



INITIATIVE  
UNTERNEHMENS  
IMMOBILIEN

Transparenz auf dem  
deutschen Markt  
der Unternehmensimmobilien

*Transparency on  
Germany's Industrial Real  
Estate Market*

2. Halbjahr 2020 | *H2 2020*

MARKTBERICHT  
*MARKET REPORT*

2. Halbjahr 2020 | H2 2020

# DER MARKTBERICHT

## *THE MARKET REPORT*

### #14

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:

*The INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN is a cooperation of:*



INHALT  
TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY

- 2 Marktbericht Nr. 14  
*The Market Report No. 14*

DIE MÄRKTE *THE MARKETS*

- 4 Der Investmentmarkt  
*The Investment Market*
- 18 Der Vermietungsmarkt  
*The Letting Market*
- 32 Fertigstellungen und Pipeline  
*Completions and Pipeline*
- 34 Marktwerte und Flächenvolumen  
*Market-value and Floor Space*
- 36 Was sind Unternehmensimmobilien?  
*What are Unternehmensimmobilien?*

NACHWORT *POSTSCRIPT*

- 38 Hinweise zur Analyse  
*Notes on the Analysis*
- 39 Abbildungsverzeichnis  
*List of Figures*
- 40 Glossar  
*Glossary*
- 42 Impressum  
*Imprint*

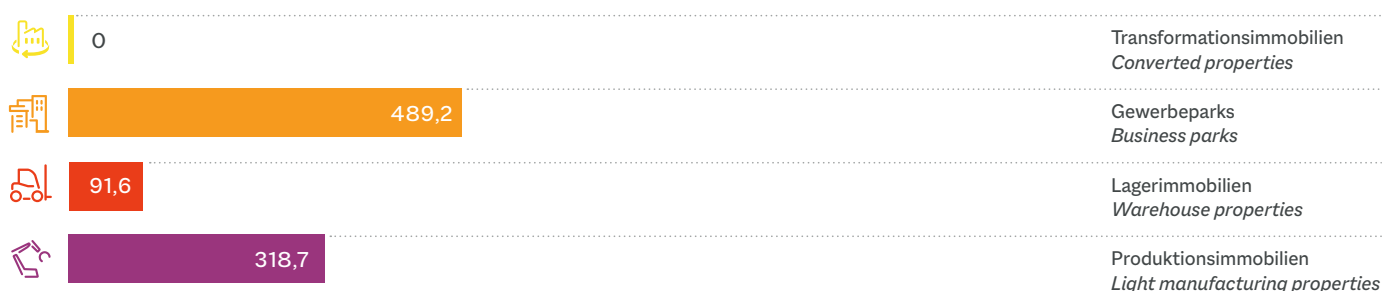
# DER MARKTBERICHT

## THE MARKET REPORT

### #14

#### Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro

Investment volume by property category in million euros



#### Zweites Halbjahr konnte den hohen Erwartungen nicht gerecht werden

Während das erste Halbjahr 2020 vielversprechend begann, versetzten die Ergebnisse des zweiten Halbjahres dem anfänglichen Optimismus doch noch einen kleinen Dämpfer. Die Corona-Pandemie hinterlässt auch auf dem Markt für Unternehmensimmobilien Spuren. Die Vermutung, dass das recht hohe Investmentvolumen im ersten Halbjahr auf bereits im Vorjahr geplante Transaktionen zurückzuführen ist, scheint sich bewahrheitet zu haben. Auch am Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien sind die Akteure zögerlicher geworden und mussten sich zunächst orientieren und abschätzen, wie sich die Situation entwickeln wird. Dieser Umstand spiegelt sich in den konkreten Zahlen erst zeitversetzt wider. Die Marktakteure benötigten im ersten Lockdown im Frühjahr 2020 zunächst eine Orientierungsphase. Erst Ende des Sommers nahmen die Marktaktivitäten wieder an Fahrt auf. Die Ergebnisse dieser Wiederanlaufphase werden voraussichtlich erst in den Ergebnissen des Marktberichtes des ersten Halbjahres 2021 ersichtlich.

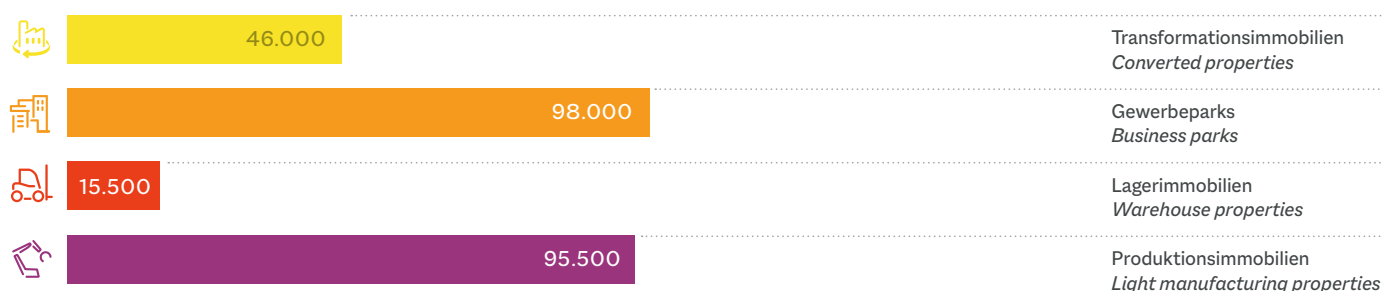
#### Second half-year failed to live up to high expectations

While the first half of 2020 started promisingly, the results of the second half of the year put a small damper on the initial optimism. The Corona pandemic is also leaving its mark on the Unternehmensimmobilien market. The assumption that the rather high investment volume in the first half of the year was due to transactions already planned in the previous year appears to have been proven correct. Players on the investment market for Unternehmensimmobilien have also become more hesitant and have first had to orient themselves and assess how the situation will develop. This circumstance is only reflected in the concrete figures with a time lag. In the first lockdown, in spring 2020, market players initially needed an orientation phase. It was not until the end of the summer that market activity picked up again. The results of this restart of market activity will probably only be reflected in the results of the market report for the first half of 2021.

Auch im zweiten Halbjahr 2020  
hat sich keine Trendwende am  
Vermietungsmarkt abgezeichnet.

### Flächenumsätze nach Objektkategorie in qm

*Take-ups by property type in sqm*



### Vermietungsmarkt weiterhin ruhig, aber stabil

Auch im zweiten Halbjahr 2020 hat sich keine Trendwende am Vermietungsmarkt abgezeichnet.

Der seit einigen Jahren anhaltende Flächenmangel generiert anhaltend niedrige Flächenumsätze. Im zweiten Halbjahr wurde ein etwas geringerer Flächenumsatz als im ersten verzeichnet. Insgesamt befindet sich der Jahresumsatz an Flächen mit knapp 525.000 qm auf ähnlichem Niveau wie 2019 und zeigt somit auch in Zeiten von Corona eine Stabilität, die andere Assetklassen derzeit nicht bieten können.

*There were no signs of a turnaround in the leasing market in the second half of 2020 either*

### *Rental market remains quiet but stable*

*There were no signs of a turnaround in the leasing market in the second half of 2020 either.*

*The shortage of available space, which has persisted for several years, continues to ensure low take-up. Take-up in the second half of the year was slightly lower than in the first. Overall, the annual take-up of just under 525,000 sqm is at a similar level to 2019 and thus shows a stability that other asset classes cannot currently offer, even in times of the corona crisis.*

# DER INVESTMENTMARKT

## THE INVESTMENT MARKET

### Kein erfolgreicher Anschluss an das erste Investmenthalbjahr

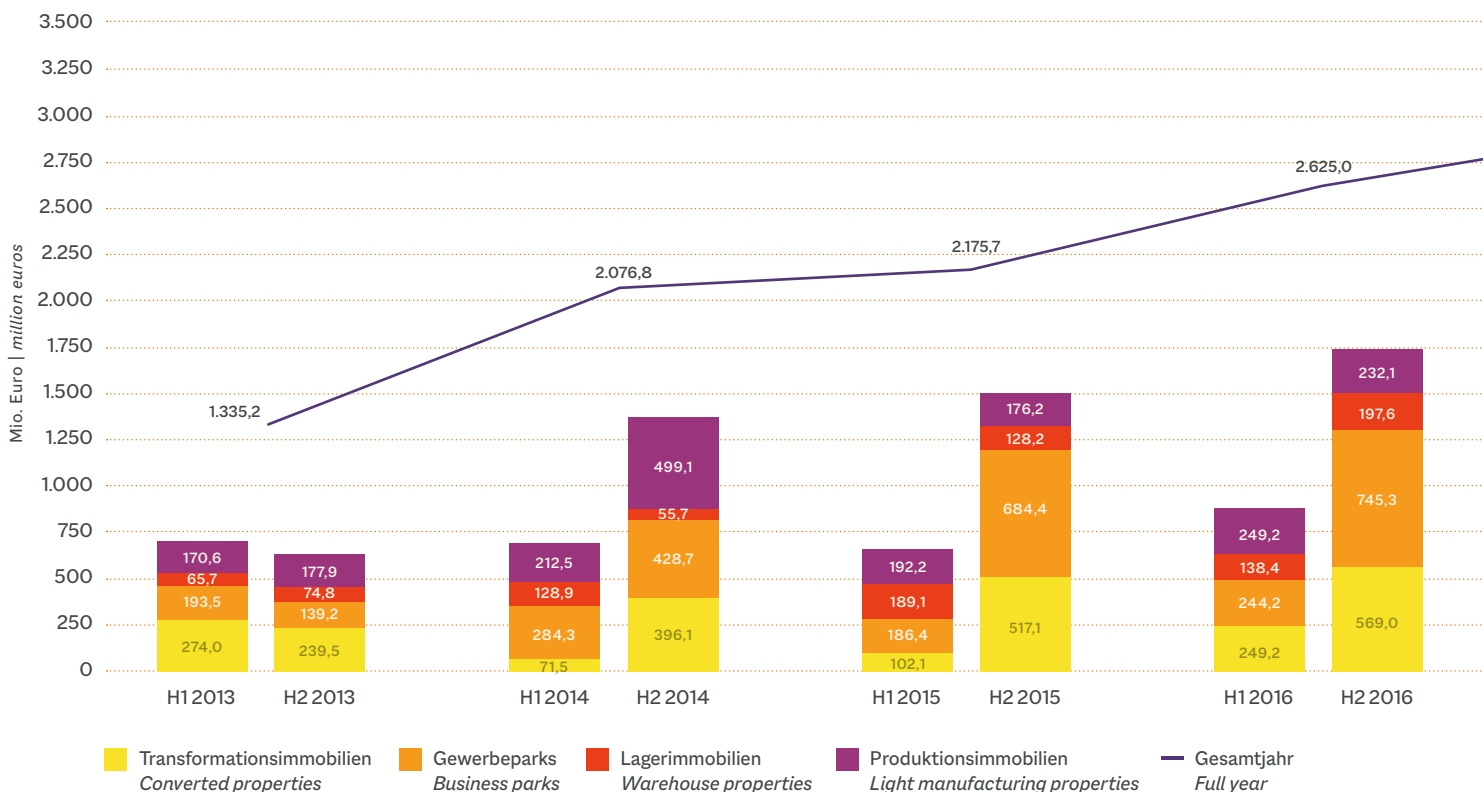
Die Ergebnisse des ersten Halbjahres schürten – trotz Covid-19-Virus – Erwartungen auf ein gestiegenes Investmentvolumen im Jahr 2021. Mit einem Umsatz von knapp 900 Mio. Euro war das Ergebnis im zweiten Halbjahr jedoch erheblich schwächer als im vorangegangenen Halbjahr mit 1.244 Mio. Euro. Das erste Halbjahr war noch von den positiven Effekten der im Vorjahr geplanten Transaktionen geprägt. Im zweiten Halbjahr wurde die abwartende Haltung der Investoren dann deutlicher. Insgesamt ergibt sich somit ein Jahresergebnis von 2,1 Mrd. Euro. Das sind über eine Milliarde Euro weniger als im vorherigen Jahr und der Markt bewegt sich damit auf dem Niveau des Jahres 2015.

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

The results of the first half of the year fueled expectations of an increased investment volume in 2021, despite the coronavirus crisis. However, with just under 900 million euros in sales, the result of the second half of the year was considerably weaker than that of the previous half-year (1,244 million euros). The first half of the year was still dominated by the transactions planned in the previous year. In the second half of the year, the wait-and-see attitude of investors became more apparent. Overall, the result for the year was 2.1 billion euros. This is more than one billion euros less than last year and is on a par with 2015.

Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro

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



### Gewerbeparks auch weiterhin gefragt

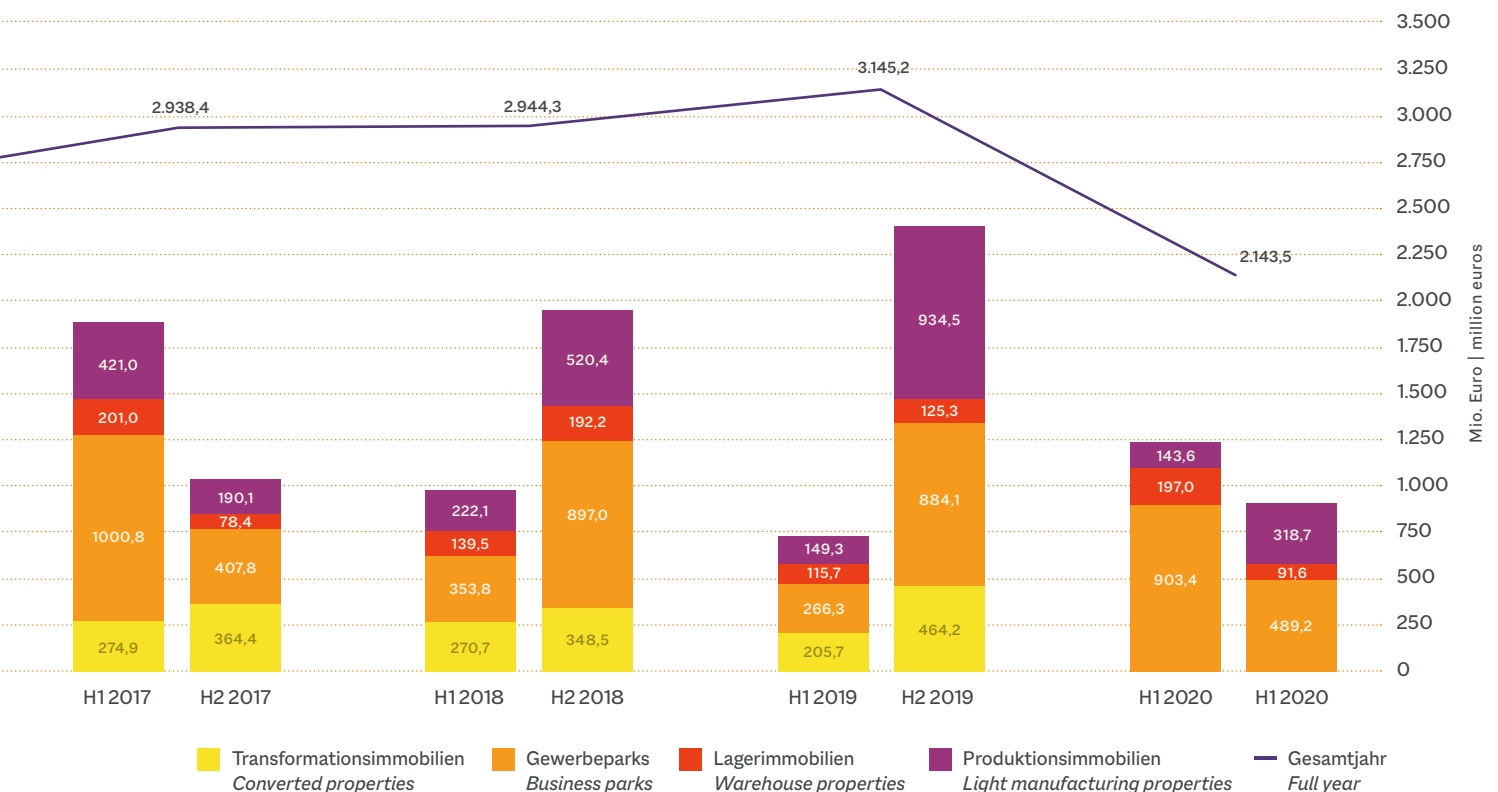
Aus Ganzjahresperspektive konnten lediglich Gewerbeparks (+21%) und Lagerimmobilien (+20%) ein im Vergleich zum Vorjahr gestiegenes Umsatzvolumen erzielen. Für die Umsatzsteigerung bei den Lagerimmobilien könnte die im Zuge der Corona-Pandemie gestiegene Nachfrage nach Lagerkapazitäten ausschlaggebend gewesen sein. Im 5-Jahres-Schnitt ist lediglich der Umsatz in der Objektkategorie Gewerbepark (+12 %) gestiegen. Alle übrigen Objektkategorien, wie Transformationsimmobilien (-100 %), Lagerimmobilien (-2 %) und Produktionsimmobilien (-32 %), haben im 5-Jahreschnitt zum Teil deutlich verloren. Insgesamt vereinen die Gewerbeparks mit rund 490 Mio. fast 65 % des Umsatzes im zweiten Halbjahr auf sich.

### Business parks also still in demand

From a full-year perspective, only business parks (+21%) and warehouse properties (+20%) were able to achieve an increase in sales volume compared with the previous year. The increase in warehouse properties may have been due to the increased demand for warehouse capacity in the wake of the Corona pandemic. On a 5-year average, only the turnover in the property category of business parks increased (+12%). All other property categories, such as transformation properties (-100%), warehouse properties (-2%) and production properties (-32%), lost ground on a 5-year average, in some cases significantly. Overall, business parks account for almost 65% of sales in the second half of the year, at around 490 million.

### Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro

Investment volume by property category in million euros



## Projektentwickler/Bauträger mit sehr hohem Kaufanteil

Waren die Projektentwickler/Bauträger im ersten Halbjahr noch die größte Verkäufergruppe, treten sie im zweiten Halbjahr besonders häufig als Käufer in Erscheinung. Mit rund 253 Mio. Euro waren sie die größte Käufergruppe im zweiten Halbjahr 2020. Auch hier ist davon auszugehen, dass die Planungen für die Kaufabsichten der Projektentwickler einen zeitlichen Vorlauf haben, welche bereits im Jahr 2019 begannen. Ihnen folgen an zweiter Stelle die Spezialfonds mit einem Investmentvolumen von ca. 184 Mio. Euro und die sonstigen Investoren mit 149 Mio. Euro an dritter Stelle – wobei deren Verkaufsvolumen um mehr als die Hälfte geringer ist als im 5-Jahres-Median. Auf der Verkäuferseite des Transaktionsmarktes waren im zweiten Halbjahr 2020 mit rund 352 Mio. Euro außerordentlich häufig Spezialfonds vorzufinden. Mit deutlichem Abstand folgen die Projektentwickler/Bauträger auf Rang zwei mit Verkäufen im Wert von rund 130 Mio. Euro. Die drittstärkste Verkäufergruppe stellen mit über 120 Mio. Euro Einkaufsvolumen die privaten Investoren dar. Alle anderen Akteure liegen in den Halbjahresergebnissen deutlich hinter den jeweiligen 5-Jahres-Medien zurück.

## Project developers/principals with very high share of purchases

While project developers/principals were still the largest seller group in the first half of the year, they appear particularly frequently as buyers in the second half. At around 253 million euros, they were the largest buyer group in the second half of 2020. Here, too, it can be assumed that the planning for the purchase intentions of project developers has a lead time, which already began in 2019. They are followed in second place by special funds with an investment volume of around 184 million euros and other investors in third place with 149 million euros – although their sales volume is more than half that of the 5-year median. On the sellers' side of the transaction market, special funds were extraordinarily frequent in the second half of 2020 with around 352 million euros. Project developers/principals followed at a considerable distance in second place with sales worth around 130 million euros. Private investors are the third strongest seller group with a purchase volume of over 120 million euros. All other players are significantly behind the respective 5-year median in the half-year results.

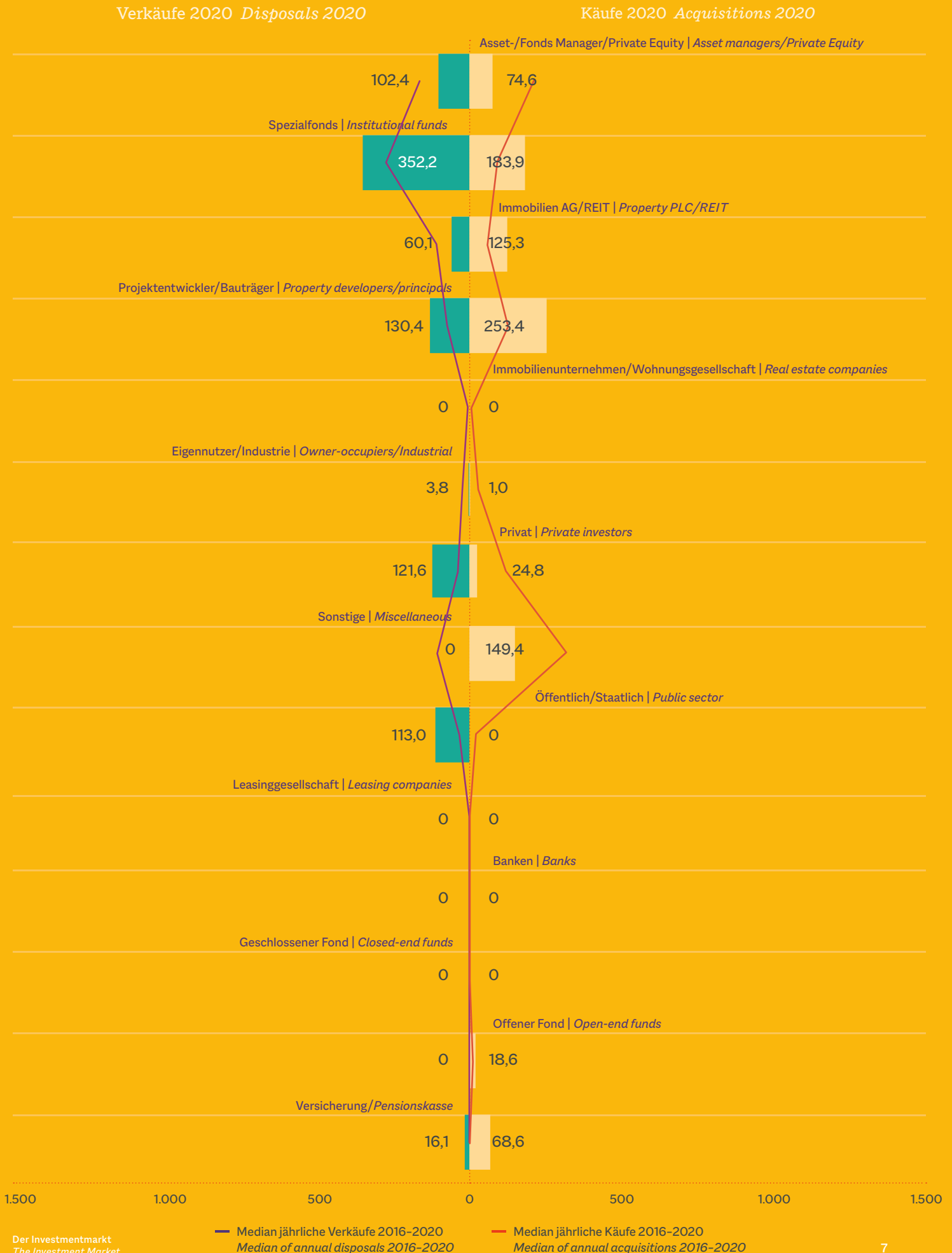


Außenansicht des Siemens Technoparks in Ruhstorf Exterior view of the Siemens Technopark in Ruhstorf

Quelle Source: Siemens Real Estate



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



### Anhaltende Dominanz von Einzeltransaktionen

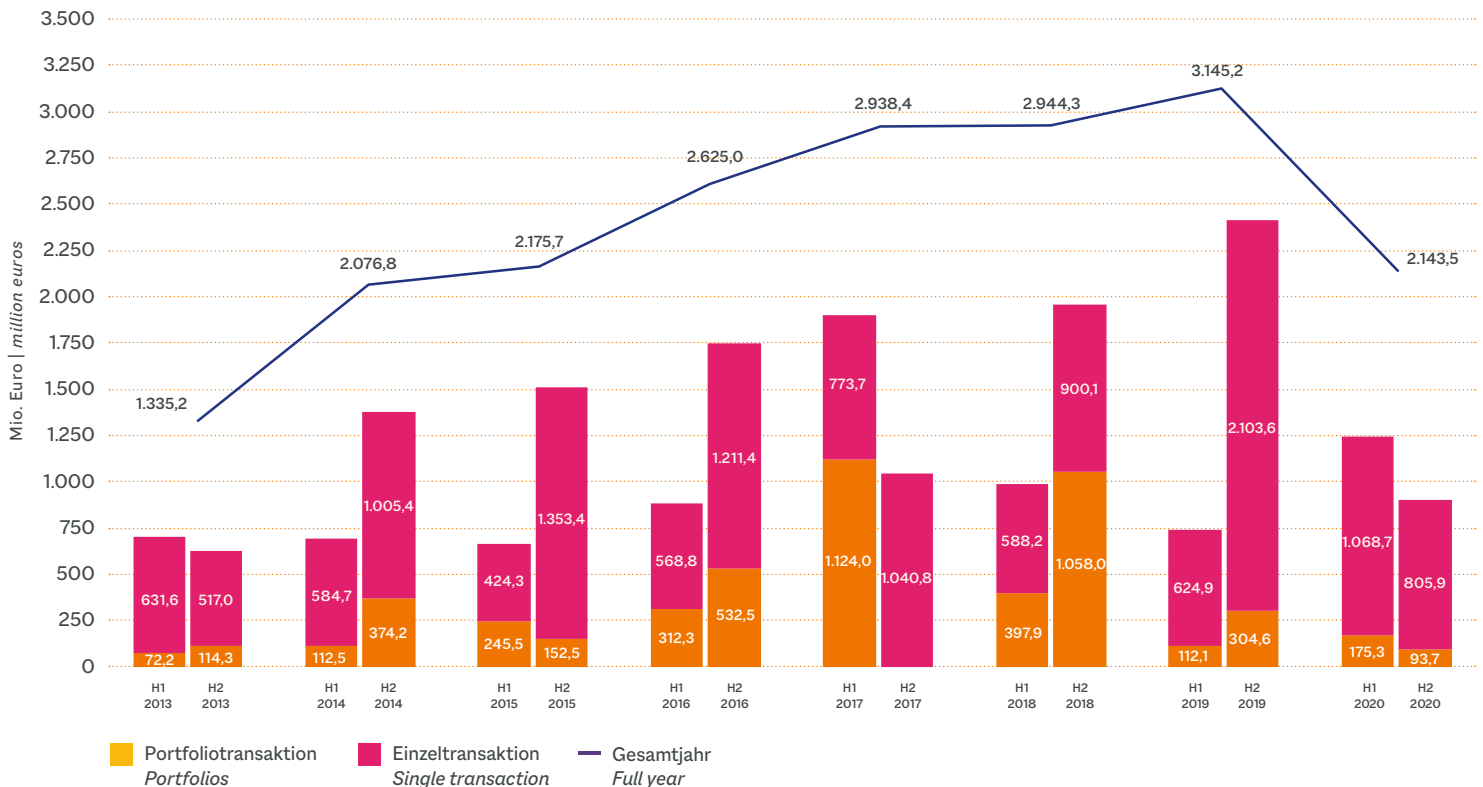
Bereits im ersten Halbjahr fiel der Anteil der Einzeltransaktionen am Gesamttransaktionsvolumen mit rund 86 % verhältnismäßig hoch aus. Im zweiten Halbjahr 2020 lag dieser Anteil inzwischen bei fast 90 %. Diese Entwicklung kann auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden. Zum einen kann die Dominanz von Einzeltransaktionen im Sinne einer Konsolidierung des Marktes betrachtet werden, bei dem Aufkäufe für die zukünftige Bündelung von Portfolios stattfinden. Zudem wird aus dieser Entwicklung die Vorsicht der Marktakteure in der gegenwärtigen Krise ersichtlich, die lediglich vereinzelte Transaktionen tätigen. Der dritte Grund könnte schlichtweg auch die Produktknappheit am Markt sein, die einen großen Aufkauf derzeit nicht zulässt. Insgesamt bleibt es spannend, ob diese Entwicklung in Zukunft anhält.

### Individual transactions continue to dominate

*In the first half of the year, the share of individual transactions in the total transaction volume was already relatively high at around 86%. In the second half of 2020, this share was now almost 90%. There may be several reasons for this circumstance. On the one hand, this predominance of individual transactions can be viewed in terms of a consolidation of the market, in which buyouts take place for the future bundling of portfolios. In addition, this circumstance may also speak to the caution of market players in the current crisis, who are only engaging in isolated transactions. The third reason could simply also be the product shortage on the market, which does not allow for a large buy-up at present. Overall, it remains exciting to see whether this development will continue in the future.*

Abb. 03: Investmentvolumen nach Art der Transaktion

Fig. 03: Investment volume by type of transaction



### Zurückhaltende Marktaktivitäten internationaler Akteure

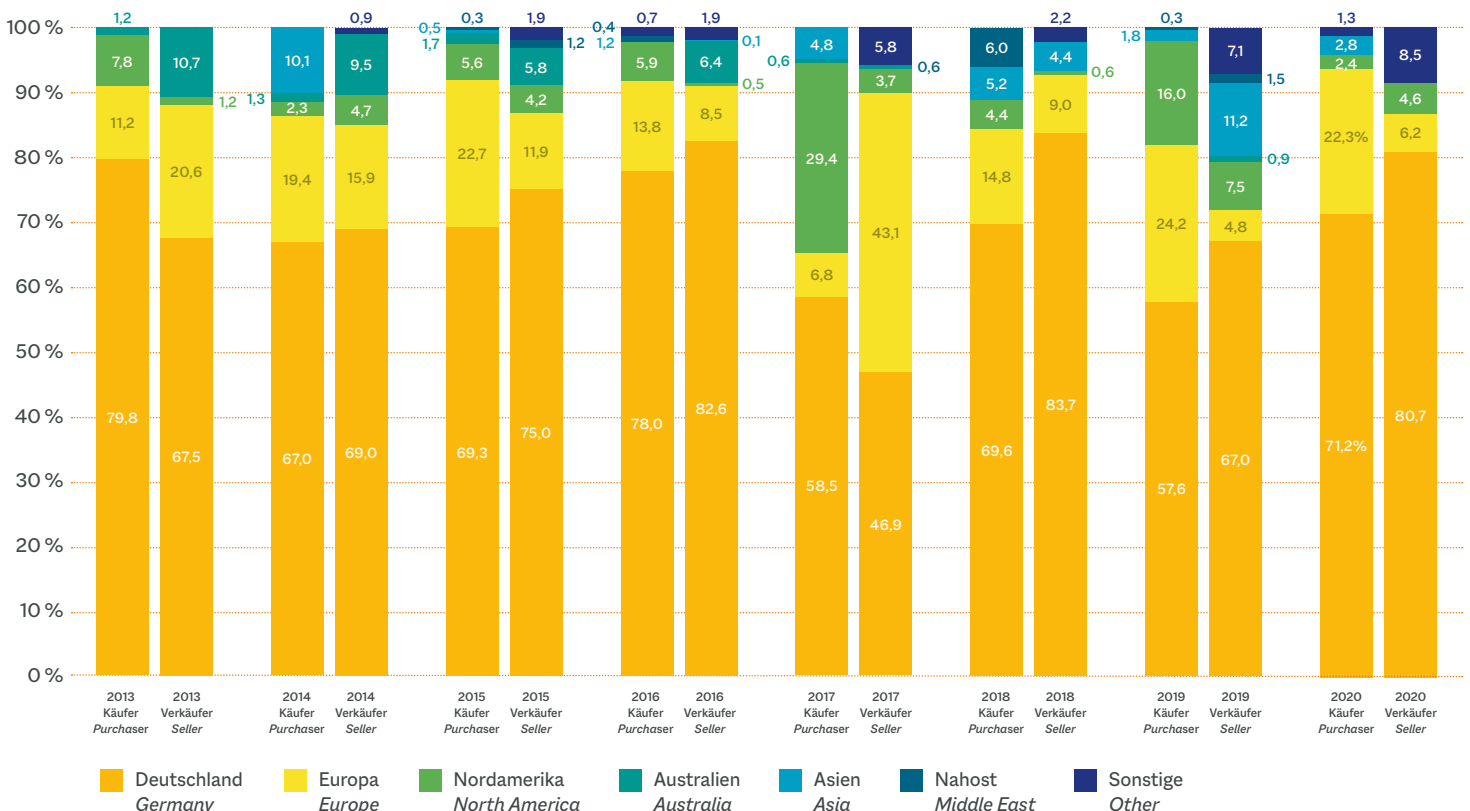
Auch im zweiten Halbjahr 2020 war eine Zurückhaltung ausländischer Investoren in Deutschland erkennbar. Über 80 % der Verkäufer sind Marktakteure aus Deutschland. Auf der Käuferseite stammen rund 71 % der Investoren aus Deutschland. Allerdings fällt der Rückgang bei den europäischen Investoren mit weniger als 2 % nicht allzu stark aus. Lediglich bei der nordamerikanischen Käuferschaft ist mit fast -14 % zum Vorjahr ein verstärkter Rückgang zu beobachten. Hierbei ist fraglich, ob die nordamerikanischen Akteure weniger Vertrauen in den deutschen Markt für Unternehmensimmobilien haben oder insgesamt derzeit sehr vorsichtig in ihren globalen Investmententscheidungen sind.

### Hesitant attitude of international players

The reluctance of foreign investors to invest in Germany was also noticeable in the second half of 2020. Over 80% of sellers are market players from Germany. On the buyer side, around 71% of investors are from Germany. However, the decline among European investors is not too severe at less than 2%. Only among North American buyers is there an increased decline of almost -14% compared with the previous year. It is questionable whether North American players have less confidence in the German market for Unternehmensimmobilien or are currently very cautious in their global investment decisions.

Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure

Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players



### Unternehmensimmobilien bieten Sicherheit in der Krise

Auch die Akteure am Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien haben zunächst eine abwartende Haltung eingenommen, um die Folgen des ersten Lockdowns zunächst absehen zu können. Nach anfänglichem Abwarten im Frühjahr wurde im Sommer die eingetrübte Sicht des Frühjahrs etwas klarer und insbesondere Unternehmensimmobilien stellten sich durch ihre Diversität der Mieterschaft als besonders resilient in der geschwächten Wirtschaftslage heraus. Insbesondere exportorientierte Nutzer von

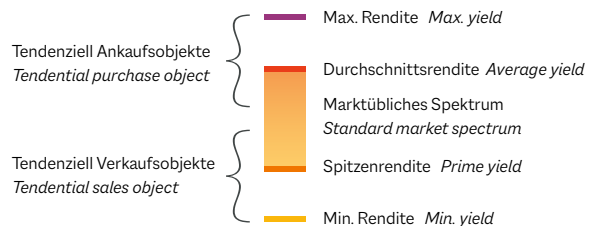
### Unternehmensimmobilien offer security in the crisis

The players on the investment market for Unternehmensimmobilien also initially adopted a wait-and-see attitude in order to initially foresee the consequences of the first lockdown. After the initial wait-and-see in the spring, the gloomy outlook of the spring became somewhat clearer in the summer, and Unternehmensimmobilien in particular turned out to be particularly resilient in a weakened economic situation due to its diversity of tenants. In particular, export-oriented users of Unternehmen-

Abb. 05: Bruttoanfagsrenditen\* nach Objektkategorie

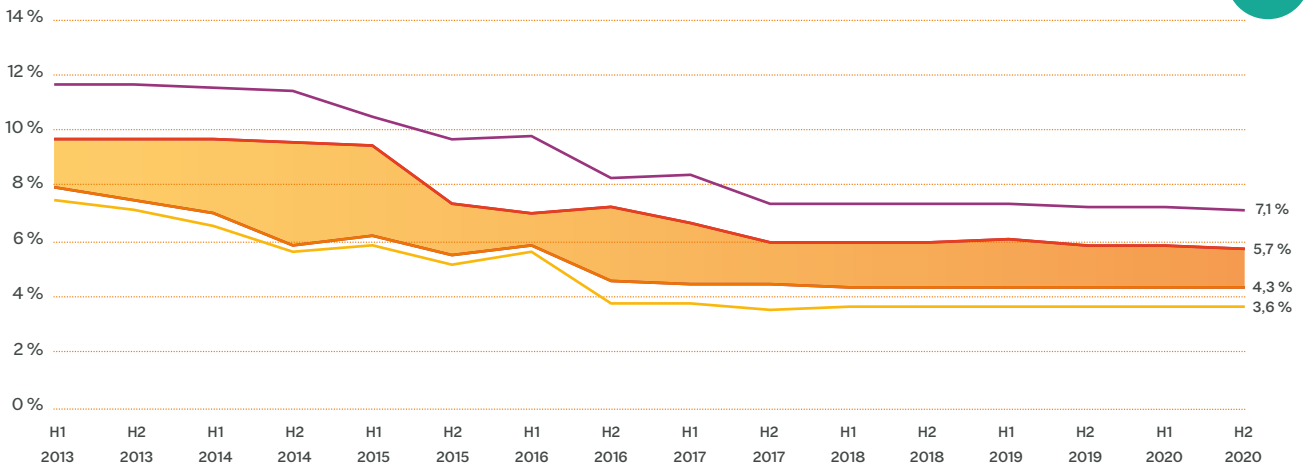
Fig. 05: Gross initial yields\* by property category

\* Die erzielbaren Renditen werden als Bruttoanfagsrendite (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 Bruttoanfagsrendite (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.



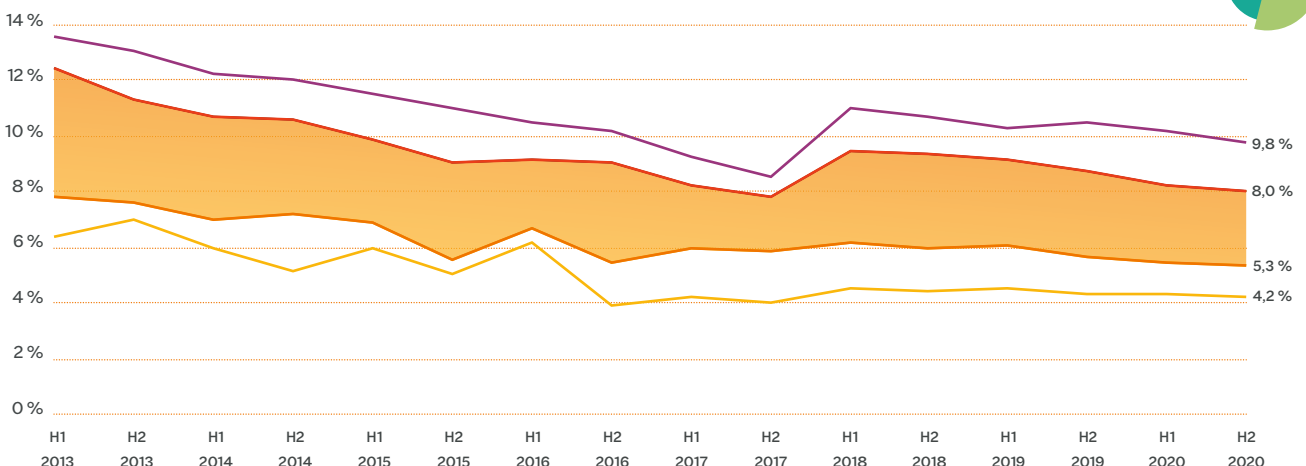
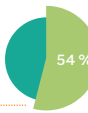
### Transformationsimmobilien Converted properties

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



Unternehmensimmobilien konnten ab Sommer 2020 wieder vermehrt Wareneinfuhren in Richtung Asien tätigen. Des Weiteren konnte beobachtet werden, dass ein erhöhtes Angebot an Objekten, die den Value-Add-Strategien zugeordnet werden, auf dem Markt zur Verfügung steht.

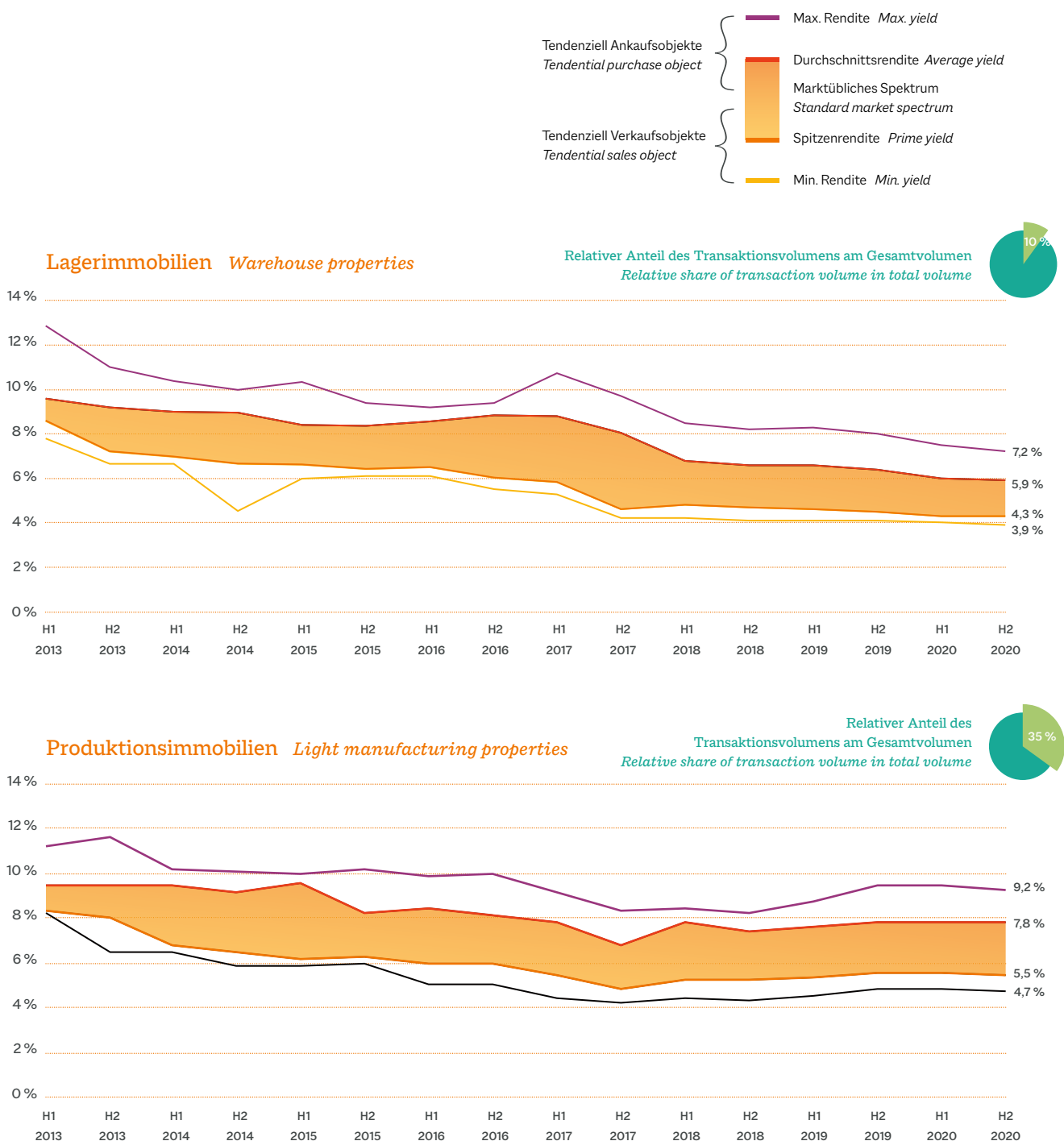
In der Assetklasse der Handelsimmobilien haben sich die Auswirkungen der Corona-Krise bereits stärker in den Renditen widerspiegelt. Die Anfangsrenditen in den zentralen Lagen der B-Städte sind im Vergleich zum Vorjahr um etwa 14 Basispunkte angestiegen. In den C- und D-Städten ist eine ähnliche Tendenz erkennbar.

immobilien were able to increase exports of goods to Asia again from the summer onwards. In addition, it was observed that an increased supply of properties classified as value-add strategies was available on the market.

In the retail property asset class, the effects of the Corona crisis have already been reflected more strongly in yields. Initial yields in the central locations of B-cities have risen by around 14 basis points compared with the previous year. A similar trend can be observed in the C and D cities.

**Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen\* nach Objektkategorie**

Fig. 05: Gross initial yields\* by property category





Luftaufnahme einer Lagerimmobilie in München Aerial view of a warehouse property in Munich

Quelle Source: Aurelis © COOPER COPTER

## Renditen weiterhin stabil

Es ist bereits eine Abschwächung der Renditekompression der Unternehmensimmobilien erkennbar, dennoch ist bei den Transformationsimmobilien ein leichtes Abfallen der Durchschnittsrendite von 5,9 % im zweiten Halbjahr 2019 auf 5,7 % am Ende des Jahres 2020 festzustellen. Ebenso ist die Spitzenrendite um 10 Basispunkte auf 4,3 % gesunken. Auch in der Kategorie der Gewerbeparks ist die Spitzenrendite von 5,5 % auf 5,3 % gefallen. Die steigende Beliebtheit von Gewerbeparks, insbesondere in der Corona-Krise, spiegelt sich u. a. in den gesunkenen Durchschnittsrenditen von Gewerbeparks wider. Die Durchschnittsrendite ist mit 8 % im zweiten Halbjahr 2020 so niedrig wie nie zuvor.

## Yields remain stable

*There is already evidence of a slowdown in yield compression for Unternehmensimmobilien, yet transformational real estate has seen a slight drop in average yields from 5.9% in the second half of 2019 to 5.7% by the end of 2020. Similarly, the prime yield has fallen by 10 basis points to 4.3%. In the commercial park category, the prime yield has also fallen from 5.5% to 5.3%. The rising popularity of business parks, particularly during the Corona crisis, is also reflected in lower average yields for business parks. At 8% in the second half of 2020, the average yield is lower than ever before.*

---

## Durchschnittsrendite bei Lagerimmobilien weiter gesunken

Bei den Lagerimmobilien fällt die Durchschnittsrendite erstmals mit 5,9 % unter die 6-Prozent-Marke, während die Spitzenrendite auch im zweiten Halbjahr auf einem Niveau von 4,3 % verharret. Ebenso konstant verhält sich mit 7,8 % die Durchschnittsrendite bei den Produktionsimmobilien. Nachdem die Spitzenrenditen der Produktionsimmobilien vor drei Jahren nur 4,8 % erreichten, liegen sie nun mit 5,5 % recht stabil über der 5-Prozent-Marke.

---

## Average yield for warehouse properties falls further

*At 5.9%, the average yield for warehouse properties fell below the 6% mark for the first time, while the prime yield remained at 4.3% in the second half of the year. At 7.8%, the average yield for production properties is just as constant. Three years ago, the prime yields for production properties were occasionally at 4.8%, but now they are quite stable above the 5% mark at 5.5%.*

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

Quelle Source: BEOS



## Fast ein Drittel des gesamten Transaktionsvolumens im Jahr 2020 in der Region Süd

Mit der Region Süd und dem Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar konnten zwei Teilmärkte aus dem südlichen beziehungsweise südwestlichen Räumen einen außergewöhnlich starkes Ganzjahresergebnis erzielen. Auf die Region Süd entfällt ein Investmentvolumen von etwa 670 Mio. Euro, was alleine etwa 31 % der gesamten gehandelten Unternehmensimmobilien ausmacht und damit unter den betrachteten Regionen den Spitzenplatz bedeutet. Getragen wurde dieses Ergebnis allerdings vorwiegend durch das starke erste Halbjahr.

Im Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar waren es dagegen die Käufe über 299 Mio. Euro von Unternehmensimmobilien im zweiten Halbjahr. Dieses hohe Investmentvolumen im zweiten Halbjahr hat somit zu einem Jahresergebnis geführt, welches knapp 132 % über dem 5-jährigen Mittel liegt.

Was diese beiden Regionen eint, ist die hohe Repräsentanz von Branchen des Verarbeitenden Gewerbes in der regionalen Wirtschaftsstruktur. Diese starke industrielle Prägung konnte auch in der konjunkturellen Ungewissheit im vergangenen Jahr zu einer stabilen Basis beitragen.

## Berlin, Hamburg und Stuttgart konnten im zweiten Halbjahr zulegen

Nachdem in der letzten Berichterstattung einige der bedeutenden Metropolräume niedrige Transaktionsvolumina oder gar ausbleibende Investments, wie im Fall von Berlin und Stuttgart, zu verzeichnen hatten, konnte dies in den folgenden Monaten weitestgehend ausgeglichen werden.

Das zweite Halbjahr 2020 hatte insbesondere für die Regionen Berlin und Umland (+ 129 Mio. Euro), Hamburg und Umland (+ 82 Mio. Euro) sowie Stuttgart und Umland (+ 134 Mio. Euro) eine deutliche Verbesserung im Vergleich zur ersten Jahreshälfte zu bieten.

Das im Vergleich zum ersten Halbjahr niedrigere Gesamtinvestmentvolumen macht sich folglich auch in einem niedrigeren Ergebnis auf dem Transaktionsmarkt einiger Regionen bemerkbar. Aufgrund der Flächenangebotsknappheit in München und Umland wurden im zweiten Halbjahr erstmals im Berichtszeitraum keine Transaktionen registriert.

