



MARKTBERICHT

2. HALBJAHR 2015

TRANSPARENZ AUF DEM DEUTSCHEN MARKT
DER UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

INHALT

1

DIE INITIATIVE

- Marktbericht Nr. 4 der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN **5**
- Verschiedene Kategorien der Unternehmensimmobilien **6**
- Was sind Unternehmensimmobilien? **7**

2

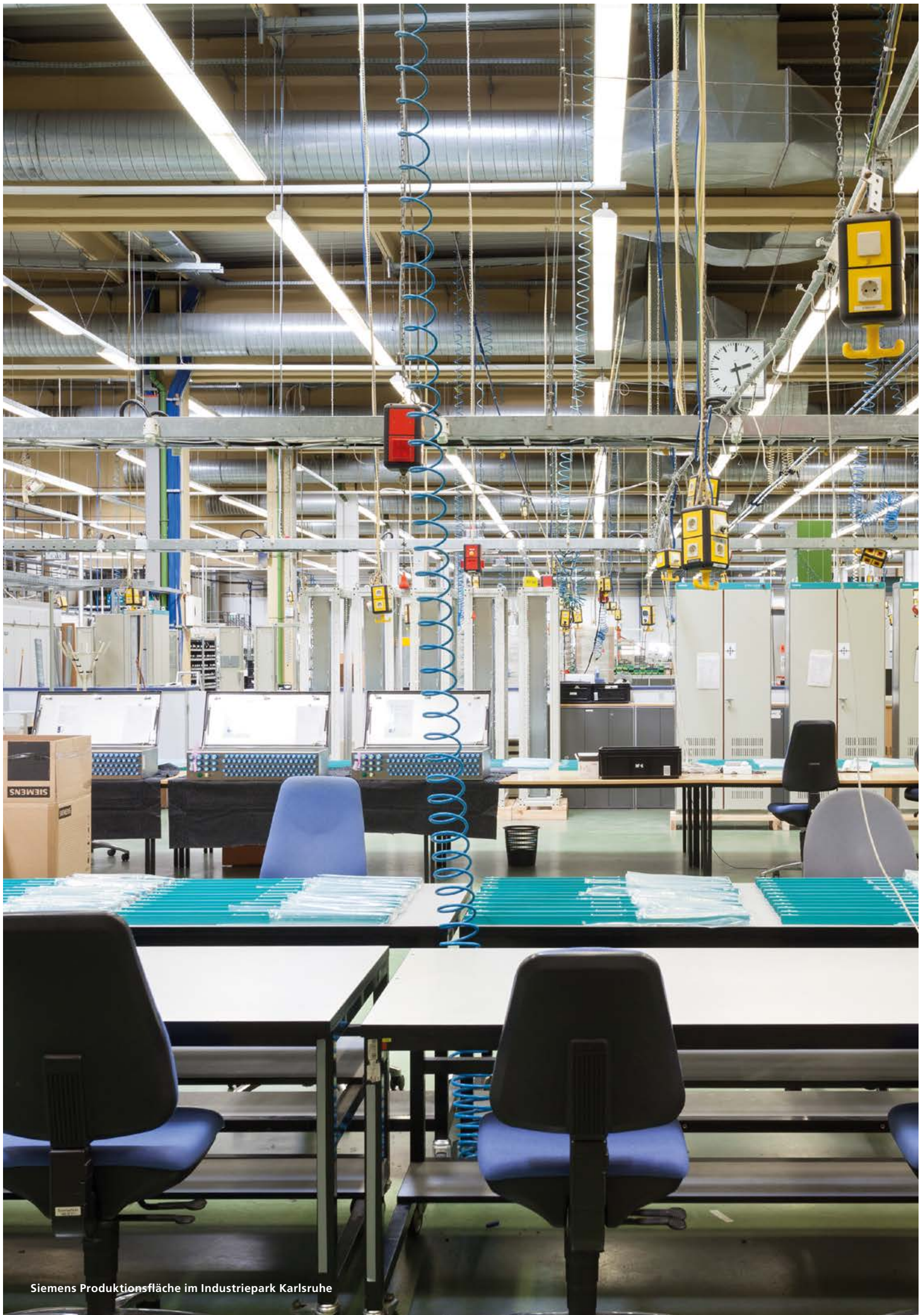
DIE MÄRKTE

- Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2015 **13**
- Der Vermietungsmarkt für Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2015 **20**
- Der Markt für Unternehmensimmobilien in Deutschland im 2. Hj. 2015 **28**

3

NACHWORT

- Hinweise zur Analyse **31**
 - Abbildungsverzeichnis **31**
 - Glossar **32**
 - Kontakt, Copyright und Disclaimer **33**
-



Siemens Produktionsfläche im Industriepark Karlsruhe



DIE INITIATIVE

MARKTBERICHT NR. 4 DER INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Nach einem verhaltenen ersten Halbjahr 2015 hat sich der Markt für Unternehmensimmobilien im zweiten Halbjahr umso dynamischer entwickelt. Das Ziel der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN, die Assetklasse Unternehmensimmobilien auf dem deutschen Immobilienmarkt zu etablieren, rückt damit ein deutliches Stück näher. Abermals ist die vorhandene Liquidität in dem Marktsegment eindrucksvoll belegt.

Im zweiten Halbjahr 2015 wurde der mit Abstand höchste Investmentumsatz seit Gründung der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN vor drei Jahren erzielt. Das Investitionsvolumen von 1,32 Mrd. Euro liegt fast 40 % über dem bisherigen besten Ergebnis aus dem gleichen Zeitraum des Vorjahres. Die allgemeine Marktlage, aber auch die verbesserte Transparenz im Bereich der Unternehmensimmobilien haben diese Entwicklung möglich gemacht. Hervorzuheben ist das gestiegene Investmentinteresse an Produktionsimmobilien. Diese heterogene Kategorie erfuhr über die einzelnen Erhebungszeiträume eine kontinuierliche Steigerung um durchschnittlich fast 12,6 % pro Halbjahr.

Das dynamische Investitionsgeschehen auf dem deutschen Immobilienmarkt insgesamt sorgte auch bei Unternehmensimmobilien für eine spürbare Renditekompression. In einer solchen dynamischen Marktphase konnte die Initiative dazu beitragen, dass sich Unternehmensimmobilien sichtbar in Richtung Core-Investments entwickeln – steigende Fungibilität, überschaubares Risiko und nachhaltig gesicherte Mieteinnahmen machen sie im Wettbewerb mit klassischen Assetklassen wie Büro oder Einzelhandel zunehmend attraktiv.

Regional standen Berlin und Umland im zweiten Halbjahr 2015 besonders im Fokus der Investoren und Nutzer. Die Hauptstadtregion war nicht nur bei den Transaktionen, sondern auch bei

den Vermietungsumsätzen die stärkste Region in Deutschland. Die Nachfrage nach investmentfähigen Unternehmensimmobilien und nach Mietflächen in der Hauptstadt lag deutlich über denen des restlichen Bundesgebietes. 272 Mio. Euro wurden in der Hauptstadtregion in Unternehmensimmobilien investiert – 20 % mehr als in der zweitstärksten Region Hamburg und Umland. Der Flächenumsatz betrug in Berlin 163.000 m² Nutzfläche, rund 50 % mehr als in der zweitplatzierten Region Süd.

Ebenso stetig wie die Transaktionen stiegen auch die Vermietungsumsätze in der Kategorie Produktionsimmobilien an. Pro Halbjahr steigerte sich der Flächenumsatz um durchschnittlich 84 % gegenüber dem jeweils vorherigen Erhebungszeitraum. Produktionsflächen waren mit gut 174.000 m² Nutzfläche der am zweitstärksten vermietete Flächentyp bei den Unternehmensimmobilien. Es zeigt sich, dass in diesem einst nahezu ausschließlich von Selbstnutzern geprägten Segment nun die Anmietung von flexiblen und vielfältig nutzbaren Produktionsflächen immer stärker nachgefragt wird. Unternehmensimmobilien unterstützen dabei die produzierenden Unternehmen, sich stärker auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren.

Die Transparenzoffensive der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN erhält weitere Verstärkung an Mitstreitern aus der Immobilienbranche. Als neue Mitglieder sind inzwischen Siemens Real Estate und Geneba an Bord. Siemens bereichert als erstes Unternehmen aus dem Corporate Real Estate die Initiative. Die niederländische Immobiliengesellschaft Geneba ist spezialisiert auf Industrie- und Gewerbeobjekte und wird mit ihrem großen Bestand an betreuten Liegenschaften die Datenbasis dieses Marktberichts weiter verbreitern. Besuchen Sie uns auf unserer Webseite unternehmensimmobilien.net, um auf dem Laufenden zu bleiben.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:



Hansteen



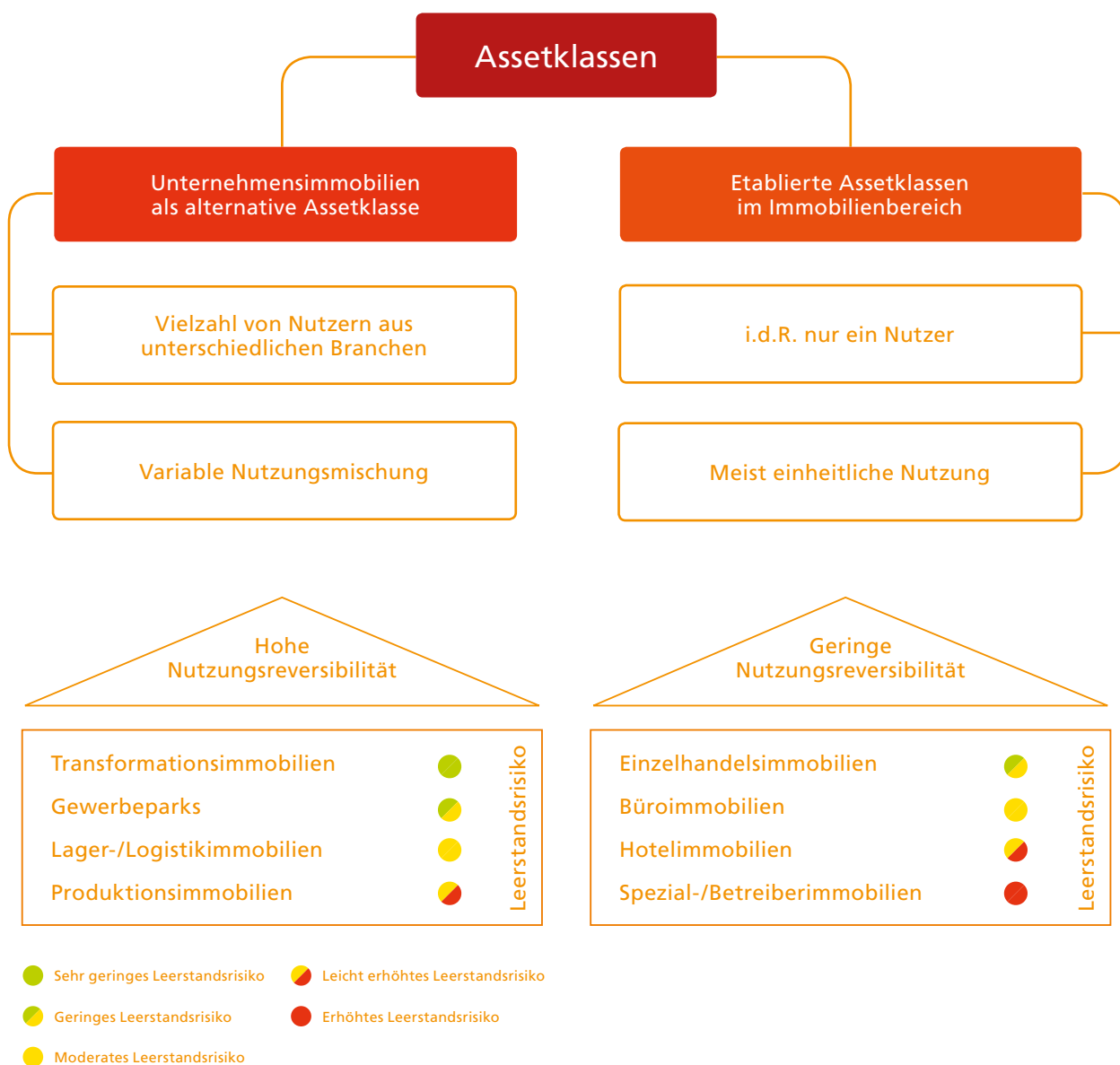
SIEMENS



VALAD

VERSCHIEDENE KATEGORIEN DER UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Abb. 01: Die verschiedenen Kategorien der Unternehmensimmobilien



Quelle: bulwiengesa AG/
INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

WAS SIND UNTERNEHMENSIMMOBILIEN?

