INITIATIVE
UNTERNEHMENS
IMMOBILIEN

Transparenz auf dem
deutschen Markt
der Unternehmensimmobilien

Transparency on
Germany's Industrial Real
Estate Market

1. Halbjahr 2020 | *H1 2020*

MARKTBERICHT
MARKET REPORT

unternehmensimmobilien.net

bulwiengesa

1. Halbjahr 2020 | *H1 2020*

DER MARKTBERICHT

THE MARKET REPORT

#13

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:

The INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN is a cooperation of:

aurelis

BEOS

CORESTATE Capital Group

CROMWELL PROPERTY GROUP

Deutsche Industrie REIT-AG

FRASERS PROPERTY

GARBE. Industrial Real Estate

investa REAL ESTATE

PALMIRA CAPITAL PARTNERS

SIEMENS

INHALT

TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY

2 Marktbericht Nr. 13
The Market Report No. 13

DIE MÄRKTE *THE MARKETS*

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

NACHWORT *POSTSCRIPT*

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

DER MARKTBERICHT
THE MARKET REPORT
#13

Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro
Investment volume by property category in million euros

Eines der stärksten ersten Halbjahre auf dem Investmentmarkt

Das erste Halbjahr 2020 konnte trotz des Ausnahmezustands, der in so vielen Bereichen des wirtschaftlichen und öffentlichen Lebens geherrscht hat, auf einen bemerkenswert starken Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien verweisen. Die gegenwärtige Krise scheint hier noch keine Spuren hinterlassen zu haben. Jedoch kann diese Beobachtung auch damit zusammenhängen, dass bereits geplante oder angelaufenen Transaktionen noch vollendet wurden und sich das vorsichtige Agieren erst in den nachfolgenden Betrachtungszeiträumen bemerkbar macht. Bei einem Transaktionsvolumen von mehr als 1,2 Mrd. Euro konnte im ersten Halbjahr das zweithöchste Halbjahresvolumen registriert werden. Mit diesem Zwischenergebnis ist der Start in das Jahr trotz aller negativen Vorzeichen bemerkenswert positiv ausgefallen.

One of the strongest first six months on the investment market

Despite the state of emergency that has prevailed in so many areas of economic and public life, the first half of 2020 has seen a remarkably strong investment market for Unternehmensimmobilien. The current crisis does not seem to have left any traces here yet. However, this observation may also be related to the fact that transactions already planned or underway have yet to be completed, and that the cautious approach will only become apparent in the subsequent periods under review. With a transaction volume of more than EUR 1.2 billion, the second highest half-yearly volume was recorded in the first half of the year. With this interim result, the start to the year has been remarkably positive despite all the negative omens.

Der Flächenmarkt ist auch weiterhin von einem Mangel an verfügbaren Flächen geprägt

Flächenumsätze nach Objektkategorie in qm
Take-ups by property type in sqm

Keine hohe Aktivität auf dem Vermietungsmarkt

Der Flächenmarkt ist auch weiterhin von einem Mangel an verfügbaren Flächen geprägt und so erreichen die Unternehmensimmobilien im ersten Halbjahr 2020 einen Flächenumsatz von nur rund 270 Tsd. qm unter den betrachteten Partnerunternehmen. Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2019 sanken die Flächenumsätze damit lediglich marginal ab. Vor dem Hintergrund der Pandemie und einer vermehrten Nachfrage nach Lagerflächen können die Flächenumsätze jedoch ein zufriedenstellendes Ergebnis vorweisen. Weiterhin wird der starken Flächennachfrage mit derzeitigen Projektentwicklungen begegnet, sodass zukünftig wieder ein höherer Flächenumsatz erwartet werden darf. Insgesamt wird mit einem Fertigstellungsvolumen von rund 2,2 Mio. qm an Unternehmensimmobilien am Jahresende 2020 gerechnet.

The letting market continues to be characterised by a shortage of available space

Not much activity on the letting market

The letting market continues to be characterised by a shortage of available space, so that in the first half of 2020 Unternehmensimmobilien achieve a space turnover of only around 270,000 sqm among the partner companies considered. In comparison to the second half of 2019, take-up thus only marginally declined. Against the background of the pandemic and increased demand for storage space, however, space take-up has been satisfactory. The strong demand for space continues to be met by current project developments, so that higher space turnover can be expected again in the future. Overall, the completion volume of Unternehmensimmobilien is expected to reach around 2.2 million sqm by the end of 2020.

DER INVESTMENTMARKT
THE INVESTMENT MARKET

Weiterhin hoher Investmentbedarf bei Unternehmensimmobilien

Das Transaktionsvolumen für Unternehmensimmobilien hat im ersten Halbjahr 2020 ein respektables Ergebnis von rund 1,2 Mrd. Euro vorgelegt. Lediglich 2017 konnte in einem ersten Halbjahr ein höheres Volumen vorgewiesen werden. Die Differenz vom Wert des ersten Halbjahres 2017 zu dem der ersten Jahreshälfte 2020 ist mit über 650 Mio. Euro jedoch erheblich. Ein Blick auf den Durchschnittswert aller betrachteten ersten Halbjahre offenbart dennoch im 1. Halbjahr 2020 ein um rund 16 % höheres Investmentvolumen. Zudem verdeutlicht die Betrachtung der vorherigen Jahre auch, dass in der zweiten Jahreshälfte in der Regel höhere Investments getätigt wurden und somit in diesem Jahr trotz der Corona-Pandemie ein erneutes Rekordjahr erreicht werden könnte.

Continued high investment demand for corporate real estate

The transaction volume for Unternehmensimmobilien has presented a respectable result of around 1.2 billion euros in the first half of 2020. Only 2017 saw a higher volume in the first half of the year. However, the difference to the value of the first half of 2017 is large at over EUR 650 million. A glance at the average value of all the first six months considered reveals, however, that the investment volume in the first half of 2020 was around 16 % higher. In addition, a look at the previous years also shows that higher investments were generally made in the second half of the year, which means that another record year could be reached this year despite the corona pandemic.

Abb. 01: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro
Fig. 01: Investment volume by property category in million euros

Investments in Gewerbeparks stechen mit einem Anteil von rund 73 % hervor.

Mit Ausnahme der Gewerbeparks (+ 60 %) und den Lagerimmobilien (+ 31 %) büßten zuletzt Objektkategorien wie Transformationsimmobilien (- 100 %) und Produktionsimmobilien (- 56 %) im Vergleich zum 5-Jahres-Schnitt an Transaktionsvolumen ein. Gewerbeparks sind die am stärksten gehandelte Objektkategorie im ersten Halbjahr 2020. Mit rund 903 Mio. Euro Transaktionsumsatz vereinen sie knapp 73 % des gesamten Investmentvolumens auf sich. Im Mittel der vergangenen fünf Jahre wurden rund 1,13 Mrd. Euro pro Jahr in Gewerbeparks investiert. Dieses beachtliche Niveau wurde zum ersten Halbjahr 2020 zu 80 % bereits erreicht. Der Rest der Investments teilt sich auf Lager- (16 %) und Produktionsimmobilien (12 %) auf. Ferner ist festzustellen, dass im ersten Halbjahr keine Investments in Transformationsimmobilien verzeichnet wurden.

Investments in business parks stand out with a share of around 73 %

With the exception of business parks (+ 60 %) and warehouse properties (+ 31 %), property categories such as transformation properties (- 100 %) and production properties (- 56 %) have recently lost transaction volume compared to the 5-year average. Business parks are the most heavily traded property categories in the first half of 2020, accounting for almost 73 % of the total investment volume with a transaction turnover of around 903 million euros. An average of around 1.13 billion euros per year has been invested in business parks over the past five years. By the first half of 2020, 80 % of this remarkable level had already been reached. The remainder of the investments is divided between warehouse (16 %) and production properties (12 %). It should also be noted that no investments in transformation properties were recorded in the first half of the year.

Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro

Investment volume by property category in million euros

Projektentwickler/Bauträger mit sehr hohem Anteil an Verkäufen

Der Transaktionsmarkt der Assetklasse Unternehmensimmobilien wurde auch im ersten Halbjahr 2020 von einer Vielzahl unterschiedlicher Akteure getragen. Die größten Investitionen wurden bisher von den Akteursgruppen der Asset-/Fonds Manager/Private Equity, den Spezialfonds wie auch an öffentlich/staatlicher Stelle und durch offene Fonds getätigt. Alle vereint ein in etwa gleich hohes Transaktionsvolumen in Höhe von rund 250 Mio. Euro. Insbesondere die öffentliche Hand fiel im ersten Halbjahr verhältnismäßig häufig als Käufer von Unternehmensimmobilien auf. Für Projektentwickler sind bei den Käufen vorrangig Grundstücke oder Objekte für Brownfield-Entwicklungen von Bedeutung. Reine Grundstückstransaktionen sind in den dargestellten Auswertungen jedoch nicht einbezogen worden. Mit dem Blick auf die Verkäufe zeigt sich der höchste Anteil bei den Projektentwicklern/Bauträgern, deren Kerngeschäft häufig in der Veräußerung der von ihnen errichteten Immobilien liegt. Weiterhin vereinen die Spezialfonds mit rund 333 Mio. Euro und Asset-/Fonds Manager/Private Equity mit rund 173 Mio. Euro eine hohe Summe der Verkäufe auf sich. Daraus folgte für das Volumen der Verkäufe eine rund 20 % höhere Summe als im Median der letzten fünf Jahre.

Project developers/principals with a very high proportion of sales

In the first half of 2020, the transaction market for the Unternehmensimmobilien asset class was again driven by a large number of different players. The largest investments to date have been made by the groups of players like asset/fund manager/private equity, special funds, as well as in public/governmental bodies and through open funds. All of them combine a transaction volume of approximately 250 million euros, which is about the same. In the first half of the year, the public sector in particular stood out relatively frequently as a buyer of corporate real estate. Project developers are primarily interested in land or brownfield development properties when making purchases. However, pure land transactions have not been considered in the evaluations presented. In terms of sales, the highest proportion is found among project developers/building contractors, whose core business often lies in the sale of the properties they have built. Furthermore, the special funds with around EUR 333 million and asset/fund managers/private equity with around EUR 173 million account for a high proportion of sales. As a result, the volume of sales was around 20 % higher than the median of the last five years.

Verkaufsflächen in einer Transformationsimmobilie *Retail space in a converted property* Quelle *Source:* Palmira Capital Partners

Abb. 02: Käufe und Verkäufe nach Akteuren in Mio. Euro

Fig. 02: Acquisitions and disposals by type of player in million euros

Einzeltransaktionen bestimmen weiterhin das Investmentgeschehen

Nachdem in den Jahren 2017 und 2018 hohe Anteile des Investitionsvolumen auf Portfoliotransaktionen entfielen, zeichnet sich seit Beginn des vergangenen Jahres ein anderes Bild ab. Auch im ersten Halbjahr 2020 waren Einzeltransaktionen mit einem Anteil von rund 86 % die maßgebliche Transaktionsart. Eine Ursache hierfür kann sein, dass sich die Akteure am Markt derzeit wieder wie in den Jahren 2013 bis 2016 in einer Phase der Konsolidierung befinden; eine Phase, in der Käufe von Einzelobjekten für die Bündelung in Portfolios charakteristisch sind. Der Investmentnachfrage von Unternehmensimmobilien kann jedenfalls kein Abbruch zugesprochen werden und bei begrenztem Angebot stellen Einzeltransaktionen die beste Möglichkeit dar, den eigenen Bestand an Unternehmensimmobilien zu erweitern.

Individual transactions continue to determine investment activity

After portfolio transactions accounted for a high proportion of the investment volume in 2017 and 2018, the picture has changed since the beginning of last year. In the first half of 2020, individual transactions continued to be the main type of transaction, accounting for around 86 % of the investment volume. One reason for this may be that the players on the market are currently once again in a phase of consolidation, as in the years 2013 to 2016; a phase in which purchases of individual properties are characteristic of bundling into portfolios. In any case, the investment demand for Unternehmensimmobilien cannot be considered to be aborted and, where supply is limited, individual transactions are the best way to increase a company's own portfolio of corporate real estate.

Abb. 03: Investmentvolumen nach Art der Transaktion

Fig. 03: Investment volume by type of transaction

Zögerliche Haltung internationaler Akteure

Während die Jahre 2017 und 2019 einen überdurchschnittlichen Teil an internationalen Akteuren am Transaktionsmarkt für Unternehmensimmobilien aufwiesen, schienen internationale Akteure im ersten Halbjahr 2020 eine wesentlich zurückhaltendere Haltung eingenommen zu haben. Es zeigt sich ein deutlicher Rückgang, der aller Wahrscheinlichkeit nach mit der aktuellen Situation rund um COVID-19 in Zusammenhang steht. Bei europäischen Akteuren nahmen die anteiligen Käufe um 16 % und bei nordamerikanischen Akteuren um 11 % im Vergleich zum Vorjahr ab.

Im Vergleich zum Vorjahr zeigten deutsche Akteure sowohl beim Kauf (+ 28 %) als auch beim Verkauf (+ 19 %) eine hohe Bereitschaft, Unternehmensimmobilien zu handeln. Rund 86 % der Gesamttransaktionen entfallen im ersten Halbjahr 2020 auf nationale Akteure, was einen im gesamten Betrachtungszeitraum nie zuvor beobachteten hohen Anteil darstellt. Trotz dieser zurückhaltenden Grundstimmung internationaler Akteure konnte mit knapp 1,25 Mrd. Euro ein bemerkenswert hohes gehandeltes Volumen bei Unternehmensimmobilien registriert werden.

Hesitant attitude of international actors

While 2017 and 2019 saw an above-average proportion of international players in the transaction market for Unternehmensimmobilien, international players seemed to have adopted a much more cautious stance in the first half of 2020. There is a clear decline, which in all probability is related to the current situation around COVID-19. Compared to the previous year, European players' share of purchases decreased by 16 % and North American players' by 11 %.

In comparison to the previous year, German players showed a high willingness to trade Unternehmensimmobilien both in terms of purchases (+ 28 %) and sales (+ 19 %). Approximately 86 % of the total transactions in the first half of 2020 are attributable to national players, which represents a high share unobserved during the entire period under review. Despite this cautious mood of international players, a remarkably high volume of corporate real estate transactions was registered, at just under 1.25 billion euros.

Abb. 04: Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure
Fig. 04: Acquisitions and disposals by origin of players

Gestiegene Präsenz von Einzeltransaktionen nationaler Akteure

Mit der gesunkenen Nachfrage internationaler Akteure im ersten Halbjahr verschob sich der Schwerpunkt der Transaktionen auf nationale Akteure, welche eine weiterhin hohe Nachfrage haben. Die Gesamttransaktionssumme fällt mit 1.244 Mio. Euro wesentlich höher aus als in den letzten zwei Vergleichsperioden.

Increased presence of individual transactions of national actors

With the drop in demand from international players in the first half of the year, the focus of transactions shifted to national players, who continue to experience high demand. At € 1,244 million, the total transaction volume is significantly higher than in

Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie
Fig. 05: Gross initial yields by property category*

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

* *The achievable yields are posted in gross initial yields (GIY). It represents the ratio of the net rental income and the net purchase price at the time of the transaction. Accordingly, it reflects both the profitability and the value of a given property, which sets the ratio apart from long-term performance indicators such as the GPI. For a definition of the gross initial yield (GIY) and the GPI, please see the glossary.*

Tendenziell Ankaufsobjekte *Tendential purchase object*

Max. Rendite *Max. yield*

Spitzenrendite *Prime yield*

Marktübliches Spektrum *Standard market spectrum*

Tendenziell Verkaufsobjekte *Tendential sales object*

Durchschnittsrendite *Average yield*

Min. Rendite *Min. yield*

Transformationsimmobilien *Converted properties*

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

Gewerbeparks *Business parks*

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

Sanken in der Assetklasse der Unternehmensimmobilien seit Jahren die Bruttoanfangsrenditen deutet das erste Halbjahr 2020 nun auf eine starke Entschleunigung der seit Jahren bestehenden Renditekompression hin.

the last two comparative periods. If the gross initial yields in the asset class of Unternehmensimmobilien have been falling for years, the first half of 2020 now points to a strong deceleration of the yield compression that has existed for years..

Abb. 05: Bruttoanfangsrenditen* nach Objektkategorie

Fig. 05: Gross initial yields by property category*

Abgeschlossene Renditekompression bei Transformations- und Produktionsimmobilien

Die Renditeentwicklungen zeigen unterschiedliche Verläufe und Trends je nach betrachteter Objektart. Transformationsimmobilien, also umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften, weisen eine starke Kompression der Spitzenrendite von den in 2013 anfänglichen 7,9 % auf nunmehr 4,4 % vor. Seit 2017 zeigte sich bereits der allmähliche Abschluss dieser Kompression. Seitdem bewegte sich die Spitzenrendite auf nahezu konstanter Höhe. Bei Produktionsimmobilien ist ein ähnliches Muster zu sehen. Nach anfänglich hoher Kompression folgte eine Entwicklung, die seit Anfang 2019 eine Spitzenrendite in Höhe von rund 5,6 % als unteres Widerstandsniveau gefunden zu haben scheint.

Completed yield compression in transformation and production real estate

The yield developments show different courses and trends depending on the type of property under consideration. Transformation properties, i.e. converted and revitalized commercial properties, show a strong compression of the peak yield from the initial 7.9 % in 2013 to 4.4 % now. The gradual completion of this compression has already been apparent since 2017. Since then, the peak yield has remained almost constant. A similar pattern can be seen for production properties. Initially high compression was followed by a development that seems to have found a peak yield of around 5.6 % as the lower resistance level since the beginning of 2019.

Außenansicht einer Produktionsimmobilie in Berlin *Exterior View a light manufacturing property in Berlin* Quelle *Source:* BEOS

Außenansicht des Sigma Technoparks in Augsburg *Exterior view of the Sigma Technopark in Augsburg* Quelle *Source:* Corestate

Weiter sinkende Renditen bei Gewerbeparks und Lagerimmobilien

Anders als bei den zuvor beschriebenen Objektarten weisen Gewerbeparks und Lagerimmobilien eine seit Jahren anhaltende Kompression der Renditen auf. Im Gesamtinvestmentvolumen nahmen dabei die Gewerbeparks als Objektart den höchsten Anteil ein. Seit 2018 sinken die Spitzenrenditen von Gewerbeparks von ehemals 6,2 % auf nunmehr 5,5 %. Gewerbeparks weisen die unter den Unternehmensimmobilien vergleichsweise größte Spannbreite der Renditen auf. Ursächlich für Renditen, die im Bereich über 10 % liegen sind vorwiegend Bestandsobjekte älteren Baujahres, welche ein tendenziell höheres Risiko aufweisen. Lagerimmobilien fielen in der Spitze von zuvor 4,8 % auf 4,3 % im ersten Halbjahr 2020. Im Verlauf der letzten Jahre haben sich die Ankaufsrenditen zusehends denen der Verkaufsobjekte angenähert.

Further declining yields for business parks and warehouse properties

In contrast to the types of property described above, business parks and warehouse properties have been showing a compression of yields that has been ongoing for years. In the total investment volume, business parks as a property type accounted for the highest share. Since 2018, the prime yields of business parks have been falling from 6.2 % to 5.5 %. Warehouse properties fell from 4.8 % to 4.3 % in the first half of 2020.

Das Transaktionsvolumen in der Region Süd übertrifft andere Regionen um ein Vielfaches

Auf die Region Süd entfällt mit 49 % (610 Mio. Euro) das bisher höchste Transaktionsvolumen an Unternehmensimmobilien, das bisher in der betrachteten Zeitspanne in einer einzelnen Region verzeichnet wurde. Mit einem großen Abstand folgen die Regionen Rhein-Ruhr mit 13,4 % (166,4 Mio. Euro) sowie München samt Umland 13,0 % (162,0 Mio. Euro).

Im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr verzeichnete der Süden im ersten Halbjahr 2020 ein Wachstum von knapp 71,9 % (+ 255 Mio. Euro) und im Vergleich zum 5-jährigen Mittel um 255,2 % (+ 438 Mio. Euro). Der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr und die Stadt München mitsamt ihrem Umland sind im Vergleich zur Vorperiode um rund 25 % (Rhein-Ruhr) bzw. rund 59 % (München) an Investmentvolumen gewachsen. Dennoch weisen beide Regionen im ersten Halbjahr 2020 einen großen Abstand zum Rekordwert der Region Süd auf. Die beiden zweit- und drittplatzierten Regionen verzeichnen im Vergleich zum 5-jährigen Mittel einen Rückgang von rund - 51 % bzw. - 5 %.

The transaction volume in the Southern region exceeds other regions many times over

At 49 % (610 million euros), the Southern region accounts for the highest transaction volume of Unternehmensimmobilien ever recorded in a single region in the period under review. The Rhine-Ruhr region follows by a large margin with 13.4 % (166.4 million euros) and Munich and its surrounding area with 13.0 % (162.0 million euros).

Compared to the previous six months, the South recorded growth of almost 71.9 % (+ 255 million euros) in the first half of 2020 and 255.2 % (+ 438 million euros) compared to the 5-year average. The Rhine-Ruhr conurbation and the city of Munich and its surrounding grew by around 25 % (Rhine-Ruhr) and around 59 % (Munich) in terms of investment volume compared to the previous period. Nevertheless, both regions show a large gap in the first half of 2020 compared to the record figure of the Southern Region. The two second- and third-ranked regions show a decline of around - 51 % and - 5 % respectively compared to the 5-year average.

Drastischer Rückgang an Investments in Regionen wie Berlin, Stuttgart und der Region Nord

Während die Region Nord in diesem Halbjahr nur einen verschwindend geringen Anteil von 0,8 % zu den Gesamtinvestments beitragen kann, wurden in Berlin und Stuttgart keine Investments in Unternehmensimmobilien beobachtet. Die zuvor durchaus nachgefragte Region Nord hat im Investmentvolumen gut 95 % zur Vorperiode nachgelassen. Ähnlich ergeht es Hamburg und dem Verdichtungsraum Rhein-Ruhr. Die Investitionen zeigen sowohl im Vergleich zum vorherigen Halbjahr (- 53 % und - 73 %) wie auch im Vergleich zu den letzten 5 Jahren (- 60 % und - 51 %) einen erheblichen Rückgang.

Drastic decline in investments in regions such as Berlin, Stuttgart and the Northern region

While the northern region can only contribute a negligible 0.8 % to total investments in this half-year, no investments in Unternehmensimmobilien were observed in Berlin and Stuttgart. The Northern Region, which had previously been quite popular, saw its investment volume decline by a good 95 % compared to the previous period. The situation is similar in Hamburg and the Rhine-Ruhr conurbation. Investments show a considerable decline both in comparison with the previous half-year (- 53 % and - 73 %) and in comparison with the last 5 years (- 60 % and - 51 %).

Abb. 06: Investmentvolumen nach Region

Fig. 06: Investment volume by region

Abb. 07: Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie

Fig. 07: Regional distribution of investments by property category

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

DER VERMIETUNGSMARKT
THE LETTING MARKET

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region
Fig. 09: Take-ups by region

Begrenztes Angebot an Flächen in Unternehmensimmobilien drückt Flächenumsatz

Auch im ersten Halbjahr 2020 bestätigt sich die Entwicklung, welche sich in den letzten Berichten verdeutlicht hat: Die Nachfrage nach Flächen in Unternehmensimmobilien ist nach wie vor hoch, jedoch ist sie aufgrund der mangelnden Verfügbarkeit nur schwer zu stillen. Mit einem Flächenumsatz von knapp 270 Tsd. qm im ersten Halbjahr 2020 liegt das Ergebnis etwa 43 % unter dem 5-Jahresmittel. Aufbauend auf einer breiten Nutzerschaft, hauptsächlich Unternehmen des Mittelstands, können Unternehmensimmobilien eine erhöhte Resilienz in

Limited supply of space in Unternehmensimmobilien depresses take-up

The first half of 2020 also confirms the trend that has become clear in recent reports: The demand for space in Unternehmensimmobilien is still high, but it is difficult to satisfy due to the lack of availability. With a space turnover of just under 270,000 sqm in the first half of 2020, the result is around 43 % below the 5-year average. Building on a broad user base, mainly medium-sized companies, Unternehemensimmobilien can show increased resilience in times of crisis. The effects of the pandemic and its economic consequences have not yet been observed

Abb. 09: Flächenumsätze nach Region
Fig. 09: Take-ups by region

Außenansicht einer Lagerimmobilie in Kirchheim *Exterior view of a warehouse property in Kirchheim*

Quelle *Source:* Cromwell Property Group

Krisenzeiten aufweisen. Die Effekte der Pandemie mitsamt ihrer wirtschaftlichen Folgen sind bisher nicht auf dem Flächenmarkt der Unternehmensimmobilien und der daraus resultierenden Nachfrage zu beobachten. Fraglich ist wie eine etwaige gesamtwirtschaftliche Schieflage das Nachfrageverhalten nachhaltig beeinflussen wird. Die Robustheit der diversifizierten Mieterschaft aus mittelständischen Unternehmen kann sich als entscheidender Positivfaktor in der Zukunft herausstellen und somit auch zur Stabilität der Assetklasse beitragen. Der Großteil der Mieterschaft aus Unternehmensimmobilien besitzt eine hohe Standorttreue und nimmt dementsprechend eine wichtige Rolle in der regionalen Wirtschaftsentwicklung ein.

Ähnlich wie beim Investmentmarkt konnten in der Region Süd auch besonders starke Aktivitäten bei den Flächenumsätzen nachgewiesen werden. Das 5-Jahresmittel der Flächenumsätze wurde um rund 70 % übertroffen. Dementsprechend hat sich die Region Süd im ersten Halbjahr zu der am stärksten nachgefragtesten Region in Deutschland entwickelt. Die restlichen Regionen blieben allesamt hinter den durchschnittlichen Umsätzen der vergangenen Jahre zurück. Besonders in den Märkten in und um die Metropolen Berlin und München machte sich der Mangel an verfügbaren Flächen drastisch bemerkbar. Folglich bedarf es hier stärkeren Anstrengungen wie der zusätzlichen Gewerbeflächenausweisung oder der Neuentwicklung von ehemaligen Industrieflächen (Brownfield-Developments), um durch ein zusätzliches Flächenangebot die weiterhin hohe Nachfrage bedienen zu können.

on the market for corporate property and the resulting demand. It is questionable how a possible macroeconomic imbalance will have a lasting effect on demand behaviour. The robustness of the diversified tenant base of medium-sized companies could prove to be a decisive positive factor in the future and thus also contribute to the stability of the asset class. The majority of tenants in corporate real estate are highly loyal to the location and therefore play an important role in regional economic development.

Similar to the investment market, particularly strong activity in terms of space take-up has also been demonstrated in the southern region. The 5-year average for space turnover was exceeded by around 70 %. Accordingly, the southern region developed into the most sought-after region in Germany in the first half of the year. The remaining regions all lagged behind the average turnover of previous years. The lack of available space was particularly noticeable in the markets in and around the metropolitan areas of Berlin and Munich. Consequently, greater efforts are needed here, such as the additional designation of commercial space or the redevelopment of former industrial sites (brownfield development), in order to be able to meet the continuing high demand by offering additional space.

Große Produktionsflächen verzeichnen erneut hohe Nachfrage

Während die Größenklassen von 2.500 bis kleiner 10.000 qm in den letzten Jahren einen Rückgang in den Flächenumsätzen zu verzeichnen hatten, nahm das Interesse an größeren Flächenkategorien in den letzten fünf Jahren (ab 10.000 qm) wieder zu. Mit einem flächenmäßigen Anteil von 23,6 % erfuhren sie eine 14 % stärkere Nachfrage als noch im vorangegangenen zweiten Halbjahr 2019. Im Zusammenhang mit längeren Mietverträgen und einem Anstieg an Umsätzen in Gewerbeparks und Produktionsimmobilien wird aktuell stärker auf eine lange Planungssicherheit gesetzt. Kleinere Flächen unter 1.000 qm haben demgegenüber an Bedeutung und dementsprechend auch an Nachfrage eingebüßt.

Eine stärkere Nachfrage erfuhren auch Flächen der mittleren Größenklasse: Der Umsatzanteil von Flächen zwischen 1.000 und 2.499 qm fiel im 1. Halbjahr 2020 erneut hoch aus und konnte in seiner Höhe an das erste Halbjahr 2019 anknüpfen. Mit einem Anteil von rund 31 % am gesamten Flächenumsatz war dies die meistgefragteste Größenklasse.

Large production areas in record high demand

While the size categories from 2,500 to less than 10,000 sqm have seen a decline in space turnover in recent years, interest in larger space categories (from 10,000 sqm) has increased again in the last five years. With a 23.6 % share in terms of space, they experienced a 14 % higher demand than in the previous second half of 2019. In connection with longer rental contracts and an increase in turnover in business parks and production properties, greater emphasis is currently being placed on long-term planning security. In contrast, smaller areas of less than 1,000 sqm have become less important and demand has declined accordingly.

There was also stronger demand for mid-size space: the share of turnover for space between 1,000 and 2,499 sqm was again high in the first half of 2020 and was able to match the level of the first half of 2019. With a share of around 31 % of total space turnover, this was the most popular size category.

Abb. 10: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen
Fig. 10: Take-ups by area size category

Mietverträge mit längeren Laufzeiten weiterhin favorisiert

Bereits in den Vorjahren zeichnete sich bei den Flächenumsätzen ein Fokus auf längere Mietvertragslaufzeiten ab. Diese Entwicklung verstärkte sich im ersten Halbjahr 2020 während der Pandemie erneut. Mietverträge über drei bis kürzer als fünf Jahre erlebten einen Zuwachs von + 19,2 % zum Vorjahr, Laufzeiten von fünf bis kürzer als zehn Jahre verringerten sich um 15,8 % zum Vorjahr und Verträge von mindestens zehn Jahren erlebten einen Sprung von + 7,3 % zum Vorjahr. Auch im Vergleich zum Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre wiesen die Verträge von drei bis fünf Jahren (+ 11,2 %) und über zehn Jahren (+ 12,8 %) ein Wachstum auf.

Rental contracts with longer terms still favoured

In previous years, there were already signs of a focus on longer rental contract periods in terms of space turnover. This trend intensified again in the first half of 2020 during the pandemic. Rental agreements with terms of three to less than five years experienced an increase of + 19.2 % compared to the previous year, terms of five to less than ten years fell by 15.8 % compared to the previous year and agreements of at least ten years experienced a jump of + 7.3 % compared to the previous year. Contracts of three to five years (+ 11.2 %) and over ten years (+ 12.8 %) also showed growth compared to the average of the last five years.

Abb. 11: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge

Fig. 11: Lease term weighted by take-ups

Produktionsflächen des Technologieparks in Ruhstorf *Light Manufacturing Space of the Technologiepark in Ruhstorf* Quelle *Source:* Siemens Real Estate

Mietverträge mit einer kurzen Laufzeit von einem bis kürzer als zwei Jahre wie auch Verträge von zwei bis kürzer als drei Jahre nahmen im ersten Halbjahr 2020 mit einem Anteil von 4,3 % bzw. 4,5 % nur eine untergeordnete Rolle ein. Im Vergleich zu den letzten fünf Jahren zeigen sich hier Rückgange von 5,3 % und 6,2 %. Während rollierende Mietbindungen im Jahr 2015 noch häufig anzutreffen waren, ist diese Art der flexiblen Vertragslaufzeit im Verlauf der letzten Jahre um 7,2 % stetig gesunken. Im ersten Halbjahr 2020 wurden keine solcher Vertragsbindungen abgeschlossen.

Rental contracts with a short term of one to less than two years as well as contracts of two to less than three years played only a minor role in the first half of 2020 with a share of 4.3 % and 4.5 % respectively. Compared to the last five years, this shows decreases of 5.3 % and 6.2 %. While rolling rent commitments were still common in 2015, this type of flexible contract term has fallen steadily by 7.2 % in recent years. In the first half of 2020, no such contracts were concluded.

Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie
Fig. 12: Take-ups by property type

Hohe Flächenumsätze in Gewerbeparks und Produktionsimmobilien

Transformationsimmobilien und Gewerbeparks können auch im ersten Halbjahr 2020 die Nachfrage nach Flächen erfüllen und erreichen mit 50.000 qm bzw. 129.000 qm einen ähnlich hohen Umsatz wie im Halbjahr zuvor. Bei Flächen in Objekten dieser Kategorie ist es nicht unüblich, dass diese auch von Unternehmen mit büroaffinem Hintergrund in den Metropolräumen bezogen werden. Dennoch zeichnet sich im fünfjährigen Vergleich ein starker Rückgang mit - 50 % bzw. - 30 % in diesen Objektkategorien ab, der auf die zugrundeliegende allgemeine Angebotsknappheit zurückführbar ist. Mietumsätze in reinen Lagerimmobilien haben im Vergleich zum vorherigen Halbjahr, wie auch im Vergleich zu den letzten fünf Jahren, ebenso drastisch abgenommen. Im Jahr 2020 werden noch einige Fertigstellungen von

High turnover of space in business parks and production properties

Transformation properties and business parks will be able to meet the demand for space in the first half of 2020 as well, and with 50,000 sqm and 129,000 sqm respectively, they will achieve a similarly high turnover as in the previous six months. Space in these property categories is also being taken up in particular by companies with an office-related background in the metropolitan areas. Nevertheless, a five-year comparison shows a sharp decline of - 50 % and - 30 % in these property categories, which can be attributed to the underlying general shortage of supply. Rental turnover in pure warehouse properties has fallen just as drastically compared to the previous half-year as it has over the last five years. A number of warehouse property comple-

Abb. 12: Flächenumsätze nach Objektkategorie
Fig. 12: Take-ups by property type

Lagerimmobilien erwartet, die dem Markt ein großes Flächenangebot von rund 700.000 qm zuführen werden.

Während in den zuvor genannten Objektkategorien ein Rückgang der Flächenumsätze vorgelegen hat, nahmen die Umsätze bei den Produktionsimmobilien deutlich zu. Mit einem Anteil von rund 32 % nehmen sie den zweiten Platz im 1. Halbjahr 2020 ein. Im Vergleich zum vorherigen Halbjahr wiesen Produktionsimmobilien einen Anstieg der Flächenumsätze von rund 66 % auf. Nach einer Zeit niedriger Flächenumsätze, die sich von 2017 bis 2019 durchzog, konnten im ersten Halbjahr 2020 wieder höhere Umsätze auf dem Niveau des Jahres 2016 verzeichnet werden.

tions are still expected in 2020, which will provide the market with a large supply of rentable space of around 700,000 sqm.

While there has been a decline in space turnover in the aforementioned property categories, turnover in production properties has increased significantly. With a share of around 32 %, they take second place in the first half of 2020. Compared to the previous half-year, production properties showed an increase in take-up of around 66 %. After a period of low take-up, which lasted from 2017 to 2019, the first half of 2020 saw a return to higher take-up at the 2016 level.

Weiterhin hoher Stellenwert des Verarbeitenden Gewerbes und der Produktion

In den Jahren zwischen 2017 und 2018 zeichnete sich ein Wandel der Flächennachfrager von der Produktion zur Logistik ab. Während sich der Flächenumsatz im Wirtschaftszweig „Verarbeitendes Gewerbe, Industrie und Produktion“ verringerte, stieg in der gleichen Zeit die Nachfrage aus dem Sektor "Logistik, Transport" deutlich an. Ab 2019 kehrte sich diese Entwicklung um. Das Produzierende Gewerbe verzeichnete im ersten Halbjahr 2020 den bisher höchsten Anteil am Flächenumsatz mit rund 40 % und liegt damit rund 22 % über dem fünfjährigen Durchschnitt. Trotz der Einbrüche der Produktion welche viele Unternehmen der Branche im Zuge der Pandemie-Krise zu verzeichnen haben, lag die Flächennachfrage aus diesem Sektor auf einem bemerkenswert hohen Niveau. Ursächlich waren hierfür eine große Anzahl an Mietabschlüssen von Nutzern, die ein breites Spektrum von Tätigkeitsfeldern in den industriellen Wirtschaftszweigen repräsentieren. Vertreten sind

Manufacturing and production continue to play a major role

In the years between 2017 and 2018 a change in the demand for space from production to logistics became apparent. While the turnover of space in the sector "Manufacturing, Industry and Production" decreased, demand from the sector "Logistics, Transport" increased significantly during the same period. From 2019 this development reversed. In the first half of 2020 the manufacturing industry recorded the highest share of space turnover to date at around 40 %, which is around 22 % above the five-year average. Despite the decline in production that many companies in the sector have experienced in the wake of the crisis, demand for space from this sector has remained at a remarkably high level. This was due to the large number of leases concluded by users representing a wide range of industrial activities. From automotive suppliers to plant and machinery manufacturers to producers of research instruments. In comparison, the share of players from

Abb. 13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig
Fig. 13: Take-ups by aggregated economic sector

etwa Automobilzulieferer, Anlagen/-Maschinenbauer oder auch Hersteller von Forschungsinstrumenten. Im Vergleich dazu verlor der Anteil der Akteure aus „Logistik, Transport“ um rund 16 % bezogen auf das langjährige Mittel, obwohl sich diese Branche in der Krise robust gezeigt hat. Eine immer größere Nähe der Flächennutzungen aus Produktion und Logistik bedingt in Folge knapper werdender Flächenangebote ein Ausweichen auf Alternativstandorte in Unternehmensimmobilien. Aufgrund der zunehmenden Flächengrößenklassen ist weiterhin damit zu rechnen, dass beide Nachfragegruppen zukünftig auch die größten Nachfrager beim Flächenumsatz von Unternehmensimmobilien darstellen werden.

"Logistics, Transport" lost around 16 % in relation to the long-term average, although this industry has proven to be robust during the crisis. An ever-closer proximity of space utilization from production and logistics means that alternative locations in corporate real estate are becoming increasingly scarce. Due to the increasing size of space classes, it is still to be expected that both demand groups will also represent the largest demand for space turnover in corporate real estate in the future.

Freilagerflächen und Büroeinheit einer Lagerimmobilie in Essingen
Outdoor Storage Area and office unit of a warehouse property in Essingen)

Quelle *Source:* Deutsche Industrie REIT

Mieten von Büro-/ Sozialflächen und Produktionsflächen in Aufwärtsbewegung

Nachdem sich in der Flächenkategorie Flex Spaces ein hoher Mietanstieg aufgrund geringer Flächenverfügbarkeit abgezeichnet hatte, zeigt sich seit 2018 eine Kehrtwende, in dem die Mietpreise wieder abnehmen. Im ersten Halbjahr 2020 bewegen sich die Durchschnittsmieten bei 8,00 Euro/qm und Spitzenmieten bei 16 Euro/qm. Weiterhin bleibt die ausgeprägte Spanne zwischen Spitzen- und Durchschnittsmieten für Flex Spaces beachtlich. Diese ist primär auf die stark unterschiedlichen Qualitäten der Flächen zurückzuführen, die unter dieser Kategorie zusammengefasst werden. Unter diese fallen so auch modernste Serviceflächen, welche für variable Nutzungsmöglichkeiten geeignet sind. In der Spitze können die Mietpreise sogar noch diejenigen der Büroflächen übertreffen. Nichtsdestotrotz sollte das hier dargestellte Mietniveau nicht mit dem der klassischen Bürolagen gleichgesetzt werden.

Rents for office, social and production space on the rise

After a high rent increase had become apparent in the Flex Spaces space category due to low space availability, a turnaround has been evident since 2018, with rents falling again. In the first half of 2020, average rents are at 8.00 euros/sqm and top rents at 16 euros/sqm. The pronounced spread between top and average rents for flex spaces remains considerable. This is primarily due to the widely differing qualities of the spaces that are grouped under this category. This category also includes state-of-the-art service areas, which are suitable for variable uses. At peak times, rents can even exceed those for office space. Nevertheless, the rent levels shown here should not be equated with those of classic office locations.

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

Im Hinblick auf aktuell höhere Flächenumsätze in Gewerbeparks und Produktionsimmobilien lässt sich der Trend steigender Mietentwicklungen, mit 10,20 Euro/qm im Durchschnitt bei Büroflächen (+ 20 % im fünfjährigen Schnitt) und 6,50 Euro/qm beim Durchschnitt bei Produktionsimmobilien (+ 17 % im fünfjährigen Schnitt) verzeichnen.

In view of the current higher turnover of space in business parks and production properties, the trend of rising rents can be seen, with 10.20 Euro/sqm on average for office space (+ 20% in a five-year average) and 6.50 Euro/sqm on average for production properties (+ 17% in a five-year average).

