MARKTBERICHT

Stuttgart
2014/2015

Bürovermietung
Investment
Einzelhandel
Industrie/Logistik

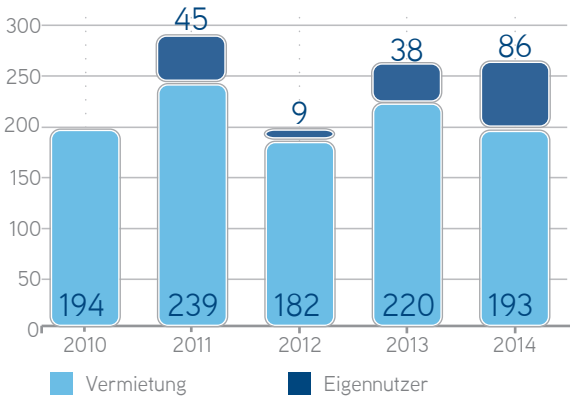
Accelerating success.

Stuttgart	
IN ZAHLEN	
Einwohner	604.000
Arbeitslosenquote	5,7 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	379.800
Gewerbesteuerhebesatz	420 %
Verfügbares Einkommen/Kopf	25.125 €

Quellen: Statistisches Amt Stuttgart, Bundesagentur für Arbeit, Nexiga GmbH

Fast Facts	
BÜROVERMIETUNG (INKL. LEINFELDEN-ECHTERDINGEN)	
Flächenumsatz	278.900 m²
Vermietungsumsatz	192.600 m²
Spitzenmiete	21,50 €/m²
Durchschnittsmiete	12,60 €/m²
Flächenbestand	7,5 Mio. m²
Leerstandsquote	4,2 %

Büroflächenumsatz in 1.000 m²

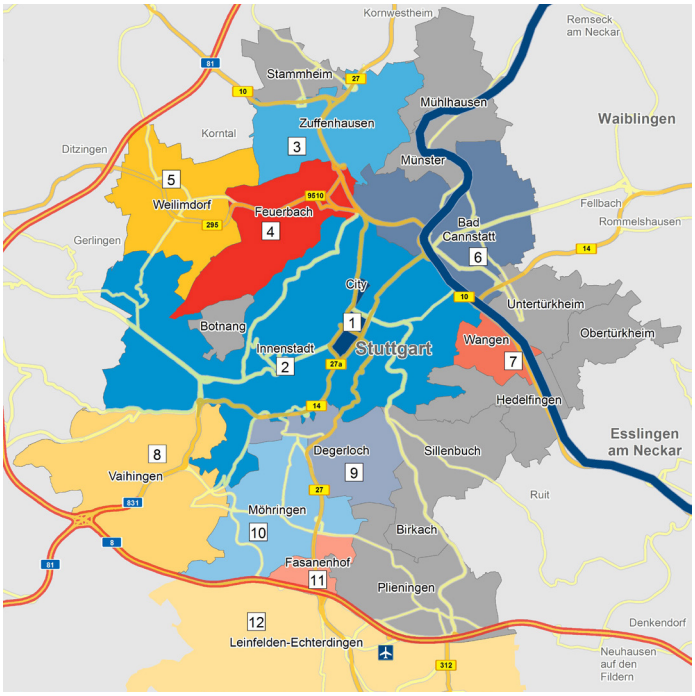


Bürovermietung

Mit 330 Abschlüssen wurde 2014 auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt eine ausgesprochen hohe Aktivität verzeichnet. Gewichtigen Anteil am Flächenumsatzergebnis hatten dabei Eigennutzer.

Flächenumsatz

Das Jahr 2014 verlief lebhaft für den Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen). So konnte mit einem Flächenumsatz von ca. 278.900 m² das Ergebnis des Vorjahres noch einmal um ca. 20.000 m² übertroffen werden. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der überdurchschnittliche Jahresumsatz maßgeblich



auf einen hohen Anteil von Eigennutzern zurückzuführen ist. So nahm der Vermietungsumsatz gegenüber 2013 um ca. 12 % auf ca. 192.600 m² ab. Insgesamt entfielen auf die Gruppe der Eigennutzer ca. 86.300 m², was einem Anteil am Umsatzergebnis von ca. 30 % entspricht. Allein circa 40.000 Quadratmeter können hier der Daimler AG zugeordnet werden, die in Stuttgart-Untertürkheim bis 2015 ein größeres Bürogebäude errichtet.

Auf Teilmarktebene stellte sich die Entwicklung differenzierter dar. Während in den Zentrumslagen sowohl der Flächenumsatz (ca. 97.200 m²) als auch der Vermietungsumsatz (ca. 91.500 m²) gegenüber 2013 zunahmen, ging der Vermietungsumsatz in den weiteren Teilmärkten von ca. 147.700 m² auf ca. 101.100 m² deutlich zurück. Ursächlich ist hierfür gegenüber dem Vorjahr eine geringere Anzahl von Anmietungen mit mehr als 5.000 m². Lediglich in den Teilmärkten Fasanenhof (+ 3.500 m²), Weilimdorf (+ 3.700 m²) und Feuerbach/ Zuffenhausen (+ 23.800 m²) ließ sich eine Zunahme des Vermietungsumsatzes verzeichnen. In Feuerbach/ Zuffenhausen führten dabei großflächige Abschlüsse aus dem verarbeitenden Gewerbe zu einem für den Teilmarkt weit überdurchschnittlichen Ergebnis.

War die Vermietungssituation des Stuttgarter Büroflächenmarktes im Jahr 2013 noch durch großflächige Abschlüsse ab 5.000 m² geprägt, lag in 2014 der Anmietungsschwerpunkt der Unternehmen wieder auf kleineren Flächeneinheiten. So entfielen mit 238 Abschlüssen nicht nur 74 % der Verträge auf das Größensegment bis 500 m², sondern mit ca. 65.800 m² stellten kleinflächige Büroeinheiten auch den mit Abstand größten Anteil am Vermietungsumsatz. Unter Einbeziehung der Eigennutzer zeigt sich hingegen wieder eine Dominanz großflächiger Abschlüsse ab 5.000 m², so dass dieses Größensegment ca. 40 % am Flächenumsatz stellt.

Angebot und Leerstand

Der Bürovermietungsmarkt der Landeshauptstadt Baden-Württembergs weist traditionell die geringste Angebotsfläche als auch die niedrigste Leerstandsquote aller Top-Bürostandorte in Deutschland auf. Bereits seit dem Jahr 2010 nimmt das Flächenangebot in Stuttgart kontinuierlich ab und erreichte in 2014 einen weiteren Tiefstand. So ging der Leerstand 2014 in Stuttgart um weitere 50.600 m² zurück und lag zum 31.12.2014 bei nur noch 314.200 m². Hieraus resultiert bei einem Flächenbestand von ca. 7,5 Mio. m² eine Leerstandsquote von ca. 4,2% - die niedrigste der vergangenen dreizehn Jahre. Ursächlich für diese Entwicklung war die weiterhin starke Nachfrage nach Büroflächen in der baden-württembergischen Landeshauptstadt. Auch für das Jahr 2015 ist ein gegenläufiger Trend nicht in Sicht. Weiterhin hohe Vorvermietungsquoten lassen auch für die kommenden 12 Monate ein Ansteigen der Leerstandsquote nicht erwarten.