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
- Lager-/Logistikimmobilien
- Produktionsimmobilien

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.



TRANSFORMATIONS- IMMOBILIEN

Transformationsimmobilien sind meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industrieareale mit Nach-

verdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder historischen Images sind sie häufig 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.



TRANSFORMATIONSIMMOBILIE EICHBORNDAMM

Adresse: Eichborndamm 167 – 175/179, 13403 Berlin

Eigentümer: Garbe Unternehmensimmobilien
Fonds 1 (GUNIF 1)

Größe: 44.133 m²

Flächenarten: Büro-, Logistik-,
Produktions- und Mischflächen

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe, Lager-
und Logistikwirtschaft, Handel und Großhandel



HOLZHAUSER QUARTIER

Adresse: Holzhauser Straße 139/153/155, 13509 Berlin

Eigentümer: BEBAU Holzhauser LLC (BEOS)

Größe: 25.187 m²

Flächenarten: Lager, Büro, Großhandel, Produktion

Zielgruppe: Dienstleistungen, Verarbeitendes Gewerbe,
Handel und Großhandel, Lager- und Logistikwirtschaft



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 Vielmieterstruktur geprägt. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Darüber hinaus haben sie meist einen geringeren Anteil an Mietergruppen aus dem Dienstleistungsgewerbe sowie des kreativen Milieus. Demgegenüber werden sie häufiger von Nutzern aus dem Bereich Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik bezogen.



SIRIUS BUSINESS PARK MAINTAL

Adresse: Am Technologiepark 1 – 5, 63477 Maintal

Eigentümer: Marba Catalpa B.V. (Sirius Facilities GmbH)

Größe: 32.200 m²

Flächenarten: Büro-, Gewerbe- und Serviceflächen

Zielgruppe: Business Center, Lager- und Logistikwirtschaft, Selfstorage



GEWERBEPARK BARBING-ROSENHOF

Adresse: Gutenbergstraße 2 – 16/Borsigstraße 3 – 13,
93092 Barbing

Eigentümer: VALAD Europe

Größe: 17.480 m²

Flächenarten: Büro-, Lager-, Ausstellungs-, Service- und Handelsflächen

Zielgruppe: Dienstleistungen, Mittelständische Unternehmen, Lager- und Logistikwirtschaft



LAGER-/LOGISTIK- IMMOBILIEN

Lager-/Logistikimmobilien 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 m² Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten, eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung. Durch ihr sehr unterschiedliches Baualter sind sie durch unterschiedlichste Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Auf der anderen Seite stehen hierdurch sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lager-/Logistikimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.



LOGISTIKOBJEKT INNTRALOG

Adresse: Lise-Meitner-Straße 2, 40721 Hilden

Eigentümer: aurelis Asset GmbH

Größe: 14.942 m²

Flächenarten: Logistik- und Bürofläche

Zielgruppe: Lager- und Logistikwirtschaft



SIEMENS LIEFERZENTRUM NÜRNBERG

Adresse: Winter-Günther-Straße 11, 90441 Nürnberg

Eigentümer: Siemens AG/Siemens Real Estate

Größe: 24.777 m²

Flächenarten: Logistik- und Bürofläche

Zielgruppe: Lager-/Logistikwirtschaft



PRODUKTIONS- IMMOBILIEN

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.



PRODUKTIONSIMMOBILIE BAD NEUSTADT

Adresse: Industriestraße 1, 97616 Bad Neustadt

Eigentümer: Siemens AG/Siemens Real Estate

Größe: ca. 50.200 m²

Flächenarten: Produktions-, Lager- und Bürofläche

Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe



© INGO E. FISCHER

PRODUKTIONSIMMOBILIE IM GEWERBEPARK BRUCHWEIDE

Adresse: An der Bruchweide 3, 28307 Bremen

Eigentümer: aurelis Asset GmbH

Größe: ca. 17.750 m²

Flächenarten: Produktions-, Büroflächen,
Lager- und Logistikflächen

Zielgruppe: Automotive- und Logistikunternehmen



Selfstorage-Lagereinheiten in einem Sirius Businesspark



DIE MÄRKTE

DER INVESTMENTMARKT FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IM 2. HJ. 2015

»UMSATZSTÄRKSTES HALB- JAHR SEIT GRÜNDUNG DER INITIATIVE UNTERNEHMEN- SIMMOBILIEN«

Das Jahr 2015 ist ein Rekordjahr für gewerbliche Immobilieninvestments in Deutschland. Mit 55,5 Mrd. Euro liegt das Transaktionsvolumen im gewerblichen Bereich gut 27% über dem Vorjahr. Die gestiegene Investmentnachfrage schlägt sich auch auf dem Markt für Unternehmensimmobilien nieder. 3,4 % des gesamten gewerblichen Investitionsvolumens entfielen auf diese Assetklasse. Dabei war vor allem das zweite Halbjahr von einer starken Nachfrage geprägt. Das Transaktionsvolumen stieg im zweiten Halbjahr um 53 % gegenüber dem ersten Halbjahr auf 1,3 Mrd. Euro an. Insgesamt wurden 2015 1,9 Mrd. Euro in deutsche Unternehmensimmobilien investiert. Dies entspricht einem Anstieg um 19 % zum Vorjahr 2014. Der Anstieg des Transaktionsvolumens bei Unternehmensimmobilien ist somit ebenfalls höher ausgefallen, wie für die gesamten gewerblichen Immobilieninvestitionen. Eine allgemeine Angebotsverknappung in den Segmenten Büro, Handel und Logistik sowie durchschnittlich höhere Renditeaussichten machen Unternehmensimmobilien für Investoren immer attraktiver. Zusätzlich sind durch die deutlich verbesserte Markttransparenz und den allgemein höheren Bekanntheitsgrad dieser Assetklasse Risiken und Chancen kalkulierbarer geworden. Investoren und andere Akteure stehen dieser Immobilienart immer offener gegenüber.

»GEWERBEPARKS UND TRANSFORMATIONS- IMMOBILIEN BESONDERS GEFRAGT«

Mit Blick auf die einzelnen Kategorien von Unternehmensimmobilien entfielen 524,5 Mio. Euro auf Gewerbeparks. Dies entspricht fast 40 % des Gesamtvolumens. Transformationsimmobilien waren mit 400 Mio. Euro Investitionsvolumen und einem Anteil von 30 % die zweitstärkste Assetklasse. Beide Objektkategorien haben gemein, dass sie üblicherweise gut in das Stadtgefüge integrierte Standorte aufweisen und durch den hohen Anteil an Büro- und Serviceflächen höhere Mieteinnahmen erwirtschaften. Zudem sprechen Transformationsimmobilien und Gewerbeparks aufgrund ihrer Lage und des teils historischen Charmes sowie der oft hochwertigen Büroflächen mitunter andere und vielfältigere Mieter an als die anderen beiden Kategorien. Die Marktliquidität

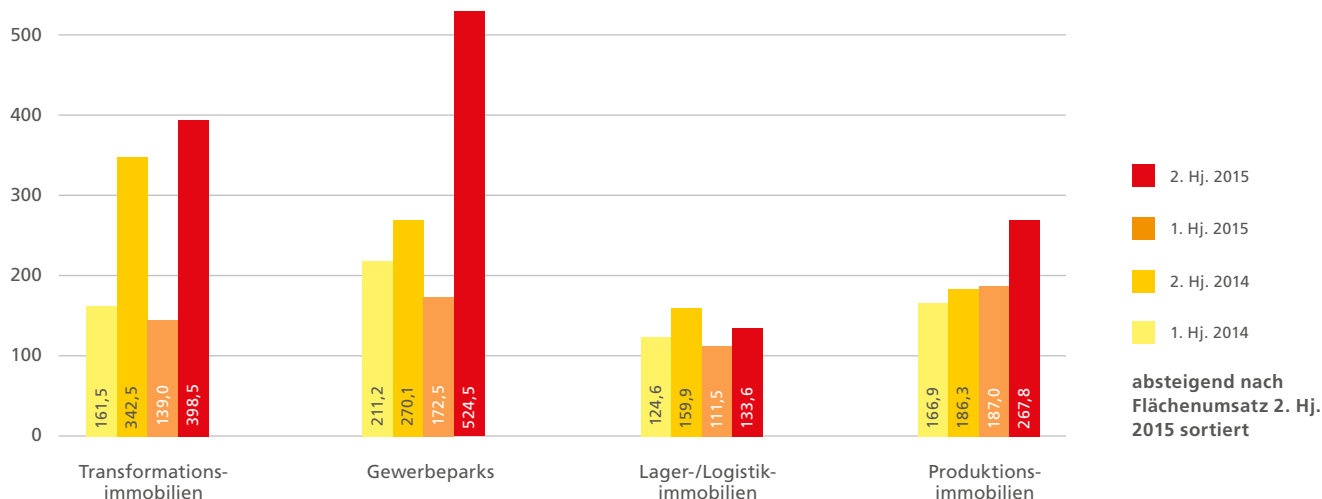
ist daher höher als bei Produktions- und Lagerobjekten. Kleinere Lager- und Logistikeinheiten sowie Produktionsimmobilien sind in ihrer Standortqualität meist heterogener und bislang weniger fungibel. Trotzdem konnten Produktionsimmobilien mit einem Umsatz von 268 Mio. Euro immerhin gut 20 % des Investitionsvolumens an sich binden. Auf Lager-/Logistikimmobilien entfallen mit einem Umsatz von 134 Mio. Euro gut 10 % des Gesamtumsatzes. Dabei muss berücksichtigt werden, dass die Marktberichte der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN lediglich Lager-/Logistikimmobilien mit bis zu 10.000 m² Nutzfläche berücksichtigen. Großflächige, moderne Logistikimmobilien, die 2015 ebenfalls eine hohe Steigerung der Investmentnachfrage verzeichnen konnten, werden in dieser Betrachtung ausgeklammert.

Im Vergleich der vergangenen vier Halbjahre fällt auf, dass Produktionsimmobilien als einzige Kategorie eine kontinuierliche Steigerung im Investitionsvolumen verzeichnen konnten. Pro Halbjahr konnte durchschnittlich eine Steigerung von fast 12,6 % des Investitionsvolumens festgestellt werden. Die kontinuierlich wachsende deutsche Wirtschaft mit ihrem relativ hohen Anteil an Verarbeitendem Gewerbe begünstigt diese Entwicklung – vor allem, weil Produktionsimmobilien weniger reversibel und damit weniger replizierbar sind als die anderen Kategorien. Dies führt zu einer hohen Mieterbindung und einem langfristig gesicherten Cashflow. In Kombination mit einer relativ hohen Rendite erscheint die Produktionsimmobilie für Investoren daher immer attraktiver.



Eingangssituation im Sirius Technologiepark Kirchheim

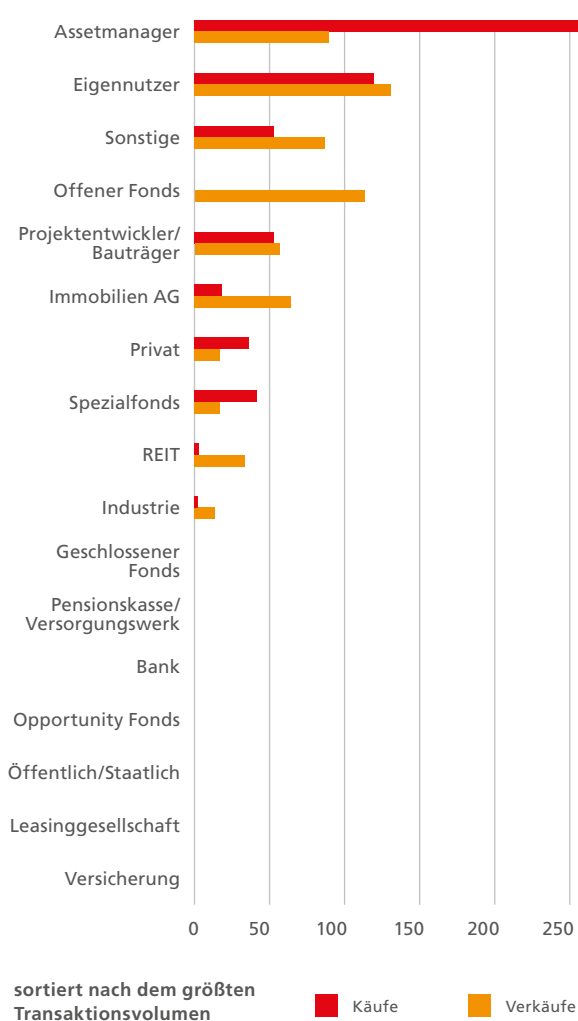
Abb. 02: Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie



»IMMER MEHR FONDS-STRUKTUREN MIT UNTERNEHMENSIMMOBILIEN«

Unter den Marktakteuren waren insbesondere Spezialfonds im zweiten Halbjahr 2015 auf der Käuferseite aktiv. Mit einem Ankaufsvolumen von 526 Mio. Euro zeichnen sie für fast 40 % des Investitionsvolumens verantwortlich. Im ersten Halbjahr betrug ihr Anteil dagegen nur 6 %. Eine Steigerung des Investitionsvolumens im zweiten Halbjahr war bei den Spezialfonds auch schon im Jahr 2014 zu beobachten. Ihr Gesamtinvestitionsvolumen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um fast 34 %. Die traditionell stärkste Käufergruppe der Assetmanager wurde im zweiten Halbjahr mit einem Volumen von 354 Mio. Euro auf den zweiten Rang verdrängt. Im Gesamtjahr lagen die Assetmanager mit einem Investitionsvolumen von 622 Mio. Euro bzw. 32 % aber immer noch vor den Spezialfonds. Im Vergleich zum Vorjahr steigerten sie ihr Investitionsvolumen von 465 Mio. Euro um 25 %.

