INITIATIVE
UNTERNEHMENS
IMMOBILIEN

bulwiengesa

MARKT-BERICHT NR. 1

1. HALBJAHR 2014

TRANSPARENZ AUF DEM DEUTSCHEN MARKT
DER UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

INHALT

Seite 3 – 7

DIE INITIATIVE

Willkommen bei der Initiative Unternehmensimmobilien **3**
Warum Unternehmensimmobilien? **4**
Was sind Unternehmensimmobilien? **4**
Verschiedene Kategorien der Unternehmensimmobilien **5**
Beispiele Unternehmensimmobilien **6**

Seite 8 – 21

DIE MÄRKTE

Der Markt für Unternehmensimmobilien in Deutschland **8**
Investmentmarkt Gesamtjahr 2013 und 1. Halbjahr 2014 **11**
Vermietungsmarkt Gesamtjahr 2013 und 1. Halbjahr 2014 **16**

Seite 22 – 25

NACHWORT

Hinweise zur Analyse **22**
Glossar **23**
Abbildungsverzeichnis, Copyright & Disclaimer **24**
Kontakt **25**

WILLKOMMEN BEI DER INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Die Arbeitswelt der Zukunft und der sich damit verändernde Flächenbedarf von Unternehmen ist bereits heute erkennbar. Der Einzug des „Internets der Dinge" in den Produktionszyklus leitet die vierte industrielle Revolution ein. Produkte werden künftig über interaktive Netzwerke mit allen beteiligten Systemen und Akteuren eines Produktionsprozesses über den Lebenszyklus hinweg verbunden sein. Die Gebäudehülle für diese sogenannte Industrie 4.0 muss daher immer flexibler und multifunktionaler ausgelegt sein.

Den Raum für die anstehenden Herausforderungen der deutschen Industrie bieten Unternehmensimmobilien. Diese sind in der deutschen Immobilienwirtschaft ein noch recht junger Begriff. Mittlerweile steht dahinter aber eine aufstrebende Assetklasse mit wachsendem Potenzial. Unternehmensimmobilien verfügen über ein flexibles Arbeitsumfeld mit einem vielfältigen Angebot an Nutzungen: Büro-, Produktions-, Lager-, Logistik-, Service- und Freiflächen können in unterschiedlichem Umfang angeboten und je nach Bedarf und Zeitraum modulartig zusammengestellt werden. Auf diese Weise erhalten Nutzer immer genau die Flächen, die sie für einen effektiven Arbeitsprozess benötigen.

Schon 2010 griff bulwiengesa in einer Gemeinschaftsstudie zum Thema Gewerbe- und Industrieimmobilien in Deutschland das Segment Unternehmensimmobilien erstmals explizit mit auf. Seitdem hat sich das Segment dynamisch weiterentwickelt und wird nicht nur für Nutzer, sondern auch für Investoren immer interessanter. Gerade vor dem Hintergrund sinkender Renditen und einer abnehmenden Zyklik in den etablierten Immobilien-Assetklassen gewinnen Unternehmensimmobilien eine zunehmende Bedeutung als Investitionsalternative. Denn Unternehmensimmobilien bergen ein bislang weitgehend ungenutztes Renditepotenzial, sind stellenweise aber noch durch intransparente Marktinformationen geprägt.

An diesem Punkt setzt die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN an. Sie hat sich das Ziel gesetzt, mit dem vorliegenden Marktreport mehr Transparenz auf dem deutschen Markt für Unternehmensimmobilien zu schaffen und damit den Zugang in diese Assetklasse zu erleichtern. Ab sofort werden allen interessierten Entscheidern, Investoren, Unternehmen und Branchenbeobachtern im halbjährlichen Rhythmus aktuelle Marktinformationen zur Verfügung gestellt. Das Besondere an diesem Report ist der Ansatz: Es wird nicht auf Sekundärquellen zurückgegriffen, sondern auf Daten, die direkt von den Eigentümern stammen. Diese wurden neutral aufbereitet und teilweise mit Angaben der RIWIS-Datenbank von bulwiengesa ergänzt. Somit kann eine höhere Datenqualität und Genauigkeit in der Abbildung des Marktes erzeugt werden. Die Erstausgabe des Marktreports wirft einen Blick auf die Entwicklung des Marktes im Jahr 2013 und analysiert das Marktgeschehen im ersten Halbjahr 2014.

Der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN gehören derzeit die acht wichtigsten Akteure auf dem Markt der Unternehmensimmobilien sowie das führende unabhängige Marktforschungsunternehmen für Unternehmensimmobilien in Deutschland an.

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:

ATOS | aurelis Real Estate Management | BEOS | Hansteen

GSG BERLIN | SEGRO WHERE BUSINESS WORKS | Sirius facilities | VALAD

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

WARUM UNTERNEHMENSIMMOBILIEN?

Unternehmen müssen sich auf wandelnde Rahmenbedingungen durch künftige Innovationen einstellen. Das hat auch Folgen für die Immobilien, die sie nutzen. Innovationen in Technik und Produktion erlauben immer emissionsärmere Verarbeitungsprozesse. Dadurch kann die Produktion näher an Stadtkerne bzw. Wohngebiete rücken. Eine sich immer schneller ändernde Nachfrage, bedingt durch ständige Neuerungen besonders im technischen Bereich und immer individuellere Anforderungen der Kundschaft, führt zu kleineren Produktionsserien. Um sich darauf einzustellen, benötigen Unternehmen flexibel nutzbare Flächen, die je nach Bedarf reversibel, d. h. schnell umwandelbar sowie in ihrer Größe variabel skalierbar sind. Ein eigener Immobilienbestand ist für Unternehmen in diesem Zusammenhang eher hinderlich, um schnelle Anpassungen kosteneffektiv umzusetzen. Unternehmensimmobilien sind hier eine ideale Alternative.

Noch wird dieses Potenzial von den deutschen Unternehmen nicht ausgereizt und die Eigentumsquote ist im internationalen Vergleich noch sehr hoch. Aktuelle Analysen gehen in Deutschland von ca. 75 % aus, während in Asien und Nordamerika eher 20 % bis 30 % vorherrschen.[1] Ein Umdenken hat jedoch bereits begonnen. Das Angebot an hochwertigen Unternehmensimmobilien nimmt kontinuierlich zu und die Professionalität der Anbieter verbessert sich stetig. Durch geschicktes Asset Management bieten sich auf diese Weise auch für Investoren interessante, da sichere Anlageobjekte mit stabilen Mieteinnahmen.

WAS SIND UNTERNEHMENS-IMMOBILIEN?

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

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:
- Transformationsimmobilien
- Gewerbeparks
- Produktionsimmobilien
- Lager-/Logistikobjekte

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

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

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

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

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

[1] Pfnür, A., 2014: Volkswirtschaftliche Bedeutung von Corporate Real Estate in Deutschland

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

VERSCHIEDENE KATEGORIEN DER UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

ASSETKLASSEN

Unternehmensimmobilien als alternative Assetklasse	Etablierte Assetklassen im Immobilienbereich
Vielzahl von Nutzern aus unterschiedlichen Branchen	i.d.R. nur ein Nutzer
Variable Nutzungsmischung	Meist einheitliche Nutzung
Hohe Nutzungsreversibilität	Geringe Nutzungsreversibilität
Transformationsimmobilien	Einzelhandelsimmobilien
Gewerbeparks	Büroimmobilien
Logistikimmobilien	Hotelimmobilien
Produktionsimmobilien	Spezial-/Betreiberimmobilien
Leerstandsrisiko	Leerstandsrisiko

Beispiel für eine Flex-Space-Fläche

Modernes Bürokonzept „smart office" im Gewerbepark

BEISPIELE FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

TRANSFORMATIONSIMMOBILIE

TIB TECHNOLOGIE- UND INNOVATIONSPARK BERLIN
Adresse: Gustav-Meyer-Allee 25, 13355 Berlin
Eigentümer: GSG Berlin
Größe: 109.184 m²
Flächenarten: Büro-, Labor-, Lager-, Logistik-, Service- und Werkstattflächen (Flex Space)
Zielgruppe: Hochtechnologieunternehmen, Software/ IT, Informations- und Kommunikationsunternehmen, Verarbeitendes Gewerbe

TRANSFORMATIONSIMMOBILIE

SIGMA TECHNOPARK AUGSBURG
Adresse: Werner-von-Siemens-Straße 6 , 86161 Augsburg
Eigentümer: ATOS
Größe: 112.670 m²
Flächenarten: Büro-, Labor-, Lager-, Produktionsflächen
Zielgruppe: Hochtechnologieunternehmen , Software/ IT, Informations- und Kommunikationsunternehmen, Verarbeitendes Gewerbe

GEWERBEPARK

DÜSSELDORF RHEINPARK
Adresse: Bonner Straße 317-363, 40597 Düsseldorf
Eigentümer: SEGRO
Größe: 50.517 m²
Flächenarten: Büro-, Lager-, Produktions- und Servicefläche
Zielgruppe: Mittelständische Unternehmen, Handel, Verarbeitendes Gewerbe, Logistik

GEWERBEPARK

GEWERBEPARK GLINNKAMP
Adresse: Wilhelm-Bergner-Straße 1-9, 21509 Glinde
Eigentümer: BEOS
Größe: 52.497 m²
Flächenarten: Büro-, Lager-, Produktions- und Servicefläche
Zielgruppe: Mittelständische Unternehmen, Handel, Verarbeitendes Gewerbe, Logistik

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

BEISPIELE FÜR UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

GEWERBEPARK

SIRIUS BUSINESS PARK BONN-DRANSDORF
Adresse: Siemensstraße 36, 53121 Bonn
Eigentümer: Sirius Facilities
Größe: 20.000 m²
Flächenarten: Büro-, Lager-, Werkstatt- und Servicefläche, Flex Space
Zielgruppe: Start-Ups, Klein- und mittelständische Unternehmen, Verarbeitendes Gewerbe, Logistik

PRODUKTIONSIMMOBILIE

PRODUKTIONSIMMOBILIE SIEMENS KONSTANZ
Adresse: Bücklestraße 1-5, 78467 Konstanz
Eigentümer: Valad
Größe: 60.282 m²
Flächenarten: Büro-, Produktions-, Lagerflächen
Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe

PRODUKTIONSIMMOBILIE

GEWERBEHALLEN AM NORDRING
Adresse: Am Nordring 20-30, 80807 München
Eigentümer: aurelis
Größe: 18.723 m²
Flächenarten: Büro-, Produktions-, Lagerflächen
Zielgruppe: Verarbeitendes Gewerbe, Industrie, Produktion

LAGER-/LOGISTIKOBJEKT

LAGER-/LOGISTIKOBJEKT (HANSEPARK)
Adresse: Hansestraße 61-63, 51149 Köln
Eigentümer: Hansteen
Größe: 13.479 m²
Flächenarten: Lager-, Logistik-, Büroflächen
Zielgruppe: Großhandel, Kfz- und Kfz-Zulieferer, Information und Kommunikationsunternehmen

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

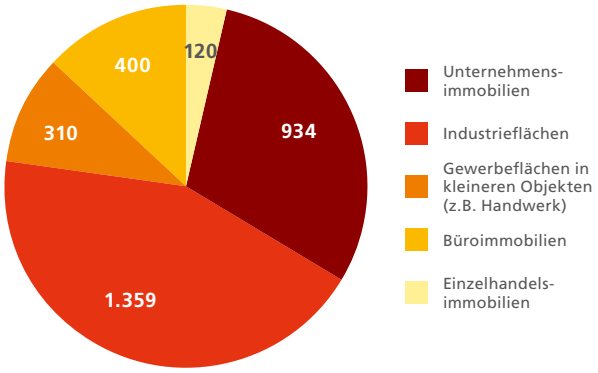
DER MARKT FÜR UNTERNEHMENS-IMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND

Die Initiative Unternehmensimmobilien hat sich zum Ziel gesetzt, die Transparenz und damit den Zugang zur Assetklasse Unternehmensimmobilien zu erleichtern. Aus diesem Grund haben sich bereits zum Start der Initiative acht führende Marktteilnehmer, die in dieser Klasse als Betreiber, Projektentwickler, Investoren und Asset Manager tätig sind, zusammengefunden. Wissenschaftlich begleitet wird der Prozess der Erhebung von Marktdaten durch die bulwiengesa, die bereits seit mehreren Jahren dieses Immobiliensegment beobachtet. Die Marktdaten der einzelnen Marktteilnehmer wurden mit dem umfangreichen Datenpool von bulwiengesa abgeglichen und unabhängig analysiert. Der vorliegende Marktbericht zeichnet die Marktinformationen des vergangenen Jahres sowie des ersten Halbjahres 2014 nach. Zukünftig werden die aktuellen Marktgeschehnisse auf Halbjahresebene aktualisiert. Der Marktbericht wird dabei sukzessive erweitert und die Detailtiefe vergrößert. Bei Rückfragen oder Analyseanfragen steht die Initiative für einen offenen Dialog zur Verfügung. Sofern Sie sich als Akteur in diesem Marktumfeld bewegen, kommen Sie auf uns zu.

