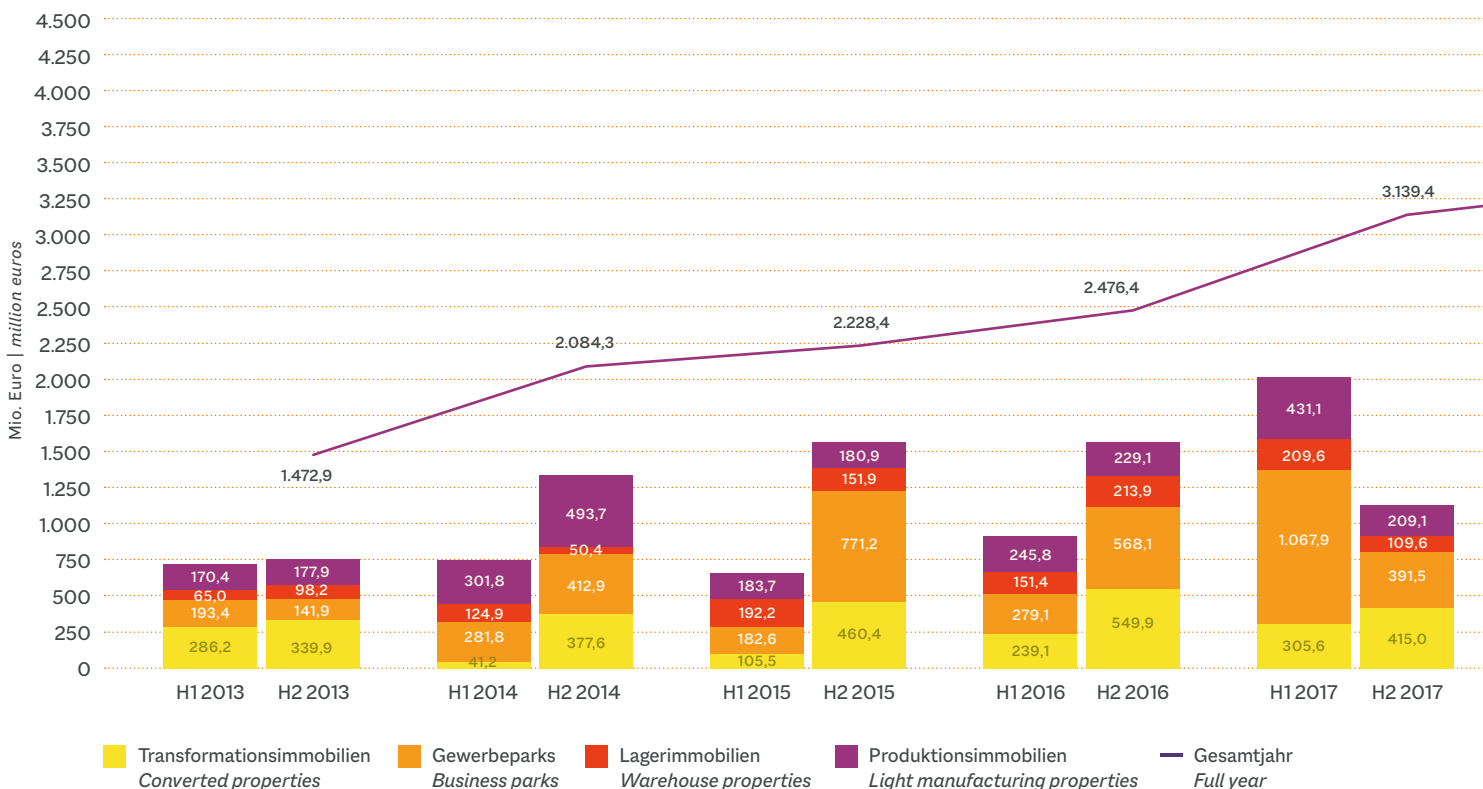
Auf den Corona-Schock des Jahres 2020 folgte im ersten Halbjahr 2021 ein starker Anstieg des Investitionsvolumens. Das zweite Halbjahr 2021 konnte nicht vollumfänglich daran anknüpfen, was sich in einem deutlich gesunkenen Investitionsvolumen niederschlägt. Während im ersten Halbjahr ein Transaktionsvolumen von annähernd 2,78 Mrd. Euro verzeichnet werden konnte, wurden im folgenden Halbjahr nur rund 1,53 Mrd. Euro umgesetzt. Ungeachtet dessen ist auf Jahressicht mit einem Investmentumsatz in Höhe von rund 4,3 Milliarden Euro ein Rekordergebnis zu verbuchen. Für das laufende Jahr 2022 ist auf dem Investmentmarkt assetklassenübergreifend eine größere Zurückhaltung erkennbar. Auch für Unternehmensimmobilien ist dies spürbar, wenngleich vor allem moderne Objekte weiterhin sehr nachgefragt sind. Für das Transaktionsvolumen wird vor diesem Hintergrund ein Wert unterhalb des Rekordniveaus von 2021, aber oberhalb des langjährigen Mittels erwartet.

No successful follow-up to the first investment half-year

The Corona shock in 2020 was followed by a sharp increase in investment volume in the first half of 2021. This can be assumed to be a catch-up development in response to the economic uncertainties at the start of the Corona pandemic. The second half of 2021 was not able to fully pick up on this, which is reflected in a significantly lower investment volume. While a transaction volume of almost 2.78 billion euros was recorded in the first half of the year, only around 1.53 billion euros was transacted in the following six months. Irrespective of this, a record result was achieved for the year as a whole, with investment turnover of around 4.3 billion euros. For the current year 2022, there are signs of greater restraint on the investment market across all asset classes. This is also noticeable in Unternehmensimmobilien, although demand for modern properties in particular remains strong. Against this backdrop, the transaction volume is expected to be below the record level of 2021, but above the long-term average.

Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro

Fig. 01: Investment volume by property category in million euros



Lagerimmobilien stärker gefragt als im ersten Halbjahr

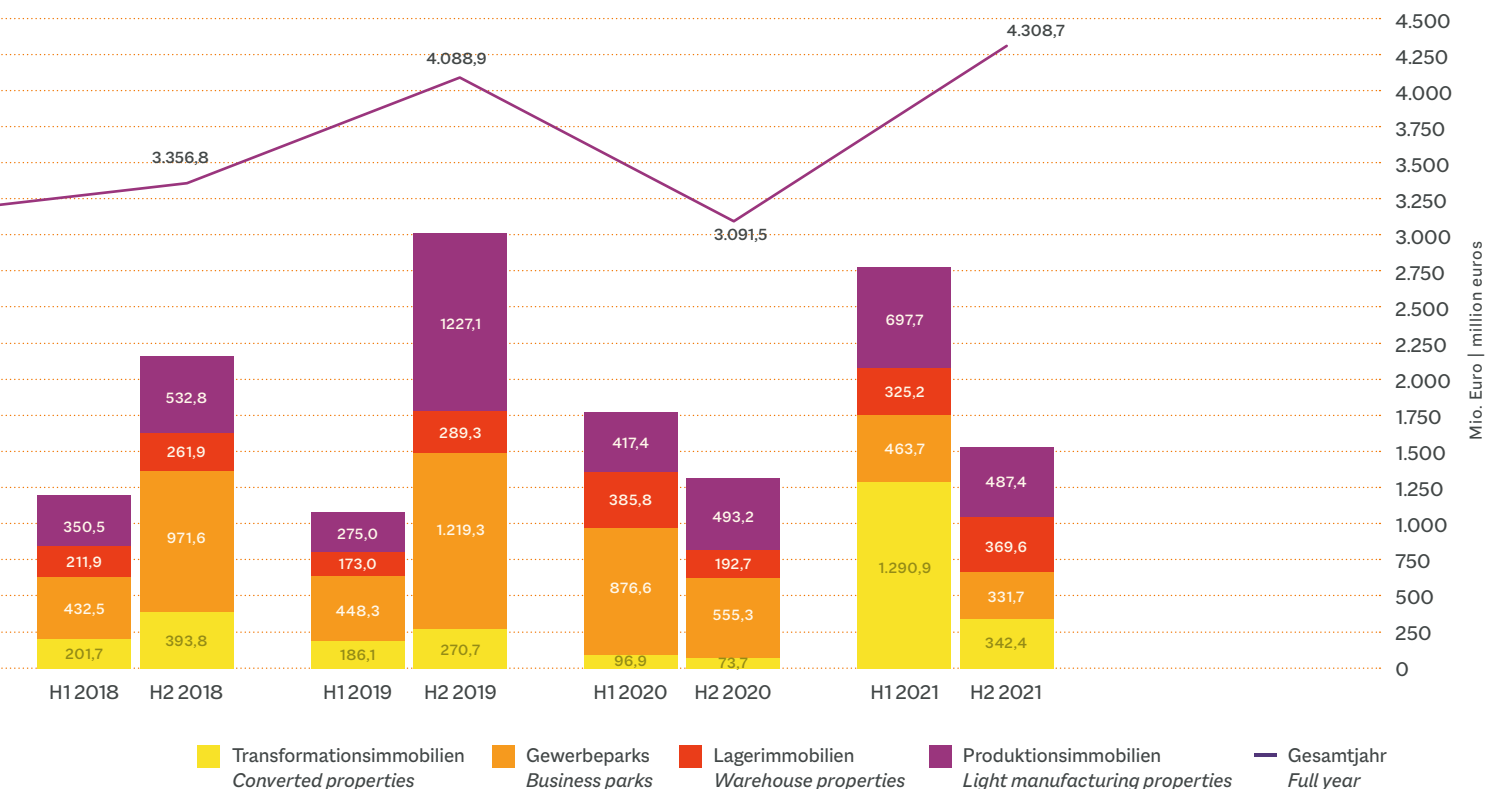
Betrachtet man die getätigten Investitionen nach Objektarten differenziert, so fällt auf, dass im zweiten Halbjahr des Jahres 2021 insbesondere die Lagerimmobilien zunehmend in der Gunst der Investoren standen. Das Investitionsvolumen belief sich im zweiten Halbjahr auf rund 370 Millionen Euro. Lagerimmobilien sind somit die einzige Objektklasse, die im insgesamt schwächeren zweiten Halbjahr, ein gestiegenes Investmentvolumen (+13,6 %) verzeichnen konnte. Ein höheres Investmentvolumen entfiel mit rund 487 Mio. Euro nur auf die Produktionsimmobilien, die, trotz eines Rückgangs um rund 43,2 %, zur volumenstärksten Objektklasse aufstiegen. Die im vorigen Halbjahr noch mit hohem Volumen gehandelten Transformationsimmobilien erreichten mit rund 342 Millionen Euro und einem Rückgang um 73 % lediglich noch den dritten Platz. Hier sollte jedoch erwähnt werden, dass das starke Ergebnis aus dem ersten Halbjahr insbesondere durch einen Einzeldeal getrieben war. An vierter Stelle liegen die Gewerbeparks, die einen Umsatz von rund 332 Mio. Euro

Business parks also still in demand

Looking at the investments made differentiated by property type, it is noticeable that warehouse properties in particular were increasingly in investors' favor in the second half of 2021. The investment volume amounted to around 370 million euros in the second half of the year. Warehouse properties are thus the only property class that recorded an increase in investment volume (+13.6 %) in the generally weaker second half of the year. A higher investment volume of around 487 million euros was only attributable to light manufacturing properties, which, despite a decline of around 43.2 %, rose to become the property class with the highest volume. The converted properties, which were still traded at a high volume in the previous half year, only reached third place with around 342 million euros and a decline of 73 %. However, it should be mentioned here that the strong result from the first half of the year was driven in particular by a single deal. In fourth place are the business parks, which achieved sales of around 332 million euros.

Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro

Fig. 01: Investment volume by property category in million euros



Spezialfonds weiterhin wichtigste Käufergruppe

Wie bereits im ersten Halbjahr, stellten auch im zweiten Halbjahr des Jahres 2021 die Spezialfonds die größte Käufergruppe dar. Ein Ankaufsvolumen in Höhe von rund 454 Millionen bedeutet jedoch einen Rückgang um rund 63 %, verglichen mit dem ersten Halbjahr 2021. In geringem Abstand folgen, mit einem Volumen von rund 419 Mio. Euro, die Asset-/Fondsmanager und Private Equity-Investoren. Beide Akteursgruppen erreichten somit Ergebnisse, die merklich über dem jeweiligen 5-Jahres-Median liegen. Mit großem Abstand liegen die Projektentwickler mit 173 Mio. Euro an dritter Stelle. Auf der Verkäuferseite des Transaktionsmarktes waren im zweiten Halbjahr 2021 mit rund 399 Mio. Euro die Projektentwickler und Bauträger volumenstärkste Akteursgruppe, knapp gefolgt von den Sonstigen Akteuren, die Verkäufe in Höhe von annähernd 350 Mio. Euro tätigten. Ihre Transaktionsvolumina lagen somit ebenfalls deutlich über dem entsprechenden 5-Jahres-Median. Mit rund 234 Mio. Euro folgen die Eigennutzer/Industrie auf Rang drei. Sie erreichten somit ebenfalls ein Verkaufsergebnis oberhalb des 5-Jahres-Medians.

Institutional funds remain most important buyer group

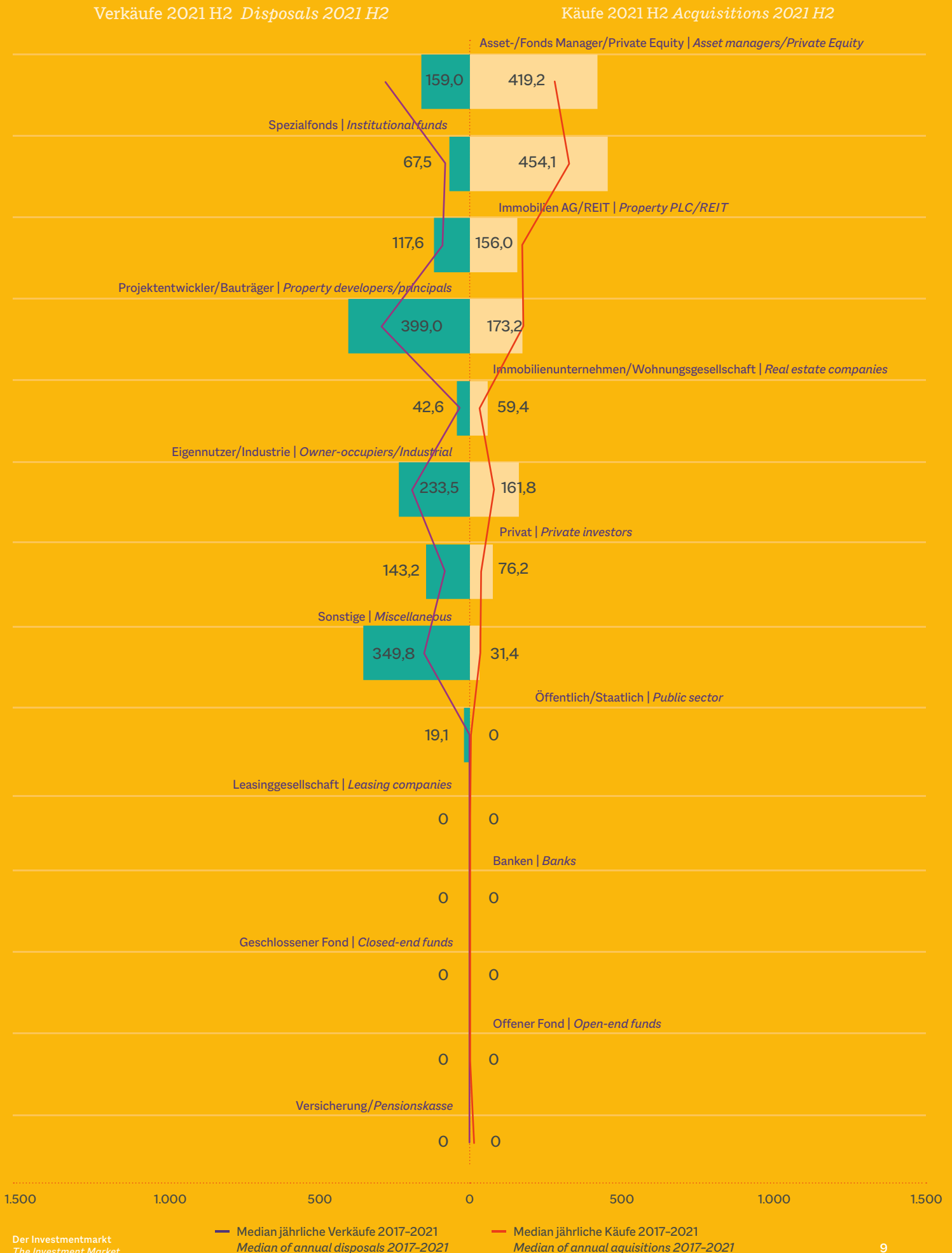
As in the first half of the year, special funds were the largest buyer group in the second half of 2021. However, an investment volume of around 454 million euros represents a decline of around 63 % compared with the first half of 2021. Asset managers / Private equity investors follow at a small distance with a volume of around 419 million euros. Both groups of players thus achieved results that are significantly above the respective 5-year median. Property developers are in third place by a wide margin with 173 million euros. On the seller side of the transaction market, Property developers and Principals were the highest-volume group of players in the second half of 2021 with a volume of around 399 million euros, closely followed by other players, who made sales of almost 350 million euros. Their transaction volumes were therefore also significantly above the corresponding 5-year median. With sales worth around 234 million euros, Owner-occupiers/Industrials follow in third place. They therefore also achieved a sales result above the 5-year median.

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

Quelle Source: Deutsche Industrie REIT-AG



Abb. 02: Käufe und Verkäufe nach Akteuren in Mio. Euro
Fig. 02: Acquisitions and disposals by type of player in million euros



Portfoliotransaktionen sind weiterhin rar

Bereits im ersten Halbjahr fiel der Anteil der Einzeltransaktionen am Gesamttransaktionsvolumen mit über 98 % extrem hoch aus. Im zweiten Halbjahr 2021 war dieser Anteil zwar minimal rückläufig, erreichte dennoch annähernd 98 %. Diese Entwicklung kann auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden. Zum einen kann die Dominanz von Einzeltransaktionen im Sinne einer Konsolidierung des Marktes betrachtet werden, bei dem Aufkäufe für die zukünftige Bündelung von Portfolios stattfinden. Als gewichtigster Grund kann vermutlich jedoch der Angebotsmangel am Markt genannt werden, die einen großen Aufkauf derzeit nicht zulässt. Auch in Zukunft dürfte der deutlich überwiegende Anteil des Transaktionsvolumens auf Einzeldeals entfallen.

Portfolio transactions remain rare

In the first half of the year, the share of single transactions in the total transaction volume was already extremely high at over 98 %. In the second half of 2021, this share declined minimally, but still reached almost 98 %. This development can be attributed to various causes. On the one hand, the dominance of individual transactions can be seen in the sense of a consolidation of the market, in which purchases for the future bundling of portfolios take place. The most important reason, however, is probably the continuing shortage of products on the market, which does not currently permit largescale buying. Overall, this trend is likely to continue in the future.