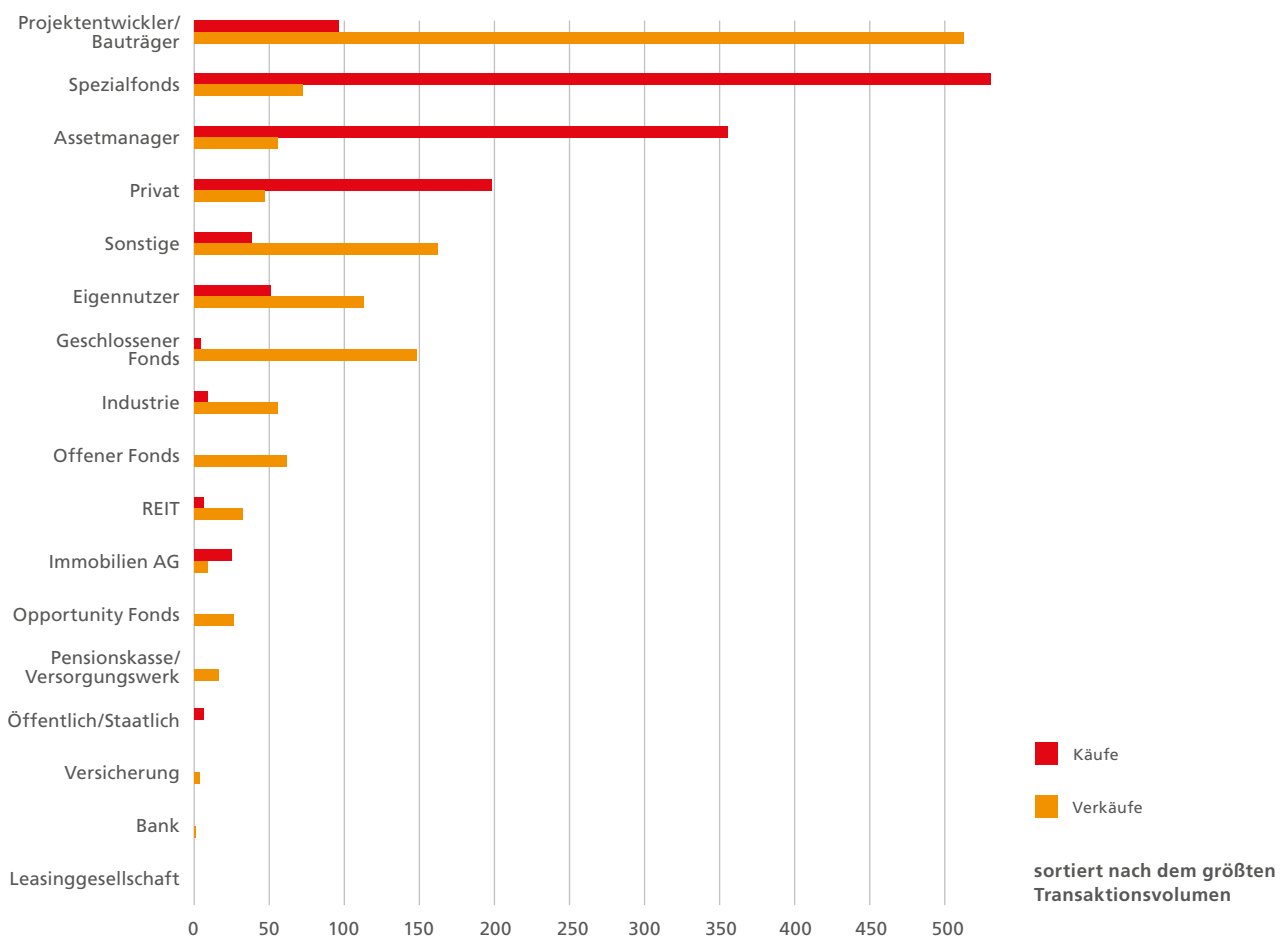
Abb. 03: Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2015 nach Akteursgruppen in Mio. Euro



Auf der Verkäuferseite waren die Projektentwickler wieder die mit Abstand aktivsten Akteure. Im zweiten Halbjahr 2015 verkauften sie Unternehmensimmobilien im Wert von über 515 Mio. Euro, was einem Anteil von fast 39 % am Gesamtinvestmentvolumen entspricht. Auch wenn sie im ersten Halbjahr mit gut 55 Mio. Euro nur knapp 9 % der Verkäufe tätigten, lagen sie mit Blick auf das Gesamtjahr mit einem Volumen von 570 Mio. Euro bei 29,5 % aller Verkäufe. Die zweitstärkste Verkäufergruppe im zweiten Halbjahr 2015 wird unter dem Sammelbegriff „Sonstige“ geführt. Gut 160 Mio. Euro vereint diese Gruppe auf sich. Dahinter folgen die geschlossenen Fonds mit einem Verkaufsvolumen von 148 Mio. Euro. Im ersten Halbjahr waren geschlossene Fonds

dagegen noch gar nicht aktiv. Dieses Muster war auch schon 2014 zu beobachten. Eigennutzer waren auch 2015 verkäuferseitig wieder sehr stark vertreten. Im zweiten Halbjahr lagen sie mit einem Volumen von 118 Mio. Euro auf dem vierten Rang, während sie im ersten Halbjahr mit 132 Mio. Euro noch ganz vorn zu finden waren. Auf das Gesamtjahr gerechnet verkauften sie Unternehmensimmobilien im Wert von 251 Mio. Euro. Das entspricht einem Anteil von insgesamt ca. 13 % aller Verkäufe, gegenüber nur rund 8,7 % aller Ankäufe im Jahr zuvor. Die Tendenz zur Reduzierung von eigengenutzten Flächen im Corporate Real Estate wird dadurch bestätigt.

Abb. 04: Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2015 nach Akteursgruppen in Mio. Euro

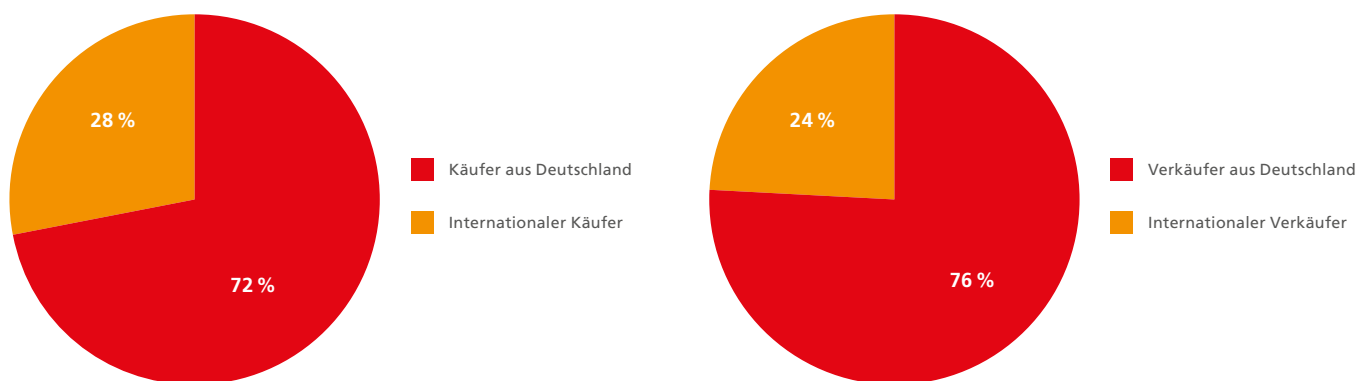


»DEUTSCHE INVESTOREN PRÄGTEN 2015 DAS TRANSAKTIONSGESCHEHEN«

Deutsche Unternehmensimmobilien waren 2015 ein begehrtes Anlagegut. Dies bestätigt das bisher außergewöhnlich hohe Investitionsvolumen. Dabei ist auffällig, dass der Anteil heimischer Investoren stetig steigt. Im ersten Halbjahr 2015 standen

deutsche Investoren für 72 % bzw. gut 442 Mio. Euro des Transaktionsvolumens. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum waren es gerade einmal 58 %. Entsprechend entfielen rund 28 % des Investitionsvolumens auf ausländische Akteure. Sie investierten 168 Mio. Euro in deutsche Unternehmensimmobilien im ersten Halbjahr 2015, rund 40 % weniger als noch im Vorjahreszeitraum. Jedoch lässt sich nach Jahresabschluss feststellen, dass die Dynamik im Markt für Unternehmensimmobilien im ersten Halbjahr allgemein noch zurückhaltend war. Diese Entwicklung änderte sich jedoch in der zweiten Jahreshälfte.

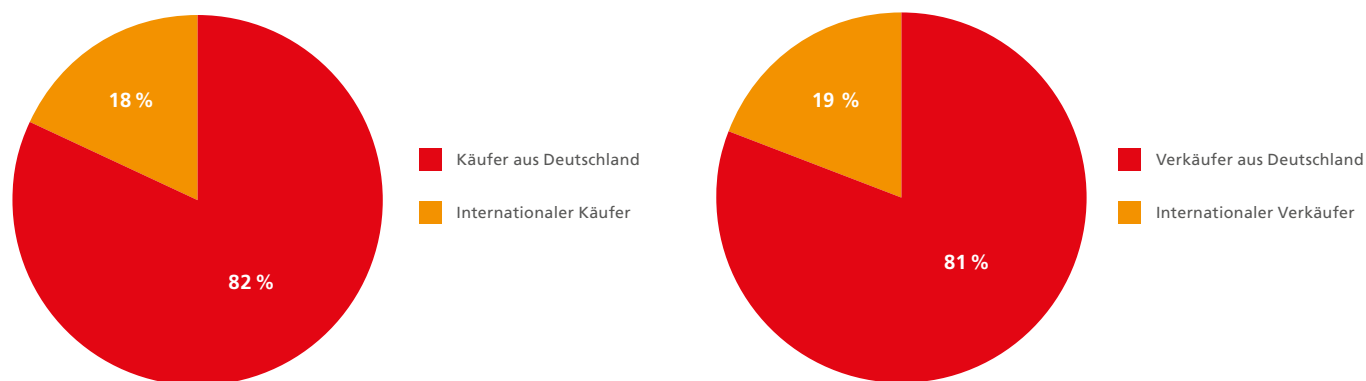
Abb. 05/06: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2015



Die deutschen Investoren steigerten ihr Investitionsvolumen gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 um fast 60 % auf gut eine Milliarde Euro. Die ausländischen Investoren steigerten im zweiten Halbjahr zwar ebenfalls ihr Investitionsvolumen, aber lediglich um 28 % auf 234 Mio. Euro. Der Anteil der deutschen Investoren am Gesamtvolumen stieg damit auf 82 %. Auf der Verkäuferseite standen deutsche Akteure mit 81 % ebenfalls

für den Großteil des Handelsvolumens mit Unternehmensimmobilien. Durch eine gesteigerte Markttransparenz und ein verbessertes Verständnis der Unternehmensimmobilien findet die Assetklasse vermehrt Zugang in deutsche Portfolios. Insbesondere diverse neu aufgelegte Unternehmensimmobilien-Fonds zeugen von dieser Entwicklung.