UNTERNEHMENSIMMOBILIEN BILDEN 30 % DES GEWERBEIMMOBILIENBESTANDES IN DEUTSCHLAND

Die laufende Marktbeobachtung[2] von bulwiengesa weist für Deutschland aktuell einen Gewerbeflächenbestand (ohne Hotel) von gut 3,1 Mrd. m² auf. Unternehmensimmobilien bilden mit gut 934 Mio. m² bzw. knapp 30 % nach den Industrieflächen die zweitgrößte Gruppe.

Abb. 02: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 1. Hj. 2014



Der Marktwert von Unternehmensimmobilien liegt mit rund 543 Mrd. Euro bzw. gut 26 % knapp hinter den Büroimmobilien, die 600 Mrd. bzw. rund 29 % auf sich vereinen. Dies verdeutlicht den hohen Substanzwert und damit das Potenzial der Assetklasse.

Abb. 03: Marktwert von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 1. Hj. 2014

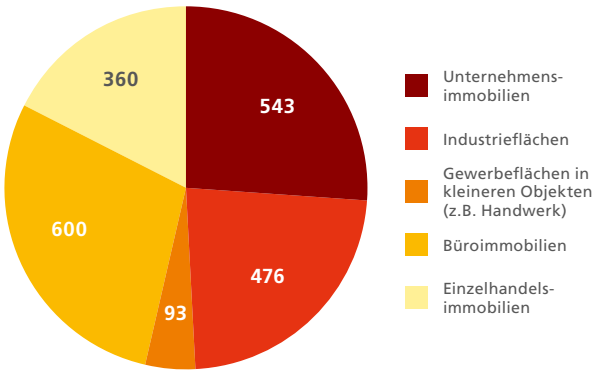
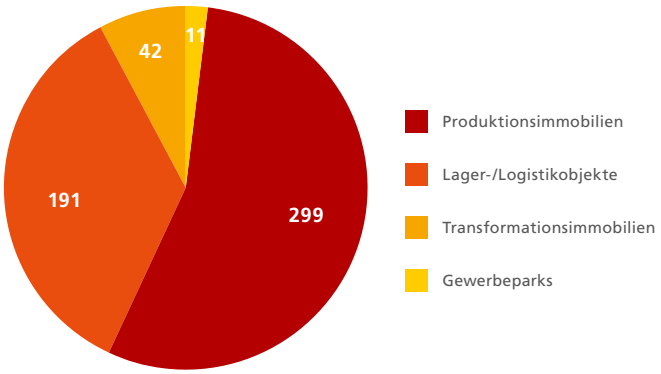


Abb. 04: Marktwert der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2014



[2]Die 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

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Aufgeteilt auf die einzelnen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien fällt die Dominanz der Produktionsimmobilien auf. Diese vereinen 58 % aller Flächen und 55 % des Marktwertes der Unternehmensimmobilien auf sich. Allerdings können nur rund 40 % des Bestandes an Produktionsimmobilien als investmentfähige Objekte angesehen werden. Wegen ihrer häufig speziellen Auslegung an den Produktionsvorgang eines Unternehmens sind viele Objekte nicht nutzungsreversibel oder drittverwendungsfähig. Zudem prägen Eigennutzer diese Kategorie. Solche Objekte stehen daher selten zum Verkauf.

Abb. 05: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2014

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien	Fläche in Mio. m²		Gesamtwert		davon investmentfähig	
	1. Hj 2014	in %	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %
Transformationsimmobilien	60,5	6,5 %	42,3	7,8 %	21,2	50,0 %
Lager-/Logistikobjekte	323,3	34,6 %	191,2	35,2 %	115,5	60,0 %
Gewerbeparks	7,8	0,8 %	10,5	1,9 %	9,5	90,0 %
Produktionsimmobilien	542,9	58,1 %	298,6	55,0 %	119,4	40,0 %
Alle Unternehmensimmobilien	934,5	100,0 %	542,6	100,0 %	265,6	49,0 %

Lager- und Logistikimmobilien bilden mit 35 % aller Flächen die zweitgrößte Gruppe der Unternehmensimmobilien und vereinen gleichfalls 35 % des Marktwertes auf sich. Großflächige Neubauten für Kontraktlogistiker sind dabei ausgeklammert. Den Unternehmensimmobilien sind zumeist Bestandsobjekte von maximal 10.000 m² Fläche zuzuordnen, die vor allem auf regionale Logistiker bzw. mittelständische Produktionsbetriebe und Händler zugeschnitten sind. Gewerbeparks und Transformationsimmobilien sind in ihrer Struktur ähnlich, da sie vielfältige Flächentypen in unterschiedlichen Größen innerhalb eines Ensembles vorweisen. Während Gewerbeparks jedoch eher standardisierte Gebäudeensembles auf einem parkähnlich angelegten Grundstück mit einheitlicher Identität bilden, haben Transformationsimmobilien durch ihre historische Bausubstanz – teilweise ergänzt durch Neubauten – meist eine ausgesprochen individuelle Prägung. Gewerbeparks sind mit einem Anteil an der Mietfläche von 0,8 % und einem Marktwert von 2 % unter den Unternehmensimmobilien zwar eine „Nischenkategorie". Sie weisen aber die höchste Investmentfähigkeit auf, da sie nahezu ausschließlich für Vermietungszwecke entwickelt wurden und nur einen geringen Eigennutzeranteil aufweisen. Der Anteil der Transformationsimmobilien ist mit 6,5 % an der Fläche und 7,8 % am Marktwert höher. Allerdings ist ihr investmentfähiger Anteil geringer, da sie aufgrund ihrer Vornutzung und Individualität teilweise in ihrer Weiterentwicklung und -verwendung eingeschränkt sind.

UNTERNEHMENSIMMOBILIEN MIT GRÖSSTEN WERTZUWÄCHSEN

Zur Performancemessung von Immobilieninvestments kann der Total Return des German Property Index (GPI) herangezogen werden, der neben Büro und Handel auch das Gewerbe-/Industrie-Segment (GE/GI) ausweist. Dieses Segment bildet weitgehend auch die Entwicklung von Unternehmensimmobilien ab. Der GPI misst die jährliche Veränderung des Total Returns auf Basis der Wertänderungsrendite und der Mietrendite. Als langfristige Performancekennziffer hat er insbesondere für Bestandshalter einen Aussagewert und darf nicht mit der Ankaufsrendite verwechselt werden.[3] An ihm lässt sich gut ablesen, dass die Immobilienzyklen immer flacher und tendenziell kürzer verlaufen.

Weil die Steigerungen des Total Returns zukünftig immer geringer ausfallen, dürften die einzelnen gewerblichen Immobiliensegmente näher aneinanderrücken. Dabei kann das GE/GI-Segment seine besondere Stärke entfalten, da es sich weniger volatil entwickelt und gleichzeitig im Durchschnitt höhere Renditen als Büro- oder Handelsobjekte aufweist. Als Treiber erweist sich dabei insbesondere die Mietrendite, die Jahr für Jahr stabil auf hohem Niveau liegt.

[3] eine Definition sowohl zum GPI als auch zur Ankaufsrendite (BAR – Bruttoanfangsrendite) ist im Glossar aufgeführt

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Abb. 06: GPI-Total Return nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y) 1995-2018 in %