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

Keine volatile Entwicklung

Die Mietpreise der Lagerflächen aller Größenklassen weisen seit 2019 eine beständige Entwicklung ohne große Abweichungen auf. Auch im langjährigen Mittel werden konstante Mietpreise aufgerufen. Lediglich die größeren Klassen ab 500 bis 9.999 qm können einen Anstieg von rund + 12 % in der Spitze und rund + 24 % in den Durchschnittsmieten vorweisen.

Kleine Flächen bis zu 99 qm unterliegen dabei weiterhin der breiten Spanne zwischen Spitzen- und Durchschnittsmiete. In Vergleich zu den anderen Größenklassen werden in dieser Kategorie die höchsten Spitzenmieten mit bis zu 13,7 Euro/qm und Durchschnittsmieten mit bis zu 9 Euro/qm aufgerufen.

No volatile development

Rents for warehouse space in all size categories have shown a steady development without major deviations since 2019. Even in the long-term average, constant rents are called for. Only the larger classes from 500 to 9,999 sqm can show an increase of around + 12 % at the top and around + 24 % in average rents.

Small areas of up to 99 sqm are still subject to the wide range between top and average rents. Compared to the other size classes, the highest prime rents in this category are up to 13.7 euros/sqm and average rents up to 9 euros/sqm.

Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklasse

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

Abb. 15: Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklasse

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

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

100–499 m²/*sqm*

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

500–9.999 m²/*sqm*

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

FERTIGSTELLUNGEN UND PIPLINE
COMPLETIONS AND PIPLINE

Rekordneubauvolumen der Produktionsimmobilien bringt neues Allzeithoch

Der Mangel an Flächen in Unternehmensimmobilien hat die Rufe nach einem größeren Angebot laut werden lassen. Dies scheint Wirkung zu zeigen. Schon im ersten Halbjahr 2020 zeichnet sich für das Gesamtjahr ein neuer Rekord mit rund 2,2 Mio. qm beim Fertigstellungsvolumen von Unternehmensimmobilien ab.

Bereits im ersten Halbjahr 2020 nehmen die Fertigstellungen von Lager- und Produktionsimmobilien mit 89 % den Großteil der Unternehmensimmobilien ein. Während bei den Lagerimmobilien im langjährigen Mittel ein Rückgang von rund 32 % zu verzeichnen ist, gewannen Produktionsimmobilien an Bedeutung und schneiden 17 % besser ab als im fünfjährigen Schnitt. Dieses Rekordergebnis an Neubauvolumen von Produktionsimmobilien lässt sich auf eine außergewöhnlich hohe Anzahl von Projekten zurückführen, die in diesem Jahr fertiggestellt werden. Charakteristisch für diese Projekte ist ebenfalls eine große Varianz der jeweiligen Flächengrößenklassen.

Die Fertigstellungszahlen von Gewerbeparks ziehen ebenso an. Auch wenn sie im ersten Halbjahr nur einen Anteil von 9 % der Fertigstellungen darstellen, nehmen sie in der fünfjährigen Betrachtung stetig zu (+ 15 %). Somit kann mit den Fertigstellungen dieser Objektkategorie dem Wunsch nach Multi-Tenant-Objekten entgegengekommen werden. Transformationsimmobilien weisen mittlerweile eine untergeordnete Rolle auf. Dies ist in erster Linie mit einer begrenzten Verfügbarkeit an geeigneten Immobilien zur Umnutzung zu begründen.

Record volume of new construction of production properties brings new all-time high

The lack of space in Unternehmensimmobilien has led to calls for a larger supply. This seems to be having an effect. Already in the first half of 2020, a new record of around 2.2 million sqm of completions is expected for the year as a whole.

Already in the first half of 2020, completions of warehouse and production properties will account for the majority of Unternehmensimmobilien (89 %). While a long-term average decline of around 32 % was recorded for warehouse properties, production real estate gained in importance and performed 17 % better than the five-year average. This record volume of new constructions of production properties can be attributed to an unusually high number of projects that will be completed this year. These projects are also characterized by a large variance in the respective floor space size classes.

The completion figures for business parks are also on the rise. Even though they only account for 9 % of completions in the first half of the year, they are increasing steadily over the five-year period (+ 15 %). Thus, the completions in this property category meet the demand for multi-tenant properties. Transformation properties now play a subordinate role. This is primarily due to the limited availability of suitable properties for conversion.

Sozialflächen einer Transformationsimmobilie in München *Social Space of a converted property in Munich*

Quelle *Source:* Investa

Abb. 16: Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie

Fig. 16: Completions and floor space in pipeline by property category

* Planung konkret (planning phase)

MARKTWERTE UND FLÄCHENVOLUMEN
MARKET-VALUE AND FLOOR SPACE

Abb. 17: Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m² (ohne Hotel)

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

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

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

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

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

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

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

Abb. 20: Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien

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

	Fläche *Floor area*		Gesamtwert *Total value*		davon investmentfähig *thereof investment-grade*	
	Mio. qm *million sqm*	in %	Mrd. Euro *billion euros*	in %	Fläche *Floor area*	Mrd. Euro *billion euros*
Transformationsimmobilien *Converted properties*	61,4	6,4	43,0	7,6	21,5	50,0
Gewerbeparks *Business parks*	10,8	1,1	14,6	2,6	13,1	90,0
Lagerimmobilien *Warehouse properties*	339,4	35,4	205,9	36,5	123,5	60,0
Produktionsimmobilien *Light manufacturing properties*	546,7	57,0	300,7	53,3	120,3	40,0
Alle Unternehmensimmobilien *Unternehmensimmobilien total*	958,3	100,0	564,1	100,0	278,4	49,4

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

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

2020 bis 2024 vorläufige Prognosewerte | 2020 through 2024 provisional forecast values

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

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

2020 bis 2024 vorläufige Prognosewerte | 2020 through 2024 provisional forecast values

WAS SIND UNTERNEHMENS-IMMOBILIEN?

WHAT ARE UNTERNEHMENS-IMMOBILIEN?

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

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

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

The term "Unternehmensimmobilien" covers four different real estate categories:

Produktionsimmobilien
Light manufacturing properties

Transformationsimmobilien
Converted properties

Gewerbeparks
Business parks

Lagerimmobilien
Warehouse properties

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

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

Transformationsimmobilien

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

Conversion Properties

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

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. Demgegenüber werden sie häufiger von Nutzern aus dem Bereich Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik bezogen.