Abb. 07/08: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2015



»BERLIN ZIEHT UNVER- ÄNDERT DIE MEISTEN INVESTOREN AN – HAMBURG WEIST DIE HÖCHSTEN ZUWÄCHSE AUF«

Berlin und Umland waren im zweiten Halbjahr 2015 die mit Abstand transaktionsstärkste Region in Deutschland. 272 Mio. Euro wurden dort in diesem Zeitraum in Unternehmensimmobilien investiert. Das entspricht einem Anteil von gut 20 % am gesamten Transaktionsvolumen. Die anhaltende Zuwanderung nach Berlin und die damit auch einhergehende unternehmerische Tätigkeit durch Start-ups und klein- bis mittelständische Unternehmen generiert eine stetige Flächennachfrage. Unternehmensimmobilien bieten diesen Unternehmen ideale Bedingungen zum Arbeiten und zur Expansion. Diesen Trend haben auch die Investoren erkannt und in großem Umfang Unternehmensimmobilien in Berlin gekauft. Hamburg und der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr mit der Metropole Ruhr, Düsseldorf und Köln erfreuten sich ebenfalls einer hohen Beliebtheit unter den Investoren. In Hamburg wurde mit 226 Mio. Euro das zweitbeste Ergebnis erzielt, es lag jedoch knapp 20 % unterhalb des Berliner Umsatzes. Auf dem dritten Rang folgt der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr, hier wurden insgesamt 206 Mio. Euro investiert.

Die Entwicklung in Berlin 2015 ist eine Wiederholung des Geschehens im Vorjahr. Die Hauptstadt war im ersten Halbjahr 2014 auf Investorensseite stark unterrepräsentiert, im zweiten Halbjahr dagegen führte sie die Rangliste der umsatzstärksten

Investmentregionen an. Ein Jahr später liegt das Investitionsvolumen im zweiten Halbjahr um 80 % über dem des ersten Halbjahres. Die eigentliche Überraschung aber ist das hohe Transaktionsvolumen in Unternehmensimmobilien in der Region Hamburg. In den vorangegangenen drei Halbjahren lag das durchschnittliche Transaktionsvolumen bei gerade einmal 38 Mio. Euro. Dieses Halbjahr stieg das Transaktionsvolumen um gut 83 % zum Durchschnittswert bzw. um 84 % zum ersten Halbjahr. Im Verdichtungsraum Rhein-Ruhr stieg das Investitionsvolumen im Vergleich zum ersten Halbjahr nur um 31 %. Hier hat sich das Investitionsverhalten über die letzten vier Halbjahre kontinuierlich belebt. Dieser doch relativ große Verdichtungsraum profitiert von seiner hohen Bevölkerungsdichte und der zentralen Lage im europäischen Wirtschaftskorridor der sogenannten „blauen Banane“. Im Hinterland der großen Nordseehäfen Rotterdam und Antwerpen bieten sich ideale Transportbedingungen und Absatzmärkte für Waren und Rohstoffe.

Die Regionen Süd und Ost waren im zweiten Halbjahr 2015 bei Investoren ebenfalls gefragt. Die Region Süd belegt mit einem Transaktionsvolumen von 158 Mio. Euro den vierten Rang. Der Fokus lag dabei auf den Städten Heilbronn und Nürnberg, die zusammen mit einem Transaktionsvolumen von 95 Mio. Euro gut 60 % des Transaktionsvolumens in der Region Süd auf sich vereinen konnten. Die Region Ost konnte nach einem sehr schwachen ersten Halbjahr 2015 im zweiten Halbjahr deutlich zulegen. Das Investitionsvolumen steigerte sich um 83 %. Ausschlaggebend für das gute Ergebnis war vor allem die Region Halle/Leipzig. Dort wurden insgesamt 70 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien investiert. Das entspricht einem Anteil von 60 % am Gesamtumsatz, der durch nur 20 % der getätigten Transaktionen generiert wurde.

Abb. 09: Verteilung der Transaktionsvolumina im rollierenden Zeitvergleich nach Region in Mio. Euro

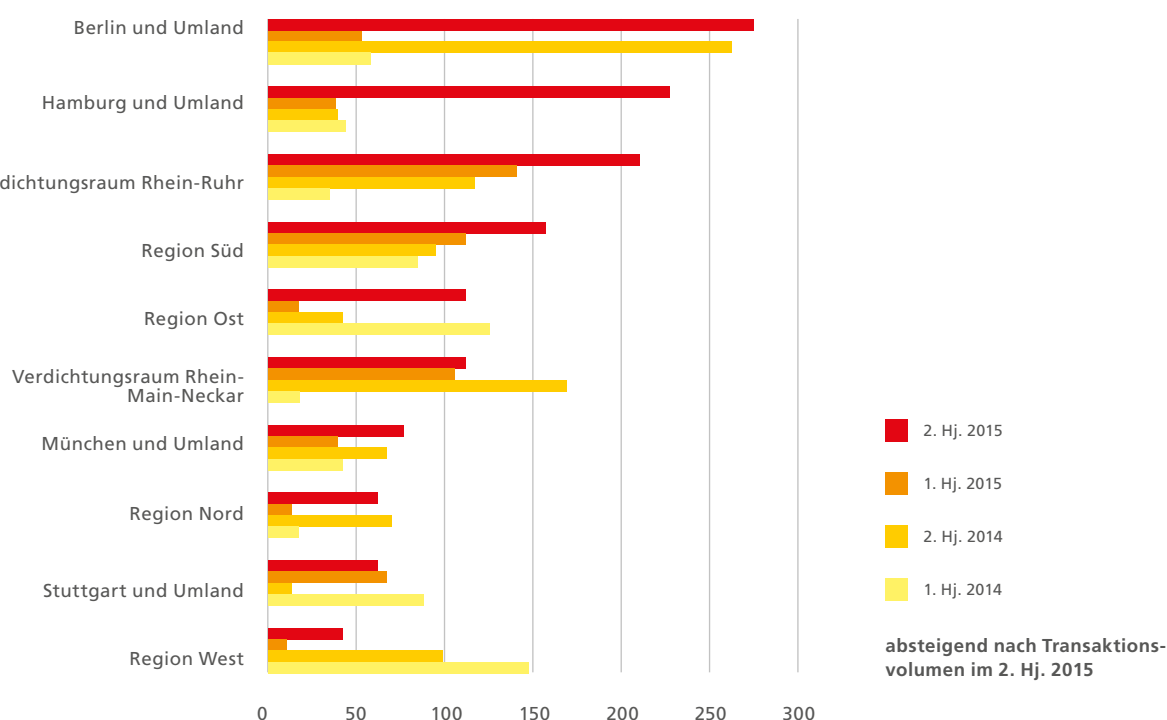
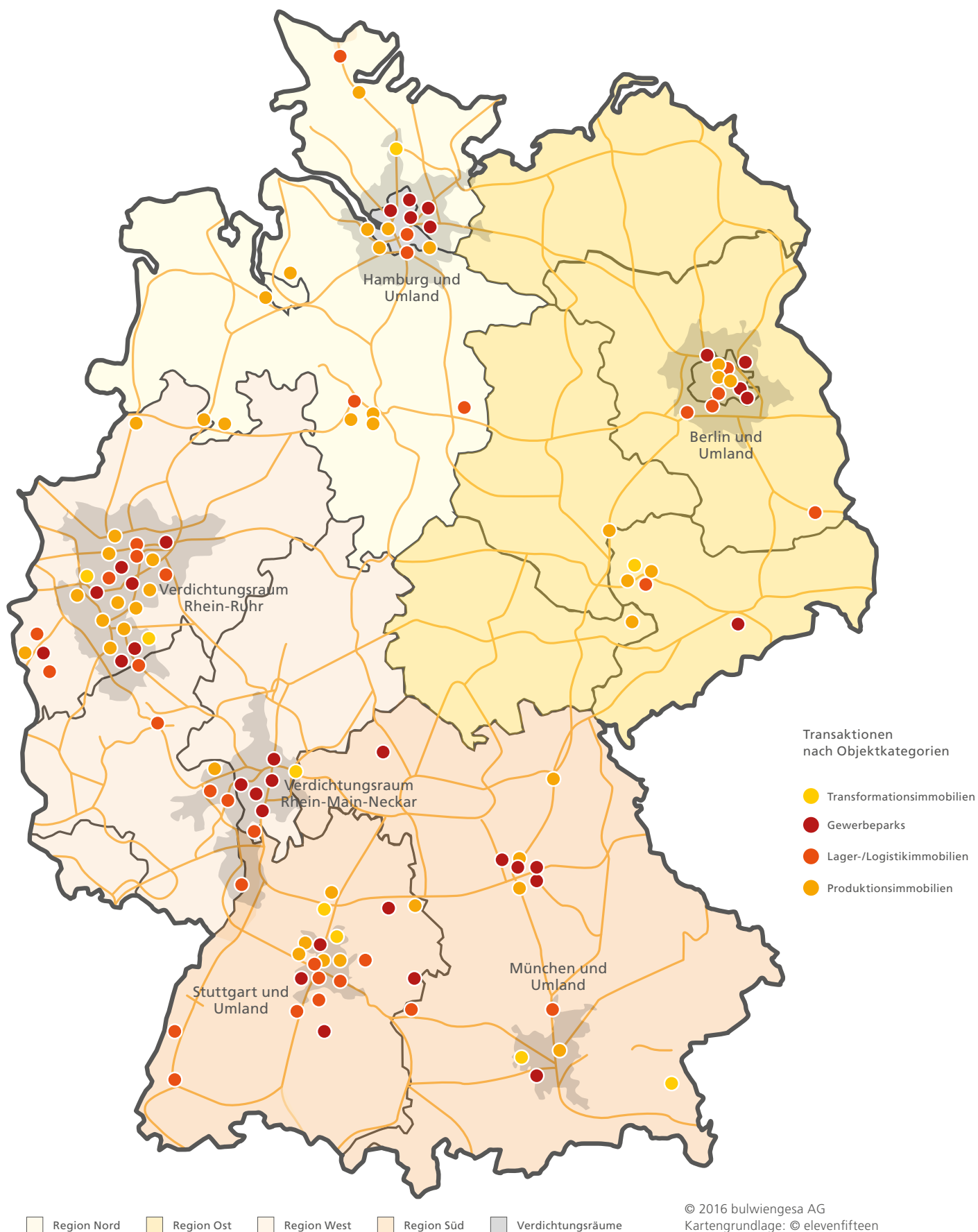


Abb. 10: Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 2. Hj. 2015 nach Objektkategorie



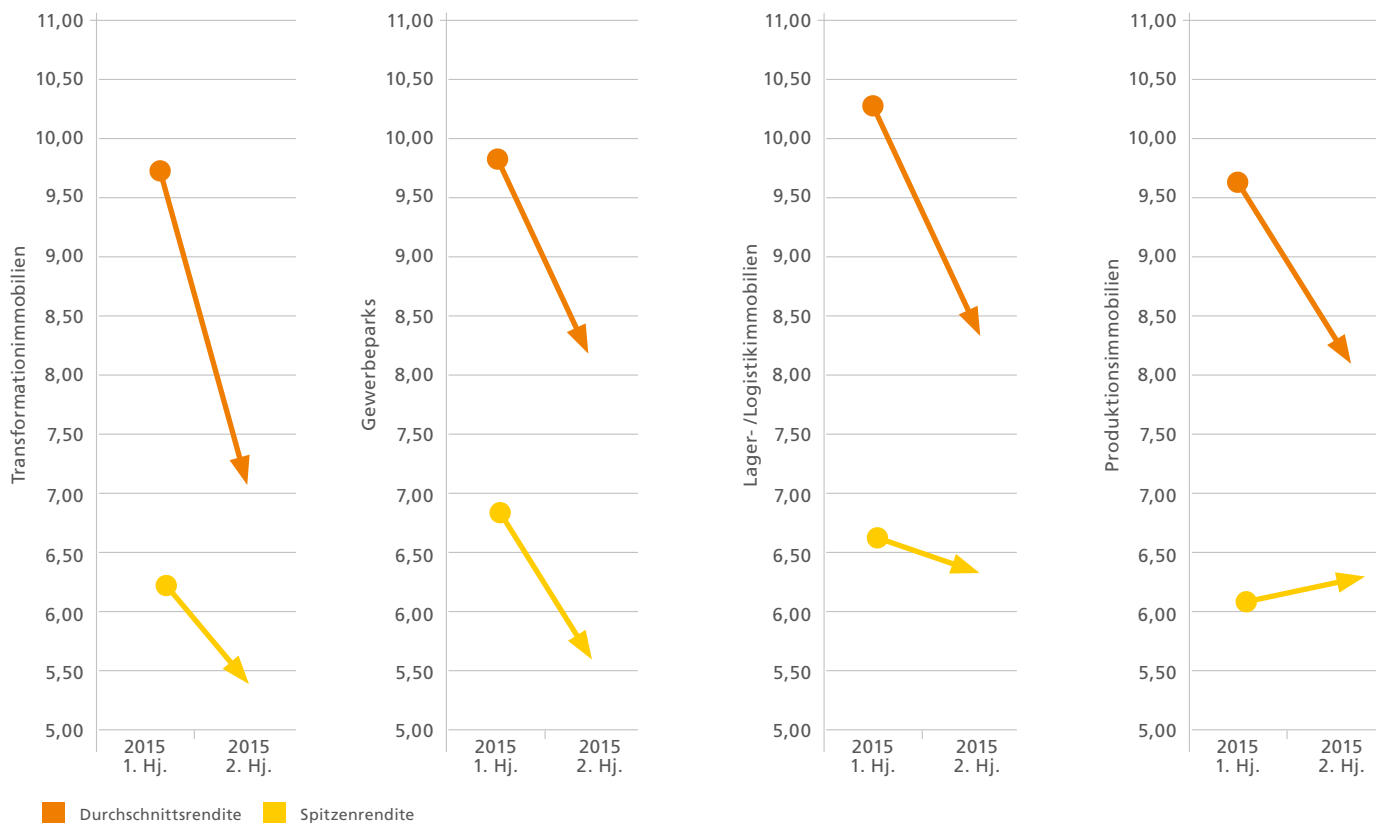
© 2016 bulwiengesa AG
Kartengrundlage: © elevenfifteen