Abb. 03: Investmentvolumen nach Art der Transaktion

Fig. 03: Investment volume by type of transaction



Zunehmende Ankaufsaktivitäten nord-amerikanischer Akteure

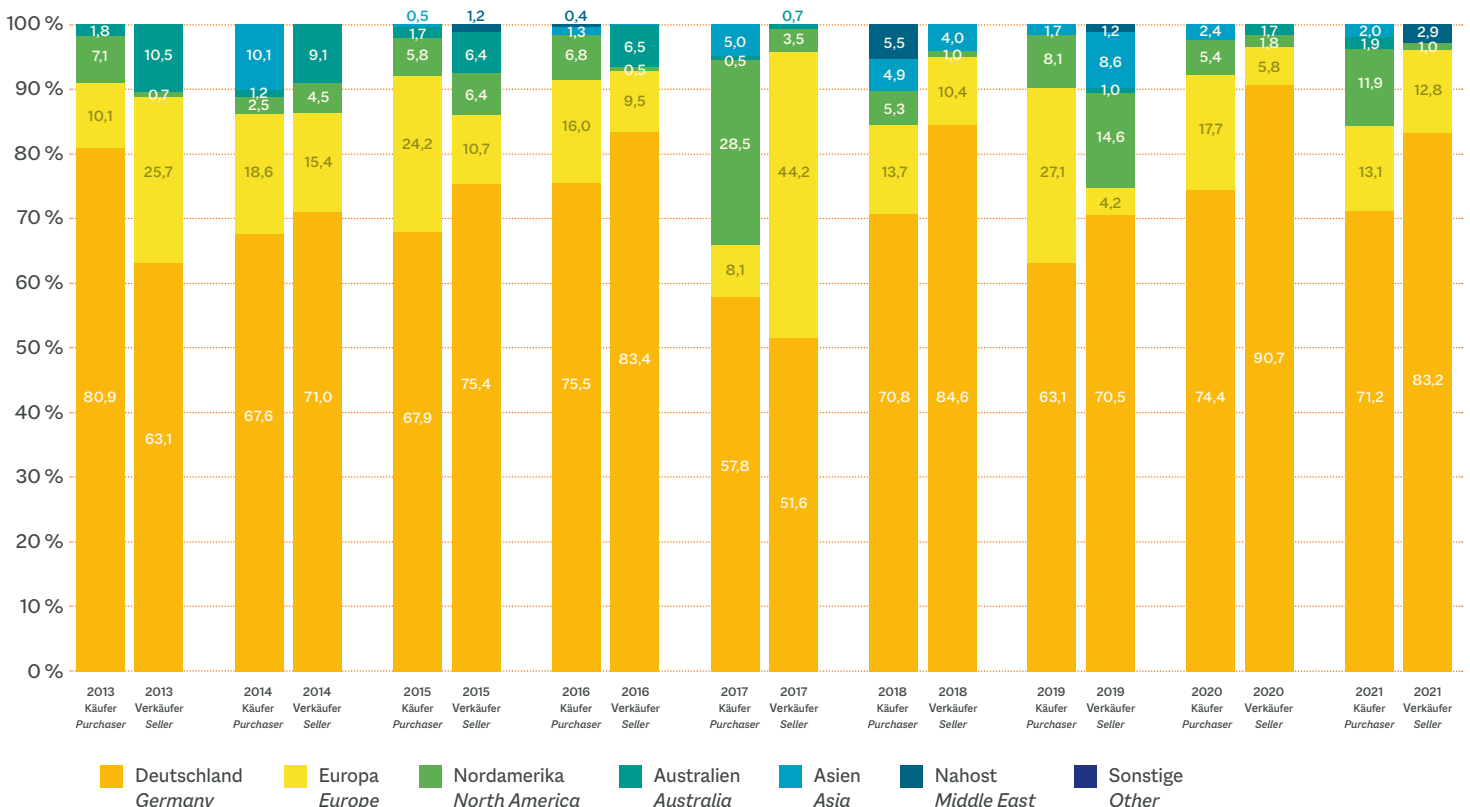
Auch im zweiten Halbjahr 2021 war eine Zurückhaltung ausländischer Investoren in Deutschland erkennbar. Rund 83 % der Verkäufer sind Marktakteure aus Deutschland. Auf der Käuferseite stammten rund 71 % der Investoren aus Deutschland. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies, bezogen auf die deutschen Investoren, einen Rückgang um rund 3,2 % auf Käuferseite sowie um 7,4 % auf Verkäuferseite. Die Käufe von europäischen Akteuren waren mit einem Minus von ebenfalls rund 4,7 % rückläufig, die Verkäufe europäischer Akteure legten binnen Jahresfrist jedoch um rund 7,0 % zu. Im Vergleich zum Vorjahr waren, mit einem Plus von annähernd 6,5 %, nordamerikanische Akteure wieder deutlich stärker als Käufer auf dem deutschen Markt für Unternehmensimmobilien aktiv. Insgesamt schlossen sie mit 11,9 % des Ankaufsvolumens im Jahr 2021 fast zu den europäischen Akteuren auf, die 13,1 % des Volumens verantworteten. Mit einem Anteil von rund 1 % an den Gesamtverkäufen zeigten sich die nordamerikanischen Akteure auf der Verkäuferseite hingegen zurückhaltend. Australien, Asien, Nahost sowie die übrigen Weltregionen spielen auf dem Markt weiterhin nur eine stark untergeordnete Rolle.

Increasing purchasing activities by North American players

Restraint on the part of foreign investors in Germany was also evident in the second half of 2021. Around 83 % of sellers are market players from Germany. On the buyer side, around 71 % of investors are from Germany. Compared with the previous year, this represents a decline of around 3.2 % on the buyer side and 7.4 % on the seller side in terms of German investors. Purchases by European players were also down by around 4.7 %, but sales by European players increased by around 7.0 % over the year. Compared with the previous year, North American players were again much more active as buyers on the German Unternehmensimmobilien market, with an increase of almost 6.5 %. Overall, with 11.9 % of the purchasing volume in 2021, they almost caught up with the European players, who were responsible for 13.1 % of the volume. However, with a share of around 1 % of total sales, North American players were restrained on the sell-side. Australia, Asia, the Middle East and the other regions of the world continue to play only a very minor role in the market.

Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure

Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players



Unternehmensimmobilien gehen gestärkt aus der Krise hervor

Die Assetklasse der Logistikimmobilien hat seit der Corona-Pandemie einen starken Bedeutungszuwachs erfahren. Im Zuge dessen wuchs auch die Bekanntheit der artverwandten Unternehmensimmobilien am Investmentmarkt. Die Assetklasse der „Industrial-Immobilien“ wird für einen erweiterten Investorenkreis immer interessanter. Im Gegensatz zu Logistikimmobilien haben Unternehmensimmobilien jedoch oft eine stärkere urbane Ausrichtung und

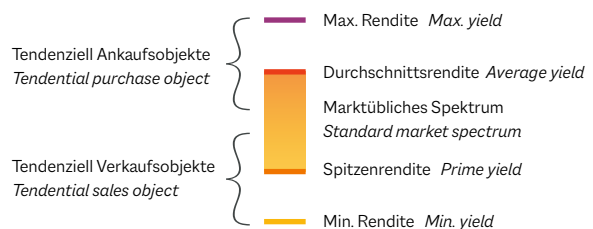
Unternehmensimmobilien emerge stronger from the crisis

Since the Corona pandemic, the importance of the logistics real estate asset class has risen sharply. As a result, related Unternehmensimmobilien have also become better known on the investment market. The asset class of "industrial real estate" is becoming increasingly interesting for a wider circle of investors. In contrast to logistics real estate, however, Unternehmensimmobilien often have a stronger urban orientation and tend to be found in

Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie

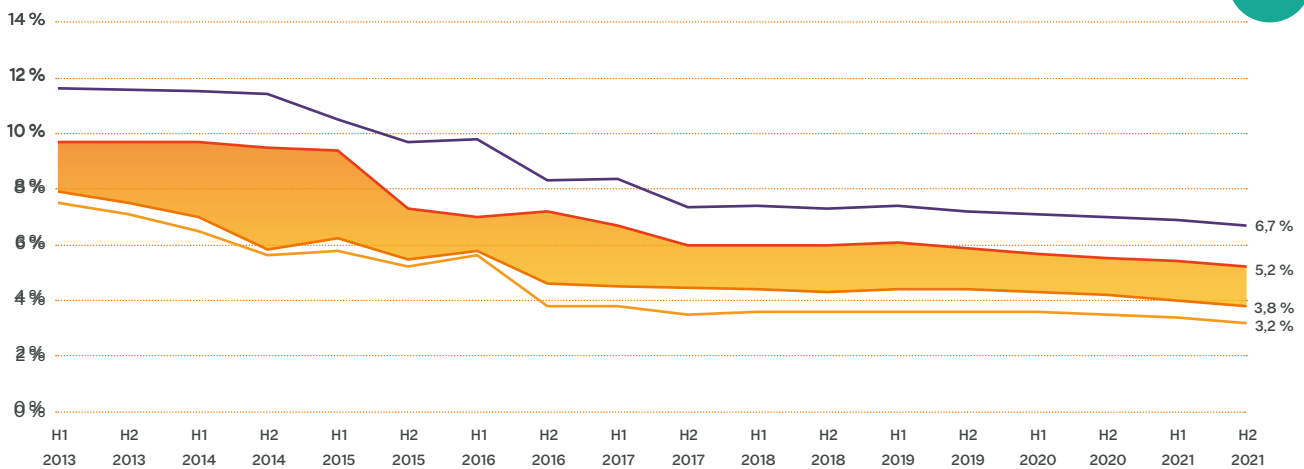
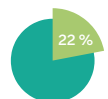
Fig. 05: Gross initial yields* by property category

* 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.



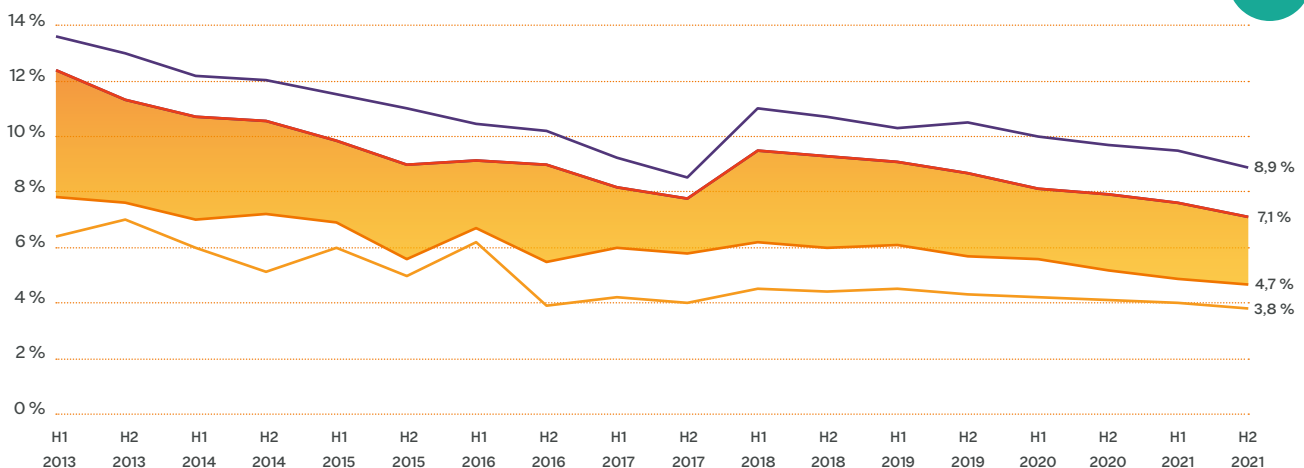
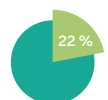
Transformationsimmobilien *Converted properties*

Relativer Anteil des Transaktionsvolumens am Gesamtvolumen
Relative share of transaction volume in total volume



Gewerbeparks *Business parks*

Relativer Anteil des Transaktionsvolumens am Gesamtvolumen
Relative share of transaction volume in total volume

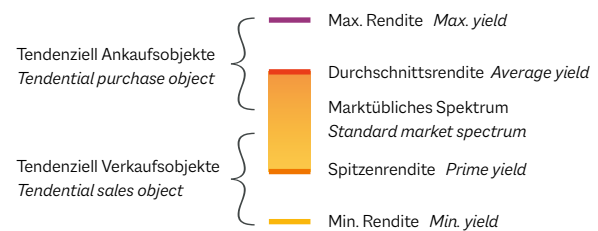


sind meist eher in städtischen Lagen vorzufinden. Dieser Umstand macht ein Ausweichen auf sogenannte Second-Tier-Locations in weniger etablierten Lagen schwieriger als bei Logistikimmobilien und befeuert somit den Produktmangel am Markt für Unternehmensimmobilien. Die im Folgenden dargestellten Renditen beziehen sich auf Gesamtdeutschland und zeigen demnach auch eine große Varianz. Insgesamt macht sich weiterhin bei allen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien eine Tendenz der fallenden Rendite bemerkbar.

city locations. This circumstance makes it more difficult to switch to so-called second-tier locations in less established locations than is the case with logistics real estate, thus creating an increasing product shortage in the market for Unternehmensimmobilien. The yields shown below refer to Germany as a whole and therefore also show a large variance. Overall, a downward trend in yields continues to be evident in all property categories of Unternehmensimmobilien..

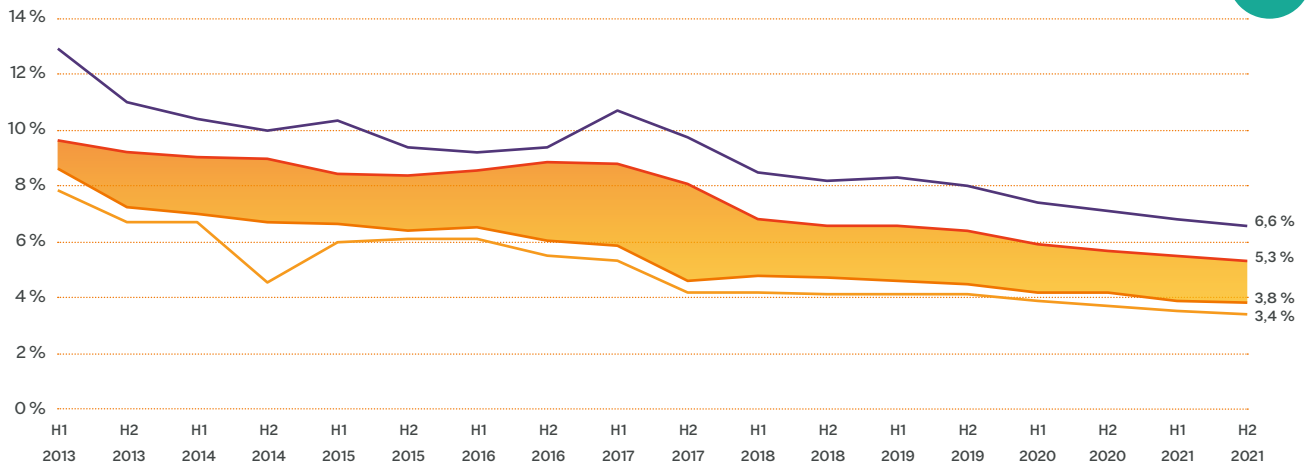
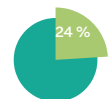
Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie

Fig. 05: Gross initial yields by property category*



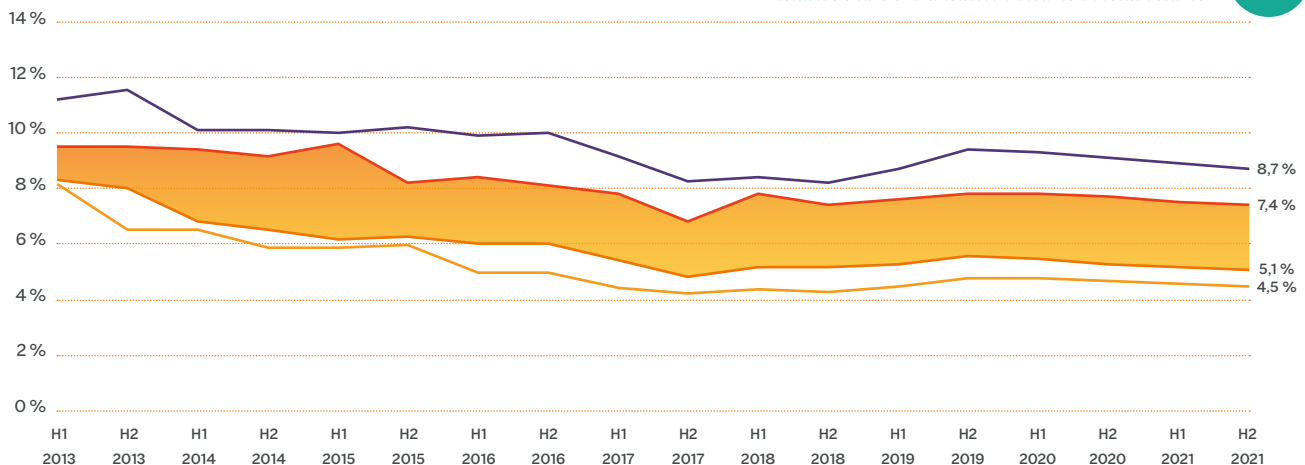
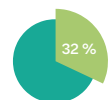
Lagerimmobilien *Warehouse properties*

Relativer Anteil des Transaktionsvolumens am Gesamtvolumen
Relative share of transaction volume in total volume



Produktionsimmobilien *Light manufacturing properties*

Relativer Anteil des Transaktionsvolumens am Gesamtvolumen
Relative share of transaction volume in total volume