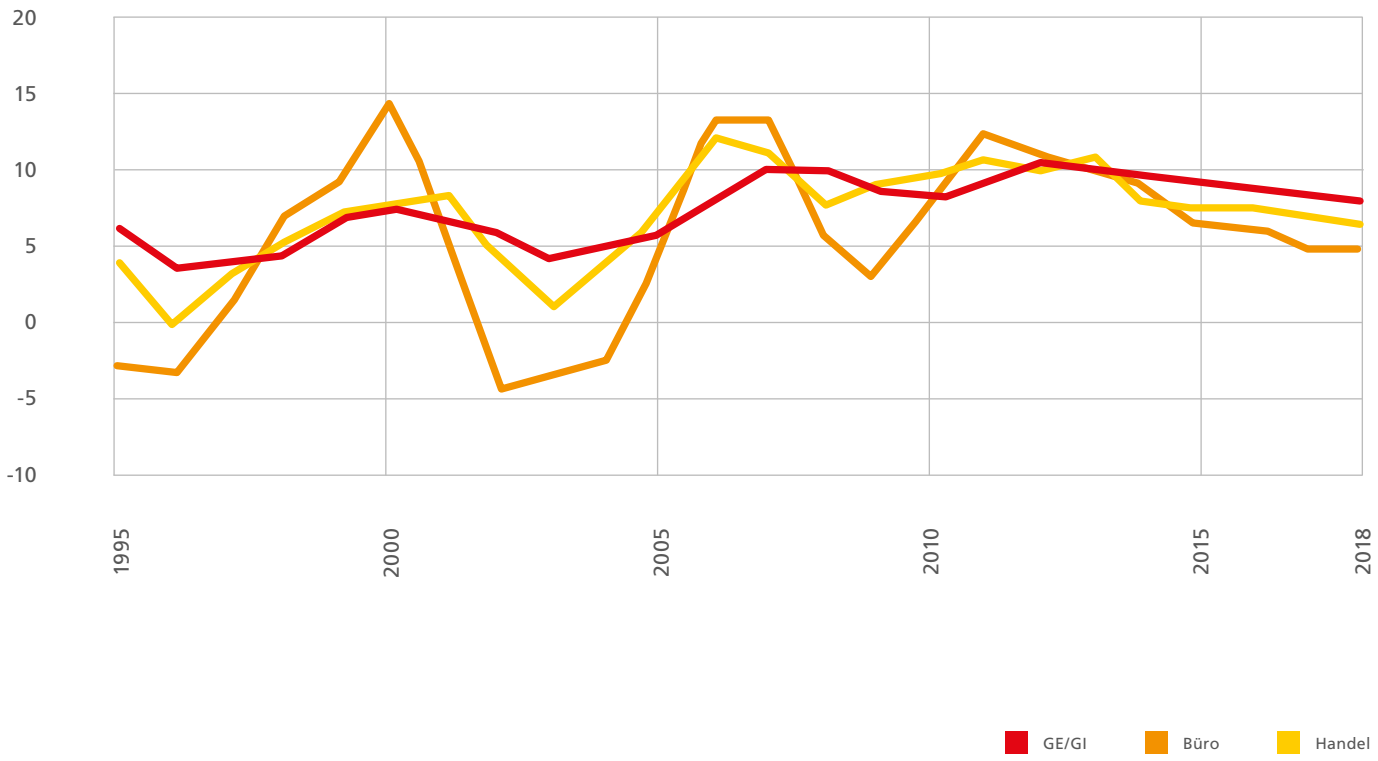
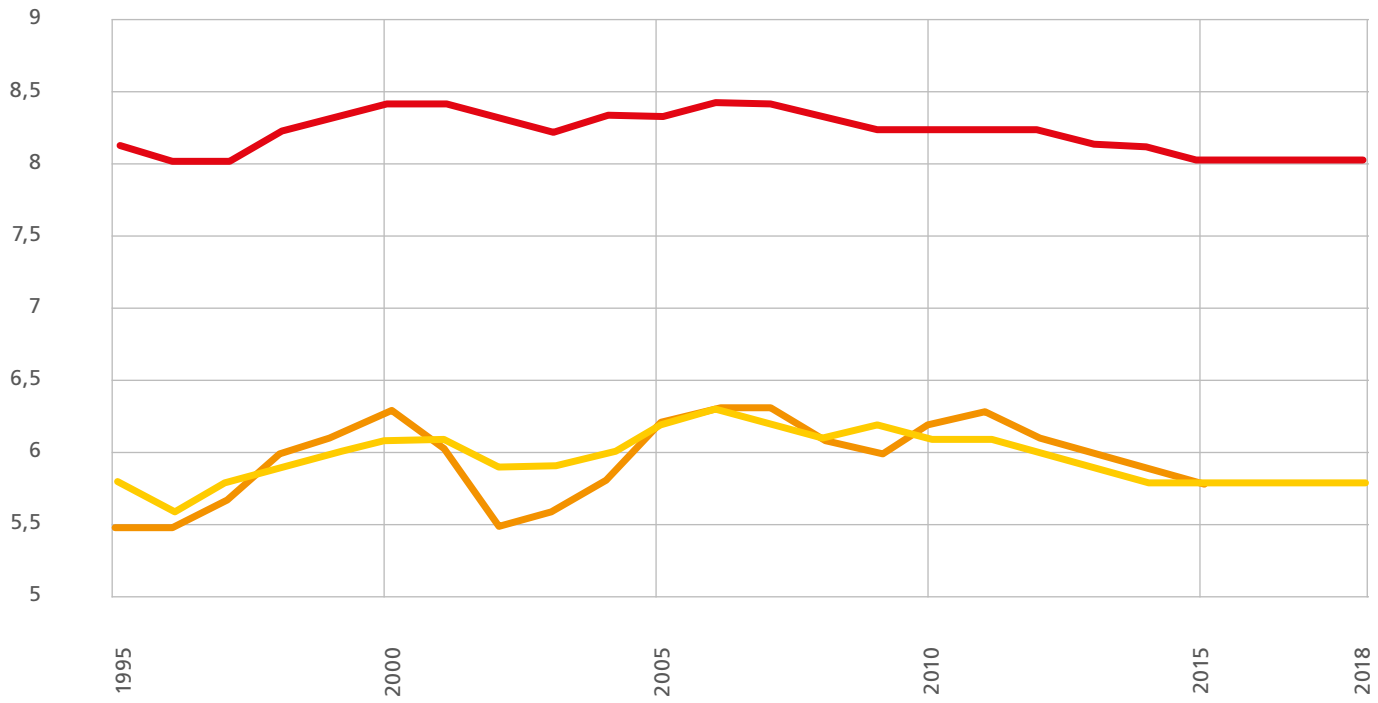


Abb. 07: GPI-Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y) 1995-2018 in %



© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

INVESTMENTMARKT GESAMTJAHR 2013 UND 1. HALBJAHR 2014

GEWERBEPARKS SIND DERZEIT DIE GEFRAGTESTE OBJEKTKATEGORIE

Deutschlandweit sind 2013 rund 930 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien investiert worden. Dies entspricht rund 3,5 % des gesamten gewerblichen Investitionsvolumens in Höhe von 26,7 Mrd. Euro (ohne Wohnen und Hotel). Die Investitionsleistung hat sich dabei relativ gleichwertig auf die beiden Halbjahre (1. Hj. 52,8 %; 2. Hj. 47,2 %) verteilt. Im ersten Halbjahr 2014 wurden Unternehmensimmobilien im Volumen von rund 381 Mio. Euro gehandelt. Das gesamte gewerbliche Investitionsvolumen in diesem Zeitraum lag bei rund 15,5 Mrd. Euro, was historisch einen der höchsten Transaktionsumsätze in den ersten sechs Monaten eines Jahres darstellt. Der Anteil der Unternehmensimmobilien lag bei rund 2,5 %.

Umsatzstärkste Objektkategorie waren im 1. Halbjahr 2014 Gewerbeparks mit einem Transaktionsvolumen von rund 174 Mio. Euro, gefolgt von Produktionsimmobilien mit einem Volumen von rund 96 Mio. Euro. Drittstärkste Kategorie waren die Lager-/Logistikobjekte (ohne großvolumige Logistik), in die ca. 75 Mio. Euro investiert wurden. Wenig Aktivitäten waren im Handel mit Transformationsimmobilien zu verzeichnen. Hier ging das Volumen mit 36 Mio. Euro im Vergleich zum 1. Halbjahr 2013 um 83 % zurück. Dieser starke Rückgang spiegelt allerdings kein nachlassendes Interesse der Investoren an dieser Objektkategorie wider. Zur Geltung kommt vielmehr das begrenzte Angebot an verfügbaren und auf dem Markt befindlichen Objekten. Dies zieht größere Schwankungen im Transaktionsvolumen nach sich.

Abb. 08: Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Kategorie

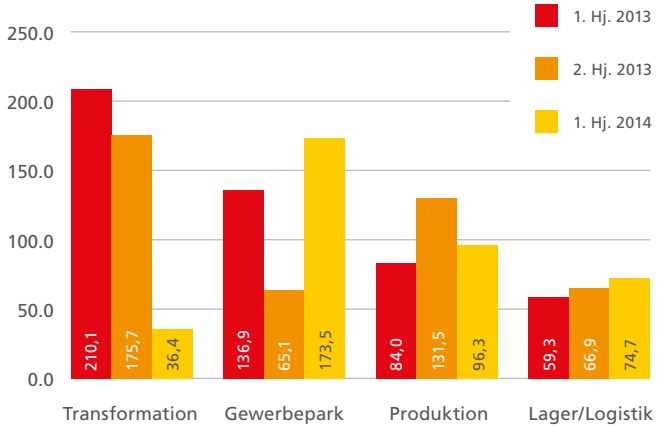
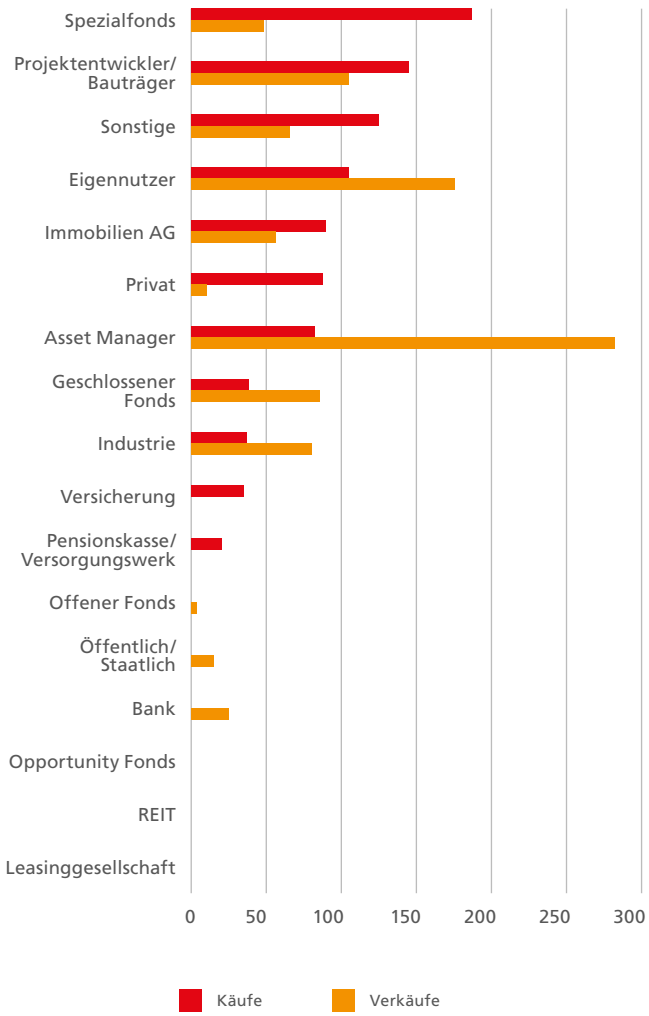


Abb. 09: Käufe/Verkäufe 2013 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach der größten Käufergruppe



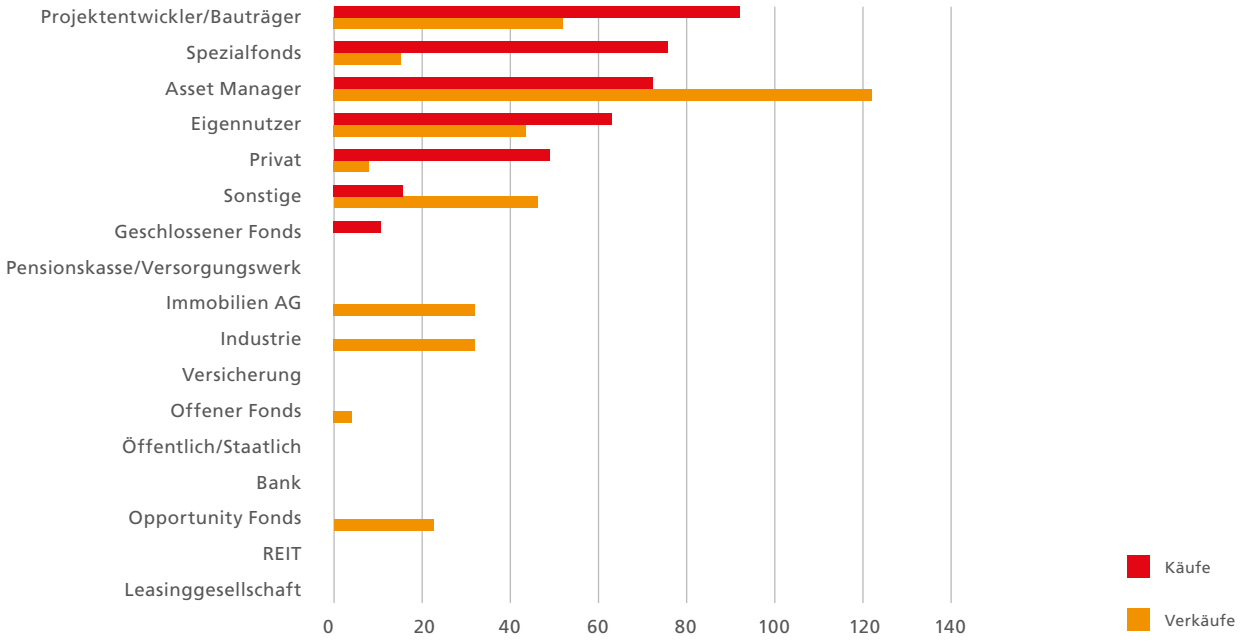
SPEZIALFONDS UND PROJEKTENTWICKLER INVESTITIONSFREUDIG

Im gesamten Jahr 2013 waren Spezialfonds sowie Projektentwickler/Bauträger die größten Käufergruppen. Sie investierten knapp 186 bzw. 144 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien in Deutschland. Stark vertreten waren mit gut 103 Mio. Euro unter den Ankäufern auch die Eigennutzer, was auf ihre Rolle als größte Eigentümergruppe in dem Marktsegment zurückzuführen ist. Deshalb waren sie auch auf der Verkäuferseite sehr aktiv und veräußerten Objekte im Wert von rund 174 Mio. Euro. Bemerkenswert daran ist, dass die Unternehmen mehr verkauft als zugekauft haben. Dies kann als Indiz gelten, dass Unternehmen die Eigentumsquote tendenziell abbauen. Stärkste Gruppe auf der Verkäuferseite waren mit Abstand die Asset Manager. Im Auftrag der überwiegend internationalen Eigentümer veräußerten sie Unternehmensimmobilien im Wert von rund 280 Mio. Euro.

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Das 1. Halbjahr 2014 weist ein ähnliches Bild wie das Vorjahr auf. Die größten Käufer- und Verkäufergruppen sind auch hier Projektentwickler und Spezialfonds. Der größte Unterschied liegt bei den Asset Managern, die zwar mit rund 121 Mio. Euro erneut größte Verkäufer- aber mit gut 72 Mio. Euro auch die drittgrößte Käufergruppe stellten. Aktiv sind auch weiterhin die Eigennutzer sowie immer mehr Privatinvestoren auf der Käuferseite.

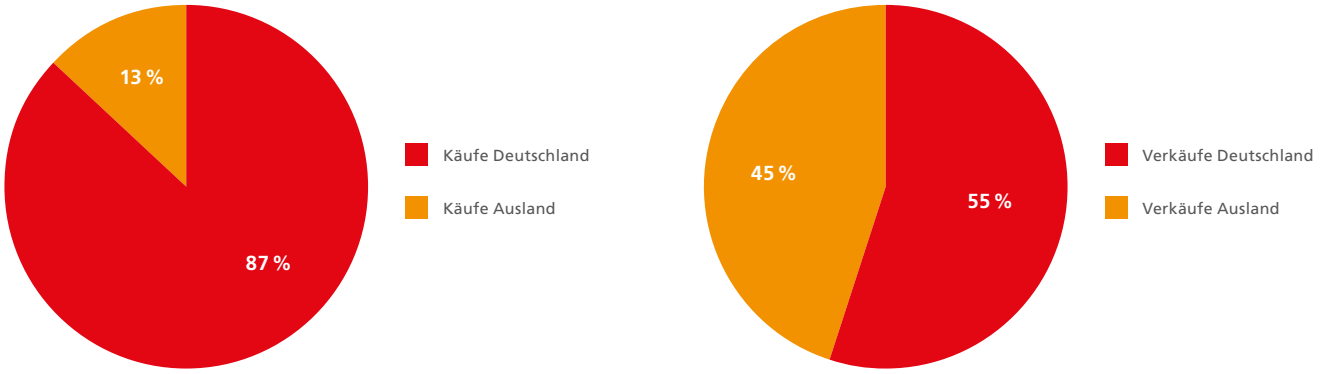
Abb. 10: Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2014 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach der größten Käufergruppe



AUSLÄNDISCHE INVESTOREN WERDEN AKTIVER

Bei der Herkunft der Akteure ist ein eindeutiges Muster über den gesamten Betrachtungszeitraum zu erkennen. Auf der Käuferseite sind vor allem deutsche Akteure aktiv, während auf der Verkäuferseite das Verhältnis von deutschen zu ausländischen Akteuren relativ ausgeglichen ist.

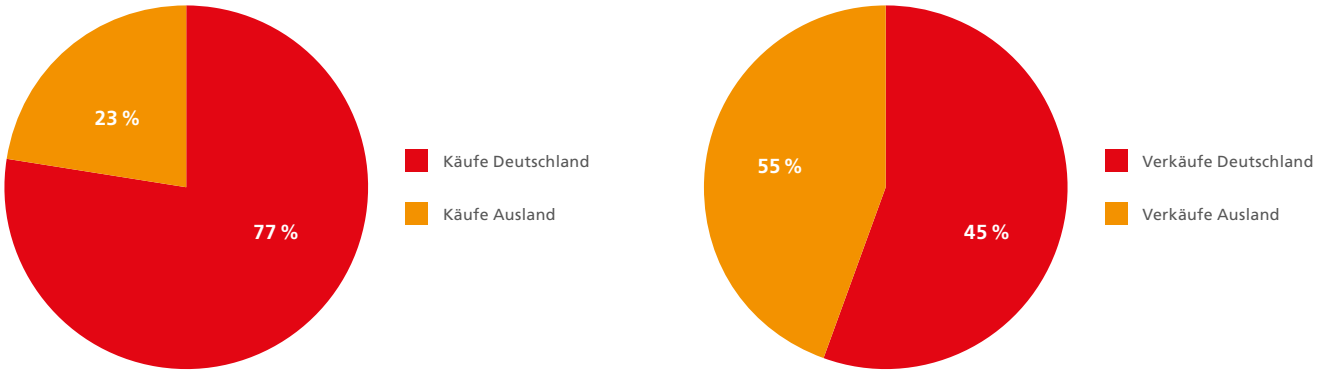
Abb. 11/12: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, Gesamtjahr 2013



Für das 1. Hj. 2014 ist prägend, dass sich der Anteil der Ausländer auf der Käuferseite von knapp 16 % im 1. Halbjahr 2013 auf knapp 23 % im 1. Halbjahr 2014 erhöht hat. Diese Entwicklung zieht dabei einen Trend nach, der auf dem Logistikimmobilienmarkt schon weiter vorangeschritten ist. Dort prägen ausländische Akteure inzwischen das Marktgeschehen. Zurückzuführen ist dies unter anderem auf eine weiter vorangeschrittene Transparenz des Marktes und Akzeptanz der Assetklasse.

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Abb. 13/14: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2014



REGE NACHFRAGE IM WESTEN UND IN BERLIN

Die Region mit dem höchsten Transaktionsvolumen war im gesamten Betrachtungszeitraum der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr mit fast 205 Mio. Euro. Dicht dahinter liegt Berlin samt Umland mit einem Investitionsvolumen von knapp 189 Mio. Euro. Auch die Region West jenseits von Rhein-Ruhr ist mit gut 150 Mio. Euro ein überdurchschnittlich liquider Markt. Die wirtschaftsstarken Großräume Hamburg, München und der Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar liegen relativ dicht dahinter. Alle weisen ein Transaktionsvolumen von über 120 Mio. Euro in den letzten eineinhalb Jahren aus.

Für das 1. Halbjahr 2014 ändert sich das Bild. Mit gut 78 Mio. Euro liegt nun die Region Stuttgart ganz vorn, die 2013 auf dem Transaktionsmarkt kaum eine Rolle spielte. Mit Abstand folgen die Regionen Süd und Ost sowie erneut Berlin.

Abb. 15: Verteilung der Transaktionsvolumina nach Zeitraum und Region in Mio. Euro, absteigend nach Transaktionsvolumen im 1. Hj. 2014

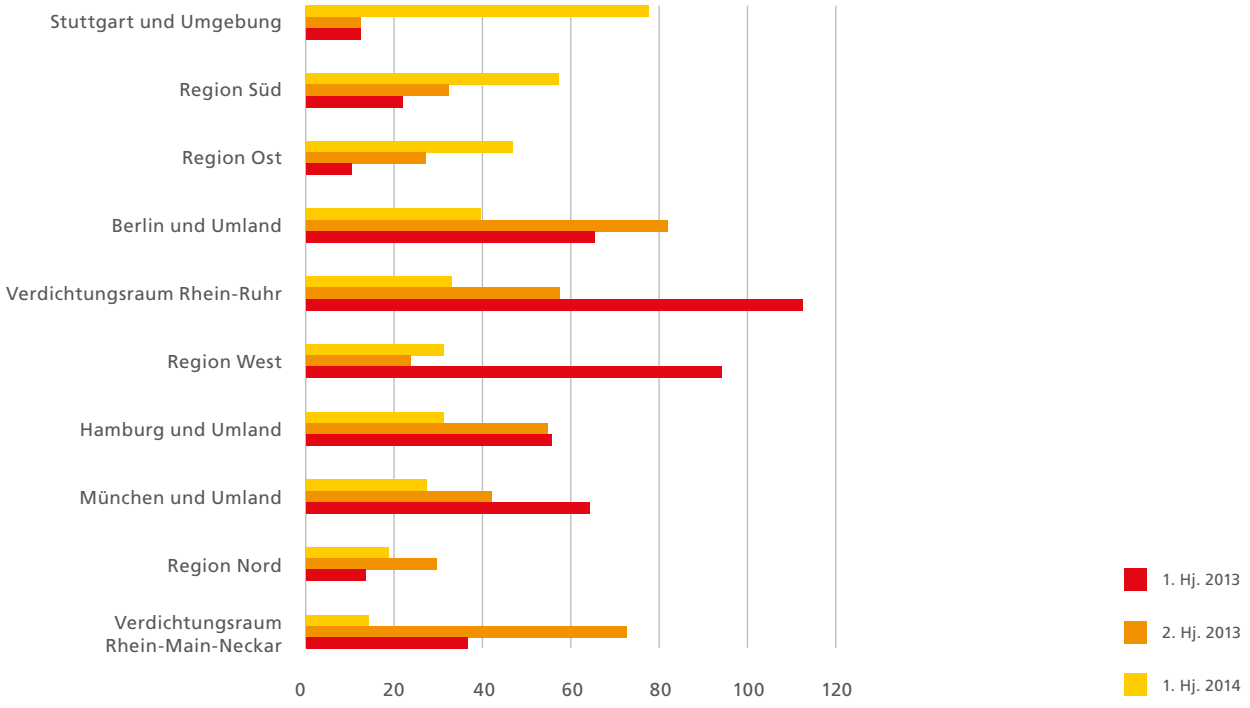
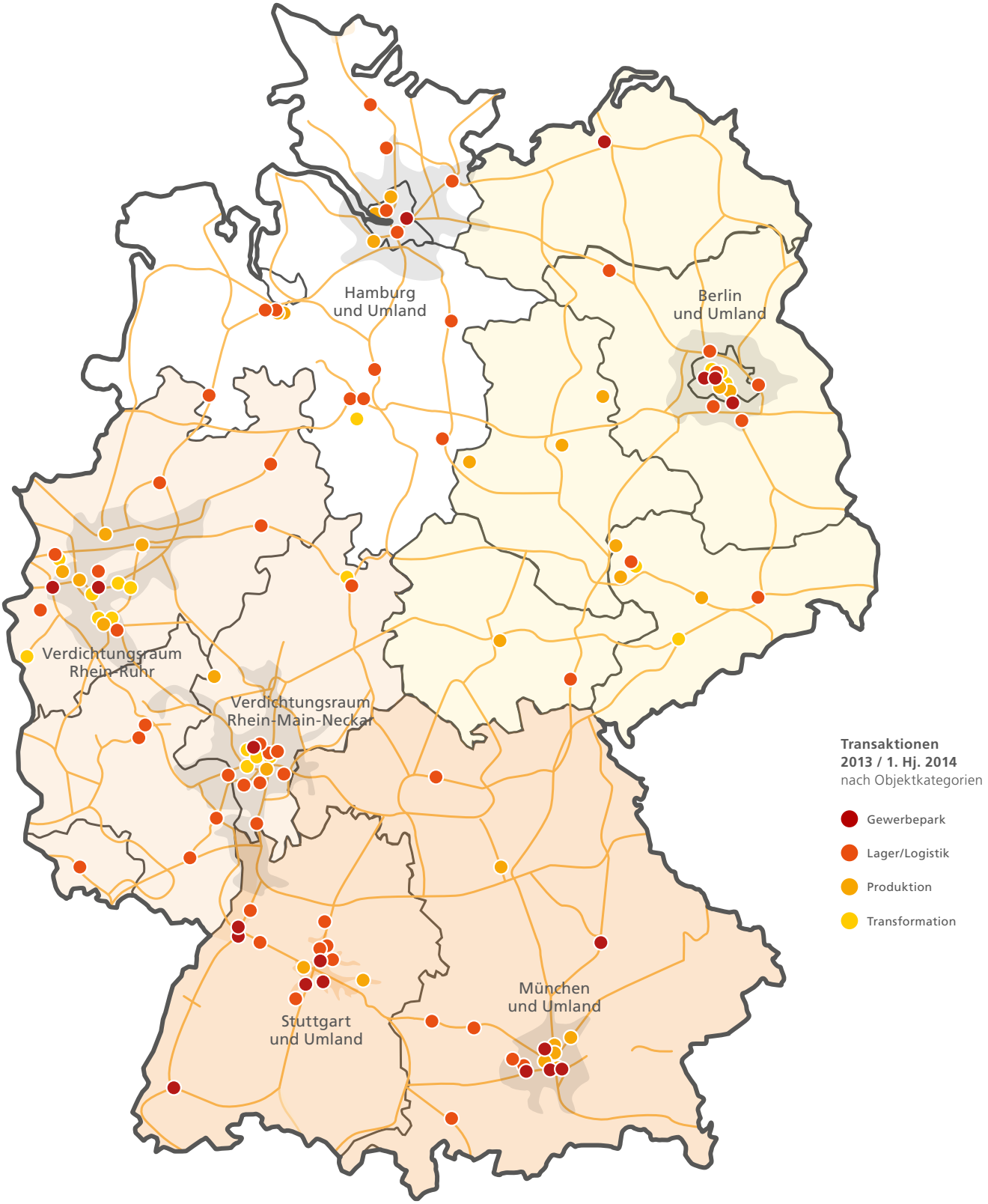