»DIE PREISSPIRALE DREHT SICH WEITER – RENDITE-KOMPRESSION GEWINNT AN FAHRT«

Im ersten Halbjahr 2015 stiegen – bedingt durch ein relativ geringes Transaktionsvolumen und eine Vielzahl darin enthaltener Sanierungsobjekte – teilweise die Renditen. Im zweiten Halbjahr kennen die Renditen² dagegen fast nur eine Richtung: nach unten. Einzig die Spitzenrendite von Produktionsimmobilien stieg marginal um 20 Basispunkte von 6,1 % auf 6,3 %. Alle anderen Renditen sanken. Am dynamischsten entwickelte sich die Durchschnittsrendite für Transformationsimmobilien. Sie ging vom ersten zum zweiten Halbjahr 2015 um 260 Basispunkte von 9,7 % auf 7,1 % zurück. Die Durchschnittsrendite von Lager-/Logistikimmobilien sank um 190 Basispunkte von 10,3 % auf 8,4 %. Gewerbeparkrenditen sanken um 170 Basispunkte auf 8,2 % ab. Die Durchschnittsrenditen von Produktionsimmobilien weisen mit 150 Basispunkten die schwächste, aber dennoch eine dynamische Kompression auf 8,1 % auf. Damit reagiert der Markt wie auch in den anderen Assetklassen auf die sehr hohe Nachfrage bei gleichbleibendem Angebot.

Die Entwicklung der Spitzenrenditen verlief ähnlich, allerdings nicht ganz so dynamisch. Hier wiesen Gewerbeparks die höchste Renditekompression auf. Um 130 Basispunkte sank die Spitzenrendite auf 5,6 %. Transformationsimmobilien verzeichneten einen Rückgang der Spitzenrendite um 90 Basispunkte auf 5,4 %. Transformationsimmobilien stellen damit in der Spitze sowie im Durchschnitt die teuerste Kategorie der Unternehmensimmobilien dar. Dies liegt unter anderem an den höheren Mietpreisen, die in den Büro- und Serviceflächen der gut ins Stadtgefüge integrierten Immobilien erzielt werden können. Kleine Lager-/Logistikimmobilien wiesen eine Spitzenrendite von 6,4 % auf. Für diese Kategorie sank die Spitzenrendite damit um 20 Basispunkte. Darunter fallen nicht die modernen und großflächigen Logistikzentren mit ihren deutlich niedrigeren Renditen. Diese sind nicht Gegenstand dieses Marktberichts. Einzig die Produktionsimmobilien wurden in der Spitze marginal günstiger. Kategorienübergreifend wirkte sich die starke Kompression ebenfalls sehr prägend aus. Die Durchschnittsrendite von Unternehmensimmobilien sank um 180 Basispunkte auf durchschnittlich 8,1 %. In der Spitze sank die Rendite um 70 Basispunkte und liegt aktuell bei 5,4 %.

Abb. 11: Bruttoanfangsrenditen im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %



² Die erzielbaren Renditen werden als Bruttoanfangsrendite (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Nettorohmieneinnahmen und der Nettokaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie berücksichtigt somit die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie und unterscheidet sich damit von einer langfristigen Performancekennziffer wie dem GPI. Eine Definition der Bruttoanfangsrendite (BAR) sowie des GPI sind im Glossar aufgeführt.

DER VERMIETUNGSMARKT FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IM 2. HJ. 2015

»DIE FLÄCHENNACHFRAGE
IN UNTERNEHMENSIMMO-
BILIEN STEIGT ZUM VIER-
TEN MAL IN FOLGE«

Der Bedarf an Mietflächen in Unternehmensimmobilien bleibt konstant hoch. Insgesamt wurden rund 680.000 m² in den vier verschiedenen Kategorien der Unternehmensimmobilien angemietet. Im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr stieg der Bedarf um 3 % an. Dies verdeutlicht die stabile und hohe Nachfrage von Unternehmen nach anmietbaren Flächen in Unternehmensimmobilien.

Abb. 12: Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 1. Hj. 2014 bis 2. Hj. 2015

Region	1. Hj. 2014	2. Hj. 2014	1. Hj. 2015	2. Hj. 2015	Gesamt
Berlin und Umland	71.500	123.500	68.500	163.000	426.500
Region Süd	45.500	61.500	42.500	109.000	258.500
Verdichtungsraum Rhein-Ruhr	61.000	48.500	113.500	81.000	304.000
Region Nord	46.500	60.000	24.000	74.000	204.500
Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar	33.500	90.500	122.500	72.000	318.500
München und Umland	22.500	26.500	24.500	61.500	135.000
Hamburg und Umland	11.000	6.000	38.500	49.000	104.500
Region West	16.500	13.000	66.000	36.000	131.500
Stuttgart und Umland	121.000	47.500	137.000	24.000	329.500
Region Ost	11.000	3.500	21.500	10.000	46.000
Gesamt	440.000	480.500	658.500	679.500	2.258.500

nach Regionen, absteigend nach
Flächenumsatz 2. Hj. 2015 sortiert



»BERLIN ZIEHT 50 % MEHR NACHFRAGE AUF SICH ALS DIE REGION MIT DER ZWEIT-HÖCHSTEN NACHFRAGE«

Das Gros der Flächennachfrage in Unternehmensimmobilien wird derzeit in der Region Berlin und Umland verzeichnet. Hier wurden rund 50 % mehr Flächenumsatz erzielt als in der dahinter folgenden Region Süd. Die Stärke der Region Süd ist wiederum bemerkenswert, weil die Vermietungsumsätze der Verdichtungsräume München und Stuttgart nicht darin enthalten sind. Dies zeigt, dass der Flächenbedarf auch jenseits der

großen Metropolregionen stark ausgeprägt ist. Dies dokumentiert ebenfalls die vergleichsweise gute Positionierung der Region Nord. Dort wurde jenseits der Region Hamburg und Umland eine vergleichsweise hohe Nachfrage erzielt, die vornehmlich aus Bremen und Hannover sowie deren Umlandgemeinden stammt.

Auch in der rollierenden Betrachtung über die vier Vergleichszeiträume sticht Berlin als Region mit dem größten Flächenbedarf hervor. Neben einer sehr positiven Entwicklung im Bereich Lager-/Logistikwirtschaft rührt der hohe Umsatz aus einer lebhaften Nachfrage des kleinteiligen Automotive-Sektors sowie des Verarbeitenden Gewerbes. Auch die sehr dynamische Berliner Start-up-Szene führt zu umfangreichen Anmietungen vor allem in den innerstädtischen Gewerbehöfen.

Abb. 13: Flächenumsätze im rollierenden Vergleich in Tsd. m²

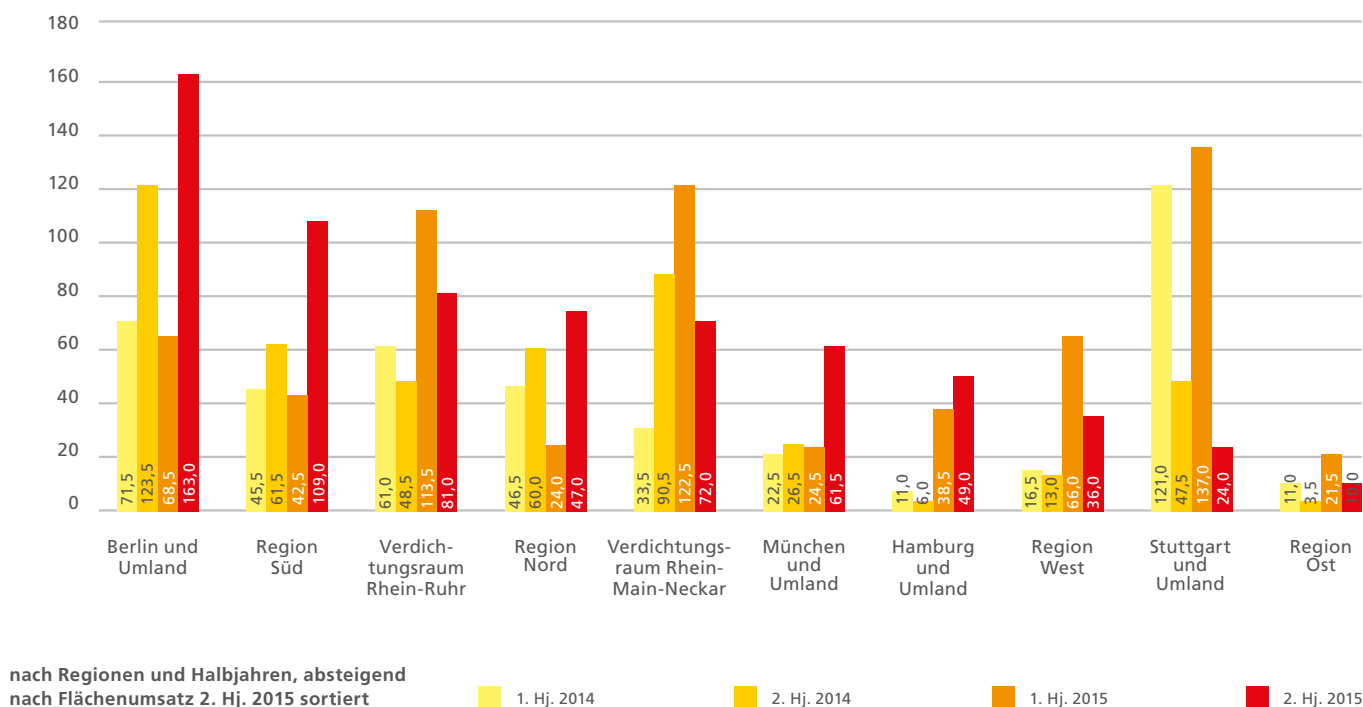
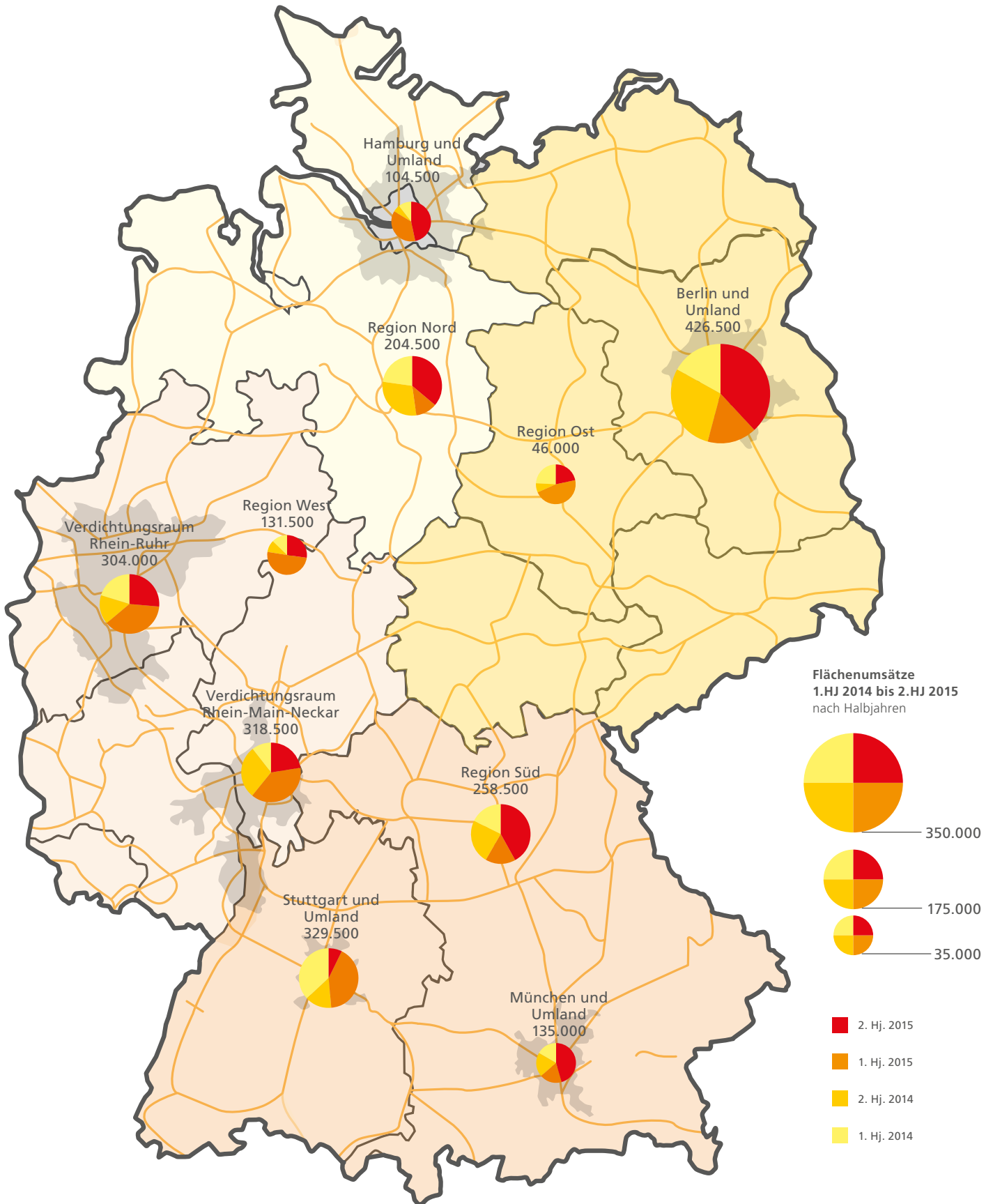