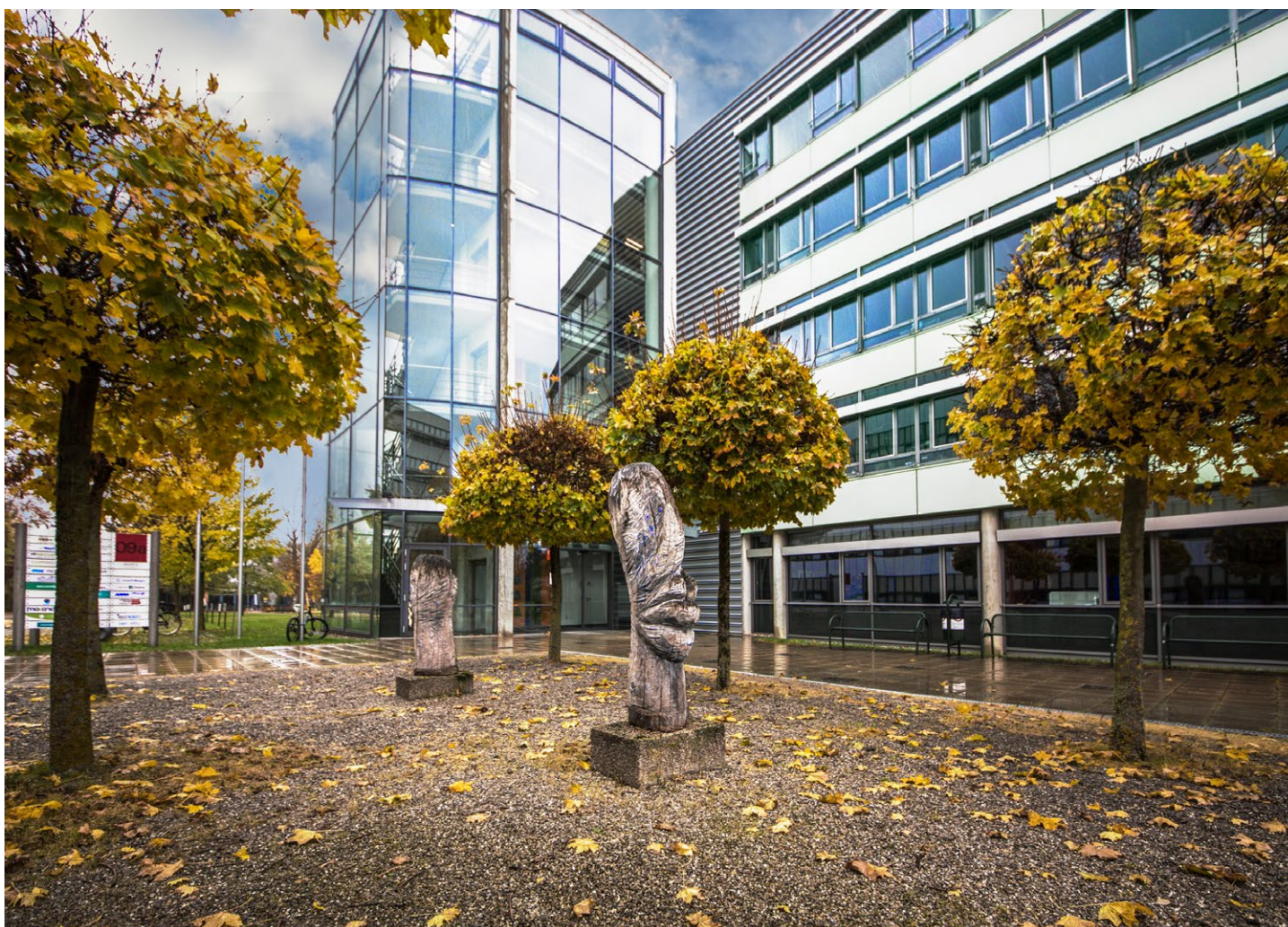


Kaufpreissteigerungen bei Gewerbeparks führen zu sinkenden Renditen

Im zweiten Halbjahr 2021 war eine Abnahme der Renditen von Unternehmensimmobilien erkennbar. Bei den Transformationsimmobilien sank die Durchschnittsrendite im zweiten Halbjahr um 20 Basispunkte auf 5,2 %. Auch die Spitzenrendite der Transformationsimmobilien sank erneut um 20 Basispunkte auf 3,8 % und liegt somit unter der 4 %-Marke. In der Kategorie der Gewerbeparks sank die Spitzenrendite ebenfalls um 20 Basispunkte und lag im zweiten Halbjahr 2021 bei 4,7 %. Noch eklatanter ist der Rückgang bei der Durchschnittsrendite der Gewerbeparks. Die Rendite ist um 50 Basispunkte, auf 7,1 %, zurück gegangen. Diese Entwicklung deutet an, dass sich insbesondere Gewerbeparks weiterhin steigender Beliebtheit erfreuen, die auch durch die Corona-Pandemie nicht getrübt werden konnte. Seit dem ersten Halbjahr 2019 sinkt die Durchschnittsrendite der Objektkategorie Gewerbeparks kontinuierlich und erreichte somit im abgelaufenen Halbjahr ihren vorläufigen Tiefststand.

Business parks particularly affected by falling yields

In the second half of 2021, a decline in Unternehmensimmobilien yields was discernible. For converted properties, the average yield fell by 20 basis points to 5.2 % in the second half of the year. The prime yield of converted properties also fell again by 20 basis points to 3.8 % and is thus below the 4 % mark. In the business park category, the prime yield also fell by 20 basis points to 4.7 % in the second half of 2021. The decline in average rents for business parks is even more glaring. Yields declined by 50 basis points, to 7.1 %. This development indicates that business parks in particular continue to enjoy rising popularity, which has not been dampened by the Corona pandemic. Since the first half of 2019, the average yield of the business park property category has been falling continuously and thus reached its lowest level for the time being in the past six months.



Außenaufnahme der Büroeinheiten eines Gewerbeparks Exterior view of the office units of a business park

Quelle Source: Corestate © projektmc



Außenansicht des Loftwerk in Nürnberg Exterior of the Loftwerk in Nuremberg

Quelle Source: Investa © Andreas Vallbracht

Durchschnittsrendite bei Lagerimmobilien weiter gesunken

Bei den Lagerimmobilien sank die Durchschnittsrendite auf das Niveau von 5,3 %, während die Spitzenrendite im zweiten Halbjahr um 10 Basispunkte zurückging und infolgedessen bei 3,8 % lag. Einen ähnlich starken Rückgang verzeichnete die Durchschnittsrendite bei den Produktionsimmobilien, die Ende 2021 einen Wert von 7,4 % erreichte. Die Spitzenrendite der Produktionsimmobilien ging leicht, um 10 Basispunkte, auf 5,1 %, zurück. Die geringe Renditekompression bei Produktionsimmobilien ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass diese durch die wirtschaftliche Unsicherheit des verarbeitenden Gewerbes höhere Risiken als beispielsweise heterogen nutzbare Gewerbeparks aufweisen. Vor dem Hintergrund der derzeitigen Rahmenbedingungen, muss für das Jahr 2022 von einer Trendumkehr bei der Renditeentwicklung ausgegangen werden. Die steigenden Zinsen, sinkende Liquidität und ein komplexeres Finanzierungsumfeld werden zu spürbaren Abschlägen bei den Kaufpreiskriterien führen. Für Core und Core+ Objekte werden aktuell Abschläge von 2 bis 3 Kaufpreiskriterien erwartet. Bei Value-Add Investments sogar noch mehr.

Average yield for warehouse properties falls further

For warehouse properties, the average yield fell to the level of 5.3 %, while the prime yield declined by 10 basis points in the second half of the year and consequently stood at 3.8%. A similarly sharp decline was seen in the average yield of light manufacturing properties, which reached a level of 7.4 % at the end of 2021. The prime yield of light manufacturing properties declined slightly, by 10 basis points, to 5.1 %. The low yield compression for light manufacturing properties is partly due to the fact that they are subject to higher risks than, for example, heterogeneous-use business parks due to the economic uncertainty of the manufacturing sector.

Against the backdrop of the current conditions, a trend reversal in the development of yields must be assumed for 2022. Rising interest rates, falling liquidity and a more complex financing environment will lead to noticeable discounts in purchase price factors. For core and core+ properties, discounts of 2 to 3 purchase price factors are currently expected. For value-add investments even more.

Investitionsschub im Südwesten

Im zweiten Halbjahr 2021 konnte die Region Süd mit 464,2 Mio. Euro ein deutlich stärkeres Halbjahresergebnis verzeichnen als die übrigen Teilmärkte. Anteilig entfielen somit rund 30 % des gesamten Investmentvolumens in Höhe von rund 1,53 Mrd. Euro auf die Region Süd. Mit deutlichem Abstand folgt die Region Berlin & Umland, auf die rund 270 Mio. Euro, beziehungsweise 17,7 % der Gesamtinvestitionen entfallen. An dritter Stelle folgt der Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar, in dem im zweiten Halbjahr Käufe in Höhe von rund 291 Mio. Euro verzeichnet wurden. In Kombination mit dem starken Halbjahresergebnis des Teilmarkts Stuttgart und Umland bleibt festzuhalten, dass insbesondere der Südwesten Deutschlands in der zweiten Jahreshälfte 2021 ein reges Transaktionsgeschehen verzeichnen konnte. Die entsprechenden Regionen eint die hohe Dichte von Branchen des Verarbeitenden Gewerbes in der regionalen Wirtschaftsstruktur. Diese deutliche industrielle Prägung konnte auch im Zuge der rückläufigen konjunkturellen Ungewissheit zu einer stabilen Basis beitragen.

Nachlassende Investmentnachfrage in den Metropolen

Das rückläufige Investitionsvolumen im zweiten Halbjahr 2021 macht sich besonders in den großen Metropolen und deren Umland bemerkbar. Sowohl in Berlin (- 50,6 %), als auch in Hamburg (- 45,5 %) und München (- 91,5 %) waren deutlich niedrigere Volumina zu verzeichnen als noch im ersten Halbjahr. Dies kann als direkte Folge der zunehmenden Flächenknappheit in den Ballungsräumen, rund um die drei bevölkerungsreichsten Städte Deutschlands, verstanden werden. Ein gegenläufiges Ergebnis konnte hingegen der Teilmarkt Stuttgart und Umland verbuchen. Im ersten Halbjahr 2021 lag das Investitionsvolumen dort bei lediglich rund 8 Mio. Euro, im darauffolgenden Halbjahr lag das Ergebnis rund 170 Mio. Euro darüber. Das im Vergleich zum ersten Halbjahr niedrigere Gesamtinvestmentvolumen macht sich jedoch auch auf dem Transaktionsmarkt weiterer Regionen bemerkbar. Die Regionen West (- 91,2 %), Ost (- 75,5 %) sowie der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr (- 27,5 %) verzeichnen teils ähnliche Investitionsrückgänge wie die großen Metropolen und deren Umland. Positive Entwicklungen waren, neben Stuttgart und Umland, jedoch auch in der Region Süd (+ 61,3 %) sowie im Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar (+ 91,3 %) zu verzeichnen.

Investment thrust in the southwest

In the second half of 2021, the Southern region posted a significantly stronger half-year result of 464.2 million euros than the other submarkets. The South region thus accounted for around 30 % of the total investment volume of around 1.53 billion euros. The Berlin and greater area region follows at a considerable distance, accounting for around 270 million euros or 17.7 % of total investments. In third place comes the Rhine-Main-Neckar conurbation, where purchases totaling around 291 million euros were recorded in the second half of the year. In combination with the strong half-year result for the Stuttgart and surrounding area submarket, it can be seen that southwestern Germany in particular posted good results in the second half of 2021. The regions in question are united by the high density of manufacturing industries in the regional economic structure. This clear industrial character contributed to a stable basis, even in the face of declining economic uncertainty.

Declining investment demand in the metropolises

The decline in investment volumes in the second half of 2021 was particularly noticeable in the major cities and their greater areas. Berlin (- 50.6 %), Hamburg (- 45.5 %) and Munich (- 91.5 %) all recorded significantly lower volumes than in the first half of the year. This can be understood as a direct consequence of the increasing shortage of space in the conurbations around Germany's three most populous cities. By contrast, the submarket of Stuttgart and the greater area recorded a contrary result. In the first half of 2021, the investment volume there was only around 8 million euros, while in the following six months the result was around 170 million euros higher. However, the lower total investment volume compared with the first half of the year is also reflected in the transaction market in other regions. The West (- 91.2%), East (- 75.5%) and Rhine-Ruhr conurbations (- 27.5%) regions in part recorded similar investment declines to the major metropolises and their surrounding areas. In addition to Stuttgart and greater area, however, positive developments were also recorded in the southern region (+ 61.3 %) and in the Rhine-Main-Neckar conurbation (+ 91.3 %).

Abb. O6: Investmentvolumen nach Region

Fig. O6: Investment volume by region

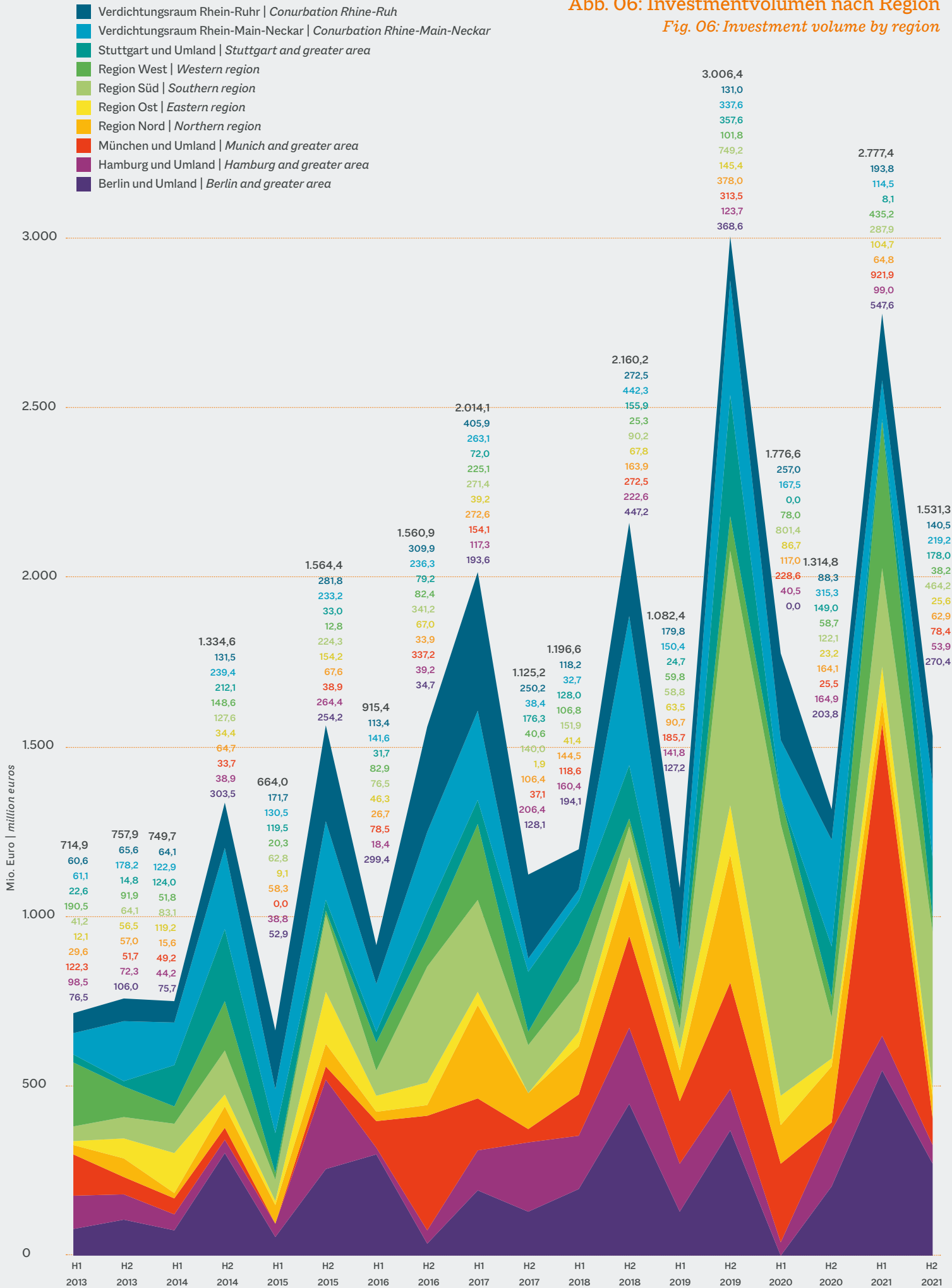


Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie

Fig. 07: Regional distribution of investments by property category

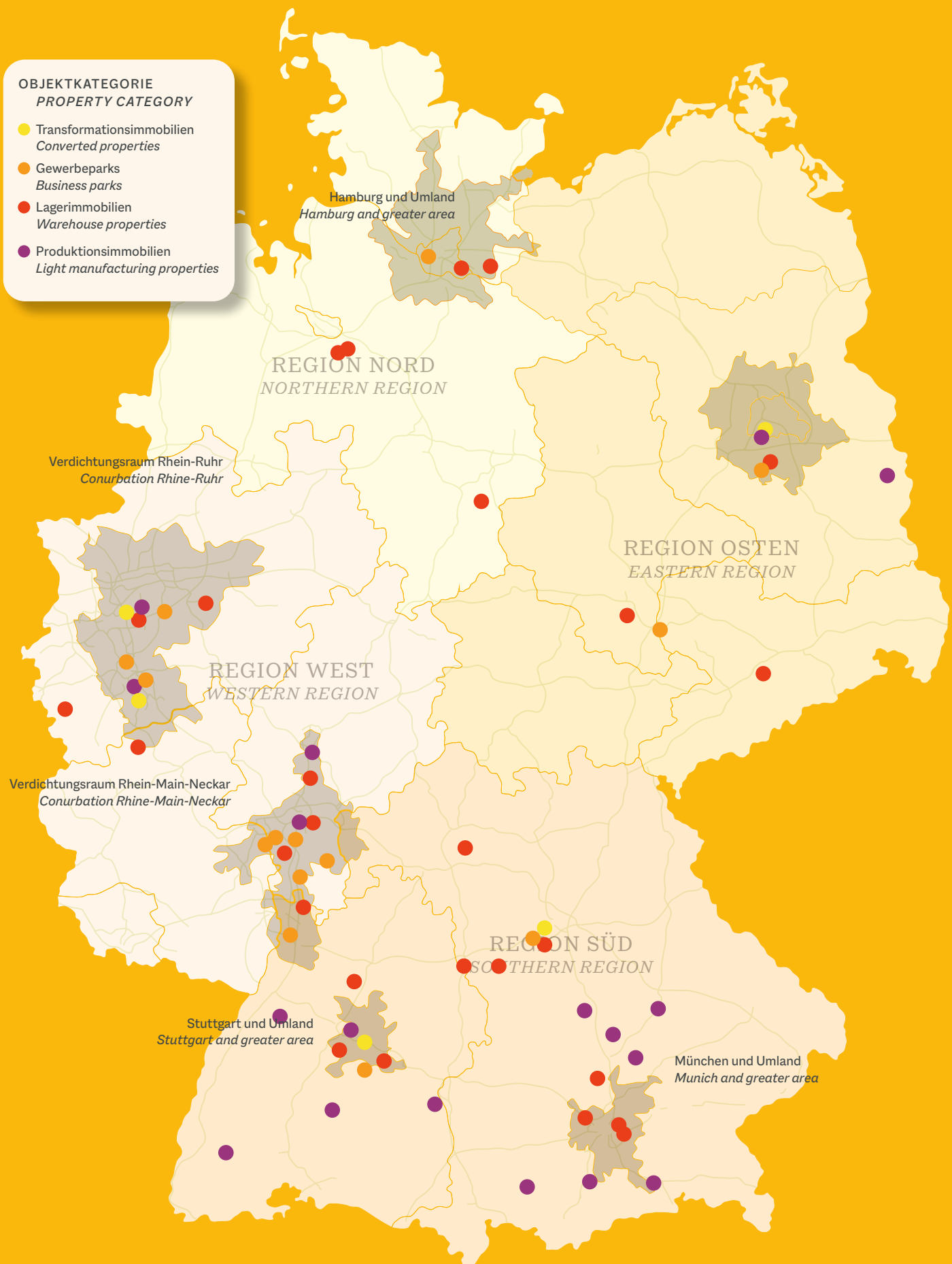
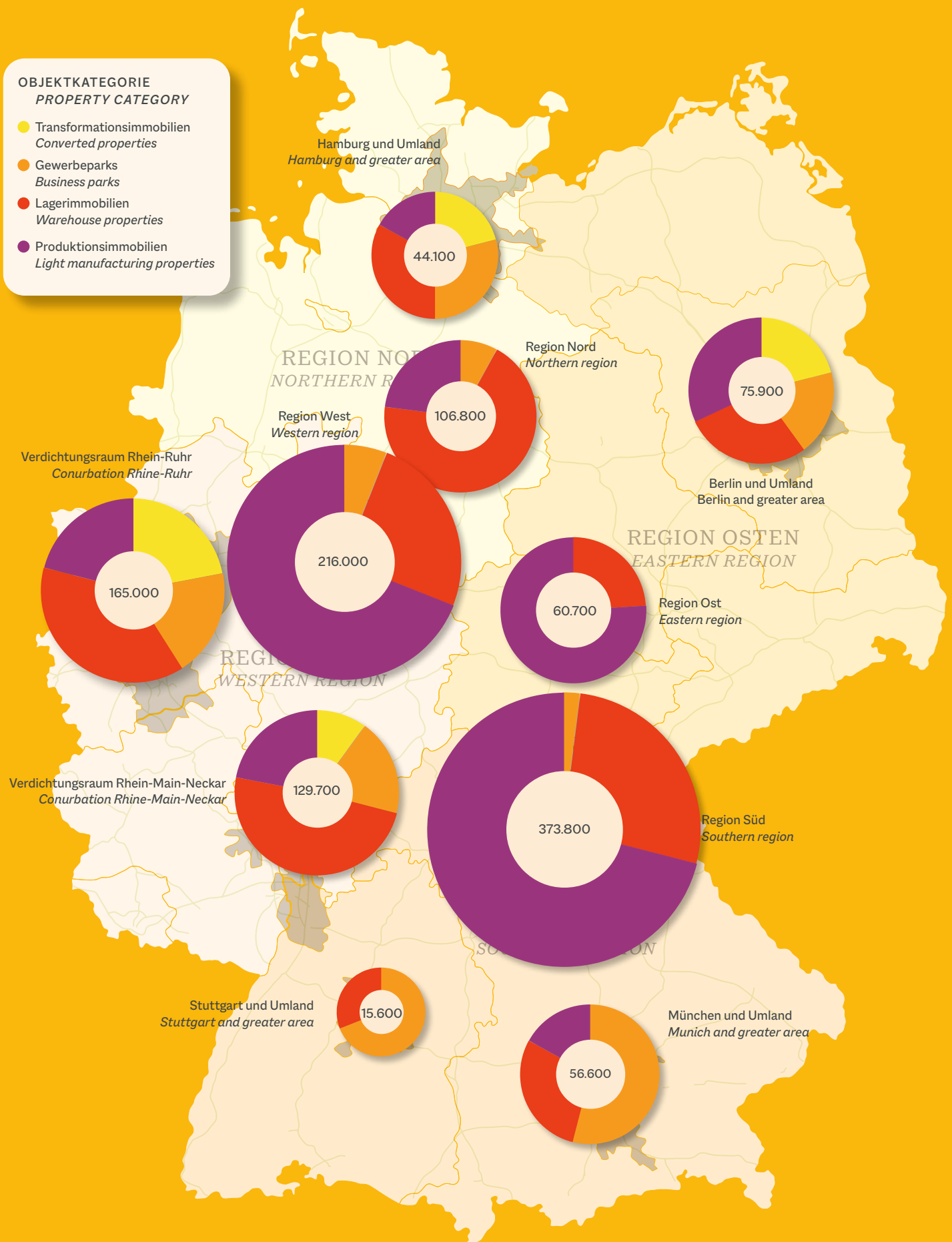


Abb. 08: Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie
Fig. 08: Regional distribution of take-ups by property type

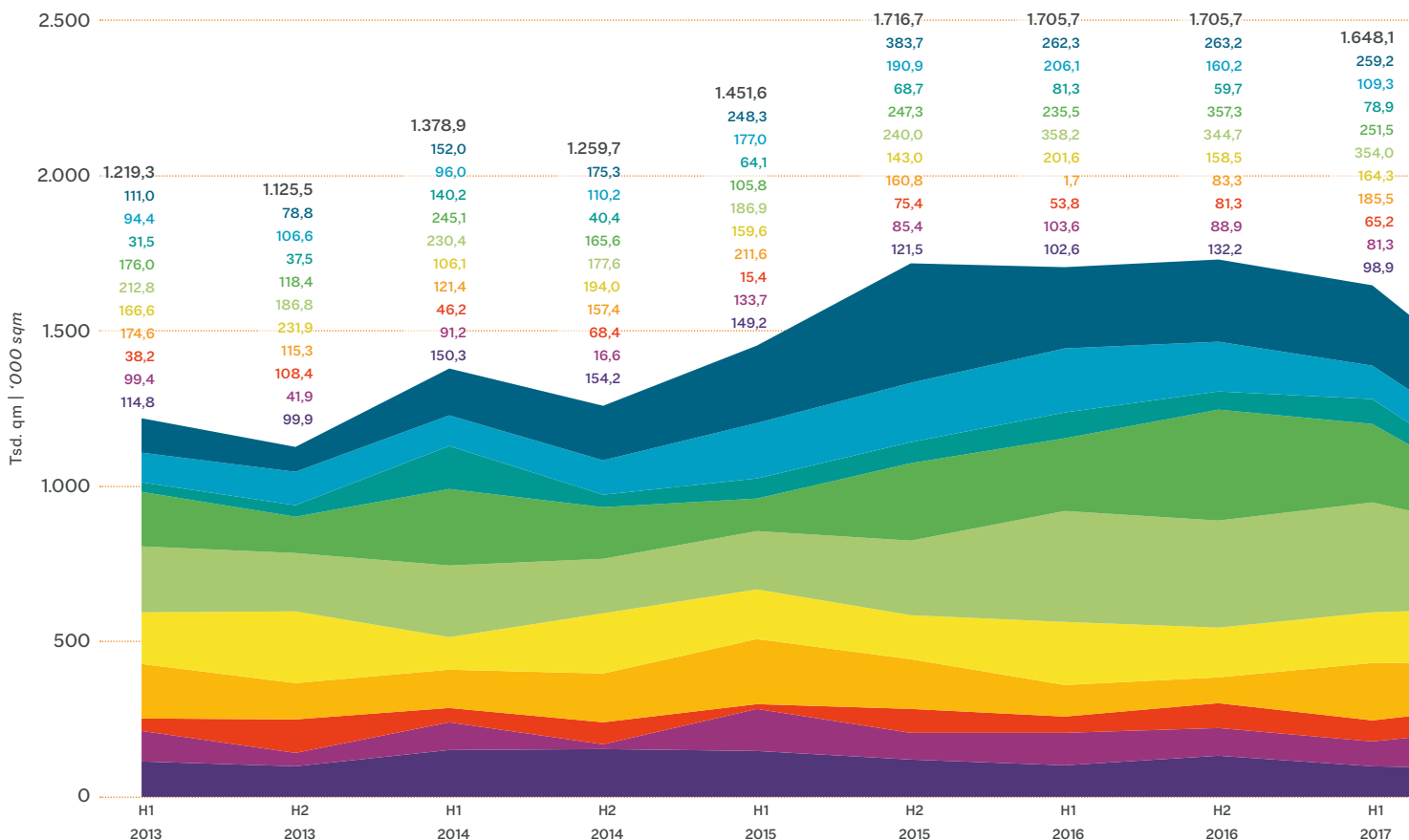


DER VERMIETUNGSMARKT THE LETTING MARKET

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region

- Verdichtungsraum Rhein-Ruhr | *Conurbation Rhine-Ruhr*
- Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar | *Conurbation Rhine-Main-Neckar*
- Stuttgart und Umland | *Stuttgart and greater area*
- Region West | *Western region*
- Region Süd | *Southern region*
- Region Ost | *Eastern region*
- Region Nord | *Northern region*
- München und Umland | *Munich and greater area*
- Hamburg und Umland | *Hamburg and greater area*
- Berlin und Umland | *Berlin and greater area*



Flächenumsätze stabilisieren sich

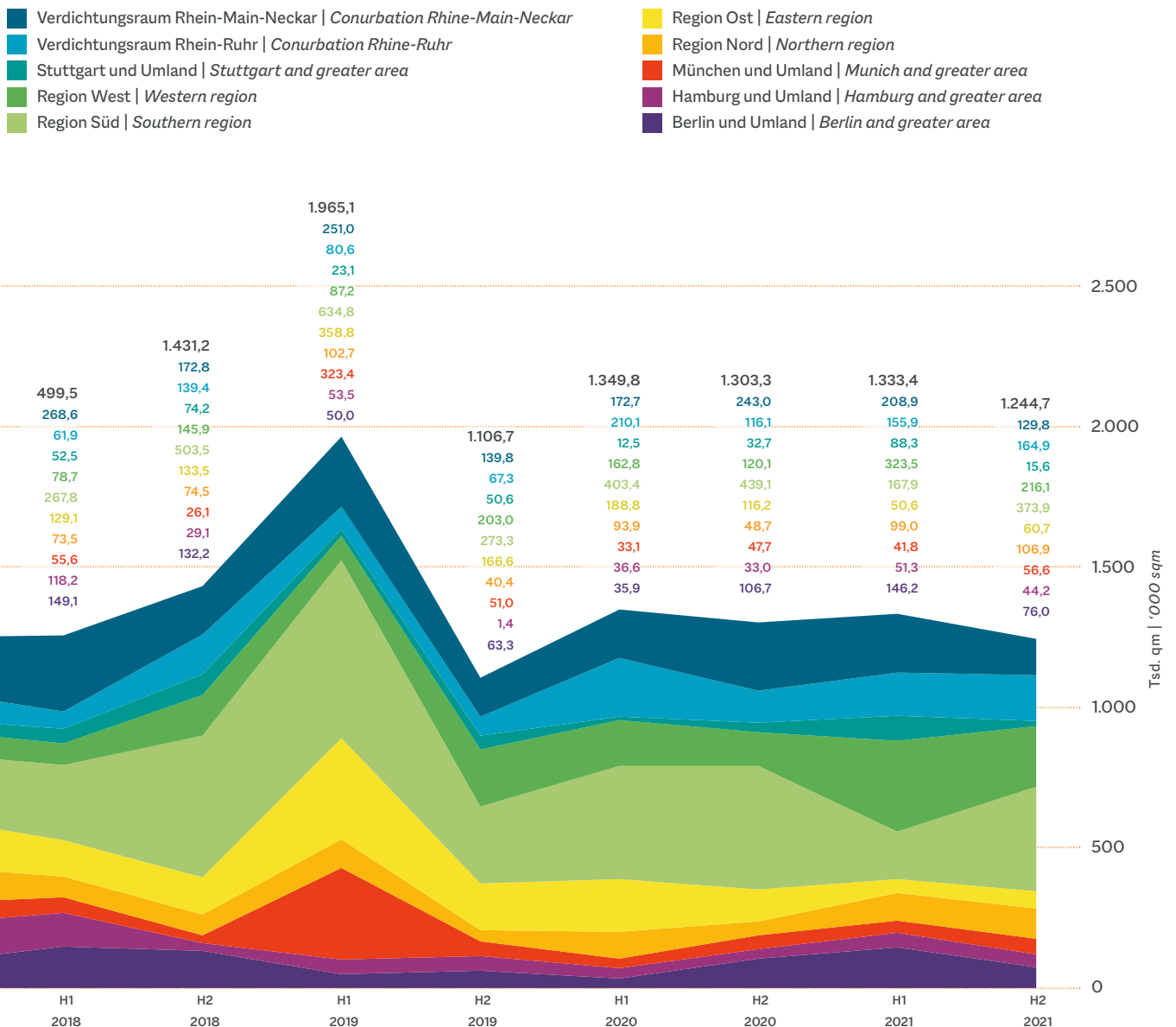
Die Flächenumsätze sind im zweiten Halbjahr 2021 leicht zurückgegangen, aber liegen mit 1,24 Mio. qm immer noch auf einem ähnlichen Niveau wie im ersten Halbjahr 2021. Insgesamt fielen die gesamten Flächenumsätze mit 2,58 Mio. qm im Gesamtjahr 2021 etwas niedriger aus als 2020. Dass das initiale Corona-Jahr 2020 nicht niedriger ausfällt als das Jahr 2021 liegt insbesondere an den Eigennutzern, welche durch ihre längere Vorplanung nicht abrupt bei Ausbruch der Pandemie ihre Expansionsaktivitäten gestoppt haben.

Take-up remains constant

Take-up fell slightly in the second half of 2021, but at 1.24 million sqm is still at a similar level to the first half of 2021. Overall, total take-up of 2.58 million sq for 2021 as a whole was slightly lower than in 2020. The fact that the initial Corona year 2020 is not lower than 2021 is due in particular to owner-occupiers, who did not abruptly halt their expansion activities at the outbreak of the pandemic thanks to their longer advance planning.

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region





Sozialflächen in einer Lagerimmobilie Social area in a warehouse property

Quelle Source: GARBE Industrial Real

Besonders starke Aktivitäten am Vermietungsmarkt waren im vergangenen Halbjahr in der von Industrie geprägten Region Süd zu beobachten. Die Region konnte einen Umsatz von fast 374.000 qm verzeichnen. Deutlich weniger entfiel mit über 216.000 qm Flächenumsatz auf die Region West. Mit fast 170.000 qm steht der ebenfalls industriell geprägte Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar, an dritter Stelle. Lässt man die Eigennutzungen außer Acht kann diese Region den höchsten Flächenumsatz verzeichnen. Dann befindet sich mit fast 94.000 qm die Region Rhein-Ruhr an zweiter Stelle und auch die Region Nord kann mit rund 89.000 qm Flächenumsatz aufwarten.

Activity in the letting market was particularly strong in the past six months in the Southern region, which is dominated by manufacturing sectors. The region recorded take-up of almost 374,000 sqm. The Western region accounted for significantly less take-up, with over 216,000 sqm. With almost 170,000 sqm, the Rhine-Main-Neckar conurbation, also a location dominated by industry, is in third place. If owner-occupiers are disregarded, this region has the highest take-up. The Rhine-Ruhr region is in second place with almost 94,000 sqm and the Northern region also has a take-up of around 89,000 sqm.

Flächen ab 10.000 qm gefragt

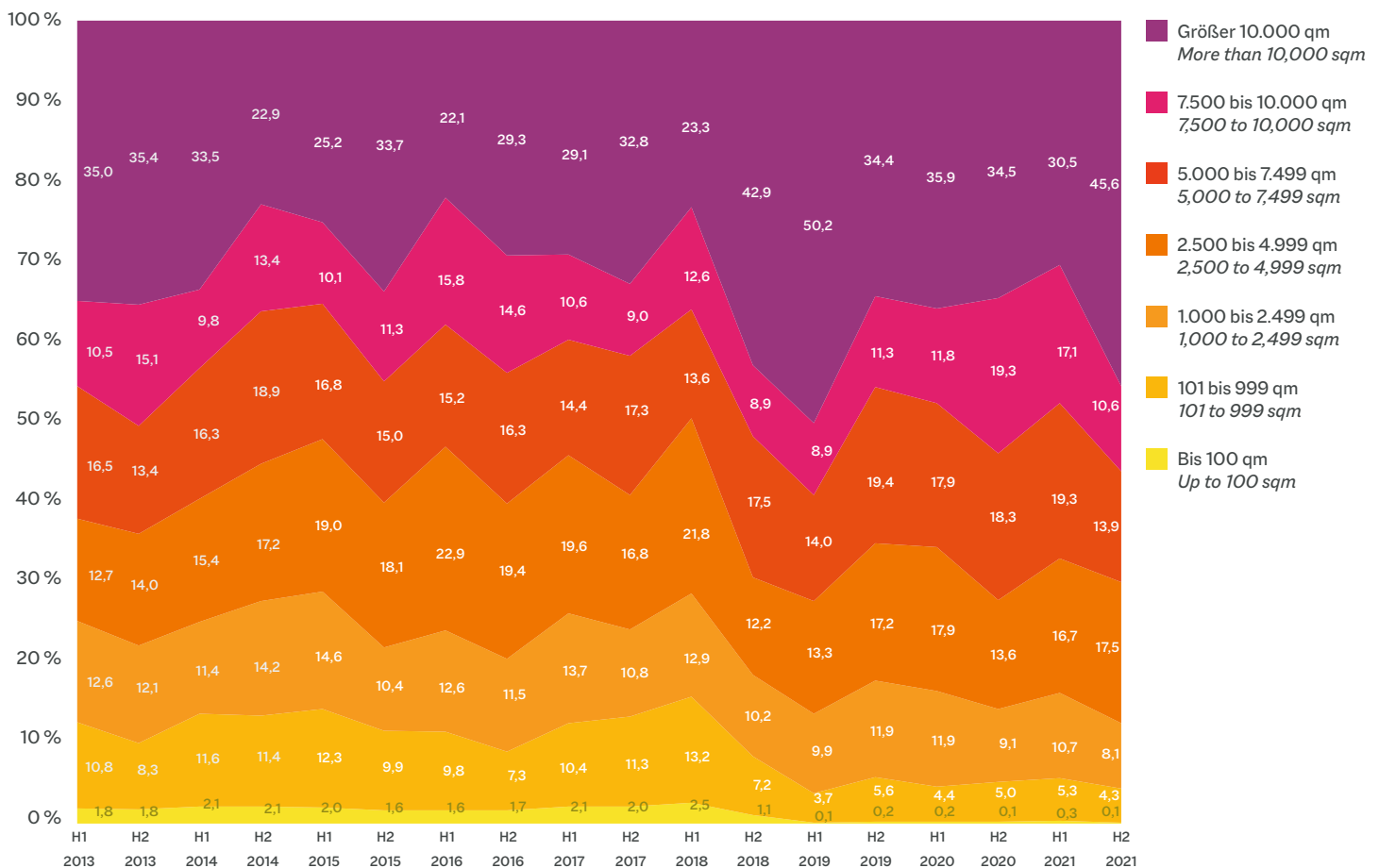
Seit dem ersten Halbjahr 2020 kam es zu einem kontinuierlichen Rückgang des prozentualen Anteils von Flächen ab 10.000 qm. Zwar hatte diese Flächengrößengruppe mit 30,5 % im ersten Halbjahr 2021 immer noch den größten Anteil aller Kategorien an der gesamten Umsatzleistung, verzeichnete allerdings den geringsten Wert seit 2018. Im zweiten Halbjahr wurde allerdings eine veränderte Nachfrage deutlich. Infolgedessen stieg der Anteil der Flächengrößenklasse ab 10.000 qm um 15,1 % an. Der zunehmende Anteil der flächenmäßig größten Kategorie spiegelt sich unmittelbar in den Anteilen der anderen Flächengrößenklassen wider. In fast allen Umsatzkategorien sank im Verlauf der zweiten Jahreshälfte der Anteil am Flächenumsatz. Lediglich die Flächeneinheiten von 2.500 bis 4.999 qm konnten ebenfalls eine Steigerung erzielen, wobei diese mit 0,8 % moderat ausfällt. Den höchsten Anteil in der zweiten Jahreshälfte nimmt die Flächengrößenklasse ab 10.000 qm ein.

Areas from 10,000 sqm in demand

Since the first half of 2020, there has been a continuous decline in the percentage share of space of more than 10,000 sqm. Although this space size category still accounted for the largest share of all categories in the first half of 2021, at 30.5 %, it recorded the lowest value since 2018. However, a change in demand became apparent in the second half of the year. As a result, the share of the area size category of more than 10,000 sqm increased by 15.1 %. The increasing share of the largest category in terms of space is directly reflected in the shares of the other area size categories. In almost all categories, the share of take-up fell in the course of the second half of the year. Only the area units from 2,500 to 4,999 sqm were also able to achieve an increase, although this was moderate at 0.8 %. The highest share in the second half of the year was in the space size category of 10,000 sqm and above.

Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Fig. 10: Take-ups by area size category



Überwiegend Mietverträge mit Laufzeiten von mehr als 5 Jahren

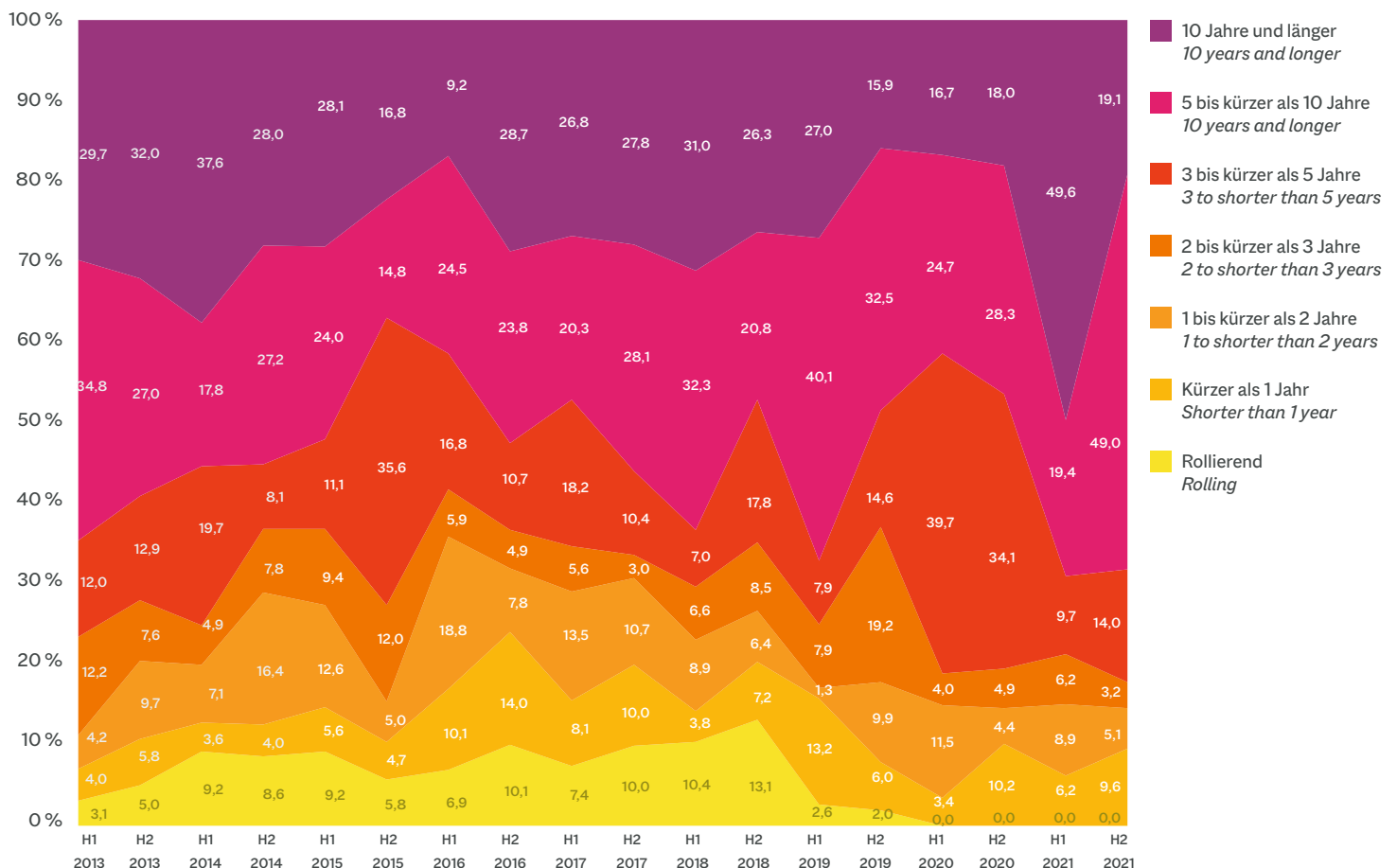
Nachdem im Berichtsjahr 2020 mehr als ein Drittel der Mietverträge eine Laufzeit von 3 bis 5 Jahren hatte, fiel deren Anteil im vergangenen Jahr deutlich geringer aus. Bereits in den vorangegangenen Berichtsjahren spielten Mietverträge mit Laufzeiten von weniger als 3 Jahren eine untergeordnete Rolle. Auch im vergangenen Jahr war ihr Anteil mit 21,3 % bzw. 17,8 % verhältnismäßig gering. Die traditionell stark nachgefragten Laufzeiten von 5 bis weniger als 10 Jahren sowie mehr als 10 Jahre hatten auch 2021, mit mehr als zwei Dritteln, einen hohen prozentualen Anteil an den flächengewichteten Laufzeiten.

Predominantly leases with terms of more than 5 years

While more than a third of the leases had a term of 3 to 5 years in the 2020 reporting year, the proportion was significantly lower last year. In previous reporting years, leases with terms of less than 3 years already played a subordinate role. Last year, too, their share was relatively low at 21.3 % and 17.8 % respectively. The lease terms of 5 to less than 10 years and more than 10 years, which are traditionally in high demand, again accounted for a high percentage share of area-weighted lease terms in 2021, at more than two-thirds.

Abb. 11: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge

Fig. 11: Lease term weighted by take-ups





Außenaufnahme des Technoparks in Nürnberg Exterior view of the technopark in Nuremberg

Quelle Source: Siemens Real Estate

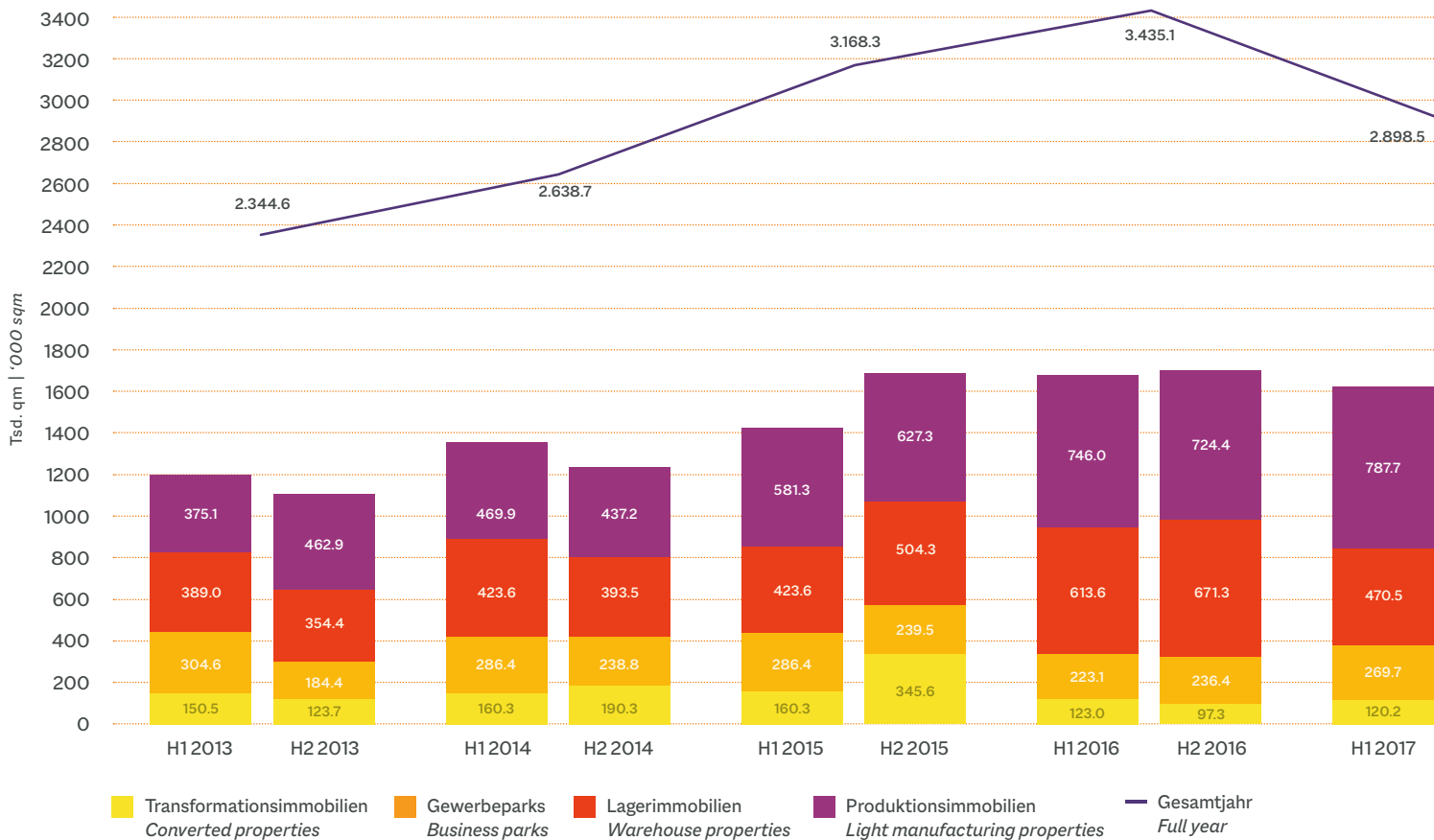
Beim Vergleich der Halbjahre zeigt sich eine nahezu identische Verschiebung der Anteile der längsten Laufzeiten. Im ersten Halbjahr 2021 betrug der Anteil der Laufzeiten von 5 bis weniger als 10 Jahre und mehr als 10 Jahren bei 19,4 % bzw. 49,6 %. Im zweiten Halbjahr verschob sich der Anteil dann auf 49 % bzw. 19,1 %.

Einen vergleichsweise hohen Anteil können im ersten Halbjahr auch die Mietverträge mit einer Laufzeit von 1 bis kürzer als 2 Jahre und 2 bis kürzer als 3 Jahre mit jeweils rund 15 % und 16 % am Gesamtvolumen einnehmen. Die Anteile lagen dabei für beide Laufzeitklassen leicht über dem Durchschnitt des 5-Jahre-Mittel.

A comparison of the half-years shows an almost identical shift in the shares of the longest lease terms. In the first half of 2021, the shares of lease terms from 5 to less than 10 years and more than 10 years were 19.4 % and 49.6 %, respectively. In the second half of the year, the share then shifted to 49% and 19.1 % respectively.

Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type



Flächen in Gewerbeparks sind knapp

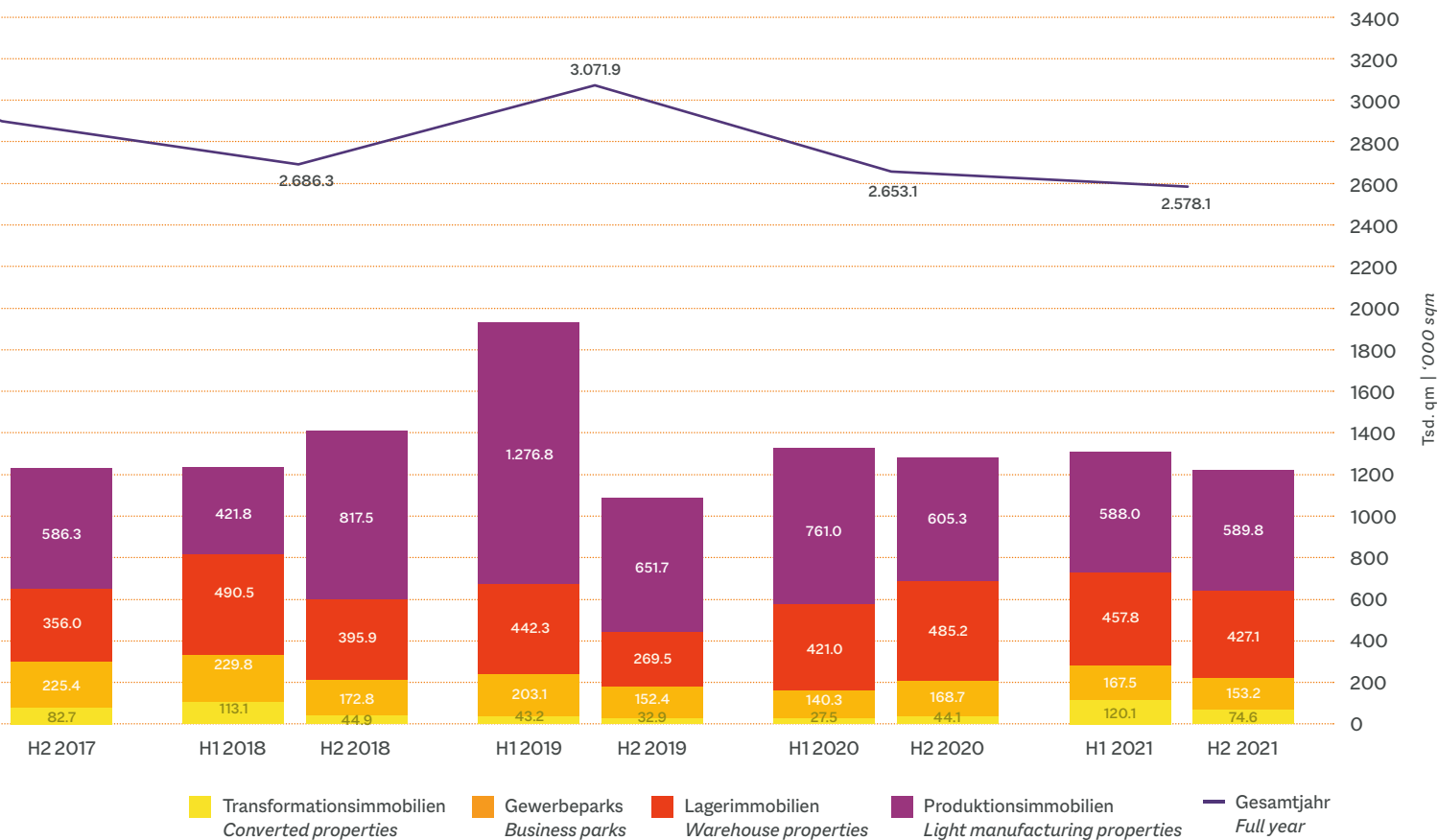
Unter den Objektkategorien der Unternehmensimmobilien waren es sowohl in der ersten als auch in der zweiten Jahreshälfte die Produktionsimmobilien, die den höchsten Flächenumsatz verzeichnen konnten. Mit rund 1,18 Mio. qm betrug ihr Anteil rund 46 % des gesamten Flächenumsatzes der Unternehmensimmobilien. In diesem Zusammenhang muss allerdings berücksichtigt werden, dass Produktionsimmobilien einen verhältnismäßig hohen Anteil an Eigennutzern aufweisen. Während Transformationsimmobilien und Gewerbeparks klassischerweise vermietet werden, sind sowohl Produktions- als auch Lagerimmobilien von Eigennutzerstrukturen geprägt. So betrug der Eigennutzeranteil der Flächenumsätze von Produktionsimmobilien in der zweiten Jahreshälfte 2021 rund 82 %.

Floor space in business parks is in short supply

Among the property categories of Unternehmensimmobilien, it were the light manufacturing properties that recorded the highest take-up in both the first and second half of the year. At around 1.18 million sqm, they accounted for around 46 % of total take-up in the Unternehmensimmobilien segment. In this context, however, it must be taken into account that light manufacturing properties have a relatively high proportion of owner-occupiers. Whereas converted properties and business parks are traditionally let, both light manufacturing and warehouse properties are characterized by owner-occupier structures. For example, the proportion of space taken up by

Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type



Mit knapp 195.000 qm konnte 2021 der höchste Flächenumsatz in Transformationsimmobilien seit 3 Jahren verzeichnet werden. Insbesondere das erste Halbjahr lag mit rund 120.000 qm umgesetzter Fläche über dem langjährigen Mittel. Als einziger Objekttypus konnten die Lagerimmobilien einen Flächenumsatz verzeichnen, der sich nahezu auf dem Niveau der vergangenen Jahre befindet. Im Gegensatz dazu lagen die Umsätze der Gewerbeparks deutlich unter dem Niveau des gesamten Betrachtungszeitraums, welches sich im Durchschnitt auf rund 215.000 qm beläuft. Auch die Produktionsimmobilien konnten nur unterdurchschnittliche Flächenumsätze verzeichnen und lagen rund 8 % unter dem langjährigen Mittelwert. Betrachtet man den gesamten Flächenumsatz der Unternehmensimmobilien von rund 2,58 Mio. qm, stellt das den geringsten Wert seit 2013 dar.

owner-occupiers in light manufacturing properties in the second half of 2021 was around 82 %.

At just under 195,000 sqm, 2021 saw the highest take-up of space in converted properties in 3 years. The first half of the year in particular was above the longterm average, with around 120,000 sqm of space converted. Warehouse properties were the only property type to record take-up that was almost at the same level as in previous years. In contrast, the turnover of business parks was significantly below the level of the entire period under review, which averaged around 215,000 sqm. The light manufacturing properties were also only able to record below-average take-up and were around 8 % below the longterm average. Looking at the total take-up of Unternehmensimmobilien of around 2.58 million sqm, this represents the lowest figure since 2013.

Nachfrage aus dem E-Commerce wird immer bedeutsamer

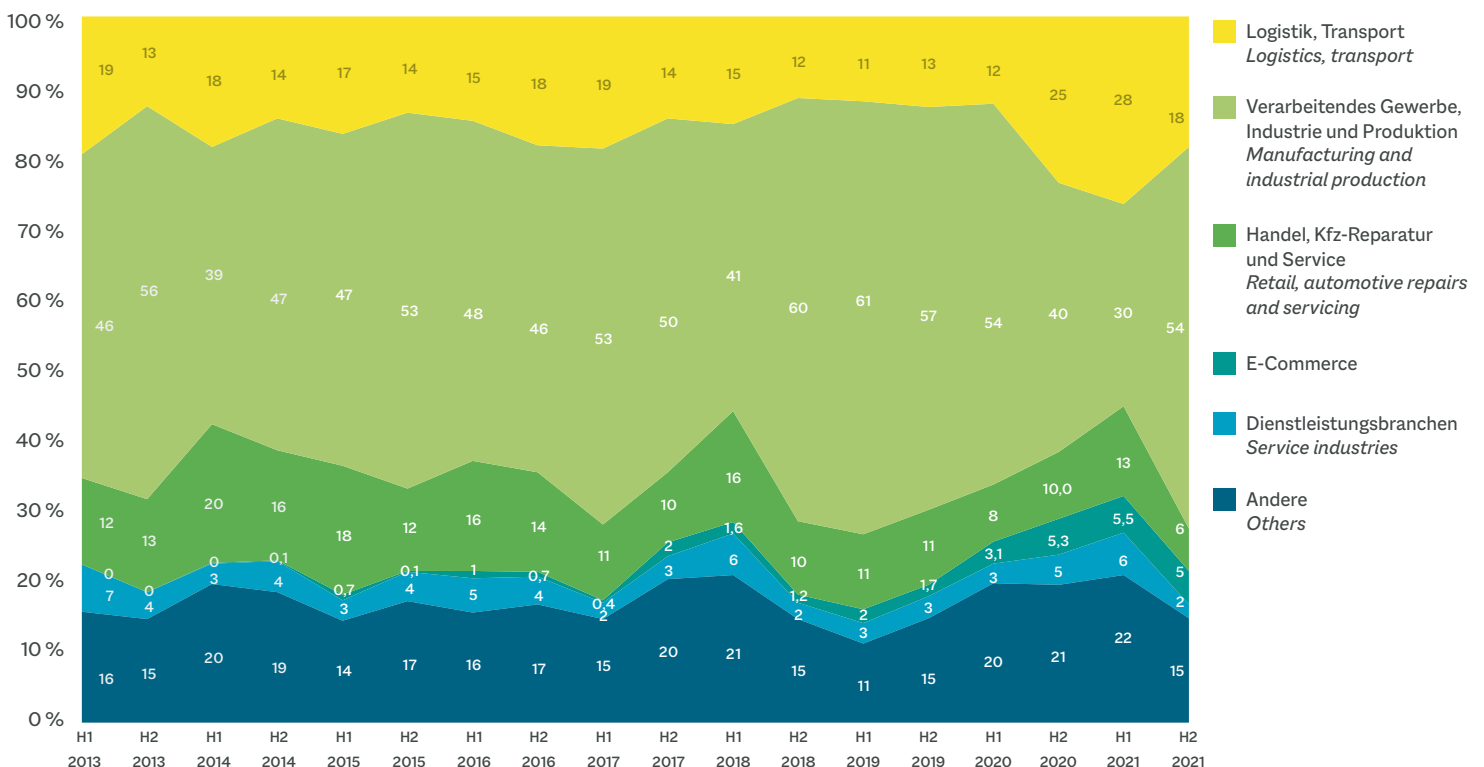
Über den gesamten Berichtszeitraum hinweg zeigte sich das Verarbeitende Gewerbe als die Nachfragegruppe mit dem ausgeprägtesten Flächenbedarf. Auch im ersten Halbjahr 2021 war die Branche mit einem Anteil von 30 % die stärkste Kraft bei den Flächenumsätzen. Der Vorsprung zur Speditions- und Transportbranche, die in diesem Zeitraum mit 28 % einen neuen Höchstwert erzielt hat, war allerdings marginal. In der zweiten Jahreshälfte kam es zu einem ähnlichen Bild wie die Jahre zuvor. Das Verarbeitende Gewerbe erzielte mehr als die Hälfte der Flächenumsätze und konnte seinen Wert zum Jahresende um 24 % erhöhen. Gleichzeitig sank der Wert der Logistik- und Transportbranche auf 18 %, wodurch sie zur

Demand from e-commerce is becoming increasingly significant

Over the entire reporting period, the manufacturing sector was the demand group with the greatest demand for space in Unternehmensimmobilien. In the first half of 2021, the sector was again the strongest force in terms of take-up, accounting for 30 %. However, the lead over the logistics, transport sector, which achieved a new high of 28 % during this period, was marginal. In the second half of the year, the picture was similar to years before. The manufacturing sector accounted for more than half of the take-up and increased its value by 24 % at the end of the year. At the same time, the value of the logistics and transport sector fell to 18 %, relegating it to the third strongest demand group. Here, too,

Abb. 13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

Fig. 13: Take-ups by aggregated economic sector





Außenaufnahme einer Produktionsimmobilien Exterior view of a light manufacturing property

Quelle Source: Corestate

drittstärksten Nachfragegruppe zurückfiel. Auch hier lässt sich das Bild jedoch bei Subtraktion der Eigentumsanteile vervollständigen: Danach geht mit 30 % ein höherer Anteil von Logistik- und Transport aus als beim Verarbeitendem Gewerbe (13,3 %). Zudem ist bemerkbar, dass die Flächennachfrage aus dem E-Commerce innerhalb von zwei Jahren auf rund 5 % gestiegen ist und wahrscheinlich in Zukunft einen steigenden Prozentanteil annehmen wird. Die gegenwärtigen Veränderungen in der Weltwirtschaft werden auch die Nachfrage im Segment der Unternehmensimmobilien beeinflussen. So sind einerseits im E-Commerce Bereich Konsolidierungstendenzen erkennbar. Gleichzeitig sind im internationalen Kontext erste Reshoringentwicklungen zu beobachten.

Für eine detaillierte Prognose ist es aufgrund der Aktualität der Ereignisse derzeit noch zu früh, aber die Unternehmensimmobilien profitieren in dieser Gemengelage von Ihrer hohen Diversität.

however, the picture can be completed by subtracting the share of owner-occupiers: Then, with a share of 30 %, a higher share emanates from logistics and transport than from the manufacturing and industrial production (13.3%). In addition, it is noticeable that the demand for space from e-commerce has risen to around 5 % in the last two years and will probably take on an increasing percentage share in the future. The current changes in the global economy will also influence demand in the Unternehmensimmobilien segment. On the one hand, consolidation tendencies are discernible in the e-commerce sector. At the same time, the first reshoring developments can be observed in the international context.

Due to the actuality of the events, it is still too early to make a detailed forecast, but Unternehmensimmobilien are benefiting from its high diversity in this mixed situation.

Mieten in Unternehmensimmobilien trotz Corona stabil bis steigend

Aufgrund der Covid-Pandemie, die seit dem Frühjahr 2020 unter anderem mehrere Lockdown-Phasen zur Folge hatte und das öffentliche Leben erheblich eingeschränkt hat, wurde die Entwicklung der kontinuierlich ansteigenden Mietpreise in den verschiedenen Assetklassen ausgebremst. Trotz der Einschränkungen erwiesen sich die Mieten in Unternehmensimmobilien als krisenresistent, was unter anderem an einer geringen Zahl von größeren Mietausfällen festzumachen ist. Deutlich wird das insbesondere bei den Spitzenmieten der Büro- und Sozialflächen, die seit Pandemiebeginn ein Wachstum auf 14,70 Euro/qm erzielen konnten. Auch die Durchschnittsmieten befinden sich seitdem oberhalb der 10-Euro-Marke und liegen am Ende des Berichtszeitraums bei 10,20 Euro/qm.

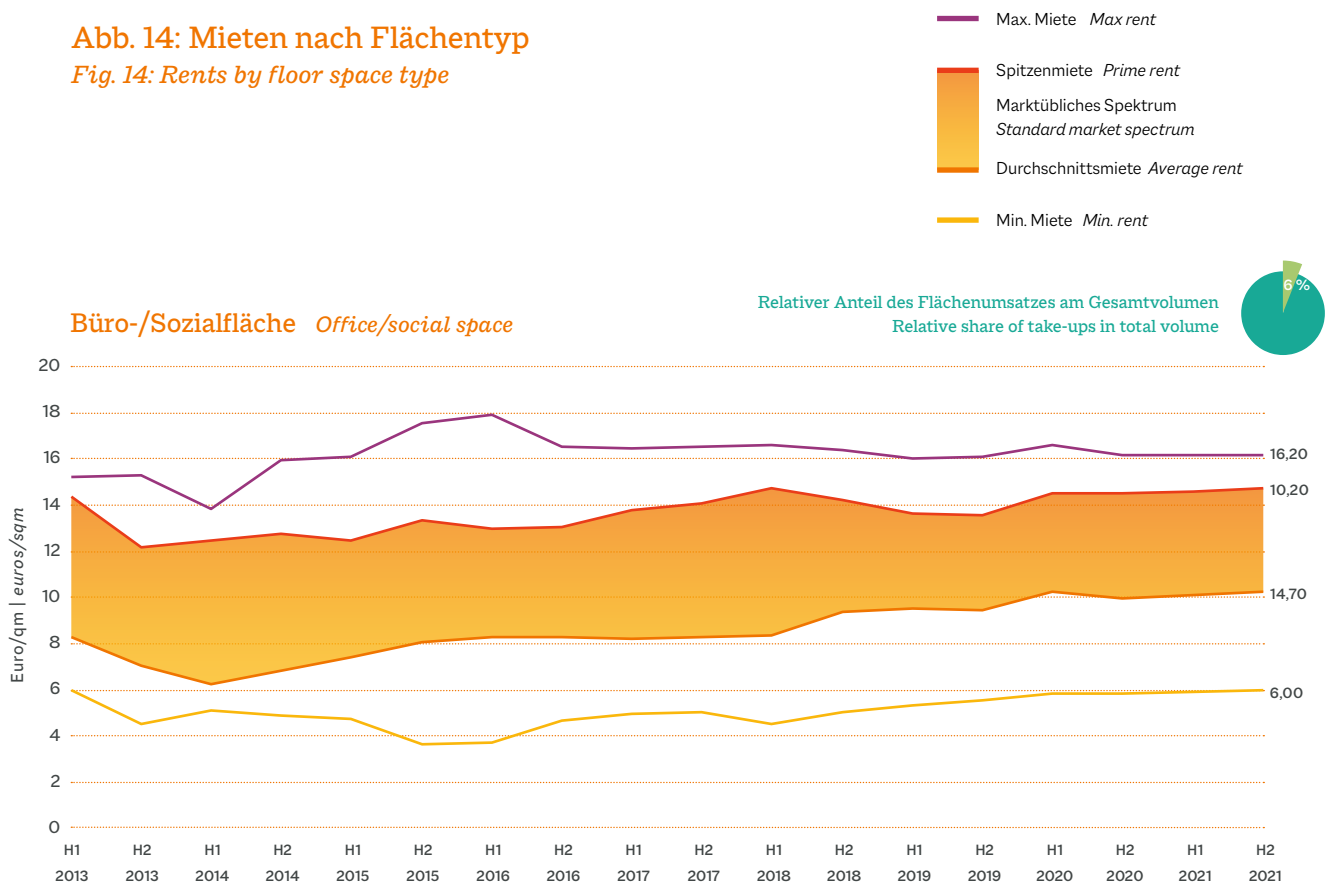
Eine wieder leicht ansteigende Tendenz ist bei den Spitzenmieten der Flex Spaces zu erkennen. Bis 2019 kam es bei dieser Flächenart zu steigenden Spitzenmieten, seitdem hat die Volatilität der Preise an Stärke verloren. Seit dem zweiten Halbjahr 2020 haben sich die Spitzenmietpreise stabilisiert und konnten zuletzt wieder ein leichtes Wachstum auf 16,00 Euro/qm verzeichnen. Ein ähnlicher Entwicklungspfad ließ sich bei deren Durchschnittsmieten

Rents in Unternehmensimmobilien stable to rising despite Corona

Due to the Covid19 pandemic, which among other things has resulted in several lockdown phases since the spring of 2020 and has significantly restricted public life, the development of continuously rising rental prices in the various asset classes has been slowed down. Despite the restrictions, rents in Unternehmensimmobilien proved to be crisis-resistant, as evidenced, among other things, by a low number of major rent defaults. This is particularly evident in the prime rents for office and social space, which have grown to 14.70 euros/sqm since the start of the pandemic. Average rents have also been above the 10-euro mark since then and stood at 10.20 euros/sqm at the end of the reporting period.

A slight upward trend can be seen again in the prime rents of Flex Spaces. Until 2019, this type of space saw rising prime rents, but since then the volatility of prices has lost strength. Since the second half of 2020, top rents have stabilized and recently recorded slight growth again to 16.00 euros/sqm. A similar development path was observed for their

Abb. 14: Mieten nach Flächentyp
Fig. 14: Rents by floor space type



beobachten. Auch hier liegt die Durchschnittsmiete mit 8,30 Euro/qm wieder auf dem Niveau vom ersten Halbjahr 2019.

Das Produzierende Gewerbe war wohl am stärksten von der Covid-Pandemie betroffen und insbesondere während des ersten Lockdowns schien es unklar, wie und wann die Produktionen fortfahren können. Aufgrund dessen konnten die Durchschnittsmieten bei dieser Objektkategorie erst jetzt wieder leicht auf 6,50 Euro/qm ansteigen.

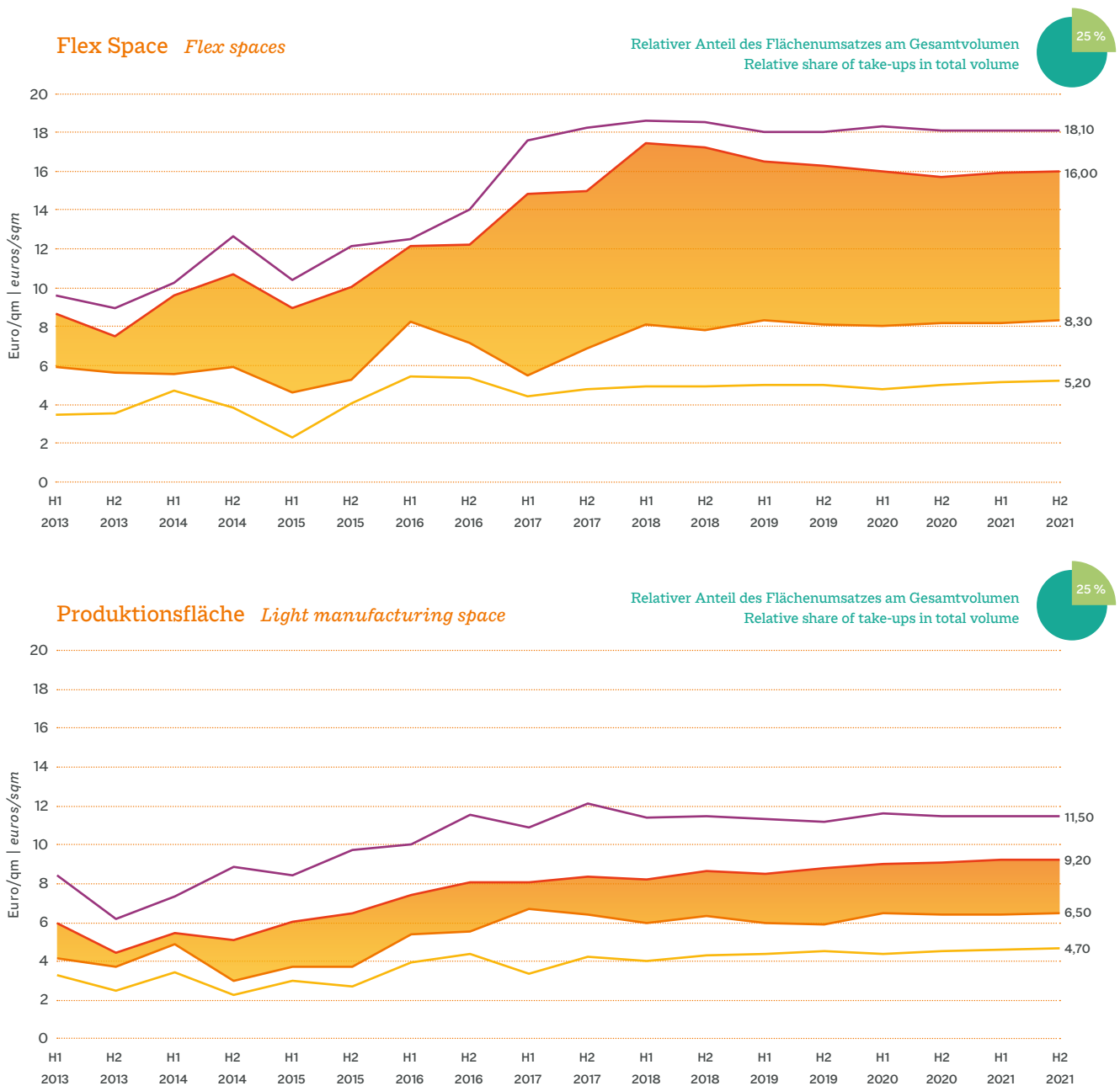
average rents. Here, too, the average rent of 8.30 euros/sqm is back at the level of the first half of 2019.

The manufacturing sector was probably the hardest hit by the Covid pandemic and, especially during the first lockdown, it seemed unclear how and when production could continue. As a result, average rents for this property category have only now started to rise again slightly to 6.50 euros/sqm.

Abb. 14: Mieten nach Flächentyp

Fig. 14: Rents by floor space type

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



Mieten für Lagerflächen steigend

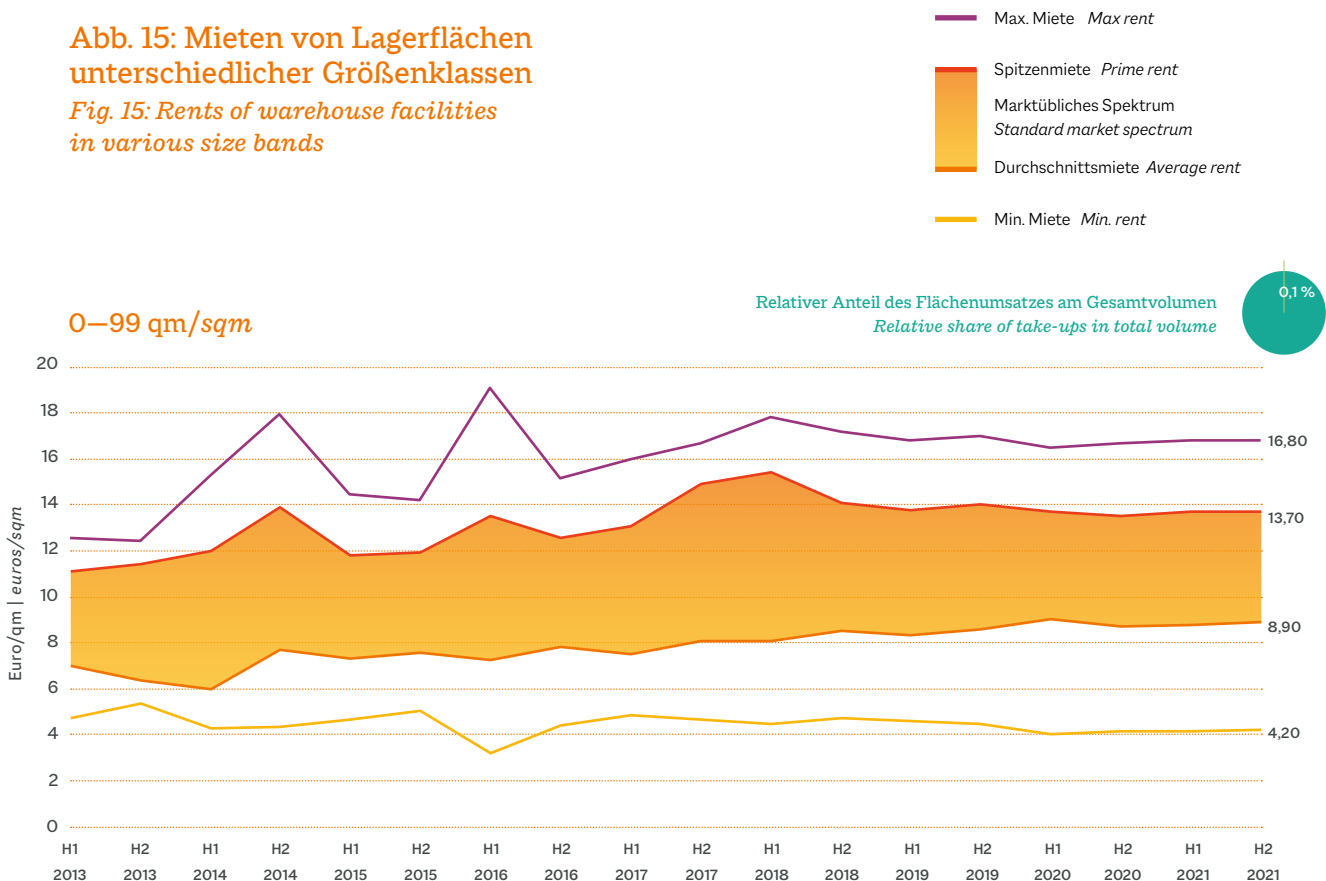
Lagerflächen sind weiterhin am Vermietungsmarkt äußerst nachgefragt. Aus diesem Grunde erfahren sie auch derzeit weiterhin Preissteigerungen. Die Flächen bieten die Möglichkeit, Materialressourcen vorzuhalten, was seit Ausbruch der Covid-Pandemie immer wichtiger für die Einhaltung von Lieferketten geworden ist. Eine Entspannung dieser Situation von Materialknappheit ist insbesondere nach den jüngsten Ereignissen des Kriegsausbruchs in der Ukraine nicht absehbar. Die Bevorratung wird weiterhin wichtig für die Logistik sein. Deshalb könnten die Mieten in Zukunft noch stärker ansteigen. Derzeit liegt die Durchschnittsmiete bei Flächen bis 99 qm bei 8,90 Euro/qm. Ebenso ist auch der Preis für Lagerflächen von 100 bis unter 500 qm auf durchschnittlich 5,80 Euro/qm angestiegen. Und auch die Nachfrage nach großen Lagerflächen von 500 bis 9.999 qm macht sich mit einem Preisanstieg der Spitzenmiete auf 7,30 Euro/qm bemerkbar. Die weiterhin angespannte Angebots-Nachfrage-Relation wird in Verbindung mit den steigenden Baukosten und zunehmender Bedeutung von ESG Kriterien zu weiteren Anstiegen der Mietpreise für alle Flächentypen führen. Wäh-

Rents for warehouse facilities on the rise

Warehouse facilities continue to be in extremely high demand on the rental market. For this reason, they continue to experience price increases at this time. The space offers the opportunity to hold material resources, which has become increasingly important for maintaining supply chains since the outbreak of the Covid pandemic. There is no foreseeable easing of this situation of material shortages, especially after the recent events of the outbreak of war in Ukraine. Stockpiling will continue to be important for logistics. Therefore, rents could increase even more in the future. Currently, the average rent for space up to 99 sqm is 8.90 euros/sqm. Likewise, the price for warehouse facilities from 100 to under 500 sqm has also risen to an average of 5.80 euros/sqm. And the demand for large warehouse facilities from 500 to 9,999 sqm is also making itself felt with an increase in the price of the prime rent to 7.30 euros/sqm. The continuing tight supply-demand relationship, combined with rising construction costs and increasing importance of ESG criteria, will lead to further increases in rents for all types of floorspace. While these developments are only reflected in new lettings,

Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklassen

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



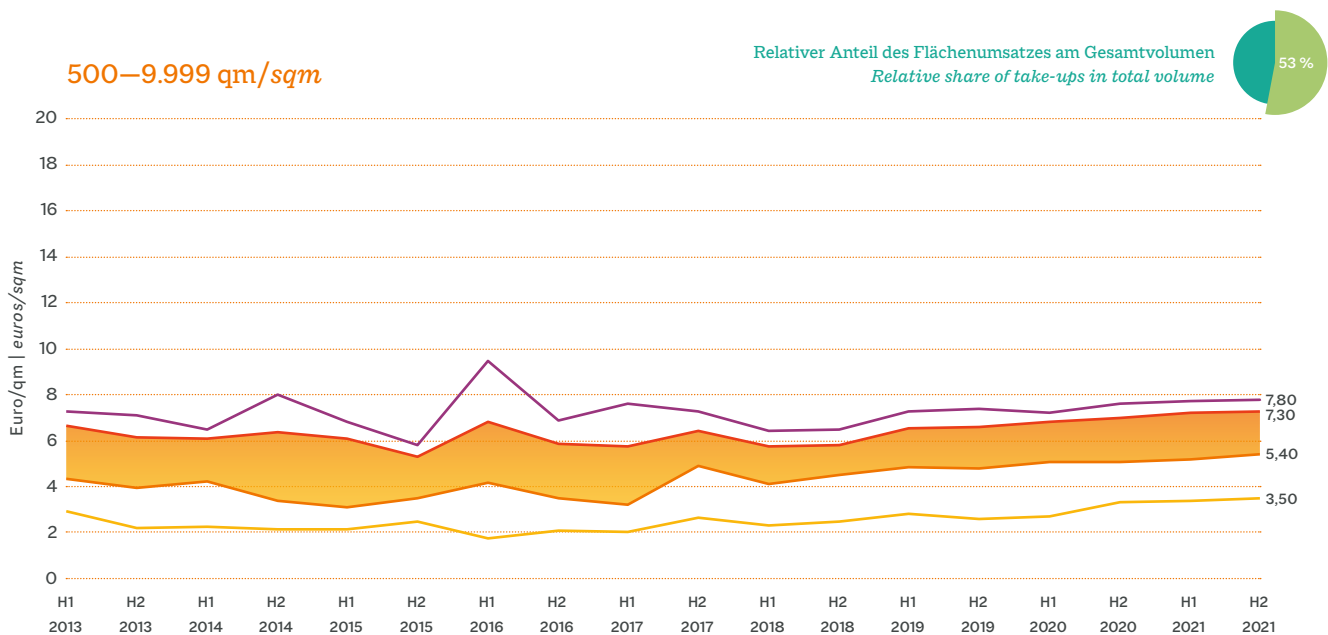
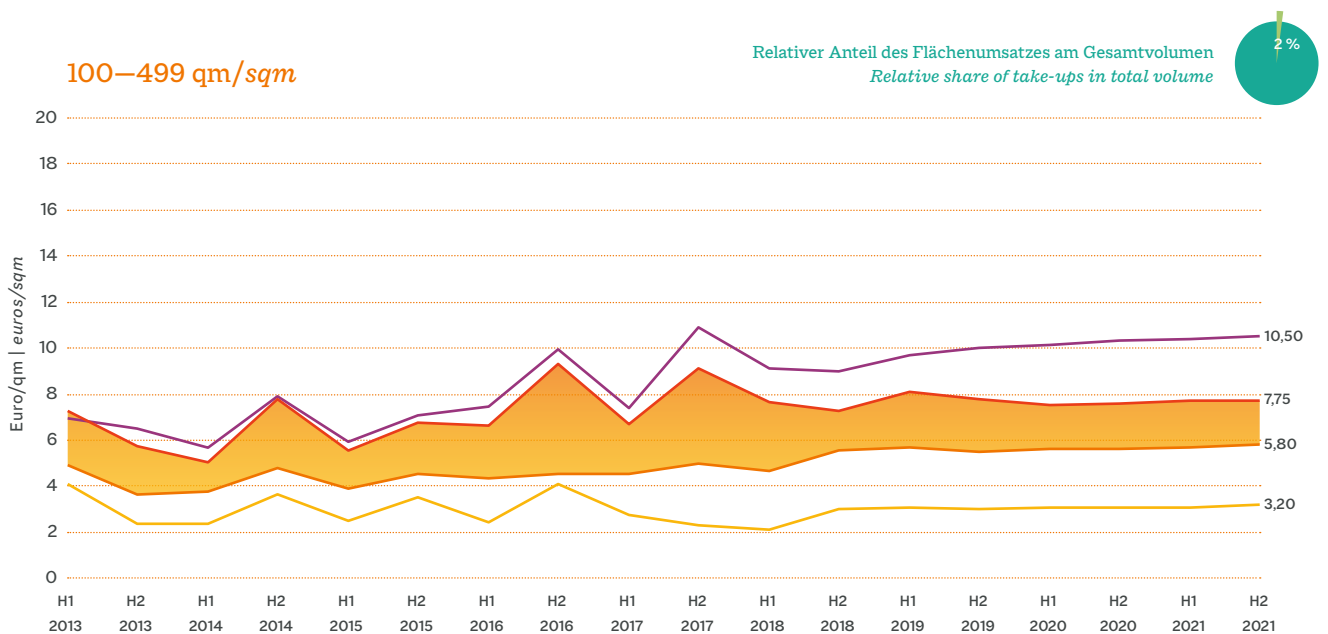
rend sich diese Entwicklungen ausschließlich bei Neuvermietungen niederschlagen, werden durch die anhaltend hohe Inflation auch Veränderungen bei Bestandsmietverträgen spürbar. So werden hier Indexierungen in einem sehr ausgeprägten Maße wirksam, was das Preisniveau auch hier deutlich erhöhen wird.

changes in existing leases will also be noticeable due to the persistently high inflation. Here, indexation will take effect to a very pronounced degree, which will significantly increase the price level here as well.

Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklasse

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

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



FERTIGSTELLUNGEN UND PIPLINE *COMPLETIONS AND PIPLINE*

Produktionsimmobilien sind weiterhin marktprägend

Nachdem im ersten Halbjahr 2021 weniger Unternehmensimmobilien als in den vergangenen Jahren fertiggestellt wurden, konnte in der zweiten Jahreshälfte mit knapp 1,25 Mio. qm fertiggestellter Fläche der zweithöchste Wert des Berichtszeitraumes erzielt werden.

Sowohl die Fertigstellungen von Gewerbeparks als auch von Lager- und Produktionsimmobilien erhöhten sich im Vergleich zum ersten Halbjahr. Mit rund 98.000 qm fertiggestellter Fläche konnten die Gewerbeparks ihren höchsten Wert im Berichtszeitraum verzeichnen. Auch die Fertigstellungen der Lagerimmobilien stiegen an. Im Vergleich zum ersten Halbjahr betrug ihr Wachstum 12,1 %. Der größte Treiber für die hohe Fertigstellungszahl waren die Produktionsimmobilien. Mit rund 824.000 qm trugen sie über 65 % zum Gesamtergebnis bei. Auch hier sei allerdings nochmal die starke Eigennutzer-Prägung der Lager- und insbesondere der Produktionsimmobilien erwähnt. Dennoch lässt sich derzeit ein hoher Flächenneuzugang am Markt für Unternehmensimmobilien feststellen, der in Zukunft mit weiterhin erhöhten Flächenzuwächsen den Druck am Flächenmarkt etwas absenken kann.

Allerdings stehen Projektentwickler derzeit vor äußerst unsicheren Zeiten. Steigende Baukosten, fehlende Baukapazitäten und restriktivere Finanzierungsbedingungen seitens der Banken, stellen die Projektentwickler vor immer größere Herausforderungen. Es ist daher, wie in anderen Assetklassen bereits zu beobachten, mit Verschiebungen in der Pipeline zu rechnen. Auch ist es möglich, dass einige der geplanten Projekte vorerst nicht umgesetzt werden.

Light manufacturing properties continue to dominate the market

After fewer Unternehmensimmobilien were completed in the first half of 2021 than in previous years, the second half of the year saw the second-highest figure of the reporting period, with just under 1.25 million sqm of completed space.

Completions of both business parks and warehouse and light manufacturing properties increased compared with the first half of the year. With around 98,000 sqm of completed space, the business parks recorded their highest value in the reporting period. Completions of warehouse properties also increased. Compared with the first half of the year, they grew by 12.1 %. The biggest driver of the high completion figure were light manufacturing properties. At around 824,000 sqm, they accounted for over 65% of the total. However, the strong owner-occupier bias of warehouse and, in particular, light manufacturing properties should again be mentioned here. Nevertheless, a high level of new space is currently being added to the market for Unternehmensimmobilien, which may ease the pressure on the space market somewhat in the future with further increased growth in space.

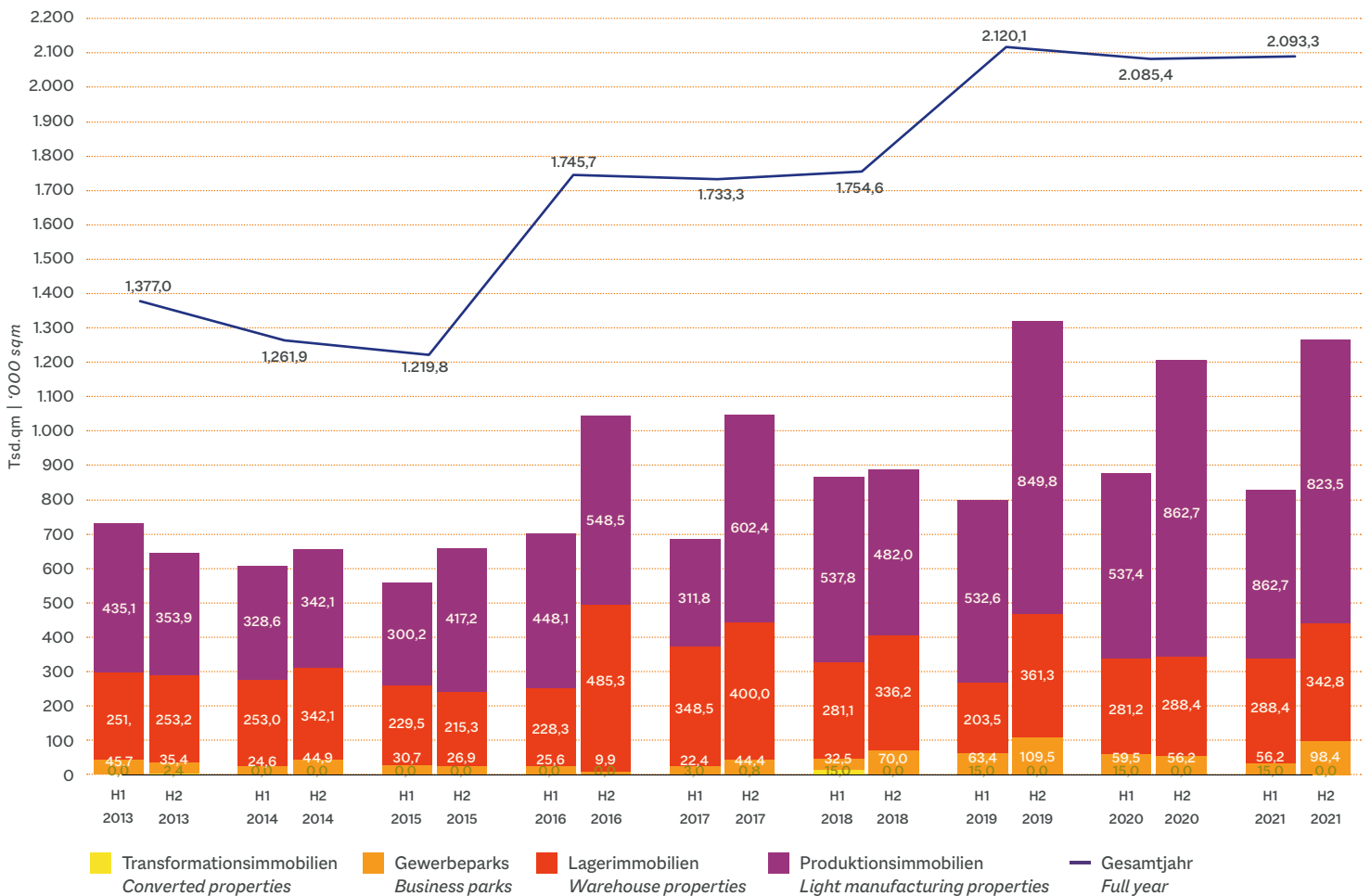
However, project developers are currently facing extremely uncertain times. Rising construction costs, a lack of construction capacity and more restrictive financing conditions on the part of banks are presenting project developers with ever greater challenges. Therefore, as can already be observed in other asset classes, shifts in the development pipeline are to be expected. It is also possible that some of the planned projects will not be implemented for the time being.