Abb. 16: Geografische Verteilung der Investitionen in Deutschland im Betrachtungszeitraum 2013 bis 1. Hj. 2014 nach Objektkategorie



Region Nord | Region Ost | Region West | Region Süd | Verdichtungsraum

© 2014 bulwiengesa AG
Kartengrundlage: © NAVTEQ

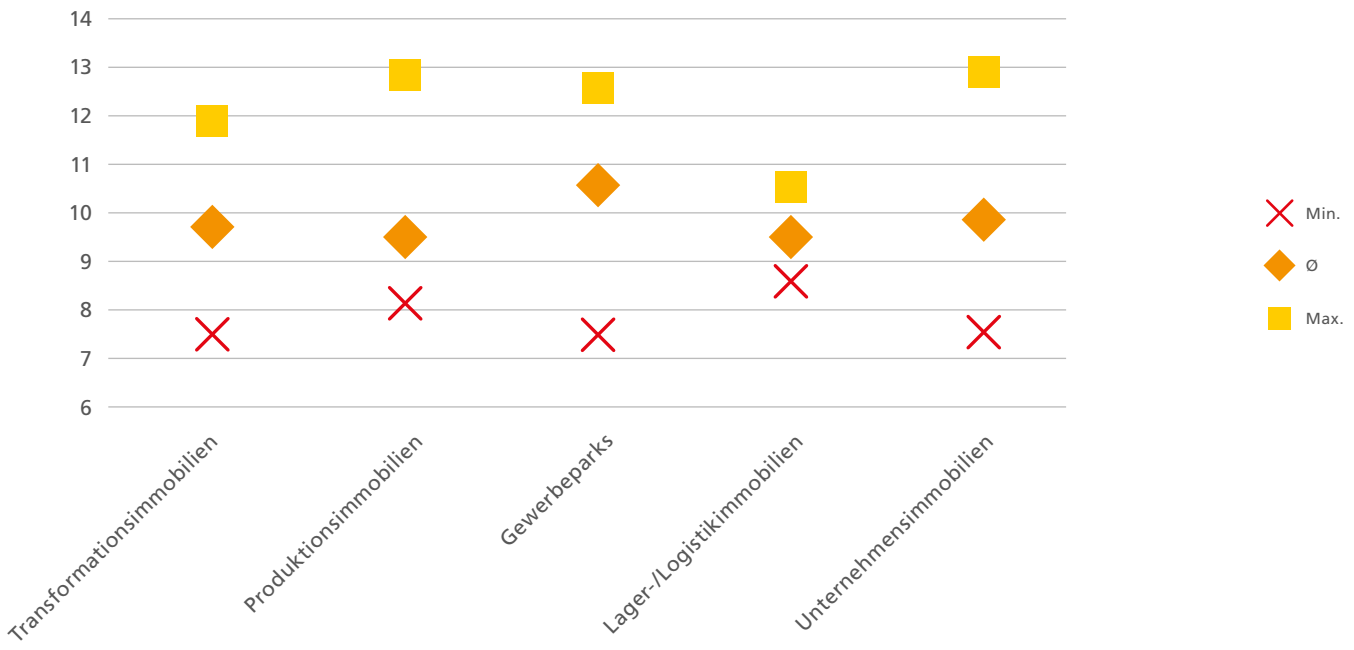
HOHE RENDITENIVEAUS BEI ÜBERSCHAUBAREM RISIKO

Die erzielbaren Renditespannen werden in Bruttoanfangsrenditen (BAR) ausgewiesen. Sie stellen den Quotienten der Nettorohmieteinnahmen und der Netto-Kaufpreise zum Zeitpunkt der Transaktion dar. Sie bezieht somit gleichzeitig die Ertragskraft als auch den Wert einer Immobilie mit ein. Sie unterscheidet sich dadurch von einer langfristigen Performancekennziffer wie dem GPI.[4] Die BAR im Betrachtungszeitraum zeigen, dass die einzelnen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien recht nahe beieinander liegen und eine durchschnittliche BAR über alle Kategorien bei 9,8 % erzielen. Die Mittelwerte erreichen dabei eine Bandbreite zwischen 9,5 % und 10,7 %, wobei die höheren BAR bei Gewerbeparks erzielt werden, die um 120 Basispunkte über dem niedrigsten Wert von 9,5 % bei Produktionsimmobilien liegen.

Die Bandbreite zwischen der im Schnitt minimalen und maximalen BAR je Immobilienkategorie ist mit Ausnahme von Lager-/Logistikobjekten, die nur 100 bis 180 Basispunkte streuen, unterschiedlich ausgeprägt. Die Abweichungen zur höheren BAR (Differenz zwischen Durchschnitt und Maximum) ist dabei in der Tendenz stärker ausgeprägt und liegt bei 4,4 bis knapp über 5 Prozentpunkten. Nach unten ist die Streuung deutlich geringer ausgeprägt und liegt bei 1,4 bis knapp 2,2 Prozentpunkten.

Über alle Einzelkategorien hinweg liegt die BAR zwischen 7,5 % und 12,8 %. Zwischen den Regionen und den Verdichtungsräumen können dabei Unterschiede von bis zu einem Prozentpunkt festgestellt werden.

Abb. 17: Bruttoanfangsrenditen im Zeitraum 2013 bis 1. Hj. 2014 nach Objektkategorie in %



Mit Unternehmensimmobilien lassen sich vergleichsweise hohe Renditen erzielen. Das im Umkehrschluss vermeintlich höhere Risiko relativiert sich bei Unternehmensimmobilien jedoch durch die Besonderheiten der Assetklasse, insbesondere der stabilen Mietrendite und der geringen Abhängigkeit vom Kapitalmarkt. Im Gegensatz zu anderen Assetklassen werden bei Unternehmensimmobilien die Anforderungen der potenziellen Nutzer gezielt berücksichtigt, was gemeinsam mit den flexiblen bzw. reversiblen Flächenangeboten das Leerstandsrisiko deutlich minimiert. Die sehr hohen Renditen werden dabei typischerweise in älteren Bestandsimmobilien und als Sanierungsobjekt erworbenen Objekten mit Revitalisierungsbedarf erzielt.

[4] eine Definition der Bruttoanfangsrendite (BAR) sowie des GPI sind im Glossar aufgeführt

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

VERMIETUNGSMARKT GESAMTJAHR 2013 UND 1. HALBJAHR 2014

STABILISIERUNG AUF HOHEM NIVEAU

Der Markt für Unternehmensimmobilien ist von regen Vermietungsaktivitäten geprägt. Über die drei beobachteten Halbjahre hinweg wurde allein von den Teilnehmern der Initiative ein Flächenumsatz von rund 1,5 Mio. m² erzielt. Besonders stark fiel dabei das zweite Halbjahr 2013 aus. In diesem Zeitraum wurden in Deutschland etwa 580.000 m² vermarktet. Auf das erste Halbjahr 2014 entfiel ein Flächenumsatz von 440.000 m², was sich in etwa auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums bewegt.

Abb. 18: Flächenumsätze in den Regionen in m² und %, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

Region	1. Hj 2013	2. Hj 2013	2013	Anteil	1. Hj 2014	Anteil	Gesamt	Anteil Gesamt
Sonstige süddeutsche Regionen	121.000	176.000	297.000	28,0%	46.000	10,3%	342.000	22,8%
Berlin und Umland	89.000	128.000	217.000	20,5%	72.000	16,3%	289.000	19,2%
Sonstige norddeutsche Regionen	57.000	77.000	134.000	12,6%	47.000	10,6%	180.000	12,0%
Rhein-Main-Neckar	107.000	37.000	144.000	13,5%	34.000	7,6%	177.000	11,8%
Metropolregion Rhein-Rhur	51.000	38.000	88.000	8,3%	61.000	13,9%	149.000	9,9%
Stuttgart und Umland	4.000	17.000	21.000	1,9%	121.000	27,5%	142.000	9,4%
München und Umland	14.000	66.000	80.000	7,5%	23.000	5,1%	103.000	6,8%
Sonstige westdeutsche Regionen	16.000	30.000	46.000	4,3%	17.000	3,8%	63.000	4,2%
Hamburg und Umland	17.000	11.000	27.000	2,5%	11.000	2,5%	38.000	2,5%
Sonstige ostdeutsche Regionen	5.000	4.000	9.000	0,8%	11.000	2,5%	20.000	1,3%
Gesamt	479.000	582.000	1.061.000	100,0%	440.000	100,0%	1.501.000	100,0%

STÄRKSTE DYNAMIK IM SÜDEN

Im wirtschaftsstarken Süden Deutschlands ist das Vermietungsgeschäft mit Flächen in Unternehmensimmobilien besonders ausgeprägt. Dort wurde über den gesamten Betrachtungszeitraum ein Flächenumsatz von 342.000 m² verzeichnet. Damit entfällt fast ein Viertel der gesamten Vermietungsaktivitäten auf diese Region. Werden die beiden Metropolen München und Stuttgart hinzugerechnet, fällt die Dominanz noch stärker aus. Dahinter folgt schon Berlin, dass damit nicht nur in der Büroflächennachfrage, sondern auch in der Nachfrage nach Unternehmensimmobilien eine kräftige Belebung erfährt. Auffallend ist die geringe Nachfrage im Raum Hamburg, ganz im Gegensatz zur umgebenden norddeutschen Region. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass in Hamburg die Großflächenlogistik dominiert.

Abb. 19: Flächenumsätze im Betrachtungszeitraum 2013 bis 1. Hj. 2014 in m² nach Regionen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

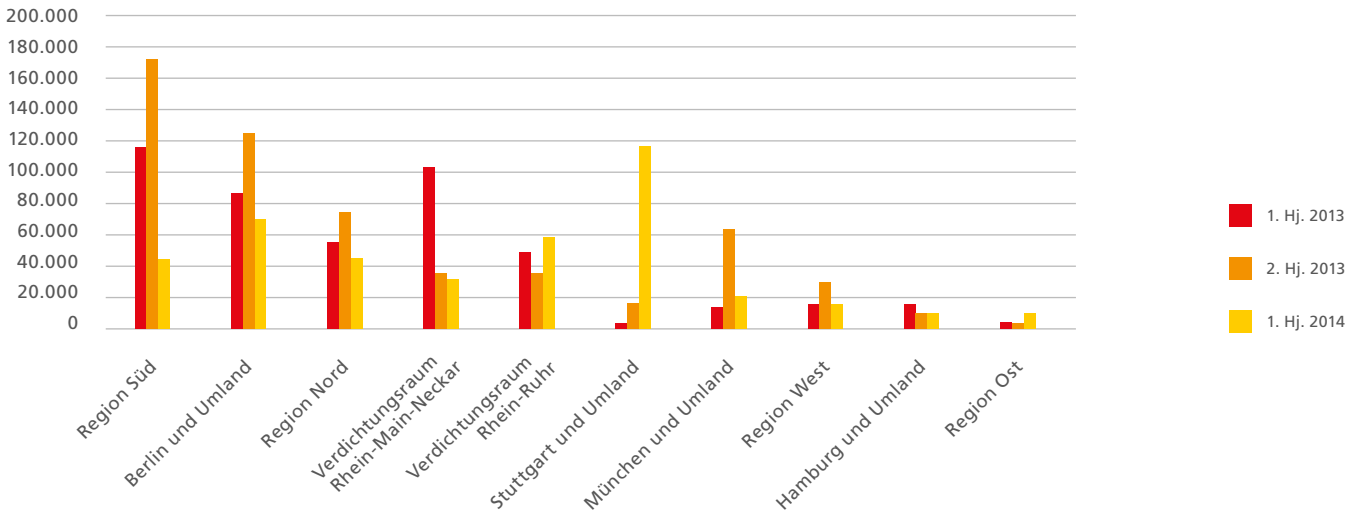
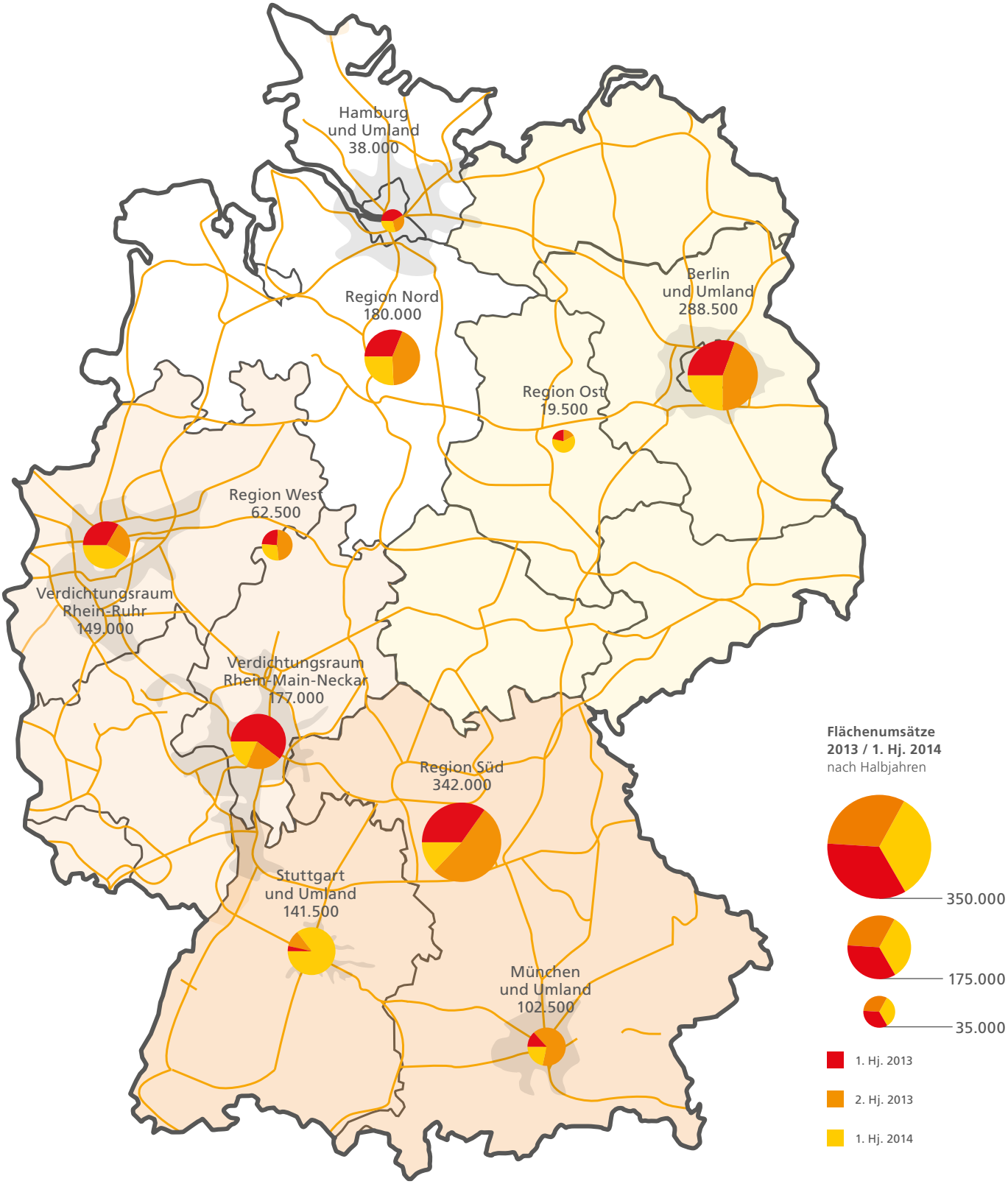


Abb. 20: Absolute Flächenumsätze im Betrachtungszeitraum 2013 bis 1. Hj. 2014 in m² nach Regionen und Halbjahr

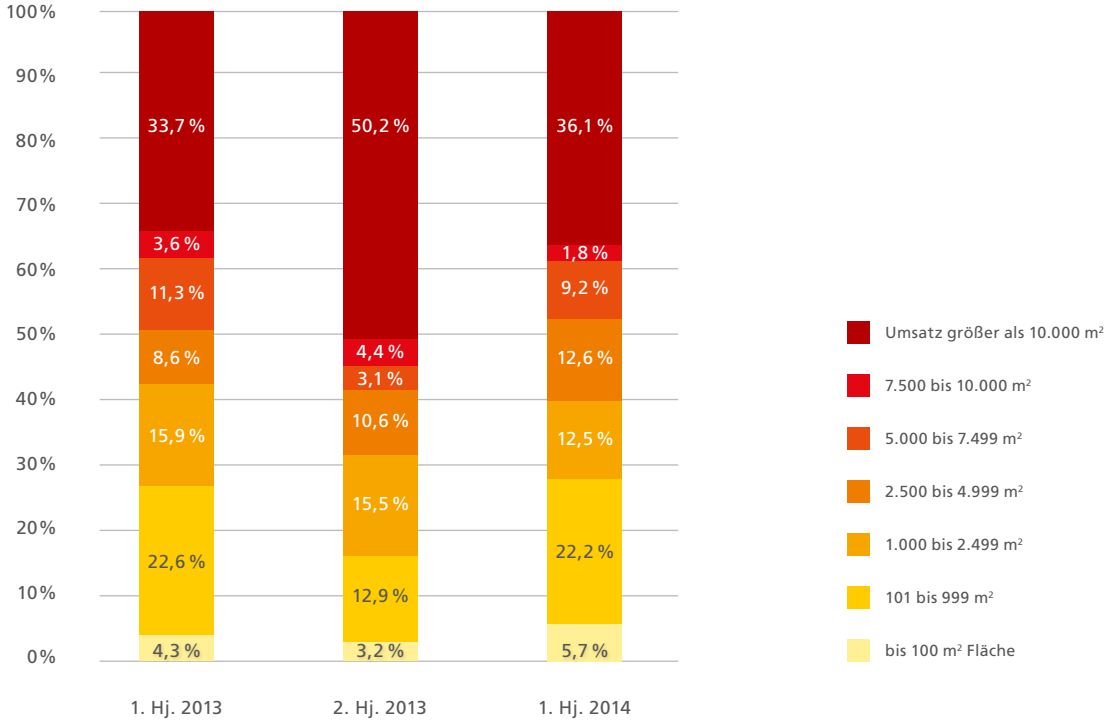


© 2014 bulwiengesa AG
Kartengrundlage: © NAVTEQ

UNTERNEHMENSIMMOBILIEN SIND DURCH HETEROGENE NACHFRAGESTRUKTUR GEPRÄGT

Mittelständische bis große Unternehmen schätzen die Qualität der Unternehmensimmobilien für ihre Flexibilität beim Flächenangebot. Daher ist die Nachfrage bei den Unternehmen durch eine sehr große Flächenbandbreite geprägt. Über alle Zeiträume hinweg liegt die im Durchschnitt nachgefragte Fläche bei rund 400 bis 600 m². Das verdeutlicht den hohen Aufwand, der im Asset Management betrieben werden muss, um in der Vermietung von Unternehmensimmobilien erfolgreich zu sein. Allerdings ermöglicht das heterogene und flexible Flächenangebot, je nach Marktphase flexibel auf den Bedarf der Nutzer zu reagieren. Ob sehr kleine oder größere Flächen – Unternehmensimmobilien ermöglichen es den Unternehmen, durch ein modulartiges Flächenangebot den Bedarf zu regulieren.

Abb. 21: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen in den Betrachtungszeiträumen



LANGFRISTIG STABILER CASH FLOW GEPAART MIT DYNAMISCHER AUSLASTUNG

Neben dem flexiblen Flächenangebot sind Unternehmensimmobilien zusätzlich durch einen stabilen Cash Flow geprägt. Viele Mieter sind langjährige Nutzer und bereits seit Jahren am Standort etabliert. Diese treuen Bestandsmieter sorgen auf der einen Seite für dauerhaft stabile Mieteinnahmen. Auf der anderen Seite verfügen Unternehmensimmobilien über Flächenangebote und Reserven, die es ermöglichen, auch eine kurzfristige Flächenbedarfsspitze zu bedienen. Deshalb ist die durchschnittliche Auslastung der Objekte vergleichsweise hoch, obwohl die Mietvertragslaufzeiten gleichzeitig relativ kurz ausgelegt sind. Kurze Mietvertragslaufzeiten, die sich auch in anderen Assetklassen immer mehr durchsetzen, kommen dem Wunsch der Unternehmen nach Flexibilität nach. Dies ist aber nicht gleichzusetzen mit Mobilität, da Unternehmen mit gemischten Flächennutzungen sehr hohe Mobilitätskosten im Falle eines Umzugs hätten.