Abb. 14: Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich nach Regionen in m²



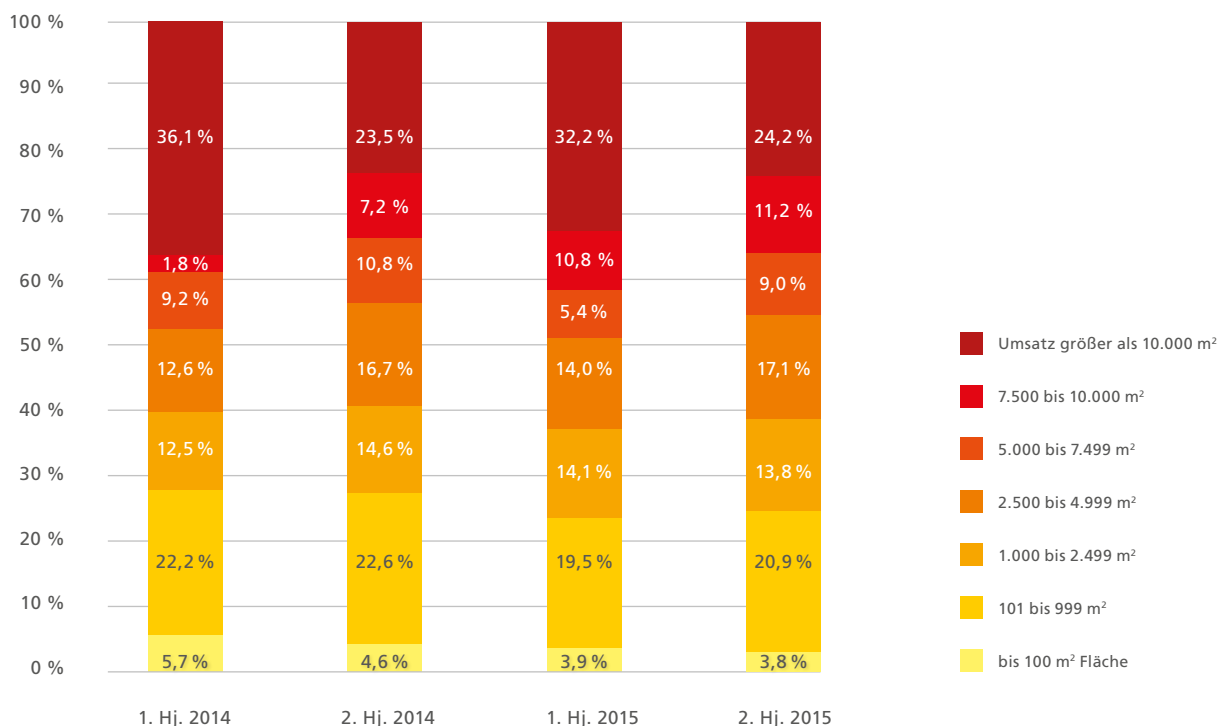
»AUSGEGLICHENE FLÄCHEN-NACHFRAGE DOKUMENTIERT ATTRAKTIVITÄT FÜR DIVERSE ZIELGRUPPEN«

Die Umsatzleistung nach Flächenklassen zeigt im zweiten Halbjahr ein sehr ausgeglichenes Verhältnis zwischen den einzelnen Größenklassen. Keine der einzelnen Klassen dominiert die Vermietungsleistung. Lediglich die sehr großen Flächen über

10.000 m², vor allem in Produktionsimmobilien, sowie die relativ kleinen Flächen zwischen 100 und 1.000 m² weisen eine leicht überdurchschnittliche Nachfrage auf.

Diese Verteilung veranschaulicht den hohen Stellenwert von Unternehmensimmobilien für die unterschiedlichsten Mietergruppen. Sowohl der Großmieter mit einem Bedarf an hohen Flächenkontingenten wie auch kleinere Start-ups oder sehr kleine mittelständische Betriebe finden in Unternehmensimmobilien das benötigte Flächenangebot. Die Vermietungen unter 100 m² stammen teilweise Teil aus Umsätzen mit kleinteiligen Lagereinheiten wie Selfstorage-Boxen.

Abb. 15: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen im rollierenden Zeitvergleich



»AUSGEGLICHENES VERHÄLTNISS ZWISCHEN LANGFRISTIG STABILEM CASHFLOW UND DER BEDIENUNG KURZFRISTIGER FLÄCHENNACHFRAGEN«

Die durchschnittliche Mietvertragslaufzeit hat sich im zweiten Halbjahr 2015 leicht von 2,4 auf 2,6 Jahre verlängert. Kurzzeitige Flächenbedürfnisse haben sich tendenziell verringert.

Gleichwohl sind diese kurzen bis flexiblen Mietoptionen ein wichtiges Merkmal, mit dem Unternehmensimmobilien punkten können. Sofern ein Mieter z. B. bei der Abarbeitung von Auftragsspitzen kurzfristig erhöhten Flächenbedarf hat, kann diesem oft ein entsprechendes, kurzlaufendes Flächenangebot angeboten werden. Dies wirkt sich wiederum positiv auf die langfristige Mieterbindung in den Hauptmietflächen aus.

Die maximale Mietvertragslaufzeit lag im vergangenen Betrachtungszeitraum bei 20,1 Jahren und damit leicht unterhalb des Vorjahreswertes (21,6 Jahre). Mietverträge mit derartigen Laufzeiten treten aktuell häufig bei Produktionsflächen auf. Vereinzelt werden aber auch Büro- und Sozialflächen oder Flex-Space-Einheiten mit diesen Laufzeiten vermietet. Diese Mietverträge sorgen im Gesamtportfolio der Anbieter für eine hohe Cashflowstabilität.

Abb. 16: Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten im rollierenden Zeitvergleich

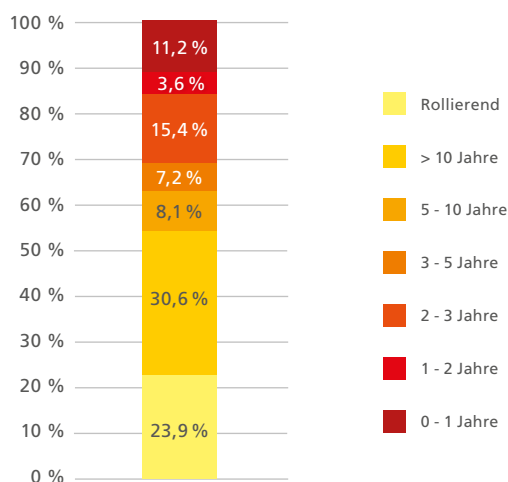
	1. Hj. 2014	2. Hj. 2014	1. Hj. 2015	2. Hj. 2015
Ø-Mietvertragsdauer	1,5	1,8	2,4	2,6
Max. Mietvertragsdauer	20,0	20,0	21,7	20,1

Die ausgeglichene Nachfragestruktur zeigt sich auch bei der Analyse der Mietvertragsdauer nach Größenklassen. 50 % der Mieter haben eine kurze Mietvertragsdauer von 1 bis 2 Jahren. Lediglich 15 % weisen eine Vertragsdauer von 2 bis 5 Jahren auf. Die eher langfristigen Mietverträge zwischen 5 und 10 Jahren und darüber haben einen Anteil von 19 %.

In die Klasse der Laufzeit von bis zu einem Jahr fallen häufig die sehr kleinen Lagereinheiten aus dem Selfstorage-Bereich, die zwar einen häufigen Mieterwechsel aufweisen, aber in Summe eine hohe Mietrendite erwirtschaften.

Bedeutend für Unternehmensimmobilien ist darüber hinaus ein nennenswerter Anteil an rollierenden Mietverträgen ohne feste Vertragslaufzeit. Dieser liegt wie auch im vorherigen Halbjahr bei gut 10 %.

Abb. 17: Anteile der Mietverträge nach Dauer, 2. Hj. 2015

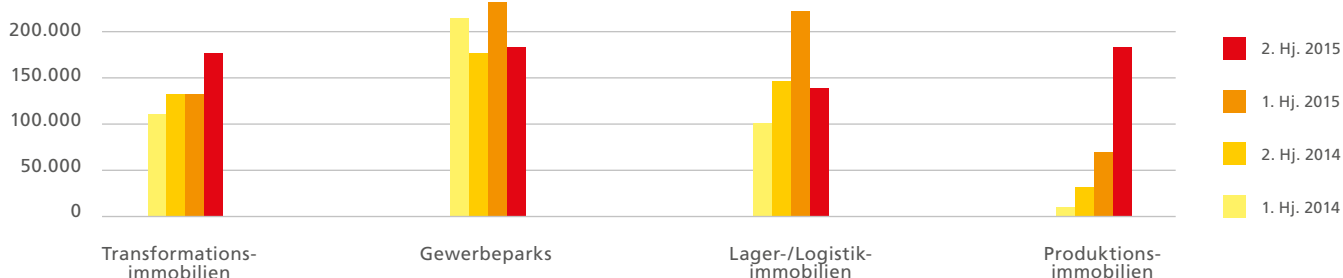


»NACHFRAGESCHUB BEI PRODUKTIONSIMMOBILIEN«

Unternehmensimmobilien sind durch eine Vielzahl unterschiedlicher Flächenangebote geprägt und können so diverse Zielgruppen erreichen. Die Nachfrage ist im zweiten Halbjahr 2015 relativ ausgeglichen und liegt bei den einzelnen Kategorien von Unternehmensimmobilien bei 170.000 m². Besonders bemerkenswert ist die Zunahme der Nachfrage nach Flächen in Produktionsimmobilien. Dieser Flächenbedarf wird in Deutschland traditionell eher in eigengenutzten Immobilien

gedeckt. Daher ist es ein sehr positives Signal für die Immobilienbranche, dass hier eine deutlich gestiegene Nachfrage nach vermietbaren Flächen erkennbar ist. Diese sukzessive Steigerung lässt sich gut über die vier vergangenen Betrachtungszeiträume nachvollziehen. Besonders hervorzuheben ist der aktuelle Zuwachs um 34 % im Vergleich zum 1. Halbjahr 2015. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach Mietflächen in Transformationsimmobilien gestiegen. Rückläufig verlief hingegen die Nachfrage an Mietflächen in Gewerbetanks und Lager-/Logistikimmobilien. Letztere wurden im vergangenen Jahr im Wesentlichen in großflächigen Logistikzentren vermietet. Diese sind jedoch nicht Bestandteil der Analyse im Rahmen der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN.