## Almost one-third of the total transaction volume in 2020 is attributable to the South region

*With the Southern region and the Rhine-Main-Neckar conurbation, two submarkets from the southern and southwestern regions, respectively, achieved exceptionally strong full-year results. The Southern region accounted for an investment volume of around EUR 670 million, which alone accounted for around 31% of the total volume of Unternehmensimmobilien traded, making it the top region among those considered. However, this result was mainly driven by the strong first half of the year.*

*In the Rhine-Main-Neckar conurbation, on the other hand, it was the purchases of over 299 million euros of Unternehmensimmobilien in the second half of the year that made the difference. This high investment volume in the second half of the year has thus led to an annual result that is almost 132% above the 5-year average.*

*What unites these two regions is the high representation of manufacturing industries in the regional economic structure. This strong industrial character helped to create a stable basis even during the economic uncertainties of the past year.*

## Berlin, Hamburg and Stuttgart can make gains in the second half of the year

*After some of the major metropolitan areas reported low transaction volumes or even a lack of investments in the last reporting period, as in the case of Berlin and Stuttgart, this was largely offset in the following months.*

*The second half of 2020 saw a significant improvement compared with the first half of the year, particularly in the regions of Berlin and the surrounding area (+ 129 million euros), Hamburg and the surrounding area (+ 82 million euros) and Stuttgart and the surrounding area (+ 134 million euros).*

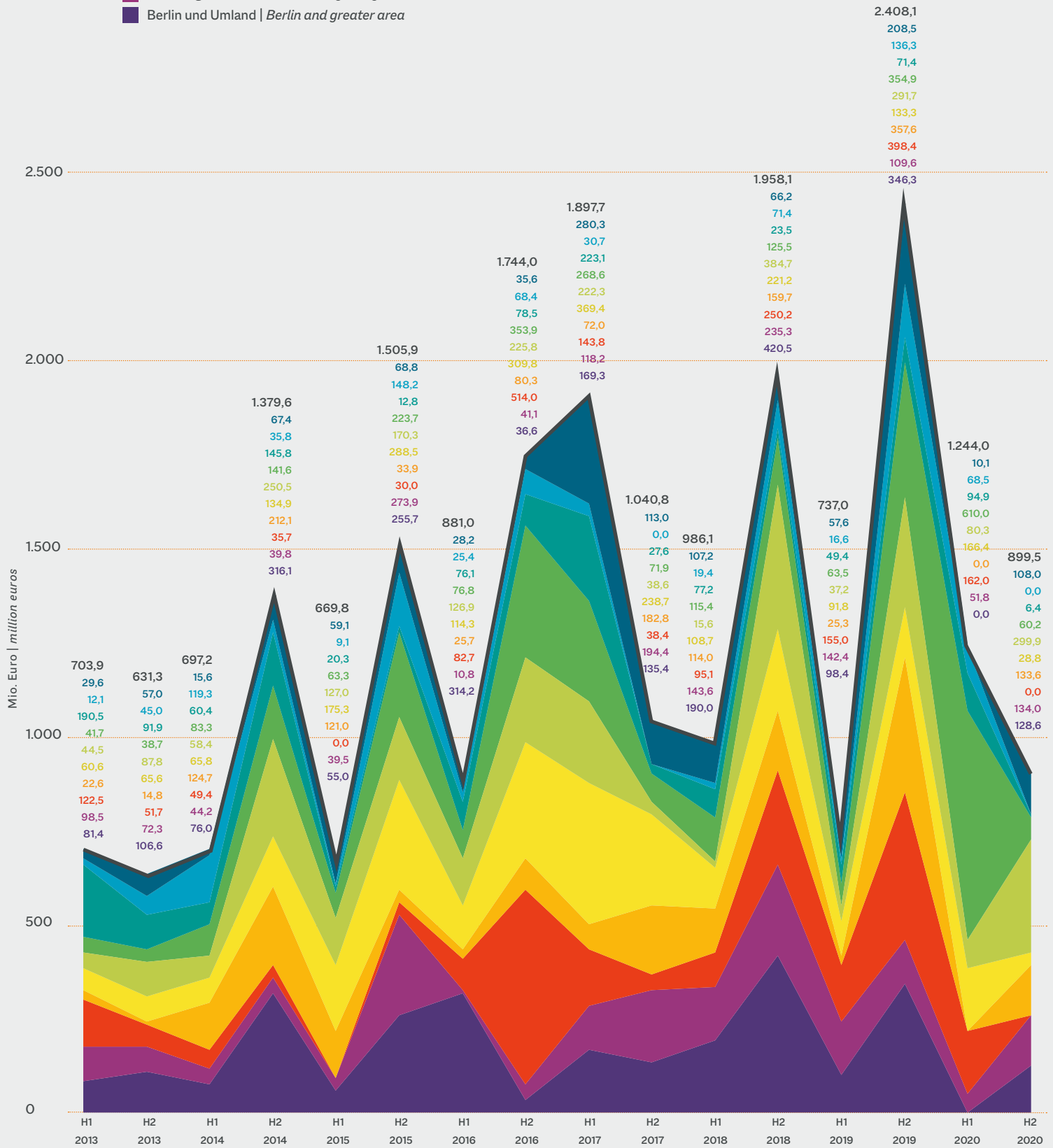
*The overall lower investment volume compared with the first half of the year is consequently also reflected in lower results on the transaction market in some regions. Due to the shortage of supply in Munich and the surrounding area, no transactions were registered in the second half of the year for the first time in the reporting period.*



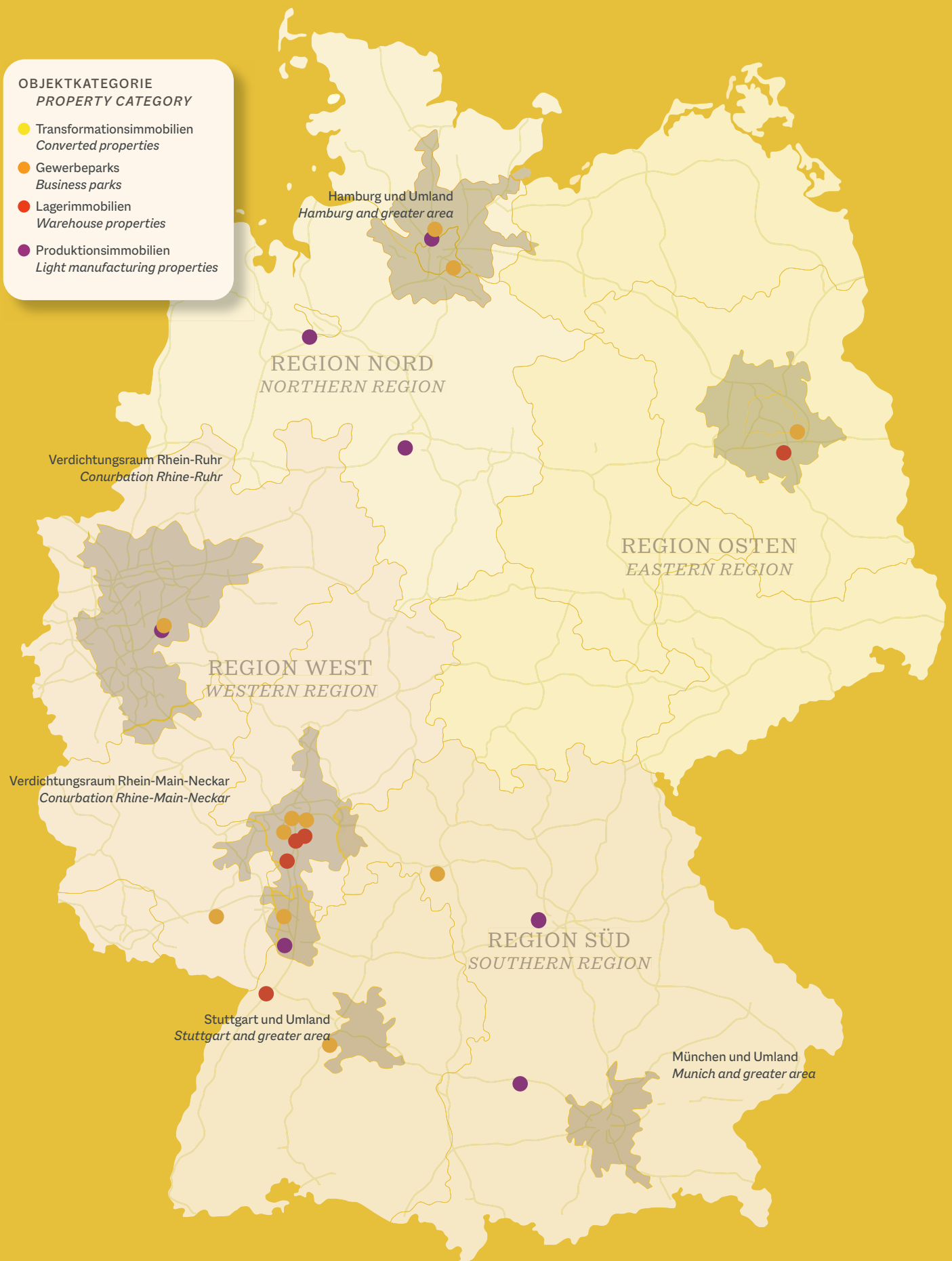
Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region

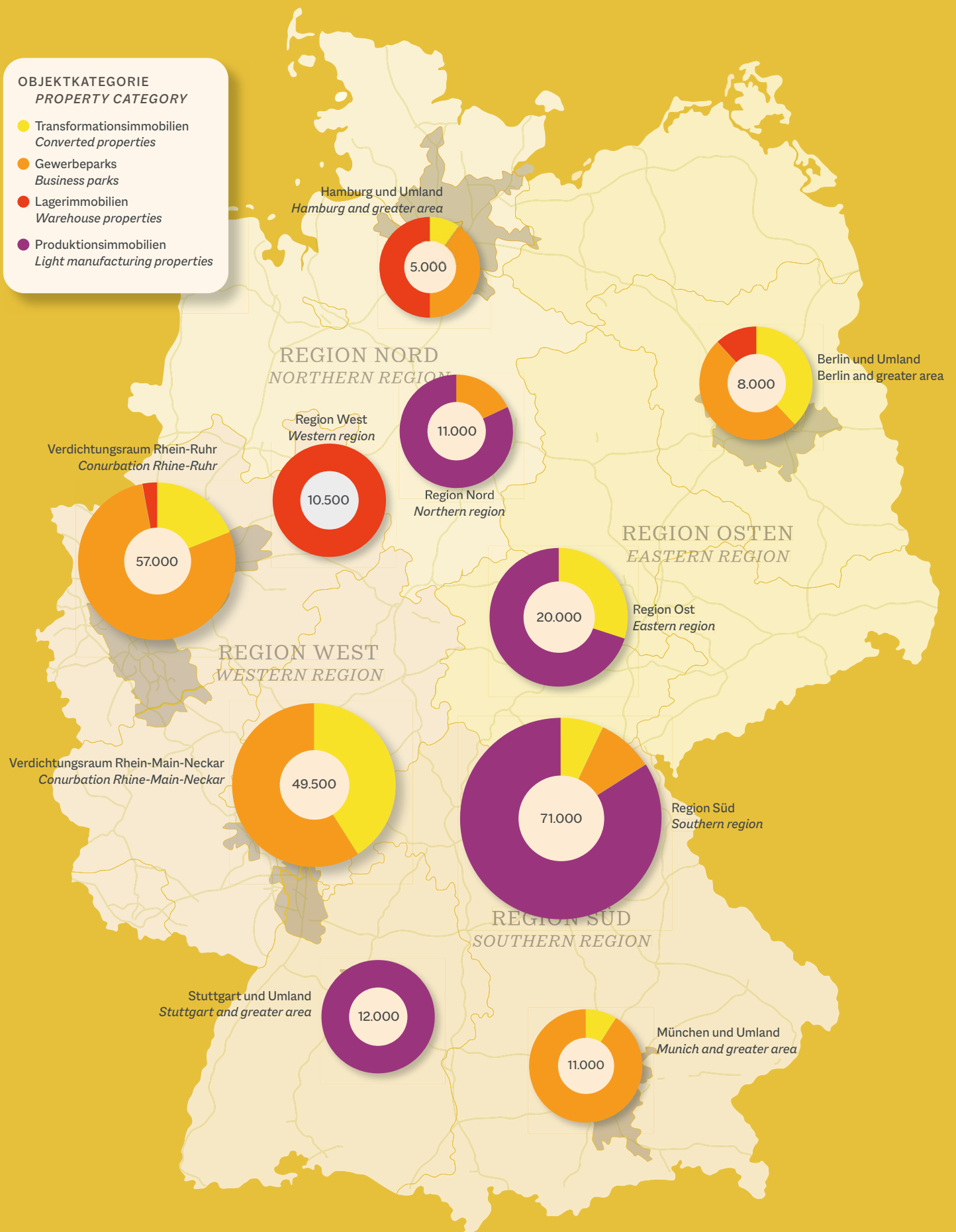
- Investmentvolumen aller Regionen | Investment volume of all regions
- Region Nord | Northern region
- Region Ost | Eastern region
- Region West | Western region
- Region Süd | Southern region
- Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar | Conurbation Rhine-Main-Neckar
- Verdichtungsraum Rhein-Ruhr | Conurbation Rhine-Ruhr
- Stuttgart und Umland | Stuttgart and greater area
- München und Umland | Munich and greater area
- Hamburg und Umland | Hamburg and greater area
- Berlin und Umland | Berlin and greater area



**Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie**  
*Fig. 07: Regional distribution of investments by property category*



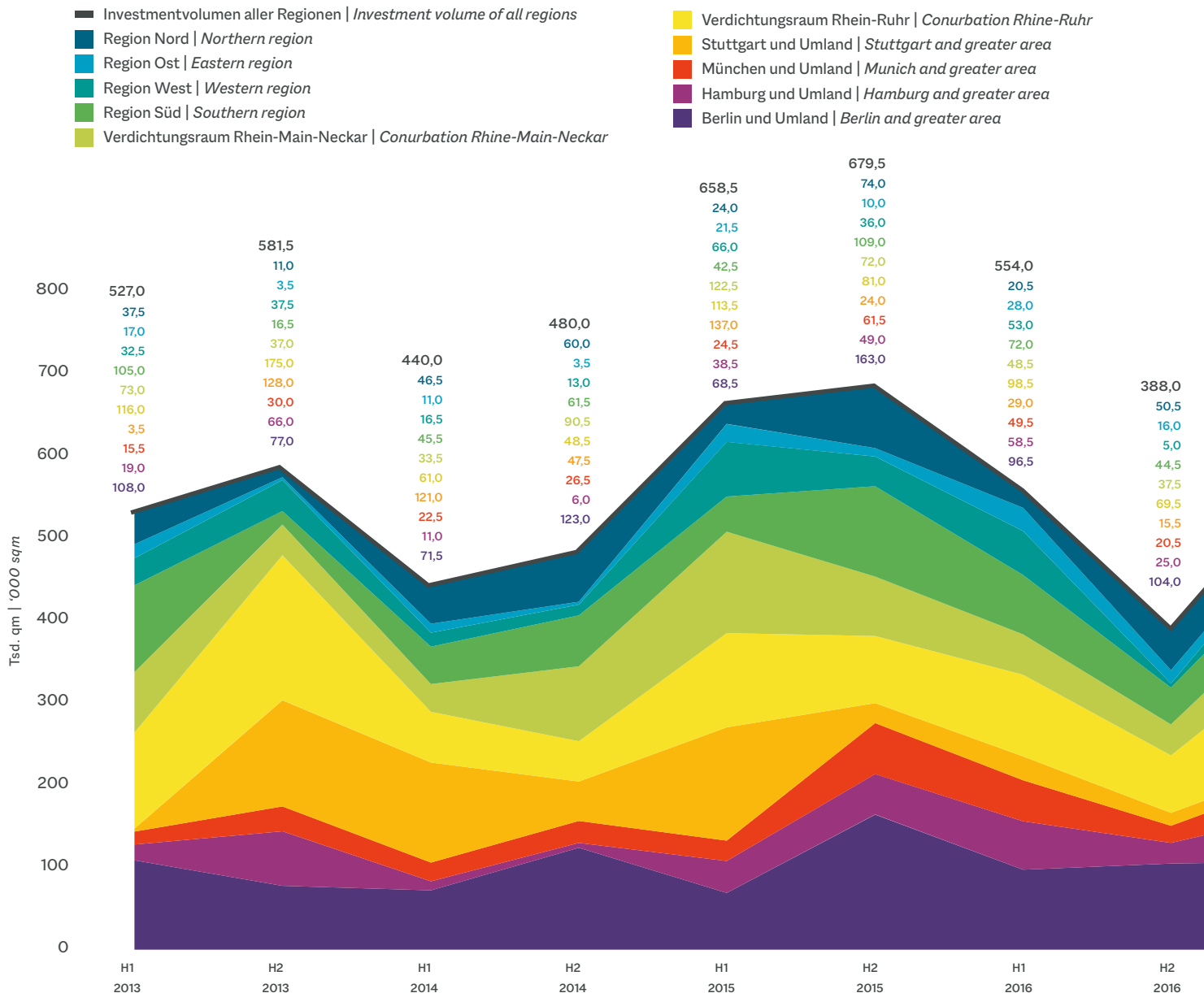
**Abb. 08: Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie**  
*Fig. 08: Regional distribution of take-ups by property type*



# DER VERMIETUNGSMARKT THE LETTING MARKET

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region



## Flächenumsatz auch im zweiten Halbjahr auf niedrigem Niveau

Auf dem Vermietungsmarkt zeigt sich, dass die Flächenumsätze im Jahr der Pandemie auch in der zweiten Jahreshälfte auf einem niedrigen Niveau von etwa 255.000 qm verblieben sind. Dies hat zur Folge, dass der Gesamtumsatz in 2020 von etwa 525.000 qm rund 45 % hinter dem 5-Jahresmittel zurückblieb. In Relation zu den Ergebnissen der Flächenumsätze im Jahr 2019 kann jedoch nicht von einem plötzlichen Einbruch der Vermietungen gesprochen werden. Vielmehr ist bereits seit Längerem eine Flächenknappheit feststellbar.

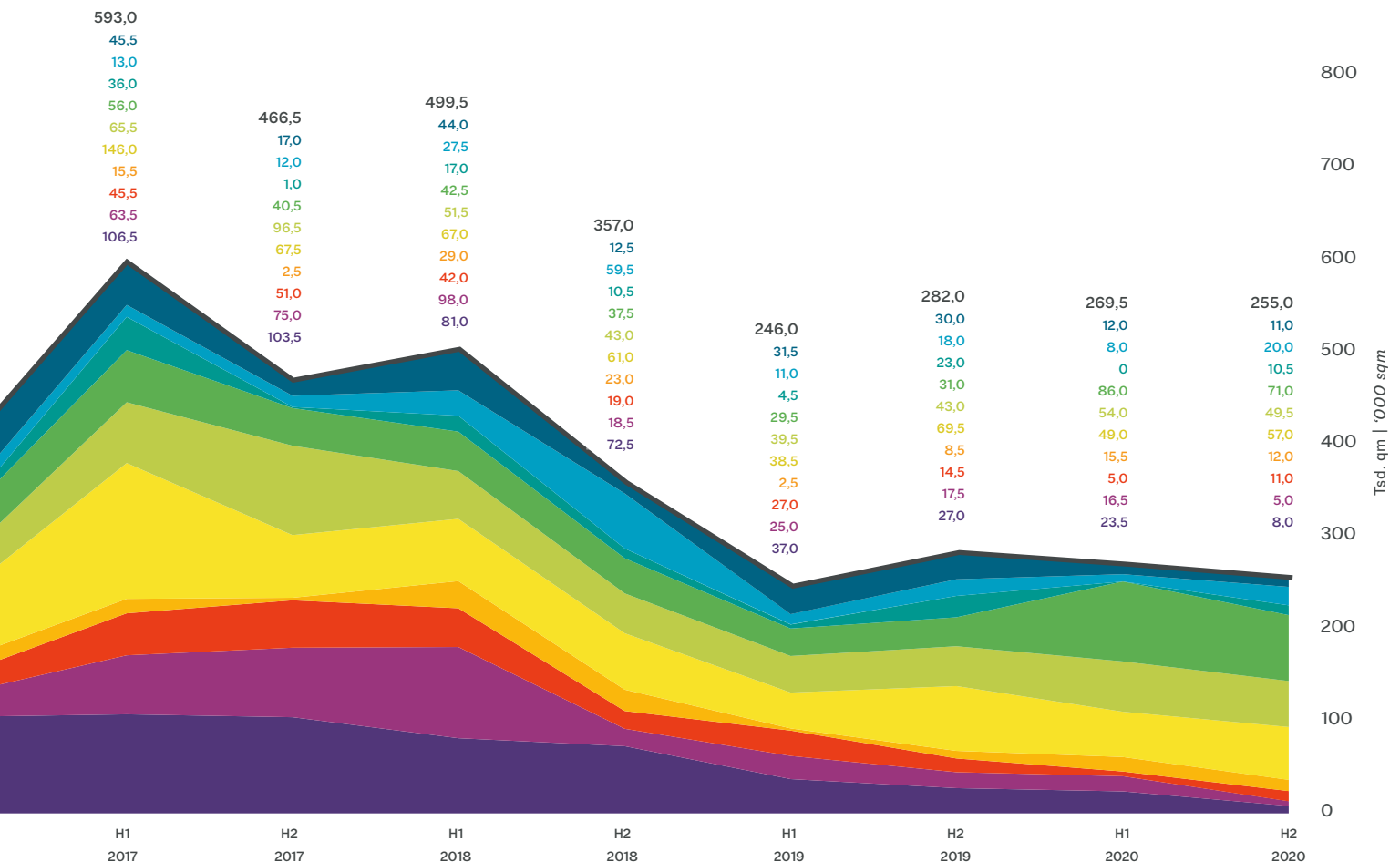
## Take-up remains at a low level in the second half of the year as well

On the leasing market, it is apparent that take-up in the year of the pandemic has remained at a low level of around 255,000 sqm in the second half of the year. As a result, the total 2020 take-up of around 525,000 sqm has fallen short of the 5-year average by around 45%. However, in relation to the results of take-up in 2019, it is not possible to speak of a sudden collapse in lettings. Rather, a shortage of space has been noticeable for some time.

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region

Fig. 09: Take-ups by region

- Investmentvolumen aller Regionen | Investment volume of all regions
- Region Nord | Northern region
- Region Ost | Eastern region
- Region West | Western region
- Region Süd | Southern region
- Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar | Conurbation Rhine-Main-Neckar
- Verdichtungsraum Rhein-Ruhr | Conurbation Rhine-Ruhr
- Stuttgart und Umland | Stuttgart and greater area
- München und Umland | Munich and greater area
- Hamburg und Umland | Hamburg and greater area
- Berlin und Umland | Berlin and greater area





Außenansicht der Büroeinheiten des Sigma Technoparks in Augsburg Exterior view of the office units of the Sigma Technopark in Augsburg

Quelle Source: Corestate © projekt m/c

Mit Blick auf andere Assetklassen schneiden Unternehmensimmobilien unter den Vorzeichen des abgelaufenen Jahres noch verhältnismäßig positiv ab. Der Flächenumsatz im Bürosegment ist beispielsweise in den sieben A-Städten im Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr mit etwa 37 % wesentlich stärker zurückgegangen.

Flächen in Unternehmensimmobilien waren vor allem in Regionen mit einer soliden ökonomischen Basis begehrt. Regionen, welche im ersten Halbjahr am stärksten nachgefragt wurden, (Region Süd sowie Rhein-Main-Neckar und Rhein-Ruhr) waren auch im zweiten Halbjahr unter den Top-3 vertreten. Allerdings gilt für alle drei Regionen, dass das Niveau des vorangegangenen Halbjahres nicht erreicht werden konnte.

Der höchste Flächenumsatz wurde im zweiten Halbjahr in der Region Süd registriert. Mit rund 71.000 qm vermieteter Fläche schließt das Halbjahr mit einem um etwa 41 % höheren Ergebnis verglichen zum langjährigen Jahresmittel ab. Auch in der Ganzjahresbetrachtung steht die Region Süd mit einem Flächenumsatz von rund 157.000 qm an der Spitze des Rankings der Regionen. Damit ist dies auch die einzige Region, deren Flächenumsatz über dem jeweiligen 5-Jahres-Mittel abschneidet.

Besonders drastisch, im Vergleich zum langjährigen Mittel, ging der Flächenumsatz in den Regionen rund um die Ballungsräume Berlin (-82 %), Hamburg (-77 %) und München (-78 %) zurück.

*With regard to other asset classes, Unternehmensimmobilien are still performing relatively positively under the omens of the past year. Take-up in the office segment in the seven A-cities in 2020, for example, fell by a much greater 37% compared with the previous year.*

*Space in Unternehmensimmobilien was in particular demand in regions with a solid economic base. The regions that were most in demand in the first half of the year (South, Rhine-Main-Neckar and Rhine-Ruhr regions) were also among the top three regions in the second half of the year. However, all three regions failed to achieve a similarly high level to the previous half-year.*

*The highest take-up in the second half of the year was registered in the South region. With around 71,000 sqm of leased space, the half-year closed with a result that was around 41% higher than the long-term annual average. In the full-year view, too, the South region is at the top of the regional rankings, with take-up of around 157,000 sqm. This is also the only region whose take-up is above the respective 5-year average.*

*Compared with the long-term average, take-up in the regions around the Berlin (-82%), Hamburg (-77%) and Munich (-78%) conurbations fell particularly sharply.*

### Deutliche Zugewinne in kleinen Flächengrößenklassen

Wie bereits im ersten Halbjahr zeigt sich, dass die kleineren Flächengrößen von 101 bis 999 qm und 1.000 bis 2.499 qm eine immer größere Beliebtheit unter den Nutzern von Unternehmensimmobilien erfahren. Mit einem Anteil von 28,1 % beziehungsweise 22,4 % vereinen diese Größenklassen etwa die Hälfte des gesamten Flächenumsatzes auf sich. Diese Kategorien stellen typische Größenordnungen der Flächeneinheiten in Multi-Tenant-Objekten wie den Gewerbeparks dar. Über diese recht kleinteiligen Strukturen können die Nutzer bei Bedarf flexibel die Flächen erweitern oder gegebenenfalls reduzieren.

Stark nachgefragt waren auch Flächen mit mehr als 10.000 qm. Mit einem Anteil von rund 21,9 % am Flächenumsatz ging deren Anteil zwar im Vergleich zum vorherigen Halbjahr leicht zurück, das 5-Jahres-Mittel konnte dennoch um fast 10 Prozentpunkte übertroffen werden. Die großen Flächen werden vor allem von Logistikern und dem Segment Verarbeiten des Gewerbe nachgefragt. Die Logistiker mussten zum Teil während der Corona-Krise den Flächenbedarf kurzfristig erweitern, um zusätzliche Lagerkapazitäten zu schaffen, damit sie gegen Engpässe in den Lieferketten gewappnet sind.

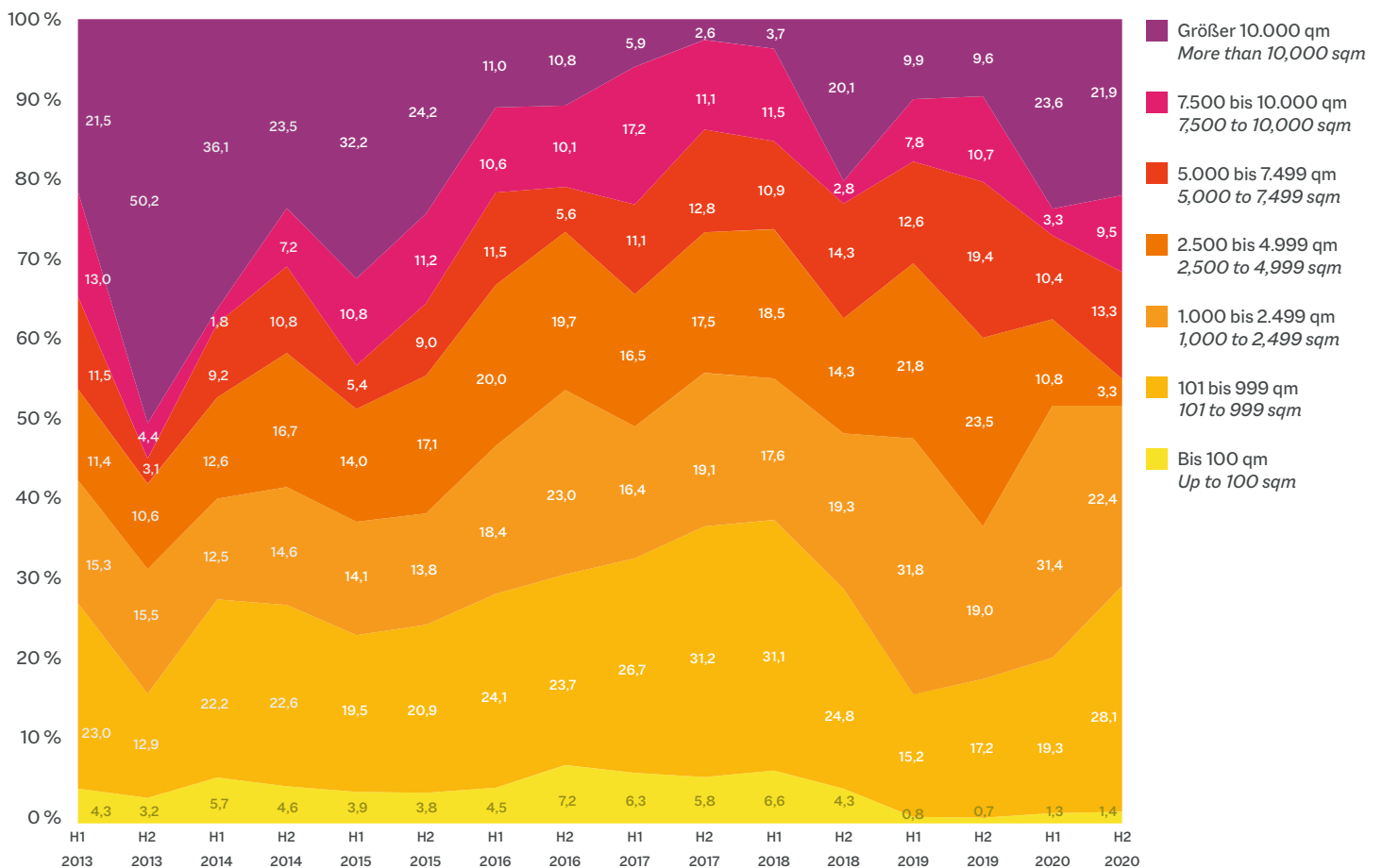
### Significant gains in the small space size categories

As in the first half of the year, the smaller space sizes of 101 to 999 sqm and 1,000 to 2,499 sqm are becoming increasingly popular among users of Unternehmensimmobilien. With a share of 28.1% and 22.4% respectively, these two size categories account for around half of total take-up. These categories represent typical sizes of space units in multi-tenant properties such as business parks. These fairly small-scale structures allow users to flexibly expand or, if necessary, reduce the space available.

At the same time, demand was strong for space in the size category of more than 10,000 sqm. With a share of around 21.9% of take-up, their share declined slightly compared with the previous half-year, but the 5-year average was still exceeded by almost 10 percentage points. The large areas are primarily in demand from logistics companies and the manufacturing sector. Some logistics companies had to expand their space requirements at short notice during the Corona crisis in order to create additional storage capacity so that they would be prepared for bottlenecks in the supply chains.

Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

Fig. 10: Take-ups by area size category



## Überwiegend Mietverträge mit Laufzeiten von 2 bis 3 Jahren

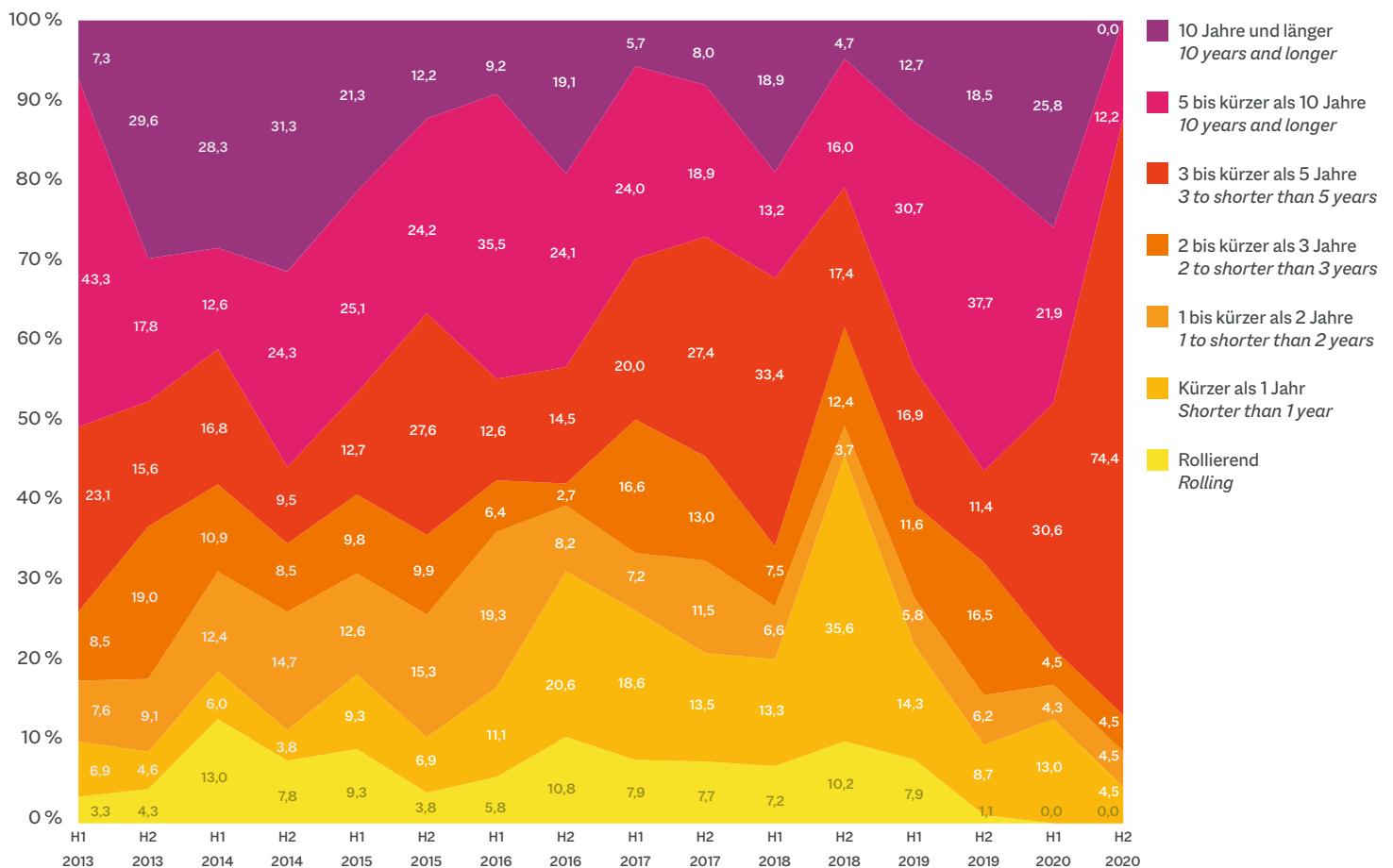
Nachdem in den vergangenen Berichtszeiträumen eine ansteigende Bedeutung der Mietverträge mit einer längeren Laufzeit von 5 Jahren und länger festgestellt werden konnte, waren es in der zweiten Jahreshälfte 2020 Mietverträge mit einer mittleren Laufzeit. Besser gesagt ist dies vorwiegend auf die Kategorie der Laufzeit von 3 bis kürzer 5 Jahren zurückzuführen, die einen Anteil von rund 74 % der umgesetzten Flächen verzeichnen konnte. Dies hat zur Folge, dass der Anteil dieser Kategorie am Gesamtumsatz den Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre deutlich mit + 55 % sowie das vorangegangene Halbjahr mit + 44 % übertrafen wurde.

### Leases with terms of 2 to 3 years predominate

After an increasing importance of leases with a longer term of 5 years and longer could be observed in the previous reporting periods, it was leases with a medium term that dominated among the deals in the second half of 2020. Better said, this is predominantly due to the category of the term of 3 to shorter 5 years, which has taken a share of about 74% of the converted spaces. As a result, the share of this category in total sales has significantly exceeded the average of the past five years (+ 55%) and has also exceeded the previous half-year (+ 44%).

Abb. 11: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge

Fig. 11: Lease term weighted by take-ups







Innenansicht einer Kaffeerösterei auf dem Campus Konstanz. Interior view of a coffee roastery on the Campus Konstanz

Quelle Source: Investa © Edmund Möhrle

Dementsprechend sind in den restlichen Laufzeitkategorien die Anteile an den Mietabschlüssen erheblich zurückgegangen. Ausschließlich Mietverträge mit einer Laufzeit von 5 bis kürzer als 10 Jahren machen mit einem Anteil von etwa 12,2 % am Gesamtvolumen einen zweistelligen Prozentbereich aus. Unter den Mietverträgen mit einer Laufzeit von 10 Jahren und länger wurden erstmalig keine Abschlüsse registriert, nachdem diese im ersten Halbjahr 2020 noch einen Anteil von etwas mehr als einem Viertel der umgesetzten Fläche ausmachten.

*Accordingly, the remaining term categories have seen their shares of lease signings decline significantly. Only leases with a term of 5 to less than 10 years account for a double-digit percentage of the total volume, with a share of around 12.2%. Among the leases with a term of 10 years and longer, no deals were recorded for the first time, after they still accounted for a share of slightly more than a quarter of the space turned over in the first half of 2020.*

Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type



### Stärkste Nachfrage nach Flächen in Gewerbeparks

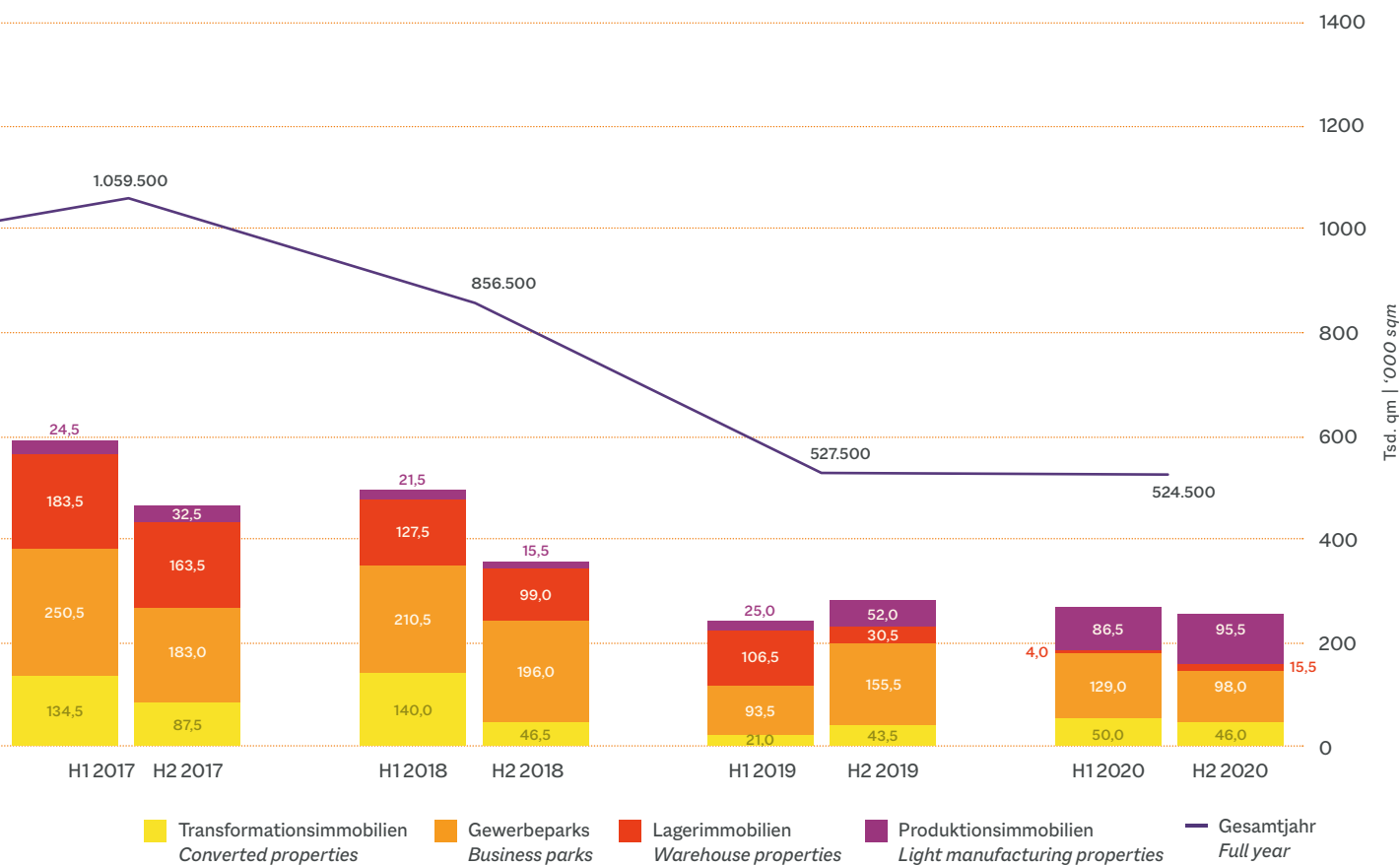
Unter den Objektkategorien der Unternehmensimmobilien waren es in der zweiten Jahreshälfte, wie auch schon in der ersten, die Gewerbeparks, welche das höchste Umsatzvolumen verzeichnen konnten. Ein Flächenumsatz von rund 98.000 qm im zweiten Halbjahr führte dazu, dass in dieser Kategorie im Gesamtjahr 2020 mit 227.000 qm in Summe das höchste Volumen erreicht wurde. Gewerbeparks können aufgrund des Angebots verschiedenster Flächentypen und -ausgestaltungen ein breites Nutzerfeld ansprechen. Dementsprechend wird eine Branchendiversität der Mieter und damit eine hohe Krisenfestigkeit des Objekttypus befördert. Dennoch blieb das Ergebnis der Gewerbeparks im Gesamtjahr um knapp 32 % hinter dem langjährigen Mittel zurück.

### Demand for space in business parks strongest

Among the property categories of Unternehmensimmobilien, it was business parks that recorded the highest take-up volume in the second half of the year, as in the first. Take-up of around 98,000 sqm in the second half of the year led to the highest total volume in this category for 2020 as a whole, at 227,000 sqm. Business parks can appeal to a broad range of users due to the wide variety of space types and designs on offer. This promotes sector diversity among tenants and thus a high degree of crisis resistance for this type of property. Nonetheless, the results of the business parks for the year as a whole fell short of the long-term average by almost 32%.

Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie

Fig. 12: Take-ups by property type



Ein überdurchschnittlich hoher Flächenumsatz wurde in den Produktionsimmobilien registriert. Mit einem Volumen von etwa 96.000 qm im zweiten Halbjahr wurde im Gesamtjahr das langjährige Mittel um 93,4 % übertroffen. Überwiegend stammen die Nachfrager für diesen Flächentypus aus dem Wirtschaftszweig Verarbeitendes Gewerbe, deren Flächennachfrage sich auch im vergangenen Jahr nicht abschwächte.

Ein prägnanterer Rückgang hat sich im letzten Jahr in den Flächenumsätzen der Lagerimmobilien abgezeichnet. Im zweiten Halbjahr wurden lediglich 15.500 qm in den Lagerimmobilien umgesetzt. Zusammengenommen mit den ebenfalls niedrigen Umsätzen aus dem ersten Halbjahr markiert das Jahr 2020 das niedrigste Ergebnis im gesamten Berichterstattungszeitraum, welches 90 % unter dem 5-Jahres-Mittel liegt. Es ist nicht davon auszugehen, dass dieser Rückgang dem Nachfrageeinbruch durch die Corona-Krise geschuldet ist; vielmehr existiert in den urbanen Lagen kaum noch ein verfügbares Flächenangebot.

*An above-average level of take-up was recorded in the production properties. A volume of around 96,000 sqm in the second half of the year exceeded the long-term average by 93.4%. Most of the demand for this type of space comes from the manufacturing sector, whose demand for space has not weakened in the past year.*

*A more pronounced decline was seen last year in the take-up of warehouse properties. In the second half of the year, only 15,500 sqm were taken up in warehouse properties. Combined with the also low turnover from the first half of the year, 2020 marks the lowest result in the entire reporting period, which is 90% below the 5-year average. It cannot be assumed that this decline resulted from a collapse in demand due to the Corona crisis. Rather, there is hardly any available space in urban locations.*

## Nutzer aus dem Verarbeitenden Gewerbe sorgen für Großteil der Flächennachfrage

Im Jahr 2020 zeichnete sich sowohl in der ersten als auch in der zweiten Jahreshälfte ein wachsender Stellenwert der Nutzergruppen des Verarbeitenden Gewerbes ab. Mit einem Anteil von etwa 40 % am gesamten Flächenumsatz waren sie für einen Großteil der Nachfrage für Flächen in Unternehmensimmobilien verantwortlich. Dies markiert einen Spitzenwert für den Wirtschaftssektor im gesamten Zeitraum der Berichterstattung. Eine Ursache dieser Entwicklung liegt darin, dass die produktionsnahen Unternehmen sich relativ zügig von den Verwerfungen, welche die Corona-Pandemie Anfang des Jahres mit sich brachte, erholen konnten. Die bei diesen Unternehmen häufig nach Asien gerichteten Zulieferverbindungen wurden weniger stark durch die Pandemie beeinträchtigt. Gleichzeitig haben die dortigen Absatzmärkte wieder frühzeitig Fahrt aufgenommen. Insgesamt ergibt sich verglichen zu anderen Assetklassen durch diesen Branchenschwerpunkt eine höhere Krisenresilienz der Mieterschaft von Unternehmensimmobilien. Aufgrund dessen konnte zudem keine signifikante Erhöhung der Mietausfälle in Unternehmensimmobilien festgestellt werden.

## Users from the manufacturing sector account for the majority of demand for space

In 2020, the importance of user groups from the manufacturing sector grew in both the first and second halves of the year. Accounting for around 40% of total take-up, they were responsible for a large proportion of demand for space in Unternehmensimmobilien. This marks a peak for the business sector over the entire reporting period. One reason for this development is that manufacturing-related companies were able to recover relatively quickly from the disruptions caused by the Corona pandemic at the beginning of the year. The supply links of these companies, which are frequently directed towards Asia, were less severely affected by the pandemic. At the same time, the sales markets there have picked up speed again at an early stage. Overall, this sector focus results in a higher crisis resilience of Unternehmensimmobilien tenants compared to other asset classes. As a result, there was also no significant increase in the number of rent defaults in Unternehmensimmobilien.

Abb. 13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

Fig. 13: Take-ups by aggregated economic sector



Auch die Entwicklung des Wirtschaftszweiges Logistik, Transport wurde aufgrund seiner Systemrelevanz durch die Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie weniger stark betroffen. Folglich wurde aus diesem Sektor heraus weitere Flächennachfrage in Unternehmensimmobilien generiert. Im zweiten Halbjahr 2020 hatten die aus diesem Sektor stammenden Nutzer zum vorangegangenen Halbjahr erneut um rund 9 % zugelegt und stellten mit einem Anteil von knapp 25 % der Flächenumsätze die zweitwichtigste Nachfragergruppe. Auch die diversen Nutzer aus der Kategorie „Andere“ erreichten mit knapp 21 % einen Anteil auf dem Niveau ihres langjährigen Mittels.

*The development of the logistics, transport sector was also less affected by the measures taken to combat the pandemic due to its systemic relevance. Consequently, further demand for space in Unternehmensimmobilien was generated from this sector. In the second half of 2020, users from this sector increased by around 9% compared with the previous six months and accounted for almost 25% of take-up, making them the second most important demand group. At just under 21%, the various users from the “other” category also achieved a share on a par with their long-term average.*

Ladebereich einer Lagerimmobilie in Düsseldorf Loading area of a warehouse property in Düsseldorf

Quelle Source: Cromwell Property Group



## Mieten in Unternehmensimmobilien trotz Corona stabil bis steigend

Die Covid-19-Pandemie hat sich bei Unternehmensimmobilien, im Gegensatz zum Büromarkt, nicht in einer Stagnation der Mieten bemerkbar gemacht. Im Gegenteil: Für Produktionsimmobilien wurde im ersten Halbjahr erstmals die 9-Euro-Marke überschritten und auch im zweiten Halbjahr liegen die Spitzenmieten bei 9,10 Euro/qm. Ob das überdurchschnittliche Fertigstellungsvolumen von neuen Produktionsflächen nun eine Entspannung und damit die Aufwärtsbewegung der Mieten mittelfristig beeinflusst, ist ebenfalls vom weiteren Konjunkturverlauf abhängig.

Die Mieten – insbesondere die Spitzenmieten – für Flex Spaces sind im Zeitraum von 2013 bis 2018 anhaltend gestiegen. Seit 2019 scheint dieser Trend bzw. die Volatilität der Preise an Stärke verloren zu haben. Inzwischen ist eine deutliche Stabilisierung der Spitzenmiete erkennbar. Derzeit liegt die Spitzenmiete bei 15,70 Euro/qm und es wird davon ausgegangen, dass hier kurzfristig keine großen Preisschwankungen zu erwarten sind. Ein derartiger Entwicklungspfad ist auch bei den Durchschnittsmieten der Flex-Spaces beobachtbar. Auch hier werden seit 2019 konstante Preise über 8 Euro/qm aufgerufen. Im zweiten Halbjahr 2020 lag der Preis bei 8,15 Euro/qm.

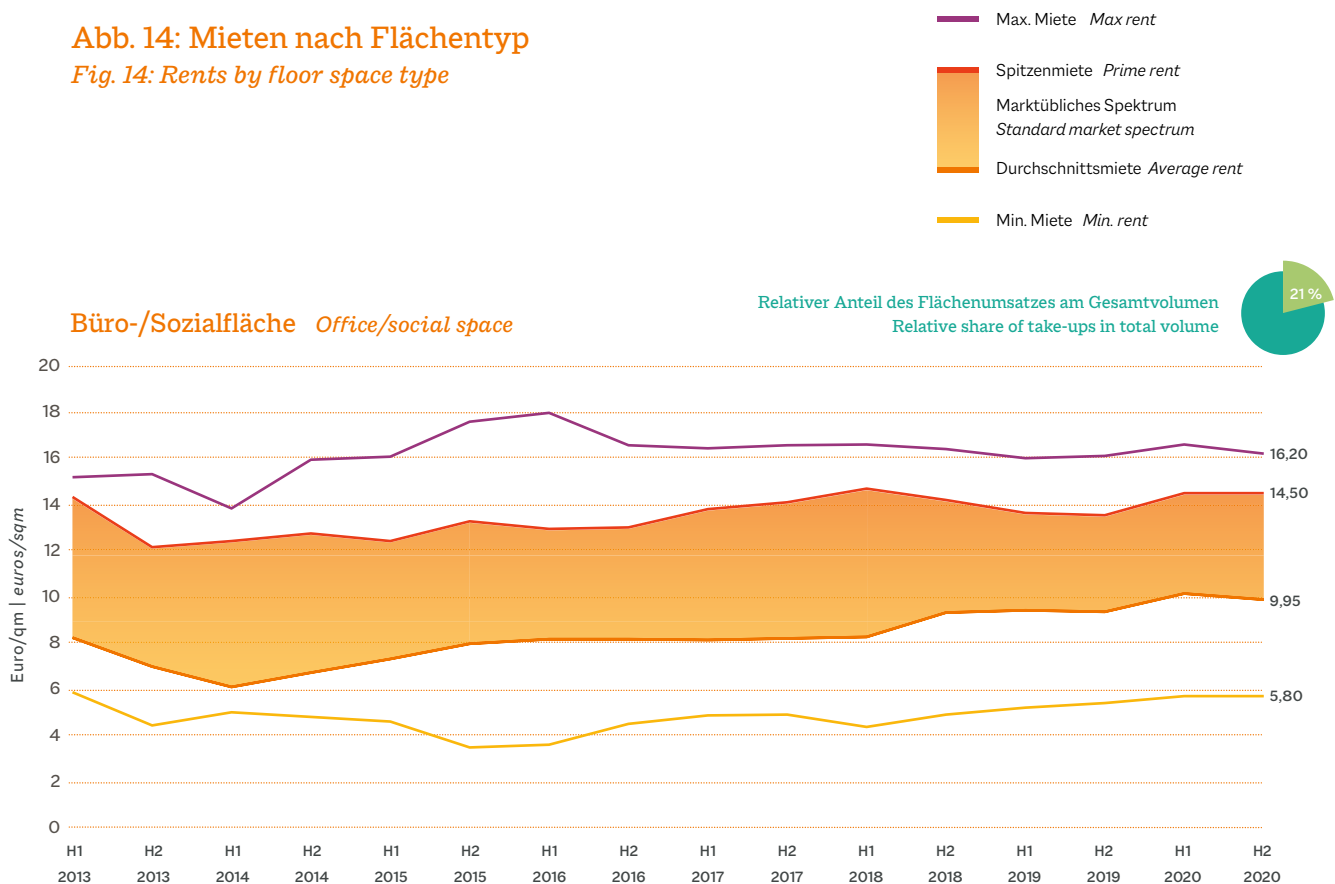
## Rents in Unternehmensimmobilien stable to rising despite Corona

In contrast to the office market, the Covid 19 pandemic has not led to stagnation in rents for Unternehmensimmobilien. Quite the opposite: In the first half of the year, prime rents for production properties exceeded the 9-euro mark for the first time, and in the second half of the year rents also peaked at 9.10 euros/sqm. Whether the above-average completion volume of new production space will now ease the situation and thus influence the upward trend in rents in the medium term also depends on the further course of the economy.

Flex space rents, especially at their peak, have experienced increasingly higher increases from 2013 to 2018. Since 2019, this increase, or rather the volatility of prices, seems to have lost strength. In the meantime, a clear stabilization of the prime rent is noticeable. Currently, the prime rent is at 15.70 euros/sqm and it is assumed that no major price fluctuations are to be expected here for the time being. A similar stabilization can also be observed in the average rents of flex spaces. Here, too, prices above 8 euros/sqm have been consistently called since 2019. In the second half of 2020, the price was 8.15 euros/sqm.

Abb. 14: Mieten nach Flächentyp

Fig. 14: Rents by floor space type



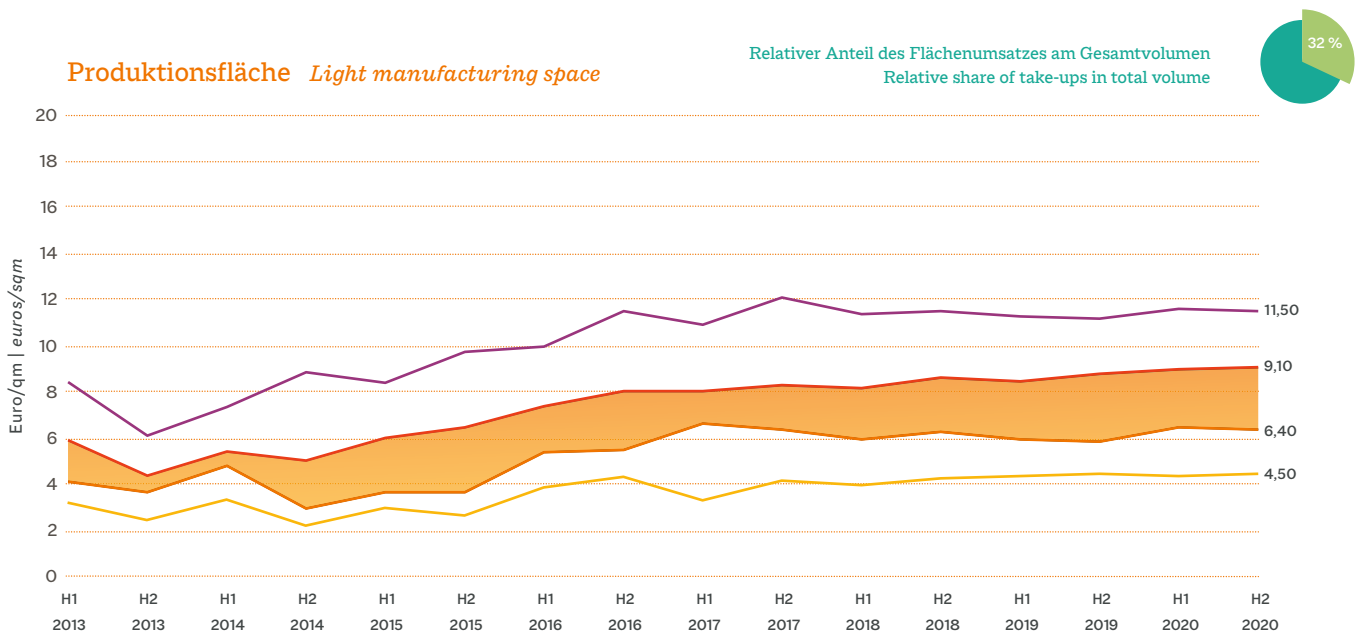
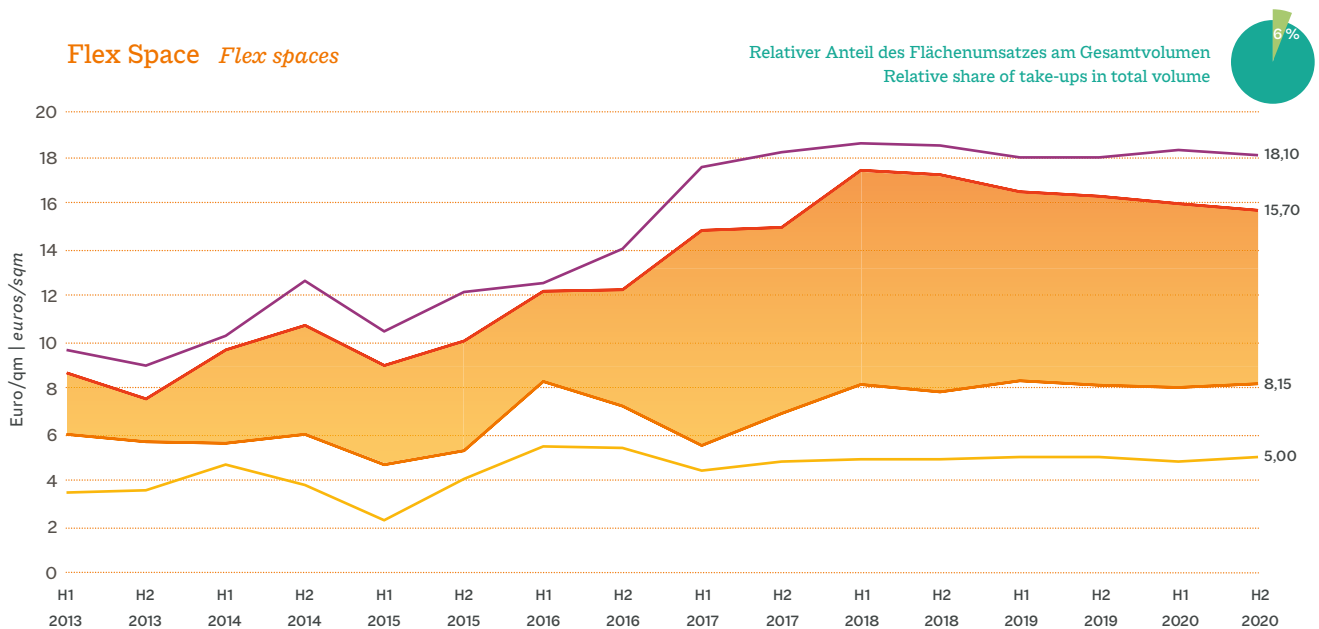
Während die Mieten für Büroobjekte in städtischen Lagen stagnieren, konnten für Büroflächen in Unternehmensimmobilien im Gesamtjahr 2020 Spitzenmieten von 14,50 Euro/qm (+ 4 % im fünfjährigen Schnitt) ermittelt werden. Die Steigerung der Durchschnittsmieten von Büroflächen fällt im Fünfjahres-Schnitt mit fast 11 % nochmals höher aus. Die 10-Euro-Marke wurde bereits im ersten Halbjahr überschritten und auch im zweiten Halbjahr mit 9,95 Euro/qm nur knapp verfehlt.

While rents for office properties in urban locations have stagnated, peak rents of 14.50 euros/sqm (+ 4% over a five-year average) were recorded for office space in corporate properties in 2020 as a whole. In the case of average rents for office space, the increase in the five-year average is even higher at almost 11%. The 10-euro mark was already exceeded in the first half of the year and was only just missed in the second half at 9.95 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 stabil

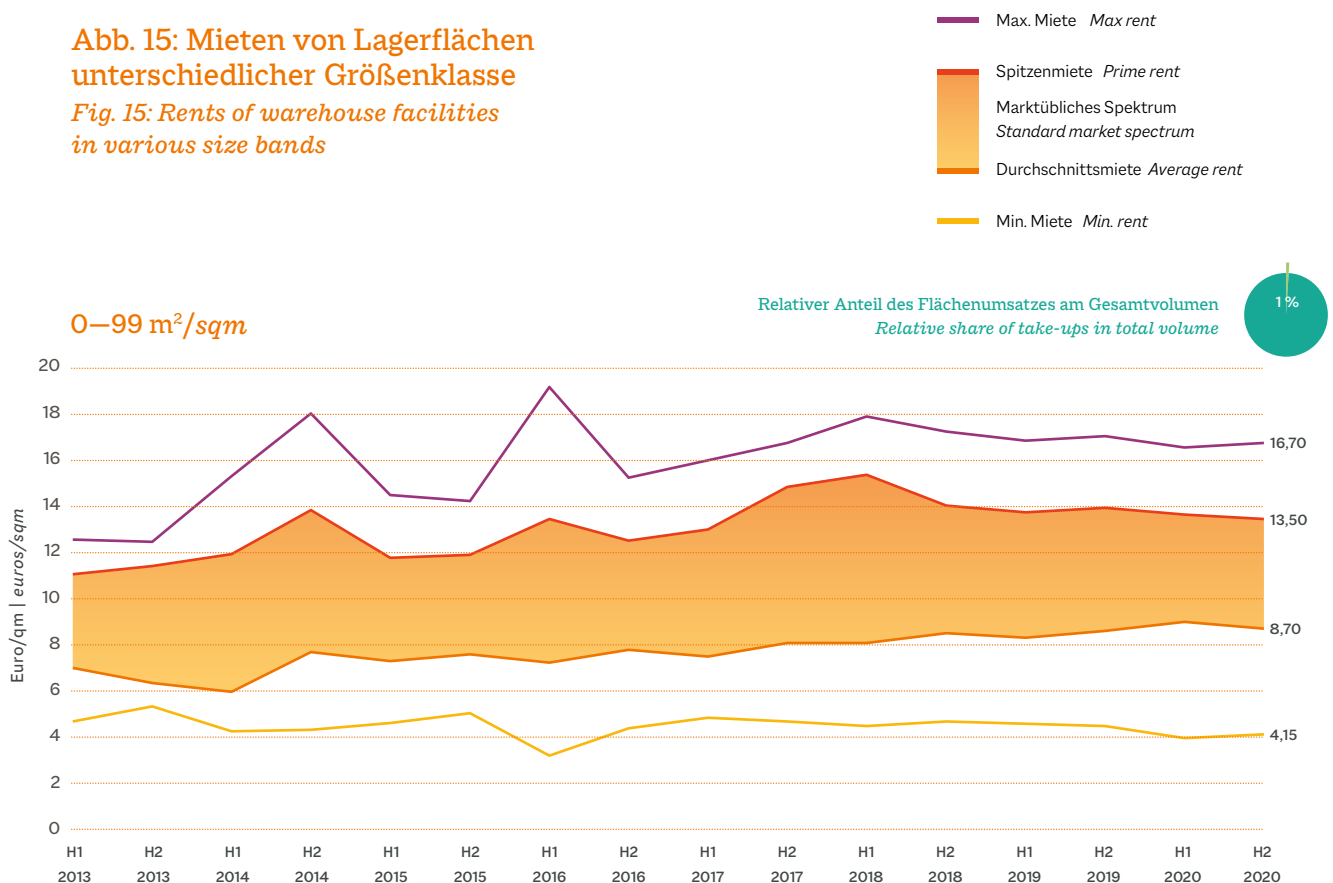
Die Mietpreise für Lagerflächen zeigen sich weiterhin stabil und ohne starke Varianzen. In der Flächenkategorie von 500 bis 9.999 qm ist insgesamt ein konstantes Mietwachstum in den letzten zwei Jahren erkennbar. Die Spitzenmiete dieser Größenklasse hat erstmals die 7-Euro-Marke überschritten. Es ist davon auszugehen, dass dieses Spitzenmieteniveau in Zukunft beibehalten wird. Auch bei den Durchschnittsmieten der größten Flächenkategorie erscheinen künftig Preise um die 5 Euro/qm als realistisch. Damit weisen die Mietpreise keine großen Differenzen zur Flächenkategorie von 100 bis 499 qm auf. Hier liegt der Durchschnitt derzeit bei 5,60 Euro/qm.

## Rents for warehouse space remain stable

Rents for warehouse space continue to show a steady trend without too much change. For space from 500 to 9,999 sqm, there has been constant overall rental growth over the past two years. The top rent in this size class has exceeded the 7-euro mark for the first time. It can be assumed that this level of top rents will be maintained in the future. Average rents in the largest space category are also likely to be around 5 euros/sqm in the future. Thus the square meter prices do not show a too large difference to the size category of 100 to 499 square meter any longer. Here, the average is currently 5.60 euros/sqm.

### Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklasse

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





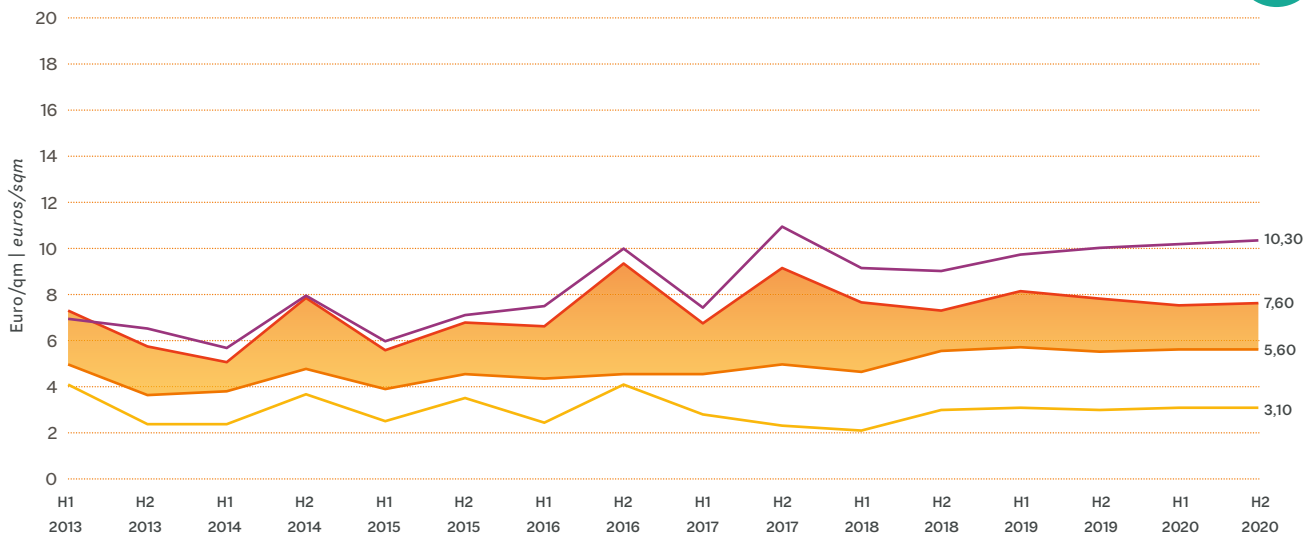
### Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklasse

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*

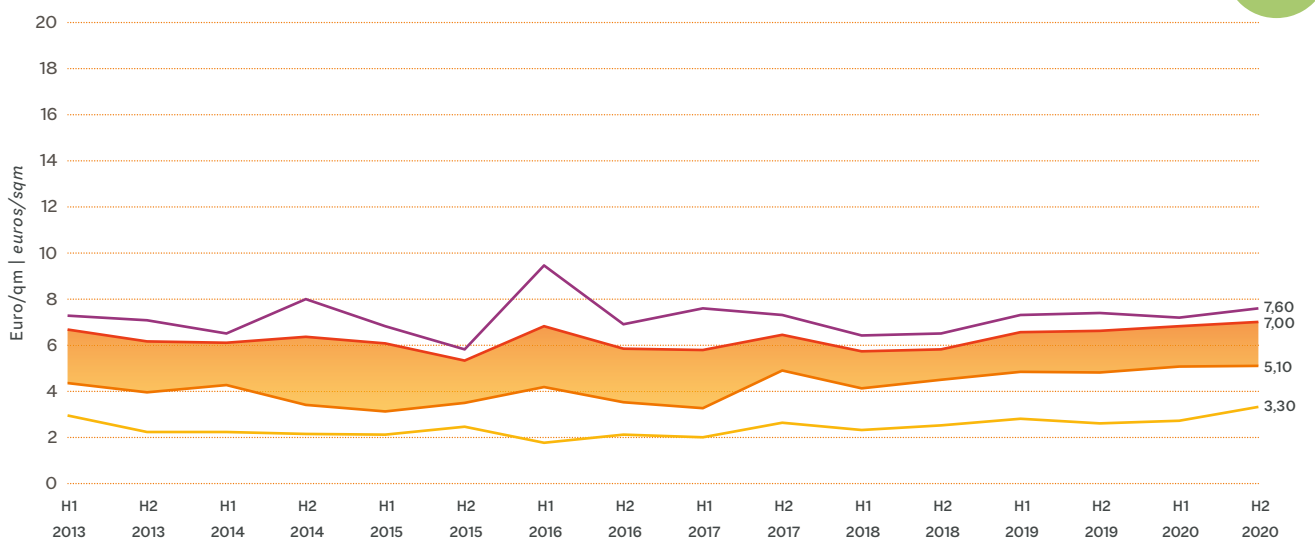
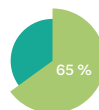
#### 100–499 m<sup>2</sup>/sqm

Relativer Anteil des Flächenumsatzes am Gesamtvolumen  
*Relative share of take-ups in total volume*



#### 500–9.999 m<sup>2</sup>/sqm

Relativer Anteil des Flächenumsatzes am Gesamtvolumen  
*Relative share of take-ups in total volume*



# FERTIGSTELLUNGEN UND PIPLINE *COMPLETIONS AND PIPLINE*

## Produktionsimmobilien auch im zweiten Halbjahr prägend

Für das Jahr 2020 wurde aufgrund der Pipeline-Projekte ein Rekordjahr bezüglich der Fertigstellungen von Unternehmensimmobilien prognostiziert. Diese Prognose hat sich zwar nicht eingestellt, dennoch sind die rund 1,6 Mio. qm an Fertigstellungen im Jahr 2020 ein solides Ergebnis.

Das zweite Halbjahr war stärker als das erste von Fertigstellungen Produktions- und Lagerimmobilien geprägt. Rund 90 % der gesamten Fertigstellungen waren in 2020 Produktions- und Lagerimmobilien. Insbesondere die Produktionsimmobilien stellten mit rund 992.000 qm über 60 % des Gesamtvolumens der Fertigstellungen von Unternehmensimmobilien. Die Lagerimmobilien konnten zwar mit 435.000 qm ein Wachstum von 11 % im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen, dennoch ergibt sich im 5-Jahres-Durchschnitt ein Minus von 36 %. Der Bedarf an zusätzlichen Lagerimmobilien entsteht vor allem im urbanen Kontext, um ein Flächenangebot für den sich dynamisch entwickelnden E-Commerce zu schaffen. Allerdings sind hier die adäquaten Grundstücksflächen äußerst rar.

Die Fertigstellungszahlen von Gewerbeparks waren im ersten Halbjahr besonders hoch. Im zweiten Halbjahr lagen diese bei lediglich 17.500 qm, sodass sich ein Jahreswert von insgesamt 173.500 qm ergibt und die Gewerbeparks ca. 11 % der gesamten Fertigstellungen von Unternehmensimmobilien im Jahr 2020 ausmachen.

## *Production properties also dominant in the second half of the year*

*A record year for completions of Unternehmensimmobilien was forecast for 2020 due to the preceding pipeline project developments. While this did not materialize, the approximately 1.6 million sqm of completions in 2020 can still be considered a solid result.*

*The second half of the year was even more dominated by completions of production and warehouse properties than the first. In 2020, around 90% of completions were production and warehouse properties. In particular, production properties, with around 992,000 sqm of completions, accounted for over 60% of the total volume of corporate property completions. Although warehouse properties grew by 11% year-on-year to 435,000 sqm, the 5-year average still shows a decline of 36%. The need for additional warehouse real estate arises primarily in the urban context in order to create a supply of space for the dynamically developing e-commerce. However, adequate land is extremely scarce here.*

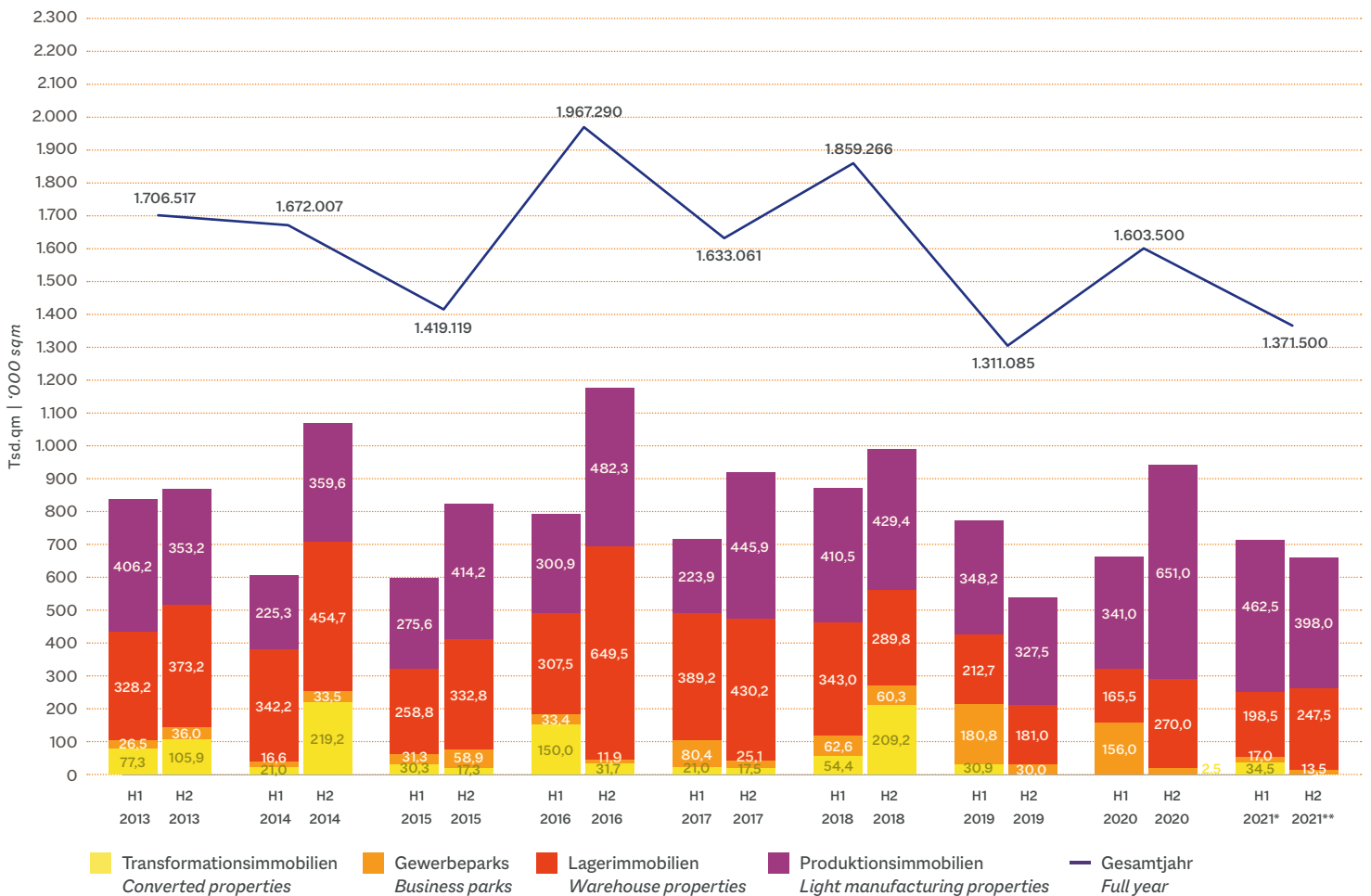
*The completion figures for business parks were particularly high in the first half of the year. In the second half of the year, these were only 17,500 sqm, resulting in an annual figure of 173,500 sqm, with business parks accounting for around 11% of total completions of Unternehmensimmobilien in 2020.*



Außenansicht einer Lagerimmobilie in Bocholt. Exterior view of a warehouse property in Bocholt

Quelle Source: Deutsche Industrie REIT-AG

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

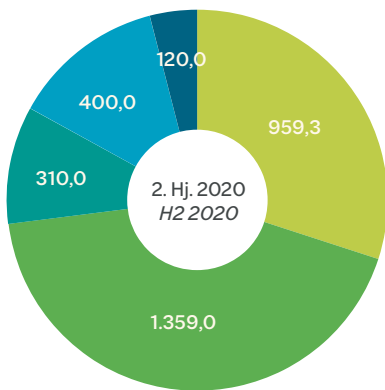


\* Im Bau, fertiggestellt under construction, completed \*\* Planung konkret planning phase

# MARKTWERTE UND FLÄCHENVOLUMEN MARKET-VALUE AND FLOOR SPACE

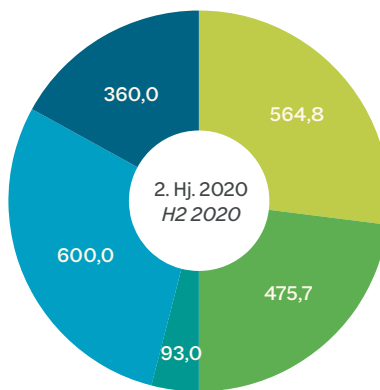
**Abb. 17: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m<sup>2</sup> (ohne Hotel)**

*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)**

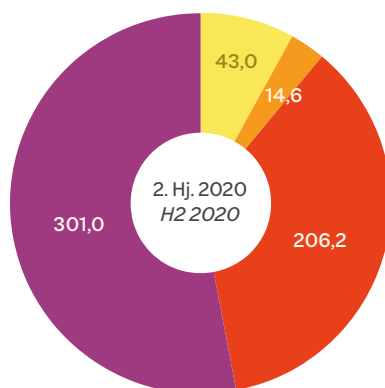
*Fig. 18: Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels)*



- 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*

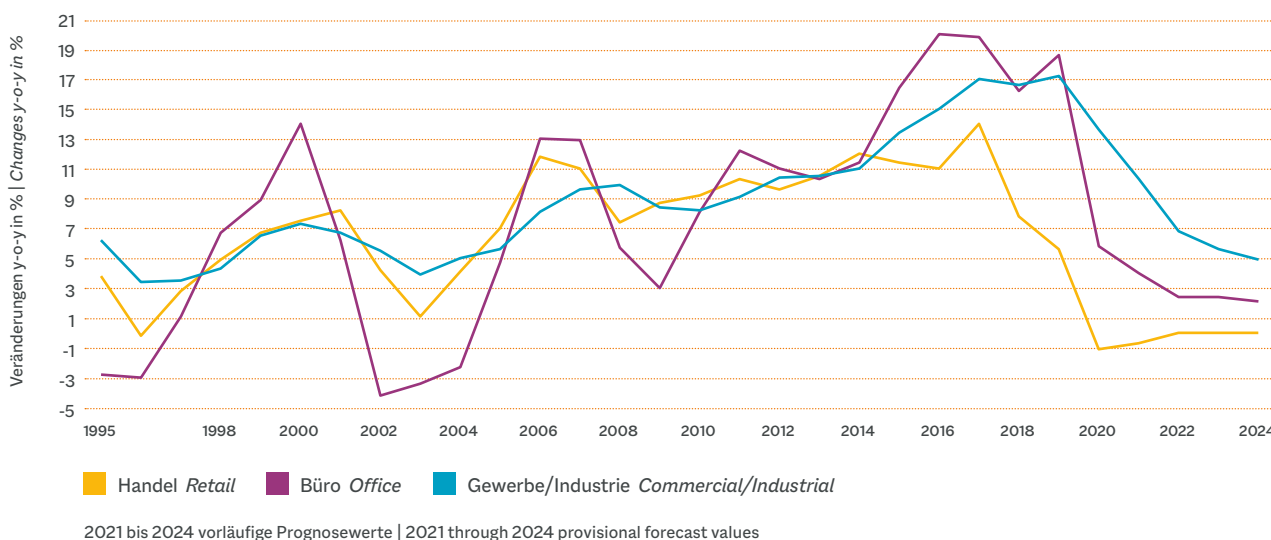


- Transformationsimmobilien  
*Converted properties*
- Gewerbeparks  
*Business parks*
- Lagerimmobilien  
*Warehouse properties*
- Produktionsimmobilien  
*Light manufacturing properties*

**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	10,8	1,1	14,6	2,6	13,1	90,0
Lagerimmobilien Warehouse properties	339,7	35,4	206,2	36,5	123,7	60,0
Produktionsimmobilien Light manufacturing properties	547,4	57,1	301,0	53,3	120,4	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?

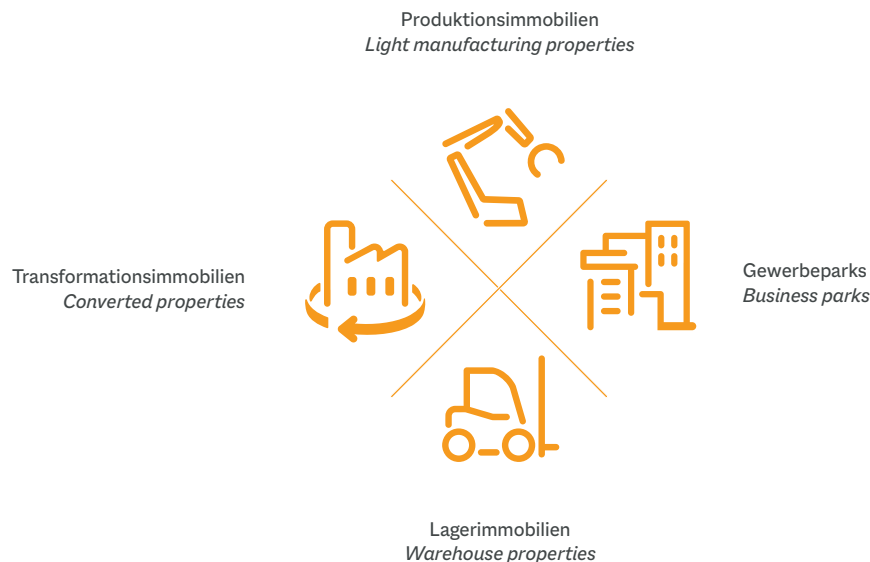
## WHAT ARE UNTERNEHMENS- IMMOBILIEN?

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 m<sup>2</sup> 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. S. 2:** Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 1. Hj. 2020
- Abb. S. 3:** Flächenumsätze nach Objektkategorie in m<sup>2</sup>, 1. Hj. 2020
- Abb. 01: S. 4-5** Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 1. Hj. 2020
- 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, 1. Hj. 2020
- Abb. 08: S. 17** Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 1. Hj. 2020
- 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. m<sup>2</sup> (ohne Hotel), 1. Hj. 2020
- Abb. 18: S. 34** Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 1. Hj. 2020
- Abb. 19: S. 34** Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 1. Hj. 2020
- Abb. 20: S. 35** Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2019
- 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.: p. 2** Investment volume by property category in million euros, H1 2020
- Fig.: p. 3** Take-ups by property type in sqm, H1 2020
- Fig. 01: p. 4-5** Investment volume by property category in million euros, H1 2020
- 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, H1 2020
- Fig. 08: p. 17** Regional distribution of take-ups by property type, H1 2020
- 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), H1 2020
- Fig. 18: p. 34** Market values of commercial real estate in Germany in billion euros (excl. hotels), H1 2020
- Fig. 19: p. 34** Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H1 2020
- Fig. 20: p. 35** Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2019
- 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. 14, 2. Halbjahr 2020  
*Market Report No. 14, H2 2020*

Redaktionsschluss: 20.04.2021  
*Editorial deadline: 04/20/2021*

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.*



Außenansicht einer Gebäudeeinheit des Siemens Technoparks in Ruhstorf  
Exterior view of a building unit of the Siemens Technopark in Ruhstorf  
Quelle Source: Siemens Real Estate