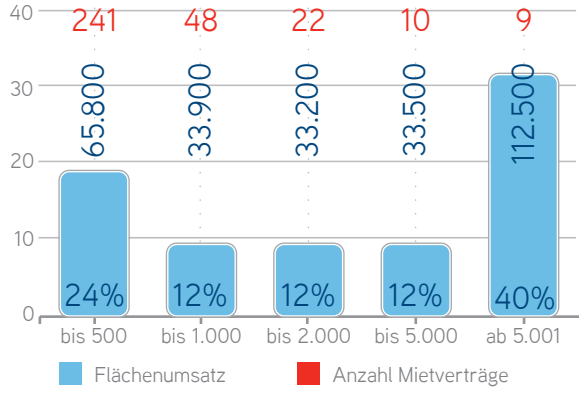
Noch mehr als in den Jahren zuvor, standen in 2014 die Zentrumslagen im Fokus von nationalen wie internationalen Projektentwicklern. Insgesamt wurden in den beiden zentralen Teilmärkten der Innenstadt und City mehr als 58.000 m² Bürofläche fertiggestellt. Exemplarisch zu nennen sind hier das City Gate mit ca. 14.000 m², die Rosenberghöfe mit ca. 11.000 m² sowie das Gerber mit mehr als 7.000 m² Bürofläche. Außerhalb der Zentrumslagen ist in Stuttgart-Vaihingen das STEP 7.1 mit ca. 5.700 m² entwickelt worden. Ergänzt wird dieses durch das STEP 7.2 (Fertigstellung 2015) mit ca. 6.000 m² sowie das Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung (ZSW, Fertigstellung 2016) mit ca. 5.000 m² Bürofläche. In 2015 sind darüber hinaus die Fertigstellungen der Airport-City (ca. 11.300 m²) sowie des Oasis II (ca. 15.700 m²) in Stuttgart-Feuerbach zu erwarten.

Der Markt im Überblick

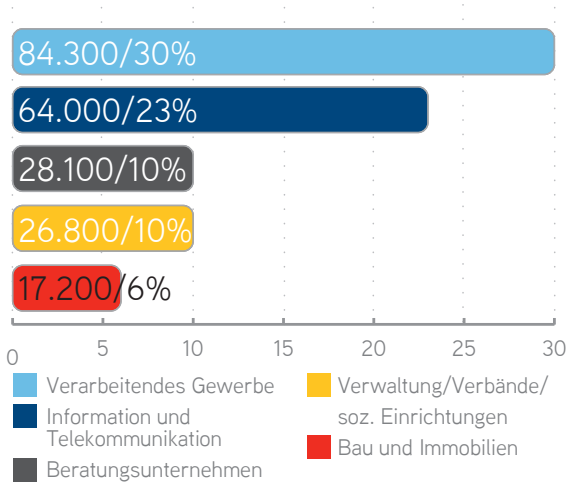
Lage		Flächenumsatz (inkl. Eigennutzer)	Vermietungsumsatz (exkl. Eigennutzer)	Erzielte Mietpreise[1]	Durchschnittsmiete	Büroflächen-leerstand (inkl. Untermietflächen)	Fertigstellungen 2014
City	1	53.200 m²	52.900 m²	10,00-21,50 €/m²[3]	15,40 €/m²	56.500 m²	31.100 m²
Innenstadt	2	44.000 m²	38.600 m²	8,50-17,50 €/m²[3]	12,30 €/m²	61.500 m²	27.100 m²
Zuffenhausen	3	35.000 m²	27.500 m²	9,50-12,00 €/m²[2]	14,10 €/m²	13.800 m²	0 m²
Feuerbach	4						
Weilimdorf	5	31.100 m²	10.100 m²	7,50-10,00 €/m²[2]	9,30 €/m²	24.700 m²	0
Bad Cannstatt	6	54.800 m²	14.800 m²	9,00-12,00 €/m²[2]	9,60 €/m²	24.300 m²	0
Wangen	7						
Vaihingen	8	29.500 m²	19.500 m²	8,50-16,50 €/m²[4]	11,60 €/m²	29.500 m²	5.700 m²
Degerloch	9	1.400 m²	1.400 m²	8,50-10,50 €/m²[2]	9,80 €/m²	10.500 m²	0
Möhringen	10	5.700 m²	3.600 m²	8,50-12,00 €/m²[2]	9,30 €/m²	30.600 m²	5.200 m²
Fasanenhof	11	9.200 m²	9.200 m²	9,00-10,00 €/m²[2]	9,80 €/m²	16.400 m²	0
Leinfelden-Echterdingen	12	15.000 m²	15.000 m²	9,00-12,00 €/m²[2]	9,00 €/m²	46.400 m²	3.400 m²
Gesamt		278.900 m²	192.600 m²		12,60 €/m²	314.200 m²	72.500 m²

[1] Erzielte Mietpreise in €/m² der letzten 12 Monate [2] Bestandsgebäude [3] Bestandsgebäude und Neubauten [4] Bestandsgebäude und Hochhäuser

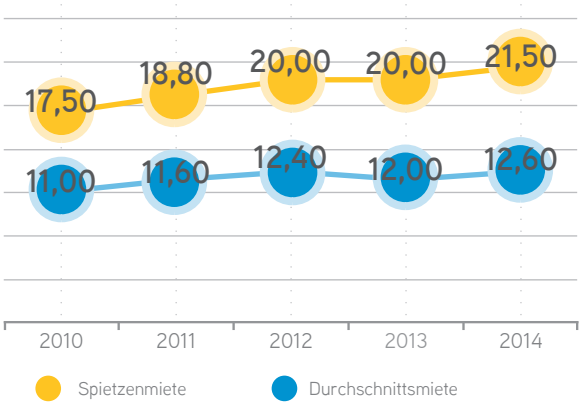
Flächenumsatz nach Mietgröße
(in m² und %) und Anzahl Mietverträge



Flächenumsatz nach Branchen –
Top Five (in m²) und Anteil am
Flächenumsatz (in %)



Spitzen- und Durchschnittsmiete
(in €/m²)



Nachfrage

Die Nachfrage nach Büroflächen blieb auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt auch in 2014 ungebrochen hoch. So stieg die Anzahl der Abschlüsse im Vergleich zum Vorjahr von 296 auf 330 an. Die Nachfrage wurde dabei maßgeblich durch Branchen geprägt, die auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt eine traditionell hohe Aktivität aufweisen. Mit insgesamt 153 Abschlüssen können hier insbesondere Unternehmen aus dem Beratungsbereich (79 Abschlüsse) sowie der IT-Branche (74 Abschlüsse) genannt werden. Sie stellten allein 45 % an der Anzahl aller registrierten Mietverträge. Mehr als die Hälfte des Flächenumsatzes (ca. 148.300 m²) generierten hingegen Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (ca. 84.300 m²) sowie dem IT-Bereich (ca. 64.000 m²). Insbesondere bei Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe zeigte sich dabei mit durchschnittlich 2.500 m² eine Nachfrage nach größeren Flächen. Entfielen in 2013 noch mehr als 86.000 m² am Flächenumsatz auf Beratungsunternehmen sowie die öffentliche Verwaltung, Verbände und soziale Einrichtungen, fragten diese Branchen in 2014 deutlich weniger Bürofläche (ca. 54.900 m²) nach.