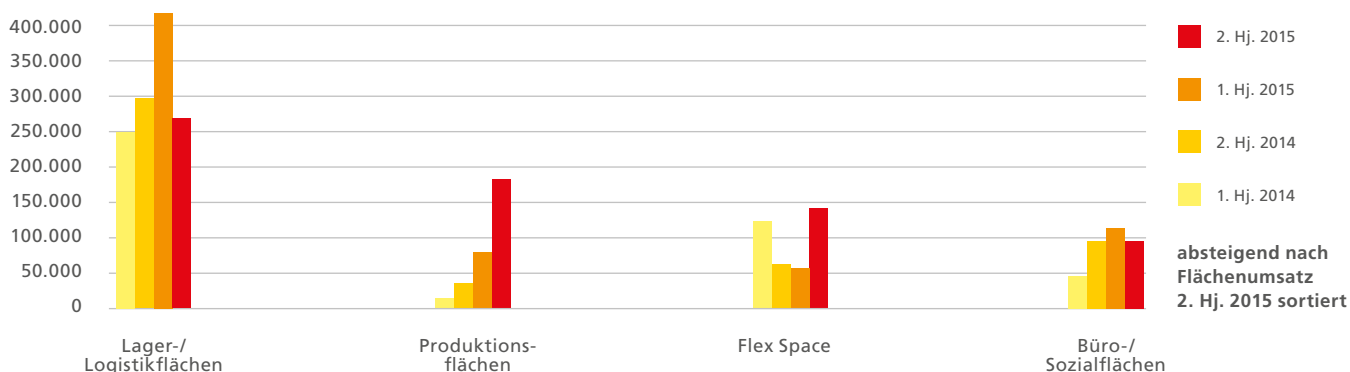
Abb. 18: Flächenumsatz nach Objektkategorie im rollierenden Zeitvergleich



»PRODUKTIONSFLÄCHEN UND FLEX SPACE STEHEN IMMER STÄRKER IM FOKUS DER NACHFRAGE«

Aufgeteilt auf die einzelnen Flächentypen fällt die Umsatzsteigerung bei Produktionsflächen mit einem Plus von 37 % sogar etwas dynamischer aus als bei den Flächen in Produktionsimmobilien. Die höchste Nachfragesteigerung erzielt jedoch der Flächentyp „Flex Space“, also Flächen die eine Vielzahl von Nutzungen ermöglichen³. Dieser Flächentyp erfährt sogar eine Nachfragesteigerung von knapp 80 %. Der Bedarf an Büro- und Sozialflächen sowie Lagereinheiten war dagegen rückläufig; letztere sind mit gut 265.000 m² absolut gesehen jedoch noch immer dominierend.

Abb. 19: Rollierender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen



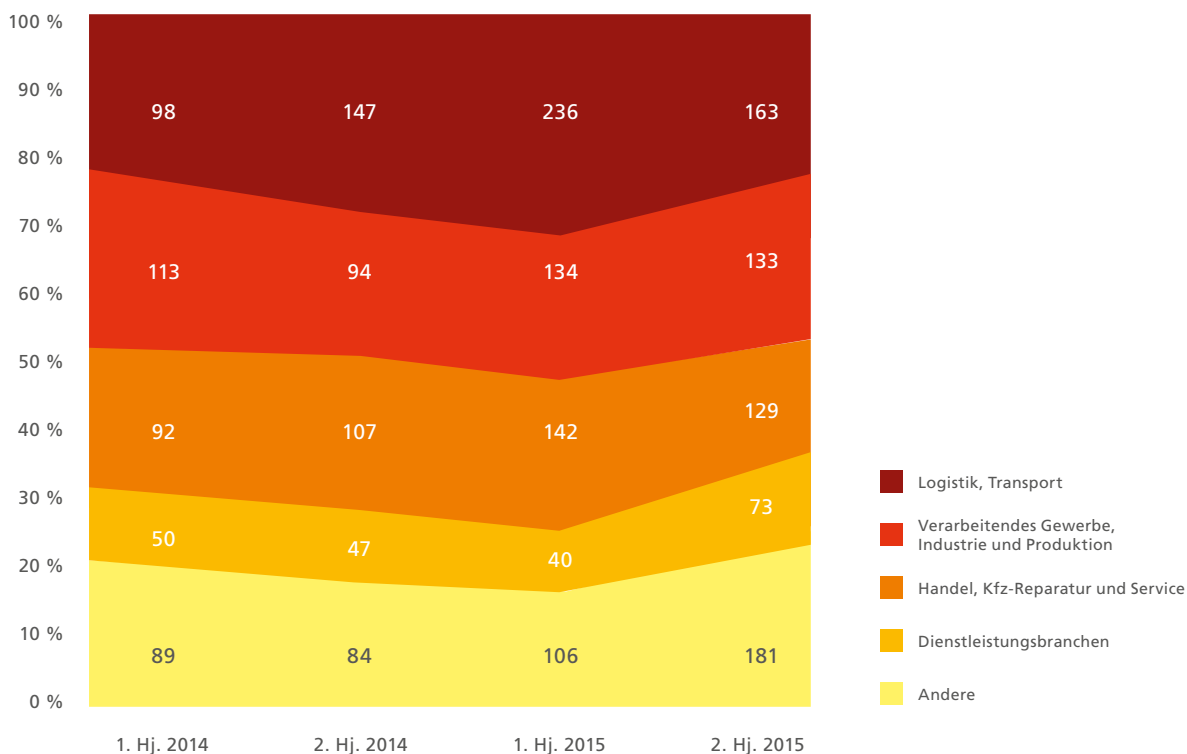
³ Siehe auch die Definition zu Flex Space im Glossar.

»UNTERNEHMENSIMMOBILIEN SETZEN SICH BEI NEUEN ZIELGRUPPEN IMMER STÄRKER DURCH«

Die traditionellen Mietergruppen von Unternehmensimmobilien stammen aus den Bereichen Logistik, Transport, Handel, Automotive sowie aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Diese Bereiche

haben im ersten Halbjahr 2015 noch zu drei Vierteln den Flächenumsatz bestimmt. Auch langfristig, über sämtliche Betrachtungszeiträume betrachtet, besteht die Nachfrage zu über 70 % aus diesen Zielgruppen. Allmählich werden Unternehmensimmobilien aber auch von neuen Zielgruppen entdeckt und erreichen somit eine noch höhere Mieterdiversifikation. In der zweiten Jahreshälfte 2015 haben die Dienstleistungsbranchen und weitere Mietergruppen zunehmend Flächen in Unternehmensimmobilien in Anspruch genommen. Hierzu gehören vor allem Mieter aus der öffentlichen Verwaltung oder dem kulturellen Bereich.

Abb. 20: Flächenumsatz im rollierenden Vergleich nach aggregierten Wirtschaftszweigen in % (Anteile) und absolutem Umsatz in Tsd. qm



»ERHÖHTE NACHFRAGE SPIEGELT SICH IN STEIGENDEN SPITZENMIETEN«

Die anhaltend hohe Nachfrage nach Unternehmensimmobilien zieht auch höhere Mieten nach sich. Mit Ausnahme der Lager-/Logistikmieten, die jedoch im Nachgang nochmals detaillierter betrachtet werden, konnten für alle Objektkategorien steigende Spitzenmieten verzeichnet werden. Die sehr vielfältig nutzbaren Flächen der Kategorie Flex Space, die häufig im urbanen Kontext auftreten, verzeichnen mit einem Zuwachs um 12 % dabei

die höchste Dynamik. Hintergrund ist, dass diese häufig als Ausweichfläche für Bürotätigkeiten fungieren, die wiederum in vielen Metropolen immer seltener werden. Es ist daher auch nicht ungewöhnlich, dass die Miethöhen beider Flächenkategorien auf einem im Vergleich hohen Niveau von rund 11 bzw. 13 Euro/m² liegen. Der steigende Bedarf nach Produktionsflächen wirkt sich ebenfalls in der Spitzenmiete aus. Mit einer Steigerung von gut 9 % werden inzwischen in der Spitze ca. 7 Euro/m² erzielt. Die Spitzenmiete für Lager-/Logistikflächen setzt sich aus verschiedenen Lagertypologien zusammen. Die absolute Höhe von aktuell 11,60 Euro/m² ist daher nicht ungewöhnlich. Relativ hohe Mieten aus Lagerboxen des Selfstorage sorgen in diesem Zusammenhang für das überdurchschnittlich hohe Mietniveau in diesem Segment.

Auch die Entwicklung der Durchschnittsmieten verlief im zweiten Halbjahr 2015 sehr dynamisch. Die höheren Mieten kompensieren teilweise jedoch lediglich Rückgänge aus dem ersten Halbjahr, wie etwa am Beispiel der Flex Space ersichtlich wird (2. Halbjahr 2014 zu 1. Halbjahr 2015).

Lagerflächen werden von den Mitgliedern der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN in sehr unterschiedlichen Größen und Qualitäten angeboten. Sie reichen von wenigen Quadratmetern wie in Selfstorage-Einheiten für Privatpersonen bis hin zu sehr großen

Flächen, die sich vornehmlich an Kontraktlogistiker richten. Insbesondere kleine Lagereinheiten weisen dabei eine vergleichsweise hohe Mietpreisstruktur auf. Die Lagermieten werden daher nochmals für unterschiedliche Größeneinheiten separat aufgeschlüsselt. Die sehr kleinen Einheiten unter 100 m² erzielten im Durchschnitt eine Miethöhe von rund 7,70 Euro/m². In der Spitze reichen sie bis ca. 12 Euro/m². Einheiten unter 500 m² liegen in der Bandbreite von durchschnittlich 4,60 Euro/m² bis 6,50 Euro/m². Die Einheiten über 500 m², die teilweise bedeutend größer sind, liegen in einer Bandbreite von 3,60 bis 5,10 Euro/m².

Abb. 21: Entwicklung der Spitzenmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

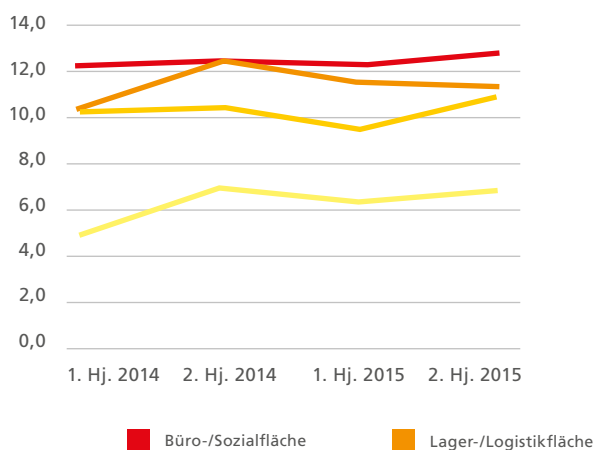


Abb. 22: Entwicklung der Durchschnittsmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

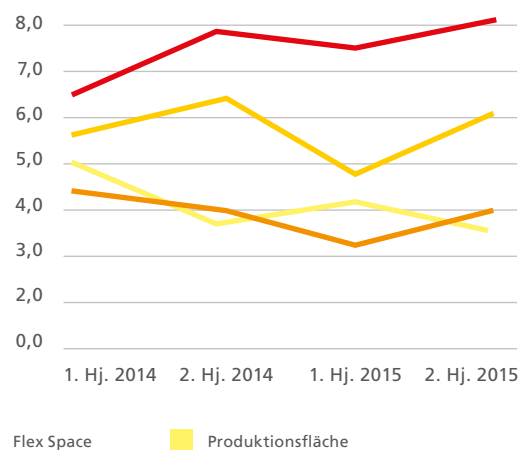
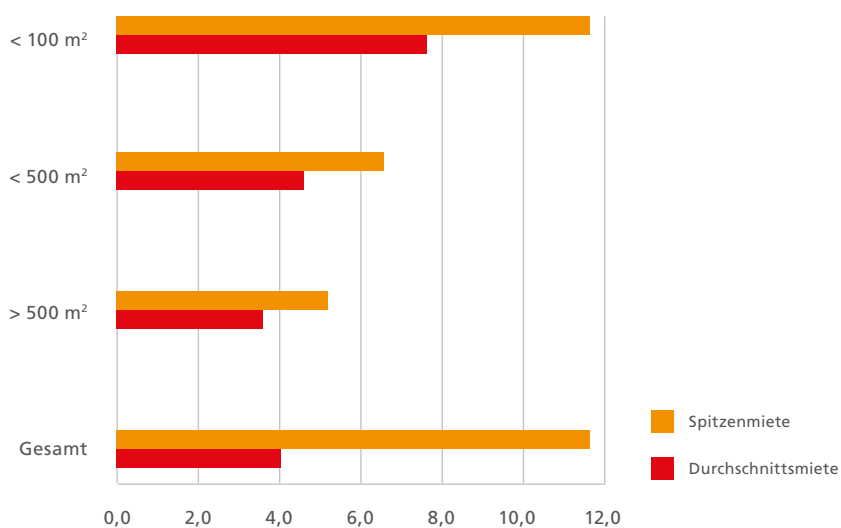


Abb. 23: Entwicklung der Lager-/Logistikmieten in unterschiedlichen Größenklassen, 2. Hj. 2015 in Euro/m²/Monat



DER MARKT FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND IM 2. HJ. 2015

Marktwerte⁴ und Flächenvolumen von Unternehmensimmobilien verändern sich aufgrund der Größenverhältnisse nur in kleinen Maßstäben. Sie werden daher nur unkommentiert abgebildet.