Luftaufnahme einer Produktionsimmobilie in Amberg Aerial View of a light manufacturing property in Amberg

Quelle Source: Frasers

Abb. 16: Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie
 Fig. 16: Completions and floor space in pipeline by property category



* Im Bau, fertiggestellt under construction, completed ** Planung konkret planning phase

MARKTWERTE UND FLÄCHENVOLUMEN MARKET-VALUE AND FLOOR SPACE

Abb. 17: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. qm (ohne Hotel)

Fig. 17: Commercial real estate floor space volumes in Germany in million sqm (excl. hotels)

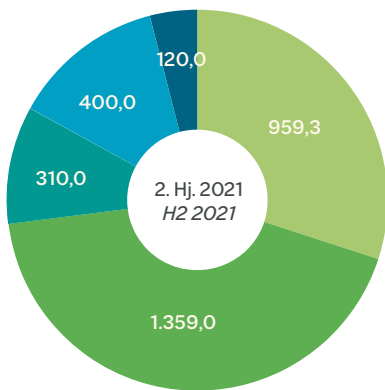
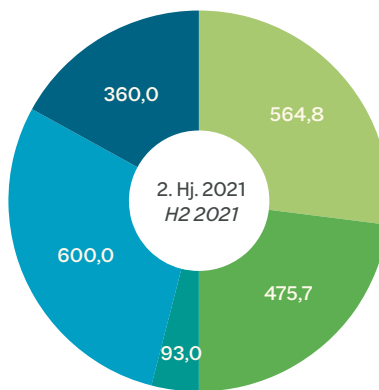


Abb. 18: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel)

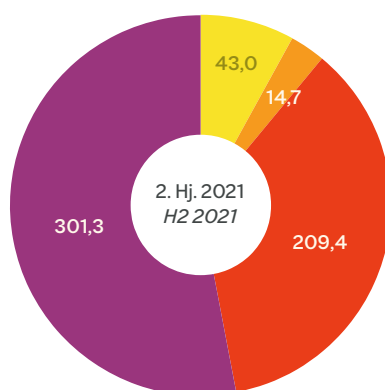
Fig. 18: Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels)



- Unternehmensimmobilien
Unternehmensimmobilien
- Industrieflächen
Business parks
- Gewerbeflächen in kleineren Objekten (z. B. Handwerk)
Commercial floor space in smaller properties (e.g. the trades)
- Büroimmobilien
Office properties
- Einzelhandelsimmobilien
Retail properties

Abb. 19: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro

Fig. 19: Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros



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

Abb. 20: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien

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

	Fläche Floor area		Gesamtwert Total value		davon investmentfähig thereof investment-grade	
	Mio. qm million sqm	in %	Mrd. Euro billion euros	in %	Mrd. Euro billion euros	in %
Transformationsimmobilien Converted properties	61,4	6,4	43,0	7,6	21,5	50,0
Gewerbeparks Business parks	10,9	1,1	14,7	2,6	13,2	90,0
Lagerimmobilien Warehouse properties	341,6	35,5	209,4	36,8	125,7	60,0
Produktionsimmobilien Light manufacturing properties	547,9	57,0	301,0	53,3	120,5	40,0
Alle Unternehmensimmobilien Unternehmensimmobilien total	959,3	100,0	564,8	100,0	278,7	49,4

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

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

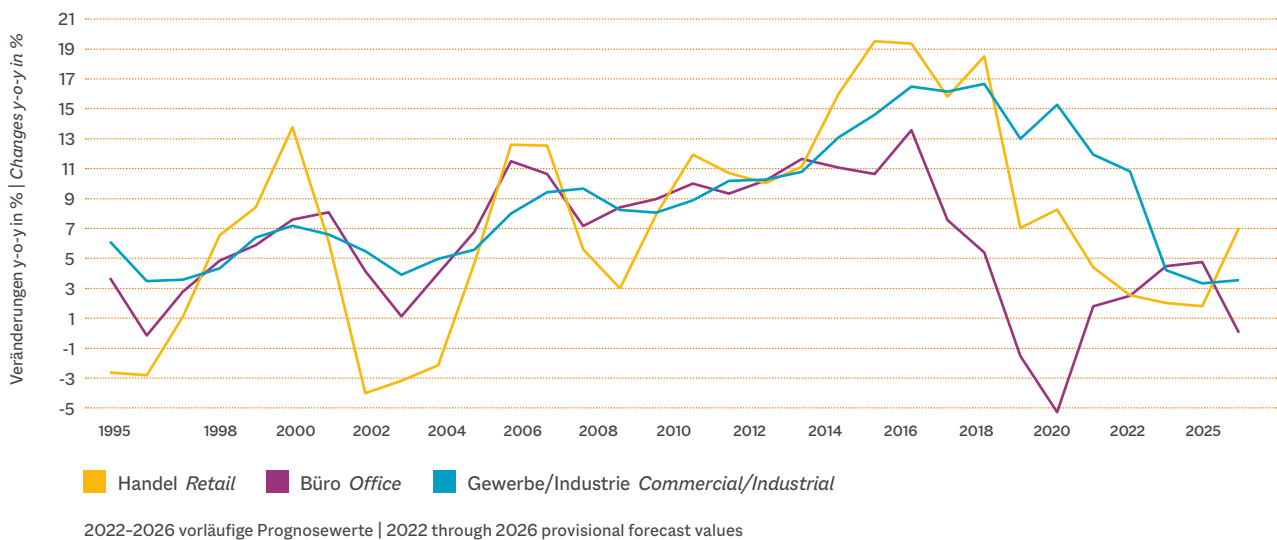
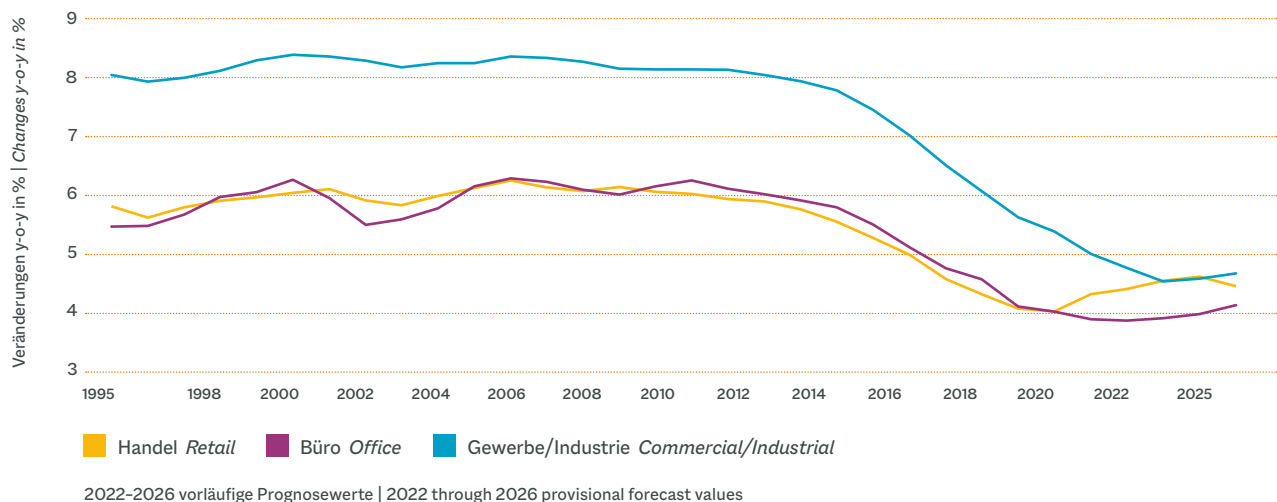


Abb. 22: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten

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



WAS SIND UNTERNEHMENS- IMMOBILIEN?

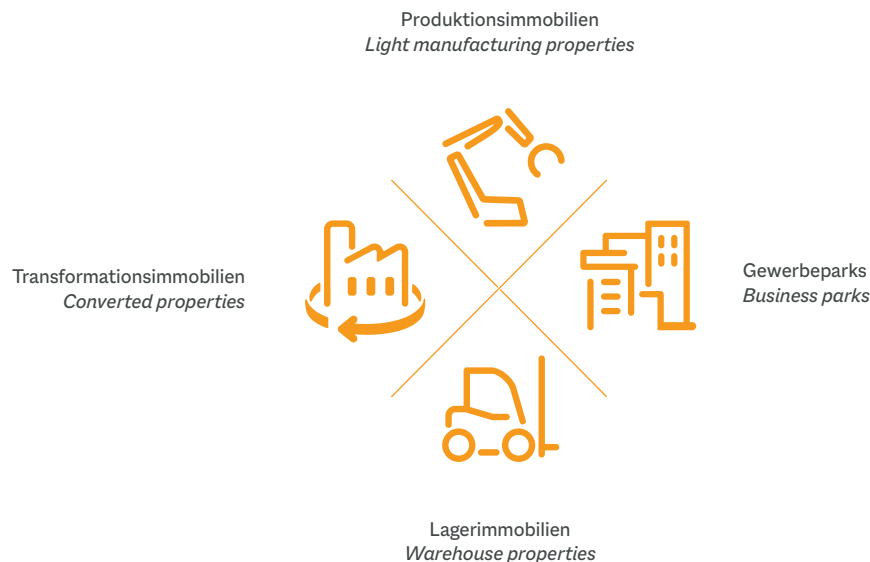
WHAT ARE UNTERNEHMENS- IMMOBILIEN?

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

The term “Unternehmensimmobilien” refers to mixed-use commercial properties, typically with a tenant structure comprising medium-sized companies. Types of use normally include offices, warehouses, manufacturing, research, service, and/or wholesale trade, and open areas.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

The term “Unternehmensimmobilien” covers four different real estate categories:



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

All four of these categories are characterised by alternative use potential, reversibility of use, and a general suitability for multitenant structures. This means that the strength of Unternehmensimmobilien assets is their flexibility not just in terms of use but also in regard to their occupiers.

Transformationsimmobilien

Transformationsimmobilien sind meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industriearale mit Nachverdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder historischen Images sind sie oft mit besonderem Charme versehen (Red-Brick-Charakter). Durch den historischen Hintergrund liegen sie häufig an relativ innerstädtischen Lagen und weisen eine gute Erreichbarkeit per Individualverkehr und ÖPNV auf. Die Ensembles bestehen zumeist aus einem Mix aus revitalisierten Altbeständen und Neubauten. Die Multi-Tenant-Objekte weisen eine Vielzahl unterschiedlicher Flächentypen und -größen und somit Flexibilität auf.

Gewerbeparks

Gewerbeparks wurden meist gezielt für die Vermietung entwickelt und gebaut. Sie bestehen häufig aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder zusammenhängender Mietabschnitte. Sie verfügen über ein zentral organisiertes Management und eine gemeinsame Infrastruktur. Gewerbeparks beherbergen meist alle Flächentypen bei variierenden Anteilen von Büroflächen zwischen 20 % und 50 %. Auch Gewerbeparks sind durch eine Vielmietnerstruktur geprägt. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Demgegenüber werden sie häufiger von Nutzern aus dem Bereich Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik bezogen.

Lagerimmobilien

Lagerimmobilien werden im Rahmen der Unternehmensimmobilien schwerpunktmäßig als Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten verstanden. Stellenweise verfügen sie über Serviceflächen sowie moderate bis höhere Anteile an Büroflächen. Sie grenzen sich insbesondere durch ihre Größe von den modernen Logistikhallen ab, die meist deutlich über 10.000 qm Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung in zumeist urbanen Lagen. Durch sehr unterschiedliche Baujahre sind sie durch verschiedene Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Hierdurch stehen teilweise sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lagerimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

Produktionsimmobilien

Produktionsimmobilien bestehen größtenteils nicht aus Ensembles, sondern aus einzelnen Hallenobjekten. Sie weisen meist nur einen moderaten Büroflächenanteil auf. Sie sind prinzipiell geeignet für vielfältige Arten der Fertigung. Sie sind grundsätzlich jedoch auch für andere Zwecke wie Lagerung, Forschung und Service sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar und somit flexibel und reversibel nutzbar. Die Drittverwendungsfähigkeit ist dabei in erster Linie standortabhängig zu bewerten. Im Gegensatz zu den Multi-User-Objekten liegen Produktionsimmobilien häufiger in dezentralen Stadtteilen und gewachsenen Gewerbe- und Industriegebietslagen mit gutem Anschluss an die Hauptverkehrsstraßen.

Conversion Properties

Conversion properties usually represent transformed and revitalised commercial real estate. More often than not, they previously housed production plants or were part of industrial areas with potential for further densification. Whenever they date back to the industrial age, they tend to have the nostalgic charm of red-brick factory buildings. For historical reasons, they are often found in locations close to town centres, which makes them conveniently accessible by private and public transportation. Most of the ensembles comprise a mix of revitalised period buildings and new-build schemes. Multi-tenant properties may include any of various floor space types and sizes, and thus show a high degree of flexibility.

Business Parks

Most business parks were developed and raised for the specific purpose of being let. Many of them consist of an ensemble of separate buildings or connected rental units. They have a centrally organised management and a shared infrastructure in place. Business parks generally accommodate any type of floor space, and their office share can range from 20 % to 50 %. Like other trading estates, business parks are characterised by multi-tenancy. Unlike converted properties, business parks tend to be located in suburban locations that are easily accessible for motorised transport. On top of that, they usually have a low share of tenant groups from the service sector and the creative industries. Inversely, they have a higher share of occupiers from the light manufacturing and warehousing/logistics sectors.

Warehouse Properties

Warehouse properties in the context of Unternehmensimmobilien are chiefly understood as existing schemes with predominantly simple storage facilities. Occasionally, they may feature service spaces as well as a moderate or sizeable share of office spaces. Their distinct difference from modern logistics warehouses is a matter of scale, as the latter tend to have far more than 10,000 sqm in usable area. Unlike new schemes, they also tend to be located in historically evolved trading estates with convenient transport links, mostly in urban environments. As the age of these buildings varies considerably, so do their fit-out and quality standards. Yet this degree of diversity is precisely what makes them a source of flexible and affordable types of floor space. Warehouse properties are normally characterised by reversibility of use, and therefore suitable for higher-spec use types – e. g. by retrofitting them with ramps and gates.

Light Manufacturing Properties

Light manufacturing properties consist essentially not of building ensembles but of individual warehouse structures. They tend to have a moderate share of office space. They are principally suitable for diverse manufacturing types. However, they are principally suitable for alternative use types, such as storage, research, and services, as well as for wholesale and retail trading, in a flexible and reversible manner. Accordingly, the alternative use potential depends primarily on the location. Unlike multi-user assets, light manufacturing properties are often situated in remoter districts and historically grown trading estates and industrial zones with convenient access to arterial roads.

HINWEISE ZUR ANALYSE

NOTES ON THE ANALYSIS

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

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

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

Wie bei der Investmentmarktanalyse beziehen sich die Auswertungen zu Fertigstellungen und Pipeline auf Objekte, die durch die Teilnehmer der Initiative realisiert werden und auf diejenigen Projekte, welche aus der RIWIS-Datenbank von bulwiengesa stammen. Projektrealisierungen der großflächigen Logistik oder anderen Marktsegmenten waren nicht Bestandteil der Analyse.

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

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

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

As with the investment market analysis, the evaluations of completions and development pipelines refer to properties that are developed by members of the Initiative and to projects captured in the RIWIS database of bulwiengesa. The analysis did not consider project developments in large-scale logistics or other market segments.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

LIST OF FIGURES

- Abb. 0.1: S. 2** Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2021
- Abb. 0.2: S. 3** Flächenumsätze nach Objektkategorie in qm, 2. Hj. 2021
- Abb. 01: S. 4-5** Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 2. Hj. 2021
- Abb. 02: S. 7** Käufe und Verkäufe nach Akteuren
- Abb. 03: S. 8** Investmentvolumen nach Art der Transaktion
- Abb. 04: S. 9** Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure
- Abb. 05: S. 10-11** Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie
- Abb. 06: S. 15** Investmentvolumen nach Region
- Abb. 07: S. 16** Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 2. Hj. 2021
- Abb. 08: S. 17** Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 2. Hj. 2021
- Abb. 09: S. 18-19** Flächenumsätze nach Region
- Abb. 10: S. 21** Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen
- Abb. 11: S. 22** Flächengewichte Laufzeit der Mietverträge
- Abb. 12: S. 24-25** Flächenumsatz nach Objektkategorie
- Abb. 13: S. 26** Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig
- Abb. 14: S. 28-29** Mieten nach Flächentyp
- Abb. 15: S. 30-31** Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklassen
- Abb. 16: S. 33** Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie
- Abb. 17: S. 34** Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. qm (ohne Hotel), 2. Hj. 2021
- Abb. 18: S. 34** Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 2. Hj. 2021
- Abb. 19: S. 34** Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 2. Hj. 2021
- Abb. 20: S. 35** Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2021
- Abb. 21: S. 35** German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten
- Abb. 22: S. 35** German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten
- Fig. 0.1: p. 2** Investment volume by property category in million euros, H2 2021
- Fig. 0.2: p. 3** Take-ups by property type in sqm, H2 2021
- Fig. 01: p. 4-5** Investment volume by property category in million euros, H2 2021
- Fig. 02: p. 7** Acquisitions and disposals by type of player
- Fig. 03: p. 8** Investment volume by type of transaction
- Fig. 04: p. 9** Acquisitions and disposals by origin of players
- Fig. 05: p. 10-11** Gross initial yields by property category
- Fig. 06: p. 15** Investment volume by region
- Fig. 07: p. 16** Regional distribution of investments by property category, H2 2021
- Fig. 08: p. 17** Regional distribution of take-ups by property type, H2 2021
- Fig. 09: p. 18-19** Take-ups by region
- Fig. 10: p. 21** Take-ups by area size category
- Fig. 11: p. 22** Lease term weighted by take-ups
- Fig. 12: p. 24-25** Take-ups by property type
- Fig. 13: p. 26** Take-ups by aggregated economic sector
- Fig. 14: p. 28-29** Rents by floor space type
- Fig. 15: p. 30-31** Rents of warehouse facilities in various size bands
- Fig. 16: p. 33** Completions and floor space in pipeline by property category
- Fig. 17: p. 34** Commercial real estate floor space volumes in Germany in million sqm (excl. hotels), H2 2021
- Fig. 18: p. 34** Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H2 2021
- Fig. 19: p. 34** Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H2 2021
- Fig. 20: p. 35** Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2021
- Fig. 21: p. 35** German Property Index (GPI), total return by property segment
- Fig. 22: p. 35** German Property Index (GPI), cashflow return by property segment

GLOSSAR

GLOSSARY

Bruttoanfangsrendite (BAR)

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

Der German Property Index (GPI) ist ein Immobilien-Performance-Index, berechnet auf Basis verfügbarer Marktdaten. Er wird erstellt für die Segmente Büro, Handel sowie Gewerbe/Logistik.

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

Der nationale GPI (= Total Return) der einzelnen Immobiliensegmente ergibt sich aus der gewichteten Summe der laufenden (stabilen) Mieterträge (Cashflow Return) und der gewichteten Summe der Aussicht auf einen steigenden Verkaufswert (Wertänderungsrendite bzw. Capital Growth Return) der 127 RIWIS-Marktstädte. Die Gewichte unterscheiden sich zwischen den einzelnen Sektoren und sind in

Gross Initial Yield (GIY)

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

On the right-hand side of the graphs on gross initial yields, two additional dimensions of the tendentious yield type are also shown. "Tendential purchase object" describes the situation of an ideal-typical investment in a not yet revalued object with upside potential. This tends to be accompanied by a higher yield rate. An ideal-typically lower return is found in the dimension "tendential sales object". These properties are upgraded properties that are returned to the market at a lower yield rate.

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

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 differ from one sector to the next and are not rigid over time. In this context, the index and its components are defined as follows:

Total Return

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

Cash Flow Return

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

Capital Growth

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

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

IMPRESSUM

IMPRINT

Herausgeber *Published by*
INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Geschäftsstelle der / *Office of the*
INITIATIVE UNTERNEHMENS-
IMMOBILIEN

bulwiengesa AG
Moorfuhrweg 13
D-22301 Hamburg

Ralf-Peter Koschny
Telefon *Phone*: +49 40 42 32 22-0
Fax: +49 30 42 32 22-12

Wissenschaftliche Bearbeitung,
Datenhandling und Redaktion
*Scientific processing,
data handling, and editing*

Projektleitung *Project Management*

Patrik Völtz
Telefon *Phone*: +49 40 42 32 22-31
voeltz@bulwiengesa.de

Projektassistenz *Project Assistant*

Daniel Sopka, Lisa Mecklenburg

Marktbericht Nr. 16, 2. Halbjahr 2021
Market Report No. 16, H2 2021

Redaktionsschluss: 5.05.2022
Editorial deadline: 05/05/2022

Design

Büro Dawallu

Copyright © 2021

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 © 2021

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

Disclaimer

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

The image shows the exterior of a modern industrial building. The facade is made of light-colored, vertically corrugated metal. Large, three-dimensional blue letters are mounted on the wall, reading "TECHNOPARK" on the top line and "RUHSTORF" on the bottom line. To the left, there is a section of the building with a glass and metal structure. The sky is a clear, deep blue. A metal railing runs along the top edge of the building.

TECHNOPARK RUHSTORF

Außenansicht des Technoparks in Ruhstorf
Exterior view of the Technopark in Ruhstorf
Quelle Source: Siemens Real Estate