Mieten

Die Mietpreisentwicklung auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt weist nach wie vor eine steigende Tendenz auf. So stieg in 2014 die Spitzenmiete von 20,00 €/m² zu Beginn des Jahres auf 21,50 €/m² zum 31.12.2014 an. Dies ist zugleich der höchste Stand, der jemals auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt verzeichnet werden konnte. Auch die Durchschnittsmiete erzielte mit 12,60 €/m² einen Höchstwert, der nur gegen Ende des Jahres 2012 schon einmal erreicht wurde. Im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt (12,00 €/m²) bedeutet dies eine Zunahme um ca. 5 %. Insbesondere in den Teilmärkten Feuerbach/Zuffenhausen sowie in den Zentrumslagen der City und Innenstadt konnten signifikant höhere Mietpreise beobachtet werden. Unternehmen aus dem Beratungsbereich aber auch dem Bau- und Immobiliensektor waren hier besonders aufgeschlossen in die Anmietung qualitativ hochwertiger Flächen zu investieren.

Die steigenden Spitzen- und Durchschnittsmieten finden sich auch bei der Betrachtung der jeweiligen Mietpreissegmente wieder. So konnten in 2014 nur in der Kategorie bis 10,00 €/m² weniger Verträge verzeichnet werden als noch im Vorjahr. Insbesondere im Mietpreissegment von 15,00 €/m² bis 17,50 €/m² zeigte sich gegenüber dem Vorjahr eine deutlich höhere Anmietungsaktivität, bei der sich der Flächenumsatz nahezu verdreifachte. Auch im Premiumsegment ab 20,00 €/m² wurden wieder nennenswerte Flächenumsätze verzeichnet. Konnte in 2013 nur ein Abschluss mit ca. 200 m² in dieser Kategorie registriert werden, waren es in 2014 bereits 7 Abschlüsse mit ca. 4.800 m².

Property Index IMMAX

Der Property Index "Immax" (Immobilienmarkt-Index) veranschaulicht die Entwicklung der Angebots- und Nachfragesituation auf dem Markt für Büroflächen in Stuttgart (inkl. Leinfelden-Echterdingen). Der Index bildet eine Relation zwischen dem Angebot zum jeweiligen Zeitpunkt der Erstellung und dem Absatz von Büroflächen in den letzten zwölf Monaten. Er ermöglicht so im Zeitvergleich eine Trendaussage.

Das Angebot berücksichtigt hierbei sowohl die aktuellen Leerstandsflächen als auch das Flächenpotenzial, das innerhalb der nächsten zwölf Monate durch Neubauten und frei werdende Bestandsflächen zur Verfügung stehen wird.

Auf der Absatzseite wird der Bürovermietungsumsatz der vorangegangenen zwölf Monate in Ansatz gebracht. Die Belegung von Büroflächen durch Eigennutzer ist nicht berücksichtigt.

$$\text{IMMAX } 1/2015 = \frac{328.400 \text{ m}^2}{192.600 \text{ m}^2} = 1{,}7$$

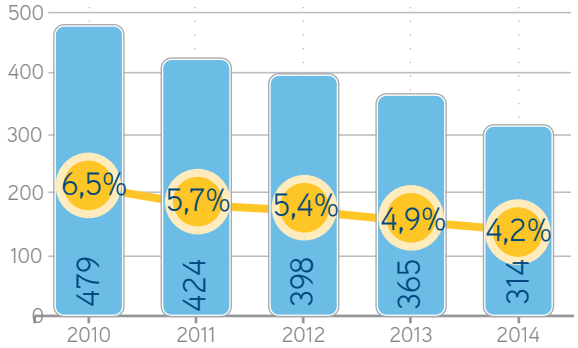
In den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 nahm der Property Index "Immax" zunächst von 1,6 auf 1,3 ab. Im Verlaufe des zweiten Halbjahres stieg der Wert wieder geringfügig an und lag zum 31.12.2014 bei 1,7. Während die Abnahme des Immax in den ersten sechs Monaten darauf zurückzuführen ist, dass eine hohe Vermietungsleistung einem rückläufigen Flächenangebot gegenüberstand, deutet die Zunahme des Immax in der zweiten Jahreshälfte darauf hin, dass bei einem konstant niedrigen Leerstand eine etwas geringere Vermietungsleistung zu verzeichnen war. Da die absehbaren Baufertigstellungen des kommenden Jahres hohe Vorvermietungsquoten aufweisen und zu erwarten ist, dass der Leerstand bis Ende 2015 auf einem niedrigen Niveau bleiben wird, prognostiziert Colliers International Stuttgart bei einer anhaltend stabilen Nachfrage einen Property Index auf gleichbleibend niedrigen Niveau.

Fazit und Prognose

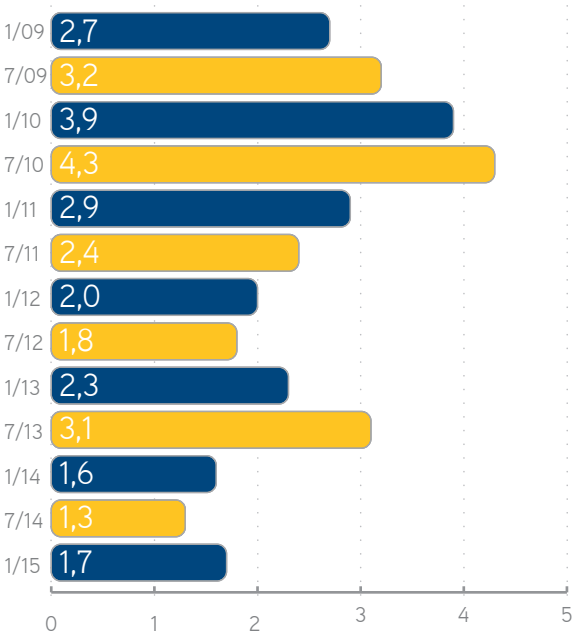
Mit 330 Mietvertragsabschlüssen führte der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt im Jahr 2014 die hohe Anmietungsaktivität der vergangenen Jahre fort. Auch der Flächenumsatz lag mit ca. 279.000 m² auf einem überdurchschnittlichen Niveau. Maßgeblich zurückzuführen ist dieses Ergebnis jedoch auf einen hohen Anteil von Eigennutzern.

Der Leerstand ging analog zu den Vorjahren noch einmal deutlich zurück und höherpreisige Anmietungen konnten wieder vermehrt am Markt registriert werden. Für das Jahr 2015 ist zu erwarten, dass ein niedriger Leerstand weiterhin zu stabil hohen Mieten führen wird. Aufgrund einer konstanten Nachfrage und hoher Baufertigstellungszahlen gehen wir auch für das Gesamtjahr 2015 von einem Büroflächenumsatz von deutlich über 200.000 m² aus.

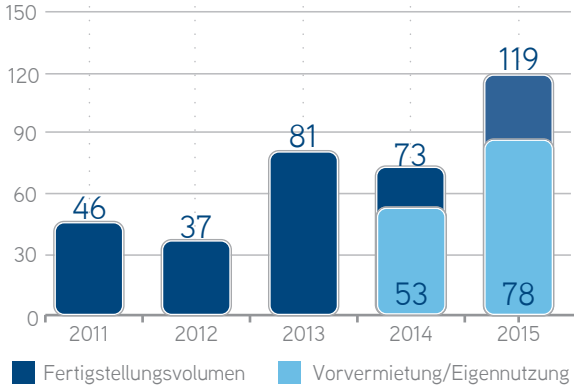
Leerstand (in 1.000 m²) und Leerstandsrate (in %)



Property Index IMMAX



Fertigstellungsvolumen (in 1.000 m²) und Vorvermietung/Eigennutzung



Alexander Rutsch
Dipl.-Geograph | Research Analyst | Stuttgart

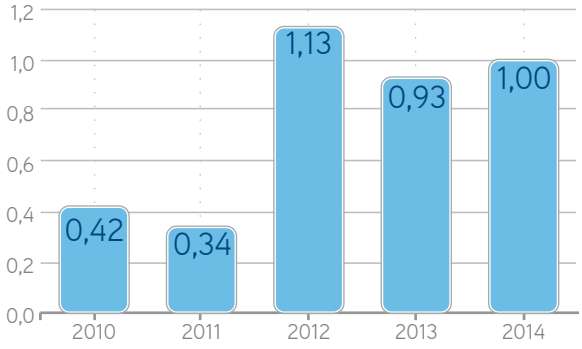
Colliers International Stuttgart GmbH
Königstraße 5
D – 70173 Stuttgart

TEL +49 711 22 7 33-0

Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt übertrifft hohes Transaktionsvolumen des Vorjahres.

Fast Facts	
INVESTMENT	
Gewerbliches Transaktionsvolumen	1.002 Mio. €
Größte Käufergruppe: Offene Immobilienfonds/Spezialfonds	47,9 %
Größte Verkäufergruppe: Projektentwickler/Bauträger	26,9 %
Nachgefragtester Immobilientyp: Büro	72,9 %
Spitzenrendite Büro	5,1 %

Gewerbliches Transaktionsvolumen (in Mrd. €)



Investment

Transaktionsvolumen

Mit einem Transaktionsvolumen von ca. 1.155 Mio. € konnte der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt im Jahr 2014 den bereits überdurchschnittlich hohen Wert des Vorjahres nochmals um 145 Mio. € toppen. Erfasst wurden wie im Vorjahr gut 70 Transaktionen. Dabei vereinten gewerbliche Investments mehr als 1 Mrd. € auf sich, weitere gut 150 Mio. € entfielen auf großvolumige wohnwirtschaftliche Investments wie beispielsweise die beiden von der Bayerischen Hausbau veräußerten Wohnportfolien im neu errichteten Stuttgarter Milaneo. Bereits zum dritten Mal in Folge überschritt der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt damit beim Transaktionsvolumen die Milliardengrenze. Angesichts der für den Investmentmarkt anhaltend günstigen Rahmenbedingungen ist auch für das Jahr 2015 ein vergleichbares Transaktionsvolumen zu erwarten.

Käufer- und Verkäufergruppen

Das niedrige Zinsniveau, der stetig ansteigende Kapitalstrom sowie die zunehmende Risikobereitschaft nationaler und internationaler Investoren beflügelten die Transaktionstätigkeit im Jahr 2014. Auf Investorenseite zeigten sich erneut offene Immobilienfonds und Spezialfonds besonders aktiv und konnten mit einer Investitionssumme von nahezu einer halben Milliarde € annähernd 50 % des gewerblichen Transaktionsvolumens auf sich vereinen. Ausschlaggebend hierfür war die Bereitschaft dieser Investorengruppe angesichts des knappen Angebotes neben Core-Investments verstärkt im risikoreicheren und damit höherrentierlichen Core-Plus und Value-Add-Segment zu investieren. Exemplarisch zu nennen sind die Transfers des innerstädtischen „Friedrichs-Carré“, des „Bülow-Towers“ im Löwentorzentrum oder auch des „Compas“ in Stuttgart Degerloch. Zudem war das Jahr 2014 geprägt durch einen überdurchschnittlich hohen Anteil ausländischer Investoren, die sowohl direkt wie auch indirekt über Asset Manager und Fondskonstruktionen in Stuttgart und der Region investierten.

Auf der Verkäuferseite konnten Projektentwickler mit einem Transaktionsvolumen von ca. 270 Mio. € den höchsten Anteil des Transaktionsvolumens auf sich vereinen. Größtes Verkaufsobjekt war hierbei das von Colliers im Auftrag der HTP Hochtiefprojektentwicklung an den Investor Hines vermittelte „Caleido“ mit einem Kaufpreisvolumen von über 75 Mio. €.

Offene Immobilienfonds und Spezialfonds hatten auf der Verkäfuerseite mit 234 Mio. € ebenfalls einen signifikanten Anteil am Transaktionsvolumen. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf den Verkauf des von der Credit Suisse ebenfalls an Hines vermittelten „Kronprinzbau“ mit einem Volumen von über 140 Mio. €.

Investitionsobjekte

Die Investitionstätigkeit des Jahres 2014 war geprägt durch eine starke Dominanz der Assetklasse Büro. So konnte dieses Segment einen Anteil von ca. 73 % des gewerblichen Transaktionsvolumens auf sich vereinen. Einen nennenswerten Anteil von ca. 23 % hatten zudem Mischnutzungen und hierbei insbesondere innerstädtische Geschäftshäuser. Sowohl im reinen Handels- wie auch im Logistikbereich hingegen konnten angebotsbedingt keine nennenswerten Transaktionen realisiert werden.

Neben wenigen großvolumigen Transaktionen, wie der Veräußerung der beiden vorgenannten innerstädtischen Premiumobjekte „Kronprinzbau“ und „Caleido“, war die Transaktionstätigkeit geprägt durch den Verkauf von über 20 Objekten im Bürosegment, die sich in einem mittleren Volumen von 20-50 Mio. € bewegten.

Wie bereits in den vergangenen Jahren führte die allgemein hohe Nachfrage sowie das geringe Angebot an Core-Objekten zu einer vermehrten Investitionsaktivität im Core-Plus und Value-Add Segment. So konnten mehr als 50 % der Abschlüsse im gewerblichen Segment diesen beiden Risikoklassen zugeordnet werden. Dennoch stellten sicherheitsorientierte An- und Verkäufe des Core-Segments mit ca. 473,5 Mio. € den größten Anteil am gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Transaktionsvolumen. Zurückzuführen ist dies auf großvolumige Investitionen in diesem Segment wie beispielsweise die bereits oben genannten Ankäufe durch die Hines Immobilien GmbH.

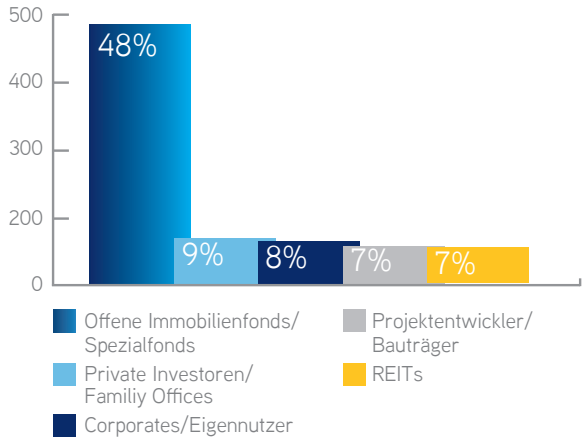
Fazit und Prognose

Mit einem Transaktionsvolumen von über einer Milliarde Euro konnte der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt im Jahr 2014 an die überdurchschnittlich hohe Transaktionstätigkeit der beiden Vorjahre anknüpfen. Das über alle Assetklassen hinweg bestehende, limitierte Angebot verhinderte einen noch höheren Wert.

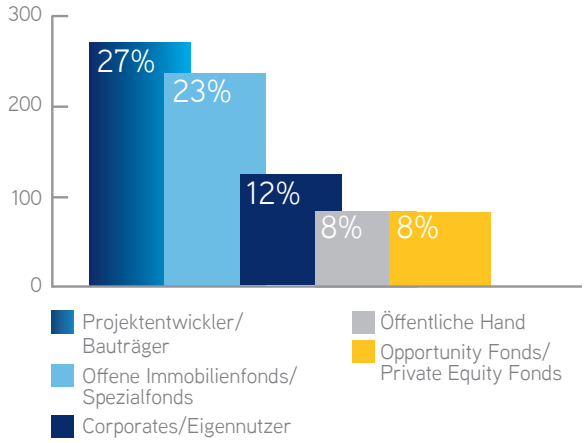
Damit einher ging die Entwicklung der Spitzenrenditen, die sich im Laufe des Jahres 2014 im Core Segment äußerst stabil zeigte mit ca. 5,1 % für Büroimmobilien, ca. 4,2 % für innerstädtische Geschäftshäuser und ca. 6,5 % für moderne Logistikobjekte. Im Core-Plus und Value Add-Segment hingegen war nochmals ein signifikanter Rückgang der Renditen gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen.

Auch für das Jahr 2015 sind nach Ansicht von Colliers International angesichts anhaltend günstiger Rahmenbedingungen keine nennenswerten Veränderungen auf dem Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt zu erwarten, weshalb von einem anhaltend hohen Transaktionsvolumen und nochmals leicht rückläufigen Renditen auszugehen ist.

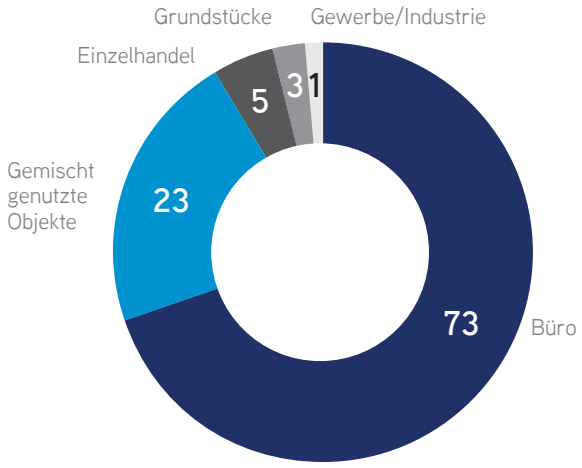
Transaktionsvolumen nach Käufergruppen (in Mio. €), Anteil (in %)



Transaktionsvolumen nach Verkäufergruppen (in Mio. €), Anteil (in %)

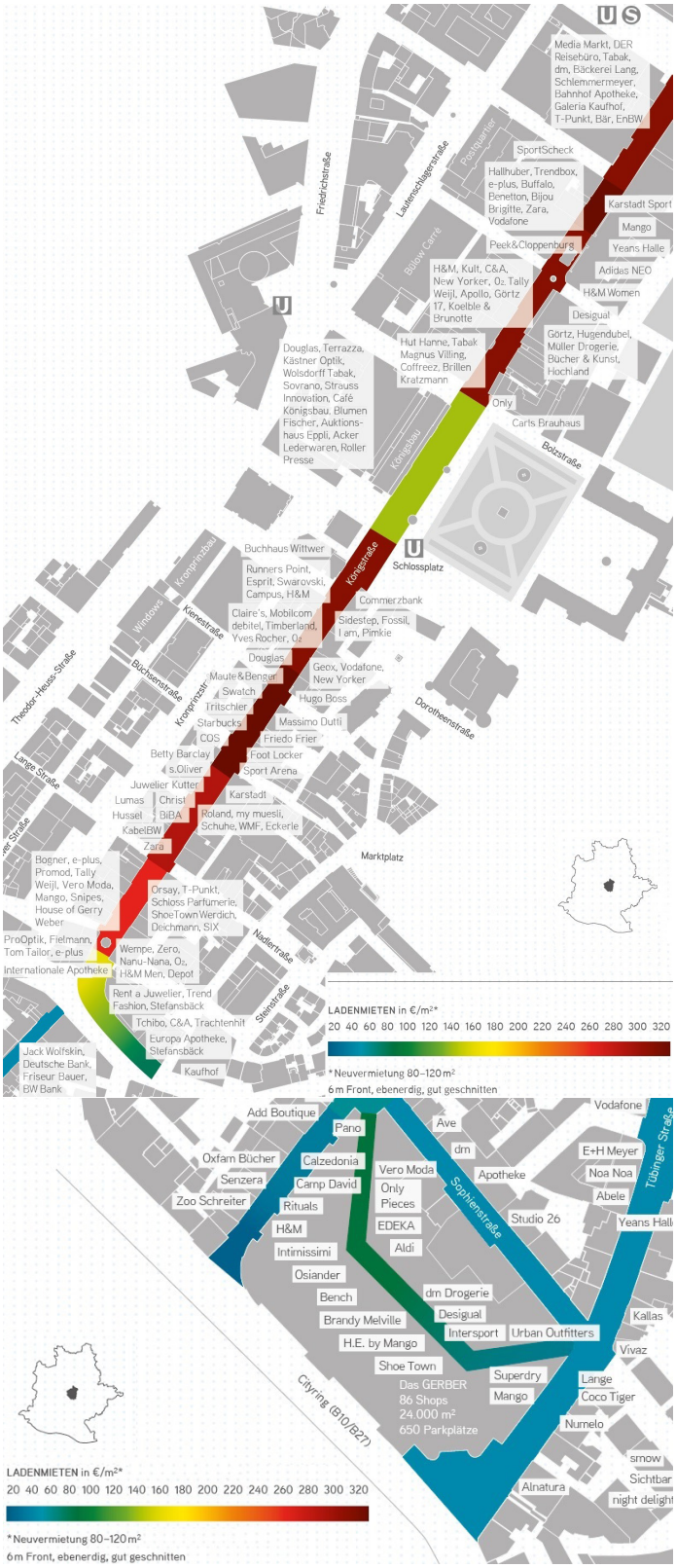


Anteil der Immobilientypen (in %)



Einzelhandel

Der Stuttgarter Einzelhandel erlebte durch die Eröffnungen der beiden Shopping-Center „GERBER“ und „Milaneo“ ein ereignisreiches Jahr 2014.



Fast Facts

EINZELHANDEL	
Umsatzkennziffer	142,4
EZH-Kaufkraftkennziffer	116,8
Einzelhandelsumsatz in Mio.	4.331 €
Zentralitätskennziffer	127,5
Spitzenmiete	320,00 €/m²

Die Stuttgarter Einzelhandelslandschaft des Jahres 2014 war geprägt durch die Eröffnung der beiden innerstädtischen Shopping-Center „GERBER“ und „Milaneo“ im vergangenen Herbst. Die ersten Monate seit ihrer Eröffnung haben dabei gezeigt, dass beide Center mit ihren Konzepten zu einer spürbaren Belebung der Innenstadt beitragen konnten. Zahlreiche neue Konzepte und Händler bereichern seit dem den Einzelhandel der baden-württembergischen Landeshauptstadt, aber auch die traditionellen Einkaufsstraßen konnten im Schnitt ein gutes Jahr verbuchen.

Angebot

Durch die Eröffnung der beiden Center wurden weitere ca. 68.000 m² Einzelhandelsfläche mit rund 300 Laden- und Gastronomiekonzepten dem Stuttgarter Markt zugänglich gemacht. Zusätzliche Flächen waren dabei aufgrund der angespannten Situation bei der Flächensuche als auch der stetig steigenden Mieten für Ladenflächen in der Stuttgarter Innenstadt unausweichlich. Für viele Einzelhändler ergibt sich dadurch erstmals die Möglichkeit, in eine den Bedürfnissen geeignetere Fläche zu wechseln.

Nachfrage

Die Nachfrage nach geeigneten Ladenflächen in der Stuttgarter Innenstadt ist weiterhin ungebrochen. Insbesondere der Nachfragebedarf nach Premium- und Luxus-Shopping wurde dabei durch die beiden Shopping-Center kaum gestillt. So liegt Stuttgart in der Dichte der Luxus- und Premiummarken weiter hinter München und Düsseldorf zurück. Abhilfe soll durch das zwischen dem Breuninger und der Markthalle gelegene Dorotheen Quartier geschaffen werden. Hier entsteht ein Quartier, das durch eine erstklassige Architektur sowie einen herausragenden Mieterbesatz überzeugen wird. Die Fertigstellung ist für die zweite Jahreshälfte 2016 geplant.

Fazit

Das Jahr 2015 verspricht im Hinblick auf die Entwicklung des Stuttgarter Einzelhandels weiterhin viel Spannung. Ein erstes Fazit wird sich dabei gegen Mitte des Jahres ziehen lassen. Colliers International sieht aber einer positiven Entwicklung entgegen, bei der die Stuttgarter Innenstadt weiterhin von neuen Handelskonzepten profitieren wird.

Industrie/Logistik

Flächenumsatz

Der Markt für Industrie- und Logistikflächen der Region Stuttgart war im Jahr 2014 wie bereits in den Vorjahren durch eine hohe Nachfrage und ein geringes Angebot geprägt. So wurde mit einem Flächenumsatz von ca. 171.000 m² ein insgesamt durchschnittliches Jahresergebnis erzielt, wobei die limitierte Anzahl geeigneter Flächen die Anmietungsaktivität spürbar begrenzte. Die höchsten Anmietungsvolumina entfielen auf Unternehmen aus dem Bereich Industrie und Produktion mit ca. 80.500 m² sowie Logistikdienstleister mit ca. 48.000 m², die jeweils an das hohe Anmietungsvolumen der Vorjahre anknüpfen konnten.

Angebot und Nachfrage

Der Stuttgarter Industrie- und Logistikflächenmarkt wurde in 2014 mehr denn je durch Eigennutzer geprägt, die aufgrund fehlender Angebotsflächen für den Eigenbedarf gebaut haben. Ihr Anteil am Flächenumsatz lag bei mehr als 20 %. Darüber hinaus war zu beobachten, dass eine Vielzahl bestehender Logistik- und Industrieflächen noch vor Vertragsablauf vermietet beziehungsweise prolongiert werden und daher nicht am Markt erscheinen. Zurückzuführen ist dies auf einen kleinteiligen Bestand mit überwiegend strukturellen und ökologischen Defiziten, der einer großflächigen Nachfrage nach moderner Ausstattung gegenübersteht. Ein Leerstand für Neubauflächen ist im Jahr 2014 in der Region Stuttgart daher kaum messbar gewesen.

Mieten und Ausblick

Die auf dem Markt für Industrie- und Logistikflächen der Region Stuttgart aufgerufene Spitzenmiete für qualitativ hochwertige Neubauflächen in sehr guter Lage lag zum 31.12.2014 bei 6,20 €/m²/mtl. Die Durchschnittsmiete nahm gegenüber dem Vorjahreszeit geringfügig auf 4,70 €/m²/mtl. zu. Aufgrund des geringen Angebotes wurden Incentives und günstigere Effektivmieten nur selten auf Mieterseite ausgehandelt.

Die Aktivität auf dem Stuttgarter Industrie- und Logistikmarkt wird weiterhin durch das geringe Angebot eingeschränkt und ein gegensätzlicher Trend ist aufgrund der restriktiven Baugenehmigungspraxis für die kommenden Jahre nicht absehbar. Die von vielen Marktteilnehmern realisierte Knappheit an adäquaten Logistik- und Produktionsflächen wird in Verbindung mit dem derzeit historisch niedrigen Zinsniveau die Tendenz zur Eigennutzung verstärken. Colliers International Stuttgart prognostiziert daher auch für das Jahr 2015 eine durchschnittliche Vermietungsleistung, die angebotsbedingt unter ihren Möglichkeiten bleiben wird.

Wie bereits in den Vorjahren limitierte das geringe Angebot an geeigneten Flächen die Aktivität auf dem Industrie- und Logistikmarkt der Region Stuttgart. Zum Jahresende wurde daher bezogen auf die vergangenen Jahre ein durchschnittlicher Flächenumsatz verzeichnet, während die Mietpreise konstant blieben.

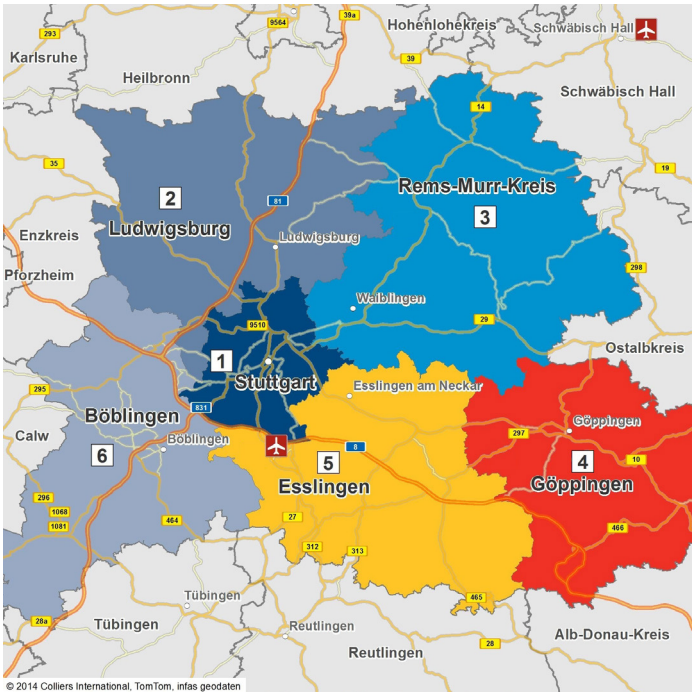
Fast Facts

LAGER/LOGISTIK	
Flächenumsatz	171.000 m²
Spitzenmiete*	6,20 €/ m²
Durchschnittsmiete	4,70 €/m²