Abb. 24: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 2. Hj. 2015

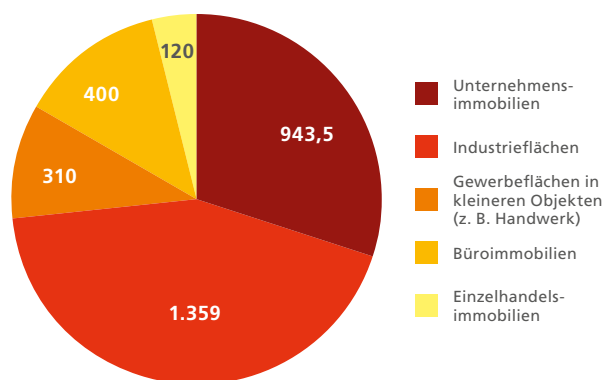


Abb. 25: Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 2. Hj. 2015

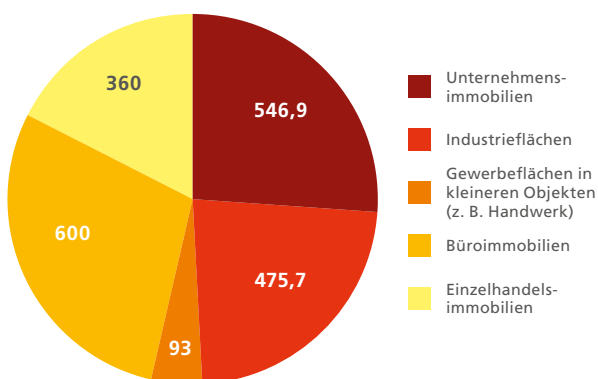


Abb. 26: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 2. Hj. 2015

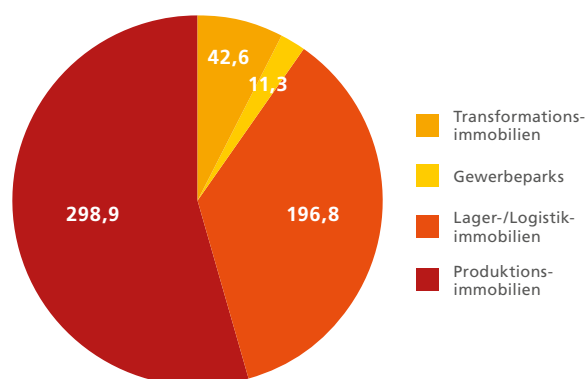


Abb. 27: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2015

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien	Fläche		Gesamtwert		davon investmentfähig	
	in Mio. m ²	in %	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %
Transformationsimmobilien	60,9	6,5 %	42,6	7,8 %	21,3	50,0 %
Gewerbeparks	8,4	0,9 %	11,3	2,1 %	10,1	90,0 %
Lager-/Logistikimmobilien	330,8	35,1 %	196,8	35,8 %	118,1	60,0 %
Produktionsimmobilien	543,5	57,6 %	298,9	54,4 %	119,6	40,0 %
Alle Unternehmensimmobilien	943,5	100,0 %	549,6	100,0 %	269,1	49,0 %

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.

Abb. 28: German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten (y-o-y), 1995-2019⁵

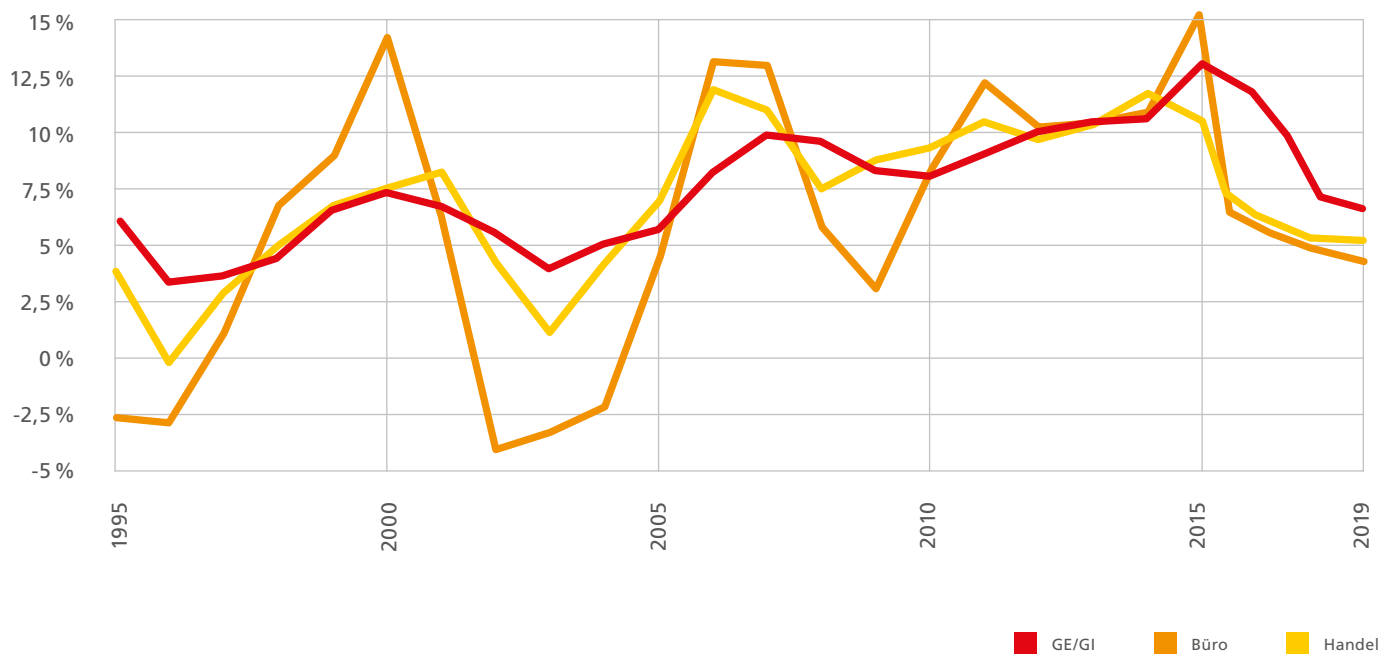
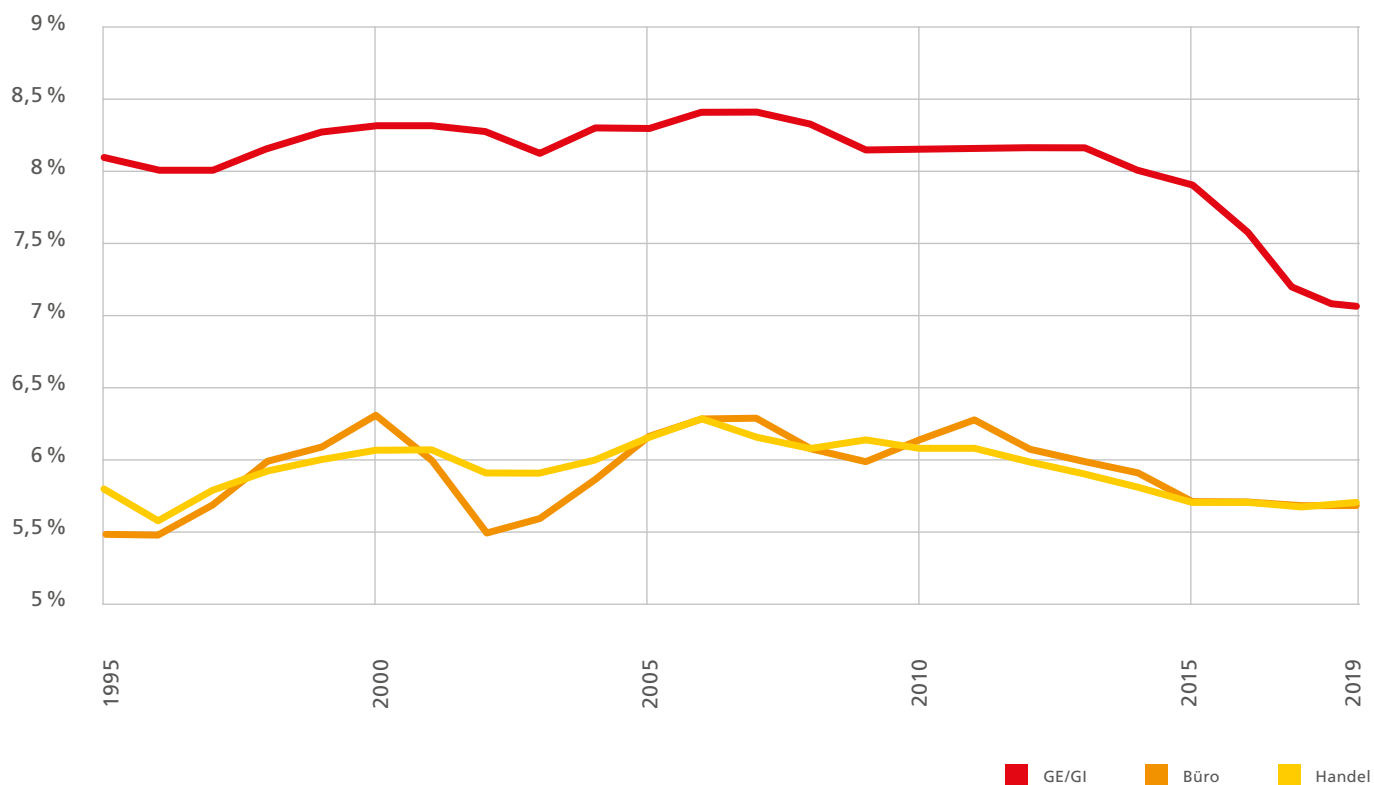


Abb. 29: German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y), 1995-2019 in %



⁵Eine Definition zum GPI ist im Glossar aufgeführt.



NACHWORT

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 werden die Daten der teilnehmenden Akteure ausgewertet. Für das 2. Hj. 2015 standen 1.377 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. 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.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 01:
Die verschiedenen Kategorien der Unternehmensimmobilien

Abb. 02:
Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Objektkategorie

Abb. 03:
Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2015 nach Akteursgruppen in Mio. Euro

Abb. 04:
Käufe/Verkäufe im 2. Hj. 2015 nach Akteursgruppen in Mio. Euro

Abb. 05/06:
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2015

Abb. 07/08:
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 2. Hj. 2015

Abb. 09:
Verteilung der Transaktionsvolumina im rollierenden Zeitvergleich nach Region in Mio. Euro

Abb. 10:
Geografische Verteilung der Transaktionen in Deutschland, 2. Hj. 2015 nach Objektkategorie

Abb. 11:
Bruttoanfangsrenditen im Zeitverlauf nach Objektkategorie in %

Abb. 12:
Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 1. Hj. 2014 bis 2. Hj. 2015

Abb. 13:
Flächenumsätze im rollierenden Vergleich, 1. Hj. 2014 bis 2. Hj. 2015 in Tsd. m²

Abb. 14:
Absolute Flächenumsätze im rollierenden Vergleich nach Regionen in m²

Abb. 15:
Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen im rollierenden Zeitvergleich

Abb. 16:
Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten im rollierenden Zeitvergleich

Abb. 17:
Anteile der Mietverträge nach Dauer, 2. Hj. 2015

Abb. 18:
Flächenumsatz nach Objektkategorie im rollierenden Zeitvergleich

Abb. 19:
Rollierender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen

Abb. 20:
Flächenumsatz im rollierenden Vergleich nach aggregierten Wirtschaftszweigen in % (Anteile) und absolutem Umsatz in Tsd. qm

Abb. 21:
Entwicklung der Spitzenmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

Abb. 22:
Entwicklung der Durchschnittsmieten nach Flächentypen und rollierendem Halbjahr in Euro/m²/Monat

Abb. 23:
Entwicklung der Lager-/Logistikmieten in unterschiedlichen Größenklassen, 2. Hj. 2015 in Euro/m²/Monat

Abb. 24:
Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 2. Hj. 2015

Abb. 25:
Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 2. Hj. 2015

Abb. 26:
Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro im 2. Hj. 2015

Abb. 27:
Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 2. Hj. 2015

Abb. 28:
German Property Index (GPI), Total Return (in %) nach Segmenten (y-o-y), 1995-2019

Abb. 29:
German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y), 1995-2019 in %

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

Total Return:

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

Cash Flow 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.

KONTAKT, COPYRIGHT UND DISCLAIMER

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
Telefon: +49 30 27 87 68-23
kassner@bulwiengesa.de

PROJEKTASSISTENZ:

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

MARKTBERICHT NR. 4, 2. HALBJAHR 2015

Redaktionsschluss: 12.02.2016

KONZEPT & DESIGN

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

COPYRIGHT © 2016

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.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:

