



MARKT- BERICHT NR.2

2. HALBJAHR 2014

TRANSPARENZ AUF DEM DEUTSCHEN MARKT
DER UNTERNEHMENSIMMOBILIEN





INHALT

Seite 4 – 8

DIE INITIATIVE

Marktbericht Nr. 2 der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN **4**

Was sind Unternehmensimmobilien? **5**

Verschiedene Kategorien der Unternehmensimmobilien **6**

Beispiele für Unternehmensimmobilien **7**

Seite 9 – 23

DIE MÄRKTE

Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. und 2. Halbjahr 2014 **9**

Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien 2. Halbjahr 2014 **15**

Der Bestand an Unternehmensimmobilien in Deutschland 2. Halbjahr 2014 **21**

Seite 24 – 29

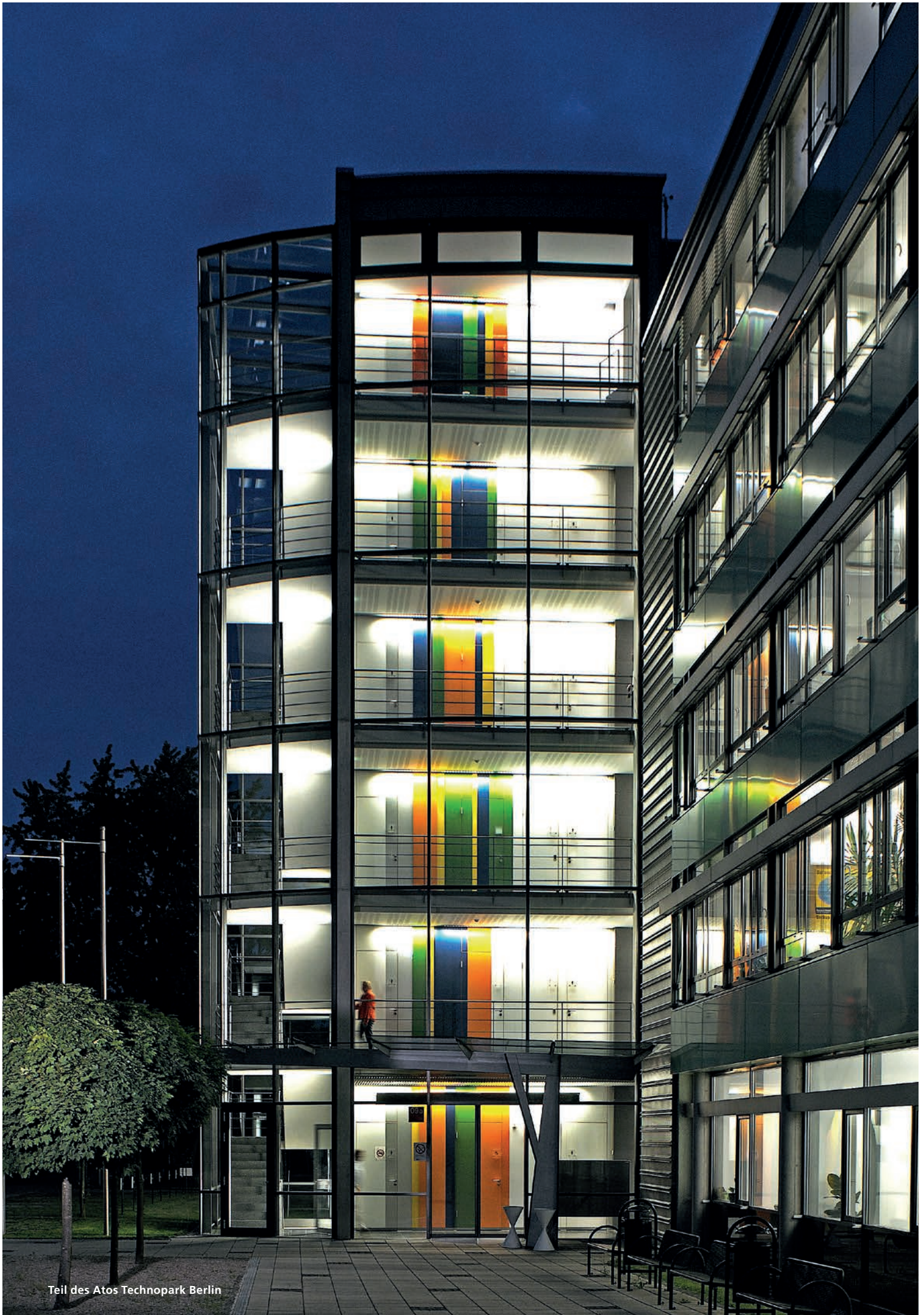
NACHWORT

Hinweise zur Analyse **24**

Glossar **26**

Abbildungsverzeichnis **27**

Kontakt, Copyright & Disclaimer **29**



Teil des Atos Technopark Berlin



MARKTBERICHT NR. 2 DER INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Mit der Veröffentlichung des Marktberichts Nr. 1 hat die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN einen wesentlichen Beitrag zur Schaffung von mehr Transparenz in diesem Marktsegment geleistet. Erstmals wurde dieser heterogene Immobilientyp einem breiten Publikum präsentiert. Gleichzeitig wurden die fundamentalen Kennziffern des Marktes zur Verfügung gestellt. Der neue Ansatz, Unternehmensdaten aus Transaktions- und Vermietungstätigkeit zentral zu sammeln, strukturiert aufzubereiten und neutral zu analysieren, stieß auf ein reges Interesse.

Bereits im ersten Marktbericht wurde die sich wandelnde Arbeitswelt mit ihren Auswirkungen auf den Flächenbedarf und die Nachfrage nach Flexibilität, Reversibilität und Multifunktionalität angesprochen. Wichtige Stichworte in diesem Zusammenhang sind Industrie 4.0, das Internet der Dinge und die sich ändernden Konsum- und Distributionsmuster. Das aktuelle Frühjahrsgutach-

ten Immobilienwirtschaft 2015 des Rates der Immobilienweisen sieht diese Punkte ebenfalls als wesentliche Weichen für die Zukunft der gewerblichen Immobilie an. Daher entschieden die Immobilienweisen, dass Unternehmensimmobilien nunmehr fester Bestandteil der Berichterstattung im Frühjahrsgutachten sind.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist auf einem guten Weg. Derzeit gehören ihr elf bedeutende Marktakteure sowie das führende unabhängige Marktforschungsunternehmen für Unternehmensimmobilien in Deutschland an. Neu hinzugekommen sind zuletzt mit Corpus Sireo, Garbe Logistic und Investa drei weitere bedeutende Unternehmen der gewerblichen Immobilienwirtschaft, mit deren Daten sich der Markt für Unternehmensimmobilien noch detaillierter darstellen lässt. Der Auftakt ist gelungen – vor Ihnen liegt nun der Bericht Nr. 2 mit der Marktentwicklung im zweiten Halbjahr 2014.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:





WAS SIND 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.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

- Transformationsimmobilien
- Gewerbeparks
- Produktionsimmobilien
- Lager-/Logistikimmobilien

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.

Transformationsimmobilien:

- umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften
- meist ehemalige Produktionsanlagen oder Industriearale mit Nachverdichtungspotenzial
- häufig aufgrund des industriellen und historischen Images mit besonderem Charme versehen (Red-Brick-Charakter)
- heute häufig in relativ innerstädtischen Lagen verortet
- meist gute Erreichbarkeit mit Individualverkehr und ÖPNV
- oftmals Mix aus revitalisierten historischen Gebäuden und Neubauten
- bieten alle Flächenarten

Gewerbeparks:

- meist für die Vermietung an Unternehmen gezielt geplant und gebaut
- bestehend aus mehreren Einzelgebäuden als Ensemble
- Management und Infrastruktur sind einheitlich organisiert
- verfügen über alle Flächentypen (Büroflächenanteil i.d.R. zwischen 20 % und 50 %)
- meist in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit

Produktionsimmobilien:

- schwerpunktmäßig einzelne Hallenobjekte mit moderatem Büroanteil
- geeignet für vielfältige Arten der Fertigung
- Hallenflächen sind prinzipiell auch für andere Zwecke wie Lagerung, Forschung und Service sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar
- Drittverwendungsfähigkeit in erster Linie standortabhängig

Lager-/Logistikimmobilien:

- schwerpunktmäßig Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten und stellenweise Serviceflächen
- im Rahmen der Unternehmensimmobilien durch eine Größe von maximal 10.000 m² von modernen Logistikhallen abgegrenzt
- unterschiedliche Ausbau- und Qualitätsstandards
- flexible und preisgünstige Flächenarten
- in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet (etwa durch Nachrüstung von Rampen und Toren)

Lager-Logistikfläche in einer Unternehmensimmobilie



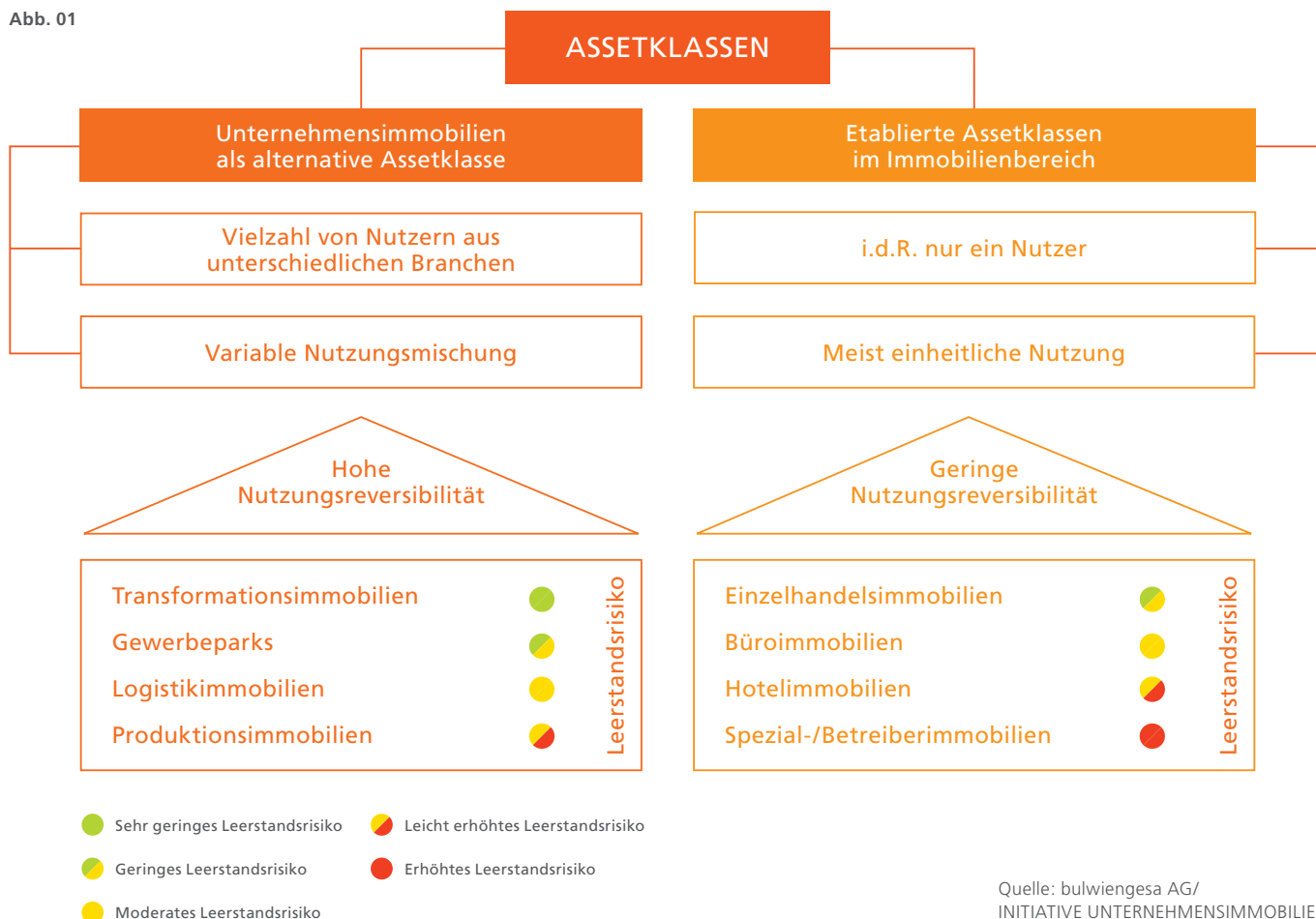
Meetingzone der Transformationsimmobilie Carlswerk Köln





VERSCHIEDENE KATEGORIEN DER UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Abb. 01



Flurbereich der Transformationsimmobilie Carlswerk Köln



Mieterempfangsbereich der Transformationsimmobilie Werkstatt Sendling





BEISPIELE FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

TRANSFORMATIONSIMMOBILIE



WERKSTADT SENDLING

Adresse: Flößergasse 2-6, 81369 München

Eigentümer: Investorenkonsortium unter der Führung der Investa

Größe: 30.970 m²

Flächenarten: Büro-, Labor- und Produktionsfläche

Zielgruppe: Technologie, Kommunikation, Marketing, Design, Sport & Entertainment

TRANSFORMATIONSIMMOBILIE



CARLSWERK KÖLN

Adresse: Schanzenstraße 6-20, 51063 Köln

Eigentümer: BEOS Corporate Real Estate Fund Germany II/ BEOS AG für Bebau Schanzenstraße LLC

Größe: 113.000 m²

Flächenarten: Büro-, Lager-, Service- und Laborflächen

Zielgruppe: Klein- und mittelständische Unternehmen, Technologieunternehmen, Medienunternehmen, Handel, Logistik, Verarbeitendes Gewerbe

TRANSFORMATIONSIMMOBILIE



TECHNOPARK BERLIN

Adresse: Max-Dohrn-Straße 8-10, 10589 Berlin

Eigentümer: Atos

Größe: 63.113 m²

Flächenarten: Büro-, Labor-, Lager- und Produktionsflächen

Zielgruppe: Hochtechnologieunternehmen, Verarbeitendes Gewerbe, Forschung und Entwicklung

GEWERBEPARK



GEWERBEPARK BUSINESS TRIANGLE

Adresse: Sperberweg 29-43, 41468 Neuss-Uedesheim

Eigentümer: Hansteen

Größe: 11.244 m²

Flächenarten: Produktions-, Lager-, Büroflächen

Zielgruppe: Mittelständische Unternehmen, Handel, Verarbeitendes Gewerbe, Lager- und Logistikwirtschaft



GEWERBEPARK



GEWERBEPARK DÜSSELDORF-HELLERHOF

Adresse: Eichsfelder Straße, 40595 Düsseldorf

Eigentümer: Hansteen

Größe: 10.027 m²

Flächenarten: Produktions-, Lager-, Büroflächen

Zielgruppe: Klein- und mittelständische Unternehmen, Start-Ups, Verarbeitendes Gewerbe, Lager- und Logistikwirtschaft

PRODUKTIONSIMMOBILIE



PRODUKTIONSIMMOBILIE HAMBURG-BILLBROOK

Adresse: Moorfleeter Straße 27, Liebigstraße 67-71, 22113 Hamburg

Eigentümer: Valad

Größe: 7.600 m²

Flächenarten: Lager-, Produktions- und Büroflächen

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe, Industrie, Produktion, Lager- und Logistikwirtschaft

PRODUKTIONSIMMOBILIE



PRODUKTIONSIMMOBILIE IN KAISERSLAUTERN

Adresse: Kaiserslautern

Eigentümer: Eigentümer vertreten durch CORPUS SIREO Asset Management Commercial GmbH

Größe: 15.510 m²

Flächenarten: Büro-, Produktions- und Technikflächen

Zielgruppe: Verwaltung, Serviceeinrichtungen, Produktion, Lager- und Logistikwirtschaft

LAGER-/LOGISTIKIMMOBILIE



LAGER- UND E-FULFILMENT-CENTER IN HANNOVER-LEHRTE

Adresse: Industriestraße 29, 31275 Lehrte

Eigentümer: BEOS Corporate Real Estate Fonds Germany I

Größe: 35.000 m²

Flächenarten: Büro- (3.500 m²), Lager-/Service-, Schulungs- und Produktionsflächen (31.500 m²)

Zielgruppe: Lager- und Servicenutzungen für eCommerce-Dienstleister



DER INVESTMENTMARKT FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IM 1. UND 2. HALBJAHR 2014

Auf dem gewerblichen Immobilienmarkt in Deutschland war im vergangenen Jahr das höchste Transaktionsvolumen seit dem Ausbruch der Finanzkrise 2008 zu verzeichnen. Von dieser sehr hohen Aktivität konnte auch der Transaktionsmarkt für Unternehmensimmobilien profitieren. Da zwischen Notarisierung und Eigentumsübergang immer noch etwas Zeit vergeht, waren viele Transaktionen in der Halbjahresanalyse 2014 noch nicht berücksichtigt worden. Deshalb wurde neben dem zweiten Halbjahr 2014 auch das erste Halbjahr noch einmal genau unter die Lupe genommen. Es hat sich gezeigt, dass beide Halbjahre bei Unternehmensimmobilien enorm dynamisch verlaufen sind.¹

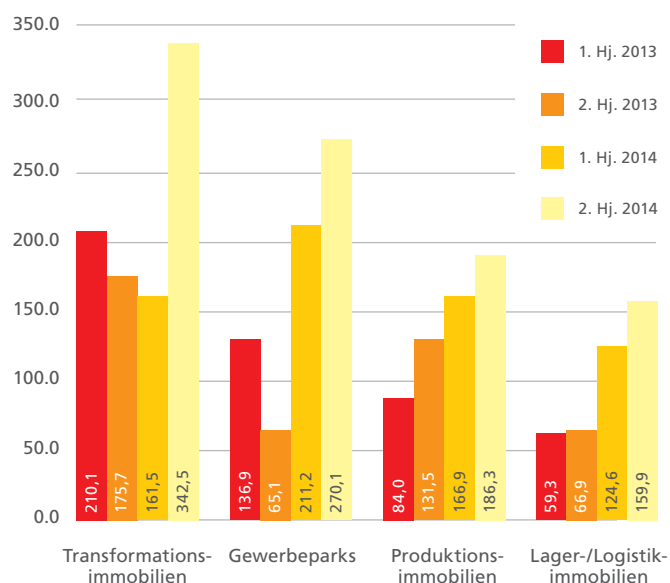
TRANSAKTIONSVOLUMEN 2014 LIEGT 75 % ÜBER DEM VORJAHR

Unternehmensimmobilien in Deutschland erfreuen sich einer zunehmenden Nachfrage. Das Transaktionsvolumen lag bei rund 1,62 Mrd. Euro und damit knapp 75 % über dem Vorjahresniveau. Insgesamt wurde in Deutschland 2014 auf dem gewerblichen Transaktionsmarkt in Immobilien im Wert von rund

40,5 Mrd. Euro investiert. Unternehmensimmobilien machen damit rund 4 % des gesamten gewerblichen Immobilieninvestitionsvermögens aus. Im Vorjahr lag der Anteil erst bei rund 3,5 %. Unternehmensimmobilien werden demnach von Immobilieninvestoren immer stärker als Alternative wahrgenommen.

Unter den einzelnen Objektkategorien entfiel auf Transformationsimmobilien mit einem Gesamtumsatz von über 500 Millionen Euro das höchste Transaktionsvolumen. Dies entspricht einem Zuwachs zum Vorjahr von gut 30 %. Gewerbeparks, die in beiden Jahreshälften 2014 deutlich stärker gehandelt wurden als 2013, kamen insgesamt auf gut 480 Millionen Euro und liegen somit nur knapp dahinter. Im Vergleich zum Vorjahr stieg das Transaktionsvolumen um knapp 140 % an. Diese klassischen Multi-Tenant-Objekte erfreuten sich einer hohen Beliebtheit unter den Investoren. Generell konnte jedoch in jeder Kategorie ein deutlicher Anstieg der Nachfrage registriert werden. Das Transaktionsvolumen für Produktionsimmobilien und Lager-/Logistikimmobilien legte um knapp 64 % bzw. über 125 % zu.

Abb. 02: Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie



¹ Aufgrund der retrograden Anpassung in der Neuauswertung haben sich die Transaktionszahlen zum 1. Halbjahr 2014 aus dem Marktreport Nr. 1 zum Teil deutlich verändert.



ASSETMANAGER DOMINIEREN DAS INVESTITIONSGESCHEHEN

Im ersten Halbjahr 2014 waren die Assetmanager die aktivste Gruppe auf dem Transaktionsmarkt für Unternehmensimmobilien. Mit einem Handelsvolumen von gut 520 Mio. Euro gingen gut 39 % des Geschäfts auf ihr Konto, wobei das Volumen der Verkäufe und Käufe relativ ausgeglichen war. Ähnlich verhielt es sich bei den Gruppen der Projektentwickler und Eigennutzer, die mit rund 197 bzw. 145 Mio. Euro die zweit- bzw. drittaktivste Gruppe waren. Käufe und Verkäufe hielten sich auch hier in etwa die Waage. Anders stellte sich die Situation bei den Gruppen der Sonstigen, Spezialfonds und Privatinvestoren dar. Während die Gruppe der Sonstigen vor allem bei den Verkäufen

aktiv war, waren Spezialfonds und Privatinvestoren vor allem auf der Käuferseite aktiv.

Im 2. Halbjahr 2014 waren ebenfalls die Assetmanager die aktivste Gruppe auf dem Transaktionsmarkt. Allerdings traten sie hier nicht so dominant in Erscheinung wie im 1. Halbjahr. Mit einem Gesamthandelsvolumen von rund 419 Mio. Euro lagen sie jedoch immer noch vor den Spezialfonds (302 Mio. Euro), den Projektentwicklern (296 Mio. Euro) und den Eigennutzern (244 Mio. Euro). Assetmanager und Spezialfonds traten vorwiegend auf der Käuferseite in Erscheinung, während die Projektentwickler und die geschlossenen Fonds vor allem als Verkäufer aktiv waren.

Abb. 03: Käufe/Verkäufe 1. Hj. 2014 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen

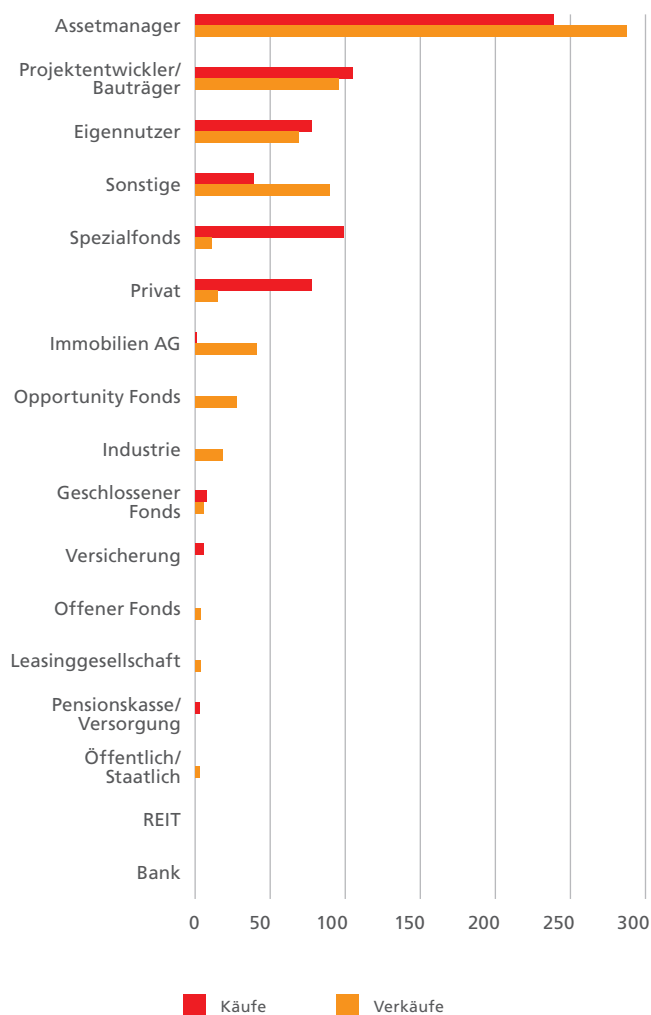
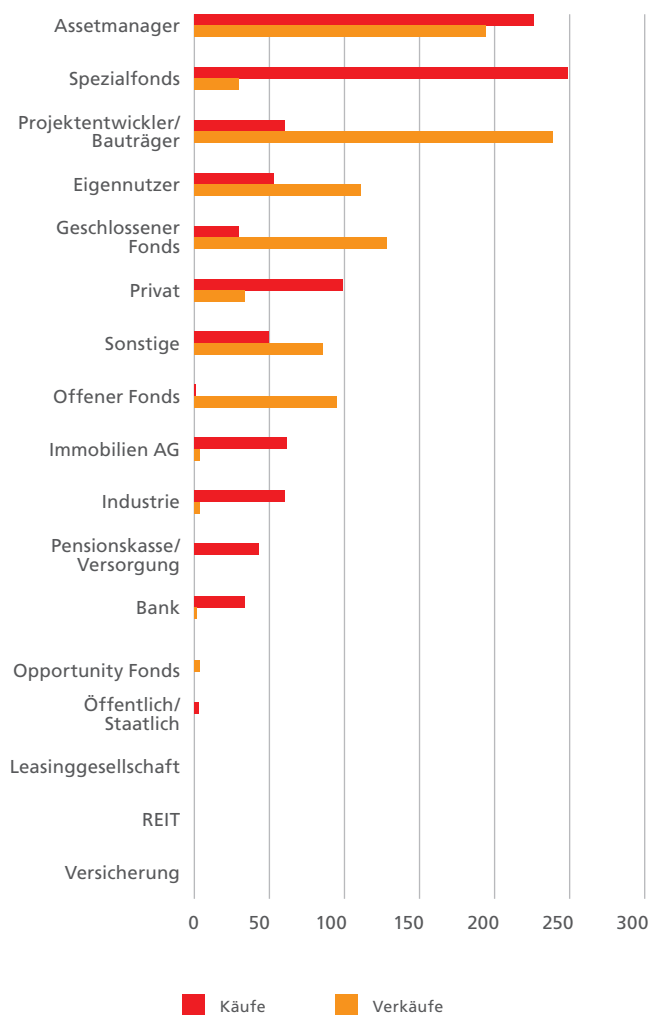


Abb. 04: Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2014 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen



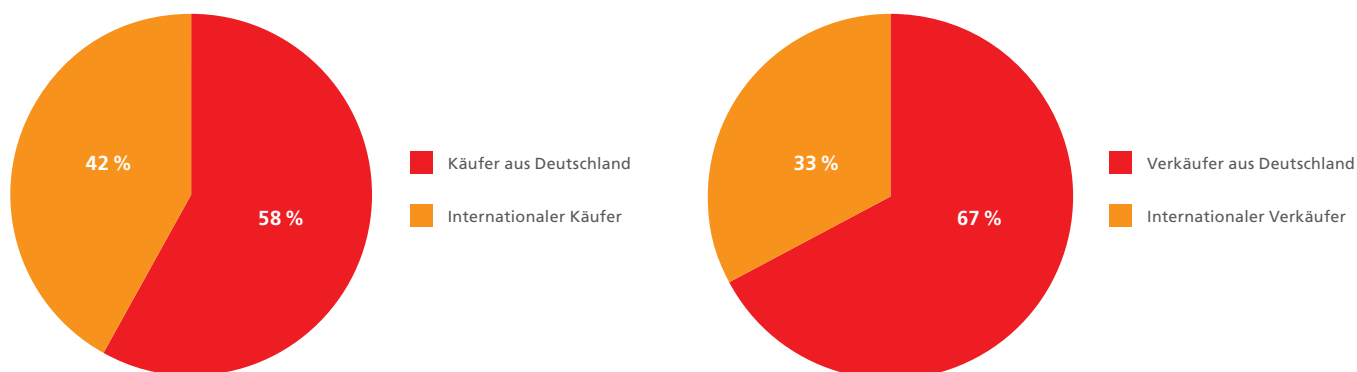


DEUTSCHE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN SIND IM AUSLAND SEHR GEFRAGT

Im 1. Halbjahr 2014 waren ausländische Investoren für rund 42 % (280 Mio. Euro) des Investitionsvolumens in Unternehmensimmobilien verantwortlich. Damit steigerten sie ihre Präsenz gegenüber 2013 deutlich. Im gesamten Vorjahr wurden lediglich gut

121 Mio. Euro (13 %) aus dem Ausland in deutsche Unternehmensimmobilien investiert. Das Marktsegment profitiert damit wie der gesamte deutsche Gewerbeimmobilienmarkt von dem Ruf als sicherer Hafen. Zudem ist die Assetklasse im englischsprachigen Raum schon stärker etabliert als auf dem deutschen Markt. Der starke deutsche Mittelstand verspricht eine stete Nachfrage nach Flächen und bestärkt somit das Investoreninteresse.

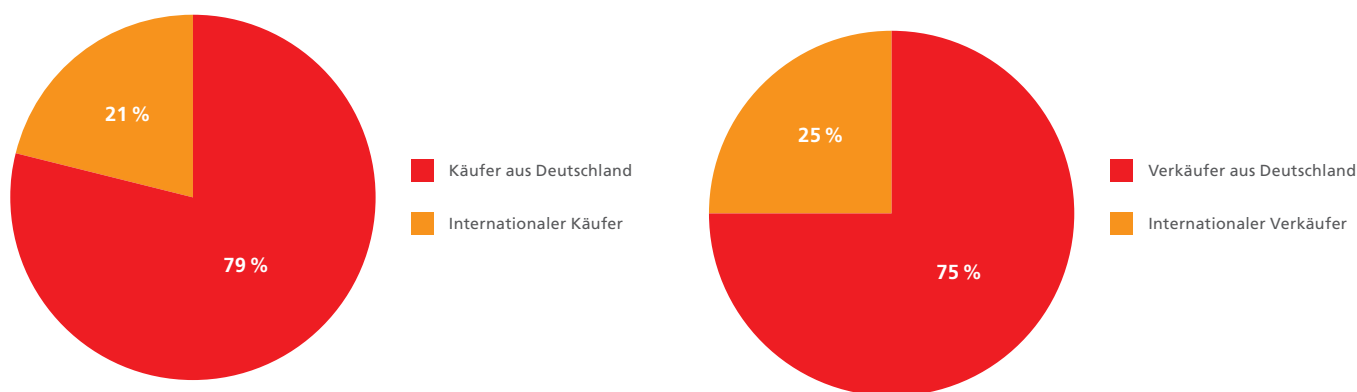
Abb. 05/06: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2014



Im 2. Halbjahr fiel der Anteil der ausländischen Investoren allerdings wieder zurück auf 21 %, blieb mit 200 Mio. Euro aber immer noch deutlich über dem gesamten Volumen des Vorjahres. Ange-

sichts der teilweise sehr hohen Preise für klassische Assetklassen wie Büro- oder Handelsimmobilien kamen nun einheimische Investoren auf der Suche nach höheren Renditen stärker zum Zuge.

Abb. 07/08: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2014



RUND UM BERLIN, FRANKFURT UND DIE RHEINRUHR-SCHIENE WIRD AM MEISTEN GEHANDELT

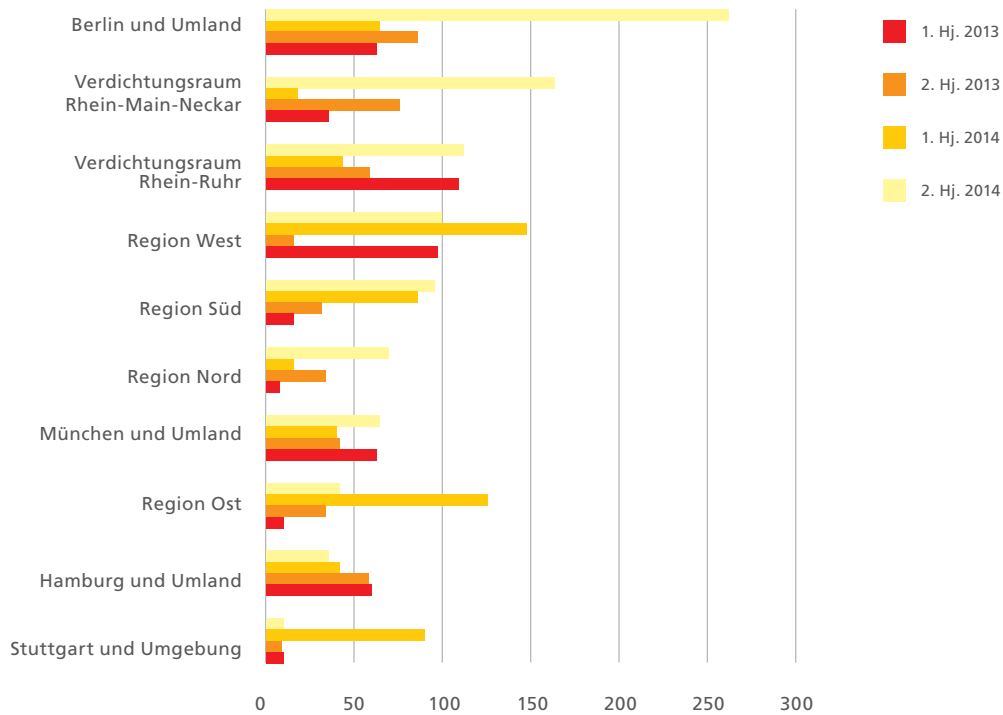
Regional betrachtet wurden in Berlin und Umland 2014 die umfangreichsten Investitionen in Unternehmensimmobilien getätigt. In der Hauptstadtregion wurde ein Gesamtvolumen von knapp 325 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien investiert. Mit deutlichem Abstand folgt die Region West mit gut 248 Mio. Euro Transaktionsvolumen. Der Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar rund um Frankfurt lag bei rund 190 Mio. Euro. Die deutliche Dominanz des Berliner Raumes ist geprägt durch das vielfältige Angebot an Unternehmensimmobilien in der

Hauptstadt sowie der noch vergleichsweise niedrigen Preise.

Die Dominanz des Berliner Marktes wurde vor allem im 2. Halbjahr 2014 sichtbar. In diesem Zeitraum wurden auf dem Berliner Markt knapp 260 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien investiert. Auf vier größere Transaktionen (Gewerbeparks und Transformationsimmobilien) entfiel jedoch schon fast die Hälfte des Volumens. Im Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar waren es im gleichen Zeitraum nur knapp 166 Mio. Euro. Im ersten Halbjahr waren hingegen die Regionen West und Ost diejenigen mit den höchsten Umsatzvolumina (147 bzw. 124 Mio. Euro).



Abb. 09: Verteilung der Transaktionsvolumina nach Zeitraum und Region in Mio. Euro, absteigend nach Transaktionsvolumen im 2. Hj. 2014



UnternehmerPark in Ratingen-Lintorf

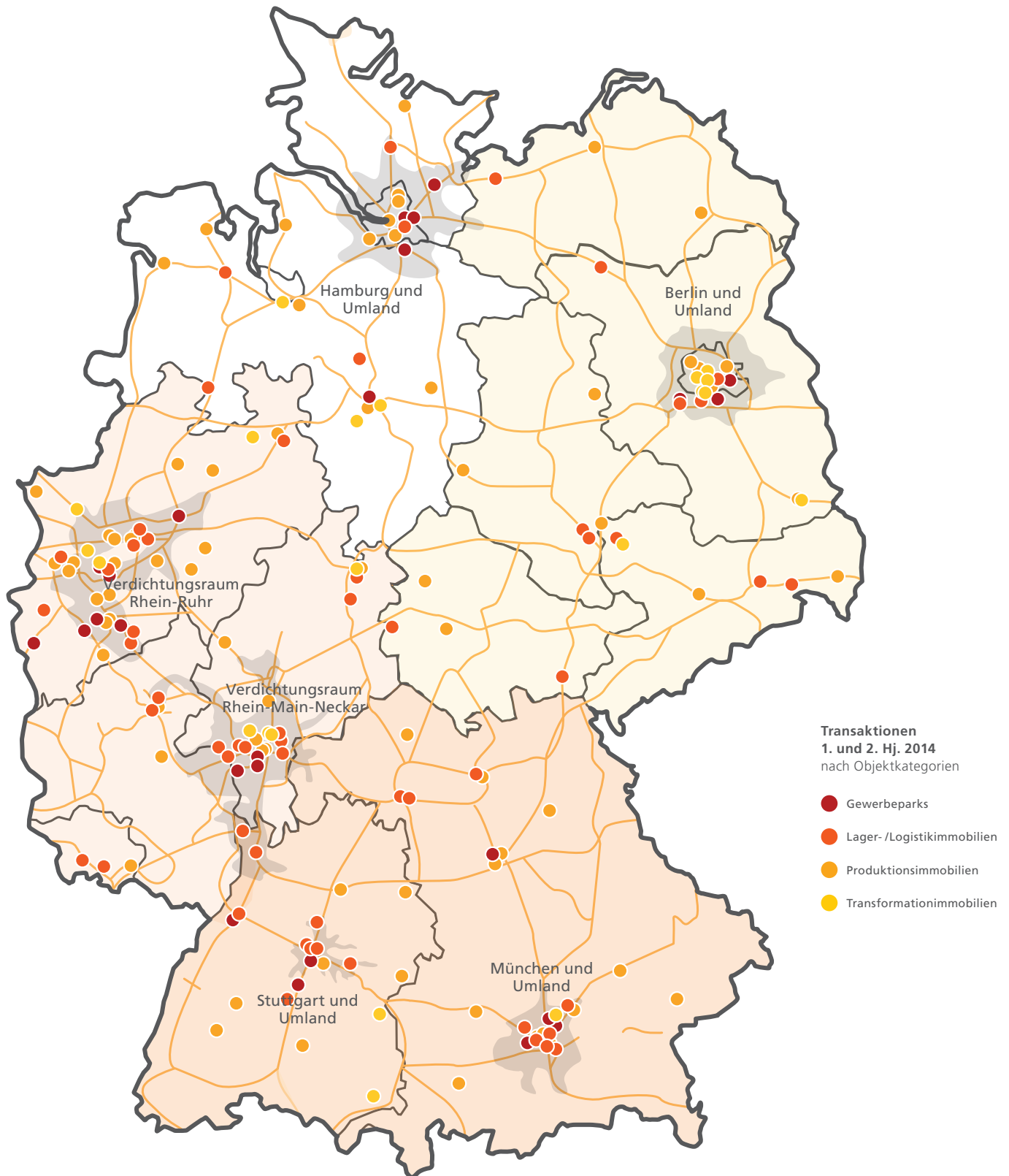


Quelle: Aurelis Real Estate; krischerfotografie, Duisburg

Technikum 1 der Uferstadt Fürth



Abb. 10: Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 1. und 2. Hj. 2014 nach Objektkategorie



Region Nord
 Region Ost
 Region West
 Region Süd
 Verdichtungsräume

© 2015 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN
Kartengrundlage: © elevenfifteen



NACHFRAGEDRUCK LÄSST RENDITENIVEAUS ABSINKEN

Die erzielbaren Renditespannen werden in Bruttoanfangsrenditen (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Netto- rohmieteinnahmen und der Nettokaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie bezieht somit die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie mit ein. Dadurch unterscheidet sie sich von einer langfristigen Performancekennziffer wie dem GPI². Die BAR im Betrachtungszeitraum zeigen, dass die einzelnen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien recht nahe beieinander liegen und eine durchschnittliche BAR über alle Kategorien hinweg von 9,6 % erzielen. Lager-/Logistikimmobilien erzielen mit durchschnittlich 8,9 % BAR die geringste Rendite und Gewerbeparks mit 10,6 % die höchste. Schaut man sich das Spektrum der Minimumrenditen für Spitzenobjekte an, zeigt sich jedoch ein anderes Bild. Gewerbeparks als eine der am aktivsten gehandelten Kategorien erzielen mit 5,7 % die geringste BAR. Dicht dahinter liegt die ebenfalls stark gehandelte Kategorie der Transformationsimmobilien mit 5,9 %. Produktions- sowie La-

ger-/Logistikimmobilien, die mit 6,5 % bzw. 6,7 % recht nahe beieinander liegen, weisen ein vergleichsweise höheres Niveau auf. Diese Renditen treffen jedoch nur für einen kleinen Markt-ausschnitt zu.

Für alle Immobilienkategorien mit Ausnahme der Transformationsimmobilien sinken im Zeitverlauf die Renditen. Dies ist zum einen Folge der insgesamt auf dem Transaktionsmarkt festzu- stellenden Renditekompression. Zum anderen kann dies auch als Zeichen einer stärkeren Fungibilität der Assetklasse Unterneh- mensimmobilie gewertet werden. Dies trifft auch auf die Trans- formationsimmobilien zu, selbst wenn die Durchschnittsrendite hier zum Vorjahr keine Veränderung aufweist. Transformations- immobilien werden zunehmend in der Phase vor dem Entwick- lungs- und Sanierungsprozess gekauft, wodurch ein intensiver Revitalisierungs- und Assetmanagementbedarf besteht. Die Ren- diten sind deshalb noch höher. Fertig entwickelte Transforma- tionsimmobilien werden wiederum derzeit stärker im Bestand gehalten, weshalb sich die nun zu erzielenden, niedrigeren Ren- diten noch nicht im Zeitverlauf niederschlagen können.

Abb. 11: Bruttoanfangsrenditen im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %



²Eine Definition der Bruttoanfangsrendite (BAR) sowie des GPI sind im Glossar aufgeführt.



VERMIETUNGSMARKT FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN 2. HALBJAHR 2014

STEIGERUNG DER NACHFRAGE UM KNAPP 10 %

Im zweiten Halbjahr 2014 hat die Flächennachfrage auf dem Vermietungsmarkt von Unternehmensimmobilien spürbar angezogen. Mit knapp 481.000 m² wurden rund 10 % mehr Fläche angemietet als im vorangegangenen Halbjahr. Im Gesamt-

jahr 2014 wurde somit ein Flächenumsatz von gut 920.000 m² erreicht. Damit fällt 2014 etwas nachfrageschwächer aus als das insgesamt sehr dynamische Jahr 2013. Zurückzuführen ist dies vor allem auf das durchwachsene erste Halbjahr 2014, in dem vergleichsweise wenig Fläche vermarktet wurde.

Abb. 12: Absolute Flächenumsätze im Betrachtungszeitraum 2013 und 2014 nach Regionen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

Region	1. Hj. 2013	2. Hj. 2013	Gesamt 2013	Anteil 2013	1. Hj. 2014	2. Hj. 2014	Gesamt 2014	Anteil 2014
Berlin und Umland	89.000	128.000	217.000	20,5%	71.500	123.500	195.000	21,2%
Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar	106.500	37.000	143.500	13,5%	33.500	90.500	124.000	13,5%
Region Süd	121.000	175.500	297.000	28,0%	45.500	61.500	107.000	11,6%
Region Nord	56.500	77.000	133.500	12,6%	46.500	60.000	106.500	11,6%
Verdichtungsraum Rhein-Ruhr	50.500	37.500	88.000	8,3%	61.000	48.500	109.500	11,9%
Stuttgart und Umland	4.000	16.500	20.500	1,9%	121.000	47.500	168.500	18,3%
München und Umland	14.000	66.000	80.000	7,5%	22.500	26.500	49.000	5,3%
Region West	16.000	30.000	46.000	4,3%	16.500	13.000	29.500	3,2%
Hamburg und Umland	16.500	11.000	27.000	2,5%	11.000	6.000	17.000	1,8%
Region Ost	5.000	3.500	8.500	0,8%	11.000	3.500	14.500	1,6%
Gesamt	479.000	582.000	1.061.000	100,0%	440.000	480.500	920.500	100,0%

AUSGEPRÄGTE NACHFRAGE IN BERLIN UND UMLAND

Mit Blick auf die einzelnen Regionen erfreut sich Berlin derzeit nicht nur auf dem Transaktionsmarkt, sondern auch bei den Vermietungsaktivitäten von Unternehmensimmobilien einer besonders starken Nachfrage. Mit knapp 124.000 m² vermarkter Fläche liegt die Hauptstadt samt Umgebung deutlich vor der zweitstärksten Region, dem Verdichtungsraum Rhein-Main-

Neckar, der immerhin gut 90.000 m² Flächenumsatz im zweiten Halbjahr 2014 auf sich vereint hat. Zurückzuführen ist die deutliche Belebung des Vermietungsgeschäfts in Berlin unter anderem auf die sehr aktive Gründerszene, die sich sukzessive etabliert und dynamisch wächst. Diese Entwicklung trifft auf zahlreiche verfügbare Flächen in der Stadt. Gleichzeitig ist bemerkenswert, dass die 2013 noch sehr nachfragestarke südliche Region 2014 deutlich an Dynamik eingebüßt hat.