Business Parks

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

Lagerimmobilien

Lagerimmobilien werden im Rahmen der Unternehmensimmobilien schwerpunktmäßig als Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten verstanden. Stellenweise verfügen sie über Serviceflächen sowie moderate bis höhere Anteile an Büroflächen. Sie grenzen sich insbesondere durch ihre Größe von den modernen Logistikhallen ab, die meist deutlich über 10.000 m² Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung in zumeist urbanen Lagen. Durch sehr unterschiedliche Baujahre sind sie durch verschiedene Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Hierdurch stehen teilweise sehr flexible und preis- günstige Flächenarten zur Verfügung. Lagerimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

Warehouse Properties

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

Produktionsimmobilien

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

Light Manufacturing Properties

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

HINWEISE ZUR ANALYSE
NOTES ON THE ANALYSIS

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

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

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

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

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

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

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

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

ABBILDUNGSVERZEICHNIS
LIST OF FIGURES

Abb. S. 2: Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 1. Hj. 2020
Abb. S. 3: Flächenumsätze nach Objektkategorie in m², 1. Hj. 2020
Abb. 01: S. 4–5 Investmentvolumen nach Objektkategorie in Mio. Euro, 1. Hj. 2020
Abb. 02: S. 7 Käufe und Verkäufe nach Akteuren
Abb. 03: S. 8 Investmentvolumen nach Art der Transaktion
Abb. 04: S. 9 Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure
Abb. 05: S. 10–11 Bruttoanfangsrenditen nach Objektkategorie
Abb. 06: S. 15 Investmentvolumen nach Region
Abb. 07: S. 16 Regionale Verteilung der Investments nach Objektkategorie, 1. Hj. 2020
Abb. 08: S. 17 Regionale Verteilung der Flächenumsätze nach Objektkategorie, 1. Hj. 2020
Abb. 09: S. 18–19 Flächenumsätze nach Region
Abb. 10: S. 21 Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen
Abb. 11: S. 22 Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge
Abb. 12: S. 24–25 Flächenumsatz nach Objektkategorie
Abb. 13: S. 26 Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig
Abb. 14: S. 28–29 Mieten nach Flächentyp
Abb. 15: S. 30–31 Mieten von Lagerflächen unterschiedlicher Größenklassen
Abb. 16: S. 33 Fertigstellungen und Pipeline-Flächen nach Objektkategorie
Abb. 17: S. 34 Flächenvolumen von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mio. m² (ohne Hotel), 1. Hj. 2020
Abb. 18: S. 34 Marktwerte von Gewerbeimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro (ohne Hotel), 1. Hj. 2020
Abb. 19: S. 34 Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien in Mrd. Euro, 1. Hj. 2020
Abb. 20: S. 35 Übersicht von Flächen und Werten deutscher Unternehmensimmobilien, 2. Hj. 2019
Abb. 21: S. 35 German Property Index (GPI), Total Return nach Immobiliensegmenten
Abb. 22: S. 35 German Property Index (GPI), Cashflow-Rendite nach Immobiliensegmenten

Fig.: p. 2 Investment volume by property category in million euros, H1 2020
Fig.: p. 3 Take-ups by property type in sqm, H1 2020
Fig. 01: p. 4–5 Investment volume by property category in million euros, H1 2020
Fig. 02: p. 7 Acquisitions and disposals by type of player
Fig. 03: p. 8 Investment volume by type of transaction
Fig. 04: p. 9 Acquisitions and disposals by origin of players
Fig. 05: p. 10–11 Gross initial yields by property category
Fig. 06: p. 15 Investment volume by region
Fig. 07: p. 16 Regional distribution of investments by property category, H1 2020
Fig. 08: p. 17 Regional distribution of take-ups by property type, H1 2020
Fig. 09: p. 18–19 Take-ups by region
Fig. 10: p. 21 Take-ups by area size category
Fig. 11: p. 22 Lease term weighted by take-ups
Fig. 12: p. 24–25 Take-ups by property type
Fig. 13: p. 26 Take-ups by aggregated economic sector
Fig. 14: p. 28–29 Rents by floor space type
Fig. 15: p. 30–31 Rents of warehouse facilities in various size bands
Fig. 16: p. 33 Completions and floor space in pipeline by property category
Fig. 17: p. 34 Commercial real estate floor space volumes in Germany in million sqm (excl. hotels), H1 2020
Fig. 18: p. 34 Market values of commercial real estate in Gemany in billion euros (excl. hotels), H1 2020
Fig. 19: p. 34 Market values of the Unternehmensimmobilien property categories in billion euros, H1 2020
Fig. 20: p. 35 Overview of floor space and values of German Unternehmensimmobilien, H2 2019
Fig. 21: p. 35 German Property Index (GPI), total return by property segment
Fig. 22: p. 35 German Property Index (GPI), cashflow return by property segment

GLOSSAR
GLOSSARY

Bruttoanfangsrendite (BAR)

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

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

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

Gross Initial Yield (GIY)

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

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

Flex Space

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

German Property Index (GPI)

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

der Zeit nicht konstant. Der Index und seine Komponenten sind dabei wie folgt definiert:

Total Return

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

Cashflow Return

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

Capital Growth Return

Die Wertänderungsrendite beschreibt die auf den Marktwert bezogene Wertänderung des Immobilienobjektes innerhalb einer Periode, bezogen auf den Wert der Vorperiode. Sie berücksichtigt dabei sowohl wertbeeinflussende Maßnahmen (Modernisierung, Vermietung leerstehender bzw. Verlängerung bestehender Mietverträge) am Objekt als auch allgemeine Veränderungen der Grundstücksmarktwerte.
Als Benchmark-Indikator ermöglicht der GPI vornehmlich langfristigen Bestandshaltern eine Performancemessung ihres Portfolios. Damit steht er im Gegensatz zur Bruttoanfangsrendite, die sich eher als Ankaufsrendite versteht.

The national GPI (= total return) of each real estate market sector is derived from the weighted sum of the current (stable) rental income (cash flow return) and the weighted sum of the projected increase in market value (capital growth) of the 127 cities covered by the RIWIS market database. The weightings differ from one sector to the next and are not rigid over time. In this context, the index and its components are defined as follows:

Total Return

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

Cash Flow Return

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

Capital Growth

Capital growth captures the change in value of a given property in terms of its fair market value over the period of time elapsed since the valuation date of the prior period. It considers work done at the property that influences its value (modernisations, lettings of vacant premises or lease renewals) as well as general changes in property market values.
As a benchmark indicator, the GPI is used mainly by long-term property asset holders to gauge the performance of their portfolio. Accordingly, it contrasts with the gross initial yield benchmark, which represents the purchase yield more than anything else.

IMPRESSUM
IMPRINT

Herausgeber *Published by*

INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

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

bulwiengesa AG
Moorfuhrtweg 13
D-22301 Hamburg

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

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

Projektleitung *Project Management*

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

Projektassistenz *Project Assistant*

Daniel Sopka

Marktbericht Nr. 13, 1. Halbjahr 2020 *Market Report No. 12, H1 2020*

Redaktionsschluss: 29.10..2020
Editorial deadline: 10/29/2020

Design

Büro Dawallu

Copyright © 2020

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.

Copyright © 2020

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

Disclaimer

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 Vermietungsund 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.

Disclaimer

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

Außenansicht einer Transformationsimmobilie in München
Exterior View of a converted property in Munich
Quelle *Source:* Aurelis Real Estate

The INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN is a cooperation of:

unternehmensimmobilien.net