Der Wunsch nach Flexibilität kommt auch dadurch zum Ausdruck, dass bei den Neuvermietungen im Vergleichszeitraum verhältnismäßig viele Mietverträge ohne Laufzeitbegrenzung abgeschlossen worden sind. Damit gilt nur die gesetzliche Kündigungsfrist von drei Monaten. Die maximale Vertragsdauer liegt bei 10, in Einzelfällen sogar 20 Jahren.

Abb. 22: Durchschnittliche Mietvertragsdauer bei Neuvermietungen in den Betrachtungszeiträumen

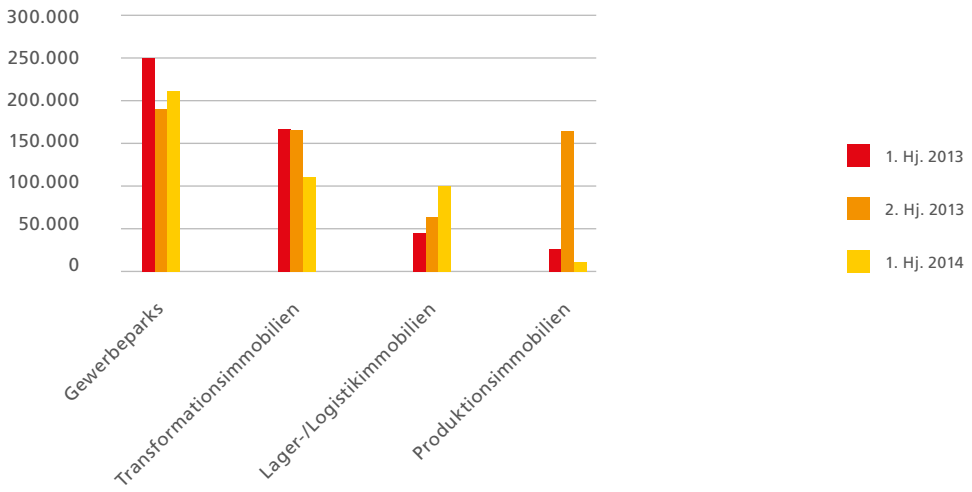
Durchschnittliche Mietvertragsdauer bei Neuvermietung 2013 bis 1. Hj. 2014 in Jahren	1. Hj 2013	2. Hj 2013	1. Hj 2014
ø-Mietvertragsdauer	2,5	1,5	1,5
Max. Mietvertragsdauer	20,0	10,2	20,0

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

MULTI-TENANT-OBJEKTE AM STÄRKSTEN NACHGEFRAGT

Bei den Neuvermietungen zeigt sich, dass Flächen in Multi-Tenant-Objekten von Nutzern am stärksten nachgefragt waren. Die größte Nachfrage über die drei beobachteten Halbjahre wurde dabei mit insgesamt knapp 650.000 m² Fläche in den Gewerbeparks erzielt. In Transformationsimmobilien wurden rund 446.000 m² Fläche vermietet sowie in Lager-/Logistikobjekten knapp 210.000 m². Bei Produktionsimmobilien haben sich mehrere große Vermietungen im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes in der zweiten Jahreshälfte 2013 niedergeschlagen, sodass sich der gesamte Flächenumsatz auf rund 160.000 m² Mietfläche summierte. Ansonsten spielen Produktionsimmobilien im Reigen der Unternehmensimmobilien derzeit in der Vermietung eine vergleichsweise untergeordnete Rolle, da sie aufgrund ihres langfristigen Charakters und ihrer Spezialisierung kaum Nachfragebewegungen erfahren.

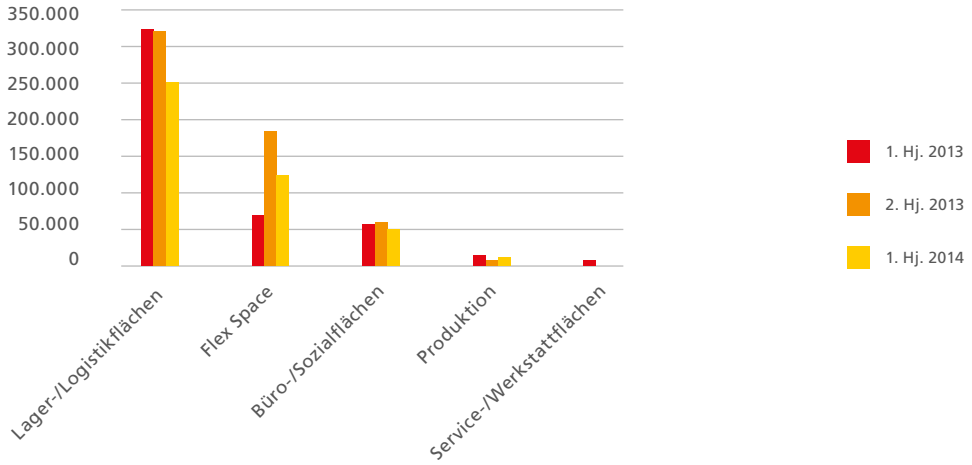
Abb. 23: Flächenumsatz nach Objektkategorie und Zeitraum in m², absteigend nach Gesamtumsatz sortiert



LAGERFLÄCHEN AM STÄRKSTEN NACHGEFRAGTER FLÄCHENTYP

Die größte Nachfrage in Unternehmensimmobilien wird im Berichtszeitraum durch Lagerflächen erzielt. Mit etwas Abstand folgen Flex Space[5], also dynamisch-reversibel nutzbare Flächentypen, und Büroflächen. Während Lagerflächen häufig als große Mieteinheit nachgefragt werden, treten Büroflächen häufig als kleine bis sehr kleine Nachfragegrößen auf. Reine Produktionsflächen werden nur in geringem Maße angemietet. Die Spitzenstellung von Produktionsimmobilien bei den Objektkategorien ist damit zu erklären, dass es sich dabei nicht um reine Produktionsflächen, sondern um Flex Space Einheiten handelt. Monostrukturierte Flächennutzbarkeiten engen die Unternehmen bei ihren Tätigkeiten vor dem Hintergrund einer immer schneller getakteten Wirtschaft zunehmend ein. Gleiches gilt für Service- und Werkstattflächen, die tendenziell ebenfalls in Flex Spaces eingerichtet werden können.

Abb. 24: Kategorienübergreifender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert



[5] siehe auch die Definition zu Flex Space im Glossar

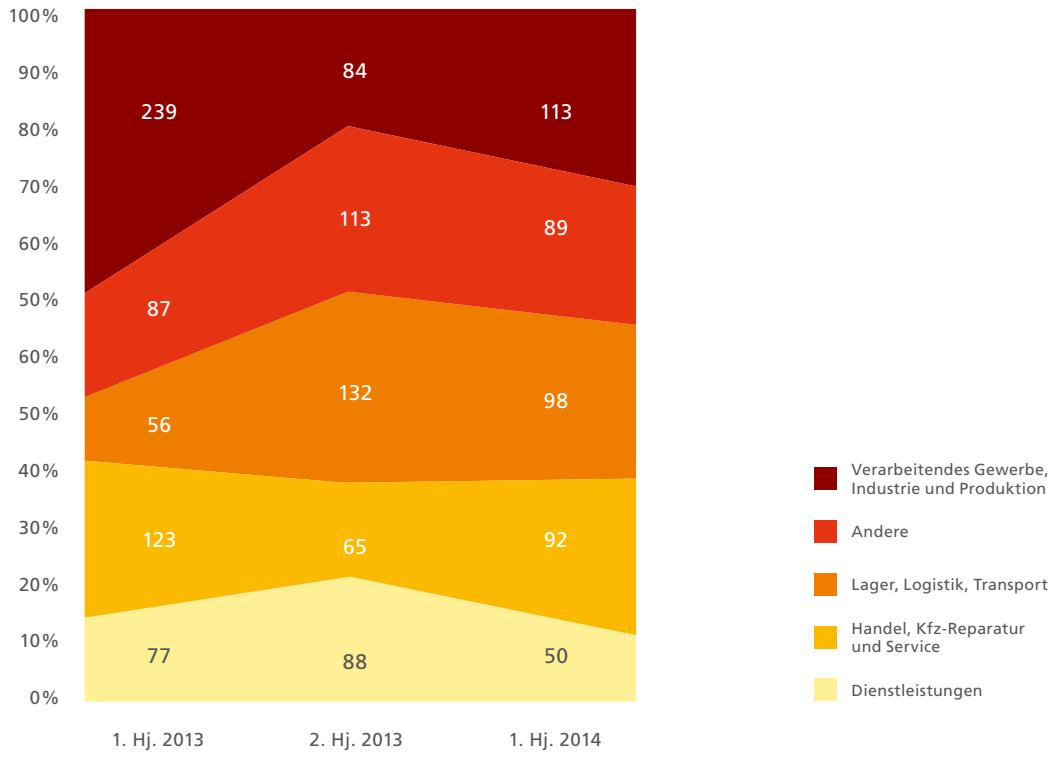
GRÖSSTE FLÄCHENNACHFRAGE AUS DEM VERARBEITENDEN GEWERBE

Die Nachfrage nach Unternehmensimmobilien ist mit Blick auf die einzelnen Nutzergruppen sehr heterogen aufgebaut.

Die größte Gruppe bildet über den gesamten Betrachtungszeitraum das Verarbeitende Gewerbe, Industrie und Produktion mit einem Flächenumsatz von gut 435.000 m². Die zweitwichtigste Branche ist mit rund 285.000 m² die Lager-, Logistik- sowie Transportbranche, die im Schnitt knapp 20 % der Flächen in Unternehmensimmobilien nachfragen. Dieser Anteil streut jedoch stark zwischen knapp 10 % (Hj. 1/2013) und knapp 30 % (Hj. 2/2013). Ähnliches trifft auf den Bereich Handel zu, dem auch Kfz-Reparaturen und Service zugeordnet sind. Der Bereich Dienstleistungen fällt bereits deutlich kleiner aus, im Schnitt werden rund 15 % der Flächen von der Dienstleistungsbranche angemietet.

Insgesamt zeigt sich, dass die Nachfragestruktur sehr breit aufgebaut ist. Daher können vielfältige Zielgruppen angesprochen werden, wodurch sich wiederum konjunkturelle Risiken streuen lassen.

Abb. 25: Flächenumsatz nach aggregierten Wirtschaftszweigen je Halbjahr in Tsd. m², absteigend nach Gesamtumsatz sortiert



TROTZ VIELFÄLTIGER FLÄCHENANGEBOTE KEINE GROSSEN AUSREISSER IN DER SPITZENMIETE

Die Spitzenmiete für Unternehmensimmobilien hat über alle Flächentypen hinweg im ersten Halbjahr 2014 rund 9,70 Euro/m² betragen, während sie im Vorjahreszeitraum noch bei 10 Euro/m² lag. Die Spanne lag dabei zwischen 5,50 Euro/m² für reine Produktionsflächen bis 12,30 Euro/m² für Büroflächen. Die Durchschnittsmiete betrug über alle Flächentypen hinweg zuletzt rund 5,40 Euro/m². Hier lag die Spanne zwischen 4,50 Euro/m² für reine Lagerflächen und 6,60 Euro/m² bei Büroflächen. Die Unterschiede fallen damit geringer aus, als häufig wegen des vielfältiges Flächenangebots in unterschiedlichen Größen und Qualitäten für diese Assetklasse angenommen wird.