Abb. 13: Vergleichende Flächenumsätze im Betrachtungszeitraum 2013 und 2014 in m² nach Regionen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

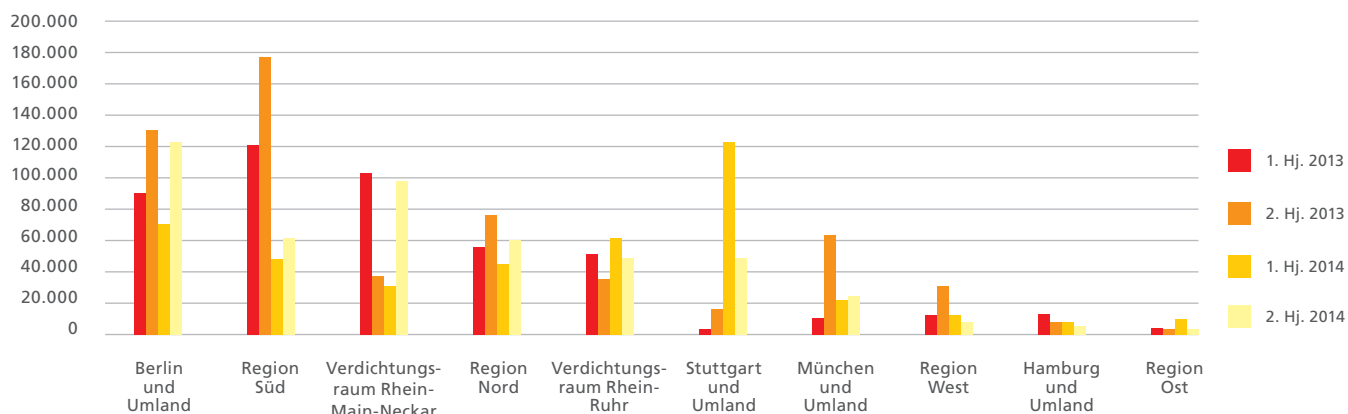
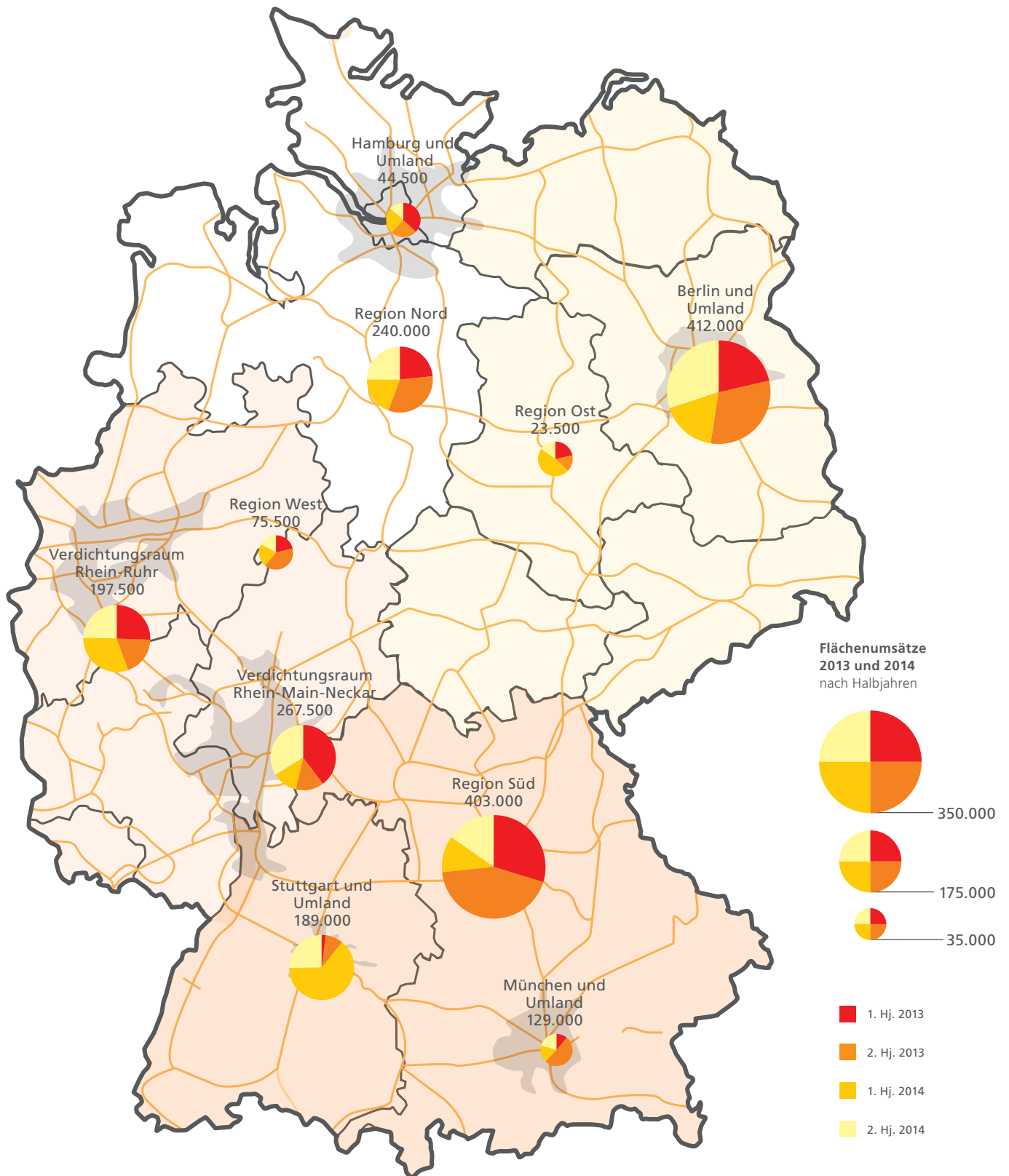




Abb. 14: Absolute Flächenumsätze 2013 und 2014 in m² nach Regionen und Halbjahr



Region Nord
 Region Ost
 Region West
 Region Süd
 Verdichtungsräume

© 2015 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN
Kartengrundlage: © elevenfifteen

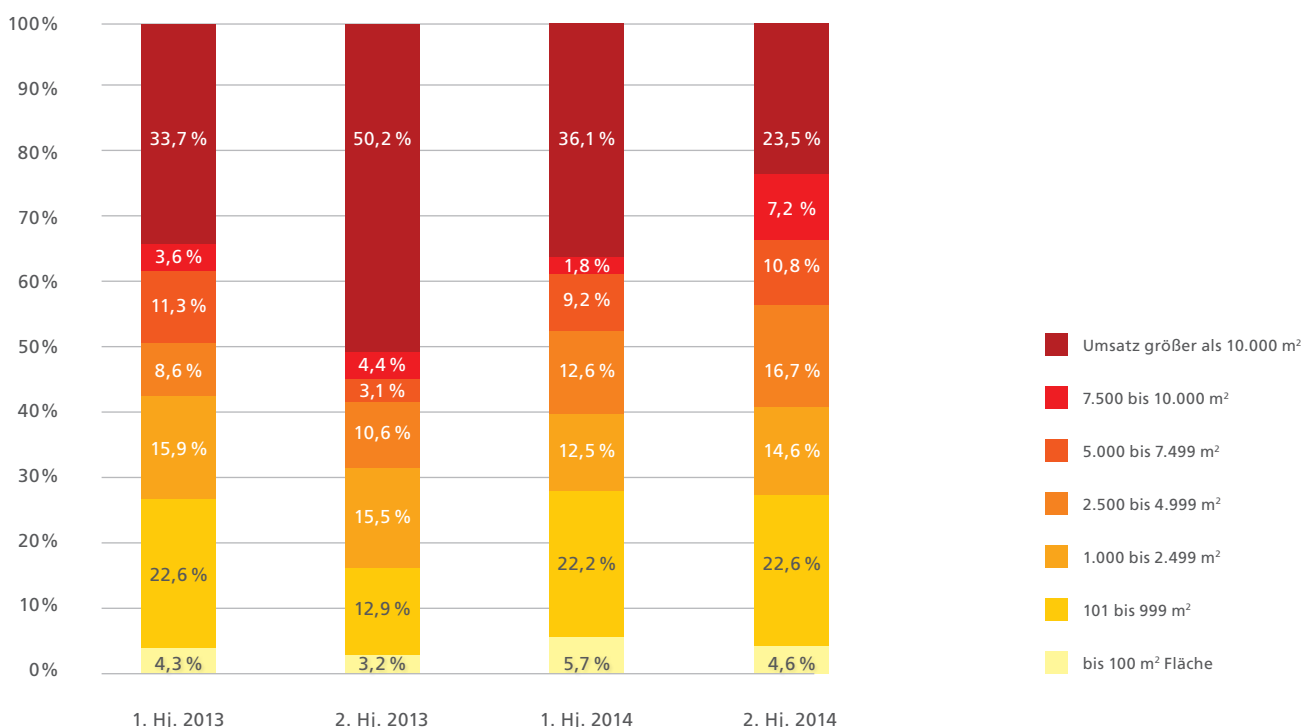


MIETER SCHÄTZEN DIE UMFANGREICHE BANDBREITE AN FLÄCHENGRÖSSEN IN UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Unternehmensimmobilien zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine große Bandbreite an verfügbaren Flächenqualitäten, aber vor allem auch Flächengrößen anbieten. Dies zeigt sich im zwei-

ten Halbjahr 2014 deutlich in der Nachfrage nach verschiedenen Größenklassen. Sie ist inzwischen deutlich ausgeglichener als noch im ersten Halbjahr 2014 und im zweiten Halbjahr 2013. Insbesondere sehr große Flächenkontingente aus Produktionsimmobilien wurden in deutlich geringerem Maß angemietet. Stattdessen ist eine Tendenz hin zu kleineren Produktionseinheiten zu verzeichnen.

Abb.15: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen in den Betrachtungszeiträumen



DURCHSCHNITTliche VERTRAGSLAUFZEIT BEI NEUVERMIETUNGEN STEIGT LEICHT AN

Der Mietermix bei Unternehmensimmobilien ist sehr heterogen. Dies wirkt sich auch auf die Mietvertragslaufzeiten aus. Derzeit binden sich Unternehmen zunehmend wieder länger an einen Standort. Entsprechend hat sich der Durchschnittswert der Neuvertragslaufzeiten im zweiten Halbjahr 2014 auf 1,8 Jahre erhöht, nachdem er zwischenzeitlich auf nur noch 1,5 Jahre im zweiten Halbjahr 2013 sowie im ersten Halbjahr 2014 gesunken war.

Parallel war im zweiten Halbjahr 2014 eine Zunahme der unbefristet abgeschlossenen Mietverträge zu beobachten. Das unterstreicht den flexiblen Charakter von Unternehmensimmobilien. Solche Nutzer schätzen die Möglichkeit, die angemietete Fläche unter Berücksichtigung der gesetzlichen Kündigungsfrist von drei Monaten kurzfristig wieder freizeihen zu können. Für den Assetmanager entsteht hier zwar ein größerer Aufwand in der Verwaltung, der aber durch das minimierte Leerstandsrisiko kompensiert wird. Aufgrund der hohen Nachfrage nach flexiblen Flächen können die Einheiten schnell neu vermietet und die Mieten jeweils dem aktuellen Marktniveau angepasst werden.

Abb. 16: Durchschnittliche Mietvertragsdauer bei Neuvermietungen in den Betrachtungszeiträumen

Durchschnittliche Mietvertragsdauer bei Neuvermietung 2013 und 2014 in Jahren	1. Hj. 2013	2. Hj. 2013	1. Hj. 2014	2. Hj. 2014
Ø-Mietvertragsdauer	2,5	1,5	1,5	1,8
Max. Mietvertragsdauer	20,0	10,2	20,0	20,0

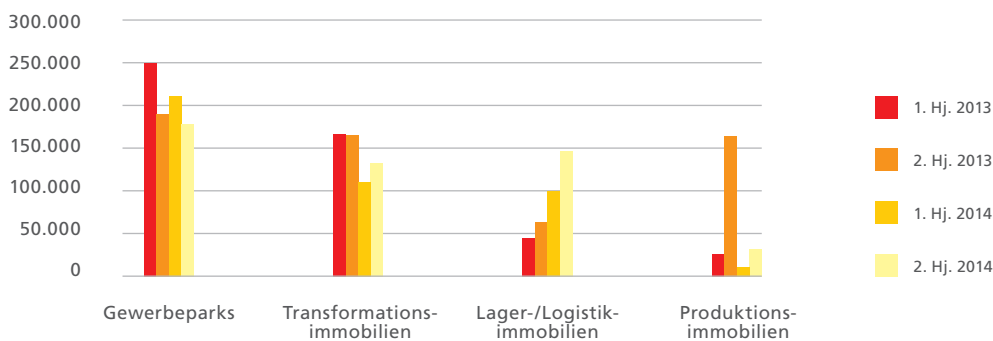


FLÄCHEN IN LAGER-/LOGISTIKIMMOBILIEN VERZEICHNEN DIE GRÖSSTE NACHFRAGESTEIGERUNG

Nicht nur die Großflächenlogistik zeigt derzeit aufgrund der wachsenden Bedeutung des Onlinehandels und veränderter Konsum- und Distributionsmuster eine dynamische Nachfrage nach Logistik- und Lagerflächen. Auch in den vergleichsweise kleinteiligen Unternehmensimmobilien stellen Lagermöglichkei-

ten ein zunehmend nachgefragtes Angebot dar. Im Verlauf der zurückliegenden vier Halbjahre stieg der Flächenumsatz in Lager- und Logistikhallen im kleinteiligen Bereich sukzessive um jeweils knapp 50 % bis über 60 % an. Die höchsten Umsätze wurden im zweiten Halbjahr 2014 in Gewerbeparks sowie in Transformationsimmobilien verzeichnet. Mit knapp 177.000 m² entfielen knapp 42 % der Nachfrage auf Gewerbeparks. Der Anteil der Transformationsimmobilien betrug 30 % bzw. rund 129.000 m².

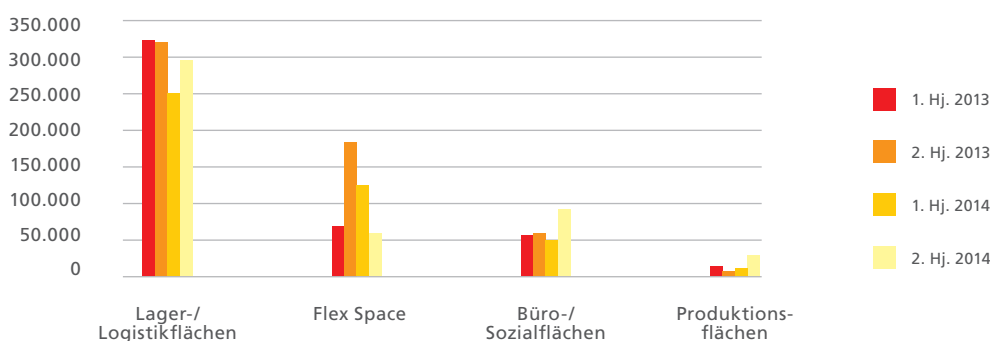
Abb. 17: Flächenumsatz nach Objektkategorie und Zeitraum in m², absteigend nach Gesamtumsatz sortiert



Die durchschnittliche Mietfläche pro Vermietungstransaktion lag bei Lager-/Logistikflächen im zweiten Halbjahr 2014 bei 465 m². Noch kleinteiliger fällt die Neuvermietung bei Flex Spaces³, also dynamisch-reversibel nutzbaren Flächentypen mit gut 350 m²

pro Vermietung sowie bei Büro- und Sozialflächen mit durchschnittlich knapp 260 m² pro Vermietung aus. Mit durchschnittlich 1.150 m² sind Produktionsflächen deutlich größer, wenn sie vermietet werden.

Abb. 18: Typenübergreifender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert



³Siehe auch die Definition zu Flex Space im Glossar.

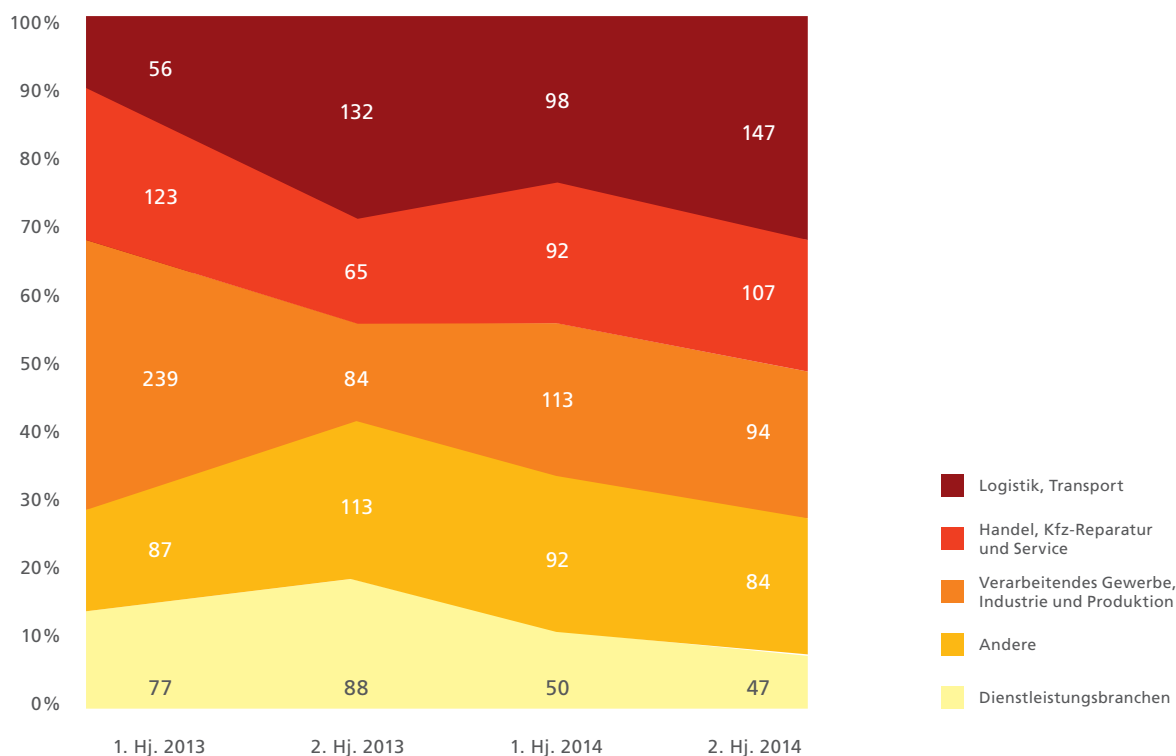


TRANSPORTGEWERBE LÖST VERARBEITENDES GEWERBE ALS WICHTIGSTE NACHFRAGEGRUPPE AB

Mit Blick auf die Nutzer stand das zweite Halbjahr 2014 in der Neuvermietung ganz im Zeichen von Transport und Logistik. Mit über 147.000 m² wurde hier mehr Fläche umgesetzt als in jeder anderen Oberbranche im Betrachtungszeitraum. Im zuvor dominierenden Verarbeitenden Gewerbe ging die Flächennach-

frage dagegen von 113.000 auf 94.000 m² leicht zurück. Dies ist primär auf die derzeit ablaufenden Anpassungsprozesse von KEP-Dienstleistern und anderen Akteuren zurückzuführen, die sich auf veränderte Distributionsmuster und -netze einstellen und daher verstärkt Lager-/Logistikflächen anmieten. Im Verarbeitenden Gewerbe wurde dagegen eine zaghaftere Anmietungspolitik verfolgt.

Abb. 19: Flächenumsatz nach aggregierten Wirtschaftszweigen je Halbjahr in Tsd. m², absteigend nach größtem Umsatz 2. Hj. 2014 sortiert



SPITZENMIETEN STEIGEN NAHEZU AN ALLEN STANDORTEN UND IN ALLEN KATEGORIEN STARK AN

Die hohe Nachfrage auf dem Vermietungsmarkt führt dazu, dass in einigen Segmenten und in einigen Regionen verfügbare Flächen bereits knapp werden. Dieser Druck lässt sich an der Entwicklung der Spitzenmieten in der flächengewichteten Auswertung ablesen, die teilweise stark anstiegen.

Der stärkste Zuwachs war bei Produktionsflächen zu verzeichnen. Dort setzte sich der Aufwärtstrend mit einer Spitzenmiete von inzwischen 7,10 Euro/m² fort. Hierbei handelt es sich zunehmend um vergleichsweise hochwertige bzw. spezialisierte Flächen, die teurer sind als Flächen für einfache Produktionsprozesse. Einen ähnlich starken Anstieg verzeichneten die Spit-

zenmieten für Lager- und kleinteilige Logistikflächen. Hier werden inzwischen bis zu 12,50 Euro/m² aufgerufen, insbesondere wenn sie in Gewerbeparks oder Transformationsimmobilien in Verbindung mit anderen Flächentypen (z. B. Büro) angeboten werden. Die Spitzenmieten von Flex Spaces stiegen ebenfalls leicht an. Derzeit werden in der Spitze 10,60 Euro/m² gezahlt. Nur marginal fiel dagegen die Mietpreissteigerung bei den Bürospitzenmieten von 12,40 Euro/m² aus.

Die Analyse der flächengewichteten Durchschnittsmieten zeigt teilweise ein anderes Muster. Hier stiegen die Mieten für Büroflächen sowie Flex Spaces, also die beiden Flächentypen, die bei der Spitzenmiete einen eher geringen Anstieg verzeichneten. Die Durchschnittsmieten für Lager- und insbesondere Produktionsflächen gaben dagegen nach. Sie bleiben jedoch insgesamt auf dem Niveau der vergangenen Halbjahre.



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

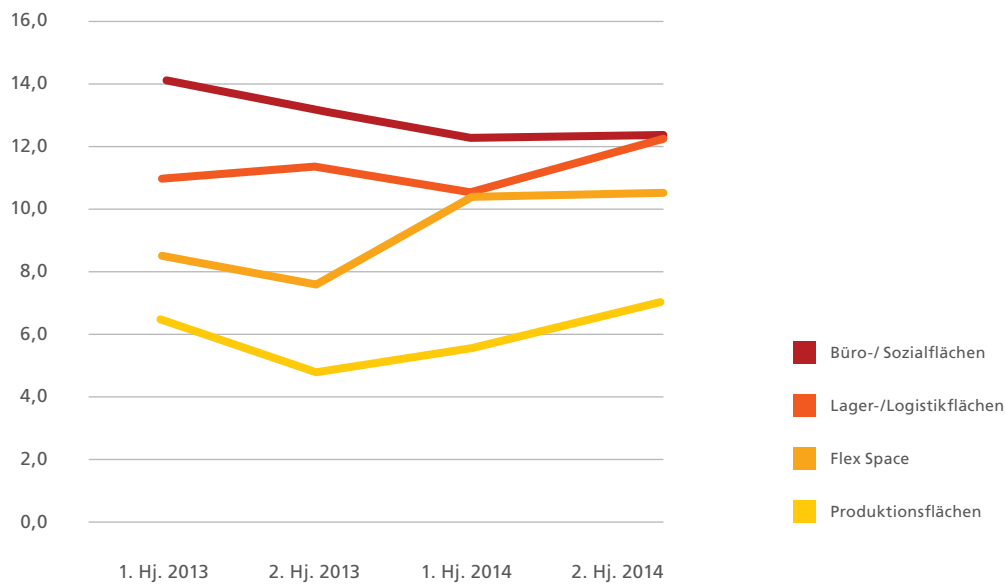
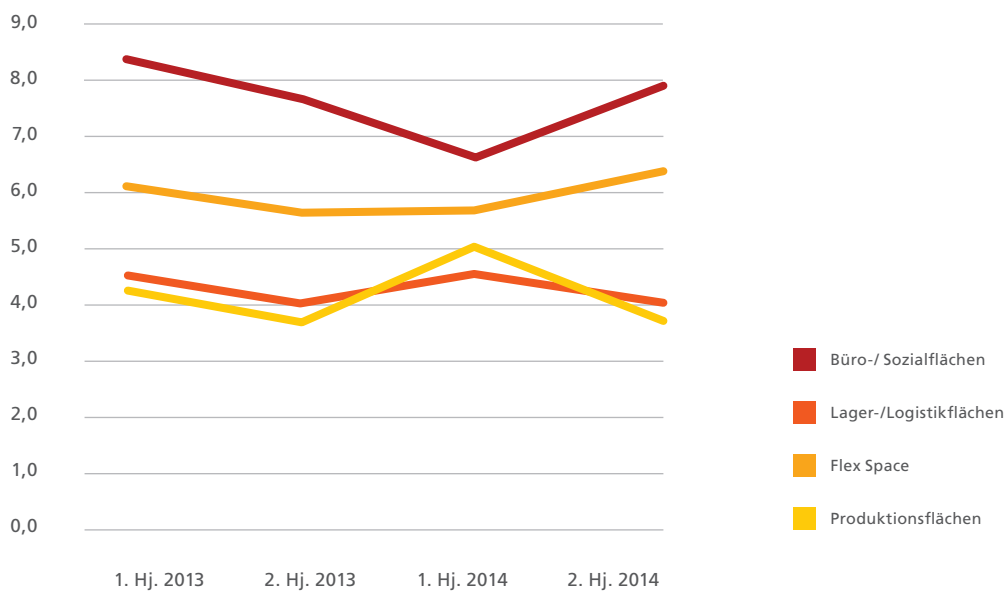


Abb. 21: Entwicklung der Durchschnittsmieten bei Unternehmensimmobilien nach Flächentypen und Halbjahr in Euro/m²/Monat



DER BESTAND AN UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2. HALBJAHR 2014

Marktwerte und Flächenvolumen von Unternehmensimmobilien äußern sich aufgrund der Größenverhältnisse nur in kleinen Wertveränderungen. Mit der zweiten Ausgabe wird dieser Berichtsteil daher nach den Marktentwicklungen von Investment- und Vermietmarkt dargestellt.

Die laufende Marktbeobachtung⁴ von bulwiengesa weist für Deutschland aktuell einen Gewerbeflächenbestand (ohne Hotel)

von gut 3,1 Mrd. m² auf. Unternehmensimmobilien bilden mit gut 935,5 Mio. m² bzw. knapp 30 % nach den Industrieflächen die zweitgrößte Gruppe. Der Marktwert von Unternehmensimmobilien liegt bei 543,5 Mrd. Euro bzw. gut 26 % knapp hinter den Büroimmobilien, die 600 Mrd. Euro bzw. rund 29 % auf sich vereinen. Dies verdeutlicht den hohen Substanzwert und damit das Potenzial der Assetklasse.

Abb. 22: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 2. Hj. 2014

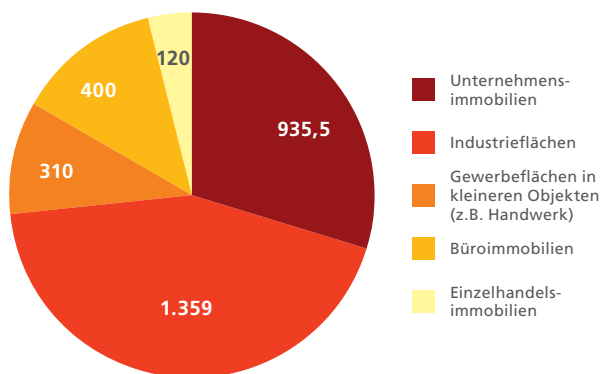


Abb. 23: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 2. Hj. 2014

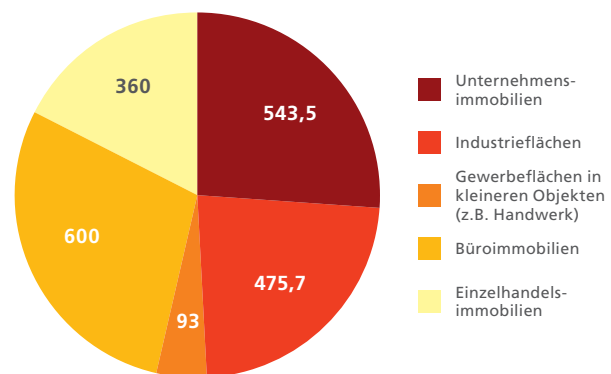
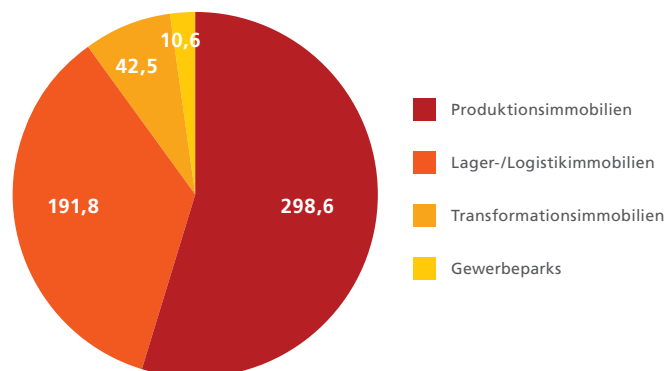


Abb. 24: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 2. Hj. 2014



⁴Die Zahlen basieren auf Angaben des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, „Wirtschaftsfaktor Immobilien – Die Immobilienmärkte aus gesamtwirtschaftlicher Sicht (2010/2013)“ sowie Fortschreibungen einzelner Immobilientypen in den Objektdatenbanken der bulwiengesa AG. Angaben zu Unternehmensimmobilien stammen aus Berechnungen der bulwiengesa AG.



Aufgeteilt auf die einzelnen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien fällt die Dominanz der Produktionsimmobilien auf. Diese vereinen 58 % aller Flächen und knapp 55 % des Marktwertes der Unternehmensimmobilien auf sich. Rund 40 % des Bestandes an Produktionsimmobilien sind aufgrund ihrer markt-

gerechten und nutzungsreversiblen Auslegung investmentfähige Objekte. Der andere Teil ist hier aufgrund ihrer häufig speziellen Auslegung an bestimmte Produktionsvorgänge nur eingeschränkt drittverwendungsfähig. Darüber hinaus prägen Eigennutzer diese Kategorie. Diese Objekte stehen selten zum Verkauf.

Abb. 25: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2014

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien	Fläche		Gesamtwert		davon investmentfähig	
	in Mio. qm	in %	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %
Produktionsimmobilien	542,9	58,0 %	298,6	54,9 %	119,4	40,0 %
Lager-/Logistikimmobilien	324,0	34,6 %	191,8	35,3 %	115,1	60,0 %
Transformationsimmobilien	60,7	6,5 %	42,5	7,8 %	21,2	50,0 %
Gewerbeparks	7,8	0,8 %	10,6	1,9 %	9,5	90,0 %
Alle Unternehmensimmobilien	935,5	100,0 %	543,5	100,0 %	266,2	49,0 %

Lager- und Logistikimmobilien bilden mit knapp 35 % aller Flächen die zweitgrößte Gruppe der Unternehmensimmobilien und vereinen über 35 % des Marktwertes auf sich. Im Rahmen der Marktberichte der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN werden großflächige Neubauten für Kontraktlogistiker dabei ausgeklammert, da hier die Markttransparenz weitgehend vorhanden ist. Den Unternehmensimmobilien sind hingegen zumeist Bestandsobjekte von bis zu 10.000 m² Fläche zuzuordnen, die vor allem auf regionale Logistiker bzw. mittelständische Produktionsbetriebe und Händler zugeschnitten sind.

Gewerbeparks und Transformationsimmobilien sind in ihrer Struktur ähnlich, da sie vielfältige Flächentypen in unterschiedlichen Größen innerhalb eines Ensembles vorweisen. Während Gewerbeparks jedoch eher standardisierte Gebäudeensembles auf einem parkähnlich angelegten Grundstück mit einheitlicher Identität bilden, haben Transformationsimmobilien durch ihre historische Bausubstanz – teilweise ergänzt durch Neubauten – meist eine ausgesprochen individuelle Prägung. Gewerbeparks sind mit einem Anteil von 0,8 % an der Mietfläche und einem Marktwert von rund 2 % unter den Unternehmensimmobilien eine „Nischenkategorie“. Sie weisen aber die höchste Investmentfähigkeit auf, da sie nahezu ausschließlich für Vermietungszwecke entwickelt wurden und nur einen geringen Eigennutzeranteil aufweisen. Der Anteil der Transformationsimmobilien ist mit 6,5 % an der Fläche und 7,8 % am Marktwert höher. Allerdings ist ihr investmentfähiger Anteil geringer, da sie aufgrund ihrer Vornutzung und Individualität teilweise in ihrer Weiterentwicklung und -verwendung eingeschränkt sind.

UNTERNEHMENSIMMOBILIEN MIT GRÖSSTEN WERTZUWÄCHSEN

Zur Performancemessung von Immobilieninvestments kann der Total Return des German Property Index (GPI) herangezogen werden, der neben Büro und Handel auch das Gewerbe-/Industrie-Segment (GE/GI) ausweist. Dieses Segment bildet weitgehend auch die Entwicklung von Unternehmensimmobilien ab. Der GPI misst die jährliche Veränderung des Total Returns auf Basis der Wertänderungsrendite und der Mietrendite. Als langfristige Performancekennziffer hat er insbesondere für Bestandshalter einen Aussagewert und darf nicht mit der Ankaufsrendite verwechselt werden⁵. An ihm lässt sich gut ablesen, dass die Immobilienzyklen immer flacher und tendenziell kürzer verlaufen.

In der Prognoserechnung fallen die jährlichen Steigerungen des Total Returns zukünftig geringer aus. Dies betrifft auch das GE/GI-Segment, welches sich jedoch bereits 2015 und insbesondere in den kommenden Jahren dynamischer entwickelt als das Handels- und Bürosegment. Als Treiber erweist sich dabei insbesondere die Mietrendite, die Jahr für Jahr auf hohem Niveau (7,9 % p. a.) steigt. Hintergrund sind hier Steigerungspotenziale bei den Gewerbemieten, während die Möglichkeiten im Büro- oder Einzelhandelsbereich hier nahezu ausgeschöpft sind.

⁵ Eine Definition sowohl zum GPI als auch zur Ankaufsrendite (BAR – Bruttoanfangsrendite) ist im Glossar aufgeführt.



Abb. 26: German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten (y-o-y), 1995 – 2018

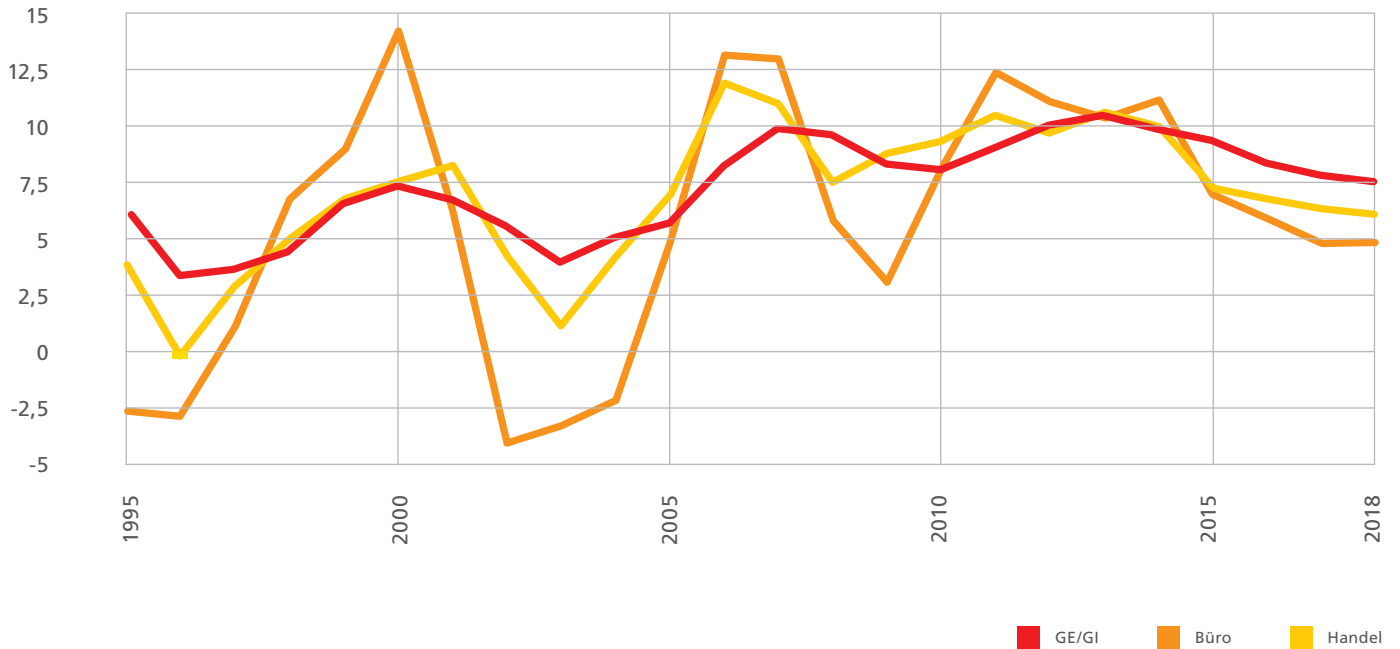
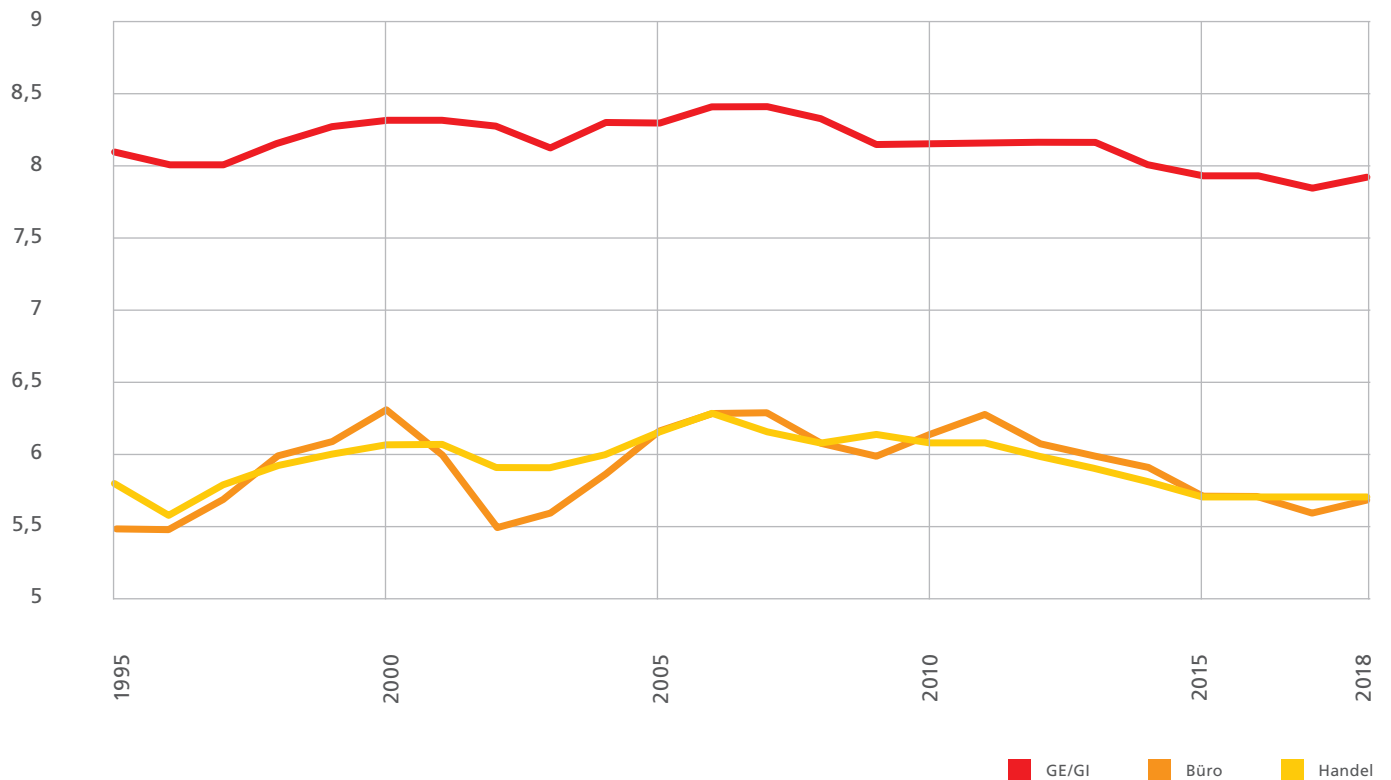


Abb. 27: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y) 1995 – 2018 in %



HINWEISE ZUR ANALYSE

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

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

Für die Mietmarktanalyse wurden insgesamt 4.317 Mietverträge zusammengetragen und ausgewertet. Alleine für die Zahlen des zweiten Halbjahres 2014 standen 1.196 Datensätze für die Analyse zur Verfügung. Es wurden dabei ausschließlich Primärdaten verwendet, die von den Eigentümern der Immobilien selbst stammen. Ausgewertet wurden dabei reine Vermietungsaktivitäten, Eigennutzertransaktionen wurden nicht hinzugezogen. Genauso wenig wurden z. B. Untervermietungen von Nicht-Immobilienunternehmen erfasst. In den Analysen wurde darüber hinaus nicht zwischen Anschlussvermietungen und Neuvermietungen differenziert. Wir gehen davon aus, dass der Bericht schätzungsweise ca. 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.

Eingangsbereich im Alten Röhrenwerk in Ulm





Produktionsfläche in der Uferstadt Fürth



Serviceflächen im Sigma Technopark Augsburg



GLOSSAR

BRUTTOANFANGSRENDITE (BAR):

Die Bruttoanfangsrendite (BAR) spiegelt als transaktionsbasierter Wert die tatsächlich erzielte Rendite einer Immobilientransaktion wider. Die Bruttoanfangsrendite ermittelt sich aus dem Kehrwert des Rohertragsvervielfachers, also dem Quotienten der Nettomietroheinnahmen und dem Netto-Kaufpreis. 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 Marktkennntnis 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 (Cash Flow Return) und der gewichteten Summe der Aussicht auf einen steigenden Verkaufswert (Wertänderungsrendite bzw. Capital Growth Return) der 127 RIWIS-Marktstädte. Die Gewichte unterscheiden sich zwischen den einzelnen Sektoren und sind in der Zeit nicht konstant. Der Index und seine Komponenten sind dabei wie folgt definiert:

Total Return:

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

Cash Flow Return:

Der Cash Flow Return bezeichnet die Rendite, die aus der laufenden, operativen Nutzung der Immobilie bezogen auf das gebundene Kapital erwirtschaftet wird. Der Cash Flow 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 Bestandhaltern eine Performancemessung ihres Portfolios. Damit steht er im Gegensatz zur Bruttoanfangsrendite, die sich eher als Ankaufsrendite versteht.



ABBILDUNGSVERZEICHNIS

- Abb. 01:
Verschiedene Kategorien der Unternehmensimmobilien
- Abb. 02:
Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie
- Abb. 03:
Käufe/Verkäufe 1. Hj. 2014 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen
- Abb. 04:
Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2014 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach dem größten Transaktionsvolumen
- Abb. 05/06:
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2014
- Abb. 07/08:
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2014
- Abb. 09:
Verteilung der Transaktionsvolumina nach Zeitraum und Region in Mio. Euro, absteigend nach Transaktionsvolumen im 2. Hj. 2014
- Abb. 10:
Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 1. und 2. Hj. 2014 nach Objektkategorie
- Abb. 11:
Bruttoanfangsrenditen im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %
- Abb. 12:
Absolute Flächenumsätze im Betrachtungszeitraum 2013 und 2014 nach Regionen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert
- Abb. 13:
Vergleichende Flächenumsätze im Betrachtungszeitraum 2013 und 2014 in m² nach Regionen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert
- Abb. 14:
Absolute Flächenumsätze 2013 und 2014 in m² nach Regionen und Halbjahr
- Abb. 15:
Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen in den Betrachtungszeiträumen
- Abb. 16:
Durchschnittliche Mietvertragsdauer bei Neuvermietungen in den Betrachtungszeiträumen
- Abb. 17:
Flächenumsatz nach Objektkategorie und Zeitraum in m², absteigend nach Gesamtumsatz sortiert
- Abb. 18:
Typenübergreifender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert
- Abb. 19:
Flächenumsatz nach aggregierten Wirtschaftszweigen je Halbjahr in Tsd. m², absteigend nach größtem Umsatz 2. Hj. 2014 sortiert
- Abb. 20:
Entwicklung der Spitzenmieten bei Unternehmensimmobilien nach Flächentypen und Halbjahr in Euro/m²/Monat
- Abb. 21:
Entwicklung der Durchschnittsmieten bei Unternehmensimmobilien nach Flächentypen und Halbjahr in Euro/m²/Monat
- Abb. 22:
Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 2. Hj. 2014
- Abb. 23:
Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 2. Hj. 2014
- Abb. 24:
Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 2. Hj. 2014
- Abb. 25:
Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2014
- Abb. 26:
German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten (y-o-y), 1995 – 2018
- Abb. 27:
German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y) 1995 – 2018 in %



Lagerflächen im World-Cargo-Center in Leipzig



KONTAKT

HERAUSGEBER:

INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

GESCHÄFTSSTELLE DER INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN:

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

WISSENSCHAFTLICHE BEARBEITUNG, DATENHANDLING UND REDAKTION

PROJEKTLEITUNG:

Tobias Kassner
+49 30 27 87 68-23
kassner@bulwiengesa.de

PROJEKTASSISTENZ:

Hauke Prätzel
+49 30 27 87 68-26
praetzel@bulwiengesa.de

MARKTBERICHT NR. 2, 2. HALBJAHR 2014

Redaktionsschluss: 20.02.2015

KONZEPT & DESIGN

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

COPYRIGHT © 2015

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.