*erzielbare Spitzenmiete im Neubau bei Erstanmietung

Nachhaltig erzielbare Mieten

STUTTGART UND REGION	
Stuttgart	3,80-5,80 €/m²
Ludwigsburg	3,20-5,50 €/m²
Rems-Murr Kreis	3,50-4,30 €/m²
Göppingen	3,30-3,90 €/m²
Esslingen am Neckar	3,60-5,40 €/m²
Böblingen	4,00-5,80 €/m²



Expertenmeinung

Christian Riethmüller
OSIANDERSCHE BUCHHANDLUNG GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter

Herr Riethmüller, Sie sind bereits seit 2004 Geschäftsführer der Osianderschen Buchhandlung. Erklären Sie doch einmal kurz Ihren Weg ins Unternehmen und Ihre Beweggründe für Ihr Engagement bei Osiander. Nach meinem Studium „European Business Management“ in Trier habe ich von 1999 bis 2002 bei der Firma Aldi Süd als Bereichsleiter gearbeitet, davon jeweils eineinhalb Jahre in Deutschland und England. 2002 bin ich dann ins Familienunternehmen bei Osiander gewechselt. Wir hatten damals große Herausforderungen in der Buchbranche. Zudem wollten wir wachsen und mein Vater und mein Onkel haben einen Geschäftsführer gesucht, der auch einen betriebswirtschaftlichen Hintergrund mitbringt. Und da ich bei Osiander sehr viele Gestaltungsmöglichkeiten hatte und als Geschäftsführer die Strategie, den Weg und die Ziele mitbestimmend prägen konnte, war es für mich keine Frage, zu Osiander zu gehen.

Die Osiandersche Buchhandlung ist die älteste Buchhandlung in Baden-Württemberg, mit einer Tradition, die bis in das Jahr 1596 zurückgeht. Wie spiegelt sich diese Tradition heute im Unternehmen wider? Wir haben eine sehr lange 400-jährige Tradition. Sie spiegelt sich insbesondere darin wider, dass wir uns um die Belange unserer Mitarbeiter kümmern. Nicht der hohe Gewinn steht dabei im Vordergrund, sondern, dass wir den Mitarbeitern eine Arbeit bieten, die ihnen Spaß macht. Zum anderen haben wir in den letzten 400 Jahren viel gelernt, wir haben viele Dinge bewahrt, vor allem auch aus Begegnungen mit Autoren und das möchten wir unseren Kunden auch zu Gute kommen lassen. Dabei führt die lange Tradition natürlich auch dazu, dass man der Firma Osiander eine sehr hohe Kompetenz zuspricht.

Heute gehört Osiander zu einer der zehn größten deutschsprachigen Buchhandlungen in Deutschland. Erklären Sie uns doch einmal kurz die Struktur Ihres Unternehmens. Mit insgesamt 32 Buchhandlungen sind wir die fünftgrößte Buchhandlung Deutschlands, wobei auf Baden-Württemberg mit 27 Buchhandlungen der wesentliche Anteil entfällt. Unsere Zentrale befindet sich in Tübingen. Dort haben wir den Wareneingang, die Logistik, das Servicecenter, den Internetversand, das Marketing, die IT, den Einkauf und alle anderen wichtigen Abteilungen. In unserer Zentrale in Tübingen arbeiten fast 100 Mitarbeiter. Insgesamt beschäftigt Osiander ca. 500 Mitarbeiter und davon wiederum 73 Auszubildende. Unser Umsatz lag im vergangenen Jahr bei ca. 60 Mio. € und wir werden diesen im aktuellen Jahr auf voraussichtlich 70 Mio. € steigern können. Darüber hinaus besitzen wir einen sehr erfolgreichen Web-Shop, über den mittlerweile 6,5 % unseres Umsatzes generiert wird.

In den vergangenen Jahren erhielt Osiander zahlreiche Auszeichnungen für das Handels- und Dienstleistungskonzept. Was sind Ihre Erfolgsfaktoren? Wir sind in 2013 und 2014 im Bereich Service zum Händler des Jahres über alle Branchen hinweg gewählt worden und konnten dabei beispielsweise auch Konkurrenten wie dm-Drogeriemarkt hinter uns lassen. Diese Auszeichnung hat uns sehr stolz gemacht. Unsere Erfolgsfaktoren sind sicherlich unser bewusstes Wachstum, unsere große Tradition, dass wir als Familienunternehmen sehr nah bei den Mitarbeitern sind und unsere hohe Innovationsfähigkeit. So waren wir 1996 eine der ersten Buchhandlungen mit Web-Shop in Deutschland. Darüber hinaus haben wir sehr hohe Kulanz- und Servicegrundsätze. So können sie Bücher bei uns umtauschen, die in anderen Buchhandlungen gekauft worden sind. Auch nehmen wir Gutscheine von anderen Buchhandlungen an. Wir bieten den Kunden eine sehr hohe Kompetenz, weil bei uns überwiegend nur Buchhändler tätig sind. Unsere Mitarbeiter mit ihrer beratenden und kommunikativen Kompetenz sind dabei ein sehr wichtiger Wettbewerbsvorteil, den wir gegenüber dem Internet haben. Darüber hinaus bieten wir über 300 Events im Jahr an, wir haben großartige Autoren, wir veranstalten Malwettbewerbe, Schreibwettbewerbe und vieles mehr. Wir versuchen dabei dem Kunden in einem professionellen Multi-Channel-Konzept über Internet, Telefon, Handy, Läden, eine kostenlosen Service-Hotline sowie unseren Osiander-Katalog ein herausragendes Erlebnis zu bieten und ihn zu begeistern.

Insbesondere die Buchhandelsbranche wurde in den vergangenen Jahren maßgeblich durch den Wandlungsprozess im Einzelhandel beeinflusst.

Was waren aus Ihrer Sicht besonders prägende Ereignisse? Zum einen ist das sicherlich die Einführung des Internets in der Mitte der 1990er Jahre. Amazon war hier der erste Internet-Buchhändler, aber wir haben darauf schnell reagieren können. Dann ist die Flächenexpansion der großen Filialisten Thalia und Hugendubel zu nennen. Dieser Trend ist aber mittlerweile gestoppt. Die dritte Herausforderung im Wandlungsprozess ist die Einführung des elektronischen Buches mit einem Marktanteil von aktuell ca. 2 % und zukünftig 10-15 %. Aber auch hier haben wir von Anfang an den Trend aufgenommen und bieten unseren Kunden Reader und E-Books in unserem E-Book-Web-Shop. Dort kann man jedes E-Book erwerben, suchen und finden. Somit ist es ein Wandlungsprozess, den wir aktiv mitbegleiten und von dem wir mittlerweile sehr profitieren.

Die Themen E-Commerce und Multi-Channeling im Einzelhandel sind allgegenwärtig. Das hybride Kundenverhalten erfordert von den Händlern große Anpassungen in der Strategie und im Vertriebsprozess. Wie begegnet Osiander diesen Herausforderungen in Konkurrenz zu Onlinehändlern wie Amazon oder Ebay und was macht Osiander besser als der mittlerweile insolvente Weltbildverlag? Wir begegnen dieser Herausforderung eben nicht nur mit Läden oder Web-Shops, sondern sind uns bewusst, dass der Kunde über viele Kanäle zum Buch findet. Und wenn er an das Thema Buch oder Erlebnis denkt oder etwas Schönes einkaufen möchte, dann verbindet er das automatisch mit Osiander. Das ist unsere Herausforderung, das machen wir auch besser als unsere Mitbewerber. Amazon und Ebay agieren hingegen nur online, Weltbild hat seine Läden sehr vernachlässigt, während wir auf unsere hohe Kundenbindung vertrauen können.

Wie schätzen Sie zukünftig die Aussichten für die gesamte Branche ein und welche Entwicklung können wir in den nächsten Jahren im Buchhandel erwarten? Die Aussichten für die Branche sind eigentlich gut. Mit den E-Books lesen die Menschen wieder, weil diese etwas billiger sind und man vor allem über den Reader jederzeit lesen und sich bequem Bücher nachkaufen kann. Viele Kunden erwerben das gleiche Buch in gedruckter und in elektronischer Form, d. h. der Gesamtumsatz in der Branche steigt. Da wir von Anfang an auch auf E-Books gesetzt haben, haben wir dort mittlerweile sehr erfreuliche Umsätze. Es wird sicherlich so sein, dass im stationären Bereich Buchhandlungen den Markt verlassen werden, zum einen aus wirtschaftlichen Gründen, weil sich die Gewinne reduzieren, zum anderen, weil nachfolgende Generationen nicht mehr bereit sind die Buchhandlung ihrer Eltern weiterzuführen. Die Buchhandlungen, die schnell reagieren, ein bisschen wachsen und ihre Kostenstruktur kontrollieren werden aber auch in den nächsten Jahren erfreuliche Umsätze erwirtschaften.

Was bedeutet das für Ihr Unternehmen und was können wir zukünftig von Osiander erwarten? Wir werden unter anderem weiter wachsen. So haben wir ca. 3.000 m² für unsere neue Zentrale angemietet und in ein hochautomatisches Förderband sowie eine intelligente, hochtechnische Versandlösung für unseren Internetversand investiert. Wir erhoffen uns davon, dass wir in den nächsten 5-10 Jahren von knapp 30 auf 60 Buchhandlungen wachsen können. Gleichzeitig planen wir unseren Service, unsere Kulanz und unsere Kompetenz weiter ausbauen. Wir wollen mit attraktiven Erlebnissen unsere Kunden erreichen und vor allem in unsere Mitarbeiter und Führungskräfte so investieren, dass jeder Kunde von Osiander begeistert ist.

Die Stuttgarter Einzelhandelslandschaft war durch die Neueröffnungen des „GERBER“ und des „Milaneo“ von großen Veränderungen im Jahr 2014 geprägt. Wie schätzen Sie die Wirkung dieser neuen Einzelhandelsobjekte zukünftig auf den Stuttgarter Einzelhandelsstandort ein? Es ist natürlich offenkundig, dass wenn 60.000 - 70.000 m² neue Flächen entstehen, dies mit Herausforderungen für die Innenstadt einhergeht, weil von heute auf morgen nicht mehr Menschen mehr Geld ausgeben werden. Irgendwo geht dieses Geld verloren, entweder in den Städten rund um Stuttgart oder die Kaufkraft fehlt in der Innenstadt. Man muss dieser Kritik aber auch entgegen halten, dass heute solche Konzepte gebraucht werden, wenn man stationär erfolgreich sein und dem Internet etwas entgegen setzen möchte. Insbesondere einheitliche Öffnungszeiten, eine gute Klimatisierung, Toiletten und Restaurants in der Nähe sowie Aufzüge und Rolltreppen erhöhen die Anziehungskraft für den stationären Handel enorm. Ein Blick in die Königstraße zeigt, dass viele Vermieter nicht die Möglichkeit haben, ihre Häuser zu sanieren. Darunter leidet der Einzelhandel, weil Kunden nicht angesprochen werden. Ich glaube daher, dass die zwei neuen Center langfristig für den Stuttgarter Einzelhandelsstandort positiv sind. Kurz- und mittelfristig werden einige Läden in der Innenstadt darunter leiden. Sie hätten ihren Standort aber generell überdenken müssen, weil viele Kunden aufgrund der unbefriedigenden Situation fern geblieben wären.

Was unterscheidet Ihrer Meinung nach die Stuttgarter Einzelhandelslandschaft von anderen deutschen Märkten? Die Unterschiede der Stuttgarter Einzelhandelslandschaft zu anderen deutschen Märkten sind eine sehr hohe Kaufkraft, die Beliebtheit der Stadt Stuttgart, viele Touristen und Studenten und die sehr lange, tolle Einkaufsstraße, die durch die Center nochmals verlängert und ergänzt wurde. Von daher glaube ich, dass man in der Stuttgarter Einzelhandelslandschaft auch in vielen Jahren noch attraktive Umsätze und Gewinne erzielen kann.

Wenn Sie Ihren Arbeitsalltag bei der Osianderschen Buchhandlung mal wieder erfolgreich gemanagt haben – wie sieht für Sie ein gelungener Feierabend aus? Ein gelungener Feierabend beinhaltet für mich, dass ich nach der Arbeit Sport mache, Fahrrad fahren gehe und dann am liebsten diesen Feierabend mit meinen zwei Kindern verbringe.

Verraten Sie uns noch Ihr schwäbisches Lieblingsgericht? Spätzle mit Soße.

485 Büros in 63 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: **146**
Kanada: **44**
Lateinamerika: **25**
Asien / Pazifik: **186**
EMEA: **84**

€ 1,54
Milliarden
Umsatz weltweit

136
Millionen m²
gemanagte Flächen

15.800
Mitarbeiter weltweit

Autor:

Alexander Rutsch
Research Analyst | Stuttgart
+49 711 22 7 33-395
alexander.rutsch@colliers.de

Colliers International Stuttgart GmbH
Königstraße 5
D - 70173 Stuttgart
Tel +49 711 22 7 33-0

Über Colliers International Deutschland

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel- und Industrie- sowie Logistikgebäuden, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting, Real Estate Management Services sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist Colliers International mit mehr als 15.800 Experten und 485 Büros in 63 Ländern tätig.

colliers.de

Bildnachweis
Titelseite – Caleido Stuttgart
Bürovermietung - Adrian Beck Photographer

Copyright © 2015 Colliers International Stuttgart GmbH
Alle in dieser Broschüre/diesem Dokument enthaltenen Angaben wurden von Colliers International nur für Marketingzwecke und allgemeine Informationen erstellt. Colliers International übernimmt keinerlei Garantie oder Haftung für jegliche Art der bereitgestellten Informationen, die weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit erheben. Die Nutzer dieser Broschüre/dieses Dokuments sind dazu verpflichtet, die Richtigkeit der Angaben eigenständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International und/oder dessen Lizenzgeber © 2015. Alle Rechte vorbehalten.

Colliers INTERNATIONAL