Bei einer flächengewichteten Auswertung erzielen die Büroflächen in der Tendenz die höchsten Mieten, auch wenn sie im Betrachtungszeitraum unter Druck geraten und sukzessive von 14,00 Euro/m² auf 12,30 Euro/m² gesunken sind. Darin schlägt sich die rückläufige Nachfrage im Bürobereich nieder.

Ein vielfach unterschätzter Aspekt bei Unternehmensimmobilien sind die erzielbaren Mieten für Lager- und kleinteilige Logistikflächen, insbesondere wenn diese in Gewerbeparks oder Transformationsimmobilien angeboten werden. In der Spitze sind hier über die verschiedenen Betrachtungszeiträume hinaus bis zu 11,00 Euro/m² oder darüber erzielbar. In reinen Lagerobjekten sind sie dagegen günstiger. Bei Flex Space ist eine deutlich gestiegene Nachfrage zu beobachten – mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Mietpreise. Diese konnten im Zeitverlauf noch einmal deutlich zulegen und sind allein im Betrachtungszeitraum um knapp 2 Euro/m² auf rund 10,50 Euro/m² gestiegen.

Abb. 26: Entwicklung der Spitzenmieten bei Unternehmensimmobilien nach Flächentypen und Halbjahr in Euro/m²/Monat

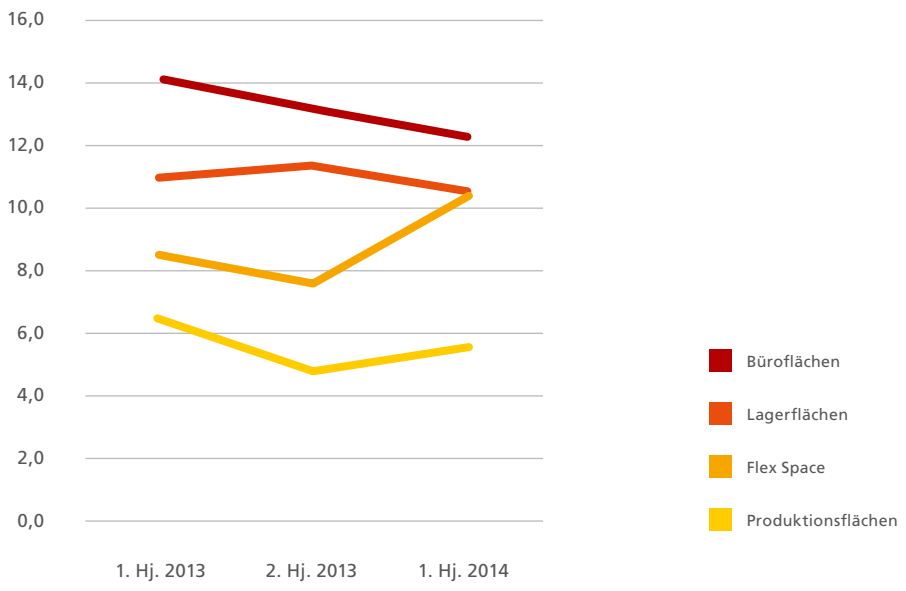
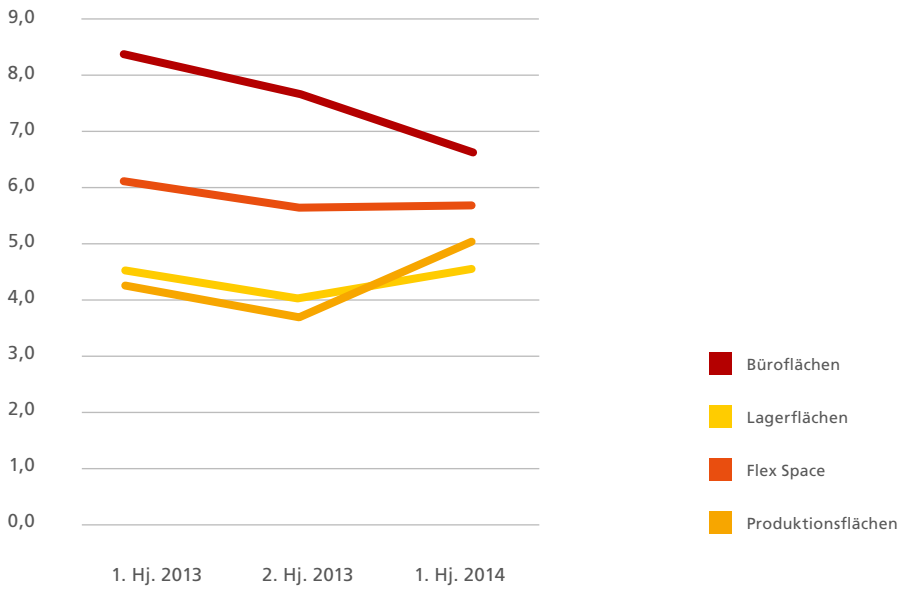


Abb. 27: Entwicklung der Durchschnittsmieten bei Unternehmensimmobilien nach Flächentypen und Halbjahr in Euro/m²/Monat



HINWEISE ZUR ANALYSE

Insgesamt wurden 3.121 Mietverträge für das Jahr 2013 sowie das erste Halbjahr 2014 zusammengetragen und ausgewertet. Bei der Analyse des Vermietungsmarktes wurden ausschließlich Primärdaten verwendet, die von den Eigentümern der Immobilien selbst stammen. Ausgewertet wurden dabei reine Vermietungsaktivitäten, Eigennutzertransaktionen wurden nicht hinzugezogen. Genauso wenig wurden z. B. Untervermietungen von Nicht-Immobilienunternehmen erfasst. In den Analysen wurde darüber hinaus nicht zwischen Anschlussvermietungen und Neuvermietungen differenziert. Wir gehen davon aus, dass wir schätzungsweise ca. ein Drittel der am Markt durchgeführten Vermietungen mit diesem Marktbericht abdecken. Die ausgewiesenen Zahlen sind daher nicht als allgemeingültige Trendaussagen zu verstehen, sondern als zufällige Stichprobe. Bei der Erstellung der Investmentmarktanalyse wurden zusätzlich zu den Angaben der Teilnehmer noch Transaktionen aus der RIWIS-Datenbank von bulwiengesa berücksichtigt.

Carlswerk in Köln

Gebäude des Sirius Park Berlin Tempelhof

Lagerfläche in einem ehemaligen Produktionsgebäude

Bürofläche in einem ehemaligen Produktionsgebäude

GLOSSAR

BRUTTOANFANGSRENDITE (BAR):

Die Bruttoanfangsrendite (BAR) spiegelt als transaktionsbasierter Wert die tatsächlich erzielte Rendite einer Immobilientransaktion wider. Die Bruttoanfangsrendite ermittelt sich aus dem Kehrwert des Rohertragsvervielfachers, also dem Quotienten der Nettomietroheinnahmen und dem Netto-Kaufpreis. Im Vergleich zur Nettoanfangsrendite sind hier die nicht umlegbaren Nebenkosten der Mieteinnahmen sowie der aktuell gültigen am Markt üblichen Erwerbsnebenkosten noch enthalten. Die BAR wird 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 durch eine Kombination verschiedener Nutzungen (Büro, Lager, Produktion etc.) geprägt, sondern eignet sich 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 das dies Einfluss auf den laufenden Mietvertrag bzw. die Miethöhe hat.

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

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

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

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

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

© 2014 INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 01:
Verschiedene Kategorien der Unternehmensimmobilien

Abb. 02:
Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mio. m² im 1. Hj. 2014

Abb. 03:
Marktwert von Gewerbeimmobilien in Deutschland ohne Hotel in Mrd. Euro im 1. Hj. 2014

Abb. 04:
Marktwert der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mio. Euro im 1. Hj. 2014

Abb. 05:
Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien im 1. Hj. 2014

Abb. 06:
GPI-Total Return nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y) 1995-2018

Abb. 07:
GPI-Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten in Deutschland (y-o-y) 1995-2018

Abb. 08:
Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Kategorie

Abb. 09:
Käufe/Verkäufe 2013 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach der größten Käufergruppe

Abb. 10:
Käufe/Verkäufe im 1. Hj. 2014 nach Akteursgruppen in Mio. Euro, sortiert nach der größten Käufergruppe

Abb. 11/12:
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, Gesamtjahr 2013

Abb. 13/14:
Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure in %, 1. Hj. 2014

Abb. 15:
Verteilung der Transaktionsvolumina nach Zeitraum und Region in Mio. Euro, absteigend nach Transaktionsvolumen im 1. Hj. 2014

Abb. 16:
Geografische Verteilung der Investitionen in Deutschland im Betrachtungszeitraum 2013 bis 1. Hj. 2014 nach Objektkategorie

Abb. 17:
Bruttoanfangsrenditen im Zeitraum 2013 bis 1. Hj. 2014 nach Objektkategorie in %

Abb. 18:
Flächenumsätze 2013 in den Regionen in m² und %, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

Abb. 19:
Flächenumsätze im Betrachtungszeitraum 2013 bis 1. Hj. 2014 in m² nach Regionen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

Abb. 20:
Absolute Flächenumsätze im Betrachtungszeitraum 2013 bis 1. Hj. 2014 nach Regionen und Halbjahr

Abb. 21:
Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen in den Betrachtungszeiträumen

Abb. 22:
Durchschnittliche Mietvertragsdauer bei Neuvermietungen in den Betrachtungszeiträumen

Abb. 23:
Flächenumsatz nach Objektkategorie und Zeitraum in m², absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

Abb. 24:
Kategorienübergreifender Flächenumsatz in m², anteilig nach Flächentypen und Halbjahr, absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

Abb. 25:
Flächenumsatz nach aggregierten Wirtschaftszweigen je Halbjahr in Tsd. m², absteigend nach Gesamtumsatz sortiert

Abb. 26:
Entwicklung der Spitzenmieten bei Unternehmensimmobilien nach Flächentypen und Halbjahr in Euro/m²/Monat

Abb. 27:
Entwicklung der Durchschnittsmieten bei Unternehmensimmobilien nach Flächentypen und Halbjahr in Euro/m²/Monat

COPYRIGHT © 2014

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 jeweils der Sprecher der Initiative.

DISCLAIMER

Die in diesem Marktreport vorgelegten Ergebnisse und Berechnungen sowie die durchgeführten Recherchen basieren auf den Auswertungen der Teilnehmer-Portfolios bzw. den von den Mitgliedern der Initiative durchgeführten Vermietungs- und Verkaufstransaktionen. 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.

KONTAKT

HERAUSGEBER:
INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

ANSPRECHPARTNER DER INITIATIVE:
Steffen Uttich
Beos AG
Kurfürstendamm 188
10707 Berlin
Telefon: +49 30 280099-18
Telefax: +49 30 280099-66
steffen.uttich@beos.net

WISSENSCHAFTLICHE BEARBEITUNG, DATENHANDLING UND REDAKTION:
bulwiengesa AG
Wallstraße 61
10179 Berlin
Telefon: +49 30 278768-0
Telefax: +49 30 278768-68

PROJEKTLEITUNG:
Tobias Kassner
+49 30 278768-23
kassner@bulwiengesa.de

PROJEKTASSISTENZ:
Hauke Prätzel
+49 30 278768-26
praetzel@bulwiengesa.de

MARKTBERICHT NR. 1, 1. HALBJAHR 2014
Redaktionsschluss: 29.08.2014